

QUE CONSTRUTORA É ESSA?



DE CASTRO
CONSTRUTORA

LEANDRO CANAL DE CASTRO
DIEGO D'ALEXANDRE

INTRODUÇÃO: BREVE E DIRETA AO PONTO	3
O QUE VOCÊ FARIA COM EXATOS 25 ANOS A MAIS DE VIDA?	3
QUEM É ESSE JOVEM?	4
E QUANDO QUISER CASAR?	6
E QUANDO QUISER TER FILHO?	7
E QUANDO ENVELHECER?	8
E SE JÁ TIVER UM APARTAMENTO E QUISER OUTRO PARA TER UMA RENDA EXTRA COM ALUGUEL?	9
SOLUÇÕES	10
SEGUIMOS ANTENADOS	18
ENTÃO, QUE CONSTRUTORA É ESSA?	20

INTRODUÇÃO: BREVE E DIRETA AO PONTO

Estamos cansados de ouvir essa pergunta, e é por isso que esse livro de bolso foi escrito.

Contar toda a história da De Castro, o sobrenome da família, pode te entediar, pois são mais de 3 décadas construindo, e não daria para fazer isso em poucas páginas. Pagar para um jornal fazer isso? Não! Pagar para alguém falar bem da gente? Definitivamente não.

Fazer 10 obras ao mesmo tempo para mostrar grandeza? Isso você encontra na história de grandes construtoras que já não estão mais no mercado. É só pesquisar, algumas são recentes. Nós preferimos permanecer com o pezinho no chão e a estrutura enxuta que serviu de base para todos os bons momentos e todas as crises até agora.

Esse livro não é institucional. Trata-se de uma história do cenário atual que te fará entender como estudamos, decidimos, planejamos e executamos os nossos prédios e que te convido a refletir conosco.

O QUE VOCÊ FARIA COM EXATOS 25 ANOS A MAIS DE VIDA?

Está claro que os jovens não estão aproveitando esse "bônus do século" (de expectativa média de vida em relação às pessoas da metade do século XX) para ter filhos, como a minha avó, que teve sete.

Quem conhece os jovens de hoje sabe que eles estão aproveitando esse bônus para outras coisas: conhecer mais pessoas e não se casar com o primeiro que aparecer, fazer graduação e pós-graduação, sair para passear, baladas, barzinhos, viajar com os amigos, dedicar-se ao corpo, à saúde e aos exercícios físicos ou ainda ficar em casa realizando postagens em redes sociais, blogs, ou participando de jogos em rede na internet.

A geração de hoje é minimalista em relação à vida e consome menos. Isso significa ter menos bens materiais, menos roupa, menos tênis. Quer usar cada peça por mais tempo, e existem reflexos claros até de menor expectativa de renda: não quer explodir na carreira, ficar milionária. Quer ganhar um bom dinheiro, gastar pouco, dividir as coisas e curtir a vida. Quer trabalhar e curtir dentro do mesmo dia, o tempo inteiro. Por isso é que nos ambientes de *coworking*, incubadoras de startups, uma parte do pessoal está trabalhando e outra parte está jogando videogame, jogando bilhar ou tocando violão.

QUEM É ESSE JOVEM?

Ele mora na casa dos pais mesmo tendo uma excelente renda e uma excelente formação. Fica com os pais até os 40 anos de idade, quando vai constituir sua família. Não contribui ou contribui muito pouco com as despesas da casa, e o mais curioso é que, mesmo adquirindo imóveis, ainda continuam com os pais.

Estuda e busca informações sobre os melhores produtos financeiros disponíveis no mercado por meio de empresas independentes, ou mesmo de especialistas das redes sociais que já possuem milhões de seguidores. Quer imóveis para investir e obter renda através de locações curtas, utilizando-se de aplicativos de estadia em escala mundial, já tão presentes em nossas vidas.

Ele é um solteiro convicto! Sabe do que estou falando? De pessoas e até mesmo casais que não dividem espaço. Cada um fica no seu lugar. Eles respeitam a cultura um do outro, com cada um no seu lugar, com seu dinheiro e sua vida. É livre de interesses, cada um tem seu dinheiro e suas posses e dividem tudo aquilo que compartilham, como uma boa viagem a dois, por exemplo. Assim, quer imóveis muito pequenos e práticos com custo de condomínio bem baixo.

