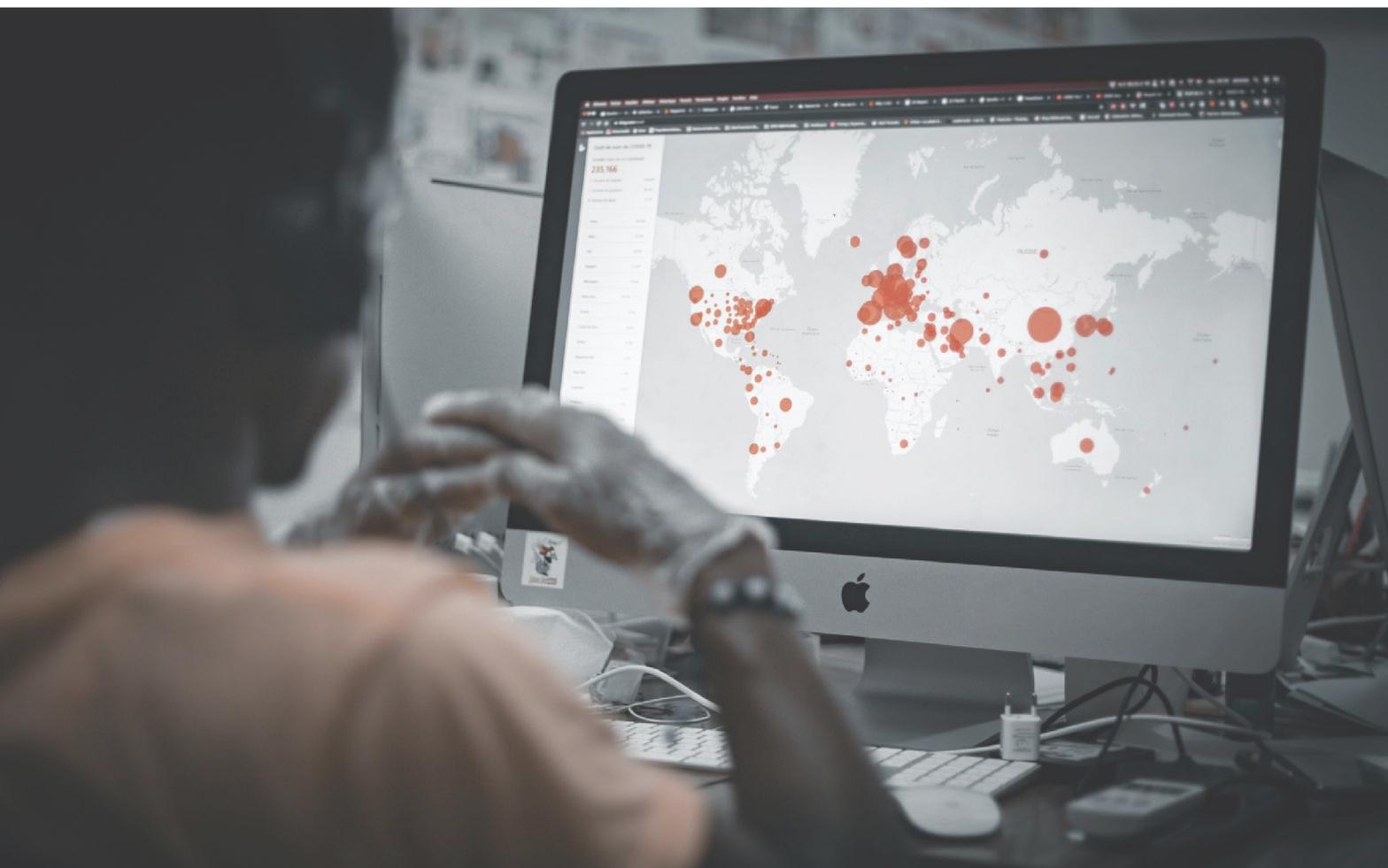


# CORONAVIRUS e o mercado imobiliário

Relatório de pesquisa com agentes imobiliários em todo o mundo



# Introdução

A ListGlobally é a maior rede de portais imobiliários do mundo. Como tal, ligamos dezenas de milhares de agentes e clientes em todo o mundo através da nossa rede de mais de cem portais que está presente em mais de sessenta países.

Uma das nossas preocupações é fornecer informação pertinente aos profissionais imobiliários em todo o mundo, e ajudá-los a implementar novas tecnologias na sua actividade profissional. Por isso, tomámos a liberdade, nesta época de pandemia, de efectuar um inquérito junto dos agentes imobiliários em todo o mundo.

O objectivo deste estudo foi saber quais os principais receios e convicções dos agentes imobiliários perante o Covid19. Quisemos saber quais os impactos que estão neste momento a sentir, e quais as estratégias que estão a utilizar para continuar a vender.

Uma coisa é certa... mundialmente estamos preocupados com os efeitos da pandemia, mas as transações imobiliárias continuarão, pois as pessoas continuam a pesquisar propriedades, e têm o desejo ou a necessidade de comprar e vender propriedades.

Vamos saber mais?

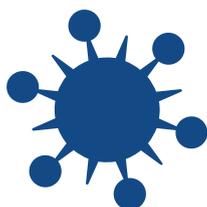


## Quem foi inquirido

Em meados de abril de 2020, a ListGlobally convidou os seus contactos (clientes e não clientes) a participarem numa pesquisa para avaliar os efeitos da pandemia do Coronavírus no mercado imobiliário ao nível internacional. Obtivámos **1025** respostas.



**1025 agentes  
imobiliários  
internacionais**



**Como é que o  
COVID19 o está a  
afectar?**

## Porquê perguntar?

O nosso objetivo para esta pesquisa foi recolher as opiniões dos agentes imobiliários em todo o mundo relativamente ao impacto do coronavírus nas suas atividades comerciais e compartilhá-lo com todos os nossos parceiros.

