IMOBILIÁRIO

APOIOS:

CENTURY 21
Portugal

comprarcasa
REDE IMOBILIÁRIA DA APEMP

MARTA ALLE
REAL ESTATE GROUP

zome
REAL ESTATE

ENQUADRAMENTO

SOLUÇÕES VIRTUAIS

ALGUMAS IMOBILIÁRIAS UTILIZARAM PLATAFORMAS DIGITAIS PARA ACELERAR A VENDA DE CASAS DURANTE O ESTADO DE EMERGÊNCIA

Com o país em período de quarentena, a imobiliária portuguesa Zome acelerou o lançamento da plataforma de vendas virtuais, Zome Now, que estava a preparar antes da pandemia da COVID-19. É um serviço inovador de compra e reserva online de imóveis, com processos muito simples e rápidos. Era uma solução que já estava a ser trabalhada pela Zome há vários meses e que decidiu lançar numa versão beta, como resposta imediata à pandemia COVID-19 que afecta o planeta, por forma a garantir que os negócios imobiliários continuam a realizar-se. A verdade é que no primeiro mês online (de 6 de Abril a 4 de Maio), e em pleno Estado de Emergência, fizeram negócios no valor de 6,4 milhões de euros, através da plataforma Zome Now, aproximadamente 27% do volume total de negócios realizados pela Zome nesse período, valores que consideram excelentes, tendo em conta a conjuntura actual e tratar-se de uma ferramenta disruptiva e inédita no mercado nacional.

Marta Valle, consultora imobiliária, acredita que a receita é bastante simples e «consiste em trabalho, muito trabalho, muitas horas de dedicação e um grande nível de compromisso». «Neste momento, o mais importante é continuar a fazer o nosso trabalho pois o mundo e a economia não pode parar mas estamos muito mais focados em sermos consultores imobiliários digitais, continuando a prestar um serviço de excelência aos nossos clientes mas concentrados em usar ferramentas tecnológicas. As principais diferenças é que estamos a organizar visitas virtuais aos nossos imóveis, a fazer Open Houses virtuais, a agilizar reuniões com clientes através de ferramentas como o Zoom, WhatsApp ou Skype, e principalmente a apostarmos ainda mais na visibilidade online dos nossos anúncios nas redes sociais no Google Ads e a tornar todos os processos de compra, venda e arrendamento de um imóvel mais digitais, sem a necessidade de o fazermos presencialmente», acrescenta a consultora.

Luís Mário Nunes, director-geral da ComprarCasa, alerta ainda para o seguinte dilema: Irá a transformação digital fazer com que o agente imobiliário seja "descartável"? Para o responsável, esse é um problema de quem é pouco profissional. E isso mesmo irá confirmar-se nos primeiros tempos após a reabertura gradual do mercado. Todos aqueles que se mantiveram activos, prontos para a actividade, assim como em constante desafio interno de melhoria contínua, marcarão presença.

APEMIP

O presidente da APEMIP, Luís Lima, mostrou-se optimista com a reabertura das imobiliárias no dia 4 de Maio, segundo o plano de desconfinamento do Governo para a pandemia de COVID-19. Em entrevista à Lusa, Luís Lima reconheceu que as medidas de restrição impostas no último mês e meio tiveram consequências significativas e que o sector tem de "dar o exemplo" neste primeiro passo para a retoma da normalidade.

No entanto, vincou que a menor expressão do novo coronavírus em Portugal face a outros países concorrentes ao nível de captação de investimento estrangeiro para imobiliário pode ser uma oportunidade. «A procura está à espera. Tenho tido alguns sinais, nomeadamente, do sector financeiro ao mais alto nível, que tem demonstrado interesse, e de cidadãos estrangeiros, se correr bem esta situação de saúde. Se nos correr bem esta questão, e devido à incerteza dos países que são nossos concorrentes no imobiliário, como Itália e Espanha, vai acabar por ser positivo para a economia nacional», afirmou.

