

A man with a beard and dark hair, wearing a grey suit, is shown from the chest up in profile, looking back over his right shoulder. The background is dark with some light blue and green accents. The text is overlaid on the left side of the image.

O VENDEDOR MAIS BEM PAGO DO MUNDO

CAPITULO 1

CAPÍTULO 1



O VENDEDOR MAIS BEM PAGO DO MUNDO

Por que o corretor de imóveis é o vendedor mais bem pago do mundo?

Mudanças no mercado imobiliário

O perfil do comprador de imóveis

O perfil dos corretores atuais

- Corretor Liso
- O corretor de Elite

Passado, presente e futuro dos corretores de imóveis

- Passado
- Presente
- Futuro

O que precisa mudar para ser um Corretor do Futuro?

A 1ª característica do corretor do futuro

INTRODUÇÃO

My dear, my darling, seja bem-vindo(a) ao nosso ebook sobre O CORRETOR DO FUTURO.

Aqui, iremos explorar alguns dos principais tópicos relacionados a essa carreira em constante evolução, fornecendo informações valiosas e insights úteis para ajudá-lo a entender por que o corretor de imóveis é o vendedor mais bem pago do mundo.

Ao longo deste material, abordaremos uma variedade de tópicos relevantes para o mercado imobiliário.

No Capítulo 1, discutiremos as mudanças no mercado imobiliário ao longo dos anos e como elas afetaram os corretores de imóveis. Também falaremos sobre o perfil do comprador de imóveis e dos corretores atuais. Você aprenderá sobre o Corretor Liso e o Corretor de Elite, além de entender como esses perfis podem ajudá-lo a se destacar no mercado.

No Capítulo 2, apresentaremos a estratégia C.A.R.T.A., que tem ajudado milhares de corretores de imóveis a se tornarem os vendedores mais bem pagos do mundo. Você aprenderá sobre cada etapa da estratégia - Cabeça, Autoridade, Redes Sociais, Tração e Alcance - e como aplicá-las em sua carreira.

No Capítulo 3, discutiremos a importância de colocar o cliente em primeiro lugar e como usar o flywheel para aumentar sua base de clientes. Você aprenderá sobre a importância do atendimento ao cliente e como criar uma experiência positiva para seus clientes.

Esperamos que este guia seja útil para você alcançar seus objetivos como corretor de imóveis. Lembre-se de que o sucesso não acontece da noite para o dia, mas com trabalho duro, dedicação e a aplicação das estratégias certas. Este guia é apenas o começo - continue aprendendo, se atualizando e aprimorando suas habilidades para se tornar um corretor de elite. Boa sorte em sua jornada!

CAPÍTULO 1

O VENDEDOR MAIS BEM PAGO DO MUNDO

Gostaria de compartilhar com você um mecanismo que tem ajudado muitos corretores de imóveis a se tornarem os mais bem pagos do mundo. Imagine ganhar 20k, 25k ou até 30k em comissões todos os meses - isso certamente mudaria a sua vida, não é mesmo? No entanto, é importante ressaltar que alcançar esse nível de sucesso não é algo que acontece do dia para a noite. É preciso ter o guia certo e se dedicar muito para alcançar esse objetivo. Por isso, é importante ter uma perspectiva mais realista e pé no chão em relação a essa conquista. Existem diversas estratégias e técnicas que podem ser aplicadas para aumentar seus ganhos e se tornar um corretor de imóveis bem-sucedido. É fundamental estar sempre atualizado e em constante aprimoramento profissional para se destacar no mercado imobiliário cada vez mais competitivo.

Por que o corretor de imóveis é o vendedor mais bem pago do mundo?

O corretor de imóveis é frequentemente considerado o vendedor mais bem pago do mundo por vários motivos. Primeiro, os corretores de imóveis trabalham em um setor que lida com bens de alto valor, como casas, apartamentos, terrenos e edifícios comerciais. Isso significa que, quando uma venda é concluída, o valor da comissão do corretor pode ser significativo.

Além disso, os corretores de imóveis trabalham com clientes que geralmente estão fazendo uma das maiores transações financeiras de suas vidas. Isso significa que, para muitas pessoas, a ajuda de um corretor de imóveis é fundamental para garantir uma transação tranquila e bem-sucedida. Como resultado, os corretores de imóveis podem negociar com sucesso com seus clientes para receber uma comissão justa pelo seu trabalho.

No mercado imobiliário, as comissões são uma forma de remuneração que os profissionais do setor recebem pela venda ou locação de imóveis. Geralmente, as comissões são calculadas como um percentual do valor total da transação.

A dinâmica de comissões no mercado imobiliário é geralmente a seguinte:

- O proprietário de um imóvel contrata um corretor de imóveis para ajudá-lo a vender ou alugar a propriedade. O corretor geralmente recebe um contrato para comercializar o imóvel, podendo este ser exclusivo ou não.
- Quando o corretor encontra um comprador ou locatário para a propriedade, ele cobra uma comissão do proprietário do imóvel. Essa comissão é geralmente calculada como um percentual do valor total da transação e pode variar de acordo com o mercado e a região.
- Em alguns casos, o corretor também pode representar o comprador ou locatário e receber uma comissão do outro lado da transação.
- Quando um corretor trabalha em uma imobiliária, a comissão geralmente é dividida entre o corretor e a empresa, de acordo com um acordo prévio.
- É importante notar que as comissões no mercado imobiliário são negociáveis e podem variar conforme a complexidade da transação e a experiência do corretor.
- Em alguns casos, pode haver mais de um corretor envolvido na transação, o que pode levar a uma divisão de comissões entre os profissionais envolvidos.

No Brasil, os valores de comissões imobiliárias variam de acordo com a região e podem ser negociados entre o proprietário da propriedade e o corretor de imóveis. Em geral, as comissões imobiliárias no Brasil costumam variar entre 5% e 6% do valor da transação, podendo ser menores ou maiores dependendo do acordo estabelecido entre as partes.

Vale ressaltar que a cobrança de comissões imobiliárias é regulamentada pelo Conselho Federal de Corretores de Imóveis (COFECI) e pela lei de regulação do mercado imobiliário (Lei 6.530/78), que estabelece que o valor da comissão deve ser acordado entre o corretor e o cliente antes da prestação do serviço.

Além disso, o COFECI também determina que, caso a comissão seja dividida entre dois corretores, a porcentagem a ser paga a cada um deve ser previamente acordada entre eles. Em qualquer caso, é importante que as partes envolvidas na transação estejam cientes dos valores das comissões e das condições de pagamento antes de fechar o negócio.

Em suma, as comissões no mercado imobiliário são uma forma de remuneração comum para os profissionais do setor e são baseadas em um percentual do valor total da transação. A negociação da comissão é possível e varia de acordo com a região e as condições do mercado.

Mudanças no mercado imobiliário

O mercado imobiliário passou por uma grande transformação nos últimos anos e continua a evoluir rapidamente. As estratégias que funcionavam há alguns anos já não são mais tão eficazes, e os corretores de imóveis precisam se adaptar às novas tendências e tecnologias para continuarem sendo competitivos.

As redes sociais, vídeos, aplicativos e até mesmo a inteligência artificial estão se tornando cada vez mais importantes para a prospecção e venda de imóveis. Os corretores precisam estar presentes nas redes sociais, produzir conteúdo relevante e utilizar ferramentas digitais para se comunicar com seus clientes.

Além disso, o mercado imobiliário está cada vez mais competitivo, com juros altos, excesso de oferta e falta de crédito no mercado. Os corretores precisam ser criativos e proativos para se destacarem em meio a essa concorrência, oferecendo um atendimento personalizado, qualidade nos serviços prestados e preços competitivos.

Portanto, para ter sucesso no mercado imobiliário atual, é essencial estar atento às mudanças e tendências do setor, ser adaptável e usar a tecnologia a seu favor, mantendo sempre a ética e a transparência em todas as negociações.

Nos últimos anos, o mercado imobiliário brasileiro passou por diversas mudanças significativas, algumas delas incluem:

- **Maior uso da tecnologia:** A tecnologia tem sido cada vez mais utilizada no mercado imobiliário brasileiro, com a popularização de sites e aplicativos especializados em busca de imóveis, além da possibilidade de realizar visitas virtuais e assinaturas eletrônicas.
- **Alterações nas regras de financiamento:** As regras para financiamento imobiliário sofreram mudanças significativas nos últimos anos, incluindo a redução das taxas de juros e a ampliação do prazo de pagamento.
- **Maior oferta de imóveis compactos:** Com a mudança no perfil dos consumidores e a crescente demanda por imóveis mais práticos e acessíveis, houve uma maior oferta de imóveis compactos em todo o país.

- **Maior foco em imóveis sustentáveis:** Com a crescente preocupação com o meio ambiente, os imóveis sustentáveis têm se tornado cada vez mais populares no mercado imobiliário brasileiro.
- **Valorização de áreas antes menos valorizadas:** Com a escassez de terrenos nas áreas mais tradicionais das cidades, áreas antes menos valorizadas passaram a ser mais exploradas e valorizadas, com o surgimento de novos empreendimentos imobiliários

O mercado imobiliário brasileiro tem passado por diversas mudanças nos últimos anos, refletindo as mudanças nas necessidades e demandas dos consumidores, bem como as inovações tecnológicas e as tendências de mercado.

O perfil do comprador de imóveis

O perfil do comprador de imóveis tem passado por mudanças significativas nos últimos anos, refletindo as mudanças nas necessidades e demandas dos consumidores.

Essas mudanças no comportamento do cliente têm impactado significativamente a forma como os corretores de imóveis devem se relacionar e atender seus clientes. Hoje em dia, o cliente tem acesso a uma quantidade muito maior de informações sobre os imóveis e o mercado imobiliário em geral, graças à internet e às redes sociais. Além disso, a pandemia e o home office estão fazendo com que as pessoas deem ainda mais valor ao lugar onde moram, tornando-as mais exigentes na escolha de um imóvel.

Porém, ao mesmo tempo, o cliente está mais desconfiado devido a experiências ruins no passado com outros corretores, o que exige um cuidado ainda maior por parte dos corretores em relação ao atendimento e à transparência. Além disso, a vida corrida das pessoas faz com que elas tenham menos tempo disponível, o que pode dificultar o agendamento de visitas e reuniões.

Por isso, é importante que os corretores se adaptem a essas mudanças e utilizem as ferramentas disponíveis, como as redes sociais e a inteligência artificial, para melhorar a comunicação e o atendimento aos clientes. Além disso, é fundamental que os corretores sejam éticos, transparentes e valorizem a relação de confiança com seus clientes, para se destacarem em um mercado cada vez mais competitivo.

O PERFIL DOS CORRETORES ATUAIS

CORRETOR LISO

Mendiga a atenção do cliente

Corretores de imóveis que agem como "corretor liso" muitas vezes não têm um planejamento eficiente de captação de clientes e acabam recorrendo a métodos invasivos e pouco éticos para tentar conseguir a atenção dos potenciais clientes, como ligar insistentemente, enviar mensagens ou e-mails em excesso, entre outras práticas desagradáveis.

Implora por um tempinho para apresentar um imóvel

Esse comportamento indica que o corretor não tem uma abordagem de vendas eficiente e não sabe como despertar o interesse do cliente pelo imóvel. Ao invés disso, o corretor se mostra desesperado e carente, o que pode afastar o cliente em vez de atraí-lo.

Inunda o whatsapp dos clientes com PDFs de imóveis

Essa prática é considerada spam e pode irritar o cliente, que pode passar a ignorar as mensagens do corretor ou até mesmo bloqueá-lo. Além disso, enviar muitas informações sem avaliar o interesse e as necessidades do cliente pode fazer com que o corretor perca tempo e recursos investindo em clientes que não estão realmente interessados em seus serviços.

Fica no plantão esperando o cliente chegar pronto para comprar

Esse comportamento indica uma postura passiva do corretor, que não se empenha em prospectar novos clientes ou em conquistar a confiança e a fidelidade dos clientes já existentes. Ao invés disso, o corretor espera que os clientes cheguem até ele e que estejam prontos para fechar negócio, o que pode limitar suas oportunidades de venda.

CORRETOR LISO

Sempre com a grana curta

Esse é um sinal de que o corretor pode estar tendo dificuldades financeiras e pode acabar tomando decisões pouco éticas para tentar aumentar sua renda, como cobrar comissões excessivas ou esconder informações importantes sobre o imóvel para fechar a venda.

Sem tempo para amigos e família

Esse comportamento pode indicar que o corretor está sobrecarregado de trabalho e pode acabar negligenciando suas relações pessoais e sua saúde emocional e física. Além disso, a falta de um equilíbrio entre vida profissional e pessoal pode afetar a qualidade do serviço prestado e a satisfação dos clientes.

Invisível para o mercado imobiliário

Corretores que agem como "corretor liso" geralmente não têm uma boa reputação no mercado imobiliário e podem ter dificuldades em se destacar e em conquistar a confiança de outros profissionais do setor. Isso pode afetar a sua capacidade de formar parcerias e de conseguir indicações de outros corretores ou clientes, o que pode limitar seu potencial de vendas.

O CORRETOR DE ELITE

Procurado por clientes a todo momento

Um corretor de Elite é altamente requisitado pelos seus clientes, pois se destaca pela qualidade do seu trabalho, sua ética profissional, seu conhecimento do mercado imobiliário e suas habilidades de negociação. Ele constrói uma reputação sólida e é constantemente indicado para novos clientes.

Pensa nas necessidades do cliente e não só na comissão

É movido pela satisfação do cliente, e não somente pelo ganho financeiro. Entende que a fidelidade dos seus clientes está diretamente ligada à sua capacidade de atender às suas necessidades e expectativas, por isso trabalha com foco na qualidade do atendimento, na transparência e na honestidade.

É cirúrgico na apresentação dos imóveis:

Um corretor de Elite sabe como apresentar os imóveis de forma a valorizá-los ao máximo, destacando seus pontos fortes e minimizando suas fraquezas, sem ocultá-las. Ele é capaz de realizar uma apresentação precisa e eficaz, otimizando o tempo do cliente e fazendo com que ele se sinta seguro e confiante em sua escolha.

Usa técnicas modernas de prospecção e vendas

Não se limita a ações de prospecção tradicionais. Utiliza técnicas modernas e inovadoras para buscar novos clientes, como o uso de redes sociais, e-mail marketing, CRM (Customer Relationship Management) e outras tecnologias avançadas que permitem um melhor gerenciamento e monitoramento de suas atividades.

O CORRETOR DE ELITE

Vendedor mais bem pago do mundo

Altamente valorizado no mercado, é capaz de alcançar resultados financeiros expressivos. Sabe como negociar bem suas comissões e tem uma carteira de clientes fiéis que reconhecem seu trabalho e estão dispostos a pagar mais pelos seus serviços.

Tem tempo para família, amigos e carreira

Consegue equilibrar suas responsabilidades profissionais com sua vida pessoal. Entende que ter um tempo de qualidade com sua família e amigos é essencial para seu bem-estar emocional e, por isso, trabalha de forma inteligente, otimizando seu tempo e delegando tarefas quando necessário.

Referência no mercado e recebe boas indicações

Altamente respeitado no mercado imobiliário, é uma referência para outros profissionais da área. É constantemente recomendado pelos seus clientes e parceiros de negócios, o que demonstra a qualidade do seu trabalho e o reconhecimento da sua competência e profissionalismo

O "Corretor de Elite" é um profissional altamente qualificado e experiente, que se destaca no mercado imobiliário por sua proatividade, atendimento personalizado, técnicas modernas de prospecção e vendas, capacidade cirúrgica na apresentação dos imóveis, ética profissional, fidelidade ao cliente e reconhecimento no mercado. Ele é o vendedor mais bem pago do mundo, mas não coloca apenas o lucro em primeiro lugar, ele equilibra sua vida pessoal e profissional, e é altamente respeitado e recomendado pelos seus clientes e parceiros de negócios.

Passado, presente e futuro dos corretores de imóveis

Passado

Apesar das dificuldades e falta de regulamentação na profissão no passado, a atividade de corretagem de imóveis sempre teve um papel importante e de prestígio na economia e no desenvolvimento urbano de muitas cidades.

No passado, os corretores de imóveis eram responsáveis por ajudar as pessoas a encontrar o imóvel ideal para suas necessidades, seja para moradia ou para investimento. A profissão também era vista como uma oportunidade de negócio para muitos empreendedores que viam na compra e venda de imóveis uma forma de gerar renda e construir patrimônio.

Além disso, os corretores de imóveis desempenharam um papel importante na construção de muitas cidades brasileiras, ajudando a desenvolver bairros e regiões que antes eram pouco valorizados ou até mesmo inexistentes. Eles também foram responsáveis por criar e manter redes de relacionamento entre compradores, vendedores e construtores, contribuindo para o desenvolvimento de todo o setor imobiliário.

Presente

No perfil do corretor de imóveis, podem ser observados alguns aspectos negativos que merecem atenção.

A falta de qualificação adequada, de conhecimento sobre questões legais e técnicas e a pressão por resultados podem levar alguns corretores de imóveis a adotarem práticas pouco éticas para fechar negócios, como omitir informações importantes ou manipular os valores envolvidos na transação. Isso pode levar a prejuízos financeiros e danos à reputação do profissional e da empresa.

Além disso, o mercado imobiliário está em constante evolução, e os corretores de imóveis precisam estar atualizados sobre as tendências, novas tecnologias e mudanças na legislação. A falta de atualização pode prejudicar a qualidade do serviço prestado e afastar potenciais clientes.

A falta de empatia por parte dos corretores de imóveis pode prejudicar o relacionamento com os clientes e afetar a qualidade do serviço prestado, já que a empatia é um componente essencial da inteligência emocional, que contribui para o desenvolvimento de relações interpessoais positivas e para o sucesso profissional.

Passado, presente e futuro dos corretores de imóveis



Futuro

O futuro do corretor de imóveis dependerá muito da capacidade de adaptação à evolução do mercado imobiliário e às mudanças nas demandas dos clientes. Como o mercado imobiliário tem se tornado cada vez mais digital e tecnológico, é importante que os corretores de imóveis sejam capazes de se adaptar a essas mudanças e oferecer um serviço mais personalizado e eficiente aos clientes.

Além disso, é fundamental que os corretores de imóveis invistam em qualificação e atualização constante para se manterem competitivos no mercado. Com a crescente concorrência e o surgimento de novas tecnologias, a qualidade do serviço prestado pelo corretor de imóveis pode ser um fator decisivo na escolha do cliente.

Outro ponto importante é a necessidade de os corretores de imóveis desenvolverem novas estratégias de venda e marketing para atender às necessidades dos clientes. Com o surgimento de novas plataformas de venda e o uso crescente das redes sociais, por exemplo, é importante que os corretores de imóveis utilizem essas ferramentas de forma estratégica para alcançar um público maior e conquistar novos clientes.

O que precisa mudar para ser um Corretor do Futuro?

Uma mudança de mentalidade é necessária para quem quer ser um Corretor do Futuro. É importante encarar a profissão como prioridade e estar disponível para atender seus clientes a qualquer hora do dia.

Muitas vezes, crenças limitantes são colocadas em nossas cabeças, inclusive por pessoas próximas, o que pode nos desanimar e fazer com que desistamos. É preciso entender que o mercado imobiliário é dinâmico e que é comum enfrentar obstáculos pelo caminho.

