DeMartin
CONSTRUTORA

villa verde
CONDOMÍNIO CLUBE

Caderno do corretor



villa verde
CONDOMÍNIO CLUBE

seja livre

Vamos abrir as portas para um NOVO HORIZONTE.

DeMartin CONSTRUTORA

villa verde CONDOMÍNIO CLUBE



Material exclusivo para treinamento da força de vendas. Proibida reprodução.


Estande De Martin
Posto Shell
Villa do Mestre

Vamos abrir as portas do Villa Verde?

DeMartin CONSTRUTORA

villa verde CONDOMÍNIO CLUBE

LUCAS WEBER



Arquiteto e diretor da BW Arquitetura, empresa especializada em projetos de empreendimentos imobiliários, diretor da ADEMI-ES, com mais de 15 anos de experiência e responsável por diversos projetos de relevância no mercado capixaba.

DeMartin CONSTRUTORA villa verde CONDOMÍNIO CLUBE

MARIANA TEIXEIRA



Arquiteta e Urbanista. Experiência com projetos para o mercado de Construção Civil há mais de 10 anos, executando projetos inovadores e criativos, gerando interesse e experiência ao público alvo, promovendo a venda e potencializando a visibilidade da marca do cliente.

DeMartin CONSTRUTORA

villa verde CONDOMÍNIO CLUBE



Material exclusivo para treinamento da força de vendas. Proibida reprodução.

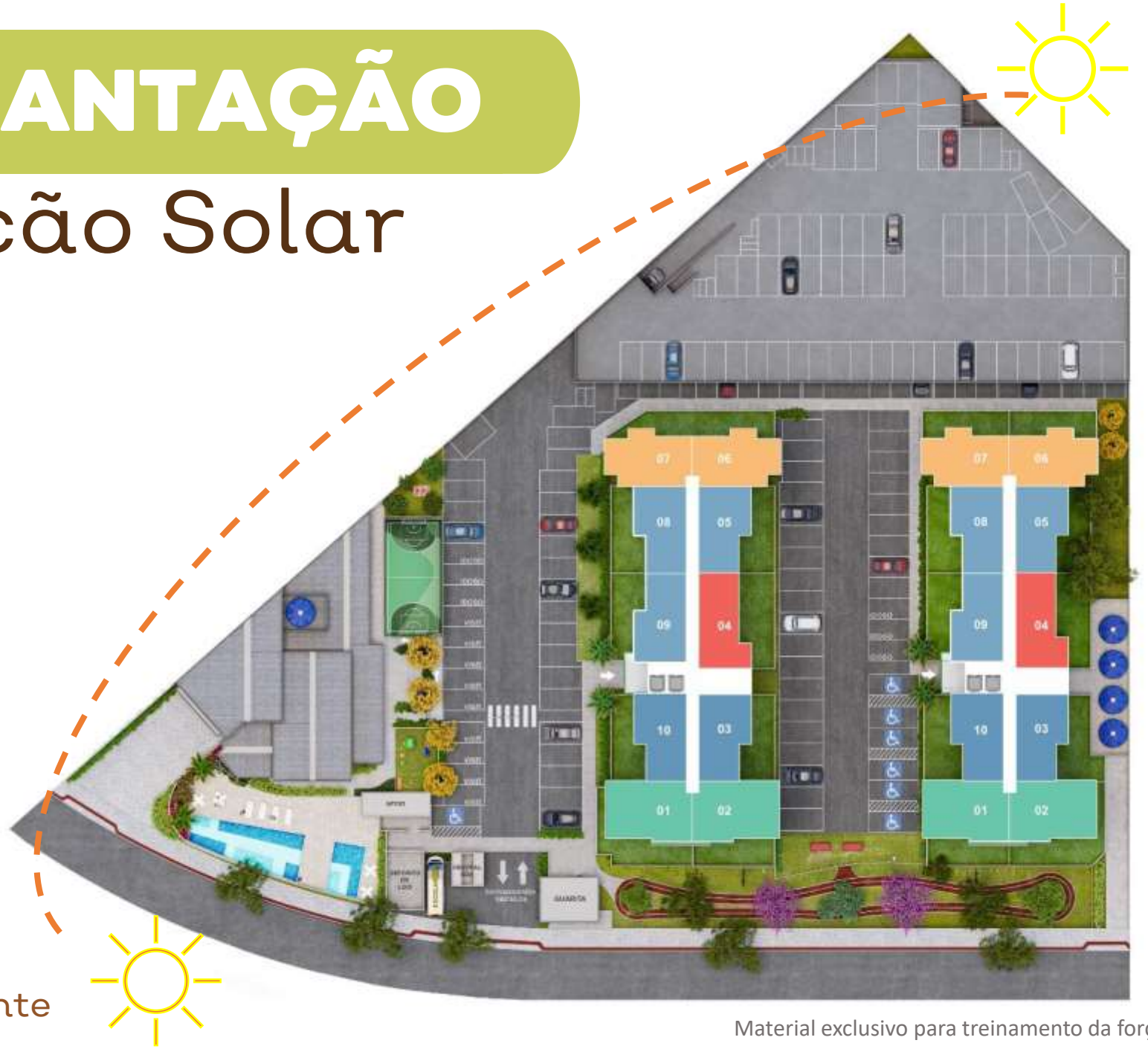
IMPLANTAÇÃO



Material exclusivo para treinamento da força de vendas. Proibida reprodução.

IMPLANTAÇÃO

Posição Solar



Material exclusivo para treinamento da força de vendas. Proibida reprodução.

Fachada



Material exclusivo para treinamento da força de vendas. Proibida reprodução.

Entrada / Portaria



Material exclusivo para treinamento da força de vendas. Proibida reprodução.

IMPLANTAÇÃO

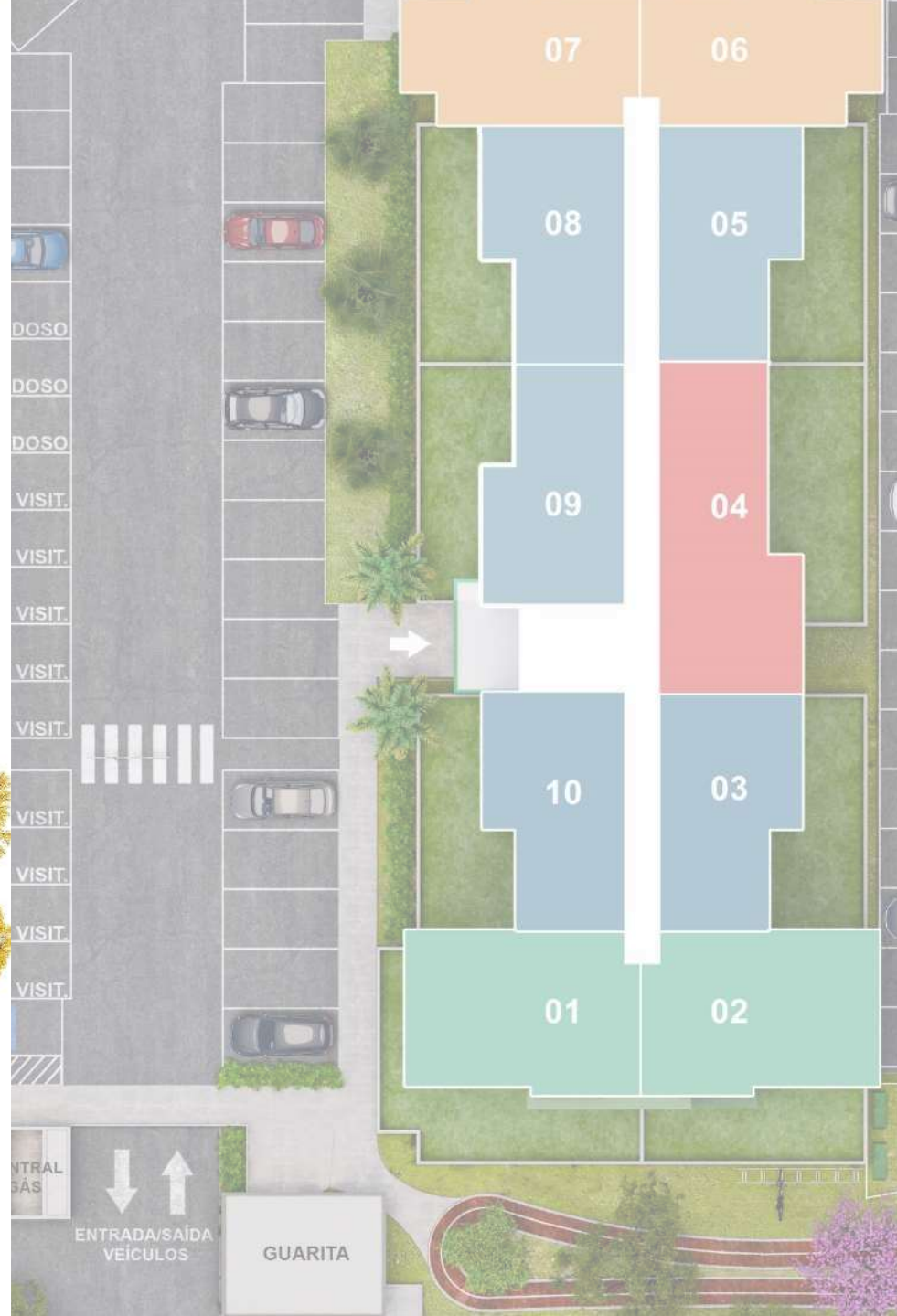
Área de lazer



Material exclusivo para treinamento da força de vendas. Proibida reprodução.

Piscina Adulto e Infantil Solarium





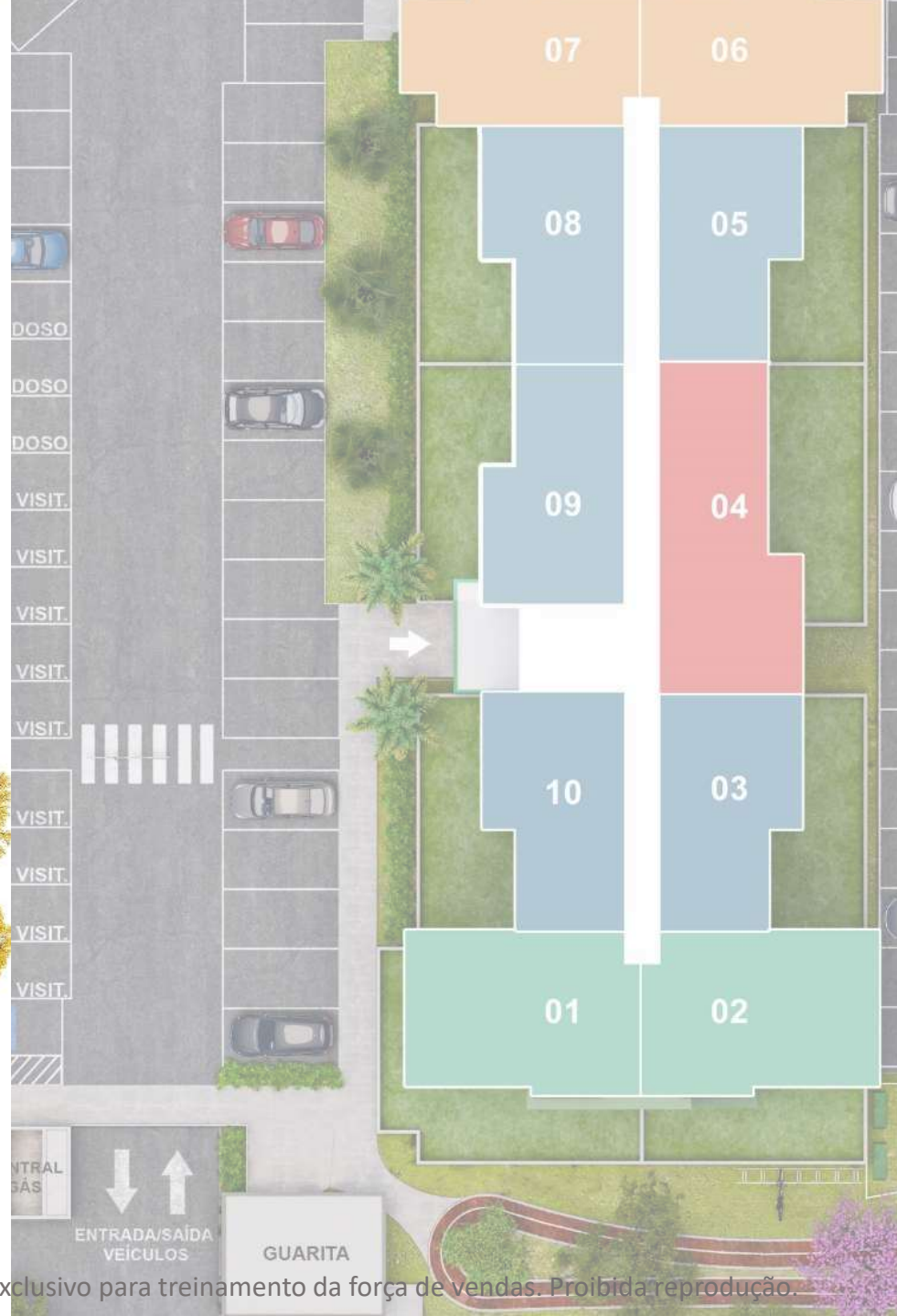
Piscina adulto e infantil



Material exclusivo para treinamento da força de vendas. Proibida reprodução.

