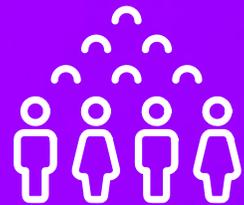
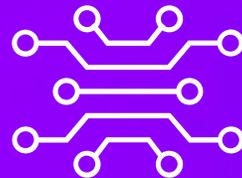


Apresentação Novos Modelos de Negócios

**Pra conversar com clientes  
temos 3 PILARES:**



**Pessoas**



**Tecnologia**



**Inovação**



**Pessoas**

**Pessoas são fios condutores  
para seu propósito chegar  
ao cliente.**



**Tecnologia**

**Tecnologia serve para levar seu  
propósito para mais pessoas .**



**Inovação**

**Inovação trabalha como  
facilitador para seu propósito  
chegar ao seu cliente.**

**Vivemos a nova ERA.**

**EXPERIÊNCIA, RELAÇÕES E ALGORITMOS.**

A MAIOR RIQUEZA  
DO NOSSO PROCESSO

“ DADOS  
SÃO O NOVO  
PETRÓLEO.”

*Clive Humby*



**Consumidor está  
no centro de tudo.**

**Ele Busca experiência, valor agregado  
e principalmente conveniência.**

**Novos modelos de  
negócio são criados  
para gerar Conveniência.**

## Como mercado funcionava



## Hoje temos



# FSBO

(For sale by Owner)

São empresas que cobram um valor fixo, que pode ser pago de forma adiantada ou após à venda, e prestam serviços de fotos profissionais, divulgação do imóvel, agendamento de visitas.

# No. 1 at selling houses, for two years running<sup>†</sup>

Over **73,073** reviews. Rated "Excellent".

## Our Cookies

Just so you know, we use cookies to enhance your online experience by personalising the content and ads we show you. To avoid affecting your browsing experience, simply click accept to keep your cookies enabled. See our [Privacy policy](#) for more information.

[Accept cookies](#)[Manage my settings](#)

A primeira imobiliária sem comissão.

# A nova solução para vender ou alugar seu imóvel rápido

ANUNCIE GRÁTIS

Proprietário, anuncie grátis nos maiores portais por 6 meses e personalize com pacotes de destaque.



# Disruptivos

Tratam-se de imobiliárias super digitalizadas que fornecem ferramentas para eliminar tarefas repetitivas dos corretores e aumentar a geração e retenção de leads.

# Find your place.

Buy

Rent

City, Neighborhood, Address, School, ZIP, Agent, MLS #



Compass Exclusives

# IBUYER

Empresas como Opendoor e OfferPad dominam esse seguimento. Elas compram imóveis de proprietários que querem vender de forma rápida, sem dor de cabeça e por um valor próximo ao de mercado e posteriormente realizam a revenda com uma margem de lucro após a reforma dos imóveis.

