

2ª EDIÇÃO

BENCHMARK IMOBILIÁRIO BRASIL

2018

LIÇÕES DE UM PROFUNDO ESTUDO
DE 697 IMOBILIÁRIAS NO BRASIL



Índice

01.	Introdução	03
02.	Conclusões Chaves	06
03.	Estrutura da Imobiliárias	10
04.	Marketing e Inovação	16
05.	Vendas	25
06.	Locação	32
07.	Planos, desafios e perspectivas para 2018	42
08.	Top Performers #QUEBRE #ASREGRAS SEÇÃO ESPECIAL	47
09.	Sobre o Autor	52
10.	A Universal Software	54
11.	Apoiadores e Agradecimento especiais	59

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

NESSA SEGUNDA EDIÇÃO DO BENCHMARK IMOBILIÁRIO, COLETAMOS DADOS SOBRE:

- ✓ Estrutura das Imobiliárias
- ✓ Marketing e Inovação
 - ✓ Vendas
 - ✓ Locação
- ✓ Planos, desafios e perspectivas para 2018



Ao final, há uma seção (**Os Top Performers do Mercado Imobiliário**) onde separamos as empresas por quartis e escolhemos 6 métricas, para que sua imobiliária se compare às melhores! Aproveite!

Foram 885 respondentes, sendo 697 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 

“Se inspire mas não se compare. Cada um está lutando sua própria Batalha”. (Gabriel Goffi)

CONCLUSÕES CHAVES

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\$4.030/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\$2.038,00

A média de conversão de vendas foi de **2,9 %** e de locação de **5%** **6**

7 Os principais desafios de gestão são **“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 **148** contratos de locação. A média de contratos administrados pelo número de funcionários foi de **79** contratos por funcionário. **8**

PESQUISA REALIZADA POR:

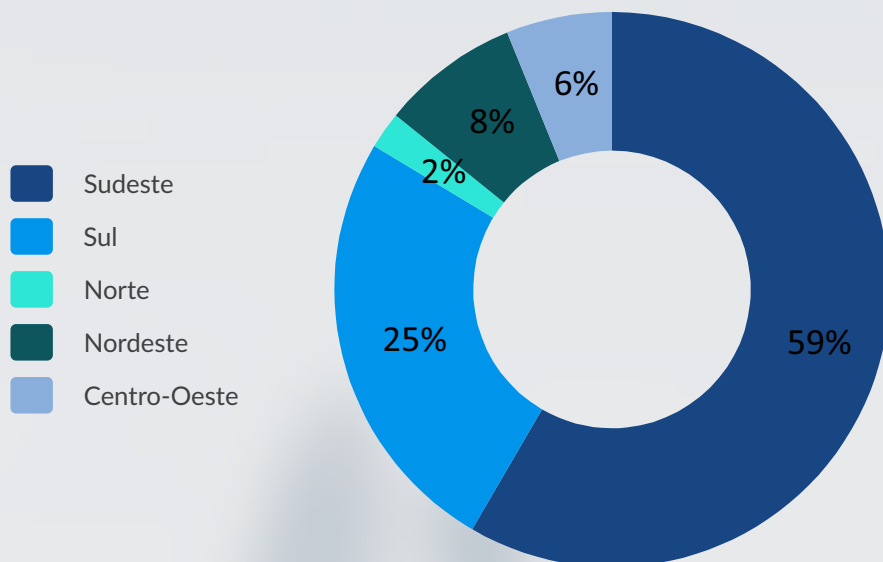




ESTRUTURA DA IMOBILIÁRIA

Veja como está a distribuição das imobiliárias por região no Brasil, segue o gráfico abaixo.

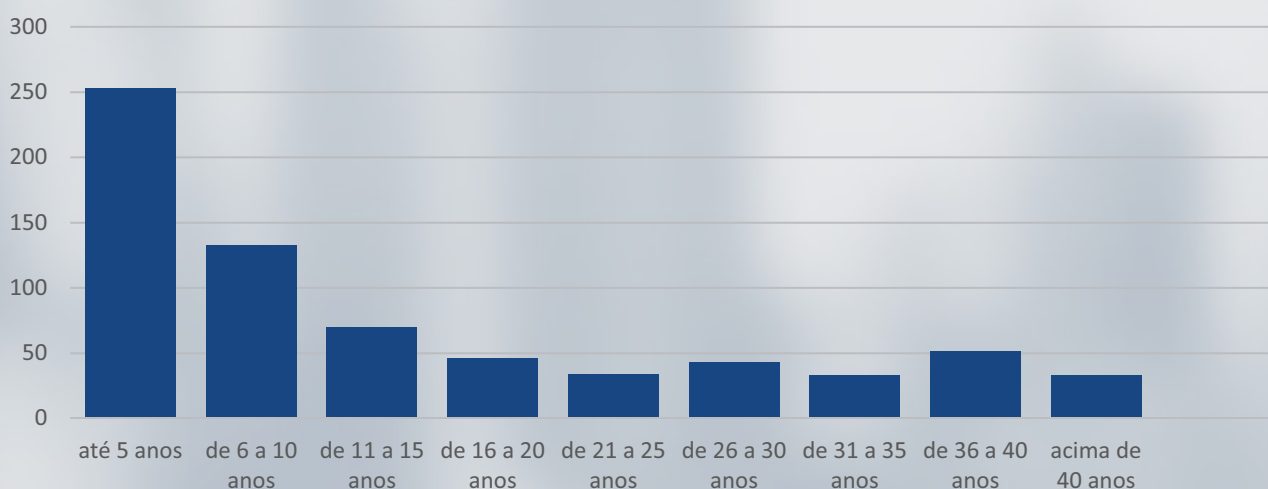
SUA IMOBILIÁRIA ESTÁ LOCALIZADA EM QUAL ESTADO?



Como na edição anterior a Região mais presente na pesquisa foi a Sudeste com 59% dos respondentes, seguida pela região Sul do país que teve 25%

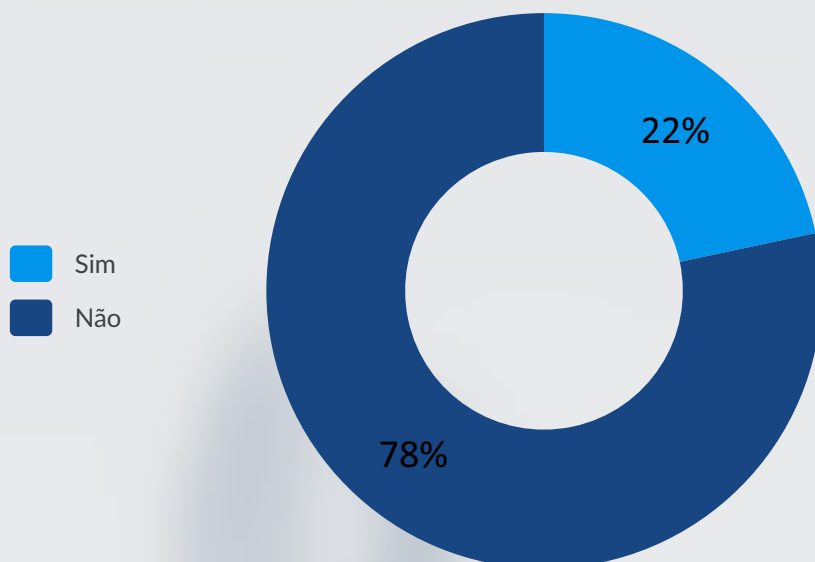
A Idade média das imobiliárias é de **10 anos**. Veja como o gráfico abaixo mostra o quanto o mercado imobiliário é um mercado tradicional. 64% das imobiliárias **já romperam a barreira dos 5 anos**.

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 esse número ficou muito próximo e teve quase que nenhuma oscilação.

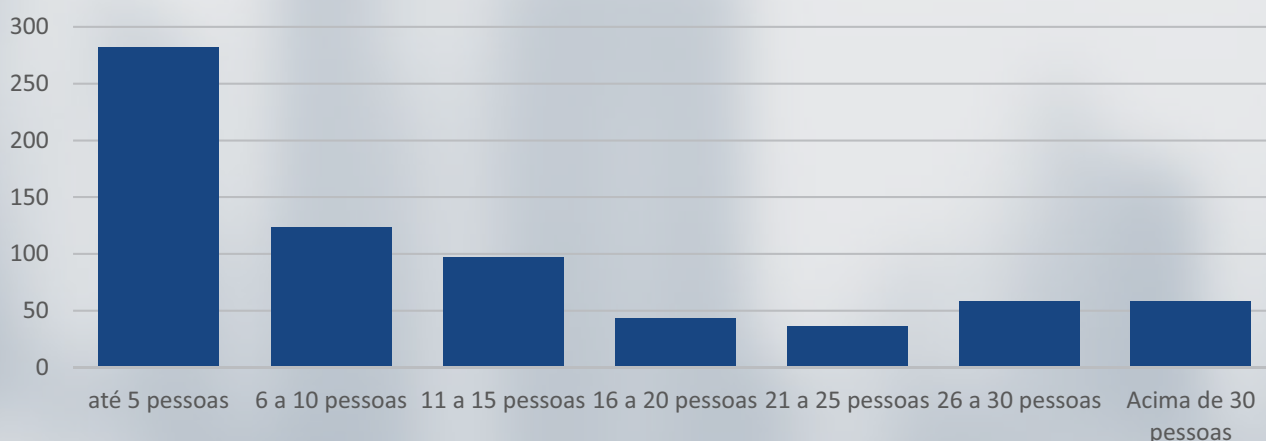
SUA IMOBILIÁRIA FAZ PARTE DE ALGUMA REDE IMOBILIÁRIA?



Em média as imobiliárias possuem 9 pessoas na equipe.

58% das imobiliárias possuem até 10 pessoas na equipe.

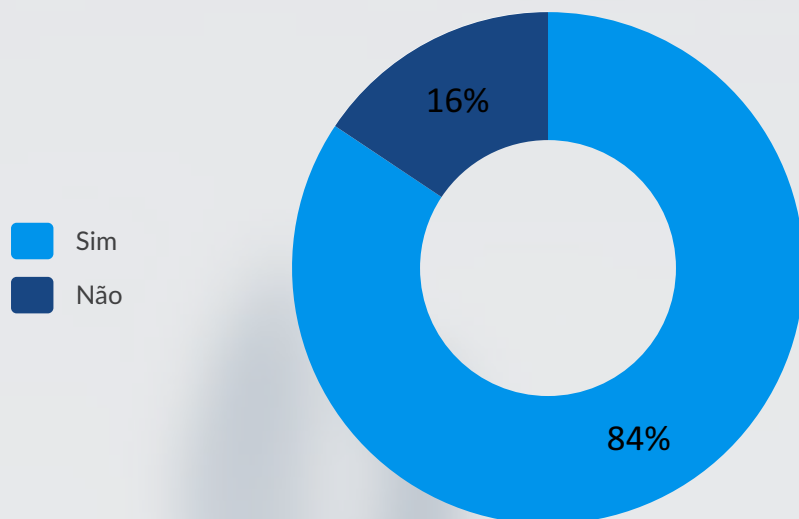
QUAL O TAMANHO DA SUA EQUIPE?



Esse número se repetiu exatamente como na pesquisa de 2017.

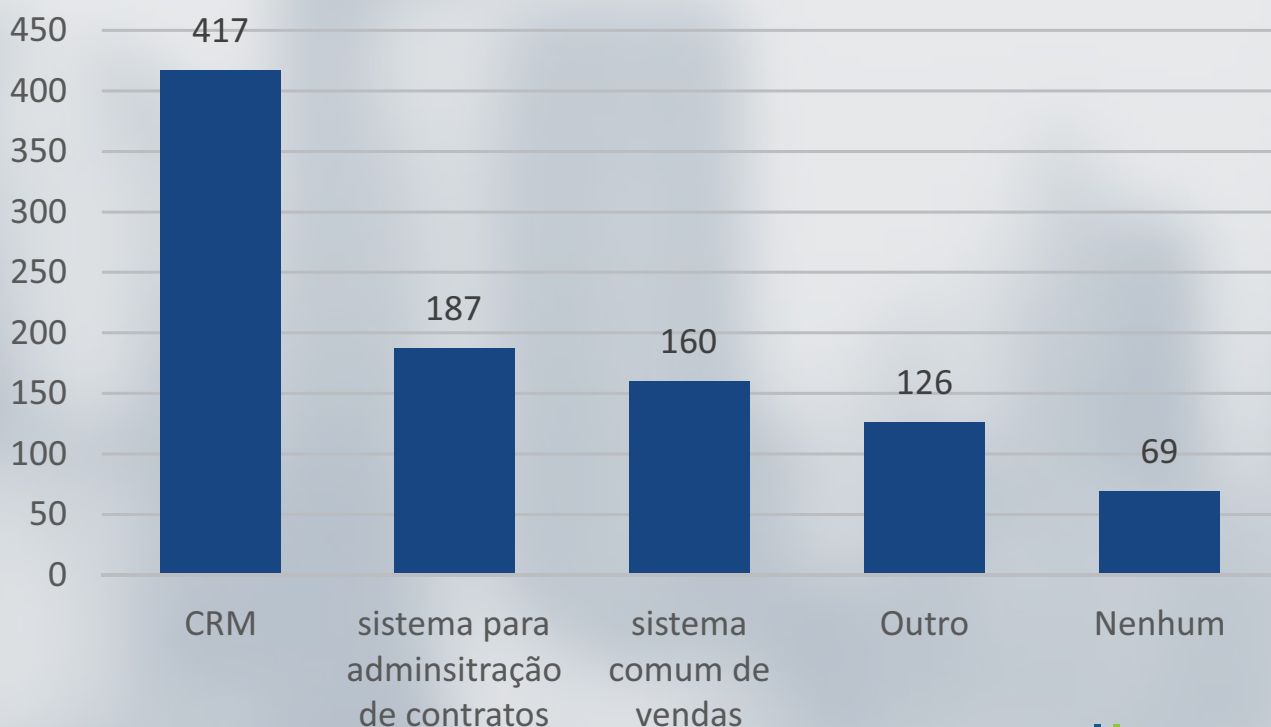
16% das respondentes ainda não utilizam NENHUM software para otimizar a gestão, o que é bastante preocupante em plena era de transformação digital.

UTILIZA ALGUM SOFTWARE PARA OTIMIZAR A GESTÃO DA SUA IMOBILIÁRIA?



72% das imobiliárias no Brasil já utilizam um CRM para apoiar a equipe comercial, uma grande evolução frente ao número de 51% da edição passada.

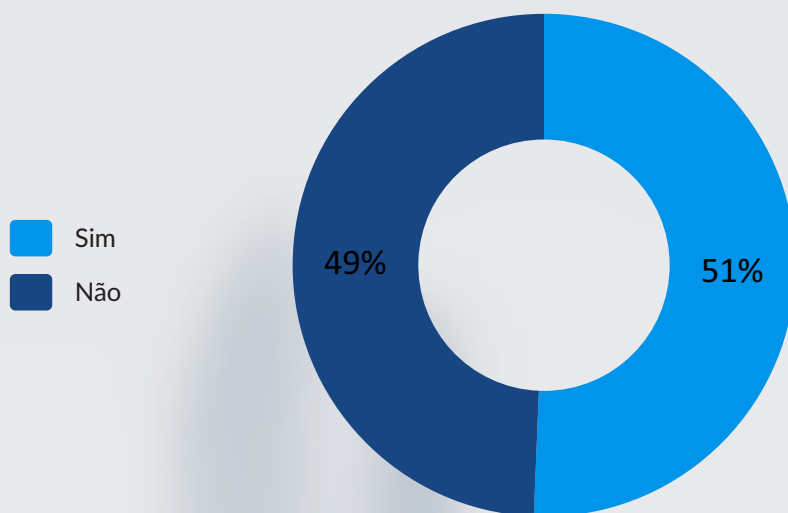
QUAL TIPO DE SOFTWARE SUA IMOBILIÁRIA UTILIZA?*



Cerca de 49% das imobiliárias ainda não utilizam a metodologia de funil de vendas em seus processos comerciais.

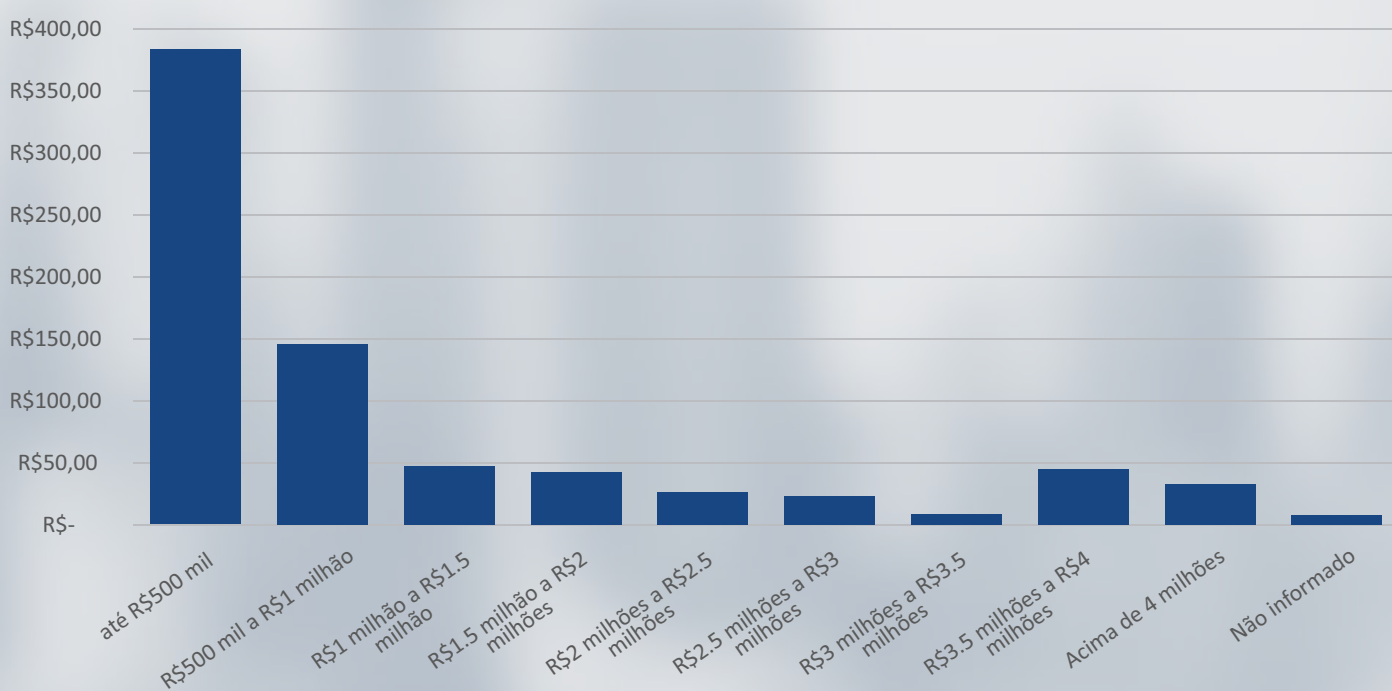
Isso pode estar relacionado com a nota de satisfação da sua equipe de vendas. Se você quer conhecer mais e se aprofundar no estudo sobre **Funil de Vendas** [baixe esse e-book](#) e veja como aplicá-lo agora na sua imobiliária.

