

3ª EDIÇÃO

BENCHMARK IMOBILIÁRIO BRASIL

2019

**LIÇÕES DE UM PROFUNDO ESTUDO COM
+ DE 1.000 IMOBILIÁRIAS NO BRASIL**



Índice

01.	Introdução	03
02.	Conclusões Chaves	06
03.	# 1 - Estrutura da imobiliária	11
04.	# 2 - Marketing	17
05.	# 3 - Vendas	25
06.	# 4 - Locação	31
07.	# 5 - Planos, desafios e perspectivas	40
08.	Top Performers (QR) SEÇÃO ESPECIAL	44
09.	Sobre o Autor	49
10.	A Universal Software	52
11.	Apoiadores	55
12.	Diagnóstico Imobiliária Digital	56

INTRODUÇÃO



Bem vindo! Esse relatório é fruto de um profundo estudo sobre como funcionam as principais operações de imobiliárias no Brasil para que você possa comparar a sua operação com as de melhor performance do país.

Esta terceira edição representa o maior e mais completo mapeamento sobre Imobiliárias no Brasil.

NESSA TERCEIRA EDIÇÃO DO BENCHMARK IMOBILIÁRIO, COLETAMOS DADOS SOBRE:

- ✓ **Estrutura das Imobiliárias**
- ✓ **Marketing e Inovação**
 - ✓ **Vendas**
 - ✓ **Locação**
- ✓ **Planos, desafios e perspectivas**

Ao final, há uma seção (Os Top Performers do Mercado Imobiliário) onde separamos as empresas por quartis e escolhemos 4 métricas, para que sua imobiliária se compare às melhores! Aproveite!

Foram 1.146 respondentes, sendo 810 com perfil de gestores que foram classificadas para análise dos dados e melhor compreensão do ecossistema do Mercado Imobiliário brasileiro.

Agradeço imensamente a todos os que reservaram um tempo para dar vida a essa pesquisa e, principalmente, aos parceiros e apoiadores, que sem eles não teríamos tido a alcance que tivemos.

“



Espero que este relatório sirva como uma espécie de bússola pra nortear suas estratégias. Que você possa olhar para o seu negócio aplicando as mudanças que forem necessárias. Ótima leitura!

PEDRO HENRIQUE NHIMI | COO Universal Software 

CONCLUSÕES CHAVE

1 1 Ainda houve um percentual muito grande de imobiliárias que **não sabiam responder ou não acompanhavam uma determinada métrica.** Lembre-se “Quem não mede não gerencia, quem não gerencia não evolui.”

A média de vendas por imobiliária foi de 5 vendas/mês **2**

3 O ganho médio de um corretor de imóveis foi de R\$4.394/mês

A média de locação por imobiliária foi de 8 locações/mês **4**

5 A média salarial de um funcionário da locação foi de R\$2.018,00

A média de conversão de vendas foi de 2,8 % e de locação de 6,8% **6**

7 Os principais desafios de gestão continuam sendo **“Aumentar o número de Vendas e Locações”**, seguidos de **“Organizar os processos da minha imobiliária”**, **“Garantir que todos os Leads estão sendo atendidos”** e **“Qualificar e identificar bons Leads”**

As imobiliárias administram em média 165 contratos de locação. A média de contratos administrados pelo número de funcionários foi de 80 contratos por funcionário. **8**

COMO MENCIONAMOS, TIVEMOS 1.146 RESPONDENTES.

O cargo dos respondentes é predominantemente de diretores com 70% das respostas. Para elevar a qualidade e veracidade da pesquisa, consideramos somente as respostas de gestores (diretores, gerentes e marketing) de imobiliárias que responderam.

Total de 810 respostas

PESQUISA REALIZADA POR:

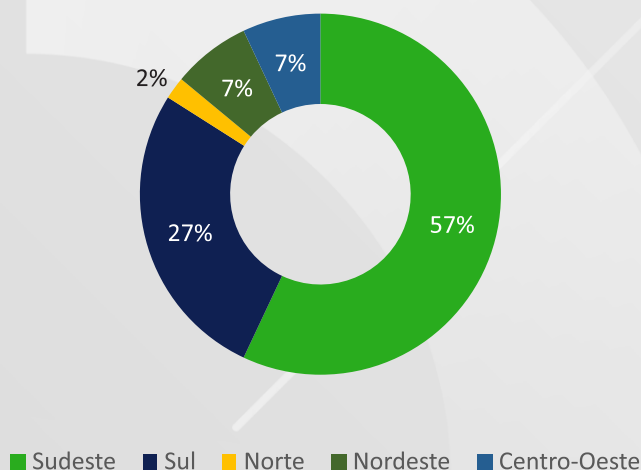




ESTRUTURA DA IMOBILIÁRIA

A primeira análise deste estudo é justamente sobre a estrutura delas. Veja como está a distribuição das imobiliárias por região no Brasil, segue o gráfico abaixo:

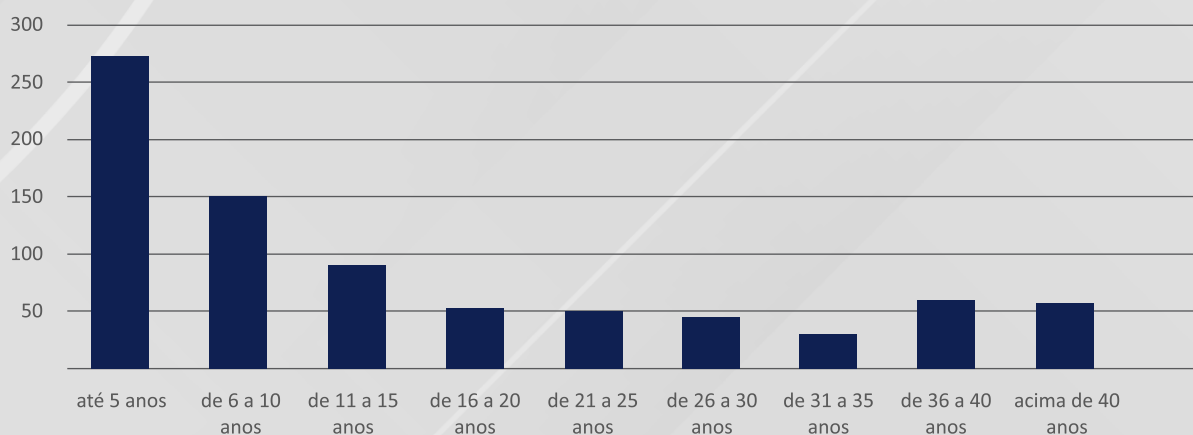
SUA IMOBILIÁRIA ESTÁ LOCALIZADA EM QUAL ESTADO?



Como nas edições anteriores a Região mais presente na pesquisa foi a Sudeste com 57% dos respondentes, seguida pela região Sul do país que teve 27%

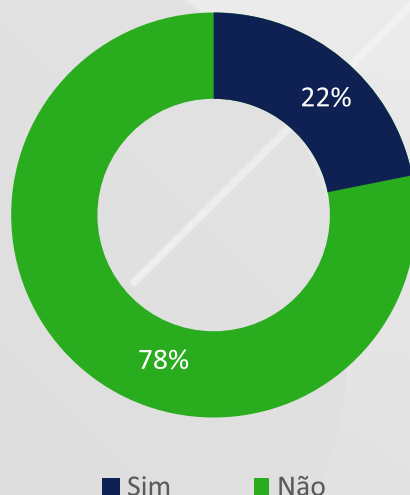
A Idade média das imobiliárias é **de 10 anos**. Veja como o gráfico abaixo mostra o quanto o mercado imobiliário é um mercado tradicional. 67% das imobiliárias **já romperam a barreira dos 5 anos**.

QUANTOS ANOS DE MERCADO A SUA IMOBILIÁRIA TEM?



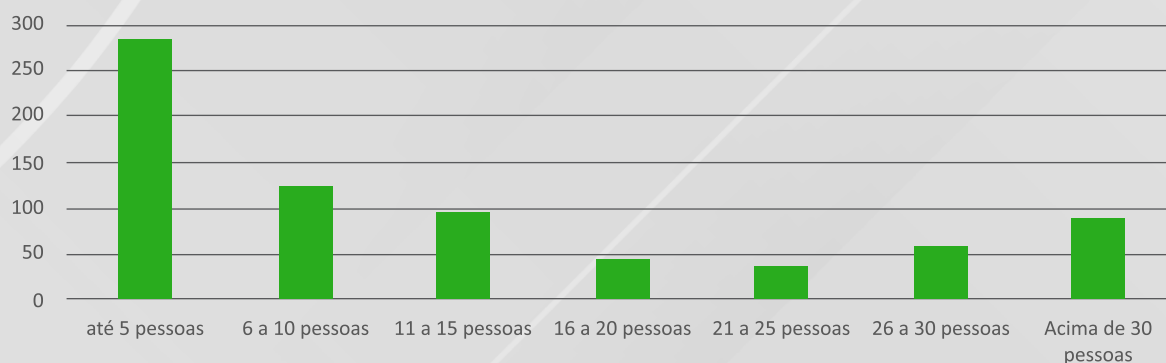
78% das Imobiliárias não fazem parte de Nenhuma Rede Imobiliária. O que mostra claramente o tamanho de mercado que as Redes ainda possuem para crescer. Comparando com a pesquisa realizada no ano passado esse número teve a mesma representatividade.

SUA IMOBILIÁRIA FAZ PARTE DE ALGUMA REDE IMOBILIÁRIA?



Assim como no ano anterior em média as imobiliárias possuem 9 pessoas na equipe. **50% das imobiliárias possuem até 10 pessoas na equipe.**

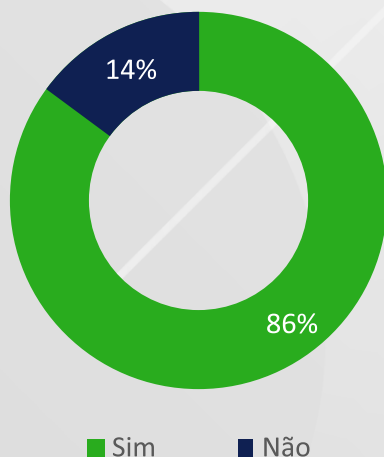
QUAL O TAMANHO DA SUA EQUIPE?



Esse número vem se repetindo nas pesquisas dos dois últimos anos.

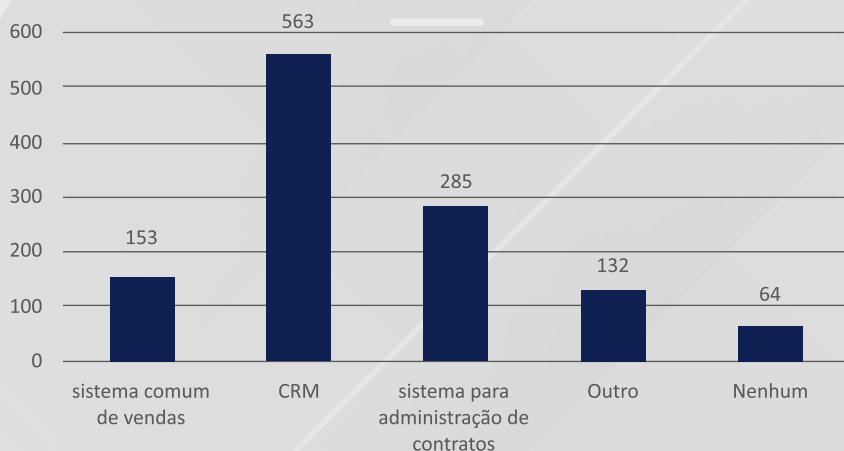
14% das respondentes ainda não utilizam NENHUM software para otimizar a gestão, o que é bastante preocupante em plena era de transformação digital.

UTILIZA ALGUM SOFTWARE PARA OTIMIZAR A GESTÃO DA SUA IMOBILIÁRIA?



97% das imobiliárias no Brasil já utilizam um CRM para apoiar a equipe comercial, uma grande evolução frente ao número de 51% da primeira edição.

QUAL TIPO DE SOFTWARE SUA IMOBILIÁRIA UTILIZA?*

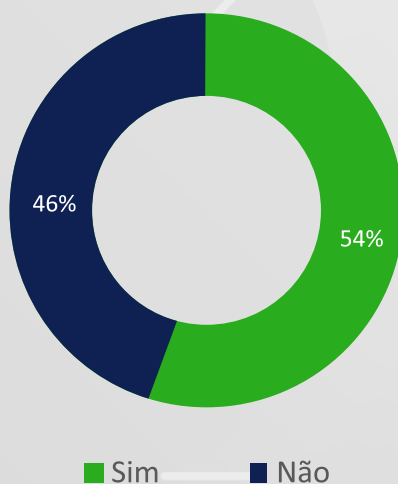


Cerca de 46% das imobiliárias ainda **não utilizam a metodologia de funil de vendas em seus processo comerciais.**

Isso pode estar relacionado com a nota de satisfação da sua equipe de vendas.

