

**VERTA NEWS**

siga-nos  @vertacomvc

# O cenário imobiliário Brasileiro

Mercado imobiliário x Mercado de capitais: qual o cenário Brasileiro?



O mercado de capitais é o catalisador do ecossistema da alocação de capital, que por sua vez é disponibilizado pelos investidores para as empresas que buscam fundos para executar seus projetos, possibilitando mais disponibilidade de recursos e maior liquidez para empresas e investidores.

Além de incentivar a inovação e o crescimento das organizações, o mercado de capitais também gera mais empregos e maior estabilidade econômica. Em paralelo ao mercado imobiliário, o mercado de capitais é o que fomenta os principais créditos para o segmento, como CRIs (Certificados de Recebíveis Imobiliários), FIs (Fundos de Investimento Imobiliários) e a “novata” LIG (Letra Imobiliária Garantida).

Em 2022 o cenário que segundo especialistas demonstra o maior potencial de crescimento e principal vetor de avanço para a simbiose entre mercado imobiliário e mercado de capitais, é o de FIs, já que este tem andando a passos largos no Brasil, com aproximadamente 300 mil investidores. Economistas ainda dizem ser provável que, em poucos anos, existam mais investidores no Brasil em FIs que em ações da B3. É bom ficar de olho.

## Quais são as 5 etapas que definem a conquista definitiva de um hóspede?

Durante a compra de um produto ou serviço, os consumidores sempre percorrem um caminho, também conhecido como “jornada de compra”. Quanto mais específicas e assertivas essas estratégias são fundamentais para gerar negociações que, além da venda em si, retornem em fidelizações e revendas, aumentando o potencial competitivo da sua empresa. Que tal conhecer as 5 etapas que podem definir a conquista definitiva de um cliente? Acesse nosso conteúdo em destaque.



---

## Você sabe como inovar no seu empreendimento de multipropriedade?



As palavras chave são: “valorização da experiência”. De maneira geral, isso significa que para desenvolver qualquer sistema de inovação no seu empreendimento, é fundamental estar bem alinhado com as necessidades, expectativas e desejos dos hóspedes. Para saber como o seu empreendimento de multipropriedade pode se tornar um vetor de felicidade para seus clientes, desde a recepção até após a estadia, acesse o nosso conteúdo em destaque.

**5 minutos** de  
conteúdo inbox!

**Fernando Salomão na ADIT Share 2022**



**ACESSE AGORA ESTE CONTEÚDO EXCLUSIVO NO YOUTUBE DA VERTA!**

A crise é capaz de transformar os negócios, e nos últimos tempos muitos setores do mercado tiveram que se reinventar para manter-se estáveis durante o período de recessão. Como foi esse movimento de transformação e inovação no setor de multipropriedade?



**VZRTA**  
Interview

**Convidado do dia**  
Fernando Salomão



Nos últimos meses as vendas on-line de multipropriedades evoluíram significativamente, principalmente considerando que até o início de 2020 poucas empresas do mercado sabiam como implantar um modelo de comercialização pela internet. A pandemia da covid-19 acelerou esse aprendizado e alguns projetos apresentaram resultados excelentes. Atualmente, a venda on-line representa em média 20% do nosso resultado em vendas brutas. Era uma venda que não tínhamos antes da pandemia e agregamos no nosso resultado mensal, principalmente nas baixas temporadas. Sem dúvidas vamos continuar buscando aumentar a representatividade e contratarmos novos projetos.

# ECONOMIA

Em junho de 2022, o setor financeiro de cripto sofreu uma queda de mais de US\$ 2 trilhões desde a sua máxima histórica registrada em novembro de 2021, quando o valor total do mercado ultrapassou a casa dos US\$ 3 trilhões. Especialistas apontam que a falta de transparência e a ausência de regulamentação são as responsáveis por comprometer o valor dos tokens.



# IMOBILIÁRIO

De acordo com o Comitê de Política Monetária (Copom) do Banco Central, o Copom seguirá uma trajetória de alta sem previsões de queda para 2022. No dia 15 de junho, o Comitê definiu a nova Selic com um aumento da taxa em 0,50%, fixando os juros em 13,25%, com 11 aumentos consecutivos, no maior nível desde 2016.



# TURISMO

O Conselho de Turismo da Fecomercio-SP divulgou recentemente um levantamento que aponta um crescimento de 47,7% e faturamento de R\$ 15,3 bilhões no setor só em abril. Apesar do resultado positivo que tem relação com a demanda reprimida no período de pandemia, especialistas apontam que o cenário ainda é incerto a partir de agosto.



# Previsões para os negócios no mês

O mês de junho representa um período ótimo para as empresas com signo em inovação. Uma boa pedida para os investimentos é no setor de serviços, que foi o segmento que puxou um crescimento de 1% na economia, só no primeiro trimestre do ano, segundo o IBGE. Outro fator para encorajar os negócios a se otimizarem, focando em novos públicos, processos e até produtos é a redução do déficit no número de pagamentos neste ano.

