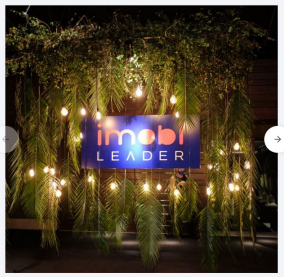
**Clipping Ademi-ES**
**Local**: Vitória/ES
**Veículo**: Folha Vitória / Página:
**Editoria**: Economia / Imóvel para Você
**Data**: 25/11/2020
**Formato**:
**Autor**: Thiago Abreu






# Começa uma nova era para o mercado imobiliário capixaba

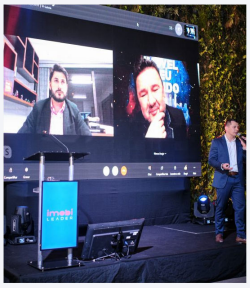
A realização do Imobileader Meeting, nessa terça-feira (24), serviu como um divisor de águas para as novas práticas de inteligência imobiliária no mercado capixaba. Respaldado como o primeiro brainstorming de inovação e tecnologia para área comercial, o Imobileader Meeting contou com o apoio do Sinduscon-ES, Ademi-ES e Rede Vitória, tendo a presença dos principais players do imobiliário capixaba. Realizado no Le Buffet Lounge, em Vitória, o evento consolidou a remodelagem da área estratégica e comercial das empresas que fazem o mercado imobiliário girar.

## Crescentes transformações que irão ditar novas formas na gestão de vendas

O empresário e fundador da Imobileader, Thiago Abreu, destacou em sua apresentação os desafios e transformações que o ano de 2020 proporcionou, com mudanças irreversíveis no mercado imobiliário. "A relação entre os interesses de clientes, stakeholders e o empresariado, de uma forma geral, foi impactada pela tecnologia, com recursos estratégicos para resultados reais", considerou. Durante sua apresentação, Thiago Abreu, que é especialista da área comercial do primeiro setor do mercado imobiliário, criador do modelo CCMI (Compliance Comercial para o Mercado Imobiliário) e especialista em estratégias comerciais 4.0, apontou os novos modelos de gestão comercial que estão sendo praticados pelas startups - um novo jeito de conduzir a área comercial no caminho mais seguro e preditivo quanto às incertezas futuras. Uma prova disso é a criação da startup Imobilaunch, a primeira plataforma imobiliária do Brasil desenvolvida para conectar corretores aos melhores empreendimentos em pré-lançamento das construtoras, loteadoras e incorporadoras do mercado.

Apresentador do primeiro painel do Imobileader, o diretor do Sinduscon-ES, Aristóteles Passos Costa Neto, destacou que o mercado imobiliário já vinha experimentando processos digitais para suas áreas de compra e venda. "A pandemia acelerou muito essa tendência e hoje isso é uma realidade na vida das empresas, independentemente do tamanho. Com relação à criação de novas ferramentas digitais, Aristóteles considerou-as fundamentais: "Observamos uma grande quantidade dessas ferramentas, desde metodologias de planejamento até sistemas de atendimento ao cliente".

## Rotina de imóveis sendo revolucionada com Business Intelligence




Considerado o "Mago do Imobiliário", Marcus Araújo, proferiu o painel "Pandemia e Mercado Imobiliário 2020 e 2021. E agora?" e destacou que o mercado imobiliário ideal é aquele que combina oportunidades, através de imóveis desenvolvidos, de acordo com as expectativas das pessoas, com dados, smartphones, aplicativos e algoritmos, potencializando a capacidade de criar dos empreendedores. "Toda a nossa rotina com imóveis está sendo revolucionada através dos smartphones e aplicativos. Com ou sem pandemia, seria a mesma coisa, a diferença é que esse processo agora é acelerado e o mercado imobiliário avançará na transformação digital nesta nova década 2021-2030 em todas as fases do processo, da escolha dos terrenos às vendas, incluindo as diversas fases do processo construtivo", considerou o CEO e fundador da Datastore e autor do best-seller futurista "Meu Imóvel Meu Mundo".

No quarto painel do Imobileader Meeting, Joseph Galiano, CEO da Isket, startup que trabalha com análise e extração de dados atualizados do mercado imobiliário e outros segmentos correlacionados, destacou "O novo canva de planejamento estratégico e comercial no pós-pandemia". "A questão mais importante hoje sobre a tecnologia da informação no mercado imobiliário é a retirada do achismo. Esse conteúdo que está sendo apresentado no Imobileader é a possibilidade de trazer para o Espírito Santo informações de Business Intelligence (BI) não somente para a intenção de compra, mas como esses dados estão sendo atualizados, como está a oscilação desde lançamentos, terceiros e até mesmo absorção. É o acompanhamento diário do mercado imobiliário e de suas oscilações", destacou.

### Tecnologia como aliada

"A indústria da construção busca continuamente a inovação. E, o que percebemos este ano, foi que a pandemia do novo coronavírus acelerou o processo de transformação digital, principalmente entre as empresas que atuam no mercado imobiliário. A procura por imóveis, o atendimento dos corretores, os encontros com profissionais e até visitas aos empreendimentos passaram para o formato virtual. Isso é bom, pois não temos dúvidas de que a tecnologia é nossa aliada", Paulo Baraona, presidente do Sindicato da Indústria da Construção Civil (Sinduscon-ES).

### A certeza do sucesso com resultados digitais

"É lugar-comum falar sobre a importância do digital ou que ele mudou de forma decisiva o ambiente de vendas no mercado imobiliário. Com a realidade vivenciada em 2020, o mercado percebeu que o digital não é uma alternativa, ele pode ser a principal ferramenta de atração e captação de clientes e de vendas", Rodrigo Almeida, diretor do Sinduscon-ES e presidente da Morar Construtora.

### Importante marco na vida do consumidor capixaba

"A pandemia da Covid-19 acelerou o processo de digitalização do mercado imobiliário. Tem sido, inclusive, um marco importante na vida do consumidor capixaba que, até então, tinha uma resistência em negociar bens de maior valor exclusivamente pela internet. O ambiente virtual passou a ser o real, suprindo quase completamente a necessidade de se estar in loco para efetivar uma compra", Sandro Carlesso, presidente da Ademi-ES.


**Mile4 Assessoria de Comunicação**
Av. Leitão da Silva,1387, sl 108 - Gurigica - Vitória - ES - CEP 29045-914 - (27) 3205-1004 - www.mile4.com.br
PDF gerado automaticamente pelo sistema WebClipping