

## Decisões de engenharia definem margem e viabilidade de empreendimentos imobiliários

Escolhas técnicas feitas ainda no projeto impactam custos, prazos e retorno financeiro, aproximando engenharia e estratégia de negócios. Dados recentes da Câmara Brasileira da Indústria da Construção (CBIC) indicam crescimento próximo de 3% no setor, impulsionado por obras de infraestrutura e habitação. Ao mesmo tempo, estudos da McKinsey apontam que a produtividade da construção avança cerca de 1% ao ano, ritmo inferior a outros setores, o que pressiona margens e expõe ineficiências estruturais.

Nesse cenário, decisões de engenharia se tornam determinantes para a rentabilidade dos empreendimentos imobiliários.

Para Magnus Bruno Oyama Machado, engenheiro civil e cofundador da Mafrei Construtora e Incorporadora, o retorno financeiro de um empreendimento é definido antes mesmo do início da obra. “A engenharia deixou de ser apenas execução. Hoje, cada escolha técnica precisa ser pensada como decisão financeira. Um sistema construtivo mal definido pode comprometer toda a viabilidade do projeto”, afirma.

Na prática, o impacto é mensurável. Em um empreendimento multifamiliar liderado por ele, a revisão do sistema estrutural reduziu em 23% o consumo de concreto e em 10% o uso de aço, além de acelerar a execução da obra. O efeito foi imediato: aumento de eficiência operacional e um lucro líquido de 29% aos sócios. A decisão, embora técnica, redefiniu a viabilidade financeira do empreendimento.

Essa conexão entre engenharia e resultado financeiro se manifesta em diferentes etapas. A definição do sistema estrutural interfere no peso da edificação, no tipo de fundação e no consumo de insumos. Já o planejamento da obra impacta prazos, custo de mão de obra e riscos de retrabalho. Quando mal coordenados, esses fatores geram custos invisíveis que reduzem a margem final.

“A maior parte das perdas não está nos grandes erros, mas na soma de decisões acumuladas ao longo da obra. Um layout mal planejado, uma logística ineficiente ou uma ordem de execução inadequada geram desperdício contínuo”, explica. Ele destaca que empresas que integram engenharia, suprimentos e planejamento conseguem antecipar problemas e proteger a rentabilidade.

O avanço dessa visão está diretamente relacionado à profissionalização do setor. Incorporadoras passaram a tratar o projeto

como um ativo financeiro, no qual cada variável técnica deve ser analisada sob a ótica de retorno. Isso inclui desde a escolha de materiais até a organização do canteiro. “Hoje não basta construir bem. É preciso construir com inteligência financeira. A engenharia precisa dialogar com o fluxo de caixa do empreendimento”, afirma.

Essa mudança também exige mais critério na contratação de parceiros. Empresas especializadas em planejamento, compatibilização de projetos e gestão de obra ganham espaço por reduzir riscos e aumentar a previsibilidade. Ainda assim, o alerta é claro: contratar sem avaliar histórico técnico e capacidade de execução pode ampliar custos em vez de reduzi-los. “O erro mais comum é escolher fornecedores apenas pelo preço. Sem análise técnica, o barato pode sair muito caro ao longo da obra”, afirma.

Com base em sua experiência à frente de projetos, ele destaca cinco decisões de engenharia que impactam diretamente a rentabilidade do empreendimento:

- **Definir o sistema construtivo adequado** - A escolha entre laje maciça, pré-moldada ou soluções mistas altera consumo de materiais, prazo e custo estrutural.
- **Planejar a obra com foco na sequência produtiva** - A organização das etapas de execução reduz retrabalho, evita gargalos e melhora o uso da mão de obra.
- **Integrar engenharia e suprimentos desde o início** - A compatibilização entre projeto e suprimentos evita mudanças tardias e desperdícios.
- **Estruturar a logística do canteiro** - Fluxo de materiais, posicionamento de estoques e circulação interna impactam diretamente a produtividade e o custo operacional.
- **Investir em gestão e controle de dados** - Indicadores de desempenho permitem decisões mais rápidas e evitam desvios de custo ao longo da obra.

A tendência é que essa integração entre técnica e finanças se torne ainda mais relevante. Com custos pressionados e maior exigência por eficiência, empreendimentos que não incorporarem essa visão tendem a perder competitividade.

