

## Exclusividade preserva a parceria com os clientes



### A corretora fala

O isolamento e as novas condutas sociais e de comportamento foram impactantes para o mercado imobiliário. Muitas famílias buscaram novas moradias: imóveis maiores, lotes em condomínio fechado para construção e apartamentos com área para *home office*.

Um fator positivo foi a otimização de tempo. A gestão virtual de equipe e demais atividades nos deu agilidade. Visitas *online* aos imóveis reduziram custos operacionais, impactando na velocidade de atendimento, na satisfação do cliente e na concretização de negócios. Outro fator positivo foi o aumento de buscas por imóveis em mídias sociais.

Nessa nova realidade, a valorização do profissional em oferecer serviços tem sido fundamental para a proteção dos direitos de imagem, garantia de honorários e segurança negocial. Em síntese, esse período trouxe uma nova realidade de adaptação e comportamento, onde a máxima é a objetividade, a rapidez nas negociações e a necessidade de preservar a exclusividade dos imóveis, a fim de garantir parceria saudável entre corretor, cliente e parceiros.

*Lívia Miranda*  
CRECI-RN 4082

## Busca por imobiliárias cresce 33% em pesquisas no Google

O Google divulgou dados referentes ao mercado imobiliário no Brasil. A busca pelo termo imobiliárias cresceu 33,2% durante o mês de agosto, em nosso país, em relação a agosto de 2019. O termo “casas para alugar” bateu recorde. Teve um aumento de 668% no mês passado, em relação ao mesmo período no ano anterior.

Os principais motivos que influenciam na necessidade de mudança são: o espaço não atende mais às necessidades (28%), o sonho da casa própria (25%), a falta de condições financeiras para seguir no imóvel (22%), o crescimento da família (15%) e a mudança de emprego (15%).

Itens como churrasqueira, piscina e varanda nos imóveis também estão encabeçando as buscas. De acordo com Gustavo Souza, diretor de negócios para serviços do Google Brasil, o distanciamento social mudou a relação com a casa e trouxe



Gustavo Souza, diretor de negócios para serviços do Google Brasil

novos significados e necessidades. Segundo ele, essas mudanças asseguram a movimentação no setor imobiliário.

## Trilogia da Locação reforça orientação aos corretores de imóveis

O Creci-BA realizou uma sequência de lives sobre aluguel de imóveis, que chamou de Trilogia da Locação. A cada dia, a entrevista versou sobre pontos fundamentais na relação locatícia. O primeiro ponto discutido foi a captação e a análise cadastral do cliente, imprescindíveis para a manutenção de um contrato seguro.

### Correios vendem imóveis

Em meio ao processo de privatização, os Correios anunciaram a venda de seu patrimônio imobiliário. Na primeira fase haverá lances em leilões, com propriedades em diversos Estados do país. Se não adjudicados, poderão ser colocados à venda direta. As informações estão disponíveis no site da instituição.

Cláusulas do contrato, como prazo da locação, eventual retomada do imóvel pelo locador e a segurança jurídica para ambas as partes foram temas do segundo dia. Termos que garantam uma possível venda do imóvel, mesmo estando alugado, e benfeitorias (tema que sempre causa polêmica) fecharam o ciclo.

### Vendas aumentam nas capitais

As vendas de imóveis cresceram cerca de 10% nas capitais. A pesquisa foi divulgada em São Paulo, referente ao primeiro trimestre de 2020. O preço dos imóveis também registrou aumento. Em média, as propriedades subiram em torno de 1%. Os imóveis de alto padrão foram os mais valorizados.

**Acompanhe notícias diárias nas redes sociais e no site: [www.cofeci.gov.br](http://www.cofeci.gov.br)**