

EBOOK GRATUITO

Como iniciar no mercado imobiliário

com o
pé direito

Dany Eletin

Consultora Imobiliária • CRECI 145.374-F

As pessoas não compram imóveis.
Elas compram *alguém em quem
confiam.*

Se eu pudesse voltar ao meu primeiro dia

Se você chegou até aqui, provavelmente já tomou uma decisão: começar no mercado imobiliário.

E, se for como eu era, você também já ficou olhando para os corretores que parecem ter tudo resolvido, com a carteira cheia, o cliente que volta, o nome que circula, se perguntando quanto tempo leva para chegar lá.

Vou te poupar de um ano inteiro de dúvida: **ninguém começa pronto.**

Eu não comecei.

Já tive medo de errar. Já perdi negócio por insegurança. Ouvi muitos “nãos”, inclusive de gente que eu tinha certeza que ia fechar. Teve mês em que eu achei que tinha escolhido a profissão errada.

Mas eu continuei. E continuar, sozinho, já me colocou à frente da maioria.

+ R\$ 150 milhões

EM VGV MOVIMENTADOS EM MAIS DE 10 ANOS DE MERCADO

Foram mais de dez anos com foco em lançamentos e imóveis na planta de médio e alto padrão. Escrevo esse número não para impressionar você, mas para você saber de onde vem cada linha deste material: de campo. De conversa difícil. De cliente que sumiu e voltou dois anos depois.

E a coisa mais importante que eu descobri nesse caminho foi esta:

**Vender imóvel é consequência.
O trabalho de verdade é construir confiança.**

Aqui estão os cinco passos que eu seguiria se estivesse começando hoje, do zero, sabendo o que sei agora. Boa leitura e, principalmente, boa aplicação.

Dany Telatin

Por que “pé direito”?

No mercado imobiliário, pé-direito alto é o que faz um imóvel respirar. Muda a sensação do espaço inteiro. É a primeira coisa que o cliente sente quando entra, mesmo sem saber nomear.

Carreira funciona igual.

Quem começa apertado, correndo atrás de qualquer negócio, sem direção e sem base, passa anos sem conseguir levantar a cabeça. Quem começa com altura constrói uma carreira em que cabe crescimento.

Depois de dez anos eu percebi uma coisa incômoda: quase todo corretor que dá certo faz as mesmas cinco coisas no começo. E quase todo que desiste no primeiro ano deixa de fazer essas cinco coisas.

Não é talento. Não é sorte. Não é ter entrado numa imobiliária melhor.

01 Comece antes de se sentir pronto

A segurança é feita de experiência, não vem antes dela.

02 Construa carteira antes de vitrine

Seus primeiros 30 dias são sobre pessoas.

03 Escolha um lugar para ficar de pé

Nicho não fecha portas. Nicho faz você virar a porta.

04 Sustente tudo com rotina

O ciclo é longo. Disciplina é o que te mantém em pé.

05 Atenda como quem ajuda a decidir

Relacionamento tem memória.

ANTES DE VIRAR A PÁGINA

Leia com caneta na mão. O que você escrever ao longo do guia vale mais do que o que eu escrevi.

Comece antes de se sentir pronto

Esse é o passo que trava mais gente e é o mais barato de resolver.

O corretor iniciante acha que existe um momento em que ele vai se sentir seguro: quando souber a tabela de cor, quando entender financiamento, quando estiver bom de câmera.

Esse momento não vem.

Eu não me senti pronta no meu primeiro atendimento. Nem no centésimo, e ali eu já vendia bem. A segurança não vem antes da experiência. **Ela é feita de experiência.**

Comece com o cliente e o conhecimento que você tem hoje. E quando não souber alguma coisa, e vai acontecer, fale a verdade:

O QUE EU RESPONDO

"Ótima pergunta. Não vou te responder por cima. Vou confirmar com a incorporadora e te retorno ainda hoje."

E retorne ainda hoje. Isso não te faz parecer despreparado, faz você parecer confiável, que é o que importa.

ERRO COMUM

Passar três meses "se preparando" para atender. No fim desse período você não sabe mais do que sabia. Só está mais inseguro, porque agora conhece o tamanho do que não sabe.

DICA DA DANY

Trate os seus primeiros atendimentos como treino feito. Você vai errar de qualquer jeito. Melhor errar cedo, em volume, do que tarde achando que já devia estar bom.

RESUMO

- A segurança é resultado da prática, não requisito para ela.
- Comece com o que você tem.

PASSO DOIS

Construa carteira antes de construir vitrine

Quem está começando quer aprender tudo ao mesmo tempo: o mercado, a tabela, o financiamento, a concorrência, o Instagram, o funil, o CRM.

Eu entendo o impulso. Mas ele custa caro.

Porque imóvel é vendido por pessoa. E pessoa compra confiança antes de comprar metro quadrado.

Nos seus primeiros trinta dias, a sua prioridade é uma só: criar relacionamento.

1 Conheça profundamente poucos empreendimentos.

Melhor saber tudo sobre três do que um pouco sobre trinta. O cliente percebe em dois minutos quando o corretor está lendo o folheto junto com ele.

2 Converse com pessoas todos os dias.

Todos os dias, sem exceção. Cliente, porteiro, síndico, colega de outra imobiliária, amigo que comentou que vai casar. Conversa é matéria-prima.

3 Ouça mais do que fala.

O corretor iniciante fala para provar que sabe. O corretor experiente pergunta para descobrir o que importa. Quem pergunta conduz.

DICA DA DANY

O Instagram perfeito pode esperar. O que não pode esperar é a sua carteira. **Carteira é patrimônio.** Perfil bonito sem carteira é vitrine de loja vazia.

O desafio das 3 conversas

NA PRÁTICA

Por 30 dias, tenha três conversas novas por dia sobre imóveis. Não é abordagem de venda, é conversa. Um simples "você está pensando em sair do aluguel?" já conta.

São 90 conversas em um mês. Se só 5% delas virarem cliente ativo, você entra no segundo mês com 4 ou 5 pessoas na carteira.

A maior parte dos corretores que desiste no primeiro ano nunca chegou perto disso.

ERRO COMUM

Passar as primeiras semanas montando feed, escolhendo fonte de logo e estudando técnica de fechamento, e terminar o mês sem ter falado com ninguém novo. Ninguém nunca comprou apartamento porque o corretor tinha um feed bonito.

PERGUNTA PARA REFLEXÃO

Com quantas pessoas novas você conversou sobre imóveis nos últimos 7 dias?

Escreve o número aqui: _____

Esse número é o tamanho real da sua operação hoje.

RESUMO

- Nos primeiros 30 dias, relacionamento vem antes de tudo.
- Poucos empreendimentos, muito bem conhecidos.
- Conversa diária é obrigação, não bônus.
- O mercado não recompensa quem estuda. Recompensa quem aplica.

PASSO TRÊS

Escolha um lugar para ficar de pé

Esse foi o passo que mais mudou a minha carreira e é o que eu mais vejo iniciante evitar.

No começo, parece inteligente aceitar tudo: casa, apartamento, terreno, rural, comercial, locação. Mais opções, mais chances. Certo?

Na prática, dilui. Você não vira referência em nada, e o cliente não sabe por que deveria procurar você em vez de qualquer outro.

Eu escolhi lançamentos e imóveis na planta.

Quando tomei essa decisão, muita gente disse que eu estava fechando portas. Que ia recusar negócio. Que ia ficar de fora de metade do mercado.

Aconteceu o contrário. E acontece toda semana:

MENSAGEM DE CLIENTE

"Dany, sei que você trabalha com imóveis na planta, mas eu estou procurando uma casa em condomínio. Você consegue me atender ou me indicar alguém de confiança?"

Presta atenção no que essa frase quer dizer. O cliente **sabe** que aquilo não é o meu foco. E mesmo assim me procura primeiro.

Isso é autoridade. E autoridade não é seguidor, nem frequência de post, nem qualidade de câmera. Autoridade é o que falam de você quando você não está na sala. Ela nasce da coerência entre o que você promete e o que você entrega, repetida por muito tempo.

**Nicho não fecha portas.
Nicho faz você virar a porta.**

Marketing atrai. Posicionamento escolhe.

Se eu tivesse que resumir a diferença entre os dois, seria assim: marketing faz o cliente chegar até você, posicionamento faz o cliente escolher você. Os dois importam, mas na ordem errada você atrai gente que não fecha.

NA PRÁTICA · TESTE DA FRASE ÚNICA

Complete em voz alta, em uma frase só:

“Eu ajudo _____ a _____ através de _____.”

O meu: “Eu ajudo famílias que querem sair do aluguel ou investir a comprarem bem na planta, com acompanhamento do primeiro contato até a entrega das chaves.”

