

Filipe Boni

Sustentabilidade Com Custo Inteligente Para Incorporadoras

Como desenvolvedores imobiliários inovadores usam modelagem preditiva para alcançar projetos mais sustentáveis, cortar custos e aumentar os ganhos

Caro leitor, parabéns pela sua decisão.

Se você chegou até aqui, acredito que está curioso em saber como é possível atingir **resultados sustentáveis com custos reduzidos** em suas novas construções.

Desta forma, você pode encontrar diferenciais que poucos enxergam para a maior competitividade da sua empresa.

Em outras palavras, estamos falando sobre estratégias em sustentabilidade que **fazem sentido** para o seu negócio, ajudando sua empresa a bater metas e crescer todos os trimestres.

E é justamente aqui que este livro pode te ajudar.

Alguns avisos importantes:

Devido a nossa ampla audiência nas línguas inglesa e portuguesa para o mercado da construção civil, talvez você esteja aqui porque faz parte de **um dos seguintes cenários:**

1. **Você é um incorporador, construtor ou empreendedor** que busca incluir sustentabilidade em suas construções para obter diferencial e visibilidade no seu negócio.

2. **Você é um arquiteto, engenheiro ou designer** que busca incluir elementos sustentáveis para obter diferencial e visibilidade ao seu negócio.

Para qualquer um desses cenários, trago **boas notícias**: é possível utilizar esta metodologia para o seu negócio.

Portanto, quero apresentar orientações cruciais sobre as possibilidades e requisitos para que você possa utilizar a sustentabilidade para extrair os maiores benefícios.

Desta forma você pode tomar a decisão mais assertiva possível sobre se deve levar ou não este processo adiante.

Estamos resolvidos? Vamos em frente!

A sustentabilidade como diferencial positivo (e não negativo) no seu negócio

Todos sabemos que o mercado da construção civil está cada vez mais competitivo. Portanto, empresas precisam ser **inovadoras** e trazer uma visão de futuro para se manterem em crescimento.

Uma maneira de buscar inovação é **investir na sustentabilidade para o seu negócio**, pensando na transformação do mercado que está ocorrendo. Afinal, uma aceleração neste processo aconteceu após a pandemia e é

uma transformação que tende a se manter nos próximos anos.

Um exemplo de indicador dessa aceleração são os Millennials. Cada vez mais elas estão se tornando decisores importantes no processo de compra de novos imóveis, e enxergam a sustentabilidade como **um critério fundamental** nesta escolha.

Conforme a análise do Relatório "Millennials and Homeownership" da Associação Nacional de Corretores de Imóveis dos EUA realizado em 2022, **80% dos Millennials compradores de imóveis** estão preocupados com o uso de energia em suas casas.

Isto é especialmente importante para os Millennials que vivem em áreas urbanas que experimentam custos de energia cada vez mais elevados.

Outro indicador da aceleração da economia verde e que está cada vez mais em pauta é **a agenda do ESG**. Ela está transformando a forma que empresas do mercado financeiro trabalham com a sustentabilidade, e cada vez mais incluem essas estratégias em seus processos.

O principal motivo dessa transformação são os investidores. Todos querem investir de forma segura, portanto empresas que pensam nas suas esferas ambientais, sociais e de governança serão mais amigáveis para este público, atraindo

mais investimentos e mantendo-os de forma mais longa em suas carteiras.

Portanto se o mercado financeiro – que é aquele que movimenta o capital do mundo – está buscando cada vez mais sustentabilidade para seus processos, logicamente que a maioria das outras empresas irão tender a seguir esses moldes mais cedo ou mais tarde.

O outro lado da moeda: a sustentabilidade ineficiente

Porém, se estes dados são animadores para o futuro do nosso planeta, existe também **um outro lado da moeda.**

Muitos reclamam sobre o custo-benefício que estratégias sustentáveis podem trazer para um negócio.

Um dos principais desafios para implementar práticas de sustentabilidade é que elas são **frequentemente mais caras** do que os métodos tradicionais.

