

# Com números históricos em julho, imobiliária de Piracicaba bate recordes nos setores de vendas, locação e lançamentos

Apesar da chegada da pandemia, o cenário para o mercado imobiliário é positivo. Os financiamentos imobiliários tiveram a maior alta em volume semestral nos últimos 10 anos, além disso o Comitê de Política Monetária (Copom) reduziu a Selic de 2,25% para 2%, menor patamar da história.

25/08/2020 20:55:00

O bom momento do setor e a competência das equipes de lançamentos, locações e vendas permitiram a conquista de resultados significantes para a **Frias Neto Consultoria de Imóveis** em julho. No período, as metas estabelecidas no início do ano para os três departamentos foram superadas com marcas históricas. O anúncio foi feito durante reunião, ocorrida na manhã do dia 10 de agosto, que contou com a participação do humorista **Sérgio Mallandro**.

Com irreverência, o comediante fez uma entrada ao vivo na reunião por meio de uma chamada de vídeo. “O Sérgio Mallandro trouxe bom humor, que é sempre uma ótima ferramenta para unir as pessoas. Ao mesmo tempo em que ele brincou com os corretores, ele motivou as equipes com suas piadas, trazendo uma leveza para o evento”, comenta **Angelo Frias Neto**, presidente da **Frias Neto Consultoria de Imóveis**.

## JULHO HISTÓRICO

De acordo com os números divulgados no evento, os lançamentos demonstraram um crescimento 13,3% maior que a terceira meta estipulada. O departamento também obteve resultado 73% maior que o mesmo mês do ano passado. A equipe de vendas foi a responsável pelo segundo melhor julho, superando em 63% o resultado do período no ano passado. As locações superaram em 15% a terceira meta estabelecida e conquistaram o melhor resultado no mês de julho na história da imobiliária.

Segundo **Angelo Frias Neto**, os resultados atingidos ultrapassaram os objetivos mais ousados para os três setores da empresa. “Terminada a fase mais crítica da quarentena, após 140 dias e quase cinco meses, passamos para a fase amarela e temos muito o que comemorar. Tivemos um mês fantástico e conseguimos não apenas nos superar como também alcançamos recordes”, afirma. Apesar de abril demonstrar dificuldades, o período da quarentena tem apresentado números positivos para o setor imobiliário. “Uma série de fatores conspiram a favor de nosso segmento. Com a taxa Selic em 2% e a queda da inflação, os financiamentos imobiliários registraram a maior alta em volume semestral em dez anos, com taxas de juros extremamente atraentes. Isso reflete diretamente

em nossa atividade econômica, que não está sofrendo da mesma maneira que outros segmentos no Brasil”, reflete.

Na opinião de **Angelo Frias Neto**, a maneira como as pessoas passaram a enxergar o imóvel também tem contribuído para os bons resultados do segmento. *“Depois da pandemia, as pessoas passaram a valorizar mais o lugar onde moram. O veículo por exemplo, que sempre foi um item muito desejado, deixou de ser prioridade para muitas famílias. Pessoas procurando terrenos, casas maiores, casas em condomínio ou mesmo migrando de apartamentos para casas foram movimentos que cresceram nos últimos meses”*, diz o empresário, que também afirma notar uma crescente no outro lado da balança: *“Na outra ponta, vemos também o deslocamento de pessoas de um imóvel comercial maior para uma sala comercial menor, por exemplo, por conta das restrições orçamentárias do momento”*.

A sinergia entre as equipes foi outro fator que permitiu a superação das metas no período. *“Os diálogos entre os corretores dos diferentes setores, o cuidado em entender o que os clientes estavam buscando e a perspicácia de ajudá-los a tomar a decisão foram ações que permitiram às equipes que se sobressaíssem”*, comenta **Frias Neto**.

A capacitação dos consultores, que não deixaram de se atualizar no período, também contribuiu para os resultados. *“Participamos do Digimobi - Salão Imobiliário Digital Nacional – no final de abril e início de maio, que serviu para motivar os corretores e mostrar ao mercado, que estávamos trabalhando, além do ótimo resultado”*, afirma o diretor-presidente.

## **EVENTO INTERATIVO**

A participação de **Sérgio Mallandro** por videoconferência segue a tendência das colaborações interativas, que se popularizaram com a pandemia e necessidade de isolamento social. Além da presença do humorista, brindes com itens que remetiam aos anos 80 também foram distribuídos na recepção do evento.

O gerente de vendas João Paulo Miori, 35, aprovou a interação. *“Vendas é motivação. Quando temos esses eventos nos quais podemos criar um ambiente descontraído para deixarmos o pessoal motivado, ficamos muito sensibilizados. O Sérgio Mallandro é muito carismático. A positividade dele certamente está de acordo com o clima que queremos manter entre nossas equipes”*.

## **PLANEJAMENTO**

Os resultados positivos, na opinião do presidente **Angelo Frias Neto**, são decorrentes de um plano de preparação para o ambiente digital, iniciado há cerca de dois anos. *“No fim de 2018, iniciamos os contratos de locação de maneira totalmente digital. Por conta do enfrentamento da pandemia, a imobiliária passou a enviar as chaves por meio de um serviço de delivery. A demonstração dos imóveis também está sendo feita através de videochamadas e visitas virtuais. Durante a pandemia a Frias Neto também iniciou a confecção dos contratos de venda de imóveis e de lançamentos de forma digital. Além das escrituras que também começaram a serem assinadas digitalmente por meio do e-notariado. São iniciativas que contribuíram para que as equipes tivessem condições de trabalhar no cenário restrito de pandemia”*.