

Edição #3 2021  
www.perplan.com.br

# *estilo* perplan



## ***Horizonte de possibilidades***

Madura e inovadora, Perplan expande sua atuação para mais regiões

## ***Novos eixos imobiliários***

Cidades do interior ganham força com a ressignificação das moradias

## ***Ricardo Amorim***

Uma conversa reveladora com um dos mais influentes economistas brasileiros

PROJETOS  
**PER  
FEITOS**

COMEÇAM  
COM P  
DE PERPLAN

COM A NOSSA VISÃO  
DE FUTURO CONSTRUÍMOS  
UM PRESENTE CADA VEZ  
MELHOR PARA VOCÊ.

A Perplan sempre superou as expectativas, criando bairros e empreendimentos de vanguarda, que se destacam pelo design, ousadia e arrojo.

Os números atestam o nosso espírito inovador. São 3,6 milhões de m<sup>2</sup> de áreas urbanizadas, mais de 6 mil unidades entregues e mais de 30 empreendimentos lançados em 20 anos de história.

**E, TUDO ISSO, É SÓ O COMEÇO.**

Vamos continuar promovendo o bem-estar e realizando projetos perfeitos para a sua vida.

**06 Mercado imobiliário**  
A força do interior

**08 Entrevista**  
Ricardo Amorim

**13 Tecnologia**  
LGPD: garantia de proteção e privacidade

**14 O que vem por aí**  
Residencial reforça potencial no entorno do Parque Sul

**16 Economia**  
Juros baixos impactam positivamente o mercado

**18 Urbanismo**  
Bairros planejados: um legado positivo para as cidades

**20 Inovação**  
Villas do Mirante: inovação na forma de fazer e de vender

**22 Capa**  
Maturidade e liderança para explorar novos caminhos

**28 Vida de corretor**  
Corretores ganham treinamento e homenagem

**30 Nossas obras**  
Inovações geram ciclo virtuoso de qualidade e crescimento

**32 O que fizemos recentemente**  
Novos caminhos para chegar ao público

**34 Tendências**  
Novas preferências arquitetônicas

**38 Soluções**  
Minimercados autônomos

**40 Relacionamento com o cliente**  
As bases de um relacionamento sólido e duradouro

**42 O que fizemos recentemente**  
Perplan projeta crescimento de 400% no VGV de lançamentos em 2021

**46 Nosso jeito de ser**  
Ações que resultam em um excelente lugar para trabalhar

**50 Artigo**  
2021 será desafiador



Capa: Imagem ilustrativa

• EXPEDIENTE

**Diretor-presidente**

Ricardo Telles

**Diretor Comercial e de Marketing**

Rodrigo Camargo

**Jornalistas**

Amanda Pioli (MTB 74.641)

Fernando Bueno (MTB 23.383)

(Milagre do Verbo Comunicação e Marketing Digital)

**Projeto gráfico e diagramação**

Wil Targa

**Diretor de Incorporação**

Rafael Batista

**Diretor de Negócios de Urbanização**

Leonel Daharem Mafud

**Perplan Vendas**

Leonardo Bezerra

**Impressão**

São Francisco Gráfica e Editora



A revista Estilo Perplan é uma publicação customizada do Grupo Zumm. É proibida a reprodução total ou parcial de textos, fotos e publicações, por qualquer meio, sem autorização da editora.

📍 Rua Triunfo, 1.349 - sala 501 - Jd. Botânico

Ribeirão Preto - CEP 14021-612

☎ (16) 3102.1212

📘 mundozumm

📧 @mundozumm

🌐 www.mundozumm.com.br

# Desafios e superação

O ano de 2021 será desafiador para a Perplan, tanto no que se refere ao planejamento interno como no enfrentamento do mercado como um todo, agora mais complexo, qualificado e inovador. Serão meses de superação, nos quais se verão suscitadas, de todos, ações que unam protagonismo e perfeccionismo.

O que se espera desta nova Perplan que nasce para 2021 é que ela se supere em termos de organização, que mantenha como Norte todas as virtudes deixadas pelos acionistas e que saiba medir, gerenciar e enfrentar os riscos inerentes a uma empresa em franco crescimento.

Uma das grandes vantagens competitivas que temos é uma equipe suficientemente madura, capaz de enfrentar 2021 com a firmeza necessária. Será um ano para o exercício da humildade, do pé no chão, do realismo, porque nossa concorrência deve ter feito o dever de casa.

O time que chegou a 2021 é muito mais forte e coeso que em anos anteriores. Temos profissionais com quatro e cinco anos de casa que se tornaram fundamentais em seus setores por meio de ações consistentes. Os setores funcionam bem entre si, o clima organizacional é bem positivo. Estamos no caminho certo.

Um pouco sobre esses caminhos que nos fizeram chegar até aqui e os que ainda trilharemos podem ser vistos nesta edição da **Estilo Perplan** que você tem nas mãos. Verá, por exemplo, as reinvenções de nosso departamento de Marketing, ainda mais focado no digital, e como suas ações mudaram o panorama do ano passado.

O bom momento do mercado imobiliário e os números alcançados pela Perplan que referendam isso, o legado positivo para as cidades deixado pelos bairros planejados que implantamos e o engajamento de nossa empresa com as forças de vendas próprias

e de imobiliárias parceiras podem ser lidos, aqui, em conteúdos mais que especiais.

Também trazemos uma entrevista especial com o economista, apresentador, mentor, estrategista e gestor de investimentos Ricardo Amorim, referência nacional em assuntos econômicos por conta de suas análises precisas sobre a situação do país e dos diferentes setores da economia.

Nesta edição você também terá acesso, entre outras, a informações sobre o case de sucesso de vendas e inovação digital que se tornou o Villas do Mirante, as novas tendências de ambientes e dos serviços de personalização, a recertificação GPTW, a jornada de trabalho flexível e os benefícios estendidos para nossa equipe.

Enfim, há muita informação de qualidade em suas mãos. Aproveite!

Até a próxima!



*Ricardo Telles*

**Diretor-presidente da Perplan**

**Urbanização e Empreendimentos**

# A força do interior

*Fluxo de empreendimentos e profissionais que deixam a capital e outros grandes centros vêm crescendo como resultado das buscas por maior qualidade de vida*

Por Fernando Bueno / Fotos Divulgação



Trecho rodoviário em região urbana de Ribeirão Preto

O interior dos estados cresce cada dia mais. A presença de fábricas vindas das capitais, o aumento do número de pessoas que deixam os grandes centros em busca de melhor qualidade de vida e os jovens que vão estudar nas principais universidades e polos de pesquisa do país são alguns dos fatores que impulsionam o desenvolvimento dessas cidades, como Ribeirão Preto, Franca, Araraquara, São Carlos, Botucatu, Votorantim e Sorocaba.

Nesse interior paulista, tais aspectos também afetaram, positivamente, o mercado imobiliário. Pesquisas do Sindicato da Habitação do Estado de São Paulo mostram que, em 40 anos, a população fora da capital paulista saltou de 16,4 milhões para 32 milhões de habitantes. Um aumento expressivo que gerou a produção e a comercialização de mais de 5,5 milhões de moradias e ainda apontam para o aumento desses números.

Dados da Datastore, empresa especializada em pesquisas de mercado para o setor imobiliário, também revelam que houve um aumento representativo no número de intenções de compra de imóvel próprio – um salto de, aproximadamente, 13% no número de brasileiros que pretendem fazer essa aquisição nos próximos dois anos. “Na pandemia, essa porcentagem caiu para 10,5%, representando a maior queda desde 2007. Mas, em agosto, chegamos a 23,1%. Nunca houve queda e recuperação tão rápidas. O estoque inteiro do país foi, praticamente, vendido. Isso tornou o mercado imobiliário o setor mais saudável da economia brasileira”, afirma Marcus Araújo, CEO da Datastore.

## O NOVO NORMAL

O trabalho remoto parece ter se tornado permanente. Ele foi adotado, por exemplo, pela prefeitura da cidade de São Paulo para parte significativa de seus mais de 120 mil servidores públicos. O *home office* pode até ser definitivo, se determinado pela iniciativa privada ou mesmo o poder público, mas onde ele será realizado passa a ser uma escolha do próprio trabalhador.

Essa experiência levou as pessoas a importantes observações – falta de espaço adequado para se trabalhar em casa ou para sua estrutura familiar, ausência de contato com a natureza, de boa ventilação, iluminação, entre outros aspectos. Como resultado da combinação de liberdade geográfica criada pelo *home office* com a percepção de residências inadequadas, muitas pessoas têm saído dos grandes centros em busca de maior qualidade de vida.

## INVESTINDO NO INTERIOR

A qualidade de rodovias como Imigrantes, Dutra, Castelo Branco e Anhanguera tem peso na decisão de quem pensa em comprar imóvel no interior. Para muitos, uma vida longe da capital já era uma vontade e a chegada da pandemia trouxe a motivação necessária. Famílias grandes e com filhos pequenos saíram de São Paulo em busca de segurança e mais espaço. Uma rotina menos agitada e estressante também foram fatores decisivos.

O eixo da Rodovia Castelo Branco deverá ser um dos mais importantes vetores de crescimento e valorização do Brasil nos próximos 10 anos. A importante função da rodovia, a qualidade construtiva da mesma e a atual aceleração da fuga de pessoas e empresas dos grandes centros são influências para que, cada vez mais, empreendimentos logísticos,

empresariais, residenciais, de lazer e de conveniência, entre outros, continuem se instalando em suas margens.

A XP Investimentos, uma das maiores corretoras de valores do mercado financeiro do Brasil, em detrimento de todas as possibilidades de localização, em junho de 2020 anunciou a implantação de sua Villa XP em São Roque (SP), no km 60 da Castelo Branco. Ela será a sede do Banco XP, localizado próximo ao São Paulo Catarina Aeroporto Executivo e ao Catarina Fashion Outlet.

Outro exemplo é a consolidação da Fazenda Boa Vista, um empreendimento de campo destinado à alta renda, com mais uma fase de lançamento e aquisição recente de, aproximadamente, 13.000.000m<sup>2</sup> para projetos futuros, na altura do km 102, no município de Porto Feliz (SP).



Malha rodoviária em Ribeirão Preto

## DE SÃO PAULO PARA O UPPER RIBEIRÃO

Bruno Vinicius Peçanha Tonon, de 35 anos, saiu da capital paulista para Ribeirão Preto em setembro de 2020, se tornando um dos muitos profissionais que deixaram a correria dos grandes centros. “Sou casado e temos um casal de filhos. Vim para o interior por conta de uma oportunidade de trabalho e, conseqüentemente, para oferecer melhor qualidade de vida para minha família”, conta.

Gerente de Logística na empresa LongPing High Tech Sementes & Biotecnologia, subsidiária brasileira da Yuan LongPing High-Tech Agriculture Co. Ltd., em Cravinhos (SP), Tonon diz que, entre as vantagens de morar no interior, estão a segurança e o menor tempo de locomoção de um lugar a outro. Ele comprou um apartamento no Upper Ribeirão, que a Perplan construiu e já entregou no bairro Guaporé, na Zona Sul. “Eu e minha família adoramos a localização e também gostamos muito das comodidades oferecidas pelo residencial, um empreendimento bem completo. Cheguei até a Perplan através de pesquisas na internet. E, ao visitar a cidade, praticamente todos para quem pedimos informações recomendaram a incorporadora”, afirma o gerente.

# Por trás dos números, RICARDO AMORIM se coloca à frente de seu tempo

Por Amanda Pioli

*Com presença em diversas plataformas, o economista é o nome brasileiro (inclusive no cenário internacional) quando o assunto é economia e análise de mercado. Mas quem é esse profissional que transforma números em uma leitura da realidade?*

**E**conomista, apresentador, mentor, estrategista e gestor de investimentos são algumas das qualificações para descrever Ricardo Amorim, quem, desde o início da década de 1990, tem forte atuação no mercado financeiro nacional e internacional e que ganhou o reconhecimento da população brasileira quando passou a participar, em 2002, do programa Manhattan Connection, na época da GloboNews.

Desde então, ele é referência em assuntos econômicos devido a suas análises precisas sobre a situação do país e dos diferentes setores da economia, bem como por conta das previsões certas dos desdobramentos de muitos acontecimentos. Inclusive, é essa interpretação de cada cenário – que, às vezes, parece até uma “leitura do futuro” – que o torna tão cobiçado por empresários, líderes e mídia.

As premiações constantes e sua presença em importantes listas não deixam essa realidade passar despercebida. Desde 2015, Amorim figura entre as 100



FOTO RICARDO CORREA

peças mais influentes do Brasil, segundo a revista Forbes. Recentemente, mostrando que entende não apenas de números, mas, também, da importância das redes sociais (ele está presente em todas as principais), foi escolhido pelo LinkedIn como o maior influenciador do Brasil, sendo ainda o mais seguido no mundo nessa plataforma (excluindo China e países de língua inglesa). É nela que ele figurou, em 2019, como a personalidade com maior taxa de conversão – ou seja, com muitos seguidores e pouca rejeição.

Se a lista de indicações não acaba tão rapidamente (precisaríamos de algumas páginas para falar dela inteira), o dia do economista também parece que não. Ou pelo menos indica ter mais de 24 horas, já que, além de tudo o que já foi citado aqui, ele cofundou duas startups, a AAA Inovação e a Smartrips, e está à frente da Mentoria Ricardo Amorim.

Foi em meio a tantas atividades que ele aceitou o convite da **Estilo Perplan** para bater um papo sobre sua vida como profissional multifuncional, omnichannel e visionário e sobre o cenário social no qual enfrenta a missão de levar mais conhecimento às pessoas, permitindo que tomem decisões com sabedoria e segurança. Confira nossa conversa:

### **Como surgiu seu interesse pela economia?**

Foi de uma forma engraçada. Quando chegou o momento de eu fazer o vestibular, não tinha a menor ideia para qual curso prestar. Estava na dúvida entre os assuntos mais diferentes possíveis e Economia era uma das possibilidades. Pensei, também, em Administração, Jornalismo, Educação Física, Medicina. Ou seja: não tinha a mais básica noção. Porque gostava de muitos assuntos. Então, conversei com o meu pai, que é publicitário, e ele me aconselhou a escolher Economia, já que ela poderia me dar uma base mais ampla para possíveis decisões no futuro. Daí fui estudar o tema sem muita convicção. Mas acabei adorando.

**“O que ficou ainda mais claro durante a pandemia é que empresas realmente inovadoras têm uma capacidade muito maior de adaptação em momentos nos quais transformações grandes acontecem. É só ver aquelas que mais cresceram nesse período.”**

### **Em algum momento você se questionou sobre sua decisão?**

Nunca duvidei da escolha, no sentido que sempre gostei e atuei na área. Mas, da mesma forma que, quando fui prestar o vestibular, tinha interesse por muitos temas diferentes, ao longo da vida continuei tendo. Até por isso sempre trabalhei e continuo trabalhando em várias áreas, que não estão, necessariamente, ligadas à economia. Tenho, por exemplo,

algumas empresas das quais sou sócio e atuo como economista, mas também como empreendedor. Tenho, ainda, atuação na mídia, como jornalista. Então, nunca duvidei da Economia, contudo, por outro lado, meus interesses múltiplos continuaram me acompanhando.

### **Essa atuação profissional diversa já era um plano desde o início de sua carreira ou aconteceu espontaneamente?**

Foi acontecendo, especialmente na TV. Porque quando ainda trabalhava em instituições financeiras – no Brasil, na Europa e nos Estados Unidos –, sempre dava muitas entrevistas, porque uma das minhas tarefas era informar

a mídia sobre projeções econômicas e as opiniões das empresas nas quais trabalhava sobre determinados assuntos. Em 2002, quando houve eleições, fui procurado pelo Manhattan Connection. Na época, eu trabalhava em Wall Street, o dólar custava cerca de R\$ 2 e o povo estava preocupado. E me levaram para falar sobre o assunto. Por uma série de fatores, eu acreditava que o dólar cairia, mas essa era uma opinião contrária à da maioria. Tinha até um banco norte-americano que previa o dólar a R\$ 8 no mesmo ano. Mas eu achava que era, exatamente, o contrário – que foi o que acabou acontecendo. A moeda entrou em movimento de queda logo depois da eleição do Lula e passaram a me chamar com mais frequência. Com isso, eles já estavam considerando a hipótese de me chamar para ser um dos apresentadores do programa, até que fizeram o convite e eu topei. Achei que poderia ser uma oportunidade de falar com um público mais amplo sobre uma série de questões que julgava muito importante. A partir daí, adorei essa presença na mídia, que venho mantendo desde então.