Para o líder da APEMIP, que reiterou a defesa do investimento estrangeiro no imobiliário português, «há muita gente que olha para Portugal e vê um país não só com um clima ameno, que trata bem os estrangeiros e com boas vias de comunicação, mas também um país onde se pode confiar a nível de saúde».

121%

ATITUDE · DEDICAÇÃO · COMPROMISSO

CONFIAMOS NA ELEVADA CAPACIDADE DE DESENVOLVIMENTO DOS NOSSOS FRANQUIADOS E INCENTIVAMO-LOS A POTENCIAR CONSTANTEMENTE O SEU CRESCIMENTO.

É O NOSSO COMPROMISSO.

SOMOS UMA REDE GLOBAL UNIDA, FOCADA E OBCECADA EM SERMOS CADA VEZ MELHORES E AUMENTAR A QUALIDADE DOS SERVIÇOS IMOBILIÁRIOS NO MUNDO.

É A NOSSA ATITUDE.

SOMOS PIONEIROS. SOMOS LÍDERES.

FRANCHISING.CENTURY21.PT

CADA AGÊNCIA É JURÍDICA E FINANCEIRAMENTE INDEPENDENTE

CENTURY 21®
Portugal

COMPRARCASA

FORTALECER A RELAÇÃO!

PARA UMA RECUPERAÇÃO CÉLERE DO MERCADO IMOBILIÁRIO É FUNDAMENTAL MANTER O FOCO, A ATITUDE E FOMENTAR A RELAÇÃO

A ComprarCasa intermediou, nos seus 20 anos de vida na Península Ibérica (20 anos no mercado Espanhol e 15 no Nacional), mais de 200 mil transacções de venda de imóveis. É a primeira rede imobiliária espanhola com o selo AENOR, ISO 9001, e a primeira e única rede imobiliária portuguesa com certificação de qualidade APCER, ISO 9001:2015, o que certifica e reforça a qualidade do serviço que oferece. No caso concreto da rede ComprarCasa, em 2019 cresceu mais de 21% no volume de negócios intermediados e estavam a iniciar este novo ano com crescimentos homólogos ainda mais interessantes. «Na rede ComprarCasa, acreditamos que a recuperação será muito mais célere do que no caso da crise anterior. Consideramos que estaremos perante aquilo a que já se apelidou, de recuperação em "U"; uma recuperação entre nove a 12 meses», afirma Luís Mário Nunes, director-geral da ComprarCasa.

De facto, a recuperação deste sector é sempre muito intensa, ainda maior do que o esperado. A extrema volatilidade observada nos mercados financeiros e as baixas taxas de juros que assim permanecerão por mais um ano (até 2023), levam o responsável a acreditar que o sector imobiliário continuará a consolidar-se como um destino interessante para investimentos. «Acreditamos numa recuperação relativamente célere. Mas, para que possamos estar preparados para essa recuperação célere, é fundamental mantermos o foco, a atitude, assim como fomentarmos a relação. Sou mesmo levado a assumir que nunca a relação foi tão importante como nestes dias de confinamento. Mesmo para nós, ComprarCasa, que sempre nos norteámos pelo nosso importante slogan, "Mais do que a transacção, a relação!», diz Luís Mário Nunes.

TODOS AQUELES QUE SE MANTIVERAM ACTIVOS, PRONTOS PARA A ACTIVIDADE, ASSIM COMO EM CONSTANTE DESAFIO INTERNO DE MELHORIA CONTÍNUA, MARCARÃO PRESENÇA

» Luís Mário Nunes, director-geral da ComprarCasa

Para o director-geral, durante estes dias, todos aqueles que tratarem e acompanharem a maioria das suas carteiras com a devida atenção «irão fortalecer essa relação e, graças a isso, garantirão que, aquando do "desconfinamento" gradual, seja com eles que os clientes pretendem estar, pois passaram-lhes a necessária confiança e credibilidade».

