ESCOLA DO DESPACHANTE · AULA AO VIVO

Mercado Imobiliário para Despachantes

Tainá Nascimento
Professora da Vellum Educação



SUA PROFESSORA

Tainá Nascimento

Despachante documentalista na área imobiliária e professora da Vellum Educação.

13+
anos no mercado imobiliário

2020
escritório próprio montado

CRDD 2518/SC
despachante documentalista, área imobiliária

MERCADO IMOBILIÁRIO

O mercado imobiliário não é só vender imóveis. Existe um cenário cheio de oportunidades.

Grande parte da demanda está na etapa da documentação. É aí que surge a chance para quem já trabalha com burocracia, atendimento ao cliente e solução de problemas.

O TAMANHO DA OPORTUNIDADE

Os números do mercado

79 milhões

de domicílios no Brasil

67%

das famílias vivem em imóvel próprio

40 milhões

de imóveis urbanos sem escritura

60%

apresentam irregularidade documental

CONCLUSÃO

~~O mercado não sofre por falta de clientes.~~

Ele sofre por falta de profissionais preparados para resolver esses problemas.

DEMANDA OCULTA

Seu cliente já pode precisar desse serviço

Quem procura um despachante normalmente também:

- → Comprou um terreno
- → Recebeu um imóvel de herança
- → Financiou uma casa
- → Vai vender um imóvel
- → Precisa regularizar documentação
- → Precisa emitir certidões

REPOSICIONAMENTO

~~Você não precisa encontrar novos clientes.~~

Muitas vezes basta resolver novos problemas dos clientes que já confiam em você.

PONTO DE PARTIDA

Você já possui vantagens competitivas

Você já sabe:

01 Lidar com documentos

02 Interpretar exigências legais

03 Acompanhar processos

04 Atender clientes

05 Resolver pendências

SÍNTESE

A área de atuação amplia. As habilidades continuam praticamente as mesmas.

BLOCO PRÁTICO

7 hacks para começar no mercado imobiliário

7

HACK 01 / 07

01

Conte para seus clientes

Grande parte das vendas acontece porque o cliente simplesmente descobre que você faz aquele serviço.

Quem não comunica, não vende.

HACK 02 / 07

02

Não espere dominar tudo

Você não está sozinho. A equipe técnica Vellum e os professores podem apoiar você nas primeiras demandas.

Você aprende enquanto executa.

HACK 03 / 07

03

Comece pelos serviços simples

Não tente iniciar pelos casos mais complexos. Construa confiança realizando procedimentos rápidos e de menor risco.

Primeiro o procedimento rápido. Depois o caso complexo.

HACK 04 / 07

04

Aproveite o boom imobiliário da sua região

Quanto mais imóveis são negociados, maior será a demanda documental.

- → Novos loteamentos
- → Condomínios
- → Bairros em expansão
- → Obras
- → Crescimento urbano

HACK 05 / 07

05

Crie parcerias

Eles encontram problemas documentais diariamente.

- → Imobiliárias
- → Corretores
- → Construtoras
- → Advogados
- → Cartórios

HACK 06 / 07

06

Faça pós-venda

Muitas oportunidades aparecem através de uma única pergunta.

“Você possui imóvel?”

“Está tudo regularizado?”

HACK 07 / 07

07

Posicione-se como solucionador

Não venda documentos. Venda tranquilidade.

O cliente não quer uma certidão. Ele quer comprar, vender ou regularizar o patrimônio sem dor de cabeça.

PRÓXIMO CAPÍTULO

Serviços para começar amanhã

SERVIÇO 01

Emissão de certidões

Exemplos

- Matrícula atualizada
- Certidões judiciais

HONORÁRIOS MÉDIOS

R$ 80 – R$ 500

por solicitação, além das taxas cartorárias, quando aplicáveis.

SERVIÇO 02

Escrituras

Exemplos

- Compra e venda
- Doação

HONORÁRIOS MÉDIOS

R$ 800 – R$ 3.000

dependendo da complexidade, da região e dos serviços incluídos.

O POTENCIAL FINANCEIRO

Imagine um mês com:

15 certidões × R$ 180 de honorário médio = **R$ 2.700**

4 escrituras × R$ 1.500 de honorário médio = **R$ 6.000**

Exercício com honorários médios. Os valores variam por região.

TOTAL

R$ 8.700

em honorários mensais

Sem considerar outros serviços imobiliários que podem ser agregados depois.

O MAIS IMPORTANTE

Você não precisa abandonar o que já faz.

01 Ampliar o relacionamento com clientes já conquistados

02 Ser o facilitador central para os problemas do cliente

03 Mais confiança = mais indicações = mais clientes

~~Você deixa de vender apenas serviços.~~

Passa a cuidar do patrimônio das pessoas.

PERGUNTAS

Agora é com você.

Mande a sua dúvida no chat. Vamos responder ao vivo.