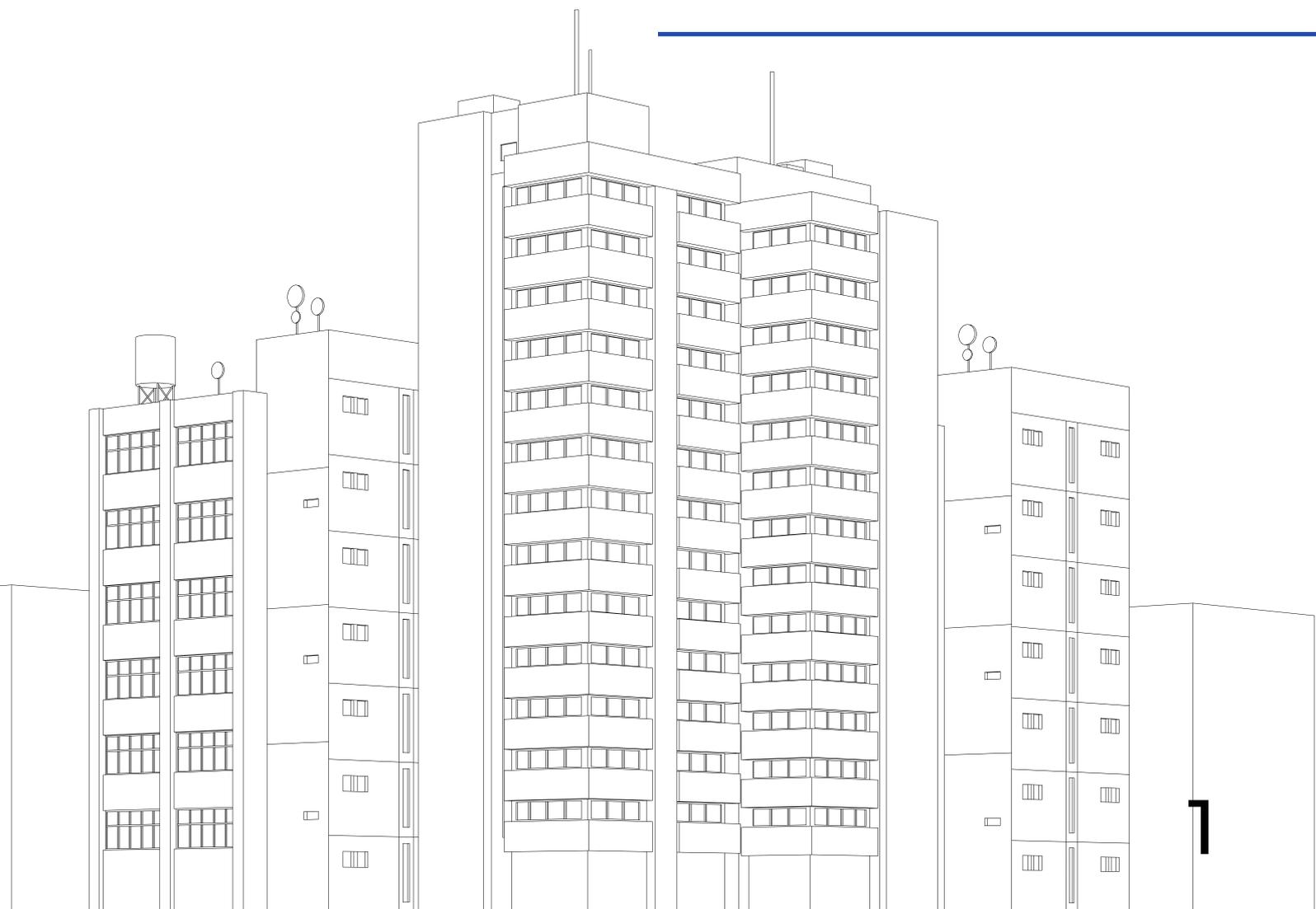




---

# ESTRATÉGIAS PRÁTICAS

## PARA LANÇAR IMÓVEIS



# SUMÁRIO

- 3 Apresentação
- 4 Como chegamos até um lançamento imobiliário?
- 6 Lançamento imobiliário: o que é (e o que não é)?
- 8 Preparos online para o lançamento imobiliário
- 12 Preparos offline para o lançamento imobiliário
- 15 Principais prazos num lançamento imobiliário
- 16 Bônus: tecnologias que podem revolucionar um lançamento imobiliário
- 17 Como fazer um lançamento imobiliário de sucesso? [Conteúdo promocional]

