



Informativo desenvolvido pela Scopel para
seus amigos, parceiros e clientes

Edição 53 – Janeiro/21





As transformações no mercado de loteamentos brasileiro impulsionadas pela pandemia.

O ano de 2020 merece um recorte especial na história mundial em todos os setores possíveis: houve diferenças nas relações pessoais e profissionais, no comportamento dos consumidores, na ocupação dos espaços públicos e, também, no mundo dos negócios. Se, antes, os avanços tecnológicos já se mostravam importantes atrativos para as vendas e, também, para os investidores, com a pandemia da COVID-19, decretada pela Organização Mundial da Saúde (OMS) em março deste ano, estes se tornaram fundamentais.

No início da mobilização mundial provocada pelo coronavírus, havia diversas incertezas sobre o cenário econômico global. Não existia uma data para acabar, os números de casos se multiplicavam todos os dias e, enfim, começaram a existir especulações sobre uma possível crise financeira geral. O mercado de loteamentos brasileiro, que ainda se recuperava de uma baixa que vinha desde 2015, conforme debate no evento Clube Casa & Design Summit 2020, realizado no mês de fevereiro, pré-pandemia, viu-se obrigado a se reinventar para conseguir sobreviver ao caos.

Nessa completa reviravolta que vivemos, a tecnologia mostrou-se uma efetiva e importante forma de vender, graças a mudança do comportamento dos consumidores, citada no primeiro parágrafo. Como as pessoas passaram a ficar mais tempo em suas respectivas casas, muito por conta das recomendações de isolamento feitas pela OMS, passaram a buscar soluções digitais para os seus problemas e anseios, o que foi resolvido com a agilidade digital no atendimento; a consultoria de um corretor, ainda que à distância; a conexão com correspondentes bancários feita a partir de um link virtual; entre tantas outras facilidades.

Neste ano, no Estado de São Paulo, de acordo com dados apurados pela Brain Inteligência Estratégica, até o mês de setembro de 2020, cerca de 56 loteamentos foram lançados, o que resulta em uma média de 20.812 lotes no período, o que gera um



aumento de 26% em relação ao mesmo número do ano passado.

Com essa nova forma de viver e comprar, também observou-se uma prática diferente daquela que vinha sendo tendência nos últimos anos, que englobava a procura por apartamentos e casas menores e espaços cada vez mais compactos. As pessoas passaram a buscar oportunidades para construir casas maiores na região metropolitana das maiores cidades brasileiras, por meio da compra de lotes, para, assim, abandonarem o aluguel dos apartamentos no “olho do furacão” dos grandes centros urbanos. Para



muitos, foi muito difícil, por exemplo, ver a área de lazer do prédio interdita em um período em que as crianças estavam em casa e o estresse tomava conta das relações interpessoais. Com isso, veio a vontade de adquirir um lote e construir a casa dos sonhos, com uma área de lazer completa, como uma alternativa viável e econômica.

Em São Paulo, por exemplo, o custo do metro quadrado leva em conta a região em que o empreendimento está localizado, o fácil acesso a serviços de transporte e também o estado do imóvel. Tudo isso é analisado e é determinante na hora da decisão de comprar uma casa. Entretanto, um imóvel na faixa de R\$ 200 mil na capital paulista é completamente diferente de um pelo mesmo preço no interior.

Por esses fatores, imóveis mais confortáveis, espaçosos e aconchegantes parecem ter se tornado uma necessidade durante a pandemia. O conceito de lar mudou para a grande maioria das famílias. Os objetos de desejo passaram a ser ambientes amplos, área verde e espaços de lazer, entre outros atributos, como citamos anteriormente. Neste cenário, nas cidades do interior paulista, por exemplo, foram observadas alterações no comportamento do consumidor no momento de locar ou comprar um imóvel. “As cidades que ficam num raio de até 100 quilômetros da Capital foram as que sentiram as principais mudanças”, comenta Frederico Marcondes César, vice-presidente do Interior do Secovi-SP.

Em meio a este cenário, a Scopel Empreendimentos mostrou sua força e, no conturbado ano de 2020, aprovou o número 200 em sua orgulhosa lista de empreendimentos aprovados e lançados: o Terraluz Residencial, em Cachoeira Paulista, que promete ser um dos mais modernos loteamentos da região, com 177 terrenos residenciais.

A marca consolida-se como um dos destaques do mercado de loteamentos brasileiro, por ter encontrado formas de trabalhar em cenários adversos, como é o exemplo da pandemia, desenvolvendo residenciais e bairros planejados, com infraestrutura completa para quem planeja construir sua casa.