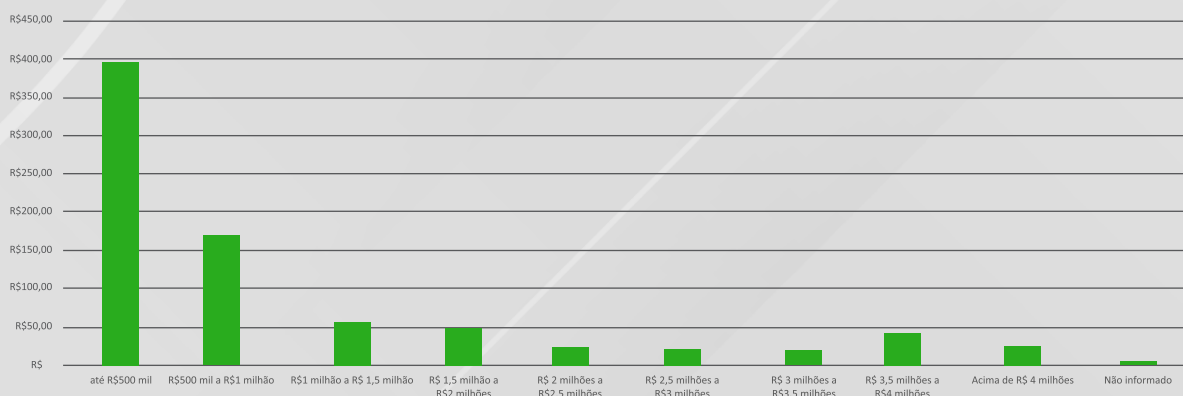
Se você quer conhecer mais e se aprofundar no estudo sobre [**Funil de Vendas baixe esse e-book**](#) e veja como aplicá-lo agora na sua

VOCÊ UTILIZA A METODOLOGIA DE FUNIL DE VENDAS NA SUA IMOBILIÁRIA?



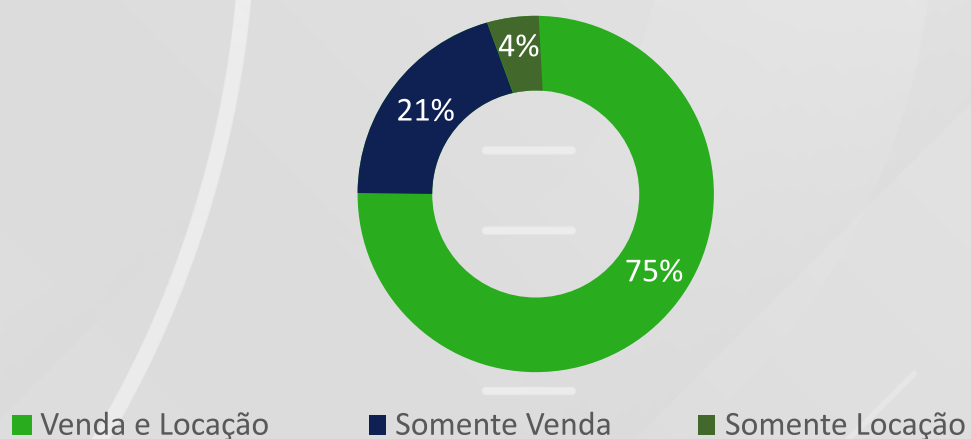
A média de faturamento anual foi de R\$512mil.

QUAL A FAIXA DE FATURAMENTO ANUAL DA IMOBILIÁRIA EM 2018?



75% das Imobiliárias trabalham com Venda e Locação.

SUA IMOBILIÁRIA TRABALHA COM:

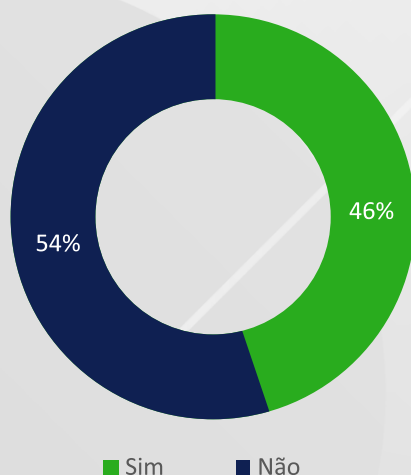




MARKETING

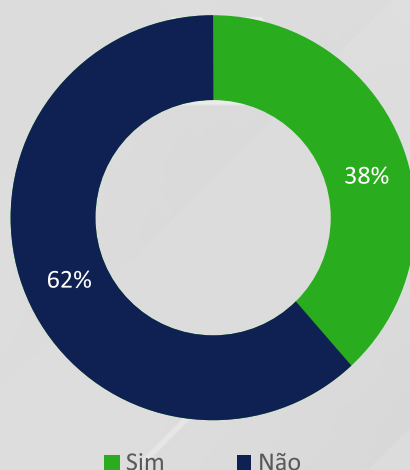
46% das imobiliárias já possuem um setor (ou pelo menos uma pessoa) trabalhando internamente no Marketing da Imobiliária.

POSSUI MARKETING INTERNO NA IMOBILIÁRIA?



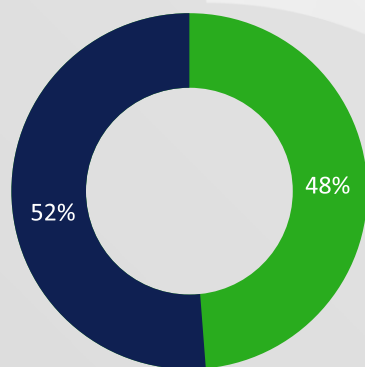
Além disso **38%** possuem o apoio de alguma **Agência de Marketing**.

TRABALHA COM ALGUMA AGÊNCIA DE MARKETING?



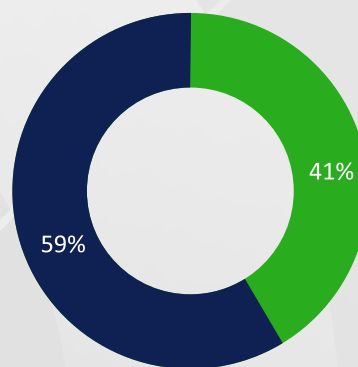
Quando questionadas se trabalham com **Marketing de Conteúdo e com alguma ferramenta de automação de e-mail** elas responderam:

TRABALHA COM MARKETING DE CONTEÚDO? TRABALHA COM ALGUMA FERRAMENTA DE AUTOMAÇÃO DE E-MAIL?



■ Sim ■ Não

MARKETING DE CONTEÚDO



■ Sim ■ Não

FERRAMENTA DE AUTOMAÇÃO

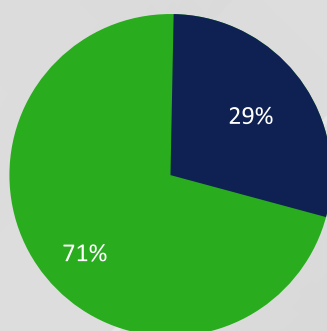


SAIBA MAIS:

[Guia completo: Marketing de conteúdo no mercado imobiliário.](#)

71% das imobiliárias ainda não possuem Blog.

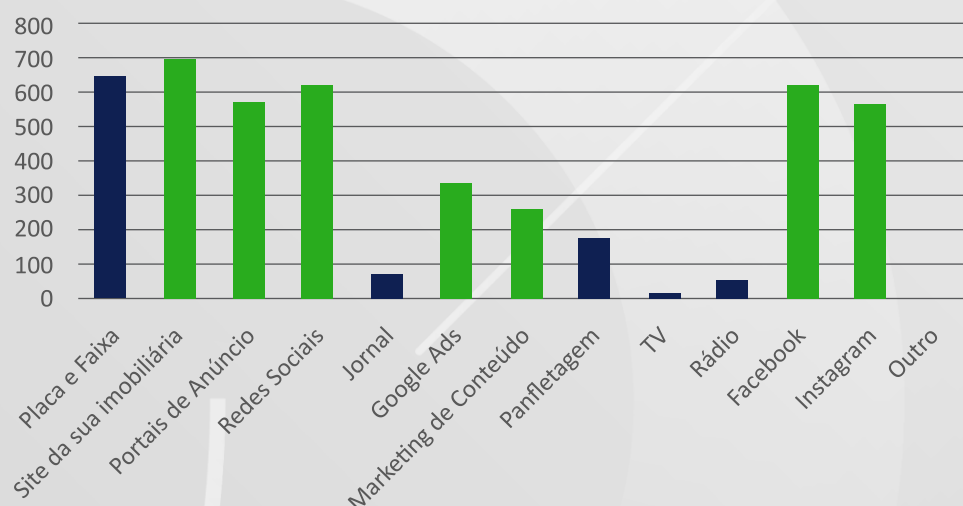
POSSUI ALGUM BLOG?



■ Sim ■ Não

Uma das partes mais importantes para a compreensão de uma operação comercial de uma imobiliária é saber de onde vêm seus leads. Isso faz sentido para que elas possam direcionar melhor seus investimentos com Marketing para aumentar suas receitas e até diminuir custos cortando investimentos onde não traz nenhum tipo de retorno.

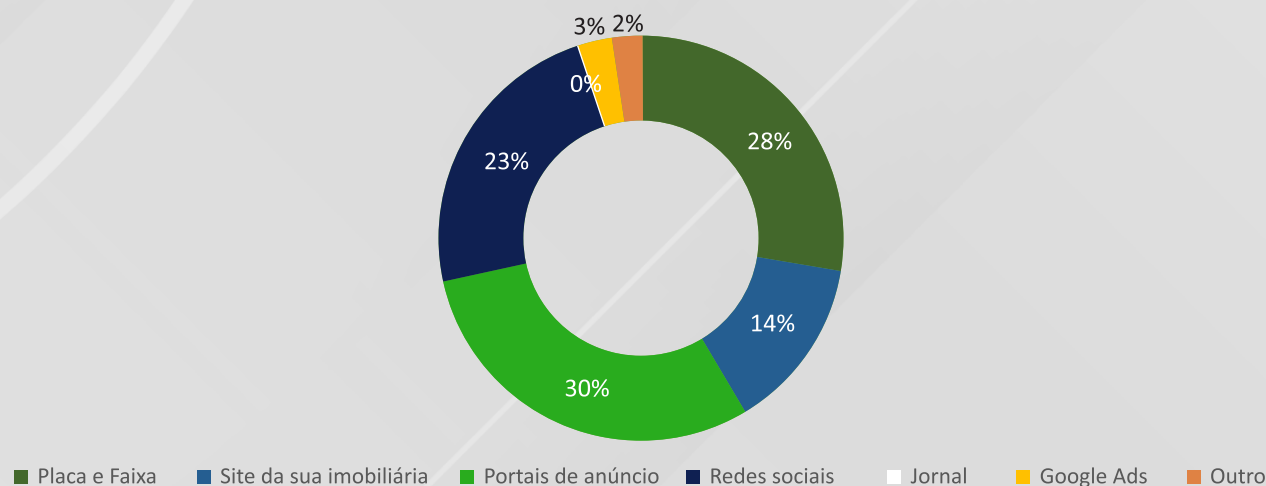
EM QUAIS MÍDIAS VOCÊ INVESTE PARA A CAPTAÇÃO DE LEADS?



No estudo percebemos que **30%** das imobiliárias têm como **canal principal de aquisição de novos Leads os Portais de Anúncio**. Esse dado está reduzindo quando comparado com as edições anteriores.

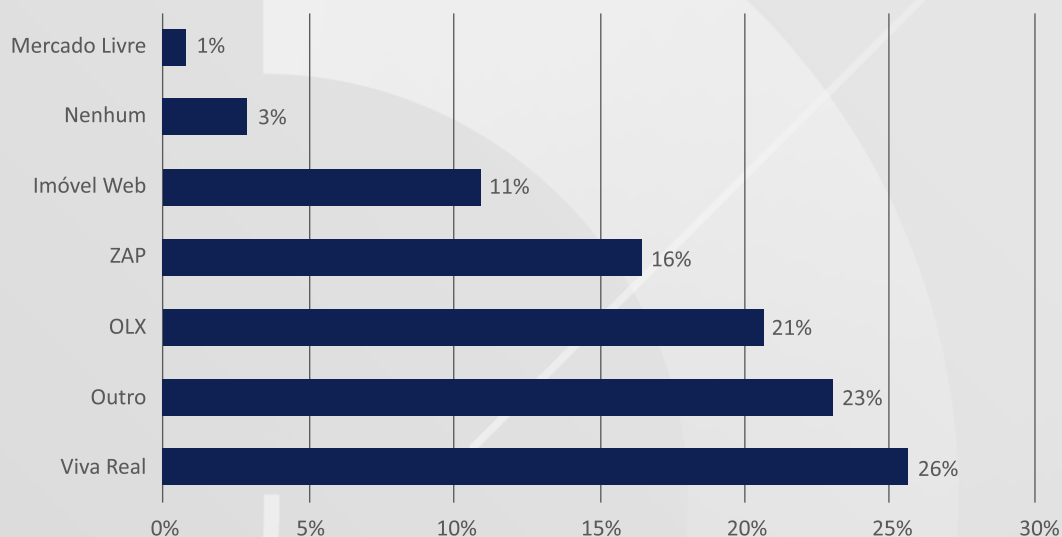
Analisando de forma mais profunda você vai perceber que **70% das mídias que geram mais retorno para as imobiliárias já são digitais**.

QUAL MÍDIA GERA MAIS RETORNO PARA SUA IMOBILIÁRIA?



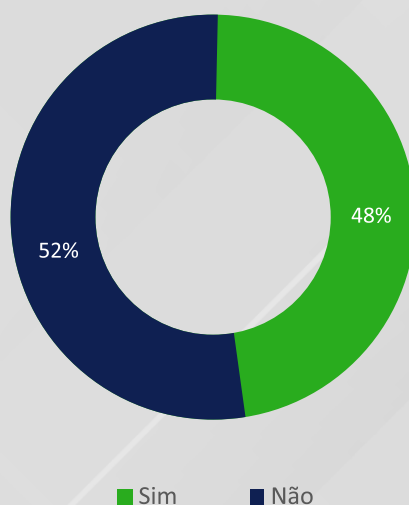
Neste ano trouxemos uma novidade e perguntamos:

QUAL PORTA VERTICAL TRAZ MELHOR RETORNO PARA SUA IMOBILIÁRIA?



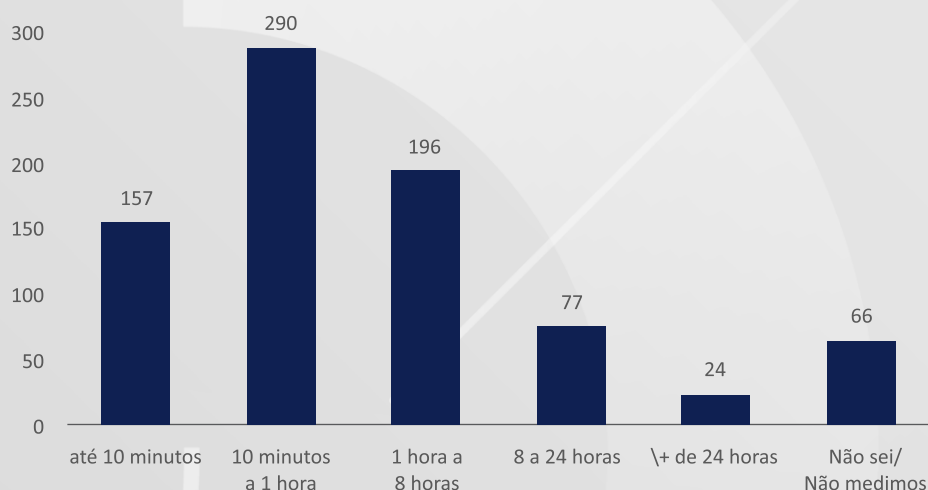
A SUA IMOBILIÁRIA INVESTE EM FOTOGRAFIAS OU VÍDEOS PROFISSIONAIS PARA A DIVULGAÇÃO DE IMÓVEIS?

52% das imobiliárias investem em fotos ou vídeos profissionais.



81% dos Leads são abordados acima de 10 minutos (sendo que 8% não sabem/Não medem), sendo que, o desejável é que essa abordagem seja feita em até 5 minutos. Sem dúvida, é um ponto crucial que deve ser bem observado em uma operação para aumentar a taxa de respostas dos Leads.

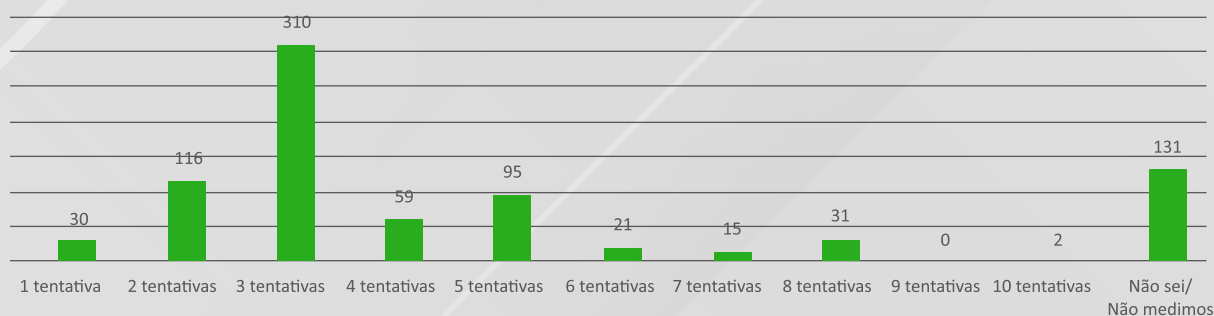
EM MÉDIA, QUAL O TEMPO MÉDIO QUE UM VENDEDOR (CORRETOR OU ATENDENTE DE LOCAÇÃO) LEVA PARA ABORDAR UM LEAD*?



No estudo percebemos que **em média os corretores fazem 4 tentativas somente antes de descartar uma oportunidade**. Para melhorar a conversão e aproveitamento dos Leads em vendas recomenda-se que faça no mínimo 7 tentativas antes de descartar um lead.

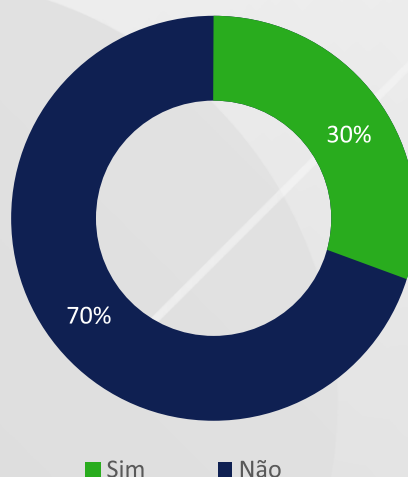
Isso prova o quanto é importante a imobiliária contar com um software de pré-vendas onde é possível configurar uma cadência mínima para se conectar com o lead aumentando o aproveitamento de leads e consequentemente mais vendas.

EM MÉDIA, QUANTAS TENTATIVAS* DE CONTATO SUA EMPRESA FAZ COM CADA LEAD ATÉ DESCARTÁ-LO?



Quando questionadas se trabalham com Pré-vendas elas responderam:

SUA IMOBILIÁRIA TRABALHA COM PRÉ- VENDAS*?



Um ponto de atenção é que, semelhante a 2017 e 2018, 70% dos respondentes ainda não trabalham com pré-vendas.

Essa pode ser uma grande **alternativa para aumentar a eficiência do time de vendas e, consequentemente, a conversão final**. Um setor de pré-vendas pode responder os Leads com mais agilidade, atender um volume maior de Leads e ajudar um corretor com leads que ainda não estão no momento de compra. Fazendo isso a imobiliária pode ter uma equipe de corretores mais enxuta, mais bem qualificados e com ganhos ainda maiores.

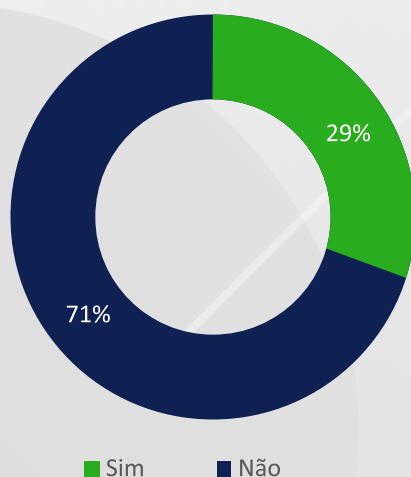


SAIBA MAIS:

Como implantar setor de pré-vendas na sua imobiliária.

A SUA IMOBILIÁRIA DISPÕE DO SERVIÇO DE ASSINATURA DIGITAL PARA CONTRATOS?

29% das imobiliárias trabalham com assinatura digital, contra 13% da edição anterior. Um crescimento bem expressivo.

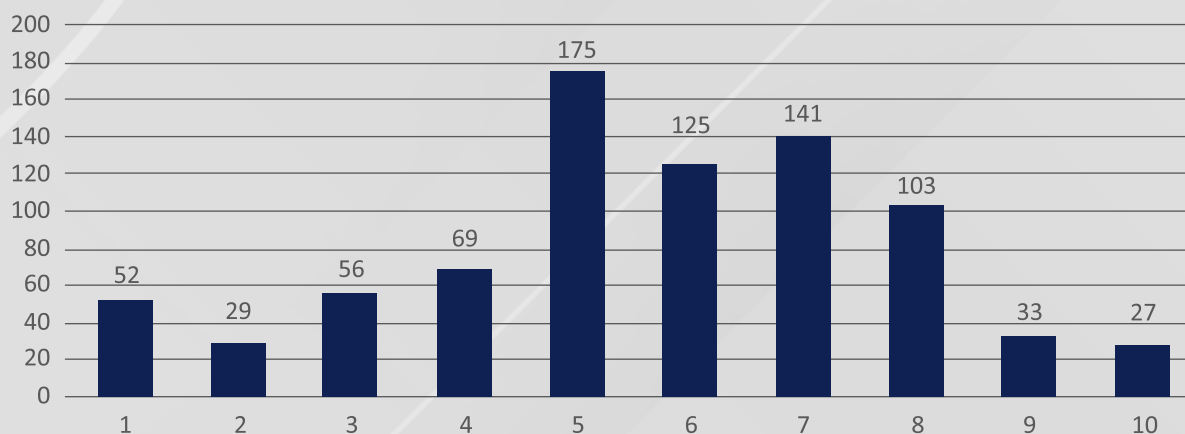


SAIBA MAIS:

Como usar a assinatura eletrônica nos contratos imobiliários?

DE 0 A 10, COMO VOCÊ AVALIA A INTEGRAÇÃO ENTRE OS SEUS DEPARTAMENTOS DE MARKETING E COMERCIAL?

Quando questionados sobre alinhamento entre MKT e Vendas a nota média foi de 5,6.

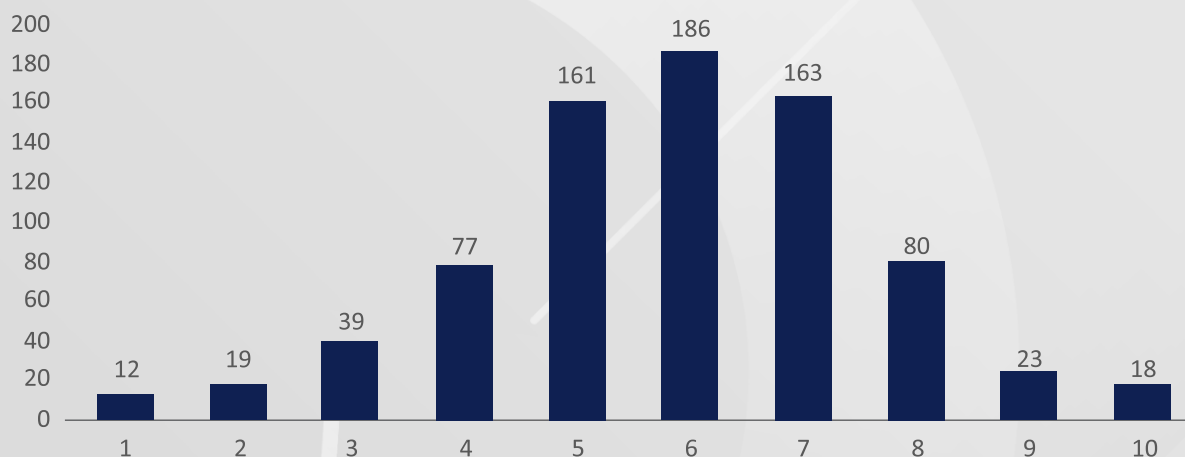




VENDAS

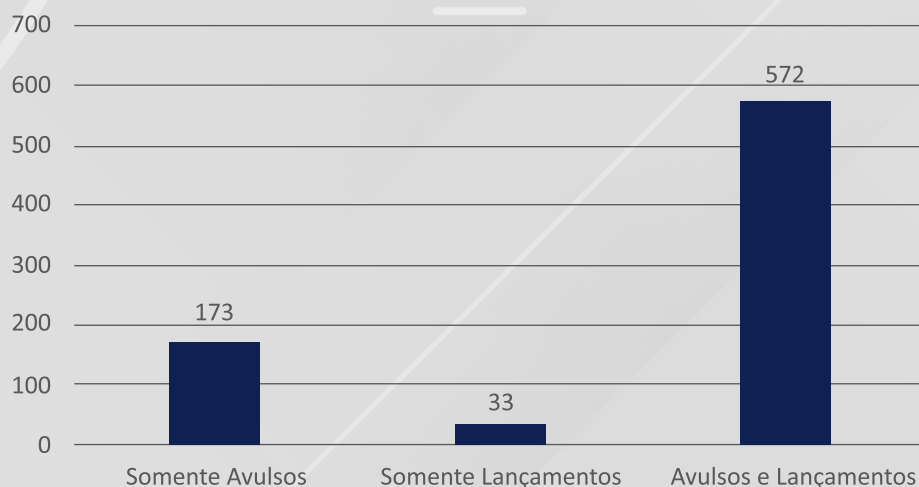
Quando questionados sobre a **eficiência do seu time de vendas**, a **pontuação média foi de 6**. Um número que se repete desde 2017 e 2018, evidenciando o quanto é preciso ainda evoluir para aumentar eficiência, conversão e capacitação dos corretores.

EM UMA ESCALA DE 0 A 10, NA SUA OPINIÃO, QUAL É A EFICIÊNCIA DA SUA EQUIPE DE VENDAS?