E ainda em 2022, de acordo com os trânsitos planetários e as recentes projeções econômicas do Ipea, especialistas apontam que a previsão de crescimento do PIB segue de pelo menos 1,1%.



Para surfar na maré do otimismo inovando na sua carteira de investimentos imobiliários com base em economia compartilhada

entre em contato com a **VZRTA**

## Como está a comercialização do seu empreendimento?

Omnichannel: como a comunicação com o público pode influenciar as vendas do seu empreendimento?

---

A omnicanalidade, também conhecida como estratégia Omnichannel, diz respeito a quantidade de canais e metodologias de comunicação na qual a sua empresa está apta a trabalhar de maneira eficiente. De maneira literal, a palavra Omnichannel pode ser traduzida para “Todos os canais”.

Portanto, uma boa estratégia Omnichannel integra esses canais, contendo diferentes tipos de conteúdo que podem se complementar ou enriquecer em, como por exemplo no E-mail, WhatsApp e Instagram, sempre visando uma aproximação e melhor conexão com o seu público definido.

Assim, além de garantir uma experiência mais completa e satisfatória para o público, as empresas que investem na Omnicanalidade também percebem um aumento no seu valor agregado, já que descomplicam a acessibilidade a seus produtos e serviços, e a própria vida do consumidor.

Quando Marketing e Vendas se unem em um fluxo omnichannel, o resultado é um esforço menor para a realização da venda e uma economia para a empresa, ou seja, nas vendas do seu empreendimento de multipropriedade, o Omnichannel pode representar uma diminuição dos custos bem como maior chances de captura e retenção de clientes.

---

## #SAIUNAMÍDIA



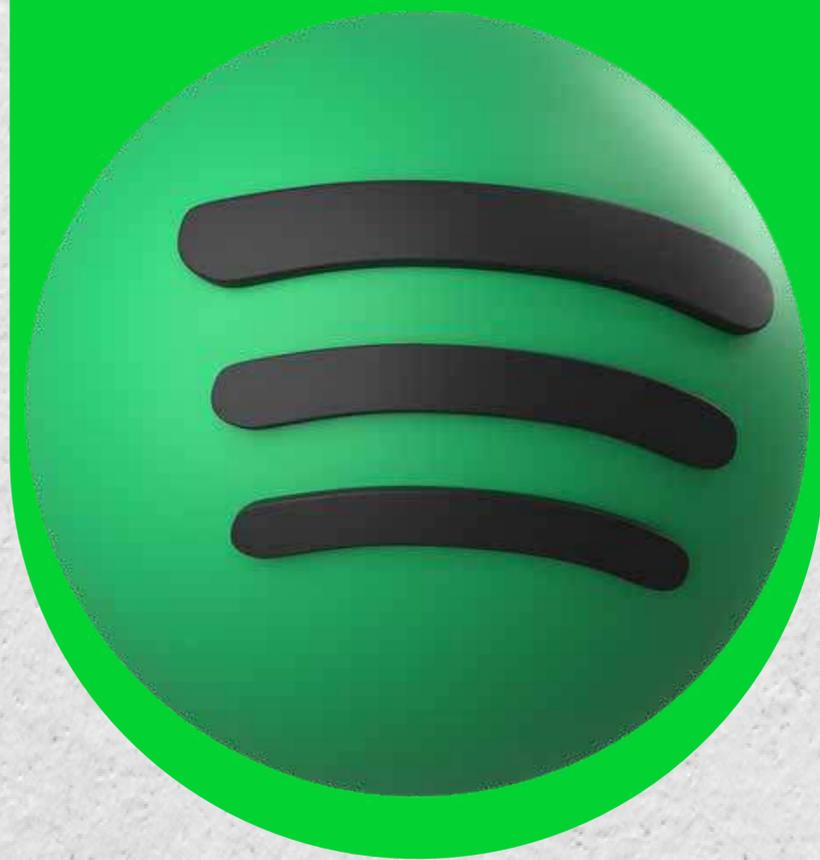
Com foco em uma proposta de exclusividade, a nossa recém-inaugurada sala de vendas foi tema de uma matéria incrível no Portal Turismo Compartilhado. O novo espaço que fica localizado na Lagoa Eco Towers é o resultado da parceria enriquecedora entre Verta e o Grupo Lagoa. Saiba mais acessando a publicação completa e não deixe de nos fazer uma visita!

