

ADITacademy



LIVE

COMUNIDADE

Associação como ativo de valor: apresentação de pesquisa inédita e boas práticas.

17/07 17h



Mariângela Machado
Focus Trading



Murilo Nascimento
VIP Engenharia



Renato Souza
GSP Loteamentos

Construção deste Webinar

ADIT ACADEMY (ABR)

- Business Case
- Start da pesquisa



2024



IDEALIZAÇÃO (FEV)

- Estruturação
- Tutoria
- Padrão Urbanístico
- Governança

2024

MEETS (JUN-AGO)

- Webinar **Implantação e operação de comunidades planejadas** (+ 690 views)
- ADIT TALKS **Boas práticas para operação de loteamentos e comunidades planejadas** (+ de 230 views)



2023



COMPLAN (OUT)

- Cases de comunidades planejadas
- Associação como ativo de valor

2023





Metodologia

- Pesquisa 1: Profissionais do mercado imobiliário (visão consumidor)
- Pesquisa 2: Empreendedores (visão desenvolvedor)
- Formato: Pesquisa quantitativa

Temas

- Tema 1: Impacto de um empreendimento nos negócios
- Tema 2: Valorização do ativo imobiliário através da gestão Associativa
- Tema 3: Relevância do padrão urbanístico na percepção de valor
- Tema 4: Práticas de estruturação da Associação
- Tema 5: Associação por tipologia de produto
- Tema 6: Transição da gestão associativa



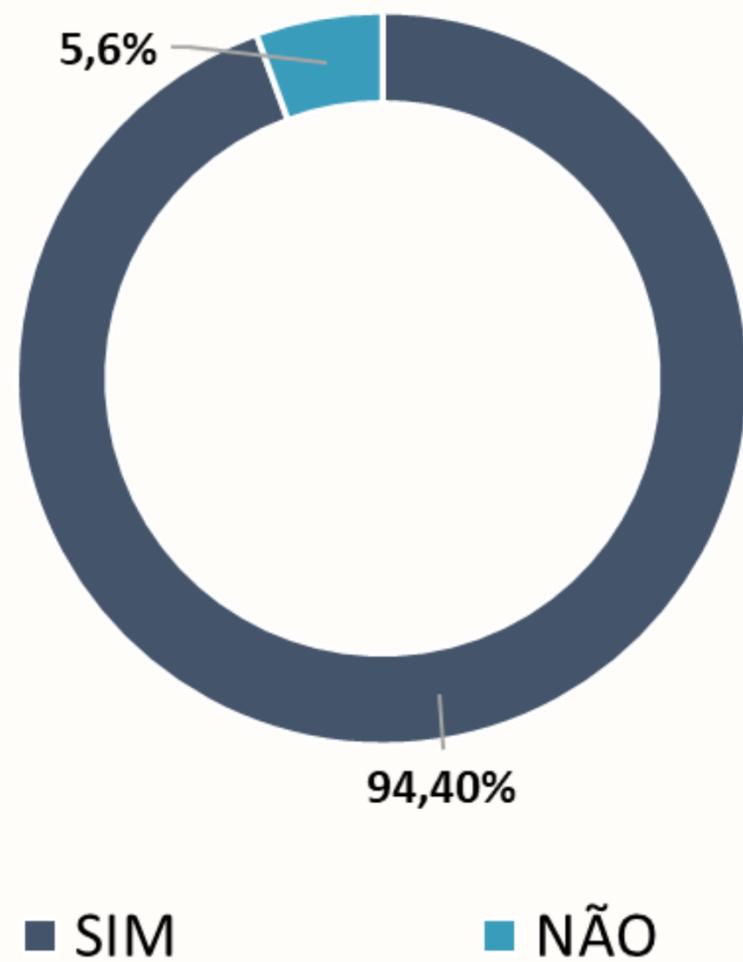
+ Pergunta aos especialistas



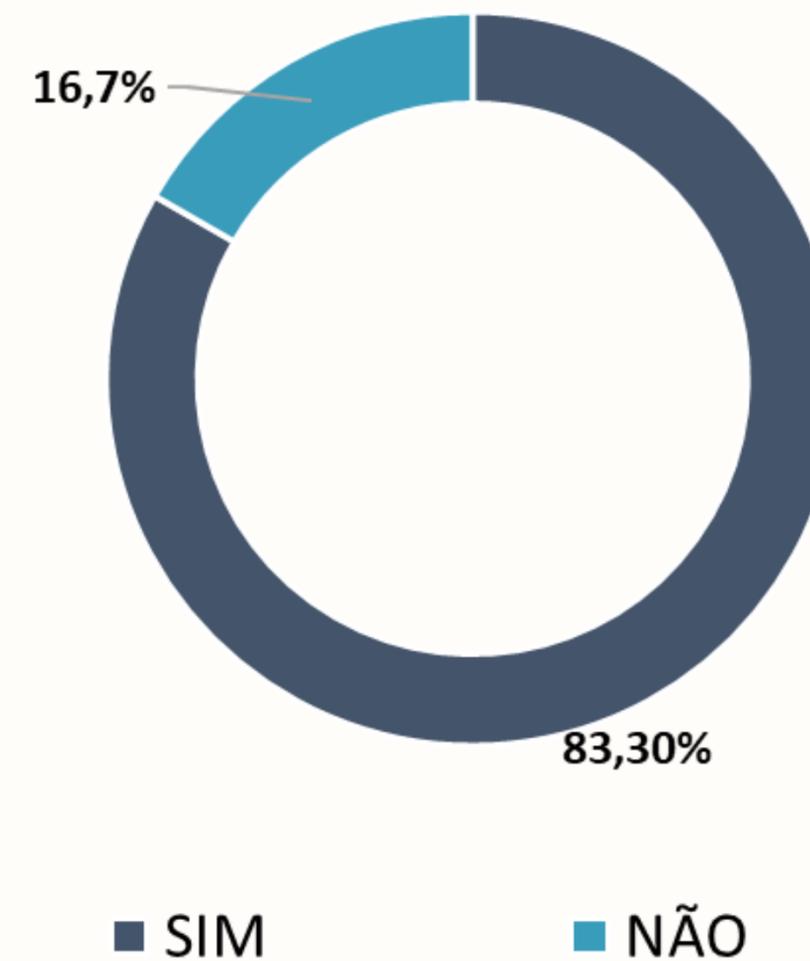
Tema 1: Impacto de um empreendimento nos negócios