A maioria nem pensa em propriedade de imóveis e sim em locações com modelos práticos, por aplicativos, com flexibilidade para se mudar na hora que quiserem, levando apenas o travesseiro, smartphone, roupas e poucos pertences. O imóvel precisa estar mobiliado decorado e pronto para locação.

Veja que interessante: cada um compra o seu imóvel. Eles estão juntos, passam quase todo o seu tempo livre juntos, ficam uma temporada no apartamento de um e outra temporada na casa do outro, então é importante saber que essa demanda é dupla. Simples assim, em vez de vender ou alugar

apenas um imóvel, vendem ou alugam dois. Parece que isso não existe, mas, se você olhar ao seu redor, esse é um grande público da nova década, e eles ocupam produtos reduzidos, de metragem muito compacta.

E QUANDO QUISER CASAR?

E se casarem? Bem, este é um grupo de demanda importante da nova década. São casais que por opção definitiva, logo no início do relacionamento, não querem ter filhos. Priorizam experiências e viagens, sempre curtas e constantes. Não fazem como os pais deles, que esperavam por toda a vida, ou por uma data marcante para fazer aquela viagem dos sonhos. A área privativa tem de conter só o essencial e a área de lazer precisa ser no ponto certo, com itens essenciais, bem equipados e sem os excessos de itens que só aumentam o preço do condomínio e são pouco utilizados.

Entre os serviços estão: o condomínio receber e armazenar compras de produtos perecíveis e não perecíveis, ter acesso a pequenas salas de trabalho (coworking), caixilho para receber compras de alimentos em aplicativos, recuo frontal no empreendimento para entrar em carros por aplicativos transmitindo maior sensação de segurança ao embarque. A quantidade de dormitórios diminuiu abruptamente para eles, sendo ideal vão livre, tipo estúdio, para trabalhar os compartimentos com madeira e vidro, 1 ou 2 dormitórios no máximo.

A quantidade de garagens pode ser reduzida para eles se isso significar uma redução no preço do imóvel: nenhuma ou uma. Isso porque quem precisa mais pode ficar com o carro, e a outra parte do casal pode ficar usando transporte público, bicicleta, patinete ou carros de aplicativos.

E QUANDO QUISER TER FILHO?

Quando o assunto é filho, optam por um só filho em virtude do relógio biológico, bem como pela prioridade na carreira e em aproveitarem um tempo do início do casamento. Não há tempo para manter muito espaço limpo, então a área privativa precisa também sofrer redução de 10% a 15% do que era praticado dez anos atrás.

Também, esse casal de jovens entendeu os custos envolvidos em criar filhos, então, o segundo "filho" pode ser um pet. A família com tamanho três é a família dominante do mercado imobiliário e ao longo dos próximos dez anos. Isso não mudará somente os imóveis: mudará as escolas e as faculdades, as colunas dos assentos dos aviões e muitas outras coisas.

Suas preferências são por área de lazer completa, porém compacta e itens que priorizem o pet que tem a missão de ser o companheiro do único filho: o cachorro, o gato, o lagarto, o jabuti, o passarinho, o peixe. Os bichinhos de estimação desses casais têm, e terão, cada vez mais, um alto valor emocional para esses casais na nova década.

Esses animais recebem muita atenção dos seus donos.

Os casais cuidam de seus animais domésticos com muito carinho, dedicação, e não poupam gastos com eles, sempre pensando no bem-estar e na longevidade de seus bichinhos. Os serviços ligados aos pets são uma grande demanda desse público, como por exemplo, área de lazer para os bichos, parceria do condomínio com passeadores para os cachorros, parceria do condomínio com clínicas veterinárias e pet shops para banho e tosa.

E QUANDO ENVELHECER?

Algumas poucas décadas atrás, as pessoas que alcançassem uma idade avançada tinham uma saúde delicada ou fragilizada e dependiam demais da família para cuidarem delas. Ficavam com aspecto sisudo, carrancudos, rigorosos, sem paciência com as crianças e sempre entravam em conflito com os mais jovens.