### **Como você faz para se manter informado sobre tantos assuntos, uma vez que sua área abrange muitos segmentos?**

Fundamentalmente, sou viciado em informação. O que isso significa na prática? Leio muito sobre tudo, desde informações, cada vez mais online, até livros. Podcasts venho ouvindo muito também. À parte disso tudo, sempre gostei muito de números, de matemática. Então, algo que eu mesmo faço são análises a partir de dados e informações que acho interessantes. Às vezes, até usando planilhas e softwares que me permitem aprofundar no que me chamou atenção a respeito de certo assunto.

**Você já se percebeu sobrecarregado pela quantidade de informação ou lida bem com esse volume?**

Acho que ambos. Lido muito bem com uma quantidade muito grande de informação; sempre fiz isso. Mas tenho me sentido sobrecarregado cada vez mais. O número de informação que geramos e temos acesso é cada vez maior. Particularmente na pandemia, isso para mim aumentou bastante, porque um dos aspectos que passei a acompanhar de perto foram os diferentes assuntos impactados por ela e que afetam diretamente a economia. Se eu não entender como evolui a contaminação, por exemplo, não conseguirei entender o que acontecerá com a economia. Ou seja, passei a ter um assunto a mais, bastante vasto, para acompanhar bem de perto. Tanto que acho que tenho me sentido mais sobrecarregado porque não estou colocando na prática uma técnica que tenho para evitar esse burnout (\*): uma vez que coloco algo novo na minha vida, tiro algo. A lógica disso é que, para entrar algo novo, tem que ser mais importante, mais interessante, mais valioso que algo que já está na minha vida. Essa é a minha regra de equilíbrio. Mas esse assunto novo que surgiu para acompanhar acabou ocupando um espaço e não tirei outros, já que é algo específico e diferente.

**Além desse aspecto, a pandemia teve outras reverberações na sua vida?**

Muitas e de todas as formas. A primeira delas foi minha participação em eventos. Pré-pandemia, eles eram quase que, exclusivamente, presenciais. Até é interessante que, há alguns anos, tentei migrar mais para eventos online e não tive sucesso. Mas a pandemia fez o que era presencial virar, por hora, completamente online. Por isso, estou viajando muito menos. Na verdade, não estou viajando. Não lembro quando, antes disso, passei mais de seis meses sem entrar em um avião. Devia ser adolescente. Mas o legal é que ganhei mais tempo em casa, com a minha família. Além disso, brinco que meus negócios, nos primeiros dias da quarentena, caíram mais de 100%. Nossas vendas foram a zero e a ainda tivemos o cancelamento de eventos físicos já programados. Só que esse cenário de crise durou 15

dias. Depois, tivemos a migração para o online e, já nos últimos meses do ano, seguimos crescendo, significativamente, em relação aos mesmos meses de 2019. Mas no começo foi bastante complicado. Outro aspecto interessante foi o *home office*. Nas empresas das quais sou sócio, a maioria da equipe falou que adorou e preferia não ter que voltar. Resultado: por volta de outubro, fechamos o escritório e optamos por trabalhar, exclusivamente, em *home office*. Permanentemente. Uma das possibilidades que isso me abre é trazer para a equipe pessoas do Brasil inteiro.

**Quanto ao crescimento, foi um movimento natural ou resultado das estratégias adotadas?**

Os dois. Teve uma migração gigante dos eventos do mundo físico para o online e isso, certamente, possibilitou que pudéssemos ter essa recuperação. Por outro lado, fizemos um trabalho muito bom de oferecer produtos voltados para a nova realidade e, principalmente, ajudar as pessoas e as organizações a entenderem as mudanças que estamos vivendo. Aí vem aquela parte analítica da qual falei: conseguir, de fato, agregar e melhorar o funcionamento das empresas a partir de uma série de estudos que fizemos a respeito disso.

**Nesse sentido, qual o maior desafio de analisar a economia em meio a tantas informações e transformações?**

O maior desafio decorre do fato – que não é novidade – de, em economia, tudo ser interconectado. Isso significa que algo que acontece e, às vezes, parece muito distante de nós, mexerá com a nossa vida. Trabalhei em mercado financeiro desde 1992 e acompanhei alguns fatos bem nessa linha. Por exemplo: em 1997, houve uma crise na Tailândia que, basicamente, trouxe abaixo a economia de todos os mercados emergentes. Aí você pensa: o que eu tenho a ver com algo que está acontecendo na Tailândia? Mas as pessoas perderam emprego aqui no Brasil por conta da crise de lá. Desde então, consigo avaliar bastante bem essas conexões e acompanhamento de perto muitos fatos que, para a maioria, não tem importância, mas eu sei que terão efeito, mesmo que não seja imediato. O que mudou, mas não devido à pandemia e, sim, nos últimos 10 anos, é que estamos vivendo uma aceleração muito grande das transformações de modelos de negócios e de produtos. Isso faz com que os impactos na economia sejam mais frequentes. Sendo assim, a dificuldade de fazer boas previsões econômicas

**“Basicamente, a governança, entendida como os processos em geral, garante o presente da empresa. Ela garante hoje, amanhã e os próximos meses. O que garantirá o longo prazo é a inovação. Você cuidar de um e não cuidar de outro resultará em problemas.”**



aumentou. Entretanto, paradoxalmente, isso me ajuda, e muito, porque como esse é um assunto que entendo há muito tempo e que nem todo mundo entende – diria que a maioria –, tive uma vantagem competitiva importante, de antecipar uma série de acontecimentos, para os quais vejo os sinais que a maioria ainda não vê.

**Como aumentar a compreensão do brasileiro sobre economia para que ele consiga fazer boas escolhas?**

Essa é minha missão na vida. Acredito que quanto mais gente e organizações entenderem a economia, melhores decisões tomarão. Do ponto de vista das pessoas, serão melhores resultados financeiros e na carreira, como dinheiro para realizar os sonhos; para as organizações, mais resultados, crescimento e, por consequência, contratar mais gente, pagar melhor, o que melhorará a vida dos brasileiros em geral. Então, minha missão é exatamente essa: generalizar a compreensão sobre como funciona a economia para que as pessoas possam tomar decisões melhores. Por que julgo que isso não acontece? Em grande medida, por culpa dos economistas, de nós que, na maioria dos casos, falamos em jargões próprios, de difícil entendimento. Isso acontece não só entre os economistas. Todos os grupos profissionais o fazem. Mas como a economia mexe o tempo inteiro com a vida de todos, acho que deveríamos ter como missão tornar a economia compreensível. Por isso a tomei para mim. É exatamente o que me esforço em fazer, já que isso daria uma oportunidade muito melhor para a vida de todo mundo.

**Até para melhor se comunicar com o público, você tem uma presença muito forte nas redes sociais, em especial no LinkedIn. Foi uma estratégia de ação?**

Adoraria falar que sim, mas seria uma grande mentira. Foi completamente espontâneo. O que aconteceu no caso do LinkedIn, por exemplo, é que ele é a principal rede social de negócios, área com a qual tenho mais afinidade. Por isso dei mais atenção a ela, apesar de estar presente em todas as principais redes. Efetivamente, tenho uma presença consolidada em todas, que, juntas,

me dão um pouco mais de 5 milhões de seguidores, que nem acho tanto assim. Só que tenho um engajamento muito forte, ou seja, uma interação muito grande com as pessoas, além de ser um público, particularmente, qualificado que me segue. Isso é importante, porque tem muita gente que é formador de opinião e repercute o que eu falo. Isso acaba por gerar um impacto muito maior.

**Dentro de suas análises, você vê algum sinal de saturação das redes sociais? Ou ainda estamos em um movimento de expansão?**

Por um lado, acho que a quantidade de redes diferentes surgindo continuará a aumentar, porque temos um movimento de novidades que funciona mais ou menos assim: surge algo que não existia e, por algum tempo, aquilo vira loucura. Aí, tem um movimento de queda, já que nada se sustenta em alta para sempre. Algumas, que se firmam de fato, apresentam um crescimento mais lento, mas mais sustentável. Então, pensando nelas, vejo algumas ainda com espaço para crescer e outras com tendência de queda. Particularmente, vejo o LinkedIn ainda crescendo de forma sustentável, porque está em uma área na qual não é o único, mas é dominante. Outro aplicativo que acredito que continuará crescendo bastante é o Instagram. Das mais novas, o Tik Tok é o que mais desponta pela série de formatos diferentes, o que repercute muito, embora, se olharmos para trás, temos o Snapchat, que nunca conseguiu se consolidar. Pode acontecer o mesmo com o Tik Tok, mas tenho a impressão que não. Em contrapartida, as que percebo que sofrerão mais são o Facebook e o Twitter. A razão é que essas duas redes acabaram sendo muito politizadas, polarizadas e se tornando uma fonte muito grande de propagação de *fake news*. Exatamente por isso, tem muita gente já cansada delas. Acredito que o universo das redes sociais continuará a crescer, mas teremos muitas transformações.

**Pensando nas inovações trazidas por essas mudanças, o que é, para você, ser inovador?**

Inovação é pegar um velho problema ou algo que as pessoas nem percebiam como problema e oferecer uma nova solução. Ela passa por dois passos. O primeiro: uma ideia nova. Se você conseguir ver algo de uma forma diferente, inovará. Mas o segundo passo

(\*) "Síndrome de Burnout" é um distúrbio psíquico causado pela exaustão extrema, relacionado ao trabalho de um indivíduo. Essa condição também é chamada de "Síndrome do Esgotamento Profissional".

é ainda mais importante: a execução; transformar aquela ideia em realidade. Muita gente se engana e acha que só uma ideia diferente é inovação. Mas uma ideia não posta em prática é apenas uma ideia. E, não raramente, aplicar a ideia é a parte mais difícil. Esse é um tema que me interessa muito e no qual invisto há muitos anos. Mais recentemente me envolvi em iniciativas que têm o objetivo de fazer a inovação acontecer. A primeira delas, que nasceu há três anos e meio, é a AAA inovação. Um serviço para mostrar tudo aquilo que está acontecendo de inovador no Brasil e no mundo, a fim de que as pessoas percebam que os modelos tradicionais de negócio mudarão. Ou elas entendem isso ou ficarão obsoletas. Esse era um primeiro objetivo que, em geral, ajudou, mas não resolveu o problema. Aí, há cerca de um ano, eu cofundei a Mentoria Ricardo Amorim, com a ideia de ajudar as pessoas a entenderem melhor esse ambiente de transformações aceleradas e estarem prontas para fazer parte delas. Afinal, as lideranças das empresas entenderem isso facilita para a inovação acontecer e as mudanças serem bem mais consistentes. O resumo dessa ópera é: acho a inovação tão essencial para os negócios, a carreira de todos e a economia brasileira que venho, nos últimos anos, me dedicando e pensando em como colaborar cada vez mais para que isso aconteça da forma mais ampla possível.

**O reconhecimento da importância da inovação a tornou aspecto fundamental na Governança Corporativa. Você avalia que as empresas estão mais preocupadas em aplicar tais processos?**

Tenho a impressão que sim e tem um pouco a ver com a questão de estarmos vivendo transformações mais frequentes. Um dos cursos no qual dou aula de inovação, por exemplo, trata disso: formação de conselheiros para a inovação. Porque o lado deles passa, especificamente, pela Governança, mas não necessariamente pela inovação. Normalmente, os dois são tratados de forma separada e, às vezes, até antagônica. Inovação exige criatividade, você testar algo novo, algo que pode não dar certo. Já a Governança está preocupada em criar processos que possam ser replicados e que, sabidamente, funcionam. Contudo, precisamos cada vez mais ter esses dois aspectos



FOTO: MARCOS MESQUITA

**JOGO RÁPIDO**

- **Um livro que todos devem ler:** “Punidos pela recompensa”, de Alfie Kohn.  
*“Kohn mostra que, muitas vezes, tiramos das pessoas o prazer da realização das tarefas, porque elas as realizam esperando recompensa. Isso tanto na vida pessoal como na profissional”.*
- **Um tema para ser explorado:** Aprendizado constante.  
*“Como a realidade está mudando mais rapidamente, se não continuarmos aprendendo o tempo inteiro ficaremos obsoletos. Também precisamos entender como aprender direito. Isso fará muita diferença na vida de todos”.*
- **Uma ferramenta para começar a usar:** Way of Life (aplicativo).
- **Um economista para conhecer:** Friedrich Hayek.
- **Uma música que faz bem:** “Eye of tiger”, da banda Survivor.
- **Um valor que as pessoas não podem perder:** Senso de justiça.

caminhando juntos. Ao mesmo tempo, você precisa ter o dia a dia funcionando bem, processos com Governança bem definida para que, em paralelo, tenha liberdade para inovar, experimentar caminhos novos que, se derem certo, poderão abrir oportunidades melhores. Às vezes, o que via eram empresas que ou eram boas em uma ou em outra coisa. Por isso tenho me dedicado para que ambas possam acontecer juntas. Elas parecem antagônicas, mas acredito exatamente no contrário: uma possibilita que a outra funcione bem.

# LGPD: garantia de proteção e privacidade

*Alinhada às melhores práticas do mercado, a Perplan está se adequando à Lei Geral de Proteção de Dados Pessoais*

Por Amanda Pioli / Foto Divulgação

Com a internet cada vez mais presente no cotidiano social, leis se fazem necessárias para impedir danos e seu uso para atividades ilegais. Em vigor desde 2019, a Lei Geral de Proteção de Dados Pessoais (LGPD) é a principal regulamentação brasileira nesse sentido, objetivando estabelecer regras claras sobre como explorar economicamente informações pessoais, de forma ética e transparente, sem ferir o direito à privacidade.

Ciente da relevância do tema, bem como da tendência de os usuários da rede desenvolverem maior senso crítico sobre o valor e o perigo de ceder informações particulares, a Perplan iniciou o processo de adequação à LGPD, intitulado “Programa de Proteção e Privacidade de Dados”.

De acordo com Rafael Camargo Bianco, responsável pelo departamento jurídico da empresa, mais que cumprir obrigações impostas pela lei, a implementação do programa busca alinhamento com as melhores práticas referentes ao tratamento de dados de seus colaboradores e clientes. “Estar em conformidade com a LGPD aprofundará o autoconhecimento organizacional, proporcionando melhor controle dos fluxos de informações pessoais, bem como maior conhecimento das atividades da empresa como um todo, agregando valor aos produtos e serviços, uma vez que melhorará a relação de confiança com clientes internos e externos”, explica.

Haverá cinco etapas: conscientização dos colaboradores, mapeamento de dados, Governança, adequação e operação das medidas. Em relação a elas, estão sendo tomadas providências de ordens físicas, técnicas e administrativas, tais como mapeamento e



classificação de dados pessoais, adoção de senhas, treinamentos e instalação de softwares de gestão.

O programa apresenta complexidade e não está isento de dificuldades, a exemplo das barreiras tecnológicas, como aponta Bianco. “Esse obstáculo pode impactar tanto os objetivos gerais da lei, como dificultar a efetividade das medidas. Sabe-se que, apesar de as ferramentas de proteção de dados estarem em constante evolução, os meios evoluem em velocidade igualmente crescente”, enfatiza.

A cultura organizacional é outro aspecto dessa jornada, uma vez que, mesmo a tecnologia combinada com as melhores políticas e procedimentos, sempre estará sujeita ao comportamento individual.

Por isso mesmo, todos os departamentos da Perplan estão envolvidos nesse processo. Afinal, em qualquer lugar, físico ou virtual, em que houver informação capaz de identificar alguém, a lei precisará ser considerada. “Além disso, os próprios dispositivos eletrônicos devem estar equipados com sistemas que previnam violações, perdas ou acessos indevidos e as pessoas devem estar treinadas e cientes dos cuidados necessários ao lidar com dados pessoais”, ressalta Bianco.

# Novo residencial reforça potencial no entorno do Parque Sul

Na Zona Sul de Ribeirão Preto, no queridinho Jardim Botânico, o THZ 2965 está localizado em uma das áreas marcadas por seu grande desenvolvimento

Por Amanda Pioli / Fotos Divulgação

**P**rimeiro, um potencial. Depois, uma promessa. Hoje, uma região desenvolvida plenamente. Essa é a trajetória do Jardim Botânico, nome pelo qual ficou popularmente conhecido parte do Bosque das Juritis, bairro planejado pela Perplan na Zona Sul de Ribeirão Preto e onde, atualmente, está o metro quadrado mais valorizado da cidade. No auge do seu desenvolvimento, ele está sendo, agora, coroado por um novo empreendimento da incorporadora.

