



Estatuto para uma associação fora da curva



A nova versão do estatuto, elaborada por diretores e conselheiros, permite que a ABMI funcione sempre ajustada às tendências e necessidades, tanto hoje quanto no futuro, podendo acompanhar as mudanças sempre de forma ágil e dinâmica, sem comprometer seus valores, crenças e sua essência.

O novo estatuto, que passou a valer a partir deste ano para a entidade, foi montado com base em um trabalho conjunto de diretores e Conselho Deliberativo. Um dos alicerces dessa reestruturação diz respeito à redefinição dos cargos de diretoria.

Veja na **página 7** o que mudou no novo estatuto da ABMI.

75º ENCONTRO TRAZ A MARCA DOS NOVOS TEMPOS



O 75º Encontro ABMI, de 24 a 27 de novembro de 2020, nasce sob a égide dos novos tempos determinados a partir da pandemia do coronavírus, mas, mais do que nunca, comprova a vocação sempre inovadora da entidade e sua característica marcante de

ser uma associação fora da curva.

Com a ABMI no modo digital, o que nunca foi uma novidade para uma entidade que desde o começo nunca teve sede física, o 75º Encontro acontece na sede da sua empresa.

Com palestras-livres marcantes e a possibilidade de se

discutir temas que dizem respeito ao presente e ao futuro do mercado imobiliário, o 75º Encontro reúne ainda cases de sucesso de empresas associadas e prevê um encerramento marcado pelo tradicional Netlove cultivado pela Associação, o qual, mesmo à distância, não deixará

de ser caloroso.

Nas **páginas 3, 4 e 5** desta edição vintage de **Conexão ABMI**, nome da nossa futura newsletter, jornal virtual que trará periodicamente notícias envolvendo a entidade, você poderá encontrar programação e destaques do 75º Encontro.

DIGIMOBIL: Salão digital de imóveis veio para ficar

Desde sua primeira edição, em abril, em pleno início da pandemia, o Digimobi, o maior salão digital de imóveis do país, mostrou que veio para ficar. Tanto que teve uma segunda edição de 17 a 31 de outubro. Rememore mais esse case de sucesso ABMI na **página 7**.

Netlove ABMI em retratos

Nesse 75º Encontro, excepcionalmente, o famoso Netlove da ABMI tem de acontecer de forma virtual, ou seja, numa autêntica "LiveLove". Para inspirar esse encontro, reunimos, na **página 8**, fotos tiradas em eventos passados. Mate as saudades e imagine o que vai fazer quando pudermos nos reencontrar ao vivo e em cores.



Saiba por que a ABMI é para poucos e melhores

A atual diretoria da ABMI, presidida por Márcio Schneider (Apsa-RJ), tomou posse na noite de 12/3, em João Pessoa, no 74º Encontro. O isolamento social decretado poucos dias



após o evento na Paraíba foi um desafio que pôs à prova diretoria e associados da ABMI. Mas, com ações como o Digimobi e debates virtuais sobre temas de relevância, entre outras iniciativas, a ABMI superou os obstáculos e mostrou ser mesmo uma associação "para poucos e melhores", como afirma artigo do diretor-executivo Pablo Fabián, na **página 2**.

ABMI: PARA POUCOS E MELHORES

Por: Pablo Fabián

A ABMI é um fenômeno como instituição. É uma grande associação em nível nacional, mas tem apenas 50 associadas. Logicamente, se pararmos para analisar quem são as 50 empresas, nos depararemos com “la crème de la crème” do mercado imobiliário.

Simple assim, referências regionais com destaque nacional. Temos empresas gigantes, que trazem uma bagagem incontestável e descansam seus olhares no mercado como um todo. Acreditam na perenidade, são empresas familiares que

investiram em sofisticados e arrojados modelos de governança corporativa.

A paisagem é o futuro, o olhar é estratégico. Temos outras igualmente grandes, talvez não tão agigantadas, que também pactuam com as estratégias de perenidade, são holdings familiares que apostam na modernidade de processos, inovam, investem em startups, trabalham em sintonia com as gigantes, sendo, inclusive parceiras em negócios e investimentos.

