



## **Com novo e-commerce RNI conquista 3,6 milhões de vendas no primeiro trimestre**

*Com foco na expansão nacional plataforma permite aos clientes uma jornada de compra de imóveis completamente online desde o tour pelo decorado até o financiamento*

Com a missão de desenvolver empreendimentos imobiliários de qualidade em todo o Brasil, transformando e desenvolvendo as regiões onde atua, a construtora e incorporadora RNI, empresa do grupo Rodobens, completa 30 anos de atuação no mercado brasileiro e dá um importante passo em sua estratégia de negócios e expansão nacional por meio da digitalização, e inaugura no início do próximo mês a sua plataforma de e-commerce, que promete transformar o mercado imobiliário. A ferramenta desenvolvida em parceria com a empresa Accurate, com investimento de aproximadamente R\$ 1 milhão, permite ao potencial cliente realizar a jornada de compra do novo imóvel de forma completamente virtual, e atende à crescente demanda do novo perfil de consumidores adeptos das compras online.

“O sucesso tem sido tão grande que, a nova e-commerce gerou mais de 3,6 milhões em vendas no 1º trimestre de 2021. A ferramenta de vendas online que será lançada oficialmente este mês, já aumentou em 45% o número de visitas na página da empresa. Vale lembrar que esses números foram conquistados apenas em período experimental, sem a etapa da conclusão do financiamento que será ativada agora”, comemora Carlos Bianconi, CEO da RNI.

Na plataforma [www.rni.com.br](http://www.rni.com.br) é possível acessar de forma prática e rápida, além de 100% digital, todas as informações do empreendimento que deseja conhecer. Desde o acesso a planta, passando pela consulta e simulação de compra e crédito, até a aprovação do financiamento e fechamento de contrato, na nova ferramenta da RNI todas essas etapas podem ser feitas de forma online. Além disso, é possível fazer um tour virtual pelas unidades, incluindo a utilização de óculos de realidade virtual como mais um atrativo interativo. “A RNI é uma das primeiras do Brasil a fazer a jornada de comercialização e conclusão de compra do imóvel totalmente remota. Nosso intuito é facilitar o processo de compra e valorizar os nossos colaboradores, principalmente nesse momento desafiador, por conta do isolamento social”, explica Bianconi.

### **Compromisso com a geração e proteção de empregos**

Aliado à sua sólida estratégia de expansão em território nacional, principalmente nos interiores do Brasil, um dos compromissos da RNI, é o do desenvolvimento sustentável aliado à proteção e geração de empregos. “Um dos nossos principais valores é a preservação e cuidado com o capital humano, o trabalhador, independente da área e que tem nos ajudar a ser a referência que somos hoje. “O novo e-commerce da RNI tem como objetivo ser uma ferramenta facilitadora para o corretor. Por meio dela, os especialistas da incorporadora poderão dar maior suporte ao cliente, além de oferecer informações rápidas a um clique”, lembra o diretor de marketing, vendas e novos



negócios da RNI, Henrique Cerqueira, que estima aumento de 40% na contratação de corretores por conta do novo e-commerce.

“Todos os profissionais de vendas da RNI possuem um código de identificação que possibilita auxiliar os compradores a qualquer momento, sendo coautores na negociação. Hoje são mais de 60 especialistas com página própria no e-commerce e em menos de 1 mês, foram registrados mais de 1.865 acessos oriundos dos seus links. O sucesso da plataforma de e-commerce é tão grande que, em apenas alguns meses a ferramenta online chegou a 1.105 simulações geradas e 221 em andamento. Além disso, a RNI realizou o Feirão 30 Anos, totalmente online e contemplando todo o Brasil”, acrescenta.

### **O cuidado com a segurança do consumidor**

Seguindo os protocolos de segurança e prevenção vigentes, a RNI prioriza pela segurança do consumidor, a plataforma [www.rni.com.br](http://www.rni.com.br) permite a acesso às plantas das unidades, a realização de tours virtuais, simulações de financiamento, sendo possível também agendar visitas ao imóvel decorado do empreendimento.

“O consumidor poderá obter mais informações do imóvel que desejar sem sair de casa e com toda a segurança necessária. Em caso de visitas ao empreendimento escolhido, um especialista fará o acompanhamento mediante agendamento prévio. Após a flexibilização das regras de segurança, aos consumidores que quiserem fazer visita ao empreendimento, os atendimentos presenciais ocorrerão apenas com hora marcada, respeitando os protocolos determinados pelas autoridades públicas”, ressalta Henrique Cerqueira, diretor de vendas, marketing e novos negócios da RNI.