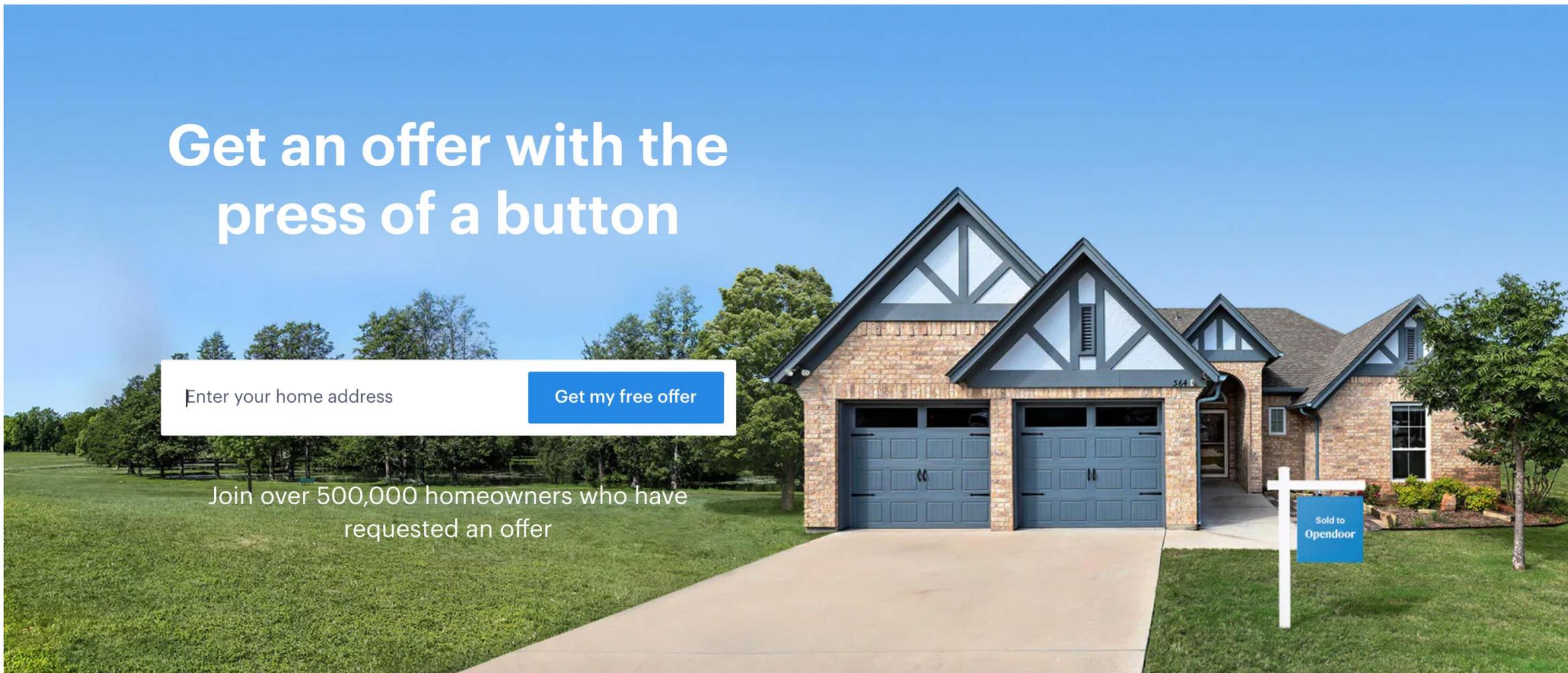
# Get an offer with the press of a button

Enter your home address

Get my free offer

Join over 500,000 homeowners who have  
requested an offer

Sold to  
Opendoor



O maior portal vertical dos USA, vendo essa tendência e sabendo de sua relevância na jornada de compra entrou na briga IBuyer:

[Buy](#) [Rent](#) [Sell](#) [Home Loans](#) [Agent finder](#)



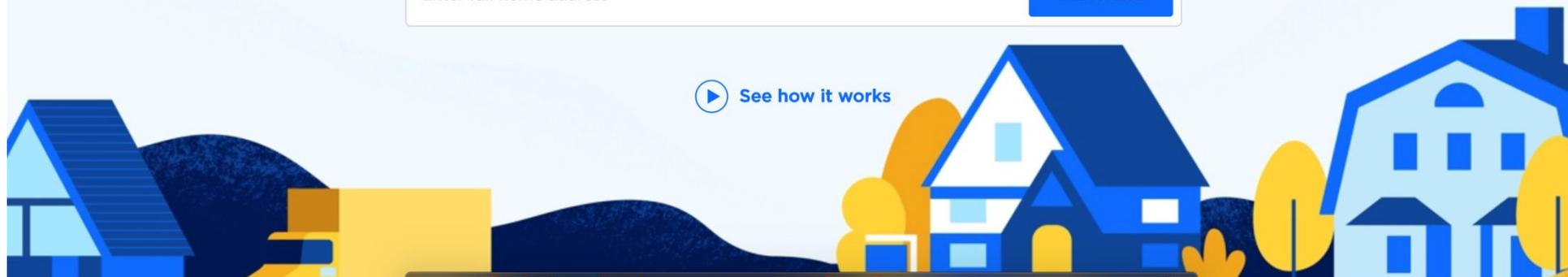
[Manage rentals](#) [Advertise](#) [Sign in or Join](#) [Help](#)