Tema 1: Impacto de um empreendimento nos negócios

Um empreendimento X Negócio
(visão empreendedor)



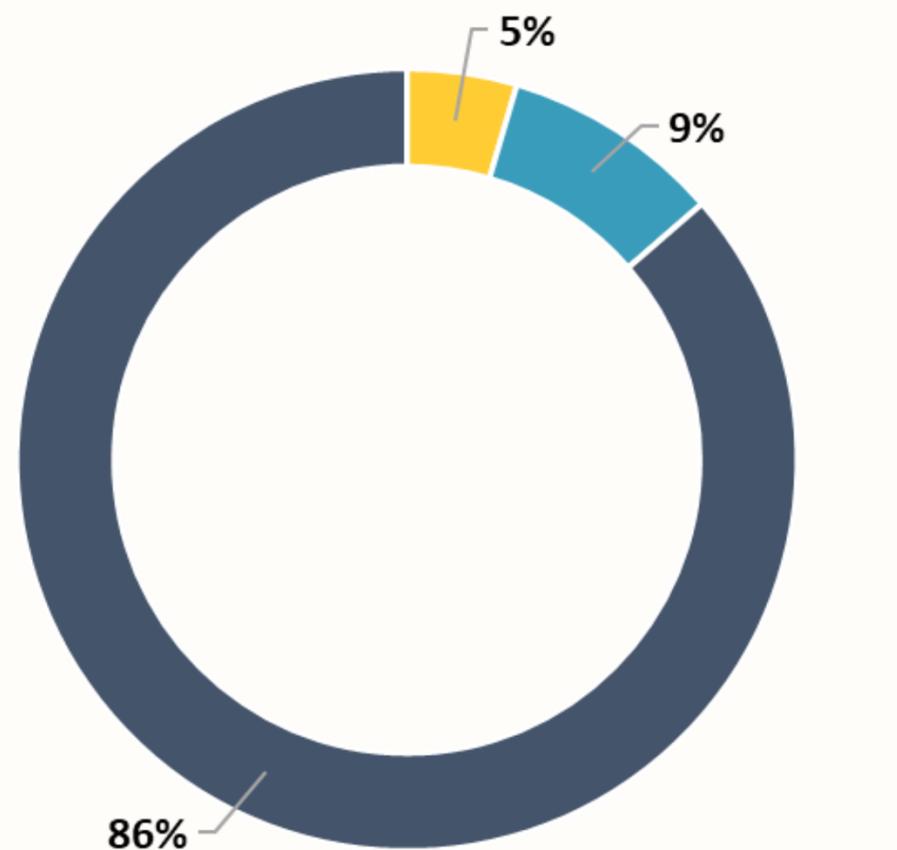
Levar terrenista para conhecer um empreendimento entregue
(visão empreendedor)



Tema 2: Valorização do ativo imobiliário através da gestão Associativa

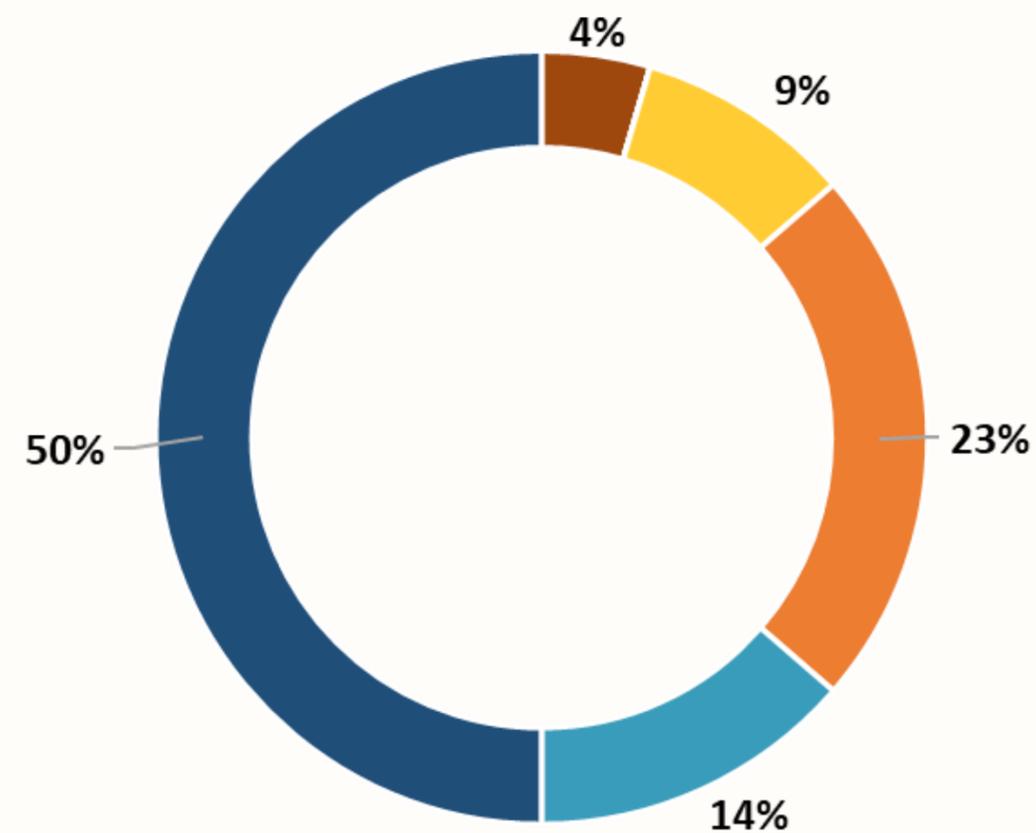
Tema 2: Valorização do ativo através da gestão associativa