A ser erguido na Rua Thomaz Nogueira Gaia, 2.965 – a uma quadra da Avenida Professor João Fiusa e a poucos metros do Uber Parque Sul “Roberto Francó”, o empreendimento THZ 2965 chega para fazer parte do conjunto do Parque Sul. Antes dele, foram lançados, no entorno, os residenciais Uber Van der Rohe, já completamente vendido, e o Marquises Park Residence, empreendimento de alto padrão, ainda em obras.

É essa localização, justamente, que torna o projeto inigualável, segundo Rafael Batista, diretor de Incorporação da Perplan. “O THZ 2965 está muito bem posicionado. Além de logo abaixo estar o exclusivo parque design Uber Parque Sul, temos, ao lado, a Pascoal Bardaro, que está se tornando uma das ruas comerciais mais importantes da área, com academias, restaurantes, escritórios. Os futuros moradores poderão acessar a pé os principais serviços e comércios do bairro”, aponta.

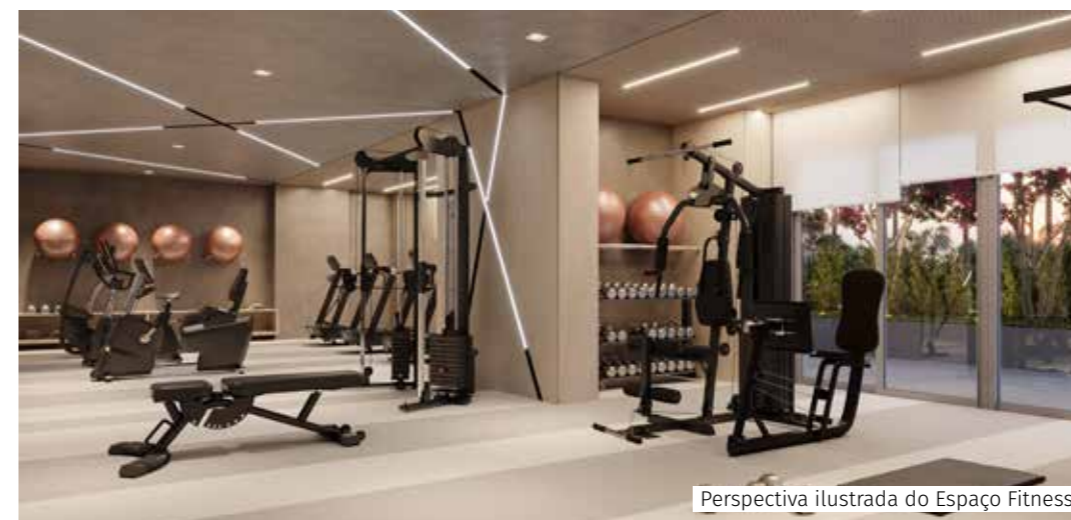


Perspectiva ilustrada da fachada do THZ 2965

Outra característica que distingue esse novo projeto, de acordo com Batista, é o fato de seu terreno estar na esquina de uma via ampla, o que proporciona vista livre para os condomínios horizontais do bairro. “Isso demonstra a diferença de morar em um bairro planejado e com um projeto pensado para tirar proveito de todos esses atributos”, ressalta.



Perspectiva ilustrada do salão de festas



Perspectiva ilustrada do Espaço Fitness



Perspectiva ilustrada da brinquedoteca

## O THZ 2965 EM DETALHES

Com 144 apartamentos distribuídos em 24 andares, o THZ 2965 será uma torre única com unidades de 100m<sup>2</sup> e 132m<sup>2</sup>, duas vagas na garagem para cada apartamento e 14 opções de plantas.

Os proprietários poderão escolher, por exemplo, se desejam cozinha americana, escritório aberto ou sala ampliada. “A integração desses cômodos com a varanda gourmet cria um novo espaço, a ‘Cozinha de Estar’, tornando tudo um único ambiente social”, salienta Rafael Batista.

Opções também não faltarão na área de lazer do residencial, que oferece 15 opções diferentes para todas as idades. Entre elas:

- Espaços *Fitness*, de *Yoga* e *Gourmet*
- Área de massagem com sauna seca e ducha
- Sala de jogos
- Brinquedoteca
- Salão de festas
- Piscina adulta com *deck* molhado
- Piscina infantil
- *Family Club*
- Quadra recreativa
- *Playground*
- *Churrascqueira*

## DESENVOLVIMENTO CONTÍNUO

Com todas essas características, o novo empreendimento da Perplan garante ainda mais valor para o Jardim Botânico, consolidado como um bairro moderno, com infraestrutura completa e sofisticada e que oferece, em um só lugar, opções de moradia, trabalho e lazer, com praticidade e segurança. “Tudo isso fez com que a região atraísse moradores e ficasse cada vez mais valorizada. Em pesquisas que questionamos sobre qual bairro o cliente gostaria de morar, sempre aparece o Jardim Botânico e o Bosque das Juritis”, revela o diretor de incorporação.

Ele avalia, ainda, a importância especial que o projeto tem para a Perplan como um marco e um case de sucesso no portfólio da empresa. “O Bosque das Juritis contribuiu para a consolidação de um importante polo imobiliário na Zona Sul de Ribeirão Preto, o que fez com que a Perplan ganhasse força para desenvolver novos projetos”, completa Batista.



# Juros baixos impactam POSITIVAMENTE o mercado imobiliário

*Custo do capital para o empreendedor, que chegou a 15% ao ano, foi captado, em 2020, a 5%, resultando em um período de comemorações para a Perplan*

Por Fernando Bueno



FOTO DIVULGAÇÃO

A queda sequencial da taxa básica de juros (Taxa Selic) foi a grande mola propulsora do mercado imobiliário em 2020. Chegando a dezembro em 2%, causou um estrago em investimentos de renda fixa – como Poupança, Letras de Câmbio e Tesouro Direto – e até mesmo variáveis, como as Bolsas de Valores.

Esses, ao se tornarem menos lucrativos, abriram espaço para uma opção que garantisse rendimentos: imóveis. “Quem já morava bem, mas em um imóvel antigo, sem o design moderno e a tecnologia embarcada que tanto chamam a atenção nos dias de hoje, quis fazer um upgrade. Isso lhe deu status, mas também levou a uma vantagem financeira – quem

compra um imóvel na planta ganha na valorização que ocorre até a entrega das chaves. Há outros exemplos, como o de famílias que, pensando em deixar a capital, optaram por cidades estruturadas no interior”, avalia Ricardo Telles, diretor-presidente da Perplan.

Ele lembra que houve um estresse enorme entre março e abril de 2020 por conta do medo do desconhecido. Como ninguém sabia o que aconteceria, o mercado parou. A pandemia, até então no início, se mostrava como a maior crise econômica mundial depois da queda da Bolsa de Nova York em 1929. Mas, na segunda quinzena de abril e em todo o mês de maio, o cenário mudou, o mercado voltou a se mexer e foi assim até dezembro.

## UM “ESTOQUE” DE R\$200 MILHÕES

Em um ano tão positivo no segmento, a Perplan fechou o período com um “estoque” de R\$200 milhões em imóveis. Isso também mostra os bons ventos que sopraram, em 2020, pelos lados da Avenida Wladimir Meirelles, na Zona Sul de Ribeirão Preto, onde a empresa mantém sua sede. “A maior parte desse valor se refere a unidades em empreendimentos que ainda estão em construção e que, pelo histórico e perfil dos produtos, chegarão a 100% comercializados antes de sua finalização”, sustenta Telles.

Se os juros são fundamentais para balizarem e alavancarem, em qualquer lugar do mundo, o mercado da construção civil, isso significa que, por exemplo, passa a ser vantajoso trocar o valor do aluguel mensal pela parcela de um financiamento.

O diretor-presidente da Perplan exemplifica ainda com o caso de uma pessoa que morava de aluguel em um residencial construído pela empresa e no qual a Perplan tinha unidades em estoque. O morador buscou financiamento na Caixa Econômica Federal, comprou o apartamento da incorporadora e passou a pagar o que é dele.

## DINHEIRO BARATO PARA O INVESTIDOR

O cenário também foi favorável na outra ponta da equação. Afinal, só se constrói se há empresários com recursos e potencial para tanto. A boa notícia foi que o custo do capital para o empreendedor, que chegou a 15% ao ano em 2019, foi captado a 5% em 2020.

O período também foi quando a Perplan consolidou a venda de 100% das unidades dos loteamentos fechados Villa di Capri e Villa Piemonte, em Franca (SP); dos verticais Upper Ribeirão e Über Van der Rohe e do horizontal Portal da Mata, em Ribeirão Preto; e dos lotes do Residencial do Bosque, em Pirassununga (SP); do Quinta do Monte, em Monte Alto (SP); e do Parque Manacãs, em Mococa (SP). “Mesmo no começo da pandemia, mantivemos nosso plano de seguir produzindo, criando condições de vendas, campanhas. Todo nosso time buscou soluções inovadoras para manter a força de vendas ativa e não se retraindo, pois

sabíamos que haveria muitas oportunidades em meio ao caos. Essas estratégias fizeram com que passássemos a gerar negócios e produzir em grande escala”, ressalta Rodrigo Camargo, diretor Comercial e de Marketing da Perplan.

De acordo com ele, o mercado continuará respondendo e um dos motivos é o déficit habitacional gigante no Brasil. Os investidores da Poupança ainda possuem muito recurso guardado que, em muitos casos, virá para o mercado imobiliário. “As taxas de juros devem se manter baixas e estáveis. O agronegócio fechou 2020 batendo recorde e tudo isso fortalece demais nosso setor e, principalmente, nossas praças de atuação, as atuais e aquelas que desbravaremos”, finaliza Camargo.



FOTO RAFAEL CAUTELLA

Ricardo Telles e Rodrigo Camargo

# Bairros planejados: um legado positivo para as cidades

*Parte de um processo complexo, multidisciplinar e com muitos profissionais envolvidos, esses empreendimentos se revelam soluções eficientes para o potencial urbanístico e desenvolvimentista dos municípios*

Por Amanda Pioli / Fotos Divulgação

**T**endência urbanística, especialmente em cidades que se destacam como polo econômico regional, os bairros planejados representam um investimento feito nos municípios por urbanizadoras responsáveis por criar as condições para que um terreno possa ser comercializado com conceito e infraestrutura de alto valor agregado – o que, por sua vez, promete ser uma herança promissora para a região nos quais estarão inseridos.

De acordo com o arquiteto Hugo Serra, fundador da HS Urbanismo, os empreendimentos que atendem por esse conceito são aqueles nos quais o planejamento corresponde às expectativas dos diversos atores envolvidos. São qualificados pela infraestrutura necessária que oferecem para se morar bem, tanto em uma avaliação interna como de seu entorno. “O bairro deve oferecer uma boa qualidade de vida aos moradores, respeitar o meio ambiente, contribuir para o desenvolvimento da cidade, atender a leis e normas vigentes, atrair negócios, garantir a privacidade das áreas residenciais, desenvolver áreas públicas de qualidade e duráveis, e remunerar os investidores”, aponta.

Como envolve desde a infraestrutura mais básica que constitui as cidades – como espaços de comércio, ruas, redes de água e esgoto, e edificações – até diferenciais encontrados em condomínios, como quadras poliesportivas, *playground*, áreas de convivência e sistema de segurança, o arquiteto explica que, ao desenvolver o projeto, é necessário “estar muito atento às condições do local, aos hábitos da



Condomínio dos Manacás



Bosque das Juritis

população e como ela responde a mudanças demográficas, econômicas e ambientais”.

Diante de tantos aspectos a serem levados em consideração, Serra avalia que o processo é, sem dúvida, mais complexo que há 20 anos. E que, quando bem implantado, oferece garantias de valorização – sendo um dos motivos pelos quais, cada vez mais, empreendedores, prefeituras e governos estaduais se mostram focados em gerar, por meio deles, um legado positivo para as cidades.

A Perplan é uma empresa que possui em seu portfólio grandes cases de sucesso de bairros planejados, em especial em Ribeirão Preto. Mas a aposta não é só dela, como também daqueles que buscam uma nova moradia e se mostram ávidos pela proposta. Ao abrir as vendas do seu empreendimento Villas do Mirante, na Zona Leste, em setembro de 2020, 90% dos 575 lotes foram comercializados em apenas uma hora, o que demonstra a força desse tipo de projeto.

## BOSQUE DAS JURITIS

A Perplan sempre olha as áreas nas quais trabalhará com muito cuidado, avaliando-as enquanto matérias-primas de alta qualidade e alto coeficiente de aproveitamento. “Empreendimentos com características de bairro planejado fazem com que cada fase do projeto esteja conectada, bem como se una com o que já estava na região. Ainda durante o licenciamento são feitos estudos – ambientais, de engenharia e até sociais – que sempre levam em conta os impactos futuros e a interação com o pré-existente”, salienta Leonel Darahem Mafud, diretor de Negócios de Urbanização da Perplan.

Por isso, e inspirada em iniciativas internacionais que buscam integrar moradia, trabalho e lazer em ambientes urbanos sustentáveis, a empresa investe, desde 2000, na criação desses empreendimentos. O primeiro foi o Bosque das Juritis, onde, hoje, está o metro quadrado mais valorizado do município.

Com esse projeto, a Perplan revolucionou os conceitos de urbanização e arquitetura regional e estabeleceu novo polo de desenvolvimento econômico e social para a Zona Sul de Ribeirão Preto, com comércios importantes, originando, também, setores urbanos referenciais, como Alto da Fiusa, Jardim Botânico e parte do Jardim Irajá.

## BAIRRO PLANEJADO X CONDOMÍNIO

O que difere um bairro planejado de um loteamento ou de um condomínio? De acordo com Gabriela Gonçalves de Oliveira, coordenadora de Urbanismo na Perplan, a resposta está no formato que cada um se apresenta. “Quando falamos de bairros planejados no modelo da Perplan, estamos nos referindo a loteamentos, que podem ser fechados ou não, mas que, na maioria das vezes, têm configurações de bolsões. Por exemplo, o Villas do Mirante, um dos mais recentes da empresa, chamamos de bairro planejado porque é um empreendimento com vários bolsões, onde já é possível prever áreas comerciais, topologias diferentes e, principalmente, possibilidade de uma expansão da cidade”, explica.

Ainda segundo Gabriela Oliveira, o bairro planejado prevê um sistema no qual as áreas envolvidas trazem, além de residências, comércios e serviços que agregam ao estilo de vida de todo o entorno e não apenas dos moradores locais.



Vista aérea do Bosque das Juritis

Sua criação deu origem a outros importantes empreendimentos na região, como os condomínios de alto padrão Magnólia, Manacás e Village Monet, todos realizados pela própria Perplan. No novo bairro planejado foram implantados, ainda, os projetos de incorporação Urban, Complexo Civitas (dois hotéis, *mall* comercial, lajes corporativas e torre residencial), Van der Rohe, Marquises Park Residence e o THZ 2965.

Popularmente conhecido como Jardim Botânico, o bairro Bosque das Juritis abriga, também, o 1º parque design da região – o Uber Parque Sul “Roberto Francó”. “Ele tem uma localização exclusiva e privilegiada. Em seu entorno, focamos no desenvolvimento de residenciais verticais, pois sabíamos que, com a consolidação do espaço, surgiria o desejo por apartamentos na região”, afirma Ricardo Telles, diretor-presidente da Perplan.

# Villas do Mirante: inovação na forma de fazer e de vender

Lançado em setembro de 2020, o bairro planejado da Perplan se tornou, rapidamente, um case de sucesso de vendas, atestando a qualidade do projeto desenvolvido

Por Amanda Pioli / Fotos Divulgação



Imagem ilustrativa do Mirante

Com ações inovadoras e bem estruturadas, a Perplan provou que, mesmo em momentos desafiadores, existe mercado para empresas dispostas a pensar diferente, oferecer produtos de qualidade e cujo propósito seja atender as necessidades dos consumidores. Em setembro de 2020, em meio à pandemia, a urbanizadora vendeu, em Ribeirão Preto, em apenas uma hora, 90% dos lotes do seu empreendimento Villas do Mirante.

Algumas características do projeto e do seu processo de desenvolvimento explicam esse sucesso imediato, começando pelas qualidades do produto imobiliário, focado no desejo de seu público-alvo. “Fomos muito felizes na escolha do produto, na localização da área, no posicionamento do ticket e na metragem dos lotes, combinando tudo isso com design e paisagismo. O resultado foi um loteamento ideal, desenvolvido ao longo de 10 anos, para uma população que não vinha sendo atendida”, destaca Leonel Darahem Mafud, diretor de Negócios de Urbanização da Perplan.

Segundo ele, no segmento para o qual o Villas do Mirante foi projetado, não existe nada igual na cidade.