Temos também, empresas de porte médio, pulsantes, com comportamento de grandes, interagindo com as diretri-

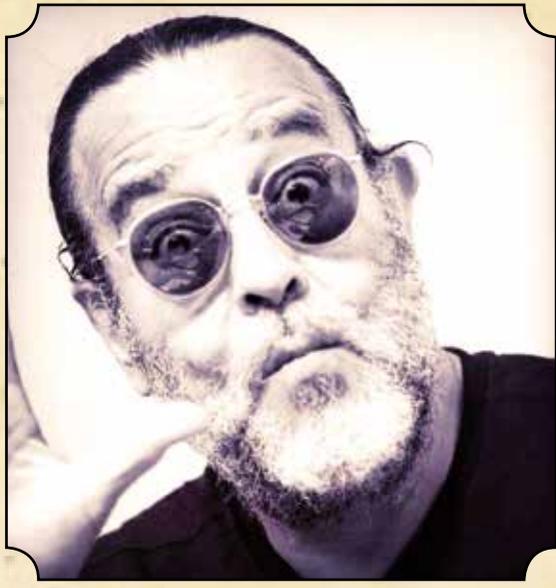
zes estratégicas dos gigantes e dos grandes, desenvolvendo táticas ousadas, sendo copiadas de norte a sul, de leste a oeste, com suas equipes azeitadas, criando, inventando e deixando inquietos experimentados players deste mercado cheio de variáveis.

Mas a ABMI tem no seu quadro de associadas, algumas pequenas surpreendentes, líderes de seus mercados locais, referências regionais, ostentando resultados invejáveis. Elas se alimentam na associação das profundas e arrojadas abordagens estratégicas, de táticas incríveis, fazendo seus pro-

cessos trabalharem com a precisão de relógios suíços.

Essa variedade é o nosso diferencial, as trocas são de igual para igual, gigantes filosofando com pequenos, aqui é olho no olho, aqui somos exibidos, não temos segredos, compartilhamos nossos sucessos, expomos nossos fracassos para que sirvam de alerta para quem se aventura.

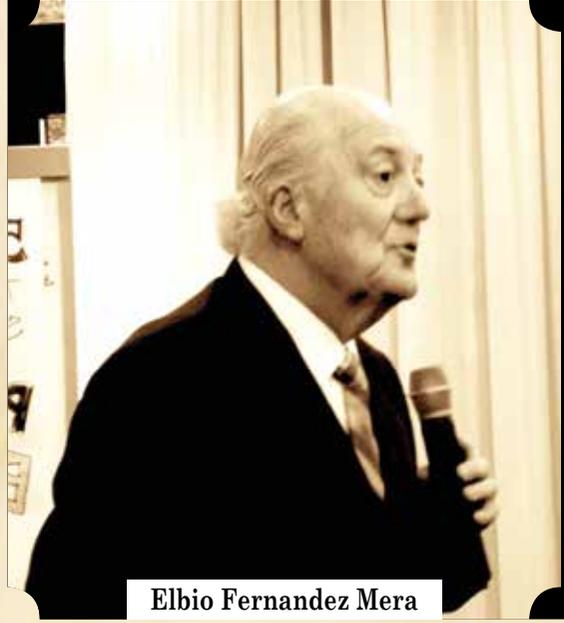
Nosso diferencial: somos empresas familiares, acreditamos que nossa rede é mais que uma mera network. Espontaneamente geramos uma, muito bem sucedida, por sinal “NetLove”.



Nossas empresas têm parceiras em todas as regiões de continente nacional. Cidade que tem associada da ABMI, é porto seguro. Não tem como não se apaixonar.

Somos uma associação para poucos... para os melhores.
Pablo Fabián é diretor-executivo da ABMI

Mercado perdeu duas grandes personalidades



Elbio Fernandez Mera

A ABMI lamentou recentemente o falecimento de duas personalidades marcantes do mercado imobiliário, que tiveram intensa ligação com a entidade.

No dia 2/8 faleceu, aos 88 anos, Alberto Fernandes, que chegou a Brasília em 1959, antes mesmo de sua inauguração, e fundou, em 1981, uma das imobiliárias mais bem-sucedidas do DF, a Beiramar Imóveis, empresa

associada à ABMI, que tem um dos seus filhos, Pedro Fernandes, como conselheiro.

