

Realizar a manutenção especializada nas unidades em estoque é uma das alternativas para o mercado da construção civil fortalecer suas vendas

Crise financeira e política brasileira, que impacta diretamente na queda do valor e número de imóveis comercializados, forçam incorporadoras e construtoras buscarem práticas para garantir o valor do patrimônio ainda na fase de venda. Realizar a devida manutenção dessas unidades, geralmente esquecidas e a mercê da ação do tempo, pragas e patologias construtivas, inibe a confiança de possíveis consumidores.

23/08/2016 14:35:36

Descontos de até 50% não foram suficientes para interromper uma queda de 15% nas vendas de imóveis no primeiro trimestre de 2016 em relação 2015. Diante desses números, construtoras e incorporadoras priorizam a venda de seus estoques em vez de realizarem novos lançamentos imobiliários, sejam residenciais ou comerciais.

De acordo com a Pesquisa do Mercado Imobiliário, feita pelo Departamento de Economia e Estatística do Secovi-SP, havia uma oferta de 24,609 unidades não comercializadas na cidade de São Paulo no final de junho passado.

Além dos prejuízos sociais e financeiros gerados, a vacância implica em sérios problemas preditivos: infiltrações, vazamentos, mau cheiro, trincas, curtos-circuitos, ferrugens, sujeira e pragas.

O engenheiro e diretor técnico da inDia, empresa especializada em serviços de engenharia pós-obra, Alexandre de Oliveira, explica que as perdas geradas pela falta de manutenção e conservação dessas unidades são enormes. “Além do IPTU e taxa condominial, que a construtora paga por cada unidade não comercializada, ocorrências emergenciais são mais onerosas do que realizar a devida manutenção preventiva”.

O valor médio para realização da conservação anual de uma unidade de aproximadamente 70m² representa 0,3% do valor da venda, muito abaixo de descontos concebidos pelo imóvel estar sem condições básicas de apresentação.

“Além do impacto financeiro ocasionado pela falta de conservação, percebemos que a apresentação adequada da unidade gera uma percepção muito mais positiva no comprador. Esse fenômeno é semelhante ao da aquisição de um veículo. Quem quer comprar um carro zero com aparência de usado ou pior, abandonado? Na compra de imóveis a premissa é a mesma”, diz Alexandre.

Segundo o engenheiro, a indiferença com as condições desses imóveis acaba envolvendo outra área, além da engenharia, assistência técnica e de vendas. O departamento de marketing e comunicação acaba assimilando o golpe diretamente. “Geralmente muita verba é direcionada para publicidade dos empreendimentos, mas quando o consumidor visita a unidade, a decepção é enorme, afetando diretamente a marca da empresa.”

A conservação e manutenção das unidades em estoque é uma forma de minimizar o impacto da crise imobiliária. “Com a realização de visitas preventivas e rotineiras para conservação e limpeza dessas unidades, é garantida as condições básicas de apresentações de venda e prevenção de ocorrências”, sugere Alexandre.

Em tempos de crise, cuidar do patrimônio da empresa é mais uma alternativa inteligente de fomento ao setor imobiliário.