



**SER UM  
CONSULTOR  
IMOBILIÁRIO  
DE SUCESSO  
5 DICAS  
DO GRUPO  
RE/MAX  
DRAGÃO**



[www.grupodragao.pt](http://www.grupodragao.pt)

# ÍNDICE

## SER UM CONSULTOR IMOBILIÁRIO DE SUCESSO

### 5 DICAS DO GRUPO RE/MAX DRAGÃO

	INTRODUÇÃO	03
<b>01</b>	APRESENTAÇÃO CUIDADA	04
<b>02</b>	MEIOS DE COMUNICAÇÃO	05
<b>03</b>	DISPONIBILIDADE	06
<b>04</b>	FOCO & PERSISTÊNCIA	07
<b>05</b>	ESCOLHA A MELHOR AGÊNCIA PARA SI	08

# INTRODUÇÃO

Se, por um lado, a profissão de consultor imobiliário tem atraído cada vez mais pessoas - seja pela vontade de mudar de vida ou pela ambição de uma carreira profissional mais aliciante - também vivemos atualmente uma mudança no setor, com alguma possível estagnação devido à pandemia COVID-19 e ao cancelamento de muitas atividades.

Para se tornar num consultor imobiliário de sucesso, agora ou noutra altura, deve saber o que é esperado de si.

No **Grupo RE/MAX Dragão** temos muito para oferecer, mas também não escondemos que esta é uma profissão exigente, cujo sucesso depende do seu total empenho e dedicação.

Quer já seja consultor imobiliário ou esteja a pensar iniciar carreira nesta área, leia as nossas dicas e, se considerar que tem o perfil adequado, junte-se à nossa equipa para alcançar o sucesso profissional.



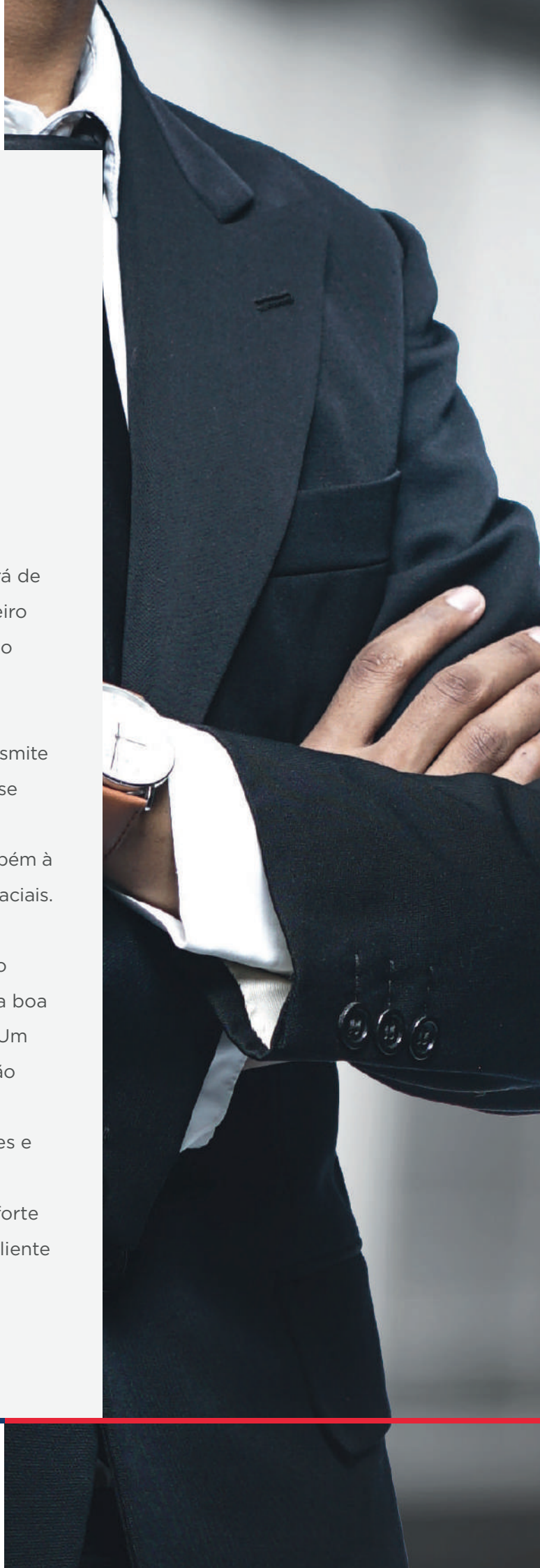
## DICA 01

# APRESENTAÇÃO CUIDADA

É nos primeiros segundos de contacto com o cliente que é formada a imagem que este terá de si. Logo, criar empatia no primeiro contacto é imprescindível para o desenvolvimento do negócio.

Uma apresentação cuidada transmite credibilidade e confiança e não se restringe apenas ao vestuário profissional e cuidado, mas também à postura, discurso e expressões faciais.

Manter uma postura firme e não desviar o olhar do cliente é uma boa dica para que ele confie em si. Um consultor descontraído (mas não desleixado!), que apresente referências de clientes anteriores e partilhe os seus sucessos (sem presunção!), com um discurso forte e confiante irá impressionar o cliente mais “difícil”.







## DICA 02

# MEIOS DE COMUNICAÇÃO

Dos cartões de visita e flyers tradicionais aos meios de comunicação digitais (ainda mais importantes nesta fase), é imperativo que mostre o seu trabalho aos clientes.

Se marcar presença na internet é, hoje em dia, absolutamente essencial em qualquer negócio, no imobiliário isso também é verdade. Deve fazê-lo de forma cuidada e profissional e é realmente importante que saiba construir o seu negócio também no online.

A agência em que trabalha deve ter um website intuitivo, organizado, com boas fotografias e descrição dos imóveis.

O consultor imobiliário, por sua vez, deve investir nas redes sociais, sobretudo no Facebook e no Instagram, que têm vindo a ganhar voz neste mercado.

### DICA IMPORTANTE:

**SEPARAR O SEU PERFIL PESSOAL NESTAS REDES, DO PERFIL PROFISSIONAL QUE VAI USAR PARA O SEU NEGÓCIO.**

Se quiser ir ainda mais além, invista também no email marketing, que continua a ser uma poderosa ferramenta de vendas. Envie newsletters pontuais aos seus clientes e construa uma comunicação mais sólida.



## DICA 03

# DISPONIBILIDADE

Em todas as fases do negócio que vai tentar realizar, deve mostrar-se atento, avaliando o comprador e tentando conhecê-lo ao máximo. Faça as perguntas necessárias, ouça com atenção as necessidades e preocupações do cliente, mostrando-se disponível para ir ao encontro dessas expectativas.

O seu discurso deve ser construído a partir daquilo que entender que é realmente importante para o seu cliente, pois ao conseguir perceber logo no início o que o cliente valoriza, será muito mais fácil apresentar-lhe as soluções ideais.

Esta postura acessível e disponível também pode ser demonstrada de outras formas: responder a dúvidas, nunca chegar atrasado e evitar ao máximo desmarcar um compromisso são aspetos essenciais, pois é muito importante que o cliente sinta que o consultor imobiliário está dedicado a 100% a si e ao seu negócio.

**LEMBRE-SE SEMPRE  
QUE DOIS FATORES—CHAVE  
PARA O SUCESSO SÃO  
A ESCUTA ATIVA E A COMPREENSÃO.**

## DICA 04

# FOCO & PERSISTÊNCIA

Um consultor imobiliário de sucesso não pode estagnar.

Se o mercado está em permanente mudança, é de extrema importância que o consultor acompanhe as tendências e saiba ajustar-se. E para isso, precisa investir em si próprio e no seu negócio.

Participar em eventos relacionados com o ramo imobiliário, como palestras, cursos especializados ou debates com outros profissionais, é indispensável. Manter-se informado, lendo e estudando deve ser um investimento na sua formação contínua.

Lembre-se sempre que o tempo dispensado para o seu negócio é essencial, e esse tempo também tem de envolver a formação.

Uma carreira com bases sólidas leva o seu tempo e a persistência é muito importante neste setor. É normal que ao longo da sua carreira cometa alguns erros, mas sobretudo deve aprender com esses erros e tornar-se mais astuto e perspicaz. Procure encontrar o lado positivo, analisando os erros e desenvolvendo competências para se antecipar na próxima oportunidade. Encare esses erros como uma motivação.





## DICA 05

# ESCOLHA A MELHOR AGÊNCIA PARA SI



O momento de escolher os parceiros para o seu negócio é crucial e isso reflete-se também na escolha de uma agência imobiliária para trabalhar.

A melhor opção será escolher uma agência reconhecida, experiente e em contínuo crescimento que tenha oportunidades para lhe oferecer. Estude o mercado, as condições de trabalho oferecidas, fale com os colegas e perceba se a equipa de trabalho está motivada e satisfeita.

Esses são critérios fundamentais para o sucesso do seu negócio.





## **DIGA-NOS O QUE ACHOU DESTAS DICAS?**

**FICOU MOTIVADO PARA INICIAR UMA CARREIRA  
COMO CONSULTOR IMOBILIÁRIO, OU DAR UM  
IMPULSO À SUA CARREIRA NESTA ÁREA?**

## **NÃO ESPERE MAIS!**

**FALE CONNOSCO ATRAVÉS DO NOSSO  
FORMULÁRIO DE CONTACTO, CONHEÇA TODAS AS  
VANTAGENS DE TRABALHAR NUMA EQUIPA  
CONHECEDORA DO MERCADO, EXPERIENTE E  
ALTAMENTE RECONHECIDA E DÊ O PRIMEIRO  
PASSO PARA UMA CARREIRA DE SUCESSO.**

### **CONTACTOS**

**+351 223 228 181**

**RECRUTAMENTO@GRUPODRAGAO.PT**

**WWW.GRUPODRAGAO.PT**



**GRUPO RE/MAX**  
**DRAGÃO**  
VINTAGE | RAPID | OCEANUS  
MAJESTIC | SPEED



**Endereço**

AV. Boavista, 3191  
4100-137 - Porto

**Contactos**

+351 223 228 181  
recrutamento@grupodragao.pt  
www.grupodragao.pt

**O GRUPO RE/MAX DRAGÃO**

é a holding que desenvolve  
e gere 5 grandes agências no Grande Porto  
e é, há 5 anos consecutivos,  
líder em vendas no Norte de Portugal.

