

Além da Arqui tetura

AMOSTRA

Além

da

Os desafios do novo
arquiteto empreendedor

Arqui

tetura

da paixão ao negócio

RENATA PENA



ACTUAL

Rio de Janeiro, 2025

Além da Arquitetura: da paixão ao negócio

Copyright © 2025 Actual.

Actual é um selo da Editora Almedina do Grupo Editorial Alta Books (STARLIN ALTA EDITORA E CONSULTORIA LTDA).

Copyright © 2024 Renata Pena.

ISBN: 978-65-87019-89-5

Impresso no Brasil – 1ª Edição, 2025 – Edição revisada conforme o Acordo Ortográfico da Língua Portuguesa de 2009.

Dados Internacionais de Catalogação na Publicação (CIP) (Câmara Brasileira do Livro, SP, Brasil)

Pena, Renata
Além da arquitetura : da paixão ao negócio : os
desafios do arquiteto empreendedor / Renata Pena. --
São Paulo : Actual, 2025.
ISBN 978-65-87019-89-5
1. Arquitetos 2. Arquitetura - Decoração e
ornamento 3. Design de interiores 4. Empreendedorismo
5. Gestão de negócios I. Título.

24-204799

CDD-658.421

Índices para catálogo sistemático:

1. Empreendedorismo : Administração de empresas
658.421

Aline Grazielle Benitez - Bibliotecária - CRB-1/3129

Todos os direitos estão reservados e protegidos por Lei. Nenhuma parte deste livro, sem autorização prévia por escrito da editora, poderá ser reproduzida ou transmitida.

A violação dos Direitos Autorais é crime estabelecido na Lei nº 9.610/98 e com punição de acordo com o artigo 184 do Código Penal.

O conteúdo desta obra fora formulado exclusivamente pelo(s) autor(es).

Marcas Registradas: Todos os termos mencionados e reconhecidos como Marca Registrada e/ou Comercial são de responsabilidade de seus proprietários. A editora informa não estar associada a nenhum produto e/ou fornecedor apresentado no livro.

Material de apoio e erratas: Se parte integrante da obra e/ou por real necessidade, no site da editora o leitor encontrará os materiais de apoio (download), errata e/ou quaisquer outros conteúdos aplicáveis à obra. Acesse o site www.altabooks.com.br e procure pelo título do livro desejado para ter acesso ao conteúdo.

Suporte Técnico: A obra é comercializada na forma em que está, sem direito a suporte técnico ou orientação pessoal/exclusiva ao leitor.

A editora não se responsabiliza pela manutenção, atualização e idioma dos sites, programas, materiais complementares ou similares referidos pelos autores nesta obra.

Grupo Editorial Alta Books

Produção Editorial: Grupo Editorial Alta Books

Diretor Editorial: Anderson Vieira

Editor da Obra: MarcoPace

Vendas Governamentais: Cristiane Mutüs

Gerência Comercial: Claudio Lima

Assistente Editorial: Andreza Moraes

Revisão: Adriana Moreira Pedro e Luciana Félix

Diagramação: Anthares

Capa: Beatriz Frohe



Rua Viúva Cláudio, 291 – Bairro Industrial do Jacaré
CEP: 20.970-031 – Rio de Janeiro (RJ)
Tels: (21) 3278-8069 / 3278-8419

www.altabooks.com.br – altabooks@altabooks.com.br

Ouidoria: ouvidoria@altabooks.com.br



SUMÁRIO

Agradecimentos	11
PARTE I: Fundação: Indo Além da Arquitetura	13
1.1 Introdução: por que ir “além”?.....	14
1.1.1 A jornada da transformação: o relato da arquiteta Lisiane Benvenuti	15
1.1.2 A natureza do comportamento de manada	16
1.1.3 A influência na comunicação e nos negócios.....	16
1.1.4 Efeito manada x marketing.....	17
1.2 A essência do sucesso em arquitetura e interiores.....	18
1.2.1 O sucesso além dos holofotes: equilíbrio e qualidade de vida.....	19
1.2.2 O legado além da tinta e pedra	21
1.3 Superando obstáculos: teorias contemporâneas para o profissional de design e arquitetura	21
1.3.1 A resiliência projetada	22
1.3.2 Teoria dos jogos na arquitetura e interiores.....	23
1.3.3 Princípios básicos e aplicação profissional	23
1.3.4 Design thinking para carreira.....	24
1.3.5 Minimalismo profissional	26
1.4 Caminhos trilhados: reflexões na jornada	28
1.4.1 I – Subvalorização do trabalho: navegando entre favores e valoração.....	28
1.4.2 Conflito entre visão e realidade: navegando entre sonhos e limitações	30
1.4.3 A dança entre vida e trabalho: encontrando o equilíbrio no palco da carreira.....	31
1.4.4 O compasso do aprendizado: mantendo o passo com um mundo em evolução	32
1.4.5 Os desafios da comunicação: orquestrando harmonia em meio à diversidade.....	33