No dia 28/9, aos 77 anos, faleceu Elbio Fernandez Mera, fundador, em São Paulo, em 1983, da Fernandez Mera Negócios Imobiliários, empresa também associada à ABMI. Elbio, que passou, em 2010, a presidência da empresa para o filho, Gonzalo Fernandez, era conselheiro honorário da ABMI.



Alberto Fernandes

CONEXÃO ABMI – 75º Encontro (24 a 27/11/2020)

DIRETORIA – 2020-2022

Presidente – Marcio Schneider; Vice-presidente Estratégico – Ricardo Abreu; Vice-presidente Administrativo Financeiro – Marcos Alcauza; Diretor Secretário e Tesoureiro – Guido Grando; Diretor de Tecnologia e Inovação – Vicente Penter; Diretor de Desempenho Empresarial – Angelo Frias Neto; Diretor de Desenvolvimento e Incorporações – Leandro Fulgêncio; Diretor de Expansão – Jorge Filizzola

CONSELHO ABMI

Jean Michel Galeano – Presidente; Ronald Henrique Schneider – Vice-presidente; Joaquim Ribeiro; Paulo Roberto Costa; Marcelo Brognoli; Pedro Fernandes; Virginia Duailibe; Luiz Henrique Fuhro Souto; Ingo Volcker. Conselheiro representante da Diretoria: Fernando Gonçalves; Conselheiros Honorários: Flavio Jackowski; Roberto Borghetti de Melo; Elbio Fernandez Mera (In Memoriam)

EDIÇÃO: Antonio Marcos Soldera

SUPERVISAO: Pablo Fabián

SECRETARIA: Elizabeth Kickhöfel

PRODUÇÃO GRÁFICA: Rafael Rivera

SAIBA TUDO O QUE VAI ROLAR NO 75º ENCONTRO

(24, 25, 26 e 27 de novembro de 2020)

**ABMI no Modo Digital - Um Encontro da ABMI na Sede da sua Empresa
24 de Novembro (Terça-feira)**

- **Gestão e Inovação**

09:00 – Bem-Vindos à ABMI - Abertura do Presidente

09:30 às 11:30 - Cases de Gestão e de Inovação

- 09:30 – Brognoli
- 10:10 - Muck
- 10:50 - Pitches Iniciativas ABMI
- 11:30 – Palestrante: Marcela (MW2)

12:30 - Fechamento do Dia

25 de Novembro (Quarta-feira)

- **Nossas Vendas no Novo Normal**

09:00 - Abertura: Boas Vendas com Abreu e Nogueira

09:30 às 11:30 - Cases

- 09:30 – Fernandez Mera
- 10:10 - Beiramar
- 10:50 - Tropical

11:30 – Palestrante: Guilherme Blumer (Brasil Broker)

12:30 - Fechamento do Dia

26 de Novembro (Quinta-feira)

- **Locando na Pandemia**

09:00 - Abertura com Pedro e Ivan

09:30 às 11:30 - Cases de Locação

- 09:30 – Justo Imóveis
- 10:10 - Taperinha
- 10:50 - Imobiliária França

11:30 – Palestrante: Rodrigo Werneck (Cupola)

12:30 - Fechamento do Dia

27 de Novembro (Sexta-feira) - Plataforma Zoom

- **Parabéns ABMI**

15:00 - Abertura do Presidente

- Boas-Vindas e Boas Vendas
- Apresentação da Nova Associada de Teresina (**ver pág.6**)
- Assembleia

16:10 – Palestrantes/Governança: Silvia Pedrosa (FBN Brazil), Renata Barbieri Coutinho (Cambridge Family Enterprise Group) e Marcos Caiado (Conselho de Governança e Compliance na Associação Comercial do Rio de Janeiro)

17:10 – Mesa de Boteco – Mediador: Gonzalo Fernandez (Futuro do Mercado de Imóveis Comerciais e Corporativos)

18h Happy Hour – Encerramento

 **Confira detalhes do 75º Encontro nas páginas 4 e 5** 

CASES DE ASSOCIADAS DÃO O TOM NO 75º ENCONTRO



Gabriel, head da Nia

Entre os cases de gestão e inovação, que serão apresentados na terça-feira (24/10), primeiro dia do evento virtual, destaque para as apresentações da Brognoli Imóveis (Florianópolis-SC) e da Imobiliária Muck (Canoas-RS).

