

CAPTAÇÃO DE IMÓVEIS

Descomplicando a Angariação Imobiliária




Rankim
Você à frente

Sumário

Introdução	03
Capítulo 01: Entendendo a Captação de Imóveis	04
Capítulo 02: Mapeando Regiões	07
Capítulo 03: Construindo Relacionamentos	10
Capítulo 04: Conquistando Proprietários	13
Capítulo 05: Levantando Documentos	16
Capítulo 06: Negociando Exclusividade	19
Capítulo 07: Negociando Comissão	22
Capítulo 08: Formalizando a Captação	25
Capítulo 09: Avaliando Imóveis	28
Capítulo 10: Planejando a Divulgação	31
Sobre a Rankim	34

Introdução

Um dos principais desafios que todo corretor de imóveis enfrenta no dia a dia do mercado imobiliário é, sem sombra de dúvidas, a captação de imóveis. Afinal, se é preciso prospectar clientes para fechar vendas, igualmente é preciso ter uma boa carteira de imóveis para oferecer a estes clientes.

No entanto a captação de imóveis não é das atividades mais fáceis, mas muito pelo contrário, pois exige do corretor de imóveis todo um processo de procura e descoberta de imóveis disponíveis para comercialização, construção de relacionamento e ganho da confiança do proprietário, avaliação do imóvel e levantamento de documentos, negociação dos termos e formalização da captação etc.

E não bastasse a natural dificuldade que é o processo de captação de imóveis, há ainda alguns gargalos no mercado imobiliário que complicam ainda mais esta atividade, tais como a desconfiança que “supostos corretores” disseminam entre proprietários de imóveis, a falta de orientação de qualidade e acessível para a grande massa de corretores e/ou o excesso de informações equivocadas espalhadas pela internet.

E justamente pensando nisso que nós – o time da Rankim – preparamos para você, nosso leitor e profissional do mercado imobiliário, este rico material sobre como fazer um eficaz processo de captação de imóveis. Nosso objetivo aqui é descomplicar a angariação de imóveis, e para isto apresentamos neste e-book uma série de conceitos e dicas práticas utilizados tanto pelo nosso time de especialistas quanto por outros profissionais renomados no mercado imobiliário.

Boa leitura e bom proveito!

Rankim – Você à frente

capítulo

01

ENTENDENDO A CAPTAÇÃO DE IMÓVEIS

Por que é tão importante para todo corretor entender e dominar a captação de imóveis? Se pararmos para refletir um pouco sobre as características do mercado imobiliário logo vamos identificar o quanto o mesmo é peculiarmente diferente dos demais mercados. E talvez a principal diferença esteja na (im)previsibilidade. Isto pois a grande maioria dos demais mercados trabalha com produtos predefinidos, ao que no mercado imobiliário cada produto – o imóvel – é único e não pode ser facilmente repostos.

Assim, se por exemplo uma empresa que comercializa peças para caminhões tem seu estoque zerado ou um repentino aumento de demanda, então tudo que precisa fazer é ligar para suas fábricas fornecedoras e negociar uma reposição de estoque. Mas já uma imobiliária ou mesmo um corretor de imóveis não tem esta facilidade, pois obviamente não pode se dar ao luxo da pronta entrega.

Portanto, esta dinâmica de (im)previsibilidade no mercado imobiliário torna extremamente importante a atividade de captação de imóveis, pois todo corretor de imóveis que se preze constrói o seu próprio banco de dados de empreendimentos – afinal, via de regra nenhum corretor consegue viver só de vender lançamentos, não é verdade?



Corretor de imóveis: se você quiser ter um rico portfólio de empreendimentos capaz de potencializar suas vendas, então altamente recomendamos que você ponha um sapato confortável, arregace as mangas e saia para captar imóveis. Quanto mais e melhores forem os imóveis captados, maiores serão suas chances de atender as necessidades e os desejos de seus clientes. Assim seu sucesso como corretor não depende apenas do quão bom você é em prospectar clientes, mas do quão bom você é em captar imóveis. Descubra como fazê-lo nos próximos tópicos.