## O que perguntámos

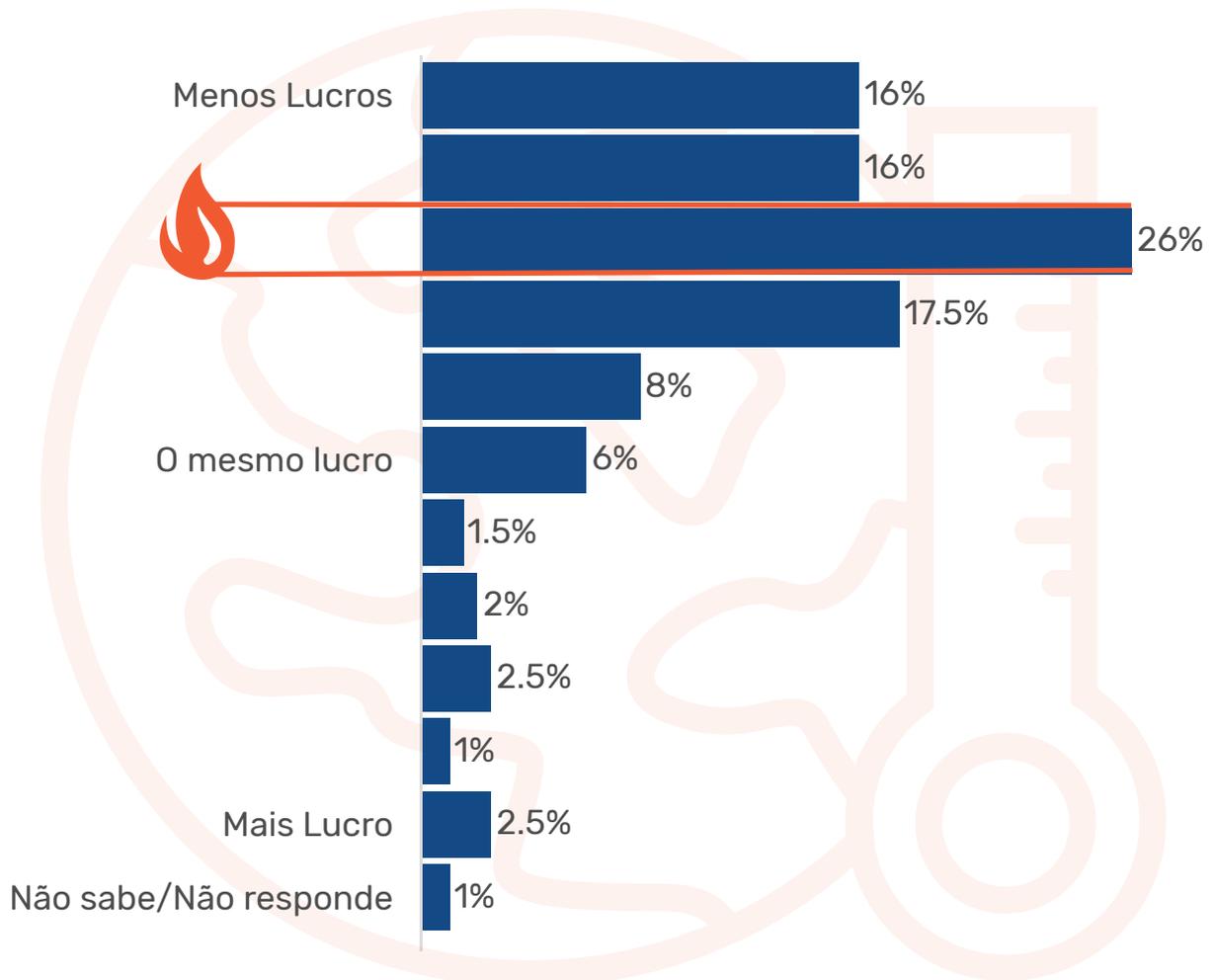
Neste estudo perguntámos sobre as expectativas de venda dos agentes, a duração esperada da crise pandémica, e as opiniões dos agentes sobre as táticas que estão a adoptar durante esta crise. Os resultados da pesquisa estão abaixo. Note que os resultados do nosso estudo centram-se em: Portugal, Espanha, França e EUA / Canadá.



**Quais são as suas  
expectativas de lucro?**

## Qual o impacto do Coronavirus nos seus lucros deste ano em relação ao ano passado?

Temperatura dos agentes em relação aos seus lucros durante a crise do Covid19



**83.5%**

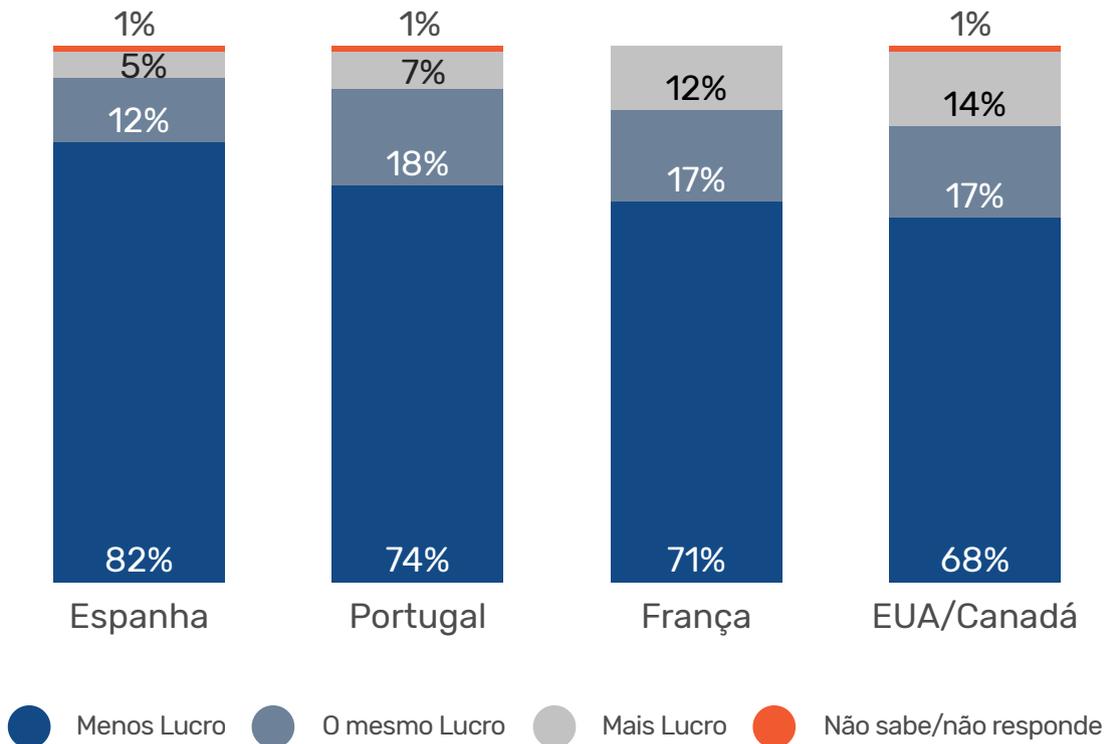
dos agentes espera obter menos lucro no ano de 2020.