Salão de festas com cozinha e área de apoio





Material exclusivo para treinamento da força de vendas. Proibida reprodução.

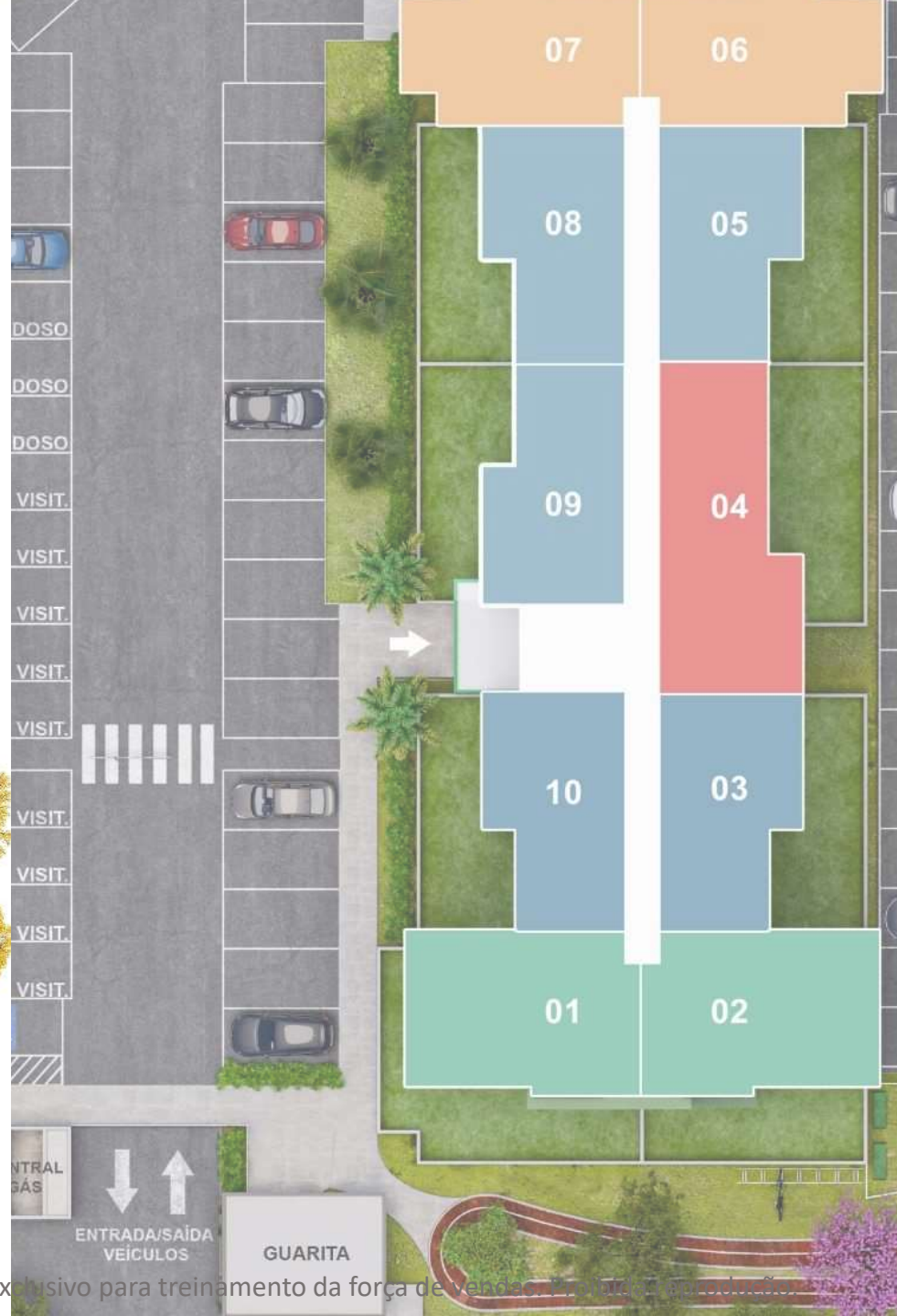
Salão de festas



Material exclusivo para treinamento da força de vendas. Proibida reprodução.

Varanda gourmet com churrasqueira





Material exclusivo para treinamento da força de vendas. Proibida a reprodução.

Varanda gourmet com Churrasqueira

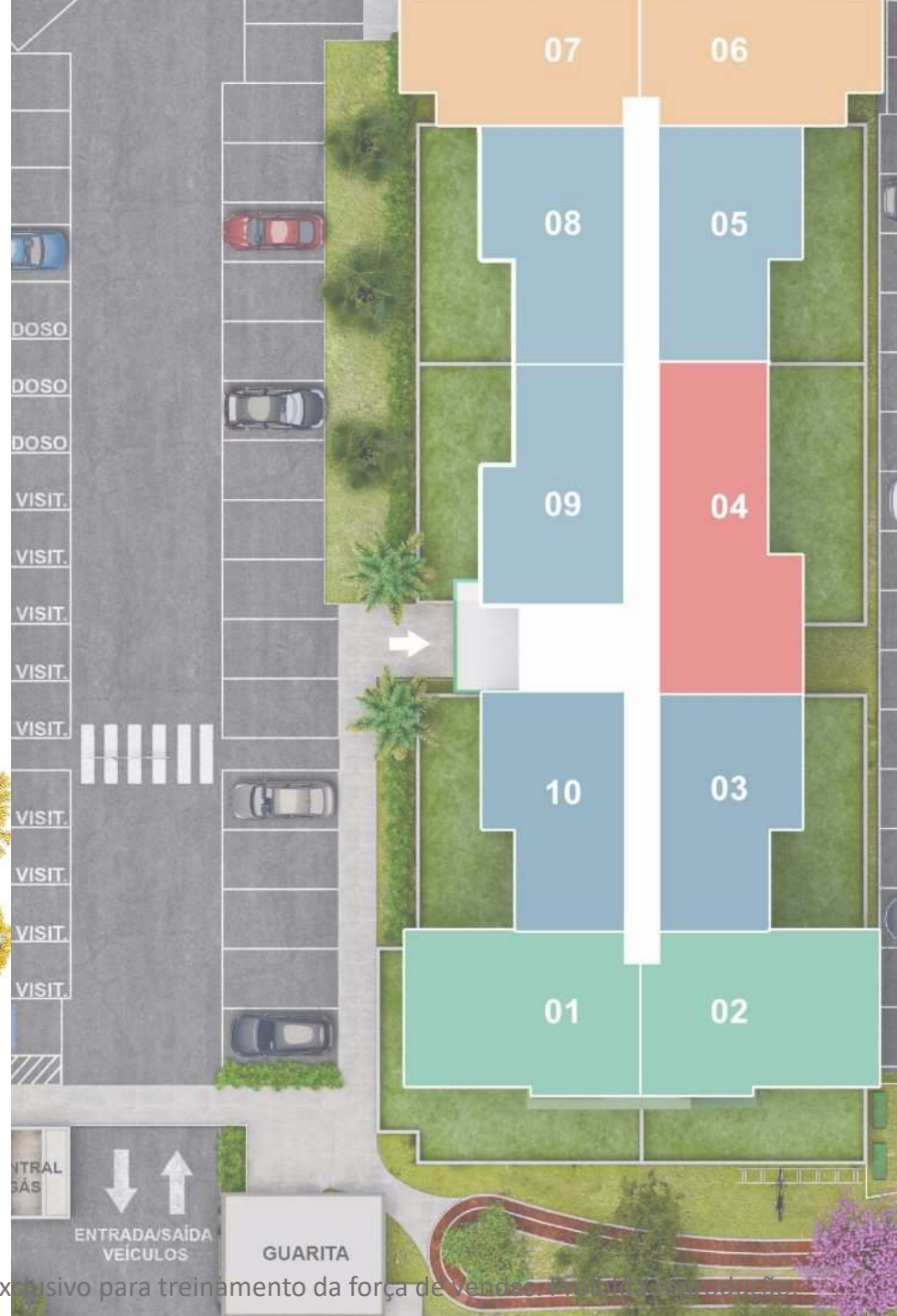


Material exclusivo para treinamento da força de vendas. Proibida reprodução.

Praça de convivência

Playground





Material exclusivo para treinamento da força de vendas. Proibida a reprodução.

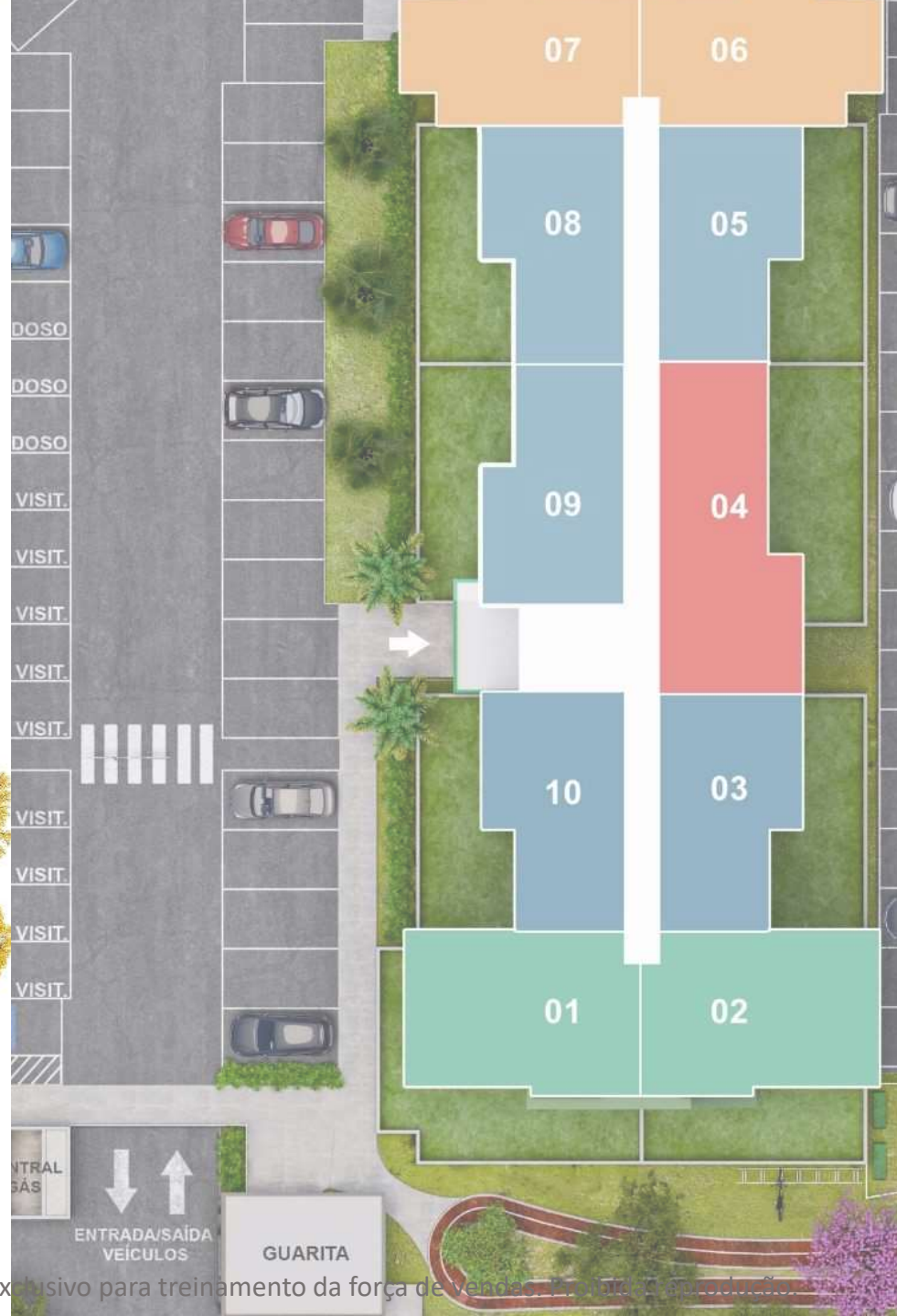
Playground



Material exclusivo para treinamento da força de vendas. Proibida reprodução.

Quadra recreativa





Material exclusivo para treinamento da força de vendas. Proibida a reprodução.

