

Venda Digital se consolida no Salão do Imóvel 2023

Alex Pandini

Publicado em 30/10/2023 às 09:00:07



Palavra durante o 29º Salão do Imóvel Ademi-ES. Foto: Divulgação.

A 29ª edição do Salão do Imóvel da Ademi-ES 2023 consolida a venda digital no mercado imobiliário. O público tem a oportunidade acessar as principais ofertas do Salão do Imóvel em um único portal digital e interagir com as equipes de corretores das imobiliárias, incorporadoras e loteadoras participantes, e assim realizar uma operação com informação e segurança.

O formato híbrido, novidade nessa edição, é um facilitador para aquisição de um novo imóvel, pois otimiza o tempo do captação e garante de forma presencial negócios seguros e lucrativos. Sempre que estiver presente o selo do salão do imóvel, seja no estande de vendas ou na imobiliária, é um sinal de que ali o cliente vai encontrar as ofertas do Salão.

Ricardo Paiva, vice-presidente da Ademi-ES, explica que 100% dos clientes estão na internet e 99% das vendas são presenciais. "No primeiro momento, as pessoas buscam informações e fazem as primeiras pesquisas na internet. O passo seguinte é conhecer o produto presencialmente, e é nesse ponto que a participação do corretor é fundamental. Ele, com profissionalismo e atenção, irá conhecer as dores e necessidades do cliente e se dedicará para entregar o imóvel ideal", pontua Paiva.



Ricardo Paiva, vice-presidente Ademi-ES. Foto: Divulgação.

As construtoras, incorporadoras e imobiliárias atentas aos clientes nas plataformas digitais, ao produzirem seus conteúdos mesclam conteúdos informativos e educativos. As empresas, de maneira didática, abordam temas como financiamento, taxas de juros, aquisição do primeiro imóvel, entre outros.

Paiva explica como ocorre a interação nas redes sociais com os clientes. "O contato inicial com a página da empresa, leva o cliente a conhecer e acompanhar os anúncios e os lançamentos dos produtos. A partir daí, ela passa a demonstrar interesse e interagir com as publicações. É o momento certo para o corretor estreitar a relação e buscar entender as necessidades específicas. Uma vez estabelecida essa relação, o corretor passa a buscar e apresentar as melhores opções para o cliente". Nesse sentido, migra-se o cliente do espaço virtual para o real, por meio do contato presencial.