Gabriel Diederichsen, head e product manager da Nia (Núcleo de Inteligência Artificial), mostrará o case da Brognoli. Ele vai apresentar aos associados da ABMI a “Fabi”, assistente virtual da Brognoli, que usa inteligência artificial para atender toda a jornada do cliente com a imobiliária. A Fabi contata ativamente por volta de 6 mil leads por mês pelo Whatsapp, sendo responsável por 80% dos agendamentos de visita, além de tirar dúvidas e gerar cerca de mil recomendações de imóveis mensalmente. Ela também atende os proprietários e locatários, emite boletos, extrato, declaração de rendimentos e abre chamados. Gera em torno de 1,1 mil notificações ativas para os proprietários ficarem bem informados sobre o processo de locação de seus imóveis. Já foram mais de 3,4 milhões de

mensagens trocadas e ela tem uma nota média de atendimento de 9,1.

“Construção de cultura de inovação: desafios e oportunidades no mercado imobiliário” é o case da Muck, que será apresentado por Bruno Anicet Bittencourt, head de Inovação da Imobiliária Muck

A inovação, segundo Bittencourt, deixou de ser uma possibilidade para ser uma necessidade. “A complexidade e a incerteza do mercado exigiram que as imobiliárias se reinventassem. Contudo, percebemos que essa transformação não se trata apenas de uma mudança pontual na operação, e, sim, de uma nova mentalidade no negócio e nas pessoas. Diante desse contexto, no final de 2018 a Imobiliária Muck começou um processo de inovação nos seus serviços, processos e gestão. Com isso, percebeu-se a necessidade de construir uma cultura organizacional própria para acolher, sustentar e promover tais inovações. O intuito desse case é compartilhar os aprendizados obtidos com essa experiência.”

Na quarta-feira (25/11), entre os cases de vendas, vale destacar a Tropical/Vincer, de Goiânia (GO) com “O que eles querem?”, apresentado por Alessandro Veiga, CEO da Vincer Inteligência Imobiliária. Em um mundo cada vez mais volátil, incerto e complexo, onde o nível de acesso à informação de nossos clientes (vendedores, compradores e intermediadores) aumentam a cada dia e conseqüentemente os seus níveis de exigências, é necessário, conforme propõe o case, que cada vez mais se esteja atento à maneira como gerir as empresas, com um olhar especial para entender melhor as pessoas e conseqüentemente atendê-las com mais assertividade.

“Melhorias no processo de locação e administração” é o título do case da França Imobiliária, de Jacaréi (SP), para a quinta-feira (26/11), quando o tema será “Locando na Pandemia”. Será apresentado por Juliana Moraes, gerente de conta da França, enfocando entre outros pontos a troca de sistema e unificação de todos os setores administrativos

de locação (separado por gerente, autonomia para resolver tudo sobre aquela locação), agilidade no atendimento aos clientes (atender primeiro que os concorrentes), aprimoramento do setor de contratos agilidade com rescisão dos contratos e relocação rápida intermediação satisfatória nos conflitos entre locador e locatário.

No mesmo dia, a Imobiliária Taperinha, de Santa Maria (RS), terá Raquel Trevisan apresentando o case “Tappe”, que mostra como a empresa atendeu às exigências de uma maior digitalização. Levando-se em conta que mudar a forma de operar de uma empresa com mais de quatro décadas é difícil, optou-se por criar um “braço digital”, que seria a “semente” na forma de alugar de uma maneira totalmente digital. E assim, em 40 dias, no dia 2 de janeiro de 2020, nasceu a Tappe, a primeira imobiliária 100% digital de Santa Maria. Com ações de marketing e endomarketing, a Tappe e sua proposta totalmente digitalizada vieram para ficar, assegura Raquel.