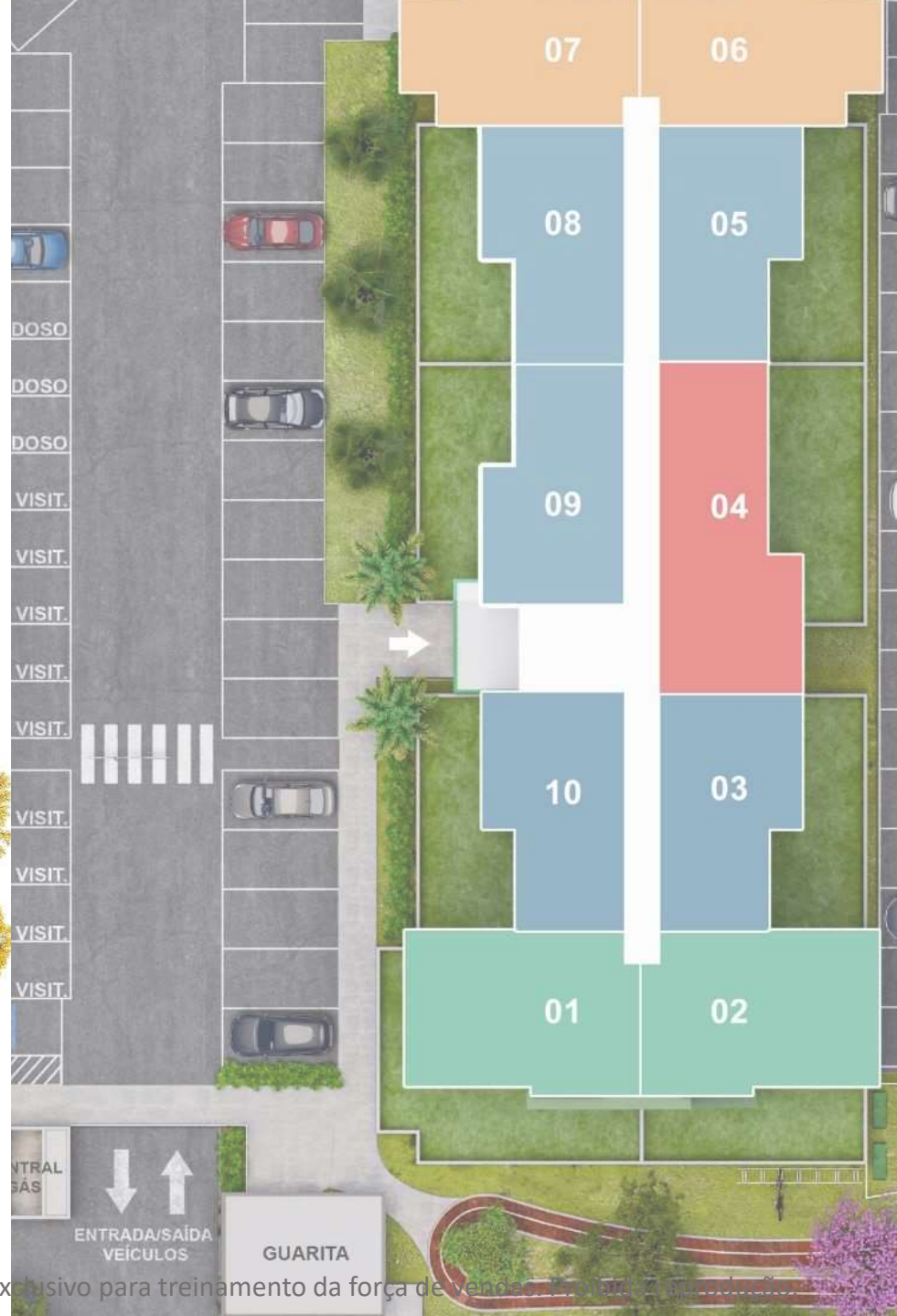
Quadra recreativa



Material exclusivo para treinamento da força de vendas. Proibida reprodução.

Churrasqueira





Material exclusivo para treinamento da força de vendas. Proibida a reprodução.

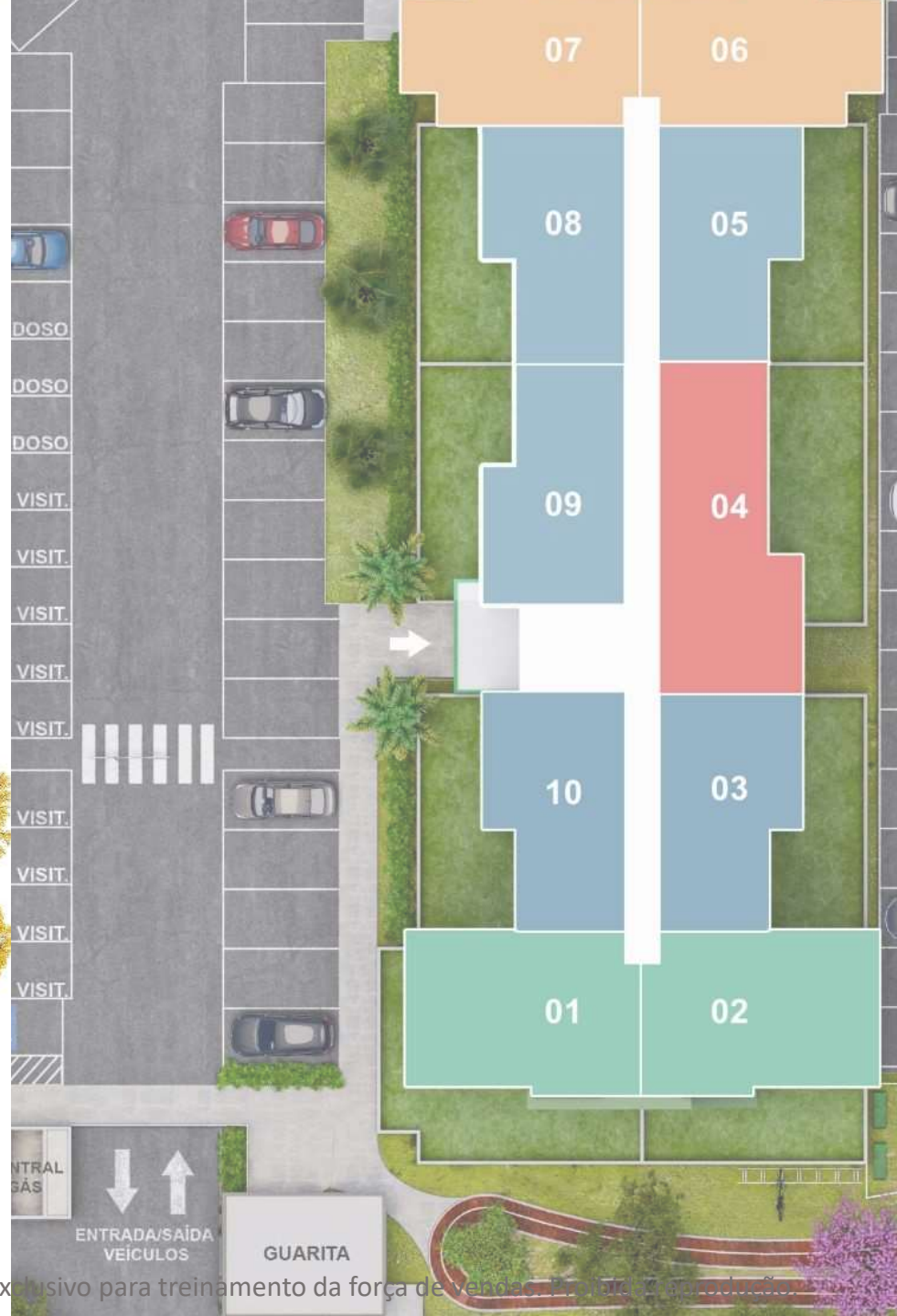
Churrasqueira



Material exclusivo para treinamento da força de vendas. Proibida reprodução.

Área Verde com pomar





Material exclusivo para treinamento da força de vendas. Proibida a reprodução.

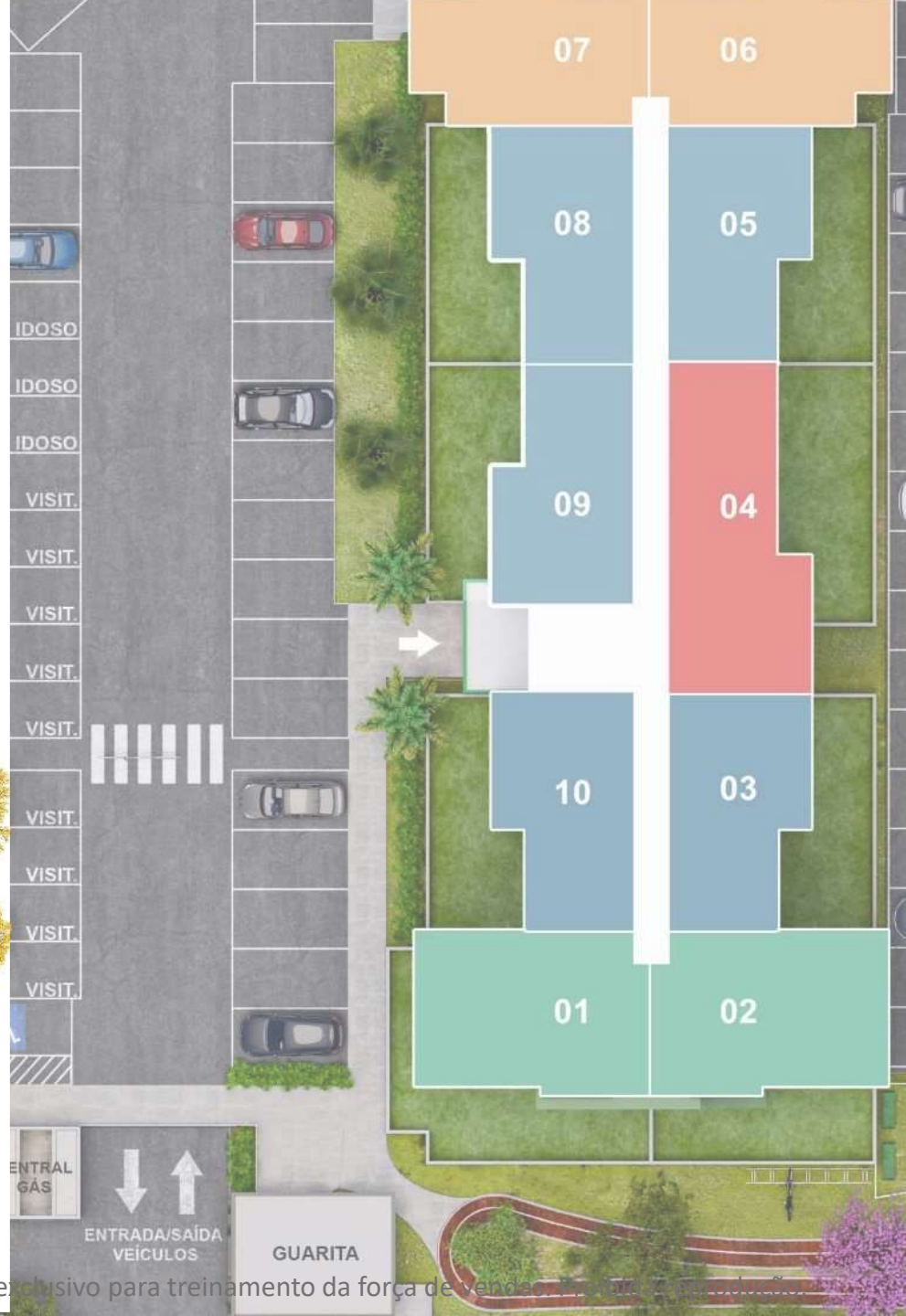
Área Verde com pomar



Material exclusivo para treinamento da força de vendas. Proibida reprodução.

