

# **Banco do Brasil S.A.**

## **Diretoria Comercial**

**São Paulo, março/2011**





# Negócios Imobiliários

---

## Mercado Imobiliário no Brasil

### **Momento de grande otimismo e crescimento:**

Com o crescimento apresentado nos últimos anos, o setor imobiliário tornou-se um dos mais importantes na capacidade de impulsionar a economia do país, figurando como um dos principais indutores do ciclo virtuoso composto pela geração de empregos, elevação de renda e expansão do consumo.



# Negócios Imobiliários

---

## Mercado Imobiliário no Brasil

Um conjunto de fatores motivadores estimula o crescimento dos negócios imobiliários no Brasil:

- ❖ baixa participação do segmento no PIB nacional;
- ❖ elevado déficit habitacional;
- ❖ estabilidade econômica;
- ❖ redução do índice de desemprego e aumento de renda da população;
- ❖ maior oferta de crédito por parte dos bancos.



# Negócios Imobiliários

---

## Sinergia do Crédito Imobiliário no BB

- ❖ O BB encerrou o ano de 2010 como líder no Sistema Financeiro Nacional, tendo participado com 19,8% de todo crédito no mercado brasileiro;
- ❖ É a instituição que conta com a maior rede de agências no país. São 5.087 agências distribuídas em todo território nacional;
- ❖ Base de clientes: mais de 54 milhões de clientes;
- ❖ Parceiro do Governo Federal na implementação de políticas públicas.



# Negócios Imobiliários

---

## Banco do Brasil - Crédito Imobiliário

### Principais motivações:

- ❖ Fidelização de clientes pessoa física, considerando que as operações de financiamento imobiliário são de longo prazo;
- ❖ Expansão da base de clientes;
- ❖ Incremento na carteira de ativos (*market share*);
- ❖ Incremento na receita de serviços;



# Negócios Imobiliários

---

## Banco do Brasil - Objetivos em 2011

- ❖ Atingir a carteira de R\$ 6 bilhões em operações de Financiamento à Produção PJ até o final de 2011;
- ❖ Figurar entre os 3 principais bancos no país em Crédito Imobiliário.



