



IMOBILIÁRIA
RE/MAX
SEU IMÓVEL
CRECI 9954-J



MÁXIMO

SERVIÇO PARA O CLIENTE
COMISSÃO PARA O CORRETOR
RENTABILIDADE PARA A IMOBILIÁRIA

BEM VINDA

Priscilla Garcia

AGENTE IMOBILIARIA

Christina Steffen



PERMITA QUE ME APRESENTE...

- Sou paulistana, e minha trajetória de mais de 20 anos na Europa inclui experiências em hotelaria, arte e organização de eventos.
- Sempre tive o empreendedorismo como parte do meu DNA, aproveitando cada nova vivência como uma oportunidade de crescimento.
- Ao retornar ao Brasil, encontrei no mercado imobiliário, especialmente na Remax, um propósito alinhado aos meus valores: ajudar a realizar sonhos e fazer parte de histórias únicas.
- Acredito que o setor vai além da compra e venda de imóveis – é sobre entender o que é essencial para cada pessoa, o que me motiva diariamente.



A história da RE/MAX

A RE/MAX é a maior rede imobiliária do mundo, fundada em Denver, EUA, há 51 anos, presente em mais de 110 países. Conta com mais de 160 mil corretores e 10.000 lojas em todos os continentes.

Chegou no Brasil há 14 anos e está posicionada em todos os Estados + Distrito Federal, com mais de 700 lojas e uma força de vendas de 10 mil corretores.



1BILHÃO
EM TRANSAÇÕES
IMOBILIÁRIAS
AGOSTO 2023

RE/MAX **#1** **NOBODY IN THE WORLD SELLS MORE REAL ESTATE THAN RE/MAX**

The RE/MAX logo, featuring a hot air balloon with the company name inside.

RE/MAX®

RE/MAX®
REALTORS



RE/MAX®





RE/MAX SEU IMÓVEL

Somos uma imobiliária com mais de 20 anos de experiência no estado do Ceará, com uma ampla equipe comprometida com a excelência na gestão e comercialização de imóveis, trazendo o melhor do mercado global através da força da marca RE/MAX.



IMOBILIÁRIA
RE/MAX
SEU IMÓVEL

CRECI 9954-J

espaços & casas



NOSSA MISSÃO

Ser líder mundial no mercado imobiliário, atingindo nossos objetivos ao ajudar outras pessoas a atingirem os delas.
Na RE/MAX todos ganham.

NOSSA VISÃO

Ser líder absoluta no segmento de transações imobiliárias no Brasil, sendo considerada a empresa mais ética do mercado imobiliário nacional e o sistema de franquias mais rentável do Brasil.

VALORES

HONESTIDADE
COMPROMETIMENTO
RESILIÊNCIA
PARCERIA
FOCO
APRENDIZADO
EXCELÊNCIA

4 FATORES PARA VENDA DE UM IMÓVEL



DOCUMENTAÇÃO
REGULARIZADA



ESTADO DE
CONSERVAÇÃO



PREÇO CORRETO
DE MERCADO



AÇÕES INTENSIVAS
DE DIVULGAÇÃO



**PLANO DE MARKETING
PERSONALIZADO**



- **Etapa 1**

a) Visita técnica do Imóvel.

b) Análise da documentação do imóvel

c) Reconhecimento detalhado e inspeção do Imóvel.

d) Lista de reparos se necessário.

e) Conferir medições do imóvel se necessário.

f) Estudo de mercado do imóvel

g) Definição do preço



- **Etapa 2**

- a) Colocação da placa personalizada de **VENDE** no imóvel
- b) Fotos profissionais e tratamento das imagens
- c) Captação de vídeo profissional e edição
- d) Elaboração da descrição detalhada do imóvel



Você sabe da importância da fotografia e vídeo profissional?

Pode parecer clichê, mas as pessoas **compram com os olhos!** Sendo assim, uma boa imagem de qualidade é um passo a mais para a venda rápida do seu imóvel.

Aumento da visibilidade. Isso acontece porque a visita está sempre disponível e com detalhes não proporcionados por imagens convencionais.

O vídeo possibilitam que as visitas presenciais aconteçam somente por quem está dentro do perfil para o seu imóvel. **Mais segurança pra você e sua família.**

Etapa 3

- Cadastro do imóvel no sistema ILIST
- Anúncio no Portal da RE/MAX nacional e mundial e em todos os principais portais imobiliários.
- Compartilhamento nas redes sociais da loja e dos corretores
- Compartilhamento em grupos imobiliários e de corretores no WhatsApp
- Criação do livro do imóvel
- Divulgação do imóvel para imobiliárias e corretores autônomos da região





Etapa 4

- **Safari** e apresentação técnica do imóvel para outros corretores
- **Patrocinados** e **Trafego Pago** do imóvel nas redes sociais se necessário
- Home Staging opcional
- Open House opcional



- **Gestão e Acompanhamento**

Ações contínuas:

- a) Revisão de todo o Plano de mkt
- b) Envio do material do imóvel para todos os grupo de Whatsapp
- c) Manutenção do anúncio em todos os portais

Feedback:

- a) Envio de relatório de atividades a cada 15 dias
- b) Encontros presenciais com os proprietários para feed- back



Ficha técnica do imóvel

A Ficha Técnica será entregue ao Cliente Comprador na visita presencial, a fim de que ele se recorde dos detalhes do imóvel visitado.



Ficha Técnica CA 5294

Casa de Alto Padrão à venda, Condomínio Campo de Toscana, Vinhedo - SP. Vista deslumbrante e acabamentos primorosos!!! Imóvel de alto padrão, com projeto moderno em condomínio com imenso potencial de valorização. São 4 suítes, sendo 2 com closet e as demais com armários planejados. Ampla hall, sala de jantar, home theater e escritório. Cozinha planejada com ilha, sala de almoço, despensa, lavanderia e áreas de serviço. Apartamento para governança. Espaço para banho pet com água aquecida. Área de lazer completa com total integração à parte social.

DESCRIÇÃO DO IMÓVEL



420 m



Terreno 820 m



4 suítes



Borda Infinita



Planejados



2 automóveis



R\$ 2.170.000,00

Condomínio: R\$ 820,00

IPTU: R\$ 270,00

RE/MAX
REMO IMÓVEIS

Sandra Canellas
Agente Imobiliário - CRECI 130859
www.remoxremo.com.br
19 98118-2820



Relatorio de visitas

É um relatório formal que colabora para a formação de um sistema de inteligência, contribuindo para o aprimoramento do relacionamento com o cliente.

A utilização desse controle ressalta a importância como instrumento de gestão de vendas.

- Feedback ao proprietário
- Controle interno
- Indicador de produtividade
- Análise de resultados
- Gestão de qualificação do comprador
- Coleta de informações sobre o imóvel perante aos olhos do comprador



RELATÓRIO DE VISITA

IMOBILIÁRIA
RE/MAX
SEU IMÓVEL
CRECI 9954-J

Eu, _____, portador do RG _____, residente no Bairro _____, cidade de _____, como pretendente a **compra** de um imóvel, declaro ter escolhido dentre aqueles disponíveis na carteira da RE/MAX BUSINESS e sido levado a visitar pelo corretor de imóveis _____ - CRECI _____, o abaixo relacionado:
Código: _____ Preço _____ Hora: _____ Origem: _____

Avaliação	Ruim	Médio	Bom	Muito Bom
Localização do imóvel				
Tamanho				
Planta do imóvel (disposição dos cômodos)				
Qualidade / Acabamentos				
Estado de conservação				
Áreas comuns				
Valor de condomínio				
Preço do imóvel				

O que mais gostou? _____

O que menos gostou? _____

Compraria este imóvel? Sim ____ Não ____ (justifique o motivo no verso)

Retorno até: (____/____/____).

A RE/MAX Business informa que o imóvel acima é apresentado em total conformidade com o contrato acordado com o proprietário e que, caso se venha a efetuar um contrato promessa de compra e venda e/ou escritura pública, independentemente deste se concluir com a nossa direta ou indireta intervenção, será reconhecida a intermediação da RE/MAX Business.



AÇÕES DE MARKETING

#1 NINGUÉM NO MUNDO VENDE MAIS IMÓVEIS QUE A RE/MAX

Utilizamos as melhores práticas de marketing para o imóvel, online e offline, promovendo parcerias dentro e fora da Rede



DIVULGAÇÃO PARA O MERCADO



VISITAS ACOMPANHADAS



FEEDBACK CONTÍNUO



ASSESSORIA NA MELHORIA E REPAROS



FOTOS E VIDEOS PROFISSIONAIS



TOUR VIRTUAL



DIVULGAÇÃO NOS MELHORES PORTAIS



DIVULGAÇÃO NAS MÍDIAS SOCIAIS



SAFARI VISITA TÉCNICA



OPEN HOUSE



MARKETING DIGITAL



HOME STAGING



CERTIDÕES DO IMÓVEL



ASSESSORIA JURÍDICA

VANTAGENS DE UM PLANO DE MARKETING

- ✓ Análise prévia do imóvel
- ✓ Análise da documentação do imóvel
- ✓ Estudo de mercado
- ✓ Elaborar a descrição do imóvel
- ✓ Cadastrar o imóvel no sistema MAX PRO RE/MAX
- ✓ Compartilhar com a Rede RE/MAX Brasil e mundial

QUAL O
CUSTO DE
TUDO ISSO?

ZERO



CONTRATO DE REPRESENTAÇÃO IMOBILIÁRIA

MODELO DE EXCLUSIVIDADE
DO MERCADO



GESTÃO CENTRALIZADA
RE/MAX



PARCERIAS!

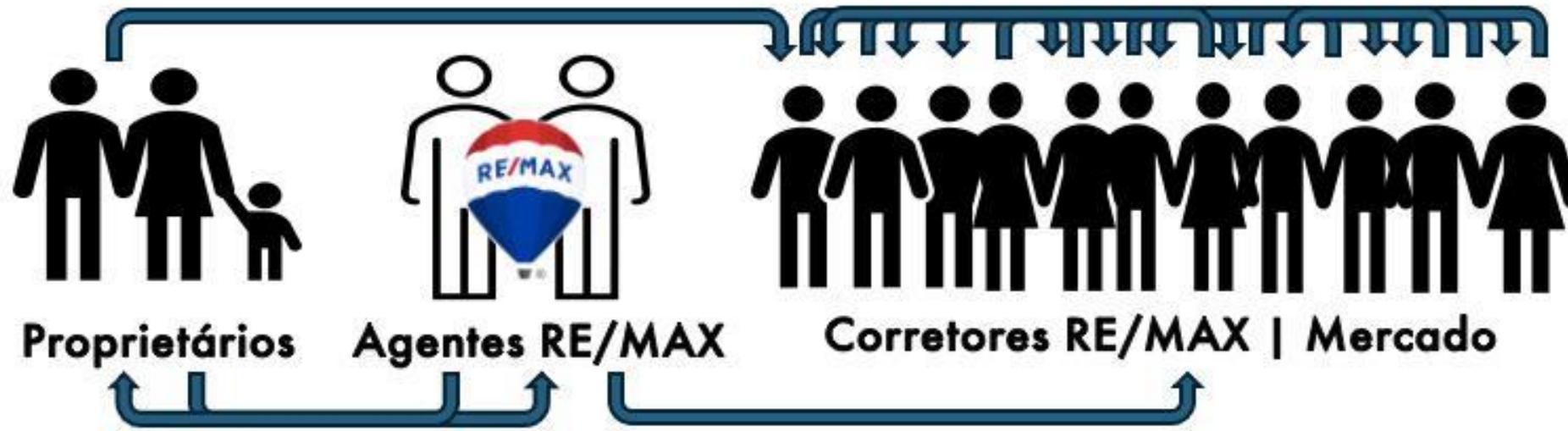




80%

**DAS TRANSAÇÕES
SÃO REALIZADAS
EM PARCERIA**

Fluxo de Relacionamento | Comunicação | Parceria



Principais Problemas do Mercado Imobiliário Tradicional

Falta de Comunicação entre Corretores

- Corretores trabalham de forma independente e não compartilham informações.
- Corretores podem anunciar o mesmo imóvel sem alinhamento.
- Medo de perder comissão pode limitar a divulgação do imóvel.

Informações Inconsistentes sobre o Imóvel

- Diferentes anúncios podem ter preços, descrições e fotos divergentes.
- Falta de uma estratégia unificada pode afastar compradores.
- O imóvel pode perder destaque nos portais e redes sociais.

Como a RE/MAX Soluciona Esses Problemas?

Trabalho em Rede

- Corretores compartilham as mesmas informações, ampliando a visibilidade do seu imóvel a nível regional, nacional e mundial.

Representante na Venda

- Um único profissional gerencia todo o processo, garantindo comunicação clara e alinhada.

Marketing Profissional

- Compartilhamento de fotos e vídeo de alta qualidade, descrições detalhadas e anúncios estratégicos.