**9.5%**

dos agentes espera obter mais lucro durante o próximo ano.

## Qual o impacto do Coronavirus nos seus lucros deste ano em relação ao ano passado? (por países)



**82%**

dos agentes imobiliários espanhóis esperam obter menos lucro em relação aos outros agentes de outros países.

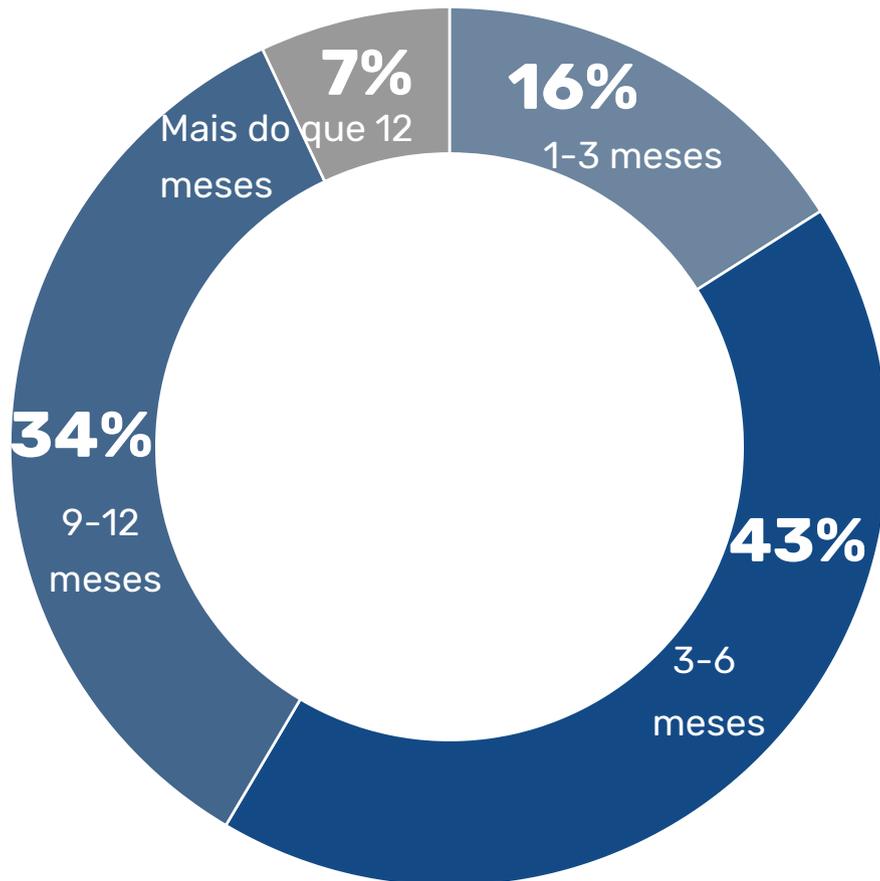


**22%**

dos agentes nos EUA/Canadá estão otimistas em relação aos impactos do COVID19 nos seus lucros deste ano. Estes são os mais otimistas.

O ciclo de pandemia na Espanha começou semanas antes de afetar os EUA / Canadá. Este facto explica as diferenças de opiniões que os profissionais imobiliários destes países têm em relação às consequências do COVID19 nos seus lucros.

## Quanto tempo vai durar esta crise?



**77%**

dos profissionais imobiliários acredita que a pandemia vai durar entre três a doze meses.