# APRESENTAÇÃO

## **Nós damos as boas vindas ao nosso ebook "Lançamento Imobiliário na Prática"!**

Fazer um baita lançamento não é moleza, tem um trabalhão por trás. Nessa hora, toda a galera do seu time precisa juntar as cabeças e correr atrás do mesmo objetivo: deixar a clientela feliz e vender um montão. A ideia aqui é te mostrar os macetes de um lançamento top, de um jeito organizado e fácil de pegar. E olha só, pra deixar a coisa toda mais interativa, pode clicar em qualquer palavra ou frase marcada **assim**. Isso aí é um sinal de que tem mais coisa bacana sobre aquele tópico em sites, bases de conhecimento ou em outras plataformas.

Então, arruma a luz aí do seu dispositivo, pega uma pipoqueira e bora com a Time descobrir os segredos dos lançamentos imobiliários de sucesso!

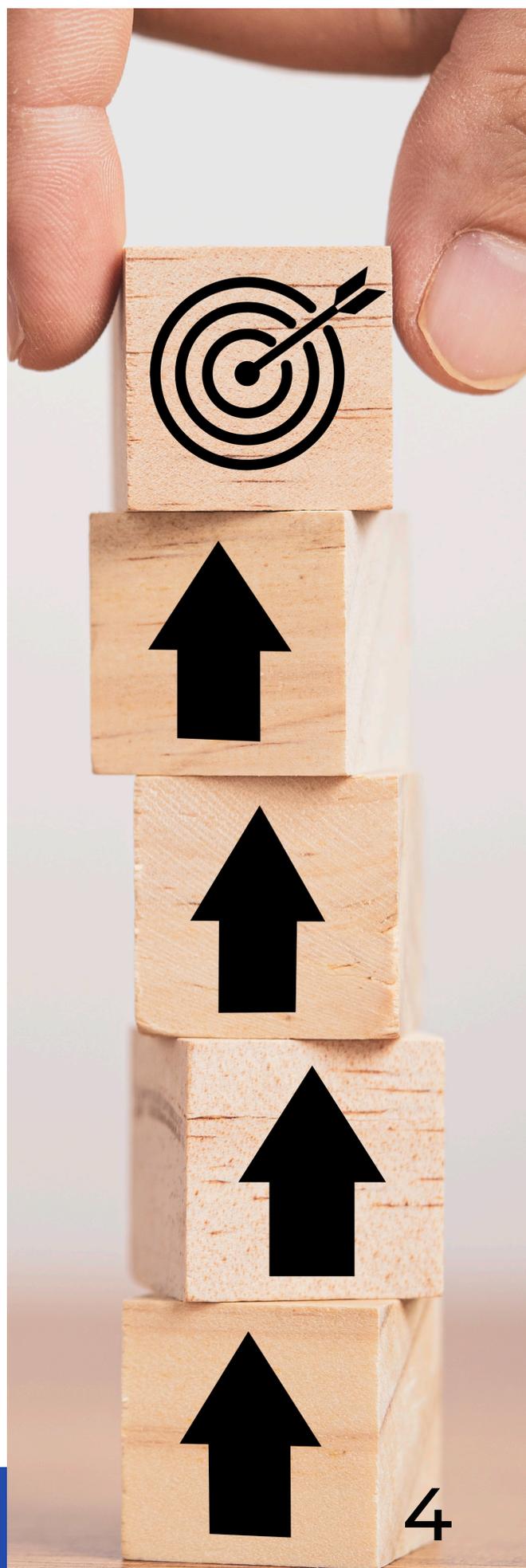


## COMO A GENTE FAZ PRA CHEGAR NUM **LANÇAMENTO IMOBILIÁRIO?**

Olha só, um lançamento imobiliário não é coisa de um dia só, não. Tem quem pense que é só uma festança, mas tem muito mais rolando por trás. Tudo isso, do começo ao fim, é sobre vender mais e melhor quando seu imóvel chega no mercado. Vamos dar uma olhada no caminho que a gente percorre, desde a ideia até entregar as chaves:

### **Estudo de Viabilidade**

Aqui, o pessoal responsável dá uma geral no mercado pra ver se o imóvel vai ter saída e se o lugar escolhido valoriza bem. Eles calculam tudo, dos custos aos possíveis lucros que vão ser gerados, tudo pra ter certeza de que o projeto vai valer a pena.



