



ideias de
negócios

Corretor(a) de Imóveis



EMPREENDEDORISMO

Expediente

Presidente do Conselho Deliberativo

José Zeferino Pedrozo

Diretor Presidente

Décio Lima

Diretor Técnico

Bruno Quick

Diretor de Administração e Finanças

Margarete Coelho

Unidade de Gestão de Soluções

Eduardo Curado Matta

Coordenação

Luciana Macedo de Almeida

Autor

Sebrae

Projeto Gráfico

Staff Art Marketing e Comunicação Ltda.

www.staffart.com.br

Sumário

Apresentação de Negócio	1
Mercado	1
Exigências Legais e Específicas	1
Investimentos	2
Divulgação	2
Dicas de Negócio	2
Produtos e Serviços - Sebrae	3

1. Apresentação de Negócio

Comprar ou alugar uma casa ou apartamento requer planejamento. E, nesse momento, pode-se contar com a ajuda do(a) corretor(a) de imóveis. Ele(a) participa das transações de compra e venda de uma propriedade.

Contudo, o serviço desse(a) profissional vai além, abrangendo a avaliação e apresentação do local aos clientes e a intermediação entre o interessado e o vendedor. Outra função que ele(a) tem é a de lidar com a documentação. Transações imobiliárias envolvem uma quantidade exorbitante de papelada e diversos processos burocráticos. Esse(a) profissional atua facilitando esses passos.

Baixe essa ideia em PDF no seu dispositivo

2. Mercado

GANHO MÉDIO: R\$ 20,00/hora

Considerando uma disponibilidade mensal de 120 horas para a atuação como corretor(a) de imóveis, o potencial de renda média mensal é de R\$ 2.400,00.

O dado acima considera a renda média nacional. Em razão da grande diversidade que o Brasil apresenta, é de fundamental importância você pesquisar o mercado em sua cidade. Busque em sites, classificados e entre em contato com alguns profissionais.

DEMANDA DIGITAL: CRESCENTE

Entre fevereiro de 2020 e agosto de 2021, houve um aumento na demanda digital pelos serviços de corretor(a) de imóveis de 129,47%.

CONCORRÊNCIA DIGITAL: MÉDIA

A concorrência por publicidade digital paga é considerada média para o Google Ads. Confira nesse post como descobrir a concorrência em sua cidade.

3. Exigências Legais e Específicas

O(A) corretor(a) de imóveis NÃO pode ser formalizado(a) como MEI. Mas para exercer a atividade basta ser inscrito no CRECI (Conselho Regional de Corretores de Imóveis) de seu estado.

4. Investimentos

INVESTIMENTO: BAIXO

Para ser um(a) corretor(a) de imóveis é preciso investir em cursos profissionalizantes. Investimento a partir de R\$ 500,00.

5. Divulgação

CUSTO DE ACESSO A CLIENTE: R\$ 1,08

O serviço de corretor(a) de imóveis pode funcionar bem no Google Ads, ferramenta que permite fazer com que o seu anúncio seja exibido no momento certo, e você paga apenas quando as pessoas clicarem e pode trazer ótimo retorno.

DIVULGAÇÃO EM REDES SOCIAIS

Um(a) corretor(a) de imóveis pode anunciar seu serviço por meio de sites de classificados como o OLX. Também é importante produzir boas fotos e vídeos dos imóveis e colocá-los em um perfil do Instagram.

6. Dicas de Negócio

Para se destacar na profissão, é importante ter um bom conhecimento técnico dos imóveis que se propõe a vender e compreender os fatores que influenciam o preço da propriedade.

Além disso, é fundamental que o(a) profissional saiba o que deve ser feito no âmbito legal para não gerar complicações quanto ao pagamento e liberação de documentos.

7. Produtos e Serviços - Sebrae

Você pode se interessar em em nossa ideia de negócio sobre como abrir uma imobiliária.

Possui alguma dúvida sobre a atividade? Fale com o Sebrae ou participe da Comunidade de Empreendedores do Sebrae e experimente fazer uma pergunta sobre sua ideia ou negócio.

Siga as redes sociais do Sebrae em sua região para ficar por dentro de dicas, cursos e eventos perto de você.