Isto é especialmente verdadeiro para novas construções, onde o projeto e os materiais de um edifício devem ser levados em consideração ao construir a instalação.

Logo, muitos consideram que investir em sustentabilidade não faz um sentido tão substancial em seus negócios. O

processo pode ser custoso e a visibilidade desta aplicação pelo mercado muitas vezes não é a esperada, gerando desapontamentos.

Portanto, como podemos chegar em edificações **com equilíbrio entre custo-eficácia e sustentabilidade?**

A resposta é encontrar entre todas as variáveis possíveis da edificação uma **combinação de elementos** que gere uma redução de custos e o maior nível de desempenho, aumentando o custo benefício da implementação da sustentabilidade em seu negócio.

Mas como isso é possível? Continue lendo para compreender o segredo.

Fazendo mais com menos: o segredo para a sustentabilidade que gera impacto positivo em seu negócio

Como tornar projetos mais sustentáveis e reduzir custos simultaneamente? **A resposta é simples**, mas complicada na equação.

Explico.

A simplicidade da resposta é que precisamos encontrar **a melhor combinação entre os elementos construtivos** que estamos especificando em nossos projetos.

Afinal, cada elemento construtivo possui um custo e propriedades que impactarão no consumo de energia.

Um exemplo técnico simples: comparando um vidro incolor com um vidro de alta performance

Um vidro incolor possui um SHGC (Coeficiente de Ganho de Calor Solar) de 0,8 aproximadamente.

De forma simplista isso significa que de 100% da radiação solar que chega na superfície do vidro, 80% dela passará para dentro da edificação, gerando calor e **aumentando o consumo de ar condicionado** no verão.

Já um vidro de alta performance possui um SHGC de aproximadamente 0,3. Isso significa que dos 100% da radiação solar que chega na superfície do vidro, agora só passa 30% para dentro da edificação.

Portanto, o consumo de energia no verão **tende a ser menor**.

Qual é a melhor opção para esta edificação?

Geralmente, **quem não se preocupa** com consumo de energia irá adotar um vidro incolor para baratear os custos.

Já aqueles **que se preocupam** em entregar mais qualidade aos clientes irão adotar o vidro com maior performance, gastando mais.

Porém, muitas vezes eles não verão o retorno do investimento de volta para os seus bolsos.

Agora vem a pergunta. Qual opção você escolheria?

E é aqui que está a resposta:

Não existem apenas dois vidros. **Existe um edifício.**

Em outras palavras, a resposta está na performance no edifício como um todo e o seu retorno do investimento, e não no vidro mais caro ou mais barato.

Afinal, existem dezenas de combinações de vidros. Alguns podem ser mais econômicos e gerar uma maior performance da edificação.

Já outros vidros serão apenas um desperdício de dinheiro, pois gera poucos benefícios.

Portanto, dentre todas as opções de vidros existe uma especificação que será a mais enxuta **para a sua edificação**, trazendo um maior retorno do investimento e gerando maior qualidade de vida para os usuários.

Talvez a melhor opção possa ser o vidro com SHGC de 0,5. Ou 0,4. Ou 0,35. Ou mesmo o vidro incolor!

Resumindo: o alto desempenho do edifício com o melhor custo benefício dependerá **da melhor equação** entre propriedades dos elementos construtivos aliados ao seu custo.

Então, como disse antes...

A resposta é simples, quando falamos em simplesmente buscarmos a melhor relação de custo benefício.

Porém, **a equação fica mais complicada** quando inserimos as centenas de combinações possíveis de todos os outros condicionantes que atingem uma edificação.

Entre estas variáveis estão:

- O clima onde o projeto está inserido.
- A volumetria da edificação.
- Os outros elementos construtivos do próprio projeto (parede, piso, cobertura, etc).
- Os sistemas que estão sendo considerados para a edificação.
- A quantidade de usuários.
- Os edifícios vizinhos da edificação.
- Entre outras variáveis.

