

Continue



Captador de imóveis

Você já ouviu falar sobre a importância de um bom captador de imóveis? Esta é, sem dúvida nenhuma, uma das profissões mais importantes de todo o processo de vendas imobiliárias. Afinal, sem um bom captador, não há bons produtos na prateleira, não é mesmo? Pois bem, no artigo de hoje, a Ville Imob vai te ajudar a entender um pouco mais sobre o assunto, para que você descubra não só a importância deste profissional. Mas também, como se tornar um captador de imóveis e como contratar o melhor profissional de todos, caso você seja proprietário de um imobiliário. Portanto, continue lendo. Se quiser, pegue um lápis e um papel para anotar todas as dicas e vamos lá! O que é um captador de imóveis? Um captador de imóveis nada mais é do que um profissional que faz exatamente aquilo que o nome de sua profissão sugere: ele capta imóveis para vender. Ou seja, ele é responsável não só por preencher a carteira dos corretores de imóveis e imobiliárias. Mas também, por fazer um mapeamento completo da região e entender como está o mercado imobiliário por lá. A riqueza e o valor intrínseco que um captador de imóveis tem, é muito grande. E isto vale muito, principalmente para quem pensa a longo prazo, de modo a estar sempre entendendo o mercado, onde ele está e para onde ele vai. O captador de imóveis faz uma busca detalhada pelos estilos de imóveis que a região oferece, o que está sendo construído, o que vai ser lançado, etc. E isto ajuda muito o corretor e a imobiliária a criarem ações para o médio prazo. Além de conseguirem ter os melhores imóveis em suas carteiras, claro. Existem captadores de imóveis que são especialistas em determinados tipos de imóveis, como imóveis econômicos, de luxo, para investimentos, etc. Isso é algo muito interessante, pois o captador, quando especialista, tem ainda mais valor a agregar. Veja também: Algumas atitudes que podem ajudar o corretor a captar mais. Qual o salário de um captador de imóveis? Assim como o salário de um corretor de imóveis ou de um proprietário de imobiliária, o salário do captador de imóveis também é variável. Ou seja, ele não tem um salário fixo no fim do mês. O salário de um captador de imóveis é em torno de 10% da comissão de um imóvel a venda. Ele tem uma participação ativa nos lucros de uma negociação imobiliária, bem como o corretor de imóveis. Por exemplo, se o captador conseguiu um bom imóvel no valor de R\$ 300.000,00 e este imóvel foi vendido sob uma comissão de 8% ao corretor, o valor da comissão de venda ficou em R\$ 24.000,00 e o valor repassado ao captador seria, neste caso, de R\$ 2.400,00 (10%). Mas, claro, tudo isso pode variar. Ou seja, a imobiliária pode, sim, contratar um profissional captador de imóveis e pagar um salário fixo a ele + bônus e comissões. Tudo vai depender do tipo de acordo firmado entre os dois. O fato é que, de maneira geral, o salário deste profissional vai estar baseado em uma fatia da comissão da venda do imóvel. Quanto maior for a comissão ou o valor do imóvel vendido, maior vai ser o salário do captador de imóveis. Por isso, é muito importante que todos aqueles profissionais que queiram se especializar nesta área, estudem muito. Afinal, captar imóveis não é uma tarefa simples – embora possa ser bem recompensadora no longo prazo e do ponto de vista cumulativo. Ao decorrer deste artigo, vamos entender mais sobre como ser um bom captador de imóveis. Continue lendo. Importância de um captador de imóveis para a imobiliária Sem imóveis, a imobiliária não pode funcionar. Tá logo, ela não pode vender e não há viabilidade para se manter em funcionamento. Pois bem, somente com esta introdução, já podemos entender a real importância de um captador de imóveis para a imobiliária, não é mesmo? Este é um profissional imprescindível para levar os negócios à frente, uma vez que os produtos não estarão na prateleira sem a ajuda de um captador especialista. Muito embora a própria imobiliária ou corretor de imóveis possa fazer o trabalho de captação, ter a ajuda de alguém dedicado a função pode fazer as coisas de uma melhor forma. Afinal, se você é corretor e precisa se envolver em absolutamente todos os processos internos do negócio, talvez não tenha tempo suficiente para fazer aquilo que lhe mais é importante: vender. Então, contar com uma equipe especializada em algumas funções, poderá te ajudar a delegar tarefas importantes e, assim, crescer mais. Inclusive, por falar em delegar tarefas, é muito importante que você delegue, também, aquelas atividades burocráticas e mecânicas, como organização de documentos e da imobiliária de maneira geral. Por isso, vale a pena experimentar (de graça) o sistema de gestão da Ville Imob para imobiliárias e corretores. Clique aqui para conhecê-lo agora mesmo. Como ser um bom captador de imóveis e ter muitos clientes Até aqui, já entendemos a importância geral do profissional captador de imóveis e o quanto ele é fundamental para os negócios, de fato, existirem. Mas, e para quem quer ser um profissional desta área, quais são as melhores dicas para construir carreira? A Ville Imob separou algumas dicas bem legais que vão te ajudar com isso. Vejá só como ser um bom captador de imóveis: Seja um especialista na avaliação de imóveis e no segmento; Trabalhe o seu marketing pessoal de maneira efetiva; Faça muitos contatos e amplie a sua rede todos os dias; Não cri desgastes com colegas de profissão; Para que as coisas não fiquem confusas, vamos explorar e detalhar cada uma das etapas a partir de agora.

Portanto, continue lendo e saiba mais sobre o assunto. Acompanhe! Seja um especialista na avaliação de imóveis e no segmento Uma das primeiras e mais importantes dicas de como ser um bom captador de imóveis, é: seja especialista. Muitas vezes a gente se engana com relação a esta questão: quantidade é qualidade? Sim, algumas vezes, quantidade é qualidade. No entanto, na grande maioria das vezes, não. Afinal, quanto mais específico e especialista formos em determinado assunto, maiores serão nossas habilidades e, consequentemente, os retornos. Por exemplo, se estivermos com algum problema no pulmão, não vamos procurar um fisioterapeuta para tratar, não é mesmo? Ou seja: nós queremos especialistas que entendam tudo sobre o assunto. E em outras áreas, o mesmo acontece. Portanto, observe algum nicho imobiliário em alta ou que vai crescer no longo prazo e se concentre nele. Seja o melhor captador de imóveis daquele nicho. O mercado vai reconhecer isso. Além de tudo, é muito importante que você saiba ser um bom avaliador de imóveis e possa, assim, encontrar as melhores oportunidades para futuros clientes. Há diversos cursos voltados só para a avaliação imobiliária. E você pode dominar esta área como ninguém. Basta pesquisar muito, entender como tudo funciona e, desta forma, estudar bastante. Inclusive, veja este artigo, que pode ser bem útil: 6 formas para realizar uma boa avaliação de imóvel. Trabalhe o seu marketing pessoal de maneira efetiva Não há como se desenvolver em um mercado ou em uma área, se você não trabalhar o lado do marketing pessoal. Marketing, assim como sempre foi, é hoje uma das portas de entrada mais interessantes para adquirir novos clientes. Existem muitas formas de trabalhar o marketing do seu lado profissional. No entanto, umas das ferramentas mais interessantes para isso, hoje, é a internet. É na internet que encontramos o chamado “marketing digital”, que nada mais é do que uma extensão do marketing tradicional (rádio). Construir um perfil em redes sociais, produzir conteúdo que entregue valor para as pessoas e captar contatos (leads), são passos básicos. Veja uma passo a passo de como construir um plano de marketing digital para ser um bom captador de imóveis: Tenha um objetivo de marketing – Consequir audiência, tráfego qualificado, contatos, etc; Faça um site pessoal e produza conteúdo nele; Tenha um perfil em uma rede social (não precisa ser em todas) e produza conteúdos que ajudem as pessoas; Crie uma página de captura de contatos para começar a ter seus primeiros leads; Comece a se relacionar com estes leads para transformá-los em clientes no futuro; Inclusive, aqui vai uma sugestão para melhorar sua performance de relacionamento com leads e clientes: tenha um sistema de CRM imobiliário. Com ele, você poderá segmentar listas, entender perfis, cruzar dados e oferecer as melhores oportunidades aos melhores potenciais clientes. Clique aqui para fazer um teste grátis na ferramenta de CRM imobiliário da Ville Imob. Faça muitos contatos e amplie a sua rede todos os dias Se tem uma coisa que funciona muito bem para quem quer mercado, é ter contatos. E no caso de quem busca ser um captador de imóveis, isto é ainda mais importante. Afinal, é através de bons contatos que você poderá desenvolver muitas atividades e ter muitas oportunidades de negócios. Afinal, muitas vezes é difícil monitorar absolutamente todos os quatro cantos da região que você cobre. Só que se você tiver conexões interessantes, vários imóveis e oportunidades vão chegar até você através do marketing de indicação. Portanto, observe o valor gigantesco que a criação de uma rede de contatos tem e use isso a seu favor para construir boas oportunidades na sua área profissional. Como fazer isso? Pode ser através da internet, pode ser de maneira presencial com eventos, etc. Crie uma estratégia para se apresentar e deixar claro o seu ramo de atuação para que, assim, as pessoas lembrem de você. Lembre-se sempre de oferecer algo de valor para prospectos e contatos. É isto que vai criar conexão entre vocês. Não crie desgastes com colegas de profissão E por fim, uma dica que é muito mais um conselho: não se desgaste com seus colegas de trabalho. Muito embora algumas situações sejam complicadas, é sempre importante que você tenha um foco muito grande no crescimento de longo prazo. É isto que importa, no fim das contas. Portanto, não se envolva em situações polêmicas, não tente obter vantagens e esteja sempre atento ao código de ética imobiliária. Ele dará boas ideias de como agir em determinadas situações do mercado e, assim, ser um dos melhores profissionais da área. Como contratar um captador de imóveis Se você é uma imobiliária ou um corretor de imóveis, já sabe o quanto é importante contar com a ajuda e as ideias de um bom captador de imóveis. Afinal, é ele quem poderá oferecer os melhores imóveis para a sua “prateleira” e, assim, vender potencialmente mais. No entanto, é preciso saber, também, como contratar este profissional e o que levar em consideração para fechar um contrato. Uma das coisas mais interessantes que você pode fazer para contratar um captador de imóveis, é encontrar um profissional especialista na sua área de atuação. Ou seja, encontrar um profissional que capte imóveis que sejam viáveis dentro da sua carteira de produtos. Se você vende imóveis de luxo, é importante encontrar um captador de imóveis de luxo. Se você vende imóveis econômicos, é importante encontrar um captador de imóveis econômicos. E se você trabalha somente com apartamentos, um bom captador de apartamentos certamente será bem-vindo. Quanto mais focado o especialista na área for o profissional, melhores imóveis entrarão na sua carteira e, assim, você otimizará muito os processos de venda. Conte com a Ville Imob para te ajudar a gerenciar os imóveis em carteira Agora que a gente já sabe o que faz, quanto ganha, como ser e como contratar um profissional captador de imóveis, aqui vai mais uma dica rentável para a sua imobiliária ou negócio: Tenha um bom sistema de gestão. Com ele, você poderá organizar, mapear, otimizar e gerenciar todos os seus imóveis de forma prática e, principalmente, segura. Com dados na nuvem, as camadas de segurança do sistema de gestão da Ville Imob são extremamente rígidas e ideais para quem não quer se preocupar com outra coisa, se não, vender imóveis. Clique aqui para conhecer o nosso sistema de gestão e faça um teste totalmente gratuito. Conte com a gente e boas vendas! Tempo de leitura: 8 minutos A captação de um imóvel é um grande desafio no mercado imobiliário. A demanda por encontrar um bom captador de imóveis nunca para. Portanto, no artigo de hoje vamos falar um pouco sobre essa função específica de todo corretor de imóveis. Veja conosco, exatamente: O que é um captador de imóveis O que faz um captador de imóveis Quanto ganha um captador de imóveis Vamos lá! O captador de imóveis ou angariador imobiliário é um profissional especializado em atrair clientes proprietários para a imobiliária. Aumentando dessa forma, a carteira de imóveis a ser negociada. Na organização de uma imobiliária é indispensável o profissional da angariação. Assim como, o corretor que fará a venda do imóvel. Nesse caso, portanto, um não vive sem o outro. Por esse motivo, não é raro encontrar as mesmas funções em um único profissional. Muitas vezes o corretor é responsável tanto pela captação do imóvel quanto pela negociação do mesmo. Dessa forma o que fatalmente acontece é uma sobrecarga de trabalho e baixa eficiência. Uma vez que o mesmo profissional precisa se dividir e se preocupar com aspectos completamente diferentes. Nesse momento, o mais indicado para quem deseja organizar uma imobiliária é a especialização e divisão de funções. Por isso, se você acredita que exerce de maneira muito melhor a angariação do imóvel do que propriamente a negociação do mesmo, vale a pena se tornar um captador exclusivo. Organizando seu salário e seu tempo de acordo com a função exercida. Leitura complementar: Equipe Imobiliária: Como Recrutar e Manter Para se encaixar bem na função de angariador de imóveis é preciso um diferencial entre os demais profissionais da imobiliária. Como por exemplo ser: ComunicativoInfluentePersuasivoConfianteResponsável Em primeiro lugar o angariador de imóveis é a frente, e a primeira voz da imobiliária. Ou seja, o sucesso daquela captação, a confiança do proprietário e a reputação da imobiliária dependem desse primeiro momento. Portanto, ser um profissional comunicativo e inteligente sobre os aspectos do mercado imobiliário é imprescindível. Em segundo lugar, sua influência dentro do mercado imobiliário. Quanto maior o network que o captador possuir mais chances de captar exclusividades e conseguir ótimas indicações. Podendo assim aumentar rapidamente sua carteira de imóveis para negociação. Em terceiro lugar, a persuasão. Nada pior do que descobrir um imóvel excelente que está a venda e não conseguir convencer o proprietário a cede-lo para negociação com a imobiliária. Então, faz parte da função do captador de imóveis persuadir esse cliente proprietário e ganhar a confiança dele para angariar o imóvel. Em quarto lugar, a confiança! Esse aspecto pode ser direcionado em dois caminhos. Primeiro o captador tem que se sentir confortável e confiante com a sua função para que assim, possa exercê-la com êxito e sem medo. Posteriormente, é necessário que o profissional que vai fazer a angariação do imóvel conquiste a confiança do proprietário, uma vez que ele precisa entrar no imóvel, fotografar e depois confirmar que a imobiliária em que atua, tem os melhores profissionais para concretizar a venda do imóvel em questão. Por fim, responsabilidade. Uma vez que estamos falando de um profissional que preferencialmente não vai ficar dentro da imobiliária. Suas atribuições nesse caso, são externas e como todo corretor de imóveis ele faz sua própria jornada de trabalho. Entretanto, sem responsabilidade isso não irá acontecer. É importante que o captador de imóveis faça uma jornada de trabalho semelhante com a do corretor interno. E que estipule metas a serem cumpridas. Lembrando que depende apenas das suas boas angariações para obter sucesso. Vamos abordar um pouco sobre as principais atribuições de um captador de imóveis. E também, as especialidades que se devem levar em conta, para você se tornar um. Primeiramente, o captador deve procurar imóveis para alimentar uma demanda específica da imobiliária ou apenas ampliar a carteira de imóveis da empresa. Quanto maior a variedade, qualidade e quantidade dos imóveis captados, mais chances de aumentar o faturamento da imobiliária em que trabalha e por consequência seus ganhos em particular. Também, é de responsabilidade do captador imobiliário cuidar de toda a documentação, pertinente a angariação e posteriormente a negociação do imóvel. Falando em documentação, é importante que o captador tenha em mãos um contrato de autorização de venda. Ou seja, um documento de prestação de serviços para ser assinado pelo proprietário. O contrato de autorização de venda pode conter delimitação de prazos para que a imobiliária negocie o imóvel. Sem ressalvas. Ou ser definido como exclusivo. Para que o processo de angariação de imóveis aconteça com mais tranquilidade indicamos algumas especialidades importante. Veja elas: Saber Avaliar ImóveisSaber VenderTer NetworkConhecer a Região que vai AtuarTer a Estratégia Comercial Alinhada com a ImobiliáriaUsar Técnicas Avanças para Fotografar Imóveis Para o captador esse é um aprendizado que notoriamente fará a diferença no desempenho das suas atribuições. Uma vez que, o profissional que souber fazer uso da avaliação imobiliária está capacitado para avaliar tanto a localização do imóvel quanto seus aspectos estruturais. Dessa maneira, passa a ser possível negociar com precisão valores, ajustes, reformas e sobretudo exclusividade. Além disso, ter afinidade com a avaliação de imóveis gera mais confiança e credibilidade perante o proprietário do cliente. Para isso, foque em questões como: Qual o perfil de imóvel que tem maior procura no último mesesOnde os clientes que chegam até a imobiliária preferem morar Quando o captador chega à um imóvel, faz parte de suas responsabilidades fazer as fotos. Nesse caso entretanto é preciso ter atenção redobrada o que a imobiliária em que atua, tem os melhores profissionais para concretizar a venda do imóvel em questão. Por fim, responsabilidade. Uma