Gestão associativa em geral X Valorização (visão consumidor)



0 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

ESG* X Valorização (visão consumidor)

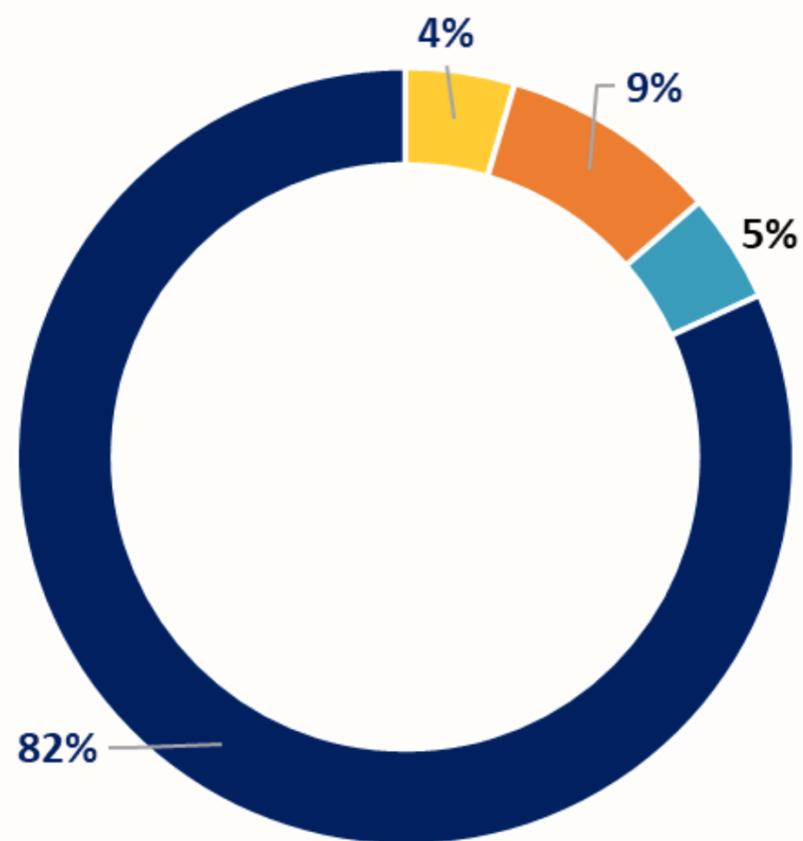


0 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

*ESG: comunidade | ambiente | governança

Tema 2: Valorização do ativo através da gestão associativa

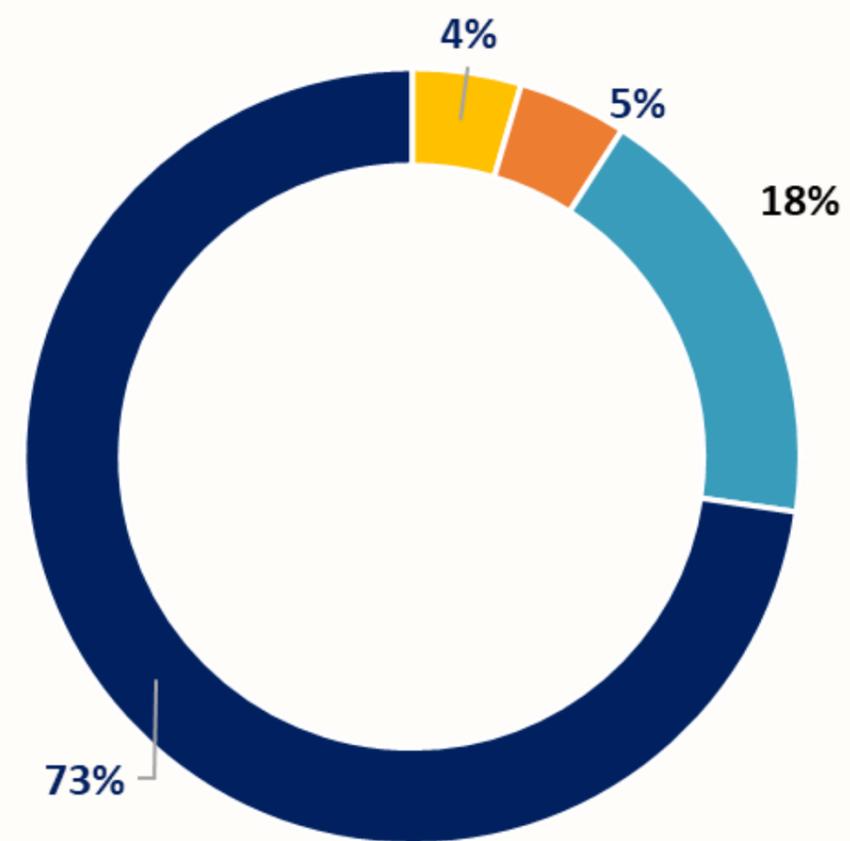
Qualidade urbanística* X Valorização (visão consumidor)



