# Captador de Imóveis O que é. O que Faz. Quanto Ganha?

#### Tempo de leitura: 8 minutos

A captação de um imóvel é um grande desafio no mercado imobiliário. A demanda por encontrar um bom captador de imóveis nunca para.

Portanto, no artigo de hoje vamos falar um pouco sobre essa função específica de todo corretor de imóveis.

#### Veja conosco, exatamente:

- O que é um captador de imóveis
- O que faz um captador de imóveis
- Quanto ganha um captador de imóveis.

#### Vamos lá!

#### O que é um Captador de Imóveis na Prática



O captador de imóveis ou angariador imobiliário é um profissional especializado em atrair clientes proprietários para a imobiliária. Aumentando dessa forma, a carteira de imóveis a ser negociada.

Na organização de uma imobiliária é indispensável o profissional da angariação. Assim como, o corretor que fará a venda do imóvel.

Nesse caso, portanto, um não vive sem o outro. Por esse motivo, não é raro encontrar as mesmas funções em um único profissional.

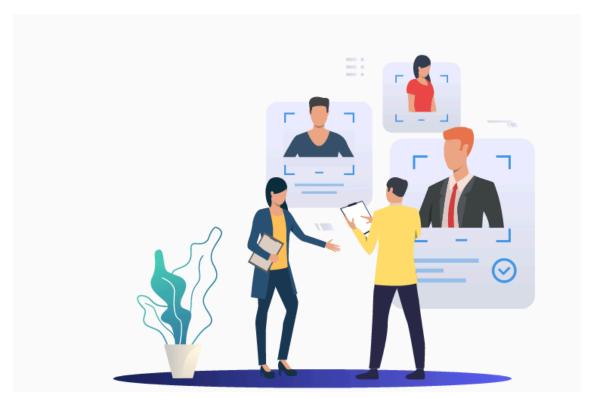
Muitas vezes o corretor é responsável tanto pela captação do imóvel quanto pela negociação do mesmo.

Dessa forma o que fatalmente acontece é uma sobrecarga de trabalho e baixa eficiência. Uma vez que o mesmo profissional precisa se dividir e se preocupar com aspectos completamente diferentes. Nesse momento, o mais indicado para quem deseja organizar uma imobiliária é a especialização e divisão de funções.

Por isso, se você acredita que exerce de maneira muito melhor a angariação do imóvel do que propriamente a negociação do mesmo, vale a pena se tornar um captador exclusivo. Organizando seu salário e seu tempo de acordo com a função exercida.

Leitura complementar: Equipe Imobiliária: Como Recrutar e Manter

#### Perfil do Angariador de Imóveis



Para se encaixar bem na função de angariador de imóveis é preciso um diferencial entre os demais profissionais da imobiliária.

#### Como por exemplo ser:

- Comunicativo
- Influente
- Persuasivo
- Confiante
- Responsável

#### A Importância do Captador de Imóveis Com esse Perfil

Em primeiro lugar o angariador de imóveis é a frente, e a primeira voz da imobiliária. Ou seja, o sucesso daquela captação, a confiança do proprietário e a reputação da imobiliária dependem desse primeiro momento.

Portanto, ser um profissional comunicativo e inteligente sobre os aspectos do mercado imobiliário é imprescindível.

Em segundo lugar, sua influência dentro do mercado imobiliário. Quanto maior o network que o captador possuir mais chances de captar exclusividades e conseguir ótimas indicações. Podendo assim aumentar rapidamente sua carteira de imóveis para negociação.

Em terceiro lugar, a persuasão. Nada pior do que descobrir um imóvel excelente que está a venda e não conseguir convencer o proprietário a cede-lo para negociação com a imobiliária.

Então, faz parte da função do captador de imóveis persuadir esse cliente proprietário e ganhar a confiança dele para angariar o imóvel.

Em quarto lugar, a confiança! Esse aspecto pode ser direcionado em dois caminhos.

- Primeiro o captador tem que se sentir confortável e confiante com a sua função para que assim, possa exerce-la com êxito e sem medo.
- Posteriormente, é necessário que o profissional que vai fazer a angariação do imóvel conquiste a confiança do proprietário, uma vez que ele precisa entrar no imóvel, fotografar e depois confirmar que a imobiliária em que atua, tem os melhores profissionais para concretizar a venda do imóvel em questão.