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



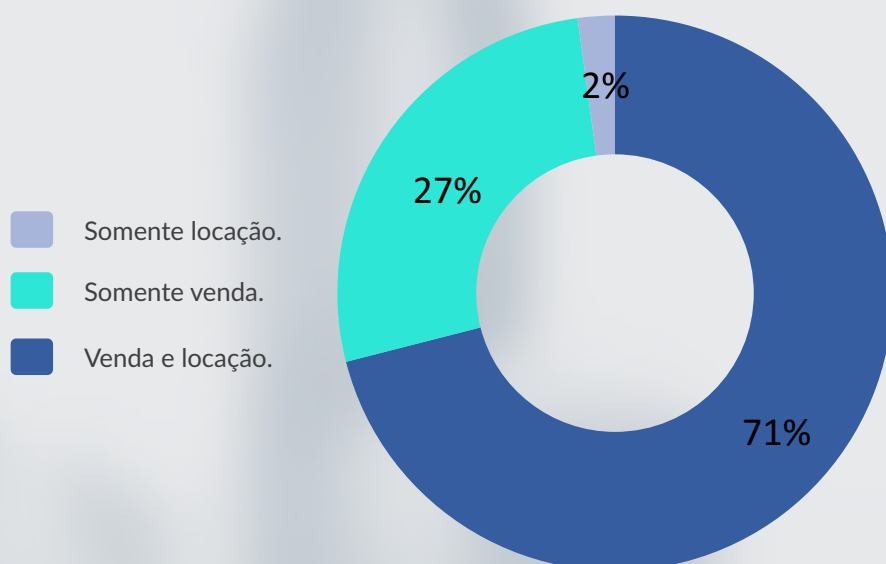
A média de faturamento anual foi de R\$497mil

QUAL A FAIXA DE FATURAMENTO ANUAL DA IMOBILIÁRIA EM 2017?



71 % trabalham com venda e locação.

SUA IMOBILIÁRIA TRABALHA COM:

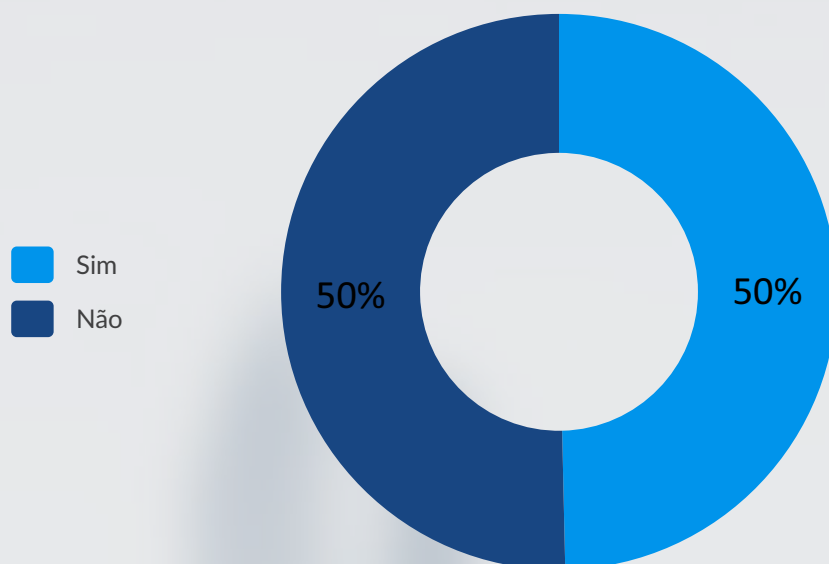




MARKETING E INOVAÇÃO

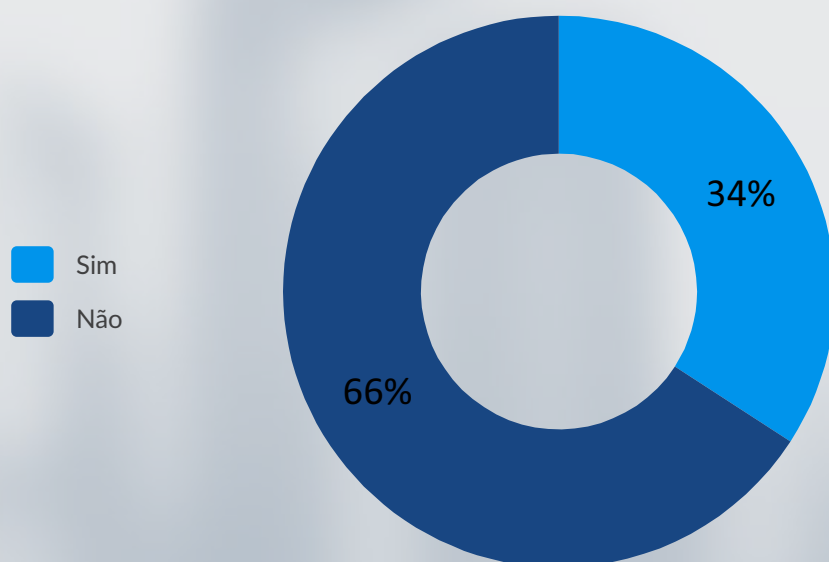
50% das imobiliárias já possuem um setor (ou pelo menos uma pessoa) trabalhando internamente no Marketing da Imobiliária. Esse número foi de 42% em 2017, evidenciando uma preocupação das imobiliárias em profissionalizar a área de marketing.

POSSUI MARKETING INTERNO NA IMOBILIÁRIA?



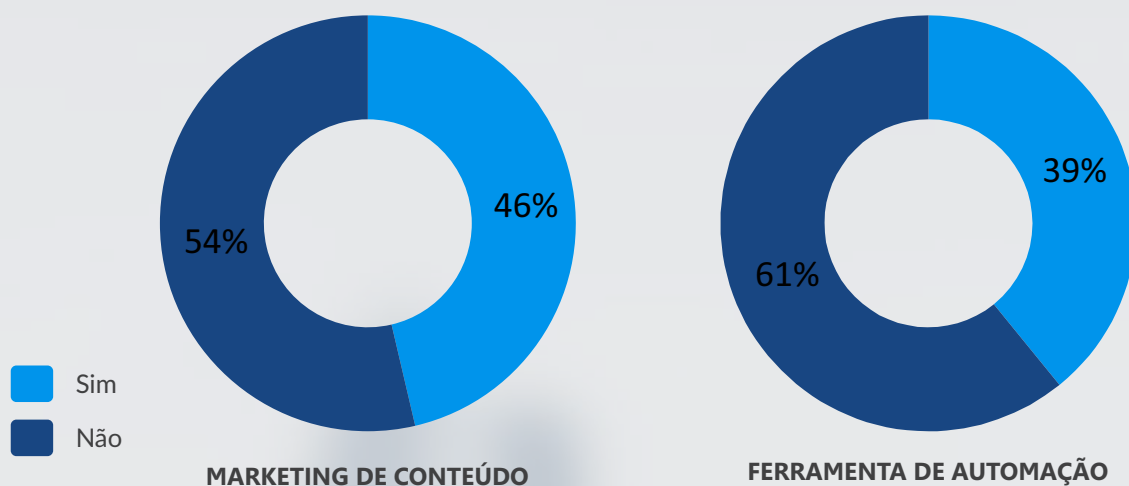
Além disso, **34%** possuem o apoio de alguma **Agência de Marketing**

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?



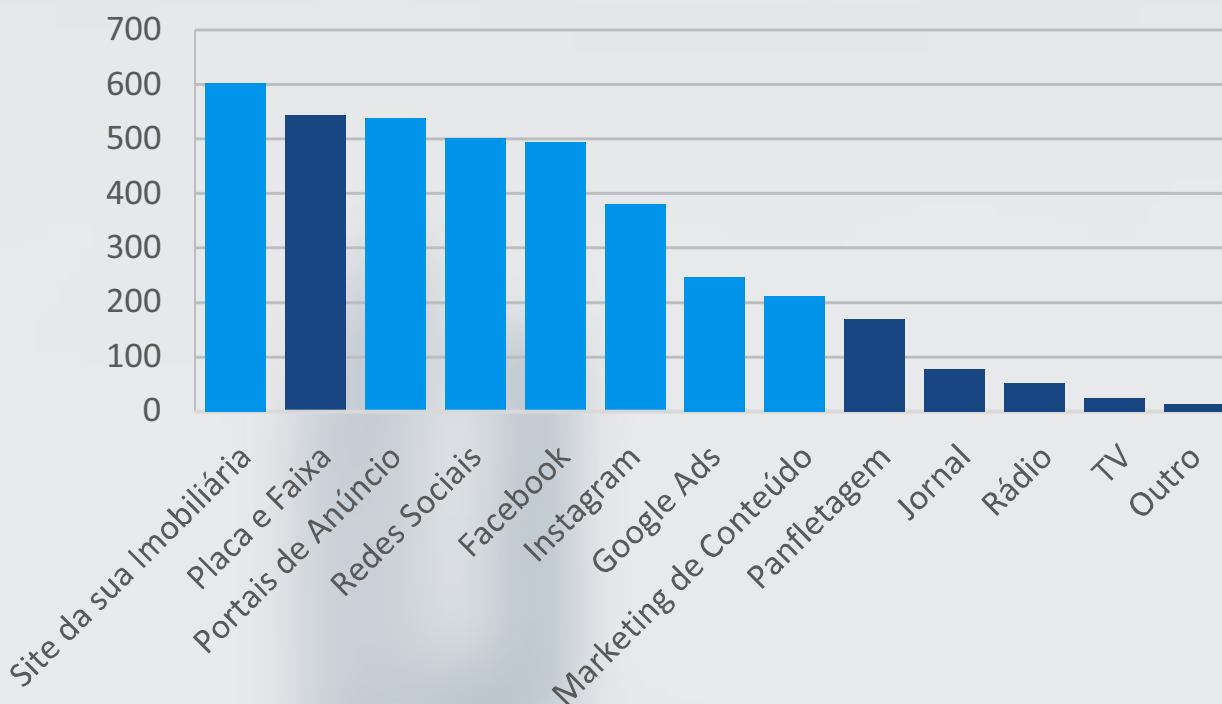
Saiba mais:

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

[Imobinar: Como alinhar tecnologia com geração de conteúdo para vendas e locação](#)

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.

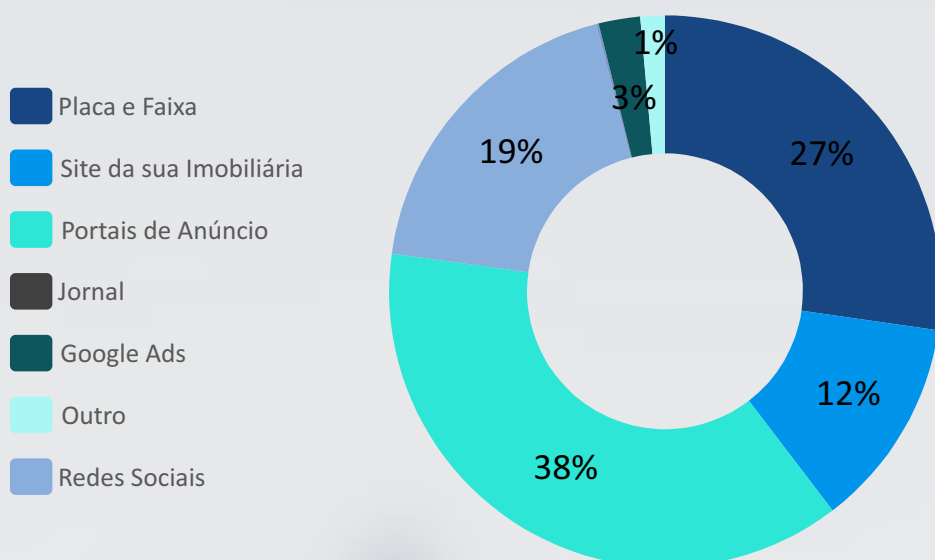
EM QUAIS MÍDIAS VOCÊ INVESTE PARA A CAPTAÇÃO DE LEADS?



No estudo percebemos que **38%** das imobiliárias têm como **canal principal de aquisição de novos Leads os Portais de Anúncio**, superando inclusive Placa e Faixa. Esse dado também se comprovou na edição anterior

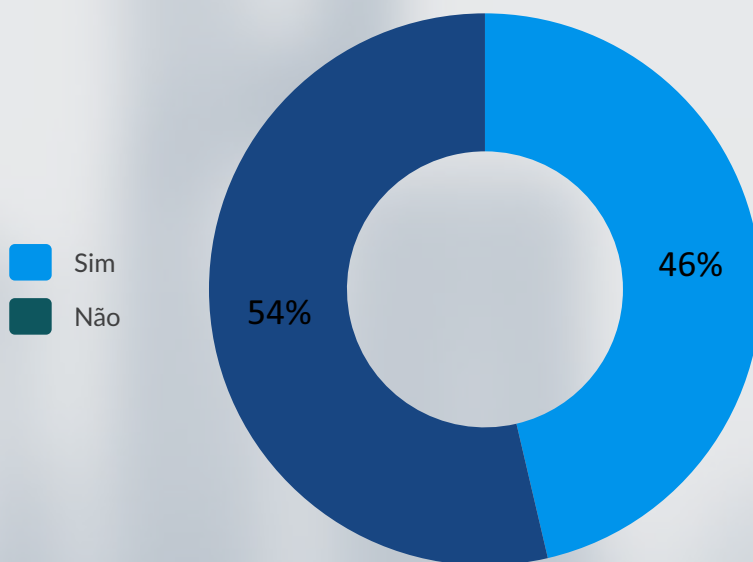
Analisando de forma mais profunda você vai perceber que **71% das mídias que geram mais retorno para as imobiliárias já são digitais**.

QUAL MÍDIA GERA MAIS RETORNO PARA SUA IMOBILIÁRIA?



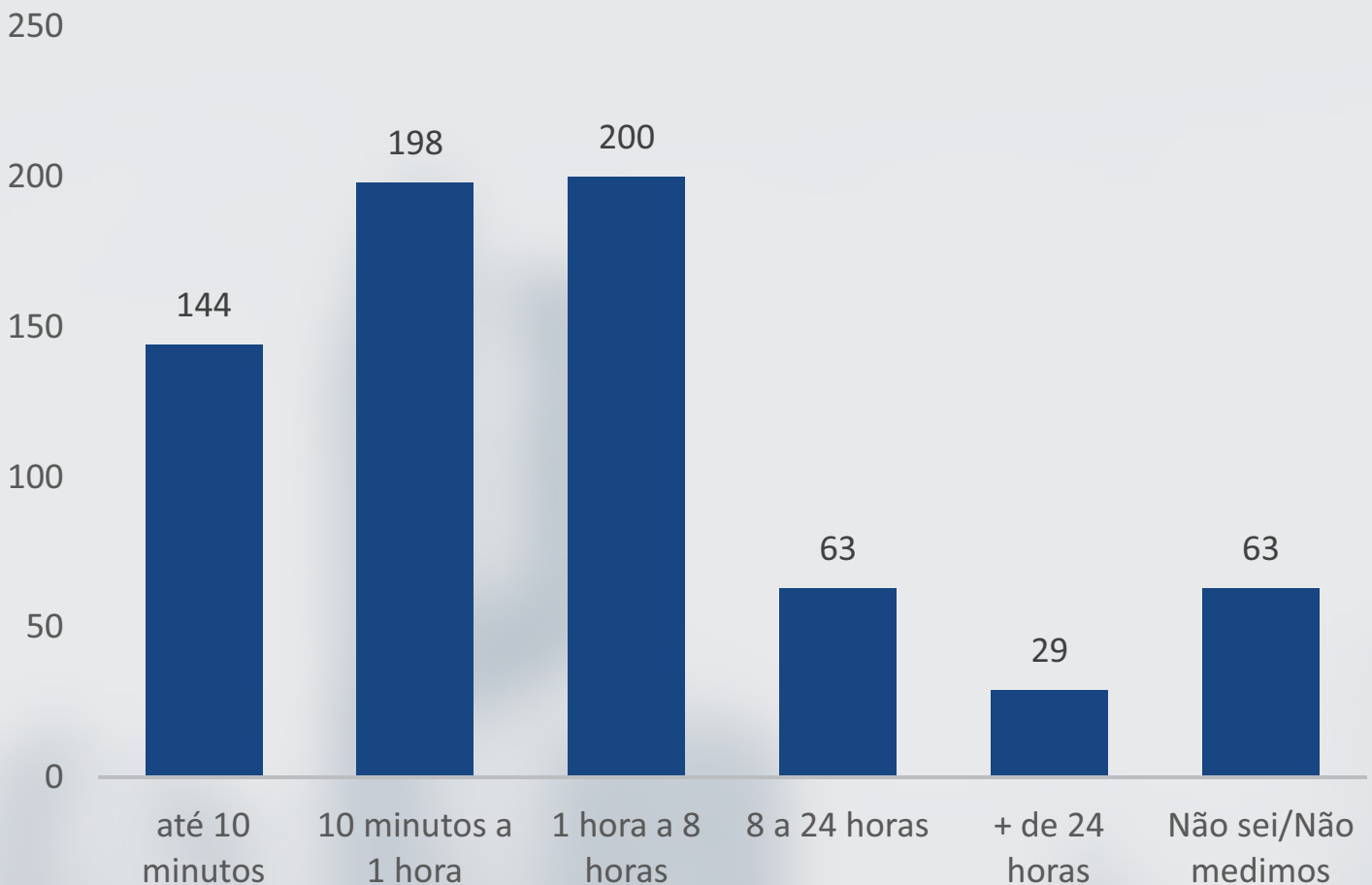
A SUA IMOBILIÁRIA INVESTE EM FOTOGRAFIAS OU VÍDEOS PROFISSIONAIS PARA A DIVULGAÇÃO DE IMÓVEIS?