Os novos avós de hoje, com as modernas práticas preventivas, terapia e tratamentos das ciências, envelhecem com saúde, são muito ativos, pois trabalham ou se dedicam com afinco a hobbies diversos, e possuem muita disposição, vitalidade e energia aos 60, 70 ou mesmo 80 anos, ou até mais. Eles são modernos, viajam, passeiam, fazem implante capilar e usam cabelos da moda, a maioria está em boa forma física e usam calça customizada.

A obrigação das pessoas mais velhas no século XX era deixar muitos bens para filhos e netos aproveitarem a vida. Isso mudou, já que as pessoas que estão envelhecendo estão vendendo patrimônio e investindo em si mesmos, em viagens jamais realizadas, pois trabalharam a vida inteira para criar e ajudar filhos e netos. Lembrem-se do "bônus do século": "Por que deixar tudo para os outros se eu posso estar mais tempo aqui e aproveitar (em vida) com eles?".

Eles acabaram de descobrir que os filhos e as filhas só vão se casar com mais de 35 ou 40 anos, que o primeiro neto, e talvez o único, chegue somente daqui a dez anos, quando tiverem 75 anos, se é que, em um belo dia, chegará um netinho. Esses casais seniores acabaram de concluir: nosso apartamento imenso não ficará repleto de netos, como havíamos pensado e, ainda com muitos quartos, muitas garagens, condomínio caríssimo. Não é melhor trocar por um desses novos, modernos, práticos e menores para não precisar de duas empregadas domésticas nem passar o resto da vida limpando?

E SE JÁ TIVER UM APARTAMENTO E QUISER OUTRO PARA TER UMA RENDA EXTRA COM ALUGUEL?

Esse é um novo mercado que está se iniciando agora. Os investidores compram apartamentos

compactos, pois querem colocar essa locação dentro de aplicativos e por temporadas que vão de apenas um dia até um ano inteiro, e não querem ficar mais na locação tradicional que dura 12 meses ou mais.

Entretanto, quando investidores vão fazer isso, começam a ter trabalhos diários de limpeza, manutenção, troca de roupas de cama nos apartamentos, porque, na maioria dos aplicativos, esses serviços ficam por conta dos proprietários dos imóveis, os seja, dos investidores, que normalmente são profissionais liberais, empresários, funcionários públicos ou ainda aposentados. Então pergunto: quem vai conseguir fazer isso?

Calma, eu vou te ajudar! Essa solução da gestão de locações curtas por aplicativos é o novo grande filão do mercado imobiliário. É você faturando, dentro de um aplicativo com potencial em escala mundial, de maneira estruturada. Lembre-se de que quando você alugava um imóvel num contrato tradicional, tinha de anunciar esse imóvel até conseguir alugar, mesmo que fosse um cartaz no elevador do condomínio e era sua imobiliária que tinha de promover isso. Hoje, o nosso aplicativo expõe os imóveis para todos os potenciais locatários nativos ou estrangeiros, descansando, tirando férias ou trabalhando próximo. Limpeza e manutenção? Sim, já previmos isso.

SOLUÇÕES

Então, veja e curta as nossas soluções:

- **TAMANHO DO IMÓVEL:** os imóveis estão menores, mas os carros são mais qualificados, só que o número deles nas garagens está cada vez menor, e não para de cair. O novo padrão de expectativa para um imóvel é de uma unidade menor, mas a viagem da família para o exterior continua no topo das prioridades e tem se sofisticado em locais para se experimentar uma comida de um chefe renomado, mas não tem se sofisticado na hospedagem. Nós entendemos que as pessoas querem gastar a maior parte de seu dinheiro com experiências que lhes proporcionem muito bem-estar e lembranças inesquecíveis.

- **PORTARIA:** o condomínio agora pode ser com porteiro eletrônico ou com a ausência de porteiros, e cada morador aciona o portão principal e das garagens com seu *smartphone*. É preciso haver regras, obviamente, e o sistema do condomínio também tem a funcionalidade de liberar os amigos na portaria por QR Code. Fila para entrar? Nem pensar!