---

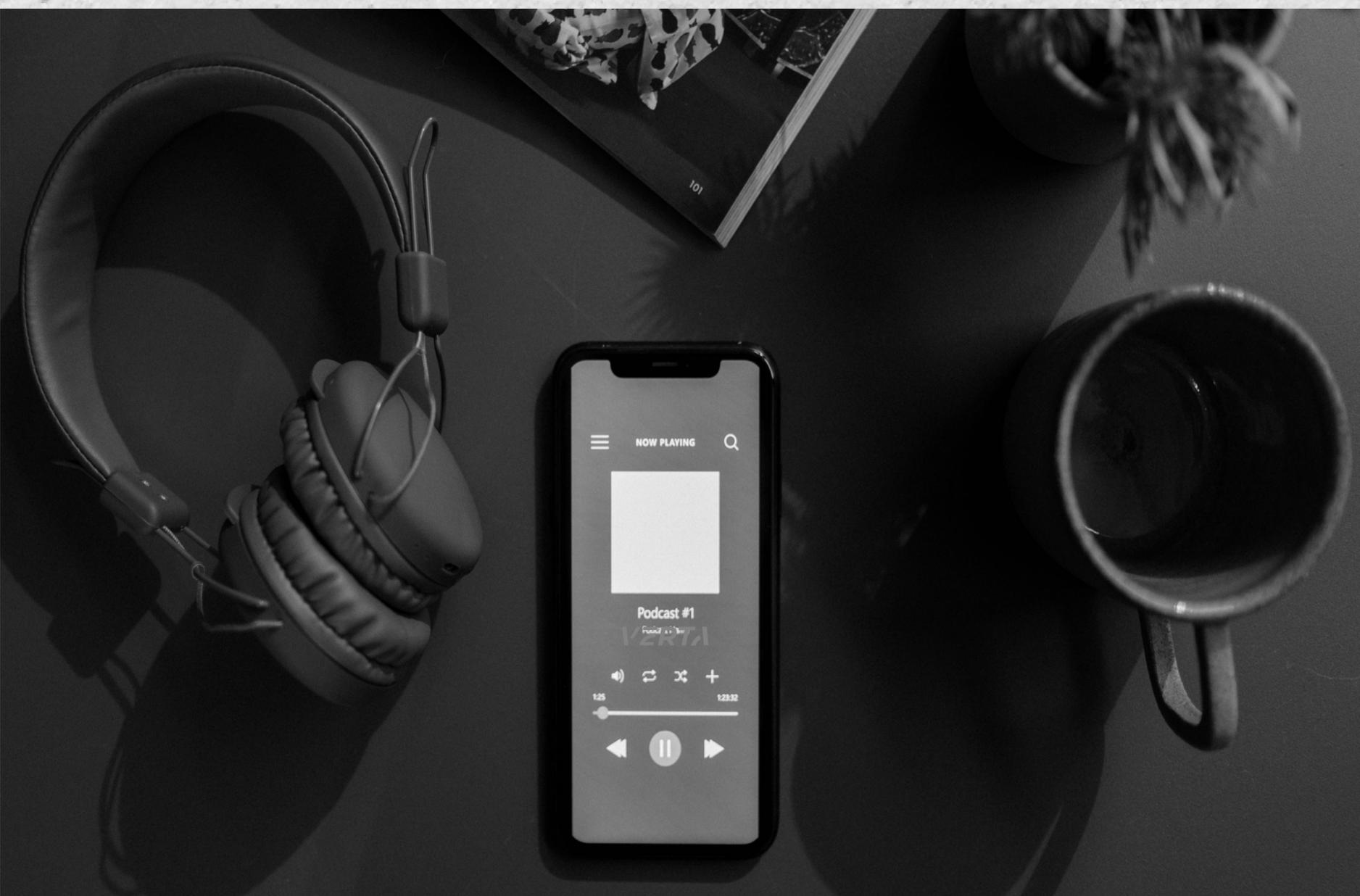
# Nossa dica de Podcast de hoje é

## TED Talks Negócios:

Neste podcast você encontra os maiores empreendedores e investidores do Brasil e do mundo falando sobre suas teorias, pesquisas e práticas de empreendedorismo no mundo dos negócios. Uma excelente oportunidade para que você tenha uma experiência motivadora que agregue conhecimento.



Clique e ouça!



# Use essas #dicas para fazer mais viagens!

Como me **planejar** para conseguir realizar mais viagens?

Sabemos que o planejamento para as viagens é sempre um assunto que exige mais atenção e muita pesquisa, ainda mais quando consideramos o período econômico atual.

Por isso, é essencial na hora do planejamento colocar tudo na ponta do lápis, como data da viagem, o destino, a hospedagem e os transportes, sempre levando em conta como economizar.

Essa economia pode aparecer em decisões simples, mas que muitas vezes são menos conhecidas, como na escolha de destinos mais acessíveis, épocas que fogem da alta temporada e opções de acomodações inteligentes, como é o caso das frações imobiliárias de casas de férias.

Quer otimizar os seus períodos de descanso e férias, em viagens inesquecíveis e com excelente custo benefício? Visite o site da Verta e descubra a experiência de ter sua própria fração de multipropriedade!

# VERTA



Fernando **Salomão**

 (62) 98260-9765

 [verta.com.vc](https://verta.com.vc)

siga-nos  @vertacomvc