“Quem trata engenharia apenas como custo está ficando para trás. Hoje, ela é uma das principais alavancas de rentabilidade no negócio imobiliário”, conclui.

# Mercado imobiliário em alta impulsiona busca por qualificação profissional

Kultivi, maior plataforma online de educação gratuita do Brasil, lança cursos de marketing digital, negociação e avaliação imobiliária voltados ao setor

O mercado imobiliário brasileiro segue em ritmo de crescimento e geração de oportunidades. Dados do Novo Caged apontam que o setor de atividades imobiliárias registrou mais de 95 mil contratações em 2025, enquanto a construção civil ultrapassou a marca de 3 milhões de trabalhadores formais no país, impulsionada pelo aquecimento do mercado habitacional e pelos investimentos em moradia.

Em paralelo à expansão do setor, cresce também a necessidade de profissionais mais preparados para lidar com um mercado cada vez mais digital, competitivo e técnico. De olho nesse cenário, a Kultivi, maior plataforma online de educação gratuita do Brasil, oferece três cursos voltados ao setor imobiliário: Marketing Digital para Corretores de Imóveis, Atendimento e Negociação no Mercado Imobiliário e Avaliação Imobiliária Básica.

As formações são gratuitas, online e voltadas tanto para quem já atua na área quanto para profissionais que desejam ingressar ou se especializar no mercado imobiliário. Os cursos foram desenvolvidos para atender demandas práticas do setor, unindo conceitos técnicos, estratégias de vendas, relacionamento com clientes e posicionamento digital.

“O mercado imobiliário vive uma transformação muito acelerada. Hoje, não basta apenas conhecer imóveis. O profissional precisa entender de comunicação, negociação, tecnologia e comportamento do consumidor.



Nosso objetivo com esses cursos é democratizar esse acesso ao conhecimento e permitir que mais pessoas consigam se destacar profissionalmente”, destaca Claudio Matos, CEO da Kultivi.

Segundo levantamento da Câmara Brasileira da Indústria da Construção (CBIC), a construção civil foi responsável por quase 15% das novas vagas formais criadas no Brasil em determinados períodos de 2025, reforçando o peso econômico do setor e sua capacidade de absorção de mão de obra. Além da geração de empregos, o mercado imobiliário também vem passando por mudanças no comportamento do consumidor, especialmente no ambiente digital. A busca por imóveis nas redes sociais, plataformas online e canais digitais transformou a forma como corretores e imobiliárias se relacionam com clientes.

“Existe uma profissionalização muito forte acontecendo no setor imobiliário. O corretor deixou de ser apenas um intermediador e passou a atuar como consultor estratégico. Quem dominar ferramentas digitais, atendimento e análise de mercado terá muito mais oportunidades nos

próximos anos”, complementa o executivo.

Confira os cursos oferecidos:

### Marketing Digital para Corretores de Imóveis

O curso foi criado para profissionais que desejam fortalecer sua presença online, atrair clientes e utilizar o marketing digital de forma estratégica no mercado imobiliário. A formação mostra como redes sociais, campanhas digitais e geração de leads podem se transformar em ferramentas reais de crescimento profissional. Entre os conteúdos abordados estão fundamentos do marketing digital, criação de perfis profissionais em redes sociais, geração de leads, campanhas de marketing, análise de métricas e estudo de casos de sucesso no setor imobiliário. As aulas incluem temas como: O que é Marketing Digital para Corretores de Imóveis; Marketing Digital no Setor Imobiliário; Criação de Perfis em Redes Sociais; Estratégias de Geração de Leads; Ferramentas de Marketing Digital; Criação e análise de campanhas; Ajustes de performance; e Estudos de caso.

### Atendimento e Negociação no

### Mercado Imobiliário

Voltado para quem deseja melhorar a relação com clientes e aumentar a eficiência nas vendas, o curso trabalha técnicas práticas de comunicação, atendimento e negociação aplicadas ao cotidiano do mercado imobiliário. A formação ensina como transformar atendimentos em oportunidades reais de negócio, utilizando escuta ativa, empatia, comunicação estratégica e técnicas de negociação para lidar com objeções e conduzir fechamentos com mais segurança. O conteúdo inclui: Fundamentos do atendimento imobiliário; Comunicação eficaz com clientes; Exercícios práticos de comunicação; Técnicas de negociação; Identificação de objeções; Simulações de atendimento; Role-playing de negociação; e Estudos de caso e avaliações práticas.

