



REDESIGN NAS REFORMAS CONDOMINIAIS:

**COMO O PLANEJAMENTO DO
PROJETO PODE SER REPENSADO**

Matheus Eduardo Leite Gomes

APRESENTAÇÃO

"Na natureza nada se perde, nada se cria, tudo se transforma".
Antoine-Laurent de Lavoisier

O QUE É REDESIGN?

Reformular, (re)fazer, (re)pensar, (re)formar, (re)estruturar, (re)distribuir, (re)organizar, (re)layoutar, (re)criar, (re)modelar.

CONCEITO EM ARQUITETURA E CONSTRUÇÃO

O redesign, quando abordado no âmbito da arquitetura e construção é o processo de releitura para adequação. Já o ato físico dessa transformação é comumente chamado de "reforma".

Existem diversos tipos de reforma, desde as mais impactantes, com demolições, ajustes estruturais, adequações civis de grande porte, até uma simples repaginada na decoração de um ambiente. Independente da amplitude da reforma, todas elas têm algo em comum: quando não planejadas, podem resultar em grandes dores de cabeça devido a imprevisibilidade ou pela necessidade de se alterar aquilo que já existe e que muitas vezes não foi materializado pela mesma pessoa ou empresa que agora está reformando. Talvez, por isso, que tal conceito seja um dos mais temidos da construção civil.



01 O PROCESSO DE “REFORMA”

Reformas lidam com aquilo que já está pronto e, que, muitas vezes não foi concebido pela mesma pessoa que agora está ajustando. Mesmo para intervenções simples, existe um nível de criticidade grande, que exige um **domínio técnico robusto**.

São vários os exemplos de práticas inadequadas que acabam por resultar em surpresas durante um processo de reforma. Quem nunca teve uma dor de cabeça ao fazer uma obra em seu imóvel? Quem nunca foi pego de surpresa por uma situação não prevista no momento do planejamento? Quem nunca gastou mais do que imaginava que gastaria em uma obra de reforma? Quem nunca demorou muito mais tempo do que esperava para concluir um processo desse tipo?

Esses são problemas tão recorrentes, tão corriqueiros, que acabam por criar um paradigma muito sólido: **“obras são sinônimo de dor-de-cabeça”**. Mas, vale a pena entendermos um pouco melhor os motivos que acabam gerando essa percepção geral dos síndicos e profissionais de condomínio.



02 AS ETAPAS DO PROJETO

A elaboração de um bom projeto, seja ele de reforma ou de novas construções, é um pilar básico para uma obra adequada e sem surpresas desagradáveis no meio do caminho. A seguir estão as principais etapas do processo e o que compõe cada um destes documentos:

01 - ESTUDO PRELIMINAR

É o começo de tudo. É neste momento que o profissional responsável pela elaboração dos projetos fará um alinhamento das expectativas com o cliente, coletando referências e montando um programa de necessidades, para que o resultado não só atenda o desempenho esperado pelo cliente, mas também a expectativa de resultado estético.

02 - ANTEPROJETO

O primeiro esboço. O anteprojeto é a primeira representação gráfica daquilo que foi levantado pelo profissional no momento do Estudo Preliminar para, já então, corrigir algumas rotas e captar de maneira mais eficiente as reais necessidades do cliente, que, por muitas vezes, não consegue abstrair todas as suas exigências e vontades no momento do Estudo Preliminar, quando a reforma está apenas no âmbito das idéias.

03 - PROJETO DE LAYOUT

A demonstração em 2D ou, às vezes, também em 3D, da distribuição dos espaços. É pensada pelo profissional com base no Estudo Preliminar, já levando em consideração questões normativas, tais como espaçamentos, fluxos, segurança etc.

04 - PROJETO EXECUTIVO

O mais detalhado: neste momento, o profissional que está elaborando os materiais gráficos volta sua atenção de maneira mais ativa para a execução da obra. Os projetos executivos tem como objetivo orientar os diversos profissionais envolvidos em uma determinada atividade acerca de como cada coisa deve ser feita, por exemplo: construir um forro de gesso, mas não prever um cortineiro, ou ainda prever o cortineiro, mas não prever o reforço necessário. É para sanar este tipo de dúvida e evitar retrabalhos, que o projeto executivo conta com tantos detalhamentos, muitas vezes desconhecidos pelo próprio cliente.