# Selling your home just got a lot less complicated.

Get a no-obligation offer directly from Zillow — no staging, no hidden fees, no surprises.

[Get started](#)

[▶ See how it works](#)



# Números do Modelo **IBUYER** nos USA:

Todas as empresas queimam  
caixa operacional em excesso.

- **Market Share** – 0,5% das vendas
- **8,7 Bilhões de dólares**  
em casas compradas.
- **4 cidades** representam  
47% de todo mercado.
- **Mercado de nicho!**  
São 50% dos negócios no valor  
entre 200 a 300 mil dólares.
- **Nada acima de  
700 mil dólares!**

# Variações de IBUYER

Não há necessidade de capital para comprar as casas. Fazem o trabalho para Investidores.

E não há necessidade de revenda da casa. Business de gerenciamento de unidades.

# Get an instant offer on your home

Sell your home to Kodit.io – avoid the uncertainty, fees, and months of open house circus. Get an offer on your apartment now!

[Get your offer today](#)



# Tendência clara de mercado.

## IBuyer Híbrido

Empresa compra a casa para o cliente em nome da empresa, alugando a casa para o próprio cliente. Um percentual da locação vai para um fundo de rentabilidade.

**Esse valor é dado como entrada na casa após um período.**

 **New Option** 

Accelerate homeownership with a cash offer  
+ buy your home earlier. [learn more](#)

 **ZeroDown** S.F. Bay Area 

[How it Works](#)

[Customer Stories](#)

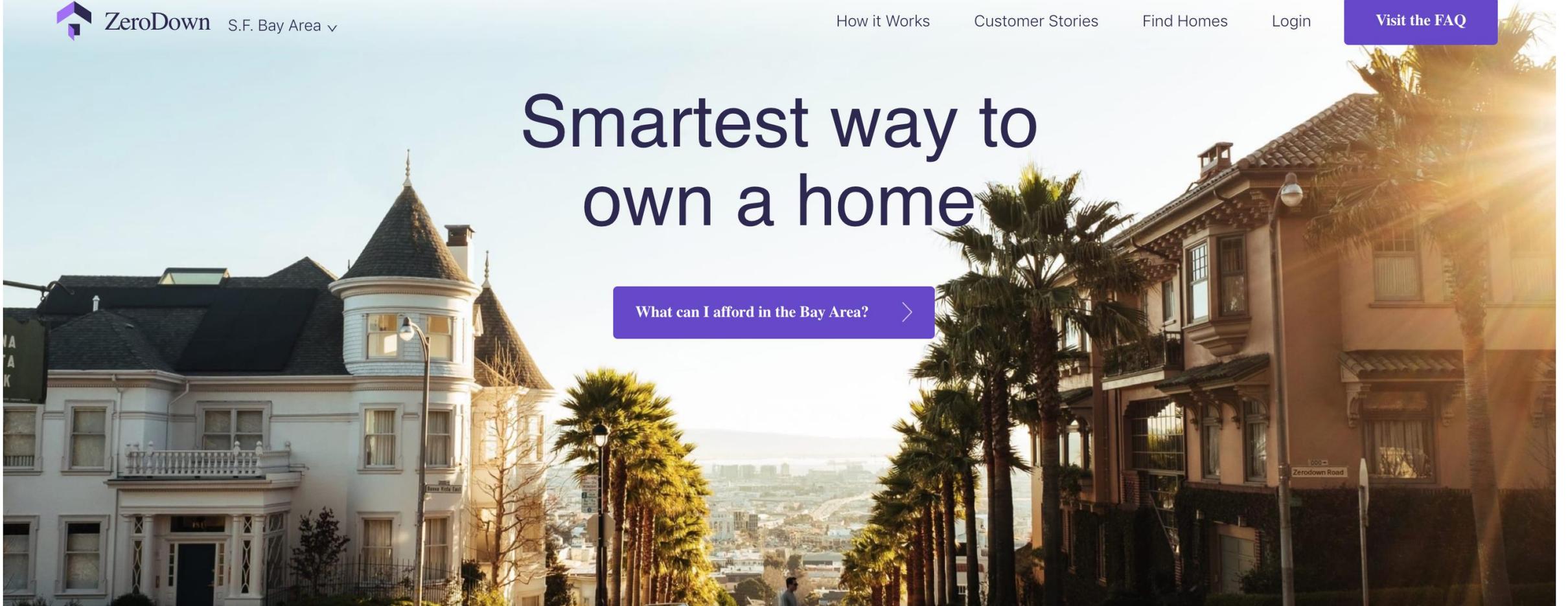
[Find Homes](#)

