

VERTA NEWS

siga-nos  @vertacomvc

Comece bem o dia com a Verta!



Você já ouviu falar na Tokenização?

O conceito definido como uma evolução da digitalização de dados, transforma ativos físicos em ativos digitais, e pode abarcar qualquer tipo de bem, incluindo os imobiliários. O token é um registro digital feito em uma rede blockchain, uma espécie de banco de dados criptografado, descentralizado e distribuído, que pode ser verificado publicamente, sem alteração caso não haja um novo registro.

Dessa forma, é possível registrar os imóveis como tokens, uma prática que embora ainda esteja dando os primeiros passos no setor imobiliário, irá agregar muito mais agilidade e inovação às tramitações comerciais, alegam especialistas na área. O CEO da plataforma Ribus, que atua na área de integração blockchain voltada ao mercado imobiliário, Marcelo Magalhães, afirma que cedendo o direito de uso legal de uma propriedade, a tokenização pode funcionar como um aluguel de curto prazo sem intermediários.

Essa movimentação representa uma ótima oportunidade para desburocratizar o setor e ocupar imóveis que estão parados, gerando receita aos proprietários e comodidade a quem tem acesso aos tokens, de maneira inovadora. “Até mesmo uma chácara ou terreno permitem tokenizar seu espaço para realização de eventos, e ainda englobar outros serviços. Como se vê, as possibilidades são inúmeras”, pontua Marcelo.

5 Tendências

Cada vez mais em sintonia com a sustentabilidade, uma parcela da população já vem, há algum tempo, colocando a preocupação com o meio ambiente entre as suas prioridades, sobretudo na busca do primeiro imóvel. Uma pesquisa da Brain Inteligência Estratégica apontou as principais tendências do comportamento dos consumidores voltados à sustentabilidade no mercado imobiliário.



Confira o ranking completo acessando nosso Insta Post em destaque!

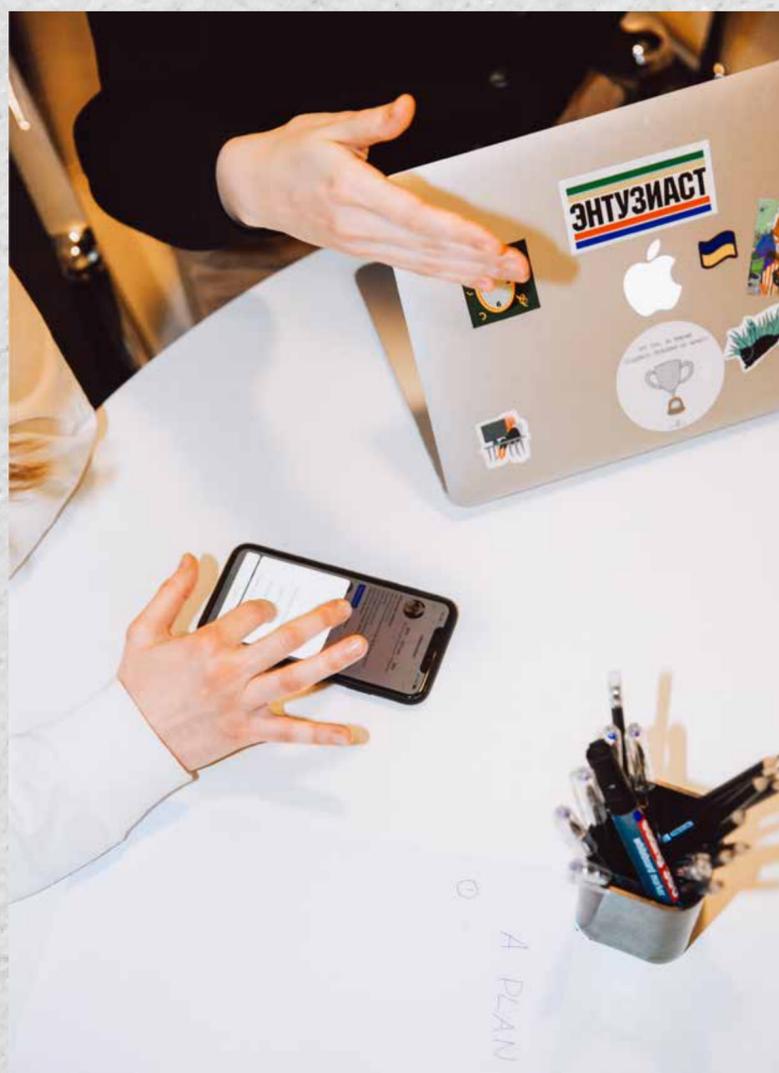
Como captar clientes qualificados para o seu

