

Especial Imobiliário e Tecnologia: Edifícios do Futuro

ANÁLISE

Tecnologia aumentou exigência na hora de investir

Acesso a novas ferramentas influenciou o *mindset* dos clientes que procuram tudo no imediato, optando por recorrer aos meios digitais. No entanto, comprar uma casa sem a visita física ainda é uma barreira.

RODOLFO ALEXANDRE REIS
rreis@medianove.com

O aparecimento de novas ferramentas tecnológicas ganhou uma maior dimensão através da pandemia, com especial impacto no mercado da habitação e que hoje em dia se reflete na hora de investir numa casa, seja nova ou usada.

"A tecnologia veio influenciar em grande medida o *mindset* dos clientes que, atualmente, procuram tudo no imediato. O acesso facilitado às informações leva a que haja uma necessidade crescente de investir de forma mais simplificada e rápida e é por isso que, na hora de investir, escolhem cada vez mais fazê-lo com recurso a meios digitais", refere em declarações ao Jornal Económico (JE), Pedro Franco Caiado, Country Manager da Spotahome Portugal e UKI.

Contudo, o responsável da *proptech* imobiliária, salienta que esta "urgência" em investir, não é sinónimo de menos exigência, até pelo contrário. "A exigência vivida no sector é cada vez maior, com cada vez mais *proptechs* a emergirem, mais opções de casas e, acima de tudo, novas necessidades do cliente. Não é só o querer investir de forma rápida e simples, mas o investir bem que faz a diferença, acreditamos que a tecnologia ao trazer novas soluções, trouxe também uma maior exigência ao cliente que, sendo agora muito mais informado, tem novos critérios a considerar", explica.

Opinião semelhante tem Alfredo Valente, CEO da Imobiliário ao Domicílio, que destaca ao JE, que o aumento da tecnologia de suporte dos anúncios *online* permitiu melhorar "muito significativamente" a experiência do potencial comprador, tendo como principal consequência reduzir em muito o número de visitas a imóveis, já que permite qualificar de forma mais eficiente o cliente comprador.

"Do lado do comprador, a utili-

zação desta tecnologia aumentou em muito a confiança na tomada de decisão, assistindo-se a um número nunca visto de compras sem visita ao imóvel, o que raramente acontecia antes da pandemia", sublinha.

Quem tem um sentimento diferente sobre o panorama das com-

pras virtuais é José Cardoso Botelho. Ao JE, o CEO da Vanguard Properties, assume que do ponto de vista comercial ficou cada vez mais patente que é possível realizar negócios à distância. "No entanto ao nível da venda de habitações usadas ainda nos parece que dificilmente a maioria dos clientes aceita concluir uma transação sem visitar o local", realça.

O responsável considera que não houve verdadeiramente uma mudança no sector imobiliário ao nível tecnológico no pós-pandemia, mas antes "um acelerar de um processo que já estava a ocorrer ainda que a menor velocidade".

"Ao nível do produto imobiliário, muitos clientes perceberam que poderiam trabalhar de forma diferente. Nalguns casos, fora dos grandes centros e outros mantendo o atual local (cidade) mas trabalhando num sistema híbrido", refere.

Também Alfredo Valente, assume que a pandemia não veio trazer nenhuma novidade real em termos tecnológicos. "Fez, isso sim, acelerar a utilização de tecnologia já existente, mas até então pouco explorada", sublinha, dando como exemplos as visitas virtuais, suportes 3D, vídeos e fotos de *drone* como as inovações com maior adesão por parte dos profissionais imobiliários e mais apreciadas pelos clientes, já que tornam o produto muito mais realista.

Por seu turno, Pedro Franco Caiado, defende que a pandemia veio acelerar a transição digital do sector que, se outrora funcionava à base de burocracias tradicionais, agora pode acontecer 100% *online*.

