

SAIBA COMO CAPTAR IMÓVEIS DE FORMA EFETIVA

Navegue pelos **botões** e no **menu lateral** dos conteúdos.





O mercado imobiliário está em constante movimento, assim como o corretor de imóveis, por isto é importante estar preparado para conversar e demonstrar ao seu cliente que você está capacitado para ser o gestor do negócio.

Lembre-se que é importante impactar o cliente já na primeira visita.

A hand holding a black pen with a gold tip is positioned over a small white house model with a blue roof. The house is on a white surface, possibly a desk, with some papers and a small container of pens nearby. The background is a blurred office setting.

A

Pesquisa de Mercado

Realize uma pesquisa minuciosa do mercado imobiliário na região em que o imóvel está localizado. Faça uma análise dos preços de divulgação de venda e aluguel se for o caso, das propriedades semelhantes, assim você terá uma ideia clara do valor atual do imóvel. Sites imobiliários e informações de transações realizadas são valiosos durante este processo.

A

Pesquisa de Mercado

A hand holding a pen over a house model and documents. The background is a blurred office setting with a desk, a pen, and a small house model.

B

Características do Imóvel

Avalie cuidadosamente as características específicas do imóvel, como tamanho, número de quartos, banheiros, área construída, terreno, acabamentos, comodidades e melhorias. Quando o imóvel está em condomínio é importante observar esta infraestrutura. Compare tais características com imóveis semelhantes para determinar se o valor do imóvel deve ser ajustado para cima ou para baixo.

B

Características do Imóvel

A hand holding a black pen with a gold tip is positioned over a small white model of a house with a blue roof. The house is placed on a white surface, possibly a desk, with some papers and a small container of pens nearby. The background is a soft-focus office setting.

C

Localização

A localização é um fator crítico na avaliação de imóveis. Considere a proximidade de serviços essenciais, como transporte público, áreas verdes, escolas, comércio e outras facilidades. Uma boa localização pode valorizar significativamente um imóvel, enquanto uma localização desfavorável pode impactar negativamente no valor.

C

Localização

A hand holding a pen over a document with a house model and keys.

D

Tendências do Mercado

Esteja ciente das tendências atuais do mercado imobiliário. Se a demanda por imóveis na área está aumentando e a oferta é limitada, os preços podem subir. Por outro lado, se o mercado está saturado ou em declínio, os preços podem ser afetados negativamente.

D

Tendências do Mercado

A hand holding a pen is positioned over a small white house model on a desk. The background is a blurred office setting. The house model has a blue roof and several windows. A pair of glasses and some papers are also visible on the desk.

E

Consulte Especialistas

Se necessário, consulte avaliadores imobiliários certificados para obter ajuda profissional e imparcial. Esses especialistas têm conhecimento técnico e acesso a ferramentas e métodos avançados de avaliação que podem auxiliar você a identificar e obter uma estimativa mais precisa do valor do imóvel.

E

Consulte Especialistas

A hand holding a pen over a document with a house model and keys.

F

Apresente a sua Avaliação

Apresente a sua avaliação e lembre-se de que a avaliação de imóveis é uma combinação de análise objetiva e subjetiva. As dicas acima podem ajudar a fornecer uma avaliação inicial, mas a experiência e a compreensão do mercado local também desempenham um papel fundamental, na hora da apresentação desta avaliação faça uma apresentação de forma didática, demonstrando como tudo foi desenvolvido, assim você trará maior confiança para a relação com o proprietário.

F

Apresente a sua Avaliação



Captei o imóvel e agora?

É muito importante dentro do processo da captação deixar claro ao cliente como tudo funciona. Lembre que ele tem suas objeções, quanto a gestão do negócio, avaliação do imóvel e os honorários, portanto crie seus argumentos!

Não esqueça que esse passo a passo é muito importante.

A hand holding a pen over a document with a house model and keys.

A

Contrato de Gestão

Está é a PRIMEIRA OBJEÇÃO do seu cliente, portanto **crie ARGUMENTOS, fale do mercado, das suas redes de contato, número de parcerias realizadas, demonstre que você quer dar velocidade ao negócio dele.**

A hand holding a pen over a desk with a house model and keys.

B

Marketing Eficiente

Quando estiver conversando com o cliente sobre a sua prestação de serviços, para rentabilizar o processo de captação, **é crucial realizar um marketing eficiente dos imóveis captados.**

Isso envolve a criação de materiais de marketing atraentes, como fotos profissionais, descrições detalhadas e, possivelmente, visitas virtuais.

Quanto mais atraente for a apresentação do imóvel, maior a probabilidade de atrair compradores ou locatários interessados de forma rápida.

A hand holding a pen over a desk with a house model and keys.

C

Rede de Contatos

Aproveitar sua rede de contatos e relacionamentos é uma forma valiosa de rentabilizar a captação. Corretores experientes geralmente têm uma lista de compradores ou locatários em potencial. Ao combinar as necessidades desses clientes com os imóveis captados, as chances de fechar negócios aumentam.

A hand holding a pen over a desk with a house model and keys.

D

Negociação

Uma negociação eficaz é essencial para obter o melhor valor possível para o imóvel. Corretores habilidosos podem criar um ambiente favorável para a negociação, ajudando a equilibrar os interesses do comprador ou locatário com os do vendedor ou locador, torne este processo uma ótima experiência para o seu cliente.

A hand holding a pen over a desk with a house model and keys.

E

Administração de Contratos

Além de venda ou locação, serviços adicionais, como a **administração de contratos de locação a longo prazo, podem gerar receita adicional.** Isso pode incluir a gestão das taxas de aluguel, manutenção do imóvel e resolução de problemas entre locador e locatário.

A hand holding a pen over a document with a house model and keys.

F

Pós-Venda

Manter contato com os clientes após a conclusão da venda ou locação pode resultar em referências futuras e em um relacionamento contínuo. O bom atendimento ao cliente aumenta a probabilidade de clientes satisfeitos indicarem amigos e familiares para futuros negócios.



Atualização Constante

Manter-se atualizado sobre as tendências do mercado imobiliário, regulamentações e práticas recomendadas é fundamental para fornecer um serviço de qualidade aos clientes. Isso também permite que você adapte suas estratégias de captação e marketing de acordo com as mudanças do mercado.



