MERCADO

ESPECIALISTA EM IMÓVEIS

Como o consultor imobiliário deve atuar para superar as expectativas do cliente

O AQUECIMENTO DO MERCADO IMOBILIÁRIO e o fenômeno das proptechs *(startups* do segmento de imóveis) se tornaram um grande desafio para os clientes. A possível tendência de uma "uberização" do setor pode nivelar os serviços por baixo e prejudicar a personalização que o alto padrão necessita. Nesse contexto, a imobiliária Bossa Nova Sotheby's International Realty faz questão de destacar o papel de um consultor especializado.

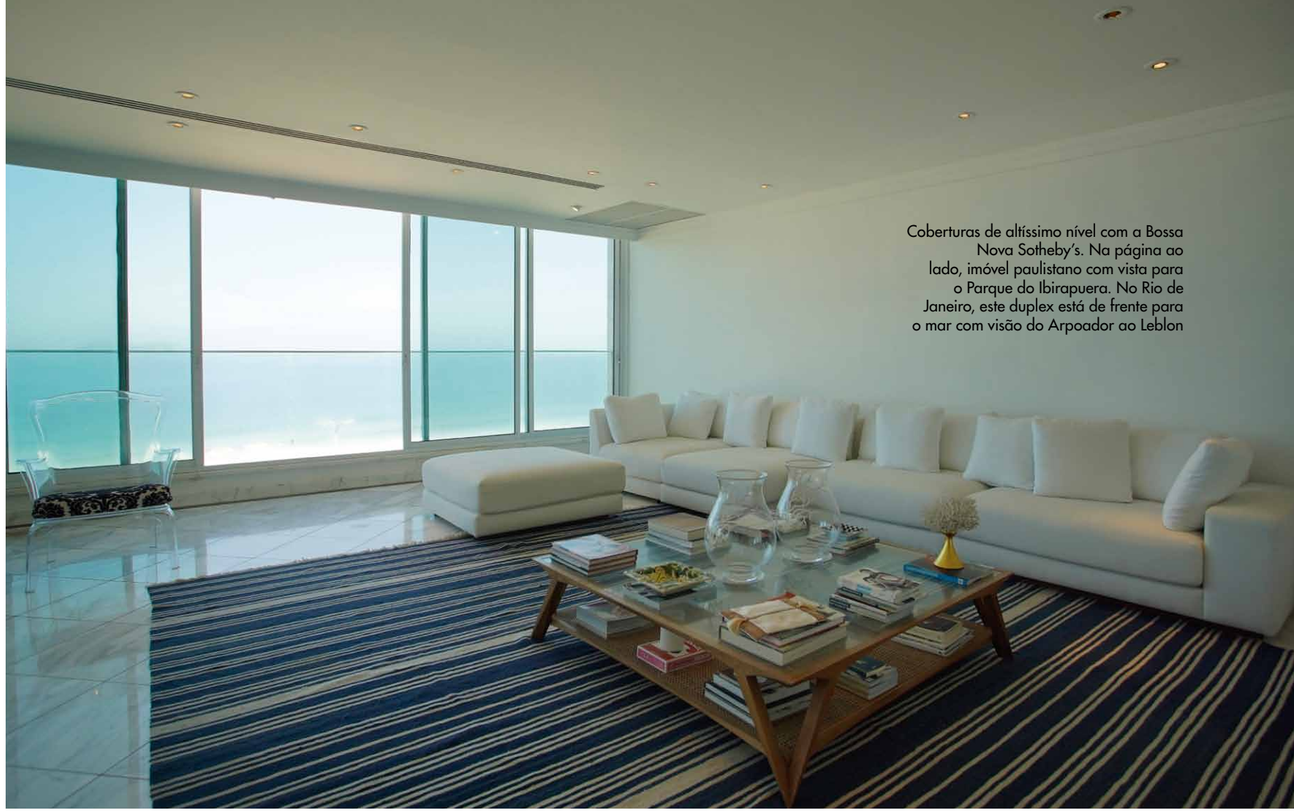
Para o CEO da empresa, Marcello Romero, esse profissional deve estar em constante evolução e atualização. "A busca por um imóvel pode se tornar um pesadelo quando não se tem uma consultoria adequada", alerta. "Isso vale também para conduzir e facilitar todo o processo de avaliação, compra, venda e locação."

