



Mulheres conquistam espaço na construção civil



Competência e dedicação: funcionárias da Base ocupam cargos em diversas áreas da empresa

Elas costumam ser mais detalhistas, organizadas e caprichosas. Por isso, conquistam um espaço cada vez maior no mercado de trabalho. Agora, as mulheres também ocupam áreas que eram predominantemente masculinas, como a construção civil. De acordo com dados da Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílio de 2006, mais de 10 mil mulheres do Centro-Oeste trabalham nesse setor.

Entre arquitetas, engenheiras e administradoras, na Base, elas já compõem metade do quadro da área administrativa e de gerenciamento. Nas obras, onde os homens ainda são maioria, já é possível encontrar pedreiras responsáveis por tarefas específicas de acabamento, como o rejunte - a colocação de massas entre os espaços dos azulejos.

Se hoje, a questão de gênero no mercado de trabalho está mais bem resolvida, há algum tempo, a situação era diferente. A engenheira civil Jociane Daher lembra que, há oito anos, quando chegou de Minas Gerais, era a única mulher da construtora em que trabalhava. "Existia certa restrição em manter mulheres em obras", relata. Quando entrou na Base, em 2006, a empresa já contava com uma engenheira em seu quadro. Hoje, há quatro mulheres e cinco homens com essa formação.

Para a coordenadora de projetos da Base, a arquiteta Rosane Rosa, o respeito ao trabalho feminino foi conquistado com muita dedicação. "O mercado está muito melhor porque as mulheres têm mostrado que trabalham bem", afirma.

Igualdade

Embora muitas vezes tenham que se dedicar mais e provar sempre competência, elas geralmente ganham menos que os homens. Um estudo IBGE divulgado este ano aponta que, apesar de possuírem nível de escolaridade médio superior ao dos homens, as mulheres recebem cerca de 71,3% do rendimento deles.

Na Base, no entanto, a realidade é diferente. A diretora Luciana Botelho garante que todos são tratados da mesma forma: "Aqui não há distinção salarial entre homens e mulheres. A avaliação de todos os profissionais é imparcial. Levamos em consideração alguns critérios que para a Base são essenciais, tais como, nível de escolaridade, experiência, dedicação, versatilidade entre outros", garante.

Leia também

Atenção aos detalhes.....	Página 02
Faça um bom negócio.....	Página 03
A meta é superar as expectativas.....	Página 04

Atenção aos detalhes



Advogada Cristiane Botelho

A compra de um imóvel pode ser a realização de um sonho alimentado durante anos ou um investimento rotineiro. Qualquer que seja a motivação, o cliente precisa ficar atento aos detalhes contratuais para evitar contratempos e insatisfação. O grande número de cláusulas do documento não costuma ser convidativo, por isso, a advogada Cristiane Botelho, do departamento jurídico da Base, resalta alguns pontos fundamentais do acordo.

Os primeiros itens que devem ser observados dizem respeito a datas e condições de

pagamento. “A impontualidade de pagamento gera a cobrança de multa e juros, independentemente das causas”, afirma a advogada. Nem mesmo o não recebimento do boleto bancário justifica o atraso: “Como a obrigação de pagar pontualmente as parcelas é do comprador, caberá a ele, antes do vencimento, entrar em contato com a empresa para pedir a segunda via”, explica Cristiane.

Entrega

É natural que o cliente fique ansioso para receber o imóvel. No entanto, alguns procedimentos do contrato precisam de atenção. Existe um prazo de tolerância, geralmente fixado em 180 dias após a data de previsão de entrega, que garante à construtora uma margem de tempo legal para a conclusão da obra. Isso no caso de imprevistos como a falta inesperada de materiais ou demora na expedição do Habite-se.