Implantado em área no limite entre as zonas Leste e Sul e distante cerca de quatro minutos do Novo Shopping, um dos principais centros de compras de Ribeirão Preto, ele se soma ao valor agregado da região na qual está inserido. “Ela tem se consolidado como um polo econômico importante para toda a Região Metropolitana. Foram longos anos de investimento em planejamento urbanístico, infraestrutura e saneamento. Com certeza, estamos mais uma vez atuando, de forma decisiva, para contribuir com o desenvolvimento da cidade”, afirma Mafud.

## SOLUÇÃO COMPLETA

Apresentado com o conceito de um bairro planejado aberto, o Villas do Mirante oferecerá toda a infraestrutura – interna e ao redor – necessária para se morar bem. Redes de água e esgoto, iluminação pública, escoamento

sanitário e de água pluviais, abastecimento de água potável e pavimentação serão entregues completos, junto com um planejamento para monitoramento de segurança.

O loteamento é formado por 575 lotes, a maioria deles de 180m<sup>2</sup>, 238m<sup>2</sup> e 250m<sup>2</sup> a 400m<sup>2</sup>, nos quais poderão ser construídos residências, comércios ou estabelecimentos de serviço. Eles são divididos em três bolsões, com características de vila e com nomes e totens específicos, que delimitam o acesso a cada um deles.

O novo bairro terá uma avenida central larga, com pista dupla e canteiro central, além de três áreas de convivência, entre as quais estarão distribuídos vários itens de lazer, como quadra gramada de futebol, ciclofaixa e equipamentos de ginástica ao ar livre.

## NOVO JEITO DE VENDER

Com o produto certo em mãos, outro aspecto que resultou no sucesso das vendas foi, especificamente, o formato da comercialização, feito 100% digital diante da necessidade de distanciamento social.

Como parte das estratégias adotadas durante a pandemia, a Perplan criou uma plataforma online exclusiva para o Villas do Mirante, em parceria com a empresa Anapro, que permitiu a abertura oficial das vendas e a efetivação da compra por todos os interessados. “Esse lançamento foi um grande desafio, porque tivemos que transformar um evento que sempre foi presencial em uma experiência totalmente digital. Foi uma grande ação para todos os nossos clientes e a equipe de vendas”, relata Verônica Sembenelli, coordenadora Comercial da Perplan.

Aberta em 10 de setembro, no chamado “Dia D” para as vendas, a plataforma contou com o acesso, durante todo o dia, de cerca de 5 mil pessoas. Mesmo com tamanho fluxo, o sistema ofereceu a segurança, o dinamismo e a troca de informações que caracterizam as transações físicas e permitiu completar a jornada de compra, em média, em até 15 minutos.

Foi com essa agilidade que as vendas chegaram a quase 90% apenas na primeira hora. “O resultado que obtivemos foi incrível. Foi uma surpresa muito grata, uma verdadeira realização. Também uma conquista e um reconhecimento pelo trabalho feito ao longo de vários meses. Mesmo assim, confesso que a velocidade das vendas me surpreendeu”, lembra Rodrigo Camargo, diretor Comercial e de Marketing da Perplan. Diante do ocorrido, a expectativa é que o modelo volte a ser usado para lançamentos futuros.

Na equação que levou a resultado tão positivo, Luiz Sales, engenheiro de Projetos de Infraestrutura na Perplan, acrescenta, ainda, o acerto da empresa ao interpretar o cenário no qual estava inserida. “Apesar de estarmos passando por uma pandemia, que abalou a economia, os juros bancários ficaram mais baixos, enquanto o pouco rendimento dos Fundos de Renda Fixa e Variável fizeram os investidores olharem para o mercado imobiliário como uma possibilidade rentável. Internamente, as características do produto, o trabalho de comercialização e o Marketing muito bem desenvolvido garantiram o sucesso”, completa.



Imagem ilustrativa do totem de entrada



Imagem ilustrativa da Praça Teen



Imagem ilustrativa da avenida comercial



Imagem ilustrativa da ciclofaixa

# Maturidade e liderança para explorar novos caminhos

No ano em que completa 21 anos, a Perplan entra em 2021 celebrando as conquistas do período anterior e preparada para ganhar novos mercados que já despontam em um horizonte promissor

Por Amanda Pioli / Fotos Divulgação

Completar 21 anos significa, em praticamente qualquer lugar do mundo, se tornar um cidadão de plenos direitos. Com isso, espera-se que haja maturidade, responsabilidade e força para encarar os desafios da vida adulta, bem como usufruir

da liberdade para agir e escolher o próprio caminho. Com certeza, é cumprindo tais expectativas e prerrogativas que a Perplan entra em 2021, ano no qual comemora a sua maioridade e dá mais força ao seu ambicioso plano de expansão.

Ao longo de sua história, a empresa de incorporação e urbanização sempre pavimentou sua trajetória de evolução em bases sólidas e com visão de futuro, mantendo o foco no desenvolvimento de bairros planejados, loteamentos com completa infraestrutura e residenciais verticais de alta qualidade, visando oferecer soluções imobiliárias únicas para seu público. “Uma das virtudes da empresa é que ela sempre teve caixa controlado, recebíveis importantes e um estoque de qualidade. Isso permitiu um crescimento estável e, consideravelmente, rápido”, avalia Ricardo Telles, diretor-presidente da Perplan. Ela primeiro cresceu de maneira estruturada em Ribeirão Preto, onde nasceu, para, só com a experiência de projetos bem-sucedidos, começar a marcar presença em outras regiões.

Até 2020, foram 31 empreendimentos lançados – sendo 13 de incorporação e 18 de urbanismo – em nove cidades no interior do estado de São Paulo e no Triângulo Mineiro. Fora de Ribeirão Preto, as primeiras cidades a contarem com um projeto de assinatura Perplan foram Franca (SP) e Bebedouro (SP). Em seguida, a expansão chegou a Mococa (SP), Monte Alto (SP), Pirassununga (SP), Presidente Prudente

(SP), Piracicaba (SP) e Uberlândia (MG). Foi com esse alcance geográfico que a empresa ultrapassou a marca de R\$ 320 milhões de venda bruta apenas em 2020.

Tamanho resultado, mesmo em um ano de recessão econômica mundial, mostrou que o plano de crescimento em direção a novos mercados não só pode como deve continuar. “Sem dúvida, 2021 será um ano no qual daremos um salto quantitativo. Deveremos fazer oito lançamentos, o que representa o dobro do feito no ano anterior”, conta Telles.

A previsão é que os lançamentos aconteçam em, pelo menos, quatro novas cidades: Votorantim e Botucatu, em São Paulo, e Anápolis e Rio Verde, em Goiás. Outros municípios como Paulínia e Araraquara, em São Paulo, e Campo Grande, no Mato Grosso do Sul, também estão com projetos em estudo. “Deixamos de ser uma empresa com atuação restrita a Ribeirão Preto e iniciamos uma expansão regional que culminou em lançamentos em novas praças. Isso garantirá que a Perplan mitigue os riscos de ficar restrita a um único mercado, além de ampliar a exposição da marca”, destaca Rafael Batista, diretor de Incorporação.

**“Para incorporação, as cidades são escolhidas com base na análise do mercado imobiliário local, a fim de que possamos entender questões de cultura, demanda e concorrência.”**

Rafael Batista, diretor de Incorporação



Fotomontagem ilustrativa do loteamento Villas do Mirante

Com base na análise da macroeconomia e do mercado imobiliário local, o projeto expansionista também se tornou realidade, segundo Batista, graças a um processo iniciado em 2014, com o desenvolvimento de uma área exclusiva para gerir negócios de incorporação. “Tanto que, mesmo com a crise, continuamos a desenvolver nossos produtos e, ainda, reestruturamos a equipe, trazendo profissionais já com experiência para acelerar o crescimento projetado”, conta. Os últimos lançamentos verticais da empresa foram o Liberdade 1226, em Uberlândia, e o THZ 2965, em Ribeirão Preto, ambos em 2020. No mesmo ano, em dezembro, também foram concluídas das obras do Terraço D'Itália, em Franca.

**“Queremos continuar expandindo, sem esquecer nossas origens, que são Ribeirão Preto e Franca, que também representam mercados importantes”.**

*Leonel Darahem Maful, diretor de Negócios de Urbanização*

**Raízes do hoje: onde a Perplan está presente**

**1 RIBEIRÃO PRETO**  
Projetos de Incorporação

- Jardim Sul**  
Residencial horizontal com 323 unidades de 189m<sup>2</sup> até 253m<sup>2</sup>
- Grand Raya**  
Residencial vertical com 336 unidades, em três torres, de 94m<sup>2</sup> até 148m<sup>2</sup>
- Urban**  
Torre residencial única com 84 unidades de 139m<sup>2</sup> até 238m<sup>2</sup>
- Civitas Complexo Sul**  
Complexo misto (comercial, hotel, mall e residencial) com 474 unidades de 18m<sup>2</sup> a 73m<sup>2</sup>
- Upper Ribeirão**  
Torre residencial única com 189 unidades de 88m<sup>2</sup> e 105m<sup>2</sup>
- Marquises Park Residence**  
Torre residencial única de alto padrão com 82 unidades de 274m<sup>2</sup> até 568m<sup>2</sup>
- THZ 2965**  
Torre residencial única com 144 unidades de 100m<sup>2</sup> e 132m<sup>2</sup>

**Projetos de Urbanização**

- Bosque das Juritis**  
Loteamento planejado de 546.000m<sup>2</sup> que faz divisa com três bairros (Jardim Botânico, Canadá e Irajá)
- Condomínio Manacás**  
Residencial horizontal fechado com 51 lotes de 560m<sup>2</sup> a 770m<sup>2</sup>
- Village Monet**  
Residencial horizontal fechado com lotes de 1.015m<sup>2</sup> a 1.260m<sup>2</sup>
- Condomínio das Magnólias**  
Residencial horizontal fechado com 51 lotes
- Villa Romana**  
Residencial horizontal fechado com 560 lotes de 250m<sup>2</sup> a 551m<sup>2</sup>
- Portal da Mata**  
Residencial horizontal fechado com 382 lotes de 300m<sup>2</sup> a 609m<sup>2</sup>
- Vivendas da Mata**  
Residencial horizontal fechado com 563 lotes de 250m<sup>2</sup> a 784m<sup>2</sup>
- Villas do Mirante**  
Loteamento planejado com 575 lotes de 180m<sup>2</sup> a 400m<sup>2</sup>

**2 FRANCA**  
Projetos de Incorporação

- Terraço D'Itália**  
Torre residencial única com 104 unidades de 161m<sup>2</sup> até 285m<sup>2</sup>
- Deodoro 2090**  
Torre residencial única com 100 unidades de 119m<sup>2</sup>
- Sky**  
Torre residencial única com 96 unidades de 115 a 204m<sup>2</sup>

**Projetos de Urbanização**

- Villaggio Di Firenze**  
Residencial horizontal fechado com 176 unidades de 405m<sup>2</sup> a 625,98m<sup>2</sup>
- Villa Toscana**  
Residencial horizontal fechado com 326 unidades de 336m<sup>2</sup> a 669m<sup>2</sup>
- Villa Piemonte**  
Residencial horizontal fechado com 246 lotes de 339m<sup>2</sup> a 1.307m<sup>2</sup>
- Villa Di Capri**  
Residencial horizontal fechado com 254 unidades de 360m<sup>2</sup> a 813m<sup>2</sup>

**3 UBERLÂNDIA**  
Projeto de Incorporação

- Liberdade 1226**  
Torre residencial única de alto padrão com 32 unidades de 200m<sup>2</sup> até 493m<sup>2</sup>

**4 PIRACICABA**  
Projeto de Incorporação

- NP 870**  
Torre residencial única com 64 unidades de 120m<sup>2</sup>

**5 BEBEDOURO**  
Projeto de Urbanização

- Ville de France**  
Residencial horizontal fechado com 92 unidades de 450m<sup>2</sup> a 555m<sup>2</sup>

**6 MOCOCA**  
Projeto de Urbanização

- Parque Manacás**  
Loteamento planejado com 263 unidades de 198m<sup>2</sup> a 357m<sup>2</sup>

**7 MONTE ALTO**  
Projeto de Urbanização

- Quinta do Monte**  
Residencial horizontal fechado com 176 lotes de 300m<sup>2</sup> a 851m<sup>2</sup>

**8 PIRASSUNUNGA**  
Projeto de Urbanização

- Residencial do Bosque**  
Residencial horizontal fechado com 102 lotes de 382m<sup>2</sup> a 621m<sup>2</sup>
- Cidade Jardim**  
Residencial horizontal fechado com 112 lotes

**9 PRESIDENTE PRUDENTE**  
Projeto de Urbanização

- Parque dos Resedás**  
Loteamento planejado com 714 lotes a partir de 160m<sup>2</sup>

## A PASSOS FIRMES E LARGOS

O primeiro mercado mais distante aberto pelo departamento de Urbanização da Perplan foi em 2019, quando, depois de já marcar presença em municípios mais próximos a Ribeirão Preto, como Franca e Monte Alto, a empresa entrou em Presidente Prudente, com o Parque dos Resedás, um bairro planejado com mais de 600 lotes residenciais e 100 de uso misto. “Desde então, cada vez mais, temos buscado terras mais distantes, em uma verdadeira expansão territorial”, enfatiza Pedro Loffredo, analista de Novos Negócios de Urbanização na Perplan.

Nesse sentido, a maior distância deve ser percorrida ainda em 2021, com os projetos de urbanização em Goiás. De acordo com Leonel Darahem Mafud, diretor de Negócios de Urbanização da Perplan, a estratégia, por enquanto, é entrar em cidades acima de 200 mil habitantes ou em áreas metropolitanas, nas regiões Sudeste e Centro-Oeste do Brasil. “Procuramos localidades onde tenhamos certa facilidade de deslocamento entre nossa sede e elas. Então, algo com uma boa malha rodoviária ou possibilidades

de voos. Precisamos de uma logística favorável, que otimize o deslocamento para que consigamos estar presentes em nossos projetos”, explica. Já existe previsão para novas ramificações também em São Paulo, com projetos em Votorantim e Botucatu.

Diferente do departamento de Incorporação, focado em empreendimentos verticais de médio e alto padrões, normalmente em núcleos já desenvolvidos e consolidados dos municípios, os projetos de urbanização preveem o desenvolvimento regional de uma área, a partir da transformação de uma gleba rural em vetor urbano. “Quando citamos o empreendimento em Botucatu, por exemplo, falamos de um projeto que começará com uma primeira fase de loteamento aparentemente isolada, mas que tem um planejamento de bairro, porque existem outras fases a serem lançadas nos próximos anos, conforme o mercado for absorvendo. Lá, contratamos o equivalente a três fases e já começamos a fazer a primeira, entre 350 e 400 lotes, porque acreditamos que há mercado para isso”, pondera Mafud.

O diretor destaca, ainda, que a expansão é estudada sem perder de vista o local de origem da empresa, que representa um mercado muito importante. Esse cuidado com Ribeirão Preto, inclusive, resultou no bairro planejado Villas do Mirante, lançado em setembro de 2020 e que teve 90% dos lotes comercializados em apenas 1 hora após a abertura das vendas. Parte desse sucesso reflete a característica do projeto de ser uma solução única na cidade. “Não tem nada igual. Antes, você encontrava ou lotes fechados, mais caros, ou mais baratos, na Zona Norte. Por muito tempo, só havia esses dois tipos. Então, vislumbramos a chance de encaixar um produto no meio do caminho, em uma localização normalmente mais valorizada”, conta Mafud. Uma pesquisa realizada pelo departamento concluiu que havia alta demanda habitacional por esse tipo de empreendimento: 29 pessoas para cada lote, sendo que, normalmente, em casos já considerados de grande procura, o índice é, em média, de 4 para 1.

Saber interpretar o cenário no qual pretende se inserir fez com que, desde os primeiros projetos, a Perplan tenha obtido bons resultados,

como o conquistado com o Bosque das Juritis, em Ribeirão Preto, um conjunto de glebas que, pelas mãos da empresa, deu origem à região mais valorizada do município e objeto de desejo de quem quer morar bem: Jardim Botânico e o Alto da Fiúsa, na Zona Sul. Outro exemplo é o Vivendas da Mata, com 632 unidades e entregue em dezembro de 2020.



Rafael Batista e Leonel Darahem Mafud

### Em 2021: a Perplan em novos horizontes

**1 VOTORANTIM (SP)**  
Com uma população estimada de 122.480 habitantes, Votorantim chama atenção pelo rápido desenvolvimento conquistado nos 55 anos desde sua fundação. O resultado é um município impulsionado pela inovação produtiva – sendo, por exemplo, o maior produtor de cimento do Brasil. O setor industrial, em segmentos como tecidos, papel e eletrônicos, é a sua fonte de renda mais expressiva, seguido pela agricultura, sobretudo de hortifrutigranjeiros. Entre Mata Atlântica e Cerrado, Votorantim ainda surpreende com as paisagens da Serra de São Francisco, local perfeito para esportes ao ar livre.