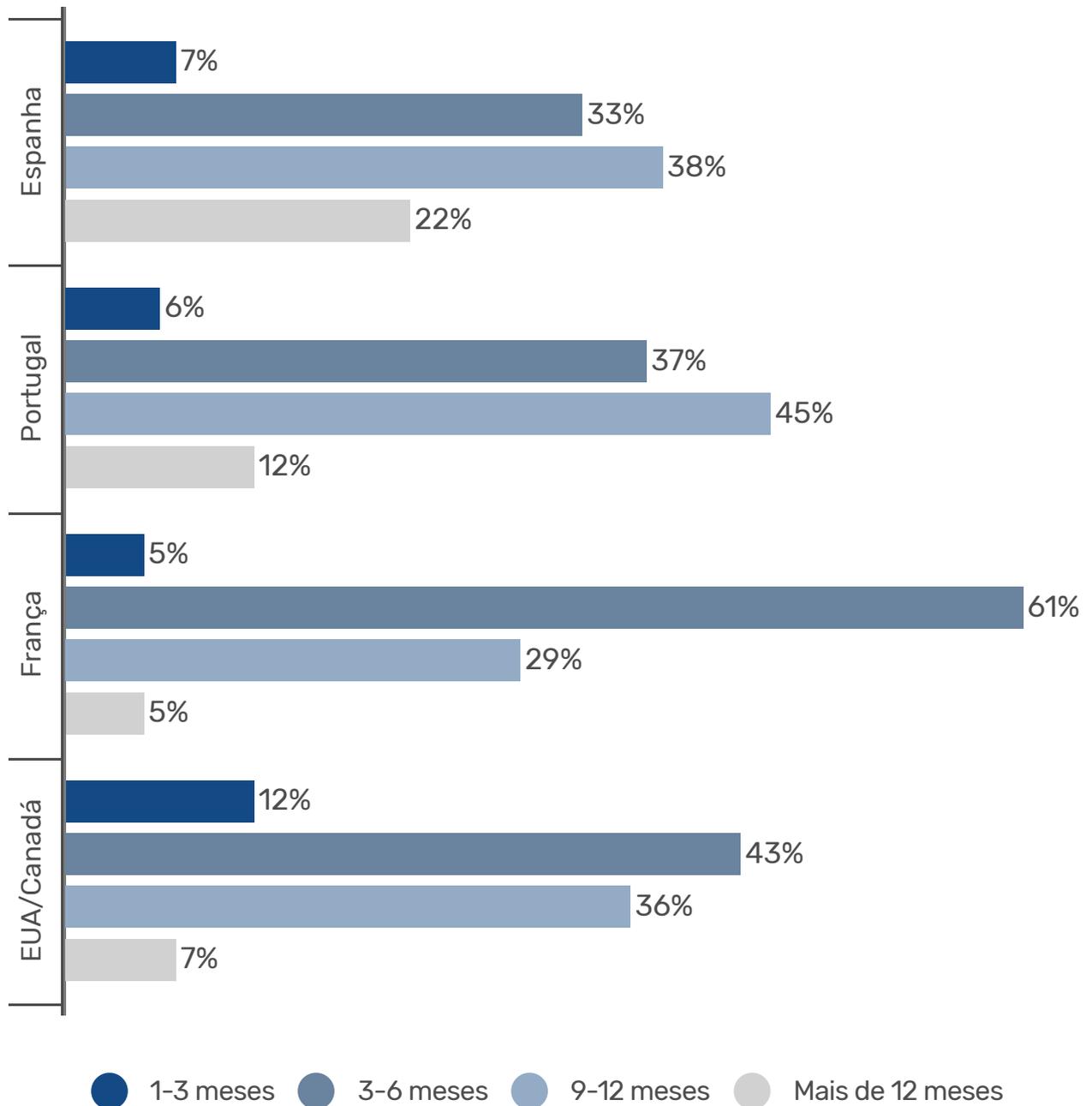


**23%**

acredita que a crise terminará em breve ou que se prolongará por mais de nove meses

Os profissionais estão otimistas em relação à retoma financeira após esta crise. Estes defendem que a economia deverá começar a recuperar dentro de um ano.

## Quanto tempo vai durar esta crise? (por países)



### 61%

dos profissionais em França acredita que esta crise durará até 6 meses.

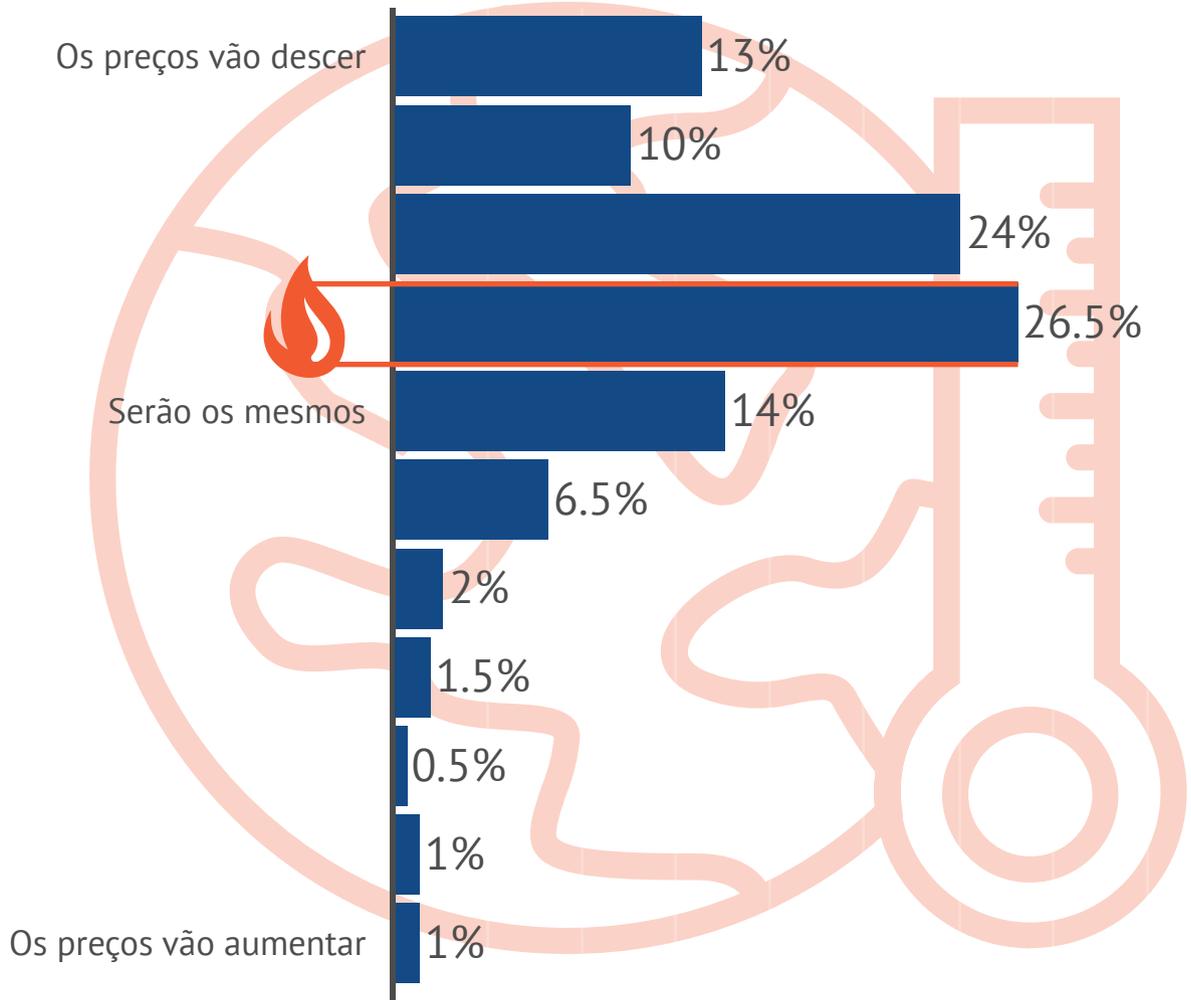


### 22%

dos agentes em Espanha acreditam que a crise vai durar mais de um ano. Estes são os que mais acreditam neste prazo.