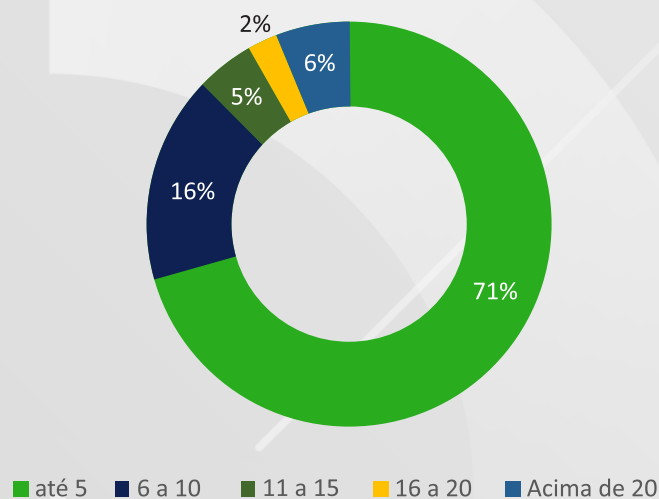
Veja que **apenas 4%** das imobiliárias **trabalham exclusivamente com a venda de imóveis em Lançamento**. A grande maioria das imobiliárias trabalham com imóveis avulsos e lançamentos. O que retrata a força do mercado secundário (de Avulsos) na nossa economia.

SUA IMOBILIÁRIA TRABALHA COM A VENDA DE IMÓVEIS:



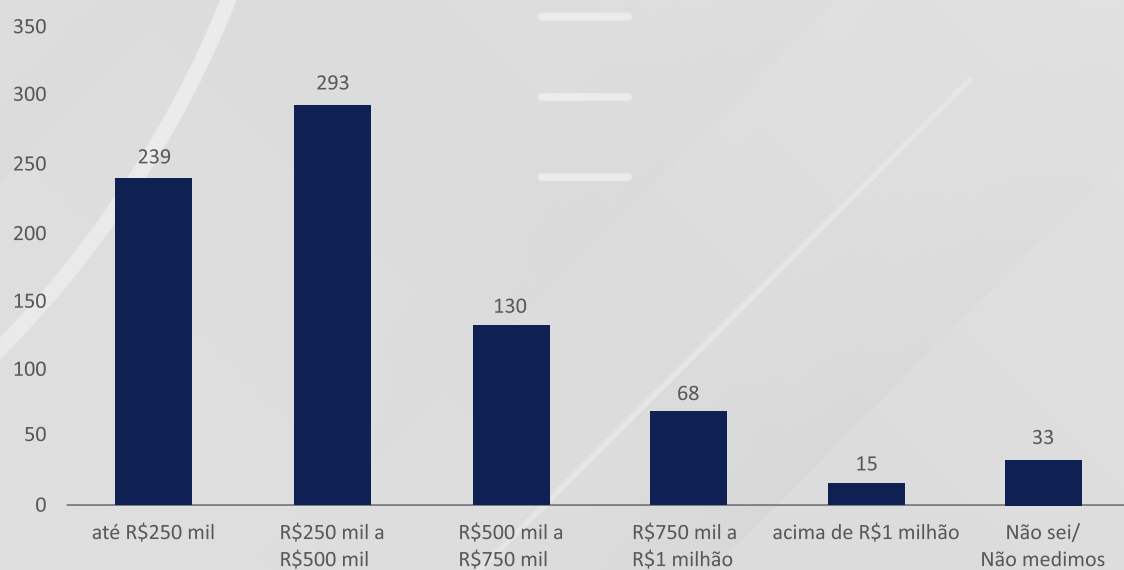
Em média uma imobiliária no Brasil faz **5 vendas por mês**.

QUANTAS VENDAS EM MÉDIA SUA IMOBILIÁRIA FAZ POR MÊS?



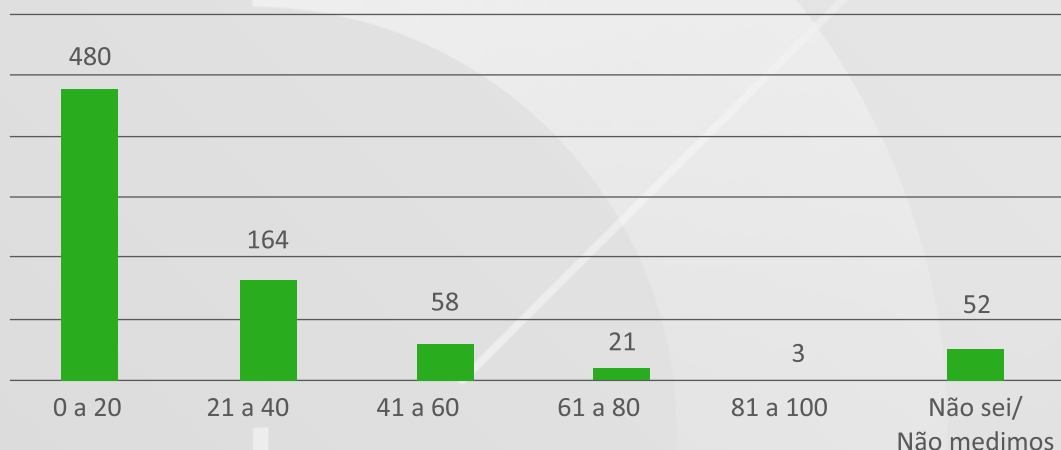
68% das imobiliárias trabalham com **imóveis a venda de até R\$500.000,00**.

QUAL É O TICKET MÉDIO DOS SEUS IMÓVEIS PARA VENDA?



Cada corretor recebe em média 17 novos leads/mês para se trabalhar
83% dos corretores recebem até 40 Leads por mês para trabalhar, número que se repetiu nas duas edições anteriores.

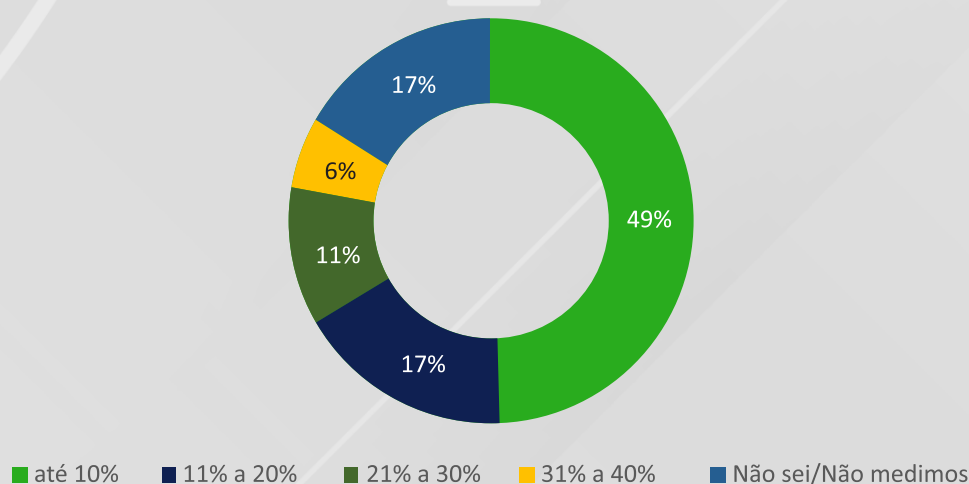
EM MÉDIA, QUANTOS CLIENTES CADA CORRETOR ATENDE MENSALMENTE?



49% conseguem **converter até 10% dos atendimentos em visita.**

Com canais de atendimentos online (e-mail, site, portais, chats, redes sociais) esse passará a ser **o maior desafio dos corretores de imóveis.** Fazer um bom e rápido atendimento para conseguir ter boas conversões. O patamar ótimo de conversões em que as empresas **deveriam mirar é entre 20% a 30%** de conversão.

DOS LEADS ENTREGUES AOS CORRETORES, COM QUANTOS PORCENTO (%) ELE CONSEGUE CONVERTER EM VISITA AO IMÓVEL?

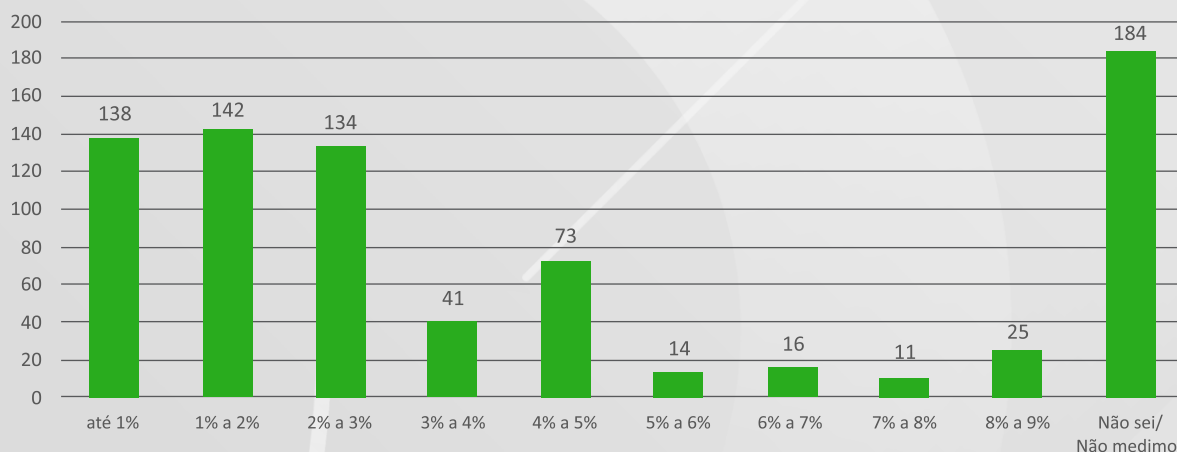


A média de conversão de vendas foi de 2,8%, muito próximo da média da edição anterior que foi de 2.9%.

Analizando esse gráfico, percebe-se que **53% das imobiliárias convertem até 3% de vendas. Um dado que chama muita atenção é que 24% ainda não sabem ou não acompanham essa métrica**, que é fundamental para aumentar sua performance em vendas.

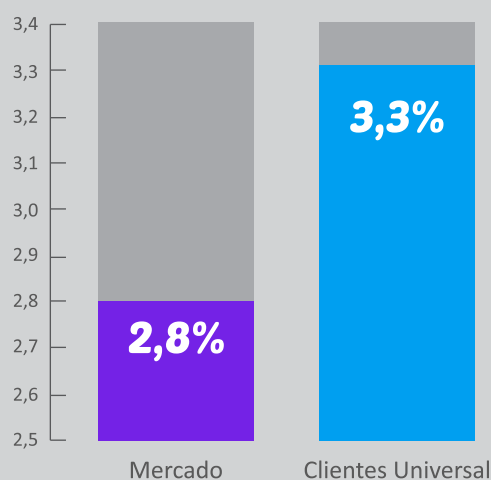
Há espaço para pelo menos dobrar essa conversão (6% de conversão).

QUAL É A SUA CONVERSÃO FINAL DE VENDAS?



Quando comparamos a conversão de vendas, separando os clientes Universal Software do mercado geral, temos a seguinte distribuição: Entre as empresas do mercado geral, a conversão final é de 2.8% contra 3,3% dos clientes Universal Software.

COMPARATIVO DE CONVERSÃO DE VENDAS



2,8%

é a média de conversão de vendas do mercado.

A conversão de vendas entre os clientes Universal Software é **18% maior que o mercado.**

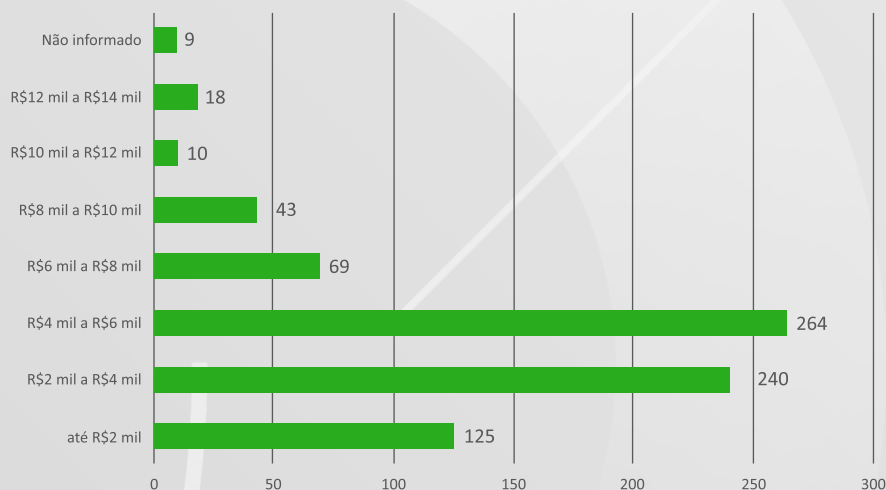
Conheça mais:



Um Corretor de Imóveis no Brasil ganha em média R\$4.394,00/MÊS

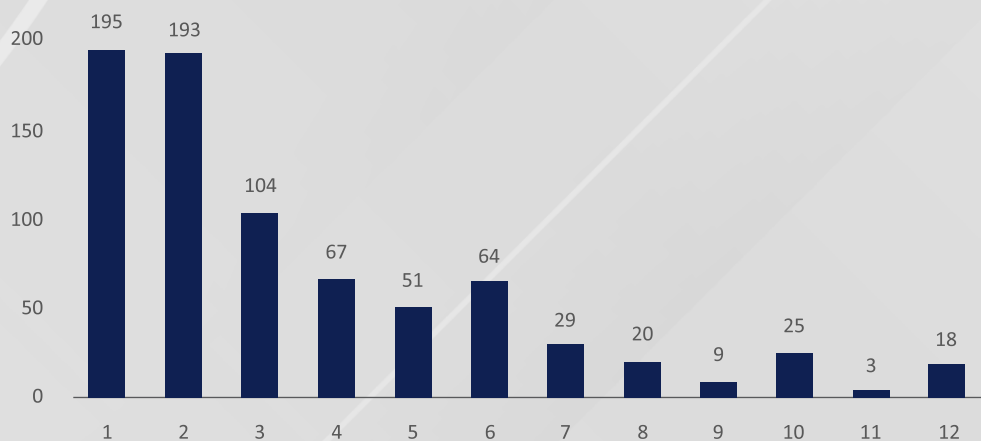
Quando questionado **quanto ganha um corretor por mês**, **52% responderam que ganham acima de 4 mil**, o que torna uma profissão extremamente atraente e que possibilita altos ganhos financeiros. (Veja adiante na seção top performers – QR quanto ganha um top 5% no Brasil)

QUANTO GANHA EM MÉDIA O SEU CORRETOR POR MÊS (R\$)?