Inovações tecnológicas movimentam o mercado de loteamentos em 2021.

Eventos históricos impulsionam grandes mudanças. A pandemia da COVID-19, que se alastrou pelo mundo em 2020, fez com que muitas empresas repensassem a necessidade de adaptação de seus modelos de negócio. A nova realidade ao qual o mundo foi apresentado deixou explícita a necessidade de implementação de tecnologias e soluções digitais que viabilizassem os negócios em um momento em que parte da população viu-se em isolamento social.

A tecnologia vem sendo uma grande aliada em diversos setores, trazendo mais agilidade, comodidade e incrementando as vendas e processos internos das empresas. Um dos setores que vem se destacando com essa transformação é o imobiliário. Segundo dados do Secovi (Sindicato de Habitação), 58% das loteadoras adaptaram seus modelos para um atendimento digital nos últimos meses, tornando-se palco de muito desenvolvimento e inovação.

Imóveis fora dos grandes centros aumentou.

Segundo dados do Grupo Zap, subiu para 340% a busca por imóveis com localização acima de 100 quilômetros de distância da capital em comparação entre o mês de janeiro de 2020 com maio de 2020, quando as medidas de isolamento já haviam sido adotadas no Brasil. Também aumentaram as buscas por casas em condomínios, bairros e chácaras, chegando ao total de 2,2% em buscas em maio, enquanto que, em janeiro do mesmo ano, estas representavam 0,5% do total. Enquanto isso, buscas por apartamentos na cidade de São Paulo, por exemplo, recuaram para 0,7% do total.

O fenômeno da interiorização não é novidade no Brasil. Com o crescimento da infraestrutura nas cidades interioranas mais e mais pessoas vem buscando mais qualidade de vida e bem-estar ao se afastarem dos grandes centros urbanos. "Analisando os números, principalmente deste ano, aqui na Scopel, constatamos a grande preferência do brasileiro, que é morar em uma casa com um quintal em uma cidade ou um bairro tranquilo", explicou Fernando Scopel, Diretor da Scopel Empreendimentos.



Realidade Aumentada e Virtual a serviço da venda.

A Scopel Empreendimentos, empresa que atua no mercado de loteamentos há mais de 50 anos, diante do novo cenário para o mercado de loteamentos brasileiro, no ano de 2020, também buscou maneiras de manter-se em alta. Por meio de uma parceria com a InstaCasa, construtech que permite que potenciais compradores visualizem, em 3D e tamanho real, uma grande variedade de projetos de arquitetura para implantação em cada lote no lançamento do empreendimento, a Scopel viabilizou o acesso dos compradores de lote às tecnologias como de Realidade Aumentada e Realidade Virtual.



Essas inovações tecnológicas efetivamente fazem a diferença no mercado de loteamentos, uma vez que mudam a forma de apresentar o terreno ao comprador, já que ele deixa de ser um quadrado verde em uma maquete para se tornar um espaço de demonstração da implementação do projeto de arquitetura. De acordo com o CEO da InstaCasa, Mauricio F. Carrer, o setor de loteamentos é bastante tradicional e pulverizado, não existem muitas iniciativas de inovação voltadas a este mercado. Por isso, queremos levar mais tecnologia e dinamizar os processos de venda e ocupação dos empreendimentos. O momento atual demanda soluções digitais por meio de inovações tecnológicas para encantar o cliente a distância e estamos bem posicionados para oferecer essa experiência ao mercado”.

Além da visualização da planta em tempo real, existem outros benefícios importantes que podem auxiliar no processo de venda como, por exemplo, a entrega de um projeto arquitetônico sem custos adicionais, tour virtual pelas ruas futuras do empreendimento, tour virtual no interior da casa, tour virtual pelas ruas atuais do empreendimento, a calculadora do custo de construção dos projetos escolhidos, a orientação para a aprovação do projeto na prefeitura local e para obtenção do financiamento para construção.

Processos dinâmicos aprimorando o relacionamento com o cliente

Tal parceria entre as empresas foi somente uma das inovações implementadas pela Scopel Empreendimentos no mercado de loteamentos neste ano.

Por meio da contratação da ferramenta RD Station, a empresa está garantindo melhores resultados na captação de novos clientes, ofertando produtos ainda mais direcionados e aprimorando o relacionamento com o consumidor, mantendo-o informado e estabelecendo um canal aberto de comunicação.





☎ 11 3089 4500

📞 11 9931 83347

contato@scopel.com.br

Rua Estados Unidos, 2134 - São Paulo, SP - 01427-002

www.scopel.com.br

📘 @ScopelEmpreendimentos

📷 @scopeempreendimentos