Há também outra necessidade importante que é o refrigerador na portaria para armazenar alimentos frescos adquiridos através de sistemas de entrega via aplicativos. Então, a rúcula, o salmão, a carne, tudo pode chegar ao condomínio, tem que ter quem os receba. O refrigerador disponível na portaria torna possível receber essa encomenda com a ajuda de um zelador, que na verdade virou um *concièrge*, um do zelador especial.

- **O NOSSO NOVO OLHAR PARA A VARANDA:** A varanda passou a ser um lugar para as pessoas conviverem, a nova queridinha da casa, com a possibilidade de as pessoas fazerem comida, bater papo, assistirem à TV, trabalhar no computador e também ficar navegando na internet. Falando nisso, para você e seus amigos não ficarem sem bateria, criamos um hub de conectores de celular na varanda. Por essa você não esperava, né?

Também tomamos cuidado em não retirar nada da varanda gourmet. Ao contrário, a aumentamos e demos a possibilidade de integração com a sala para ganhar amplitude, pois ela não é mais restrita apenas a receber os amigos para fazer um jantar de sexta-feira à noite, ela está reunindo a família.

A comida sempre foi uma oportunidade de confraternização para nossa espécie. No entanto, tinha um problema, porque o alimento tinha de vir da cozinha e passar pela sala até chegar à varanda. Para solucionar esse inconveniente, criamos o conceito de varanda gourmet, instalando-se um ponto de água, um ponto de esgoto e um ponto de eletricidade para um cooktop e, obviamente, um ponto de gás em uma bancada com pia permitindo que ali seja possível cozinhar e lavar alimentos e utensílios de cozinha. E também não nos esquecemos do frigobar.

Esse conjunto foi feito de forma muito planejada evitando o trânsito de ir e voltar da cozinha para buscar utensílios, etc. Dependendo do tamanho da pia, deixamos um espaço reservado

para a *airfryer*. A propósito, onde você deixa a sua *airfryer*?

Também projetamos um bom projeto de iluminação na varanda. Isso porque, se a reunião juntar bastante gente, é preciso mais iluminação. Por outro lado, se a ocasião é apenas para tomar um vinho e escutar música, deve-se diminuir a iluminação para dar um clima mais discreto e intimista.

Em suma, o novo hit é viver a vida na varanda. E, no futuro, acreditamos que ocorrerá a chegada de encomendas de não perecíveis e alimentos prontos, pedidos por aplicativos, por meio de drones que se acoplarão a pequenas plataformas disponíveis nas varandas gourmets.

- **CHURASQUEIRA, O PONTO QUENTE:** Vamos para o mais importante, a churrasqueira. Brasileiro gosta de churrasco. A questão é que a grande maioria das pessoas entrevistadas nas nossas pesquisas quer churrasqueira a carvão. Isso acaba dificultando um pouco as coisas para as incorporadoras pela dificuldade de encaixá-la no projeto, mas o nosso setor de arquitetura conseguiu projetar uma churrasqueira a carvão sem fumaça na varanda gourmet. Uhuuu!

- **O PET:** Achou que nos esqueceríamos dele? Além de reservar um espaço da casa para ele, incluímos um item super diferenciado no tanque, uma

torneira flexível para limpar utensílios e talvez até o seu animalzinho.

- **LAZER:** Apesar dos empreendimentos terem academia, as pessoas continuam usando as academias pagas e não queiram trazer o seu *personal trainer* para dentro do condomínio. Sabe por quê? Porque utilizam equipamentos básicos e até de baixa qualidade. Então, colocamos equipamentos mais sofisticados que dão muito mais valor agregado a esse produto. Dentro da expectativa de se deslocar o menos possível, também criamos uma sequência pessoal especializado em determinadas atividades, como yoga, meditação, treinamento funcional, gourmet, vinhos e várias outras. Afinal, não adianta um gramado verde e lindo no condomínio com pergolado sem a aula de ioga (observe que não é só ofertar o espaço, mas as atividades também).

