

# Os 7 Erros Mais Comuns do Consultor Imobiliário

Muitos Consultores Imobiliários falham nos pequenos detalhes e, muitas vezes, acabam por perder excelentes oportunidades de negócio.

Existem situações que devem ser evitadas ao máximo, pois como sabes, não temos salário fixo e, uma única transação nessa área pode significar grandes lucros na conta bancária.



Para que isso não aconteça contigo, gostaria de partilhar contigo este E-Book. Acredito que estando conscientes dos erros que podemos cometer, mais fácil será evitá-los.

Vou então partilhar contigo os **7 Erros mais Comuns do Consultor Imobiliário:**

## **NÃO SER BOM OUVINTE**

Qualquer vendedor deve, necessariamente, ser um bom ouvinte. No entanto, no sector imobiliário, isso é ainda mais crítico.

Uma transacção de compra e venda envolve valores elevados e a responsabilidade é imensa.



Ouvir muito bem os teus clientes é indispensável para evitares problemas.

Motiva os teus clientes a partilharem tudo o que desejam ou necessitam na compra ou na venda de um imóvel.

## **FALTA DE DISPONIBILIDADE**

Ter acesso à internet em qualquer lugar, pode ser a diferença entre fazeres uma venda ou não.

Os pedidos de visita deverão ser respondidos logo que visualizes a mensagem.



Se fores o primeiro, tens mais hipóteses de fidelizar o cliente.

O whatsapp e o e-mail são uma grande ferramenta para quando não é oportuno falarmos ao telefone com o cliente.

Tem sempre um colega que pode apoiar-te quando estás ausente de férias, em formação, etc. Os clientes não vão ser solidários com a tua indisponibilidade. Os proprietários vão se sentir prejudicados no processo de venda e os compradores não esperam.

É muito importante que respondas o mais rápido que te fôr possível. Tempo é tudo neste negócio.



## FICAR DESACTUALIZADO

Muitos profissionais conseguem ter sucesso num determinado momento do mercado mas quando a situação se altera, não estão preparados para se adaptarem à nova realidade.

Isto acontece porque não se actualizaram, não participaram em [formações](#), workshops e toda uma panóplia de oportunidades que temos para que estejamos em constante evolução.



Se queremos ser respeitados como o são outras profissões, deveremos nos preocupar em estudar constantemente sobre a nossa área.

Fazem assim os médicos, advogados, engenheiros...porque deveríamos ser diferentes?

Já vi muitos colegas premiados a sentirem-se indignados por não entenderem como antes conseguiam ter resultados e agora não estão a conseguir.

Acusam o universo pela falta de sorte. Não é falta de sorte, é falta sim de actualização e adaptação aos novos mercados.



O mundo da Web é extraordinário. Caso não tenhas condições económicas, ler, assistir a vídeos, tutoriais, testemunhos de grandes profissionais, poderá ser um poderoso aliado.

## **DESVALORIZAR O PODER DO MARKETING DIGITAL**

Mesmo continuando a trabalhar com flyers, placas e outro tipo de publicidade física, a verdade é que o marketing digital é muito mais eficaz, produtivo e mais acessível financeiramente.



Podes começar por marcar presença nas redes sociais. As pessoas passam horas do dia a assistir às novidades que aparecem na sua página

Deverás ter uma Fanpage no Facebook e um perfil ativo no Instagram, fazendo posts com fotos de imóveis e compartilhar artigos relacionados sobre o sector imobiliário.



Ter um blog também pode ajudar a teres mais autoridade neste mercado. É uma forma de atrair público e credibilidade nesta profissão.

Utiliza os anúncios pagos para divulgar a tua imagem ou os teus imóveis.



Ao contrário do que possas pensar, com 1 euro já consegues trabalhar as tuas promoções.



Não dominas este mundo do marketing digital? Eu também não entendia nada desta área.

Mas quando comecei a perceber que tinha de acompanhar o ritmo que o mercado estava a levar, fui à procura de conhecimento.

Aprendi a trabalhar com o Facebook Ads, fazer E-books, criar páginas de captura de emails, fazer um blog.

E sabes onde aprendi? Tudo no Youtube. Gratuito. Foram horas e horas a aprender, fazer, errar, refazer...mas valeu a pena.

E o incrível é que, também nesta área, o mercado está constantemente em evolução.



## **PRESSONAR OS CLIENTES**

O Consultor Imobiliário inteligente sabe que nos dias de hoje, pressionar o cliente é convidá-lo a deixar de trabalhar com ele.

Apresenta as vantagens do serviço/produto que estás a vender. Sempre interessado em ajudar o cliente mas ao mesmo tempo desapegado. A ansiedade da venda é o maior veneno desta área.

Verbalizas essa ansiedade e perder essa venda é quase certo.

Com [formação constante](#) vais aprender a controlar essa ansiedade e também a otimizar o teu tempo para que possas ter uma maior eficácia na venda dos teus serviços ao cliente (se fôr proprietário) e venda de um imóvel (se fôr comprador).