**2 BOTUCATU (SP)**  
“A cidade dos bons ares, das boas escolas e das boas indústrias”. É assim que Botucatu passou a ser reconhecida nos últimos anos, tendo como prova um IDH (Índice de Desenvolvimento Humano) considerado muito alto (de 0,8) para seus cerca de 145 mil habitantes. Mostrando-se muito interessante para quem pretende investir, a cidade possui um perfil industrial diversificado, com importantes empresas brasileiras como Duratex S/A, Indústria Aeronáutica Neiva/Embraer, e Eucatex S/A. Internacionalmente avaliada, sua educação também se destaca no estado, em especial com o desenvolvimento de dois campi da Universidade Estadual Paulista (Unesp), incluindo a Faculdade de Medicina de Botucatu.

**3 ARARAQUARA (SP)**  
Conhecida como Morada do Sol, Araraquara representa um dos centros geográficos do estado de São Paulo, distante 270km da capital. Com cerca de 233.700 moradores, segundo dados do IBGE de 2018, possui bons índices de qualidade de vida: seu IDH é de 0,815 e a coloca em 7º lugar no estado. Em relação ao PIB (Produto Interno Bruto), a cidade ocupa a 37ª posição estadual. Assim, possui importante representatividade econômica por meio de variados segmentos, como aeronáutico, agronegócio, alimentos/bebidas, distribuição e logística, têxtil e tecnologia da informação.

**4 RIO VERDE (GO)**  
Com uma história iniciada no século XIX, Rio Verde já despontava na região por sua economia e infraestrutura, tendo sido a 1ª cidade de Goiás a contar com rede de água encanada. Mas foi a partir de 1970 que teve seu desenvolvimento impulsionado pela abertura dos cerrados, o que atraiu agricultores de São Paulo e da região Sul. Atualmente, possui mais de 235 mil habitantes, de acordo com o censo de 2019. Parte de sua atividade econômica está baseada no Turismo de Negócios, uma vez que as culturas de soja, milho e sorgo a fazem referência nacional em produção e desenvolvimento.

**5 ANÁPOLIS (GO)**  
A 50km da capital do estado e a 140km de Brasília (DF), Anápolis está incluída em um eixo econômico e populacional com a maior concentração urbana da região e da qual é o principal polo industrial, com destaque para o ramo farmacêutico. De acordo com dados do IBGE 2020, é a 3ª maior cidade de Goiás em população, com 391.772 habitantes, e sua 2ª maior força econômica. Em 2010, já havia sido apontada pela revista Veja como uma das “20 Cidades Brasileiras do Futuro” em razão de seu potencial logístico, já que é cortada por três rodovias federais, quatro estaduais e pela Ferrovia Centro-Atlântica.



# Corretores ganham treinamento e homenagem em ano de metas superadas

A Perplan reconheceu a importância da profissão com a websérie "Vida de corretor"

Por Fernando Bueno / Fotos Divulgação

**B**m um ano de resultados positivamente surpreendentes para a Perplan, os corretores de imóveis, sejam aqueles da própria força de vendas ou de imobiliárias parceiras, foram personagens fundamentais para construir essa realidade. Tanto que, reconhecendo essa importante participação, mesmo diante do isolamento social provocado pela pandemia, a empresa investiu em treinamentos e meetings (realizados em formatos online), reforçou o clube de benefícios e pagou comissões diferenciadas. "De que adianta termos os melhores, os mais bem localizados e os mais bonitos empreendimentos imobiliários das cidades em que atuamos se não vendermos para o público interessado? Os corretores são aqueles profissionais dedicados a tornar o desejo das pessoas uma realidade concreta. Por isso, temos uma relação de proximidade, de engajamento, de reciprocidade com eles", salienta Rodrigo Camargo, diretor Comercial e de Marketing da empresa – ele próprio corretor de formação, como faz questão de frisar.

## VANTAGENS DE SER PARCEIRO PERPLAN

Segundo Leonardo Bezerra de Souza, gerente geral da Perplan Vendas, a incorporadora e urbanizadora estipulou prêmios especiais por metas trimestrais superadas e para as ações de "queima de estoque", como sorteio de cheques (para gerentes e corretores), de motos e de carros, tanto para parceiros que comercializam produtos Perplan, quanto para o time Perplan Vendas.

No encerramento do último trimestre, por exemplo, foram sorteados 63 cheques de R\$5 mil, quatro motos e dois carros. "Estou no setor imobiliário há 13 anos. Já passei por 10 cidades de sete estados. Nunca vi uma empresa que cuidasse tanto e tão bem da relação com suas forças de vendas, que acolhesse as suas demandas e investisse na formação dos corretores como a Perplan. A quantidade de prêmios, então, é surpreendente. Por meio do Venda Perfeita (clube de benefícios), eles podem trocar pontos por cartão de compras ou produtos diversos, dá até para mobiliar a casa toda se quiserem. Temos 40 corretores próprios e trabalhamos com cerca de 3 mil de imobiliárias parceiras", ressalta Souza.



Treinamento com corretores



Assista ao documentário completo pelo QR code



Cena do documentário "Vida de Corretor"

## VIDA DE CORRETOR

Lançada em 27 de agosto de 2020, quando se comemorou no Brasil o "Dia do Corretor", a websérie "Vida de Corretor" presta uma homenagem a esse profissional que se dedica, todos os dias, a realizar sonhos – a casa ideal, o apartamento perfeito, o lote adequado, o espaço comercial melhor localizado. O documentário, dividido em quatro capítulos, faz um retrato comovente, inspirador e de superação de homens e mulheres que saem cedo para cumprir essas metas.

Para tal, o projeto conta histórias como a de José Eduardo Sá, marido da também corretora Stela Lara. Ele relata que, quando recém-casados, tinham uma única panela para cozinhar, o que era feito em um cômodo de fundos, localizado em uma periferia de Ribeirão Preto. "Íamos almoçar ou jantar e a comida estava fria, porque tínhamos que cozinhar uma coisa de cada vez. Ser corretor mudou isso. Hoje, moramos em uma cobertura na Avenida Professor João Fiúsa".

"Vida de Corretor" mostra, também, que "nem tudo são flores" no cotidiano desses profissionais. Eles têm que conviver com a pressão para vender sempre e cada vez mais, ao mesmo tempo em que atendem a necessidade de cada tipo de cliente. Ainda precisam ter um controle financeiro rígido da carreira, porque seu salário é resultado das comissões e prêmios por cada venda feita – e, muitas vezes, nada além disso.

## ENERGIA MOTIVADORA

A ideia do documentário foi de Ismael Silva, especialista de Marketing Digital da Perplan. Analisando as interações dos diversos públicos da empresa nas redes sociais, ele notou que os corretores comentavam muito nas postagens, sempre se mostrando cheios de "energia motivadora", porque viam, entendiam e apoiavam as ações comerciais, consequentemente, benéficas para as imobiliárias e os profissionais parceiros. "Passei a admirá-los ainda mais depois que comecei a trabalhar no setor da construção civil. São dedicados, trabalhadores e se reinventaram quando a pandemia chegou, passando a vender online e por telefone. Por essas e inúmeras outras razões, quis criar o documentário, como uma forma de a população conhecer um pouco da vida de muitos deles; um dia a dia difícil, porém, motivador. Queria que todos vissem a importância deles neste novo cenário econômico", completa Silva.

# Inovações geram ciclo virtuoso de qualidade e crescimento

*Novidades e ferramentas tecnológicas aliadas a premissas e sistemas construtivos padronizados aumentam a eficiência da execução de obras, além de melhorar a qualidade dos produtos entregues*

Por Amanda Pioli / Fotos Divulgação



**E**ssencial em uma empresa que deseja se posicionar como referência no mercado em que atua, o Departamento de Qualidade é responsável por garantir que os produtos da marca preencham e mantenham uma série de critérios que atendam as expectativas dos consumidores – cada vez mais altas. No segmento de Engenharia, isso significa uma busca permanente por novas tecnologias que permitam a melhoria contínua dos processos de execução.

Composto por coordenadores e assistentes técnicos nas áreas de Orçamento, Planejamento e Qualidade, o Departamento de Engenharia da Perplan se posiciona à frente nesse movimento de desenvolvimento a partir da inclusão de softwares de Gestão de Qualidade em todas as obras. “Eles nos permitem adotar o melhor planejamento, monitoramento, controle e avaliação das atividades fundamentais”, explica Murilo Machado Paes, gerente geral de Engenharia. O setor está também atrelado aos departamentos de Suprimentos e Assistência Técnica, a fim de garantir a integração de todos os processos.

Paes relata ainda que, para garantir as verificações constantes e assertivas de serviços, são feitos, digitalmente, a coleta e o armazenamento de dados que, compilados, geram relatórios inteligentes que auxiliam no acompanhamento da performance, mitigação de riscos e aprimoramento contínuo dos procedimentos.

Inclusive, mais recentemente, foi incorporado ao conjunto de ferramentas aplicadas o *Power BI*, um software de *Business Intelligence* que facilita o cruzamento de dados para visualizações completas e dinâmicas de informações.

## PADRÃO DE QUALIDADE

Como forma de assegurar a padronização dos sistemas construtivos e suas premissas, o Departamento de Engenharia da Perplan desenvolveu um caderno de diretrizes de projeto e execução. “Assim, todas as obras utilizam o *know how* já adquirido, podendo, a partir desta padronização, desenvolver estudos e aperfeiçoamentos que melhorarão, ainda mais, a qualidade dos nossos produtos”, explica o gerente geral.

Essa estratégia foi uma das responsáveis por permitir, em 2020, a expansão do setor, com a contratação de mais engenheiros, mestres e outros colaboradores da cadeia produtiva, tendo em vista, também, o início de novas obras.

Outra ação com resultados positivos foi a implantação de um sistema de controle de manutenções preventivas e corretivas nos empreendimentos entregues, baseado em planejamento, solicitações e agendamento de ordens de serviço. Por meio dele, são avaliados todos os aspectos do trabalho diário da manutenção, ajudando a prever e evitar falhas de equipamentos, minimizar paradas dispendiosas e reduzir o custo total dos serviços.

O padrão de qualidade Perplan busca também atender os critérios de sustentabilidade, seja durante as obras ou na eficiência dos projetos após a entrega. Entre as constantes preocupações está a redução do volume de resíduos, medido mensalmente, permitindo o estudo das possibilidades de modificações dos processos executivos. “Uma delas foi a utilização de gesso liso para revestimento interno das paredes e tetos por meio de maquinário. Essa solução apresenta como principais vantagens a rapidez na execução e o acabamento plano e uniforme. Além disso, devido ao baixo desperdício do material projetado, há grande redução do volume de resíduos sólidos, contribuindo para a preservação do meio ambiente”, aponta Paes.



Murilo Paes



Canteiro de obras da Perplan

## TECNOLOGIAS MAIS RECENTES

Além do gesso, as obras mais recentes da Perplan adotaram o uso do piso autonivelante nas áreas quentes dos apartamentos, garantindo melhor desempenho e uniformidade das superfícies ao receber os acabamentos. Entre os benefícios da técnica está a redução dos prazos de execução pelo fato de a argamassa ser bombeada. “Passamos a aplicar, ainda, os kits Pex para os *shafts* de hidráulica, produzidos na fábrica, devidamente testados e enviados aos canteiros de obras”, ressalta o gerente geral, que faz questão de afirmar que existe mais espaço para o departamento crescer e se aprimorar.

Segundo Paes, em 2021, além da continuidade do processo de estruturação das equipes e *stakeholders*, visando agregar valor aos produtos, o foco será na ampliação do conhecimento das equipes. “Investiremos, maciçamente, em treinamentos e palestras específicas. Além disso, manteremos nosso grupo, composto por colaboradores de áreas distintas, atuando permanentemente na busca por inovações e pesquisas na área”, destaca.



# Empresas precisam encontrar novos caminhos para chegar ao público

Em tempos de crise, os negócios e as marcas que souberam reinventar suas ações de marketing conseguiram manter o engajamento e alavancar as vendas

Por Amanda Pioli / Fotos Divulgação



FOTO FELIPE ARAUJO

Ambiente do Janelas CASACOR no Espaço de Negócios da Perplan

Recentemente, o economista e estrategista Ricardo Amorim avaliou que a sociedade se encontra em um cenário no qual, diante de transformações cada vez mais significativas, “chacoalhadas” na economia acontecerão com mais frequência.

A avaliação vai ao encontro das previsões para 2021 da Forrester, empresa norte-americana de pesquisa de mercado sobre o impacto da tecnologia. De acordo as tendências apontadas, negócios e marcas terão que reinventar suas estratégias para lidar, especialmente, com:

- O “novo” consumidor, que está redefinindo seu envolvimento com o que compra. Valores como sustentabilidade e impacto social terão tanto peso na decisão de compra como preço e atendimento.
- Na área de Marketing, “fazer mais com menos”. Isso implica novos modelos de negócios criativos e baseados em desempenho.
- Integrar, cada vez mais, as ações de Marketing com a experiência do cliente.

Em outras palavras, Amorim afirma que, para lidar com a situação, será imprescindível que as empresas (sejam elas grandes ou pequenas) adotem, realmente, a inovação como parte de seus processos: “[são essas que] Têm uma capacidade muito maior de adaptação em momentos nos quais

transformações grandes acontecem. É só ver aquelas que mais cresceram na pandemia”, salienta o economista.

A gigante Nike, por exemplo, não esperou para ver as consequências em longo prazo da quarentena e decidiu ousar na sua loja na capital francesa. Em 8.000m², a marca utilizou tecnologias digitais para contar sua história e demonstrar seus produtos. *Storytelling*, salas para prática de atividade física e uma das maiores coleções de tênis da Nike de toda a Europa fazem parte do espaço, que tem como pilares, segundo nota emitida pela marca, “unificar os compradores em uma comunidade esportiva global, oferecer produtos inovadores para mulheres, criar oportunidades para crianças praticarem atividades físicas e gerar uma experiência de compra sem atrito”.

## REINVENÇÃO NO INTERIOR

Mas não precisamos ir tão longe. Em Ribeirão Preto, a Perplan intensificou sua atuação digital em diferentes frentes, mostrando que é possível inovar até no mercado imobiliário.

Tendo sido pioneira, na cidade, no uso de Realidade Virtual para tour em apartamentos decorados com tecnologia de ponta, a empresa inovou mais uma vez lançando, em setembro de 2020, uma plataforma 100% digital para a venda de mais de 500 lotes do bairro planejado Villas do Mirante.

As estratégias – desde a divulgação até a efetivação da compra – resultaram em 90% dos lotes vendidos em apenas 1 hora. “Os atendimentos digitais sempre existiram, mas foram intensificados, tanto que o *market share* das vendas originadas por meios digitais teve um aumento de 13% durante 2020. O resultado foi fruto também de vários outros projetos da empresa, como reestruturação de processos e equipes de atendimento, treinamentos, otimização de campanhas, profissionalismo nas estratégias digitais e de geração de conteúdo”, destaca Vanessa Mendes, coordenadora de Marketing da Perplan.

Como apontado por Ricardo Amorim, o bom desempenho da Perplan também esteve relacionado com sua velocidade de resposta, uma vez que eventos pré-programados foram rapidamente adaptados para a versão digital, assim como o trabalho de toda a equipe.

Ainda no início da pandemia, mais de 600 corretores e profissionais do mercado imobiliário foram chamados a se reinventar em

treinamentos online. A empresa protagonizou também os primeiros *Meeting Digital* e *Meeting Drive-in* de Ribeirão Preto.

Foram realizados, ainda, projetos de *lives*, como o “Perplan Talks”, que reuniu convidados para debater temas relevantes da atualidade, e o “Perplan Gourmet”, no qual chefs renomados da gastronomia local e regional ensinaram diferentes receitas.

Outra novidade foi o lançamento de um documentário em quatro episódios, chamado “Vida de Corretor”, que faz uma homenagem à profissão de corretor de imóveis por meio de histórias reais – uma estratégia que, no Marketing moderno e menos invasivo, se denomina *Branded Content*.

FOTOS MILAGRE DO FERRO



Voo de balão para mostrar os lotes do Villas do Mirante



Meeting Perplan no formato drive-in

## INOVAÇÃO “DE VERDADE”

As inovações da Perplan não ficaram apenas no universo digital, especialmente na área de Marketing. Para comemorar o aniversário de sua terra natal, a urbanizadora desenvolveu uma ação cultural nas alturas: um passeio de helicóptero para quem contasse a melhor história vivida em Ribeirão Preto.