Dica da Rankim

Você sabia que em boa parte dos negócios imobiliários a captação de imóveis é uma atividade remunerada? Geralmente a comissão pela venda de um imóvel é dividida entre a imobiliária, o corretor que vende e o que capta o imóvel, sendo que para este último a porcentagem é maior quando a captação do imóvel é feita com exclusividade. Informe-se e veja como faturar mais também com captação de imóveis!



capítulo
02

**MAPEANDO
REGIÕES**

A melhor maneira de iniciar um processo de captação de imóveis é o mapeamento de regiões. O conhecimento das características dos bairros da cidade aos quais se pretende captar imóveis torna o processo de angariação muito mais eficiente, além de poupar um bom tempo do corretor no momento de efetivamente procurar e descobrir imóveis disponíveis para comercialização. Sem exageros, mas a bem da verdade é que todo bom captador precisa conhecer as regiões de captação como a palma de sua mão!

Isto pois tal conhecimento permite ao corretor de imóveis identificar, por exemplo, pontos positivos e negativos e assim mensurar se vale a pena ou não investir na captação de imóveis em determinado bairro. Ou ainda, identificar quais bairros são melhores para morar e quais são melhores para investir, afinal toda captação tem que ser feita já com o viés de um bom negócio para determinado perfil de comprador.

Assim os principais critérios para mapear regiões são: infraestrutura local (hospitais, escolas, supermercados, centros comerciais etc.); segurança pública (policimento, combate ao crime, baixo índice de violência etc.); pavimentação (qualidade das ruas e avenidas); acessibilidade (mobilidade urbana); opções de lazer (parques, clubes, shoppings etc.); distância do centro etc. Há ainda outros critérios mais avançados que refinam bastante o mapeamento de regiões, tais como informações sobre a estrutura econômica, fatores demográficos, intervenções urbanísticas e políticas que possam influenciar o padrão de valorização de imóveis.



Portanto, se você quiser ter sucesso na captação de imóveis não basta sair atirando para todo lado, mas é preciso focar seus recursos de angariação fazendo um eficaz mapeamento de regiões. Estude sua cidade até conhece-la bem, destaque os melhores bairros e ande por suas ruas para analisar os pontos positivos e negativos. Pois além de ampliar sua visão e otimizar seu tempo, isto também servirá de argumentação para conquistar a confiança dos proprietários dos imóveis.

Dica da Rankim

Use a tecnologia e crie seu próprio guia digital de bairros da cidade. Nele acrescente as informações coletadas, incluindo as características das regiões, fotos e/ou vídeos dos pontos de referência e até depoimentos dos moradores. Uma boa ideia é utilizar um mapa da cidade como plano de fundo do guia, pois assim você pode atualizar as informações com o tempo e cada vez mais enriquecer o seu conhecimento. Então mãos à obra e construa o seu ativo!



capítulo
03

**CONSTRUIENDO
RELACIONAMIENTOS**

Tão importante quanto criar um rico banco de dados de empreendimentos é estabelecer uma confiável rede de relacionamentos para a captação de imóveis. Afinal não é fácil monitorar a disponibilidade comercial de uma cidade inteira ou mesmo de muitos bairros, e para isso nada melhor que contar com bons parceiros.

A estratégia aqui então é fazer uso do poder do networking, mas diferente de quando o mesmo é utilizado para a prospecção de clientes, onde o foco é estreitar relacionamento com pessoas que possam indicar potenciais compradores com poder aquisitivo o suficiente para adquirirem imóveis, neste caso o networking é utilizado para captar proprietários de imóveis, sendo que o foco aqui é estreitar relacionamento com pessoas que possam indicar potenciais donos de propriedades com interesse o suficiente para venderem seus imóveis.

Deste modo o perfil que agora interessa ao profissional da captação muda um pouco, não sendo necessariamente pessoas bem sucedidas que possam indicar outras como elas, mas muito pelo contrário na maioria das vezes, pessoas simples que acabam convivendo com muitas outras no dia a dia e assim sabem de suas necessidades, o que inclui a venda do próprio imóvel. E estas pessoas simples que costumam ser excelentes informantes são: administradores de condomínios, síndicos, porteiros, seguranças de rua, donos de padaria, açougue, farmácia etc.