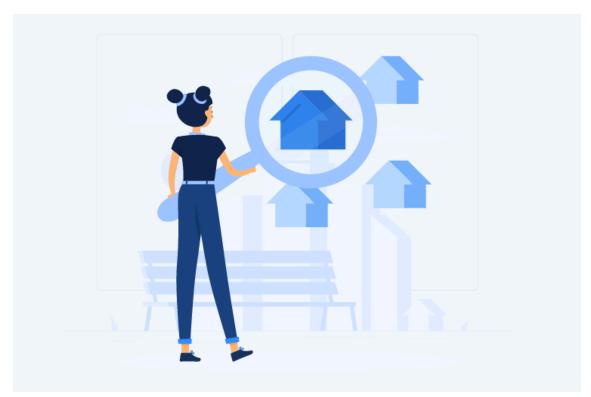
Por fim, responsabilidade. Uma vez que estamos falando de um profissional que preferencialmente não vai ficar dentro da imobiliária.

Suas atribuições nesse caso, são externas e como todo corretor de imóveis ele faz sua própria jornada de trabalho. Entretanto, sem responsabilidade isso não irá acontecer.

É importante que o captador de imóveis faça uma jornada de trabalho semelhantemente com a do corretor interno. E que estipule metas a serem cumpridas.

Lembrando que depende apenas das suas boas angariações para obter sucesso.

#### O que Faz um Captador de Imóveis



Vamos abordar um pouco sobre as principais atribuições de um captador de imóveis. E também, as especialidades que se devem levar em conta, para você se tornar um.

Primeiramente, o captador deve procurar imóveis para alimentar uma demanda específica da imobiliária ou apenas ampliar a carteira de imóveis da empresa.

Quanto maior a variedade, qualidade e quantidade dos imóveis captados, mais chances de aumentar o faturamento da imobiliária em que trabalha e por consequência seus ganhos em particular.

Também, é de responsabilidade do captador imobiliário cuidar de toda a documentação, pertinente a angariação e posteriormente a negociação do imóvel.

Falando em documentação, é importante que o captador tenha em mãos um contrato de autorização de venda. Ou seja, um documento de prestação de serviços para ser assinado pelo proprietário.

O contrato de autorização de venda pode conter delimitação de prazos para que a imobiliária negocie o imóvel. Sem ressalvas. Ou ser definido como exclusivo.

# Especialidades que Fazem a Diferença

Para que o processo de angariação de imóveis aconteça com mais tranquilidade indicamos algumas especialidades importante. Veja elas:

- 1. Saber Avaliar Imóveis
- 2. Saber Vender
- 3. Ter Network
- 4. Conhecer a Região que vai Atuar
- 5. Ter a Estratégia Comercial Alinhada com a Imobiliária
- 6. Usar Técnicas Avançadas para Fotografar Imóveis

#### 1. Saber Avaliar Imóveis

Para o captador esse é um aprendizado que notoriamente fará a diferença no desempenho das suas atribuições.

Uma vez que, o profissional que souber fazer uso da avaliação imobiliária está capacitado para avaliar tanto a localização do imóvel quanto seus aspectos estruturais.

Dessa maneira, passa a ser possível negociar com precisão valores, ajustes, reformas e sobretudo exclusividade.

Além disso, ter afinidade com a avaliação de imóveis gera mais confiança e credibilidade perante ao proprietário do imóvel em quest

Wão.

#### 2. Saber Vender

Na prática, essa especialidade auxilia o captador à:

- Reduzir ou aumentar o valor pedido do imóvel
- Conseguir a autorização de venda do imóvel
- Conseguir a exclusividade de negociação do imóvel
- Conquistar e ganhar a confiança do cliente proprietário

Mesmo que o captador imobiliário atue somente nessa área. Ter um 'tino' apurado para vendas fará a diferença no momento que precisar por exemplo: Persuadir o proprietário a assinar um termo de exclusividade.

É importante também se aprimorar no uso de de técnicas de vendas, metodologias e gatilhos mentais.
Certamente, serão utilizadas com frequência durante o processo de captar um imóvel.

Leitura complementar: 6 Técnicas de Vendas de Imóveis Infalíveis

#### 3. Ter Network

Nada melhor nesse caso do que fazer parcerias e aumentar sua rede de contatos.

Quando um captador recebe uma indicação ou 'dica' de um imóvel disponível consegue transpassar barreiras importantes e agilizar o processo de captação do imóvel.

#### Para exemplificar:

O captador precisa atrair a confiança do proprietário para adentrar o imóvel, fazer a captação e conseguir a autorização para negociá-lo. No entanto, esse processo pode ser 'pulado' quando o proprietário apareceu com o imóvel disponível à partir de uma indicação que foi feita. Ou seja, ele já tem a confiança no trabalho daquele profissional.

