


REVISTA

MINAS EM CENA

Louis Burlamaqui, Rodrigo
Cancado, Gilberto Britto
e Ariano Cavalcanti de
Paula (sentado)



REAL ESTATE



A Escola Técnica Britto Consultoria & Negócios tem um compromisso forte com a qualificação profissional, sobretudo com o ensino em busca da superação dos desafios que envolvem o mercado. Por estas razões, disponibiliza uma série de cursos para o aperfeiçoamento pessoal e profissional, desde atividades mais específicas e técnicas até formações mais generalistas, que envolvem atividades comuns a diversos tipos de profissionais e áreas de atuação.

Se você já concluiu ou está cursando o ensino médio, esse é o momento certo, não perca tempo e faça um de nossos cursos.

CURSO TÉCNICO

Técnico em Transações Imobiliárias (TTI) – Autorizado por todos os órgãos competentes

CURSOS DE CAPACITAÇÃO

- Avaliação e Perícia Imobiliária – CERTIFICAÇÃO CNAI

O curso tem como finalidade a inscrição no Cadastro Nacional de Avaliadores Imobiliários | CNAI, nos termos da Resolução COFECI no 1.066/2007.

– Avaliação e Perícia Ambiental

– Professional Coach Certification – CERTIFICAÇÃO ABRACOACHING

CURSOS DE APERFEIÇOAMENTO

Gestão Imobiliária – Captação e Venda de Imóveis – Fotografia Imobiliária – Prospecção de Novos Clientes para Locação – Coaching Imobiliário – Marketing Digital – Operações Imobiliárias – Práticas de Negociação e Venda – Registro de Imóveis – Vistoria de Imóveis – Prática Jurídica em Contratos Imobiliários – Tributos Incidentes nos Negócios Imobiliários – Gestão Comportamental – Incorporação Imobiliária na Prática

A busca pelo sucesso começa aqui!

Telefone: + 55 (31) 3360-9505
Celular: +55 (31) 98811-6006
escolatecnica@gilbertobritto.com
<http://www.gilbertobritto.com>



Escola Técnica

Britto
Consultoria & Negócios

PARCERIAS DE SUCESSO

ATENDIMENTO PERSONALIZADO, CONFIANÇA E
COMPROMISSO GARANTEM A EXCELÊNCIA DA RCC

➔ MARIA HELENA DIAS

📍 PEDRO PENNA

Diante de um cenário em que muitos empresários estão desolados, economia travada e desemprego que assusta, quando uma empresa caminha na contramão da tendência negativa de mercado, todos querem saber quais foram os passos dados para superação com sucesso. É o caso da RCC - Incorporação e Construção, referência em edificações comerciais e residenciais e que tem no comando o experiente engenheiro civil Rodrigo Chaves Cançado.

Desde que chegou ao mercado, há aproximados nove anos, a empresa já entregou 10 empreendimentos que somam 1.200 unidades comercializadas. Vale ressaltar que nenhum dos empreendimentos foi entregue com atraso. O Edifício Portal Liberdade, lançamento de luxo e um dos mais completos e requintados da região da Pampulha, será entregue aos investidores em dezembro, com sete meses de antecedência. "Estou antecipando a entrega dos apartamentos porque temos bons parceiros e funcionários, todos eles comprometidos com redução dos custos e agilidade dos trabalhos, tanto na fase de estrutura, quanto de acabamento."

Conhecedor dos desafios da construção civil, o empresário explica que um dos motivos do sucesso é a credibilidade conquistada pela RCC no mercado, o que sempre abriu portas para parcerias duradouras, permitindo

a consolidação dos projetos com excelência. Além de ter grandes parceiros ao seu lado, outro diferencial é o fato de o empresário assumir, pessoalmente, junto aos clientes, o compromisso de somente entregar obras com rigoroso padrão de qualidade.

CONFIANÇA

A primeira grande parceria, e que abriu as portas para muitas outras, foi firmada em 2008, para a construção do edifício comercial Fabiano Cançado, localizado na Pampulha. "O convite para a construção do Edifício Fabiano Cançado - nome que faz homenagem ao meu pai - feito pelo engenheiro mineiro Sérgio Henrique Chequer, foi um voto de total confiança no meu trabalho; e o sucesso foi formidável! Todas as unidades foram vendidas ainda na planta. A partir daí, não paramos mais", lembra o empresário.