Ainda, não podemos avaliar as possibilidades apenas analisando a edificação em um horário estático do dia.

Devemos considerar o desempenho da edificação **durante as 8760 horas do ano**. Afinal, as pessoas merecem ter qualidade de vida no máximo de tempo possível.

O motivo da falha em sustentabilidade dos 95% dos incorporadores, e a nossa solução

Aqui nós começamos a compreender os motivos do porquê 95% dos incorporadores falham quando tentam atingir a sustentabilidade dos seus investimentos.

O motivo principal é que eles simplesmente não conseguem avaliar **as centenas de possibilidades** que podem surgir da combinação de todas as variáveis, e muitas vezes acabam com resultados decepcionantes.

Como disse anteriormente, **para cada projeto** haverá uma equação de melhor custo-benefício de seus elementos construtivos.

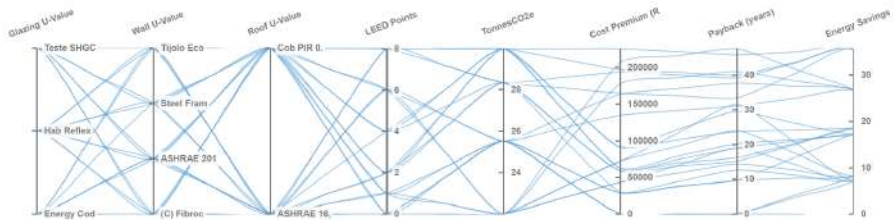
O que precisamos agora é apenas buscar os ingredientes e colocarmos todos eles em uma bateria de simulações para descobrir a melhor equação. Assim, podemos encontrar **a melhor combinação** de elementos construtivos com o custo mais baixo.

Abaixo, iremos avaliar todos os ingredientes inseridos em um **relatório de Otimização de Custos** criado pela UGREEN.

Ela é uma ferramenta de análise computacional que irá analisar todas as variáveis possíveis e apontar resultados a nível de:

- Créditos possíveis de serem atingidos na Certificação LEED (LEED Points).

- Pegada de carbono (Tonnes CO2e).
- Custo de cada combinação de sistemas propostos (Cost Premium).
- O tempo de retorno do investimento de cada combinação (Payback (years)).
- Economia de energia em porcentagem (Energy Savings).



Perceba que estamos avaliando, **nas colunas da esquerda para a direita**, 3 tipos de vidros (Glazing), 4 tipos de parede (Wall) e 2 tipos de cobertura (Roof).

Cada um desses elementos possui um custo, propriedades térmicas e uma pegada de carbono específica.

E cada combinação gera resultados em todas as variáveis nas colunas subsequentes, desde a pegada de carbono até a economia de energia da edificação.

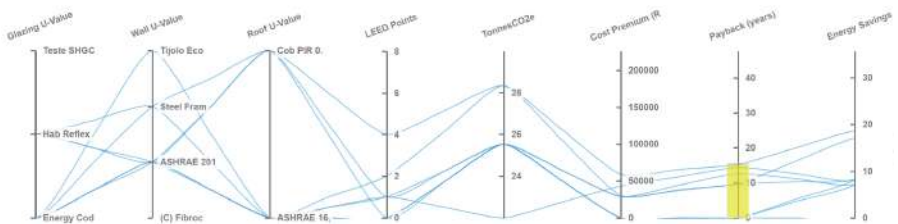
Desta forma, podemos avaliar dezenas, até centenas de possibilidades **de uma só vez**.

Porém, alguns resultados terão um retorno do investimento de 30 a 50 anos (coluna payback). Investir em algo que você teria

o retorno do investimento de 30 a 50 anos faria sentido para você?

Muitas vezes, não faria.