Outra coisa, as construtoras em geral não dão atenção às escadas que normalmente são escuras, com acabamento bem simples, contando apenas com sinalização de emergência, mas nós fizemos algo diferente: criamos uma escada “aeróbica” pintada como se fosse uma pista de atletismo, com uma sinalização animada. Há a numeração dos andares, a contagem dos degraus, quantos metros a pessoa está subindo e uma avaliação de quantas calorias se perde a cada etapa.

Isso foi pensado para as pessoas que têm o hábito de subir para os apartamentos pelas escadas, mesmo devagarzinho, como exercício. E há também

os que chegam da academia e sobem para o apartamento, no 17º andar, pelas escadas só para finalizar o treino.

- **SUSTENTABILIDADE E AS NOVAS DEMANDAS:** Eu já mencionei que a taxa de condomínio é o grande vilão dos ocupantes de prédios. A sustentabilidade, portanto, é o nosso aliado estratégico para essa redução.

E não estou falando só para o cuidado com a água em que fazemos a captação da água da chuva e do dreno do ar condicionado de todos os apartamentos para ser reutilizada na limpeza do prédio, mas também da captação de energia solar em que, desde 2007, utilizamos em todos os nossos empreendimentos para os chuveiros dos apartamentos.

- **GARAGEM:** É uma forte tendência a redução de vagas de garagem ou mesmo o seu desaparecimento no futuro, porque o carro deixou de ser um desejo de consumo. Muitos jovens sequer se preocupam em aprender a dirigir. Houve um tempo em que o pai prometia ao filho que, se passasse no vestibular, lhe daria um carro. Hoje, preferem ir de Uber para reduzir custos com IPVA, seguro, combustível, manutenção, etc. Ou mesmo pelo simples fato de manter o emprego do motorista de aplicativo, pai de família que de repente se viu desempregado.

- **HOME OFFICERIZAÇÃO:** Com a pandemia, as residências passaram a ser o centro nervoso de

todas as atividades humanas, trabalho, estudo, lazer, descanso, alimentação, convivência e até exercícios físicos, absolutamente tudo deveria estar no mesmo lugar: no imóvel residencial.

Se a quarentena tivesse durado apenas sessenta ou noventa dias, tudo voltaria a ser como antes, mas, pelo longo período que ficamos “enclausurados”, os novos hábitos se consolidaram e agora tudo acontece em casa. Muitos arranjos foram criados de forma orgânica para que os filhos possam estudar e os pais possam trabalhar. Por isso, resolvemos ajudar com plantas que executam esse novo cenário de moradia, estudo e trabalho todos dentro de um imóvel, com o desafio de não aumentarmos metragens, pois dificilmente isso caberia nos bolsos dos novos compradores.

O desafio foi criar imóveis ainda mais inteligentes, projetos mais funcionais, que atendessem às novas necessidades, sem “estrangular” - esse é o termo correto - financeiramente o comprador. Fizemos mais com menos! É preciso ficar claro que as pessoas não compram mais as metragens dos imóveis, e sim, as soluções.

Na nossa visão, da mesma forma que alguém passava perto de você no espaço corporativo em que trabalhava antes, agora no trabalho on-line quem passa é sua esposa, seu filho ou sua sogra, ou ainda seu cãozinho de estimação. Então, onde fica o home office? Em cima de uma simples bancada que fizemos com mobiliário planejado inteligente com

os famosos *ring lights* para sua imagem aparecer melhor nas reuniões.

É o famoso ganha-ganha! As empresas gastam menos e os colaboradores ganham mais conforto, flexibilidade e mais proximidade com os cônjuges e os filhos.

E O MAIS IMPORTANTE: Tudo isso é orquestrado pelo nosso próprio aplicativo! Reserva das áreas comuns, abertura de portão e garagens, aluguel do apartamento, limpeza e manutenção dele, etc. Além disso, nosso App está interligado com as principais plataformas de locação internacionais como Airbnb para você locar com facilidade o seu apartamento.

Também acrescentamos um mini-mercado 24h e um lounge com chopeira, puffs, telão e fliperama em nossos empreendimentos.