empreendimento de multipropriedade?

Sabemos que captar clientes qualificados, sobretudo no setor do turismo imobiliário, nunca é uma tarefa fácil. Mas a boa notícia é que, com a definição do cliente ideal, essa captação se torna uma tarefa otimizada, gerando resultados mais assertivos. Em outras palavras, pode-se dizer que o cliente perfeito torna-se peça chave para a estratégia do seu negócio.

Para desenvolver a figura de um cliente ideal ou perfeito, também conhecido como persona, é necessário realizar um amplo estudo sobre o contexto mercadológico e o público alvo do seu empreendimento de multipropriedade.

Saiba mais sobre a definição do cliente ideal imobiliário no nosso post em destaque!



5 minutos de conteúdo inbox!

Entrevista com a Diretora de Marketing e Vendas do Village Itaparica, Viviane Assunção.



Na sua perspectiva quais os maiores desafios do marketing e vendas no mercado turístico imobiliário atual?

Os maiores desafios são realizar um trabalho junto ao público com maior qualidade, consistente e que seja ao mesmo tempo atraente para que as famílias possam conhecê-lo. E, para isso, o grande desafio é a formação e qualificação das equipes.

Com o advento da pandemia e o crescimento da tendência omnichannel, as salas de vendas estão cada vez mais cedendo espaço para outras modalidades/meios de divulgação e captação de clientes, o que exige mudanças nas estratégias comerciais. Na sua perspectiva, podemos prever futuras mudanças no comportamento do público que consome produtos imobiliários?

Eu entendo que os canais digitais e outras formas de comunicação são hoje fundamentais não somente para a divulgação e captação de clientes, mas também a realização das vendas. É preciso utilizar meio de comunicação em que o público-alvo seja alcançado e isso gere volume para o negócio. Entretanto, ainda acredito que essa é uma complementação a operação presencial de captação e vendas de produtos de time-share e multipropriedade, de onde vem a maior parte da geração de negócios.



ECONOMIA

Iniciando a alta nos juros antes de seus pares, O Banco Central do Brasil pode ter o ciclo de alta das taxas perto do fim, diferente de Estados Unidos e Europa. No entanto, a situação fiscal segue preocupante, avalia Axel Christensen, diretor de estratégia de investimentos para a América Latina da BlackRock, maior gestora de recursos do mundo. Embora veja oportunidades em títulos de renda fixa, do governo e de empresas, o executivo se preocupa com o aumento da dívida pública e decisões de política econômica no país.



TURISMO

Também conhecida como Bleisure, a junção do trabalho ao lazer pode ser uma das principais alternativas para o reaquecimento do setor de hospedagens. Segundo dados da Associação Brasileira de Agências de Viagens Corporativas (Abracorp), o nicho de viagens corporativas faturou R\$ 869 milhões só em março deste ano e entre as novas tendências para o turismo corporativo estão as tecnologias mais eficientes, como, por exemplo, check-in e check-out sem contato, aplicativos e chats para contatar hóspedes e hotéis com espaço para coworking.

