



Transformando Avaliações em Vendas

O segredo do Mercado Imobiliário



Meu nome é Carlos Alberto Galvão, sou Corretor de Imóveis, Avaliador e Perito Judicial.

Hoje vamos falar sobre como Transformar Avaliações em Vendas - Segredo do Mercado Imobiliário.

Afinal, de que adianta sabermos avaliar imóveis se não conseguimos converter isso em vendas?



Modelos de avaliação

Existem diferentes formas de avaliar um imóvel, mas quatro se destacam:

- ❶ Comparativo Direto de Dados – é o mais usado, compara imóveis semelhantes.
- ❷ Involutivo – foca no potencial de desenvolvimento de um terreno.
- ❸ Evolutivo – avalia separadamente terreno e construções.
- ❹ Capitalização de Renda – usado em imóveis de renda, como salas comerciais ou locações (shopping, imóveis corporativos).

No dia a dia, o que mais usamos é o comparativo direto. Exemplo: pegar três imóveis semelhantes e chegar a um valor médio confiável.



Fatores de Homogeneização

Não adianta só comparar imóveis, temos que considerar os fatores de homogeneização:



Localização



Zoneamento



Tipo de via



Potencial de
crescimento da
região



Densidade
populacional



Pensem comigo!

**Um mesmo imóvel, numa rua
de acesso ao lote, vale bem
menos do que imóvel de uma
via estrutural.
São detalhes que mudam tudo
no preço final.**

Inferência estatística

Podemos utilizar a Inferência Estatística com fatores para homogeneização.

O CRECISP tem curso de Inferência Estatística.

Quer ser um avaliador de imóveis?

Galvão, como faço para ser avaliador?

Passo 1

- Fazer curso de avaliação pelo CRECISP

Passo 2

- Prestar a prova final que é presencial

Passo 3

- Inscrever-se no CNAI - Cadastro Nacional de Avaliadores Imobiliários

Com isso, você estará habilitado a emitir o PTAM, que é o Parecer Técnico de Avaliação Mercadológica. É um diferencial enorme no mercado.

Lei 6.530/78 – artigo 3º (todo Corretor pode fazer avaliação)

O CRECISP abre inscrição para o Curso de Avaliação toda segunda-feira às 10hs.

Entrando no tema !

**Vamos direto ao ponto:
Como a avaliação ajuda na venda?**

**Uma avaliação bem feita encurta o
processo, evita discussões e dá
credibilidade ao corretor.**

Como proceder:

Para começar, precisamos de dois documentos básicos: matrícula e IPTU.

Com isso já conseguimos acessar dados do imóvel. E claro, é essencial conhecer o zoneamento e a classificação da via.

Com o IPTU temos acesso ao nº do contribuinte e pelo GeoJundiaí tem os dados do imóvel. Cada município deve ter o seu Geo. Zoneamento (Jundiaí): ZDU, ZCA, ZQB, ZRC, ZPB, ZPHDR, ZUI, ZERF, ZEIS, ZEPAM e Vias (Jundiaí): Estrutural, Concentração, Indução, Circulação e Acesso ao Lote.

Lembrem-se: o cliente confia muito mais quando mostramos que o preço pedido tem fundamento técnico.

IA auxiliando na avaliação

E aqui entra a tecnologia:
a inteligência artificial (IA).

Hoje, a IA já ajuda a buscar imóveis de referência, a calcular tendências e até a montar relatórios. Isso deixa nosso trabalho mais rápido e preciso.

Mas atenção: IA não substitui o corretor. A experiência de mercado, o olhar humano, ainda são insubstituíveis.

O que a IA faz é potencializar: ela coleta dados, a gente interpreta e fecha negócio.

Exemplo: Avaliações orientam decisões corporativas, alinhando recursos e identificando oportunidades para maximizar resultados e competitividade no mercado. Mensurar o impacto das ações estratégicas no mercado permite ajustes dinâmicos e respostas ágeis às mudanças econômicas e do consumidor.

Transformar avaliação em negócio exige modernização e alinhamento estratégico, tornando-a uma ferramenta essencial para crescimento sustentável e vantagem competitiva.

Encerramento

Para finalizar

1

Avaliação não é só técnica; é estratégia de venda

2

Um imóvel com preço certo atrai compradores sérios, gera confiança e aumenta a chance de fechar negócio rápido.

3

Não olhem a avaliação como burocracia, mas como ferramenta de vendas.

Muito obrigado pelo tempo e atenção de vocês!

Estou à disposição para trocar contatos e continuar esse bate-papo.

Contato

 11 99990-9087

 galvao.ca54@gmail.com

 @galvao8976