

Tecnologia e foco favorecem identificar novos clientes



A corretora fala

Estamos em uma nova era. Neste momento, para termos sucesso, devemos nos apropriar dos recursos tecnológicos disponíveis e utilizá-los a nosso favor. As visitas virtuais e as assinaturas digitais são exemplos de como atender às necessidades dos nossos clientes com rapidez e eficiência.

Antigamente, levar trabalho para casa era visto como “desgastante” e “pesado”. Atualmente, vivemos o home-office, modalidade que veio pra ficar. Usado de forma correta, esse modelo de trabalho traz economia, produtividade, praticidade, otimização de tempo e conforto aos profissionais. Esta nova demanda trará clientes que precisarão alugar ou comprar imóveis que atendam às necessidades de morar e trabalhar no mesmo endereço.

Mesmo em épocas de crises ou pandemias o mercado imobiliário sempre estará aquecido. Só precisamos focar para descobrir as necessidades dos nossos clientes.

O profissional que se adequar a este novo mercado imobiliário terá cada vez mais sucesso. Lembre-se, o nosso lar é o nosso porto seguro.

Andressa Santos
Creci-PR 21.377

Crecis difundem conhecimentos

Os Crecis seguem prestando serviços aos corretores de imóveis, mesmo durante o isolamento social, com as equipes em home-office. Uma demonstração desse esforço é a série de lives realizadas pelos Regionais. Essas iniciativas proporcionam difusão de conhecimentos para a categoria e colocam em pauta discussões urgentes, com temas como “Descomplicando o Distrato”, “Avaliações ou Perícias” e “Marketing Digital na Prática”.

“A live é um canal democrático. Todos têm acesso gratuito. Permite que nos encontremos para falar de assuntos em comum”, comenta o presidente do Sistema Cofeci-Creci, João Teodoro da Silva. Nesta semana, ele participou de duas lives: “Corretor e Avaliador: O Que o Futuro nos Reserva”, na terça, e “Mercado Imobiliário em Home-Office”, na quarta. “É um contato direto com a nossa categoria”, diz Teodoro.

Os Crecis da BA, DF, MT, PB, PE, PR e

Resorts integrados irão valorizar grandes terrenos

O governo federal está discutindo em distintas instâncias a aprovação do funcionamento de resorts integrados, no Brasil. O conceito assemelha-se aos complexos hoteleiros que funcionam em Las Vegas: instalações luxuosas, direcionadas para a família, com estrutura para o funcionamento de cassinos, direcionados exclusivamente a adultos.

Quando entrar em vigor, esse modelo irá impactar diversos setores, entre eles o imobiliário. As áreas utilizadas para a construção dos complexos turísticos têm grandes dimensões. Ou seja, grandes terrenos. Ao redor dos complexos, haverá a necessidade de desenvolver moradias para abrigar as equipes. Cada unidade turística como essa gera centenas de empregos, que se revezam em vários turnos, ao longo das 24 horas do dia.



Lives do Sistema Cofeci-Creci difundem conhecimento

SE têm uma programação interessante. O Creci-CE fará um curso gratuito online, a partir de 08 de junho. No conteúdo: Comunicação para Corretores de imóveis; Tráfego pago; Locação imobiliária; Contratos de compra e venda; Direito notarial e registral; Incorporação e loteamento; Processos Administrativos Imobiliários; e Soluções Imobiliárias.

Expert dá dicas sobre fotografias de imóveis

Convidado do Creci-BA para falar sobre como fazer fotos digitais de imóveis, o fotógrafo Alexandre Dias reuniu três dicas especiais para os corretores de imóveis de todos o país. Anotem:

- **Evitar a poluição visual:** organizar o espaço e excluir o que não é necessário (objetos pessoais, toalhas, produtos com marcas aparentes). Evitar roupa de cama muito colorida. Usar tons neutros.
- **Usar a iluminação do imóvel:** Acender todas as lâmpadas. Quanto a luz natural do lado de fora do imóvel, usar os recursos da câmera do celular para suavizar o contraste. Explore os recursos da câmera e utilize o modo Pro.
- **Enquadramento:** Centralizar as fotos faz toda a diferença. Deixe o cenário em linha reta. Antes de iniciar, habilite o recurso Grades da câmera do celular.