## **Projeto de Arquitetura**

Se o estudo mostrar que vai ser sucesso, aí sim, partimos pro projeto de arquitetura. Nessa fase, é hora de definir quantos apartamentos ou casas serão construídos, como vai ser a disposição do lugar, áreas comuns, lazer e por aí vai.

## **Licenciamento**

Essa etapa é quando a empresa pede permissão pro governo pra tocar o projeto. É superimportante pra garantir que tá tudo nos conformes, seguindo as regras. Só fica ligado: esse processo pode demorar e mexer com os planos, então, melhor já se adiantar.

## **Pré-lançamento**

Antes do grande dia, temos o pré-lançamento. Aqui, a ideia é sentir o pulso do mercado e ver como a galera reage ao projeto. No pré-lançamento, a gente solta umas infos iniciais sobre o empreendimento para chamar atenção dos futuros compradores. É tipo uma prévia, pra gerar aquele buzz.

## **Lançamento**

Aí vem o lançamento oficial, o momento em que as unidades estão prontinhas para serem vendidas. Mas olha, normalmente, isso rola enquanto o imóvel ainda tá no papel, tá? Nessa fase, a gente mostra tudo: as plantas, os acabamentos, os preços, tudo mesmo. E quem já tava de olho desde o pré-lançamento, pode esperar uns mimos e vantagens especiais na hora de comprar.

## **Venda de Excedentes**

Depois do lançamento, entra a venda dos excedentes. Aqui, os clientes interessados podem dar uma olhada no estande de vendas, escolher sua unidade e assinar o contrato. Esse processo pode demorar um pouco, dependendo do tamanho do projeto e de como foi o lançamento. Quanto mais a gente vende no lançamento, menos sobra pra essa fase.

Então, é isso! Cada etapa é pensada para garantir que a gente atinja o sucesso, sempre mantendo a credibilidade e aquela nossa pegada mais leve, sem deixar de lado a seriedade que esse processo merece.

# LANÇAMENTO IMOBILIÁRIO: O QUE É (E O QUE NÃO É)?

## **O que de fato é um lançamento imobiliário?**

Um lançamento imobiliário, na real, é uma jogada dupla: é tanto uma tática de vendas quanto um meio de levantar a grana para a construção. Como estratégia de vendas, o lance é apresentar um novo empreendimento, destacando o que ele tem de especial para atrair o público. E como captação de recursos, as vendas antecipadas ajudam a financiar a obra. Por isso, geralmente, esses lançamentos rolam bem antes de o projeto virar realidade.

Em resumo, um lançamento imobiliário tem uns pontos chave:

### **Em resumo, um lançamento imobiliário tem uns pontos chave:**

- Diminui o risco de prejuízos lá na frente;
- Dá uma visibilidade boa pra empresa, se for bem planejado;
- Garante que uma boa parte das unidades sejam vendidas antes mesmo da obra acabar;
- Abre espaço para ofertas e condições de pagamento atrativas pros compradores;
- Arrecada a verba necessária para construir o empreendimento; Investe pesado em marketing pra chamar a atenção de compradores e investidores.

## **E o que NÃO É um lançamento imobiliário?**

Olha, lançamento imobiliário não é um evento ou uma festa pra galera se divertir. É uma estratégia de negócios séria, com um foco claro: VENDER. Claro, dá pra ser criativo e fazer um evento de lançamento bacana, mas o objetivo principal sempre tem que estar em mente.

### **Lançamentos imobiliários também NÃO são:**

- **Sinônimo de lucro garantido**

Assim como em qualquer outro mercado, o setor imobiliário tem suas altas e baixas. Os preços podem mudar e imprevistos acontecem, então é bom ter isso em mente.

- **Promessa de entrega sem atrasos**

É fundamental ser honesto com o cliente. Se rolar algum contra-tempo na obra, é importante manter a transparência e informar o status real do projeto.

- **A única peça do quebra-cabeça**

Um lançamento de sucesso vai muito além de só anunciar o projeto. A qualidade da construção, o cumprimento dos prazos e um bom atendimento ao cliente são tão importantes quanto o próprio lançamento. Fique de olho nesses detalhes.