O responsável alerta ainda para o seguinte dilema: Irá a transformação digital fazer com que

RECUPERAÇÃO

A rede ComprarCasa, acredita que a recuperação será muito mais célere que no caso da crise anterior. Consideram que estão perante aquilo a que já se apelidou, de recuperação em "U", uma recuperação entre nove a 12 meses. Esta perspectiva é mesmo reforçada e corroborada pelos indicadores do FMI: se consideram que este ano o país viverá uma recessão de 8,0% da economia e uma taxa de desemprego de 13,9%, devido à pandemia da COVID-19, também consideram, para 2021 que o cenário se inverterá para uma recuperação de 5,0% do PIB e uma taxa de desemprego de 8,7%. Situações similares já vividas demonstram que, após os momentos mais críticos, a recuperação deste sector é sempre muito intensa, ainda maior do que o esperado. A extrema volatilidade observada nos mercados financeiros e as baixas taxas de juros que assim permanecerão por mais um ano (até 2023), levam a rede ComprarCasa a acreditar que o sector imobiliário continuará a consolidar-se como um destino interessante para investimentos.

o agente imobiliário seja "descartável"? No entanto, para o director-geral da ComprarCasa, esse é cada vez mais um problema de quem é pouco profissional. E isso mesmo irá confirmar-se nos primeiros tempos após a reabertura gradual do mercado. Todos aqueles que se mantiveram activos, prontos para a actividade, assim como em constante desafio interno de melhoria contínua, marcarão presença.

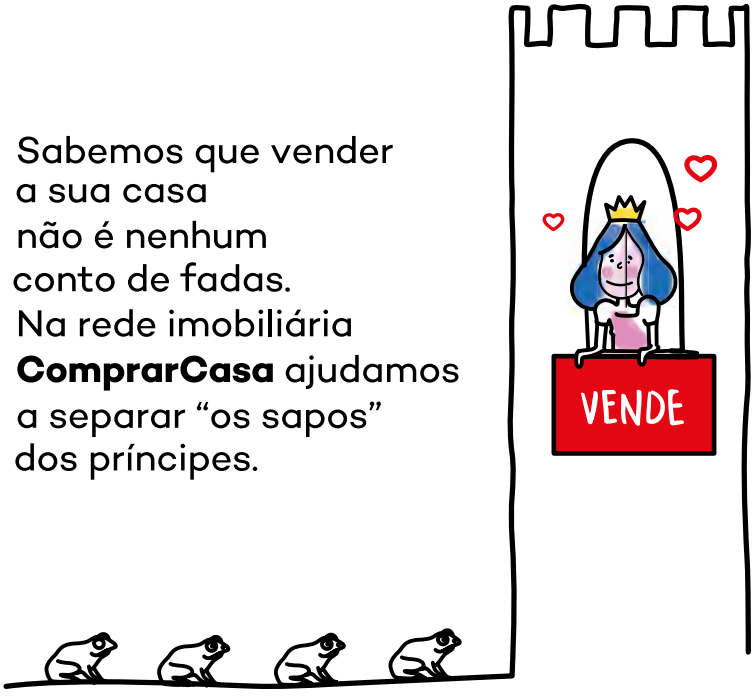
«Inevitavelmente, a situação que hoje enfrentamos forçará proprietários a reduzir o preço dos seus imóveis e adaptá-los a novas circunstâncias. Aquilo que hoje vivemos irá alterar consideravelmente o perfil do consumidor de imobiliário. Hoje valorizaremos muito mais as varandas, os pátios, os logradouros, por pequenos que sejam. Estes dois meses trouxeram-nos algo de muito positivo. Acreditamos que a transformação digital acelerou neste período o mesmo que, habitualmente, faria em dois anos», conclui o Luís Mário Nunes. ●

comprarcasa.
REDE IMOBILIÁRIA DA APEMIP

O amor da sua vida não irá bater à sua porta.