Assim um bom captador de imóveis jamais deve perder a oportunidade de criar e/ou manter relacionamento com estas pessoas que são verdadeiras catalizadoras de informações. E é justamente por isso que você, enquanto captador de imóveis, precisa ganha-las. Portanto vá até elas, apresente-se e esclareça suas pretensões com diplomacia ou franqueza – conforme o seu estilo – a fim de obter uma relação de cumplicidade. E uma vez que você disponibilize seus conhecimentos imobiliários para a comunidade e as pessoas o tenham como uma referência no assunto, então ficará mais fácil estabelecer uma relação ganha-ganha, ao que elas retribuirão com informações e indicações.

Dica da Rankim

Indicações da comunidade em geral são um ótimo canal para captação de imóveis, pois realmente funcionam. Porém a natureza das indicações é que elas não são previsíveis, e justamente por isso que o bom captador investe em várias fontes. A grande sacada aqui então é fazer parcerias. Seja com imobiliárias, outros corretores de imóveis ou mesmo corretores autônomos. O importante é manter-se na ativa e fazer uso de todo o seu leque de opções, assim tendo o máximo aproveitamento de negócios por pensar em longo prazo, afinal uma comissão dividida hoje é a referência para uma venda integral amanhã!



capítulo

04

CONQUISTANDO PROPRIETÁRIOS

A conquista de um proprietário talvez seja o ponto mais crucial em todo o processo de captação de imóveis. Isto pois a captação efetiva do imóvel depende exclusivamente do estabelecimento de uma relação de confiança entre captador e proprietário. E neste caso a confiança é estabelecida essencialmente sobre um alicerce: o gabarito do captador. Ou seja, a postura ética, o comportamento profissional, a competência técnica, o conhecimento do mercado e o comprometimento com a venda do imóvel.

Assim o primeiro passo que o captador deve realizar ao identificar um proprietário de imóvel com interesse na venda do mesmo é apresentar-se como um legítimo profissional do mercado imobiliário: mostrar suas credencias do CRECI, falar brevemente sobre sua capacitação profissional e sua competência para transações imobiliárias, demonstrar seu conhecimento de mercado e seu leque de clientes potenciais, e é claro, dizer qual é o objetivo deste primeiro contato e seu genuíno interesse em ajudá-lo a fazer negócio. E tal como na prospecção de clientes este primeiro contato pode ser feito via e-mail, telefone ou pessoalmente, mas certamente este último é mais eficiente no caso da captação de imóveis.

Uma vez tendo feito uma boa apresentação, o segundo passo então é a entrevista propositiva: descobrir a dor do proprietário, a razão pela qual ele precisa e/ou deseja vender o imóvel e, conseqüentemente, as suas expectativas para a realização do negócio. Neste ponto ouvir com atenção é fundamental para identificar os melhores argumentos e a abordagem ideal conforme tudo o que é dito. Logo, se tudo correr bem até aqui então metade da confiança no captador já estará estabelecida.



Com isso, para conquistar o proprietário de vez o próximo passo é mostrar toda a força tarefa que se mobilizará para promover a venda do imóvel, ou seja, a agilidade com que um negócio potencial será fechado – que é justamente o sonho de todo proprietário com imóvel à venda.

Assim sendo fica claro que o caminho para uma captação de imóvel eficaz passa pela conquista de confiança do proprietário no gabarito do profissional imobiliário. E para conseguir isto você, corretor de imóveis, precisa ter muita persistência, empatia, paciência, determinação e, sobretudo, realmente ser um profissional competente que goste do trabalho que faz e que sinta prazer em ajudar as pessoas com isso. Este é o caminho da confiança, do engajamento e consequentemente do sucesso na captação.

