



**VivaReal**

Conecta você ao imóvel dos seus sonhos



+ 11 milhões  
VISITAS MENSAS

1.8 milhão  
CONTATOS MENSAS

+16 mil  
ANUNCIANTES

NO BRASIL DESDE 2009

# UMA GRANDE ESTRUTURA PARA GRANDES RESULTADOS



+ 450 funcionários

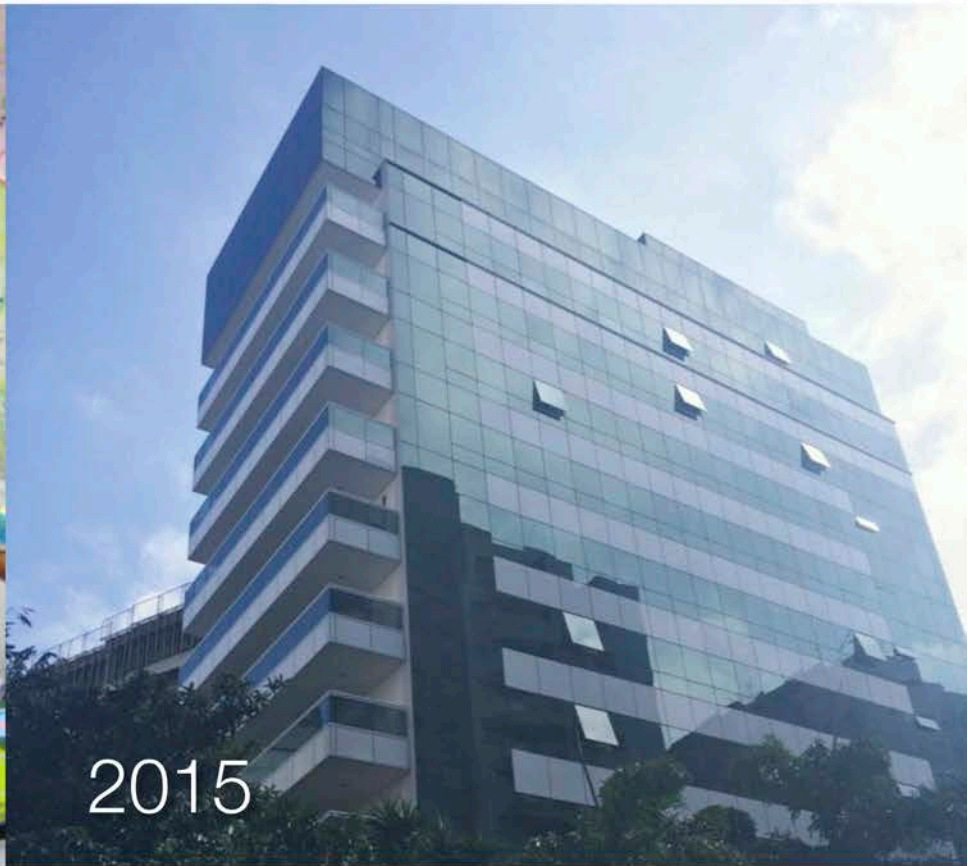


16 escritórios no Brasil



6 ANOS: de 3m<sup>2</sup> a 3.000m<sup>2</sup>

---



# VIVAREAL NO ESTADO DE SÃO PAULO

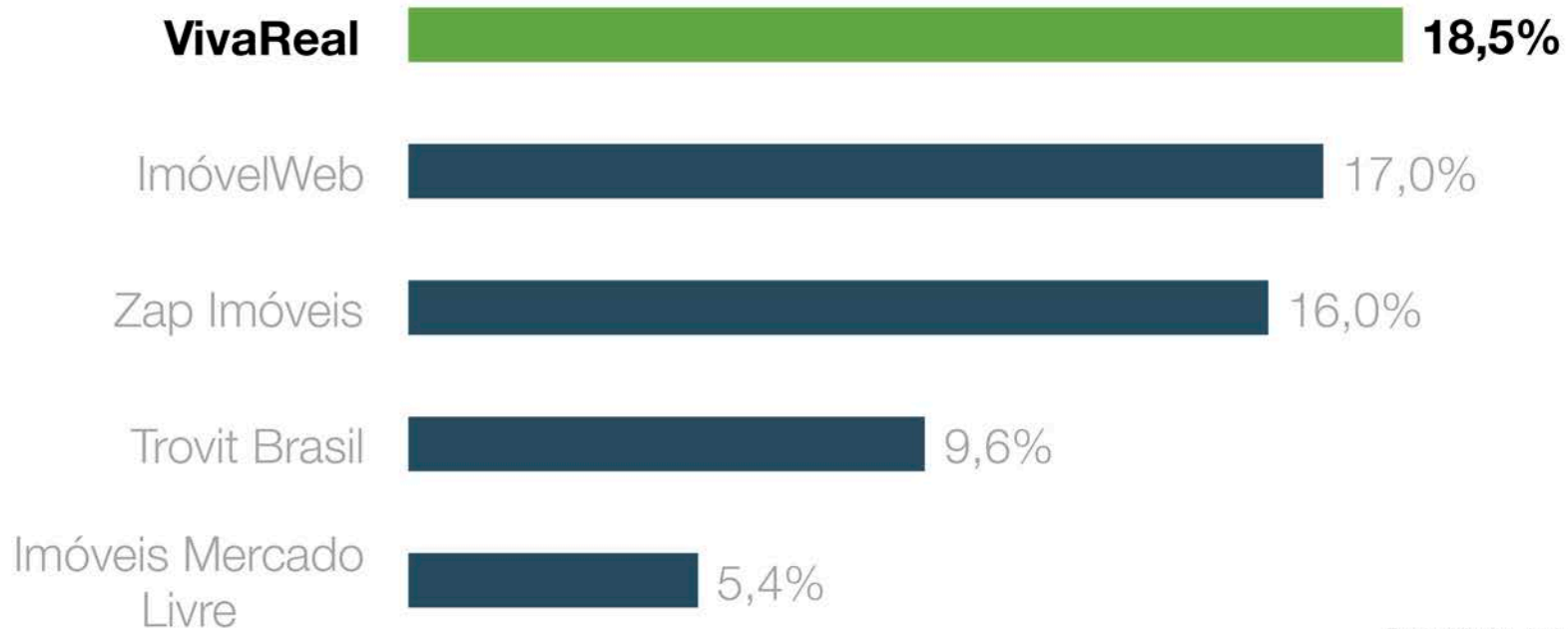
**4.3 MILHÕES**  
de visitas mensais  
em 2015

**900 MIL**  
contatos mensais  
enviados para  
nossos anunciantes

**06:55min**  
tempo médio de  
visita

# RANKING DE ACESSOS NO ESTADO DE SÃO PAULO

Share do Estado de São Paulo - Categoria Imóveis



Fonte: Hitwise Junho 2015

# RAIO-X DO CONSUMIDOR de imóveis de São Paulo

Amostra SP e RM:

- + 3.600 imobiliárias e corretores
- + 1 milhão imóveis
- + 4 milhões consumidores





