

A “imunidade” do imóvel à pandemia

Poucas foram as atividades econômicas que conseguiram resistir aos duros impactos gerados pela covid-19. Conforme estudos realizados, agrobusiness, algumas áreas no campo da tecnologia, e-commerce e segmentos da construção civil, como é o caso do setor imobiliário, conseguiram manter e até mesmo elevar os respectivos volumes de negócios.

Aliás, vale lembrar que o mercado imobiliário e a construção civil foram considerados segmentos de alto impacto social, por gerar grande quantidade de empregos nas diversas camadas da pirâmide economicamente ativa. E, portanto, atividades essenciais, não havendo paralisação de canteiro de obras.

Todavia, muitos outros fatores justificam as razões de o imóvel, novo ou usado, ter ficado imune à pandemia. Primeiramente, para ficar em casa, era preciso ter casa. Depois, com a taxa de juros no menor patamar da história, aplicações financeiras tradicionais tornaram-se desinteressantes e investir em imóvel revelou-se a opção mais lógica, racional e importante para proteção de patrimônio, independente de rentabilidade.

Se o interesse em comprar era patente, o como vender foi desafiador para incorporadoras, intermediadoras e corretores. Os estandes de vendas, as imobiliárias e as visitas a apartamentos decorados ou prontos tornaram-se por um período incessíveis. Foi aí que a tecnologia entrou para valer, acelerando tendência que caminhava a passos lentos, pois a cultura da aquisição imobiliária, normalmente o maior investimento feito por uma pessoa, se concretizava no contato presencial.

Com agilidade e inteligência, nosso setor mudou a forma de fazer negócios, realizando vendas virtuais, as quais se mantiveram, mesmo após a reabertura mediante adoção de protocolos sanitários.

Qual a razão? Credibilidade. Confiança do



*Claudio Hermolin**

“*Com a taxa de juros no menor patamar da história, investir em imóvel revelou-se a opção mais lógica para proteção de patrimônio*”

cliente naquilo que estava sendo apresentado. Sem tratamentos cosméticos a fotos ou tours virtuais.

Detectamos, então, duas mudanças atitudinais: o corretor se preparou melhor para conhecer todos os detalhes do imóvel a ser comercializado, incluindo preço, localização, vizinhança etc. Assumiu com o cliente um diálogo mais objetivo, de maior qualidade e caráter consultivo. O comprador, por sua vez, percebeu essa mudança de comportamento, o que tornou a sua experiência mais assertiva.

Em apoio, ampla oferta de crédito imobiliário sem necessidade de ir à agência bancária, escrituras on-line e outras facilidades que as transformações digitais trouxeram e que certamente vão permanecer.

Com o arrefecimento da pandemia (nada está certo até que exista uma vacina), a tendência é que os negócios imobiliários sejam realizados de uma forma híbrida. Cada vez mais tratativas por meio digital e, em boa parte dos casos, fechamentos com visita presencial.

As plataformas digitais não param de avançar. Os meios de pagamento são cada vez mais seguros. Questão de tempo, grande parte do processo acontecerá digitalmente. Porém, existe uma certeza: a presença de um profissional do setor será sempre imprescindível!

**Vice-presidente de Intermediação Imobiliária e Marketing do Secovi-SP*