"Agora, é possível arrendar uma casa ou comprá-la somente através de poucos cliques, mas ainda antes disso, é possível encontrar todas as informações necessárias à tomada de decisão numa só plataforma", afirma, acrescentando que tudo isto levou a que o sector se tenha tornado "mais transparente", principalmente no que toca a preços, mais seguro e mais eficaz. "Não



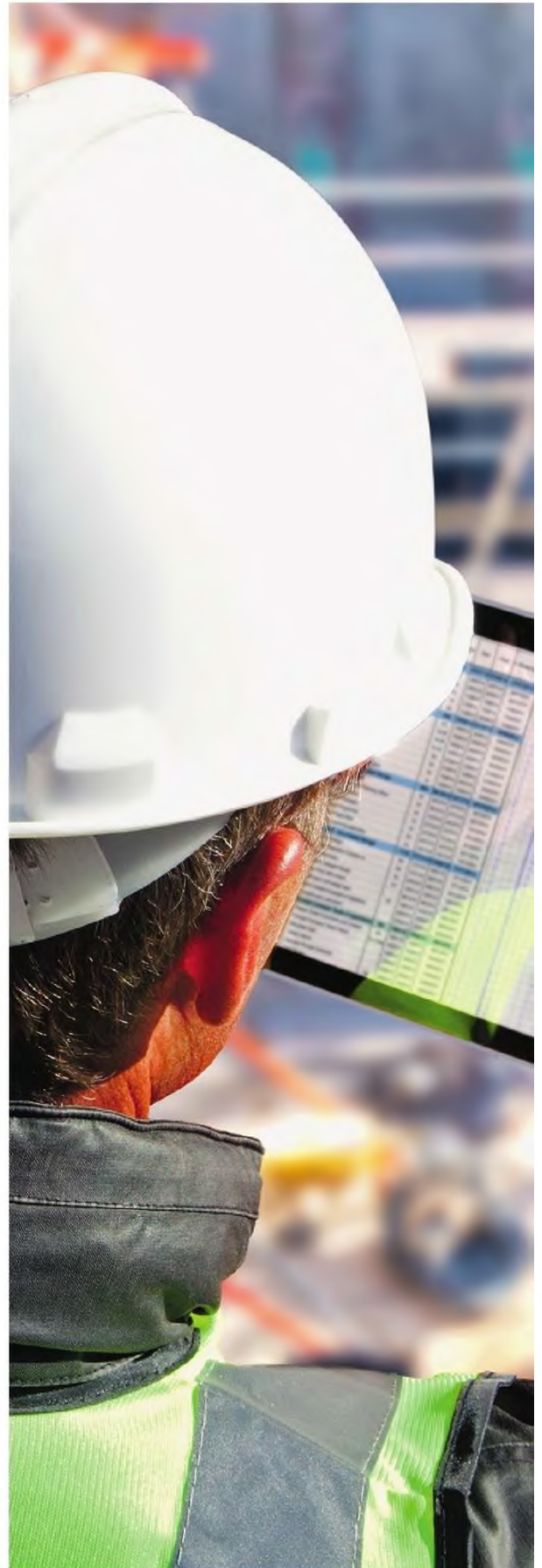
José Cardoso Botelho
CEO
da Vanguard Properties



Alfredo Valente
CEO da Imobiliário
ao Domicílio (iad) Portugal



Pedro Franco Caiado
Country Manager
da Spotahome Portugal e UKI





Shutterstock

“Não é só o querer investir de forma rápida e simples, mas o investir bem que faz a diferença”, considera Pedro Franco Caiado, country manager da Spotahome

importa onde estejam arrendatários e proprietários, basta que estejam *online*, com a ajuda da tecnologia, assistimos ao acelerar de processos de visitas à casa com a possibilidade de visitas virtuais, ao fim das deslocações de ambas as partes para que haja as conversações necessárias”, explica.

Barreiras burocráticas eliminadas

Comprar ou arrendar casa através dos meios tradicionais exige sempre uma elevada carga burocrática, algo que as *proptechs* imobiliárias consideram ser uma grande vantagem e que por isso são cada vez mais escolhidas pelos clientes.