vez que estamos falando de um profissional que preferencialmente não vai ficar dentro da imobiliária. Suas atribuições nesse caso, são externas e como todo corretor de imóveis ele faz sua própria jornada de trabalho. Entretanto, sem responsabilidade isso não irá acontecer. É importante que o captador de imóveis faça uma jornada de trabalho semelhante com a do corretor interno. E que estipule metas a serem cumpridas. Lembrando que depende apenas das suas boas angariações para obter sucesso. Vamos abordar um pouco sobre as principais atribuições de um captador de imóveis. E também, as especialidades que se devem levar em conta, para você se tornar um. Primeiramente, o captador deve procurar imóveis para alimentar uma demanda específica da imobiliária ou apenas ampliar a carteira de imóveis da empresa. Quanto maior a variedade, qualidade e quantidade dos imóveis captados, mais chances de aumentar o faturamento da imobiliária em que trabalha e por consequência seus ganhos em particular. Também, é de responsabilidade do captador imobiliário cuidar de toda a documentação, pertinente a angariação e posteriormente a negociação do imóvel. Falando em documentação, é importante que o captador tenha em mãos um contrato de autorização de venda. Ou seja, um documento de prestação de serviços para ser assinado pelo proprietário. O contrato de autorização de venda pode conter delimitação de prazos para que a imobiliária negocie o imóvel. Sem ressalvas. Ou ser definido como exclusivo. Para que o processo de angariação de imóveis aconteça com mais tranquilidade indicamos algumas especialidades importante. Veja elas: Saber Avaliar ImóveisSaber VenderTer NetworkConhecer a Região que vai AtuarTer a Estratégia Comercial Alinhada com a ImobiliáriaUsar Técnicas Avanças para Fotografar Imóveis Para o captador esse é um aprendizado que notoriamente fará a diferença no desempenho das suas atribuições. Uma vez que, o profissional que souber fazer uso da avaliação imobiliária está capacitado para avaliar tanto a localização do imóvel quanto seus aspectos estruturais. Dessa maneira, passa a ser possível negociar com precisão valores, ajustes, reformas e sobretudo exclusividade. Além disso, ter afinidade com a avaliação de imóveis gera mais confiança e credibilidade perante ao proprietário do imóvel em questão. Na prática, essa especialidade auxilia o captador a: Reduzir ou aumentar o valor pedido do imóvelConseguir a autorização de venda do imóvelConseguir a exclusividade de negociação do imóvelConquistar a confiança e a confiança do cliente proprietário Mesmo que o captador imobiliário atue somente nessa área, Ter um ‘tino’ apurado para vendas fará a diferença no momento que precisar por exemplo: Persuadir o proprietário a assinar um termo de exclusividade. É importante também se aprimorar no uso de técnicas de vendas, metodologias e gatilhos mentais. Certamente, serão utilizadas com frequência durante o processo de captar um imóvel. Leitura complementar: 6 Técnicas de Vendas de Imóveis Infalíveis Nada melhor nesse caso do que fazer parcerias e aumentar sua rede de contatos. Quando um captador recebe uma indicação ou ‘dica’ de um imóvel disponível consegue transpassar barreiras importantes e agilizar o processo de captação do imóvel. Para exemplificar: O captador precisa atrair a confiança do proprietário para adentrar o imóvel, fazer a captação e conseguir a autorização para negociá-lo. No entanto, esse processo pode ser ‘pulado’ quando o proprietário apareceu com o imóvel disponível à partir de uma indicação que foi feita. Ou seja, ele já tem a confiança no trabalho daquele profissional. Um problema que muitos corretores/captadores apontam é a interferência dos zeladores e porteiros para encontrar as captações disponíveis. Nesse caso, se você já recebeu uma ‘dica’ sobre a disponibilidade do imóvel, fica mais fácil passar por eles. Partindo do mesmo princípio, é igualmente importante para o captador receber essas indicações e transformar aquela captação em um contrato de exclusividade para a imobiliária. Outro fator importante é entender como a cidade está estruturada. Ou, quais são as formas de crescimento por estabelecidas. Quando o captador atua em uma região específica pode se focar no crescimento daquela região, ou seja, compreender o que há próximo que pode gerar interesse de possíveis moradores. Trabalhar em uma equipe onde cada profissional doa o que faz de melhor, para um bem comum. E dessa forma, todos têm a oportunidade de ganhar dinheiro. E para você vale a pena manter o foco só na captação? Deixe sua opinião nos comentários abaixo. Tempo de leitura: 8 minutos A captação de um imóvel é um grande desafio no mercado imobiliário. A demanda por encontrar um bom captador de imóveis nunca para. Portanto, no artigo de hoje vamos falar um pouco sobre essa função específica de todo corretor de imóveis. Veja conosco, exatamente: O que é um captador de imóveis O que faz um captador de imóveis Quanto ganha um captador de imóveis Vamos lá! O captador de imóveis ou angariador imobiliário é um profissional especializado em atrair clientes proprietários para a imobiliária. Aumentando dessa forma, a carteira de imóveis a ser negociada. Na organização de uma imobiliária é indispensável o profissional da angariação. Assim como, o corretor que fará a venda do imóvel. Nesse caso, portanto, um não vive sem o outro. Por esse motivo, não é raro encontrar as mesmas funções em um único profissional. Muitas vezes o corretor é responsável tanto pela captação do imóvel quanto pela negociação do mesmo. Dessa forma o que fatalmente acontece é uma sobrecarga de trabalho e baixa eficiência. Uma vez que o mesmo profissional precisa se dividir e se preocupar com aspectos completamente diferentes. Nesse momento, o mais indicado para quem deseja organizar uma imobiliária é a especialização e divisão de funções. Por isso, se você acredita que exerce de maneira muito melhor a angariação do imóvel do que propriamente a negociação do mesmo, vale a pena se tornar um captador exclusivo. Organizando seu salário e seu tempo de acordo com a função exercida. Leitura complementar: Equipe Imobiliária: Como Recrutar e Manter Para se encaixar bem na função de angariador de imóveis é preciso um diferencial entre os demais profissionais da imobiliária. Como por exemplo ser: ComunicativoInfluentePersuasivoConfianteResponsável Em primeiro lugar o angariador de imóveis é a frente, e a primeira voz da imobiliária. Ou seja, o sucesso daquela captação, a confiança do proprietário e a reputação da imobiliária dependem desse primeiro momento. Portanto, ser um profisional comunicativo e inteligente sobre os aspectos do mercado imobiliário é imprescindível. Em segundo lugar, sua influência dentro do mercado imobiliário. Quanto maior o network que o captador possuir mais chances de captar exclusividades e conseguir ótimas indicações. Podendo assim aumentar rapidamente sua carteira de imóveis para negociação. Em terceiro lugar, a persuasão. Nada pior do que descobrir um imóvel excelente que está a venda e não conseguir convencer o proprietário a cede-lo para negociação com a imobiliária. Então, faz parte da função do captador de imóveis persuadir esse cliente proprietário e ganhar a confiança dele para angariar o imóvel. Em quarto lugar, a confiança! Esse aspecto pode ser direcionado em dois caminhos. Primeiro o captador tem que se sentir confortável e confiante com a sua função para que assim, possa exercê-la com êxito e sem medo. Posteriormente, é necessário que o profissional que vai fazer a angariação do imóvel conquiste a confiança do proprietário, uma vez que ele precisa entrar no imóvel, fotografar e depois confirmar que a imobiliária em que atua, tem os melhores profissionais para concretizar a venda do imóvel em questão. Por fim, responsabilidade. Uma vez que estamos falando de um profissional que preferencialmente não vai ficar dentro da imobiliária. Suas atribuições nesse caso, são externas e como todo corretor de imóveis ele faz sua própria jornada de trabalho. Entretanto, sem responsabilidade isso não irá acontecer. É importante que o captador de imóveis faça uma jornada de trabalho semelhante com a do corretor interno. E que estipule metas a serem cumpridas. Lembrando que depende apenas das