



Maquete do Duo Corporate Tower: Um marco na construção civil da Paraíba

## APÓS SUCESSO DE VENDAS DO DCT, PLANC ANUNCIA NOVOS PROJETOS

O Duo Corporate Towers, empreendimento corporativo da Planc, já é um sucesso consolidado, na avaliação do diretor comercial da construtora, Clóvis Cavalcanti. Mais de 84% das vendas foram realizadas, começando uma nova fase de congregar os condôminos através de reuniões temáticas como a ocorrida no dia 4 de julho, na sede comercial da construtora. As obras do DCT já foram iniciadas com a construção de muro de arrimo e formação completa da equipe.

A palestra teve como objetivo apresentar resultados da pesquisa de mercado realizada pela Datastore, que foi responsável pela indicação dos principais equipamentos do empreendimento. Clóvis adiantou que um dos segredos do sucesso desse empreendimento é a pesquisa de mercado, juntamente com a análise e estudos realizados por grupos de trabalho.

O diretor comercial também comentou que, após o sucesso desse empreendimento, um novo projeto já está sendo desenvolvido, havendo inclusive, uma data predefinida para reunir profissionais de corretagem nas discussões, apresentando dados de pesquisa. "Fazemos pesquisa em todos os projetos para não errar, porque hoje o mercado não aceita nenhum tipo de erro", avaliou.

A nova aposta da Planc é um projeto residencial. Segundo Clóvis, será um empreendimento com boa área, localização privilegiada e ampla área de lazer com lançamento previsto para novembro.

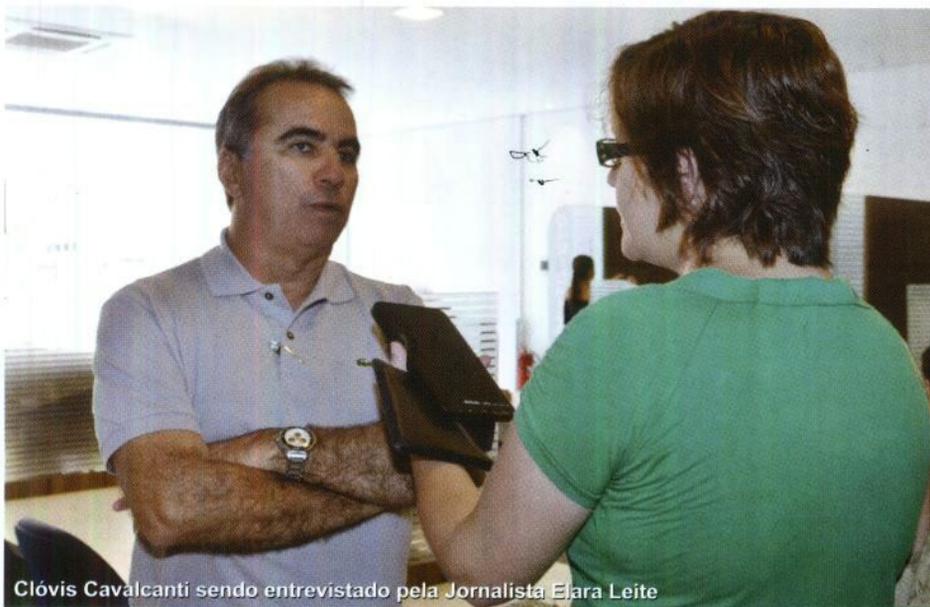
### Datastore

A Datastore realizou pesquisa de mercado para a Planc em relação à viabilidade comercial do DCT realizando entrevistas

com empresários e diretores de grandes empresas, que seriam potenciais compradores do produto. "O DCT antecipa o futuro. Ele já fazia parte das expectativas das pessoas, mas não estava materializado", avaliou Marcos Araújo, presidente da empresa de pesquisa.

Os equipamentos oferecidos no DCT foram todos indica-

dos pelos resultados de pesquisa da Datastore, inclusive aqueles que agregam valor, como elevadores de alta tecnologia, cabeamento, fibra ótica para internet mais rápida, entre outros. No DCT, segundo Marcos, a principal palavra é conexão global, localização com acessos e suporte de tecnologia que permite ao cliente estar sempre conectado com o mundo.



