

VICE-PRESIDÊNCIA DE INTERMEDIÇÃO IMOBILIÁRIA E MARKETING

Este documento apresenta uma breve retrospectiva das atividades da VPIIM, por meio da **diretoria de Intermediação Imobiliária e Marketing do Secovi-SP**. Foram diversos os assuntos abordados em lives, eventos e reuniões e muitas parcerias em prol das empresas do setor, especialmente aos associados da entidade.

Para 2024, a diretoria continuará atuando por meio seus grupos de trabalho (análise de áreas, legislação, houses, inovação e portais e qualificação e benefícios), debatendo os conteúdos relacionados à área e buscando ferramentas para apoiar o dia a dia das imobiliárias.

Marcos Lopes

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

Nova categoria

Em fevereiro de 2023, foi aprovada a abertura de um grupo de empresas REPRESENTADAS DA ATIVIDADE DE COMPRA E VENDA, denominados MEMBROS DA DIRETORIA DE INTERMEDIÇÃO IMOBILIÁRIA.

Foi acordado que essas empresas passam a recolher mensalmente a Contribuição Especial Empresarial e a usufruir os benefícios oferecidos aos sócios, como descontos em cursos e eventos, em certificados digitais, participação em reuniões etc. Não contam, porém, com poderes relacionados aos processos eleitorais e exclusivos dos sócios.

Benefícios aos associados

A VPIIM fortaleceu as parcerias com empresas que oferecem benefícios exclusivos aos associados de compra e venda e locação, com descontos em produtos e serviços que atendam toda a jornada de uma imobiliária e a rotina administrativa da empresa como um todo.

- | | |
|-----------------------------|-------------------------|
| - Ambiente virtual | - Plataformas |
| - Antecipação de aluguéis | - Portais |
| - Assinatura digital | - Seguros |
| - Documentação imobiliária | - Softwares de gestão |
| - Escolas de TTI | - Soluções de pagamento |
| - Financiamento imobiliário | - Telemedicina |
| - Inteligência imobiliária | |

Conteúdo acessível - sem fronteiras, a qualquer hora

Em 2023, a VPIIM retomou a realização das lives - modelo ideal para quem quer se atualizar, adequando barreiras geográficas e temporais. Importantes temas que mereciam ser discutidos em “tempo real” e que podem ser consultados a qualquer hora no canal do YouTube da entidade.

- Na primeira live, realizada em março, o tema **Chat GPT e o mercado imobiliário** contou com a audiência de 93 pessoas ao vivo e está com quase 500 visualizações no YouTube. Um bate-papo sobre a inteligência artificial e como ela está mudando o dia a dia de imobiliárias e corretores, além do mercado imobiliário com um todo. Desmitificando a palavra da vez – ChatGPT – , com explicação sobre o que é essa ferramenta incrível e o porquê de tanta discussão em torno dela. Em pauta, digitalização, automação, atendimento e marketing.
<https://www.youtube.com/live/2XvPnl2Rk14?feature=shared>
- **O que aprendemos com as startups** foi o tema da segunda live, realizada em abril, com 25 pessoas online e atualmente com 135 visualizações no YouTube. Christopher Toya, que fundou sua primeira empresa de tecnologia em 1998, aos 14 anos, foi um dos pioneiros no *CTO as a Service* no Brasil e criador do conceito “startup vira-lata caramelo”. Atualmente, se dedica a empoderar empreendedores, por meio de educação, tecnologia e capital. CEO e fundador da Techfounder.
<https://www.youtube.com/live/46NKgUJNFhs?feature=shared>
- Em maio, debatemos **O melhor das imobiliárias digitais e tradicionais** (37 online e 168 YT) com Guilherme Blumer. Publicitário e especialista em Marketing Imobiliário, viveu desafios em mercados primário, secundário, locações e crédito imobiliário, construindo uma análise sistêmica do mercado somada a uma visão de inovação e estudos de modelos de negócios.
<https://youtu.be/H3ia9EJcmGs?feature=shared>
- Ainda em maio, realizamos uma live de esquentar do evento **Ideathon Secovi-SP** (36 online e 129 YT), sobre “Como transformar desafios em ideias inovadoras?”
<https://www.youtube.com/live/s0yTPs-ArnE?feature=shared>
- **Alta performance em vendas para imobiliárias e corretores** (131 online e 142 YT) foi o tema da live de junho, com o especialista Guilherme Wohlke, que compartilhou técnicas e estratégias para aproveitar as oportunidades e pensar fora da caixa, além de revelar o segredo da prática do “corretor de alta performance”.
<https://www.youtube.com/live/QHamNsKaovU?feature=shared>
- Em julho, com o tema **Saiba como vender imóveis do Programa Minha Casa Minha Vida** (100 online e 438 YT), apresentamos as oportunidades para corretores e imobiliárias que trabalham com a intermediação de imóveis enquadrados no programa habitacional Minha Casa, Minha Vida, abordando as recentes mudanças, os benefícios e os cuidados.
<https://www.youtube.com/live/XKiAMJzFW0E?feature=shared>

