

Relatório Estratégico de Análise Imobiliária

Data: 01/04/2025

Este relatório apresenta uma análise estratégica dos dados imobiliários, incluindo tendências de vendas, desempenho de corretores, conversão de leads e oportunidades de mercado. As recomendações são baseadas em análises estatísticas e visam auxiliar na tomada de decisões para maximizar os resultados da empresa.

1. Resumo Executivo

Produção: Total de 196 vendas realizadas, com VGV total de R\$ 107,013,233.29 e valor médio de R\$ 545,985.88 por transação.

Ganhos: Total de R\$ 4,395,422.76 em comissões, com média de R\$ 21,977.11 por transação.

Leads: Total de 500 leads captados, com 129 conversões (25.80% de taxa de conversão).

Principais Insights:

Tendência de crescimento tanto em valor quanto em quantidade de vendas nos últimos 30 dias.

Identificadas 1 origens de leads com taxa de conversão significativamente acima da média.

Tendência de aumento na taxa de conversão de leads ao longo dos últimos meses.

Principais Recomendações:

Aumentar investimento nas origens de leads com maior taxa de conversão para maximizar o retorno.

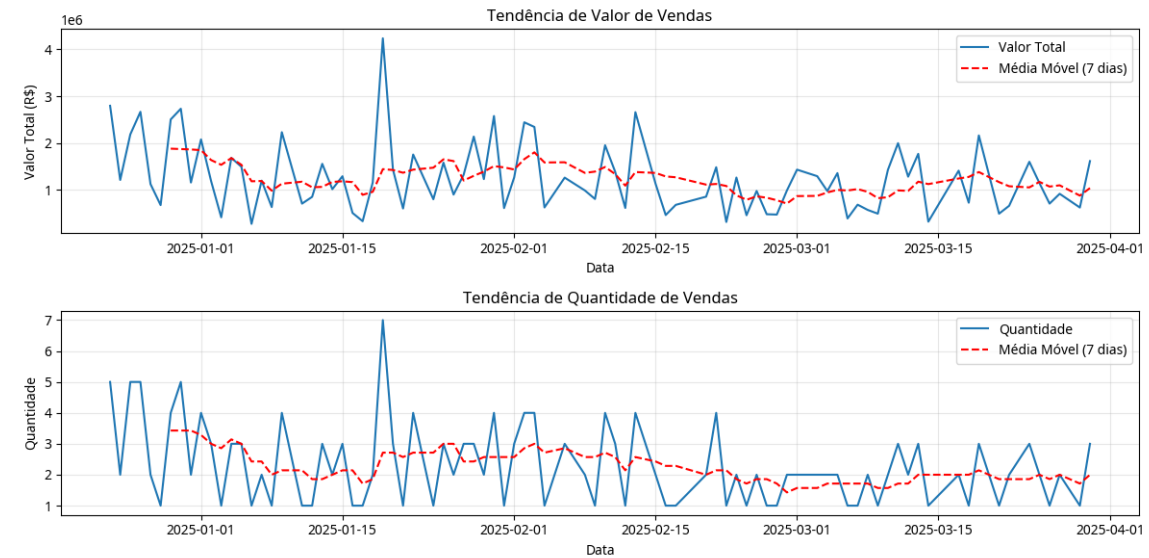
Focar esforços de vendas nos tipos de imóveis mais rentáveis: Comercial, Casa, Rural.

Explorar mais ativamente os segmentos de mercado com alto potencial inexplorado para aumentar o volume de vendas em categorias rentáveis.

2. Análise de Produção

Esta seção apresenta a análise das vendas realizadas, incluindo tendências temporais, desempenho por tipo de imóvel e análise dos corretores mais produtivos.

