

TIPOS DE CLIENTES DO MERCADO IMOBILIÁRIO





Você já conhece o Homer?

Somos uma plataforma completa para corretores formarem parcerias imobiliárias. Pensando na vida agitada de um corretor, criamos uma ferramenta online, em forma de aplicativo e site, onde você publica os imóveis que representa e que procura para seus clientes. Nossos robzinhos fazem o cruzamento dos dados e encontram automaticamente as melhores parcerias.

Já deu pra entender uma das vantagens de ser Homer? Você não precisa mais ficar perdido nos grupos de parceiras no WhatsApp. Tudo isso de forma segura, você não precisa se preocupar em ter outros corretores se aproveitando dos seus imóveis. E o melhor: totalmente gratuito e sem participação na comissão.

Para acessar o Homer [clique aqui](#)

Índice

Introdução	04
Investidor	05
Família com filhos	09
Solteiro ou Divorciado	11
Casal Jovem	13
Cliente na terceira idade	15
Outros tipos menos comuns	17



Introdução

O corretor de imóveis lida constantemente e diretamente com uma variedade de pessoas, já que seu objeto de venda é um bem inalienável. Sendo uma variedade tão grande assim, o profissional deve saber identificar perfis e qual a melhor forma de lidar com cada um deles.

Visando sempre te ajudar, o Homer preparou este E-book que compreende os tipos mais comuns de cliente e suas necessidades específicas, te ajudando na hora de achar o imóvel ideal para cada um. Saber identificar o tipo do seu cliente logo no início da venda agiliza o processo, tornando-o melhor a todos envolvidos.



Investidor

O cliente investidor é aquele que busca um imóvel não para morar, mas para usá-lo como fonte de renda extra. Ele então procura por um imóvel que lhe garanta rendimento, que seja uma boa oportunidade de investimento. Por isso, o ideal comum para esse tipo de cliente costuma a ser um imóvel bem localizado e com um bom potencial de valorização; por exemplo: um bairro promissor, onde novidades irão chegar.

Por isso, lidando com esse cliente, é muito importante ter total conhecimento sobre o imóvel a ser negociado, assim como a área onde ele se localiza, pontuando suas vantagens e valores.

Entretanto, nem todo cliente investidor procura um mesmo ideal. Há alguns subtipos de investidores:

INVESTIDOR PROFISSIONAL

É aquele que já tem o costume, ou pelo menos o intuito, de realizar a compra de diversos imóveis, obtendo boa parte de sua renda através desse investimento. Esse cliente não está sujeito a aos aspectos emocionais no ato da compra do imóvel (que é comum a outros clientes). Ao invés disso, ele faz análises muito mais logísticas, pensando no desenvolvimento do local e seu futuro.



Atendendo esse cliente o corretor deve ter conhecimento sobre os possíveis polos imobiliários crescentes, assim como os decadentes, para melhor auxiliar o investidor. Saber dados e projetos do bairro são essenciais para convencê-lo a realizar a compra.

INVESTIDOR DIVERSIFICADOR

É parecido com o profissional, no sentido de que ele também procura um imóvel como fonte de renda, estritamente. A diferença é que ele não investe somente em imóveis, mas em diversos outros negócios, expandindo suas formas de obtenção de lucro.



Esse cliente é provavelmente atento ao mercado financeiro e deve entender muito da economia atual. O ideal para atendê-lo é estar num mesmo nível que ele de estudos econômicos, mas mais importante ainda: estar a frente dele no estudo do mercado imobiliário. Saiba mais que ele sobre investimentos imobiliários para conquistar sua confiança e melhor atendê-lo, mostrando-lhe onde aplicar seu dinheiro.

INVESTIDOR FIEL

É o que não é profissional, não vive desse investimento e nem de outros, mas decide recorrer à prática visando uma forma de ter uma aposentadoria mais tranquila e segura. É comum que esse tipo de cliente esteja entre a classe média e alta, então seus investimentos podem não ser tão extremos ou aventureiros quanto o dos perfis anteriores, sendo esse um fator a se considerar.

INVESTIDOR EVENTUAL

É aquele que não costuma investir em imóveis ou sequer investir- calhou de obter ou acumular uma boa poupança e quer aplicar esse dinheiro em imóveis, entendendo que esse é um mercado seguro para tal.



O corretor deve atender esse cliente com cuidado, procurando o melhor local para depositar esse dinheiro tão precioso. É importante também informá-lo das considerações necessárias, para que ele tome a melhor decisão no final, mas tomando cuidado para não sobrecarregá-lo de informação.

Outras características sobre investidores:

Independente da motivação de cada um deles, é comum que eles nem mesmo queiram visitar o imóvel, valorizando o seu tempo (o profissional, principalmente). Eles se atentam muito mais a documentação que outros clientes e procuram ter algum lucro já em torno dos próximos cinco anos (pensam em médio prazo). Muitos já chegam sabendo o que querem, como a localização, a metragem, o valor e cabe ao corretor encontrar o que procuram. Além disso, muitos pensam em lucrar direto na compra, então é comum que apareçam em tempos de mercado retraído, visando adquirir o imóvel por um valor baixo e vendê-lo num momento melhor.





Família com filhos

Esse tipo de cliente é o mais clássico e entendido pela maioria dos corretores. São os clientes que buscam um lar maior para sua família, priorizando valores como segurança e bem estar. Isso implica numa boa localização, que deve apresentar escolas, hospitais, supermercados, áreas de lazer, entre outros.

Além disso, é fundamental que o corretor de imóveis entenda que o seu cliente é toda a família, devendo envolver ao máximo todos os integrantes para que na hora de apresentar o melhor imóvel o mesmo atenda as necessidades de cada pessoa que residirá nele.