0 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

*Qualidade urbanística: padrão de calçada | altura | recúos

Manutenção** X Valorização (visão consumidor)

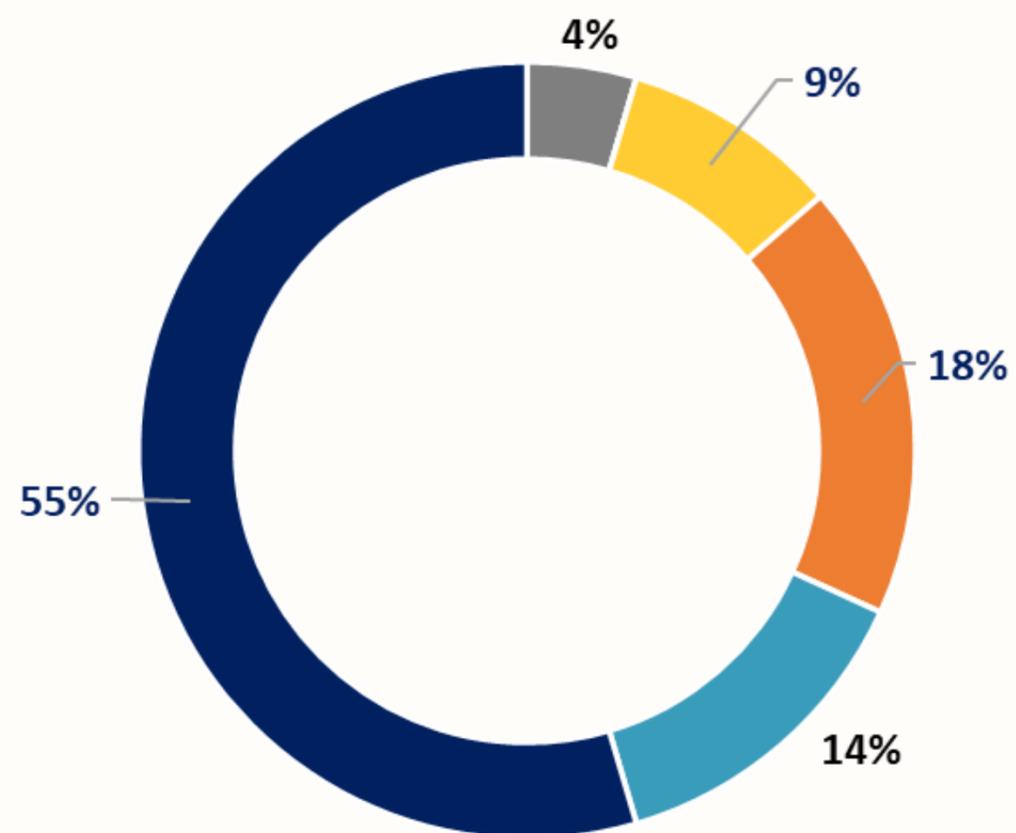


0 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

**Manutenção: ruas | guias e sarjetas | fechamento

Tema 2: Valorização do ativo através da gestão associativa

Segurança* X Valorização
(visão consumidor)



0 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

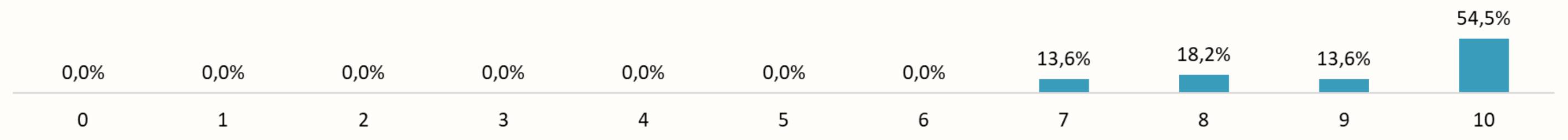
*Segurança: equipamentos | sistemas | procedimentos

Tema 3: Relevância do padrão urbanístico na percepção de valor

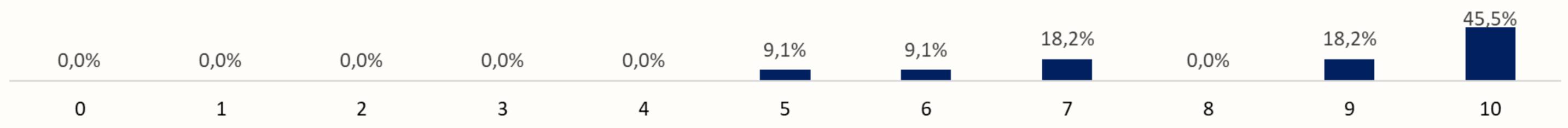


Tema 3: Relevância do padrão urbanístico na percepção de valor

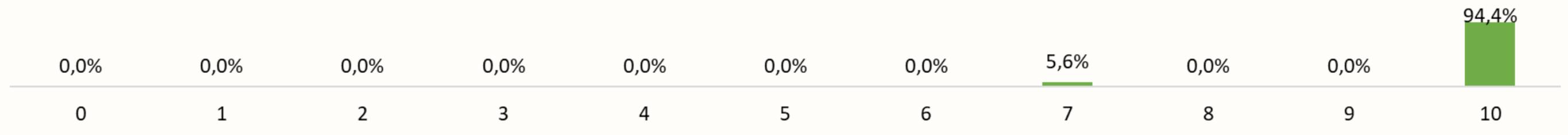
Importância de acompanhar as primeiras construções em **empreendimentos abertos** | X Valorização (visão consumidor)