2.1. Tendências de Vendas

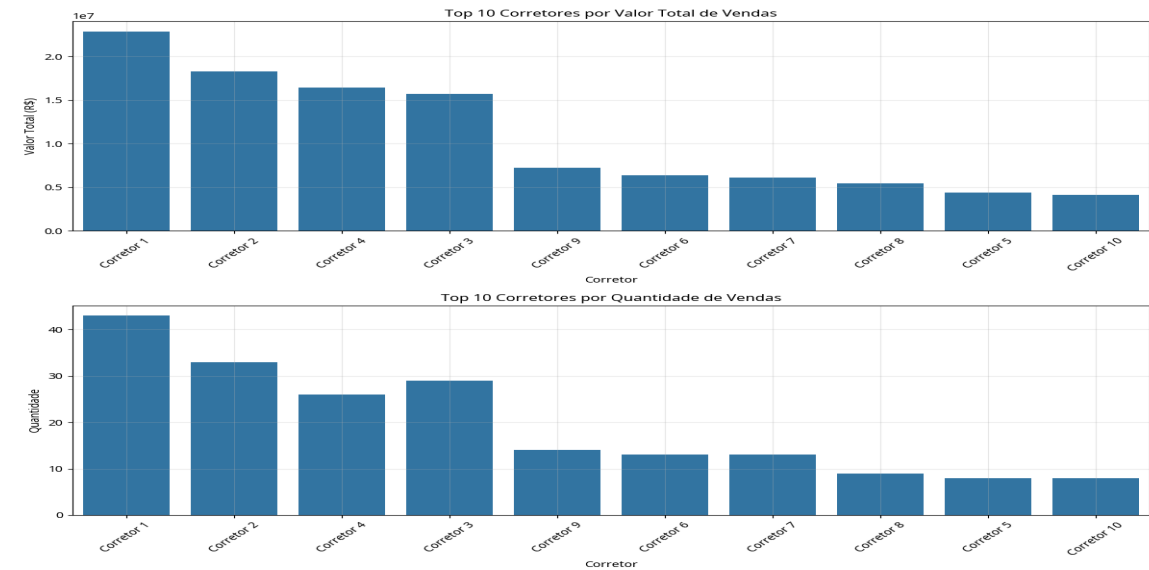


Análise de tendências de valor e quantidade de vendas ao longo do tempo

A análise de tendências mostra que o valor total de vendas está em direção **crescente**, enquanto a quantidade de vendas está em direção **crescente**.

Tendência de crescimento tanto em valor quanto em quantidade de vendas nos últimos 30 dias.

2.2. Desempenho de Corretores



Análise dos corretores com melhor desempenho em valor e quantidade de vendas

Corretor	Valor Total (R\$)	Valor Médio (R\$)	Quantidade
Corretor 1	22,875,132.16	531,979.82	43
Corretor 2	18,310,324.81	554,858.33	33
Corretor 4	16,417,244.35	631,432.47	26
Corretor 3	15,712,633.28	541,814.94	29
Corretor 9	7,245,912.67	517,565.19	14

3. Análise de Ganhos

Esta seção apresenta a análise das comissões e ganhos obtidos, incluindo distribuição por corretor e tipo de imóvel.

Métrica	Valor
Total de Comissões	R\$ 4,395,422.76
Comissão Média	R\$ 21,977.11
Comissões do Mês Atual	R\$ 522,979.36

3.1. Top Corretores por Comissão

Corretor	Comissão Total (R\$)
Corretor 1	R\$ 911,770.20
Corretor 2	R\$ 754,435.72
Corretor 4	R\$ 700,723.87
Corretor 3	R\$ 676,620.32
Corretor 9	R\$ 298,677.40

3.2. Rentabilidade por Tipo de Imóvel

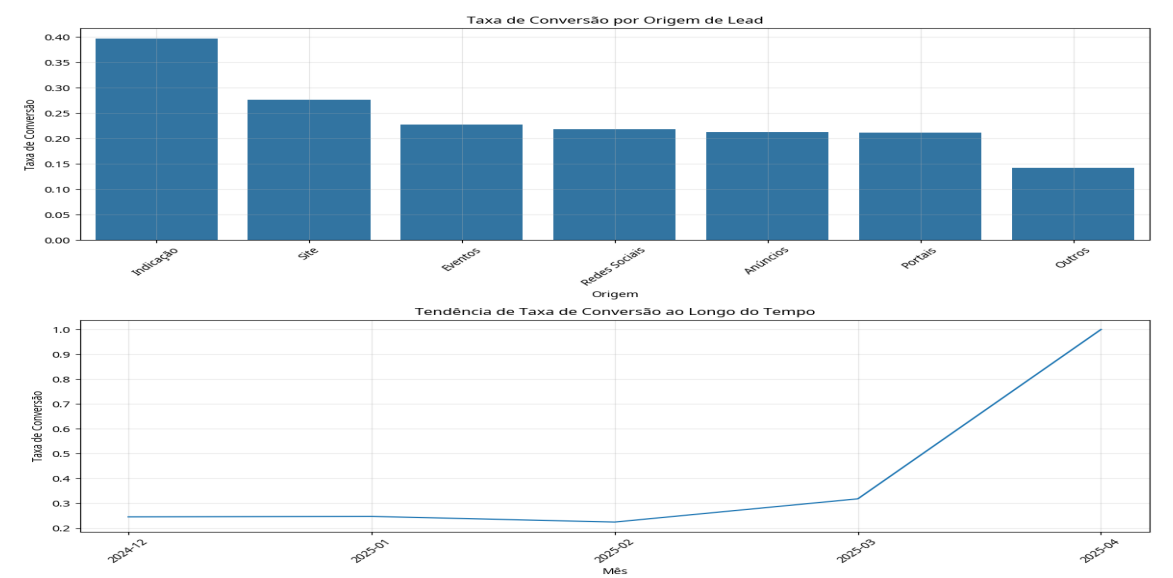
Tipo de Imóvel	Valor Médio (R\$)	Quantidade	Valor Total (R\$)
Comercial	R\$ 809,647.34	21	R\$ 17,002,594.06
Casa	R\$ 686,301.44	50	R\$ 34,315,071.75
Rural	R\$ 560,009.57	8	R\$ 4,480,076.60
Apartamento	R\$ 473,850.78	89	R\$ 42,172,719.53
Terreno	R\$ 322,956.12	28	R\$ 9,042,771.35

Os tipos de imóveis com maior rentabilidade são: Comercial, Casa, Rural.

Identificados 1 tipos de imóveis com alto potencial inexplorado (alta rentabilidade, baixo volume de vendas).

4. Análise de Leads

Esta seção apresenta a análise dos leads captados, incluindo taxas de conversão por origem e tendências temporais.



Análise da taxa de conversão de leads por origem e ao longo do tempo

Métrica	Valor
Total de Leads	500
Leads Convertidos	129
Taxa de Conversão	25.80%

4.1. