

## Eficiência e automação: cinco aprendizados do uso da inteligência artificial no mercado imobiliário

Fábio Garcez (\*)

A chegada da Inteligência Artificial (IA) no setor da Construção Civil foi repleta de expectativas promissoras: segundo o McKinsey Global Institute, a IA generativa pode gerar um retorno de até U\$S 180 milhões para o mercado imobiliário. Além do retorno financeiro, o uso da tecnologia também promete melhorar uma dor antiga do setor: a falta de mão de obra especializada. Segundo um levantamento feito em 2023 pela CBIC (Câmara Brasileira da Indústria da Construção), 7 a cada 10 construtoras tem dificuldade em manter o quadro de funcionários completo.

Podemos usar a tecnologia ao nosso favor para aprimorar nossos serviços, mas não como uma forma de substituir a força de trabalho humana. Os dados já provam isso: o Fórum Econômico Mundial prevê que a automação resultará em um aumento líquido de 58 milhões de empregos ao redor do mundo – e no mercado imobiliário isso não será diferente. Atividades serão adaptadas e redesenhadas, assim como o setor já vem se reinventando há décadas.

Como profissional nessa indústria há mais de 20 anos, fiquei curioso com as promessas e propostas dessa inovação tecnológica. Desde então, passei a testá-la e rapidamente a incorporei em minha rotina – movimento ainda um pouco tímido no Brasil, onde apenas 19% das empresas do setor imobiliário declararam já utilizar alguma ferramenta de IA, de acordo com a Associação Brasileira de Incorporadoras Imobiliárias (ABRAINC). Ou seja, há espaço para crescimento e as empresas podem utilizar essa tecnologia para melhorar seus processos.

Confira abaixo cinco lições que adquiri com o uso da IA e da IA generativa no mercado imobiliário nesse período:

### 1. Entregas personalizadas elevam o nível de satisfação do cliente

Quando falamos da inteligência artificial, sobretudo da IA generativa, nos deparamos com um mundo de possibilidades. A experiência do cliente, tão importante para a fidelização e captação de novos compradores, é elevada a altos níveis de personalização – sobretudo por conta das infinitas possibilidades de criação de personas que se adaptem e atendam os clientes da forma que preferirem. Pensando no Brasil, um país com ampla diversidade cultural e diferentes costumes regionais, vemos uma possibilidade melhor de nos aproximarmos de nossos clientes e de suas realidades, oferecendo um atendimento diferenciado em momentos decisivos – como na geração de leads ou nas tratativas envolvendo a conclusão de algum contrato de compra ou venda de um imóvel.

### 2. Automação gera autonomia

Ainda muito temida em diversos mercados, vejo a automação como sinônimo de uso inteligente do tempo. Não, não me refiro aqui em usar a IA e a IA generativa para substituir pessoas, mas sim para aplicá-las em atividades repetitivas e burocráticas, como no atendimento 24h de clientes ou até mesmo na leitura, interpretação e

captação de dados em documentos. Seu uso tem feito uma grande diferença na rotina dos corretores e dos profissionais do setor, já que proporciona um melhor aproveitamento do tempo – sem descartar, é claro, a necessidade de uma revisão minuciosa e criteriosa do que a IA desempenhou ou produziu. Dessa forma, obtemos mais eficiência, produtividade e ganhamos tempo para outras demandas que requerem mais atenção.

### 3. Dados e insights trazem lições valiosas – e desmascaram os riscos

Um dos grandes segredos do uso da IA generativa está na sua capacidade analítica de interpretar informações, dados e contextos em tempo real. Dependendo da atividade em que ela está sendo empregada, esse recurso pode gerar relatórios e percepções sobre suas vendas, negócios, contratos e até sobre a satisfação e retorno de seus clientes. Isso também proporciona um apoio no processo de descoberta de eventuais problemas, desmascara riscos e permite uma rápida e segura mudança na rota dos negócios, caso seja necessária.

### 4. Estamos vivendo a modernização da profissão e o mercado imobiliário do futuro

As aplicabilidades da IA são infinitas e estão mudando a forma de trabalhar em diferentes indústrias. No imobiliário, vemos que seus usos são promissores e dependem de nossa capacidade de adaptação. Sua chegada molda o que vejo como os próximos passos e desafios das profissões de corretores e incorporadores. Essa modernização traz também novas possibilidades para o futuro do trabalho no setor – pensando nas próximas gerações, vejo um mercado mais digital e atrativo, intensamente conectado à tecnologia, com jornadas de trabalho mais flexíveis.

### 5. Nessa nova era, a força de trabalho humana se faz ainda mais necessária

Como em muitas profissões, as relações humanas e a proximidade são essenciais no dia a dia do profissional do mercado imobiliário. A nossa rotina depende muito do contato físico e mais próximo dos compradores, uma vez que no fim do dia estamos lidando com sonhos e paixões das pessoas, como a casa própria ou a abertura de um negócio. Por mais que já seja possível usarmos tours virtuais, IAs em chats e tecnologias que tornem a experiência de compra e venda mais rápida e digital, nada disso substitui a necessidade de conhecer um imóvel presencialmente, por exemplo. Tampouco elimina ou compensa a relação de proximidade construída com os compradores.

A principal lição que fica é que a inteligência artificial veio para ser um meio, não um “fim”, afinal, é uma tecnologia que chegou para alavancar a nossa produtividade. O seu avanço no setor imobiliário nos impôs um novo ciclo de renovação, que demandará resiliência e flexibilidade, mas que já está transformando o nosso presente para um futuro mais eficiente e conectado.

(\*) CEO do CV CRM, plataforma de CRM especialista no mercado imobiliário.

# Como o atual cenário das startups tem movimentado o mercado

Nos últimos anos, o número de startups brasileiras cresceu exponencialmente, abrangendo diversos setores, como tecnologia, saúde, educação, fintech, agronegócio, entre outros. Assim, o Brasil tem se consolidado como um dos principais polos de inovação e empreendedorismo na América Latina

Ana Paula Debiazi (\*)

Nesse contexto, o cenário das startups no Brasil está em plena ascensão, impulsionado pela transformação digital e pelo surgimento de novos modelos de negócios. Este movimento tem gerado um impacto significativo no mercado, trazendo inovações, criando oportunidades e enfrentando desafios únicos.

Entre os fatores contribuintes para a expansão das startups brasileiras, destacam-se:

- **Iniciativas governamentais:** programas de incentivo e políticas públicas voltadas para o empreendedorismo e inovação.
- **Investimentos:** aumento no volume de investimentos de venture capital e investidores-anjos em startups nacionais.
- **Apoio institucional:** criação de incubadoras, aceleradoras e hubs de inovação que fornecem suporte estratégico e financeiro para startups.

### Impacto no mercado

As startups têm contribuído de forma relevante na transformação digital das empresas brasileiras. Ao adotar tecnologias emergentes como inteligência artificial, big data, internet das coisas (IoT) e blockchain, elas estão revolucionando a maneira como negócios tradicionais operam.



Ilho Franco, CANVA

Osurgimento de novos modelos de negócios tem sido um dos principais impactos das startups no mercado. Modelos como economia compartilhada, assinaturas, marketplaces e fintechs estão redefinindo as expectativas dos consumidores e a dinâmica do mercado.

Por fim, a presença de startups no mercado aumenta a competitividade, incentivando empresas estabelecidas a inovarem para manter sua relevância. Isso resulta em um ambiente de negócios mais dinâmico e orientado para a inovação.

### Desafios

Apesar do aumento nos investimentos, muitas startups ainda enfrentam desafios para acessar capital suficiente para escalar suas operações. O ambiente econômico incerto e a competição por recursos podem dificultar a obtenção de financiamento.

Além disso, a burocracia e a complexidade regulatória

no Brasil também podem ser obstáculos significativos para startups. Questões relacionadas a impostos, regulamentações trabalhistas e licenças podem atrasar o crescimento e a expansão dessas empresas.

Encontrar e reter talentos qualificados é outro desafio constante. A rápida evolução tecnológica exige profissionais com habilidades específicas, e a competição por esses talentos pode ser intensa.

Ainda, muitas startups lutam para escalar seus negócios de forma sustentável. A transição de uma operação local para uma nacional ou internacional requer estratégias robustas e recursos significativos.

### Oportunidades

O Brasil conta com um mercado consumidor vasto e diversificado, oferecendo oportunidades significativas para startups que conseguem identificar e atender às necessidades específicas

de diferentes segmentos. Somado a isso, expandir para mercados internacionais também é uma oportunidade valiosa para startups brasileiras. A globalização e a digitalização facilitam a entrada em novos mercados e a diversificação de receitas.

Por sua vez, o avanço tecnológico contínuo oferece inúmeras oportunidades para startups desenvolverem soluções inovadoras que resolvam problemas complexos e melhorem a eficiência em diversos setores. Formar parcerias estratégicas com grandes empresas, instituições de pesquisa e governos pode proporcionar recursos adicionais, conhecimento e acesso a mercados mais amplos.

O cenário das startups no Brasil está vibrante e em constante evolução. Essas empresas emergentes estão movimentando o mercado ao introduzir inovações tecnológicas e novos modelos de negócios, aumentando a competitividade. Apesar dos desafios, as oportunidades são vastas para aquelas que conseguem se adaptar e inovar. O futuro do mercado de startups no Brasil parece promissor, com potencial para continuar transformando setores e impulsionando o crescimento econômico.

(\*) CEO da Leonora Ventures, corporate venture builder catarinense que tem a missão de impulsionar o crescimento de startups que atuam com tecnologias inovadoras no setor de varejo, logística e educação. E-mail: leonora@nbpress.com.br

## Investidores de Fundos Imobiliários devem evitar desespero e “efeito manada”

O Copom do Banco Central decidiu manter o freio sobre os juros básicos do país. A decisão foi unânime, o que mostrou que os diretores estão alinhados em relação ao rumo da Selic. Para os fundos imobiliários, a manutenção da taxa em 10,50% ao ano deve ser analisada sob diversos aspectos e, principalmente, diferentes janelas de tempo.

O primeiro e mais óbvio: no curto prazo. Com a Selic alta por mais tempo, os títulos de renda fixa seguem atrativos, aumentando o custo de oportunidade e reduzindo a demanda dos investidores por fundos imobiliários, o que pode emperrar captações, além de tornar os papéis mais voláteis no mercado secundário.

Outra consequência direta dos juros básicos mais altos, num primeiro momento, é o aumento do risco de crédito.

Muitas das dívidas do mercado imobiliário são lastreadas na Selic e, com ela mais alta por mais tempo, também aumenta o risco de inadimplência das empresas,

seja nos aluguéis dos imóveis, afetando diretamente os fundos de tijolo; ou nos Certificados de Recebíveis Imobiliários (CRIs), que são a base de muitos fundos de papel.

Por outro lado, também olhando no curto prazo, cotistas de fundos que investem em ativos atrelados ao CDI seguirão colhendo bons resultados, fazendo com que o preço desses ativos suba nos pregões. Contudo, essas são oscilações e possíveis efeitos de curto prazo, comuns ao mercado.

Mais importante do que tentar o tempo todo se adaptar a elas é que os investidores tenham um olhar mais ampliado sobre os seus portfólios, buscando alguma proteção para o presente, mas focando em estabilidade e ganhos futuros. A chave para isso, como sempre procuramos orientar, é a diversificação.

Embora muitos queiram fazer parecer, um freio temporário no ciclo de cortes da Selic não é o fim do mundo para os fundos imobiliários (nem para nenhuma classe de

ativos), principalmente quando olhamos um pouco mais à frente. O ritmo mais lento proposto pelo Copom deve ajudar a segurar a inflação e, mais do que isso, passa para o mercado a mensagem de que a autoridade monetária está cautelosa e em busca de estabilidade, o que sempre soa bem aos ouvidos.