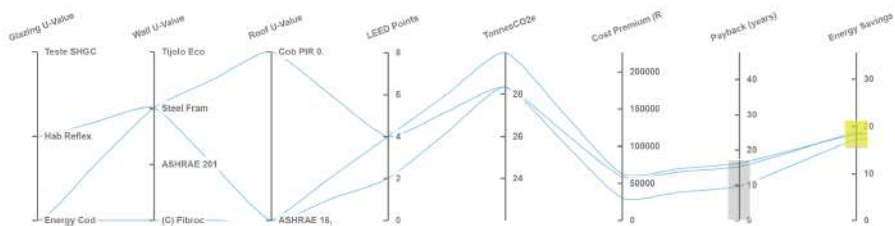
Porém, nós podemos agora isolar todas as combinações de elementos construtivos que possuem um retorno do investimento de no **máximo 15 anos**, conforme o retângulo amarelo da figura abaixo.



Agora, possuímos menos combinações, mas **todas elas dentro de um período de payback razoável**. As combinações começam a ficar mais interessantes agora, certo?

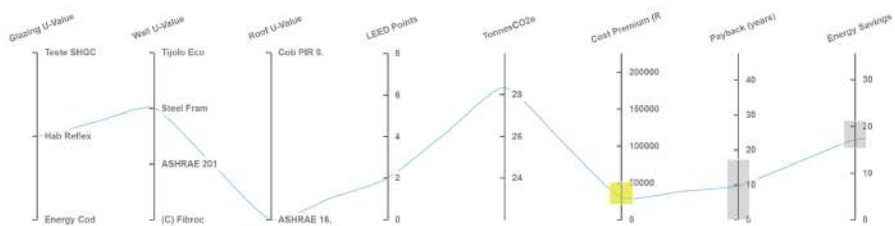
Mas precisamos ver agora quais soluções dentro do período de payback aceitável nós teremos **a maior economia de energia**.

Portanto, podemos agora selecionar todas aquelas combinações que estão gerando **a maior economia de energia**, como podemos observar no retângulo amarelo da figura abaixo.



Agora restam para a edificação apenas três combinações. São os nossos **3 melhores resultados** das várias análises, que estão gerando economia de energia com tempo de retorno do investimento baixo.

E podemos isolar a melhor das equações no retângulo amarelo da imagem abaixo.



Surpreendentemente, a equação que gerou o melhor resultado possui o período de retorno do investimento de **apenas 10 anos** com um custo adicional de apenas R\$35.000 reais.

Foi possível uma **economia de energia de 18%** já em cima de um projeto com a arquitetura otimizada. Considerando este projeto desde o início, a economia de energia projetada é de 42%.

Conclusão da análise e dois possíveis benefícios para seu negócio

Como podemos observar, é possível economizar energia sem aumentar drasticamente os custos em muitos casos.

E também podemos perceber que um investimento neste tipo de análise pode realmente ser **altamente rentável** para o proprietário do edifício, algumas vezes gerando economia ao invés de custo.

Portanto, é possível entregar melhores resultados para seus clientes não apenas solucionando seus problemas, mas **fornecendo-lhes uma solução otimizada** a partir de múltiplas perspectivas.

Isto também facilita a tomada de decisões por parte de seus clientes, com períodos de retorno mais rápidos e menos incertezas.

Existe também o benefício de **branding sustentável** para a sua empresa.

Você será visto como uma empresa inovadora e com visão de futuro, capaz de fornecer soluções para problemas que os clientes talvez nem saibam que existem.

Quando seus clientes estiverem satisfeitos, eles irão recomendar sua empresa para outras pessoas.

Em outras palavras, você terá a oportunidade de construir **uma marca sustentável resiliente**, que será uma excelente base para o crescimento futuro.

O próximo passo para obter resultados sustentáveis com custo reduzido

Quem decidiu ler este material e está nesta página obviamente é uma pessoa dedicada, séria e comprometida. **Esse é o público que buscamos atrair.** São essas as pessoas que irão realmente dar os passos para a inovação sustentável.

Agora, você precisa definir um plano.

Afinal, podemos ter o máximo de conhecimento e força de vontade, mas se não soubermos canalizar tudo isso em estratégias que gerem benefícios para o seu negócio, você poderá encontrar **os mesmos problemas** que 95% dos construtores possuem neste mercado quando buscam atuar com sustentabilidade.