Metaverso: Saiba o que os imóveis virtuais podem oferecer

O Metaverso é o termo que se refere a um tipo de mundo virtual que tenta replicar a realidade através de dispositivos digitais, e que está cada vez mais próximo dos mercados reais, como o imobiliário. Sendo um espaço coletivo e virtual compartilhado, o metaverso é composto pela soma da "realidade virtual" e "aumentada".

No Metaverso existem muitas possibilidades de lucrar com um terreno virtual, como por exemplo sendo possível alugá-lo para a instalação de anúncios publicitários, construir uma casa e negociar seu uso para eventos virtuais, como shows e festas, ou até mesmo construir um museu e cobrar ingressos para visitação. Quanto mais bem localizado, onde mais frequentadores do metaverso se reúnem, mais valor ele tem no mundo virtual.

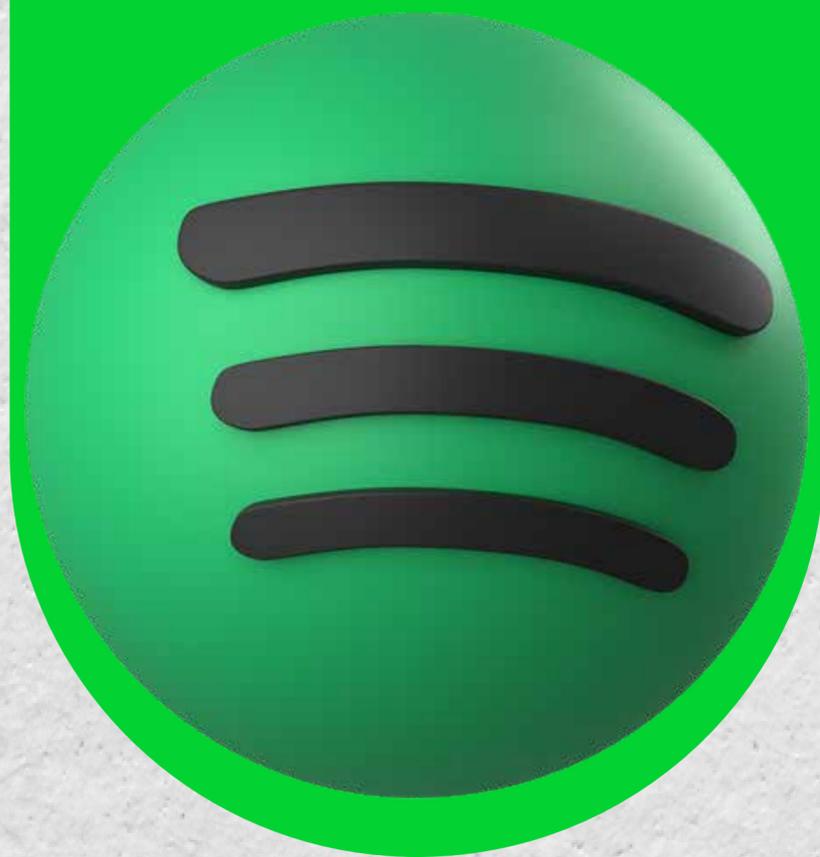


Segundo especialistas, o mercado de imóveis no metaverso já é considerado como uma categoria de commodities, e apenas em dezembro de 2021, foram movimentados cerca de 100 milhões na compra e venda de terrenos virtuais. Os valores dos terrenos e imóveis virtuais variam de acordo com o tamanho e a localização, disponíveis em diversas plataformas.

Nossa dica de Podcast de hoje é

Man in the Arena:

Com foco na cultura digital e empreendedorismo, o podcast Man in the Arena se trata de um projeto apresentado por Leo Kuba, CEO e Founder da Inkuba, Miguel Cavalcanti, CEO e Founder da AgroTalento e In Hsieh, Co-Founder da CBIPA. Em seus episódios de 50 minutos, eles entrevistam grandes referências do ambiente corporativo, desde membros de startups até investidores, como Gui Telles (Uber) e Paulo Vera (99Taxis).



siga-nos



@vertacomvc



Clique e ouça!

