

Covid-19 e o Mercado Imobiliário no Brasil

Entenda o comportamento dos consumidores diante deste novo cenário e veja algumas medidas que você pode adotar.

O setor imobiliário, assim como todos os outros, precisa se adaptar diante de um novo cenário de pandemia global e isolamento social.

A tecnologia é apenas uma das alternativas para as construtoras manterem clientes.

A necessidade de se reinventar para amenizar os impactos econômicos é evidente. Mas, mais do que isso, é preciso estar preparado para passar por este momento de crise e se manter a longo prazo.

Veja algumas alternativas adotadas por construtoras para enfrentar o momento



Novas normas de segurança

Além de todo o cuidado que o segmento de construção já tinha com seus colaboradores, agora é necessária a implementação de protocolos de segurança visando à proteção dos funcionários contra o vírus, bem como a exigência dos cuidados com higiene, máscara e luvas.



Compra de imóveis sem plantão de vendas

Com o impedimento das aglomerações pelos decretos estaduais e municipais, algumas construtoras estão realizando convenções de vendas virtuais e assinaturas online.



Auxílio aos colaboradores

Algumas construtoras estão realizando doações de cestas básicas aos operários como forma de apoiá-los neste momento de fragilidade financeira.



Atendimento online aos clientes

A liderança de equipes também precisa atuar no modelo de trabalho home office, utilizando e-mail, WhatsApp e aplicativos de reunião por videochamada para orientar e manter os clientes.



Gestão financeira

A negociação de prazos com fornecedores e clientes, com adiamento ou parcelamento, por exemplo, tem sido uma das alternativas para conter despesas e dar fôlego ao caixa.

Estas são apenas algumas ideias para ajudar a lidar com as dificuldades que surgiram com o novo momento. Estude todas as possibilidades para gerir seu negócio e superar esta fase. E conte com a gente para o que precisar.