

Evento debate desafios e tendências da intermediação imobiliária

Quais são os próximos passos da intermediação imobiliária? A única forma de responder a esta pergunta é mapear os futuros movimentos do mercado de compra, venda e locação de imóveis.

Este é o propósito do Rede Show, evento organizado pelo Secovi-SP que reúne donos de imobiliárias, diretores, gerentes, corretores e outros profissionais da área para discutir tendências, inovações e desafios do setor. A edição 2024 acontece no dia 19 de novembro, em formato presencial, no Milenium Centro de Convenções, em São Paulo.

As transformações digitais modelaram atividades das áreas. Uma década depois desse processo, que segue avançando, é hora de fazer um balanço do que mudou e uma análise prática de seus efeitos nos negócios. Além de conhecer e avaliar o que as



novas tecnologias oferecem para dar maior visibilidade aos imóveis, e outras questões que têm como meta melhorar a experiência dos clientes e ampliar resultados.

O evento discute como aumentar a conversão em vendas por meio de parcerias e ferramentas, estratégias de marketing, oportunidades de mercado, impactos da reforma tributária, entre outros assuntos.

“Além de ter acesso a atualização, conhecimento e

aperfeiçoamento, o Rede Show proporciona networking qualificado, troca de informações, de experiências e geração de negócios”, afirma Bruno Pegorin Netto, diretor Regional do Secovi-SP em Bauru.

Associados do Secovi-SP têm direito a cinco ingressos e demais interessados contam com condições especiais. Para obter mais informações sobre a programação e inscrições, acesse o QR Code ou secovi.com.br/eventos.

Funding do crédito imobiliário precisa de reforço

Em função da demanda, o mercado imobiliário vem registrando resultados consistentes, tanto na cidade de São Paulo e como nos 41 municípios abrangidos por pesquisa realizada pelo Secovi-SP. Índices positivos também têm sido registrados em âmbito nacional, fato justificado pela existência de um déficit habitacional estimado em 7 milhões de moradias, o que também explica o volume médio de três mil contratos de financiamento de imóveis fecha-

dos por dia pela Caixa Econômica Federal.

A manutenção de tal cenário, vital para atender a população, depende da oferta de crédito imobiliário para aquisição e produção de moradias. Por esta razão, o Secovi-SP tem apresentado propostas para reforçar o funding de recursos e, assim, complementar a caderneta de poupança e o FGTS, que seguem imprescindíveis para viabilizar o acesso à casa própria.

Uma delas, e que começa a ser considerada pela Caixa e

pelo Ministério da Fazenda, é atrair os fundos de pensão para investimentos em habitação, por meio da criação de fundos de investimento imobiliário (FIIs) customizados para as entidades de previdência.

O perfil de longo prazo dos fundos de pensão se alinha com setor imobiliário. Em vários países, a alocação desses fundos em ativos imobiliários varia entre 10% e 25%, enquanto no Brasil o patamar está em 3% há vários anos. Há espaço para crescer.