## **FALHAR NAS PROMESSAS**

Prometer e não cumprir é, infelizmente, uma das falhas mais graves e ao mesmo tempo mais comuns de um Consultor Imobiliário.



Dentro desse sector, ser completamente honesto é uma tática muito mais inteligente e que trará melhores resultados, tanto imediatos como a médio e longo prazo.

A transparência facilita e fortalece o relacionamento, pois as pessoas preferem comprar com quem se mostra verdadeiramente confiável.



## ATITUDE NEGATIVA

Outro grande erro dos Consultores Imobiliários é – quando estão numa fase mesmo boa do seu negócio – partilharem com amigos, familiares, conhecidos, a falta de sorte que têm, sobre os negócios que não se concretizaram, dos clientes difíceis e todos os dramas inerentes a esta profissão.



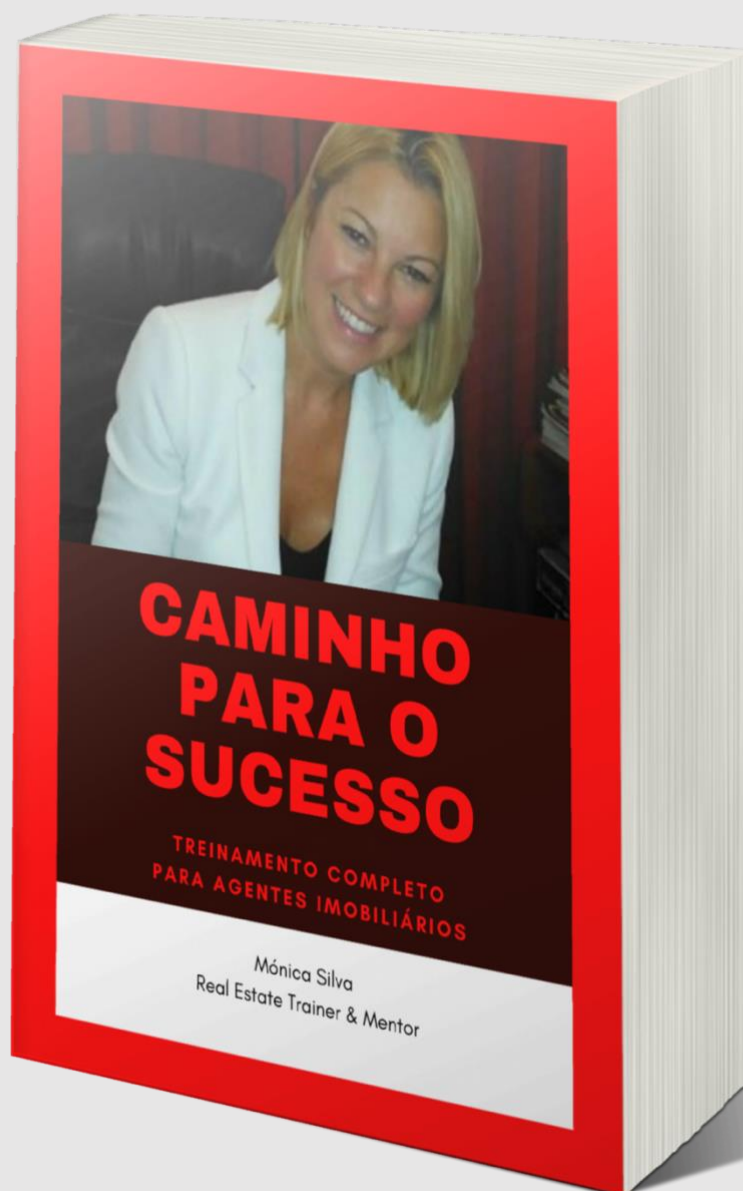
Acredita, uma atitude destas vai te afastar mais do teu sucesso. As pessoas gostam de trabalhar com profissionais com boa energia, boa atitude.

Se um dos teus amigos precisar de vender a sua casa e souber que tu estás quase na eminência de desistir ou que estás numa fase menos boa... achas que vai sentir-se impulsionado a falar contigo? Dificilmente.

Habitua-te a filtrar as atitudes e muitas vezes os estados de alma. Conversas de vitimização sabemos que afasta o negócio.

Mesmo que estejas numa fase menos boa, uma atitude pró-activa, entusiasta, confiante...vais atrair muitos mais negócios.





Versão para **PORTUGAL**

[Comprar](#)

Versão para o **BRASIL**

[Comprar](#)





# CONTACTOS

E-MAIL: [formadora@monicasilva.pt](mailto:formadora@monicasilva.pt)

BLOG: [www.monicasilva.pt](http://www.monicasilva.pt)

CANAL YOUTUBE: [Escola de Agentes Imobiliários](#)

WHATSAPP: 00351 935874696

Mónica Silva

Real Estate Trainer & Mentor

Portugal, Brasil e Angola