VICE-PRESIDÊNCIA DE INTERMEDIÇÃO IMOBILIÁRIA E MARKETING

- Pós hype **metaverso** (31 online e 136 YT) foi o tema da live de agosto, apresentando as tecnologias que estão transformando a jornada imobiliária. Da revolução dos chatbots à humanização do atendimento, passando pelos novos manuais em 3D e as tecnologias que permitem uma visualização inovadora dos imóveis.
<https://www.youtube.com/live/qkjiy29jngo?feature=shared>
- Na última live, em setembro, debatemos **Impactos da reforma tributária** na intermediação de imóveis (36 online e 324 YT), apresentando os aspectos mais sensíveis da proposta do novo sistema tributário, as mudanças que podem impactar a atividade de compra e venda – como o cálculo do ITBI, por exemplo –, entre outras questões jurídicas relevantes para a atuação da imobiliária e de seus corretores.
<https://www.youtube.com/live/-9TbdJPtr8E?feature=shared>

Conexão e Networking

Os eventos presenciais são, sem dúvida, um dos bens mais valiosos no mundo corporativo, pois promovem conexão e networking entre empresários e profissionais.

- Em fevereiro, foi realizada a primeira reunião ordinária, exclusiva para associados, com a presença da Netimóveis e na qual 54 participantes conheceram os detalhes da implantação do **portal imobiliário**, que prometeu potencializar os negócios das imobiliárias.
- No primeiro Encontro Secovi-SP das Imobiliárias, realizado com o **ImovelWeb**, em março, foi apresentado aos 105 participantes, em primeira mão, o perfil de busca dos usuários dentro do portal, as mudanças de **comportamento do consumidor**, as boas práticas do mercado e o tratamento e a qualificação leads no pós-pandemia.
- Em abril, 31 associados fizeram uma **Visita técnica à Loft**, e tiveram a oportunidade de conhecer a sede do **primeiro unicórnio do setor imobiliário** brasileiro, a dinâmica e a visão desta scale-up, que tem revolucionado o mercado imobiliário. A empresa, que iniciou suas operações com a compra e venda de imóveis, atualmente é um marketplace que já fez a fusão e aquisição de diversos negócios.
- **Frente a Frente com o ZAP+**, com o VP de Vendas e Operações, Rafael Nader, e o VP de Novos Negócios e Incorporadoras, Marcelo Dadian, pautou o segundo Encontro das Imobiliárias, realizado em maio, com 74 participantes.
- O primeiro **Ideathon do Secovi-SP**, realizado em junho, em parceria com a Microsoft Brasil, teve 91 pessoas presentes e foi focado nas empresas da área de intermediação imobiliária. O Ideathon é um evento para apresentar, selecionar e valorizar ideias inovadoras, e o case vencedor foi um dispositivo para reduzir a dificuldade de PCD's (pessoas com deficiência de visão e atenção) em visitas a imóveis/incorporadoras.

VICE-PRESIDÊNCIA DE INTERMEDIÇÃO IMOBILIÁRIA E MARKETING

- O Encontro das Imobiliárias de agosto abordou o tema **Imóveis comerciais e os novos modelos de negócios**. Realização conjunta das vice-presidências de Gestão Patrimonial e Locação e de Intermediação Imobiliária e Marketing do Secovi-SP, colocou em debate os novos modelos de negócios para imóveis comerciais e contou com 63 participantes
- Em setembro, em mais uma ação conjunta, dessa vez com as vice-presidências de Gestão Patrimonial e Locação, de Administração Imobiliária e Condomínios e de Intermediação Imobiliária e Marketing, foi discutida a Lei nº 14.620, para execução de contratos com **assinaturas eletrônicas**.
- O **Rede Show Secovi-SP** - O ponto de encontro das imobiliárias e seus corretores - encerrou o calendário da VPIIM em novembro, com 537 participantes. As transformações, as tendências e as inovações tecnológicas que têm impactado os negócios da área de intermediação imobiliária foram apresentadas e analisadas por especialistas do mercado.
Esta edição contou ainda com duas grandes novidades:
 - Visitas técnicas a dois empreendimentos com sucesso de vendas: o Paseo Alto das Nações e o Basílio 177. Lá, os participantes puderam discutir, interagir e aprender com quem está se destacando num mercado que exige empreendimentos cada vez mais vocacionados, reposicionados e versáteis.
 - Podcast Proptalks+Secovi-SP
 - Episódio 1 - Em pauta, a importância do investimento em treinamento e atualização constante no mercado imobiliário. <https://youtu.be/qTigLt0Yxq8?feature=shared>
 - Episódio 2 - Em pauta, análise e projeção do mercado imobiliário. <https://youtu.be/jX54yilDxt8?feature=shared>
 - Episódio 3 – Em pauta, como os dados ajudam a potencializar os negócios no mercado imobiliário. <https://youtu.be/xDW2oOPHBV4?feature=shared>

Disseminação de conhecimento

Por meio da Universidade Corporativa Secovi-SP, membros da diretoria proporcionam crescimento e desenvolvimento aos profissionais e empresários que atuam ou desejam atuar no setor, nos cursos:

- Análise e formação de áreas para incorporação;
- Capacitação de vendas na intermediação imobiliária;
- Gestão, estratégia e implantação de negócios no mercado da locação de imóveis;
- Formação para Profissionais de Administradoras de Condomínios e Síndicos.