Lembre-se, um lançamento imobiliário é uma parte crucial do processo, mas é só uma das peças desse jogo. Manter a credibilidade e a confiança dos clientes passa por um conjunto de ações e compromissos.



# PREPAROS ONLINE PARA O LANÇAMENTO IMOBILIÁRIO

Você provavelmente encontrou este ebook pelo título promissor: "Lançamento Imobiliário na Prática". E, de fato, é hora de mergulhar nos detalhes práticos de como se preparar para um lançamento eficiente. Agora, vamos focar nos elementos-chave do preparo online para um lançamento imobiliário, como:

Mapa de Disponibilidade • Publicidade  
Organização de Corretores • Painel de PDV (Ponto de Venda)

Vamos explorar cada um deles e entender como contribuem para o sucesso do lançamento.

## **Mapa de Disponibilidade**

Essa ferramenta, às vezes chamada de **Espelho de Vendas**, é essencial na gestão da disponibilidade dos empreendimentos. Ela permite ver detalhes importantes como metragem, localização do lote, e status de reserva. Com um bom CRM, você tem acesso fácil a um mapa interativo do projeto, onde é possível reservar unidades rapidamente.

- 1- Preparando o Mapa de Disponibilidade para o Lançamento
- 2- Adicione a planta baixa no seu **CRM imobiliário**.
- 3- Marque cada unidade no sistema, indicando seu status atual.
- 4- Insira informações básicas sobre o empreendimento e cada unidade no CRM.
- 5- Pronto, seu mapa está preparado para o evento.

## **Publicidade**

Uma campanha publicitária bem planejada é vital. Ela deve ter uma mensagem forte e atraente para o público-alvo, incentivando a participação no evento de lançamento.

## **Preparando a Publicidade para o Lançamento**

- 1- Desenvolva uma identidade visual marcante para a campanha.
- 2- Divulgue em redes sociais da empresa, diretores e equipe de vendas.
- 3- Crie anúncios segmentados no Google e Meta.
- 4- Desenvolva uma landing page para estimar presenças e oferecer condições especiais.
- 5- Produza vídeos convidativos.
- 6- Utilize e-mail marketing direcionado.
- 7- Alcance o mesmo público por múltiplos canais.

## **Organização da Fila de Corretores**

É importante ter em mente que a alocação eficiente dos corretores de imóveis é uma das tarefas mais simples, porém com grande impacto nos resultados. Infelizmente, muitas empresas não dão a devida atenção a este ponto, resultando na perda de potenciais clientes no funil de vendas, sobrecarga de trabalho para alguns corretores, ou até mesmo deixando outros sem clientes.

Durante um lançamento, a movimentação de pessoas interessadas é intensa, e é essencial lembrar que a maioria está seriamente considerando a compra. Portanto, é crucial que a distribuição dos corretores seja organizada de maneira a atender a todos eficientemente, evitando contratempos.

Um sistema CRM (Customer Relationship Management) completo pode ser um grande aliado neste aspecto. Com ele, os leads registrados são distribuídos entre os corretores seguindo um sistema de fila organizado. Isso garante que todos os profissionais tenham acesso a leads e que nenhum cliente potencial seja negligenciado ou perdido no processo.

## **Preparando Corretores para o Lançamento**

- 1- Ofereça treinamentos e palestras motivacionais sobre vendas.
- 2- Assegure uma presença robusta de corretores no lançamento.
- 3- Forneça uma plataforma CRM completa e fácil de usar.
- 4- Realize treinamentos práticos no CRM.
- 5- Automatize a fila no CRM para eficiência máxima.

Essa preparação criteriosa é o alicerce para um lançamento imobiliário bem-sucedido, que não só atrai clientes, mas também constrói uma base sólida para futuras vendas e relações duradouras.

## **Painel de Ponto de Venda (PDV)**

O painel de PDV é uma funcionalidade crucial dentro do seu CRM, projetada especificamente para a captação e acompanhamento de leads diretamente no local do evento. Sua eficiência é vital, pois garante que os leads sejam prontamente registrados no sistema e gerenciados com facilidade. É importante enfatizar que, normalmente, o painel de PDV é utilizado em eventos com grande movimentação de pessoas, portanto, ele precisa ser ágil e confiável.