## Em que medida acredita que o preço de venda das casas será afectado no seu país?

Temperatura dos agentes em relação aos preços de venda durante a crise do Covid19



**50.5%**

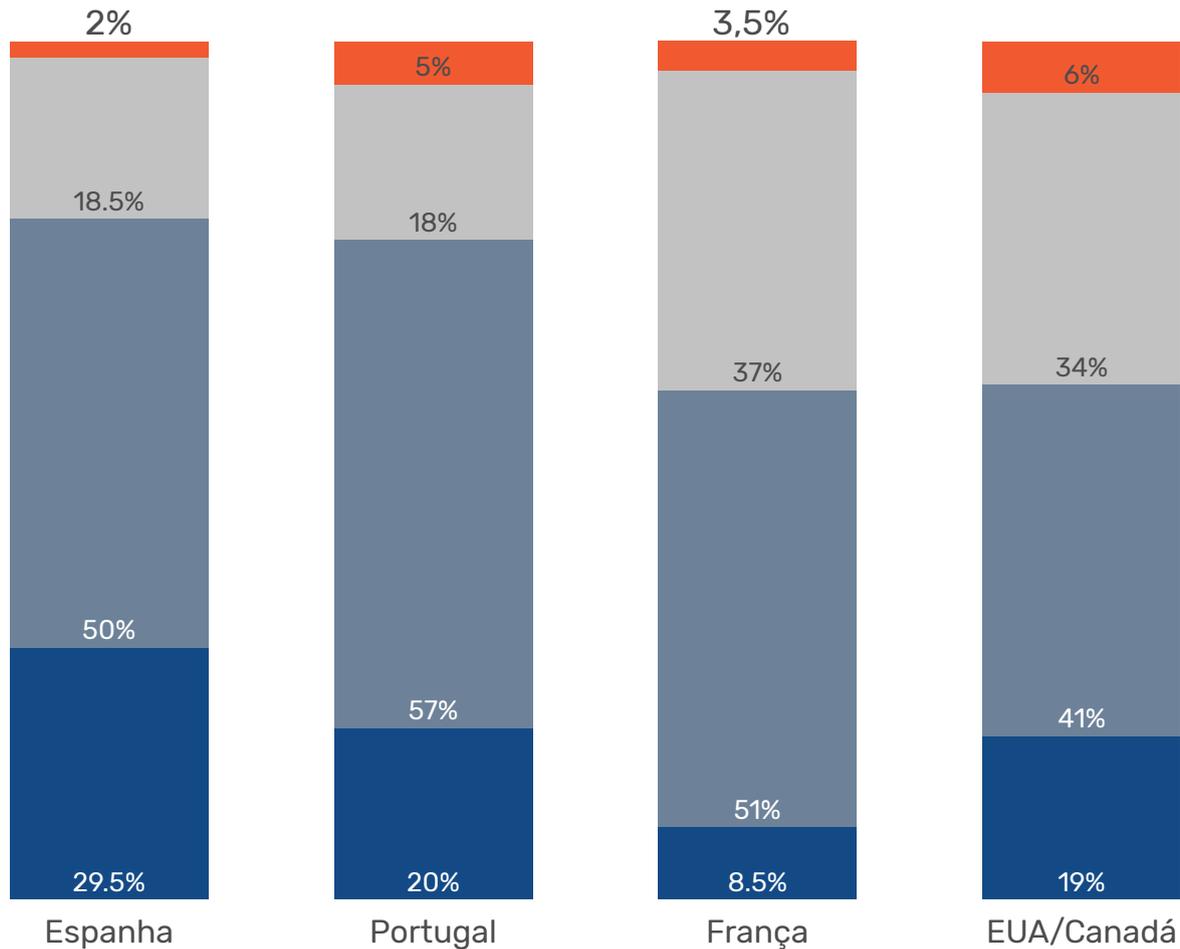
dos agentes internacionais defende que o preço de venda das propriedades vai descer ligeiramente.



**26.5%**

acredita que não haverá mudanças ou aumento do preço de venda dos imóveis.

## Em que medida acredita que o preço de venda das casas será afectado no seu país?



● O preço vai descer  
 ● Vai descer ligeiramente  
 ● Não haverá mudanças  
 ● Vai aumentar



### 29.5%

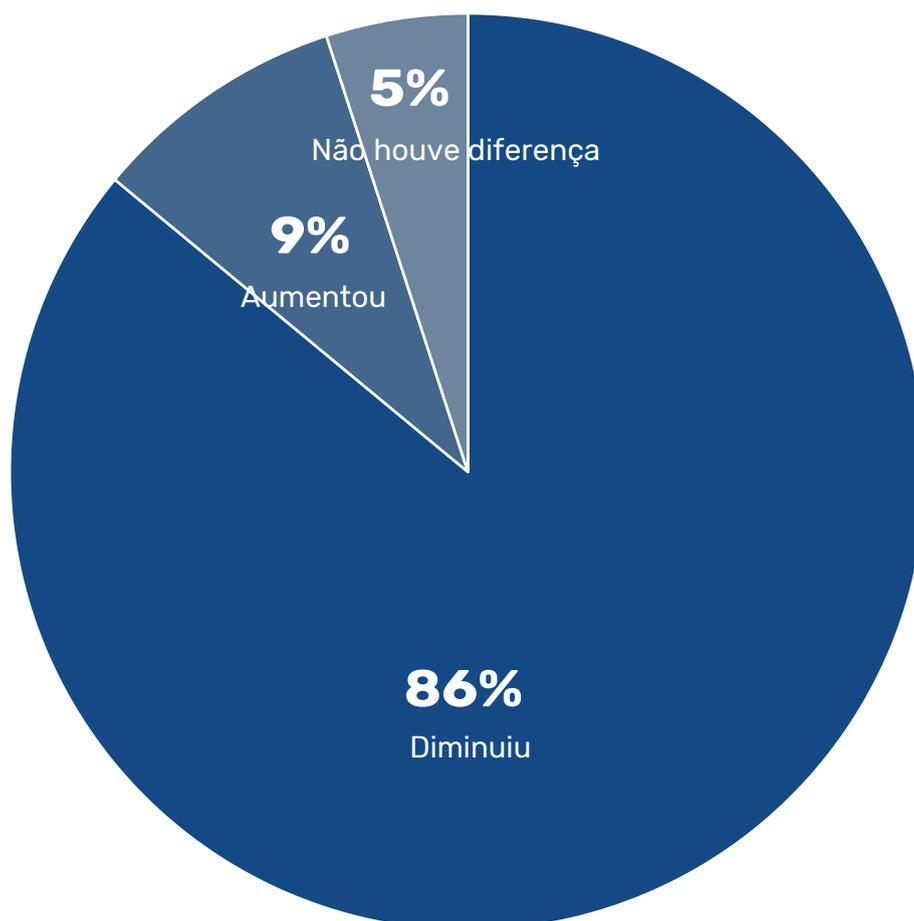
dos agentes em Espanha acredita que o preço vai descer. Os espanhóis são os que demonstram maior convicção em relação à descida de preço.