O mercado global vive um momento de alta de preços. Vale citar a avaliação da Knight Frank, consultoria londrina, fundada em 1896, e uma das principais do mundo no setor imobiliário. A agência considera que o aumento dos preços das casas deve continuar, mas não de forma global. "Os índices estão aumentando, mas esse ponto está restrito às economias avançadas", lembra a consultoria. "Nesses lugares, a pandemia desencadeou uma reavaliação das necessidades habitacionais, onde a ação governamental protegeu hipotecas e empregos, permitindo que as famílias acumulem poupanças significativas."

O mercado nacional, porém, tem boas notícias. Dados da Abecip (Associação Brasileira das Entidades de Crédito Imobiliário e Poupança) indicaram, em junho, um volume de R$ 19,66 bilhões em financiamentos com recursos do SBPE (Sistema Brasileiro de Poupança e Empréstimo). É um recorde histórico. Além disso, o montante é 12,5% maior que o do mês anterior e 112,1% na comparação com o mesmo período de 2020.

Quanto ao número de unidades, o Secovi-SP apontou que 6.837 imóveis foram vendidos em junho deste ano. Pela Pesquisa do Mercado Imobiliário (PMI), realizada pela entidade, o resultado foi 16,2% melhor do que o do mês anterior e 129,1% acima do mesmo período do ano passado.

Em um mercado tão aquecido, também estamos assistindo ao *boom* de proptechs – *startups* do setor imobiliário. De acordo com dados da Terracotta Ventures, houve um crescimento de 235% das *startups* no segmento, nos últimos cinco anos. Em 2021, estão ativas 839 dessas empresas em projetos, construção, aquisição e propriedades em uso.



Coberturas de altíssimo nível com a Bossa Nova Sotheby's. Na página ao lado, imóvel paulistano com vista para o Parque do Ibirapuera. No Rio de Janeiro, este duplex está de frente para o mar com visão do Arpoador ao Leblon

A Quinto Andar e a Loft são duas das mais prósperas. Nesse universo de marketing digital e tecnologia, o público se vê cercado de muitas vantagens. Desde seguro-fiança e garantias até uma inteligência que torna essas plataformas *marketplaces* do mercado imobiliário. Mas será que isso é suficiente? A Bossa Nova Sotheby's não abre mão da tecnologia, mas aposta principalmente na *expertise* no segmento de alto padrão. "É fundamental ter o acompanhamento de uma empresa confiável que conte com corretores experientes que, além do vasto conhecimento sobre estilos arquitetônicos, mobilidade e amenidades esperadas pelos clientes, reconheçam os benefícios de se morar em uma determinada região, e saibam avaliar um imóvel", avalia Romero.

A equipe da Bossa Nova Sotheby's possui diversas competências que envolvem a transação imobiliária. Apresenta todo o suporte de um ecossistema sólido que envolve desde assistência jurídica fiduciária até uma gama de entidades financeiras para o melhor financiamento. A equipe está apta a ajudar o cliente a encontrar o melhor negócio seja para moradia, investimento ou casa de veraneio (segunda residência nacional ou internacional).

O CEO da Bossa Nova Sotheby's resume bem esse trabalho: "O consultor imobiliário tem de ser um verdadeiro *advisor*, com profissionais que também acompanham as principais alavancas que movimentam o mercado, tais como os cenários econômico e político. O mercado é influenciado por esses panoramas. Com essa *expertise*, os consultores sabem quais as melhores formas de negociação para cada momento econômico".

O elemento humano é um diferencial, e a tecnologia atua como um *upgrade* do trabalho da equipe. É o caso do Cidade Virtual, braço tecnológico da Bossa Nova Sotheby's, que consegue mapear os imóveis de alto padrão da cidade de São Paulo. "As ferramentas tecnológicas igualmente são fundamentais para colaborar com o processo, otimizando o tempo dos clientes e tornando muito mais assertivas as indicações do imóvel desejado", conta Marcello Romero. Ele descreve ainda que os aparatos digitais possibilitam negociações, totalmente ou parcialmente *online*. Futuramente, as ferramentas permitirão até assinaturas de contratos quando as pessoas estiverem distantes.

Na hora de fechar negócio, os clientes precisam confiar que estão tomando a decisão certa. E o consultor imobiliário de uma empresa consolidada mostra todos os cenários e opções. Nada se compara a ter um serviço que encontra o que você deseja em um imóvel e o que você nem sabia que poderia ter. Assim, mais do que um mostrador de casas, ele pode ser um parceiro para toda a vida.

"O consultor precisa entender as necessidades do cliente, conhecer o mercado e cuidar do atendimento até o fim"

Marcello Romero, CEO da Bossa Nova Sotheby's

marcellogandiniromero

@_marcelloromero

Para conhecer todos os produtos e serviços da Bossa Nova Sotheby's, acesse: **bnsir.com.br**