suas boas angariações para obter sucesso. Vamos abordar um pouco sobre as principais atribuições de um captador de imóveis. E também, as especialidades que se devem levar em conta, para você se tornar um. Primeiramente, o captador deve procurar imóveis para alimentar uma demanda específica da imobiliária ou apenas ampliar a carteira de imóveis da empresa. Quanto maior a variedade, qualidade e quantidade dos imóveis captados, mais chances de aumentar o faturamento da imobiliária em que trabalha e por consequência seus ganhos em particular. Também, é de responsabilidade do captador imobiliário cuidar de toda a documentação, pertinente a angariação e posteriormente a negociação do imóvel. Falando em documentação, é importante que o captador tenha em mãos um contrato de autorização de venda. Ou seja, um documento de prestação de serviços para ser assinado pelo proprietário. O contrato de autorização de venda pode conter delimitação de prazos para que a imobiliária negocie o imóvel. Sem ressalvas. Ou ser definido como exclusivo. Para que o processo de angariação de imóveis aconteça com mais tranquilidade indicamos algumas especialidades importante. Veja elas: Saber Avaliar ImóveisSaber VenderTer NetworkConhecer a Região que vai AtuarTer a Estratégia Comercial Alinhada com a ImobiliáriaUsar Técnicas Avanças para Fotografar Imóveis Para o captador esse é um aprendizado que notoriamente fará a diferença no desempenho das suas atribuições. Uma vez que, o profissional que souber fazer uso da avaliação imobiliária está capacitado para avaliar tanto a localização do imóvel quanto seus aspectos estruturais. Dessa maneira, passa a ser possível negociar com precisão valores, ajustes, reformas e sobretudo exclusividade. Além disso, ter afinidade com a avaliação de imóveis gera mais confiança e credibilidade perante ao proprietário do imóvel em questão. Na prática, essa especialidade auxilia o captador a: Reduzir ou aumentar o valor pedido do imóvelConseguir a autorização de venda do imóvelConseguir a exclusividade de negociação do imóvelConquistar a confiança e a confiança do cliente proprietário Mesmo que o captador imobiliário atue somente nessa área, Ter um ‘tino’ apurado para vendas fará a diferença no momento que precisar por exemplo: Persuadir o proprietário a assinar um termo de exclusividade. É importante também se aprimorar no uso de técnicas de vendas, metodologias e gatilhos mentais. Certamente, serão utilizadas com frequência durante o processo de captar um imóvel. Leitura complementar: 6 Técnicas de Vendas de Imóveis Infalíveis Nada melhor nesse caso do que fazer parcerias e aumentar sua rede de contatos. Quando um captador recebe uma indicação ou ‘dica’ de um imóvel disponível consegue transpassar barreiras importantes e agilizar o processo de captação do imóvel. Para exemplificar: O captador precisa atrair a confiança do proprietário para adentrar o imóvel, fazer a captação e conseguir a autorização para negociá-lo. No entanto, esse processo pode ser ‘pulado’ quando o proprietário apareceu com o imóvel disponível à partir de uma indicação que foi feita. Ou seja, ele já tem a confiança no trabalho daquele profissional. Um problema que muitos corretores/captadores apontam é a interferência dos zeladores e porteiros para encontrar as captações disponíveis. Nesse caso, se você já recebeu uma ‘dica’ sobre a disponibilidade do imóvel, fica mais fácil passar por eles. Partindo do mesmo princípio, é igualmente importante para o captador receber essas indicações e transformar aquela captação em um contrato de exclusividade para a imobiliária. Outro fator importante é entender como a cidade está estruturada. Ou, quais são as formas de crescimento por estabelecidas. Quando o captador atua em uma região específica pode se focar no crescimento daquela região, ou seja, compreender o que há próximo que pode gerar interesse de possíveis moradores. Trabalhar em uma equipe onde cada profissional doa o que faz de melhor, para um bem comum. E dessa forma, todos têm a oportunidade de ganhar dinheiro. E para você vale a pena manter o foco só na captação? Deixe sua opinião nos comentários abaixo.