Academia





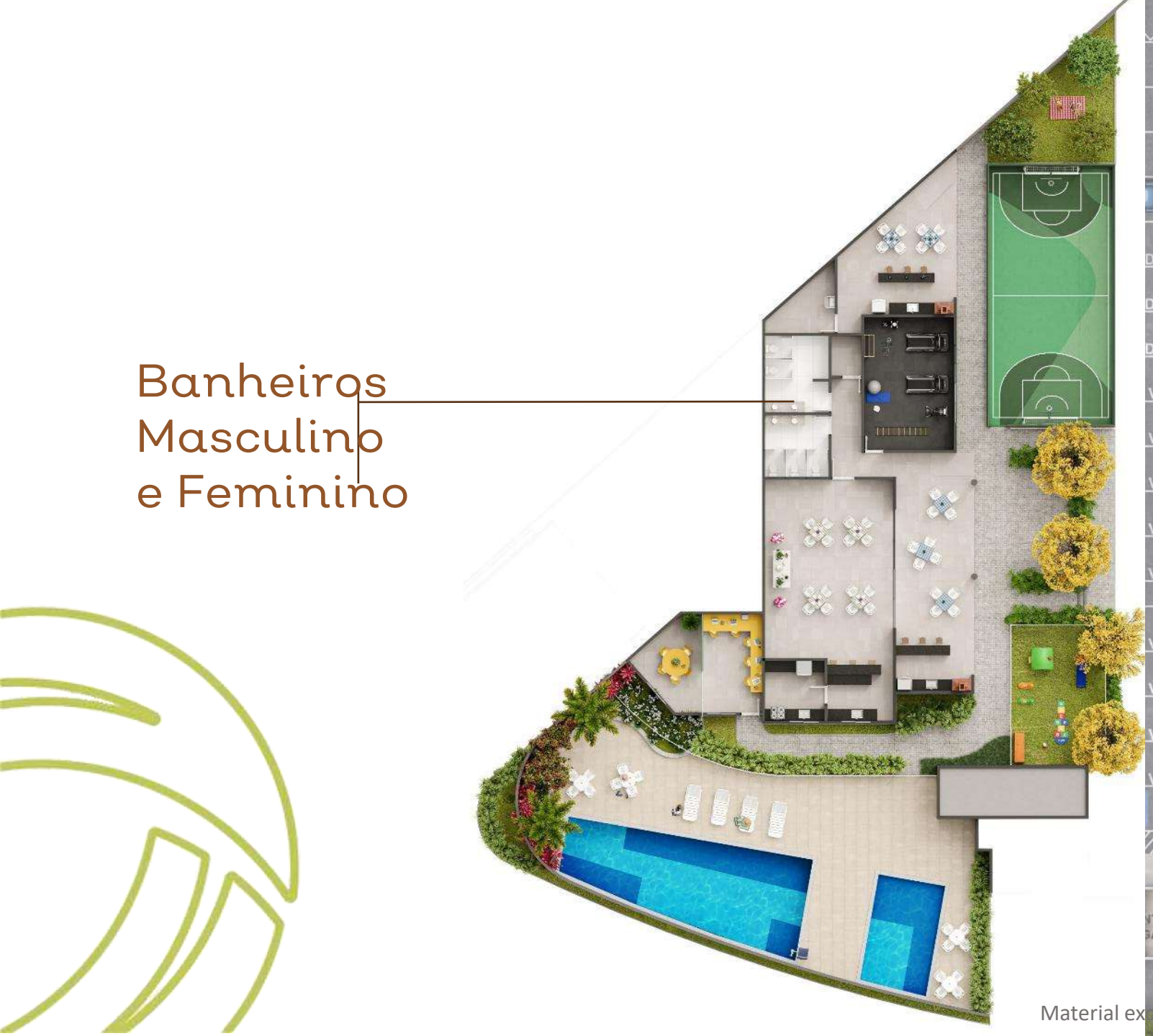
Material exclusivo para treinamento da força de vendas. Proibida a reprodução.

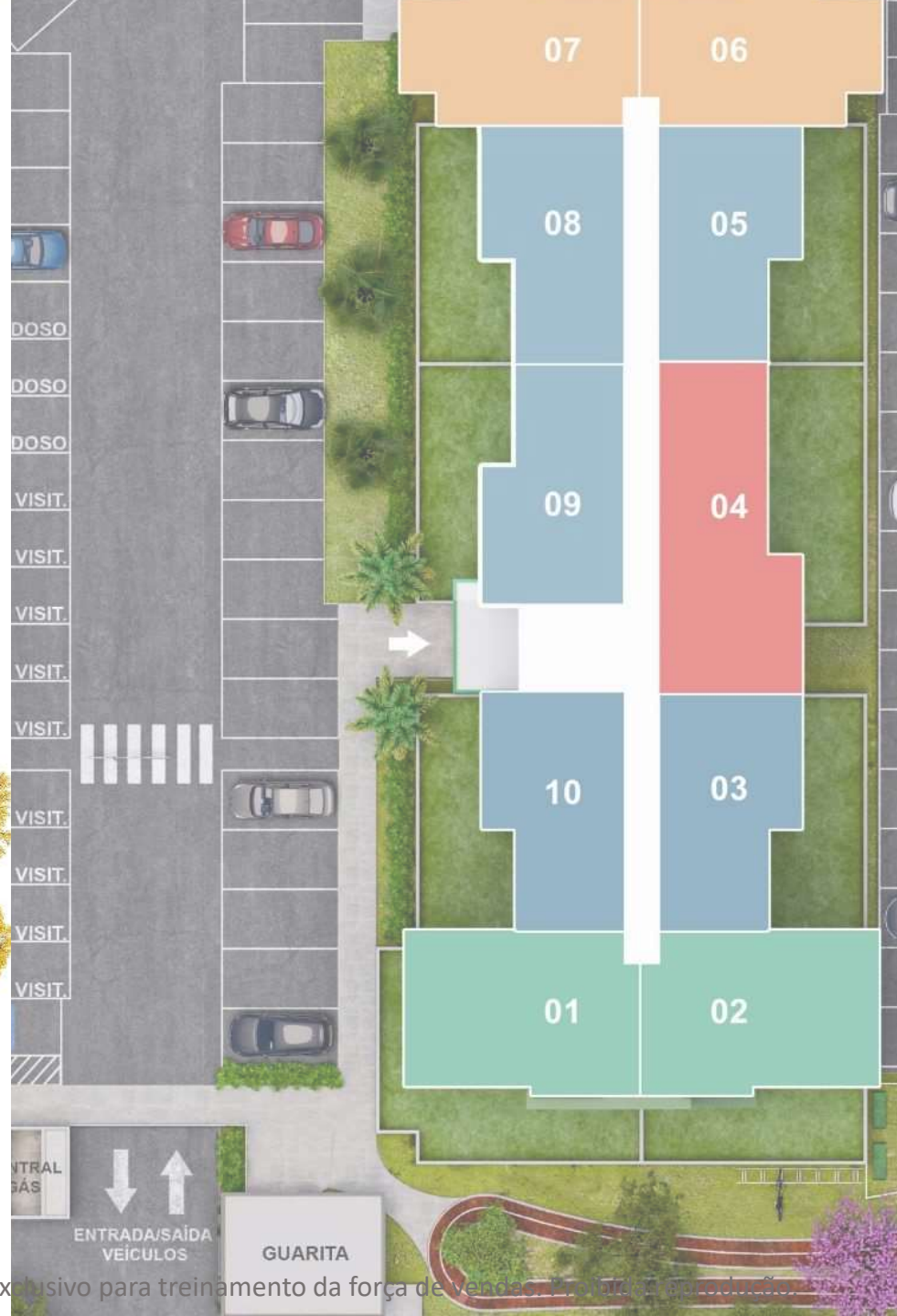
Academia



Material exclusivo para treinamento da força de vendas. Proibida reprodução.

Banheiros
Masculino
e Feminino

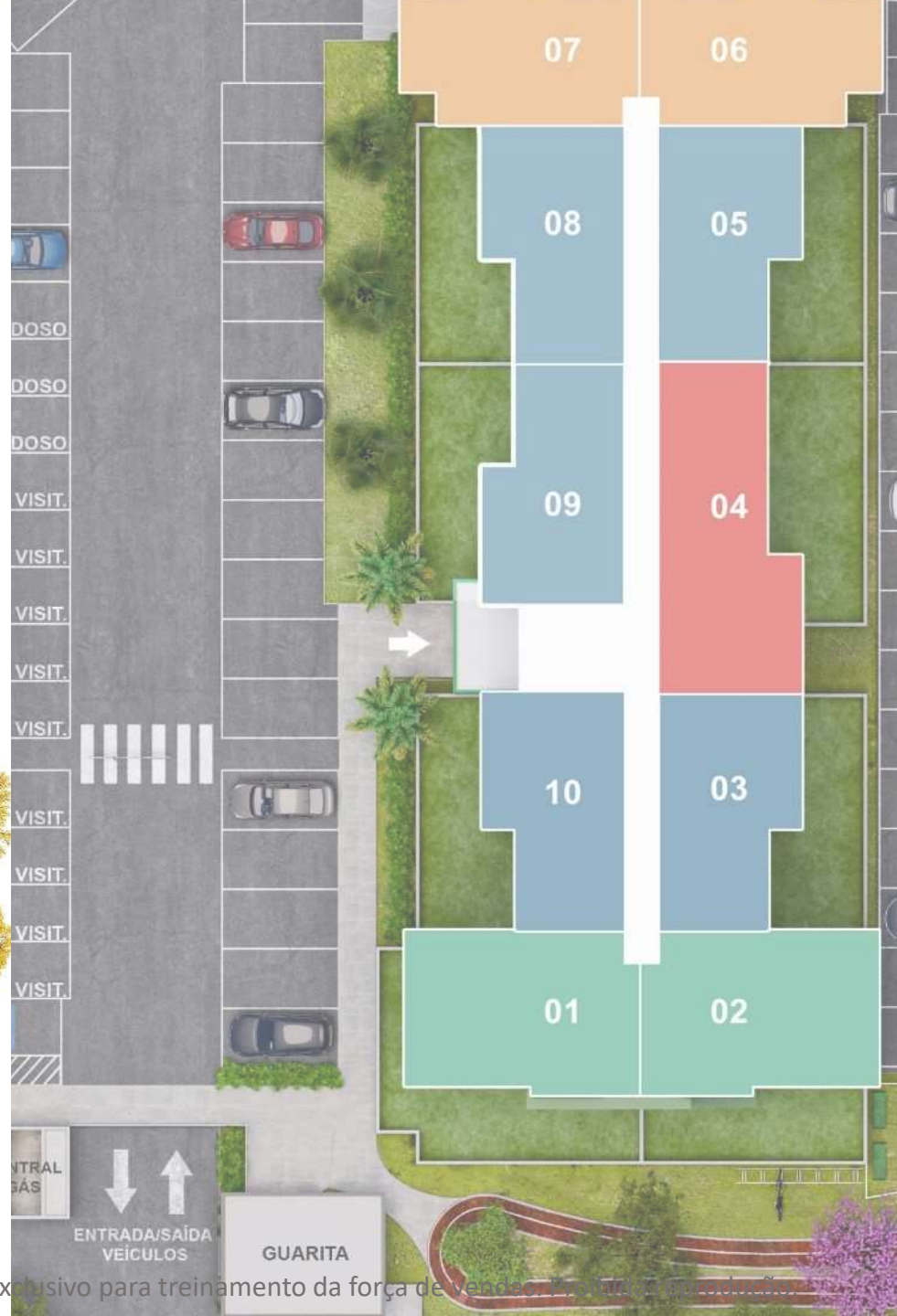




Material exclusivo para treinamento da força de vendas. Proibida a reprodução.

Co-working com espaço para reunião





Material exclusivo para treinamento da força de vendas. Proibida a reprodução.

Co-working



Material exclusivo para treinamento da força de vendas. Proibida reprodução.

IMPLANTAÇÃO

Bem-estar



Material exclusivo para treinamento da força de vendas. Proibida reprodução.



Área verde com pista de corrida e caminhada

Material exclusivo para treinamento da força de vendas. Proibida reprodução.

Pista corrida



Material exclusivo para treinamento da força de vendas. Proibida reprodução.



Pet-play

Material exclusivo para treinamento da força de vendas. Proibida reprodução.

Pet play



Material exclusivo para treinamento da força de vendas. Proibida reprodução.

IMPLANTAÇÃO

Entrada das torres

Torre 1 - Pitanga



Torre 2 - Acerola

Material exclusivo para treinamento da força de vendas. Proibida reprodução.



Material exclusivo para treinamento da força de vendas. Proibida reprodução.

IMPLANTAÇÃO

Tipologias

10 andares:
1 térreo + 9 tipos

10 unidades por andar



Material exclusivo para treinamento da força de vendas. Proibida reprodução.

IMPLANTAÇÃO

Tipologias

2° ao 10° andar

2 Quartos com home office
(Col. 06 e 07)

2 Quartos com home office
(Col. 03, 04, 05, 08, 09, e 10)

2 Quartos + 1 multiuso com Varanda
(Col. 01 e 02)



Material exclusivo para treinamento da força de vendas. Proibida reprodução.

PLANTAS

Tipologias

2° ao 10° andar

2 Quartos + 1 multiuso com Varanda (Col. 01 e 02)



Material exclusivo para treinamento da força de vendas. Proibida reprodução.

PLANTAS

2 Quartos + 1 Escritório
com Varanda
(Col. 01 e 02)

Área priv. **57,07m2**



Material exclusivo para treinamento da força de vendas. Proibida reprodução.

PLANTAS

2 Quartos + 1 baby room (opcional)
com Varanda
(Col. 01 e 02)

Área priv. **57,07m2**





Material exclusivo para treinamento da força de vendas. Proibida reprodução.

PLANTAS

2 Quartos + 1 closet
com Varanda
(Col. 01 e 02)

Área priv. **57,07m2**





Material exclusivo para treinamento da força de vendas. Proibida reprodução.

PLANTAS

Tipologias

2° ao 10° andar

2 Quartos com home office (Col. 03 e 10)



Material exclusivo para treinamento da força de vendas. Proibida reprodução.

PLANTAS

2 Quartos
c/ home office
(Col. 03 e 10)

Área priv. **47,31 m2**



Material exclusivo para treinamento da força de vendas. Proibida reprodução.

PLANTAS

Tipologias

2° ao 10° andar

2 Quartos com home office (Col. 04)



Material exclusivo para treinamento da força de vendas. Proibida reprodução.

PLANTAS

2 Quartos
c/ home office
(Col. 04)

Área priv. **47,92 m2**



Material exclusivo para treinamento da força de vendas. Proibida reprodução.

PLANTAS

Tipologias

2° ao 10° andar

2 Quartos com home office (Col. 09)



Material exclusivo para treinamento da força de vendas. Proibida reprodução.

PLANTAS

2 Quartos
c/ home office
(Col. 09)

Área priv. **47,77 m2**



Material exclusivo para treinamento da força de vendas. Proibida reprodução.