# QUEM É?

64%

São mulheres

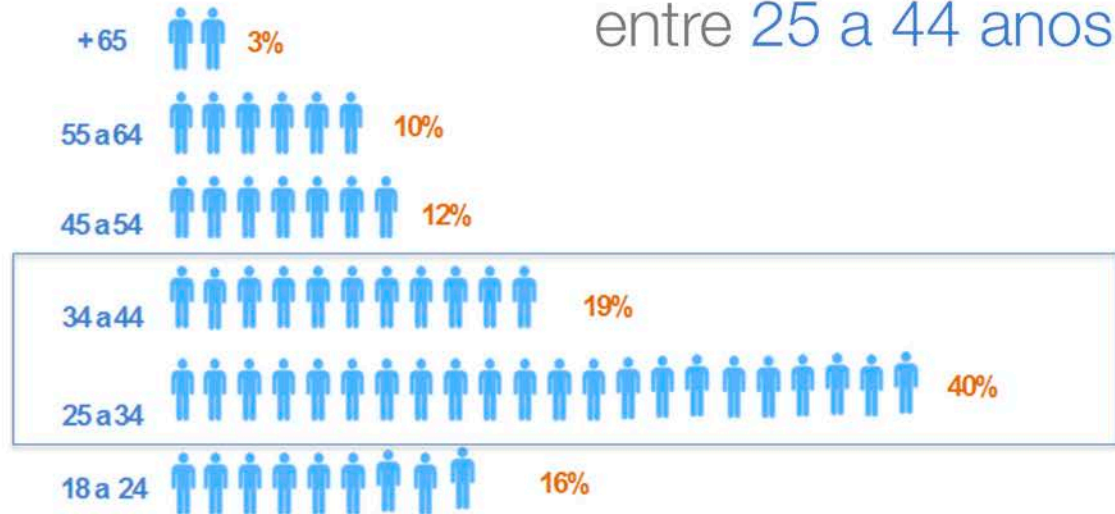


36%

São homens



59% de quem busca imóvel na internet em São Paulo possui entre 25 a 44 anos



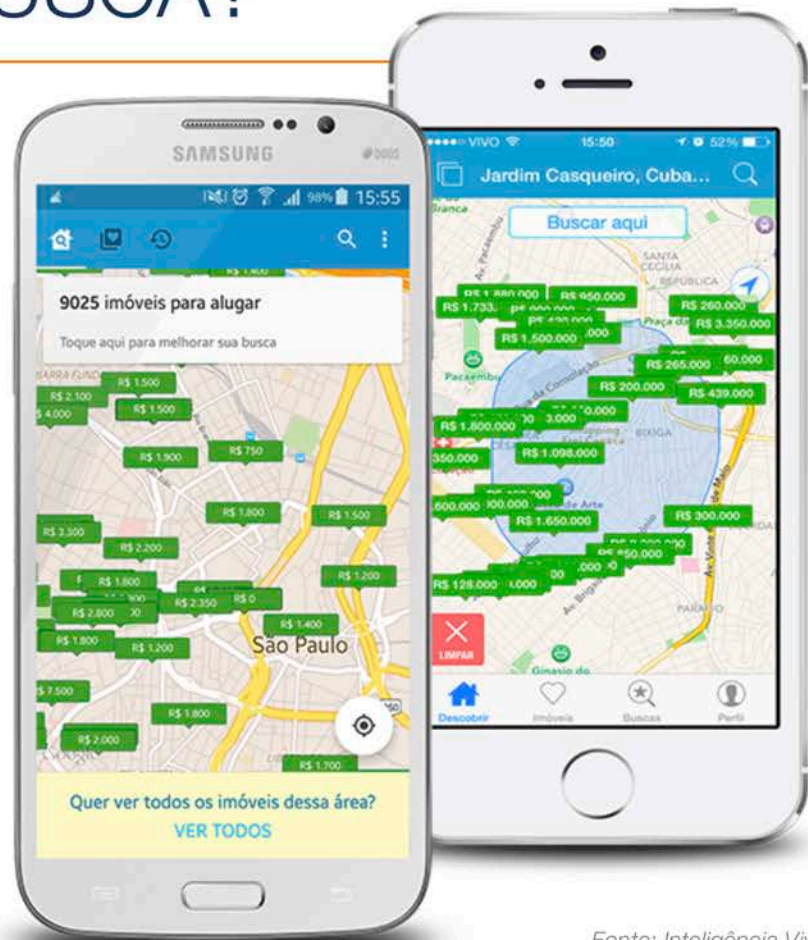
Fonte: Inteligência VivaReal



# COMO BUSCA?

Acessos via  
smartphone e tablet  
representam 40%  
do VivaReal

Crescimento de  
470% em 1 ano



Fonte: Inteligência VivaReal