A conformidade, de maneira criativa, às normas de prevenção durante a pandemia possibilitada por esse tipo de atividade também foi inspiração para um voo de balão, usado como estratégia para que o público conhecesse a região onde está sendo construído o Villas do Mirante. “Reinventar-se faz parte do processo de crescimento e de perenidade de uma organização. A Perplan soube cumprir o seu dever de casa, porque inovar e agir em multicenários estão entre as nossas características. Estivemos e estaremos sempre ao lado de nossos

parceiros e clientes”, frisa Rodrigo Camargo, diretor Comercial e de Marketing da Perplan.

Ele lembra que ações inovadoras já eram desenvolvidas antes da crise e continuarão sendo criadas, a exemplo do Food Park Sul que, projetado pela Perplan, se consolidou como uma opção de entretenimento e gastronomia na Zona Sul de Ribeirão Preto, bem como da participação da empresa – com ambientes especiais em seu Espaço de Negócios no Jardim Botânico – no projeto Janelas CASACOR, parceria com a mais completa mostra de Arquitetura, Design de Interiores e Paisagismo das Américas.

# Desejo de morar bem: as novas preferências arquitetônicas

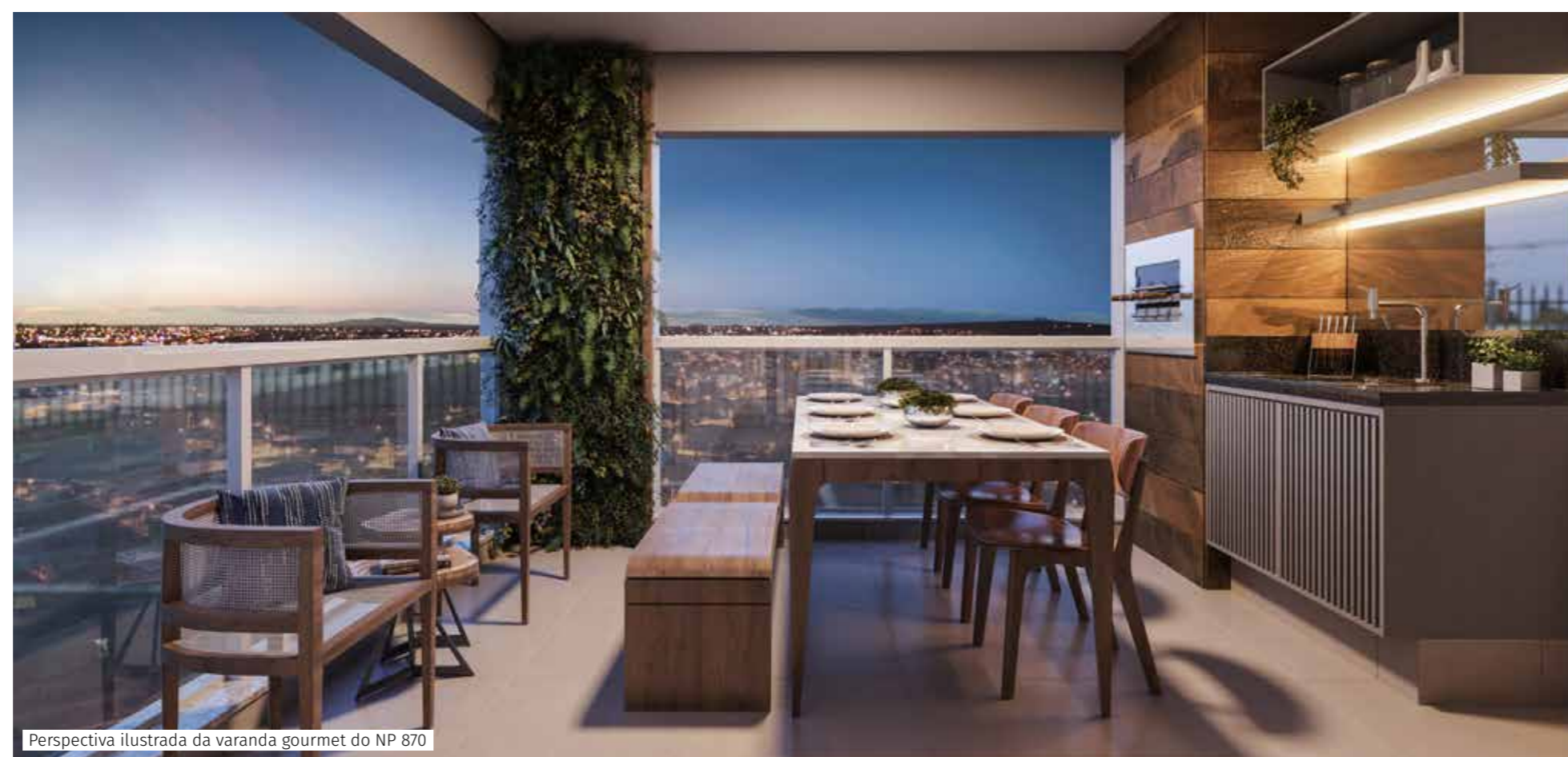
*A imposição de isolamento social forçou as pessoas a repensarem sua interação com o próprio lar, criando novos significados aos espaços internos e reformulando as demandas no mercado imobiliário*

Por Amanda Pioli / Fotos Divulgação

**D**e tempo em tempos, a sociedade passa por transformações de comportamento devido a diferentes fatores, como mudanças na maneira de pensar, surgimento de novas tecnologias ou adaptação a acontecimentos naturais. Alguns deles, contudo, são mais drásticos e intensificam esse processo, como foi o caso da mais recente pandemia e do distanciamento social imposto por ela.

Com parcela da população isolada, o jeito de ver as casas, os apartamentos e outros formatos de moradia ganhou novos ângulos, especialmente sob a luz de necessidades emergentes ou possibilidades que já existiam e, de repente, se tornaram prioridade.

Sem dúvida, o maior e mais comentado exemplo foi a adoção massiva do *home office*, que obrigou muita gente a improvisar um espaço particular para continuar trabalhando. Entretanto, o âmbito profissional não foi o único impactado. Passar tanto tempo dentro de casa provocou a reflexão sobre nossa forma de morar, tanto pela necessidade de individualização em certos momentos como o desejo de socialização em outros. “O fato é que, ao longo da vida, as necessidades vão mudando. Resultante desse ciclo, os tipos de moradia desejados também se alteram. Mas a pandemia concentrou a família dentro de casa e criou uma série de repercussões quase imediatas. A segmentação dos ambientes sociais, por exemplo, como sala, cozinha e varanda, foi perdendo um pouco de força. Ter plantas flexíveis, com jogos de possibilidades, apareceu como um dos caminhos a serem trilhados”, avalia Ricardo Telles, diretor-presidente da Perplan.



Perspectiva ilustrada do Coworking do Marquises Park Residence

Perspectiva ilustrada da varanda gourmet do NP 870

Atentos a essa tendência de flexibilização, que já despontava no horizonte pré-pandemia, engenheiros e arquitetos passaram a apresentar projetos ao mercado imobiliário que atendessem aos novos parâmetros buscados pelos consumidores, como destaca o arquiteto Fernando Rivaben. “A experiência do isolamento e do confinamento em casa aguçou nossa percepção em relação à qualidade do local onde moramos e, agora também, trabalhamos. Os projetos devem contemplar essa realidade, elaborando plantas que, independentemente do tamanho das unidades, sejam inteligentes, racionais, práticas e cumpram, sobretudo, a função de abrigar com conforto, dignidade e qualidade”, diz.



## VOCE SABIA?

O estilo arquitetônico de cada época reflete os desafios e os aprimoramentos enfrentados pela sociedade naquele momento. Assim como a crise da Covid-19 resultou em novas possibilidades de plantas, outra pandemia foi responsável pela arquitetura modernista, nascida no início do século XX.

Segundo Fernando Rivaben, após uma crise de tuberculose, que assolou a Europa, detectou-se que a doença se propagava em ambientes fechados, escuros e sem ventilação. Os arquitetos da época passaram a criar, então, ambientes claros e abertos, ventilados com grandes janelas. “O mesmo aconteceu com o desenho do mobiliário, igualmente limpo, sem reentrâncias, ou cantos de difícil limpeza e assepsia. Surgiu, assim, a arquitetura modernista, tão bela e valorizada até hoje”, conta.

## PLANTAS FLEXÍVEIS

Exemplo de adequação – que empresas atentas aos movimentos do mercado, como a Perplan, já apresentavam –, a cozinha deixou de ser um ambiente considerado “de serviço” para integrar a área social de casas e apartamentos. Assim, a famosa cozinha americana, que não apresenta divisórias com a sala, ganhou visibilidade e demanda. Na mesma onda, as varandas mostraram uma metamorfose ao longo dos anos, com o aumento das dimensões para acomodar,

com conforto, mais usuários e mobiliário. “Além da grande valorização da gastronomia e da evolução do design de eletrodomésticos e móveis, as pessoas passaram a desempenhar, elas mesmas, os trabalhos domésticos. No caso das varandas, churrasqueiras foram incluídas e, a partir de certo período, passaram a ser fechadas, climatizadas e integradas, efetivamente, às áreas sociais”, explica Rivaben, que aplicou tais conceitos em projetos arquitetônicos que levam sua assinatura, como o Marquises Park Residence, lançado pela Perplan e que está sendo construído no Jardim Botânico.

O arquiteto explica que esses projetos estão cada vez mais valorizados, enquanto espaços ociosos deixarão de existir. Ao encontro disso, Ricardo Telles cita a nova geração de plantas criadas nos projetos da incorporadora e urbanizadora. “Os loteamentos fechados e os bairros planejados estão fortalecendo muito as áreas comuns, e as plantas dos apartamentos também estão valorizando a parte social. Assim, a varanda pode ser gourmet ou um *home office* – ajustes resolvidos no desenvolvimento do design de interiores. Mas a planta básica precisa permitir essa flexibilização”, alerta.

Telles lembra que ambientes flexíveis sempre fizeram parte dos projetos da empresa, como é o caso dos apartamentos com duas opções de cozinha. “No passado, a maioria optava pela cozinha fechada. Hoje, aumentou muita a opção por cozinhas associadas à sala”, pondera.

Essas adequações, também na avaliação de Rivaben, são necessárias e farão com que projetos tradicionais e conservadores percam espaço no mercado. “É claro que, do ponto de vista técnico, temos algumas limitações e condicionantes, mas, desde que o projeto seja concebido desta forma, é possível obter plantas bem versáteis e flexíveis”, completa.

**“Acredito que muitas novidades ainda surgirão, já que estamos passando por um processo de reinvenção generalizado”.**  
**Fernando Rivaben,**  
**arquiteto**



Perspectiva ilustrada do clube do Vivendas da Mata



Fotomontagem da piscina de borda infinita do Marquises Park Residence



Cozinha americana do decorado do Deodoro 2090

### UM PROJETO PARA CHAMAR DE SEU

Seguindo a tendência de flexibilização, a personalização dos projetos também emergiu no mercado imobiliário para oferecer “uma solução sob medida”. Ela dá ao cliente a oportunidade de realizar ajustes nas opções de planta e alteração nos acabamentos, de acordo com preferências pessoais, o que dá mais identidade ao apartamento.

A Perplan, que já conta com a possibilidade de personalização de ambientes para seus clientes desde antes da pandemia, oferece opções de revestimentos de piso, parede, louças, metais e bancadas, e disponibiliza um arquiteto ao longo de todo o processo, a fim de orientar sobre os acabamentos, as tendências e as opções de plantas. “O estilo dos revestimentos apresentados estará sempre alinhado à linguagem do empreendimento. Para unidades que permitem mais alterações, sugerimos que os clientes contratem um arquiteto próprio para um atendimento mais exclusivo e que já considerará, em suas escolhas, a ocupação de cada um dos espaços, a distribuição de mobiliário, entre outras particularidades do perfil de cada cliente”, explica Ana Paula Caramico Lasaponari, coordenadora de Projetos de Incorporação da Perplan.

A tecnologia também ajuda nesse processo, como aconteceu no residencial Deodoro 2090, empreendimento da Perplan em Franca. Nele,

um software online ajudou a identificar a unidade do cliente e já direcionar as opções de acabamentos, cujas amostras físicas estavam disponíveis no estande de vendas da incorporadora. Foram oferecidas, ainda, alternativas de pisos para as áreas íntimas e sociais, cubas diferenciadas, fechadura eletrônica e bancadas de cozinha estendida para a instalação de *cooktop*, entre cozinha americana e sala, e com tanque de embutir para a área de serviço.

Além do projeto em Franca, essa possibilidade já foi apresentada em outros empreendimentos da Perplan, como o Terraço d'Itália, na mesma cidade, o Liberdade 1226, em Uberlândia, e o Über Van der Rohe e o Upper, em Ribeirão Preto. Ela também está prevista para o Marquises Park Residence e o THZ 2965, também em Ribeirão. “A personalização tem muita aceitação, principalmente para os clientes finais, que, de fato, residirão na unidade, tornando-se um grande argumento de venda”, analisa a coordenadora de Projetos de Incorporação.

# Minimercados autônomos garantem mais praticidade à rotina

*Tendência em residenciais e escritórios, o Per Tutti permite a compra de refeições rápidas e itens de conveniência de forma 100% digital e a qualquer momento*

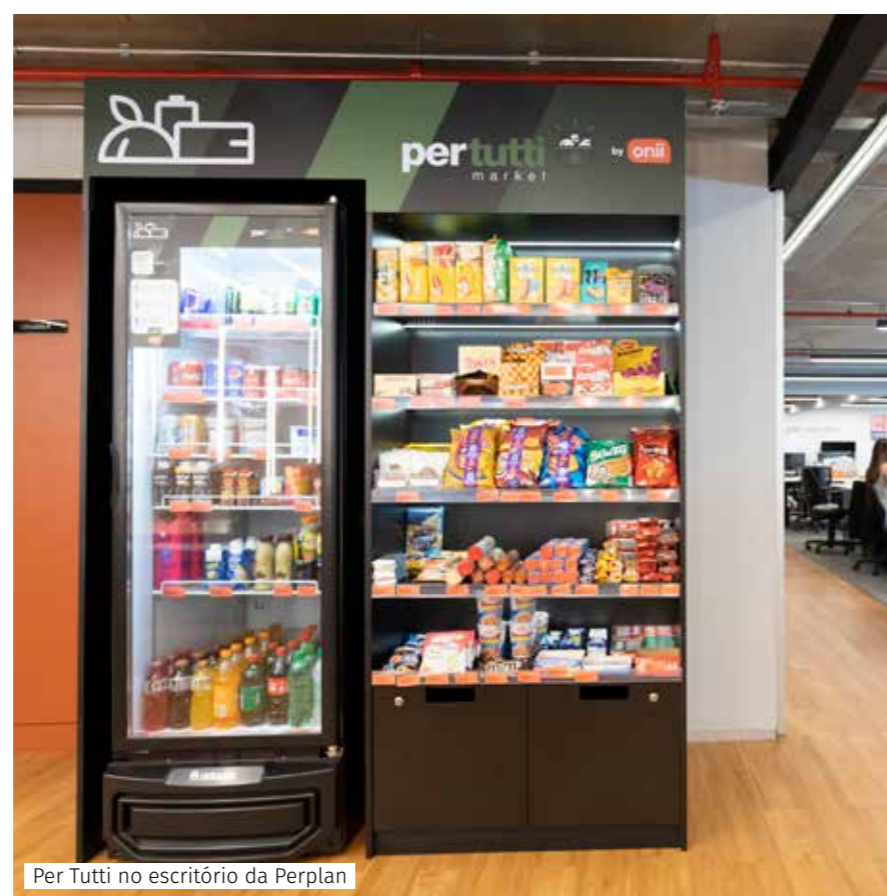
Por Amanda Pioli / Foto Zoro Seixas

Cada vez mais, vemos surgir no mercado soluções e ferramentas que buscam deixar nossas rotinas e tarefas cotidianas mais práticas – tanto no sentido de levarem menos tempo como de serem desempenhadas em diferentes momentos. Esse é o caso dos minimercados autônomos, uma tendência que permite a realização de pequenas compras de forma segura, fácil, rápida e sem a necessidade de deslocamento.

Desenvolvido pela startup Onii, o Per Tutti é uma versão desse serviço em parceria com a Perplan. Nele, refeições rápidas ou itens de conveniência podem ser adquiridos, eliminando, entre outras complicações, filas e idas ao supermercado.