### Avaliação Imobiliária Básica

O curso de Avaliação Imobiliária Básica foi desenvolvido para quem deseja compreender como funciona a definição do valor de imóveis e quais fatores influenciam diretamente a precificação de propriedades. A formação apresenta conceitos técnicos essenciais, métodos de avaliação, legislação e interpretação de laudos, oferecendo uma visão mais analítica e estratégica do mercado. Entre os temas abordados estão: Introdução à avaliação imobiliária; Contexto do mercado imobiliário; Fatores que influenciam o valor de um imóvel; Método comparativo; Método involutivo; Método de custo; Normas técnicas de avaliação; Legislação aplicável; Interpretação de laudos; e Exercícios práticos.

## Proclamas de Casamentos

### CARTÓRIO DE REGISTRO CIVIL 33º Subdistrito - Alto da Mooca ILZETE VERDERAMO MARQUES - Oficial

Faço saber que os seguintes pretendentes apresentaram os documentos exigidos pelo Art. 1525, do Código Civil Atual Brasileiro e desejam se casar:

Opretendente: **TIEGO MOREIRA PINTO DA SILVA**, estado civil divorciado, filho de Ademir Pinto da Silva e de Eudy Moreira de Matos da Silva, residente e domiciliado no Alto da Mooca, neste subdistrito, São Paulo - SP. Apretendente: **RUDE ROSEMEIRE OLIVEIRA DA SILVA**, estado civil solteira, filha de José Barbosa da Silva e de Rosemeire de Oliveira da Silva, residente e domiciliada no Alto da Mooca, neste subdistrito, São Paulo - SP.

Opretendente: **BRUNO ALVES CILIBERTI**, estado civil solteiro, filho de Mario Ciliberti e de Marcilene Alves Ferreira Ciliberti, residente e domiciliado neste Subdistrito, Alto da Mooca - São Paulo - SP. Apretendente: **DANIELA MARTINS FERRAZ**, estado civil solteira, filha de Antonio Carlos Ferraz e de Fatima Martins Ferraz, residente e domiciliada neste Subdistrito, Alto da Mooca - São Paulo - SP.

Opretendente: **ALEX SANDRO SILVEIRA DA SILVA**, estado civil solteiro, filho de Deoclecio Uburana da Silva e de Abelina Silveira, residente e domiciliado no Alto da Mooca, neste subdistrito - São Paulo - SP. Apretendente: **CRISTIANE REGINA THOMÉ NOVAIS**, estado civil divorciada, filha de Asor José Novais e de Nanci Gimenez Thomé Novais, residente e domiciliada no Alto da Mooca, neste subdistrito - São Paulo - SP.

Opretendente: **PHILIP TRINDADE DE BRITO**, estado civil divorciado, filho de Luiz Mario de Brito e de Maria da Conceição Trindade de Brito, residente e domiciliado neste Subdistrito, Alto da Mooca - São Paulo - SP. Apretendente: **SUELLEN BELINATO MOTA**, estado civil divorciada, filha de Ozeio Pereira Mota e de Lourdes Aparecida Belinato Mota, residente e domiciliada neste Subdistrito, Alto da Mooca - São Paulo - SP.

Opretendente: **LUIZ MARQUES DO CARMO**, estado civil solteiro, filho de Armando Caetano do Carmo e de Maria Luzenil dos Anjos Carmo, residente e domiciliado neste Subdistrito, Alto da Mooca - São Paulo - SP. Apretendente: **MILVIA SOUZA MOREIRA**, estado civil solteira, filha de Afrânio Moreira e de Maria Souza Santos, residente e domiciliada neste Subdistrito, Alto da Mooca - São Paulo - SP.

Opretendente: **EVANDRO CASTILHO PEREA**, estado civil solteiro, filho de João Antonio Castilho Perea e de Yara Panzarino Castilho Perea, residente e domiciliado no Alto da Mooca, neste subdistrito - São Paulo - SP. Apretendente: **NATHALIA BARROS SAMPAIO**, estado civil solteira, filha de Gerson Gonçalves Sampaio e de Luzinete Barros Sampaio, residente e domiciliada no Alto da Mooca, neste subdistrito - São Paulo - SP.