Apenas 3% das imobiliárias do país **bateram suas metas nos 12 meses de 2017**. O preocupante é o número de imobiliárias que bateram **até 4 meses somente no ano, 71%.**

NOS 12 MESES DE 2018, QUANTOS DELES SUA IMOBILIÁRIA ATINGIU SUA META DE VENDAS?



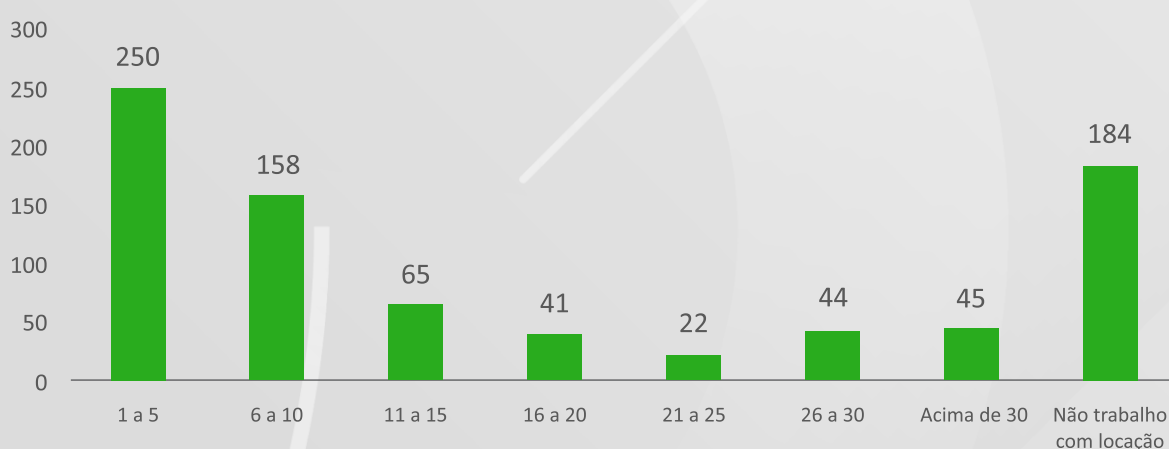


LOCAÇÃO

Em média as imobiliárias brasileiras realizam 8 locações/mês.

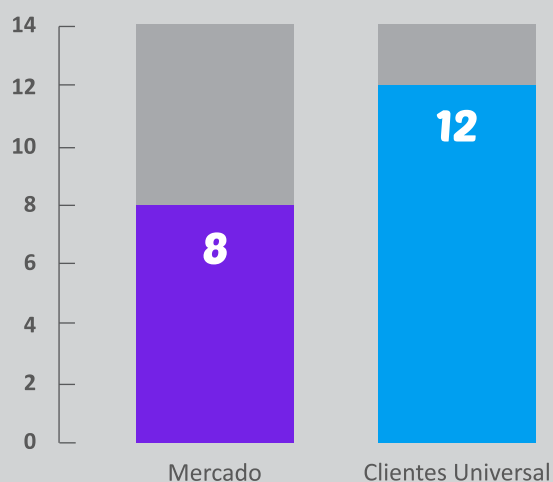
*Para fins de validade estatística, a média foi calculada usando intervalos iguais de 5 em 5, conforme coletado no questionário. A fatia "Acima de 30" foi aglutinada apenas para melhor visualização dos dados.

QUANTAS LOCAÇÕES EM MÉDIA SUA IMOBILIÁRIA FAZ POR MÊS?



Novamente, estratificando o número médio de locações realizadas por mês entre os clientes Universal Software e o mercado geral, temos mais o seguinte gráfico comparativo:

COMPARATIVO DO NÚMERO MÉDIO DE LOCAÇÕES



8

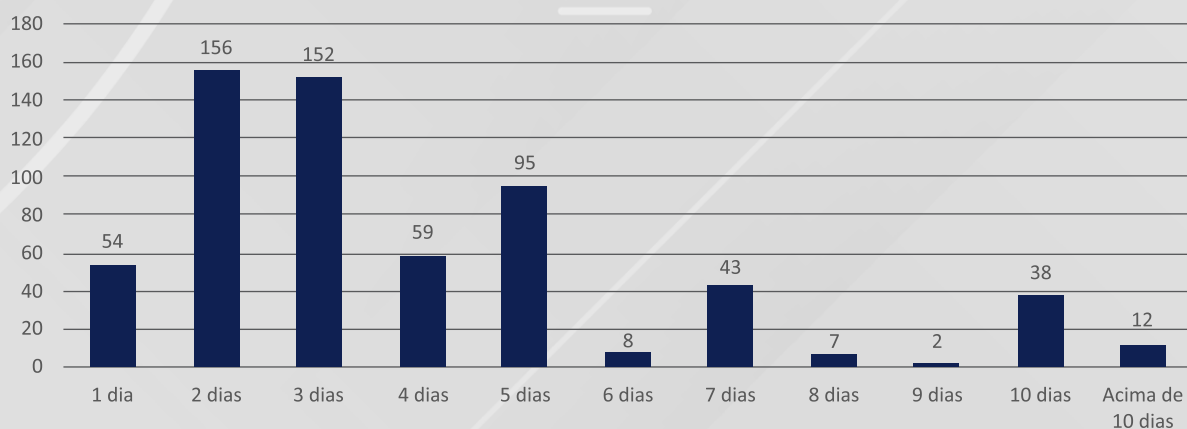
é a média de locações realizadas por mês do mercado.

O número médio de locações mensais dos clientes Universal Software é **50% maior que a média do mercado brasileiro.**

Conheça mais:

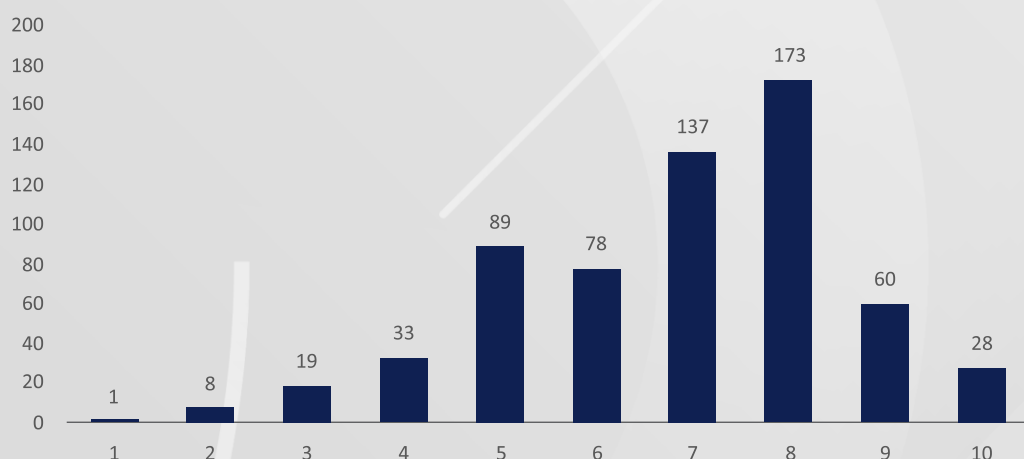


EM QUANTO TEMPO, EM MÉDIA, A PARTIR DA ENTREGA DA DOCUMENTAÇÃO PELO LOCATÁRIO, A SUA IMOBILIÁRIA ENTREGA AS CHAVES DO IMÓVEL?



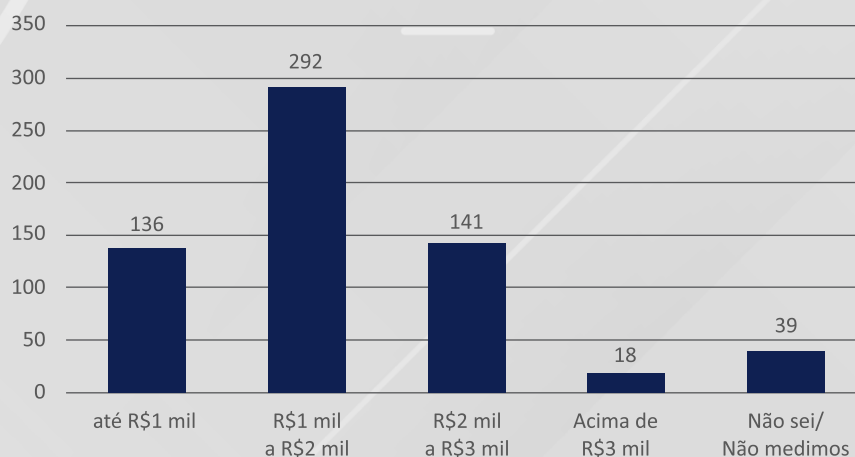
Quando questionados sobre a **eficiência do seu time de locação** a pontuação média foi de **6,8**. Um número que assim como o de vendas surpreende, pois mostra o quanto é preciso ainda evoluir para aumentar eficiência, conversão e capacitação dos corretores/atendentes de locação.

EM UMA ESCALA DE 0 A 10, NA SUA OPINIÃO, QUAL É A EFICIÊNCIA DA SUA EQUIPE DE LOCAÇÃO?



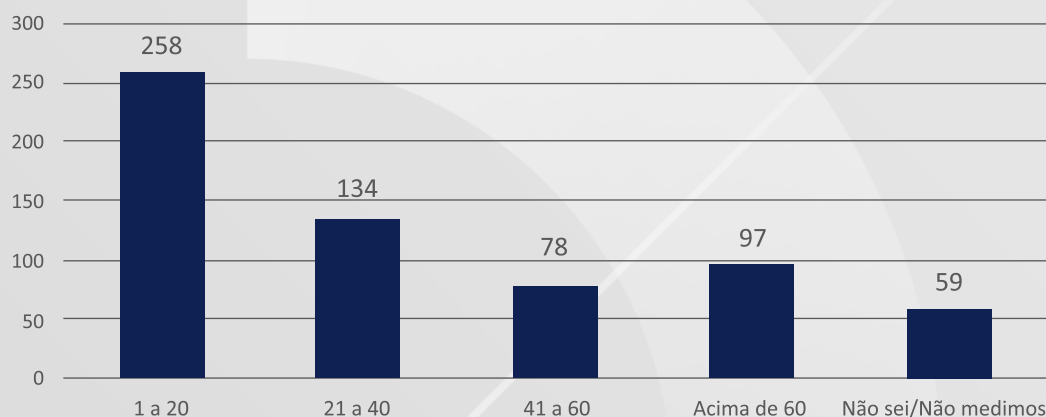
68% das imobiliárias trabalham com **ticket médio de imóveis até R\$2 mil reais**.

QUAL É O TICKET MÉDIO DOS SEUS IMÓVEIS PARA LOCAÇÃO?



Em média, cada corretor/atendente de locação recebe 27 Leads por mês para trabalhar.

EM MÉDIA, QUANTOS CLIENTES CADA ATENDENTE DE LOCAÇÃO (OU CORRETOR) ATENDE MENSALMENTE?



A média de conversão das imobiliárias no país de locação foi de 6,8%, esse resultado foi superior aos 5% retratado na edição anterior.

*Para fins de validade estatística, a média foi calculada usando intervalos iguais de 2 em 2, conforme coletado no questionário. A fatia "Acima de 8%" foi aglutinada apenas para melhor visualização dos dados.

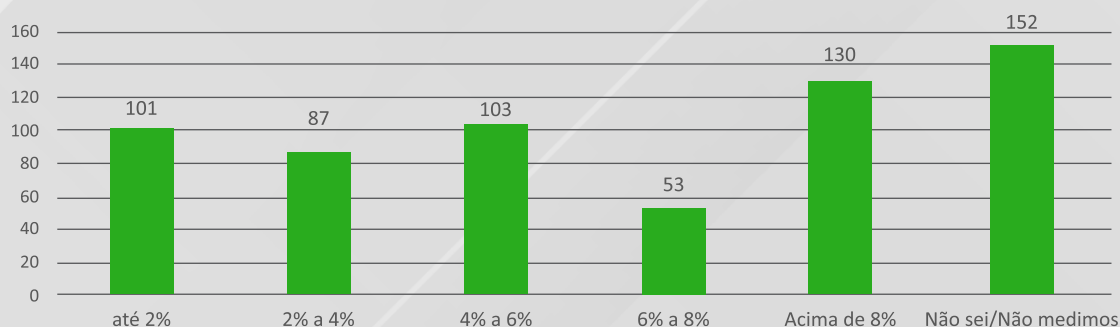
Uma **boa conversão para se mirar em locação é uma conversão de 11,7%** como você poderá observar na seção Final TOP PERFORMERS - QR.



