

NOVAS TECNOLOGIAS NO MERCADO
IMOBILIÁRIO: FIQUE POR DENTRO!

SUMÁRIO

INTRODUÇÃO	5
.....	
AULA 1 - NOVAS TECNOLOGIAS E O FUTURO DOS CORRETORES DE IMÓVEIS	6
.....	
AULA 2 - TECNOLOGIAS DISRUPTIVAS NO MERCADO IMOBILIÁRIO	7
.....	
AULA 3 - BENEFÍCIOS DA TECNOLOGIA MOBILE PARA O CORRETOR E SEUS CLIENTES	12
.....	

1 | APRESENTAÇÃO

Caro(a) Aluno(a),

Seja(a) bem-vindo(a) ao curso: Novas Tecnologias no Mercado Imobiliário: fique por dentro!

O curso aborda assuntos relacionados ao avanço da tecnologia no ramo imobiliário. Ele é composto por vídeos autoexplicativos, apostila eletrônica com conteúdos exclusivos para aprimorar seu desempenho no meio imobiliário. O IBRESP deseja a você muito sucesso nessa caminhada!

Neste material, você verá as principais tecnologias desenvolvidas para o mercado imobiliário, como essas tecnologias afetam o futuro dos corretores de imóveis, e como essas inovações vão te ajudar a economizar tempo e energia, além de fazerem sua carreira se destacar.



INTRODUÇÃO

Olá, seja bem-vindo ao nosso microlearning sobre Novas Tecnologias no Mercado Imobiliário. Sou a Professora Thawnee de Oliveira Barroso, formada em Ciência da Computação, tenho mais de 10 anos de experiência com marketing digital, nos últimos 4 anos tenho desenvolvido conteúdo especializado para o mercado imobiliário e eu vou apresentar esse incrível mundo de inovação e transformação digital para você, corretor de imóveis.

Sabemos que o mercado imobiliário é uma escolha de carreira incrível e para te ajudar na conquista de seus sonhos vamos apresentar as principais tecnologias do mercado e te ajudar a se equipar com as ferramentas para ser um agente imobiliário da nova era com experiência em tecnologia.

Então, se você:

- quer seguir uma carreira no mercado imobiliário, mas se sente sobrecarregado com trabalho manual e repetitivo da carreira, como: planilhas, agendas e papelada;
- acabou de obter sua licença para atuar como corretor de imóveis, mas desconhece as ferramentas que deve começar a usar;
- não tem conhecimento sobre as tecnologias desenvolvidas especialmente para o mercado imobiliário;
- tem dificuldade em concentrar seu tempo e esforço como um novo corretor imobiliário.

Sim, esse curso é para você!

1

AULA 01

NOVAS TECNOLOGIAS E O FUTURO DOS CORRETORES DE IMÓVEIS

O século XXI é da tecnologia e no mercado imobiliário do futuro não é diferente, pois já conta com diversas tecnologias. Por isso, também vemos a mesma urgência e tendência por serviços tecnológicos de alto desenvolvimento. Não podemos negar o fato de que a tecnologia acompanha mudanças e, na maioria dos casos, mudanças significativas. E o uso dessas tecnologias se torna inevitável, além de uma das mais fortes inclinações do mercado imobiliário para o futuro, um diferencial para o aumento de suas vendas de imóveis e a potencialização da sua carreira.

Refleta:

Você, como corretor imobiliário, deve se preocupar com as mudanças que chegam e o seu ritmo acelerado, ou não?

A inteligência artificial está substituindo os corretores de imóveis?

Qual será o futuro do setor imobiliário em geral?

A profissão de corretor de imóveis não será extinta. Mas, você precisa conhecer todas as tecnologias que existem até o momento. E escolher com sabedoria os principais recursos que você pode usar no seu trabalho diariamente, reaprendendo a sobreviver nesta nova era.

O ponto mais importante no aprendizado sobre essas tecnologias, é que elas tornam a vida do cliente mais fácil, e conseqüentemente a sua também. Vamos ser mais claros, a tecnologia no mercado imobiliário facilita o acesso do cliente e permite vender mais imóveis online ou presencialmente.

Veja a seguir as tecnologias mais inovadoras no mercado imobiliário.



2 | AULA 2

TECNOLOGIAS DISRUPTIVAS NO MERCADO IMOBILIÁRIO

Nenhum setor está imune aos avanços tecnológicos, mas o mercado imobiliário é um nicho que tradicionalmente tem sido mais lento para adotar novas tendências.

