

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
- Influyente
- 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 exercê-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 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 últimos 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 receba 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 regulamentado 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. Concorde?

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 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.



 GARANTIMOS QUE A IMOBILIÁRIA OU CORRETOR CONTRATADO, INVISTA SEU TEMPO E DINHEIRO PARA DIVULGAR, PROMOVER, SELECIONAR POTENCIAIS COMPRADORES QUALIFICADOS ATÉ COMERCIALIZAR SUA PROPRIEDADE.

 COM A GESTÃO COMPLETA DA FIQUEAQUIIMÓVEIS, HÁ A CERTEZA QUE O TRABALHO SERÁ FOCADO NO SEU IMÓVEL. VOCÊ PODE COBRAR RETORNO NESTA PARCERIA GARANTIDA.

 **FIQUE AQUI**
IMÓVEIS

Entre, pesquise
venda e **ganhe**
muito mais!

ACESSE NOSSOS CANAIS



@figueaquimoveis

(11) 939429630

Condomínio Edifício Paulista
Tower
Rua Vergueira, 2045 - Paraíso,
São Paulo

www.figueaquimoveis.com.br