Essa é uma nova pergunta que surgiu na edição de 2018 e 46% das imobiliárias investem em fotos ou vídeos profissionais.



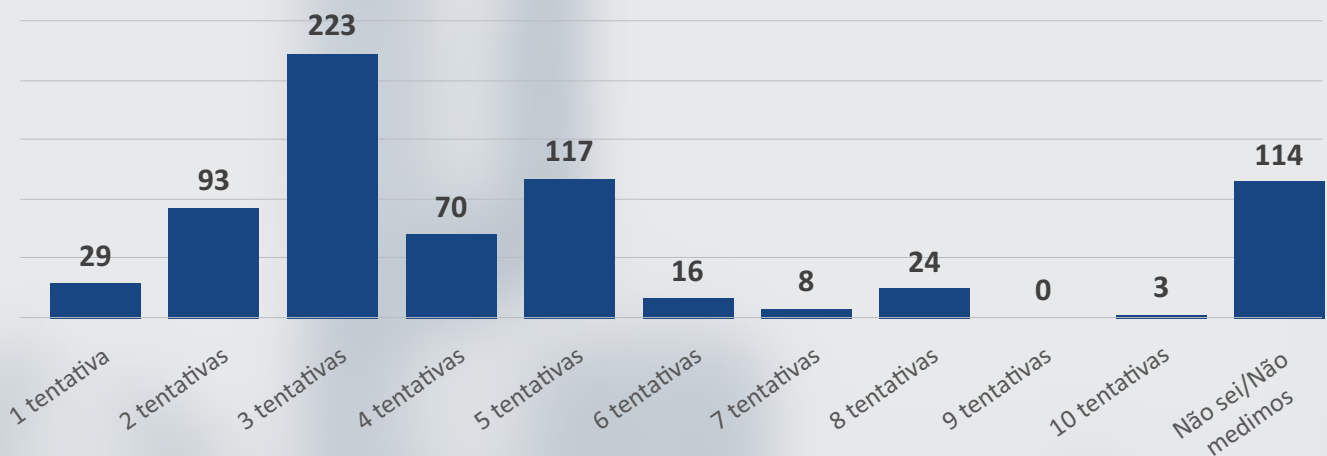
Ainda em 2018, 70% dos Leads são abordados acima de 10 minutos (sendo que 9% não sabem/Não medem), sendo que, o desejável é que essa abordagem seja feita em até 5 minutos. Sem dúvida, é um ponto crucial que deve ser bem observado em uma operação para aumentar a taxa de respostas dos Leads.

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



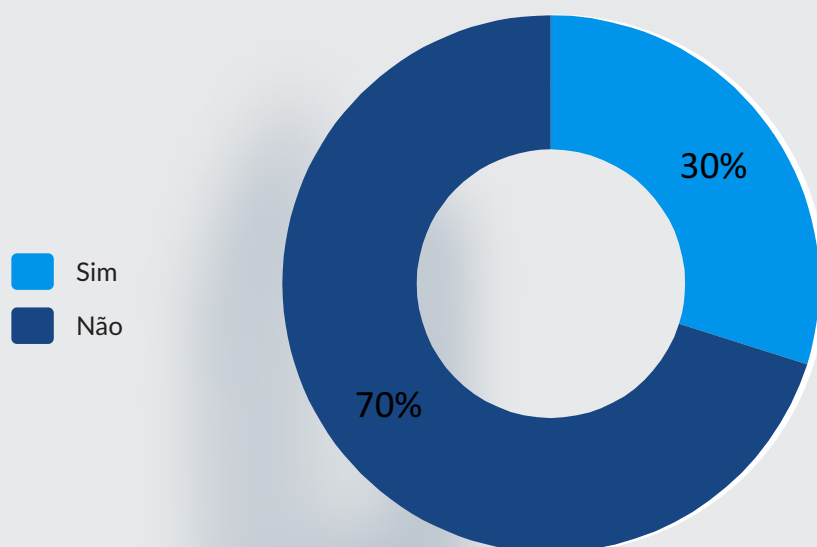
No estudo percebemos que **em média os corretores fazem 3 tentativas somente antes de descartar uma oportunidade.** Para melhorar a conversão e aproveitamento dos Leads em vendas recomenda-se que faça no mínimo 7 tentativas antes de descartar um lead.

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, 70% dos respondentes ainda não trabalham com pré-vendas.

Essa pode ser uma grande **alternativa para aumentar a eficiência do time de vendas e, conseqüentemente, 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:

[Imobinar: Como implantar setor de Pré-Vendas na sua imobiliária. Conheça o melhor curso Pré Vendas do mercado imobiliário.](#)

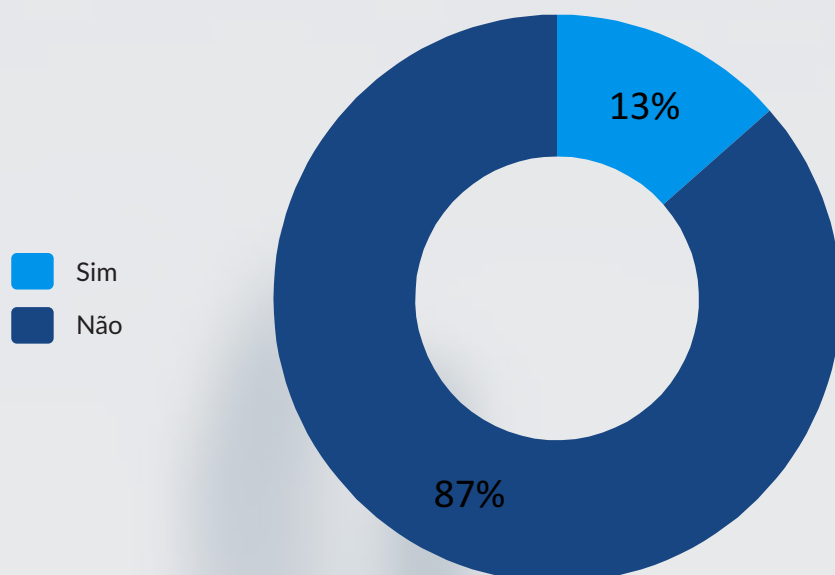
A SUA IMOBILIÁRIA DISPÕE DO SERVIÇO DE ASSINATURA DIGITAL PARA CONTRATOS?

Somente 13% das imobiliárias trabalham com assinatura digital.



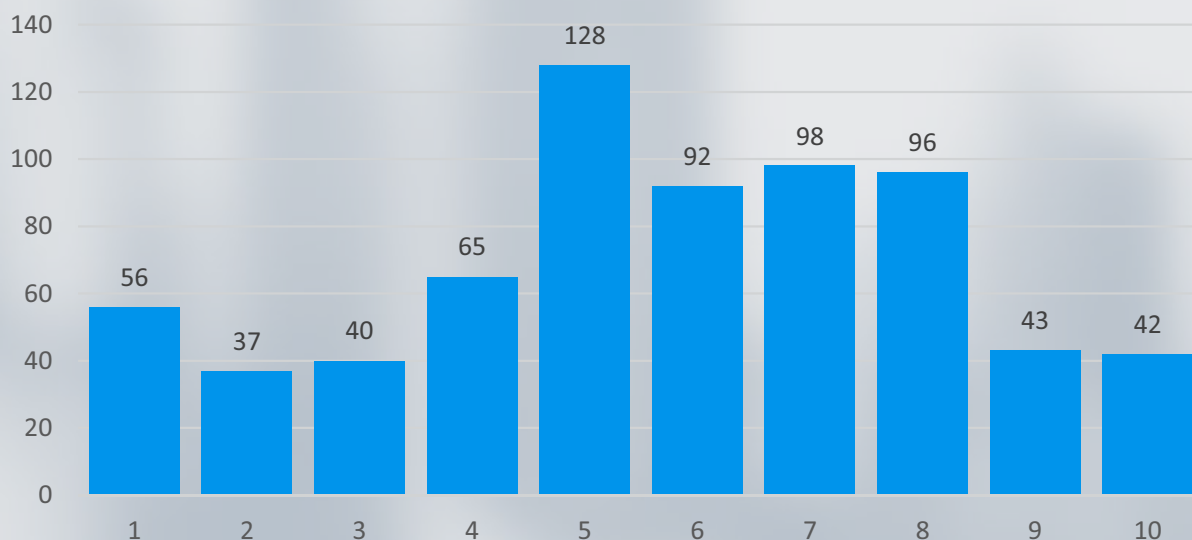
Saiba mais:

[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 5,7.

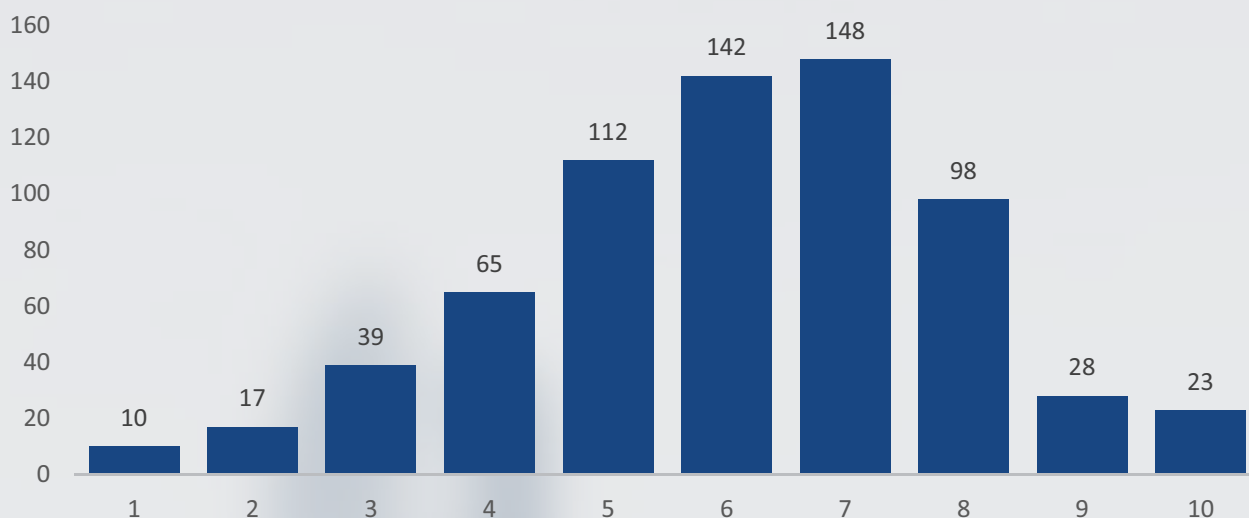




VENDAS

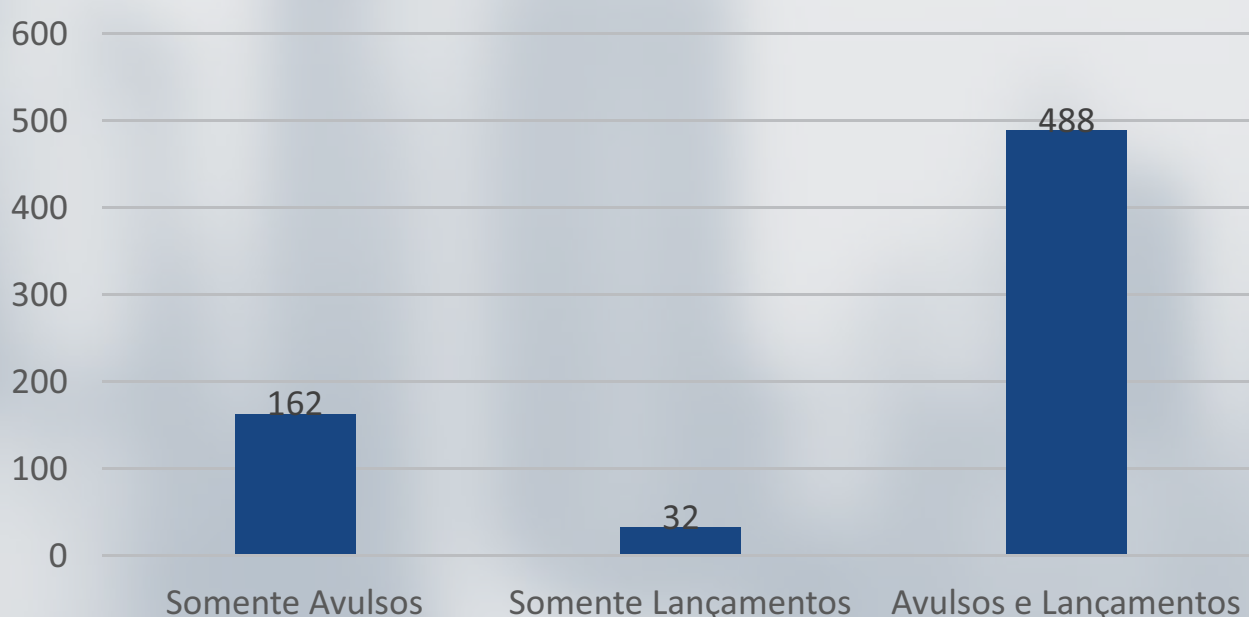
Quando questionados sobre a **eficiência do seu time de vendas, a pontuação média foi de 6**. Um número que se repete em 2018, evidenciando o quanto é preciso ainda evoluir para aumentar eficiência, conversão e capacitação dos corretores.

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



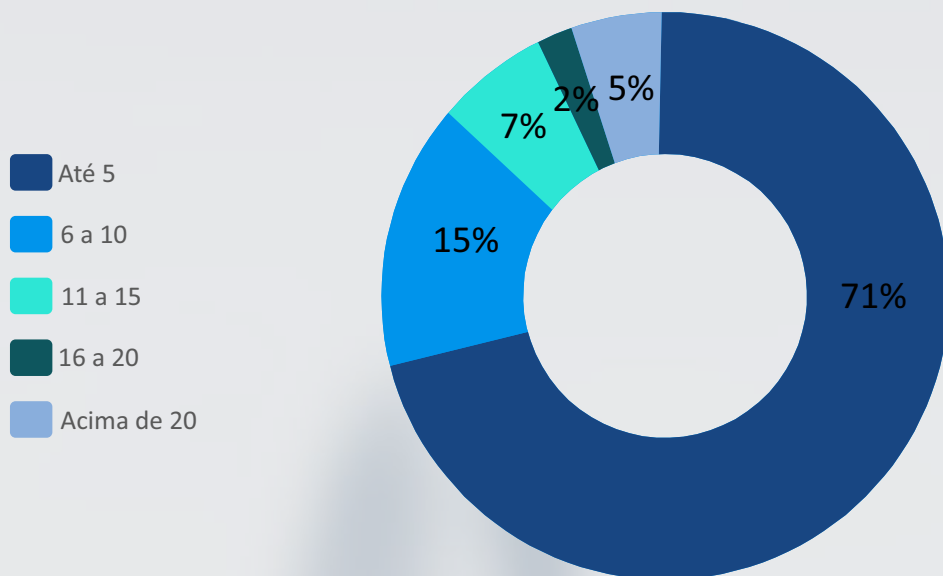
Veja que **apenas 5%** das imobiliárias **trabalham exclusivamente com a venda de imóveis em Lançamento**. A grande maioria das imobiliárias trabalham com imóveis avulsos e lançamentos. O que retrata a força do mercado secundário (de Avulsos) na nossa economia.

SUA IMOBILIÁRIA TRABALHA COM A VENDA DE IMÓVEIS:



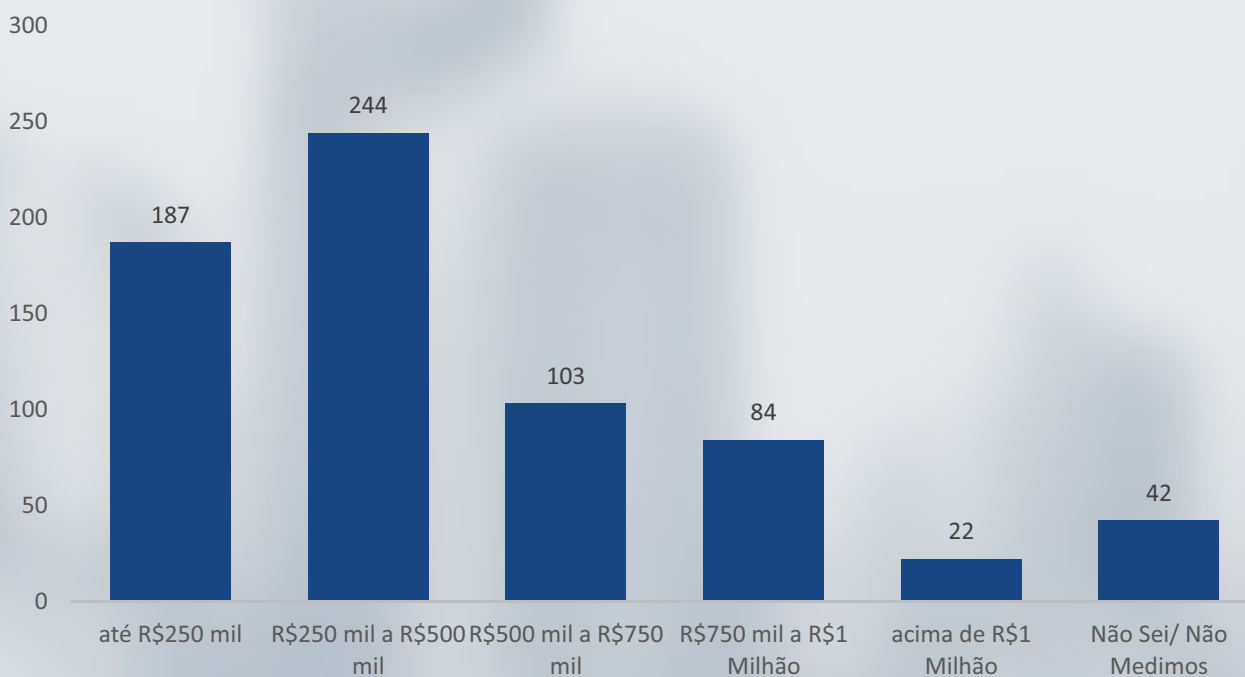
Em média uma imobiliária faz **5 vendas por mês**.

QUANTAS VENDAS EM MÉDIA SUA IMOBILIÁRIA FAZ POR MÊS?



63% das imobiliárias trabalham com **imóveis a venda de até R\$500.000,00**.

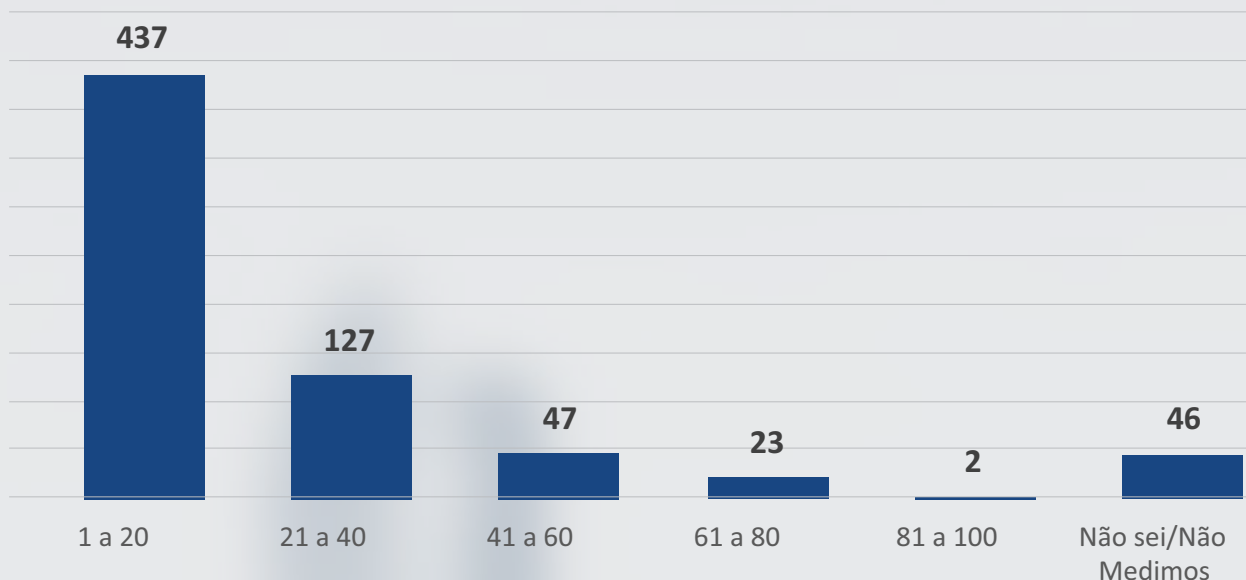
QUAL É O TICKET MÉDIO DOS SEUS IMÓVEIS PARA VENDA?



Cada corretor recebe em média 17 novos leads/mês para se trabalhar

Esse número também ficou muito próximo da edição passada, onde 83% dos corretores recebem até 40 Leads por mês para trabalhar.

EM MÉDIA, QUANTOS CLIENTES CADA CORRETOR ATENDE MENSALMENTE?

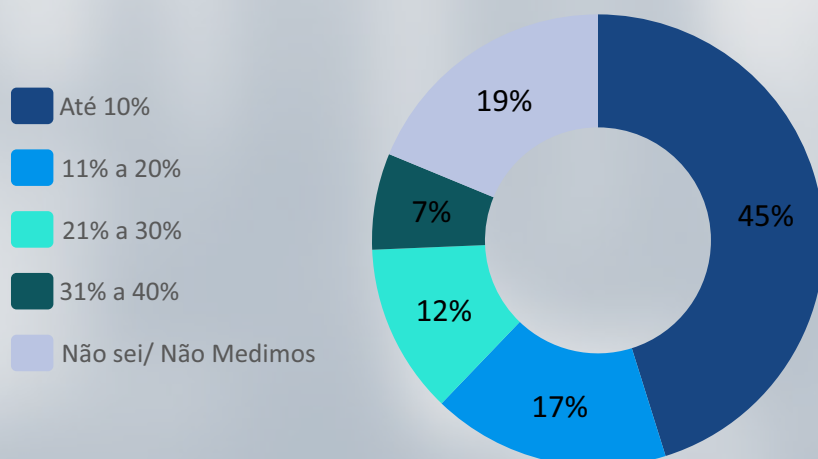


45% conseguem converter até 10% dos atendimentos em visita.

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**. O mais alarmante é que novamente em **segundo lugar, ficou a que não sei/não medimos**. Essa é uma conversão muito importante para se ter uma boa conversão final de vendas.

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

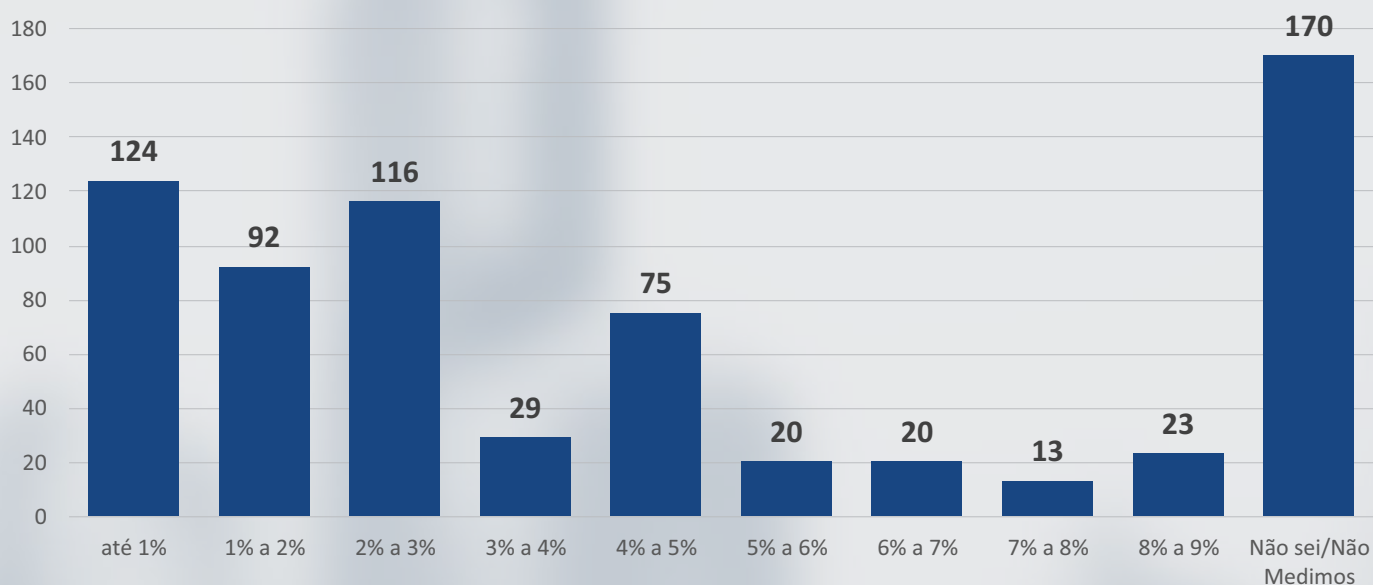


A média de conversão de vendas foi de 2,9%.

Analisando esse gráfico, percebe-se que **49% das imobiliárias convertem até 3% de vendas. Um dado que chama muita atenção é que 19% ainda não sabem ou não acompanham esse métrica**, que é fundamental para aumentar sua performance em vendas. Esse dado é um reflexo natural das primeiras métricas que comentamos: se existe essa demora para entrar em contato, o corretor desiste rápido dos leads e tem uma conversão muito baixa de atendimento para visita, era esperado uma taxa de resposta baixa.

Há espaço para pelo meno dobrar essa conversão (6% de conversão), com alterações simples como responder ou ligar mais rápido para os Leads que pedem contato (em menos de 5 min), seguir uma cadência maior de interações antes de desistir de um Lead e nutri-lo com conteúdos relevantes para educá-lo durante sua jornada de compra.

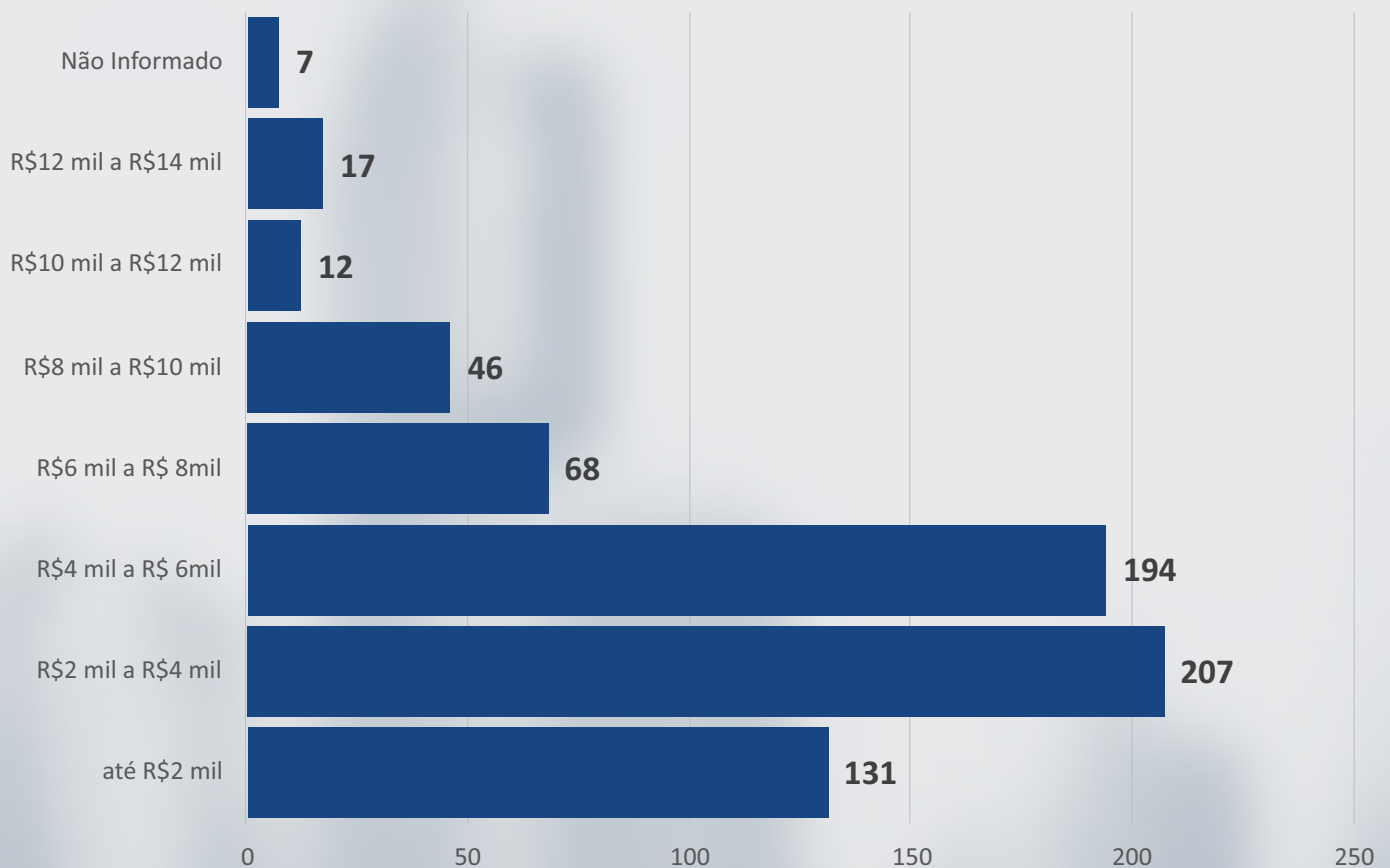
QUAL É A SUA CONVERSÃO FINAL DE VENDAS?



Um Corretor de Imóveis no Brasil ganha em média R\$4.030,00/MÊS

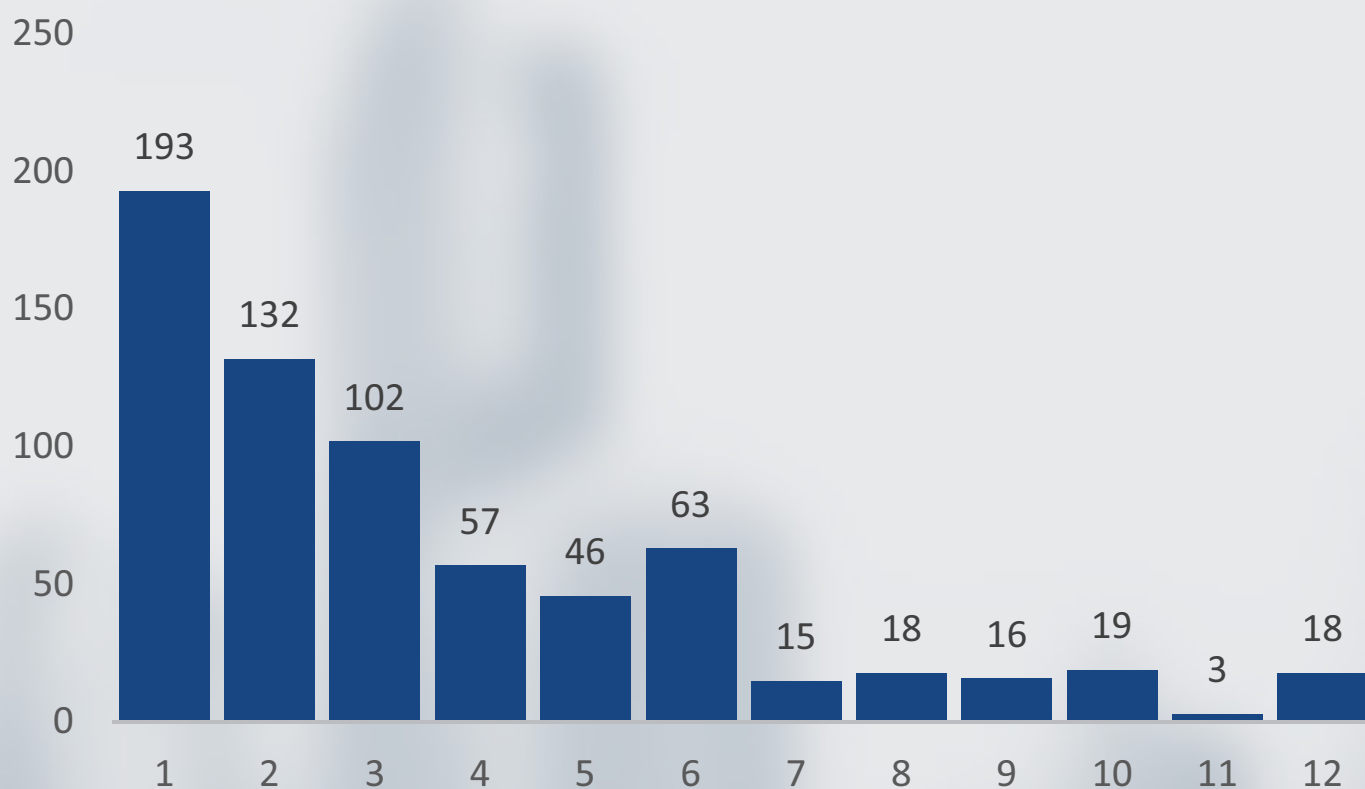
Quando questionado **quanto ganha um corretor por mês**, **49% responderam que ganham acima de 4 mil**, o que torna uma profissão extremamente atraente e que possibilita altos ganhos financeiros. (Veja adiante na seção top performers - QR quanto ganha um top 5% no Brasil).

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 2017, QUANTOS DELES SUA IMOBILIÁRIA ATINGIU SUA META DE VENDAS?



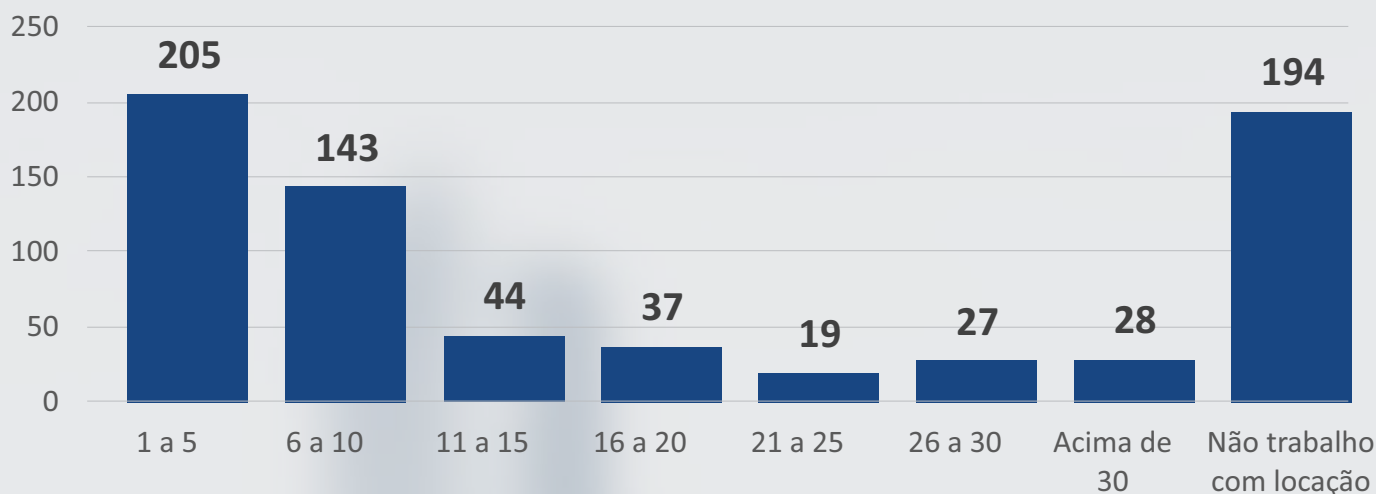


LOCAÇÃO

Em média as imobiliárias brasileiras realizam 8 locações/mês. Essa foi uma média que conseguimos mensurar nesta edição que na edição passada não foi possível.

