



# Como criar um funil de vendas imobiliário para atrair, conquistar e fidelizar clientes

Como em muitas empresas, a captação de clientes imobiliários demanda várias etapas antes de se chegar a efetivação de um negócio.

E no caso de imobiliárias, esse [processo de vendas](#) é ainda mais complexo. Porque, afinal, imobiliárias atendem uma grande variedade de clientes diferentes:

- Existem os proprietários de imóveis, de um lado, e as pessoas que procuram imóveis, de outro
- Além disso, existem dois tipos de negócios que podem ser

fechados: vendas ou locação

- E mais: os imóveis podem ser comerciais ou residências.

A combinação de todos esses elementos gera uma enorme quantidade de tipos de clientes.

Por isso, organizar as etapas de suas vendas e a maneira como vai fazer seus clientes percorrem a jornada que vai de conhecerem sua imobiliária até fecharem um negócio é fundamental.

E a organização dessas fases de vendas é exatamente o que chamamos de funil de vendas.

Neste post, você vai entender o que é funil de vendas, suas vantagens e como fazer um funil de vendas imobiliário.

Aproveite!

Leia também: [Captação de clientes imobiliários: uma seu talento como corretor com a tecnologia](#)

## O que é funil de vendas?

O funil de vendas é uma ferramenta visual que ajuda a entender quantos negócios estão ocorrendo em sua empresa, em qual etapa do processo de vendas se encontram, os valores envolvidos e a probabilidade de fechar um negócio, entre outras informações.

Veja um exemplo de funil de vendas:



O funil de vendas também é usado para definir as etapas de sua venda de forma mais prática e objetiva. Normalmente elas são divididas desta forma:

- **Topo do funil**, dividido em **aprendizado e descoberta**, quando as pessoas são atraídas para sua empresa ao

descobrirem que têm um problema a ser resolvido e querem aprender como fazer isso.

- **Meio do funil**, dividido em **reconhecimento do problema e consideração da solução**. Agora, os interessados reconhecem exatamente qual é o problema e estão considerando, entre várias, a solução oferecida por sua empresa.
- **Fundo do funil**, dividido em **avaliação e compra**. Já bastante envolvido com sua empresa, o possível cliente está avaliando a sua solução especificamente e vai decidir se fecha a compra ou não.

Mas como traduzir essa teoria do funil de vendas para a prática diária da captação de clientes imobiliários? Como criar algo parecido com as etapas mostradas no exemplo acima?

**Isto é:** como fazer um funil de vendas imobiliário para o seu negócio?

É exatamente isso que vamos te mostrar a seguir.

Veja também em nosso blog: [O que é funil de vendas?](#)

Aproveite, e confira esta apresentação de slides criada pela equipe do Agendor:

[Aprenda a usar o funil de vendas para melhorar suas habilidades](#) from [Agendor](#)

## Como fazer um funil de vendas imobiliário

A primeira coisa que você deve entender sobre um funil de vendas de imobiliária é que boa parte da fase de topo de funil e meio de funil envolve não apenas a equipe de vendas, mas o marketing também.

Assim, para que as pessoas conheçam a sua imobiliária e possam

entrar em contato com ela na fase de aprendizado e descoberta, o marketing precisa fazer anúncios, criar páginas e perfis em mídias sociais, usar um blog para captar cliente por meio de [marketing de conteúdo](#), entre outras formas de divulgação.

Depois que entrarem em contato com sua imobiliária, você pode definir os passos de seu funil de vendas imobiliário.

Para começar, uma boa ideia seria classificar os clientes entre proprietários e aqueles que procuram um imóvel.

A partir daí, você poderia traduzir as etapas do funil de vendas de imóveis (ou de locação de imóveis) da seguinte forma:

## **1. Contato inicial**

O cliente liga, envia um e-mail ou visita a imobiliária. O corretor pode conseguir já iniciar a etapa 2 neste momento, principalmente se for uma visita à imobiliária. Se não, o ideal é marcar um encontro presencial para iniciar a etapa 2.

## **2. Visita de apresentação da imobiliária e reconhecimento do problema**

Neste ponto o corretor vai mostrar como a empresa trabalha e entender o que o cliente deseja: comprar, vender, alugar para terceiros ou se tornar locatário de um imóvel.

Precisa descobrir suas necessidades e o que pode oferecer para a outra parte.

Caso a imobiliária conte com um bom cadastro de clientes com filtros de busca, já é possível encontrar alguns eventuais interessados em fechar negócio com esse novo cliente.

## **3. Apresentação de uma proposta de**

## **prestação de serviços**

O primeiro passo, agora, é fazer uma proposta de prestação de serviços com este prospect. O trabalho de achar um imóvel ou um interessado pelo imóvel da pessoa só pode começar depois que isso for acertado.

### **4. Negociação da proposta**

Nem sempre as condições da proposta são aceitas de imediato pelo cliente, é preciso negociar.

### **5. Fechamento da proposta e início dos trabalhos**

Depois de bater o martelo, o trabalho recomeça...

### **6. Sequência de visitas até encontrar um imóvel ou quem ocupe/compre o imóvel**

Agora o corretor passa a procurar interessados no imóvel ou um imóvel para quem procurou a imobiliária em busca de um.

Vale lembrar que na maioria esmagadora dos casos quem paga a comissão do corretor e da imobiliária é o proprietário do imóvel. No entanto, quem procura a imobiliária em busca de imóveis não deixa de ser um cliente que precisa ser bem atendido.

### **7. Negociação dos valores e outras obrigações**

Depois de encontrado o imóvel ou futuro ocupante/proprietário, é preciso definir os valores da transação e outros detalhes.

Isso demanda uma negociação e um acerto entre as partes, com a intermediação do corretor.

## 8. Assinatura do contrato

Finalmente, com tudo combinado, o contrato é assinado e as comissões são pagas ao corretor e à imobiliária.

Como você viu, um funil de vendas imobiliário é mais complexo porque se divide em duas vendas: primeiro fecha-se um contrato de prestação de serviços com uma parte interessada em vender, alugar ou em comprar e ser locatário de um imóvel.

Depois disso, é como se reiniciássemos o funil de vendas para imobiliária, com os corretores procurando o imóvel, ou ocupante (locador/novo proprietário) certo para esse imóvel.

Ficou claro para você como um funil de vendas imobiliário pode ajudar a organizar seu negócio e agilizar o fechamento de contratos?

Que tal mais algumas dicas? [10 dicas de como ser um bom corretor de imóveis](#)

Além de uma excelente ferramenta para organizar sua área comercial, o funil de vendas também pode ser usado para motivar seus vendedores.

Quer saber como? Então, confira este vídeo de nosso CMO, Júlio Paulillo:

Deseja ainda mais informações sobre o funil de vendas? Então, não deixe de baixar nosso e-book gratuito: [0 Funil de Vendas na Prática Um guia para melhorar os resultados do seu negócio com o funil de vendas](#)

E como capacitação nunca é demais, leia também: [Guia estratégico de vendas para imobiliárias](#)