Conceber restrições construtivas específicas em **empreendimentos fechados** | X Valorização (visão consumidor)



Importância das primeiras construções seguirem as restrições construtivas | X Valorização (visão empreendedor)

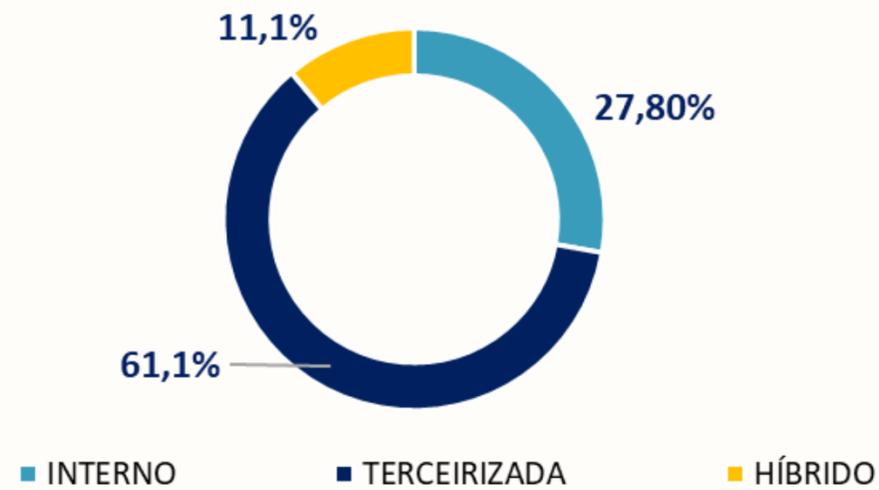


Tema 4: Práticas de estruturação da Associação

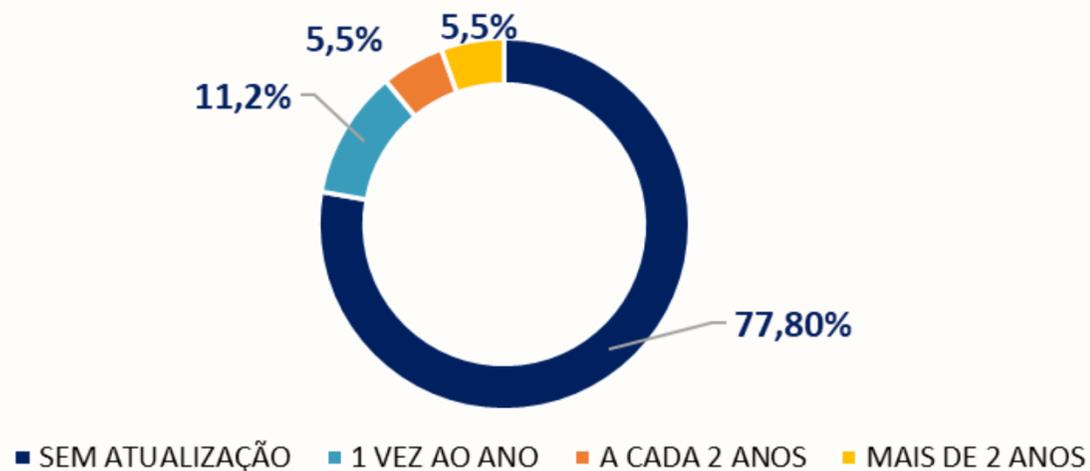


Tema 4: Práticas da estruturação da Associação

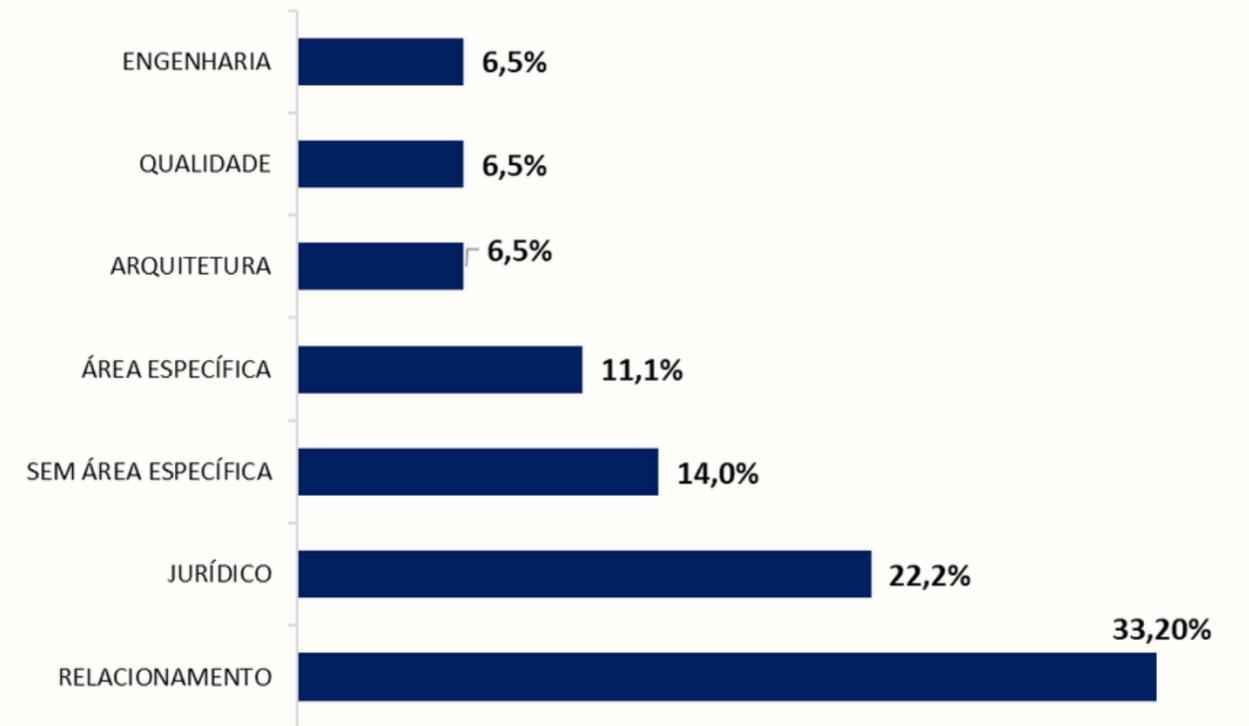
Responsável pela elaboração da documentação (visão empreendedor)