O comprador da sua casa, também não.

Sabemos que vender a sua casa não é nenhum conto de fadas. Na rede imobiliária **ComprarCasa** ajudamos a separar "os sapos" dos príncipes.



comprarcasa.
REDE IMOBILIÁRIA DA APEMIP

Onde as histórias acabam bem

www.comprarcasa.pt

MARTA VALLE REAL ESTATE GROUP

«TENHO A SORTE DE TER UMA GRANDE EQUIPA»

EM 2017, MARTA VALLE MONTOU A PRIMEIRA EQUIPA COM QUATRO ELEMENTOS. HOJE SÃO 14 E ESTÃO PRESENTES EM LISBOA, PORTO E CASCAIS. A EXPANSÃO PARA OUTRAS REGIÕES É O PRÓXIMO PASSO

Quem ambiciona chegar ao topo precisa de saber distribuir responsabilidades, delegar tarefas e confiar. Marta Valle, consultora imobiliária, e CEO do Marta Valle Real Estate Group, rodeou-se de uma equipa que a apoia em todas as decisões. Nesta entrevista à Executive Digest conta que sempre fez parte dos seus planos crescer e, desse crescimento, a ambição de conquistar novos mercados.

Porque escolheu fazer carreira no mundo do Imobiliário?

Poder participar num momento tão importante na vida de uma família como o comprar ou vender uma casa, é algo que me deixa bastante realizada. Comecei a trabalhar na mediação imobiliária em 2010, no Algarve, quando tinha 22 anos. Na altura comprei uma casa, e a consultora que me vendeu a casa, disse que eu tinha o perfil certo para esta actividade, talvez pela forma como me envolvi no processo. Na realidade ainda não tinha um grande plano de futuro para a minha carreira profissional e não fazia ideia (ao contrário do que a consultora achava) que tinha jeito para a área comercial. Quando finalmente resolvi aceitar o desafio, percebi que nunca devia ter hesitado. Pois senti desde o primeiro momento que nasci para isto. No ramo imobilliário somos donos do nosso próprio negócio, do nosso tempo, o que acarreta bastantes vantagens mas que é também extremamente desafiante,

principalmente com a idade em que iniciei. No início não foi fácil, mas já estava decidida e mantive o meu caminho, sempre fui sonhadora e ambiciosa, e era aqui que iria conseguir alcançar os meus objectivos. E cá estou eu, a fazer por isso, já com alguns sonhos realizados mas também com muitos mais por realizar. Hoje numa marca com que me identifico 100%, e com pessoas que me ajudam e motivam diariamente. É algo fundamental para mim, para o meu crescimento pessoal e profissional.

Quais são as principais características que um profissional como a Marta Valle precisa ter para chegar ao topo?

Fazer o que tem de ser feito, sem pôr em causa quem está a ensinar. Ser persistente, lutador, ambicioso, consistente, ter garra e perseverança e a capacidade de ouvir muitos "nãos" e mesmo assim seguir em frente. O que temos de perceber e convém mais cedo do que tarde, é que a vida é feita de obstáculos e é a nossa capacidade de superá-los que vai fazer toda a diferença.

No meio de tantas agências imobiliárias o que a levou a escolher a KW (Keller Williams) e mais concretamente a KW Select?

Esbarrei com a Keller Williams através do meu marido e sócio, Óscar Oliveira, e do Manuel Mira Godinho, Operating Principal da KW Select, que na altura estavam a planear abrir o Market Center do Marquês de Pombal. Quando ouvi falar da KW ouvi uma frase que eles utilizam "Deus, família e depois o negócio" e pensei que nas empresas, por onde tinha passado antes, o lema era sempre "Negócio, depois o negócio e para finalizar o negócio". Confesso que fiquei bastante agradada por perceber que era uma empresa muito humana, verdadeiramente empenhada em desenvolver o mindset dos seus colaboradores através da formação, do coaching e do seu desenvolvimento pessoal com foco na criação de um verdadeiro negócio. Quando comecei a estudar o modelo e percebi que a KW assentava os seus modelos e sistemas na construção de uma equipa para melhor servir os seus clientes, foi a cereja no topo do bolo. Sempre foi a minha vontade, construir uma equipa.