PLANTAS

Tipologias

2° ao 10° andar

2 Quartos com home office (Col. 05 e 08)



Material exclusivo para treinamento da força de vendas. Proibida reprodução.

PLANTAS

2 Quartos
c/ home office
(Col. 05 e 08)

Área priv. **46,98 m2**



Material exclusivo para treinamento da força de vendas. Proibida reprodução.

PLANTAS

Tipologias

2° ao 10° andar

2 Quartos com home office (Col. 06 e 07)



Material exclusivo para treinamento da força de vendas. Proibida reprodução.

PLANTAS

2 Quartos
c/ home office
(Col. 06 e 07)

Área priv. **50,73 m2**



Material exclusivo para treinamento da força de vendas. Proibida reprodução.

UNIDADES TÉRREO



Material exclusivo para treinamento da força de vendas. Proibida reprodução.

IMPLANTAÇÃO

Tipologias

Térreos

2 Quartos com home office com quintal (Col. 06 e 07)

2 Quartos com home office com quintal (Col. 03, 04, 05, 08, 09, e 10)

2 Quartos + 1 multiuso com quintal (Col. 01 e 02)



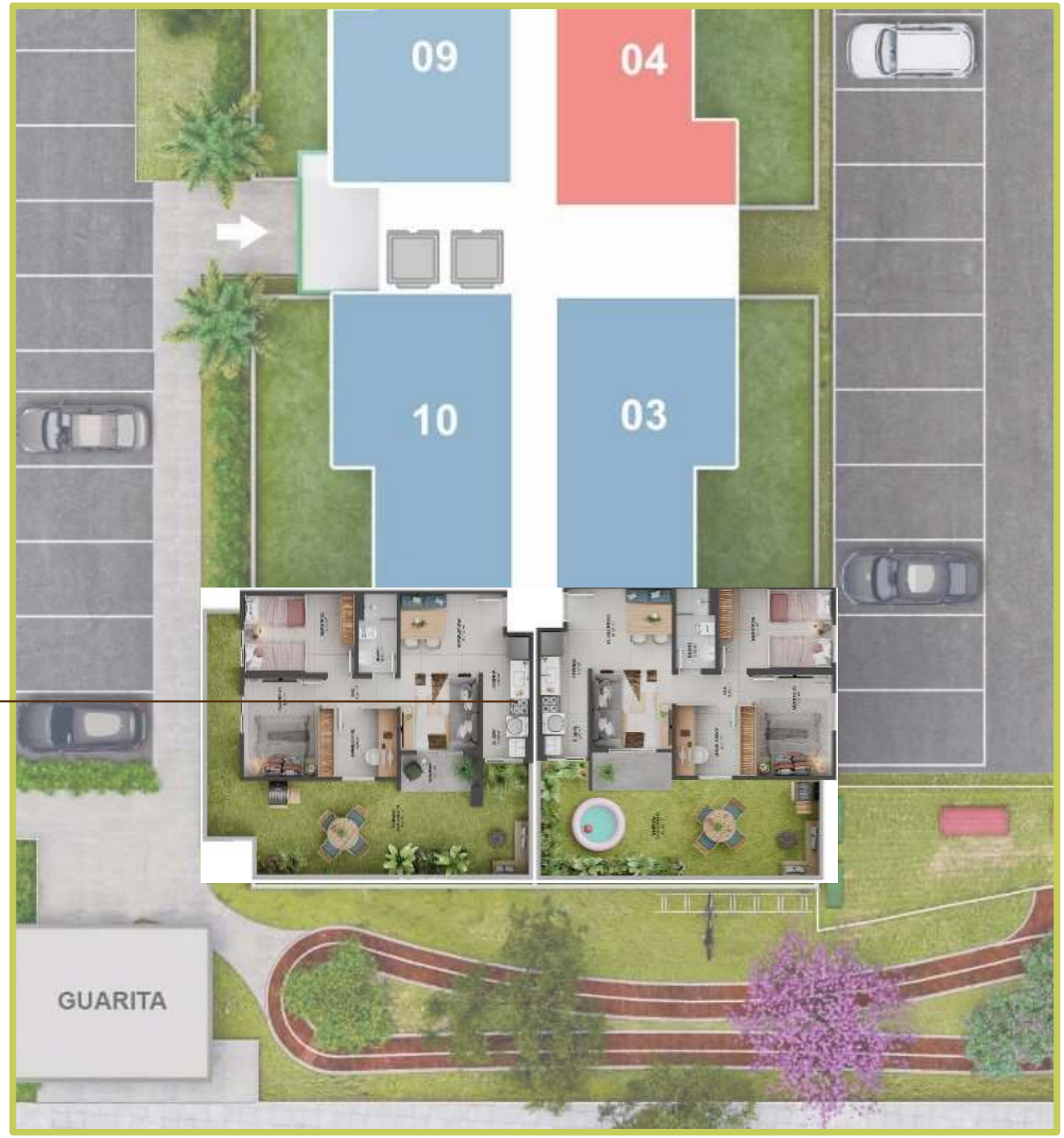
Material exclusivo para treinamento da força de vendas. Proibida reprodução.

PLANTAS

Tipologias

Térreo 101 e 102

2 Quartos + 1 multiuso
com quintal
(Col. 01 e 02)



Material exclusivo para treinamento da força de vendas. Proibida reprodução.

PLANTAS



Apt 101 - 2 Quartos + 1 multiuso com quintal
Área priv. 57,07m2 + 35,49 m2 = **92,56m2**



Apt 102 - 2 Quartos + 1 multiuso com quintal
Área priv. 57,07m2 + 26,88 m2 = **83,95m2**

Material exclusivo para treinamento da força de vendas. Proibida reprodução.

PLANTAS

Tipologias

Térreo 103 e 110

2 Quartos com home office e quintal (Col. 03 e 10)



Material exclusivo para treinamento da força de vendas. Proibida reprodução.

PLANTAS



Apt 110 - 2 Quartos com home office e quintal

Área priv. 47,31m2 + 29,69 m2 = **77,00m2**



Apt 103 - 2 Quartos com home office e quintal

Área priv. 47,31m2 + 29,69 m2 = **77,00m2**

Material exclusivo para treinamento da força de vendas. Proibida reprodução.

PLANTAS

Tipologias

Térreo 104

2 Quartos com home office e quintal (Col. 04)



Material exclusivo para treinamento da força de vendas. Proibida reprodução.

PLANTAS



Apt 104 - 2 Quartos com home office e quintal
Área priv. 47,92m2 + 36,81 m2 = **84,73m2**

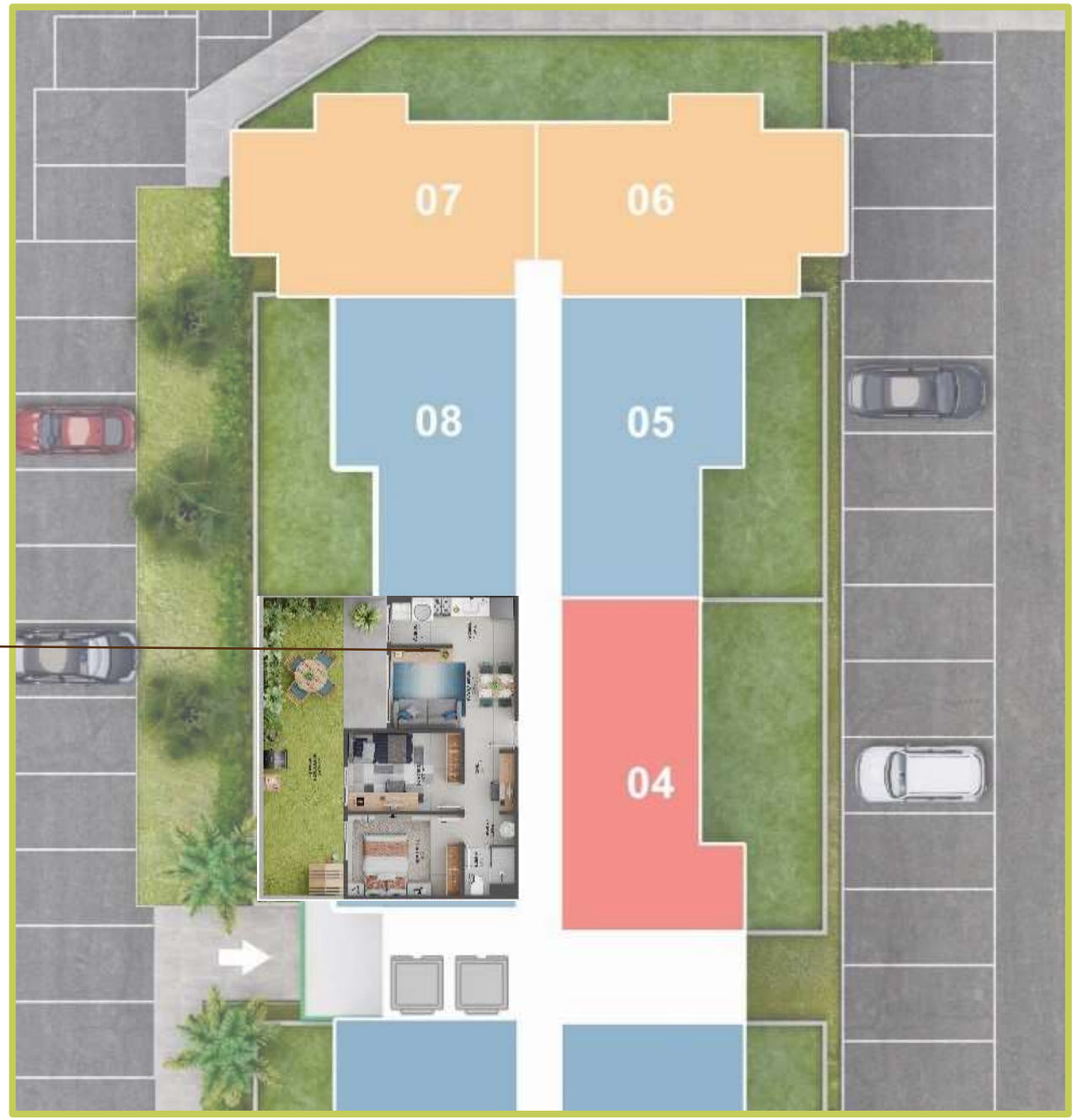
Material exclusivo para treinamento da força de vendas. Proibida reprodução.

PLANTAS

Tipologias

Térreo 109

2 Quartos com home office e quintal (Col. 09)



Material exclusivo para treinamento da força de vendas. Proibida reprodução.

PLANTAS

Apt 109 - 2 Quartos com home office com quintal
Área priv. 47,77m2 + 29,73 m2 =
77.50 m2



Material exclusivo para treinamento da força de vendas. Proibida reprodução.

PLANTAS

Tipologias

Térreo 105 e 108

2 Quartos com home office e quintal
(Col. 05 e 08)



Material exclusivo para treinamento da força de vendas. Proibida reprodução.

PLANTAS



Apt 108 - 2 Quartos com home office e quintal
Área priv. 46,98m2 + 29,75 m2
= **76.73 m2**



Apt 105 - 2 Quartos com home office e quintal
Área priv. 46,98m2 + 29,84 m2
= **76.84 m2**

Material exclusivo para treinamento da força de vendas. Proibida reprodução.

PLANTAS

Tipologias

Térreo 106 e 107

2 Quartos com home office e quintal
(Col. 06 e 07)



Material exclusivo para treinamento da força de vendas. Proibida reprodução.

PLANTAS



Apt 107 - 2 Quartos com
home office e quintal
Área priv. 50,73m2 + 18,71 m2
= **69,54 m2**



Apt 106 - 2 Quartos com
home office e quintal
Área priv. 50,73m2 + 23,17m2
= **73.90 m2**

Material exclusivo para treinamento da força de vendas. Proibida reprodução.

VAGAS

Edifício garagem:
- Nível térreo – Vagas cobertas (apts térreos + 2q+escrit./andar altos) e semicobertas (2q+escrit/andar baixos)
- Nível 1 - descobertas

100 Vagas bicicletas
20 Vagas motocicletas
01 Vaga carga e descarga

10 Vagas idosos

06 Vagas PCD

Vaga visitantes:
- 06 motos
- 10 veículos

Vaga embarque e desembarque



Material exclusivo para treinamento da força de vendas. Proibida reprodução.

DIFERENCIAIS

- Fachada moderna
- Áreas privilegiam o bem-estar e convívio ao ar livre
- Paisagismo diferenciado
- Área de co-working para uso compartilhado
- Pet play para convivência com os pets
- Dois elevadores por torre
- Hall de entrada das torres com pé direito duplo
- Área de lazer entregue mobiliada e decorada
- Projeto assinado pelo arquiteto Lucas Weber
- Projeto de interiores assinado pela arquiteta Mariana Teixeira

DeMartin CONSTRUTORA villa verde CONDOMÍNIO CLUBE

Material exclusivo para treinamento da força de vendas. Proibida reprodução.