Outro grande sucesso é o Inter-city BH Expo, o terceiro maior hotel de Belo Horizonte, inaugurado em julho de 2016, em que Rodrigo Cançado é sócio-diretor e administrador. Com 18 andares, 286 unidades e 280 vagas de garagem, o luxuoso hotel fica na Avenida Amazonas, 7.702, próximo ao Expominas. É um espaço moderno, com instalações de primeiro mundo, qualidade e infraestrutura que atendem aos mais diversos eventos corporativos e sociais.

NOVIDADES

Rodrigo Cançado revelou que em breve apresentará mais dois novos projetos residenciais, projetos estes que, segundo ele, irão repercutir com grande sucesso, por se tratarem de apartamentos ousados e contemporâneos, nos bairros Coração Eucarístico e Santo Agostinho.

"Nossa história vem sendo construída com o talento dos colaboradores e parceiros, com a competência dos sócios e com muitos clientes fidelizados. Tudo isso se reflete em relações sólidas, produtos cada vez mais sustentáveis, bem-estar e prazer em morar nos empreendimentos com a marca RCC", disse. A confiança que a RCC transmite deve-se, em boa parte, à seriedade e ao comprometimento com que o empresário trata os parceiros, investidores e funcionários. "Prezamos pela satisfação dos nossos colaboradores por acreditar que um funcionário contente trabalha com mais empenho e alegria", disse Rodrigo Cançado. Ressaltando o importante papel de sua mãe e sua irmã, que também trabalham na empresa, ele fez, ainda, questão de destacar o comprometimento e apoio incondicional de toda a família - esposa e filhos - como fundamental para as grandes conquistas da RCC. ●



Rodrigo Cançado

Perspectivas para o MERCADO IMOBILIÁRIO em 2018

DESEMPREGO AINDA É O MAIOR ENTRAVE AO CRESCIMENTO

➔ MARIA HELENA DIAS

📷 DANIEL MANSUR

A saúde do mercado imobiliário brasileiro foi abalada pela crise econômica e não deve se recuperar tão facilmente. O setor possui algumas características que precisam ser levadas em conta na hora de uma análise mais profunda. É um setor muito importante para a economia, gera muitos empregos, mas que vem de três anos muito ruins, com muita devolução de imóveis.

Analistas do mercado imobiliário garantem que há um estoque de imóveis, que já começou a ser reduzido, mas que para continuar é preciso que a economia mantenha o crescimento, razão pela qual alguns apostam em novos investimentos em 2018. “O setor imobiliário leva em conta se as pessoas estão mais cautelosas quando têm de decidir se vão comprar um imóvel. Trata-se de um bem de valor alto, que compromete a renda das pessoas ou mesmo da família, uma aquisição de longo prazo”, avalia o diretor da Britto Consultoria & Negócios, conselheiro da Comissão de Ética e Fiscalização Profissional do Creci/MG, o consultor e professor, Gilberto Britto.

Por essas razões, segundo ele, o mercado imobiliário demora mais para reagir ao momento da economia. Quando a economia volta a registrar crescimento, pri-

meiramente os setores como os de bens de consumo leve e duráveis se aquecem e só depois que a estabilização se consolida é que o mercado imobiliário começa a ser ativado. Ou seja, ele é um dos últimos a serem beneficiados com a recolocação da economia nos trilhos do desenvolvimento.

“Mas, infelizmente, o governo é claudicante, porque ao mesmo tempo que alarga o espectro da MCMV, como fez neste ano, a CAIXA também diminui o limite de financiamento de imóveis novos e usados, e ela responde por volta de 70% dos financiamentos imobiliários”, pondera.

Gilberto Britto conta que o Sindicato da Indústria da Construção Civil do Estado de São Paulo (Sinduscon-SP), a maior associação de empresas do setor na América Latina, demonstra otimismo com o crescimento do mercado imobiliário em 2018, devido à redução da taxa anual de juros básicos a um dígito. “A entidade prevê uma maior queda na taxa de juros até o final do ano, o que aumentará a atratividade das aplicações em caderneta de poupança, ampliando o acesso aos recursos de crédito imobiliário”, disse o consultor.

Gilberto Britto disse ainda que diversas construtoras e incorporadoras estão conseguindo

manter seus lançamentos em dia. “A Cyrela, Even e Rodobens estão alcançando bons índices.”