Dica da Rankim

A confiança é um valor intangível contínuo que precisa ser alimentado com coerência e consistência. Por isso evite a tentação de impressionar além da conta no início, e assim não prometa aquilo que você não possa cumprir, tampouco gere falsas expectativas nos clientes proprietários de imóveis. O segredo do encantamento de clientes é prometer menos e entregar mais. Portanto aja com confiança, mas equilibre com senso de realidade!



capítulo

05

LEVANTANDO DOCUMENTOS

Com a confiança já estabelecida entre proprietário e captador, agora é o momento de partir para a formalização da captação do imóvel. No entanto, antes de efetivamente assinar um contrato é preciso negociar os seus termos e, principalmente, levantar todos os documentos necessários para garantir a integridade da transação imobiliária com o futuro comprador. Tal lista de documentos pode variar conforme a comarca da região do respectivo imóvel, mas os documentos necessários comumente levantados com proprietários são:

- Certidão de propriedade do imóvel, com negativa de ônus e alienações devidamente atualizada, expedida pelo oficial de registro de imóveis competente, dos últimos 20 anos;
- Cópia do título aquisitivo do imóvel em nome dos vendedores;
- Capa e recibo de imposto predial do exercício em vigência, com as prestações vencidas devidamente quitadas;
- Certidão negativa da prefeitura municipal sobre a situação do imóvel relativa ao pagamento de IPTU, referente a tributos incidentes sobre o imóvel, em especial taxa de lixo, dos últimos 5 anos;
- Certidão conjunta de negativa de débitos relativos a tributos federais e a dívida ativa da União, expedida pela Receita Federal do Brasil;
- Certidão negativa do distribuidor da Justiça Federal, referentes ao período de 10 anos;
- Certidão negativa de distribuidor da Justiça do Trabalho e do TST, no período de 10 anos, certidão negativa de débitos trabalhistas;
- Certidão negativa do distribuidor da Justiça Estadual, referente a ações cíveis e da família, do período de 10 anos;



- Certidão negativa do distribuidor da Justiça Estadual, referente a executivos fiscais estaduais e municipais, do período de 10 anos;
- Certidões negativas dos cartórios de protestos, do período de 5 anos;
- Cópia do RG e CPF;
- Comprovante de residência e certidão de casamento atualizada;
- Certidão negativa de tutela, curatela, interdição nas Comarcas nas quais estas informações não constem;
- Planta ou croquis do imóvel;
- Certidões esclarecedoras de eventuais apontamentos.



A análise destes documentos e/ou a exigência de outros fica a critério do profissional técnico no assunto, seja ele um advogado ou o próprio intermediador do negócio. Ainda, é recomendável que toda a documentação levantada seja guardada pelo período de 10 anos após a realização de nova transação imobiliária.

Dica da Rankim

Para quem não trabalha no ramo e/ou não é especialista no assunto o levantamento de documentos pode ser uma tarefa bastante desgastante. Assim você, enquanto captador de imóveis, deve ser proativo e fazer o levantamento de todos os documentos que o seu cliente proprietário em questão possa precisar. Imprima esta lista e descubra se outros documentos específicos serão necessários. Faça contato com a comarca da região onde o respectivo imóvel se encontra e confirme toda a documentação necessária. Com isso, além de ganhar tempo, você aumentará ainda mais sua credibilidade profissional!

capítulo
06

**NEGOCIANDO
EXCLUSIVIDADE**

O auge de toda negociação em um contrato de prestação de serviços de transações imobiliárias é, com toda certeza, sobre a exclusividade para a venda do imóvel. O tema é sempre delicado. E isto pois na visão de um proprietário, quanto mais profissionais estiverem vendendo o seu imóvel, mais chances o mesmo terá de ser vendido o mais rápido possível. No entanto para um corretor de imóveis, quanto mais profissionais estiverem vendendo o mesmo imóvel, maiores são os riscos para ele próprio priorizar a promoção desta venda, já que independente de seu esforço pode acontecer de outro profissional dar a sorte de vender primeiro.

Contudo este paradoxo é uma grande falácia, pois obviamente nenhum corretor ou imobiliária vai prioritariamente investir seu tempo e/ou dinheiro para promover a venda de um imóvel sem a garantia de que receberá a merecida comissão por isto – com exceção de parcerias e/ou concorrências. Portanto o grande desafio aqui para o corretor de imóveis deve ser o de convencer o proprietário – com toda a delicadeza – a garantir-lhe a exclusividade para a comercialização do imóvel. E isto deve ser feito com argumentos inteligentes explicando as reais vantagens e benefícios do sistema de venda de imóveis com exclusividade.