Frequência de atualização da documentação (visão empreendedor)



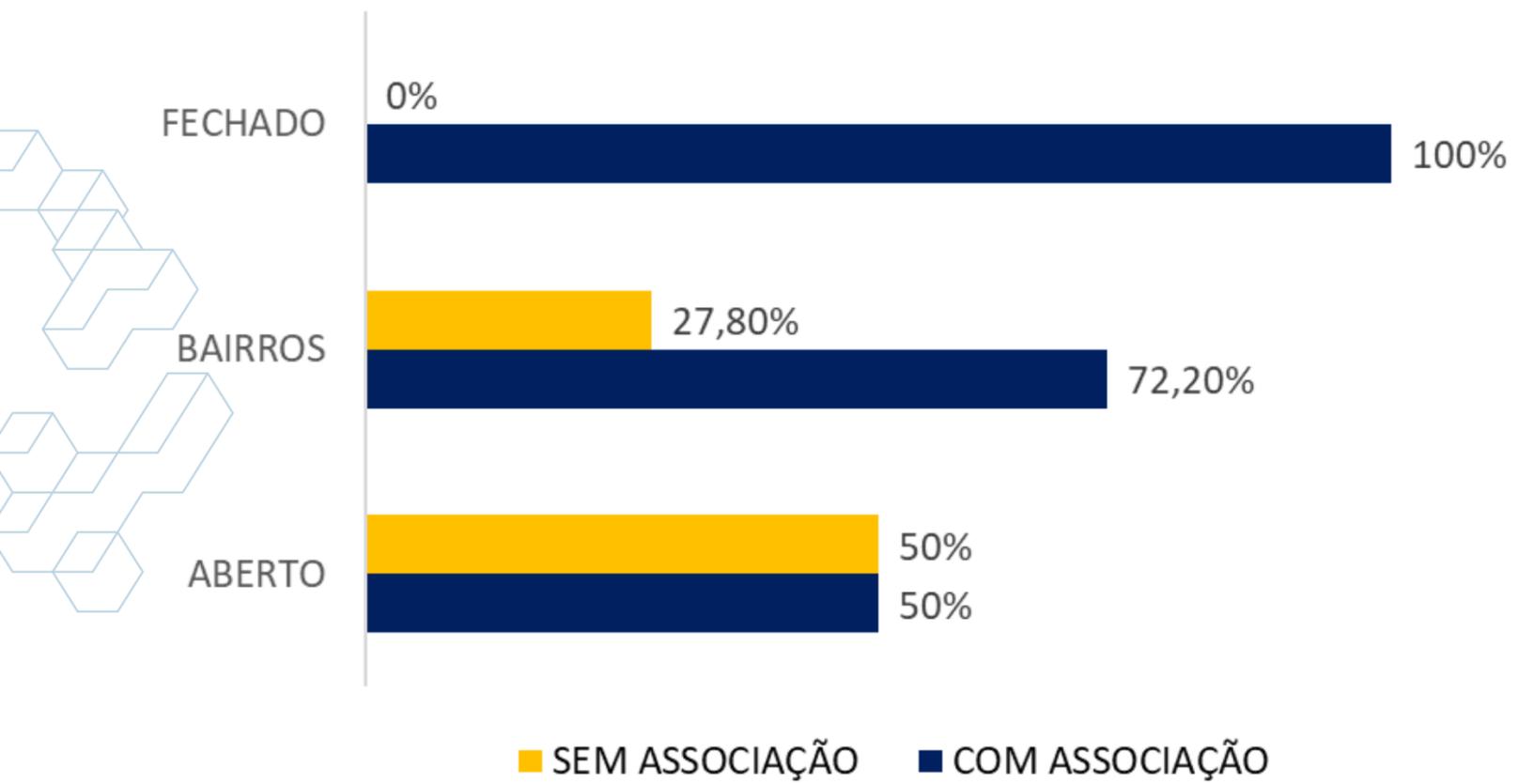
Área responsável pela interface com a Associação (visão empreendedor)



