

A ARTE DE VENDER IMÓVEIS

Autoridade, técnica e estratégias para o corretor que busca resultados

EDUARDO LACERDA

Especialista em Negócios Imobiliários, Estratégias Comerciais e Negociação



Experiência que se transforma em conhecimento

EDUARDO LACERDA

13+ ANOS

Experiência no mercado imobiliário

R\$ 30 MILHÕES

VGV em indicações para Home Equity

METODOLOGIA PRÓPRIA

Vendas, negociação e verificação de documentação imobiliária.

01

Mais de 13 anos de experiência no mercado imobiliário.

02

Empresário e diretor comercial da LG7 Soluções Imobiliárias.

03

Especialista em documentação e Direito Imobiliário.

04

Desenvolvimento de metodologia própria de vendas imobiliárias.

05

Atuação na liderança e capacitação de equipes comerciais.

06

Mais de R\$ 30 milhões em VGV de indicações para Home Equity.

O CLIENTE MUDOU

A forma de vender também precisa mudar

INFORMAÇÃO

O comprador pesquisa, compara e chega mais preparado

SEGURANÇA

Ter acesso a ofertas não elimina a insegurança de decidir

Os quatro pilares do sucesso em vendas

O que sustenta uma atuação de alta performance

01

AUTORIDADE

Conhecer o mercado e o produto

02

RELACIONAMENTO

Entender pessoas e construir confiança

03

TÉCNICA

Dominar o processo comercial e a negociação

04

ATITUDE

Disciplina e responsabilidade pelos resultados

Autoridade profissional

O cliente precisa confiar antes de comprar

CONHECER O IMÓVEL

Metragem

Quartos

Localização

Preço



ENTENDER O NEGÓCIO

- Potencial de valorização
- Características da região
- Diferenciais construtivos
- Condições de mercado
- Documentação e segurança

Conhecimento transforma informação em segurança

Entender de gente

Dois clientes podem buscar o mesmo imóvel por razões completamente diferentes



Técnica de vendas

Vender bem exige um processo comercial estruturado



Improviso não pode ser o método

Atitude e disciplina

Resultados exigem consistência, inclusive quando o mercado desacelera

CONSISTÊNCIA

01 **Prospecção diária**

02 **Retorno aos clientes**

03 **Estudo do mercado**

04 **Organização das
oportunidades**

05 **Desenvolvimento profissional**

06 **Acompanhamento dos
resultados**

Venda consultiva

O melhor argumento começa com uma boa pergunta

VENDA TRADICIONAL

“Esse apartamento tem três quartos, duas vagas e 120 m².”

APRESENTA CARACTERÍSTICAS

VENDA CONSULTIVA

“O que é mais importante para sua família no próximo imóvel?”

INVESTIGA NECESSIDADES

Descubra o que o cliente valoriza antes de apresentar a solução

A PERGUNTA QUE MUDA A NEGOCIAÇÃO

**“Tirando o preço, o que é mais importante para
você na escolha do seu imóvel?”**

Segurança

Espaço

Privacidade

Localização

Conforto

Valorização

O preço deixa de ser a única referência da conversa

Preferências e incômodos

O que seu cliente quer preservar e o que deseja mudar

“O que você mais gosta e o que menos gosta no imóvel onde mora atualmente?”

CLIENTE

“Minha garagem é apertada e não tenho espaço para trabalhar em casa.”

RECOMENDAÇÃO

GARAGEM ADEQUADA

+ ESPAÇO PARA HOME OFFICE

Mais precisão. Menos visitas sem sentido.

Roteiro de qualificação

Cinco perguntas para conduzir uma conversa natural e produtiva

- 01** O imóvel será para morar ou investir?

- 02** Quem utilizará o imóvel?

- 03** O que motivou a busca neste momento?

- 04** Quais características são indispensáveis?

- 05** Qual é o prazo desejado para concluir a compra?

“VOU PENSAR.”

O que existe por trás dessa resposta?

Dúvida

Insegurança

Desalinhamento

Condição

Momento

A objeção contém informação

A objeção como diagnóstico

Uma conversa que procura o motivo real da hesitação

CLIENTE

“Gostei, mas vou pensar.”

CORRETOR

“Claro, fique à vontade. Posso te fazer uma pergunta?”

PERGUNTA DIAGNÓSTICA

“O imóvel está dentro do que você procura em valor e características?”

Compreender antes de responder

Decisão compartilhada

Quando o cliente precisa conversar com o marido, a esposa ou a família

VALIDAR

“Com certeza. É uma decisão importante para vocês.”

INVESTIGAR

“Na sua opinião, este imóvel atende ao que vocês procuram?”

PRÓXIMO PASSO

Agendar uma nova visita para que todos possam avaliar juntos

Respeito ao processo aumenta a confiança

Acompanhamento comercial

O atendimento continua depois da visita

ABORDAGEM VAGA

“Qualquer coisa, me liga.”

A iniciativa fica com o comprador

ABORDAGEM ESTRUTURADA

“Podemos conversar novamente na segunda-feira pela manhã?”

O próximo contato já está combinado

Profissionalismo mantém a negociação em movimento

WHATSAPP COMO CONVERSA COMERCIAL

O objetivo vai além de enviar informações

CONVERSA

que ajuda o cliente a avançar

Ágil

Personalizado

Objetivo

Humanizado

Próximo passo

Informar ou conduzir

A forma da mensagem muda a qualidade da conversa

ATENDIMENTO PASSIVO

“Segue a tabela de valores e algumas fotos.”

A conversa termina sem direção

ATENDIMENTO CONSULTIVO

“Separei duas opções que combinam com o que você procura. Qual delas faz mais sentido para sua família?”