1.4.6	A arte da gestão: navegando entre o pragmatismo e a paixão	34
1.4.7	Autonomia e sustentabilidade: gerindo o escritório e investindo no futuro	36

PARTE II: Sua Marca: a Alma e a Identidade..... 39

2.1	Criando sua identidade única: um processo introspectivo	40
2.1.1	De quantos clientes você precisa por ano?	41
2.2	Posicionamento: a arte de encontrar seu espaço	43
2.2.1	Desvendando o posicionamento	44
2.2.2	Criando seu espaço	48
2.3	Pensando fora do projeto: a mentalidade empreendedora.....	49
2.3.1	Introdução à mentalidade empreendedora	49
2.3.2	A evolução da profissão.....	49
2.3.3	Redefinindo o sucesso em arquitetura e interiores	50
2.3.4	Adaptabilidade e a busca por oportunidades inexploradas.....	50
2.3.5	O valor da diversificação e expansão de serviços	51
2.3.6	Cultivando relacionamentos e parcerias estratégicas	51
2.3.7	Tecnologia e inovação: aliados da arquitetura moderna	52
2.3.8	A importância da educação continuada e do autodesenvolvimento	53
2.4	Diferenciais estratégicos: não seja apenas mais um.....	54
2.4.1	Identidade única: sua assinatura no mundo	54
2.4.2	Valor agregado: mais do que entrega técnica	55
2.4.3	Estabelecendo autoridade e especialização	56
2.4.4	Relacionamentos sólidos: construindo pontes duradouras.....	57
2.4.5	Inovação e adaptabilidade: em sintonia com os tempos.....	57
2.4.6	Sua história, seu legado.....	57

PARTE III: A Arte da Comunicação: Além das Palavras 59

3.1	Entendendo e conectando-se com o cliente.....	60
3.1.1	O que o cliente acha que é um projeto	60
3.1.2	Muitos arquitetos romantizam prazos para si mesmo. Imagina os clientes, então	61
3.1.3	Você é o maestro. “Se você não gerenciar o cliente, ele vai dominar o processo”	61

3.1.4	“Ah, mas está no contrato” — esquece!	61
3.1.5	Engajando o cliente: uma arte inestimável	62
3.1.6	A construção da confiança através da comunicação	62
3.1.7	O valor da empatia	62
3.1.8	Saindo da zona de conforto	63
3.1.9	Conclusão duradoura	63
3.2	Comunicando valor: mais do que dizer, fazer sentir	64
3.2.1	O valor funcional e emocional	64
3.2.2	O <i>feedback</i> como ferramenta de crescimento	65
3.2.3	Depoimentos: vozes que ressoam além do papel	66
3.3	Negociação: a dança da persuasão	68
3.3.1	Comunicação é a chave	68
3.3.2	Respeito mútuo	70
3.3.3	Soluções ganha-ganha	70
3.3.4	Respeito mútuo	71
3.3.5	Soluções ganha-ganha	72
3.4	A transformação da rejeição em oportunidade	73
3.4.1	Não leve para o lado pessoal	73
3.4.2	Olhe para o <i>feedback</i>	74
3.4.3	Reconheça a rejeição como redirecionamento	75
3.4.4	Pratique a resiliência	76
3.4.5	Peça outra chance	77
PARTE IV: Gerenciando Finanças e Projetos: o Coração da Sustentabilidade		79
4.1	A questão da precificação: um olhar além dos números	80
4.1.1	Sugestão de um bom começo, ao precificar seu trabalho	83
4.2	Vender seu peixe? Sim!	84
4.2.1	Vendendo seu peixe, sem vergonha!	84
4.3	O poder do resultado: por que ficar de olho?	86
4.3.1	A dança dos números: aprendendo o básico	87
4.3.2	Entendendo seus custos: o passo a passo	87
4.3.3	Analisando o resultado de cada projeto	88
4.3.4	Opa! Atenção!	89