Implantado na versão Box ou Station, para empreendimentos verticais ou ambientes corporativos, e Container Market, para obras ou residenciais horizontais, essas unidades autônomas ficam abertas 24 horas e oferecem um mix de produtos que pode ser sugerido pelos próprios usuários. A gestão, a implantação, o controle do abastecimento e o suporte aos usuários são realizados pela empresa desenvolvedora. A implementação depende apenas de uma estrutura mínima, como ponto elétrico e acesso à internet.

Para realizar uma compra, basta baixar um aplicativo no celular e fazer o cadastro, incluindo o número do cartão de crédito. É por meio do *app* que é feita a leitura do código de barra das mercadorias. Sem custo de locação e atendentes, os produtos podem ser disponibilizados com um preço competitivo. A ideia também é baseada em *honest market*, em alta em todo o mundo, principalmente em ambientes inovadores e com fluxo controlado.



Per Tutti no escritório da Perplan

Apostando na ideia, a Perplan fez uma parceria com a Onii para a adoção do Per Tutti na empresa e em seus empreendimentos. Naqueles que já foram entregues, a proposta foi apresentada aos síndicos, para que decidam com os moradores. Além da expansão nos residenciais, o minimercado autônomo deve ficar disponível em breve também nas obras.

O serviço, contudo, já está em pleno funcionamento no escritório-sede da incorporadora e urbanizadora, onde, de acordo com Vanessa Mendes, coordenadora de Marketing, o serviço teve uma aceitação muito boa. “O box fica no nosso *lounge*, no espaço central do escritório, deixando ainda mais fácil o acesso da equipe aos produtos. É uma ação que enfatiza a preocupação da empresa com o bem-estar do colaborador durante sua jornada de trabalho e que pretende facilitar também a rotina dos clientes que adquirem um produto Perplan”, ressalta.

EM OBRAS

VISTA PERMANENTE PARA O ÜBER PARQUE SUL.



DESIGN E EQUILÍBRIO EM UMA OBRA ÚNICA.

MARQUISES  
PARK RESIDENCE



Fotomontagem da fachada

**RESIDÊNCIAS DE 3 E 4 SUÍTES  
274 A 292 M<sup>2</sup> PRIVATIVOS  
4 VAGAS - TERRAÇO GOURMET  
HALL PRIVATIVO**

**PENTHOUSES DE 5 SUÍTES  
568 M<sup>2</sup> PRIVATIVOS  
6 VAGAS - PISCINA PRIVATIVA  
HALL PRIVATIVO**



VISITE O SHOWROOM E CONHEÇA O DECORADO VIRTUAL E A MAQUETE:  
AV. GIUSEPPE CILENTO, 1881 - JARDIM BOTÂNICO - RIBEIRÃO PRETO.

0800 970 0313 | MARQUISES.COM.BR

REALIZAÇÃO:



A Perplan projeta, você vive.

Perplan CP 01 Empreendimentos Imobiliários SPE Ltda. Incorporação Imobiliária registrada em 18 de outubro de 2019 sob o nº R. 9 na matrícula 150.710 do 2º Registro de Imóveis de Ribeirão Preto. Todas as imagens e perspectivas contidas neste material são meramente ilustrativas, podendo sofrer alterações, inclusive quanto à forma, cor, textura e tamanho. As unidades e áreas comuns serão entregues conforme o Memorial Descritivo constante do Memorial de Incorporação, que prevalecerá em caso de conflito com qualquer outro material ou informação relativa ao empreendimento. A decoração, equipamentos e mobiliário das unidades são apenas sugestões, não fazendo parte das obrigações de entrega da incorporadora. A decoração e o mobiliário das áreas comuns previstos nas imagens do book poderão ser modificados pela incorporadora, não sendo entregues os utensílios, adornos e acessórios eventualmente previstos nas imagens. O paisagismo apresentado nas perspectivas é uma sugestão e apresenta plantas em porte adulto, a ser atingido após a entrega do empreendimento. Perplan Intermediação de Vendas de Imóveis Ltda. - CRECI 27878-J.

# As bases de um RELACIONAMENTO sólido e duradouro

*A relação com o cliente é parte fundamental de qualquer empresa de serviços ou produtos. No mercado imobiliário, é essencial que ela exista muito além das vendas*

Por Amanda Pioli / Foto Milagre do Verbo



**“A empresa não é o seu produto. A empresa é o seu cliente. O produto é apenas o pretexto que a empresa utiliza para se aproximar e se relacionar com seus clientes.”**

**Márcio Oliveira, publicitário e colunista da revista Exame**

Interface de um dos canais de comunicação da Perplan com corretores

**S**e há algo que todas as marcas descobrem, cedo ou tarde, é que para se ter sucesso é vital que o foco de suas ações seja o cliente. O lucro, portanto, deve ser uma consequência, não o propósito do negócio. Esse entendimento sempre foi peça-chave do posicionamento da Perplan, mas ganhou ainda mais evidência nos últimos dois anos, com a criação de um departamento específico de Relacionamento com o Cliente. “Unimos pessoas, criamos processos,

parâmetros e regras e fizemos as melhorias necessárias para que, de fato, pudéssemos nos relacionar de maneira correta com os nossos clientes. Criamos uma Central de Relacionamento, a porta de entrada e saída de todas as demandas que envolvem o cliente dentro da empresa”, explica Danilo Norato, coordenador do departamento.

A partir do momento em que assina um contrato, o cliente Perplan passa a ser acompanhado durante toda sua jornada como consumidor, a qual costuma possuir um ciclo muito longo – ao contrário do mercado de varejo, por exemplo. Essa característica torna o fluxo de atendimento não apenas recomendável, como essencial. “Temos que manter o cliente ativo em nossa base, criando soluções para que ele ‘se sinta em casa’, satisfeito. Imaginemos, por exemplo, que ele tenha adquirido um produto de incorporação, com prazo de 42 meses. Nesse tempo, estaremos lá atendendo, assistindo em caso de problemas, tirando dúvidas. Acabaram as obras? Nossa responsabilidade não acaba. Continuamos atendendo o cliente, que, às vezes, tem

demandas de Assistência Técnica. Temos que pensar em todas as possibilidades de auxílio, como podemos fazer diferente para que esse cliente tenha mais informações, seja bem atendido”, ressalta Norato.

Com cerca de 5 mil pessoas registradas em sua base, o departamento de Relacionamento com o Cliente segue duas diretrizes essenciais a fim de melhorar sua produtividade e qualidade: profissionalização e automação. O primeiro item é concretizado por uma equipe que conhece todas as áreas da empresa e busca compreender quem é seu consumidor. “No nosso atendimento, acabamos falando de financeiro, jurídico, engenharia, projetos, urbanização. Então, temos que ter conhecimento para poder orientar. Estamos no centro da empresa. Ao mesmo tempo, temos um amplo perfil de clientes e diferentes produtos. Precisamos entender as características de cada um, o que buscam, as expectativas em relação às vendas e garantir que isso aconteça”, salienta o coordenador.

Como consequência desse posicionamento, resultados mensuráveis já começaram a ser obtidos: na pesquisa mais recente sobre a satisfação do cliente, a Perplan obteve 88% de aprovação. “Temos objetivos bem maiores, mas estamos na direção certa. Sempre há algo a ser melhorado e isso que perseguimos. O cliente não comprará um produto novo só porque foi bem atendido nos canais de comunicação. Mas a empresa como um todo, oferecendo estrutura e atendimento capacitados, faz com que ele volte a comprar se também obteve satisfação com o produto”, destaca Norato.

## ALIADO SIM, SUBSTITUTO NÃO

Simultaneamente, a empresa adotou ferramentas tecnológicas que ajudam a potencializar a performance do atendimento, sem perder sua essência humana. “A automação é feita para nos auxiliar nos processos. O atendimento é feito 100% por pessoas, no formato *omnichannel* – presencial, telefone, e-mail, WhatsApp, redes sociais”, frisa o coordenador.

A Perplan utiliza a Zendesk, tida como uma das melhores tecnologias de atendimento do mundo e empregada por empresas que são referências no setor, como Magazine Luiza, Uber e Nubank. Sendo uma plataforma autônoma que integra todos os canais de comunicação, ela “dá mais corpo” ao setor ao concentrar informações que traçam o histórico de cada cliente.

A ela foram conectadas outras ferramentas, entre as quais uma de CRM (*Customer Relationship Management*), que permite um olhar mais analítico da operação, oferecendo informações sobre volume, demanda, processos e organização. “Tudo é pensado para atender o cliente da melhor forma e no menor prazo possíveis. Embora existam demandas mais complexas e que exigem um pouco mais de tempo, trabalhamos para concluir todas dentro de cinco dias úteis. O que temos conseguido cumprir”, conta Norato. E ele complementa: 85% das respostas após o primeiro contato do cliente são dadas nas três primeiras horas.

## REFORMULAÇÃO

Parte crucial do relacionamento com o cliente, a Assistência Técnica da Perplan também passou, entre 2019 e 2020, por um processo de reestruturação visando ganhar escala nos atendimentos, com mais eficácia, agilidade e menor custo.

Responsável pela manutenção da estrutura patrimonial, vistorias de entrega de chaves e atendimentos de assistência das unidades privativas e áreas comuns dos empreendimentos, o setor passou a contar com uma nova padronização de processos internos e novo modelo de atendimento com serviços terceirizados. “Isso nos trouxe mais segurança, ajudando nas análises e controles diários das solicitações. Ficamos convictos de que estamos no caminho certo diante da satisfação dos clientes quanto aos atendimentos prestados e às avaliações dos serviços, prazos, execução e limpeza”, afirma Willian Gomes, coordenador de Assistência Técnica da empresa.



Danilo Norato, coordenador de Relacionamento com o Cliente

# PERPLAN PROJETA dobrar o número de lançamentos em 2021

Evento anual da empresa contou ainda com palestra de Leandro Karnal e doação de bicicletas para crianças atendidas pela ONG Casa das Mangueiras de Ribeirão Preto

Por Fernando Bueno / Fotos Rafael Cautella



Leandro Karnal e Ricardo Telles no evento de encerramento de ano da Perplan

**S**e, apesar de todos os obstáculos enfrentados em 2020 – muitos dos quais criados pelo isolamento social e outras implicações decorrentes da pandemia de Covid-19 –, o setor imobiliário se manteve como uma espécie de âncora da economia nacional, 2021 tem tudo para se consolidar como o momento da virada da Perplan. A empresa projeta lançar, nesse ano, cerca de R\$ 422 milhões de VGV (Valor Geral de Vendas), representando um aumento de 400% comparado ao que estava previsto para ser lançado em 2020. No decorrer dos 12 meses, com o

mercado imobiliário respondendo muito bem aos estímulos, a Perplan incluiu novos lançamentos no planejamento de 2020 e fechou o ciclo com R\$ 218 milhões de VGV lançados.

A avaliação de 2020, as boas previsões para 2021 e outras novidades foram apresentadas por Ricardo Telles, diretor-presidente da Perplan, na reunião anual de balanço da empresa. Realizada nos dias 17 e 18 de dezembro de 2020, no hotel Tryp by Wyndham Ribeirão Preto, seu lema principal foi “Quem se supera é capaz de construir grandes vitórias”.

## UM ANO DE CONQUISTAS SURPREENDENTES

Entre as vitórias dos setores Administrativo e Financeiro em 2020 estão:

- Recertificações GPTW, ISO e PBPQ;
- Evolução da Governança Corporativa;
- Implantação da Central de Relacionamento Omnichannel;
- Implementação de jornada de trabalho flexível;
- Migração de serviços de tecnologia para nuvem.

Já nas áreas de Engenharia e Negócios pode-se citar:

- Contratação de novos escritórios de Arquitetura e desenvolvimento de prestadores de serviços em novas praças;
- Utilização de drones para acompanhamento de obras;
- Desenvolvimento e gerenciamento de projetos em BIM;
- Aumento de 25% no volume de entregas de estudos e orçamentos;
- Divisão da área de Novos Negócios;
- Assertividade nos produtos lançados;
- Entrega do Terraço D'Itália e do Vivendas da Mata.

Resultados positivos também foram obtidos pelas áreas de Comercial e Marketing, como:

- Os sucessos, em tempos de pandemia, dos empreendimentos lançados;
- Alta liquidez do estoque;
- Apresentação de resultados comerciais em plataforma BI;
- Estruturação de e-commerce para lançamento em Ribeirão Preto;
- Agressividade comercial, demonstrada em campanhas e na performance de vendas.



Leandro Karnal foi o palestrante convidado de 2020

O palestrante foi enfático em dizer que as atitudes humanas, sejam no cotidiano ou na lida corporativa, não podem prescindir de “pensamento mágico, sorte ou azar”, porque o que move o indivíduo, em âmbitos pessoais ou coletivos, é o planejamento estratégico. “O saudosismo não pode nos imobilizar. Não se vive no passado, mas no hoje, porque tenho que dar resultados, a mim mesmo ou à empresa na qual atuo. É necessário olhar a semente e ver a possibilidade da flor. Assim deve ser o labor diário nas organizações”, salientou.

Para o historiador, exemplo de imobilismo pode estar no clichê que sentença que o otimista olha o copo meio cheio, enquanto o pessimista o vê quase vazio. “O que devemos elaborar é a estratégia necessária para encher o tal copo. Ou seja, se a crise foi um peso, é preciso entender que sairemos dela melhores do que estávamos em dezembro de 2019. Se sobreviver é mais que somente se adaptar, unir capacidade estratégica ao agir protagonista dá maiores chances de realizar o melhor para mim e, consequentemente, para quem me cerca e o local onde trabalho. A vida voa, por isso é um grande erro viver mal”, finalizou Karnal.

## PALESTRA COM LEANDRO KARNAL

Todos os anos, no evento de balanço de atividades, a direção da Perplan traz um palestrante de renome nacional para encerrar o ciclo, oferecendo avaliações e direcionamentos importantes para os colaboradores. O escolhido de 2020 foi Leandro Karnal, escritor, doutor em História Social pela USP (Universidade de São Paulo) e professor de História na Unicamp (Universidade de Campinas), além de um dos intelectuais mais midiáticos dos últimos anos.



Equipe Dinâmica Interação Corporativa



Colaboradores montaram bicicletas para doação

## “HEARTBIKE” E A CASA DAS MANGUEIRAS

Além da apresentação feita por Ricardo Telles e a palestra de Leandro Karnal, os colaboradores da Perplan puderam participar de uma atividade diferente, proposta pela empresa Dinâmica Interação Corporativa, conhecida como “Heartbike” (“Bicicleta do Coração”, em tradução literal do inglês). Para garantir a segurança em cada um desses momentos, todos os participantes do evento (inclusive o palestrante) passaram por testes de Covid-19 a fim de confirmarem se estavam aptos a participar.

Divididos em duplas ou trios, eles foram orientados e incentivados a montar 44 bicicletas infantis em uma hora e 20 minutos. De acordo com Luiz Aurélio Chamlian, palestrante e diretor executivo da Dinâmica, o

objetivo foi trabalhar conceitos como participação colaborativa, entrega com excelência, liderança, comunicação interpessoal, e administração de recursos e prazos.

Pensando que ao final eles testariam as bicicletas como última ação do dia antes do almoço e dos shows de encerramento, os participantes foram surpreendidos com a chegada de 44 crianças, entre 6 e 9 anos, da Casa das Mangueiras, entidade que atende menores em situação de vulnerabilidade social, no contrarturno escolar, no bairro Ipiranga, em Ribeirão Preto (SP). Os “visitantes”, que também não sabiam do projeto e achavam que estavam apenas visitando o hotel, ganharam as bicicletas como presentes de Natal da incorporadora e urbanizadora. Essa foi a segunda vez que a entidade foi beneficiada por uma ação da Perplan.



