

O cliente fica em casa e a imobiliária atua *on line*



A corretora fala

O mercado imobiliário mudou com o avanço da tecnologia. Hoje, em questão de segundos, conseguimos atender clientes que estão em outro país. Durante a pandemia, esse tem sido o método de trabalho: o cliente em casa e a imobiliária negociando via Internet.

O número de locações subiu muito nestes últimos meses, durante o isolamento. Cheguei a fechar mais de 30 contratos de imóveis para alugar em um único mês. As pessoas estão buscando imóveis que facilitam mais sua rotina, e com um custo mensal menor.

Atendi um cliente cujas negociações para a locação foram 100% *on line*. Só tive um contato presencial, no ato da entrega das chaves. A internet é um método rápido e eficaz, que atende a todos os públicos-alvos. O setor imobiliário ganhou muito, com certeza, nesse momento em que temos de ficar confinados.

A pandemia trouxe desafios. Nós, profissionais do mercado imobiliário, vamos nos adaptando às novas tendências, viabilizando vendas e locações. A adaptação ao novo valoriza o setor imobiliário, aumenta a satisfação dos nossos clientes e, claro, nos permite fechar negócios.

Roberta Garcia
Creci-MG 20.681

Governo inicia venda de imóveis



Conhecido como a Noite e construído na década de 20, o edifício Joseph Gire, no Rio, está à venda por 90 milhões

O governo federal anunciou a venda de seu patrimônio imobiliário. Serão 109 imóveis (www.imoveis.economia.gov.br) comercializados por concorrência pública via internet, a partir de setembro. A lei 14,011, de 10/06/2020, permite a alienação do patrimônio da União, com redução de até 25% do preço inicial.

Há prédios, lojas, terrenos, salas e apartamentos. Se não adjudicados em leilão, se-

rão postos à venda direta pelos Corretores de Imóveis. Entre as propriedades está o primeiro arranha céu construído no Rio de Janeiro, em 1927, na Av. Rio Branco, batizado de Edifício Joseph Gire, mas conhecido como A Noite. Avaliado em 90 milhões de reais, tem 22 andares e 102 metros de altura. Foi o edifício mais alto da América Latina até os Anos 30. Seu arquiteto foi o mesmo que projetou o hotel Copacabana Palace.

Parceria adianta comissão

O Grupo Zap e a fintech Nexoo criaram uma linha de antecipação de comissões para imobiliárias, pela compra e venda de imóveis. Como na antecipação de recebíveis, há a cobrança de uma taxa sobre o adiantamento. O serviço depende de análise de crédito.

Na Caixa, crédito terá imóvel usado como garantia

Imóvel quitado, como garantia, poderá baratear o crédito imobiliário com o Real Fácil Caixa. A nova linha vai financiar imóveis, residenciais, comerciais, terrenos e construções. Estará disponível a partir de 03/08.

Nova certificação capacita 102 corretores de imóveis

Profissionais de dez países concluíram nesta semana a certificação internacional ABR, que trata do Cliente Comprador. Foram 21 brasileiros, entre 102 participantes. Nos dias 13 e 14 de agosto, acontecerá a certificação SRS, voltada ao Cliente Vendedor. Ambas certificações são ministradas pela NAR, on line.

No Brasil, a iniciativa têm o apoio do Sistema Cofeci-Creci. Por isso, os corretores brasileiros têm condições especiais de participação, incluindo descontos e parcelamento nos preços. Informações podem ser obtidas pelo email luciwander@cofeci.gov.br ou pelo cel: 41.9.9676.2197.

Acompanhe notícias diárias nas redes sociais e no site: www.cofeci.gov.br