Principalmente para as pessoas físicas, é importante não se desesperar com qualquer barulho no mercado e evitar o “efeito manada”, comprando e vendendo ativos a cada novo anúncio do Banco Central, discurso de político ou conselho de “especialista”.

Estude e escolha ativos que você acredita na tese de investimento, diversifique entre classes (FIIs, ações, títulos de renda fixa e fundos diversos) e busque crescer seu patrimônio para o futuro, em vez de tentar acomodá-lo ao momento presente, que muda o tempo todo.

(\*) - É sócio da TRX Investimentos e gestor do fundo imobiliário TRX Real Estate (https://www.trx.com.br/).

## Proclamas de Casamentos

### CARTÓRIO DE REGISTRO CIVIL

3º Subdistrito - Penha de França  
Dr. Mario Luiz Migotto - Oficial Interino

Faço saber que os seguintes pretendentes apresentaram os documentos exigidos pelo Art. 1525, do Código Civil Atual Brasileiro e desejam se casar:

O convivente: **DANILO FERREIRA PEREIRA**, profissão: analista de sistemas, estado civil: solteiro, naturalidade: nesta Capital, Jabaquara, SP, data-nascimento: 22/11/1995, residente e domiciliado em Penha de França, São Paulo, SP, filho de Valdir Candido Pereira e de Valdilene Creuza Ferreira Pereira. A convivente: **TAÍS DE JESUS BISPO**, profissão: analista de sistemas, estado civil: solteira, naturalidade: nesta Capital, SP, data-nascimento: 03/10/1995, residente e domiciliada em Penha de França, São Paulo, SP, filha de Ana de Jesus Bispo. (Conversão de União Estável em Casamento).

O pretendente: **GUILHERME AUGUSTO AIRES**, profissão: mecânico, estado civil: solteiro, naturalidade: em Santo André, SP, data-nascimento: 28/05/1995, residente e domiciliado em Penha de França, São Paulo, SP, filho de Cleide Aires. A pretendente: **ANDREZA DE JESUS SILVANO**, profissão: advogada, estado civil: solteira, naturalidade: nesta Capital, SP, data-nascimento: 16/05/1994, residente e domiciliada em Penha de França, São Paulo, SP, filha de César Eduardo Silvano e de Maria Hortencia de Jesus.

O pretendente: **CHRISTOPHER XAVIER DE ARAUJO**, profissão: tatuador, estado civil: solteiro, naturalidade: nesta Capital, Vila Mariana, SP, data-nascimento: 03/11/1997, residente e domiciliado em Penha de França, São Paulo, SP, filho de Daniel Xavier de Araujo e de Sueli Matos de Araujo. A pretendente: **LARISSA DEDA GARCIA**, profissão: pedagoga, estado civil: solteira, naturalidade: nesta Capital, SP, data-nascimento: 27/02/1998, residente e domiciliada em Ermelino Matarazzo, São Paulo, SP, filha de Dário Prudente Garcia e de Irene de Almeida Deda Garcia.

Se alguém souber de algum impedimento, oponha-se na forma da lei. Lavro o presente, para ser afixado no Oficial de Registro Civil e publicado na imprensa local  
Jornal Empresas & Negócios

## PROTOCOLO DE ASSINATURA(S)

O documento acima foi proposto para assinatura digital na plataforma IziSign. Para verificar as assinaturas clique no link: <https://izisign.com.br/Verificar/CBC3-5873-BF54-C1DF> ou vá até o site <https://izisign.com.br:443> e utilize o código abaixo para verificar se este documento é válido.

Código para verificação: CBC3-5873-BF54-C1DF



### Hash do Documento

FA5976D477659F803918D0910EC2575886EF8A8679DDD2B1BA1A21C9B2E5904C

O(s) nome(s) indicado(s) para assinatura, bem como seu(s) status em 02/08/2024 é(são) :

- Lilian Regina Mancuso - 05.687.343/0001-90 em 02/08/2024  
20:49 UTC-03:00  
**Tipo:** Certificado Digital - JORNAL EMPRESAS E NEGOCIOS  
LTDA - 05.687.343/0001-90