05 - PROJETO ARQUITETÔNICO

Nomenclatura dada para o conjunto de projetos supramencionados.

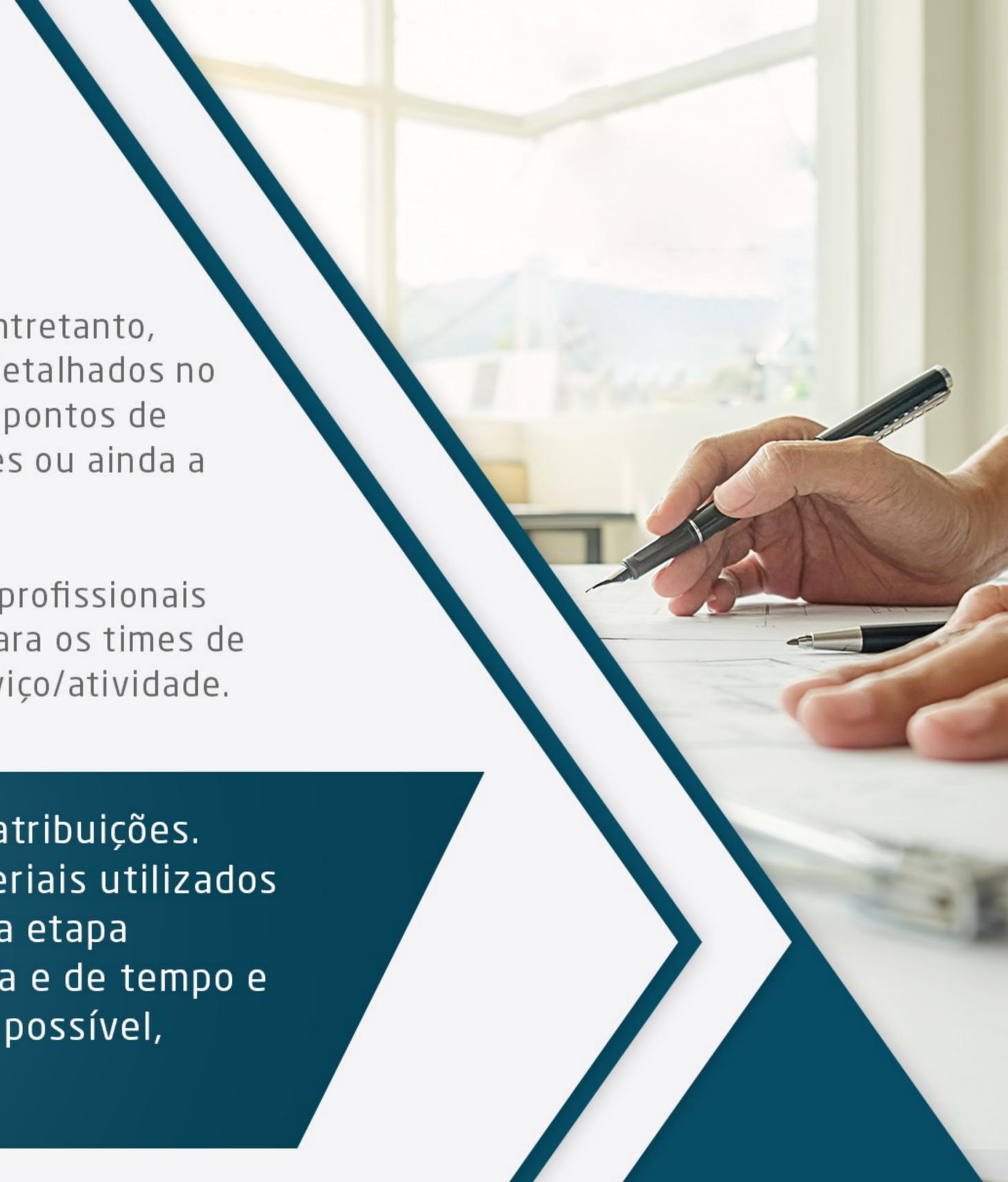


06 - PROJETOS COMPLEMENTARES

Os projetos complementares também são projetos executivos. Entretanto, visam orientar sobre itens mais específicos e que não constam detalhados no projeto arquitetônico. Por exemplo, no arquitetônico constam os pontos de elétrica, porém, não constam por onde devem passar os conduítes ou ainda a bitola dos cabos que passarão até os quadros de distribuição.