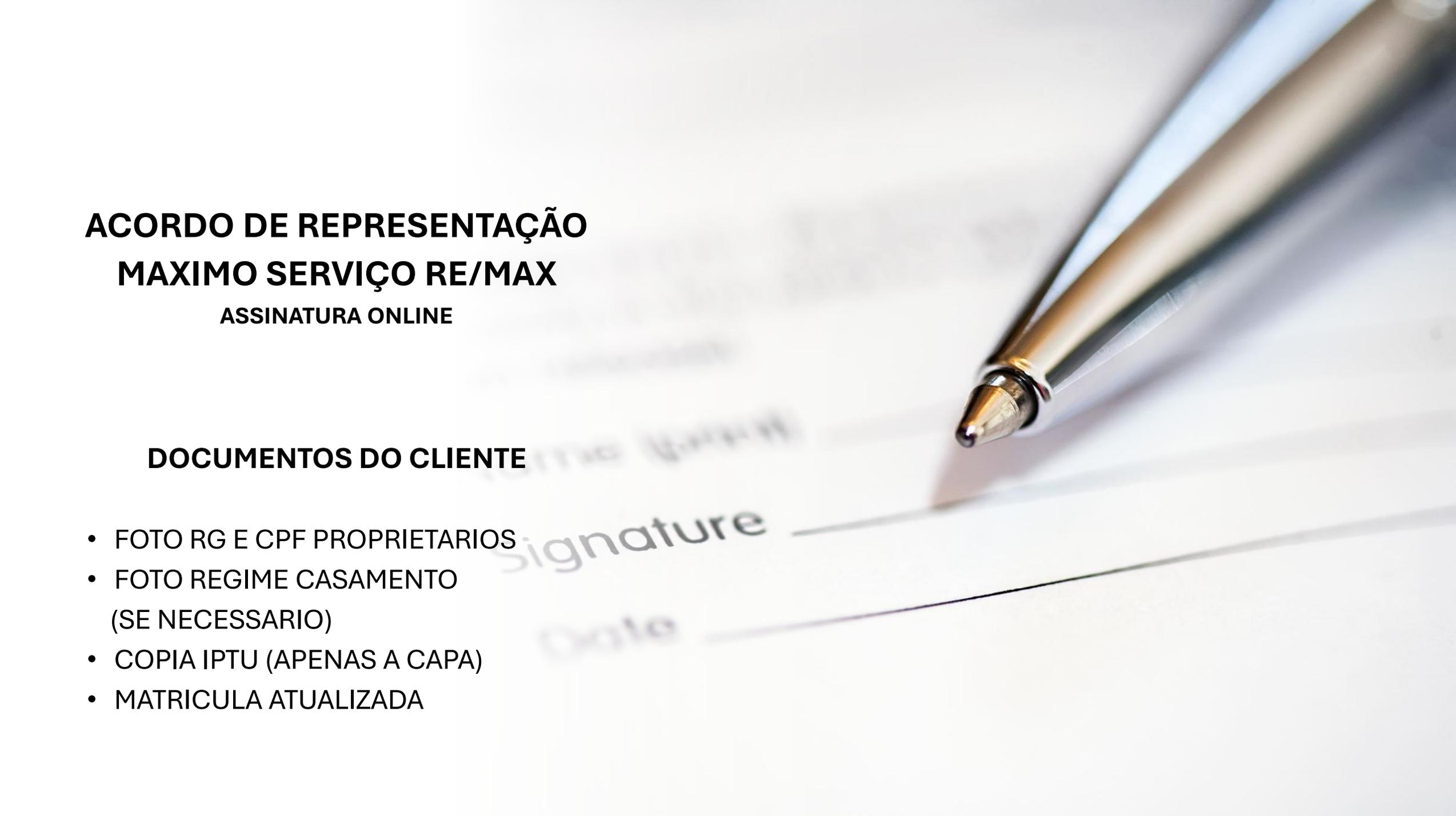
O QUE QUEREMOS EVITAR

	<p>Casa sobrado P Prudente R\$ 485.000</p> <p>Presidente Prudente, Cj Sítio São Pedro Casa</p>		<p>Casa Jardim Olga R-0670 R\$ 600.000</p> <p>Presidente Prudente - DDD 18 Casa</p>
	<p>Casa com Piscina - Santa Olga R\$ 465.000</p> <p>Presidente Prudente - DDD 18 Casa</p>		<p>Baixou Valor de 590 Mil Por 4 R\$ 480.000</p> <p>Presidente Prudente - DDD 18 Casa</p>
	<p>Vendo ou Troca por Casa Menor V2 R\$ 550.000</p> <p>Presidente Prudente - DDD 18 Casa</p>		



RESULTADO?





ACORDO DE REPRESENTAÇÃO
MAXIMO SERVIÇO RE/MAX
ASSINATURA ONLINE

DOCUMENTOS DO CLIENTE

- FOTO RG E CPF PROPRIETARIOS
- FOTO REGIME CASAMENTO
(SE NECESSARIO)
- COPIA IPTU (APENAS A CAPA)
- MATRICULA ATUALIZADA