

Uso da tecnologia em compra e venda em BH

Data House

Novembro de 2022



QuintoAndar DataHouse

Conheça todos os
estudos e pesquisas
do QuintoAndar
DataHouse



mkt.quintoandar.com.br/dados

Informações sobre a pesquisa



✓ 211 entrevistas nas classes ABC

- 44% Masculino
- 55% Feminino

✓ Faixa etária

- 25 a 29 anos 17%
- 30 a 39 anos 46%
- 40 a 49 anos 22%
- 50 a 59 anos 10%
- 60 anos ou mais 4%

✓ Moradores de BH no processo de compra e venda

Foram entrevistados moradores de BH que estão ou estiveram no processo de compra e venda de imóveis nos últimos 3 anos

✓ 25 a 28 de outubro de 2022

Data em que foi feita a coleta das informações para o material, em parceria com a OnTheGo

Digitalização é uma realidade em BH

95%

dos entrevistados afirmam estar familiarizados em fazer compras online ou aplicativos.

E um desses hábitos é procurar imóveis na internet.



7 em cada 10 compradores e vendedores

afirmam que sentem falta de
tecnologia nos processos para
adquirir ou vender um imóvel



Onde você costuma procurar um imóvel para comprar?

O digital é a principal porta de entrada no setor

74%

buscam imóveis em sites de imobiliárias

Outras formas de busca:

60% sites de buscas, como o Google

55% em aplicativos de imobiliárias

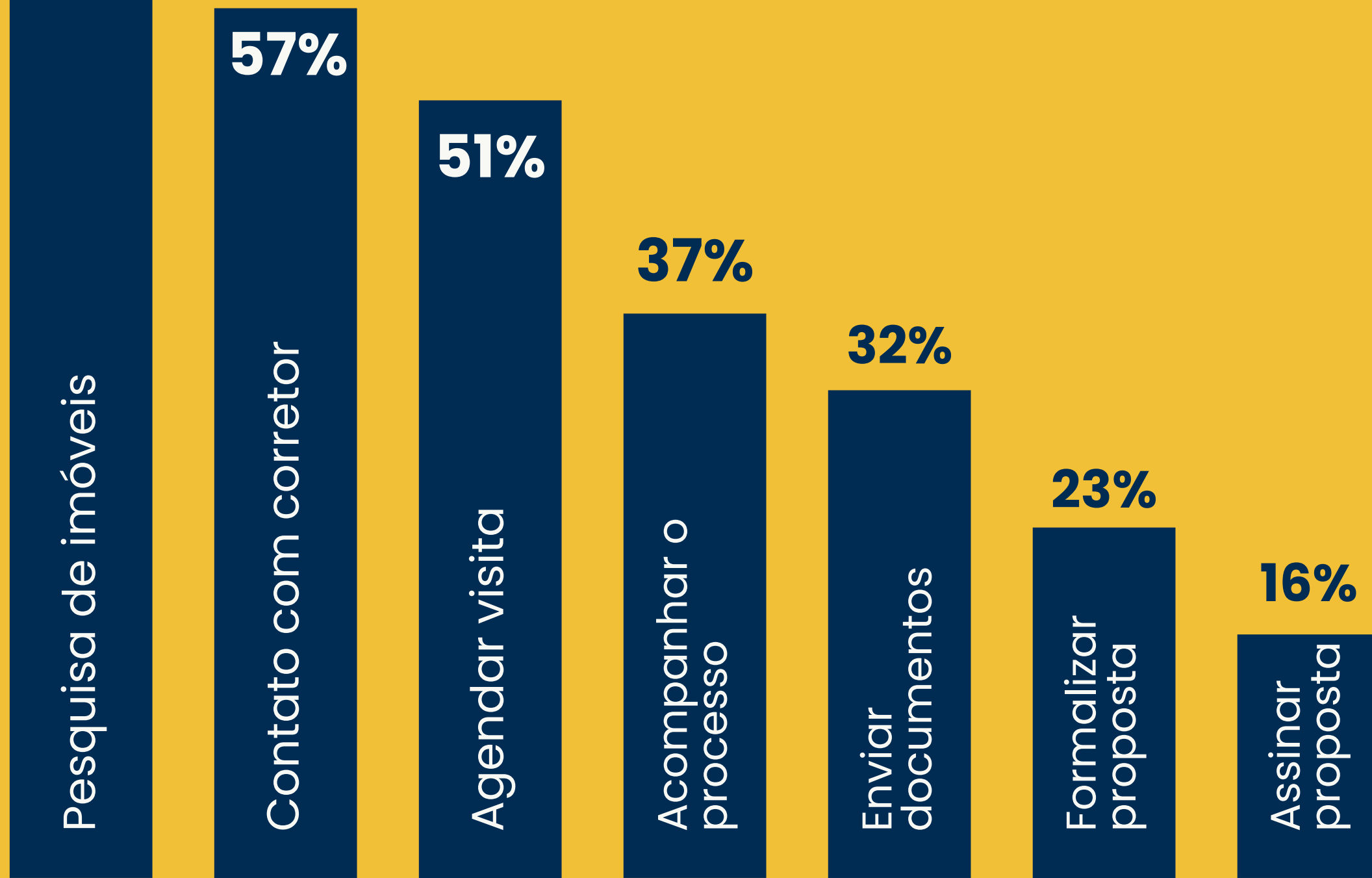
47% olhando placas pelas ruas

46% com amigos e familiares

42% via telefone ou indo na imobiliária

O início da jornada é mais digital

e o corretor é fundamental



As principais dificuldades na hora de comprar ou vender

59% achar um imóvel que atenda às minhas necessidades

49% achar um financiamento que caiba no meu bolso

47% achar um imóvel que tenha boa localização

33% ter todas as informações na transação

32% receber atendimento de qualidade

27% fazer negociação do imóvel

O que os compradores mais sentem falta hoje

37%

Ter menos burocracia e mais agilidade no processo de compra e venda

28%

Ter uma boa visibilidade de todos custos de compra ou venda do imóvel

20%

Poder agendar visitas facilmente, pelo site
Ter recursos multimídia para visitar os imóveis de forma online. Ter um atendimento dedicado

31%

Ter facilidades nas transações de pagamento

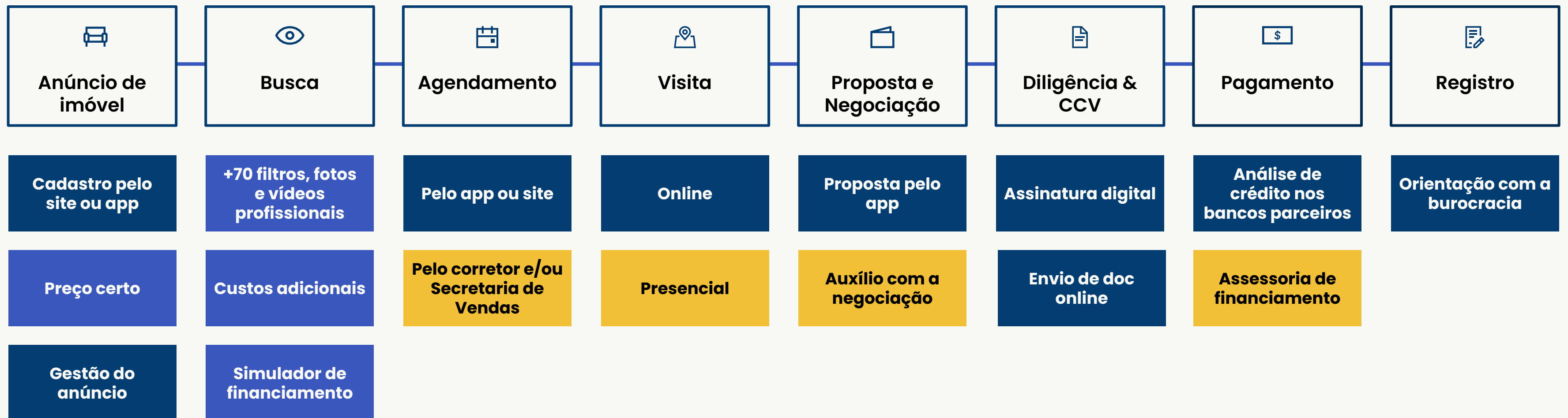
24%

Ter parceria com bancos para conduzir todo o processo de financiamento
Ter um site fácil de procurar imóveis
Poder agendar visitas em qualquer horário



A experiência de comprar ou vender um imóvel é híbrida

Nossa jornada é muito mais eficiente sem abrir mão do contato humano



Atendimento humano suportado por tecnologia

Conclusões

1

Digital + Humanizado

Compradores e vendedores desejam um caminho híbrido no processo de compra e venda, com etapas digitais e humanizadas

2

Internet como porta de entrada

O começo da jornada bastante digital reforça a necessidade de uma boa experiência na hora de oferecer o acervo de imóveis

3

Menos burocracia, facilidade para pagar e transparência

Quando se fala de digitalização, moradores de BH querem menos burocracia, facilidade para ter as menores taxas, transparência dos custos e boa experiência de busca

4

Expectativa positiva

Moradores de BH possuem uma expectativa positiva sobre digitalização do mercado imobiliário, apesar das desconfianças e necessidades de pontos humanizados



Casa Mineira

 QuintoAndar