### 37%

dos agentes em França estão confiantes de que o preço dos imóveis não sofrerá mudanças. Estes são os mais confiantes em relação à manutenção dos preços.

O Coronavírus teve impacto no número de leads que você recebe e nas vendas?



**86%**

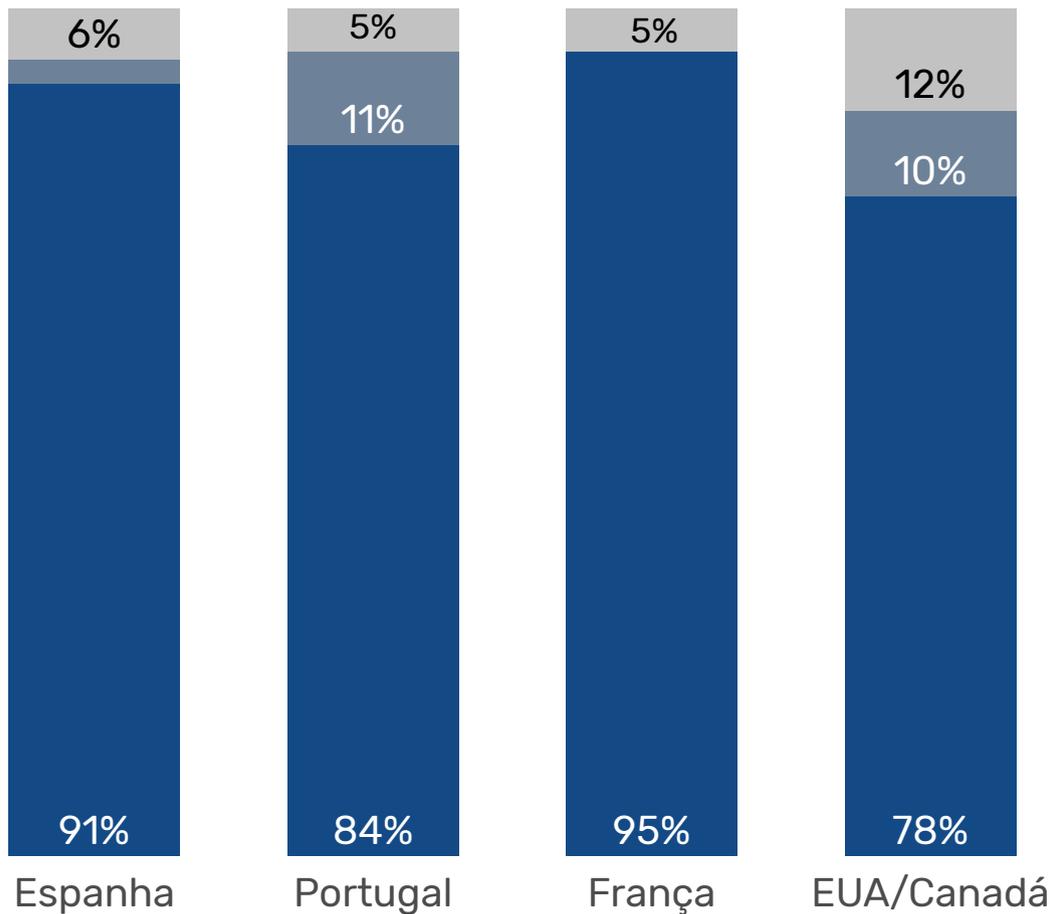
dos agentes internacionais verificou uma diminuição de leads e vendas



**14%**

dos agentes refere que não houve alteração ou aumento no número de leads e vendas.

## O Coronavírus teve impacto no número de leads que você recebe e nas vendas?



● Diminuiu ● Aumentou ● Não houve diferença



**95%**

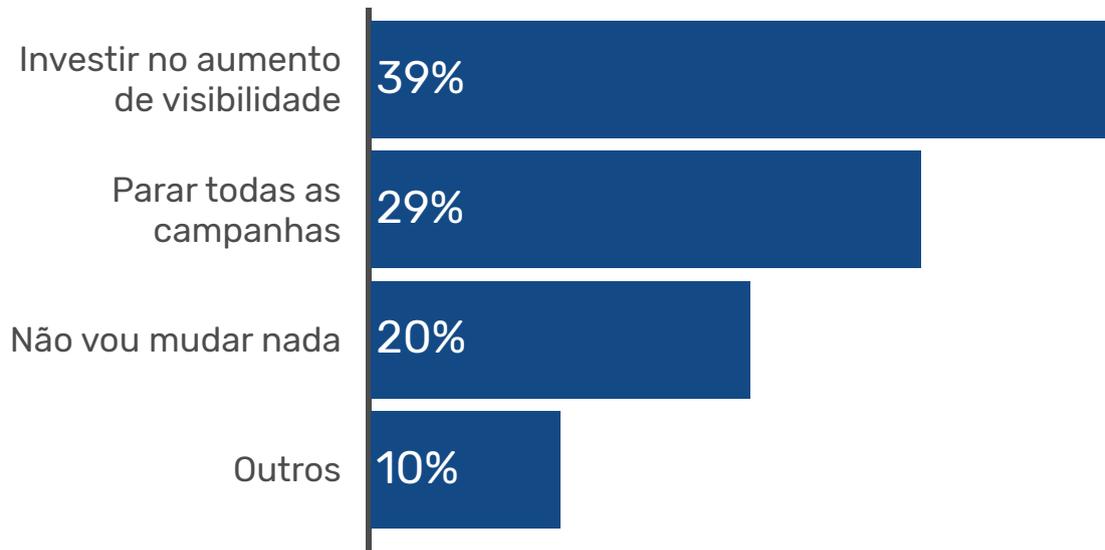
dos agentes em França notaram uma diminuição no número de leads e vendas. Estes foram os que sentira maior diminuição.



**10%**

dos agentes em Portugal e nos EUA & Canada notam um aumento do número de vendas e leads.