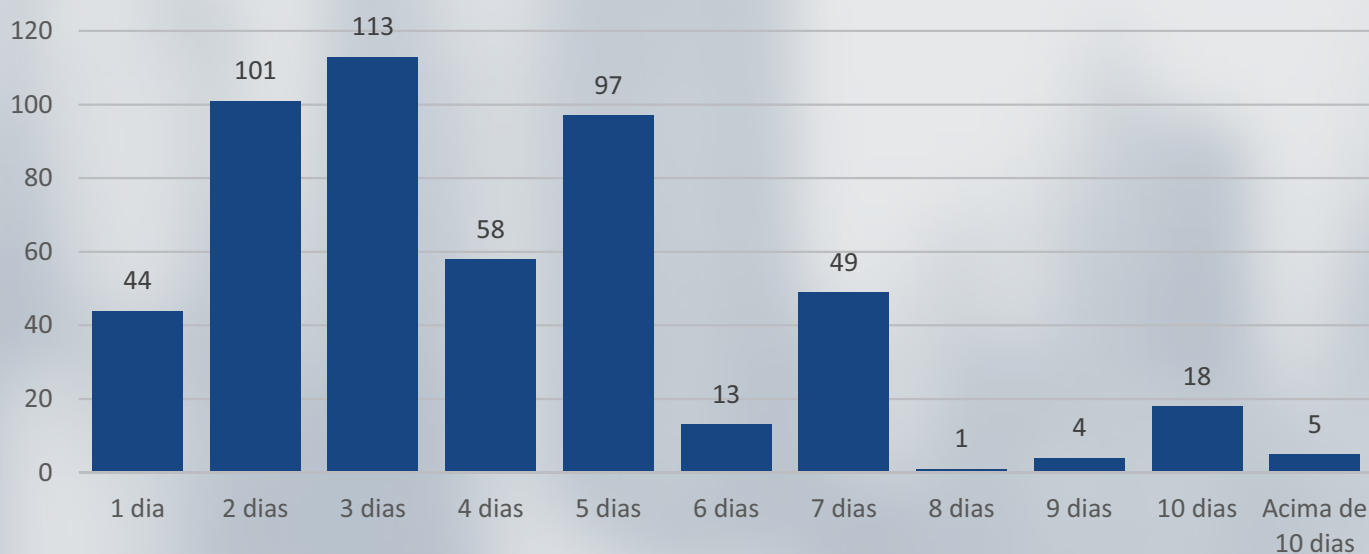
*Para fins de validade estatística, a média foi calculada usando intervalos iguais de 5 em 5, conforme coletado no questionário. A fatia "Acima de 30" foi aglutinada apenas para melhor visualização dos dados.

QUANTAS LOCAÇÕES EM MÉDIA SUA IMOBILIÁRIA FAZ POR MÊS?



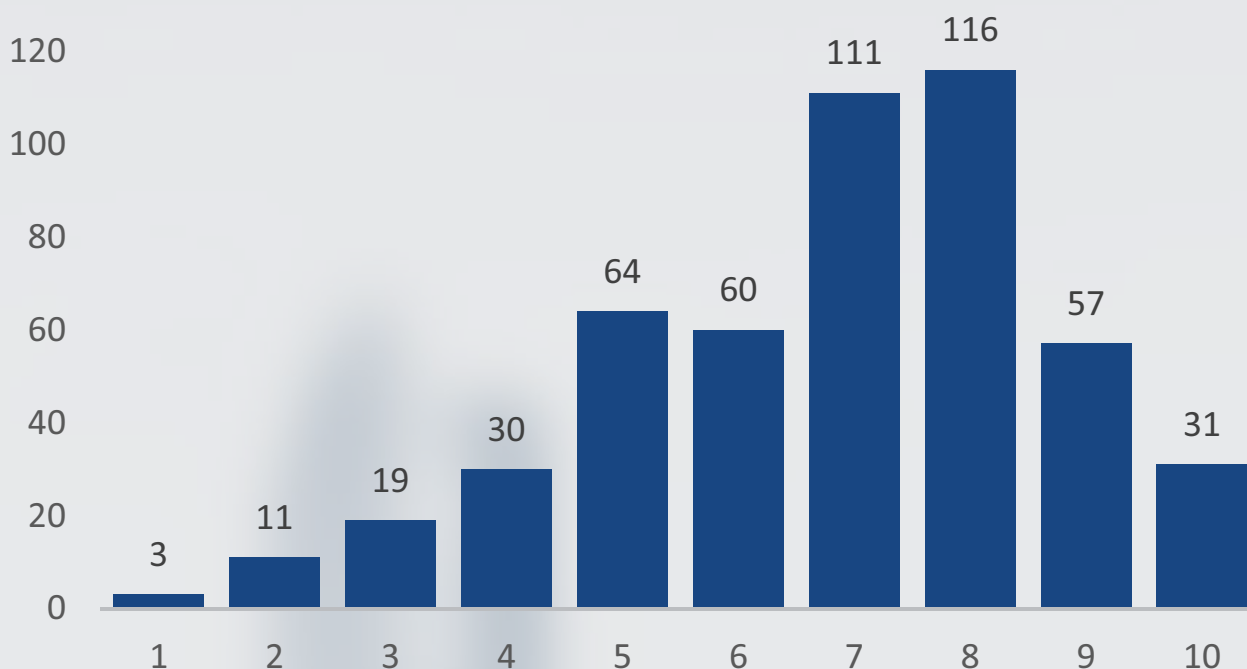
EM QUANTO TEMPO, EM MÉDIA, A PARTIR DA ENTREGA DA DOCUMENTAÇÃO PELO LOCATÁRIO, A SUA IMOBILIÁRIA ENTREGA AS CHAVES DO IMÓVEL?

Essa é uma nova métrica trazida nesta edição, comprovando o quanto as imobiliárias podem ser mais eficientes e menos burocráticas.



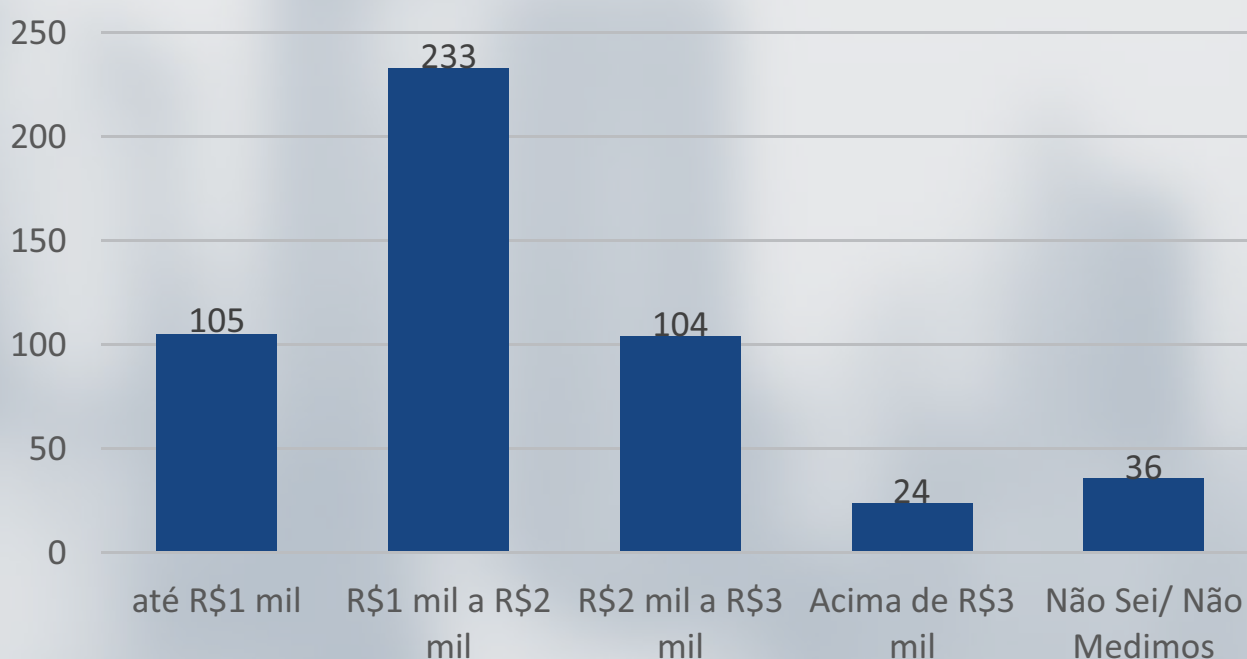
Quando questionados sobre a **eficiência do seu time de locação a pontuação média foi de 6,8**. Um número que assim como o de vendas surpreende, pois mostra o quanto é preciso ainda evoluir para aumentar eficiência, conversão e capacitação dos corretores/atendentes de locação.

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



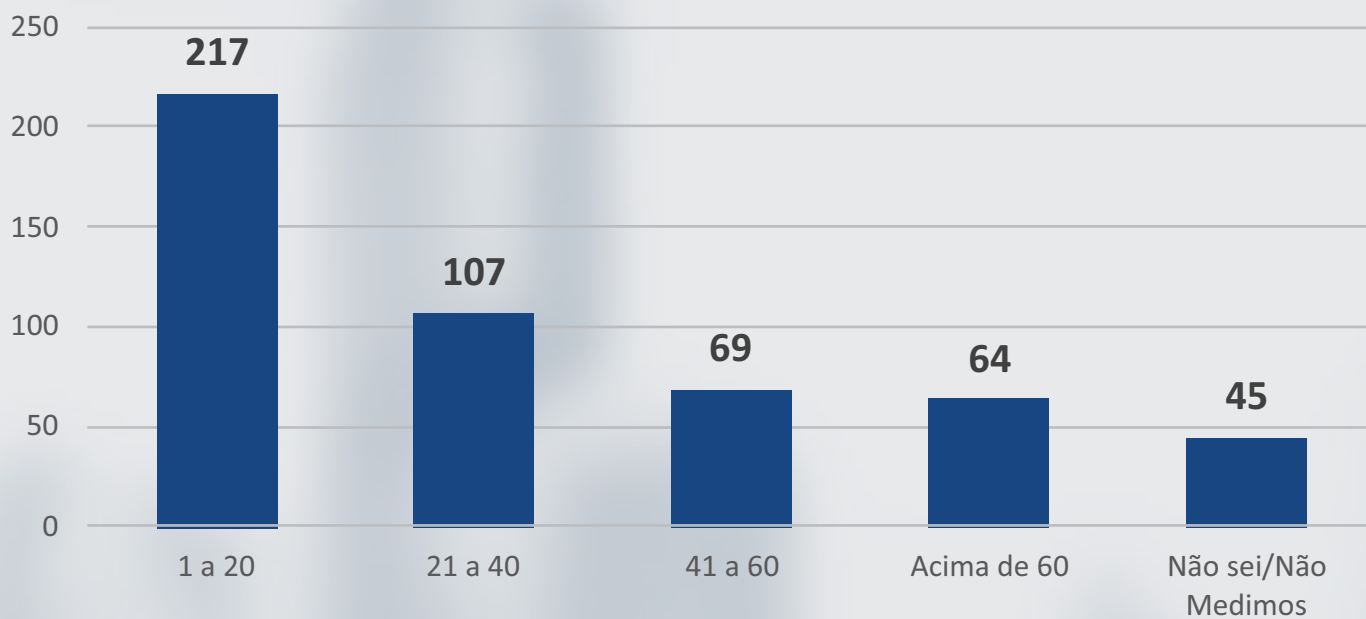
67% das imobiliárias trabalham com **ticket médio de imóveis até R\$2 mil reais**.

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 5%.

*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.

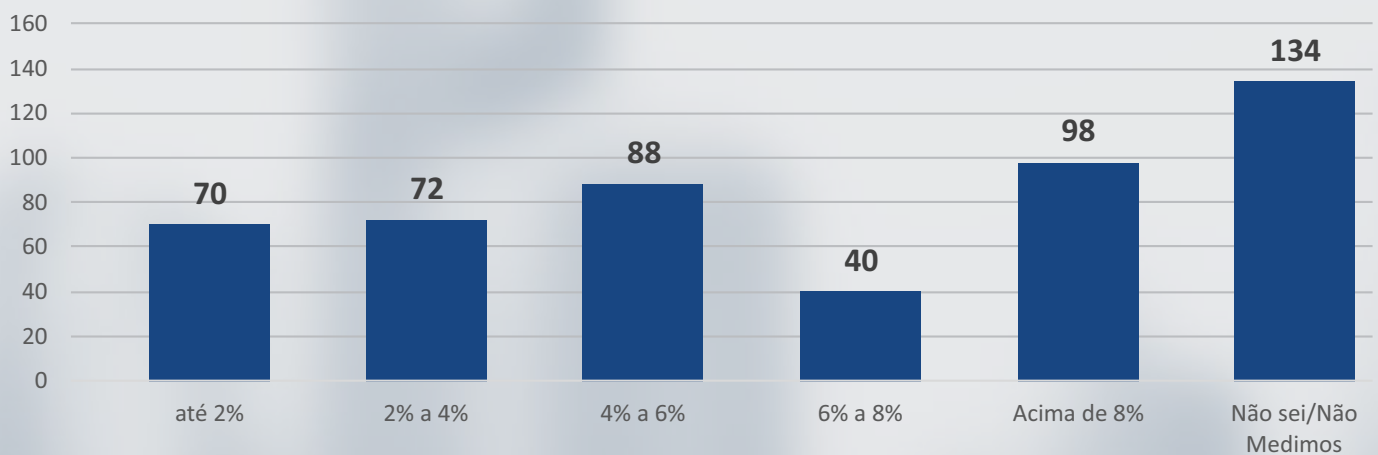
Uma **boa conversão para se mirar em locação é uma conversão de 10%** como você poderá observar na seção Final TOP PERFORMERS - QR



Saiba mais:

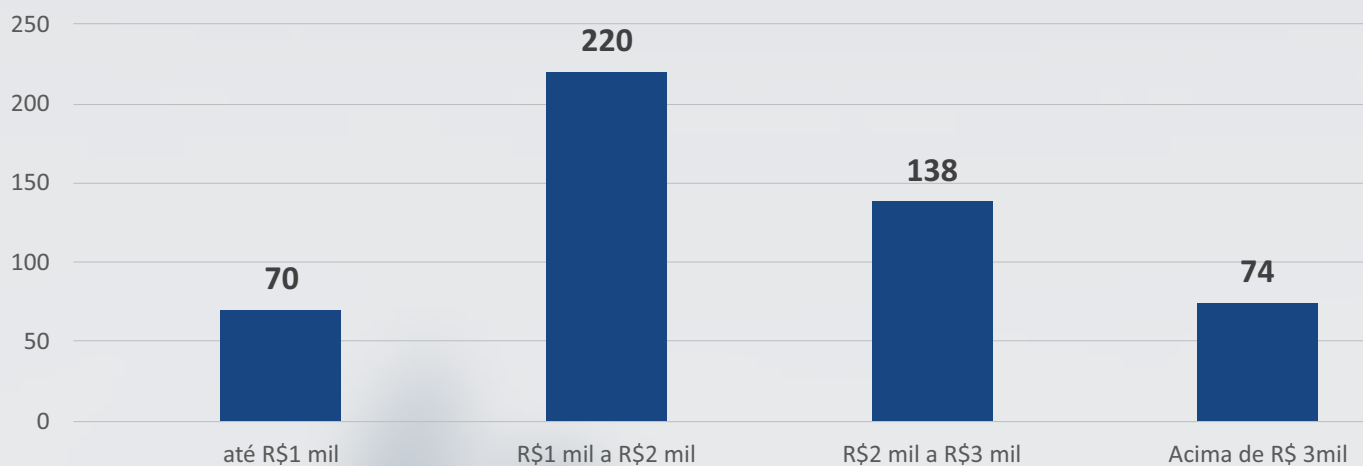
[Imobinar: Como o Funil de Vendas pode te ajudar a fazer mais locações.](#)

QUAL É A SUA CONVERSÃO DE LOCAÇÃO?



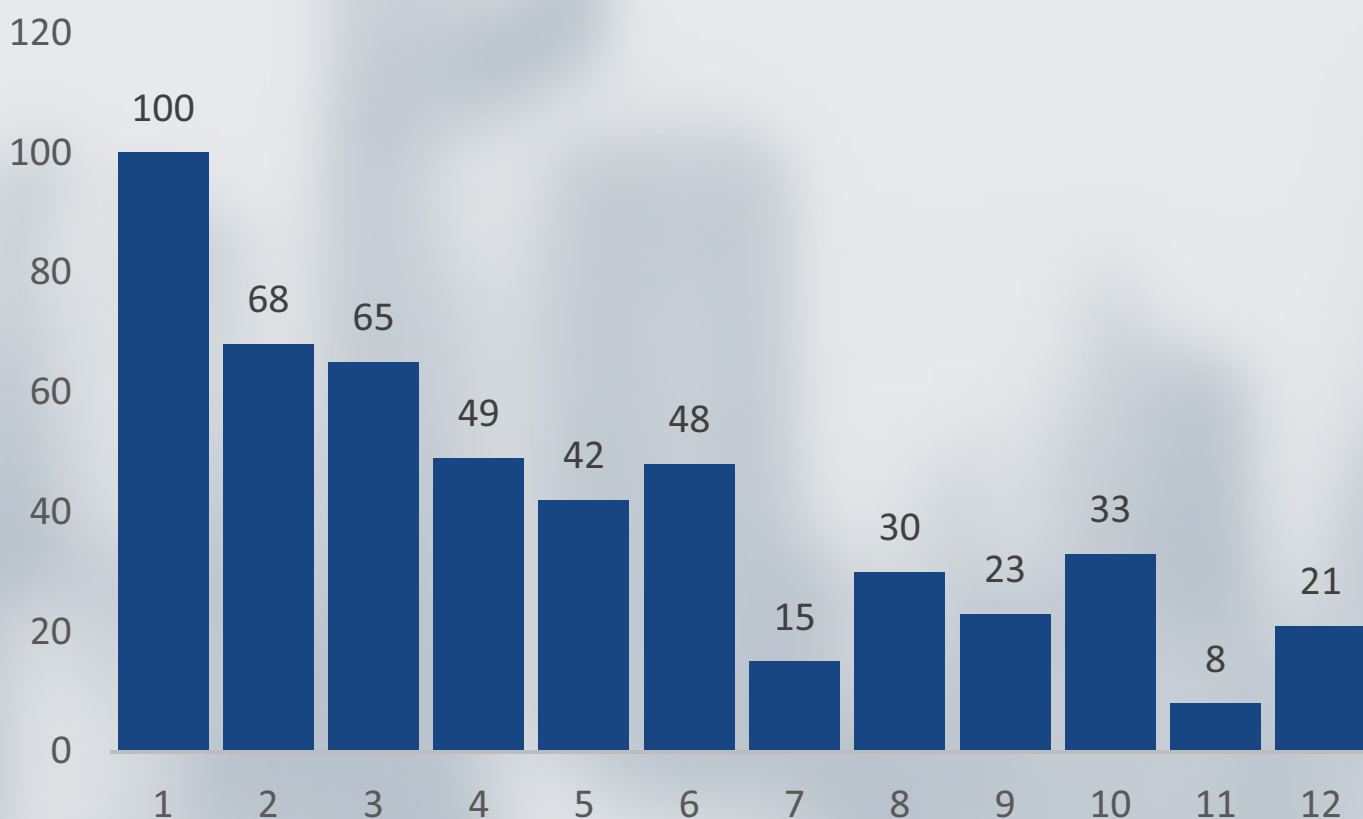
A média salarial (já considerando comissões e bônus) utilizando média simples foi de R\$2.038,00.

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



Novamente apenas 4% das imobiliárias do país bateram suas metas de locação nos 12 meses de 2017.

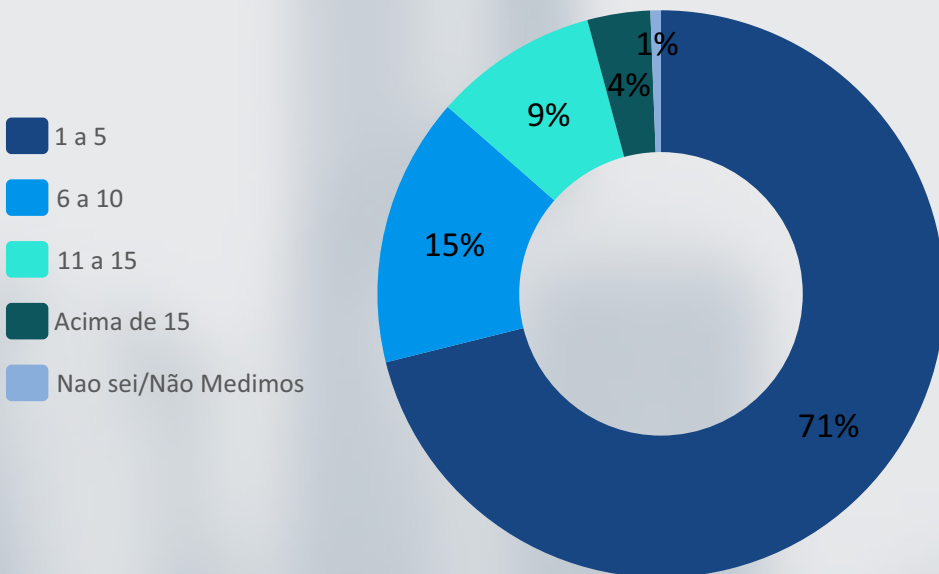
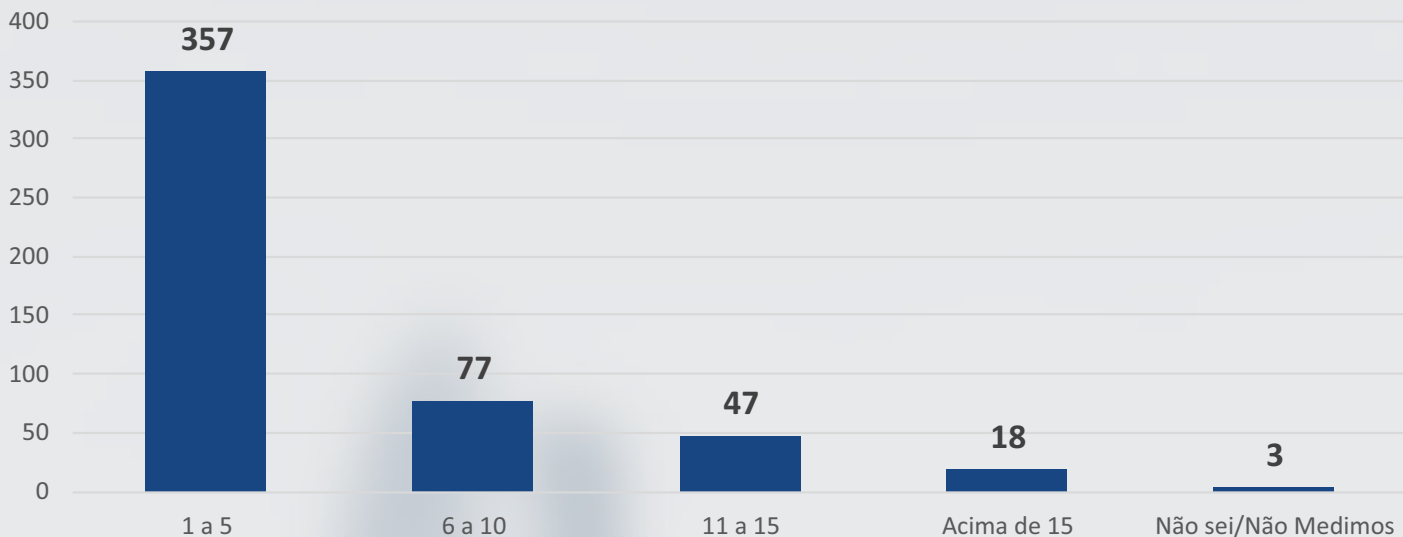
NOS 12 MESES DE 2017, QUANTOS DELES SUA IMOBILIÁRIA ATINGIU SUA META DE LOCAÇÃO?



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 6 pessoas.

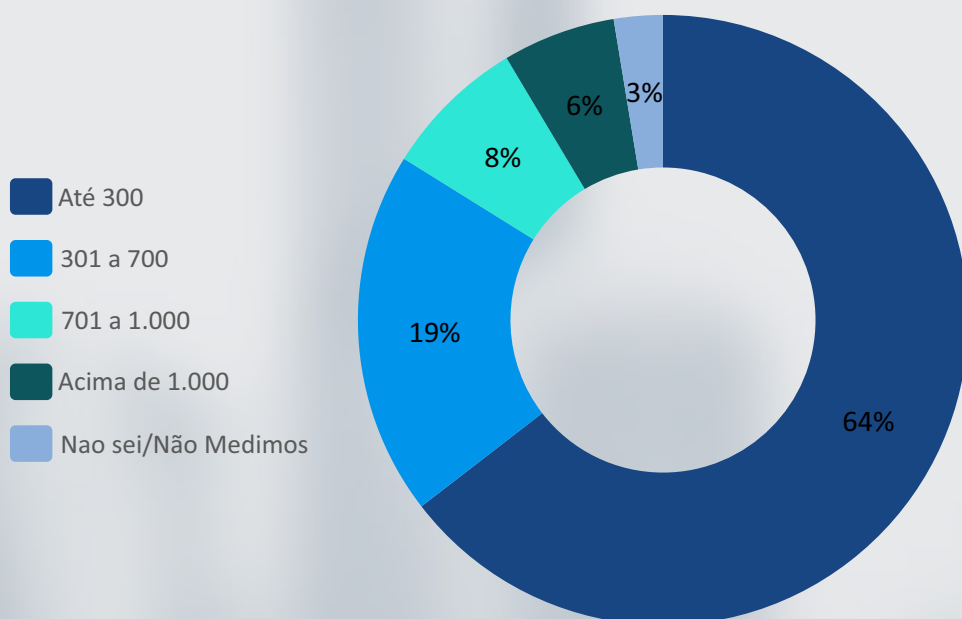


A média encontrada foi de que as imobiliárias brasileiras administram 148 contratos.

Agrupamos os dados respondidos em faixas e o diagnóstico é que **64% das imobiliárias administram até 300 contratos** e **apenas 6% 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?

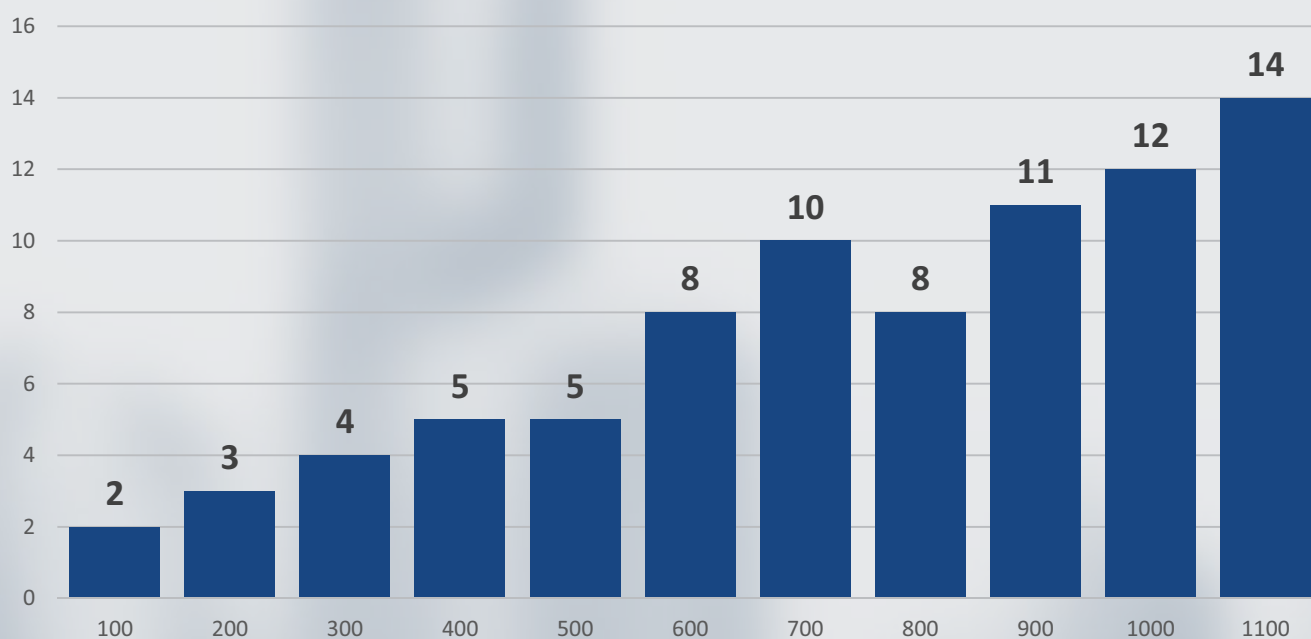


CONTRATOS DE LOCAÇÃO X QUANTIDADE DE FUNCIONÁRIOS NA LOCAÇÃO?

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

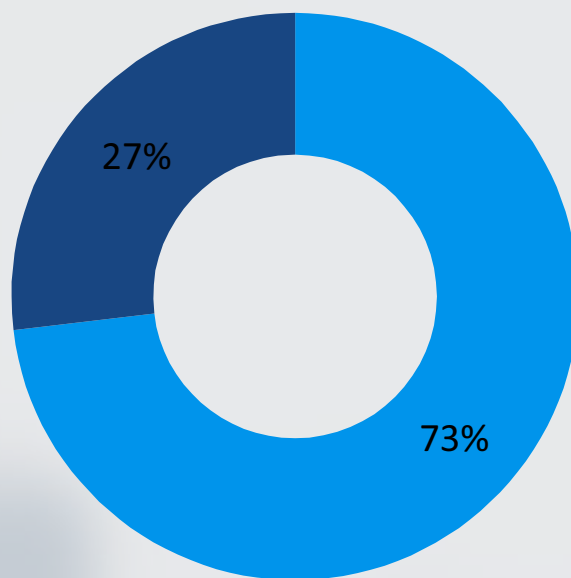
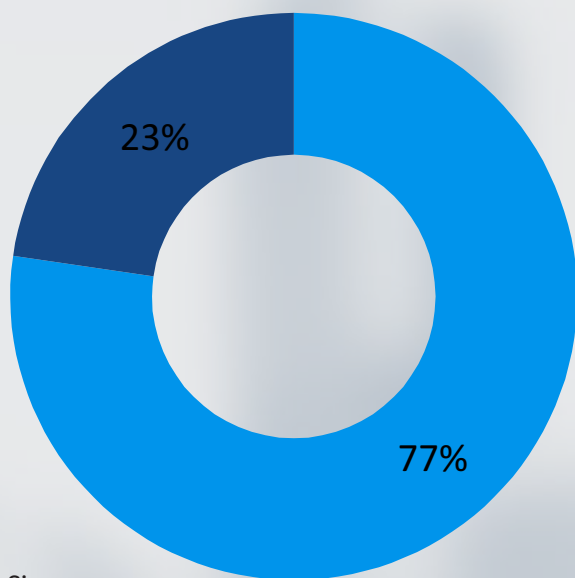
Em média as imobiliárias possuem 1 funcionário para cada 79 contratos de locação.

*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

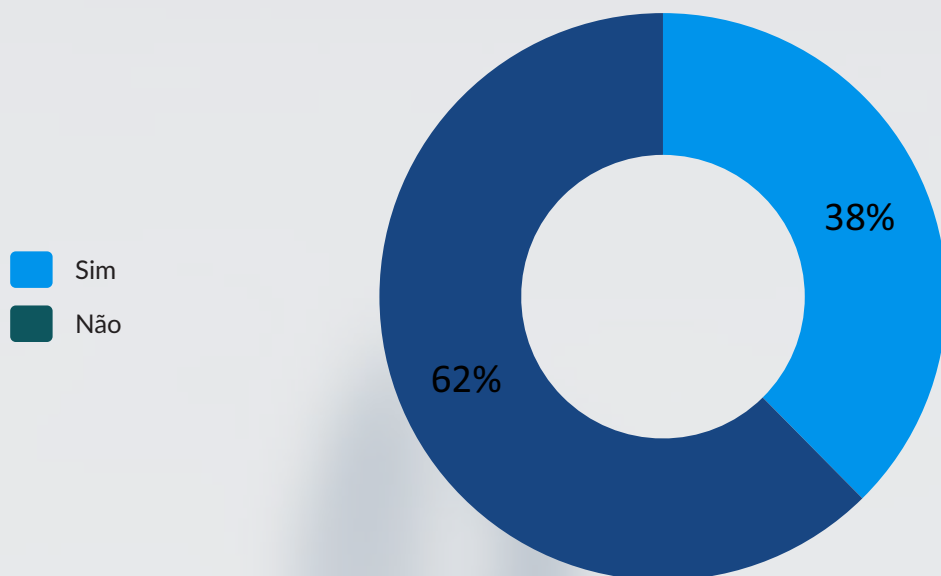
SEGURO INCÊNDIO



PLANOS, DESAFIOS E PERSPECTIVAS PARA 2018

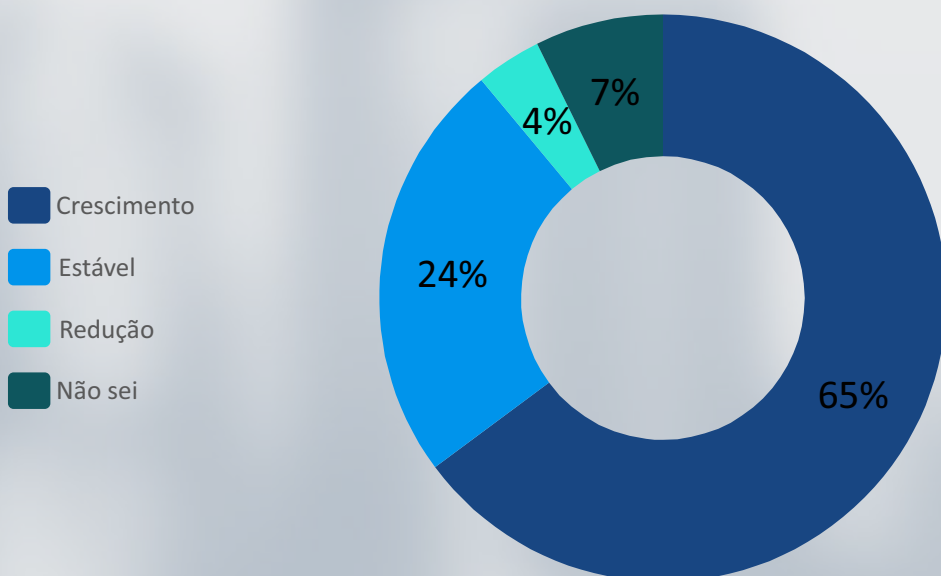
Questionadas sobre transformação digital, **62% delas afirmaram que ainda não se transformaram digitalmente.**

VOCÊ CONSIDERA QUE SUA IMOBILIÁRIA JÁ SE TRANSFORMOU DIGITALMENTE?



