

INFORMATIVO



Scopel
Desde 1966

Informativo desenvolvido pela Scopel para
seus amigos, parceiros e clientes

Edição 41 - Dezembro/18



EDITORIAL

Vá a um evento onde se reúnam empresas de loteamento: a choraadeira é geral. Saímos de alguns debates com a impressão de que a pior coisa no mundo é ser loteador, pois é uma espécie de 'Todos' (o setor público) contra 'Um' empresário (o setor privado) que tenta desenvolver seu loteamento.

Sim, é uma história triste, embora algumas vezes o papel de vilão e o de mocinho se alternem, conforme quem conta a história e, claro, conforme o público decide, muitas vezes com razão, reclamando do final.

O outro lado.

Em contrapartida, parte das lágrimas é também causa do sorriso. É que, se os loteadores têm muitos problemas, também podem contar com um grande trunfo: raramente há problema de oferta, isto é, em quase todas as cidades brasileiras, o mercado é estruturalmente subofertado. Levantando o mercado das 55 maiores cidades do interior de São Paulo - o mercado mais dinâmico no País nesse segmento -, encontramos uma oferta que é muito baixa - estruturalmente baixa. Havia no segundo semestre de 2018 nessas cidades apenas um pouco mais de 30 mil unidades de lotes à venda, o que mostra que se trata de um estoque muito baixo, de forma agregada.

Em termos de demanda, o mercado de loteamentos, sempre foi muito dependente do chamado cliente investidor - aquele que compra objetivando revenda futura ou construção para venda. Em muitas empresas, esse cliente investidor respondia por mais de 50% das vendas e era ele quem garantia a alta velocidade comercial. Naturalmente, com a crise econômica, esse cliente quase desapareceu. E, para piorar a situação, em um mercado dependente de compra parcelada de longo prazo, o desemprego e a perda de renda afetaram muito as carteiras de recebíveis.

Evidente que não se consegue passar incólume por uma crise tão grande quanto a que passamos recentemente no País; porém mesmo que timidamente, 2018 marca o início da retomada do crescimento e da recuperação econômica.

ENFIM, se os loteadores fizerem bem a lição de casa, continuarão a ter todos os problemas do mundo, menos o excesso da oferta. Fica mais fácil acertar assim, embora, é claro, todos concordemos que poderia ser uma vida mais tranquila. Mas é sempre melhor começar pelas lágrimas e terminar pelos sorrisos. Se não acha, experimente o contrário.



PORTAL BORDON REFERÊNCIA SCOPEL EM SUMARÉ

Em 2003, a Scopel firmava uma importante parceria com a Família Bordon, empresários do ramo agropecuário e de alimentos e proprietários da fazenda que daria origem a um dos grandes case de vendas da Scopel, o Portal Bordon.

Numa área de mais de 890 mil m², foram implantados 2.000 lotes residenciais e comerciais com metragem a partir de 250 m² e toda infraestrutura urbana, incluindo um reservatório de água com capacidade para 1 milhão de m³.

Hoje o bairro abriga centenas de casas e empresta seu nome a um grande conjunto de comércio e serviços, incluindo uma unidade básica de saúde UBS - recém inaugurada #scopelconstruindocidades



LANÇAMENTOS 2018



RESIDENCIAL RECANTO TROPICAL

Lazer e Segurança 24h num projeto compacto com
199 lotes e a **3 minutos do Centro**.

TERRENOS
RESIDENCIAIS **150m²** a partir de

Para maiores informações entre em contato com a ÍNDIGO VENDAS - (11) 3459-2790
www.indigovendas.com.br

Infraestrutura completa num superprojeto com
entre residências e de uso misto.



RESIDENCIAL Jardins de Guarulhos

TERRENOS
RESIDENCIAIS **140m²** a partir de

Para maiores informações entre em contato com a LOPES (11) 2078 4000
www.lopes.com.br







11 3089 4500

contato@scopel.com.br

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

www.scopel.com.br

 @ScopelEmpreendimentos

 @scopelempreendimentos