Se você travou, o seu cliente também trava quando tenta te explicar para um amigo. E é assim que a indicação morre.

ERRO COMUM

Postar todos os dias sem ter definido posicionamento. Você gera movimento, não memória. Daqui a seis meses ninguém vai saber dizer com o que você trabalha.

DICA DA DANY

Escolha um assunto e insista nele por 90 dias. Você vai enjoar muito antes do seu público perceber que existe um padrão. **Constância entedia quem cria e convence quem assiste.**

RESUMO

- Foco vende mais que variedade.
- Autoridade é coerência repetida ao longo do tempo.
- Se o cliente não sabe te explicar, ele não sabe te indicar.

Sustente tudo com rotina

Essa é a parte que ninguém espera encontrar num material sobre vender imóveis. Mas foi uma das que mais mudou os meus números.

A corrida me ensinou disciplina. Os treinos começavam antes das seis da manhã. Tinha frio, tinha preguiça, tinha dia em que o corpo pedia para ficar na cama. E tinha uma decisão, tomada na noite anterior: continuar.

Com o tempo percebi que essa disciplina não ficava no asfalto. Ela aparecia no follow-up que eu fazia sem vontade. Na proposta montada na sexta à noite. Na visita de sábado às oito da manhã.

Hoje eu acredito nisso com convicção: **vender mais depende de técnica, mas depende principalmente da pessoa que você se torna.**

Tem outro motivo, menos bonito. Esse mercado tem ciclo longo: o cliente que você atende hoje pode fechar daqui a dezoito meses. Sem estrutura para atravessar os meses em que nada parece acontecer, você sai antes do retorno.

DICA DA DANY

O seu corpo é o primeiro patrimônio da sua carreira. Corretor cansado atende pior, negocia pior e desiste mais rápido. Não é frescura, é operação.

NA PRÁTICA · A REGRA DA PRIMEIRA HORA

A forma como você vive a primeira hora do dia decide como você vive as outras doze. Quem acorda já dentro do WhatsApp entrega o controle do próprio dia para a agenda dos outros antes de sair da cama.

- Sem celular nos primeiros 20 minutos.
- Movimento: corrida, academia, caminhada, o que couber na sua vida.
- Antes de abrir o WhatsApp, defina as 3 tarefas que, se forem as únicas do dia, já fazem o dia valer.

Testa por uma semana. Só uma.

Atenda como quem ajuda a decidir

Vender imóvel nunca foi sobre imóvel. Sempre foi sobre pessoa.

Depois de mais de uma década, eu tenho clareza do meu papel num atendimento, e não é convencer ninguém. **O meu papel é ajudar o cliente a tomar uma boa decisão.**

Às vezes a boa decisão é comprar. Às vezes é esperar seis meses. Quando eu assumo esse papel, a conversa muda de lugar: eu deixo de ser alguém de quem ele precisa se defender.

Relacionamento tem memória.

O cliente esquece a metragem, o número da unidade, a data da entrega. Mas lembra com precisão de como foi tratado: do corretor que respondeu domingo à noite, do que avisou de um problema em vez de esconder, do que continuou presente depois da assinatura.

Muita venda minha aconteceu não porque eu tinha o melhor preço, mas porque o cliente escolheu alguém em quem confiava. E confiança não se constrói no fechamento, se constrói nos meses anteriores a ele.

O QUE EU FARIA

Se eu comesse hoje, criaria uma rotina de pós-venda simples e inegociável:

- Mensagem no aniversário do cliente.
- Atualização de obra a cada 3 meses, mesmo sem novidade grande.
- Ligação na entrega das chaves.
- Contato no primeiro aniversário de mudança.

Custa quase nada. É o que faz o cliente lembrar do seu nome quando o cunhado dele disser que está procurando apartamento.

RESUMO

- Não convença. Ajude a decidir.
- O cliente esquece o imóvel e lembra do tratamento.
- Pós-venda é onde nasce a próxima venda.

EXERCÍCIO

Seu plano de 30 dias

Preenche agora. Leva cinco minutos e vale mais do que reler o guia.

1. Os empreendimentos que eu vou dominar (no máximo 3)

2. O meu posicionamento em uma frase

3. A minha primeira hora

4. As 10 pessoas que eu vou procurar essa semana (clientes antigos, contatos parados, indicações que ficaram no ar)

- | | |
|----------|-----------|
| 1. _____ | 6. _____ |
| 2. _____ | 7. _____ |
| 3. _____ | 8. _____ |
| 4. _____ | 9. _____ |
| 5. _____ | 10. _____ |

5. O que eu me comprometo a fazer todo dia pelos próximos 30 dias

Assino embaixo: _____ Data: _____

CHECKLIST

Checklist do pé direito

Marque o que já está de pé na sua operação. O que ficar em branco é a sua próxima tarefa.