A pergunta cria continuidade

Informação relevante + pergunta útil

Agilidade e organização

Oportunidades precisam de acompanhamento visível

01 RESPONDER

Retorno rápido e contextualizado

03 ORGANIZAR

Contatos por etapa da negociação

05 PERSONALIZAR

Mensagens coerentes com o perfil do cliente

02 REGISTRAR

Informações que orientam a próxima conversa

04 PROGRAMAR

Retornos com data e objetivo

06 ACOMPANHAR

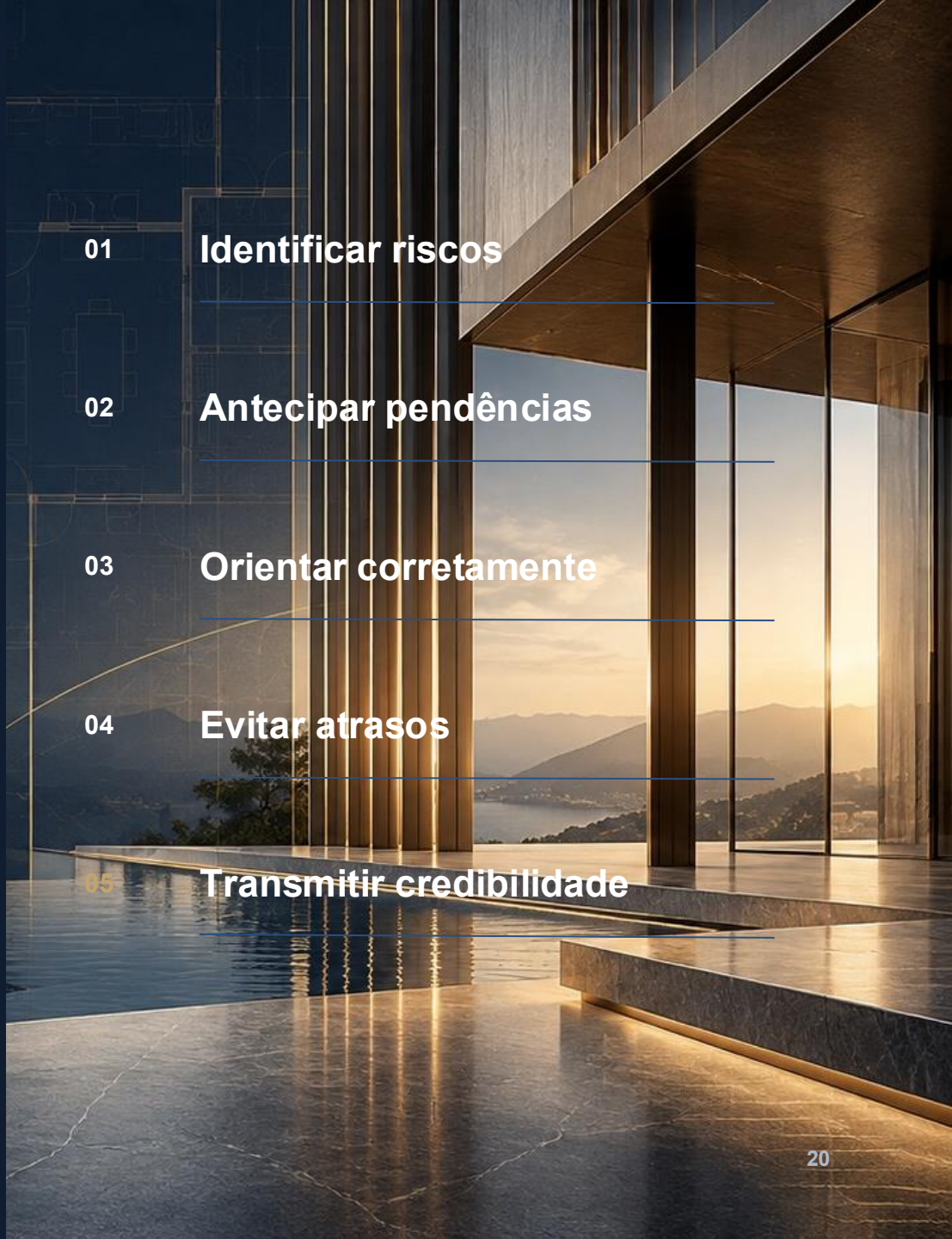
Evolução das oportunidades no CRM

Contato sem acompanhamento vira oportunidade perdida

CONHECIMENTO DOCUMENTAL TAMBÉM VENDE

Segurança jurídica faz parte da experiência do cliente

O corretor orienta e aciona os profissionais responsáveis quando necessário

- 
- 01 Identificar riscos
 - 02 Antecipar pendências
 - 03 Orientar corretamente
 - 04 Evitar atrasos
 - 05 Transmitir credibilidade

Checklist documental na captação

Pontos de atenção antes de comercializar um imóvel

DOCUMENTAÇÃO DO IMÓVEL

- Matrícula atualizada
- Titularidade e natureza do título
- Ônus e restrições
- Financiamentos e garantias
- Penhoras
- Eventual incidência de laudêmio

SITUAÇÃO DOS PROPRIETÁRIOS

- Identificação e legitimidade
- Estado civil e necessidade de anuência
- Procurações
- Certidões e ações judiciais relevantes

A análise deve respeitar a legislação aplicável e a atuação dos profissionais jurídicos responsáveis

Erros que comprometem uma negociação

Problemas identificados tarde custam tempo e credibilidade

01

MATRÍCULA

Não verificar a situação registral

02

ESTADO CIVIL

Ignorar alterações relevantes

03

RESTRIÇÕES

Desconhecer penhoras ou garantias

04

TITULARIDADE

Não confirmar quem pode negociar

05

REGULARIZAÇÃO

Anunciar sem mapear pendências

Análise preventiva reduz risco e protege a confiança

QUE PROFISSIONAL O CLIENTE ENCONTRA QUANDO FALA COM VOCÊ?

ESPECIALISTA

Domina o mercado e conhece o produto

CONSULTIVO

Compreende antes de oferecer

ESTRATÉGICO

Utiliza técnica e método

CONFIÁVEL

Orienta com responsabilidade e transparência

O que colocar em prática amanhã

Cinco atitudes para melhorar o processo comercial

1

Estude profundamente os imóveis que comercializa

2

Faça mais perguntas antes de apresentar opções

3

Desenvolva um roteiro estruturado de atendimento

4

Organize contatos e acompanhamentos

5

Verifique aspectos documentais desde a captação

**“Seu conhecimento
abre portas.
Sua atitude constrói
resultados.”**

EDUARDO LACERDA

Especialista em Negócios Imobiliários e Estratégias Comerciais



OBRIGADO!

EDUARDO LACERDA

Obrigado pela presença

INSTAGRAM

@lacerda.lg7imobiliaria

WHATSAPP PROFISSIONAL

(11) 9.6925-4608

