



UNIVERSIDADE
SECOVIS SP

Apresentação



Corretor de imóveis a mais de 18 anos, advogado, formou-se em direito em 2000 pela Universidade São Judas Tadeu, pós graduou-se MBA em Gestão Empresarial pela Fundação Getúlio Vargas; tem como principais características criatividade e visão sistêmica.

Em sua carreira empresarial é dono da Eterna Imóveis Ltda., empresa que atua na consultoria prime para soluções imobiliárias no Brasil e nos Estados Unidos.

Gênyss Alves Jr
genys@alvesjr.com.br



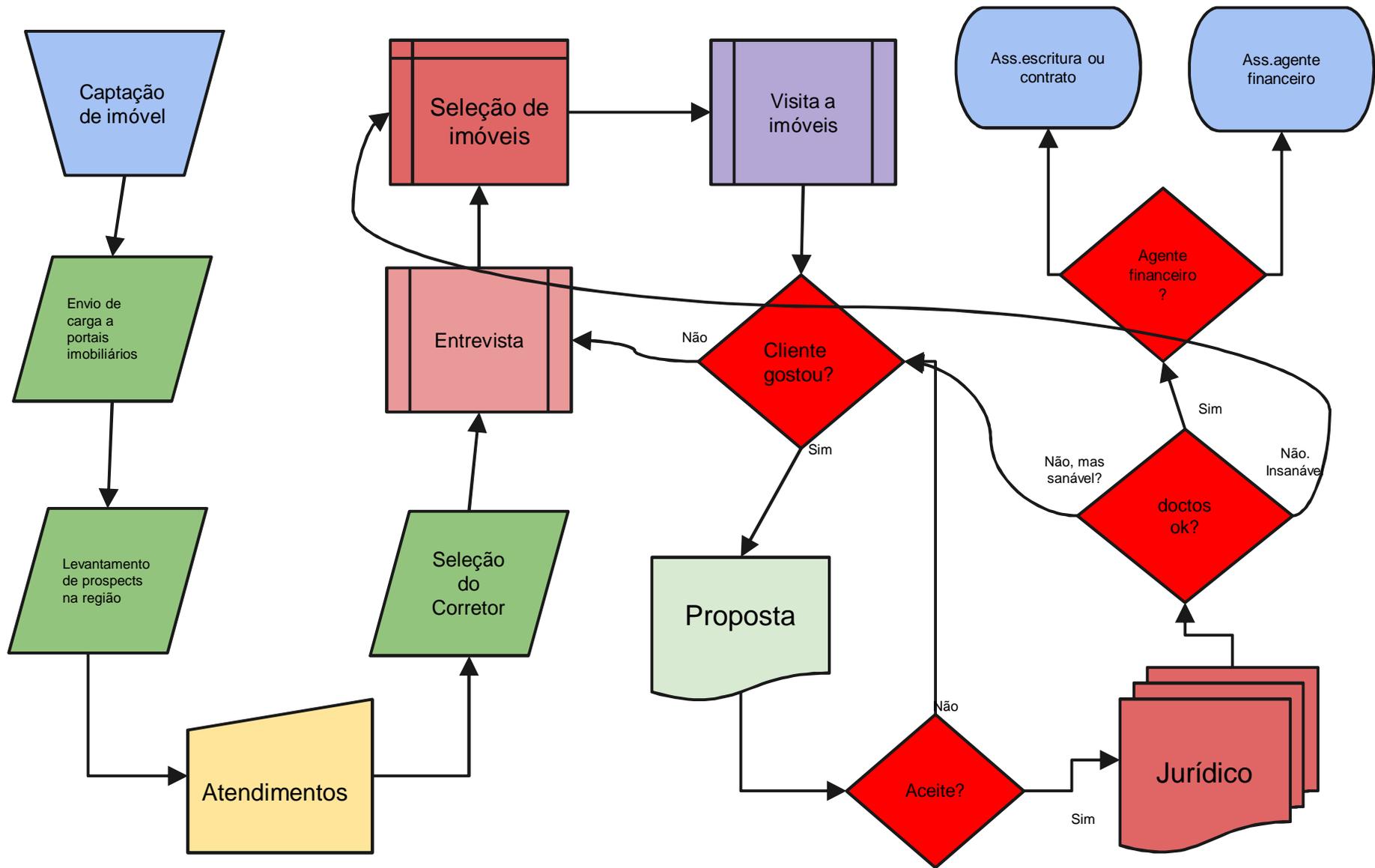
“Aêê !!!!!!!”

(feliz)

“ah !!!!!!!”

(triste)

“APLAUSOS”