Esse tipo de cliente também apresenta diversificações, variando de acordo com a quantidade e idade dos filhos, além da classe social. A família que tem filhos pequenos

não procura a mesma coisa que uma família classe média com filhos jovens que estão entrando na faculdade- essa última pode estar procurando uma segunda ou terceira vaga na garagem, por exemplo.

É essencial entender essas diferenças pois é importante compreender que a família toda é o cliente. Justamente por lidar com diferentes interesses num só cliente que é um negócio complexo. Cada membro procura algo e, mesmo que o provedor da casa seja um só, é dever do corretor ouvir as necessidades de cada um para tentar achar o melhor para o todo. As exigências de cada um afetam, ainda que mais ou menos, no processo de compra.





Solteiro ou divorciado

É o cliente mais independente de todos, o que implica na necessidade de praticidade e comodidade no seu dia-a-dia. Por isso é comum apartamentos compactos atraírem esses clientes, principalmente quando em uma boa localização.

Mas não subestime a vontade da própria casa de cada um: a independência implica também em ter carinho pelo imóvel que é só seu.

O mais importante talvez seja a boa localização: é interessante um lugar com diversos serviços oferecidos pelo bairro.

Esse cliente também pode apresentar variações, como no caso de solteiros com filhos, que compreende algumas das necessidades da família. Mas no geral, a importância maior é a da praticidade: ter por perto serviços que compreendam suas necessidades básicas. Serviços de condomínio podem funcionar bem para esse perfil.

Outra variação é a da idade. O comprador sendo jovem irá valorizar aspectos diferentes, associando qualidade de vida a lugares descolados, proximidade do trabalho, etc. Entretenimento é um fator determinante.

A capacidade de investimento do solteiro varia, mas tende a não haver muita disposição para investir. É um perfil que costuma estar mais propenso a viajar e se aventurar, o que não envolve todos os casos.





Casal Jovem

Esse tipo de cliente tem desejos específicos como os outros: eles podem estar procurando um primeiro imóvel ou não, mas definitivamente estão pensando no futuro próximo- e esse futuro pode envolver filhos. É importante se preocupar com todas as possibilidades que um futuro de jovens pode trazer a tona, mas são as escolhas deles, então o mais importante é ouvi-los e respeitá-los.

O desejo mais comum desse perfil é um imóvel de dois dormitórios, com preço acessível e que compreenda o estilo de vida do casal. Esse último fator é determinante na localização, que deve ser considerada pelo corretor, para que apresente as vantagens certas.

É importante reparar que há desejos em comum com a família com filhos: ambos buscam entretenimento e praticidade. Porém nada é tão fixo ou estável como o grupo da família, tudo deve ser utilizado e adaptado, como um escritório que possa virar quarto para um filho no futuro.

A capacidade de investimento costuma ser limitada. O casal jovem tende a estar preocupado, inclusive, com o valor do condomínio.





Cliente na terceira idade

O cliente na terceira idade é um cliente já mais específico, comumente apresentando uma característica: buscam um imóvel menor. E, em muitos casos, próximo a familiares ou a localizações conhecidas e tranquilas.

Esse cliente apresenta exigências como a da acessibilidade do imóvel. É preciso ser praticável: pense na topografia do bairro, procurando a mais plana. A infraestrutura deve compreender as limitações da terceira idade, que, por mais ativo que o indivíduo possa ser, deve oferecer facilidade e tranquilidade ao morador, pois a idade traz limitações e envelhecer faz com que algumas coisas deixem de ser opções e se tornem necessidades.

Tranquilidade é um dos fatores que esse perfil busca, assim como conforto e segurança. O ideal é que o imóvel

não exija muita manutenção ou deslocamento e que, principalmente, esse cliente seja ouvido de forma a se sentir cuidado e garantido (sem tom condescendente).

É importante atentar ao fato de que os filhos podem ter poder na decisão da compra, pois o idoso pode já não estar em condições. É importante considerá-los, mas ainda assim considerando que o cliente principal tem necessidades e vontades únicas.

A capacidade de investimento costuma variar, mas a disposição de comprar algo muito luxuoso ou grande é rara. Não costumam se importar com isso.





Outros tipos de clientes

Mais específicos e relativamente menos comuns.

CLIENTE DE NEGÓCIOS

É quem busca um imóvel para montar um negócio. Nesse caso, toda a preocupação não é mais de residência e lazer: estará mais voltada para a viabilidade do empreendimento. Entretanto, fatores relacionados a residência, como a proximidade dela ou ainda proximidade a coisas que faltam nela são fatores que podem exercer influência na decisão.

UNIVERSITÁRIOS

Pode variar o número de participantes, mas é comum a divisão de um imóvel entre estudantes jovens. Esses têm necessidades semelhantes a do cliente solteiro, mas por viverem em conjunto e levarem uma vida de estudos (e trabalhos), valorizam muito mais o ambiente exterior. Localização é fundamental para esse tipo de cliente, que exige muita praticidade em sua vida.

COMPRADOR DO SEGUNDO IMÓVEL

(Casa de praia, por exemplo) Necessidades diferentes do comprador que quer residir por tempo ilimitado num local. As características procuradas normalmente envolvem o tema refúgio, mas o importante aqui é atentar-se a cumprir as necessidades (e, principalmente, as vontades) que o indivíduo já tem no seu primeiro imóvel, no dia a dia.



Obrigado por
baixar nosso
e-book!



Temos certeza que seu talento somado ao que você aprendeu até aqui, vão ajudar a impulsionar sua carreira. Esperamos ter ajudado e se tiver com alguma dúvida entre em contato através dos nossos canais:



[/usehomer](#)



[@homerparcerias](#)



bit.ly/linkedinhomer



homer.com.br

homer
PARCERIAS IMOBILIÁRIAS