DIFERENCIAIS

- Localização privilegiada
- Unidades térreas com quintal gramado
- Unidades de 2 quartos com escritório e varanda
- Unidades de 2 quartos com espaço para home office
- Previsão para ar condicionado tipo split nos quartos
- Piso cerâmico em todos os ambientes
- Opções com vagas cobertas

Material exclusivo para treinamento da força de vendas. Proibida reprodução.

SUSTENTABILIDADE

- Sistema de reaproveitamento de água de chuva para irrigação do jardim, lavagem das garagens e áreas comuns, trazendo economia nas contas de água do condomínio.
- Válvulas sanitárias com racionalização de consumo de água nas áreas comuns e dos apartamentos com 2 volumes de descarga diferentes.
- Halls, escadas e garagens com sensores de presença para segurança e evitar desperdício de energia.

Material exclusivo para treinamento da força de vendas. Proibida reprodução.

LOCALIZAÇÃO

BAIRRO JARDIM LIMOEIRO

- Bairro tradicional
- Acesso às principais vias do município – ES-010 , BR 101, Av. Norte Sul

- Serviços e Comércio consolidados:
  - 05 minutos do Super Atacado Sempretem;
  - 04 minutos da Av. Central de Laranjeiras, maior polo comercial da Serra;
  - 12 minutos dos Balneários de Manguinhos e Carapebus;
  - 08 minutos do Shopping Mestre Álvaro, principal Shopping da Serra;
  - 06 minutos dos terminais rodoviários de Carapina e Laranjeiras;
  - 12 minutos de Vitória.
  - 06 minutos Hospital Unimed (novo)
  - 05 minutos Day by Day Serra (novo)

DeMartin CONSTRUTORA villa verde CONDOMÍNIO CLUBE

Material exclusivo para treinamento da força de vendas. Proibida reprodução.

Gostei, quanto custa?

O preço é...

Imóvel não tem preço... tem valor.

DeMartin CONSTRUTORA

villa verde CONDOMÍNIO CLUBE

Gostei, quanto custa?

Depende... Na compra de um imóvel, preço e condição de pagamento andam juntos. Então me conta, como você gostaria de pagar?

DeMartin CONSTRUTORA

villa verde CONDOMÍNIO CLUBE

Mais de 40 unidades no Programa Casa Verde e Amarela no pré-lançamento

Solicite a tabela especial de pré-lançamento!!!

DeMartin CONSTRUTORA

villa verde CONDOMÍNIO CLUBE

CONDIÇÃO DE PAGAMENTO

Pré-lançamento

Sinal em 3x (sem correção)
60 mensais
+ financiamento (PCVA ou SBPE)

- Sinal mínimo de 3%
- Pagamento de 50% da comissão de vendas

DeMartin CONSTRUTORA villa verde CONDOMÍNIO CLUBE


DeMartin
CONSTRUTORA

QUEM somos?

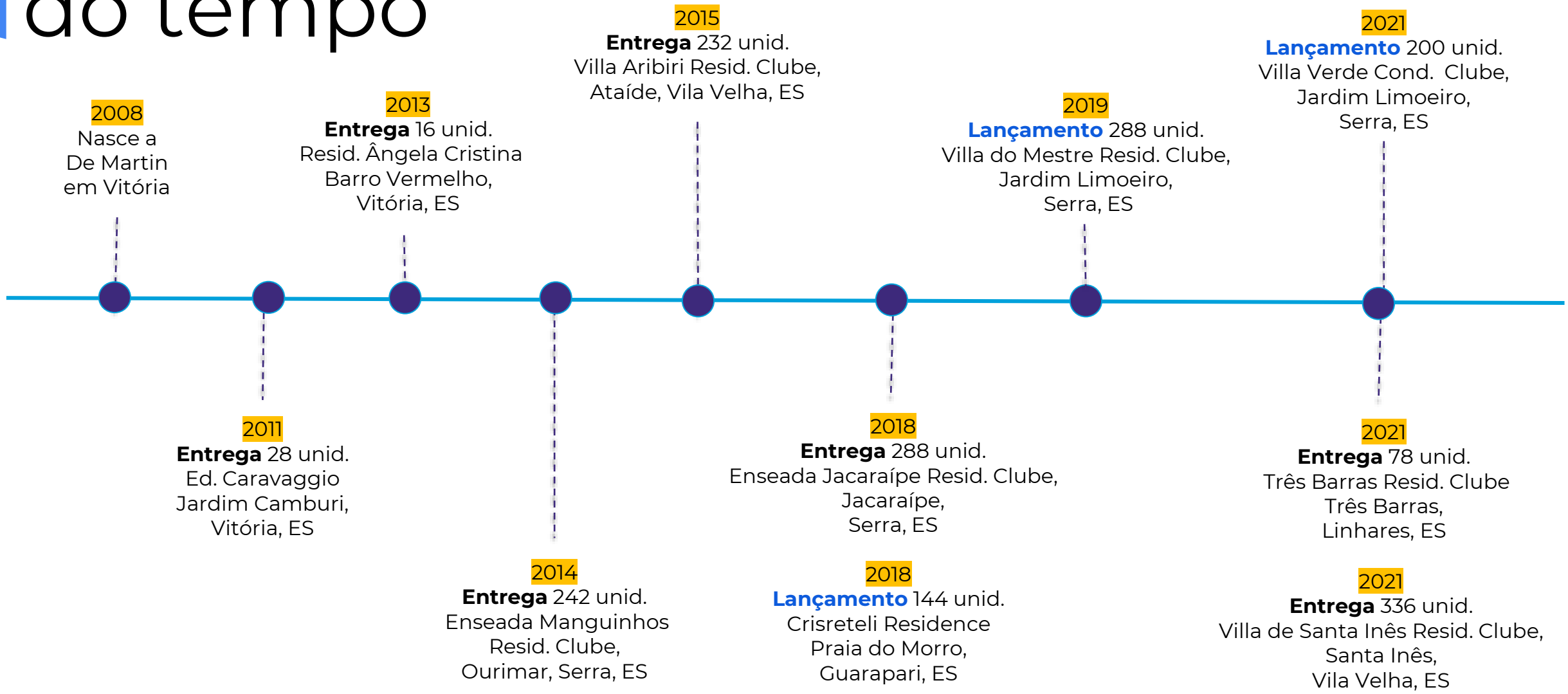
Mais de 150 mil m2 conquistados

Mais de 1.800 portas abertas

Presente em 5 cidades



LINHA do tempo



Você sabe a diferença

EM TER

INFORMAÇÃO

E TER

CONHECIMENTO?

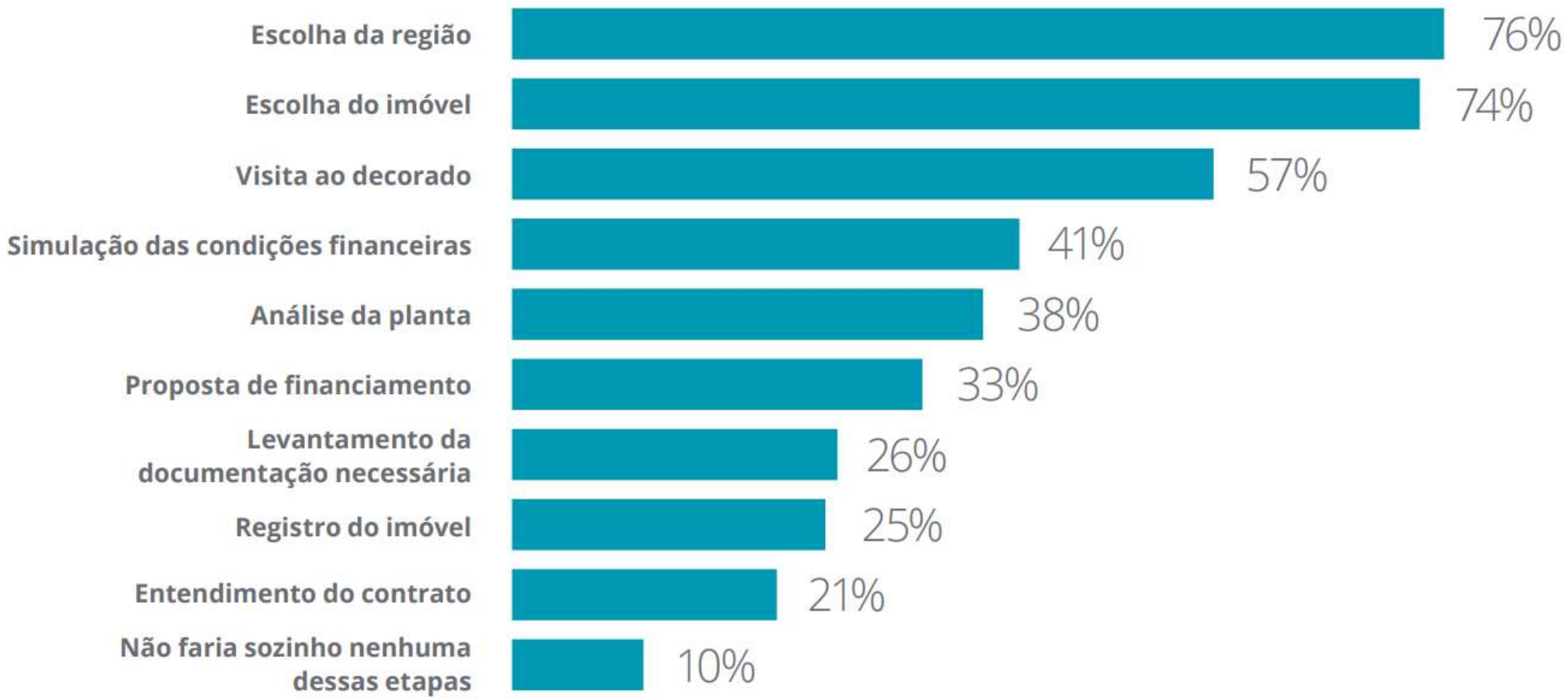
Relevância do canal para o início do processo de compra ou aluguel (escala de 1 a 6, sendo 6 o mais relevante)

Internet	5,3
Corretores/imobiliárias	3,9
Indicação de amigos e familiares	3,1
Andar pela região escolhida	2,9
Feiras de promoções	2,9
Imprensa	2,7



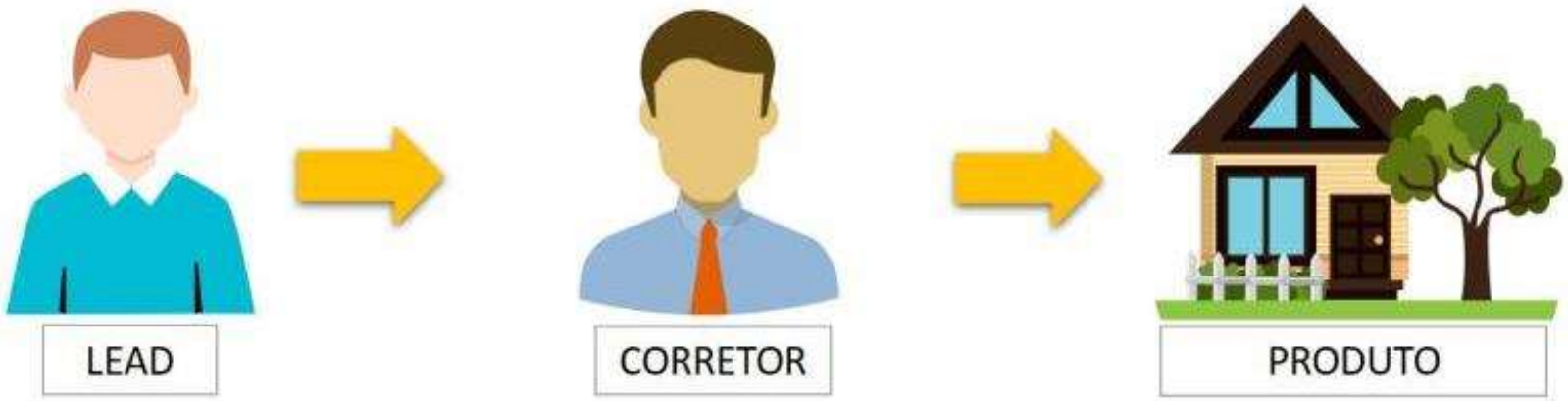
Fonte: Abrainc 2019

Etapas que realizaria sem a ajuda do corretor/especialista (respostas múltiplas)



Fonte: Abrainc 2019

MERCADO TRADICIONAL (MKT 1.0 AO 3.0)



MERCADO 5.0 (MKT 4.0 A 5.0)



O que mudou?



CENÁRIO DA PANDEMIA

A necessidade de isolamento social trouxe uma série de atividades não habituais dentro de casa.

A rotina dentro do lar mudou completamente, para crianças, jovens, adultos e idosos.

ESTUDO - LAZER - TRABALHO

SEGURANÇA - SOCIALIZAÇÃO

Fonte: Secovi-SP & Brain



MEU NOME É HOME OFFICE; MAS PODE ME CHAMAR DE TRABALHO ADAPTADO.

A área do home office não era comum nos imóveis, e poucos estavam preparados para um momento de precisar trabalhar em casa.

O conceito que melhor definiu o Home Office no período de isolamento mais intenso – para aqueles que o praticaram e que podiam praticá-lo – é :

ADAPTAÇÃO.