Saiba mais:

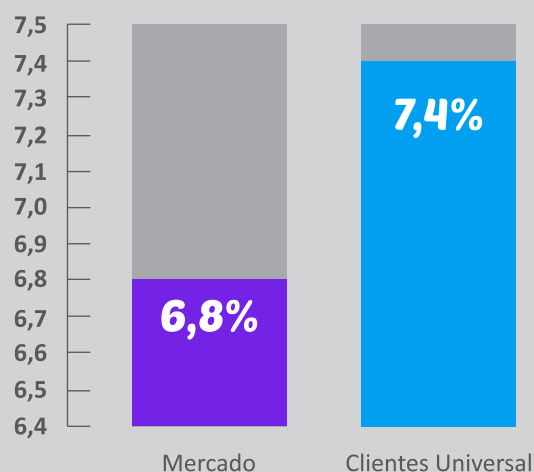
Imobinar. Como o Funil de Vendas pode te ajudar a fazer mais locações.

QUAL É A SUA CONVERSÃO DE LOCAÇÃO?



Novamente traçando um comparativo entre os clientes Universal frente ao mercado, em se tratando de conversão de locação, temos os seguintes dados:

COMPARATIVO DE CONVERSÃO DE LOCAÇÃO (MERCADO x CLIENTES UNIVERSAL)



6,8%

é a média de conversão de locação do mercado.

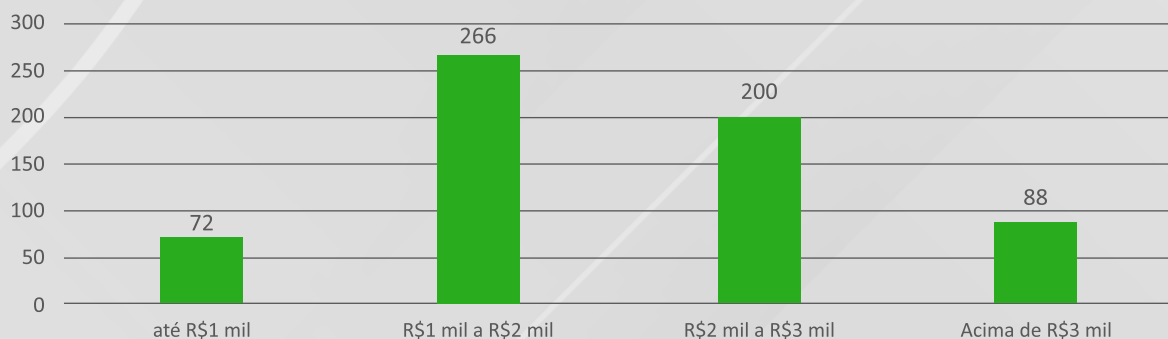
A conversão de locação entre os clientes Universal Software é **9% maior que o mercado.**

Conheça mais:



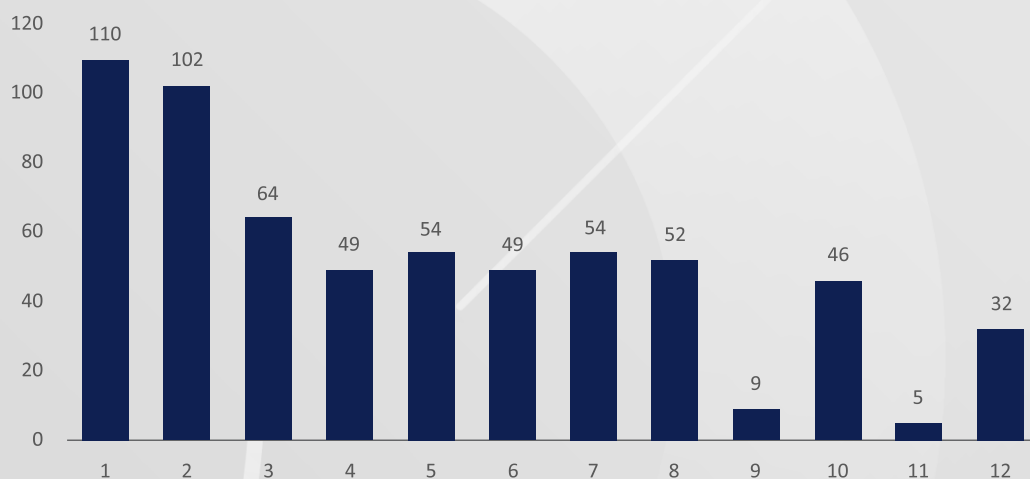
A média salarial (já considerando comissões e bônus) utilizando média simples foi de R\$2.018,00.

QUANTO GANHA EM MÉDIA O SEU FUNCIONÁRIO DA LOCAÇÃO POR MÊS (R\$)?



Novamente apenas 5% das imobiliárias do país bateram suas metas de locação nos 12 meses de 2017.

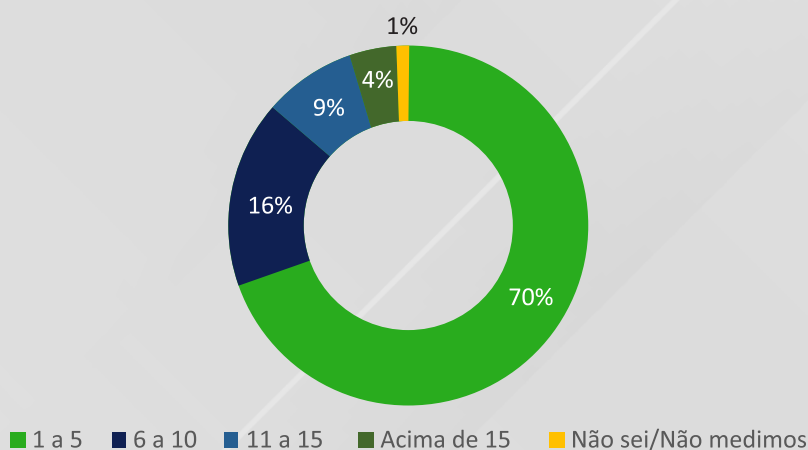
NOS 12 MESES DE 2018, QUANTOS DELES SUA IMOBILIÁRIA ATINGIU SUA META DE LOCAÇÃO?



QUANTOS FUNCIONÁRIOS SUA IMOBILIÁRIA POSSUI TRABALHANDO NO SETOR DE LOCAÇÃO?

Considere apenas os colaboradores envolvidos com a locação (Comercial e administração de contratos)

A média de funcionários trabalhando no setor de locação foi de 5 pessoas.

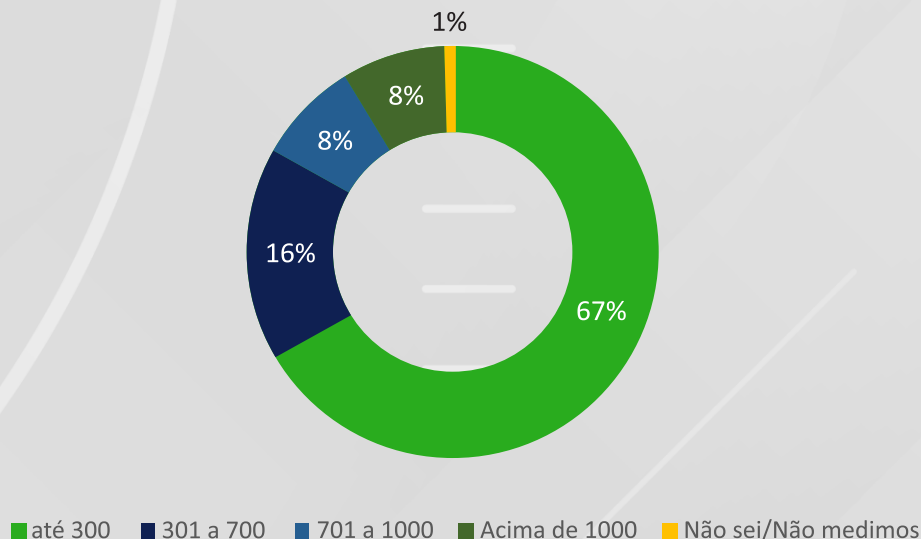


A média encontrada foi de que as imobiliárias brasileiras administram 165 contratos. Esse número cresceu em relação a edição anterior que era de 148 contratos.

Agrupamos os dados respondidos em faixas e o diagnóstico é que **67% das imobiliárias administram até 300 contratos** e apenas **8% delas administram mais de 1.000 contratos**.

*Para fins de validade estatística, a média foi calculada usando intervalos iguais de 100 em 100 Contratos, conforme coletado no questionário. Os dados foram reagrupados para melhor visualização dos dados.

QUANTOS CONTRATOS DE LOCAÇÃO SUA IMOBILIÁRIA ADMINISTRA?



Contratos de Locação x Quantidade de funcionários na locação?

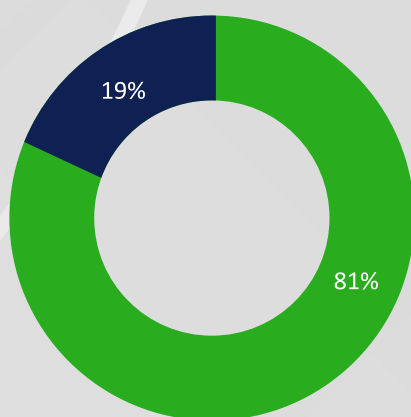
E para analisar a relação da quantidade de funcionários com o número de contratos de locação, cruzamos os dados acima para identificar a eficiência.

Em média as imobiliárias possuem 1 funcionário para cada 80 contratos de locação.

*Para fins de validade estatística, a média foi calculada usando intervalos iguais de 100 em 100 Contratos, conforme coletado no questionário. Os dados das imobiliárias com acima de 1.100 contratos foram desprezados pois representavam menos de 5% da amostragem.

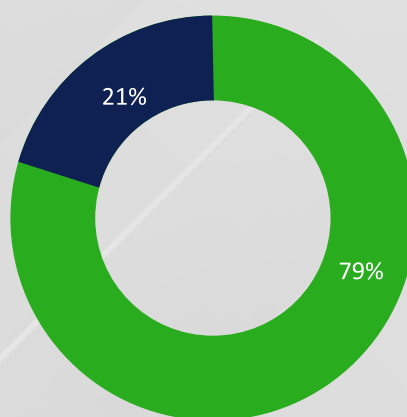
Quando questionadas se trabalham com seguro fiança e seguro incêndio elas responderam:

SUA IMOBILIÁRIA TRABALHA COM SEGURO FIANÇA? SUA IMOBILIÁRIA TRABALHA COM SEGURO INCÊNDIO?



■ Sim ■ Não

SEGURO FIANÇA



■ Sim ■ Não

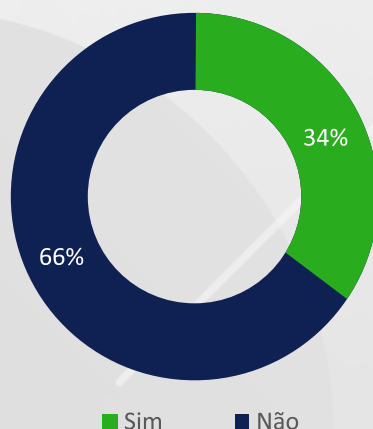
SEGURO INCÊNDIO



PLANOS, DESAFIOS E PERSPECTIVAS

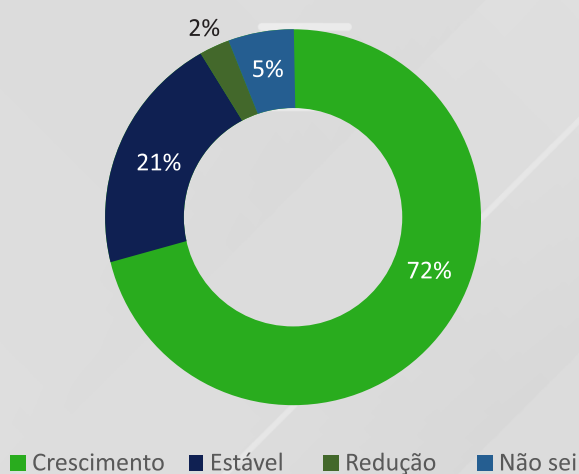
Questionadas sobre transformação digital, **66% delas afirmaram que ainda não se transformaram digitalmente.**

VOCÊ CONSIDERA QUE SUA IMOBILIÁRIA JÁ SE TRANSFORMOU DIGITALMENTE?



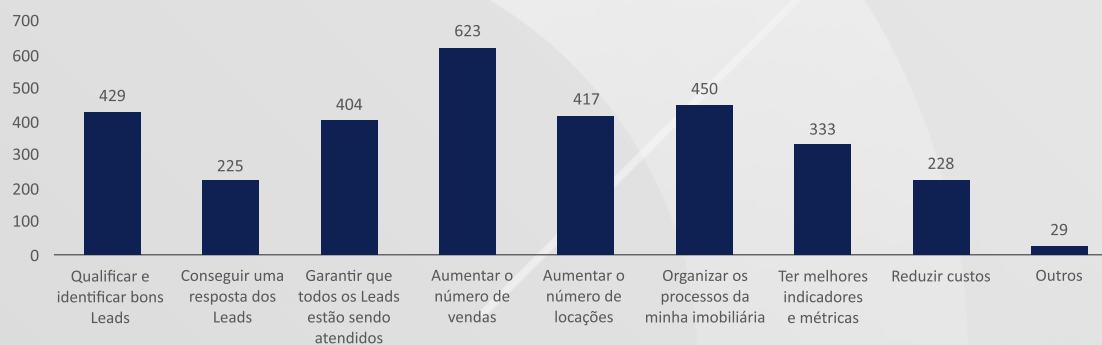
72% das imobiliárias preveem crescimento do seu negócio, demonstrando o otimismo para o setor.