E falamos isso por experiência própria: atuamos com consultorias e educação em mais de 146 países hoje, e o que mais encontramos são empresas cheias de vontade de mudar o mundo, mas que **não aplicam as estratégias** que geram diferenciação para os seus negócios.

Como você pretende apresentar a sustentabilidade dos seus projetos? Como sua marca pretende se posicionar nessa questão? Qual será o seu principal diferencial? Quais oportunidades você pretende apresentar?

São perguntas muito importantes, algo que você deveria dedicar um tempo especial para encontrar as melhores respostas.

Esta é a estratégia que eu indico, em ordem de implementação para definir um processo enxuto e efetivo para uma edificação sustentável com custos reduzidos:

1. Briefing técnico do projeto.
2. Coleta de dados da edificação e do entorno.
3. Descoberta das melhores oportunidades para o projeto.
4. Análise final de otimização do projeto.
5. Depuração das informações que serão apresentadas aos clientes como diferencial de negócio.

Iniciar um projeto em sustentabilidade ignorando estes passos podem gerar problemas nessa implementação e na transformação do trabalho em benefício para o seu negócio. Tudo precisa ser implementado com muito cuidado.

Desta forma você consegue gerar mais resultados para seus empreendimentos e para a sua empresa enquanto **impacta o mundo positivamente** todos os dias.

Entendi o plano. Como proceder?

Se você chegou até aqui, é provável que você esteja enxergando qual o processo que pode seguir de agora em diante.

Eu precisava compartilhar todos esses bastidores primeiro, para somente depois, **fazer uma proposta exclusiva**.

Além disso, essa proposta (um pouco escondida), é uma forma também de filtrar aqueles que sempre ficam pelo meio do caminho e não estão tão comprometidos com a sustentabilidade de seus negócios.

Nós abrimos bimensalmente algumas vagas para nossa **Consultoria de Otimização Verde**.

Essa é uma consultoria individual por projeto, com reuniões exclusivas no Zoom e um processo de implementação exclusivo.

O objetivo da consultoria é te ajudar na otimização dos seus próximos projetos para que você obtenha **diferenciais sustentáveis estratégicos** em seu negócio.

Faço esse tipo de proposta por dois motivos.

01- Porque é algo que conseguimos gerar resultados rápidos.

Afinal, é uma conversa direta e uma análise direto ao ponto dos seus projetos.

02- Os projetos que alcançarem uma redução de no mínimo 25% de economia de energia, água e pegada de carbono obterão o **Endorsement UGREEN**.

Isso significa que os projetos que atingirem estes objetivos podem, caso você queira, ser divulgados em nossas plataformas, onde possuímos mais de 500 mil pessoas pelo mundo.

Considere esta visibilidade como um bônus adicional pelas suas boas práticas.

Como são divididas as fases da consultoria?

A consultoria é dividida em **cinco fases**.

Na primeira fase acontece **um encontro entre você (ou sua equipe) e nossa equipe**. Aqui acontece a etapa de orientação. Este é o momento para tirar suas dúvidas, definir

o seu plano, entender o seu projeto, seu orçamento, juntar todas as peças.

Após esta orientação, temos uma **segunda fase**, onde iniciaremos a coleta de dados para a sua edificação.

Aqui avaliamos o clima da sua edificação, o entorno, os condicionantes que podem ser positivos ou negativos, a volumetria da edificação, os elementos construtivos, com todos os detalhes necessários.

Esse é o momento para entrar a fundo no projeto.

Honestamente, 15 dias é tempo suficiente para obter todas essas informações, mas deixamos 30 dias nesse período complementar para te deixar mais seguro. Afinal, dúvidas podem surgir, pequenas mudanças podem acontecer.

E **na terceira fase**, nós já iniciamos centenas de simulações com todos os cenários imagináveis para o seu projeto. A entrega das melhores possibilidades que podem ser aplicadas em seu projeto acontece ao vivo pelo Zoom, **em uma reunião interativa** com tudo bem explicado. Detalhe por detalhe.