PARTE V: Da Concepção à Realização: Orquestrando a Obra	91
5.1 Acompanhando obras: a melodia da coerência	92
5.1.1 Mantenha-se presente	92
5.1.2 Relacionamento é tudo	93
5.1.3 Antecipe-se aos problemas	94
5.1.4 Atenção total, agora!	94
5.2 Simplificando processos: a leveza na prática	97
5.2.1 Avalie o que realmente importa	97
5.2.2 Automatize o que for possível	97
5.2.3 Mantenha uma comunicação clara	98
5.2.4 O lado controverso do WhatsApp em projetos	99
5.2.5 Alternativas e momentos certos para engajar o cliente	99
5.2.6 Promova revisões periódicas	100
5.3 Navegando nas águas dos contratos de arquitetura	100
5.3.1 Compreendendo o básico	101
5.3.2 Modelos de contrato e a importância da assessoria jurídica	102
5.4 Conduzindo um <i>briefing</i> eficaz: o início da sinfonia	103
5.4.1 Entendendo o valor de um <i>briefing</i>	104
5.4.2 Estratégias para um <i>briefing</i> eficiente	104
5.4.3 Faça perguntas direcionadas	105
5.4.4 Anote tudo	106
5.4.5 Confirme a compreensão	106
5.4.6 Crie um ambiente confortável	107
5.4.7 Conheça o contexto	107
5.4.8 A harmonia entre expectativas e realização	108
5.4.9 Dinheiro: “o vilão”	108
PARTE VI: Expansão: o Desafio do Crescimento	111
6.1 A arte de gerenciar e expandir a equipe	112
6.1.1 Expansão	112
6.1.2 Critérios para expansão da equipe	113
6.1.3 Momentum	114
6.1.4 Quando é o melhor momento para expandir a equipe?	114
6.2 Recrutamento: o desafio da escolha	116
6.2.1 Definindo o perfil ideal	116

6.2.2	A dinâmica da primeira impressão: olhando além do currículo	116
6.2.3	O valor do investimento no recrutamento.....	117
6.2.4	A arte de reconhecer talentos internos	117
6.3	Criando uma cultura de sucesso: a alma do escritório	118
6.3.1	Por que a cultura é tão “tudo isso”?	118
6.3.2	Dando os primeiros passos	119
6.3.3	Papo vai, papo vem... ..	119
6.3.4	Retendo talentos com charme... e cultura	120
6.3.5	Evoluir sem perder a essência	121
6.3.6	A resposta é: estar sempre pronto para mudar.....	121
6.4	Histórias inspiradoras: lições da realidade	122
6.4.1	A relação direta entre crescimento pessoal e expansão empresarial	122
6.4.2	Crescimento sustentado: a importância da estruturação prévia.....	124
PARTE VII: Marketing: a Arte da Sedução		127
7.1	O significado profundo do marketing	128
7.1.1	A sedução do marketing bem-feito	129
7.1.2	Ir além da venda.....	130
7.2	Presença on-line e off-line: a magia da conexão.....	131
7.2.1	Conectando no mundo digital.....	131
7.2.2	A autenticidade do mundo real ampliada	132
7.2.3	Táticas de imersão autêntica.....	132
7.2.4	Valorizando o tátil e o sensível.....	132
7.2.5	A dança entre o digital e o real.....	133
7.3	SEO e mídias sociais	134
7.3.1	A arte do SEO	135
7.3.2	Mídias sociais: o palco global.....	135
7.3.3	Nicho	136
7.3.4	Branding	137
7.4	Desenvolvendo conteúdo relevante: a inspiração em palavras.....	138
7.4.1	O poder do <i>storytelling</i>	138
7.4.2	Pesquisa e empatia.....	139

7.4.3	Atualidade e tendências	139
7.4.4	Processo criativo	140
7.4.5	Mantendo a autenticidade	140
7.4.6	Conteúdo visual e multimídia	141
PARTE VIII: Conclusão: o Fim é só o Começo		143
8.1	O futuro: uma jornada em constante evolução	144
8.2	Lições de sucesso: a sabedoria no caminho	146
8.3	Recursos complementares: a busca contínua pelo conhecimento.....	148
Referências		151

AGRADECIMENTOS

Com profunda gratidão, quero agradecer a todos que tornaram esta jornada possível.

Ao meu pai, o maior leitor que já conheci e a maior saudade que já senti.

À minha mãe, Lauri, a maior incentivadora de todos os projetos.

E ao meu amor, Fagner, que não me deixa desistir de nenhum sonho e me ajuda a realizar todos.

Cada um de vocês contribuiu de maneiras incríveis para a criação desta obra. Seu apoio, inspiração e amor foram fundamentais.

Agradeço também a cada cliente e aluno que confiou em mim para viver de arquitetura. Juntos, construímos boas histórias.

Obrigada a todos por fazerem parte da minha jornada.