Crianças da Casa das Mangueiras foram surpreendidas com as bicicletas

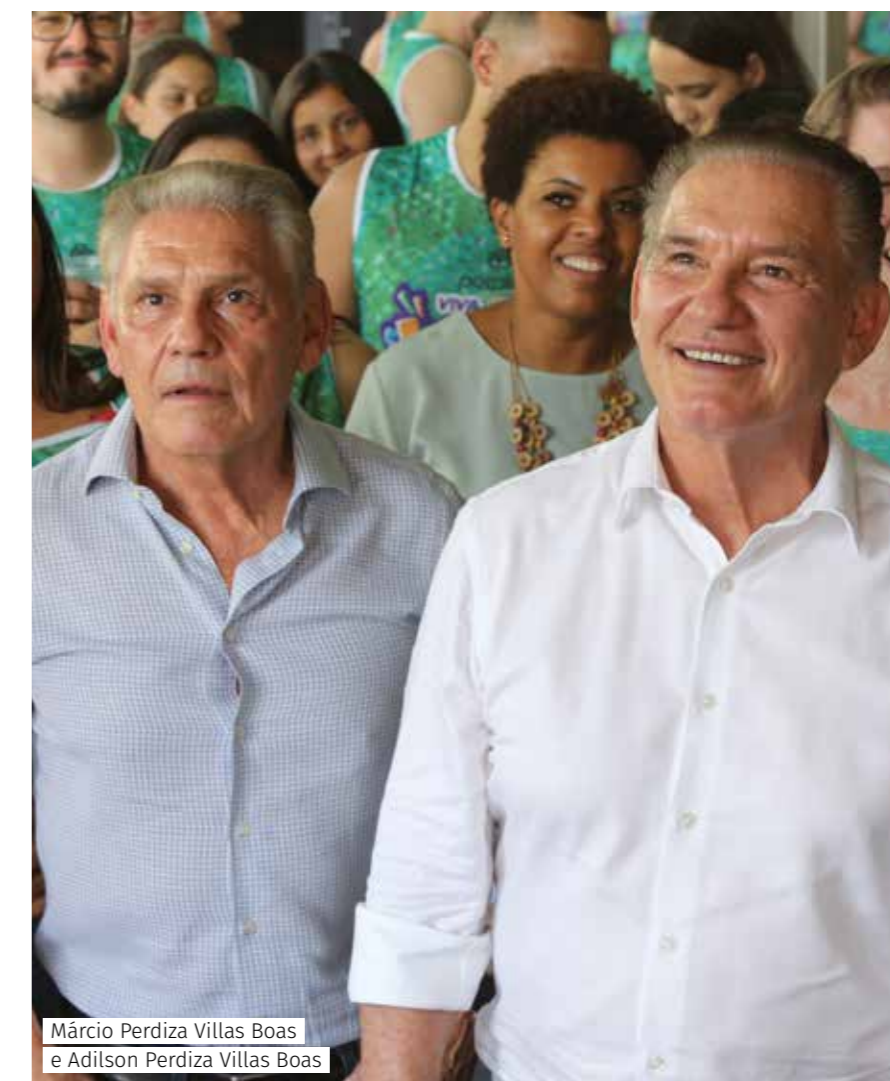


Apresentação do grupo Monobloco

## EQUIPES SINÉRGICAS E EM CRESCIMENTO

Isabela Alves Gomes, que finaliza o Curso de Engenharia Civil, mas já atua no Setor de Qualidade, entrou na Perplan na metade de 2020. Ela disse que o mais surpreendente que encontrou na companhia, em relação a outros locais onde trabalhou, é a organização da empresa. “Os sistemas tecnológicos implantados permitem interação entre os setores. As equipes agem em sinergia; um grupo auxilia o outro e isso faz com que o crescimento seja de todos”, salientou.

“A Perplan é uma empresa na qual tenho orgulho de trabalhar. É um local para onde venho com prazer. Não acordo pela manhã e me ressinto de ir para a empresa. O ambiente de trabalho é o melhor possível e as possibilidades de crescimento, reais”, ressaltou Vinícius Lima Cardoso de Almeida, há quatro anos na Perplan, em que atua no setor de Controladoria. A fim de valorizar e presentear esse Espírito de união, o evento de final de ano contou, também, com show da dupla sertaneja Marcos & Vinícius e da banda Monobloco.



Márcio Perdiza Villas Boas e Adilson Perdiza Villas Boas

# Ações que resultam em um excelente lugar para trabalhar

*Certificada pelo 2º ano consecutivo no GPTW (Great Place to Work), a Perplan adotou, durante 2020, medidas de adaptação às necessidades do período e que impactaram, positivamente, no desempenho dos colaboradores*

Por Amanda Pioli / Fotos Milagre do Verbo

**M**arcado por grandes desafios, 2020 foi também um ano de muitas conquistas para a Perplan. Além do crescimento das vendas e da consolidação de processos de Governança Corporativa e profissionalização, a empresa foi certificada, pelo 2º ano consecutivo, como um excelente lugar para trabalhar, de acordo com a pesquisa de clima organizacional do GPTW (Great Place to Work). E mais: a nota obtida nessa avaliação foi superior à anterior, passando de 79 para 85 pontos.

De acordo com Luiz Fabiano Chaves, coordenador de Recursos Humanos, a conquista corrobora o trabalho que foi desenvolvido durante o ano, além de ir ao encontro da meta que havia sido estabelecida pela própria empresa. “O GPTW fortalece a nossa marca e a torna mais atrativa, não só para o cliente, como para os colaboradores da empresa. Ele demonstra a valorização e a nossa preocupação com bem-estar das pessoas. Uma das nossas metas é, justamente, tornar a empresa cada vez mais humana. Valorizamos muito essas ações. Queremos estar próximos das pessoas para saber o que está acontecendo, entender onde podemos atuar para que elas continuem motivadas”, explica o coordenador.

Foi com esse propósito que alguns aspectos da jornada de trabalho dos colaboradores foram repensados em 2020, especialmente durante o período mais grave da pandemia. Assim que a crise sanitária foi declarada pelos órgãos oficiais, a empresa adotou o *home office* para toda a equipe do escritório – as



Escritório Perplan

obras continuaram sob controles rigorosos, com adequação dos canteiros com kits de higienização, conversas constantes com a equipe sobre os protocolos e fiscalização. Durante esse período, a Perplan fez quatro testagens para Covid-19 nos colaboradores, inclusive nos que estavam trabalhando remotamente, para acompanhamento e controle.

Embora a necessidade quase repentina de mudança tenha sido complicada, devido ao estresse e à pressão da situação, logo o novo modelo de trabalho se mostrou proveitoso. “Procuramos ficar próximos dos

colaboradores, mantendo contato, passando informações. Fizemos até pesquisas para saber como eles estavam se sentindo com o *home office*. E vimos que aceitaram bem, ainda que muitos estivessem sentindo falta do escritório. Mas a produtividade foi mantida durante todo o período e até surpreendeu. A Perplan superou metas e desafios. O pessoal inovou, realmente, e se reinventou em muitas situações”, avalia Chaves.



Recepção da sede da Perplan

## ADAPTAÇÕES DEFINITIVAS

Assim que os governos estadual e municipal permitiram o retorno das atividades presenciais, a equipe Perplan voltou ao escritório, mas o *home office* não deixou de fazer parte da rotina. Contudo, ele foi adaptado para um modelo híbrido e incorporado definitivamente nas práticas da organização.

Durante dois períodos na semana (manhã ou tarde), o colaborador pode realizar sua jornada de trabalho em casa – basta combinar com o líder do departamento. “Ou seja, dois meios-dias na semana ou um dia todo. Talvez, mais para frente, aumentemos os períodos possíveis

se os resultados se mantiverem positivos. Essa é uma política que a empresa adotou e não apenas para a pandemia”, conta o coordenador.

Outra mudança realizada a partir da observação e de conversas com os funcionários foi a flexibilização da jornada de trabalho. A carga horária de 8h30 diárias foi mantida, mas sendo possível escolher o horário de chegada e saída: entre 7h30 e 9h e entre 17h e 19h, respectivamente. “E, no almoço, ele pode fazer o mínimo de 1 e o máximo de 2 horas de intervalo. O necessário





Sala de visitas da Perplan

é que das 9h às 17h a pessoa esteja no escritório ou online, em caso de *home office*. Isso devido às agendas de reuniões e aos compromissos que precisamos estabelecer com as equipes. Todos acharam que foi bem positiva essa flexibilização, especialmente porque faz diferença para outras tarefas da rotina pessoal dos colaboradores”, explica Chaves.

O bem-estar dos funcionários também foi contemplado com a adoção do *day off*, um sistema que prevê um dia de folga a cada trimestre. Sendo assim, explica o coordenador de RH, o colaborador tem a liberdade de escolher quatro dias do ano para folgar, além do direito de tirar o dia seguinte ao seu aniversário. “Por que no dia seguinte? Porque queremos celebrar com ele na data. E, normalmente, as confraternizações e reuniões acontecem à noite. Assim, ele pode descansar no dia seguinte”.

Por meio de ações como essas – e outras que ainda serão instituídas –, a empresa espera continuar sua jornada de crescimento, em busca de metas ainda mais ousadas. “Hoje, a Perplan é duas vezes certificada como excelente lugar para trabalhar. Porém, queremos estar no *ranking* das 150 melhores empresas. É uma de nossas metas. Acredito que, se chegarmos aos 90 ou 92 pontos, entraremos no *ranking*”, anseia Chaves.

### VIVENDO O PRESENTE DE OLHO NO FUTURO

Iniciado em 2019, o projeto Perplan do Amanhã nasceu da vontade das lideranças da empresa e dos colaboradores de oferecer resultados que vão além do impacto no mercado imobiliário. Ele é dividido em cinco grupos, formados por cinco colaboradores de diferentes departamentos cada:

**Pensando nas Pessoas:** ações voltadas à equipe da Perplan e à sociedade. Dessa forma, não diz respeito à profissão, mas ao lado humano e ao desenvolvimento pessoal e social.

**Pesquisa, Inovação e Benchmark:** tem a missão de ficar ligado ao que de mais novo surge em inovação, buscando encontrar ferramentas que melhorem os processos da Perplan.

**Ambiente de Trabalho:** após estar muito envolvido na formatação e na adaptação do escritório, ele busca, constantemente, soluções para tornar o ambiente de trabalho mais agradável.

**Comunicação Interna:** a comunicação organizacional propriamente dita. Como as equipes se comunicam, como devem se comunicar e em qual formato.

**Encantamento do Cliente:** responsável por ações que envolvem, diretamente, o cliente.



Cine Perplan

### CONHEÇA ALGUMAS INICIATIVAS DO PERPLAN DO AMANHÃ:

**Perfume Perplan:** uma essência exclusiva, desenvolvida por um perfumista para representar, olfativamente, a empresa. Ela é usada nas salas de atendimento ao cliente e nos estandes de venda, de forma que os visitantes relacionem o cheiro à marca.

**Cine Perplan:** em uma sexta-feira de cada mês, o expediente é encerrado às 15h para que todos assistam a um filme. Já foram exibidos títulos como “Cinema Paradiso”, “Um Sonho de Liberdade” e “Sociedade dos Poetas Mortos”. Devido à pandemia, o projeto foi adaptado para sessões online, nas quais cada colaborador assiste em sua estação de trabalho.

**Biblioteca Perplan:** Com planos de expansão, são 50 títulos, escolhidos por meio de curadoria, que os colaboradores podem pegar emprestados a qualquer momento.

**TV Corporativa:** espalhadas pelo escritório estão sete televisões que transmitem comunicados e vídeos da empresa, fatos diversos, mensagens de endomarketing, metas e resultados de vendas, e notícias gerais sobre economia, política, cultura e previsão do tempo.

**Campanhas Solidárias:** os colaboradores se envolvem em campanhas para ajudar instituições sociais, a exemplo da ONG Coração Solidário com a arrecadação de agasalhos.



Equipe Perplan em ação social na Casa das Mangueiras

### OLHANDO PARA O AMANHÃ: NOVAS INICIATIVAS

**Universidade Perplan:** cursos, aulas e módulos, ministrados por lideranças da própria empresa. A ideia é abordar temas de forma diversa, como comunicação interna, políticas de RH, motivação, engajamento e Design de Interiores.

**Fatos relevantes:** um canal de áudio interno para momentos de pronunciamento de urgência ou de importância compartilhada (como o cumprimento de metas).

# Se 2020 foi um ano difícil, 2021 será bem mais desafiador

“Difícil” e “desafiador” talvez tenham sido os adjetivos mais usados em 2020. O primeiro, para descrever como um ano repleto de incertezas impactou na vida pessoal e profissional da população e nos resultados apurados pelos mais diversos setores da economia, em todo o planeta; O segundo, para mostrar que o susto ainda não passou e que 2021 não será para amadores – a despeito das positivamente conquistadas por alguns poucos nichos da economia nacional, como o mercado imobiliário.

Permitam que eu me fixe no futuro próximo, claro, sem perder o norte que os ensinamentos de 2020 deixaram: se planejamento é bom, ter agilidade para alterá-lo, quando necessário, é melhor ainda.

A solução para os desafios que 2021 nos apresentará depende, essencialmente, das reformas estruturais – administrativa, tributária e política –, que há décadas povoam tanto o imaginário brasileiro como os gabinetes palacianos da capital federal.

O maior problema do Brasil é o déficit público. O que assistimos, para tentar satisfazer a máquina, são as classes menos favorecidas trabalhando e transferindo recursos para as classes privilegiadas das instituições públicas políticas e do Judiciário, levando, também, a uma má distribuição de renda.

Já disseram antes e é bom reforçar: não existe dinheiro público; o que há é dinheiro do contribuinte. E o que vemos no Brasil é um distanciamento enorme entre as intenções e as atitudes dos nossos dirigentes, o que nos leva a uma descrença para as soluções mais simples do país.

Um crescimento robusto, situação desejada para o Brasil, acontecerá com um Estado menor e, para isso, um dos fatores preponderantes é, por exemplo, fazer deslanchar um programa sério de privatização de ativos nacionais sabidamente deficitários e danosos.

Para o setor da construção civil, o cenário foi bastante favorável. A manutenção dos juros baixos, na casa dos 2% para o consumidor final, foi bastante positiva. E no que se refere ao oferecido pelas instituições bancárias aos empresários do nosso setor, foi essencial ao crescimento do mercado mesmo em meio à pandemia.

No que cabe a Perplan, fizemos o nosso melhor até então nesses 20 anos de existência. Batemos metas após metas de vendas, criamos processos internos que incentivaram o voluntariado entre os colaboradores

e alavancaram projetos de Responsabilidade Social Corporativa. Estamos com diversos projetos aprovados, temos um *landbank* de alto nível e devemos buscar um VGV (Valor Geral de Vendas) ambicioso em 2021. Estamos fazendo a nossa parte, gerando empregos, expandindo geográfica e economicamente nossa atuação, nos modernizando e oferecendo produtos imobiliários de altíssima qualidade.

Agora, é esperar que o Brasil faça a parte dele.



**Márcio Perdiza Villas Boas**

Cofundador da Perplan e presidente do Conselho Administrativo de Acionistas



VIVER BEM NUNCA ESTEVE TÃO NA

# MODA

**2<sup>E</sup> 3 SUÍTES**  
119 M<sup>2</sup>

**LAZER COMPLETO**

UMA MISTURA DE  
**ARQUITETURA E DESIGN**

# Decorado

2090

O ALTO PADRÃO EM CADA DETALHE

saiba mais:



**VISITE O DECORADO**  
RUA FLORIANO PEIXOTO, 1680 - CENTRO - FRANCA/SP  
(16) 3721-4428

Perplan, CD de Empreendimentos Imobiliários SPC Ltda. O Memorial de Incorporação está registrado no 1º Ofício do Registro do Imóvel da Franca/SP nº 1011.006, sob o nº 1.111.006, em 01 de fevereiro de 2019. As áreas comuns são equipadas, decoradas e mobiliadas, conforme especificações do Memorial Decorado. Todas as medidas são meramente ilustrativas. Perplan é responsável por todas as informações constantes do Memorial de Incorporação e dos futuros instrumentos de venda e compra. Perplan não se responsabiliza por quaisquer especificações constantes do Memorial Decorado. Os móveis e equipamentos têm dimensões comerciais. Os móveis e equipamentos não fazem parte do contrato de aquisição. Consultar Memorial Decorado. As medidas das plantas são referências e não devem ser usadas para fins de construção.

SUCESSO DE VENDAS

THZ  
[2965]

Entre estilo  
e localização,  
escolha os dois.

MORE A UMA QUADRA  
DA FIÚSA, NO ENDEREÇO  
MAIS IRRESISTÍVEL  
DE RIBEIRÃO PRETO

APARTAMENTOS DE  
100M<sup>2</sup> E 132M<sup>2</sup>

ATÉ 3 SUÍTES



saiba mais: [thz2965.com.br](http://thz2965.com.br)  
0800 970 0313

ENCANTE-SE PELO DECORADO:  
Av. Giuseppe Cilento, 1881

PERPLAN - CP 02 EMPREENDIMENTOS IMOBILIÁRIOS SPE LTDA - Incorporação Imobiliária registrada em 14 de agosto de 2020, sob nº R.5, na Matrícula 150.713 do 2º Registro de Imóveis de Ribeirão Preto-SP. Todas as imagens e perspectivas contidas neste material são meramente ilustrativas, podendo sofrer alterações, inclusive quanto à forma, cor, textura e tamanho. Perplan Intermediação de Vendas de Imóveis LTDA - CRECI 27878-J

REALIZAÇÃO:

