



# Captação de imóveis para vendas e locações

Rodrigo Barreto



[www.secoviunihab.com.br](http://www.secoviunihab.com.br)



# Seja bem-vindo à Unihab

A universidade onde habita o conhecimento

---

## Equipe Unihab

- Ricardo Hirodi Toyofuku (Presidente)
- Loureni Reis
- Jerusa Piccolo
- Leilane Grochovski
- Mauro Brasil

# Sumário

Introdução	3
1. Corretor: muito mais que um vendedor de imóveis	4
1.1 O sucesso no mercado imobiliário	6
1.2 Perfis de corretores de imóveis	9
1.3 Captador de imóveis: aspectos práticos e legais	11
2 Formas de captação e atendimento	14
2.1 Captação de imóveis	15
2.2 Captação ativa	17
2.2.1 Atendimento na captação ativa	17
2.3 Captação receptiva	22
2.3.1 Atendimento na captação receptiva	23
2.4 Captação on-line	25
3 Avaliação de imóveis: noções básicas	28
3.1 Pesquisa de preços	30
3.2 Valor médio	31
3.3 Valor de mercado	32
3.4 Valor de venda	33
4 Fechamento, documentos obrigatórios, contratos e atendimento de excelência	35
4.1 Fechamento	35
4.2 Documentação necessária e obrigatória	42
4.3 Contratos	43
5 Captação de imóveis para locação	45
5.1 Locação e suas responsabilidades	45
5.2 Aluguel garantido e tipos de garantias locatícias	50
Mini currículo	54



## Ao final deste curso, você será capaz de:

- ▶ Compreender todas as etapas que envolvem a captação de imóveis e sua importância;
- ▶ Conhecer a importância da captação de imóveis;
- ▶ Identificar as competências para se destacar no mercado imobiliário;
- ▶ Identificar os tipos de corretores;
- ▶ Analisar o seu perfil de corretor e o que pode ser melhorado;
- ▶ Compreender o que o captador de imóveis deve fazer;
- ▶ Identificar os requisitos para ser um captador de imóveis;
- ▶ Refletir sobre a carreira de corretor e suas formas de ganhos e crescimento profissional;
- ▶ Analisar outras formas de trabalho;
- ▶ Identificar oportunidades para captar imóveis;
- ▶ Desenvolver estratégias e plano de ação para captar imóveis;
- ▶ Compreender as necessidades dos clientes;
- ▶ Reconhecer as formas de captação ativa;
- ▶ Compreender as formas de abordagens telefônicas e pessoal para um atendimento de sucesso;
- ▶ Reconhecer as formas de captação receptiva;
- ▶ Identificar clientes interessados em adquirir novos imóveis;
- ▶ Compreender as formas de abordagens telefônicas e pessoal para um atendimento receptivo;
- ▶ Reconhecer a importância das redes sócias na captação de imóveis;
- ▶ Identificar os principais itens para a avaliação de imóveis;
- ▶ Compreender as melhores formas de convencer o cliente;
- ▶ Identificar os processos e documentações para fechamento da captação;
- ▶ Reconhecer os tipos de contratos;
- ▶ Identificar as partes e suas responsabilidades na elaboração do contrato;
- ▶ Saber os itens básicos para locação de imóveis;
- ▶ Reconhecer os principais documentos para locação;
- ▶ Compreender a responsabilidade do corretor nos processos de locação;
- ▶ Reconhecer os tipos de garantia locatícia;
- ▶ Identificar a melhor opção para o cliente.



## Introdução

Olá, seja muito bem-vindo ao curso de Captação de imóveis para vendas e locações.

Neste curso você terá a oportunidade de aprender os tipos e formas de captação, como abordar na prática cada cliente com objetivo de vencer as principais objeções referentes ao honorário e exclusividade.

Além disso, veremos como se preparam os documentos necessários à rotina do mercado imobiliário como: termos da autorização, contratos e documentos, noção de parecer técnico de preço de mercado.

Você aprenderá também as técnicas de relacionamento e marketing pessoal e estará preparado para realizar negociações estratégicas para perfeitos fechamentos de contratos.

Tudo isso utilizando ferramentas tecnológicas comuns em nosso dia a dia para auxiliar na apresentação diferenciada dos imóveis, identificando de forma profissional, itens como: acabamento, estrutura e valor agregado ao imóvel. Tudo objetivando a plena satisfação dos clientes (compradores e vendedores; locadores e locatários).