Aqui você terá a combinação de elementos construtivos que irão gerar o melhor resultado em economia de energia e

diminuição da pegada de carbono, sempre considerando o **retorno do investimento mais rápido** para a sua situação.

Eu tenho tido bons resultados com esse perfil de cliente que trabalha conosco nessa otimização de maneira mais próxima e detalhada.

Ajustes são feitos ao vivo, melhorias são apresentadas, e tudo isso acontece de uma maneira **muito rápida e dinâmica**.

Lembrando que, dependendo das otimizações possíveis, alguns cenários de retorno do investimento tornam nossa consultoria “gratuita”, devido a economia que isso gera.

Após a finalização da terceira fase, partimos para o relatório final da edificação.

Nesta **quarta etapa** todas as especificações do projeto serão apresentadas e entregues direto para os envolvidos no projeto, para que essa combinação de elementos não se perca nas próximas fases do projeto e gere benefícios na construção final.

Aqui você terá tudo o que foi decidido pelo time, com todos os detalhes necessários.

E **na quinta e última etapa**, caso o projeto atinja o nível de Endorsement UGREEN, entregamos um conjunto de

informações que serão apresentadas aos clientes como diferencial de negócio.

Estas informações podem ser utilizadas como material de marketing **em qualquer lugar do mundo**, tanto pela sua empresa quanto pela UGREEN, caso seja do seu interesse. Parece um bom plano?

No momento que o mercado está avançando **cada vez mais rápido para a sustentabilidade**, decidimos criar esta experiência diferente.

Assim geramos um impacto mais forte na jornada daquelas empresas que buscam perseguir o caminho de fazer bem para o mundo e que eles possam usar tudo isso como diferencial de marca.

Com a **Consultoria de Otimização Verde**, vamos te ajudar nessas metas.

Eu sei que pode parecer meio exagerado o que eu vou falar agora. Mas é 100% verdade.

O mercado de construções sustentáveis ainda está **muito abaixo** do seu real potencial.

Como eu disse antes, o mercado está crescendo de forma consistente todos os anos. As empresas estão **apenas**

tomando consciência sobre o que precisam fazer dentro dos seus negócios.

A preocupação só aumenta em todos os lugares. Quem ficar para trás, certamente terá problemas.

O que eu quero dizer é o seguinte: Eu faço parte desse mercado desde 2008. E **nunca vi um crescimento tão grande** quanto no último ano.

Em outras palavras, o momento para crescer é agora. Aproveitar as oportunidades, aproveitar as brechas de mercado e escalar neste rumo positivo.

A maioria ainda está presa em métodos ultrapassados...

Você pode assumir o pioneirismo na sua região, criar um **plano de diferenciação eficiente** e viável para a sua empresa crescer e impactar positivamente o mundo. Tudo ao mesmo tempo.

Se você quer garantir uma das vagas para a **Consultoria de Otimização Verde** com a UGREEN, você pode [agendar uma conversa com a minha equipe clicando aqui.](#)

Se você gostou do que leu e quer implementar este processo em sua empresa durante os próximos meses, nós vamos te ajudar nessa implementação.

Resumindo: uma consultoria de implementação para te ajudar em todas as possibilidades para tornar seus empreendimentos sustentáveis com custo reduzido.

Iremos atuar juntos nas seguintes etapas:

6. Briefing técnico do projeto.
7. Coleta de dados da edificação e do entorno.
8. Descoberta das melhores oportunidades para o projeto.
9. Análise final de otimização do projeto.
10. Depuração das informações que serão apresentadas aos clientes como diferencial de negócio.

Se você quer agendar uma conversa com nossa equipe, essa é a sua chance.

[Clique aqui para agendar uma conversa com nossa equipe](#)

Vamos em frente!

Filipe Boni

Co-fundador

UGREEN

Dúvidas? Envie um email para o nosso canal de sucesso do cliente: contato@ugreen.com.br