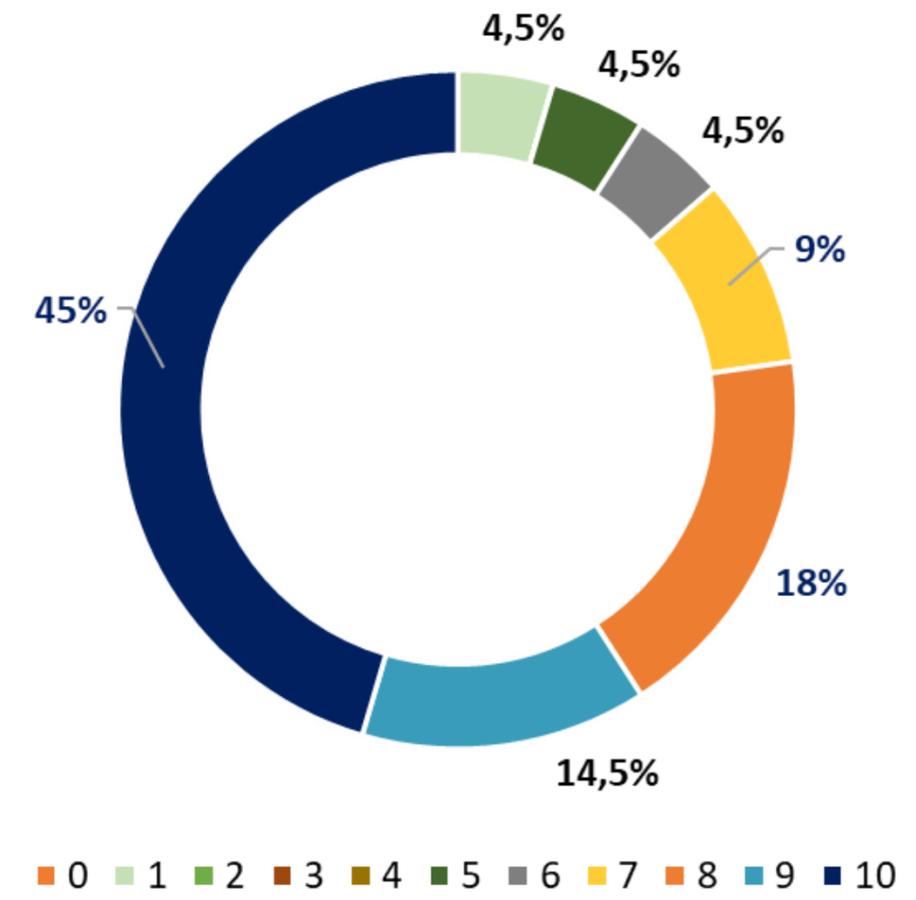
Tema 5: Associação por tipologia de produto

Tema 5: Associação por tipologia

Associação X Produto
(visão empreendedor)



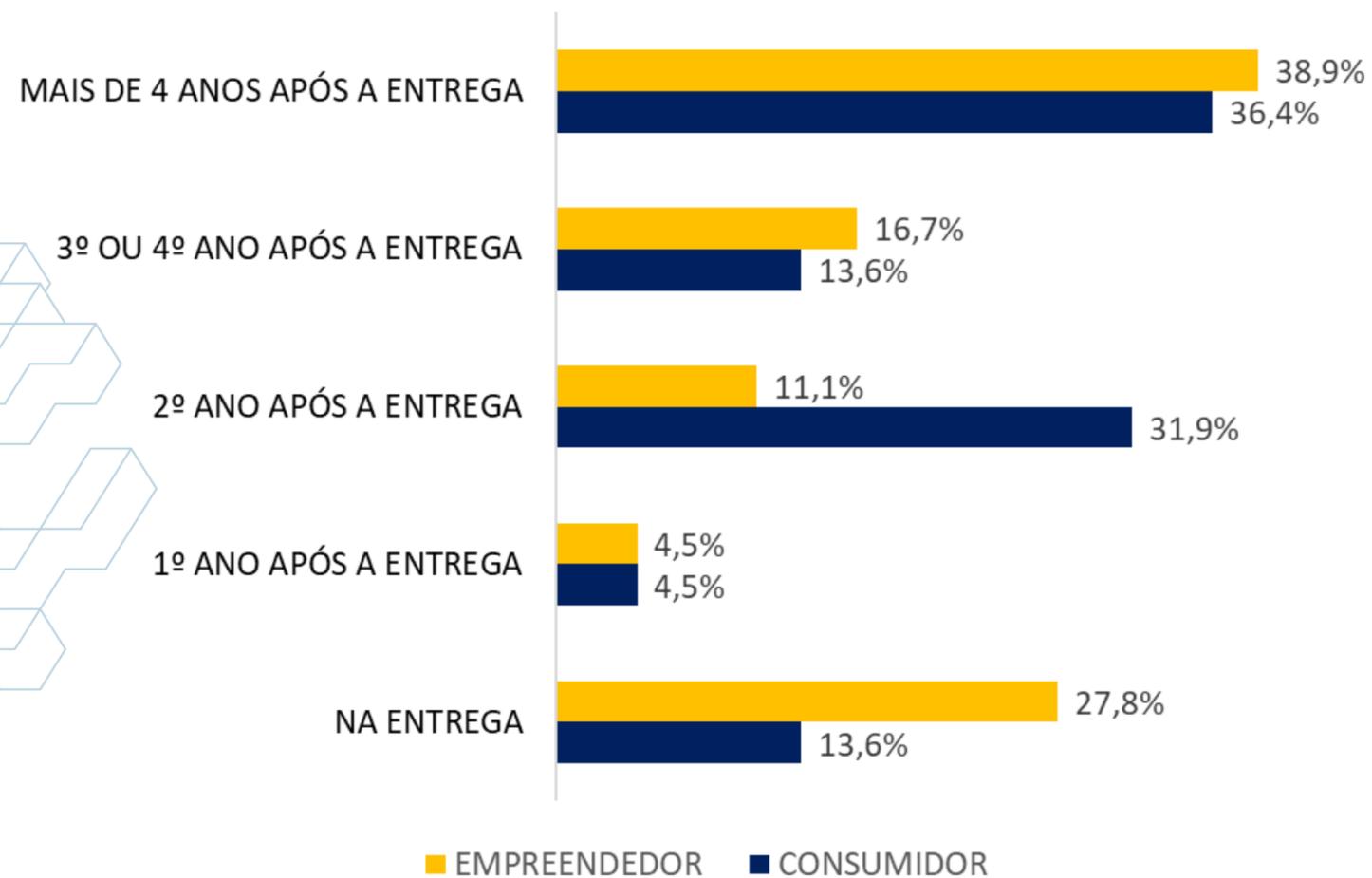
Associação em **aberto** X Valorização
(visão empreendedor)