Porém, nos últimos anos o jogo virou, e a tecnologia moderna fortaleceu o setor imobiliário, oferecendo diversas vantagens por meio de ferramentas eficientes e convenientes, como aplicativos para facilitar as atividades dos corretores de imóveis, passeios virtuais e assinaturas eletrônicas em documentos de locação e venda de imóvel.

Veja agora as principais tendências que todo corretor de imóveis precisa para estar um passo à frente da concorrência e se manter atualizado sobre as inovações do setor.

Fique pronto para o futuro!!

- Contratos inteligentes/assinatura digital;
- Inteligência artificial;
- Realidade virtual;
- Drones;
- Aplicativos móveis;
- Internet das coisas;
- Chatbots;
- Canais para se conectar com clientes e locatários;
- Blockchain.

CONTRATOS INTELIGENTES COM A ASSINATURA DIGITAL

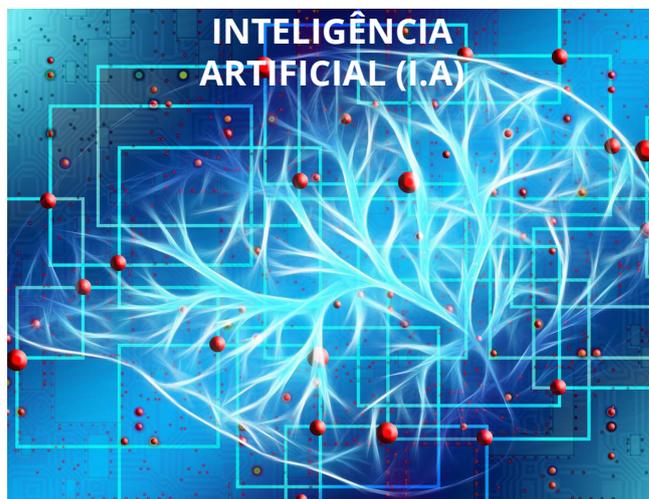


A assinatura eletrônica é um método de autenticação digital de documentos, como contratos de aluguel e venda, substituindo a assinatura física dos envolvidos, e eliminando completamente a necessidade de terem papéis impressos contendo as informações pertinentes. Não precisam, de forma alguma, estarem presentes no mesmo lugar e horário para assinar o contrato, ou mesmo registrar o contrato no cartório. Tudo pode ser resolvido, e assinado, de forma digital.

De forma simples, os envolvidos no contrato, como: imobiliária, proprietário do imóvel, comprador/ locador e fiador, farão suas assinaturas eletronicamente, facilitando assim o processo de compra e venda do imóvel.

Atenção: A assinatura eletrônica dos contratos está em conformidade com várias leis e com a Medida Provisória 2.200-2, Código Civil Brasileiro, Resoluções do Comitê Gestor do ICP e Instruções Normativas do ITI.

INTELIGÊNCIA ARTIFICIAL (I.A)



Embora o mercado imobiliário possa ter demorado para se adaptar às tecnologias que estão em constante mudança, agora está se atualizando super rápido, recuperando o tempo perdido. E a I.A. está cooperando de forma exuberante para tornar os dados coletados mais acionáveis.

Por exemplo, os sites de busca de propriedades contam com preferências simples, como localização e tamanho, para exibir propriedades à venda, e ainda pode permitir que esses sites recomendem propriedades com base em preferências, traços de personalidade e valores.



A realidade virtual transformou a pesquisa online tornando a experiência de aluguel/ compra/venda de um imóvel ainda mais emocionante e acessível.

Os corretores de imóveis podem criar tours de realidade virtual das propriedades em que os potenciais clientes podem experimentar no conforto de suas próprias casas - ou mesmo para ajudar os compradores de longa distância a visitar virtualmente propriedades que devido a barreira da distância não podem conhecer fisicamente.



Visitas digitais com diversas perspectivas agora são possíveis, criando uma maravilhosa apresentação em torno de uma propriedade particular. Eles fornecem fotografias aéreas relativamente fácil e econômica.

Os drones também podem ser usados para fornecer um passeio pela área. Para novas construções, um drone pode capturar a sensação de um novo bairro, também pode ajudar as pessoas que estão pensando em se mudar para uma nova cidade ou bairro a conhecer o lugar antes de visitá-lo.