Clóvis Cavalcanti sendo entrevistado pela Jornalista Elara Leite

“Pelo crescimento espelhado de outras cidades maiores, pela análise, era visível que o empreendimento seria amplamente absorvido pela mobilidade, espaço, acessibilidade ao aeroporto, saída do Estado para outras capitais e para o interior. Essas conexões se tornaram um diferencial para o retorno imobiliário e corporativo”, disse.

Para Marcos, o mercado paraibano supera as expectativas do ponto de vista do Nordeste e do país. Ele analisa que a desaceleração do crescimento, atualmente, é devido à oferta de crédito do passado, na qual os consumidores compraram produtos imobiliários e estão recebendo agora. “A partir de então, os empresários vão recuperar seu lucro, voltar ao mercado e acelerar novamente. É um ciclo. Entre as capitais intermediárias do Nordeste, como Recife, Natal, Sergipe, eu considero que João Pessoa seja a segunda melhor. Em vendas, João Pessoa só perde para Aracaju, que é um mercado diferenciado, mais fechado, orgânico”, comentou.

Marcos também considera que o Governo precisa melhorar no Estado e no Nordeste, principalmente, a questão

de estradas, trânsito, logística de semáforos nas regiões mais movimentadas, além da melhoria da infraestrutura urbana, para que as pessoas possam se deslocar. “Uma visão mais ampla disso, implementando projetos de envergadura maior, como trens eVLTs facilitaria o crescimento de novas regiões imobiliárias, centros urbanos deslocados do centro da cidade, ampliando as possibilidades”, finalizou.

A Datastore é uma empresa de pesquisa de mercado com o objetivo de confrontar os modelos vigentes. Atualmente, a organização tem 1800 projetos de pesquisa realizados, sendo líder nacional no setor imobiliário com 250 empresas clientes, incluindo a Planc.

O conceito utilizado pela Datastore é o da mercadometria,

que consiste em utilizar metodologia científica e visão prática de negócios, oferecendo ao cliente uma visão prática, de como transformar os números da pesquisa em retorno financeiro.

Em 2012, a Datastore realizou 72 mil entrevistas de campo com 45 entrevistadores. Cada entrevistador realiza, em média, seis entrevistas por dia. São clientes em mais de 500 cidades.

Alguns clientes da Datastore são Jornal do Comercio, Ecorodovias, Cordvida, GP Investimentos, Leroy Merlin, Friboi, Tilibra, Agrocere, Dabi Atlante, Jornal Correio da Bahia e mais dez grupos jornalísticos. Há ainda uma divisão da empresa chamada Datastore Star, que já realizou pesquisas para espetáculos como Madonna, Circo de Soleil, Skol Sensations, FestVerão Salvador, Bon Jovi e Blue Man Group.

O grupo Datastore também tem entre seus produtos o DatastoreOn, que alia pesquisa de mercado com resultados em tempo real. Outras empresas do grupo são a Stratesign, uma agência de propaganda para empreendimentos imobiliários e a Blackbird, que realiza consultoria e aplica-

ções para fundos de investimento imobiliários.



Marcos Ramos, Clóvis Cavalcanti e Constantino Cartaxo satisfeitos com o sucesso das vendas do Duo Corporate Tower (DCT)

### Palestra

Na palestra apresentada na Planc, o presidente da Datastore, Marcos Oliveira, apresentou o conceito da empresa em pesquisa de mercado, que é de transformar a informação em conhecimento e o conhecimento em ação.

Marcos realizou uma análise do panorama econômico nas duas últimas décadas, com o crescimento do País e das opções de compra para os brasileiros. Com o tempo, em sua avaliação, devido às mudanças sociais, com o tempo, os ambientes de moradia ficaram menores, assim como as famílias menores, aliados à nova cultura tecnológica. Para Marcos, o que mudou nas casas, vai mudar também nas empresas.

**FARMÁCIA  
CENTRAL**

**FARMÁCIA CENTRAL**



**SUPERFARMA**  
REDE DE FARMÁCIAS

**J. NUNES & CIA. LTDA.**  
MEDICAMENTOS EM GERAL

Av. Dom Pedro II, 440 - Centro - Tel.: (83) 3271-1316 - Guarabira - Paraíba

ACEITAMOS: CARTÕES VISA, CREDICARD, DINERS E HIPER CARD - SINCERIDADE ABSOLUTA