[Login](#)

[Visit the FAQ](#)

# Smartest way to own a home

What can I afford in the Bay Area? 



# Respostas ao modelo **IBUYER**

Você escolhe sua nova casa e a Empresa compra ela enquanto tenta vender a sua antiga por um valor de mercado mais justo.

**Após isso o valor de diferença das casas é atrelado ao financiamento com eles.**

Start closing in 14 days with Ribbon.

[Log in](#) | [Get Started](#)

ribbon

[Agents](#)

[Buyers](#)

[Lenders](#)

# Close 3x faster with Ribbon

[Get Started](#)



**O financiamento atrelado**

**A empresa de venda é o atributo claro  
de diferenciação na nova realidade  
do mercado imobiliário.**

# MORADIA POR ASSINATURA

A Housi é a primeira plataforma que oferece o serviço de moradia por assinatura. Dentre as soluções mais promissoras do tema “Living as a service”, a proposta é uma moradia sem burocracia, com liberdade de ir e vir e flexível ao seu momento de vida.

# A TENDÊNCIA DITA O FUTURO: FLEXIBILIDADE



80%

DOS NOVOS CONSUMIDORES (25 E 39 ANOS), PREFEREM **ALUGAR IMÓVEIS** AO INVÉS DE COMPRÁ-LOS

Fonte: Today

40%

ENTRE 35 E 49 ANOS ESCOLHEM A **LOCAÇÃO DE IMÓVEIS**

Fonte: Datazap

41%

DOS NASCIDOS ENTRE 1980 E 1995 PRETENDEM **DEIXAR O TRABALHO EM QUE ESTÃO** APÓS DOIS ANOS, O QUE TENDE A LEVÁ-LOS A MUDAR TAMBÉM O LOCAL ONDE MORAM

Fonte: Estadão

# A Housi possui um modelo de negócios que contempla os seguintes produtos e serviços:

## PRÉDIOS PRÓPRIOS



- HOUSI Decor
- HOUSI Gestão
- HOUSI Pay
- HOUSI Assessoria Predial

## INCORPORADORES



- HOUSI Desenvolvimento
- Solução end-to-end para o cliente do Incorporador
- HOUSI Assessoria Predial
- HOUSI Coordenação de vendas