É sempre bom lembrar que a carta de Habite-se, certificado de conclusão da obra emitido pela Administração, depende do resultado de diversas vistorias realizadas por órgãos públicos e concessionárias de serviços públicos. “Como as construtoras ficam sujeitas à disponibilidade desses órgãos para realizarem as vistorias, é difícil prever uma data exata para expedição do documento”, afirma a advogada da Base.

Faça um bom negócio

Investir em imóveis é uma ótima opção para quem quer segurança e rentabilidade. É o que garante o diretor da Concept Planejamento Imobiliário, Wagner Porto, que trabalha há mais de 20 anos na área. “O valor desse tipo de bem não é vulnerável às oscilações do mercado financeiro”, afirma.

Para fazer uma boa compra, Porto indica que é preciso pesquisar a reputação da construtora. “Todas as empresas se anunciam como muito sólidas, mas o cliente precisa buscar mais informações”, afirma. Para ter sucesso no investimento, também é necessário escolher bem o local do imóvel. O futuro comprador deve buscar as áreas com maior valorização do metro quadrado.

O maior erro, indica o especialista da Concept, é investir em empreendimentos de construtoras desconhecidas, com custo muito abaixo



Diretor da Concept dá dicas de investimento

do praticado pelo mercado. “No setor imobiliário, não existem minas de ouro”, garante.

A Base tem excelentes opções para quem quer aplicar em imóveis. “O grande diferencial é a característica inovadora dos projetos”, fala Porto. “Os prédios são sofisticados e têm um padrão de acabamento acima da média. Logo, rendem bons aluguéis e vendas”, completa.

Sofisticação no Lago Norte



Perspectiva ilustrada do Saint Martin Club, no CA 05. No detalhe, o Next Lago Norte, no CA 11

Com características únicas e marcantes, os empreendimentos Saint Martin Club e NEXT Lago Norte prometem ser grandes destaques imobiliários de um dos bairros mais nobres e rentáveis da cidade. Lançados em março deste ano e com previsão de entrega em março de 2011, os imóveis foram integralmente vendidos em apenas 30 dias. Um verdadeiro sucesso!

Os dois foram concebidos pelos melhores arquitetos e engenheiros do mercado e serão construídos no CA do Lago Norte, próximo ao futuro shopping Iguatemi. Embora o Saint Martin seja um empreendimento residencial e o NEXT Lago Norte tenha fins comerciais, eles têm em comum conceitos modernos, práticos, confortáveis, além de diversificadas áreas de lazer.

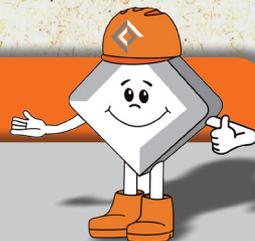
O tamanho das 60 unidades do Saint Martin variam entre 52,70 e 109,10 m². A área comum é toda coberta, com piscina que se estende até a sauna. Uma academia completa garante bem-

estar e qualidade de vida aos futuros moradores do local. A entrada do prédio tem um hall espaçoso e um belo átrio com uma cascata que cai dentro da área de lazer.

Entre duplex e ambientes em nível, o NEXT tem 145 salas comerciais com espaços que vão de 25,90 a 75,50 m². A área de lazer conta com piscina, churrasqueira, sauna, academia, salão de festas e jogos. Muito completo, o empreendimento é certeza de valor agregado aos proprietários.

Os empreendimentos têm qualidade garantida, pois são fruto de uma parceria louvável. A Concept Planejamento Imobiliário ficou responsável pelas vendas. Os projetos arquitetônicos são de autoria da Crosará Arquitetura. Também participaram a RDB Engenharia para cálculo estrutural e a Embre Engenharia para fundações.

Dicas



Hidrate-se!

A baixa umidade castiga quem mora no DF. A recomendação é beber muita água. A Base indica também um bom banho de piscina! Confira os complexos de lazer dos nossos empreendimentos.

Direção sem álcool

Em tempos de Lei Seca, a dica para quem quer beber e evitar problemas com a fiscalização é se divertir em casa. Há vários prédios da Base com espaço gourmet.

