

O GLOBO

Reprodução da matéria publicada no "O Globo", 11/04/2021.

## Tour virtual: o imóvel vai aonde o cliente está

### Incorporadoras lançam mão da criatividade aliada à tecnologia para substituir as visitas presenciais a casas e apartamentos

POR G.LAB

Se o cliente não pode ir ao imóvel, o imóvel vai ao cliente. Para manter o mercado a pleno vapor sem abrir mão de todos os protocolos sanitários, as incorporadoras vêm se valendo de criatividade e tecnologia. Telecorretagem, óculos 3D e imagens em realidade virtual estão substituindo as tradicionais visitas presenciais aos apartamentos. Ao que tudo indica, as novidades vieram para ficar.

— Com tecnologia, conseguimos otimizar o tempo tanto do cliente quanto do corretor. O comprador analisa os apartamentos de onde estiver e na hora que puder e já marca hora para conhecer apenas os que lhe interessaram — afirma o coordenador de eBusiness da RJZ Cyrela, Aloisio Carlos.

A empresa investiu em uma ferramenta criada em Israel para permitir que os consumidores possam conhecer seus imóveis. A Telecorretagem permite agendar visitas guiadas com imagens em 3D de apartamentos decorados. Cabe ao corretor conduzir o cliente pelo mundo virtual, destacando os pontos fortes de um determinado imóvel, por exemplo.

— O sistema faz um casamento do real com o virtual. Se você está interessado em um imóvel na planta, por exemplo, consegue visualizar coisas como a distância da piscina até a sua janela ou onde bate o sol da tarde. E, em relação ao apartamento, o comprador pode avaliar tamanho, disposição e tipo de cômodos — explica Carlos.

A RJZ Cyrela tem 18 empreendimentos em Telecorretagem. Desses, quatro ficam na região da Barra entre o campo de golfe e o Parque Olímpico. Os apartamentos, porém, são diferentes entre si. Uma pessoa interessada em morar nessa região poderia fazer as visitas virtuais com segurança antes de se dirigir presencialmente ao estande de vendas.



*Facilidade. A tecnologia permite agendar visitas guiadas com imagens em 3D de apartamentos decorados. Foto: Getty Images*

#### Recursos tecnológicos

Já o **Opportunity Fundo de Investimento Imobiliário** utiliza recursos tecnológicos no lançamento do Blanc 260, em Botafogo. A empresa abriu mão de manter um apartamento decorado e optou por uma unidade decorada virtualmente, que permite fazer um tour 360° para visualizar cada ambiente.

— No estande de vendas, criamos uma sala de imersão para o cliente conhecer as áreas comuns do empreendimento do imóvel. Tivemos uma boa adesão e, para evitar aglomerações, limitamos a entrada de uma família por vez — diz o gestor **Jomar Monnerat**.

Ele explica que o **Opportunity** fotografou e digitalizou todos os imóveis decorados e gerou a visita virtual, que fica disponível no site da empresa. Os clientes podem ainda ser atendidos pelo corretor via chamadas de vídeo. Em outra ação, a empresa adotou a assembleia on-line de entrega do condomínio para os compradores do **Aretê**, um megaempreendimento em Búzios.

— Acreditamos em um modelo de compra que, hoje, envolve duas situações: o contato começa pelo virtual, mas, quando há o interesse do cliente, marcamos a visita presencial, sempre seguindo todos os protocolos — observa **Monnerat**.

Nos empreendimentos da Carvalho Hosken, todo o processo de vendas pode ser digital, desde as campanhas on-line até os contratos de venda emitidos para assinatura digital. Por meio de ações veiculadas em grandes canais como Facebook, Instagram e Google,

além de portais, a empresa disponibiliza tours virtuais, linktree com tours de áreas de lazer e decorados, books digitais, vídeos e QR Codes com links para todos os canais de atendimento (chat on-line, WhatsApp, telefone e e-mail).

— O que percebemos é que o cliente atualmente está mais aberto a essa nova experiência de comprar um imóvel de forma virtual — afirma o assessor de marketing da presidência e da vice-presidência da Carvalho Hosken, Ricardo Corrêa.

---