

FIM DE PAPO

O TEMPO Belo Horizonte DOMINGO, 1 DE DEZEMBRO DE 2013

www.otempo.com.br

Entrevista

Guilherme Gonçalves

Diretor e fundador da GR Assessoria Especializada

Com sede na avenida Cristiano Machado, na região Leste de Belo Horizonte, GR Assessoria Especializada já foca 2014 e está se mobilizando com estratégias de marketing para obter aumento de 50% de clientes no próximo ano



DIBRIG LUMINOSA/LAÇA

Estratégia para crescimento

MÁRCIA XAVIER

Com foco em venda e locação e oferecendo também serviços de administração de condomínios residenciais e comerciais, de síndicos profissionais, de assessoria jurídica, de contabilidade e de seguros, a GR Assessoria Especializada vem se expandindo no mercado e tem conquistado a clientela.

Em entrevista a O TEMPO, o diretor e fundador da empresa, Guilherme Gonçalves, falou sobre as metas, os diferenciais e os serviços prestados.

A GR Assessoria Especializada trabalha com venda e locação de imóveis. Qual segmento apresentou maior crescimento nos últimos meses? A empresa pretende intensificar a atuação em algum deles? Nos últimos meses observamos um aumento de 30% com a locação de imóveis, segmento que mais cresceu em comparação à venda, entretanto, pretendemos intensificar a atuação na venda de imóveis. Nossa meta para 2014 é o aumento de 50% dos clientes. Pretendemos ainda especializar o segmento de imóveis, sendo que já está em processo de criação a empresa Leon e Gonçalves Consultoria Imobiliária Ltda., para ser responsável por toda a demanda de aluguel e venda de imóveis da GR.

A empresa oferece serviços de administração de condomínios e de síndico profissio-

“Nos últimos meses observamos um aumento de 30% com a locação de imóveis, segmento que mais cresceu em comparação à venda.”

nal, sendo responsável por 65 prédios na capital. Quais os benefícios para os clientes? Quais as vantagens e os desafios desses serviços? Os clientes têm diversos benefícios: ter a vida facilitada com programação de pagamentos de taxa de condomínio via boleto bancário; contar com um representante que zele pelo condomínio; ter a contabilidade em dia com o envio de declarações obrigatórias por lei; ter acesso a documentos do condomínio online; assessoria ampla nos interesses do condomínio, etc. Contando com tais benefícios, os clientes se sentem mais tranquilos para estar em casa sem se preocupar com questões do condomínio. O grande desafio da área é atender moradores que não entendem o funcionamento do serviço, que muitas vezes, depende da agilidade de prestadores de serviços para ser concluído. Vale ressaltar que, constantemente, nossos profissionais passam por treinamentos para poder atender às demandas com o maior profissionalismo possível.

Comente os demais serviços prestados (advocacia, contabilidade e seguros). Quais os desafios de se atuar com esse grande leque? Deve-se ter uma equipe bem qualificada para tratar bem cada cliente de acordo com o nicho profissional escolhido. A Advocacia, contabilidade e seguros são áreas plenamente compatíveis entre si, sendo que o exercício de cada uma, com planejamento, não interfere no desempe-

nho da outra. Como advogado, atuo na área cível em geral e trabalhista. A GR presta serviços de contabilidade especializados para a área médica, enquanto que, no ramo de seguros, temos clientes de seguro condominial, automóveis e vida e previdência privada. Atuar com esse grande leque de serviços tem sido um enorme prazer para nós e motivo de orgulho, pois o exercício de tais profissões só foi possível com estudo e com a captação de clientes.

Quais outros diferenciais a GR Assessoria Especializada oferece a seus clientes? A GR oferece os serviços acima citados, mas o grande diferencial é a rápida resposta da equipe em relação às solicitações dos clientes. Temos observado que muitas reclamações em relação às empresas em geral dizem respeito à demora no atendimento das demandas. O que deveria ser obrigação empresarial, atualmente tem se tornado um diferencial.

Como o senhor avalia o mercado imobiliário mineiro? Verificamos que no ano de 2012 o boom imobiliário – expressão utilizada pela alta valorização dos imóveis – acabou. A valorização dos imóveis seja para venda, seja para locação, existe, mas não no patamar anterior. Para fins de exemplo, observamos que no mercado mineiro e paulista o índice de reajuste dos contratos de aluguéis não tem passado de 7% ao ano.

“A região Leste tem sido a nova vedete de negócios imobiliários, face à proximidade do centro e facilidade de acesso.”

Em relação ao preço de venda dos imóveis, recentemente foram feitas pesquisas que apontaram que em Belo Horizonte o valor do metro quadrado teve alta de somente 1,50% no ano, sendo que em três meses houve queda no valor. Há várias especulações no sentido de que agora estamos começando a viver a “bolha imobiliária”, expressão utilizada para, em síntese, explicar a pouca valorização ou redução do preço dos imóveis. O panorama atual do mercado mineiro não é tão promissor quanto os anos anteriores.

A empresa tem sede na avenida Cristiano Machado. Como é a oferta na região? Por que a escolha dela? A avenida Cristiano Machado possui uma extensão que abrange vários bairros, além de ser uma ótima referência comercial, já que muitos cidadãos conhecem o local. A oferta na região tem sido alta, justificada por vários empreendimentos imobiliários em construção na região leste, como, por exemplo, os bairros Fernaldo Dias, Palmares, Floresta, Sagrada Família, União etc.

Quais regiões de Belo Horizonte devem crescer no âmbito de novos negócios? Conforme dito acima, a região Leste tem sido a nova vedete de negócios imobiliários, face à proximidade do centro e facilidade de acesso. Vários empreendimentos têm sido observados nos bairros que compõem essa região.