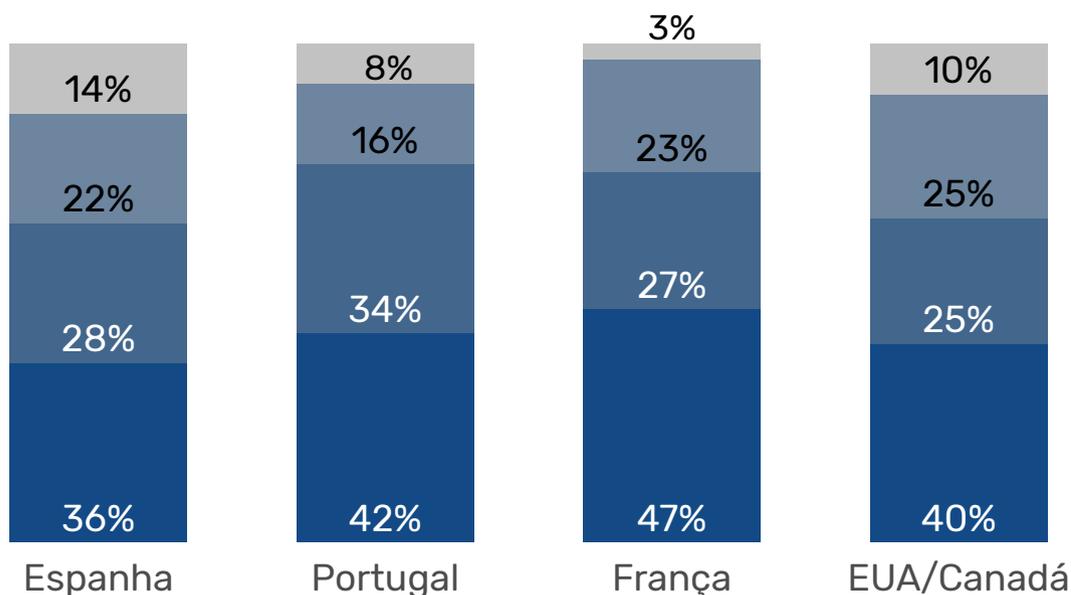
## Que estratégia(s) de marketing os agentes utilizarão neste período de pandemia?



**39%**  
**dos agentes internacionais continuam a investir em Marketing.**

Ao analisarmos a totalidade das respostas dos agentes imobiliários, verificámos que a maioria ou vai investir mais em Marketing ou parar todas as campanhas. Apenas 20% não fará alterações nas suas estratégias e budget de marketing durante a crise.

## Que estratégia(s) de marketing os agentes utilizarão neste período de pandemia? (por países)



● Investir para aumentar visibilidade

● Parar todas as atividades de marketing ● Não farei qualquer alteração

● Outro



### 36-47%

dos agentes internacionais referem que vão continuar a investir em atividades de marketing.



### 25-34%

dos agentes internacionais referem que vão parar todas as atividades de marketing.

Em cada país, a quantidade de agentes que indicam que investirão em marketing é maior do que os agentes que afirmam que interromperão todo o tipo de marketing. Os resultados são bastante díspares entre os que referem que vão investir MAIS e os que vão parar todas as atividades de marketing.

## Quais as ferramentas de marketing que utiliza habitualmente?

**71%**

Redes sociais

**55%**

Publicação de anúncios ao nível internacional

**30%**

Assinatura eletrónica de contratos.