## PROPRIETÁRIO INVESTIDOR

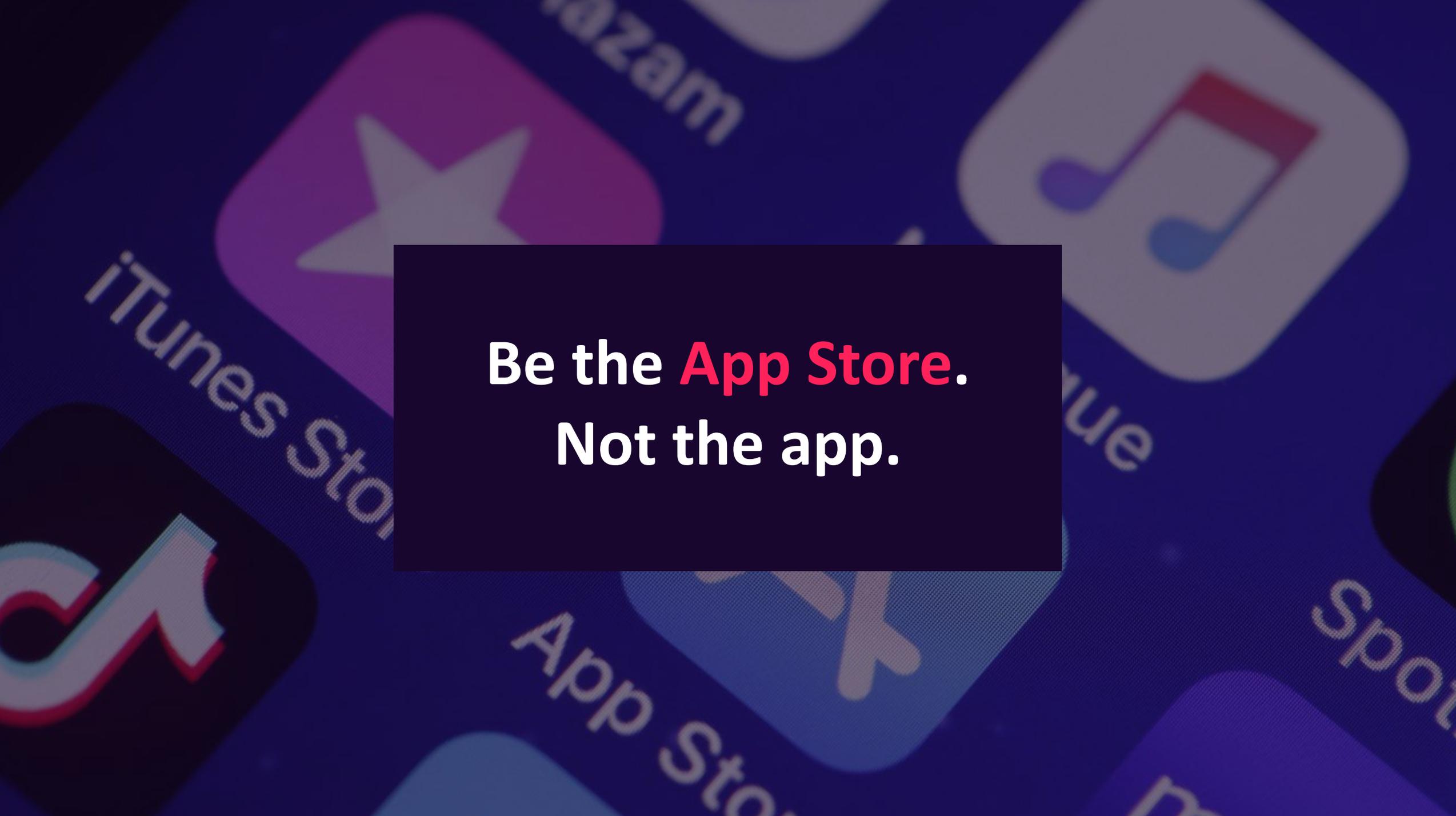


- HOUSI Decor
- HOUSI Gestão
- HOUSI Pay

## MORADOR



- Moradia por assinatura
- HOUSI Club
- HOUSI Membership
- Parceiros HOUSI (SVA)



Be the **App Store**.  
Not the app.

# Obrigado

**Claudio Hermolin**

Presidente ADEMI -RJ



**@claudiohermolin**