# Negócios Imobiliários

---

## Estratégia Negocial

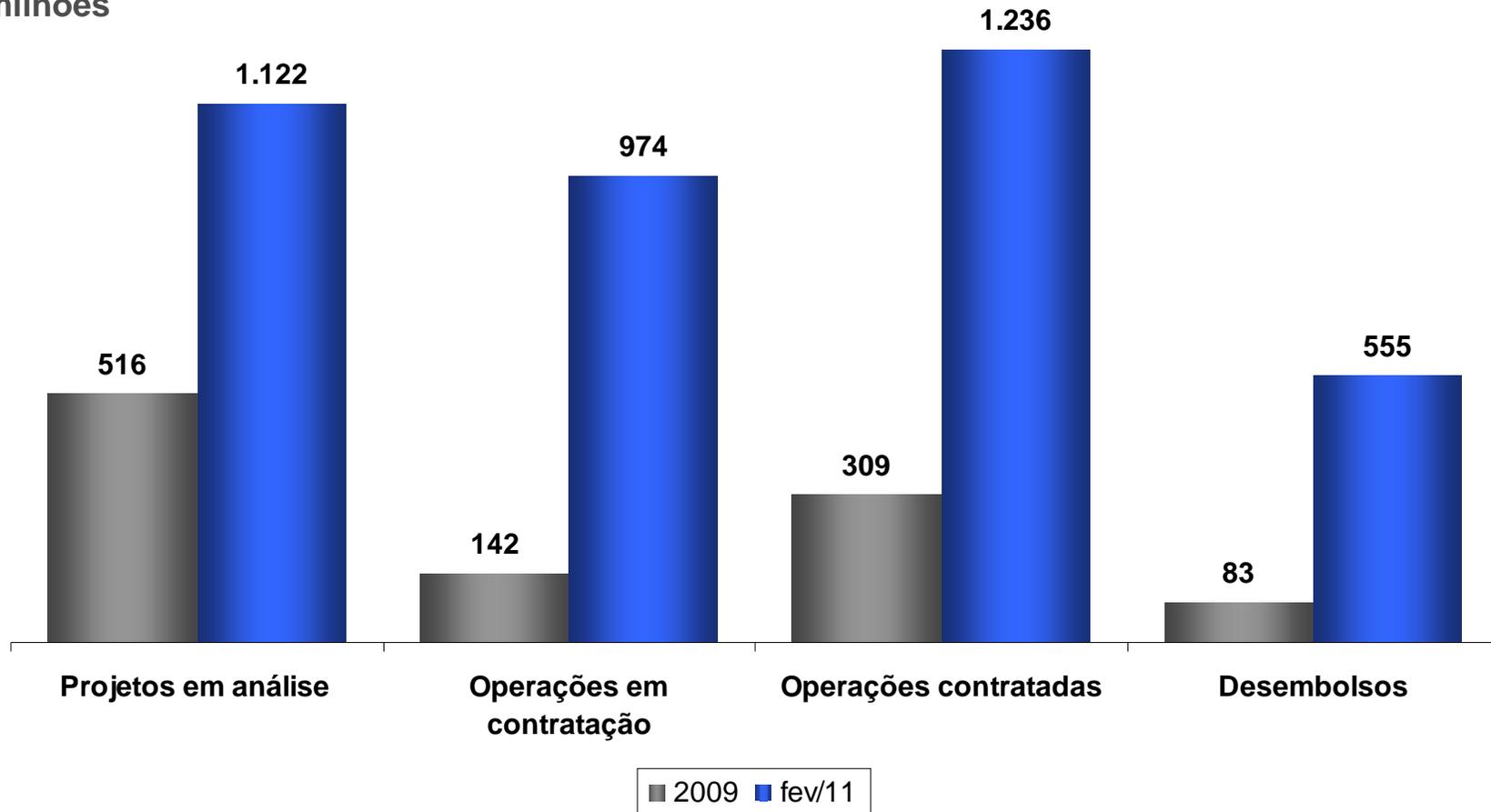
- ❖ Celebração de Acordos de Parceria: instrumento prevê o compromisso firmado entre o BB e Incorporadoras atendidas pela Rede Atacado para o financiamento de empreendimentos imobiliários previamente selecionados;
- ❖ Prospecção de negócios com todas construtoras/incorporadoras da Rede Atacado, visando a exploração plena de oportunidades;
- ❖ Busca constante pela melhoria nos fluxos e processos envolvidos na análise e contratação de operações, com foco na simplificação e agilidade na contratação de financiamentos;



# Negócios Imobiliários

## Financiamento à Produção PJ – Pilar Atacado

R\$ milhões

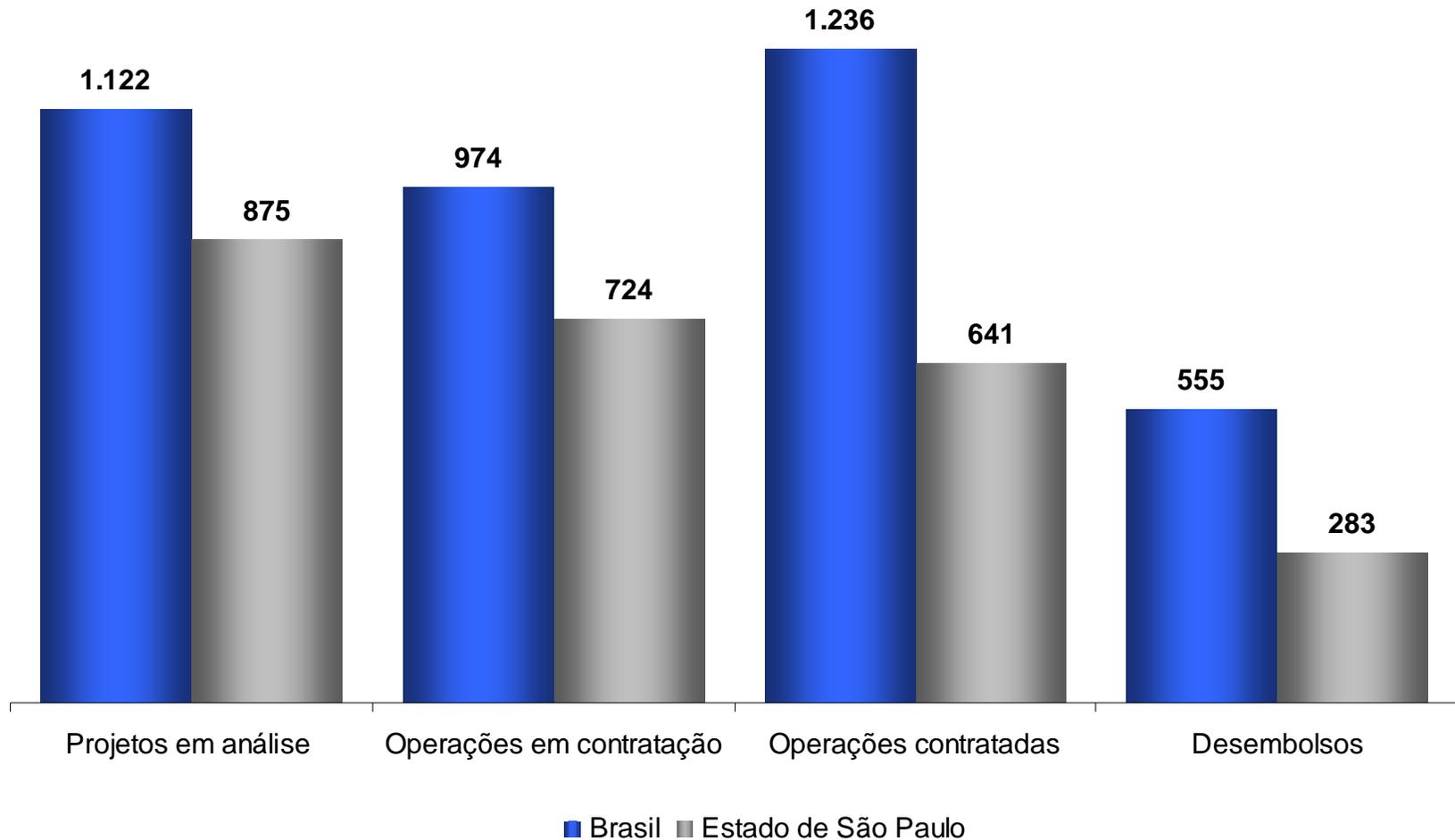




# Negócios Imobiliários

## Participação do Estado de São Paulo

R\$ milhões

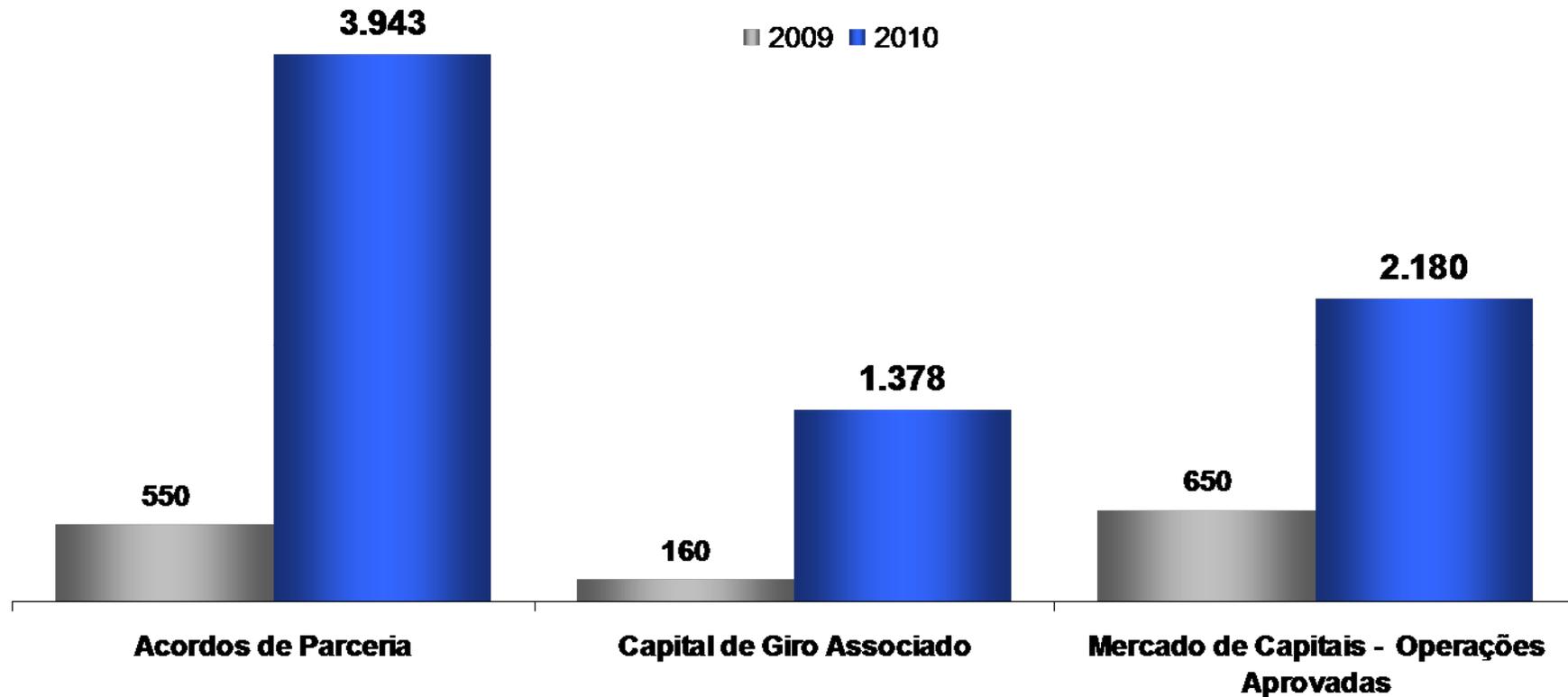




# Negócios Imobiliários

## Demais operações com Incorporadoras – Pilar Atacado

R\$ milhões

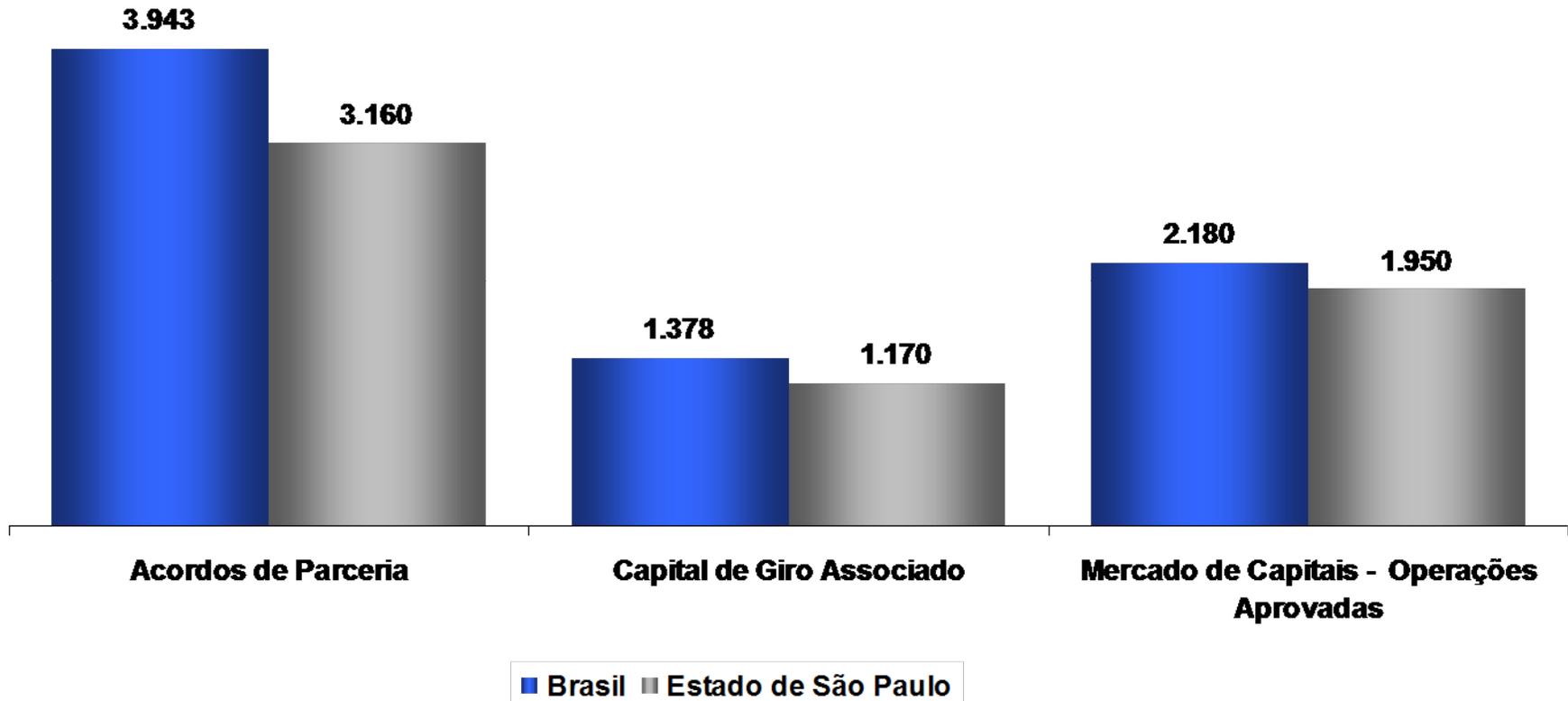




# Negócios Imobiliários

## Participação do Estado de São Paulo

R\$ milhões





# Negócios Imobiliários

---

## Estratégia de Atuação do BB para 2011

- ❖ Ampliação da base de financiamento à produção através da expansão no segmento *middle market*;