Estas informações dependem de cálculos específicos, feitas por profissionais especialistas de cada área e que darão a orientação adequada para os times de execução e também para a orçamentação adequada de cada serviço/atividade.

Existem centenas de tipos de projetos, cada um com suas atribuições. Entretanto, olhando de forma detalhada, os principais materiais utilizados para as obras de reforma, fica evidente que se trata de uma etapa indispensável, o que requer um empenho grande de energia e de tempo e que precisa ser levada com a maior seriedade e criticidade possível, justamente para evitar desconfortos futuros.



03

ORÇAMENTO X CUSTOS REAIS

Quando se fala de **controle de gastos**, ter um **processo orçamentário** bem definido é o que causará o **maior impacto**. É comum encontrar situações onde se realizam orçamentos sem a existência de **projetos detalhados**, o que gera dúvidas nos **profissionais** ou **empresas** que deverão executar uma determinada atividade. E são justamente essas dúvidas que ocasionam os **custos adicionais**, tão comuns para as **obras de reforma**.

Assim, um **levantamento de custos** de uma obra só pode ser realizado com **precisão** e **assertividade**, a partir do momento que os projetos estão devidamente **detalhados** e, principalmente, validados com o cliente. Entretanto, de nada adianta realizar um **bom orçamento**, com base nos projetos disponibilizados pelo **profissional responsável**, se ocorrerem constantes alterações naquilo que já havia sido definido. Mesmo a menor das **alterações** pode resultar em uma cadeia de desencontros entre aquilo que foi **projetado** e aquilo que realmente está sendo **executado**.

PLANEJAMENTO É A CHAVE DO SUCESSO

04

Para se realizar um bom **planejamento físico-financeiro** de uma obra, primeiramente deve-se levar em consideração qual o resultado esperado, tanto no que tange a **prazo**, quanto a **custos** e **capacidade** de desembolso **financeiro** do condomínio.

Alinhadas as **expectativas**, é necessário detalhar de maneira **cronológica** as etapas, o **ritmo** de cada atividade e os **prazos de entrega**, além de considerar aquelas **execuções** que podem ser feitas **concomitantes** e quais atividades são **interdependentes** para sabermos o que precisa ser feito **antes**.



PRAZOS

Outro ponto importante a ser considerado, são os **prazos** dados pelos **fornecedores**. Por exemplo, uma marcenaria que demora **40 dias** para ser fabricada e mais **10 dias** para ser montada, precisa ser contratada considerando estes **50 dias** de prazo de entrega, para que as atividades que dependem desta entrega, tais como: **marmoraria, instalações de complementos hidráulicos, instalações de eletrodomésticos embutidos** etc, possam ser devidamente encaixadas no **cronograma** de acordo com o **prazo correto**.

No processo de **planejamento físico-financeiro**, também devem ser levados em consideração alguns **fatores externos**, tais como o **clima, feriados e dias não úteis**. Sugerimos sempre adotar uma **margem de erros**, para evitar **atrasos e custos adicionais inesperados**. É melhor se **preparar** para concluir uma atividade em 30 dias e na prática **concluí-la** em 25, do que se planejar para concluir nos mesmos 30 dias porém levar 35, resultando em uma **desorganização** de todas as atividades interdependentes a partir desta.



ACOMPANHE A EVOLUÇÃO DO PROJETO

Outra boa prática do **planejamento** é a **análise constante** e o **ajuste de rota** durante a **execução**. De nada adianta criar um **plano de execução** e de **desembolso estático** e **imutável**, quando sempre é possível que ocorra algum tipo de **imprevisto** ao longo da obra, sendo necessário que o planejamento leve em consideração a **atualização** requerida.

Por isso, criar uma **rotina de acompanhamento, medição e conferência** do atendimento ao planejamento é **indispensável** para que situações adversas possam ser **mapeadas** com antecedência, dando condições para que os responsáveis tomem as **medidas adequadas** para o ajuste e principalmente para o alinhamento das **expectativas**.