**25%**

Ferramenta de marketing de e-mail em massa

**21%**

Video conferência

**8%**

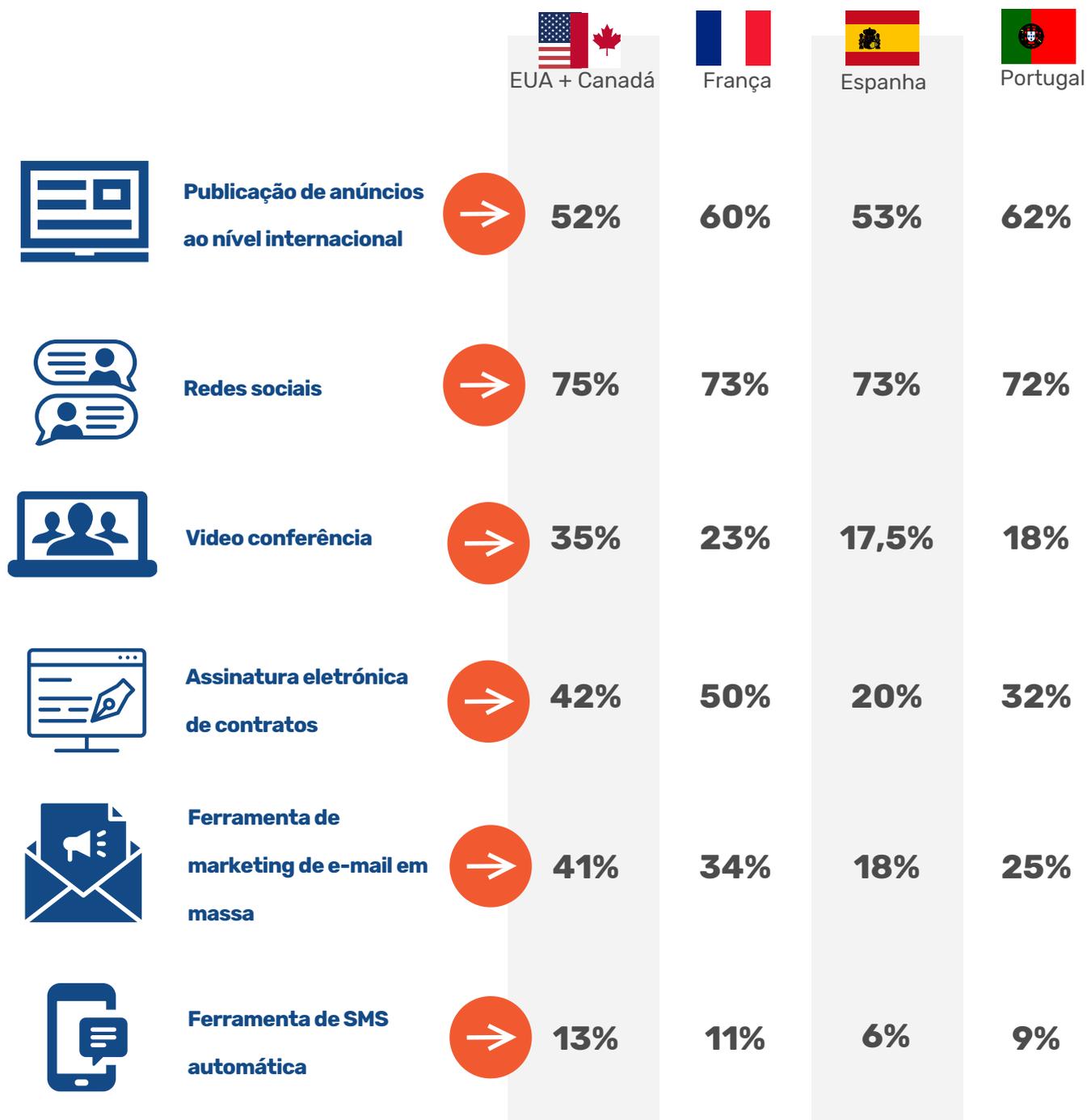
Ferramenta de SMS automática

**12%**

Outro

O online continua a ser basilar na estratégia de marketing do sector imobiliário. As escolhas preferidas dos agentes durante a atual pandemia recaem sobretudo nas redes sociais e a publicação de anúncios ao nível internacional de forma a garantir uma maior visibilidade.

## Quais as ferramentas de marketing que utiliza habitualmente?



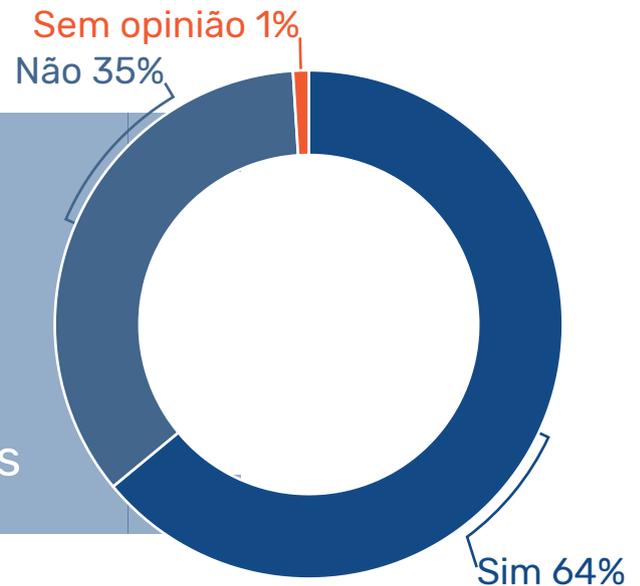
Todos os países baseiam a sua estratégia atual de marketing na publicação de anúncios em portais internacionais e nas redes sociais. Espera-se que esta tendência se mantenha após a Pandemia atual.

## Agora é um bom momento para comprar imóveis?



# 64%

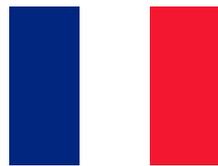
dos agentes acreditam  
que estamos num  
mercado de compradores



EUA + Canadá

# 73%

dos agentes  
diz que sim



França

# 64%

dos agentes  
diz que sim



Espanha

# 63%

dos agentes  
diz que sim



Portugal

# 61%

dos agentes  
diz que sim

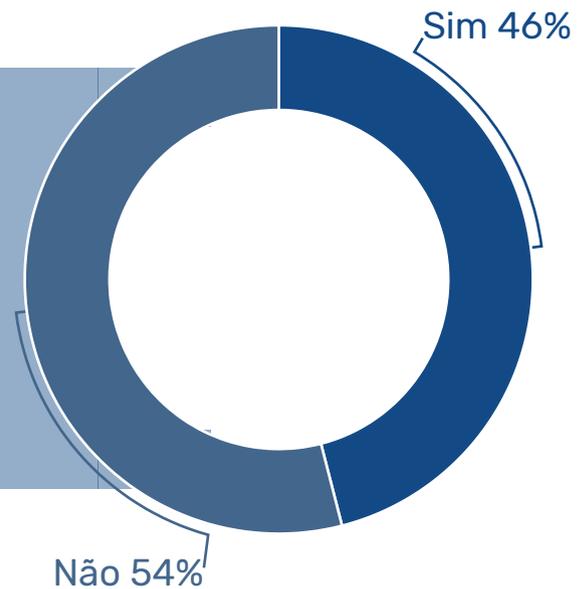
Em todos os países pesquisados, pelo menos 61% dos agentes em cada país acreditam agora é a hora de comprar imóveis.

## Agora é um bom momento para vender imóveis?



# 46%

dos agentes acredita que agora é um bom momento para vender propriedades.



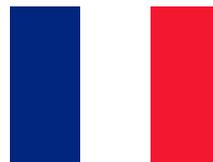
Portugal

**54%**  
dos agentes  
diz que sim



EUA + Canadá

**50%**  
dos agentes  
diz que sim



França

**46%**  
dos agentes  
diz que sim



Espanha

**38%**  
dos agentes  
diz que sim

Os agentes em Espanha e França são os que mais acreditam que atualmente não estamos perante um bom momento para vender imóveis. Em Portugal, a maioria dos agentes referem que agora é um momento bom para vender. Já nos EUA / Canadá, as opiniões dividem-se.

# Principais conclusões

O que dizem os agentes imobiliários internacionais sobre os efeitos da pandemia de coronavírus...

Todos os agentes foram afetados pela pandemia de Coronavírus, mas na ListGlobally, estamos a efetuar um esforço suplementar no sentido de apoiar os profissionais do sector, ajudando-os a partilhar experiências e boas práticas. Por isso, gostaríamos de dizer obrigado por participar no nosso inquérito e neste esforço conjunto.

Este estudo comprova que existem alguns pontos em comum:



## Internacional

- Diminuição da atividade de compra
- Espera-se uma queda nos preços dos imóveis
- O marketing online é predominante



## Por país

- Diminuição dos lucros dos profissionais
- A Pandemia durará pelo menos 9 meses.
- Estamos perante um mercado para compradores.

Permitimos aos profissionais imobiliários destacarem-se no meio da multidão ao dando-lhes uma visibilidade internacional. Ligamos os agentes com +216 M de compradores potenciais em todo o mundo, e colocamos ao seu dispor várias opções para melhorar a performance dos seus anúncios e perfil de agente.

Todo o conteúdo dos seus anúncios é automaticamente traduzido e visualizado em +16 línguas na rede de portais da ListGlobally.

**Seja um especialista em imobiliário internacional!**