PASSO 01 · COMEÇAR

- ☐ Já comecei a atender, mesmo sem me sentir 100%.
- ☐ Quando não sei algo, confirmo e retorno no mesmo dia.
- ☐ Parei de esperar o "momento certo".

PASSO 02 · CARTEIRA

- ☐ Conheço profundamente no máximo 3 empreendimentos.
- ☐ Converso com pessoas novas sobre imóveis todos os dias.
- ☐ Tenho minha carteira organizada em algum lugar, e não é a memória do WhatsApp.
- ☐ Ouço mais do que falo nos atendimentos.

PASSO 03 · POSICIONAMENTO

- ☐ Escolhi um tipo de imóvel e um perfil de cliente.
- ☐ Consigo explicar o que faço em uma frase.
- ☐ Falo do mesmo assunto de forma consistente.
- ☐ O que eu prometo é o que eu entrego.

PASSO 04 · ROTINA

- ☐ Tenho horário para acordar e cumpro.
- ☐ Me movimento pelo menos 4 vezes por semana.
- ☐ Defino as 3 tarefas do dia antes de abrir o WhatsApp.

PASSO 05 · ATENDIMENTO

- ☐ Meu objetivo no atendimento é a boa decisão do cliente.
- ☐ Tenho rotina de pós-venda.
- ☐ Cliente antigo já me indicou nos últimos 90 dias.

CONTOU QUANTOS FICARAM EM BRANCO?

Esse número não é problema. É a sua lista de tarefas, e agora você sabe exatamente em qual passo começar.

Agora é com você

Se você chegou até aqui, já é diferente da maior parte das pessoas que baixou este material e parou na terceira página.

Guarda essa ideia:

Construa uma carreira que faça as pessoas lembrarem do seu nome antes de lembrarem do imóvel.

É isso que muda o jogo. Não a tabela, não o preço, não a metragem.

Estude. Trabalhe. Cuide da sua saúde. Escolha um posicionamento. Construa relacionamentos. Tenha paciência, principalmente nos meses em que parecer que nada está acontecendo. Normalmente é justo aí que está acontecendo.

Como ensina Cezar Haik, o longo prazo sempre vence. E como diz Joel Jota, o trabalho devolve. Eu vi as duas coisas se confirmarem na minha carreira mais vezes do que consigo contar.

E o mais importante de tudo:

SE FOR LEVAR SÓ UMA FRASE DAQUI

Não tenha pressa de parecer uma grande corretora ou um grande corretor. Tenha disciplina para ser.

Não tenta aplicar os cinco passos de uma vez. Escolhe um, o que mais doeu enquanto você lia, e trabalha nele nos próximos 30 dias. Depois volta aqui e escolhe o próximo.

É assim que se começa com o pé direito.

Dany Telatin

Isso aqui foi só o começo

Este guia cabe em 15 páginas. A minha carreira não.

Ficou muita coisa de fora: como conduzir um atendimento do primeiro contato até a assinatura, o que fazer quando o cliente diz que vai pensar, como trabalhar objeção de preço em imóvel na planta, como montar carteira do zero quando você ainda não conhece ninguém.

É disso que eu falo no meu workshop ao vivo, **Hacks iniciais para sair na frente no ramo imobiliário**. Um encontro próximo, com os bastidores reais: os números, os erros, as viradas e as conversas que não cabem num PDF.

Enquanto isso, fica por perto.

01 Fica de olho no convite do workshop

Quem baixou este guia recebe o convite por e-mail e por WhatsApp. As turmas são pequenas de propósito, porque eu faço questão de acompanhar de perto.

02 Me chama no WhatsApp: (17) 99755-7775

Conta qual dos cinco passos você escolheu para os próximos 30 dias. Eu leio todas as mensagens. Responder gente que está começando é uma das partes que eu mais gosto do meu trabalho.

03 Conheça meu trabalho: danytelatin.com.br

Lançamentos e imóveis de médio e alto padrão em São José do Rio Preto, e o dia a dia real de quem vive esse mercado.

Nos vemos lá.

DANY TELATIN · CRECI 145.374-F · SÃO JOSÉ DO RIO PRETO/SP