Fabi, assistente virtual da Brognoli



Bruno, da Muck



Alessandro, da Vincer



Juliana, da França



Raquel, da Taperinha

GOVERNANÇA REÚNE EXPERTS NO 75º ENCONTRO

Ainda em termos de conteúdo, um dos pontos altos do 75º Encontro está previsto para o último dia do evento, sexta-feira (27/11), com uma live-palestra sobre governança que terá apresentação inicial de Silvia Pedrosa, superintendente da FBN Brazil, mostrando por que a Family Business Network é a maior organização de famílias empresárias do mundo.

Fundada em 1989 em Lausanne, na Suíça, a FBN tem no Brasil o quinto capítulo de maior importância. Com 19 anos de existência, reúne 830 membros, e 180 famílias empresárias associadas. No mundo, a FNB reúne mais de 3.6 mil famílias empresárias, 16 mil membros, sendo 6,4 mil das futuras gerações (NxG), em 33 capítulos que abrangem 65 países.

The Family Business Network oferece uma plataforma internacional de apoio e trocas para as famílias empresárias associadas. É apontada como a única e mais importante entidade representativa que congrega mais de 8 mil empresas familiares ao redor do mundo. Por meio dessa plataforma, os associados têm contato com outras empresas familiares, conteúdos, pesquisas, estudos, entrevistas, além de outras possibilidades de interação.

Para os membros das futuras gera-

ções, há a chance de conhecer oportunidades de intercâmbio e de formação em diversos países, além de conexão com outros jovens ao redor do mundo para trocar experiências e aprendizados.

Na sequência, após a apresentação sobre a FBN, haverá palestra com Renata Barbieri Coutinho e Marcos Caiado, abordando “o contexto das empresas familiares, sua longevidade e a importância do gerenciamento de conflitos”.

Entre uma série de títulos, Renata é mestre em Administração de Empresas pelo IAG PUC/RJ e economista pela PUC-RJ. É associada à Cambridge Family Enterprise Group, consultoria internacional especializada em gestão e governança para empresas familiares, professora do IAG/PUC-Rio de Governança nas Empresas Familiares e coordenadora dos cursos Gestão Estratégica de Empresas Familiares e IAG MBA Management. Atualmente é membro do conselho consultivo de Governança e Compliance da ACRJ e da Associação de Memória Empresarial em SP. Também faz parte do fórum IBGC de empresas familiares no RJ.

Marcos Caiado, por sua vez, é empresário, consultor e professor de pós-graduação na Escola de Negócios da

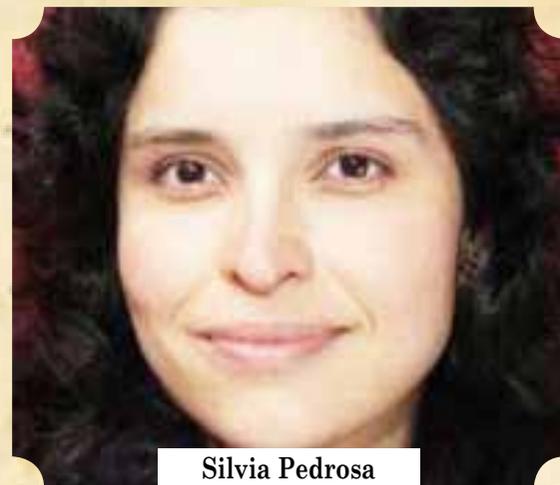
PUC-Rio. É doutorando em Administração de Empresas pela FGV/EAESP. É mestre em Administração de Empresas e em Direito. Possui pós-graduação em Filosofia. Foi conselheiro da Federação das Indústrias do Rio de Janeiro (Firjan). Atualmente possui assento no Conselho de Governança e compliance na Associação Comercial do Rio de Janeiro (ACRJ).

Entre as palestras-lives destacamos ainda as participações de Guilherme Blumer e Rodrigo Werneck.

Guilherme Blumer, que se apresentará às 11h30 de quarta-feira (25/11), abordará ações relacionadas à criação de estratégias de marketing impactantes. Guilherme Blumer é diretor de transformação digital na Brasil Brokers e tem mais de uma década de experiência no mercado imobiliário. Unindo o know-how adquirido em experiências em grandes incorporadoras e

empresas de tecnologia, criou modelos para atingir resultados expressivos envolvendo marketing e performance digital.

