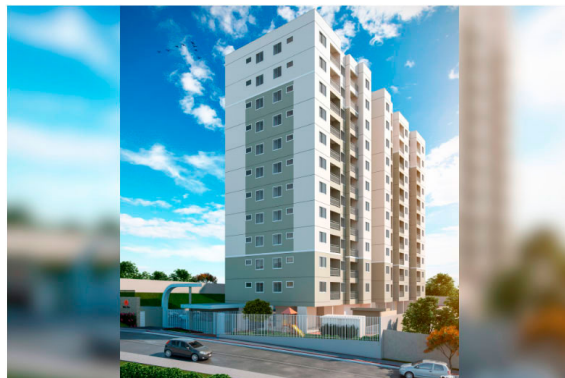


EVENTOS IMOBILIÁRIOS

## Plataformas digitais impulsionam vendas em evento imobiliário

Realizada em formato híbrido, a 29ª edição do Salão do Imóvel ADEMI-ES foi prorrogada e segue até este domingo (05) com um balanço positivo do uso dos meios digitais

30 de outubro de 2023



COMPARTILHAR



De acordo com o levantamento *Global Overview Report*, da organização Kepios, entre 2020 e 2023, o Brasil ganhou 7 milhões de usuários de internet. Se há dez anos, 102 milhões de brasileiros tinham acesso à internet, hoje já são 181,8 milhões de indivíduos conectados (84% da população).

Essa conectividade dos brasileiros não poderia ter outro resultado, senão o impulsionamento significativo de vendas. O segmento imobiliário, claro, não ficou de fora. Nos últimos anos, corretores de imóveis, construtoras e imobiliárias aderiram a essa tendência e intensificaram o uso das mídias sociais para atrair a atenção dos compradores.

Esse foi um dos fatores que levou a ADEMI-ES a realizar a 29ª edição do Salão do Imóvel em formato híbrido, mesclando o on-line e o presencial, que **foi prorrogada** e acontece até o dia 05 de novembro (domingo). Através do site ([www.salaodoimovel.com.br](http://www.salaodoimovel.com.br)), o público confere as principais ofertas do evento em um único portal digital e interage com as equipes de corretores das imobiliárias, incorporadoras e loteadoras participantes de forma segura e confiável.

Segundo Ricardo Paiva, vice-presidente da ADEMI-ES, essa associação facilita o processo de aquisição de um novo imóvel, pois otimiza o tempo do capixaba e garante de forma presencial negócios seguros e lucrativos.

Ele salienta que a busca inicial dos clientes acontece pela internet e 99% das vendas são realizadas presencialmente.

*"No primeiro momento, as pessoas filtram informações e realizam 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, vai conhecer as dores e necessidades do cliente e se dedicará para entregar o imóvel ideal", pontua o vice-presidente.*

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. Esse é o momento certo para o corretor estreitar a relação, criar conexão e buscar entender as necessidades específicas. Uma vez estabelecida essa relação, o profissional 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", detalha.



Ricardo Paiva, vice-presidente da Ademi-ES