- ❖ Consolidação da atuação do BB no Programa Minha Casa, Minha Vida, incrementando operações de repasse do FGTS;
- ❖ Exploração de oportunidades com originação de operações em Mercado de Capitais;
- ❖ Atuação no segmento de *Shopping Centers*.
- ❖ Implantação de solução em TI para acompanhamento dos processos de financiamento, visando a simplificação e agilidade na análise e contratação de operações de financiamento imobiliário;



# Negócios Imobiliários

---

## Melhorias Implantadas

- ❖ Implantação de SLA (*service level agreement*) com definição de prazos máximos para as áreas envolvidas, visando maior celeridade no processo de análise e contratação;
- ❖ Criação de estrutura especializada em Repasse para Pessoas Físicas, visando a simplificação do processo de desligamento das unidades;
- ❖ Possibilidade de credenciamento das Incorporadoras como correspondentes imobiliários;
- ❖ Projetos de Engenharia – dispensa de apresentação dos projetos hidráulico, elétrico, de telefonia e bombeiros no momento da análise do empreendimento;
- ❖ Revisão da minuta do contrato de financiamento PJ;
- ❖ Treinamentos para funcionários da rede de agências;
- ❖ Criação de estruturas especializadas de atendimento PJ: em SP – Agência Empresarial Jardins e Escritórios *Corporate* e *Large Corporate* na Avenida Paulista.



# Negócios Imobiliários

---

**FIM**