E seguimos antenados em constante pesquisa, pois na economia digital, compartilhar significa, acima de tudo, racionar recursos para preservar o planeta. Vocês já pensaram, por exemplo, que o ferro de passar roupas, que pode ser compartilhado, fazendo com que milhares de toneladas de matéria-prima possam ser economizadas. No entanto, isso passa por um nível de civilidade que precisamos atingir.

Nós temos a cultura da posse. Quando éramos crianças, a maioria era repreendida veementemente

pelos pais quando compartilhávamos algo, não podíamos "emprestar nada" ou mesmo "oferecer um pouco do nosso lanche a um colega na escola". Mas as novas gerações já são muito mais sensíveis a mudar isto.

Num condomínio, o carro autônomo pode ser programado para uso por parte dos moradores em situações bem específicas, como ir fazer compras. E que tal o uso de patinetes para deslocamento, dentro dos condomínios maiores, como já acontece nas ruas das grandes cidades?

Um imóvel, totalmente conectado a uma rede dessa magnitude, pode tornar possíveis coisas antes impensáveis - e certamente a tecnologia de internet não vai parar de evoluir.

SEGUIMOS ANTENADOS

Quando pensamos no nosso próximo prédio, ele nunca está baseado no nosso maior empreendimento de sucesso ou no mais vendido pela concorrência, mas sim na expectativa de futuro, afinal, um prédio demora em média 6 anos para ser finalizado desde a concepção e negociação do terreno. Então, não podemos ter um prédio defasado no momento da entrega.

Se a maior marca de smartphones da atualidade tivesse olhado os modelos de celulares com teclas que vendiam mais, teria criado apenas um novo telefone com tecla mais bonito e funcional que o dos

concorrentes. Eles olharam, no entanto, para o futuro, e criaram um novo telefone sem teclas, que revolucionou o mundo.

O futuro desse setor nunca foi tão claro como agora. Do lado *downgrade* da humanidade, teremos famílias menores, menos pessoas casadas, os casais com menos filhos, os filhos com menos primos, menos contato presencial, taxa de condomínio mais baixa, menos pessoas dispostas a dividir o dinheiro ou o mesmo ambiente com outras; e do lado *upgrade*, teremos mais pessoas solteiras, mais animais de estimação, mais conexão e consumo de gigabytes, mais entretenimento on-line, mais necessidade de contato com a natureza e mais necessidade de socialização.

O que atrai as pessoas agora é a essencialidade do imóvel, as pessoas comprarão ou alugarão o que é essencial para elas, sem desperdícios. Se o home office for essencial, elas pagarão por isso, se a piscina aquecida com raia for essencial, elas pagarão por isso.

Um "mundo novo" seria algo completamente desconhecido, todavia, posso apontar algumas questões relevantes: as crianças e os adolescentes já estavam por horas a fio nos games em seus quartos há anos; os jovens já tinham menos filhos há anos; a família vem diminuindo vertiginosamente de tamanho desde a virada do século; as mulheres vêm conquistando seu justo espaço na sociedade há anos; a natureza e a vida selvagem clamam por preservação há anos; os imóveis vêm caindo

vertiginosamente de metragem desde o tempo das casas de nossos avós; o home office já é uma prática real nas empresas há anos; a quantidade de pessoas com smartphone na mão aumenta exponencialmente a cada ano; bilhões de pessoas postam desenfreadamente a cada segundo nas redes sociais e, em razão desse último item, já estamos fazendo distanciamento social com menos amigos e encontrando menos pessoas presencialmente há anos, mas nunca parávamos para pensar sobre isso. Não há nada que faça parte do chamado "novo normal" que já não estivesse acontecendo a um bom tempo em nossas vidas.

ENTÃO, QUE CONSTRUTORA É ESSA?

A De Castro é uma construtora que transcende os tijolos por um propósito muito maior com as pessoas. Sabemos que elas podem estar preferindo viver sozinhas, isoladas e sem filhos, mas nunca cansaremos de tentar uní-las. Não hesitaremos em continuar estudando diariamente o comportamento humano, na mesma proporção que estudamos engenharia e arquitetura para cumprir o nosso objetivo.

Se analisarmos friamente: o tijolo é o mesmo, o cimento é o mesmo.

A DIFERENÇA ESTÁ NO PROPÓSITO!