Fonte: Secovi-SP & Brain

ADAPTAÇÃO É O NOVO HOME OFFICE.

O IMPACTO MAIS SIGNIFICANTE DA PANDEMIA FOI TRAZER O TRABALHO PARA DENTRO DE CASA.

Como, por óbvio, a casa não é feita para ser um escritório, as famílias tiveram que se ADAPTAR:

ADAPTAÇÃO DE ESPAÇO

Alocando um espaço fixo novo, mais comumente a sala; ou variando o local de trabalho conforme ritmos domésticos - sala, quarto, cozinha, varanda.

ADAPTAÇÃO DE TEMPO

Devido aos ritmos das famílias, frequentemente o horário de trabalho era estendido ou comprimido; feito antes ou depois do "expediente". Grande dificuldade de encontrar "o tempo ideal" entre família e casa.

ADAPTAÇÃO DE MÓVEIS E EQUIPAMENTOS

Grande problema: cadeiras adequadas, mesas disponíveis e, o mais importante, instrumentos tecnológicos de trabalho – notebooks, computadores e conexão de internet compatível.

Fonte: Secovi-SP & Brain

OPINIÕES SOBRE HOME OFFICE



"Eu estou trabalhando home office, e na minha casa só tem dois quartos. Eu fico revezando, trabalho um pouco no quarto, depois vou pra sala. São os dois cômodos que eu consigo trabalhar home office. Eu não tenho um lugar reservado porque meu apartamento não tem espaço. E já tinha uma mesa e uma cadeira, só pra pôr o notebook, e celular" (Recife – PE)



"Meu trabalho em si não é mais trabalhos, porque agora misturou casa com trabalho, a gente trabalha o triplo que trabalhava antes. Tem o filho, tem que dar atenção pro filho que também está acostumando, está pesado mas estamos nos adaptando. Chega uma hora você não sabe o que é sala, quarto, cozinha. [...] Eu tive que adaptar, não tinha espaço especifico, o espaço que eu mais uso é na sala, mas é dividido entre eu e minha filha. Metade da mesa é minha, metade é dela e o restante, minha avó que usa". (Brasília-DF)

Fonte: Secovi-SP & Brain

HOME OFFICE VEIO PARA FICAR.

O novo imóvel de desejo precisa ter um Home Office? Não como exigência, mas sim como diferencial.

Durante a pandemia, a área específica para trabalho foi mais valorizada e segue como sendo um item que será pensado nas compras de imóveis no pós pandemia. Dada a adaptação, e dada a incerteza sobre a continuidade de trabalho em casa, os participantes entenderam que sim, um espaço de Home Office exclusivo é um diferencial.

Porém, **muito importante:** não se procura um imóvel que necessariamente tenha um cômodo destinado ao Home Office, mas que possa abrigar o trabalho em casa.

Fonte: Secovi-SP & Brain



Fonte: Secovi-SP & Brain

87%

JULGAM INDISPENSÁVEL TER UMA ÁREA PARA TRABALHO EM CASA.

Isto é, para as famílias de up-grade, que buscam um novo imóvel superior, já existir um espaço dedicado é um luxo, um diferencial. Mas, para quase todas, o que importa é o seguinte: onde vou fazer minha estação de trabalho?

Ou seja, existe um espaço que possa ser adaptado ao home office, caso ele precise?

Isso sugere que os incorporadores passem a valorizar, nas plantas de divulgação, usos de escritório em casa/condomínio.

A SACADA FOI E É ESSENCIAL.





Fonte: Secovi-SP & Brain

OPINIÕES SOBRE A SACADA



Aqui nós passamos a usar mais a varanda, as meninas também, pra tomar um pouco de sol todo dia, repor a vitamina D. A minha filha mais nova montou todos os brinquedos na varanda e um pouco na sala. [...] Eu acho importante ter a varanda, essencial, tem que ter a varandinha pra dar um respiro e eu pagaria um pouco a mais pra ter uma varanda maior. (Belo Horizonte - MG)



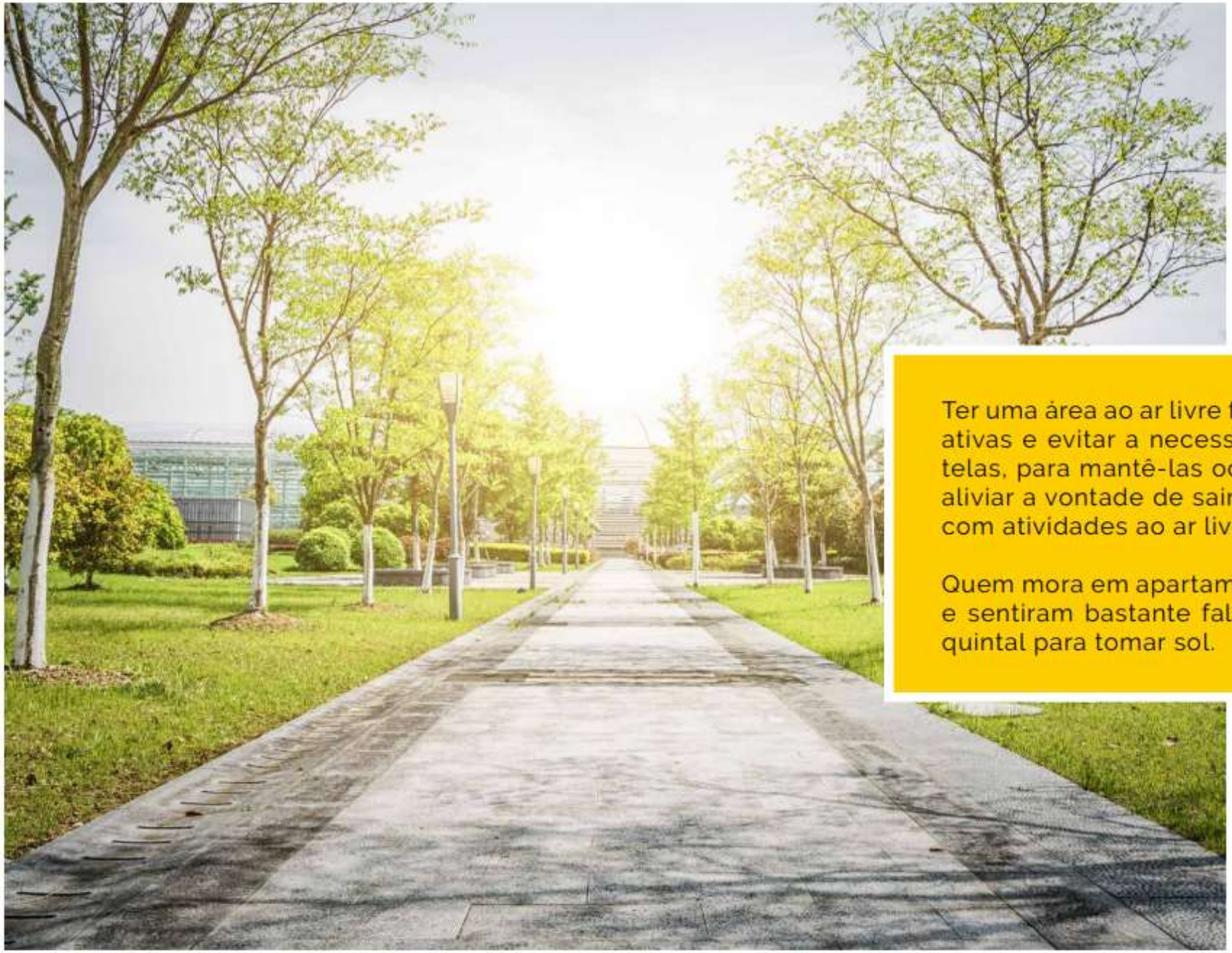
"A gente que mora em apartamento a parte da sacada é como se fosse nosso quintal, então a gente tem vontade de ter maior, pra fazer exercícios físicos, eu já utilizo como jardim, e também é nela que eu tomo sol nesse período de quarentena". (Fortaleza-CE)

Fonte: Secovi-SP & Brain

VALORIZAÇÃO DA NATUREZA, E DO VERDE.

OS MORADORES DE CASAS COM QUINTAL SOFRERAM BEM MENOS OS IMPACTOS DA PANDEMIA.





Ter uma área ao ar livre foi fundamental para manter as crianças ativas e evitar a necessidade de ficar o dia todo em frente as telas, para mantê-las ocupadas. E para os adultos, serviu para aliviar a vontade de sair de casa, ocupando a mente e o corpo com atividades ao ar livre.

Quem mora em apartamento não pôde usufruir desse benefício e sentiram bastante falta de não poder ao menos sair para o quintal para tomar sol.

Fonte: Secovi-SP & Brain

46,1% dos lares brasileiros possuem pelo menos 1 cachorro.

Cultura de tratar os animais de estimação como membro da família.

IBGE 2020 - Censopet





INTENÇÃO DE COMPRA



O ANTES E DEPOIS DA PANDEMIA.

MUDOU O IMÓVEL QUE SE PRETENDIA COMPRAR?

Para a grande maioria dos entrevistados, o que eles desejavam comprar antes da pandemia manteve-se. Isto é, os atributos essenciais permaneceram, vale dizer, uma dada **localização, tipologia e preço.**

Porém, a maior vivência nos imóveis fez com que **mais detalhes** nos cômodos sejam observados nos próximos imóveis, como conforto, amplitude em imóveis, iluminação, espaço para trabalho e lazer.

Fonte: Secovi-SP & Brain



A PANDEMIA TROUXE UM OLHAR QUALITATIVO PARA O IMÓVEL

O que mudou foi um olhar **MAIS QUALITATIVO PARA O IMÓVEL:** iluminação, ventilação, áreas verdes, área de lazer, disposição dos cômodos, maior amplitude dos cômodos, maior metragem.

Fonte: Secovi-SP & Brain


ÁREAS DE LAZER

ÁREAS DE LAZER AINDA SÃO ITENS DE DESEJO?

ÁREAS DE LAZER SÃO MAIS VALORIZADAS DO QUE JÁ ERAM.

As áreas de lazer são **indispensáveis,** os entrevistados que não possuem, desejam como item fundamental para o próximo imóvel.
O principal motivo para desejo de uma área de lazer no condomínio, é para **ter áreas para socialização**, festas e comemorações e uso para **descanso e recreação.**

Além disso, observam vantagens em ter essas áreas incluídas no condomínio, reduzindo custos de uso que provavelmente teriam se utilizassem academia, salão de festas ou piscina, em outro local.

ÁREAS DE LAZER DURANTE A PANDEMIA

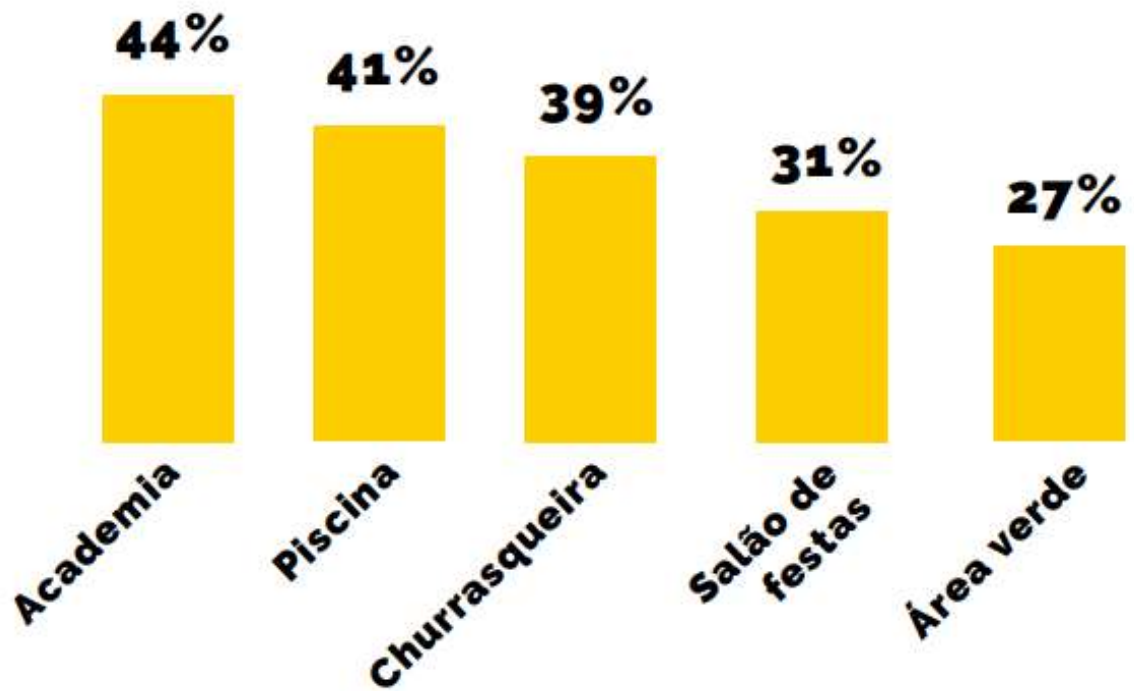
ÁREAS DE LAZER SÃO MAIS VALORIZADAS DO QUE JÁ ERAM.

