

Por Antonio Setin

O mercado imobiliário brasileiro está em constante evolução, moldando e sendo moldado por um cenário econômico e social em mudanças ininterruptas. Historicamente sólido e resiliente, o setor tem enfrentado desafios significativos nos últimos anos, desde crises econômicas até a pandemia da Covid-19. No entanto, em meio a essas adversidades, também tem surgido um novo conjunto de oportunidades e transformações.

A digitalização do segmento, com a incorporação de plataformas de compra e venda de imóveis online, ganhou espaço rapidamente, simplificando, por exemplo, o processo de aquisição e aluguel de propriedades. A inteligência artificial (IA) e a análise de dados desempenham um relevante papel tanto na precificação de empreendimentos como na personalização da experiência do cliente. A automação de processos, por sua vez, reduz erros e aumenta a eficiência, beneficiando corretores, construtoras, incorporadoras e investidores.

Apesar dos aspectos positivos, é inegável que o setor lida com obstáculos consideráveis. A alta da inflação e das taxas de juros invariavelmente afeta o poder de compra dos consumidores e, segundo o Secovi-SP, o sindicato patronal da habitação, os lançamentos de imóveis na capital paulista caíram 12% no primeiro semestre de 2023 no comparativo com o ano passado.

Somadas a isso, a infraestrutura inadequada e a insegurança jurídica são outras barreiras para o crescimento, sem contar a escassez de terrenos urbanos em algumas regiões e a burocracia associada à aquisição de terras, que podem limitar o desenvolvimento de novos projetos.

Mesmo diante dessas adversidades, o otimismo ainda se faz presente. Pesquisas internacionais, como as realizadas anualmente pela Associação de Investidores Estrangeiros em Imóveis (Afire, na sigla em inglês), apontam o setor imobiliário do Brasil como um dos mais promissores e rentáveis em todo o mundo. Além disso, a queda que vem sendo

registrada na Selic, a taxa básica de juros, contribui para um cenário mais positivo para o setor e especialistas ouvidos pelo Banco Central estimam que o índice chegue a 11,75% no final deste ano e em 9% em 2024.

Quem atua com o produto imobiliário deve estar cada vez mais preparado para lidar com a antecipação de tendências e necessidades dos seus clientes, porque, embora o intervalo entre o lançamento e a entrega de um empreendimento seja de três a quatro anos, estamos vivendo um período de imediatismo e transições acentuadas.

Não à toa, um dos aspectos mais notáveis da indústria imobiliária atual é o crescente compromisso com a sustentabilidade, visto que a conscientização ambiental está moldando a construção de edifícios mais eficientes em termos energéticos. Certificações verdes, como o Leadership in Energy and Environmental Design (LEED), estão se tornando progressivamente mais importantes para compradores e investidores, refletindo uma alteração nas prioridades dos negócios.

Se a pandemia acelerou mudanças na preferência do consumidor, a digitalização está simplificando processos e melhorando a eficiência. Por isso, para prosperar nesse ambiente em constante evolução, as organizações devem adotar, com coragem e determinação, uma abordagem adaptativa e inovadora. Aquelas que voltarem seus esforços para atender às crescentes demandas por espaços mais sustentáveis e funcionais certamente colherão bons frutos.

Uma medida assertiva para o mercado imobiliário é a aplicação de pesquisas de mercado que conduzem as tomadas de decisão. Averiguar o comportamento de um cliente, os novos perfis de famílias que se constroem nas capitais e o potencial de desenvolvimento de uma região é essencial para o sucesso de um lançamento e, conseqüentemente, para o aumento das vendas.

Nos últimos anos, testemunhamos uma transformação na forma como as pessoas se relacionam com seus lares, na qual a busca preza pelo bem-estar e qualidade de vida. É o que chamamos de convergência de desejos, segundo a qual a localização perfeita, mobilidade sem esforço, comodidades e infraestrutura de alto nível se unem para criar uma

Oportunidades e desafios em tempos de constantes transformações

sintonia. Nesse cenário, a moradia transcende seu propósito original e passa a ser um espaço não apenas para existir, mas para verdadeiramente viver plenamente. É o momento em que a casa se torna um sonho realizado.

****Antonio Setin é fundador e presidente da Setin Incorporadora***