

Explore o admirável mundo dos portais de classificados de imóveis

A internet mudou completamente o comportamento dos compradores de imóveis. Se no passado, as fontes de informação eram os classificados nos jornais e a conhecida peregrinação por bairros e procura de placas de "venda", agora bastam poucos cliques para que o interessado faça uma seleção de imóveis e entre em contato com os vendedores via chat online para iniciar a negociação. Portanto, nada mais básico para corretores e imobiliárias do que se estabelecer também no mundo virtual. Nesse contexto, além de manter um site exclusivo, com fotos, vídeos e outras informações atraentes para o consumidor, outra estratégia indicada é investir em anúncios em portais de classificados de imóveis, que concentram um grande tráfego de potenciais clientes, além de ampliar o número de links para o site da corretora/imobiliária. Esses sites oferecem opção de cadastro de fotos, localização via Google Maps, link para site do vendedor e informações gerais de contato, entre outros recursos, otimizando a negociação. Conheça, a seguir, particularidades de alguns desses portais: OLX (www.olx.com.br): Presente em mais de 96 países, a OLX foi fundada em março de 2006 e investe fortemente em campanhas na TV e internet. Entre as funcionalidades do site estão criar anúncios com imagens e vídeos, integrá-lo com redes sociais e acessar o site a partir do celular; VilleBusca (www.villebusca.com.br): Desenvolvido pela Villevox Comunicação e Marketing Online, é um portal de busca de anúncios de imóveis e veículos em todo o Brasil. Entre os recursos multimídia dos anúncios estão inserção de fotos, vídeos do Youtube e integração com o Google Maps, além de outros detalhes para auxiliar o internauta interessado. Imobox (www.imobox.com.br): Com ofertas em todo o Brasil, o Imobox além de gerar oportunidades de compra, venda, locação e imóveis de temporada, traz notícias especializadas sobre casa e serviços, além de informações sobre o mercado e flutuação dos preços de imóveis em diversas regiões do país; Webcasas (www.webcasas.com.br): Empresa do Grupo Santander, o WebCasas foi criado em 2009, com o intuito de atender a crescente demanda de procura de imóveis para compra, venda e aluguel através da internet. O site também coloca à disposição de seus usuários notícias sobre o setor imobiliário e dicas de decoração e design; Fisgo (www.fisgo.com.br): Além de publicar anúncios, o Fisgo é um mecanismo de busca que agrega conteúdo de diversos sites relacionados a imóveis e veículos. Seu objetivo é capturar as informações, classificá-las e apresentá-las de forma clara e rápida aos internautas; Trovit (www.trovit.com.br): Com perfil diferenciado dos demais sites, o Trovit funciona como motor de busca de anúncios e classificados de imóveis, empregos, produtos e veículos, sendo uma grande fonte de tráfego qualificado. Os usuários vêm em um trecho do anúncio no Trovit e se, eles estão interessados, são redirecionados para o site do anunciante. Para aproveitar ao máximo o potencial de anúncios em sites de classificados, também vale estar atento a alguns aspectos. Por exemplo, não tente imitar o estilo e linguagem dos classificados de jornais impressos. Lembre-se que, na Internet, não é necessário pagar por centímetros de anúncio. Outras dicas são caprichar nas fotos para que o cliente tenha uma noção real do imóvel, colocar o máximo possível de informações sobre o imóvel, e assegurando informar pelo menos a localização aproximada. Informar o preço do imóvel também é muito importante. Não se intimide se a oferta for "muito cara", pois há público interessado para todas as faixas de preços. E, entretanto, vai continuar excluído desse admirável mundo de oportunidades para vender seus imóveis?

Sobre o Autor

Autora: Gabriely Sant'Ana

Source: <http://www.artigopt.com>