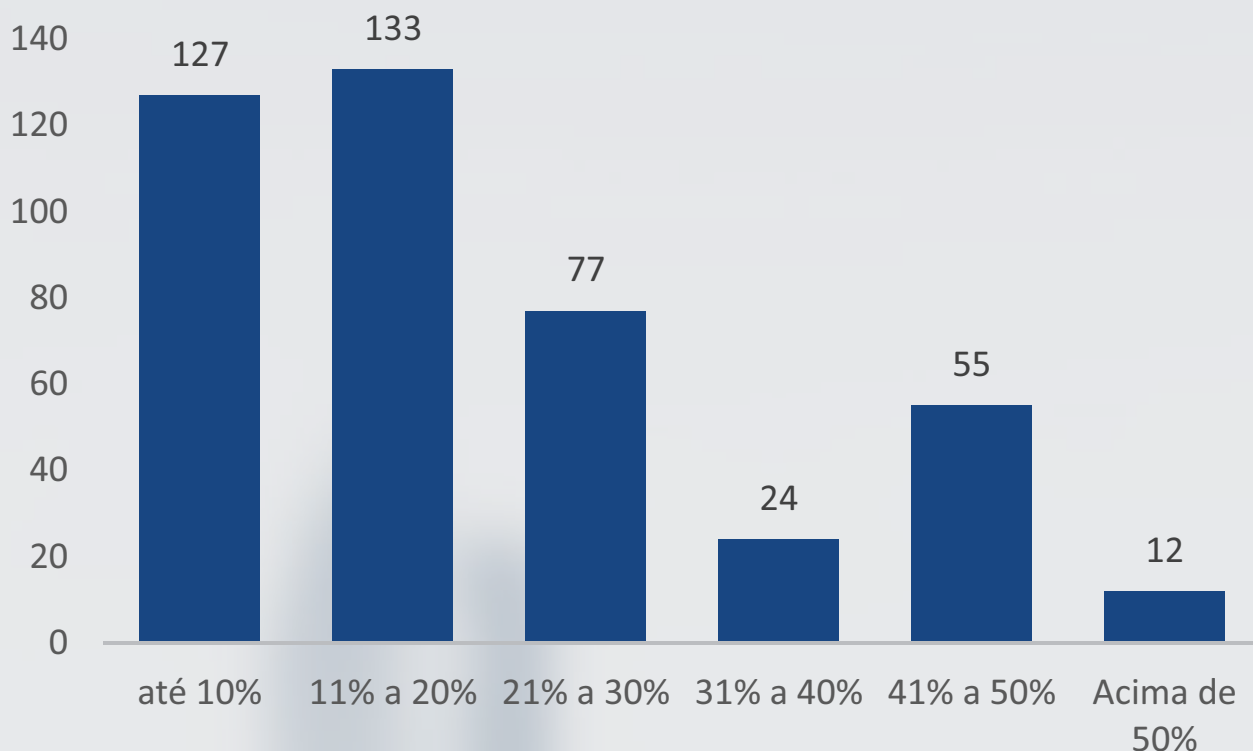
65% das imobiliárias preveem crescimento do seu negócio no ano de 2018, demonstrando o otimismo para o setor.

QUAL A TENDÊNCIA DE CRESCIMENTO PARA A SUA IMOBILIÁRIA PREVISTA PARA 2018?



Das imobiliárias que preveem crescimento, **58% delas preveem crescimento até 20%.**

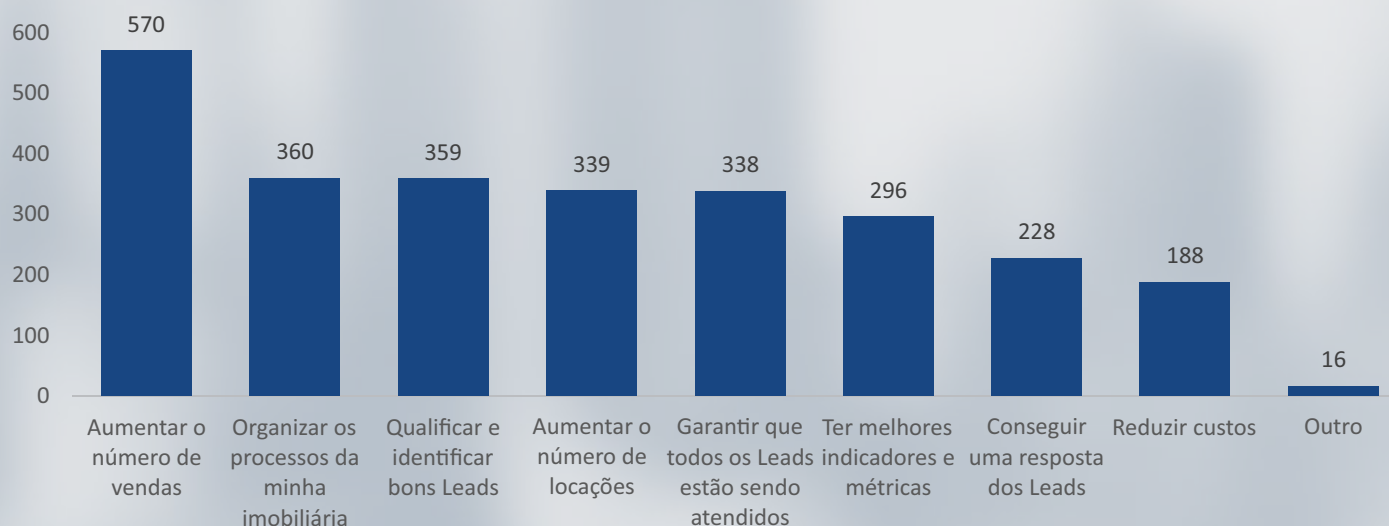
QUAL A FAIXA DE CRESCIMENTO PREVISTA PARA 2018?



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** "Qualificar e identificar bons Leads"

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



Assim como 2017, 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%**.

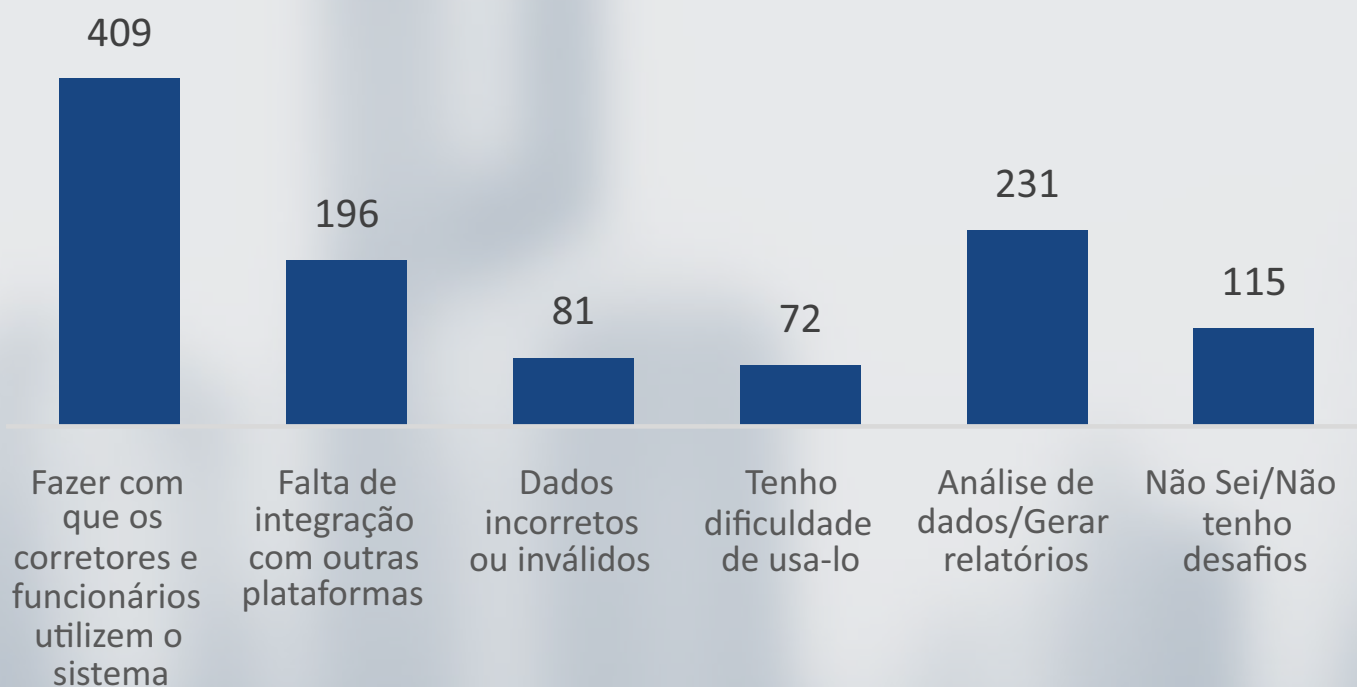
Esse primeiro desafio poderia ser evitado com algumas simples mudanças. Para saber mais sobre como aumentar a aderência da sua equipe com o seu sistema, sugiro a leitura deste post.



Saiba mais:

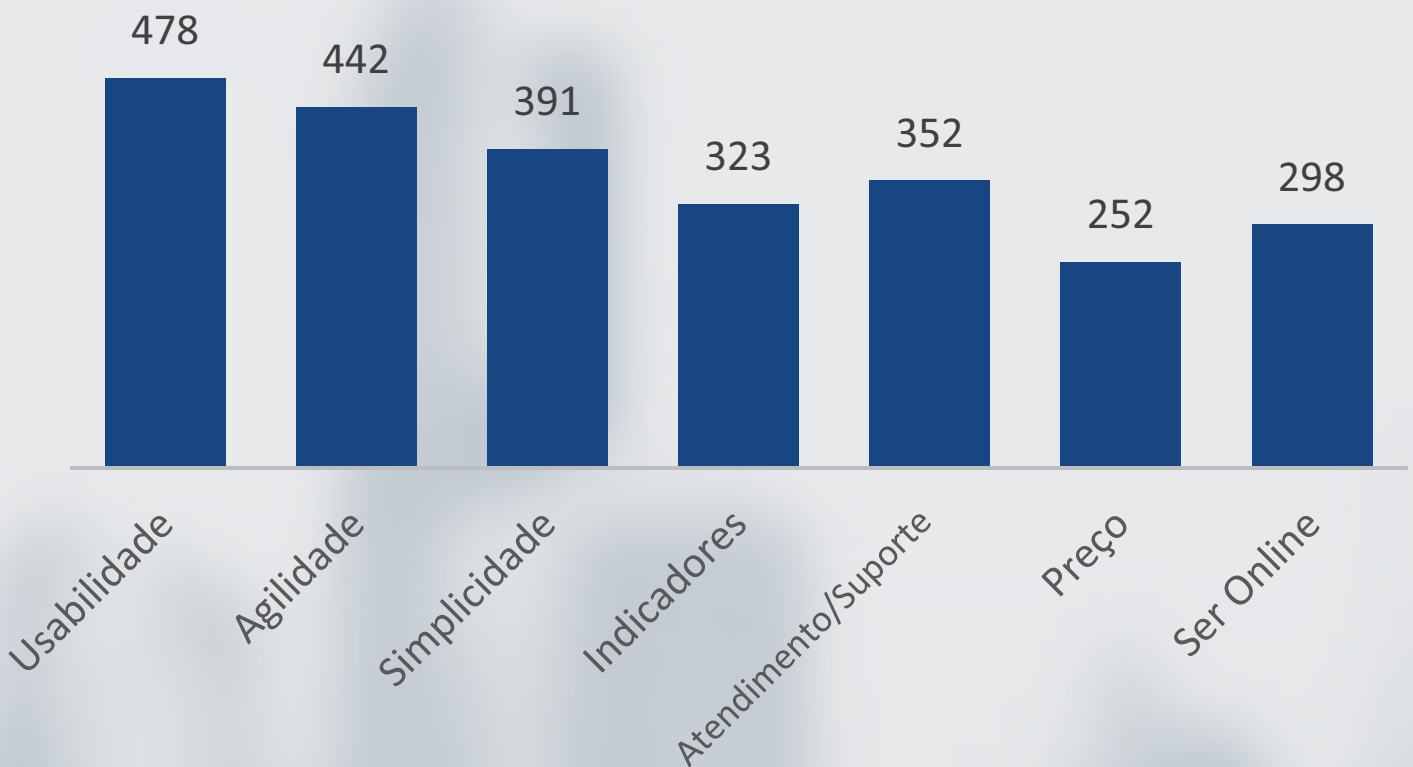
[Por que seu corretor não usa o seu sistema?](#)

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?*



**#QUEBRE
#ASREGRAS**
O NOVO

TOP PERFORMERS

Esta é uma seção especial da pesquisa, que teve sua primeira edição em 2017.

O objetivo dela 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:

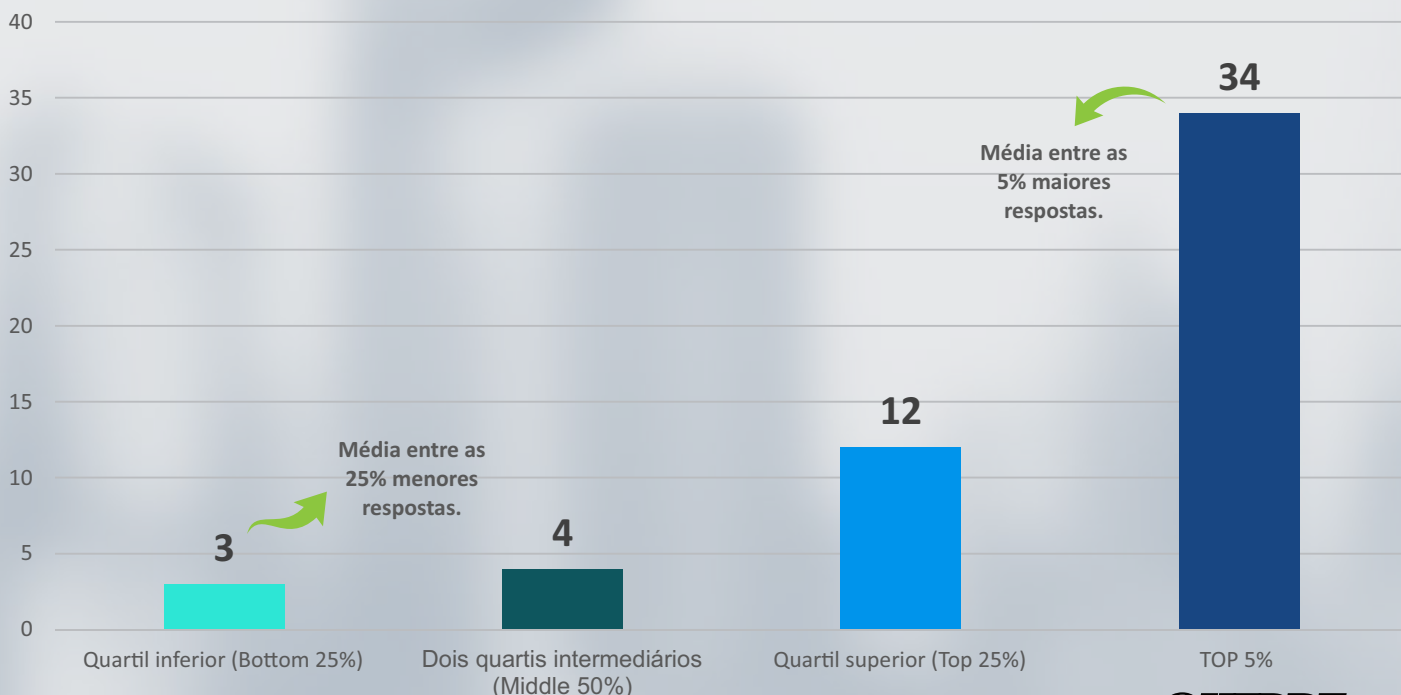
- **o quartil inferior (Bottom 25%),** ou seja, a média entre as **25% menores respostas.**

- **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.**

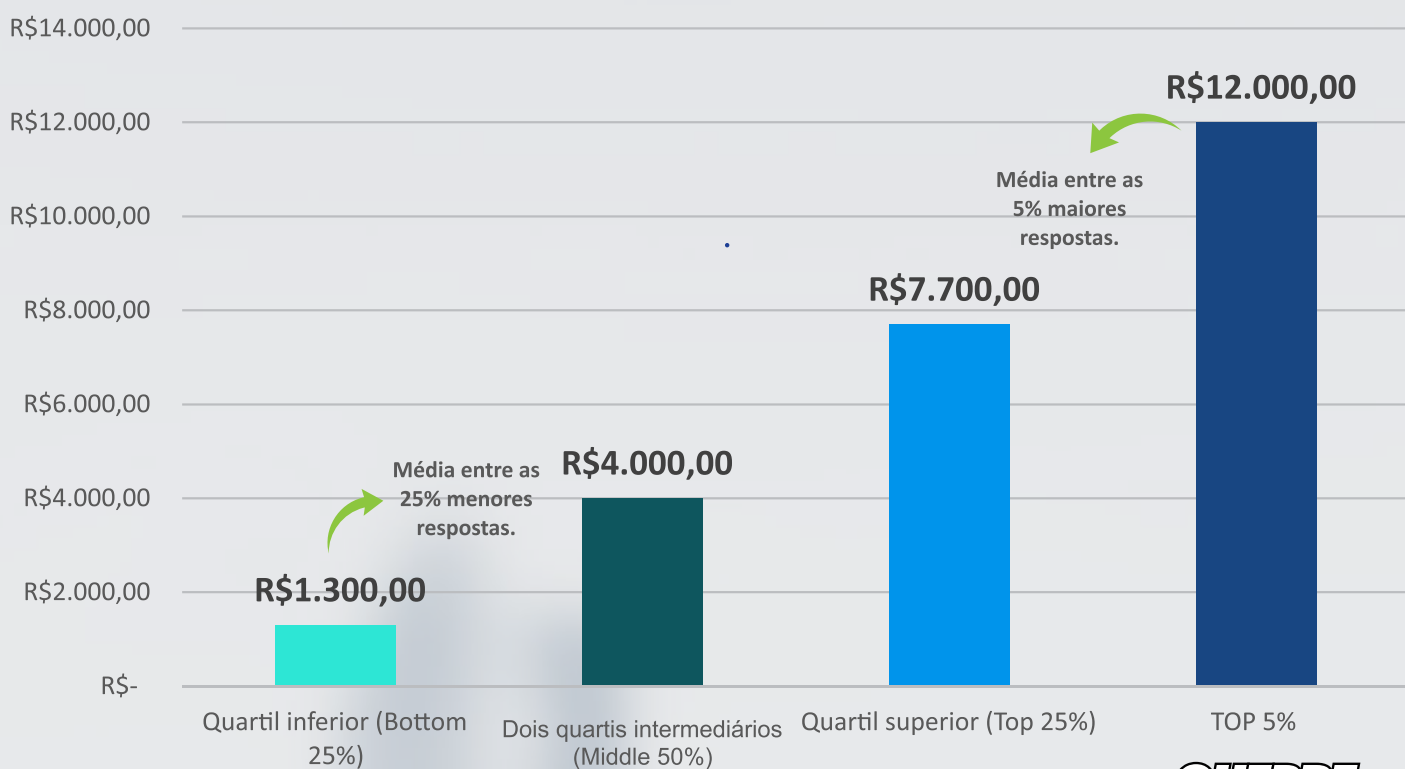
- **o Top 5%,** que é a média dos dados entre as **5% maiores respostas.** Batizamos esse grupo de imobiliárias que se destacaram como QR, uma homenagem ao movimento [Quebre as Regras](#) que tanto tem contribuído para evolução do mercado imobiliário.