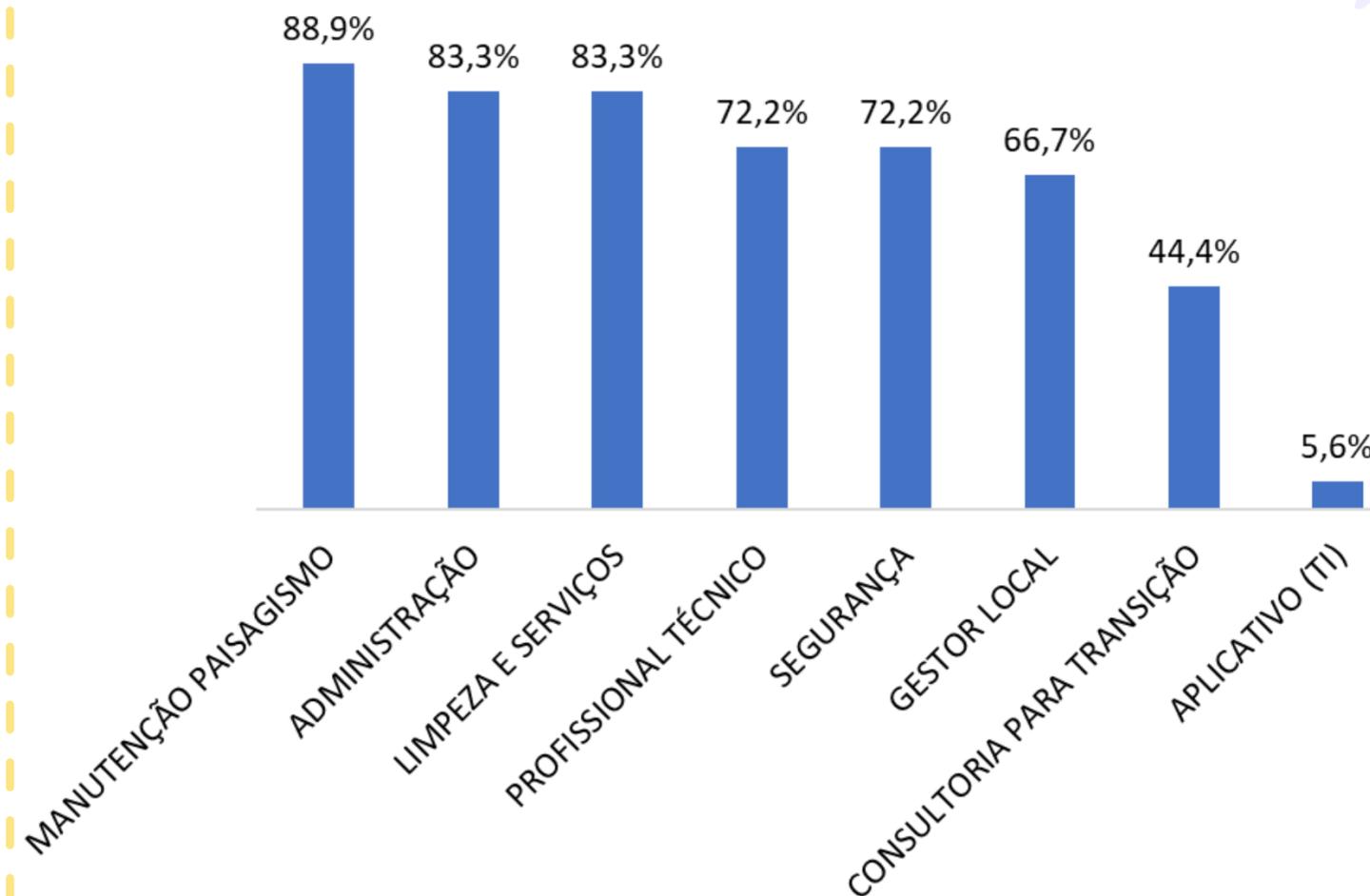
Tema 6: Transição da gestão associativa

Tema 6: Transição da gestão associativa

Passagem da gestão Associativa para os proprietários dos lotes



Serviços estratégicos contratados antes da entrega do empreendimento





ADITBrasil



Pergunta aos especialistas



Pergunta aos especialistas

Como tornar a Associação mais interessante aos proprietários e moradores? Como melhorar o engajamento de todos? Quais atividades poderiam desenvolver no qual beneficie a comunidade do empreendimento e do entorno?

Qual valor deve ser reservado para a estruturação e implantação de uma Associação?

O que fazer para manter o padrão e a qualidade do empreendimento, após a transferência para a Associação?





Mariangela Machado | Focus Trading

Cel: (11) 9 6336-1441

E-mail: mariangela.machado@focus.com.vc



Murilo Nascimento | VIP Engenharia

Cel: (11) 9 1312-6608

E-mail: murilo.nascimento@vip.com.vc



Renato Souza | GSP Loteamento

Cel: (15) 9 8124-2803

E-mail: renato.souza@gsp.com.br

AGRADECIMENTOS

