

PCC 3501 - GESTÃO ESTRATÉGICA  
GRUPO 6 - MITRE



Felipe Ribeiro Trevisan Abeche 9351360  
Lyon Cruz 8960695  
Paulo Yuh 8961143

# Tópicos

1. O Segmento Residencial
2. Ameaças e Oportunidades
3. Construção de Valor
4. As Cinco Forças Competitivas

# 1 - O SEGMENTO RESIDENCIAL - PRÉ 2020

1. Consolidação dos parâmetros de uso e ocupação do solo definidos pelo PDE2014
  - a. Tempo de incorporação é longo: resultados visíveis somente a partir de 2018
2. Período de retomada da crise e reaquecimento do mercado
  - a. Construção civil volta a crescer;
  - b. Demandas por habitações tanto para compra como para locação;
  - c. Retomada do crescimento do mercado imobiliário como um todo;
3. Manutenção e readequação de programas tradicionais de financiamento e produção de habitação.
  - a. Minha Casa Minha Vida
4. Millennials e Geração Y: Busca por novos tipos de trabalho e moradia
  - a. Coworking: WeWork e Regus
  - b. Coliving: Yuca e Casa Campus
  - c. Locação Temporária: Airbnb

# 1 - O SEGMENTO RESIDENCIAL - PRÉ 2020

ADITBrasil

ADIT BRASIL | EVENTOS | AGENDA | CURSOS E MISSÕES | WEBINARS | CONTEÚDO | ASSOCIADOS | ADIT ON DEMAND

## Notícias

### Mercado imobiliário otimista: 91% do setor acredita que 2020 será de crescimento

Loteamentos residenciais e residências verticais disparam com 65% de interesse nesses investimentos; estudo foi feito pela ADIT Brasil em parceria com o Grupo Prospecta

EM QUE MOMENTO DA CURVA O MERCADO IMOBILIÁRIO SE ENCONTRA?



QUAL O MAIOR RISCO QUE VOCÊ OBSERVA PARA SEU NEGÓCIO NO MOMENTO ATUAL?



# 1 - O SEGMENTO RESIDENCIAL - Av. Rebouças - 20 empreen.



# 1 - O SEGMENTO RESIDENCIAL - 2020

1. Começo otimista
  - a. manutenção das perspectivas de 2019.
2. COVID-19
  - a. Recesso econômico, alta do dólar e encarecimento dos produtos;
  - b. Incapacidade do setor da Construção Civil em manter as obras em funcionamento;
    - i. Dificuldade de manutenção de cronogramas de obra
  - c. Dificuldades burocráticas em obter aprovações;
  - d. Momento de baixa demanda tanto para compra como para venda.
3. Incapacidade de medição das verdadeiras consequências do COVID-19

## 2 - AMEAÇAS E OPORTUNIDADES

### Ameaças:

- Setor muito competitivo;
- Queda na procura por apartamentos devido à crise do COVID-19;
- Elevada expectativa sob a ótica do mercado devido ao IPO de sucesso;

### Oportunidades:

- A crise do COVID-19 pode ser uma oportunidade de ganhar mercado sobre as concorrentes;
- Expandir para outros mercados além da Região Metropolitana de São Paulo.

# 3 - CONSTRUÇÃO DE VALOR PARA O CLIENTE

- Estudos de Mercado -> Entendimento das demandas específicas dos clientes e estudo das melhores possibilidades para adequação do produto.
- Produtos Diferenciados -> Programa e acabamentos personalizados
- Identidade Mitre -> Estabelecer uma marca no mercado imobiliário, associada diretamente ao elevado padrão de qualidade, eficiência dos projetos e área de lazer completa para os diversos públicos - 94% de aprovação dos clientes em 2019;
- Preço de Venda -> Preço final de venda muito competitivo;
- Atendimento ao Cliente -> Dedicado completamente à satisfação do cliente.



# 4 - AS CINCO FORÇAS COMPETITIVAS

1. **Fornecedores:** Baixo poder de negociação com os fornecedores -> expectativa de saída da crise fez com que os preços aumentassem muito.
2. **Concorrentes:** Mercado muito competitivo.
3. **Novos Entrantes:** Cada vez mais difícil a entrada de novos concorrentes, dado que é um mercado muito competitivo.
4. **Clientes:** Poder de barganha proporcional ao sucesso de vendas até o momento.
5. **Substitutos:** Ameaça de produto substituto é baixa, pois apesar de existirem tais produtos, eles acabam tendo sucesso com apenas uma parcela específica do mercado.

# BIBLIOGRAFIA

- Mitre Realty