Entrei na KW Select mesmo quando ainda nem tinham aberto as portas ao público, já lá trabalhava dentro quando as obras ainda estavam a terminar. É um projecto muito rico, tanto nas pessoas que o estão a liderar, como na equipa de consultores e de staff que se formou ao longo destes anos. A KW é a imobiliária n.º1 no mundo e acredito plenamente que em Portugal, é apenas uma questão de tempo, pois com o desenvolvimento deste sector, o futuro, será um futuro de produtividade e de grandes equipas a operar no mercado imobiliário.

O que a levou a montar uma equipa? E quais os requisitos para fazer parte da mesma?

O meu foco sempre foi na angariação, e como sempre tive muitas angariações principalmente no mercado de Lisboa, conseguia gerar muitos clientes compradores e muitos compradores que também precisavam de vender a sua casa antiga. E com esse volume de trabalho é quase impossível dar um bom serviço trabalhando sozinha. Assim que percebi o modelo de especialização da KW, em que dentro de uma equipa, uns estão focados nos compradores e outros nos vendedores (angariação), e olhando para os vários exemplos de sucesso que temos na KW, foi claro que era este o caminho. E quanto mais rápido começasse a executar esse plano, mais rápido iria errar e aprender e assim construir algo diferenciador num mercado tão competitivo como é o mercado imobiliário. Quando ambicionamos chegar ao topo, em primeiro lugar é preciso entender que não o conseguimos sozinhos, temos de começar a distribuir responsabilidades, delegar tarefas e confiar que outras pessoas possam fazer um trabalho tão bom ou melhor do que o nosso. Sempre fez parte

» Por cada negócio realizado é efectuada uma doação à Make a Wish

» Joana Galvão e Ana Costa, coordenadoras processuais do Marta Valle Real Estate Group

dos meus planos crescer e desse crescimento ter a minha equipa e inclusive novos mercados. Em 2017, montei a minha primeira equipa, éramos quatro, hoje somos 14, estamos em Lisboa, Porto e Cascais e pretendo expandir para o Algarve brevemente.

Quais as grandes linhas estratégicas que orientam a sua equipa?

As minhas equipas estão divididas em especialistas de vendedores (listing agents) e os especialistas de compradores (buyer agents), permitindo-nos criar uma uniformização das tarefas de uns e de outros e sermos todos mais produtivos, temos também um departamento processual interno e um departamento de Marketing. Um dos pilares é a formação. Umas promovidas pela KW Select, outras pela KW Portugal e muitas também promovidas internamente. Outro dos pilares é a cultura, uma cultura de êxito, foco, produtividade mas acima de tudo entreajuda e momentos de partilha e convívio, que são muito importantes para a motivação de um grupo. No fundo, temos um conjunto de ferramentas que nos permite pautar pela diferença num mercado tão competitivo como o da mediação imobiliária.

Analisando a sua marca vemos que faz muita referência ao ser a equipa n.º1 da KW Portugal e também a ter sido TOP 10 pela Forbes. Porque acha que essa informação é relevante para os seus clientes?

Quando queremos trabalhar com alguém, queremos sempre trabalhar com o melhor, quem nos traz resultados, quem se esforça para nos trazer o maior valor acrescentado e por isso a referência. Não trabalhamos para estes resultados, mas são resultados que nos deixam orgulhosos por serem um reflexo do nosso esforço. Tenho a sorte de ter uma grande equipa, que se apoia e que já tem os seus alicerces bem estruturados para ser cada vez melhor, para atingir os objectivos a que nos propomos e que nos mantém no 1.º lugar nacional de volume de facturação da KW Portugal desde Outubro de 2018.