E quando falamos em venda de imóveis com exclusividade, os principais diferenciais de um corretor de imóveis para merecê-la e conquista-la são os seus próprios recursos, ou seja, o seu conhecimento do mercado imobiliário para identificar oportunidades de venda, o seu banco de dados de clientes potenciais com perfil do imóvel em questão, os parceiros com quem pode contar para potencializar a venda, a sua própria competência técnica para efetuar todo o processo com precisão e agilidade, os canais de vendas que dispõe para divulgar o imóvel, as ferramentas digitais e serviços online que dispõe para promover a venda



do imóvel etc. Todos estes recursos precisam ser pontualmente apresentados ao proprietário do imóvel, pois o mesmo só entregará a venda com exclusividade ao entender que isto é um grande negócio para ele próprio.

Por isso você, corretor de imóveis, não deve poupar esforços para agregar o seu valor aqui. Crie previamente um planejamento de divulgação com todos os recursos que você tem disponível e esteja pronto para apresenta-lo no momento certo de negociar a exclusividade. E, sobretudo, mantenha seus diferenciais sempre atualizados: seja um eterno estudioso do mercado imobiliário, aprenda a antecipar tendências e sempre tenha boas informações para embasar sua argumentação. Este é o melhor caminho para conseguir vendas exclusivas!

Dica da Rankim

Embora seja um dos tópicos de maior relevância para o corretor de imóveis durante a captação, deve-se evitar transparecer qualquer grau de ansiedade ao tratar sobre a questão da exclusividade para a venda do imóvel. Muito pelo contrário, é preciso ser altamente sereno ao abordar o tema, e até preferencialmente deixa-lo para o final da conversa. Esta simples atitude passa uma imagem de profissionalismo e demonstra que o corretor está muito mais preocupado em atender as necessidades e desejos do cliente proprietário que apenas garantir mais um imóvel exclusivo para sua própria carteira. Portanto use esta dica e aumente sua credibilidade!



capítulo
07

**NEGOCIANDO
COMISSÃO**

Outro ponto importante para se tratar antes de efetivamente assinar um contrato de intermediação imobiliária é a comissão sobre a captação e/ou venda do imóvel. Afinal todo corretor de imóveis precisa de remuneração para viver, naturalmente. E como comentado anteriormente a comissão de uma transação imobiliária geralmente é dividida entre 3 agentes: a imobiliária, o captador do imóvel e o vendedor do mesmo. E já o valor total da comissão a ser dividido varia conforme as tabelas referencias dos Sindicatos de Corretores das diversas regiões (por exemplo, a referência média para o valor de comissão para a compra e venda de imóvel urbano corresponde a 6% do valor do negócio).

Entretanto, a nível de contrato a parte fundamental é o esclarecimento do que está ou não incluso na remuneração da intermediação do imóvel, como por exemplo quem será o responsável pelo pagamento das certidões imobiliárias e demais despesas. E a vantagem de estipular consciente, precisa e antecipadamente estas questões é que com isto evita-se o desgaste futuro no momento da negociação de compra e venda. E ainda, um contratado de intermediação assinado com as devidas cláusulas financeiras bem esclarecidas é assegurado pela legislação, assim garantindo ao corretor de imóveis o direito à comissão acordada.



Portanto, para fazer uma boa negociação sobre a comissão pelos seus serviços imobiliários uma boa tática é apresentar ao cliente proprietário um contrato de prestação de serviços autorizando a avaliação e a venda do imóvel com os campos referentes aos percentuais dos honorários já preenchidos. Cobre uma porcentagem de comissão um pouco acima do mínimo recomendado pelo Conselho de Corretores de sua região. Afinal você é um profissional acima da média e à frente do mercado, certo? Então ninguém se importará em pagar um pouco mais por um profissional mais qualificado e com muitos recursos e diferenciais. Agregue seu valor e cobre por isso.