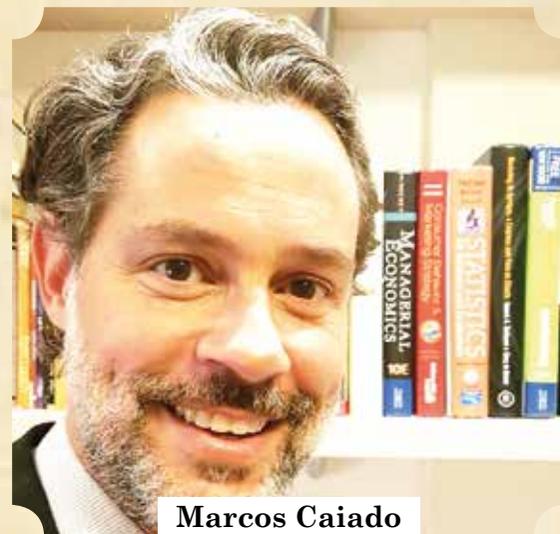
Rodrigo Werneck, por sua vez, palestrará na quinta-feira (26/11), às 11h30, tratando do tema “Tendências para comercial e gestão de locação para 2021”. Rodrigo Werneck é CEO e estrategista-chefe da Cupola, consultoria especializada em gestão e marketing imobiliário. A proposta da palestra, segundo Werneck, é, superada a onda de renegociações por conta da Covid-19, buscar quais são os desafios da locação para 2021. Como lidar com as desocupações crescentes e o desafio das renovações com IGPM galopante, aumentando a produtividade comercial e a pauta de imóveis divulgados para alugar – são os questionamentos que o palestrante procurará responder.



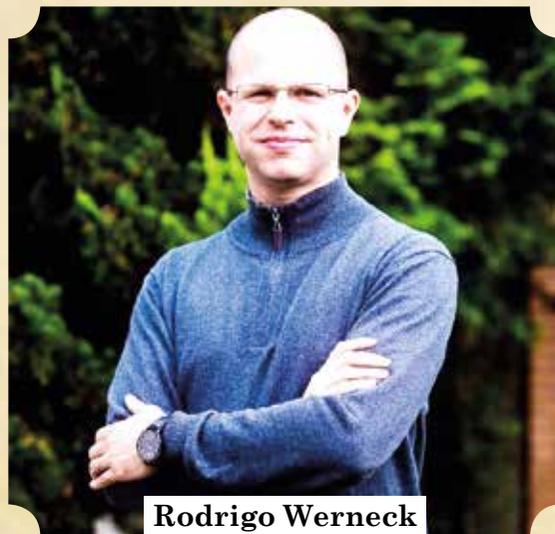
Silvia Pedrosa



Renata Barbieri Coutinho



Marcos Caiado



Rodrigo Werneck



Guilherme Blumer

A ABMI CHEGA AO PIAUÍ E AGORA TEM 50 ASSOCIADAS



Rosângela Castro

A Rosângela Castro Imobiliária, criada em 2008 na capital do Piauí, Teresina, é a associada de número 50 da ABMI, que praticamente fecha com esse Estado Nordeste. A nova empresa associada é comandada por Rosângela Castro, que atua no mercado de imóveis piauiense desde 1995. Ao **Conexão ABMI**, ela falou sobre a trajetória da empresa.

Nem bem nasceu, em 2008, em meio à crise mundial causada por uma bolha imobiliária no mercado norte-americano, e a empresa já registrou sua primeira história de sucesso. Tudo a partir do lançamento do empreendimento de uma construtora paulista, a Patrimônio,

em Teresina.

Apesar do receio de se lançar naquele momento tudo deu certo, segundo Rosângela Castro. “Eram 212 unidades e, em menos de um mês, vendemos 175. Com um detalhe: todos os contratos e as assinaturas foram gerados na nossa imobiliária, uma vez que a construtora não tinha sede em Teresina”, destaca Rosângela.