Um problema que muitos corretores/captadores apontam é a interferência dos zeladores e porteiros para encontrar as captações disponíveis.

Nesse caso, se você já recebeu uma 'dica' sobre a disponibilidade do imóvel, fica mais fácil passar por eles.

Partindo do mesmo princípio, é igualmente importante para o captador receber essas indicações e transformar aquela captação em um contrato de exclusividade para a imobiliária.

#### 4. Conhecer a Região que vai Atuar

Outro fator importante é entender como a cidade está estruturada. Ou, quais são as formas de crescimento pré estabelecidas.

Quando o captador atua em uma região específica pode se focar no crescimento daquela região, ou seja, compreender o que há próximo que pode gerar interesse de possíveis moradores.

#### 5. Ter a Estratégia Comercial Alinhada com a Imobiliária

Alinhar uma estratégia junto com a imobiliária é importante para suas captações terem chances maiores de virarem uma negociação ou uma venda.

Por consequência, quando essas chances aumentam, aumenta igualmente a sua oportunidade de ganhar mais dinheiro.

#### Para entender como funciona é simples:

Quando o foco da imobiliária é fazer a venda de imóveis em um bairro ou região específica, é ali que o captador deve se focar.

E essa é uma tarefa importante, uma vez que não basta captar 'qualquer' imóvel, é necessário seguir a estratégia comercial da imobiliária ou melhor ainda, elaborar essa estratégia juntamente com os donos.

#### Para isso, foque em questões como:

- Qual o perfil de imóvel que tem maior procura nos último meses
- Onde os clientes que chegam até a imobiliária preferem morar

#### 6. Usar Técnicas Avançadas para Fotografar Imóveis

Quando o captador chega à um imóvel, faz parte de suas responsabilidades fazer as fotos. Nesse caso entretanto é preciso ter atenção redobrada.

Lembre-se que sua intenção nesse momento é angariar esse imóvel, para que seja feita a venda (ou locação) dele e você recebe sua parcela da comissão. Para isso, as fotos

devem estar excelentes, capturando o melhor que o imóvel pode oferecer.

Para entender melhor sobre o assunto, confira o artigo completo: Como fotografar imóveis.

Levando esses fatores em conta você se torna um profissional diferenciado no mercado e suas chances de sucesso são enormes.

# Captador de Imóveis Precisa ter CRECI?

Já deixamos implícito anteriormente que o captador de imóveis é um corretor imobiliário, focado na atração de novas oportunidades para a imobiliária.

Por sua vez, fica evidente a necessidade de ter o registro devidamente regulamento no Creci da região em que atua.

Qualquer pessoa que traga imóveis para a imobiliária e que não tenha Creci é apenas um indicador. Ou seja, será preciso um profissional habilitado para ir até o imóvel, preencher as informações pertinentes à angariação, fazer a fotografia do imóvel e aí sim, disponibilizá-lo para venda ou locação dentro da carteira da imobiliária.

### As Vantagens de Trabalhar Exclusivamente como Captador de Imóveis



Encontramos no mercado imobiliário profissionais que preferem atuar apenas com a captação de imóveis e também corretores que por sua vez, executam todas as etapas dentro do processo de vendas.

# Mas, qual as vantagens de se especializar em apenas uma função?

Em primeiro lugar destacamos o foco que o profissional tem e o tempo disponível para exercer seu trabalho.

Quando um corretor de imóveis opta por trabalhar exclusivamente com captação de imóveis ele deixa de ter algumas obrigações, tais como:

- Ficar no escritório
- Atender clientes compradores
- Agendar visitas ao imóvel
- Responder e-mails

Embora, suas responsabilidades nesse momento sejam diferentes, continuam de extrema necessidade e importância.

Isso porque, seu dever agora está em trazer a maior quantidade de imóveis para ser comercializado na imobiliária com o máximo de qualidade.

#### E para isso ele deve:

- Passar seu tempo de trabalho na rua, atrás de novas oportunidades
- Cuidar de toda a documentação pertinente a negociação daquele imóvel
- Conquistar o cliente proprietário para conseguir uma exclusividade

#### Quanto Ganha um Captador de Imóveis

A comissão do captador de imóveis pode variar de acordo com a região em que ele atua por determinação do CRECI ou até mesmo com o acordo que é feito dentro da imobiliária em que trabalha.

No caso do Creci de São Paulo, não há nenhum parecer discriminando o valor de honorários para o captador de imóveis. Mas, no portal do Creci do Rio de Janeiro por exemplo, há estipulado um percentual mínimo.