Dica da Rankim

Caso aja muita resistência por parte do cliente, então esteja disposto à aceitar o valor mínimo recomendado pelo Conselho. Contudo, jamais ofereça seus serviços profissionais por um valor abaixo da referência mínima, pois isso certamente mancharia sua imagem de profissional diferenciado, colocando-o no mesmo patamar dos profissionais medíocres e desesperados. Assim nunca se esqueça: clientes geralmente reclamam de preço por esporte, mas com a argumentação certa não é difícil refutá-los. Foque em seu valor agregado!



capítulo
08

FORMALIZANDO A CAPTAÇÃO

Vamos recapitular: você já entendeu como funciona a dinâmica de (im)previsibilidade da captação de imóveis no mercado imobiliário, já sabe como fazer um mapeamento de regiões para focar seus recursos de angariação nos melhores bairros de sua cidade, viu como construir relacionamento com catalizadores de informações para obter indicações de imóveis disponíveis para comercialização, aprendeu ganhar a confiança de proprietários de imóveis através de credibilidade e empatia, descobriu quais são os principais documentos necessários para formalizar a captação, já sabe que o segredo para conseguir exclusividade na venda do imóvel é pontualmente destacar seus próprios recursos e diferenciais, e igualmente já sabe como bem negociar a comissão pela prestação de seus serviços imobiliários. Assim, se todos estes pontos correram bem até aqui, então finalmente está tudo alinhado para efetivamente formalizar a captação do imóvel com o proprietário do mesmo.

Neste momento então vale ressaltar a importância de se ter um contrato bem embasado e que especifique tudo que foi acordado entre ambas as partes com muita clareza. E para tal, o próprio corretor de imóveis precisa ter o mínimo de conhecimento sobre as principais questões jurídicas relativas à corretagem imobiliária, ao levantamento dos documentos necessários para completar as transações e à responsabilidade civil e/ou organizacional das partes. Além disso é altamente recomendável contar com o auxílio de um advogado para constituir e/ou avaliar a consistência do contrato.



Por fim, a formalização é a cereja do bolo para a captação do imóvel. Isto pois por um lado o corretor tem a garantia de que receberá pelos serviços prestados de captação, avaliação e demais serviços especificados em contrato. E por outro lado o cliente proprietário também é assegurado de que receberá um serviço de qualidade e conforme o que foi acordado e assinado. E justamente por isso que jamais se deve fazer uma captação de imóvel sem a devida formalização. Afinal a proteção jurídica é indispensável para a realização de um bom negócio para todos.

Dica da Rankim

Honorários advocatícios costumam ser caros. Porém, para se ter um serviço de qualidade não se pode economizar na contratação de bons advogados – principalmente em se tratando de contratos para transações de bens de alto valor como os imóveis. Assim uma boa alternativa é fazer parceria com advogados especialistas no mercado imobiliário. Proponha permuta de serviços, pagamento condicionado às transações realizadas ou negocie um bom pacote fixo de horas para baratear o custo. Seja como for, encontre maneiras de estabelecer relações ganha-ganha com bons advogados, pois seus serviços serão indispensáveis para você realizar bons negócios!



capítulo
09

**AVALIANDO
IMÓVEIS**

A avaliação de imóveis por si só é um tema tão importante quanto delicado. Isto pois a nível de expectativas ela está para o proprietário do imóvel exatamente como a exclusividade está para o corretor de imóveis. Ou seja, assim como o auge da captação para o corretor é negociar a exclusividade para a comercialização do imóvel, o que faz justiça à priorização de seus esforços de vendas, o auge da captação para o proprietário é ter uma avaliação que valorize o seu imóvel, o que o traz satisfação pessoal e financeira.

Definitivamente este tema é tão amplo que precisa de um material à parte para esclarecer todas as suas particularidades – e que inclusive produziremos um. Mas por ora o nosso foco aqui é apresentar e descomplicar as principais questões. E a primeira delas é justamente a maneira como o serviço de avaliação de imóveis é realizado pelos corretores. A grande maioria acaba fazendo uma avaliação não perita – é necessário fazer um curso à parte para se tornar especialista no tema – do imóvel, e assim oferece este serviço de maneira mais básica, apenas como um diferencial para garantir o acordo de captação, e portanto não cobra por isto. No entanto uma parcela menor de profissionais – com a devida especialização técnica – oferece este mesmo serviço de maneira muito mais precisa e completa, como um valor agregado negociável, e assim cobra à parte pelo mesmo. E o resultado desta diferença, além da qualidade e do preço, é que na versão não perita o serviço é realizado antes da formalização da captação, e já na versão especializada o mesmo é realizado depois da assinatura do contrato.