# 1. Corretor: muito mais que um vendedor de imóveis



## Ao final deste capítulo você será capaz de:

- ▶ Conhecer a importância da captação de imóveis;
- ▶ Identificar as competências para se destacar no mercado imobiliário.
- ▶ Identificar os tipos de corretores;
- ▶ Analisar o seu perfil de corretor e o que pode ser melhorado.
- ▶ Compreender o que o captador de imóveis deve fazer;
- ▶ Identificar os requisitos para ser um captador de imóveis.
- ▶ Refletir sobre a carreira de corretor e suas formas de ganhos e crescimento profissional;
- ▶ Analisar outras formas de trabalho.

Para ser um corretor de imóveis de sucesso é necessário ser um bom vendedor de imóveis?



Sempre quando escuto alguém fazer este questionamento trago à luz um pensamento sobre a real atividade do corretor de imóveis. E, normalmente, muitos (tanto a sociedade quanto o próprio corretor) são surpreendidos quando afirmo que ele não é vendedor de imóveis.

O corretor de imóveis não pode e nem deve se colocar na posição de vendedor. O vendedor do imóvel já existe, é o proprietário. E o comprador é a parte interessada em adquirir o bem.

O captador ou angariador tem a função de procurar imóveis para

**Nós fazemos uma “ponte” entre as partes contratantes, seja na locação ou na venda.**

atender a demandas específicas ou para alimentar sua carteira de ofertas. No primeiro caso, ele prospecta o imóvel e tenta convencer o seu proprietário a lhe passar uma autorização para venda. No segundo, o trabalho é de prospecção de clientes interessados em vender seus imóveis e convencê-los a lhe passarem a autorização de vendas.

Como vimos, nós corretores, somos intermediadores da negociação imobiliária. Isso não quer dizer que não devemos nos aperfeiçoar em vendas. Afinal, buscar se qualificar é sempre fundamental para termos sucesso nas diversas prestações de serviços que podemos e devemos disponibilizar aos consumidores, que segundo a Classificação Brasileira de Ocupações (CBO), corretores:

- ▶ Intermedeiam compra, venda, permuta, locação e administração de imóveis;
- ▶ Solicitam documentação;
- ▶ Entrevistam clientes;
- ▶ Pesquisam mercado;
- ▶ Captam imóveis;
- ▶ Elaboram estratégias de comercialização e
- ▶ Assessoraram os clientes após transação.

### Além destas responsabilidades ainda podem:

- ▶ Fazer avaliação imobiliária;
- ▶ Prestar consultoria e
- ▶ Elaborar minuta de promessa de compra e venda, locação.

Enfim, nós que somos profissionais do setor imobiliário temos um leque de opções para bem servir aos clientes e prospectar cada vez mais negócios para a nossa imobiliária. Assim devemos nos aprimorar para vender a nossa prestação de serviços.

A nossa imagem também deve ser vendida, seja pela postura, pela roupa adequada, pela organização, pelo conhecimento, informação, formação técnica de qualidade.

Nunca esqueça também que você é a sua marca. Não basta ter tantos atributos e um currículo vasto se você não sabe se vender. Venda-se da maneira correta e o cliente vai acompanhá-lo e indicá-lo. Treine se vender na frente do espelho, com esposa, com um amigo. É muito mais fácil se vender diariamente para várias pessoas do que tentar vender diversos imóveis a pessoas com perfis diferentes.

## 1.1 O sucesso no mercado imobiliário

Seria sensacional se tivéssemos aqui uma fórmula certa para conduzir a sua carreira ao sucesso. Porém existem ações que se continuamente aplicadas vão aumentar consideravelmente a possibilidade de você ser um vencedor no mercado imobiliário. Atitudes que devem acontecer sempre e que consideramos as principais práticas e atitudes que cada profissional imobiliário deve possuir/realizar:

- ✓ **Adequar a sua estratégia e o seu comportamento para cada situação:** não atenda de forma padronizada e mecânica. Cada caso, cada cliente é único e deve ser tratado como tal.
- ✓ Entender com profundidade as expectativas do cliente, conhecer seu perfil, o produto e as necessidades envolvidas na transação: estude, pesquise, analise dados e só então comece a atuar. Informação te empodera.
- ✓ Identificar quais são as motivações de possíveis objeções e empenhar-se em convertê-las em negócios: estude os “nãos” os “talvez” cada tem uma razão de existir. Proponha soluções positivas para cada uma das objeções.
- ✓ Oferecer aos seus clientes ideias criativas, soluções e informações com regularidade: isto deve acontecer mesmo que não esteja em um processo de negociação, assim, eles saberão que possuem um profissional da área imobiliária que sempre poderão recorrer.
- ✓ Oferecer soluções assertivas para todos os envolvidos na negociação, não somente para seu cliente direto: problemas sempre ocorrerão, é sua função propor soluções, mesmo que seja para outras partes da negociação, ajudar a todos os envolvidos com seu conhecimento técnico irá viabilizar o negócio.
- ✓ Planejar: é fundamental saber definir prioridades, estipular metas e trajetórias que direcionem, com objetividade, sua prática profissional de curto e longo prazo
- ✓ Colocar em prática as novas atitudes aprendidas: até que seja possível alcançar o aprimoramento das suas estratégias, não adianta saber teoricamente, é preciso praticar.
- ✓ Relacionar-se e conectar-se com as pessoas: não somente com seus clientes, ou possíveis clientes, o relacionamento e a conexão devem ocorrer mesmo que as pessoas, em um primeiro momento, não sejam vistas como um gerador de negócios ou não estejam diretamente ligadas ao seu ambiente profissional.

- ✓ Saber administrar bem o tempo entre trabalho, estudos, família, lazer, entre outros.
- ✓ Ser resiliente vencendo as adversidades com persistência.

É preciso também ser um profissional que compreende e valoriza a importância das profissões do mercado imobiliário e por último aprender continuamente.

Sobre aprender continuamente entendemos que o curso Técnico em Transação Imobiliária (TTI), em boa parte dos casos, tem se mostrado insuficiente para atender as demandas de qualificação que o mercado imobiliário exige. Desta forma, é fundamental participar de palestras, congressos, cursos, ler livros, seguir canais na internet de expoentes da área, assinar blogs ou jornais eletrônicos e buscar periódicos da área imobiliária e correlatas, buscar mentores que são profissionais renomados do mercado, ou seja, o importante é estar sempre se qualificando.

Com mais qualificação, há mais demonstração de conhecimento o que se traduz em sentimento de segurança e confiança pelo cliente nos seus serviços e que por confiar em você vai sentir satisfação em contratar seus serviços com exclusividade e remunerá-lo por isso.

A busca pelo conhecimento representa boa parte para a caminhada rumo ao sucesso e sem ele dificilmente conseguimos passar credibilidade. Importante salientar que não adianta fazermos cursos e acumular certificados se não colocamos em prática o conhecimento desenvolvido.

Além dos fatores para o sucesso aqui mencionados, outros fatores que impactam no sucesso estão ligados à sua persistência em enfrentar desafios diários e possuir capital suficiente (apoio financeiro) para se manter no mercado em médio e longo prazo.

A profissão de corretagem imobiliária é para pessoas empreendedoras. E, como qualquer empreendimento, você deve estar disposto a investir e reinvestir nos seus negócios. Certamente isso é uma construção que dará uma base sólida onde o sucesso financeiro e profissional será resultado natural de todo esforço aplicado na sua ao longo da sua carreira.



Por fim, vamos enfatizar, que o corretor de imóveis também deve saber avaliar imóveis, entender de documentação, de aspectos legais e de gestão de conflitos tudo isso para prestar uma consultoria qualificada. Proprietários, quase sempre, sentem-se inseguros e procuram por profissionais que possuam todas estas características e conhecimentos, para que o processo ocorra de forma transparente, ética e segura. O cliente precisa ver no corretor de imóvel um parceiro de vendas, um consultor, ou seja, alguém que vai dar o seu melhor para alcançar um objetivo comum.



## Refleta

- ✓ *Estou me adequando às novas realidades e necessidades do mercado imobiliário?*
- ✓ *Eu sei quais são as inovações do mercado nacional e exterior?*
- ✓ *Quando e qual foi o último curso de atualização e desenvolvimento das minhas habilidades que eu realizei?*
- ✓ *Quantas vezes tenho buscado canais na internet sobre os assuntos da área que atuo?*
- ✓ *Quantos blogs eu sigo e e-books eu li?*
- ✓ *A atividade do corretor depende da sua competência por isso exige constante aperfeiçoamento, só assim conseguirá destaque no mercado imobiliário.*



**Material completo disponível  
para assinantes**