QUAL A TENDÊNCIA DE CRESCIMENTO PARA A SUA IMOBILIÁRIA?



Questionamos as empresas também quanto aos **principais desafios na gestão da sua imobiliária**. Os principais são **“Aumentar o número de Vendas e Locações”**, seguidos de **“Garantir que todos os Leads estão sendo atendidos”**, **Organizar Processos da minha imobiliária** e **“Qualificar e identificar bons Leads”**.

QUAIS SÃO OS PRINCIPAIS DESAFIOS NA GESTÃO DA SUA IMOBILIÁRIA?*



Assim como 2017 e 2018, quando questionados quais são os principais desafios com o seu atual software, o principal foi **“Fazer com que os corretores e funcionários utilizem o sistema” com 37%**, seguido de **“Análise de dados/Gerar Relatórios” com 21%**.

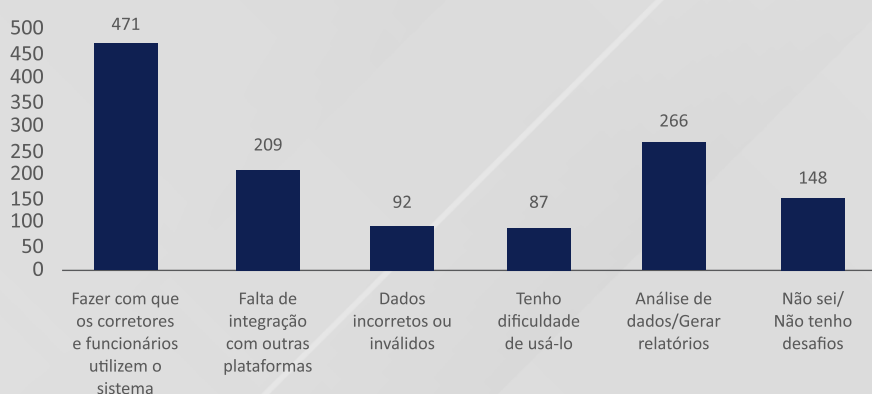
Esse primeiro desafio poderia ser evitado com algumas simples mudanças. Para saber mais sobre como aumentar a aderência da sua equipe com o seu sistema, sugiro a leitura deste post.



SAIBA MAIS:

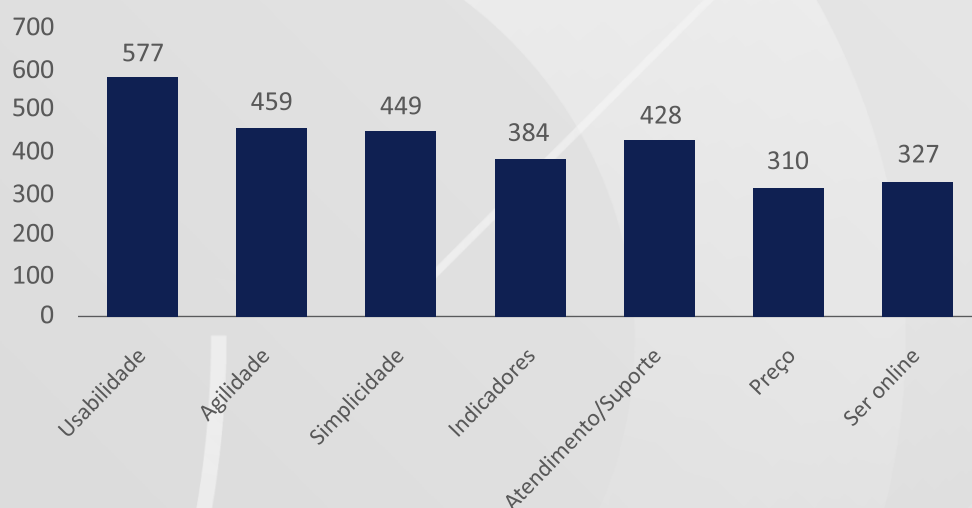
Por que seu corretor não usa o seu sistema?

QUAIS SÃO SEUS PRINCIPAIS DESAFIOS COM O SEU ATUAL SOFTWARE?*



A distribuição é bem heterogênea. **O que as imobiliárias mais valorizam em um software** são características e benefícios de acordo com o gráfico abaixo:

O QUE É MAIS IMPORTANTE EM UM SOFTWARE PRA VOCÊ?*





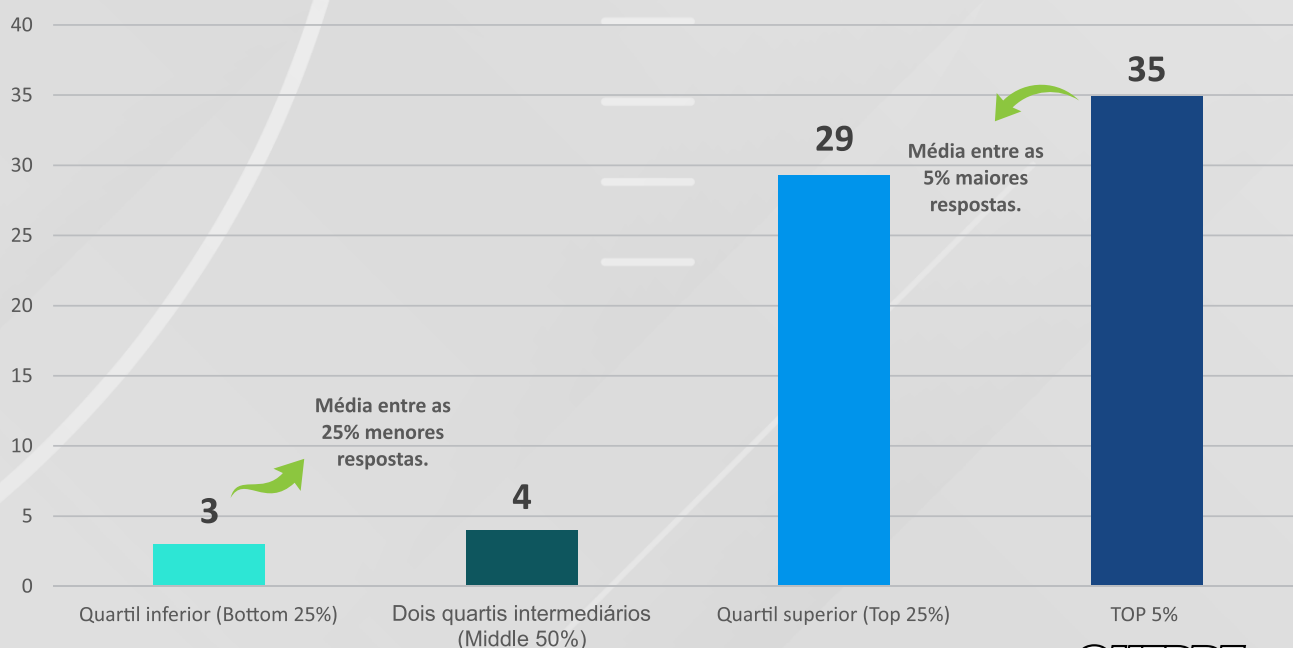
TOP PERFORMERS - QR

Esta é uma seção especial da pesquisa cujo objetivo é que você compare ao que de melhor há no país em se tratando de Gestão Imobiliária.

Cada métrica apresenta uma média, dividida em 4 grupos:

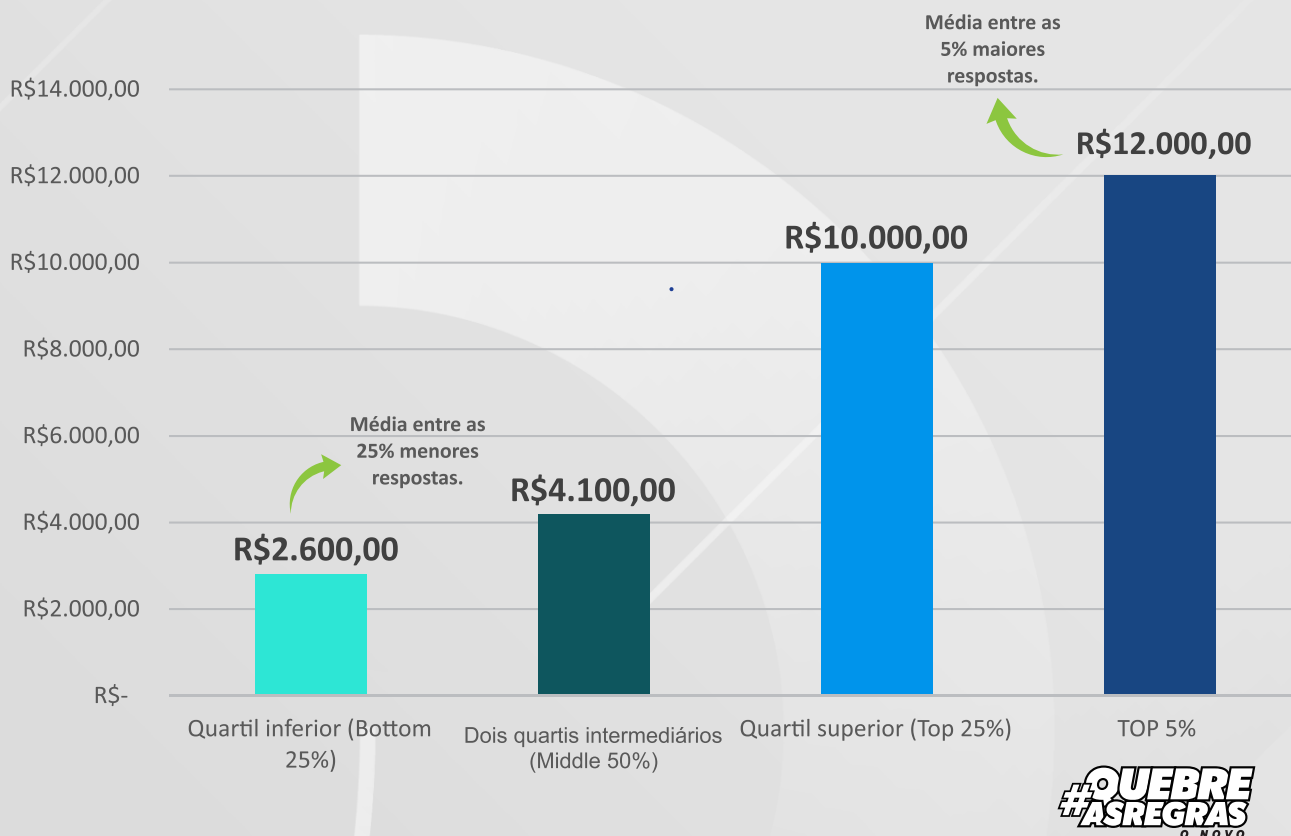
- o **quartil inferior (Bottom 25%)**, ou seja, a média entre as **25% menores respostas**;
- **os dois quartis intermediários (Middle 50%)**, que representa a média entre as **50% respostas intermediárias**;
- o **quartil superior (Top 25%)**, ou seja, a média entre as **25% maiores respostas**;
- o **Top 5%**, que é a média dos dados entre as **5% maiores respostas**. Batizamos esse grupo de imobiliárias que se destacaram como QR, uma homenagem ao movimento [Quebre as Regras](#) que tanto tem contribuído para evolução do mercado imobiliário.