APLICATIVOS MÓVEIS



Aplicativos especializados em vistoria de imóvel e relacionamento entre cliente e imobiliária, estão entre os queridinhos dessa intensa lista de inovações.

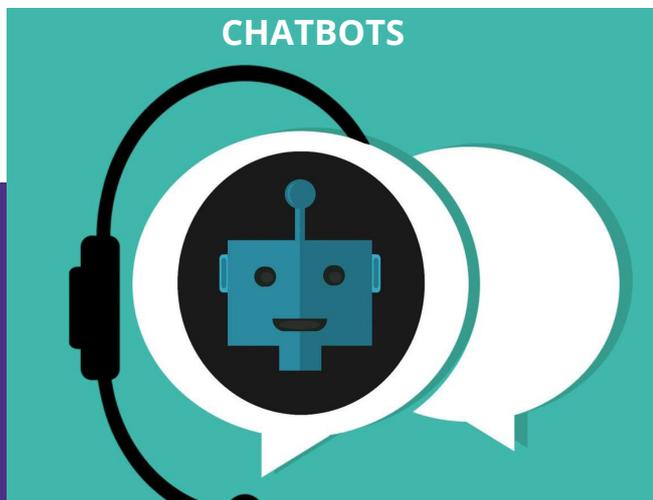
Com estes tipos de aplicativos, você consegue rastrear, observar e engajar as atividades com seus clientes, deixando-os satisfeitos com a velocidade de resposta e confiança no armazenamento dos dados.

INTERNET DAS COISAS (IOT)



A Internet das Coisas se refere a dispositivos e aparelhos "inteligentes" que estão digitalmente conectados à nuvem, enviando e recebendo informações constantemente. Dispositivos que incluem sensores inteligentes podem alertar os proprietários ou gerentes de propriedade sobre problemas potenciais e até mesmo permitir a manutenção preventiva. No futuro, os compradores de casas podem ser capazes de baixar um histórico abrangente de manutenção e conservação de uma casa por meio de seus dispositivos inteligentes conectados à eletricidade, e encanamento, por exemplo. Chega de adivinhar ou pagar por inspeções caras para entender as condições de uma casa.

CHATBOTS



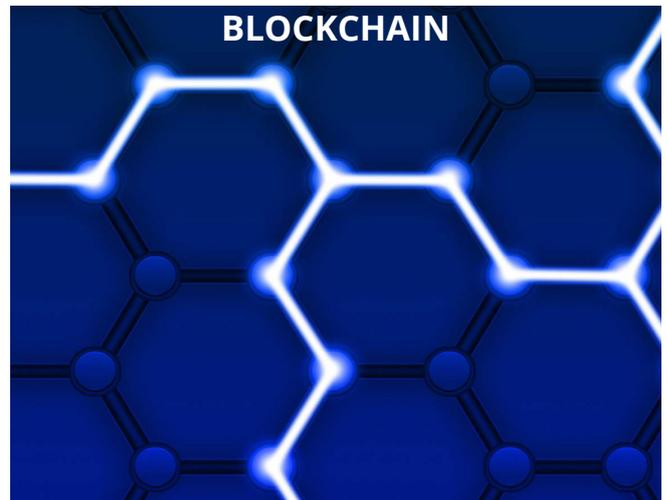
Os chatbots integrados aos sites de busca de imóvel podem responder às perguntas dos consumidores de forma rápida e fácil. Ou seja, é uma forma de fazer uma primeira triagem dos clientes e, também, de otimizar o trabalho do corretor de imóveis, deixando que ele faça o trabalho mais estratégico no atendimento.



Todo corretor imobiliário entende a importância de atrair e reter clientes de qualidade. Mas nem todo mundo sabe como fazer. Aproveitar uma variedade de canais de marketing digital agora é mais importante do que nunca.

Construir um site responsivo é o primeiro passo para aumentar o tráfego online e o desempenho do SEO local. Incorporar um mix de conteúdos diversificados também é fundamental para construir o envolvimento do usuário e tornar mais fácil a conversão de leads.

ATENÇÃO: Você sabe o que é SEO? É a sigla da expressão em inglês: Search Engine Optimization, que em português, quer dizer: Otimização para mecanismos de buscas. Ou seja, é um conjunto de técnicas que tem como objetivo principal posicionar uma página/site no topo das plataformas de busca online, como o Google.



A tecnologia blockchain possibilitou que as pessoas processassem grandes transações financeiras, como vendas de imóveis, sem passar por intermediários como bancos. Se totalmente utilizada, a tecnologia blockchain pode trazer segurança, eficiência e transparência às transações imobiliárias.

