

🕒 21/05/2021

Com alta nas vendas, construtoras se adaptam e antecipam lançamentos



PESQUISA COM LEITORES DE A GAZETA APONTA QUE VENDAS DE IMÓVEIS VÃO SE MANTER CRESCENTES EM 2021. ATENDIMENTO ON-LINE É UMA DAS APOSTAS DAS EMPRESAS PARA ATENDER À DEMANDA



O ano de 2021 deve continuar com a mesma velocidade nas vendas de imóveis vista desde o ano passado no Espírito Santo. As baixas taxas de juros e a abundância de ofertas de crédito têm sido os principais motivadores desse boom imobiliário, juntamente com a busca por imóveis maiores ou com melhores condições do que o atual, para morar e trabalhar ao mesmo tempo, em virtude da adoção do trabalho a distância provocado pela pandemia do

novo coronavírus.

A tendência de alta está em uma pesquisa realizada com leitores de A Gazeta, pela em que 10% afirmaram que pretendem comprar um imóvel neste ano, e 15% demonstram interesse, mas não souberam afirmar se irão investir nos próximos seis meses, totalizando 25% potenciais compradores. Dos que afirmaram interesse em adquirir um imóvel nos próximos seis meses, 72% buscam por moradia e os outros 28% para investimento.

O crédito imobiliário é a principal forma de pagamento, já que 71% desses entrevistados pretendem financiar o imóvel, sendo que 55% pretendem investir até R\$ 300 mil e a maioria (68%) pretende comprar um imóvel na Grande Vitória (veja a pesquisa completa no final da matéria).

No entanto, o isolamento social trouxe uma nova forma de se comunicar com os potenciais compradores e muitas empresas do mercado imobiliário capixaba começaram a se movimentar para estar junto dessas pessoas, sem precisar do contato presencial. Com essa mudança de cenário, as empresas do setor precisaram aprimorar ainda mais as técnicas de venda a distância, como afirma o presidente da [Associação das Empresas do Mercado Imobiliário do Espírito Santo \(Ademi-ES\)](#), Sandro Carlesso.

"Visitas virtuais, assinatura de contrato, videoconferência com corretores e clientes foram algumas das formas de manter contato que se aprimoraram por parte das empresas do setor imobiliário no último ano. Apesar do distanciamento social, houve aumento nas vendas e esses formatos contribuíram para trazer uma nova forma de contactar o cliente", afirma.

Para Carlesso, esses formatos, que não são necessariamente novos, uma vez que já eram adotados por algumas empresas do setor, vieram para ficar e tornaram-se uma forma de atrair e atender melhor o cliente, já que, mesmo após a pandemia, o primeiro contato que ele terá com o seu futuro imóvel passa pelo celular ou computador.

ADAPTAÇÃO DIANTE DA ALTA DEMANDA

Prova disso é o que a Morar Construtora vivenciou no ano passado, com o aumento de vendas e até recordes batidos num período em que esperavam pelo pior, afirma o gerente de vendas da empresa, Rones Amâncio. Com o aumento das vendas, eles criaram um site de atendimento 100% on-line e análise de crédito em que todos os documentos podem ser enviados de forma virtual.

"Já temos clientes que compraram nossas unidades sem ver ele decorado. Também contamos com live das obras que estão sendo realizadas, já que muitos não têm a disponibilidade para ver como está o andamento. Todos os nossos lançamentos também estão sendo feitos via videoconferência. Para atrair novos clientes, estamos oferecendo novas ofertas e condições especiais de financiamento e entrada", conta.

A alta demanda que vem acontecendo desde o ano passado fez com que a Construtora Épura antecipasse alguns lançamentos, afirma o gerente comercial da empresa, Fabiano Martins. "Já estamos na fase de pré-lançamento do Liberty 205, (em Itapirica) e temos mais um produto semelhante para ser lançado em breve, produtos que, em nosso planejamento, estavam programados para o final do segundo semestre deste ano", conta.

FONTE: A GAZETA

COMPARTILHE: