



Smart Homes:
Tecnologia para facilitar o
dia a dia!

12.Nov25



A ADOPÇÃO DA TECNOLOGIA....



EM POUcos ANOS, A TECNOLOGIA FACILMENTE TORNA-SE UM ALIADO DO CONSUMIDOR

MBWAY



Utilizadores

2015 – 70 K

2025 – 6 M

STREAMING

(Netflix, Primevideo, Disney+..)

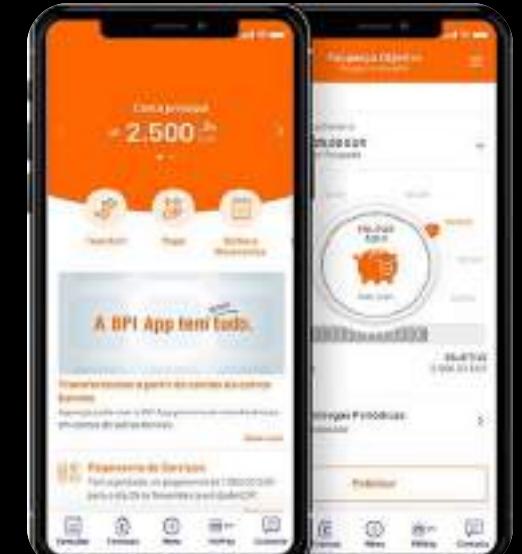


Penetração

2021 – 24%

2025 – 42%

MOBILE BANKING



Penetração

2020 – 21%

2024 – 54%

TORNA-SE UMA EXIGÊNCIA QUE PASSA A FAZER PARTE DO DIA A DIA DAS PESSOAS...

REDES SOCIAIS



Penetração

2016 – 29%

2025 – 65%

SMARTPHONES



Penetração

2017 – 58%

2025 – 85%

LARES C/ INTERNET



Penetração

2015 – 70%

2024 – 91%

E ACONTECE PORQUE A TECNOLOGIA É SIMPLES, TRAZ CONVENIÊNCIA, CONFORTO, SEGURANÇA...



NA ADOPÇÃO DAS SMART HOME, OS ACELERADORES PARA O CONSUMIDOR SÃO OS MESMOS



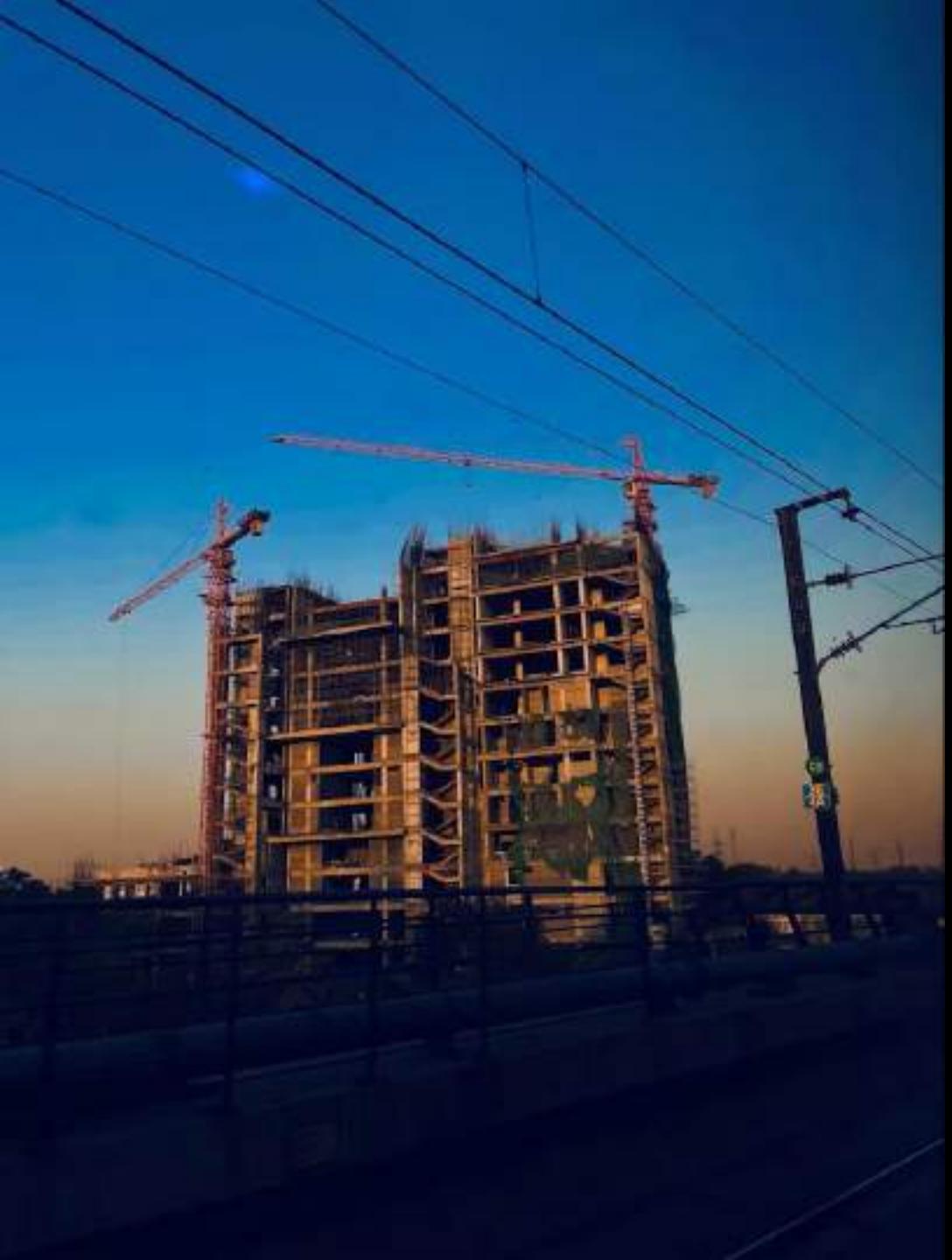
USABILIDADE SIMPLES

CONFORTO

CONVENIÊNCIA

RELEVÂNCIA

E AUTONOMIA



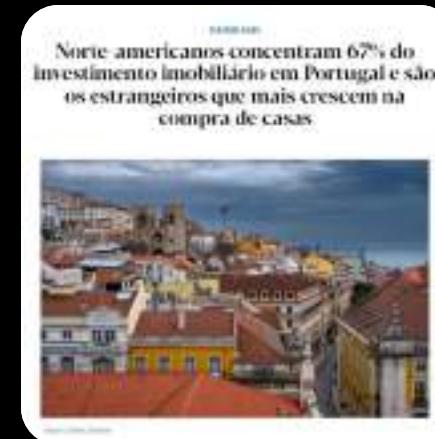
DO LADO DA PROMOÇÃO IMOBILIÁRIA, INCLUIR TECNOLOGIA É CADA VEZ MAIS UM MUST HAVE...

1

PORQUE AS TENDÊNCIAS DO SETOR ASSIM O EXIGEM



Eficiência Energética &
Sustentabilidade
estão na ordem do dia

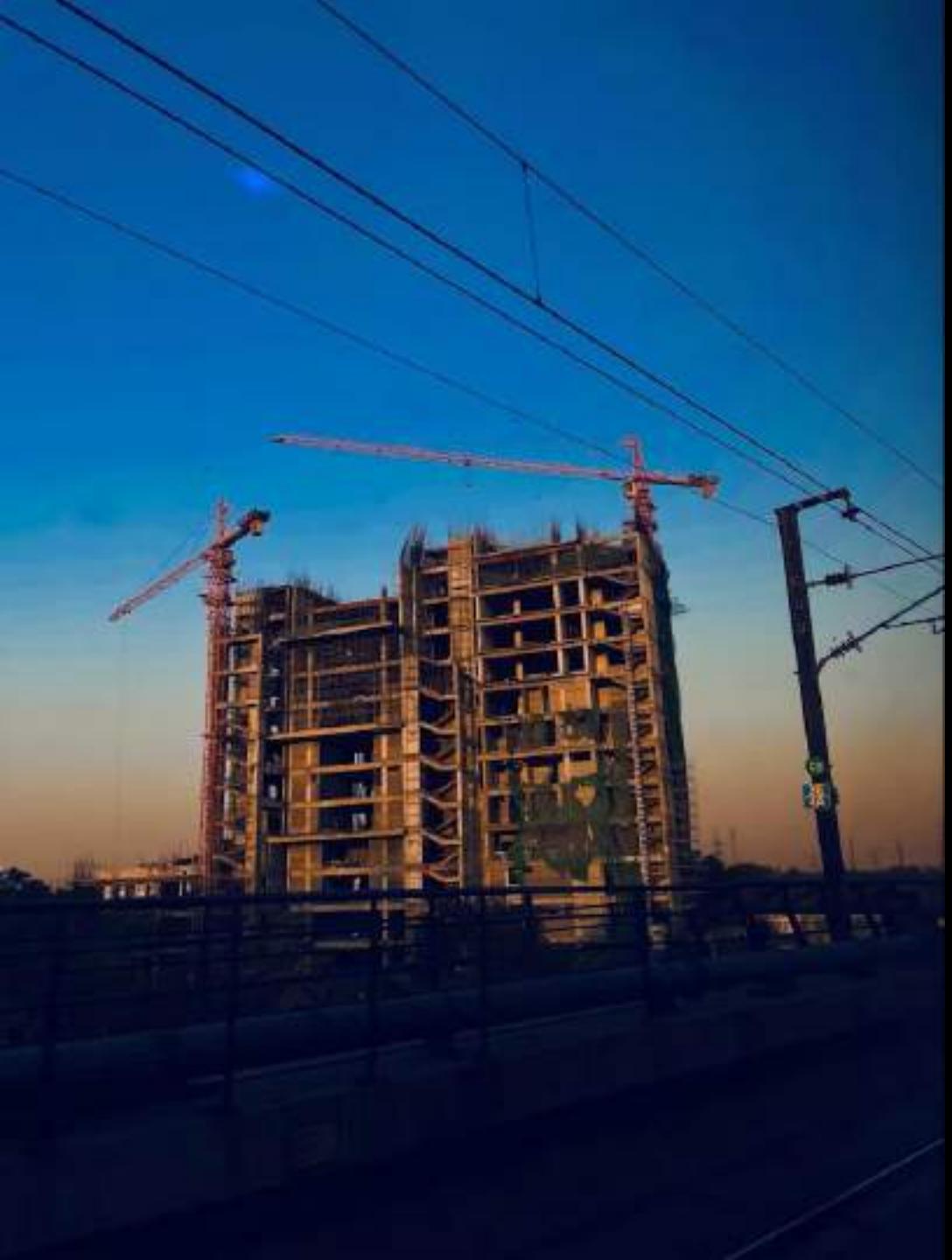


BRUNO GOMES
Norte-americanos concentram 67% do
investimento imobiliário em Portugal e são
os estrangeiros que mais crescem na
compra de casas



Há procura por
variáveis de
diferenciação no
produto imobiliário

Portugal é cada vez
mais procurado por
estrangeiros onde as
Smart Homes são uma
realidade

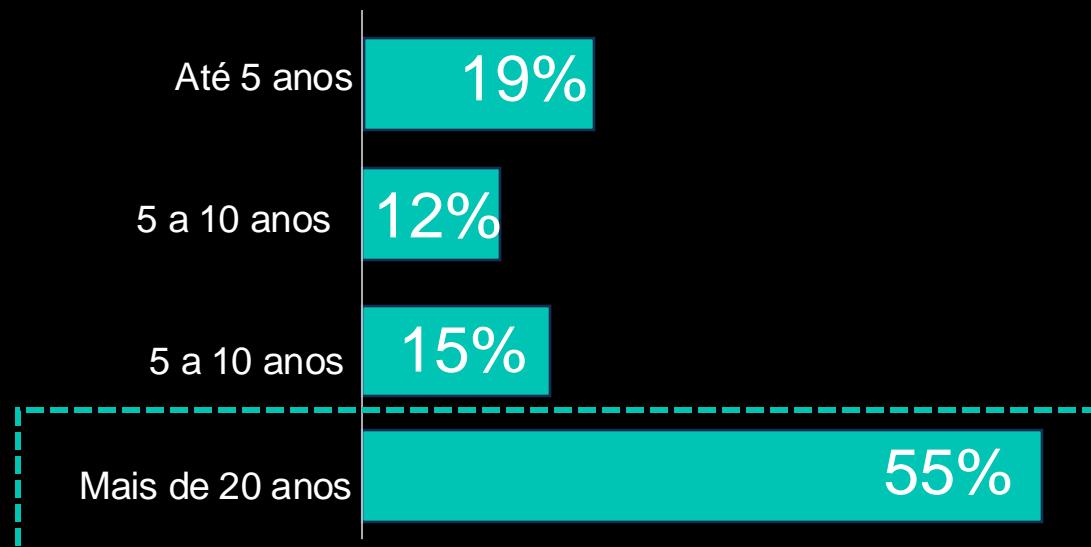


DO LADO DA PROMOÇÃO IMOBILIÁRIA, INCLUIR
TECNOLOGIA É CADA VEZ MAIS UM MUST HAVE...

2

PORQUE SE ESTÁ A CONSTRUIR AGORA, AS CASAS DO
AMANHÃ

Tempo de vivência numa habitação



PARA O PROMOTOR, A OPÇÃO PELA INCLUSÃO DAS SMART HOMES INTRODUZ OUTRAS VARIÁVEIS



VALORIZAÇÃO DO IMÓVEL

ESFORÇO DE ADAPTAÇÃO

INVESTIMENTO

PÓS-VENDA

A NOS SMART HOME RESPONDE ÀS PREOCUPAÇÕES DE PROMOTOR
E DO CLIENTE...



AO ATIVO IMOBILIÁRIO DE REFERÊNCIA



ADICIONAMOS TECNOLOGIA



ASSENTE NUMA ABORDAGEM DE PARCERIA COM OS
PROMOTORES



- #1 Solução *state-of-the-art*
NOS Smart Home
- #2 Compromisso de longo prazo
com Promotor e Cliente final
- #3 Complemento ao marketing do
Promotor na jornada comercial

SOLUÇÃO SEM FIOS, COM AS FUNCIONALIDADES RELEVANTES DE GESTÃO DA CASA, NOS INTEGRADAS NUMA ÚNICA APP



USABILIDADE SIMPLES E INTUITIVA PARA CHEGAR A TODAS AS FAIXAS ETÁRIAS

ALL IN ONE: INTEGRA TODAS FUNCIONALIDADES



NA APP

Integra com Assistentes de Voz



OS CLIENTES SMART HOME SÃO ACOMPANHADOS DESDE MOMENTO INICIAL COM UMA EQUIPA DEDICADA



ONBOARDING



Painel Boas Vindas:
PT e ING



Kit Boas Vindas



Equipa “Concierge”

PROMOVEMOS AUTONOMIA E TRANQUILIDADE PARA O UTILIZADOR

AO LONGO DA JORNADA



SUPORTE E MANUTENÇÃO

Rede de lojas de apoio nacional



Monitorização remota e envio do técnico a casa se justificar

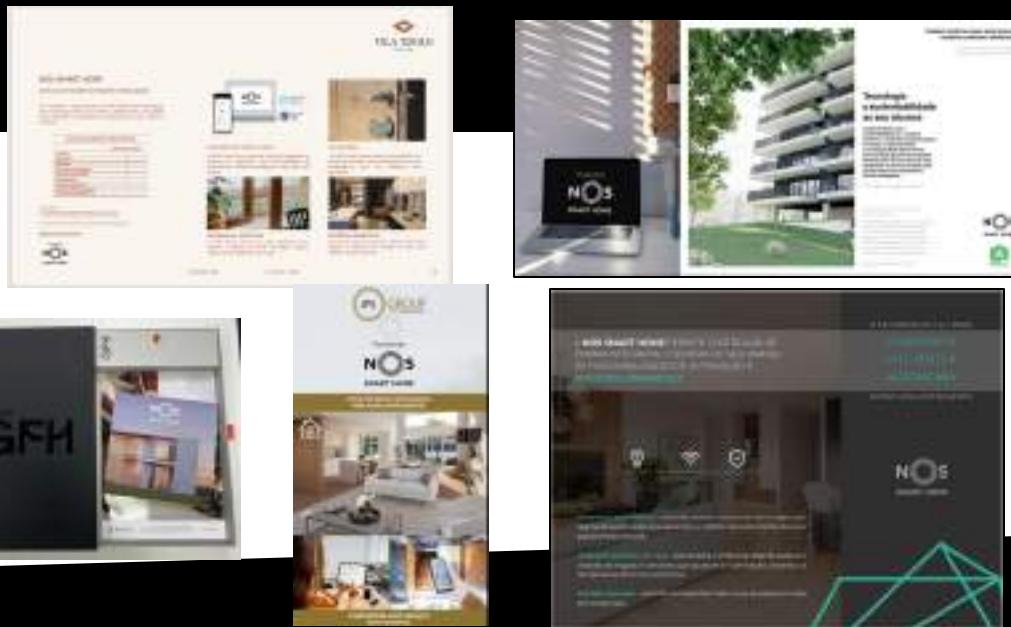


APOIAMOS O PROMOTOR NA COMUNICAÇÃO DO VETOR TECNOLOGIA NO PROJETO NOS



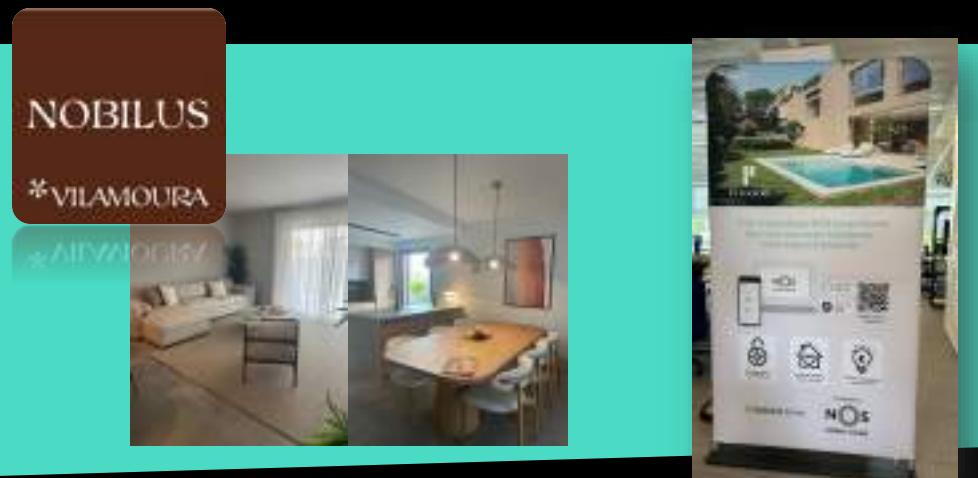
DIVULGAÇÃO

Entrega de **conteúdos para site, brochura, redes sociais ou eventos** associados ao empreendimento realçando o valor da casa inteligente



FORMAÇÃO EQUIPA DE VENDAS

Suporte na formação às equipas de vendas sobre incorporação da smart home no **pitch comercial**, bem como instalação, preparação e marketing do **andar modelo**







A photograph of a modern, two-story house with a grey stone facade and large glass windows. The windows are illuminated from within, showing a warm interior. The house is set against a backdrop of a clear sky and some greenery.

Obrigado!