# O QUE QUER?

Aspectos relevantes na busca do imóvel em São Paulo



87%  
Valor



35%  
Próximo do trabalho



81%  
Localização



34%  
Próximo instituições de ensino



63%  
Transporte público

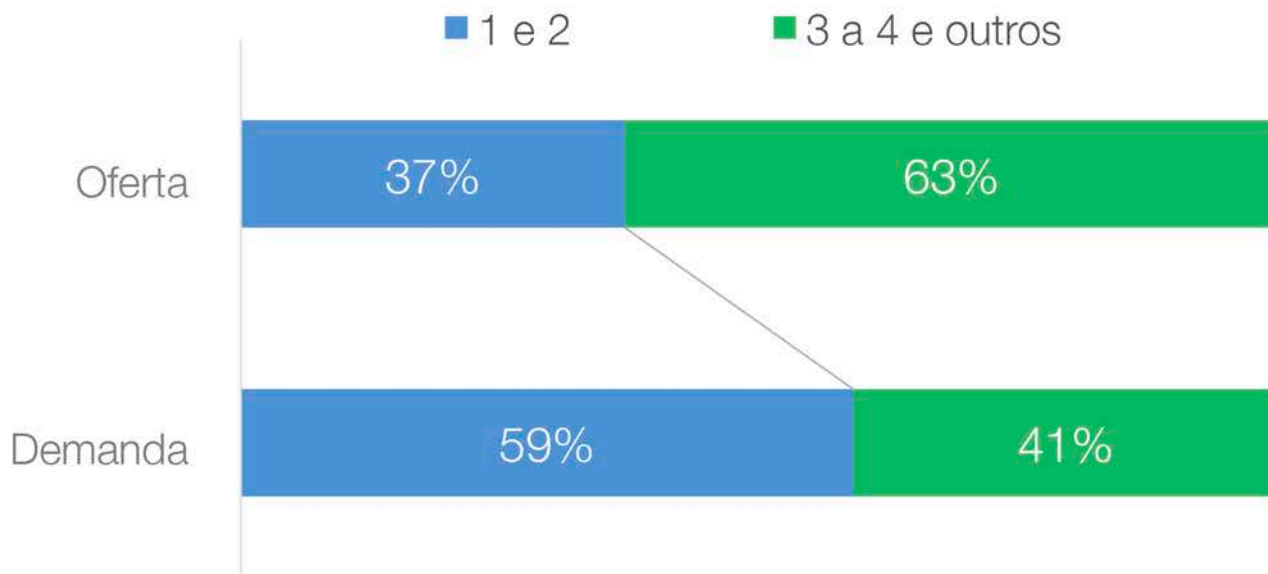


24%  
Próximo família e amigos

Fonte: Inteligência VivaReal

# O QUE QUER?

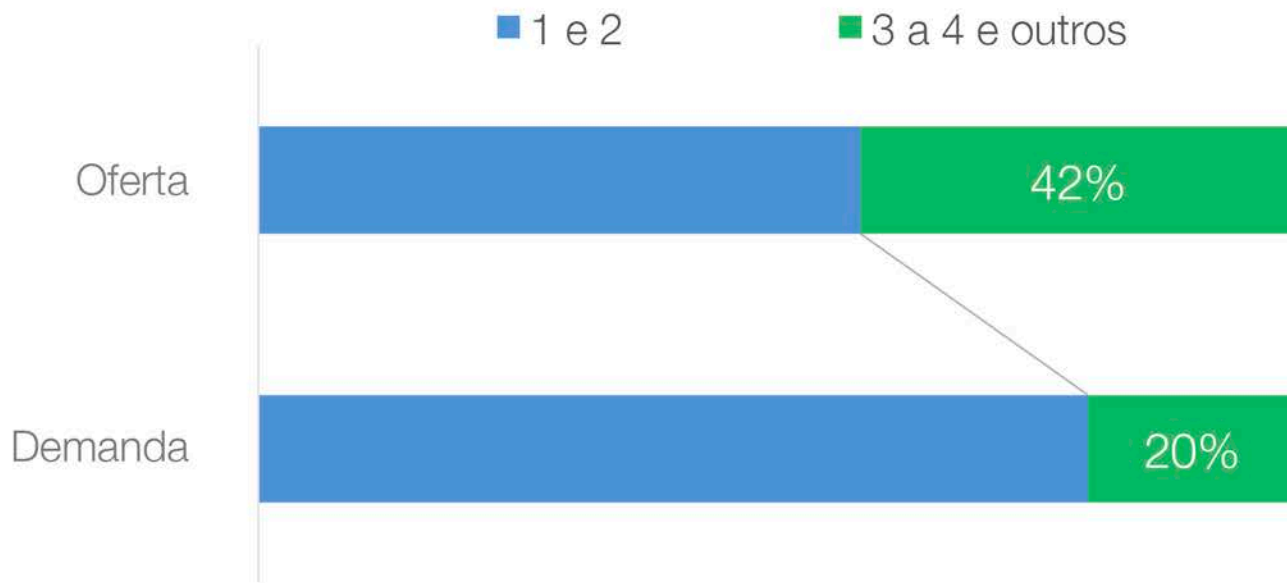
VENDA: Quantos dormitórios?