#MÉTRICA 1 - QUANTIDADE DE VENDAS

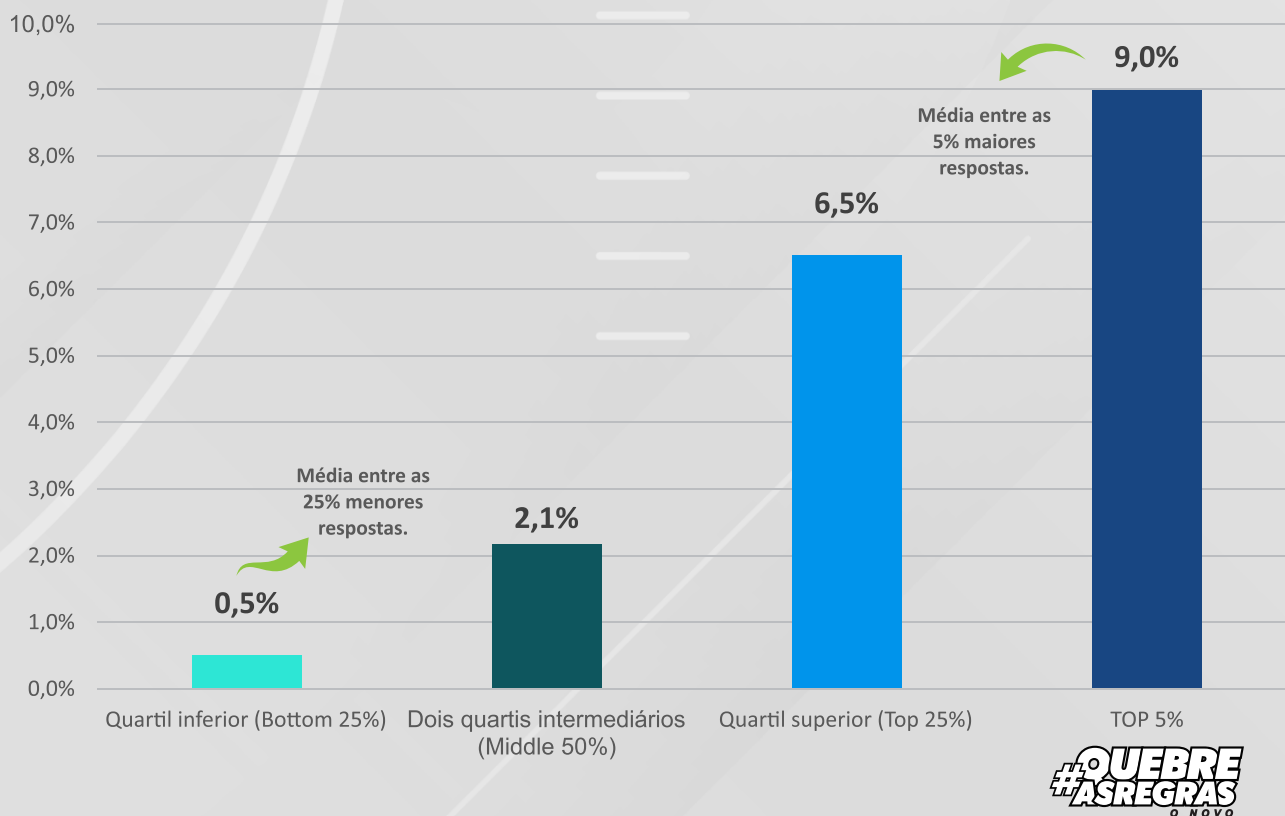


**#QUEBRE
#ASREGRAS**
O NOVO

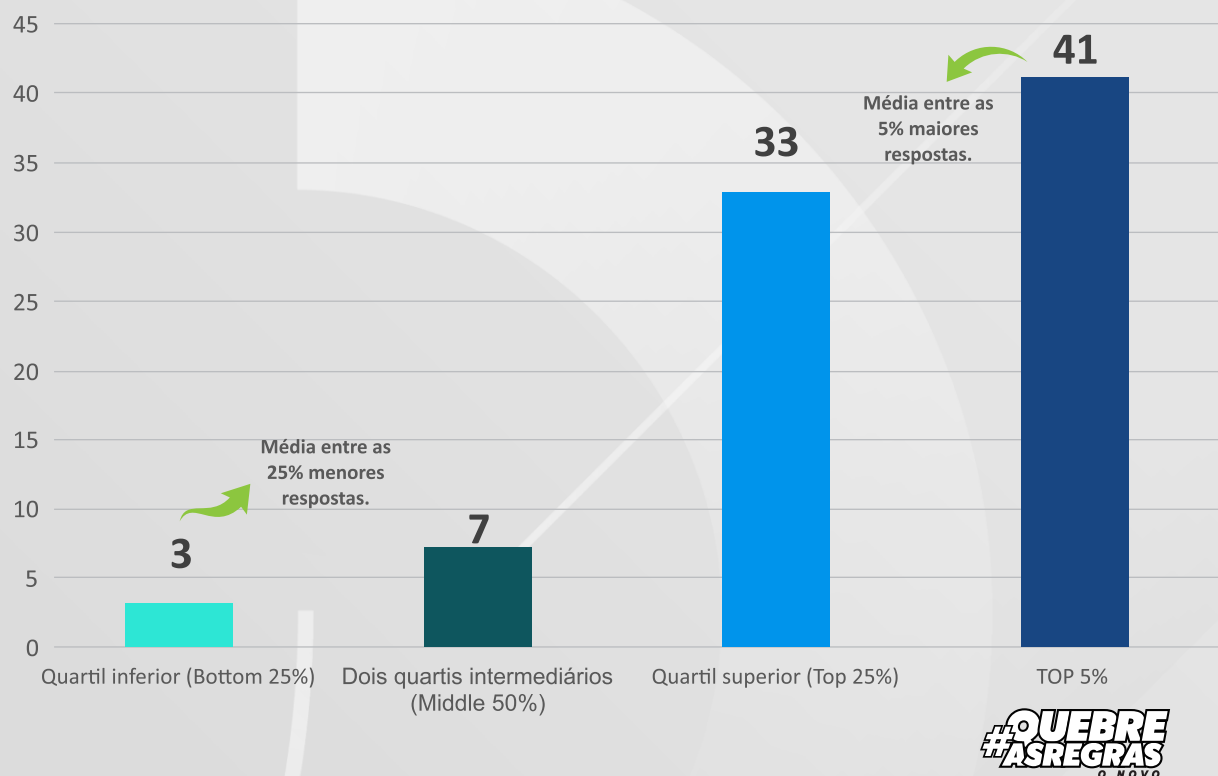
#MÉTRICA 2 - GANHO DO CORRETOR DE IMÓVEIS



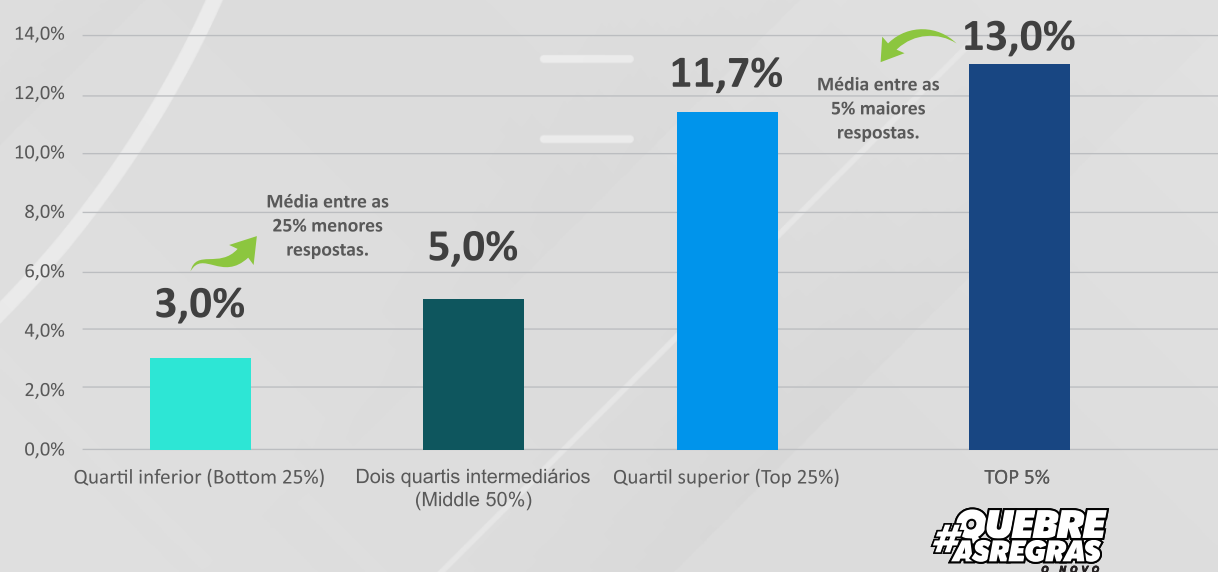
#MÉTRICA 3 - CONVERSÃO DE VENDAS



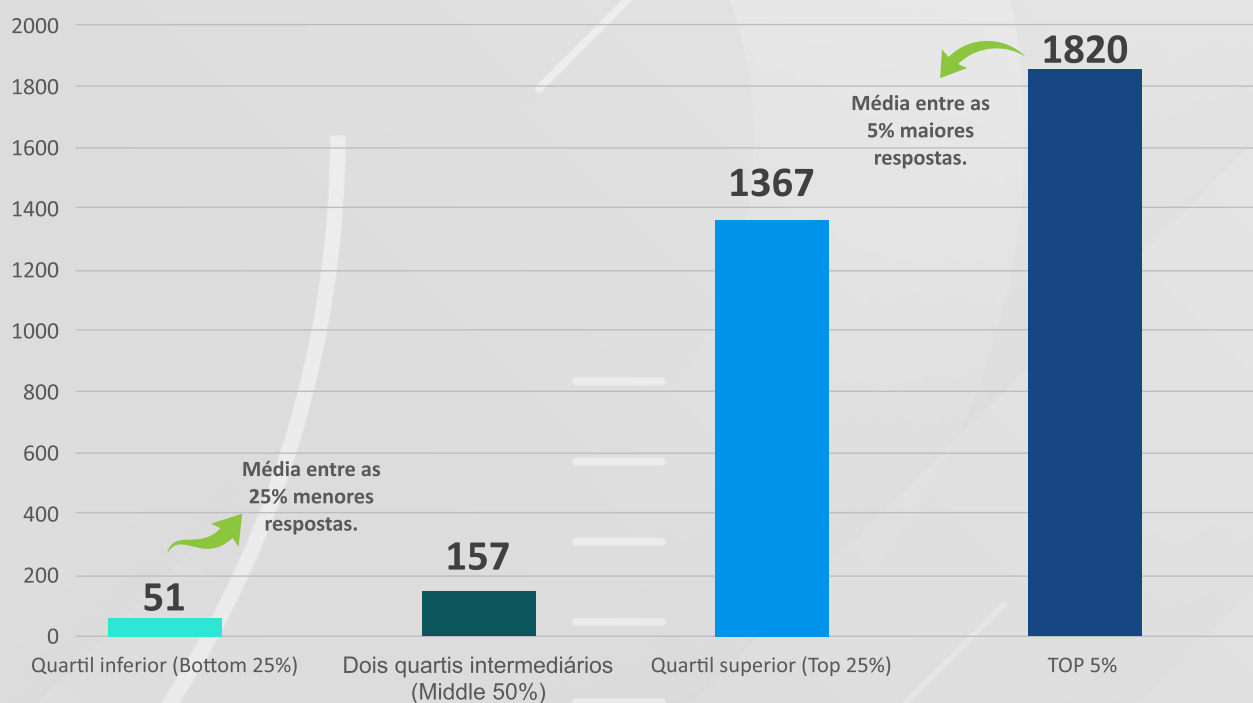
#MÉTRICA 4 - QUANTIDADE DE LOCAÇÃO



#MÉTRICA 5 - CONVERSÃO LOCAÇÃO



#MÉTRICA 6 - CONTRATOS ADMINISTRADOS



**#QUEBRE
#ASREGRAS**
O NOVO

SOBRE O AUTOR



PEDRO HENRIQUE NHIMI

COO Universal Software e Fundador Imobiliária Digital

Com 15 anos de mercado imobiliário fez MBA em Gestão Empresarial pela FGV e atualmente seu propósito é ajudar imobiliárias tradicionais a se transformarem em imobiliárias digitais.

Investidor Anjo em Startups que atuam no mercado imobiliário em conjunto com a Bossa Nova Investimentos.

PATROCINADOR:



SUA IMOBILIÁRIA JÁ SE TRANSFORMOU PARA A ERA DIGITAL?

SE A RESPOSTA FOR:
AINDA NÃO,
NÓS PODEMOS TE
DAR UMA MÃOZINHA!



Uma imobiliária que não é digital tem conversões de venda muito baixas, alto custo com pessoal e muita burocracia.



Já as digitais conseguem ser mais eficientes, lucrativas e chegam a triplicar suas taxas de conversões.

SOBRE A UNIVERSAL SOFTWARE



Especialista em
Gestão Imobiliária



28 anos de
mercado



Presente em
24 estados
brasileiros



Mais de 1.300
imobiliárias que utilizam
nossas soluções

NOSSAS SOLUÇÕES:

CRM para imobiliária

Software de gestão comercial para imobiliárias

PRÉ para imobiliária

Software de pré atendimento para imobiliárias

ADM para imobiliária

Software de administração de imóveis

PÓS para imobiliária

Software de gestão de contratos de venda
e controle de comissões

FIN para imobiliária

Software de gestão financeira pra imobiliárias

+APP para imobiliária

Imoview na palma da sua mão

Geramos conteúdo de gestão imobiliária no nosso
Blog e nosso canal do **Youtube**.



Quer transformar sua imobiliária em uma imobiliária digital e aumentar suas conversões?

Um de nossos consultores agendará uma conversa gratuita com você.

SOLICITAR CONVERSA

Empresas que nos ajudaram nessa pesquisa:



DIAGNÓSTICO IMOBILIÁRIA DIGITAL

Em tempos de transformação digital,
as imobiliárias bem preparadas planejam
o futuro para se destacarem.

Pensando nisso, criamos este diagnóstico
que explora pontos importantes para saber o quanto
sua imobiliária está preparada para surfar esse tsunami!



FAÇA UM DIAGNÓSTICO DIGITAL DA SUA IMOBILIÁRIA E VEJA COMO USAR A TECNOLOGIA A SEU FAVOR

Receba um diagnóstico personalizado para entender como está atualmente e como conduzir as mudanças.

Você vai saber como a sua imobiliária está nas seguintes áreas:

1 Atração e Conversão

2 Maturidade por área

3 Tecnologias

4 Pessoas, Processos e Gestão

5 Planos para transformação digital

QUERO PARTICIPAR



OBRIGADO!

