

Mais vale um imóvel em mãos do que um em eterna prospecção

Alex Frachetta (*)

Quem nunca sonhou com a casa própria? Conquistar um imóvel é uma das maiores realizações na vida

O processo de escolha é algo muito importante que deve ser feito com muita calma, planejamento e ideias certas do que você busca para a sua família, tudo isso sempre atento e seguro para não perder boas oportunidades de negócio. Muitas pessoas sentem insegurança, afinal, é um alto investimento que muitas vezes significa a utilização das economias feitas ao longo de toda uma vida.

Além, é claro, do processo parecer muito complicado e cheio de etapas a serem consideradas: procurar um imóvel, definir a forma de pagamento e ainda lidar com toda a documentação. Mas, apesar de aparentar ser uma saga interminável, é possível aprender a comprar um imóvel seguindo alguns passos essenciais, que permitem fazer uma ótima escolha.

Ter as chaves nas mãos pode ser uma realidade, basta que a gente otimize a nossa procura. Com os financiamentos imobiliários, o sonho de conquistar um cantinho para chamar de seu ficou ainda mais próximo de ser realizado. Atualmente, com as condições econômicas nacionais de incentivo em bens duráveis, a compra de um imóvel, por exemplo, é uma das mais acessíveis da história.

Tanto que o mercado imobiliário é o que mais se recuperou da crise causada pela pandemia do novo Coronavírus, segundo pesquisa realizada pela Fundação Instituto de Pesquisas Econômicas (FIPE), a previsão de crescimento para o setor em 2021 é de 30%.

Só no primeiro trimestre deste ano, os financiamentos cresceram 113% em comparação ao mesmo período de 2020. Já que a compra de um imóvel, muitas vezes, acontece somente uma vez na vida, é importante que seja adequado ao seu perfil e ao da sua família, e claro, que comporte a rotina e os hábitos de todos.

Os diferenciais são um ponto que precisa de maior atenção. Por exemplo, se os moradores gostam de receber visitas e fazer confraternizações, a varanda gourmet será essencial. Já

se o programa preferido é assistir filmes e séries no conforto do lar, uma sala ampla se faz mais necessária. Para uma família com crianças, a área de lazer do prédio é fundamental, já para um casal que está em home office, o espaço coworking é mais importante.

Todo processo de compra começa pela prospecção. E existem alguns itens que são importantes para uma tomada de decisão assertiva. Avaliar a orientação solar do apartamento, reconhecer os tipos de plantas, analisar as formas de pagamento, observar as características arquitetônicas dos imóveis, são alguns dos passos que contribuem para a melhor escolha. Esta é uma jornada única, mas com informação e conhecimento fica muito mais fácil de resolver.

Atualmente esse processo é muito mais rápido e simples, sites de imóveis estão mais acessíveis e com uma tecnologia avançada. Em nossa empresa disponibilizamos tour 3D, vídeos completos e várias opções de comparações. Isso ajuda a prospecção a ser mais ágil e certa, assim as chances de perder boas oportunidades são mínimas e evita o desgaste de visitas a imóveis que estão fora do padrão desejado.

Além do preço de venda, devem ser considerados todos os custos incidentes na compra de um imóvel, desde as taxas de emissão e transferência da documentação até os custos com a mudança e compra de mobília. No entanto, se houver planejamento e controle financeiro, não há motivos para ficar inseguro com o investimento.

Em alguns casos, o apartamento é ideal para a rotina familiar está anunciado por um preço ótimo, mas o futuro comprador idealiza alguma característica especial e, sem satisfazê-la, não consegue tomar a decisão. A maior consequência é que a demora na tomada de decisão pode fazer com que você perca uma ótima oportunidade e poderá se arrepender mais para frente.

Por isso, se você encontrou um imóvel que atendeu suas expectativas, analisou as formas de pagamento e a condição no momento é facilitadora, não tenha medo, invista na sua aquisição.

(*) - É fundador e CEO do Apto, marketplace que conecta potenciais compradores de imóveis novos a construtoras e empreendimentos.

Dicas para varejistas terem sucesso na Black Friday

Anualmente, o varejista e o shopper aguardam a Black Friday com entusiasmo, o primeiro esperando aumentar suas vendas e, conseqüentemente, seu faturamento e o outro buscando ofertas e boas oportunidades de compra

Por isso, a GS Ciência do Consumo lança dicas para o varejo referente à próxima edição, a ser realizada em 26 de novembro, de acordo com pesquisas atuais do mercado.

Otimista, o CEO da GS, Thiago Simonato, reforça que com o fim das restrições de horário e ocupação ao comércio, são esperados, na Black Friday 2021, tanto o aumento do faturamento quanto da frequência de compras, em relação aos dados registrados na edição anterior. O executivo ressalta que “o mercado, neste momento, é um ambiente de experimentação e de remodelação por conta das transformações ocorridas na pandemia.

Agora, todos os varejistas precisam aprender e agir rapidamente visando à retenção do consumidor”. Dicas para a próxima Black Friday:

- Considerar ações para os dias que antecedem a data, pois muitos consumidores já começam a



Os varejistas precisam aprender e agir rapidamente visando à retenção do consumidor.

buscar boas oportunidades antes do dia;

- Acione descontos em produtos básicos que obtiveram aumentos de preços nos últimos meses;
- Trace as estratégias para a Black Friday junto às indústrias e fornecedores, se preparando para a demanda e estoque;
- Aposte no vínculo com seus clientes fidelizados e ofereça descontos em categorias atrativas para antecipação das

compras dos presentes de Natal;

- Invista no e-commerce, ciente de que o shopper está muito mais aderente aos canais digitais para o setor alimentício pós-pandemia;
- Atente-se ao shopper à procura de promoções reais em produtos alimentícios visando a antecipação do abastecimento para as comemorações de fim de ano;
- Atente-se a produtos com possibilidade de

estoque e congelados, como carnes e aves especiais, pois diante do aumento de preços, podem ser categorias importantes para gerar interesse e retorno à loja no final do mês de novembro.

Segundo o CEO, a última sexta-feira do mês de novembro requer, um posicionamento e foco de atuação e, dessa maneira, as ações ficarão mais claras e direcionadas para diferentes tipos e públicos. “A Black Friday é um momento de trabalhar diferentes consumidores, considerando tanto aqueles que procuram produtos ou objetos de desejo, quanto os que buscam produtos básicos.

É importante também trabalhar com os clientes já fidelizados usando da inteligência do CRM para personalizar os descontos por nichos, atraindo o shopper por meio de ofertas assertivas”, destaca. - Fonte e mais informações: (<https://www.brasil.gs>).

Open banking: integração com Pix chega no final do mês

Prevista para o próximo dia 29, a 3ª fase de implementação do open banking trará a integração entre o sistema e os meios de pagamento, começando com o Pix. Para José Luiz Rodrigues, especialista em regulação da JL Rodrigues & Consultores Associados, este é o momento em que o open banking deixará de atuar apenas com o compartilhamento de informações e impactará nos serviços que chegarão ao consumidor.

“É na fase 3 do open banking que começará a integração nas prestações de serviços. Ela ocorrerá de forma gradativa, envolvendo primeiramente o Pix, e integrando posteriormente os pagamentos com TED e transferências entre contas na mesma instituição, boletos, débitos em conta e, por fim, propostas de créditos”, explica o especialista. Com esta integração, a tendência é que as pessoas tenham cada vez mais produtos e serviços de instituições financeiras e fintechs à sua disposição.

“Essa fase proporcionará o surgimento de novas soluções e ambientes para a realização de pagamentos e, posteriormente, novas dinâmicas para as operações de crédito. É uma fase direcionada para difundir o



A tendência é que as pessoas tenham mais produtos e serviços de instituições financeiras e fintechs à sua disposição.

acesso a serviços financeiros, de forma mais fácil, mas preservando a segurança do Sistema Financeiro Nacional”.

Caso haja interesse do consumidor, ele precisa autorizar o compartilhamento de seus dados na instituição em que possui conta ou cadastro.

O cliente vai ser cada vez mais ativo, na medida em que for impactado por ofertas - e a expectativa é que elas surjam cada vez mais, porque o mercado estará mais competitivo. Iniciada em fevereiro, a implementação do open banking envolveu primeiramente a integração de sistemas entre as instituições financeiras. Em agosto começou a 2ª fase, caracterizada pelo compartilhamento de informações entre as entidades do mercado - começando com os dados

individuais dos clientes e, depois, com os dados transacionais.

Agora, começa a 3ª fase, a primeira que envolverá a integração entre prestação de serviços e será direcionada aos meios de pagamento. Já na 4ª fase, que tem previsão de início em 15 de dezembro, o foco é a integração de outros serviços financeiros. Os clientes poderão compartilhar suas informações sobre operações de câmbio, investimentos, seguros, previdência privada e contas-salário.

Como esta fase inicia o compartilhamento de um conjunto de informações além de produtos e serviços bancários tradicionais, ela marca o começo da migração do Open Banking para o Open Finance. - Fonte e outras informações (<https://jlrodrigues.com.br/>).

Consumidores de 18 a 35 anos comprarão mais no fim de ano

Estudo global Consumer Insights for the 2021 Holiday Shopping Season survey (Insights do consumidor para a pesquisa da temporada de compras de fim de ano de 2021), que entrevistou mais de 8.000 consumidores em países como Estados Unidos, Reino Unido, Austrália, Alemanha, França, Itália, Espanha e Israel, aponta que os consumidores com idades entre 18 e 35 anos são mais propensos a aumentar seus orçamentos nesta temporada de fim de ano em comparação com outras faixas etárias.

Os resultados da pesquisa, conduzido pela Outbrain, plataforma líder de recomendação para a open web, descobriram que a velocidade de entrega agora está no topo da lista de expectativas do consumidor: globalmente, 52% dos consumidores classificaram a velocidade de entrega como um fator de influência em suas decisões de compra, seguido por 38% dos entrevistados valorizando frete grátis ou com desconto.

Além disso, a pesquisa ainda revela que 57% dos consumidores globais só começam a planejar suas compras na Black Friday alguns dias ou até duas semanas antes. Os profissionais de marketing que procuram captar a atenção dos compradores neste período de fim de ano devem identificar as principais táticas digitais que podem transformar os navegadores em compradores.

Ao tomar decisões de compra, os compradores são movidos por certos valores de marca, com 54% valorizando a acessibilidade ou disponibilidade da marca, seguido pela sustentabilidade (47%) e marcas que apoiam negócios locais (43%). Globalmente, 61% dos consumidores identificaram que assistir a um vídeo sobre um produto é importante para seu processo de tomada de decisão. - Fonte e mais informações: (www.outbrain.com/pt_br).

Portugal dá cidadania para descendentes de judeus perseguidos na inquisição

Poucas pessoas sabem, mas existem muitas maneiras de iniciar um processo de cidadania para migrar e viver legalmente em Portugal. Além das modalidades de visto tradicionais e a própria descendência de portugueses, há também outras formas de autorização para morar no país, como a descendência de judeus sefarditas que foram perseguidos durante o período de inquisição na Europa.

A produtora de conteúdo e apresentadora do canal Vamu Ver!, Cristina Maya, é uma das pessoas que seguiu esse caminho. “Conseguir esse documento é fundamental para quem deseja solicitar a cidadania através de antepassados. Para isso, foi necessário fazer uma

pesquisa aprofundada da minha árvore genealógica, porque é imprescindível apresentar o vínculo com o familiar que foi perseguido”, ela conta.

Os sefarditas são os descendentes de judeus originários de Portugal e da Espanha, que utilizam o idioma sefardi como língua secundária. Os responsáveis pela emissão do certificado são as comunidades Israelitas de Lisboa ou do Porto e nele constam as comprovações de dados pessoais do solicitante e as informações sobre os antepassados. Para o envio do documento, a Comunidade pede uma doação de € 500.00 e, caso seja necessário emitir para cônjuge e filhos, o valor passa a € 2500.00.

No entanto, para iniciar o processo é fundamental fazer uma pesquisa prévia para saber quais são os familiares que se encaixam nessa categoria. Cristina recomenda o uso de plataformas como os sites MyHeritage ou o FamilySearch, que possuem ricos bancos de dados. O processo é simples e muitas pessoas podem fazer de forma autônoma. “É possível encontrar conteúdos de passo a passo da solicitação em diversos sites na internet e nos tutoriais da série Minha Cidadania Portuguesa no canal Vamu Ver! no YouTube.

Além disso, atualmente todas as solicitações são feitas online e o envio físico é pelos correios, então não é necessário ir a Portugal para validar

ou entregar a documentação. Ainda assim, o processo pode necessitar de uma pesquisa ainda mais aprofundada. No caso de Cristina, também houve a contratação de uma genealogista, especialista na busca dessas informações.

Cristina fornece informações sobre dicas de viagens, gastronomia e compartilha o dia a dia em Portugal e as experiências de uma brasileira no exterior. Por meio de parcerias com agências de viagens e hotéis, ela consegue oferecer descontos para a sua viagem e estadia, além de vídeos com o passo a passo de quem quer visitar ou morar legalmente, em Portugal. Saiba mais: (<https://vamuver.com/>).