

## Aumenta número de vendas de imóvel online

Pandemia faz aumentar a procura por atendimento online em imobiliárias e busca por imóveis em sites especializados



Flávio Dantas, vice-presidente da Ademi-ES

**T**er a compra online como alternativa tem atraído diversos clientes ao setor, facilitando as vendas e até mesmo as negociações. A tendência das compras de forma remota aumentou em todo o mundo, devido a pandemia e ao home-office que no geral, expandiram as vendas no comércio eletrônico, aumentando cerca de 15% a 30% na maioria das categorias.

**“As mudanças de hábito impostas pela pandemia fez com que o mercado se digitaliza-se”**

Flávio Dantas

O comércio eletrônico tem impactado o mercado imobiliário de várias maneiras e formas diferentes. “Com todo esse

tempo em pandemia e com os trabalhos contínuos de maneira remota, as pessoas enxergaram novos desafios em suas moradias, onde viram a necessidade de comprar um imóvel maior e mais atualizado para proporcionar mais conforto à família”, disse [Flávio Dantas, vice-presidente da Ademi-ES](#).

Embora o setor imobiliário esteja se adaptando ao comércio eletrônico e a outras tecnologias, com o tempo, as ondas de transformação digital dominarão o setor. O comércio eletrônico tem desempenhado um papel fundamental na forma como os bancos estão se adequando ao futuro, o que pode mudar diretamente o espaço imobiliário ao decorrer dos próximos anos.

Todo esse crescimento só se tornou possível pela rápida adaptação que o mercado mostrou em relação às vendas online, que são essenciais diante do desenvolvimento

## Entrega rápida para compras de aço na internet

Plataforma digital da Casa do Serralheiro simplifica compra de aço e reduz tempo de entrega para todo o Brasil



Brendo Bremenkamp, sócio Casa do Serralheiro

**P**or mais que as pessoas gostem das lojas físicas que geram experiências com a marca, o ambiente digital sempre vai facilitar e otimizar o tempo do consumidor. Desde a necessidade até a entrega do produto em sua casa ou comércio.

Para Brendo Bremenkamp, sócio da Casa do Serralheiro, é impossível sobreviver sem estar no ambiente digital.

**“Investimos para que nossos clientes tenham o produto no menor tempo possível”**

Brendo Bremenkamp

“Investimos muito para que nossos clientes pudessem ter o produto em suas empresas no menor tempo possível”, disse.

As vendas online cresceram 40% durante a pandemia impulsionadas pelo boom imobiliário. “Enviamos diariamente vários caminhos para melhor atender os parceiros e clientes do interior do estado com entregas provenientes do nosso e-commerce”, disse Lucas Reis, diretor comercial da Casa do Serralheiro.

Apesar do sucesso que o e-commerce já provou que é capaz, muitas pessoas gostam da experiência de comprar na loja física. “A loja online veio para dar comodidade ao cliente, mas temos vários parceiros que gostam de sentir a experiência que só a loja física proporciona. A boa conversa, o café quente e o famoso suquinho da Cesan”, comentou Lucas.

O consumidor está passando por uma transição na forma de consumir e isso leva tempo, pois trata-se de um processo de aprendizado e uma mudança cultural.