Quando surge o Marta Valle Real Estate Group? Expandiu o seu negócio para o Porto e Cascais. Porque apostou na expansão uma vez que no mercado imobiliário fala-se muito em posicionamento?

Quando criei a minha primeira equipa e uma vez que só actuávamos em Lisboa, resolvi chamar-lhe Lisbon Group, que se mantém até hoje. Mas com a expansão para outras zonas do país, não fazia sentido levar a Lisbon Group e decidi criar a Douro Group e a Cascais Group para o Porto e para Cascais, mas aqui chegámos a um impasse pois fazia sentido criar uma marca que fizesse a comunicação global das três marcas que já tínhamos criado. Assim e porque na minha equipa trabalhamos e decidimos tudo em conjunto, depois de muita reflexão e debate pareceu-nos óbvio criar uma marca umbrella e demos-lhe o meu nome pois já estou no mercado imobiliário há muito tempo e a maioria dos nossos clientes e parceiros conhecia a Lisbon como a equipa da Marta Valle. Foi uma mera questão estratégica. A expansão acontece naturalmente. Quando somos a equipa n.º 1 temos a vantagem de ter uma grande base de dados, de sermos bastante referenciados e de surgir oportunidades de negócio em outros pontos do país, mas torna-se difícil a gestão pela distância e de efectuarmos esse mesmo posicionamento. Hoje, apostamos num posicionamento direccionado à nossa base de dados, e não tanto pelo posicionamento geográfico.

E, por último, onde vê o Marta Valle Real Estate Group daqui a cinco anos?

Tantos sonhos para concretizar e como se costuma dizer, o que me fascina nesta actividade é não haver limite. Temos um plano de expansão internacional e daqui a cinco anos queremos o Marta Valle Real Estate Group a actuar no mercado Canadense (Toronto) e no francês (Paris). ●

E SE **VENDER OU COMPRAR** A SUA CASA FOSSE UM PROCESSO FÁCIL E COM UM *final feliz?*

MARTAVALLE
REAL ESTATE GROUP
LISBOA • PORTO • CASCAIS

EQUIPA Nº1 NACIONAL
kw KELLERWILLIAMS

DEPART° PROCESSUAL INTERNO

DEPART° MARKETING

DEPART° RECURSOS HUMANOS

TEMPO MÉDIO DE VENDA INFERIOR A 3 MESES

Your partner for life

+351
969 614 144

VISITE **WWW.MARTAVALLE.PT** • CONTACTE **GERAL@MARTAVALLE.PT**
SIGA-NOS **GRUPOMARTAVALLE**

ZOME

SOLUÇÃO INOVADORA

ESTA FERRAMENTA, ZOME NOW, PERMITE UMA ABORDAGEM MUITO MAIS RÁPIDA E TOTALMENTE DIGITAL AO MERCADO IMOBILIÁRIO

O Zome Now é um serviço inovador de compra e reserva online de imóveis, com processos muito simples e rápidos. Era uma solução que já estava a ser trabalhada pela Zome há vários meses e que decidiu lançar numa versão beta, como resposta imediata à pandemia COVID-19 que afecta o planeta, por forma a garantir que os negócios imobiliários continuam a realizar-se. A verdade é que no primeiro mês online (de 6 de Abril a 4 de Maio), e em pleno Estado de Emergência, concretizaram negócios no valor de 6,4 milhões de euros, via Zome Now, aproximadamente 27% do volume total de negócios realizados pela Zome nesse período, valores que consideram excelentes, tendo em conta a conjuntura actual e tratar-se de uma ferramenta disruptiva e inédita no mercado nacional.