## **Preparando seus Corretores de Imóveis para o Lançamento com o Painel de PDV**

- 1- Escolha um CRM que ofereça a funcionalidade do painel de PDV e que forneça suporte durante o lançamento.
- 2- Realize treinamentos com os responsáveis pela captação de leads para assegurar que eles estejam completamente familiarizados com o painel de PDV.
- 3- Verifique se todas as automações e funcionalidades da plataforma estão operando corretamente.

Lembrando sempre que o objetivo é proporcionar uma experiência fluida e profissional tanto para os corretores quanto para os potenciais compradores, assegurando que cada interação seja efetiva e conduza a resultados positivos.

# PREPAROS OFFLINE PARA O LANÇAMENTO IMOBILIÁRIO

Na Time Company, a gente tá super ligado na digitalização do mercado imobiliário, porque é nisso que a gente aposta pro futuro. Mas ó, isso não significa que a gente deixa de lado o lado humano e os processos do mundo offline. A gente sabe que a digitalização vem pra dar aquela força nos processos online, pra que tudo o que é offline também flua bem. Então, se liga nas dicas que a gente tem pra preparar sua incorporadora pro lançamento imobiliário, de um jeito mais pé no chão.

Dá uma olhada:

- Montagem de estandes e local do evento
- Materiais de divulgação impressos
- Documentos como plantas e memorial do prédio
- Projeções impressas do empreendimento

## **Montagem de estandes e local do evento**

Os estandes são peças-chave no lançamento. Tem que ser um lugar que faça o lead se sentir em casa, sabe? Confortável e acolhedor. E não esquece, o espaço tem que ter um toque especial, com umas amenidades que façam o cliente se sentir parte daquele lugar.

Preparando seus estandes pro lançamento:

- Escolha um local bem ventilado.
- Monte os estandes em áreas com banheiros bacanas.
- Capriche na iluminação pra tudo ficar visível.
- Ofereça umas comidinhas e bebidas pros clientes.
- Rola uma musiquinha e uma TV, mas sem exageros.
- Confirma se o espaço aguenta o número de pessoas esperado.

## **Materiais de Divulgação Impressos**

Falando agora da publicidade fora da rede, lembra que ela tem que caminhar lado a lado com a online, tudo combinando direitinho. Isso é parte do branding do seu lançamento.

Preparando os materiais impressos:

- Mantenha a identidade visual firme.
- Invista em banners, outdoors em pontos estratégicos, panfletos, convites, pulseiras de acesso e o que mais achar necessário.
- Busque qualidade sem estourar o orçamento: material barato demais pode passar uma imagem ruim.
- Pense em brindes legais, tipo canetas, blocos, chaveiros, e por aí vai.

## **Documentos: plantas, memorial do prédio & outros**

Esses itens são essenciais para o público: os documentos que comprovam a qualidade e autenticidade do seu projeto. Então, nada de deixar pra última hora, viu? Organize seus documentos e deixe-os no CRM pra consulta e exibição durante o lançamento do imóvel.

## **Preparando seus documentos pro lançamento:**

- 1 - Junte todos os documentos com antecedência.
- 2 - Deixe fácil o acesso a esses documentos pro seu time de vendas.
- 3 - Certifique-se de que a tabela de preços esteja sempre atualizada.
- 4 - Coloque os materiais disponíveis no seu sistema interno para consultas rápidas.



## **Preparando suas projeções impressas para o lançamento:**

- 1- Crie uma maquete caprichada que mostre como o empreendimento vai ficar.
- 2- Exponha a planta no evento, ou pelo menos mostre em um telão, com updates de disponibilidade em tempo real.
- 3- Se puder, tenha mais de uma maquete no local, para todo mundo poder ver direitinho.

## **Projeções Impressas do Empreendimento**

Agora, falando das projeções impressas. Você pode pensar: “Mas as infos do meu empreendimento já não estão no mapa de disponibilidade?”. Sim, mas o mapa mostra a planta digital, e não como o projeto vai ficar de verdade quando estiver pronto. E tem gente que curte ver as coisas no papel, então é legal ter isso disponível também.



# PRINCIPAIS PRAZOS NUM LANÇAMENTO IMOBILIÁRIO

Como você já deve estar ligado, um lançamento imobiliário é um jogo de prazos e deadlines, com um monte de pré-requisitos. Alguns desses prazos não dependem só de você, mas tem uma boa parte que é toda sua responsabilidade. Então, bora entender esses pontos e como driblar atrasos e problemas na entrega.

## **Registro do Memorial de Incorporação**

Esse documento é tipo um RG do seu empreendimento, mostrando todas as características e especificações importantes. É super necessário para registrar o imóvel no cartório. Como tem que estar pronto antes das vendas começarem e pode levar de 1 a 2 meses pra ficar pronto, o negócio é adiantar isso o quanto antes.

## **Licenças e Aprovações**

Essa parte pode demorar um tempão e, muitas vezes, tá fora do seu controle. As licenças são aqueles OKs oficiais antes de começar a construir e depois de entregar, garantindo que tá tudo nos trinques.

## **Construção do Empreendimento**

O tempo de construção varia pra caramba, dependendo do tamanho do projeto, da complexidade e até de imprevistos no caminho. As oscilações no preço dos materiais também entram na dança. É mega importante deixar o cliente sempre por dentro do andamento da obra. Uma dica é ter um portal do cliente pra isso.

## **Entrega das Chaves**

Esse é o momento tipo “tcharam” quando o imóvel finalmente vai pro dono. O prazo pra isso acontecer depende do contrato de compra e venda, mas geralmente rola quando a construção termina e todas as aprovações estão na mão.

# BÔNUS: TECNOLOGIAS QUE PODEM REVOLUCIONAR UM LANÇAMENTO IMOBILIÁRIO

## Realidade virtual

Vamos falar de **realidade virtual**, aquela tecnologia que cria um mundo virtual e te coloca dentro dele. Com óculos VR, por exemplo, você entra nessa realidade alternativa, que serve pra um monte de coisa. Olha só, segundo uns dados da **Statista de 2022**, o mercado global de VR tá previsto pra saltar de menos de 5 bilhões de dólares pra mais de 12 bilhões nos próximos dois anos. No ramo imobiliário, isso significa criar experiências imersivas pros compradores. Imagina só, com a realidade virtual, o cliente já tem uma noção bacana do tamanho do imóvel, das possibilidades de decorar e muito mais, antes mesmo de comprar. É uma jogada super moderna e um jeito maneiro de criar uma conexão entre o comprador e o imóvel.

## Machine Learning

O nome imponente por vezes nos faz esquecer que machine learning se trata, basicamente, da tecnologia por trás da **inteligência artificial**. Essa mesma inteligência é responsável, dentre outras coisas, por responder leads em chats automáticos, enviar e-mails e mais.

Certo, mas o que você deve estar querendo saber é: como essa tecnologia pode me ajudar no contexto do lançamento imobiliário? Afinal, o lead não vai querer conversar com um robô enquanto espera ser atendido pela equipe de vendas.

Bem, é chegada a hora de **pensar fora da caixa**: seu lead não precisa necessariamente falar com um bot. E se ele pudesse responder a um quiz que informaria o melhor tipo de imóvel para ele? Claro, esse também seria um espaço para divulgar seu lançamento durante o teaser e mostrar que sua empresa oferece o perfil de imóvel perfeito para ele.

# COMO FAZER UM LANÇAMENTO IMOBILIÁRIO DE SUCESSO?

E aí, já reparou que a maior sacada desse ebook é usar a tecnologia ao seu favor? Ela tá aí pra isso, pra dar aquela força pra quem sabe aproveitar. Não deixe o jeito tradicional te afastar da ferramenta mais poderosa do mercado imobiliário, **resistir à tecnologia é jogar fora a chance de crescimento.**

Pensando nisso, a Time Company chega junto com soluções digitais sob medida pra fazer seu empreendimento decolar. A gente trabalha lado a lado com construtoras e incorporadoras pra entender qual é a melhor estratégia digital pra você.

Nosso esquema é único, feito na medida e tá sempre se atualizando pra trazer resultados de verdade, totalmente alinhados com o que você quer alcançar. A gente mira em atrair clientes, fazer sua marca brilhar e garantir aquele lucro que se sustenta ao longo do tempo.

Com a gente, você aproveita o máximo do digital pra fortalecer sua presença online, fisgar leads de qualidade e botar seu projeto lá no topo do mercado imobiliário.

Quer mais?

Você ganhou uma sessão estratégica gratuita com um de nossos especialistas.

Clique no link abaixo pra agendar um papo sem compromisso e descubra como a Time Company pode ser o parceirão do seu lançamento imobiliário!

**AGENDAR MINHA  
SESSÃO ESTRATÉGICA**