Fonte: Inteligência VivaReal

# O QUE QUER?

LOCAÇÃO: Quantos dormitórios?



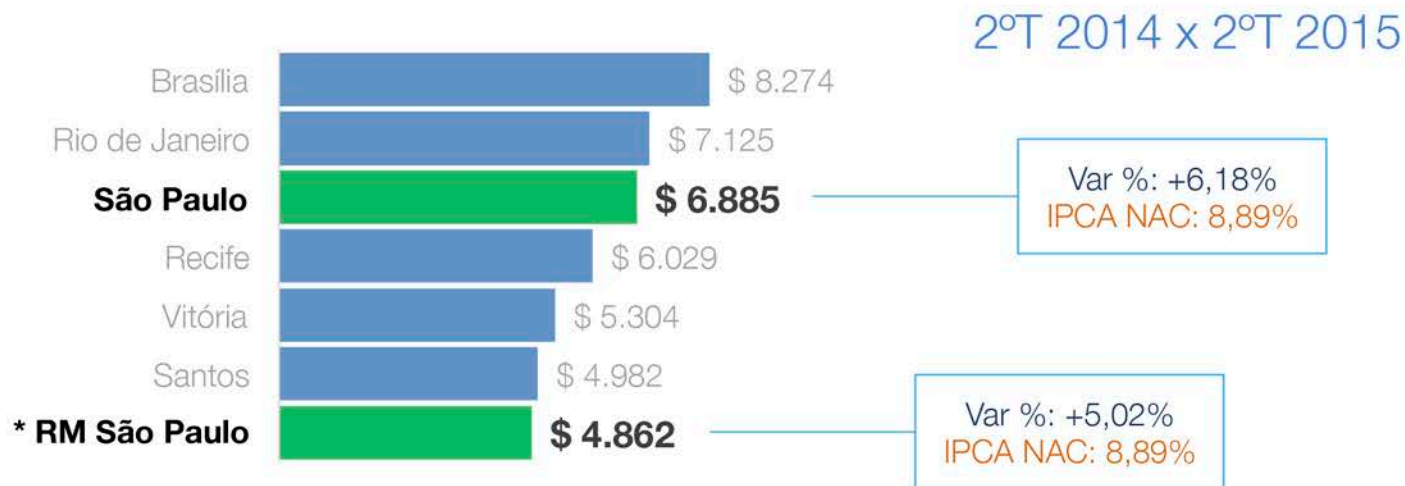
Fonte: Inteligência VivaReal



# O PREÇO QUE VÃO PAGAR

VENDA

Preço médio por cidade  
2º trimestre 2015



Fonte: Inteligência VivaReal - DMII

\*RM SÃO PAULO: ABC, Barueri, Guarulhos e Osasco

# O PREÇO QUE VÃO PAGAR

LOCAÇÃO

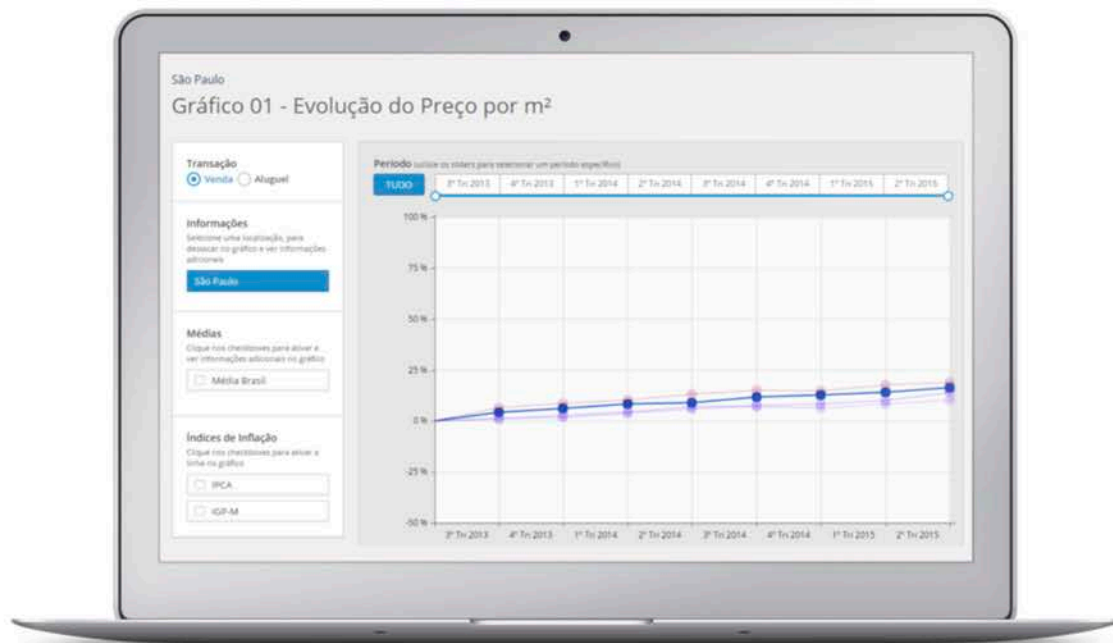
Preço médio por cidade  
2º trimestre 2015



Fonte: Inteligência VivaReal - DMI

\*RM SÃO PAULO: ABC, Barueri, Guarulhos e Osasco

Simule os dados da sua cidade:  
[www.vivareal.com.br/dmi](http://www.vivareal.com.br/dmi)



Análise completa dos seus anúncios e resultados:  
[pesquisas@vivareal.com](mailto:pesquisas@vivareal.com)

## COMO AUMENTAR SEUS LEADS NA CRISE

### 1º desafio

Aparecer bem  
posicionado nas  
buscas

### 2º desafio

Atrair mais  
cliques para o  
anúncio

### 3º desafio

Atrair mais  
contatos  
qualificados

### 4º desafio

Atender bem os  
contatos  
recebidos



## COMO AUMENTAR SEUS LEADS NA CRISE

- ✓ 10 ou + fotos: **35%** + contatos
- ✓ Boas fotos: Inestimável

## COMO AUMENTAR SEUS LEADS NA CRISE


- ✓ Descrição longa e campos completos: **90% + contatos**
- ✓ Boa descrição: Inestimável



# COMO AUMENTAR SEUS LEADS NA CRISE

✓ CEP ou Rua: **53%** + contato

✓ Endereço completo: **84%** + contatos

A photograph of an elderly man and woman shaking hands with a real estate agent. The man is on the left, wearing a light blue shirt and has a white beard. The woman is in the center, wearing glasses and a grey jacket. The agent is on the right, seen from the back, wearing a white shirt and a dark vest. The background is a bright, indoor setting.

## COMO AUMENTAR SEUS LEADS NA CRISE

- ✓ 3/4 dos clientes já ficaram sem resposta
- ✓ Bom atendimento: Inestimável





**VivaReal**

Conecta você ao imóvel dos seus sonhos