O mais comum, são comissões de aproximadamente 10% do valor total da comissão recebida.

Por exemplo:

Venda de um imóvel de R\$ 250 mil. A comissão para a imobiliária será de 6%, que totalizam R\$ 15 mil. Para o captador de imóveis, é pago o montante de R\$ 1.500. Nesse cenário contudo é possível que você pense que não vale a pena atuar apenas com a captação, uma vez que o valor recebido é inferior ao que receberia com a venda, correto?

E você está errado!

#### Vale a Pena Ser Captador de Imóveis

#### Vamos ilustrar um cenário:

Na imobiliária em que você trabalha existem 3 corretores da equipe de vendas e apenas 1 captador. Logo, toda a carteira de imóveis que está disponível para a venda vem de uma única pessoa. **VOCÊ!** 

Seguindo essa linha de raciocínio, toda vez que um imóvel for vendido, independente do corretor que faça a venda, o captador será comissionado. Certo?

E sob esse ponto de vista, é correto afirmar que os 3 corretores da imobiliária trabalham por si e também para o captador. Concorda?

Dessa forma, o salário do angariador imobiliário pode facilmente superar qualquer outro salário dentro da imobiliária. E o melhor, seus ganhos são escaláveis.

Então, acreditamos que o melhor para o desenvolvimento profissional e financeiro seja a especialização.

Trabalhar em uma equipe onde cada profissional doa o que faz de melhor, para um bem comum. E dessa forma, todos têm a oportunidade de ganhar dinheiro.

E para você vale a pena manter o foco só na captação?

## Divisão de trabalhos

# dentro da imobiliária

Em uma imobiliária não é apenas o corretor que tem a sua importância; conheça os outros profissionais dessa empresa

Dentro de qualquer empresa há diversos tipos de profissionais, criando um ambiente com variações de empregos, qualidades e atribuições. Desse modo, ela tem tudo para crescer, com diversos tentáculos que abrangem diversas áreas, tornando esse ambiente de trabalho bem completo.

Em uma imobiliária também é assim: temos diversos tipos de profissionais fazendo parte daquela equipe. É comum que muitas pessoas pensem na imobiliária é formada simplesmente por corretores de imóveis, mas se esquecem daqueles que fazem parte de um todo, estando diretamente ligado ao mercado imobiliário, como

o documentalista, o próprio corretor de imóveis, o gerente, o advogado, até aqueles como a recepcionista, a secretária, o auxiliar administrativo e Office boy.

Por isso, antes de ter uma empresa ou participar de uma, é necessário conhecer como ela é formada e ter conhecimento do quanto há mais vertentes no local de trabalho. Confira um pouco sobre cada profissional de uma imobiliária.

#### O corretor de imóveis

O foco de uma imobiliária é o corretor de imóveis, a empresa depende bastante dele, mas claro que ele não é o único.

Um corretor de imóveis é um verdadeiro vendedor e seu produto de venda são os imóveis. Para ter mais clientes e com isso, mais vendas, não basta apenas ser um bom vendedor, mas entender do o mercado como um todo. E é assim que são formados grandes profissionais.

#### Documentalista

Já falamos em textos anteriores sobre o trabalho de um documentalista aqui. É o trabalhador que vai preparar todos os seus documentos e analisá-los criteriosamente. Uma peça importante para qualquer negociação sair nos conformes e sem erros burocráticos. Muitos corretores também viram documentalista para oferecerem mais opções de trabalho.

#### Gerente

O gerente é quem vai comandar todas as ações da imobiliária. É o profissional para ficar de olho se tudo está dando certo e como andam as negociações, os processos, as captações, etc...

Vai auxiliar aqueles que têm dificuldades e chamar a atenção para quem está fazendo algo de errado. Além disso, ele auxilia muito no caminhar da empresa, propondo ideias novas em cada setor da imobiliária.

Recepcionista, secretária, Office boy e auxiliar administrativo

Agora iremos falar um pouco sobre os trabalhos que não estão ligados

diretamente ao mercado imobiliário, mas ajudam no caminhar da empresa
e acabam sendo tão importantes quanto os anteriores.

A recepcionista é essencial para o auxílio dos clientes dentro da imobiliária. Sem uma secretária, o gerente e o presidente da imobiliária não conseguiriam se organizar para executar as tarefas do dia a dia. É importante também um auxiliar administrativo para auxiliar no pagamento de contas e organização geral da empresa . Fora a necessidade de contar com um office boy para entrega e recebimento de documentos no menor prazo possível.