COMPLICADOR

O desemprego, que segundo dados do IBGE passa dos 13% no último trimestre, é o principal fator relacionado a devolução dos imóveis na planta (distratos) e isso afeta os novos empreendimentos. “A expectativa é de retomada do crédito imobiliário quando a economia brasileira estiver crescendo de forma mais sustentável, o emprego ficar mais estável e as taxas de juros aos tomadores de empréstimos ficarem abaixo do patamar de um dígito ao ano”, considera o consultor Gilberto Britto.

Segundo ele, a reforma trabalhista, sancionada recentemente pelo Governo Federal, também deve dar fôlego para a recuperação do setor. “A construção civil é um setor que usa muito a mão de obra e por isso há muita informalidade. Com a reforma trabalhista será possível legalizar uma série de questões que ficavam na informalidade, como, por exemplo, as horas extras. ●

gilbertobritto@gilbertobritto.com
www.gilbertobritto.com



Gilberto Britto



As vantagens da
COOPERATIVA DE CRÉDITO

SECOVICRED MG PREVÊ CRESCIMENTO DE 18% EM 2017



Ariano Cavalcanti de Paula

➔ MARIA HELENA DIAS

📷 DANIEL MANSUR

Crescimento coletivo, taxas menores e crédito sob medida são alguns dos atrativos das cooperativas de crédito, que atualmente atendem a 8,7 milhões de brasileiros. Em Minas Gerais, a Sicoob Secovicred MG, primeira cooperativa de crédito voltada exclusivamente para o mercado imobiliário no estado, é uma opção para representantes do setor que desejam aderir a essa nova forma de prestação de serviços bancários.

Em operação desde 2012, a Secovicred MG inaugurou este ano sua nova sede, com espaço ampliado, visando atender com mais conforto e agilidade. Com o crescimento contínuo nos resultados, a perspectiva é de que a cooperativa passe a oferecer ainda mais vantagens aos cooperados.

A instituição conta hoje com mais de 1.600 cooperados e integra o Sicoob, que é o maior sistema cooperativo do Brasil e o 39º colocado no ranking dos 200 maiores grupos privados do país, de acordo com Melhores & Maiores da revista Exame. O ano de 2016 foi de excelentes resultados para a Sicoob Secovicred MG, que teve crescimentos de 38% no capital, 42% nos ativos e 73% no número de depósitos a prazo realizados.

Em 2017, a cooperativa apresentou crescimento relevante em praticamente todos os indicadores, com destaque para os ativos totais que cresceram 29%. A expectativa é fechar o ano com crescimento de 18%.

“Operamos com as maiores empresas do mercado, que perceberam que teriam vantagens econômicas com a redução de custos, acesso aos melhores produtos e a relevância da participação nos resultados”, afirmou o presidente Ariano Cavalcanti de Paula, à frente da instituição desde 2013.

ATENDIMENTO

O investimento contínuo no atendimento pessoal é outro destaque na atuação da Secovicred MG. Enquanto os bancos tendem a focar no atendimento eletrônico, a instituição aposta no atendimento pessoal. Mesmo assim, as plataformas digitais da cooperativa seguem os padrões mais atuais e adequados aos serviços oferecidos. Em 2015, o aplicativo de Mobile Banking da cooperativa foi eleito o melhor do país pelo Prêmio Relatório Bancário e tem a melhor avaliação dentre todos os bancos nas lojas da Apple e Android.

“Oferecemos recursos que trazem facilidades para as empresas, com destaque para os produtos desenhados exclusivamente para o mercado imobiliário”, disse Ariano de Paula. Um dos exemplos é a opção de gerar cobranças de aluguel por meio de um boleto compartilhado para um imóvel que possui diversos proprietários.

Em 2018, novos serviços de atendimentos serão implantados. “Oferecer a melhor plataforma digital, focados no atendimento pessoal, é uma missão levada muito a sério por toda a equipe da Secovicred. A economia colaborativa proporciona vantagens que outros modelos organizacionais não conseguem oferecer, como a participação nas decisões e nos resultados apurados. O atendimento pessoal é essencial para consolidar essa percepção. O mercado não está em busca necessariamente de instituições bancárias, mas de serviços bancários. Estamos atentos a isso”, disse Ariano de Paula. ●

<http://secovicredmg.com.br/>



EMPATIA PARA VENDER MAIS

CEO APOSTA EM MAIS TREINAMENTO EM MOMENTO DE CRISE

✦ MARIA HELENA DIAS

📷 DANIEL MANSUR

Louis Burlamaqui é CEO do Hatlas Institute, uma das maiores referências em treinamentos para líderes e gesto-

res em Minas Gerais, atendendo a mais de 400 organizações em sete estados brasileiros. Minas em Cena conversou com ele.