CONTRATAÇÃO DE EMPRESAS E PROFISSIONAIS CAPACITADOS

Ter um **resultado positivo** em todas essas **etapas**, com tantas **nuances técnicas**, depende em grande parte da **contratação** de **profissionais capacitados** que possam realizar os **trabalhos** necessários de maneira **inteligente, profissional e assertiva**.

É **indiscutível** a **importância** de se buscar e contratar estes **bons profissionais** a fim de conseguir se ter a **melhor experiência** possível com a sua **reforma**.

O FUTURO DO SEGMENTO DE REFORMAS - MODELO "TURN KEY"

05

Pensando em reduzir as **dificuldades** encontradas pelos **clientes** em **obras de reforma**, começa a surgir no mercado um **novo modelo de prestação de serviços**. Entre as empresas do segmento, é o que chamamos de modelo **"turn key"** ou **"chave na mão"**.

O modelo **"turn key"** nada mais é do que a contratação de uma empresa **específica** para centralizar tudo aquilo que vimos até agora, desde o projeto, compatibilização orçamentação, planejamento, cronograma, contratação de mão de obra, compra de materiais, até o acompanhamento das atividades propriamente ditas.

Neste modelo, o síndico contrata e paga **apenas uma** empresa, que se encarrega de entregar pronto tudo aquilo aprovado em projeto, evitando **problemas** decorrentes da **inexperiência** no processo. Dessa forma, a **realização da obra** se torna bem **mais prática** e **tranquila** para o condomínio

ALGUMAS VANTAGENS DO MODELO "TURN KEY":

Maior **praticidade** e menor nível de **estresse** para o cliente.



Maior **agilidade na obra**, contando com **bons profissionais** já **mapeados** pela **contratada**, além da **expertise** no **planejamento de atividades** e no **gerenciamento**.



Resultado **mais uniforme**, tendo apenas uma **empresa centralizadora**, evitando atividades executadas por fornecedores distintos, que por sua vez podem resultar em uma obra **Frankenstein**.



Garantia e apoio após a **conclusão dos serviços**. Caso ocorra algum problema ao longo da **execução** ou mesmo após, o cliente não precisa ficar correndo atrás de cada fornecedor para solicitar um **processo de pós-venda**, pois tudo fica centralizado em uma **única contratada**.



CONCLUSÃO

- 1** **Projetos não são somente para obras novas:** invista dinheiro e tempo na elaboração de bons projetos.
- 2** **Planejamento é a chave do sucesso:** porém, lembre-se, sem projetos não existe planejamento. Então, planeje ou contrate uma empresa especializada para fazê-lo.
- 3** **Orçamentos detalhados não são um exagero:** peque pelo excesso, nunca pela falta.
- 4** **Tenha um cronograma:** siga-o, atualize-o quando necessário. Talvez este seja um dos principais diferenciais para uma obra de reforma bem executada;
- 5** **Considere as questões financeiras no seu planejamento:** não seja pego de surpresa. Cada fase da obra requer um investimento financeiro diferente. Negociar com os fornecedores e garantir que o fluxo de caixa da sua obra não quebre, é essencial para o atendimento aos prazos esperados.

Caso você prefira não se incomodar com nada disso e prefira focar as suas energias e o seu tempo em outras coisas, contrate uma empresa especializada no modelo "turn key".

Lembre-se: CARO É AQUILO QUE VOCÊ PAGA A METADE DO PREÇO, MAS NÃO RESOLVE O SEU PROBLEMA.



SOBRE O AUTOR

Matheus Eduardo Leite Gomes

Empresário e CCO - Chief Commercial Officer do Grupo Miami Empreendimentos

Matheus Leite Gomes é um dos principais fomentadores do conceito de redesign e do modelo **"turn key"** no sul do país, tendência que vem despontando tanto para obras de reforma do segmento residencial quanto comercial e que vem ganhando cada vez mais espaço no mercado nacional, seguindo a prática de outros países, como os Estados Unidos.

À frente da **Miami Empreendimentos**, Matheus já entrega obras deste modelo em todo o território nacional e planeja para os próximos cinco anos atender cerca de 300 obras por ano, atingindo faturamento na casa dos **100 milhões de reais**.