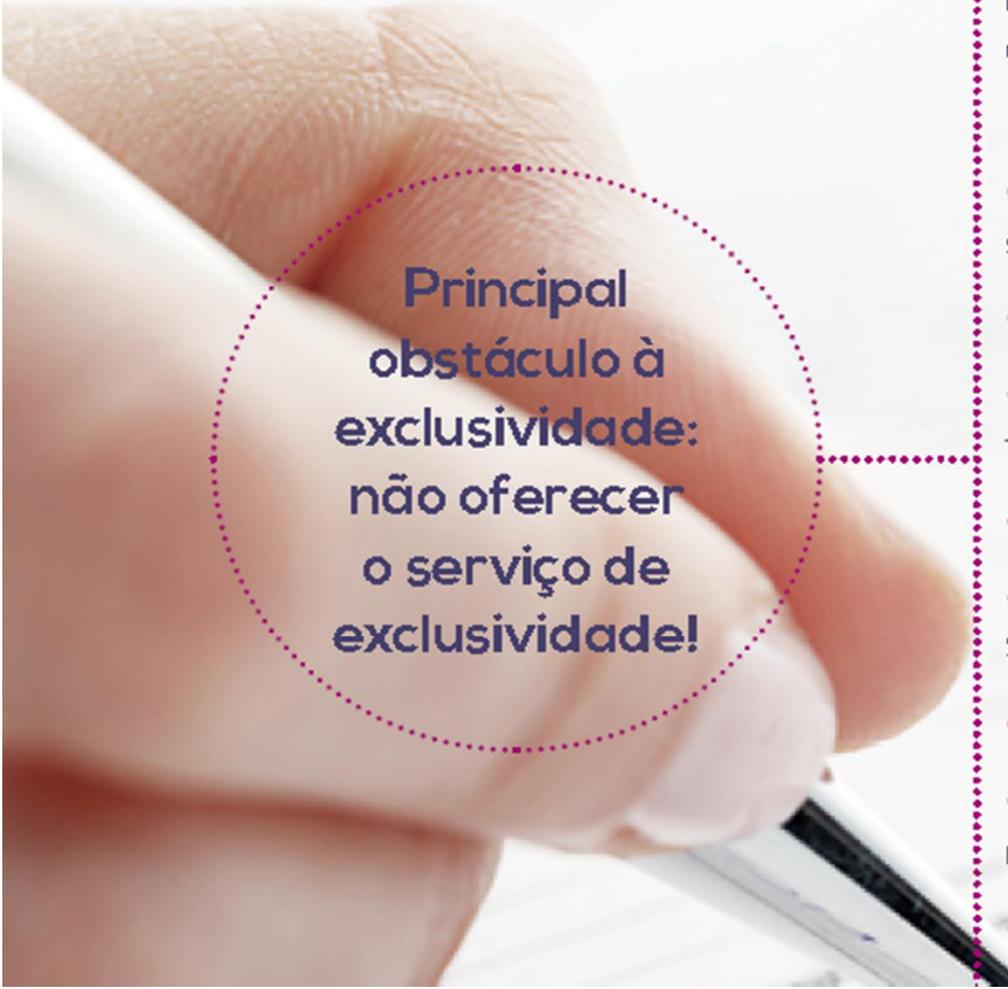


Fluxo de operação

Captação

Aspectos importantes na hora da captação de imóveis disponíveis a venda ou locação:

- a. Veja se o imóvel pode ser comercializado;
- b. Exija a autorização por escrito;
- c. Use a tecnologia ao seu favor;
 - a. Escolha a mídia certa;
 - b. Tire boas fotos;
- d. Avaliação correta;



**Principal
obstáculo à
exclusividade:
não oferecer
o serviço de
exclusividade!**

Dicas para fomentar a exclusividade

- Ofereça exclusividade ao cliente e explique seus benefícios
- Divulgue em mídias diferenciadas
- Faça uma análise de valor do imóvel bem fundamentada
- Trabalhe em parceria
- Utilize redes imobiliárias, como a Rede Secovi de Imóveis
- Faça a análise prévia da documentação
- Mantenha o cliente informado mediante relatórios periódicos
- Agilize a venda

Divulgação

1. Formas de divulgação
 1. Jornais
 2. Folder/Flayer
 3. Revistas
 4. Placas
 5. Cartazes
 6. Portais imobiliários
 7. Site da empresa
 8. Redes sociais
 9. TV/Radio
 10. Compartilhamento através de redes de imobiliárias, por exemplo, Rede Secovi

Dica: Use a forma de divulgação de acordo com o público que você busca atingir !!

Divulgação

2. Aspectos importantes na divulgação imóveis disponíveis a venda:
 1. Atualização - As informações devem ser atualizadas;
 2. Adequação - Utilize as informações e fotos adequadas;
 3. Texto - Escreva corretamente e cuidado com abreviações;

Atendimento

Telefônico - Empolgação sem perder o controle!

Pessoal - Cuidado!

Internet - Observe para não detonar a escrita!!

%Mxiõ . num eh neh 😊😊😊❤ kkkk #tamojunto #ehnois %

Email

Chat ou Corretor online

Redes Sociais

*Padronizar não é engessar;
Padronizar é garantir que o método da
empresa será cumprido.
Sua empresa tem método?*

Entrevista

O que se deve fazer:

- Abordagem;
- Informações subjetivas;
- Perguntas certas, positivas;



O que não se deve fazer:

- Vai financiar?
- Tem FGTS?
- Até que valor?
- Difícil heinã .
- %Eu tenho um que o caraõ .+



Demonstração

Antes de sair:

- Atualizar dados dos imóveis a serem visitados;
- Checar se estão preparados para visita;
- Checar chaves, necessidades de autorização e etc
- Faça um roteiro inteligente;



Durante a demonstração:

- Quem dirige a demonstração é o corretor e não o cliente;
- Cuidado com a percepção que o cliente esta reparando em você:
 - Conhecimento do imóvel;
 - *Não precisa dizer que banheiro é o banheiro+*
 - Comportamento pessoal;
 - Momento da família;
 - Assinatura do comprovante de visitas;

Após a demonstração:

- Retorno aos vendedores posicionando sobre a demonstração;

Proposta e Fechamento

A **proposta** é a manifestação formal e escrita do desejo de compra do imóvel, condições de compra detalhadas e fruto de todo o trabalho desenvolvido até aqui.

Para o cliente, trata-se de uma importante escolha de sua vida, com expectativas, sonhos e medos. Respeite isso!

O **fechamento** deve ser acompanhado pelo corretor de imóveis responsável pela negociação, mas é atribuição de advogados e, em caso de financiamento, pelos agentes envolvidos na operação de crédito ou similar.



VENDIDO

Muito Obrigado,
Excelentes vendas!

Gênys Alves Jr

“APLAUSOS”