

Mantendo a produtividade durante a pandemia



Todos os setores estão sendo fortemente impactados pela pandemia da Covid-19. Com a construção civil, não é diferente. Como se preparar para enfrentar os efeitos desse momento?

Em São Paulo, que recentemente aprovou uma Lei sobre licitações sustentáveis e onde há o maior número de obras, já há uma desaceleração na aprovação de projetos, provocada pelo Coronavírus.

Para quem atua na área, o momento não é bom para as construtoras. Segundo Claudio Hermolin, presidente da Brasil Brokers, se a crise se alongar e postos de trabalho forem extintos, “o ano será perdido para o segmento de renda média”, responsável por uma fatia de cerca 45% do mercado.

A Tecnisa não pretende fazer lançamentos a curto prazo e os plantões de vendas estão com escala reduzida, segundo o seu presidente, Joseph Nigri. A Cyrela ainda não definiu os próximos passos e a Trisul investiu forte no atendimento online. Até agora, a empresa não percebeu alterações em seu volume de vendas.



Já Rodrigo Osmo, presidente da Tenda, acredita que essa crise diminuirá a capacidade de compras de muitas pessoas e os bancos terão mais restrições no momento de conceder crédito. Para a maior incorporadora do Brasil, a MRV, as obras e os lançamentos seguem os cronogramas, mas as vendas estão sendo realizadas individualmente, através de agendamentos evitando aglomerações.



E como enfrentar essa crise?

O mercado de FIIs, fundos de investimento imobiliário, é a modalidade de investimento que mais cresce no Brasil. E enquanto o Ibovespa caiu 7% ou mais ao dia – por conta da COVID-19 -, o IFIX (principal benchmark de FIIs) teve queda bem menor: -1,5%, demonstrando a capacidade de resiliência do setor.

Para profissionais do mercado de investimentos, as perdas que devem ocorrer agora poderão ser revertidas entre um e dois anos - um alívio diante de uma crise tão grande.

Para Claudio Hermolin, a classe média alta tende a investir em imóveis, vistos por eles como uma moeda forte inclusive em momentos de crise. Já Rodrigo Osório pensa que o caminho é a aquisição de terrenos – a incorporadora quer reduzir a parcela paga em caixa e buscar melhores condições comerciais. Além disso, acredita que a alta demanda da habitação popular fará com que esse segmento se recupere com mais agilidade.

Jorge Cury, da Trisul, comunica que mantém as metas de lançamento e aposta na negociação e busca de terrenos. Segundo ele, a empresa ainda se mantém otimista em relação ao controle da pandemia. Já Raphael Sampa, da SF Consultoria Imobiliária, informa queda na visita a imóveis, mas aumento nas consultas pela internet, inclusive com aumento no recebimento de propostas.

A Câmara Brasileira da Indústria da Construção (CBIC), por sua vez, apresentou ao governo federal sugestões de medidas – crédito, atraso de pagamentos, contratações, impostos. Também iniciou ações com o Sebrae sobre seguro desemprego e contratação de especialistas, tudo para apoiar a Construção Civil nesse momento delicado.



Office, home office

Por que ir ao escritório: se você não consegue se concentrar e produzir em casa, tome todos os cuidados necessários e vá ao seu escritório habitual, de preferência sem a companhia de outros colegas.

Por que trabalhar de casa: caso você consiga render durante o dia ficando em casa, exercendo todas as atividades relacionadas à sua rotina de trabalho, não tem motivo para ir ao escritório. Para isso, é necessário ter uma grande organização profissional e saber respeitar seus horários e limitações.



Fechando metas no “novo normal”

Mudando o jeito de fazer negócios: para Alberto Pedrini, Managing Director de uma empresa norte-americana de investimentos no mercado imobiliário, o modo de fazer negócios mudará. Priorize o planejamento estratégico, já que situações (como pandemias) podem voltar a acontecer a qualquer momento.

Use a criatividade: o certo é que métodos e soluções criativas, inovadoras e fora da caixa são fundamentais para as empresas ganharem poder de adaptação e produtividade, seja em cenários favoráveis ou de crise.

Desconstruir para reerguer: Tradições vão precisar ser desconstruídas, a tecnologia vai ser um novo pilar de negócios para todos e uma ferramenta essencial e determinante. O VC Ajuda é prova disso: uma plataforma nova, inovadora e que ganhou vida através do digital, da tecnologia, para ajudar empresas e empresários a superarem este momento através de muita informação.