### **Segurança de dados**

O cuidado em relação a proteção à privacidade e o cuidado com uso dos dados pessoais de seus clientes também é um compromisso da RNI. Adequada às normas da Lei Geral de Proteção de Dados (LGPD), a nova ferramenta da incorporadora possibilita realizar simulações simples e completa dos imóveis, em um ambiente seguro e sem vazamento de informações. “A proteção de dados é muito importante em transações via internet. Por esse motivo, não é solicitado nenhuma informação pessoal do cliente, a não ser que deseje atendimento dos nossos especialistas, realizar a simulação completa ou agendamento de visitas”, diz Cerqueira.

### **Expansão e crescimento**

Presente em 12 estados brasileiros e mais de 60 cidades, ao todo, desde sua fundação, a RNI já lançou 190 empreendimentos, resultando em um total de 72 mil unidades em várias cidades no Brasil. Com sua estratégia de crescimento fora dos grandes centros, com foco no interior e nas regiões do agronegócio onde o grupo Rodobens possui marca forte e consolidada a mais de 70 anos, a companhia tem buscado entender ainda mais o perfil do brasileiro que quer adquirir uma casa própria, principalmente do segmento Casa Verde Amarela (antigo Minha Casa Minha Vida). O segredo do sucesso da construtora tem sido entender o perfil do brasileiro que quer adquirir uma casa própria. Exemplo disso é o empreendimento RNI Origem em Rondonópolis (MT), lançado em



novembro de 2020. Em apenas 40 dias foram comercializados 80% das unidades disponíveis de forma completamente online.

Em expansão nacional, a incorporadora encerrou o ano de 2020 com lucro líquido de R\$4,3 milhões, 244% superior ao ano anterior, é o que aponta os resultados consolidados divulgados pela incorporadora. No quarto trimestre do ano passado, o lucro foi de R\$15 milhões, o que representa 584% superior ao terceiro trimestre do mesmo ano. E o crescimento não para por aí! Apenas no primeiro trimestre deste ano, a RNI já lançou três novos empreendimentos que, juntos, resultam em um VGV de 221 milhões, ou seja, em apenas 3 meses a RNI colocou no mercado 50% do que lançou no ano passado gerando aproximadamente **mil postos de trabalhos diretos**. A empresa teve resultado 241% superior ao resultado de 1T20, alcançando R\$740 milhões em VGV lançado, 70% superior ao mesmo período no ano passado.

### **Sobre a RNI**

Fundada em São José do Rio Preto em 1991, com a missão de desenvolver empreendimentos imobiliários de qualidade em todo o Brasil, a construtora e incorporadora RNI, celebra 30 anos de atuação no setor, transformando e desenvolvendo as regiões onde atua. Aliada a uma estratégia de expansão nacional, a empresa contabiliza desde sua fundação 190 empreendimentos lançados em todo o Brasil com atuação em 58 cidades de 12 estados brasileiros. Com capital aberto desde 2007, lançou mais de 72 mil unidades, somando 6,9 milhões de m<sup>2</sup> construídos, e faz parte das Empresas Rodobens, um dos maiores grupos empresariais do país, com atuação nos segmentos financeiro e de varejo automotivo - Banco, Consórcio, Corretora de Seguros, Leasing & Locação, Automóveis e Veículos Comerciais. A RNI participa do programa governamental Casa Verde Amarela (antigo Minha Casa Minha Vida), com os seus empreendimentos no segmento faixa 3. Com atuação nacional, o grupo tem tradição de mais de 70 anos. <https://www.rni.com.br>.

### **Contatos para imprensa:**

#### **Weber Shandwick**

<http://www.webershandwick.com.br/>

Priscilla Poubel – [ppoubel@webershandwick.com](mailto:ppoubel@webershandwick.com)

Telefone: (21) 9 9150-8110 | (21) 9 8351-0185

Paulo Lima – [plima@webershandwick.com](mailto:plima@webershandwick.com)

Telefone: (11) 98398-6996

Andrea Pontes – [apontes@webershandwick.com](mailto:apontes@webershandwick.com)

Telefones: (11) 99519-6939