A impossibilidade de utilizar as áreas comuns dos apartamentos durante a pandemia não serviu para aliviar a necessidade de sair de casa, pelo contrário, **aflorou o desejo de possuir um espaço maior para lazer e confraternização dentro do imóvel.**

Fonte: Secovi-SP & Brain

QUAIS ÁREAS DE LAZER SÃO ESSENCIAIS?

As áreas de lazer já viraram um item de série.





66%

DECLARAM NÃO SE DISPOR A PAGAR POR MAIS ÁREAS DE LAZER.

Não precisa ter milhares de itens de lazer,
Apenas os básicos, porém bons:
Salões de Festas/Gourmet; Lazer Infantil, inclusive descoberto, Áreas verdes, paisagismo; Churrasqueiras externas; Academia fundamental para a maioria – e piscina em algumas regiões do país.

Fonte: Secovi-SP & Brain



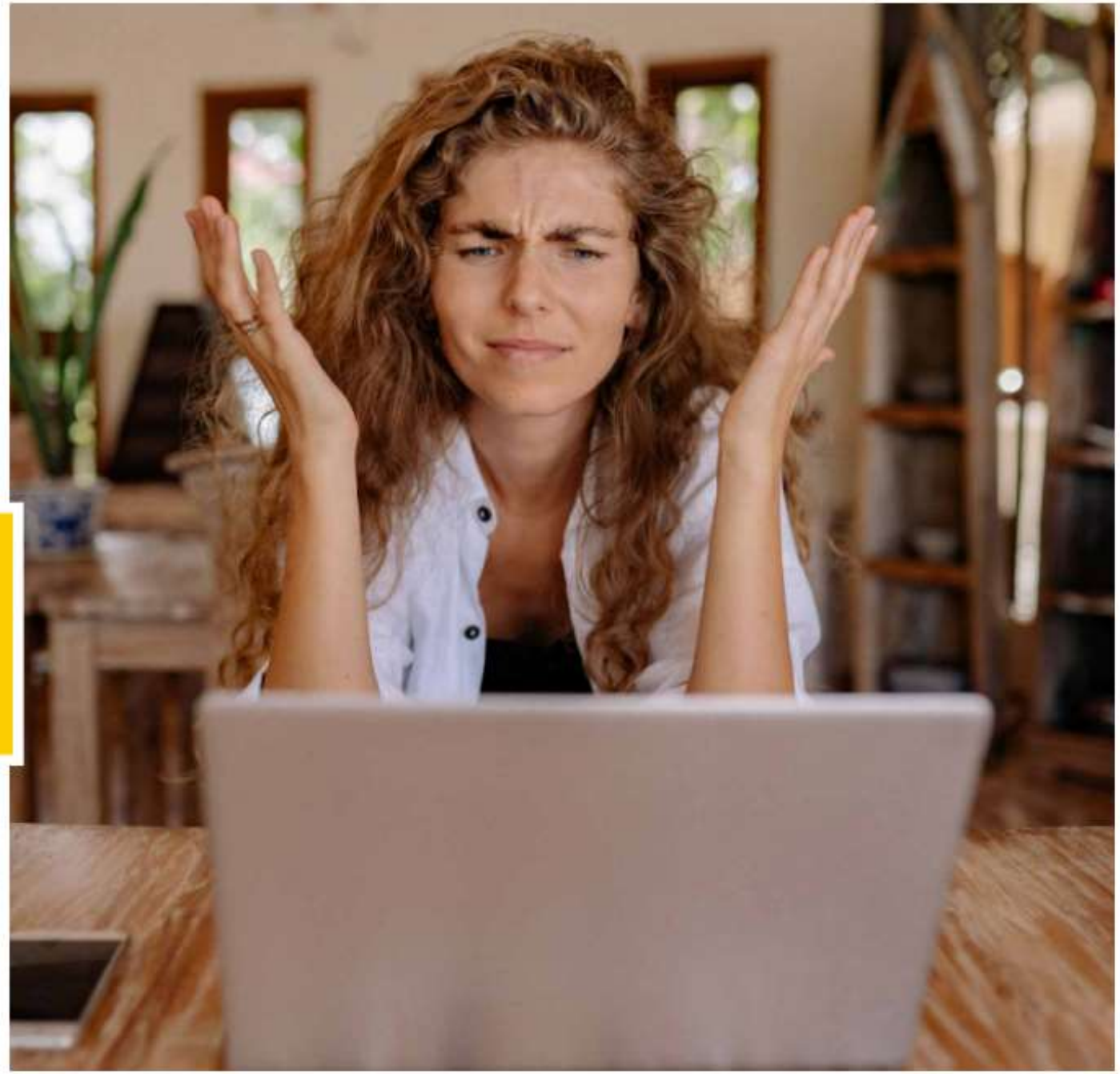
JORNADA DE COMPRA

SENTIMENTO DE FRUSTRAÇÃO

Vários pedidos de informação ou visita nem sequer foram respondidos, de forma absolutamente rotineira.

O SENTIMENTO É DE FRUSTRAÇÃO.

Esse processo faz com que comprar um imóvel seja uma eterna busca, encontrar a combinação perfeita entre os critérios essenciais e preço+condições, tem sido o motivo que faz os entrevistados passarem um longo periodo entre busca ativa e passiva pelo novo imóvel.



Fonte: Secovi-SP & Brain

OPINIÕES SOBRE BUSCA DE IMÓVEL



"Uma questão que é pertinente é o tamanho dos cômodos, muitas vezes você vê que é 3 dormitórios, mas você vê que eles pegaram um quarto a dividiram em dois e não cabe uma cama e um armário. É uma falsa percepção de que tá com 3 dormitórios, as construtoras apelam.. se eles pensarem nesse lado família, eles vão entender que quem quer o mínimo de conforto precisa de um pouco mais de espaço". (São Paulo – SP)



"Uma das dificuldades que eu tive quando comecei a procurar, era que eu achava um apartamento que me interessava, eu mandava mensagem e a resposta vinha logo em seguida dizendo que o apartamento já tinha sido vendido. Eu ficava pensando, -nossa, mas porque não tiraram o anuncio do site, deixaram eu separar o apartamento, mandar mensagem...Mas depois eu entendi, porque eles pegam os nossos dados e ficam ligando pra falar de outros apartamentos". (Curitiba-PR)

Fonte: Secovi-SP & Brain



villa verde
CONDOMÍNIO CLUBE

seja livre

“O importante é ser
dono do próprio nariz.”

importante é ser
livre

DeMartin
CONSTRUTORA

villa verde
CONDOMÍNIO CLUBE

Muito prazer, eu sou a Carol.



Carol, 32 anos, analista de dados.



Trabalha desde os 16 anos, responsável, mora de aluguel com seu namorado Gabriel, tem planos de casar e ser mãe mas estão aguardando o melhor momento chegar. Paçoca é o xodó da casa, adotado desde filhote.

Trabalha em uma empresa de logística em Serra e sua renda é de aprox. R$ 4.000.

Ela é equilibrada, determinada e defende seus ideais. Gosta de novas experiências e é muito conectada.

O casal gosta de receber amigos e família, e ambos gostam de cozinhar. Às sextas, pedem ifood, ela toma vinho e ele cerveja artesanal e assistem Netflix ou ficam ouvindo música no spotfy.

Ela tem carro próprio e ele uma moto. Usam Uber para sair à noite.

Carol, 32 anos, analista de dados.



Ela é racional quando o assunto é dinheiro. Busca decisões mais seguras. No entanto, gosta de experiências que lhe trazem bons momentos com família e amigos.

Ajuda a família financeiramente sempre que pode. Investem em bons eletroeletrônicos.

Tem medo de perder o emprego e não cumprir com seus compromissos, zela por ter um nome limpo, não gosta de prestações muito longas e tem algumas economias para o casamento e para a pós-graduação que deseja fazer.

O sonho dela é ter o próprio apê. Ela adora decoração e curtem fazer juntos coisas para a casa.

“Quero um cantinho com a minha cara”

Quantas “Carols” tem por aí?



DeMartin CONSTRUTORA

villa verde CONDOMÍNIO CLUBE

O NOVO CICLO DE MERCADO

A maior demanda imobiliária dos últimos tempos (desde 2009)

30% de intenção de compras totalizando 15,5 milhões de famílias!!

Crescimento em todo Brasil, em todos segmentos, principalmente no segmento econômico.



Fonte: Datastore Agosto 2021

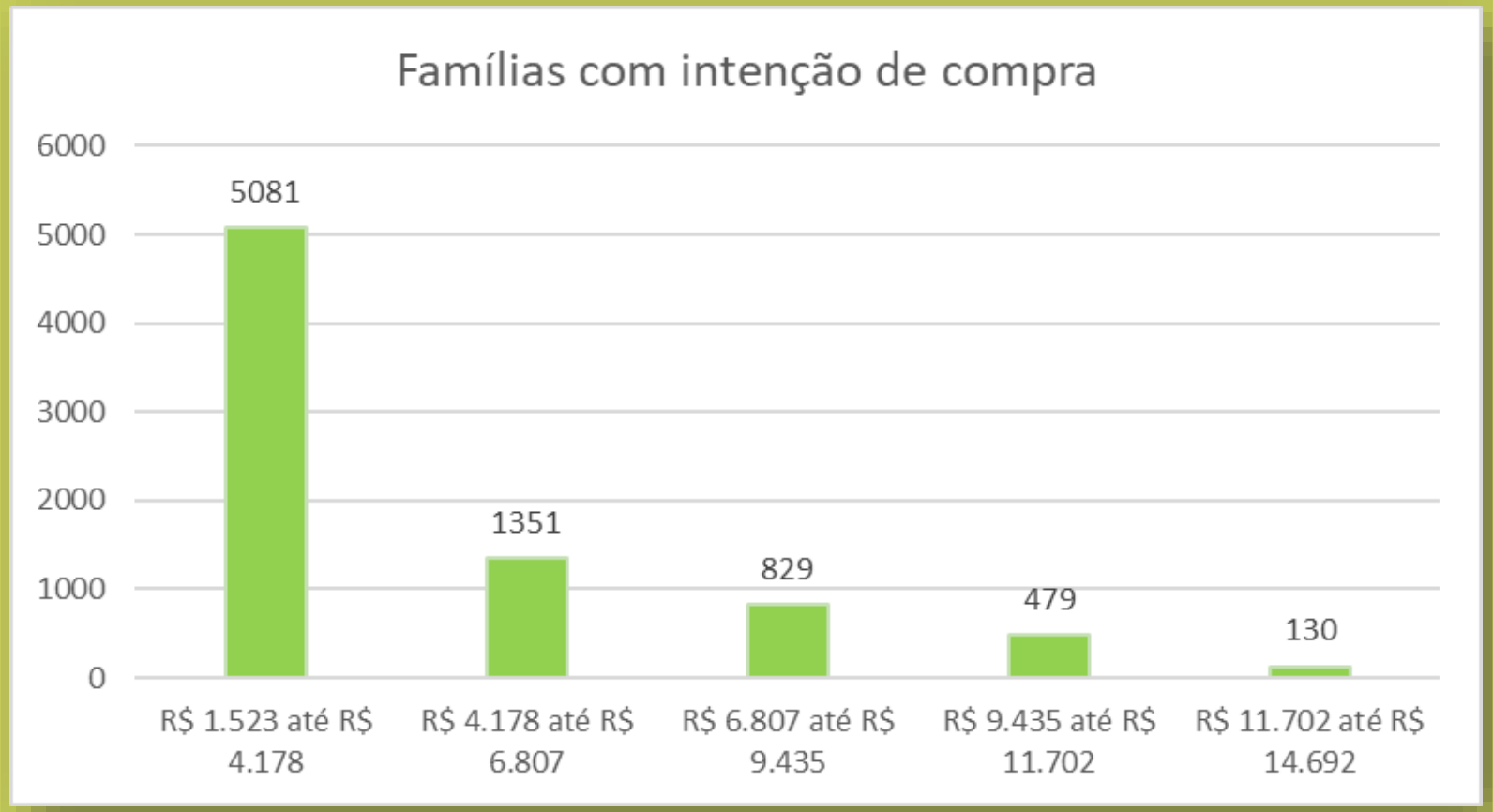
59%

MOSTRARAM INTERESSE EM TOMAR A DECISÃO DE COMPRA EM ATÉ 1 ANO.



DEMANDA

7.870 FAMÍLIAS COM PERFIL E INTENÇÃO DE COMPRA



Bairros e entornos

- Jardim Limoeiro
- Colina de Laranjeiras
- Feu Rosa
- Jardim Camburi
- Central Carapina
- Barcelona
- Novo Horizonte
- André Carloni
- Bairro de Fátima

A HORA É AGORA!

ABRA AS PORTAS PARA NOVAS OPORTUNIDADES!

DeMartin CONSTRUTORA

villa verde CONDOMÍNIO CLUBE

Este material é para uso exclusivo para treinamento da força de vendas.

Proibida a reprodução.

ESTRUTURAÇÃO

MODRÍ

CONSTRUÇÃO

DeMartin

CONSTRUTORA