Opretendente: **JOÃO PAULO SOUZA ALVES**, estado civil solteiro, filho de Nelson Alves dos Santos e de Raílda Souza dos Santos Alves, residente e domiciliado neste Subdistrito, Alto da Mooca - São Paulo - SP. Apretendente: **PALOMA DE ANDRADE ARAÚJO**, estado civil solteira, filha de Francimar Alves Araújo e de Rossemilda de Andrade Araújo, residente e domiciliada neste Subdistrito, Alto da Mooca - São Paulo - SP.

Opretendente: **RENATO SCHMIDT**, estado civil solteiro, filho de Olivio Schmidt e de Cristina Helena Barroso Schmidt, residente e domiciliado no Subdistrito da Vila Prudente - São Paulo - SP. Apretendente: **MARINA SILVA ALVES**, estado civil solteira, filha de José de Almeida Alves e de Iris Meire Paz e Silveira Filho, residente e domiciliada neste Subdistrito, Alto da Mooca - São Paulo - SP. Obs.: O pretendente é residente à Rua Joaquim de Abreu Luz, nº 419, casa 02, Vila Prudente, nesta Capital - São Paulo - SP, e a pretendente é residente à Rua Campo Largo, nº 1011, casa 02, Alto da Mooca, neste Subdistrito - São Paulo - SP. Em razão da revogação do parágrafo 4º do Artigo 67, da Lei 6015/77, pelo Artigo 20, Item III, alínea "b" da Lei 14.382/22, deixo de encaminhar Edital de Proclamas para afixação e publicidade ao Cartório de residência do pretendente.

Se alguém souber de algum impedimento, oponha-se na forma da lei. Lavro o presente, para ser afixado no Oficial de Registro Civil e publicado na imprensa local  
Jornal Empresas & Negócios

### CARTÓRIO DE REGISTRO CIVIL DE PESSOAS NATURAIS 15º Subdistrito - Bom Retiro Amanda de Rezende Campos Marinho Couto - Oficial

Faço saber que os seguintes pretendentes apresentaram os documentos exigidos pelo Art. 1525, do Código Civil Atual Brasileiro e desejam se casar:

Opretendente: **IGOR CESAR SANTOS OLIVEIRA**, nascido nesta Capital, Mooca, SP, no dia 14/04/1990, profissão empresário, estado civil solteiro, residente e domiciliado neste Subdistrito, São Paulo, SP, filho de Joaquim Oliveira Filho e de Hêlia Maria Santos Oliveira. Apretendente: **ALINE FERNANDA LIMA OLIVEIRA ROCHA**, nascida em Atibaia, SP, no dia 28/10/1995, profissão estilista, estado civil solteira, residente e domiciliada neste Subdistrito, São Paulo, SP, filha de Joel Oliveira Rocha e de Maria Helena de Lima.

Se alguém souber de algum impedimento, oponha-se na forma da lei. Lavro o presente, para ser afixado no Oficial de Registro Civil e publicado na imprensa local  
Jornal Empresas & Negócios

## PROTOCOLO DE ASSINATURA(S)

O documento acima foi proposto para assinatura digital na plataforma Certisign Assinaturas. Para verificar as assinaturas clique no link: <http://assinaturas.certisign.com.br/Verificar/C8D1-9500-ECD2-46E4> ou vá até o site <http://assinaturas.certisign.com.br> e utilize o código abaixo para verificar se este documento é válido.

Código para verificação: C8D1-9500-ECD2-46E4



### Hash do Documento

A0DFB9A0E1A679D326DB68F62EE2E3947960557FBB29CB2DB20355B3765219E4

O(s) nome(s) indicado(s) para assinatura, bem como seu(s) status em 25/05/2026 é(são) :

- Lilian Regina Mancuso - 05.687.343/0001-90 em 25/05/2026 20:57 UTC-03:00  
**Tipo:** Certificado Digital - JORNAL EMPRESAS E NEGOCIOS LTDA - 05.687.343/0001-90

### Evidências

**Geolocation:** Location not shared by user.

**IP:** 172.16.4.20

**AC:** AC Certisign RFB G5