Veja estas #Dicas antes de escolher seu destino

Já sabe qual o destino das suas próximas férias? Conheça as **5 regiões do Brasil** e seus diferentes atrativos turísticos para todos os perfis de viajante.

Que o Brasil é riquíssimo em paisagens deslumbrantes e destinos impecáveis você provavelmente já sabia, mas será que você já conhece os diferentes atrativos turísticos de cada uma das 5 regiões do país?

Região Sul: Na região Sul você pode curtir as praias no verão e até neve no inverno, conhecendo todas as marcas riquíssimas da cultura local, como as festas do OktoberFest em Santa Catarina.

Região Norte: Conhecida por receber uma das maiores extensões florestais do mundo, com a Floresta Amazônica. Assim, o ecoturismo nessa região é muito forte, já que descobrir a Amazônia é uma experiência única.

Região Centro Oeste: A maior planície inundável do mundo é pouco explorada pelo setor turístico, mas pode ser um destino especialmente interessante para os amantes da natureza. Lá, indicamos uma visita ao inesquecível Lagoa Eco Towers, onde você tem piscinas de águas quentes naturalmente, em um empreendimento situado em Goiânia.

Região Nordeste: Famosa pelas praias deslumbrantes e cultura repleta de diferentes tradições, sabores, artes e ritmos, a região Nordeste é o destino favorito para quem ama aproveitar o sol. Conheça em breve, a Village Itaparica, resort que ficará na Ilha de Itaparica, na Bahia.

Região Sudeste: A região campeã em visitas turísticas oferece de tudo um pouco para seus visitantes: praias, baladas, museus e muito mais. O Priority Residence em Praia Grande é um dos empreendimentos Verta em que você pode desfrutar das férias perfeitas nesta região singular que é o sudeste brasileiro.

Pensando em comprar a 2ª residência?



Também conhecida como “Casa de férias”, a segunda residência é um local fixo onde muitas famílias escolhem passar seus períodos de férias e descanso durante o ano. E além de representar um importante investimento no patrimônio familiar, pois ajuda a garantir um futuro tranquilo, a segunda residência também pode ser uma ótima fonte de renda extra e segurança, já que esse imóvel pode ser alugado quando não estiver sendo utilizado.

Contudo, antes de adquirir o segundo imóvel, é importante conhecer bem todos os aspectos que envolvem essa compra, como por exemplo a localização e o que a região disponibiliza em até um raio médio de distância, a comodidade que o imóvel oferece, e os custos de manutenção para manter esta casa, que muitas vezes representam ainda mais despesas e dores de cabeça.

É por isso que, muitas vezes, obter uma fração imobiliária pode oferecer mais pontos positivos do que negativos, se em comparação com a compra de um imóvel na integralidade, uma vez que por ser uma venda fracionada tem menor valor, ela também acaba tendo custos fixos e variáveis menores, como a manutenção e as despesas, e pode ser melhor aproveitada pelos proprietários de determinada fração.

Você já pensou em ter uma casa de férias em um regime de multipropriedade, ou seja, possuir uma cota imobiliária em que você possa aproveitar a segunda residência de maneira muito mais inteligente e pagando bem menos do que de costume?

entre em contato com a **VZRTA**

Já pensou em ter uma propriedade para chamar de sua, no coração da Bahia?

Conheça o Village Itaparica!

HOTEL BEACH CLUB & MALL

Tudo o que você precisa para fazer a viagem perfeita

Reunido em um mesmo lugar!

**VILLAGE
ITAPARICA**

Entre em contato conosco e adquira sua fração imobiliária no coração da Bahia!

[Clique aqui e fale com a gente](#)

VERTA



Fernando **Salomão**

 (62) 3636-0260

 verta.com.vc

siga-nos  @vertacomvc