Louis Burlamaqui

O SENHOR É UMA REFERÊNCIA PARA MUITAS ORGANIZAÇÕES NA ÁREA DE EDUCAÇÃO CORPORATIVA E ATENDE AO SEGMENTO DA CONSTRUÇÃO. FALE SOBRE O CENÁRIO ATUAL DO BRASIL.

Estamos passando por mais uma crise. Realmente, o Brasil cada vez mais prova que é maior que suas crises. A força do nosso país está na capacidade de trabalho e também na adaptabilidade da classe empresarial. Nossa empresa, o Hatlas, atende a muitos segmentos que já sinalizavam os problemas da economia ainda em 2015. Muitas empresas se ajustaram e enxugaram suas operações. Certamente que isso de alguma forma contri-

bui para a escassez de dinheiro no mercado. Mas, todos nós sabemos que isso é temporário. Há muita demanda e muita oportunidade. O mercado imobiliário já mostra sinais de recuperação e outros mercados também. O grande desafio do Brasil é destravar a burocracia que impede que empresas sejam mais ágeis. Há uma mentalidade terrível no Brasil de criar dificuldades para vender facilidades. Isso tem impedido que possamos ter mercados mais dinâmicos e empresas mais eficientes. A burocracia ainda é um grande problema que precisa ser resolvido.

E AS EMPRESAS TÊM TREINADO E INVESTIDO EM PESSOAS?

Temos dois tipos de mentalidade em educação em épocas de crise: aqueles que enxergam educação e treinamento como custo, e resolvem cortar tudo, e os que enxergam que treinamento será o elemento que fará seu pessoal ser o diferencial. Nós temos no Brasil um histórico de investir em treinamento de “hard skills”, ou seja habilidades técnicas que impactam diretamente na operação e rotina. Com o passar dos anos e dos movimentos do mundo, que estão cada vez mais acelerados e responsivos, somente as habilidades técnicas não são mais suficientes, os profissionais precisam de novas habilidades. Essas novas habilidades são globalmente chamadas de “soft skills”, habilidades que envolvem lidar com coisas e pessoas. Cada vez mais, o fator que será o grande diferencial serão as pessoas. Sempre digo para meus clientes que a tecnologia pode ser comprada, os processos e serviços copiados, mas a inteligência, vontade, energia e amor dos funcionários não. Esse é o grande diferencial. Por exemplo: tem uma grande construtora em Minas que enxugou todo o seu quadro neste período e o que ela fez com as pessoas que ficaram? Treinou todos investindo pesado na qualificação de cada um. Um dos diretores disse: “Eles precisarão fazer mais com menos e nós precisamos dar recursos e treinamentos

para eles, do melhor nível possível”. Cada vez mais as empresas estão entendendo que ter uma cultura forte com pessoas mais preparadas depende de um treinamento contínuo de alto nível.

O QUE O SENHOR RECOMENDA PARA UMA MAIOR EFICÁCIA NOS RESULTADOS DO MERCADO IMOBILIÁRIO E DA CONSTRUÇÃO?

Simples, porém trabalhoso: empatia. Este é o momento de se fortalecer as equipes de vendas e buscar uma venda mais qualificada. Uma venda consultiva. Equipes comerciais precisam sair da oferta de produtos para conversar com possíveis compradores em prol de soluções para suas necessidades. E para alguém descobrir necessidades, precisa aprender a escutar, entrar no mundo do outro e entender seus critérios de compra. Muitos profissionais não percebem que todo cliente tem critérios para comprar, e alguns deles não conseguem sequer perceber e extrair estas informações. Conheci um corretor bem fora da caixa e que me impressionou muito. Ele atendia clientes, estudava o que eles queriam e desencorajava alguns a comprar determinados imóveis que não estavam de acordo com os critérios. Um destes clientes que foi desencorajado a comprar algo disse para um amigo: encontrei um corretor confiável. Este corretor aumentou consideravelmente o volume de vendas sem fazer muito esforço, simplesmente entendendo o que as pessoas queriam e sendo honesto. Digo isso, por que sei que há muitos profissionais assim no mercado e estes não têm crise, eles estão vendendo. Estamos entrando em um mundo de muita transparência, a sociedade conectada em rede onde todo mundo compartilha sua experiência de compra. As empresas que forem empáticas e corretas não terão muitos problemas em superar crises e crescer. ●

louisbur@gmail.com