A tecnologia certa pode tornar a vida muito mais fácil para os corretores imobiliários. Existem inúmeras ferramentas disponíveis para ajudar seu negócio a funcionar sem problemas - você só precisa saber quais valem a pena experimentar.

ATENÇÃO: Você sabe o que é blockchain? É um sistema de registro de informações que torna difícil, e até mesmo impossível, alterar ou hackear o sistema. Um blockchain é essencialmente um "livro digital de regras transnacionais" que é duplicado e distribuído por toda a rede de sistemas de computador no blockchain.

3 | AULA 3

BENEFÍCIOS DA TECNOLOGIA MOBILE PARA O CORRETOR E SEUS CLIENTES

Agora que você já viu as novas tecnologias e suas funcionalidades, que tal mergulhar nos benefícios da tecnologia mobile para o corretor e seus clientes?

Antes de iniciarmos nosso primeiro assunto, é importante ressaltar que confiança é palavra chave para o sucesso em sua profissão. Alguns corretores de imóveis acabam desistindo da carreira abandonando o mercado imobiliário depois de algum tempo por dificuldades em acompanhar a transformação digital desse novo cenário.

Preparado para um mundo de tecnologia e inovação? Então vamos lá!

O crescimento no uso da tecnologia móvel, especificamente na tecnologia utilizada no mercado imobiliário voltada para o consumidor, significa uma grande mudança para os corretores de imóveis quando se trata de comunicação, pesquisa e relatórios para clientes que priorizam a mobilidade.

A comunicação com o cliente e a pesquisa por habitação estão no topo das prioridades da lista de atividades imobiliárias, em que os corretores de imóveis precisam resolver ao longo de cada dia de trabalho. Essas tarefas são possíveis de serem atendidas com rapidez e qualidade, graças à crescente disponibilidade de tecnologias móveis no mercado imobiliário.

Você corretor de imóvel, com certeza costuma trabalhar de um local remoto, talvez do carro ou de sua casa e nessas circunstâncias o celular vira seu computador. O celular pode te ajudar a acessar rapidamente os dados de uma listagem, compilar um relatório de bairro para um cliente ou realizar cálculos financeiros. Ou seja, um verdadeiro aliado em seus negócios.

Mas para facilitar seus processos, você precisa usar a tecnologia correta, pois trará agilidade e conforto no desenvolvimento das ações.

Os corretores de imóveis bem-sucedidos usam a seu favor o estilo de vida do consumidor voltado para a tecnologia, compartilhando características dos imóveis, relatórios e informações sobre as imediações ao redor do local, como por exemplo: escolas, farmácias, restaurantes, hospitais e centros comerciais, tudo diretamente para o comprador ou vendedor por meio de um dispositivo móvel.

Percebeu como a utilização da tecnologia não é apenas uma forma do corretor de imóveis se destacar, e sim algo imprescindível no sucesso dos negócios. Esteja em constante aprimoramento, o mundo digital é agora e não podemos ficar de fora

Estamos chegando ao fim, e para encerrar nossa troca de conhecimento, acho importante destacar, que os corretores de imóveis não ficarão desempregados devido aos avanços tecnológicos. Pois, em diferentes aspectos do negócio, como negociações de contratos, segurança do comprador/vendedor no processo da transação ou mesmo, resolução de conflitos entre as partes, ainda são necessárias pessoas, com formação específica, como é o caso dos corretores de imóveis.

O sucesso depende de você, assim como o mercado imobiliário vem se reinventando, você também precisa se atualizar e entender as diversas tecnologias que já existem no mercado, tendo isso você

entregará cada vez mais valor para seus clientes. Afinal, utilizar a tecnologia como ferramenta, atualmente, é o mínimo, mas, conhecer a fundo a maioria delas que está à disposição, utilizá-las de forma estratégica e otimizada, isso sim é um diferencial!

Você deu o primeiro passo para saber o que o mercado imobiliário vem utilizando. Agora, a próxima etapa é entender como podem ser utilizadas de forma estratégica para trazer destaque em sua carreira.

**Parabéns, você concluiu o curso:
Tecnologias no Mercado Imobiliário –
fique por dentro!**

AUTORA

Professora Thawnee de Oliveira Barroso, formada em Ciência da Computação, com mais de 10 anos de experiência em marketing digital.