#MÉTRICA 1 - QUANTIDADE DE VENDAS



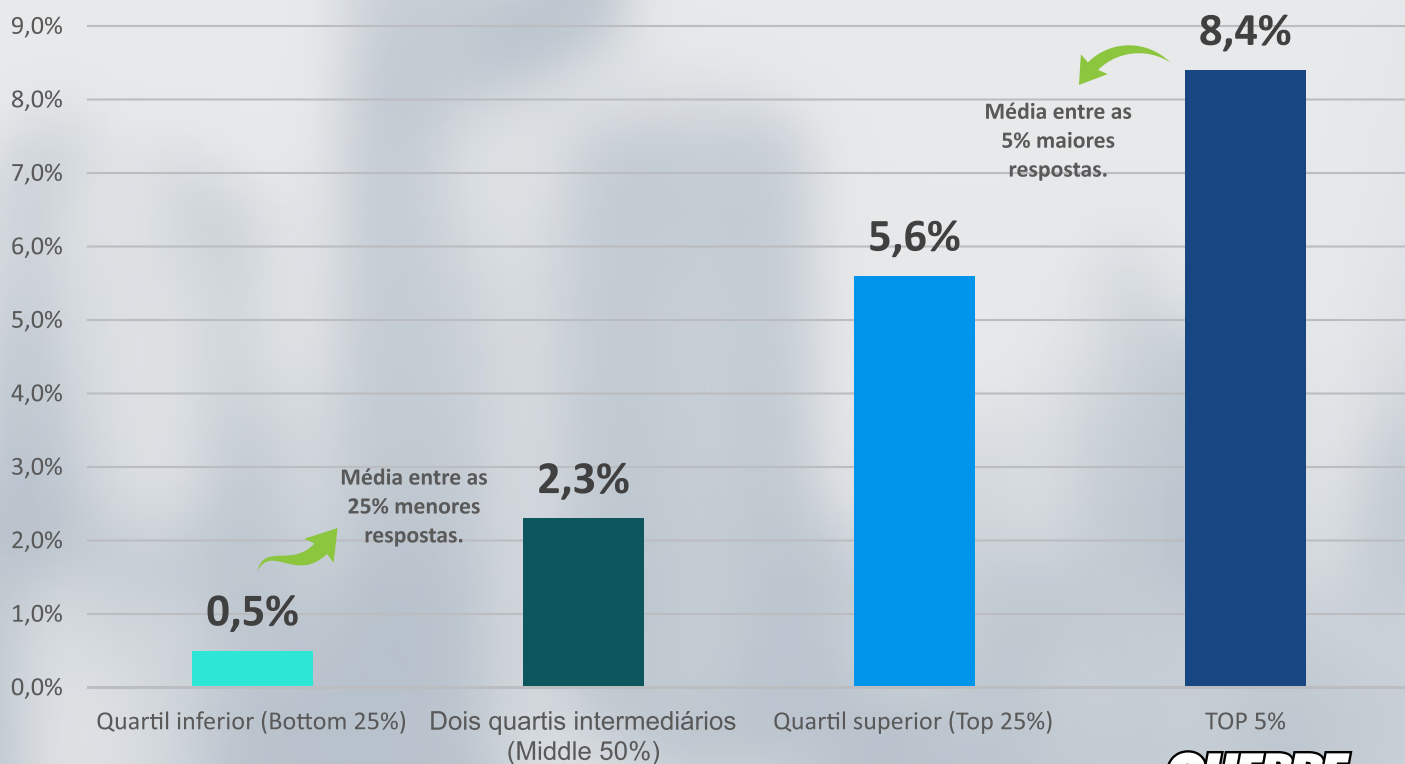
**QUEBRE
#ASREGRAS**
O NOVO

#MÉTRICA 2 - GANHO DO CORRETOR DE IMÓVEIS



**#QUEBRE
#ASREGRAS**
O NOVO

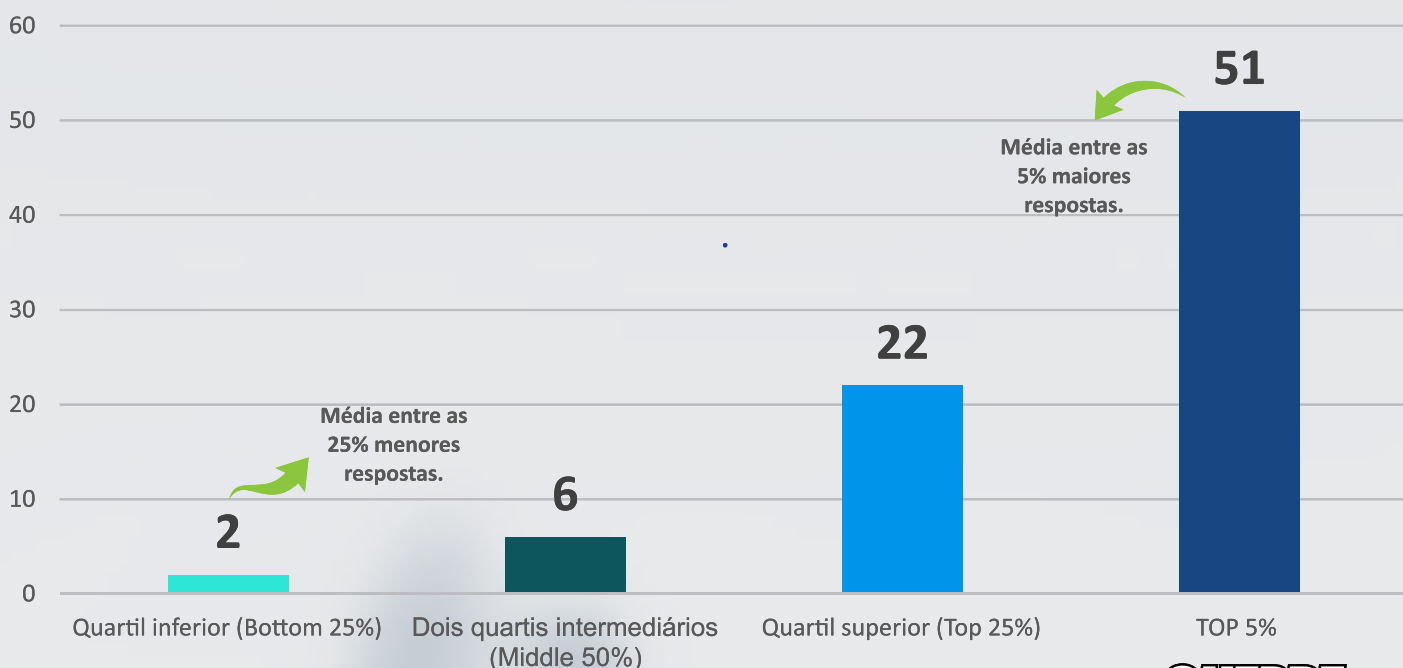
#MÉTRICA 3 - CONVERSÃO DE VENDAS



**#QUEBRE
#ASREGRAS**
O NOVO

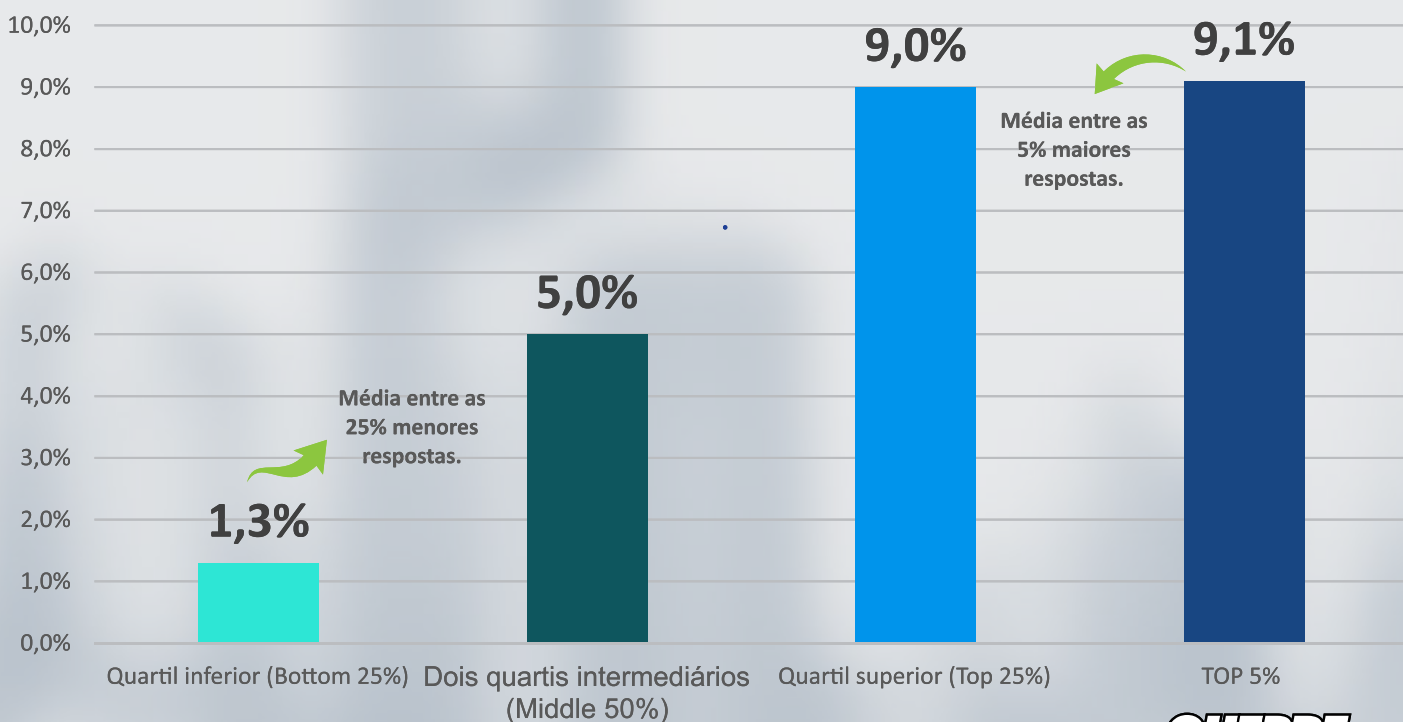
UNIVERSAL
SOFTWARE

#MÉTRICA 4 - QUANTIDADE DE LOCAÇÕES



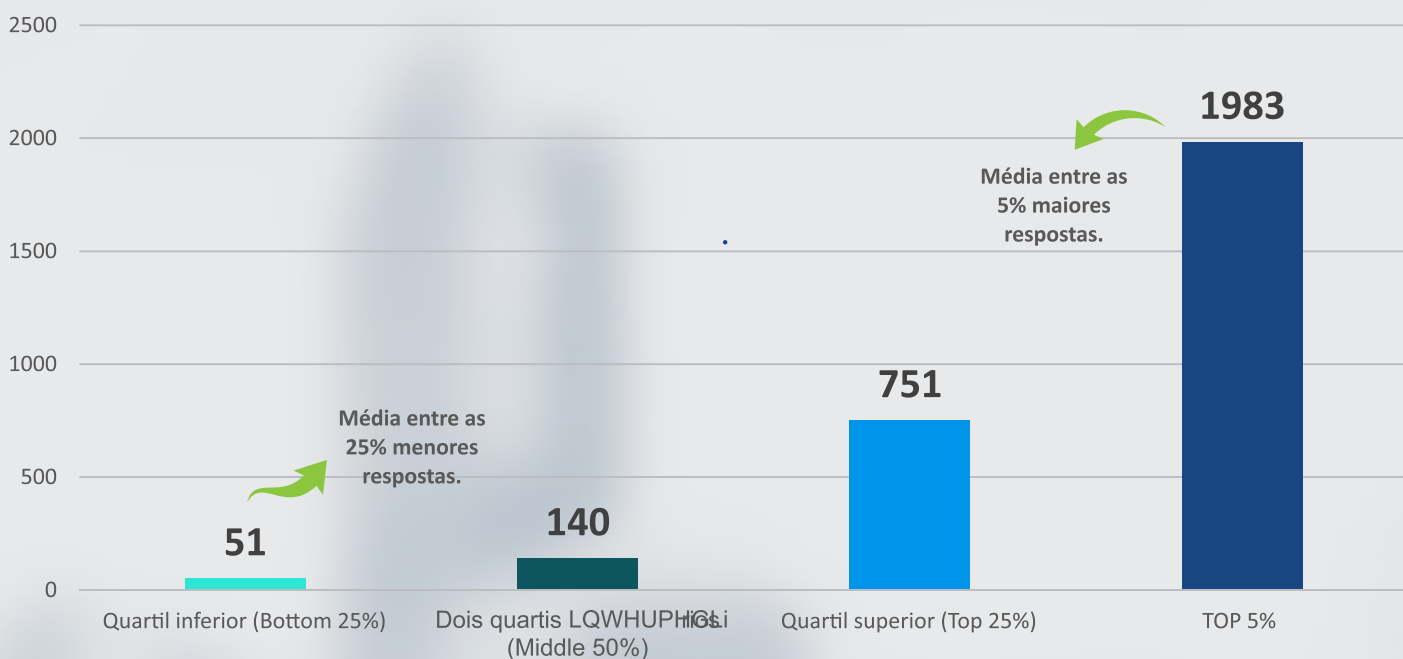
**QUEBRE
#ASREGRAS**
O NOVO

#MÉTRICA 5 - CONVERSÃO LOCAÇÕES



**QUEBRE
#ASREGRAS**
O NOVO

#MÉTRICA 6 - CONTRATOS ADMINISTRADOS



**#QUEBRE
#ASREGRAS**
O NOVO

SOBRE O AUTOR



PEDRO HENRIQUE NHIMI

COO Universal Software

Com 15 anos de mercado imobiliário, especializei-me em Gestão Empresarial e o meu desafio é ajudar imobiliárias tradicionais a se transformarem digitalmente.

PATROCINADOR:



SOBRE A UNIVERSAL SOFTWARE

Ajudamos Imobiliárias
a melhorar a sua gestão e a
crescer.

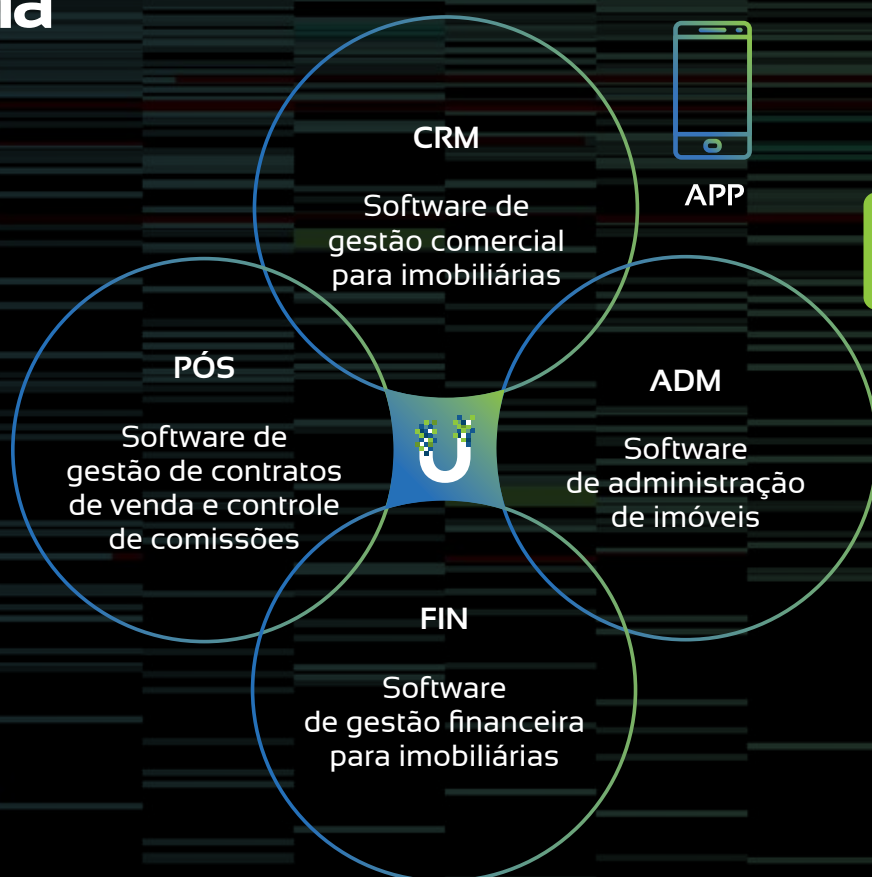
**Ajudamos imobiliárias tradicionais
a se transformarem digitalmente
sem gastar muito dinheiro.**

O digital mudou o jogo

Não conseguir acompanhar todos os atendimentos, corretor não utilizar o sistema, perder tempo construindo e analisando planilhas e sistemas diferentes para conseguir gerenciar a sua imobiliária e o seu desempenho. Tudo isso deixa sua imobiliária lenta, burocrática e atolada de tarefas manuais que poderiam ser automatizadas.

Resolvemos esses problemas e unificamos tudo em uma única plataforma, fazendo com que você tenha mais tempo e precisão para fazer mais rápido e melhor que o seu concorrente!

Como funciona



Sua imobiliária está preparada?

Expertise

Imobiliárias tradicionais precisam se transformar digitalmente.

Pequenas

Médias

Grandes

Venda

Locação

Administração

A conversão dos nossos clientes é acima da média nacional

27 Anos de Mercado

23 Presente em 23 estados no Brasil

1.3k Atendemos + 1.300 Imobiliárias

Não é o que fazemos, mas como fazemos.

Pensamento orientado a dados, sem achismo e com automações. Não é simplesmente o que fazemos que gera bons resultados. Tem a ver com a maneira como pensamos e como fazemos as coisas.

As imobiliárias digitais são mais ágeis, eficientes, enxutas e entregam melhores resultados.



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:



FIQUE LIGADO NO MAIOR MOVIMENTO
DE TRANSFORMAÇÃO DIGITAL
DO MERCADO IMOBILIÁRIO BRASILEIRO

Assine nossa newsletter
mensal para acompanhar as notícias:
www.univesalsoftware.com.br/blog

OBRIGADO!



universalsoftware.com.br
31 3064-6600