Esta ferramenta basicamente permite uma abordagem muito mais rápida e totalmente digital ao mercado imobiliário, dando a possibilidade de fechar negócios em tempo recorde e com uma distância meramente virtual, visto que todo o processo tem o acompanhamento muito próximo dos consultores. «O tempo médio de negócio, entre submeter uma proposta/fazer uma reserva e assinar o contrato-promessa de compra e venda (CPCV) cifrou-se entre as 48 e as 72 horas. Além disso, o nosso website disponibiliza uma série de ferramentas, como imagens 360 graus, vídeovisitas ou experiências/vistas de realidade virtual, entre outras hipóteses, que possibilitam um conhecimento do imóvel em questão, quase como se o visitássemos in loco», explica Patrícia Santos, CEO da Zome.

O Zome Now assenta em duas grandes modalidades: Proposta de Compra e Reserva Directa (pelo valor de venda do imóvel). No caso da Proposta, esta é submetida e, caso seja aceite pelo proprietário, são recolhidos os dados do potencial comprador. Se for necessário recurso a crédito à habitação é elaborada uma ficha financeira, sempre com acompanhamento remoto de um intermediário de crédito da Zome. Logo que haja luz verde para avançar, deverá ser feito um depósito de 2500 euros que garante a realização do CPCV

DESENVOLVIMENTO
O ZOME NOW TERÁ EM BREVE NOVAS FUNCIONALIDADES, COM A INTERACÇÃO, ENVIO E DEVOLUÇÃO DE DOCUMENTOS E REGISTO DE TODO O HISTÓRICO A DECORRER NUMA ÁREA DE ACESSO PRIVADO DE CADA CLIENTE

zome REAL ESTATE

no prazo de um dia útil. No caso da Reserva Directa, o procedimento avança de imediato para a fase de pagamento do depósito.

Neste processo, as Propostas de Compra ou Reservas Directas são validadas através do envio de um código SMS para o proponente, de forma a aumentar o nível de segurança da ferramenta. Assim, será sempre solicitado um número de telefone, para onde será enviado um código, que deverá posteriormente ser inserido no Zome Now, para autenticar o processo de proposta/reserva. Todo este processo está em conformidade com o RGPD.

» No primeiro mês online (de 6 de Abril a 4 de Maio), e em pleno Estado de Emergência, concretizaram negócios no valor de 6,4 milhões de euros, via Zome Now

FUTURO

O Zome Now será ainda mais completo no futuro, uma vez que continua em constante desenvolvimento. Muito em breve terá novas funcionalidades, com a interacção, envio e devolução de documentos e registo de todo o histórico a decorrer numa área de acesso privado de cada cliente. «O processo começa antes, quer através da qualificação dos clientes, com contactos feitos remotamente por consultores quer pelas visitas virtuais, e continua com o tratamento de toda a burocracia associada à transacção a ser feita de forma digital, o que inclui a interacção com os intermediários de crédito, caso assim seja necessário. Para potenciar a utilização dos canais digitais e retirar todos os obstáculos do caminho, alguns hubs da Zome estão a oferecer um leitor de cartão de cidadão a qualquer cliente que necessite de assinar um contrato de mediação imobiliária ou CPCV e não tenha ainda activa a sua assinatura digital ou chave móvel digital, desde que possua os códigos de assinatura que recebeu ao fazer o Cartão de Cidadão», diz Patrícia Santos.

A solução foi lançada agora como resposta à pandemia mundial. E depois quando a situação acalmar, continuará a ser uma boa solução? Para a responsável da Zome, este serviço inovador continuará a ser tão válido como é agora e a prova disso mesmo são os negócios que fecharam com clientes de mercados estrangeiros, via Zome Now. «Fechámos dois negócios com clientes nos EUA, um no Brasil e um no Reino Unido. Eram clientes que mesmo num contexto normal não se deslocariam a Portugal propositadamente para fazer o negócio, mas encontraram no Zome Now uma forma mais rápida, simples e directa de

ZOME EM PORTUGAL

A Zome nasceu em 2019, da fusão de duas empresas de referência do sector imobiliário, no mercado há mais de 19 anos. No primeiro ano de actividade duplicou o número de hubs imobiliários e mediou um volume de negócios de 517 milhões de euros, que originaram uma facturação de 21,6 milhões de euros. Neste momento colaboram com a Zome cerca de 1050 pessoas, repartidas por 18 hubs imobiliários na Península Ibérica: Vila Nova de Famalicão, Braga, Porto CEC, Porto – Damião de Góis, Restelo, Abóboda, Cascais, Coimbra, Leiria, Campo Pequeno, Lumiar, Figueira da Foz, Marinha Grande, Madrid, Málaga, Marbella, Burgos e Estepona.