Outra questão extremamente importante é referente ao diagnóstico da avaliação do imóvel, ou seja, por quanto o mesmo foi avaliado, o seu preço de mercado. Mas o fenômeno que acontece aqui na maioria das vezes é uma discrepância entre o valor inicialmente estipulado pelo proprietário e o valor efetivamente avaliado pelo corretor – mesmo que este seja bem preciso. Isto pois com frequência há um apego emocional por parte do proprietário, ao que seu excesso de estima pelo imóvel o faz sugerir um preço fora da realidade. Assim cabe ao corretor de imóveis ter toda a sensibilidade para lidar com esta questão. E uma boa tática para isto é utilizar de todo o seu conhecimento de mercado e pacientemente explicar os critérios de avaliação do imóvel. Assim, aos poucos e com muito jeito, combinando a própria credibilidade com muita empatia, então justificar o preço apresentado.

Dica da Rankim

Uma venda de imóvel bem sucedida depende de uma captação de imóvel bem sucedida, esta que por sua vez depende de uma avaliação de imóvel bem sucedida. Por isto capriche na avaliação e gere mais possibilidades de bons negócios para todos!



capítulo
10

**PLANEJANDO
A DIVULGAÇÃO**

A divulgação de imóveis em si, tal como a apresentação dos mesmos para clientes potenciais, é uma atividade que legitimamente pertence ao processo de comercialização de imóveis. Entretanto um bom processo de captação de imóveis exige que se dê ao proprietário pelo menos uma visão geral dos recursos que serão utilizados para acelerar a venda de seu imóvel. Por este motivo convém oferecer um breve planejamento da divulgação.

Assim, de modo geral o que se pode previamente mostrar são os canais de divulgação, tais como jornais e/ou revistas de grande circulação, folders promocionais, placas e/ou faixas em frente à propriedade, cartazes na sede da imobiliária em questão e de seus parceiros, portais imobiliários e similares, website da empresa, e-mail marketing, mídias e redes sociais digitais, o próprio boca a boca e até mesmo anúncio em rádio e/ou televisão. Vale lembrar que o investimento há ser feito na promoção do imóvel depende da magnitude do negócio em questão, naturalmente. Mas o ponto mais importante aqui é permitir que o proprietário visualize todo o potencial de divulgação.



Portanto utilize toda a sua inteligência de mercado e direcione os recursos disponíveis para encaminhar a promoção do imóvel. Isto há de ser uma mão na roda se além do captador você também for o vendedor. E lembre-se: todos lucram com um processo ágil de vendas, inclusive você mesmo. Então seja proativo e faça acontecer.

Dica da Rankim

Os mais acessíveis, mais precisos e melhores canais para a divulgação de imóveis hoje em dia certamente que são os digitais. A própria Rankim inclusive tem uma completa plataforma com excelentes serviços para a divulgação de imóveis online. Acesse nosso website e conheça mais: www.rankim.com.br.





A Rankim é uma empresa especializada em Gestão Comercial Imobiliária. Nascemos com o objetivo de ajudar corretores, imobiliárias, construtoras e compradores a fecharem mais e melhores negócios através da internet.

Desenvolvemos uma plataforma digital revolucionária no mercado imobiliário que busca integrar vendedores e compradores e facilitar as transações imobiliárias, incluindo um robusto sistema ERP e recursos de gamificação para premiar os melhores corretores.

Produzimos materiais de qualidade e conteúdo educativo para auxiliar corretores na venda de imóveis, orientação de seus clientes, aproveitamento de oportunidades, aumento de produtividade, trabalho com qualidade e domínio do mercado imobiliário.

Conheça mais sobre a Rankim em [nosso site](#).

Aprenda mais sobre o mercado imobiliário em [nosso blog](#).

Acompanhe-nos nas mídias sociais e receba todas as novidades: [Twitter](#), [Facebook](#) e [Google+](#).