AMOSTRA

PARTE I:
Fundação:
Indo Além da Arquitetura

AMOSTRA

1.1 Introdução: por que ir “além”?

Desde que iniciei minha jornada como consultora de negócios especializada para profissionais de arquitetura e design de interiores tenho observado uma constante: muitos profissionais incrivelmente talentosos estão tão imersos na arte e técnica daquilo que fazem que esquecem da essência de um negócio bem-sucedido. Mas a técnica não reside apenas na qualidade dos traços em um esboço ou na habilidade de moldar espaços com beleza. Reside também no entendimento do mercado, na gestão financeira e, acima de tudo, na compreensão profunda das emoções e expectativas de seus clientes.

Pensemos juntos. Quando um cliente contrata um arquiteto, designer ou paisagista, não está apenas em busca de um serviço técnico. Ele está entregando em suas mãos sonhos, desejos e, muitas vezes, um investimento que levou anos para ser acumulado. São quartos de bebês, salas de estar onde famílias esperam compartilhar momentos, jardins onde sonham ver seus filhos crescerem. Lidar com essa magnitude de expectativa não é tarefa fácil.

Neste cenário, enquanto habilidades técnicas são fundamentais, não são suficientes. Para prosperar em um mercado tão competitivo, é preciso ir “além”. Entender que cada projeto é único e que, atrás de cada contrato, há um coração esperando ser satisfeito. Quando falhamos em alinhar expectativas, gerenciar prazos ou orçamentos, não é apenas uma falha profissional. É uma falha em captar a essência do que significa ser um arquiteto ou designer no mundo de hoje.

Infelizmente, já testemunhei muitos profissionais talentosos perderem a paixão pela profissão. Eles se desiludem porque, em algum momento, a pressão por gerenciar expectativas, orçamentos e prazos tornou-se mais pesada do que o amor pela arquitetura. O desamor pela arquitetura se instala quando esquecemos de que, mais do que desenhar e construir, estamos moldando sonhos.

Por isso, ao longo desta jornada, quero conduzi-los por um caminho que faça disso um negócio e que vai muito além da estética e da técnica. Vamos mergulhar nas nuances dos negócios, na gestão de clientes e na arte de transformar sonhos em realidade, de forma que não apenas os clientes saiam satisfeitos, mas também os profissionais encontrem realização e sucesso duradouros. Porque ir “além” não é apenas uma estratégia de negócios; é uma estratégia para a vida.

1.1.1 A jornada da transformação: o relato da arquiteta Lisiane Benvenuti

Em meio ao mar agitado de compromissos e pressões do mundo da arquitetura, Lisiane Benvenuti se encontrava angustiada. O ano era 2017 e eu estava no início da consultoria para arquitetos. Com 19 anos de profissão, dedicava-se de corpo e alma, trabalhando de 12 a 14 horas diárias, entregando cada precioso momento ao serviço de seus clientes e foi nesse ponto que começamos nossa jornada, juntas, na consultoria. Em sua entrega, ela negava-se o direito de estar presente nos momentos mais íntimos e preciosos de sua vida. Cada vez que seu filho lhe chamava, Lisiane se via envolta na teia do que ela acreditava ser “profissionalismo”. Sua maior queixa: a dificuldade de mudar.

Porém, 2017 trouxe uma reviravolta. Começamos o processo de consultoria e Lisiane começou a vislumbrar o potencial de uma transformação, onde ela teve acesso a novos processos, normas e possibilidades. Foi um período de profundo autoconhecimento, desafiador e às vezes doloroso, onde ela teve que confrontar seus padrões e crenças sobre trabalho e vida.

Reavaliando seu valor, ela decidiu aumentar seus preços. Sim, enfrentou resistência. A primeira resistência que permaneceu por um ano foi da própria Lisiane. Fico feliz porque, mesmo com medo, ela persistiu. Alguns clientes optaram por não continuar, e, em momentos de incerteza, ela cedeu às pressões. Mas, com o tempo, a resiliência e a determinação de Lisiane prevaleceram. De uma agenda superlotada com 25 clientes ativos, ela passou a focar em 10 projetos de qualidade. E, o mais surpreendente, descobriu que a verdadeira profissionalização não estava em sacrificar-se, mas em encontrar equilíbrio.

Hoje, Lisiane sorri ao lembrar de quando achava impossível passar um dia em casa com seu filho. Agora, enquanto ela desfruta de momentos com ele, seu escritório segue funcionando, com uma equipe competente gerenciando seus projetos. Ela encontrou tempo para si, para cuidar de sua saúde, para momentos de lazer e para estar com quem ama. E tudo isso não a tornou menos profissional; ao contrário, redefiniu o que significa ser profissional para ela.

Não foi fácil o caminho, mas os resultados na carreira e na vida pessoal de Lisiane foram lindos, incluindo uma melhoria em sua saúde, que já estava debilitada. O mais tocante? O reconhecimento de que, mesmo que