Outro case emblemático ocorreria dois anos depois, quando a imobiliária fez o lançamento em Teresina do empreendimento Terras de Alphaville. Aquele foi também o momento em que Rosângela Castro constatou ser uma pessoa pública na capital piauiense.

“Qualquer pessoa em Teresina sabe quem é Rosângela Castro. Por quê? Muito se deve ao

sucesso do lançamento do Alphaville, em 2010, onde trabalhamos muito e o nome mais chamado no salão foi Rosângela Castro. Fomos campeões de venda do Terras de Alphaville e de todos os loteamentos de alto padrão que vieram depois. Isso porque temos uma garra muito forte. Somos muito agressivos no trabalho. O prêmio por Alphaville foi para nossa corretora de imóveis que mais vendeu, que ganhou uma viagem ao Caribe”, relembra.

O encantamento de Rosângela pelo mercado de imóveis nasceu em 1995, quando deixou o segmento de moda, para trabalhar no setor administrativo de uma construtora local. Naquele ano, ao participar de um lançamento de muito sucesso da empresa, que levou para Teresina o chamado Plano 100, da Rossi, que previa uma venda em cem parcelas, sem entrada ou intermediá-

rias, Rosângela diz ter ficado apaixonada pelo mercado imobiliário, a ponto de já em 2016 ter se tornado corretora de imóveis.

“Em 1998, montei a minha própria equipe dentro da construtora e comecei a empreender no ramo imobiliário. Não tínhamos noção na época, mas já fazíamos o trabalho do que hoje se conhece como ‘house’. Fiquei nesta construtora por 10 anos, tendo lançado vários empreendimentos. Eu cuidava de tudo, da escolha do terreno à entrega do imóvel. Então, em 2007, eles deixaram de lançar empreendimentos e optei por montar a minha própria imobiliária em 2008. Como já era conhecida no setor, usei o meu nome para denominar a empresa”, conta.

Embora trabalhe com vendas também no segmento econômico, o que inclui o Minha

Casa Minha Vida, a empresa mantém-se fiel à sua origem, com foco em lançamentos e imóveis de alto padrão. Rosângela diz que ensaiou entrar para o mercado de locação, mas adiou o projeto, pois acredita que ainda não está devidamente preparada para atuar na área.

Ao longo de seus 12 anos, a empresa já chegou a manter 80 corretores e cinco gerentes, segundo Rosângela, às vezes elevados para Teresina, uma cidade de 900 mil habitantes, com economia baseada em saúde, educação e serviços, pois é polo regional na área de medicina e ensino universitário. Hoje são dois gerentes e 30 corretores de imóveis. Fora isso, mantém uma bem azeitada equipe de marketing digital, fruto de um trabalho iniciado em 2016, e que, segundo Rosângela ajudou a “quebrar paradig-

mas” no início do isolamento trazido pela pandemia.

Rosângela diz orgulhar-se de ter ajudado a derrubar o preconceito contra mulheres no mercado imobiliário. “Quando comecei, em 1996, existia muito preconceito, era um mercado muito masculino e a gente não tinha espaço. Conhecia apenas três ou quatro corretoras de imóveis. Ao montar minha primeira equipe, em 1998, contratei recepcionistas para serem treinadas como corretoras. Entendi desde então que a mulher é muito persistente. Minhas equipes sempre foram muito femininas. Muita gente passou por mim, mais de 400 profissionais. Da minha empresa saíram mais de 10 imobiliárias de mulheres”, enumera Rosângela, lembrando que mais um projeto da empresa vai se consolidar brevemente com a inauguração da nova sede, num local da cidade onde há muito ela sonhava instalar-se.



Esboço da nova sede

ESTATUTO ÁGIL PARA ACOMPANHAR MUDANÇAS



Márcio Schneider: em dia com as mudanças

“A nova versão do estatuto, elaborada por diretores e conselheiros, permite que a ABMI funcione sempre ajustada às tendências e necessidades, tanto hoje quanto no futuro, podendo acompanhar as mudanças sempre de forma

ágil e dinâmica, sem comprometer seus valores, crenças e sua essência.”