“Comprar casa através de uma *proptech* é tirar o melhor partido possível da tecnologia para garantir um processo simples, rápido e eficaz. As grandes vantagens prendem-se efetivamente com a possibilidade de eliminar barreiras burocráticas e agilizar toda a compra ou arrendamento. Se antes as informações se dividiam entre agências, placas na rua e múltiplos *sites online*, agora é possível encontrar tudo numa só plataforma”, afirma o responsável da Spotahome. Reforçando a ideia de que as *proptechs* vieram alinhar os preços do mercado e torná-lo mais transparente, Pedro Franco Caiado, dá o exemplo do serviço ‘Spotahome Plus’, que promove a segurança tanto do senhorio como do inquilino, ao garantir que a renda é paga até ao dia 10 de cada mês e cobrindo até dois meses de danos. “Para o inquilino, este serviço permite que a reserva seja feita sem pagamento de depósito, mas para ambas as partes permite um arrendamento seguro e transparente, sem surpresas de nenhum dos lados”, refere.

Apesar de considerar que as visitas virtuais são uma mais-valia, o responsável assume que estas podem ser a única possível desvantagem. “Comprar *online*, seja que produto for, é para muitos um caminho que não lhes permite experimentar fisicamente algo e que lhes rouba, portanto, essa sensação mais próxima”, sublinha.

Por seu turno, Alfredo Valente, da Iad, salienta que os principais benefícios passam por uma maior utilização da tecnologia sem “sacrificar” o acompanhamento do cliente pelo consultor. “A proximidade entre o consultor e o cliente, numa imobiliária de cariz digital, é maior. A inexistência de uma agência física “obriga” o consultor

a atuar onde se encontram os clientes”, afirma.

Habitação como extensão do escritório para trabalhar

O conceito teletrabalho foi outro dos novos hábitos que a pandemia trouxe ao mundo e que veio para ficar, apesar do regresso à normalidade. Como tal, a componente tecnológica passou a ser também importante para quem procura habitação.

“É agora prioritário para quem procura uma casa nova que esta seja uma extensão do seu escritório, com um espaço de trabalho dedicado, confortável e funcional que possa ajudá-los a trabalhar com eficiência e sem distrações”, refere o responsável da Spotahome, que destaca entre outros requisitos, a necessidade ainda maior de garantir uma internet de alta velocidade, com os compradores a procurarem casas com conectividade confiável e rápida à internet, que não comprometam a sua produtividade e eficiência. “Casas *smart*, altamente equipadas com funcionalidades de som e vídeo, são cada vez mais valorizadas e são um fator diferenciador”, salienta.

Opinião idêntica tem Alfredo Valente, que realça o facto de o modelo do teletrabalho ter alterado de forma significativa a perceção que temos de uma casa.

“Atualmente, ao equacionar uma mudança de casa, é inevitável pensarmos que nela, para além de morarmos, vamos provavelmente trabalhar. Assim, passamos a valorizar de forma diferente o espaço, existência ou não de um escritório, de uma área exterior, mas também as comodidades, existência de boa cobertura de internet, por exemplo”, sublinha.

O responsável da Iad destaca ainda o fenómeno dos *nómadas digitais* que aparecem devido ao alargamento dos horizontes geográficos.

“Com recurso ao teletrabalho, a localização potencial de um futuro lar alargou-se e muitos mudam inclusivamente de continente. Daí que a proximidade a um aeroporto com oferta de voos internacionais possa ser um fator relevante na escolha de uma casa”, enfatiza.

Já José Cardoso Botelho entende que o teletrabalho tem ajudado a ajudar a manter a procura elevada nomeadamente fora dos grandes centros urbanos. “Os clientes hoje procuram habitar em imóveis com maiores e melhores áreas comuns, mais varandas e superfícies de janelas”, salienta.

Como tal, o CEO da Vanguard Properties, considera que é preciso garantir diversidade de oferta, em termos de produtos e serviços bem como de comunicações de alta *performance*, dando como exemplos o projeto da torre ‘Infinity’, em Lisboa, com a existência de áreas comuns onde se pode reunir, trabalhar e conviver com convidados dentro do edifício, mas sem entrar na zona privada, ou em locais como a Comporta onde “há uma procura importante de clientes que podem trabalhar parcialmente à distância”, conclui. ■