Não se preocupe se seus familiares não entendem a grande oportunidade que a profissão de corretor de imóveis oferece, nem todos estão preparados para lidar com os ganhos que podem ser alcançados nessa área. O importante é manter o foco e a determinação para alcançar seus objetivos.

Além disso, é fundamental que o corretor de imóveis invista em sua formação profissional, buscando constantemente novos conhecimentos e habilidades para se destacar no mercado. A atualização constante é essencial para acompanhar as mudanças do setor imobiliário, desde as novas tecnologias até as demandas dos clientes.

Outro ponto importante é estar atento às estratégias de marketing e vendas, buscando inovar e se diferenciar dos concorrentes. Isso pode incluir o uso das redes sociais e outras plataformas digitais para divulgar seus serviços e captar novos clientes.

Para ser um corretor de imóveis de sucesso e fazer parte do seleto grupo dos vendedores mais bem pagos do mundo, é preciso mudar a mentalidade e se comprometer com a profissão. Isso envolve deixar de lado desculpas como a falta de tempo, o pensamento limitante de que essa profissão não é para você ou a resistência a mudanças e desafios.

É necessário encarar a profissão de corretor de imóveis como uma oportunidade única e estar disposto a se dedicar e aprender constantemente. Ao mudar a mentalidade e adotar uma postura mais proativa e comprometida, é possível superar os desafios do mercado imobiliário e alcançar grandes resultados.

Para que a profissão de corretor de imóveis recupere o prestígio que merece, é fundamental entender que o cliente e o mercado já mudaram e, por isso, é preciso mudar também. Isso inclui usar as redes sociais e criar uma marca pessoal forte e um posicionamento definido.

Além disso, é importante abandonar a mentalidade de que a profissão é apenas um plano B e focar em vender de maneira eficiente, utilizando vídeos e explorando as emoções do cliente em relação ao imóvel, em vez de apenas suas características técnicas.

Não adianta flertar com outros mercados ou esperar por uma nova revolução para ser ejetado do mercado. É preciso se adaptar às mudanças e ter ambição para ser referência na sua região, alcançar honorários de 20, 25 até 30 mil reais e ainda assim conseguir equilibrar sua vida profissional e pessoal.

Para chegar lá, é preciso ter um coração ensinável e estar disposto a aprender e a se aprimorar constantemente. Só assim é possível experimentar uma nova realidade e alcançar o sucesso como corretor de imóveis. Então, corretor, quem será o seu EU do futuro?

A 1ª característica do corretor do futuro

O que precisamos compreender é que as emoções humanas são a chave para o sucesso, e isso nunca vai mudar.

É fundamental entendermos o comportamento humano e como ele influencia na tomada de decisões. Sabemos que toda venda é um ato emocional, pois é o cérebro límbico, responsável pelas emoções, que guia as decisões de compra.

Portanto, não adianta tentar vender apenas os atributos técnicos do produto, pois ninguém compra apenas isso. Além disso, é preciso vender também a sua consultoria e serviço, mostrando que você está ali para ajudar o cliente a economizar tempo e encontrar a melhor solução para suas necessidades. Quando você ativa o gatilho da reciprocidade no cliente e mostra que o tempo é um ativo valioso, você estará conquistando sua confiança e fidelidade.

Entender que o relacionamento humano é a base de qualquer venda fará com que você avance rapidamente em direção ao futuro, e isso é totalmente possível de ser realizado através de técnicas e mudanças na mentalidade.

O passado não define seu futuro, e a mudança pode ser alcançada de forma rápida e eficiente. A chave é estar disposto a aprender e a se adaptar às mudanças, mantendo sempre o foco no cliente e nas emoções que movem suas decisões de compra.

Com a mentalidade certa, é possível se destacar no mercado imobiliário e alcançar o sucesso desejado.



O CORRETOR DO FUTURO



RICARDO
MARTINS