Assim o presidente da ABMI, Márcio Schneider, avalia o novo estatuto que passo recentemente a valer para a entidade, montado a partir de um trabalho conjunto de

diretores e Conselho Deliberativo.

Um dos alicerces dessa reestruturação, de acordo com Schneider, diz respeito à redefinição dos cargos de diretoria.

“Por ser uma associação muito dinâmica não podemos ter carques estanques, ou

predeterminados. Temos que nos movimentar de acordo com o mercado, mas mantendo aquela estrutura mínima que dê legalidade à associação, de forma a que ela possa estar espelhada no Código Civil e funcione adequadamente. Então, na proposta deste estatuto, pensou-se em algo que contemplasse o futuro da ABMI sem que ficássemos tendo que mudar o estatuto ou não dando real validade aos cargos definidos em cada gestão.

Para viabilizar essa funcionalidade, a Diretoria

Executiva passou a ter cinco cargos eleitos, ficando em aberto a possibilidade de nomeação de até sete cargos, de acordo com a proposta de cada gestão.

Os cargos sujeitos a eleição são diretor-presidente, vice-diretor-presidente administrativo e financeiro, vice-diretor presidente estratégico, diretor-tesoureiro e diretor-secretário.

O vice administrativo e financeiro atua de forma interna, enquanto o vice estratégico deverá ter um olhar externo. Já o diretor-tesoureiro e

o diretor-secretário são cargos que podem ficar centrados numa só pessoa.

Outro ponto importante na nova versão do estatuto da ABMI foi, segundo Schneider, o reposicionamento do Conselho Consultivo.

“Tratado de maneira um tanto superficial no estatuto anterior, o Conselho Consultivo passou a ter os poderes necessários para se colocar naquilo que é fundamental à sua existência, ou seja garantir valores e boas práticas que fazem da ABMI uma associação fora da curva.”

DIGIMOBIL: MAIS UM CASE DE SUCESSO DA ABMI

Desde sua primeira edição, em abril, em pleno início da pandemia, o Digi-mobi, o maior salão digital de imóveis do país, mostrou que veio para ficar. Tanto que teve uma segunda edição de 17 a 24 de outubro, e, como da primeira vez, a procura foi tão intensa que o evento virtual teve de ser prorrogado por mais uma semana.

A inovação da ABMI, que movimentou o mercado imobiliário em meio à estagnação econômica e aos transtornos trazidos pelo coronavírus, desta feita aconteceu num cenário bem mais alentador, reunindo dezenas de em-

presas associadas à entidade, que disponibilizaram uma infinidade de imóveis para venda ou aluguel, nos mais diferentes recantos do país.

Como na primeira edição, mas com aprimoramentos trazidos pela experiência e pelo tempo maior de organização, o Digi-mobi 2.0 funcionou centralizado num portal (www.saladigimobi.com.br) onde o cliente, de qualquer lugar do Brasil, ou do mundo, pôde fazer o negócio imobiliário dos sonhos com apenas alguns cliques.

“Mais do que um salão de imóveis, o Digi-mobi 2.0 vem se firmando como um salão de oportu-

nidades, onde o público pode ter vantagens extras na compra ou aluguel do produto escolhido, com localizações e apresentações as mais variadas, uma vez que as empresas participantes do evento estão espalhadas por praticamente todas as regiões do Brasil”, destaca Márcio Schneider, presidente da ABMI.

Quando fechávamos essa edição de **Conexão ABMI**, o Digi-mobi 2.0 ainda não havia terminado, mas sondagens preliminares indicavam que traria resultados tão bons ou melhores que o primeiro, pois o país vive um momento ímpar para o mercado.



“Com a taxa Selic a incrível 2% ao ano e as instituições bancárias oferecendo financiamento a longos prazos e a juros cada vez menores, o mercado imobiliário voltou a

ser a melhor maneira de as pessoas aplicarem seus recursos. Seja para morar, seja para investimento, uma vez que os valores dos aluguéis voltaram a ser atrativos,

o imóvel mais do que nunca é moeda forte, aplicação segura”, completa Schneider.

O Digi-mobi 2.0 teve o patrocínio de Porto Seguro, CrediPago, CrediPronto, Rede de Vitorias e Kurole.