» Patrícia Santos, CEO da Zome

acelerar e concluir o processo de negociação imobiliária.»

A aposta na tecnologia tem sido o maior desafio, porque é o que permite o acompanhamento mais próximo ao cliente, ou seja, aquilo que mais diferencia a Zome no mercado. «Daí contarmos com uma equipa de desenvolvimento permanente de novas tecnologias e termos em pipeline várias inovações ainda para 2020. Por outro lado, a formação de base neurocientífica dos nossos consultores é outro pilar em que assenta o nosso sucesso e que define a nossa forma de estar e agir. Somos uma empresa de pessoas para pessoas e o nosso foco é precisamente esse. A inovação tecnológica que a Zome está a injectar no mercado imobiliário tem o condão de humanizar relações e não o contrário, como muitas vezes se teme. Estimula o tratamento personalizado, capaz de dar respostas rápidas e assertivas aos desafios únicos que cada cliente coloca e, dessa forma, gera transparência, empatia e segurança, garantindo o acompanhamento não invasivo que todos gostamos de ter num processo tão marcante como costuma ser o de compra e venda de um imóvel. Mais acompanhamento, maior simplicidade de processos e, consequentemente, mais felicidade», acrescenta a CEO da Zome.

!

A INOVAÇÃO TECNOLÓGICA QUE A ZOME ESTÁ A INJECTAR NO MERCADO IMOBILIÁRIO TEM O CONDÃO DE HUMANIZAR RELAÇÕES E NÃO O CONTRÁRIO, COMO MUITAS VEZES SE TEME

RECUPERAÇÃO

Em relação às pespectivas para 2020, sendo a casa um bem essencial e algo que nunca antes as pessoas deram tanto valor, a Zome está optimista quanto à recuperação do sector. «Mesmo sendo possível tecnicamente fazer negócio sem contacto presencial, esta nova forma de mediação imobiliária requer uma adaptação do mercado, como qualquer processo de transformação requer tempo», refere Patrícia Santos. A Zome acredita que o último trimestre de 2020 já será mais positivo, pela natural adaptação do mercado às novas metodologias e pela consciencialização das pessoas que não podem colocar a vida em standby devido a esta nova realidade, dado que ela irá perdurar algum tempo.

Na análise de Patrícia Santos, o sector imobiliário poderá dar a volta a esta situação difícil com soluções inovadoras como esta que a Zome apresentou e uma capacidade de adaptação às necessidades dos clientes. «Até que exista uma vacina acreditamos que os negócios devem continuar a ser feitos com o menor contacto presencial possível, até porque estamos totalmente preparados para o fazer dessa forma, e só assim contribuiremos para a estabilidade do controlo desta pandemia, minimizando o impacto económico da mesma. Após este período de adaptação a uma nova forma de trabalhar, mesmo depois de controlar a pandemia, estamos confiantes que não só novos hábitos estarão instalados como será feita a reflexão dos ganhos dos mesmos. Sendo nós seres de hábitos estamos confiantes que as novas metodologias que estão a contribuir para uma maior eficiência do nosso trabalho se vão manter e o sector vai continuar pujante», conclui. ●

zome
now
BEM-VINDO À 1ª PLATAFORMA
ONDE PODE COMPRAR UMA
CASA 100% À DISTÂNCIA.
ZOME NOW!
zome.pt