Jacqueline: A meta é superar as expectativas



Desde o início de julho, a administradora Jacqueline Pfrimer é a nova gerente de relacionamento da Base. Ela ocupa o lugar de Ana Cristina Carneiro, atual assessora da diretoria. A funcionária é pós-graduada em análise de sistemas e já trabalhou em outras empresas de construção civil. Por isso, se sente segura para afirmar que o caminho do bom atendimento é superar

a expectativa do cliente. Jacqueline chega com muitas idéias para aprimorar o atendimento da Base.

O que você pretende mudar na gerência de atendimento ao cliente?

Vou reestruturar o sistema de assistência técnica e manutenção dos empreendimentos. Toda área de atendimento será informatizada. Isso facilita-

rá o acesso à informação. A diretoria poderá, por exemplo, acompanhar com mais agilidade os custos das assistências.

E os clientes, o que eles podem esperar de novidade?

A entrega dos imóveis será diferente. As unidades receberão limpeza adequada para a ocupação imediata do proprietário. Haverá também uma pessoa da gerência treinada para tirar as dúvidas no ato da entrega.

Haverá alguma mudança na equipe?

Daremos novos treinamento e cursos de reciclagem para que a nossa equipe seja ágil e eficaz. Também trabalharemos a imagem dos funcionários, implantando, inclusive, um visual padronizado.

Que lições você tira dos outros trabalhos que realizou?

Aprendi que o atendimento ao cliente é um trabalho constante. O cliente precisa sentir que não será abandonado depois de assinar o contrato. Além disso, é preciso estar um passo à frente aos desejos dos compradores. A meta é sempre superar as expectativas.



Use o Sac

A forma mais rápida e eficiente de tirar dúvidas ou resolver questões relacionadas ao seu imóvel é acionar o Serviço de Atendimento ao Cliente (SAC) da Base. Todos os serviços ligados ao pós-venda devem ser iniciados por esse canal.

Como funciona?

O cliente deve ligar para (61) 3403-1736 ou 3403-1777 e fazer a solicitação. Neste momento, é gerado um protocolo que agiliza qualquer consulta posterior.

Quais os prazos?

Cada área envolvida na solicitação tem prazos determinados para cumprir suas funções. A gerência de relacionamento e a diretoria controlam a eficiência da equipe.

Por quê?

Além de ser a forma mais ágil, toda solicitação realizada pelo SAC é registrada e fica à disposição da gerência de relacionamento. Isso produz uma informação qualificada e facilita o contato com o cliente.



Eurico Martins

Prazer em trabalhar

Os cabelos brancos garantem a experiência e poderiam assegurar a aposentadoria. Mas aos 64 anos, Eurico Martins prefere continuar atuando. “Quem pára envelhece”, atesta. Para contentamento da Base, ele não pretende deixar os postos de coordenação do departamento de custos e chefia da auditoria interna.

Na empresa desde 2002, o funcionário garante que o local e os companheiros de trabalho são muito mais do que uma obrigação. “O elo que nos une é muito grande. Sou muito grato à Base que já esteve ao meu lado em momentos muito importantes e decisivos da minha vida”, garante.

Na empresa desde 2002, o funcionário garante que o local e os companheiros de trabalho são muito mais do que uma obrigação. “O elo que nos une é muito grande. Sou muito grato à Base que já esteve ao meu lado em momentos muito importantes e decisivos da minha vida”, garante.

Expediente - Nº 04 - Ago 2008

Diretor Responsável:
Luciana Botelho

Departamento de Comunicação:
Camila C. M. Santos

Jornalista Responsável:
Rafaela Céó

Projeto Gráfico e Editoração:
Italo Propaganda

Fotos:
Gustavo Moreno

Redação:
SCIA Qd. 14 Conj 10 Lote 09 parte A - Guará
Fone: (61) 3403-1700
Fax: (61) 3403-1721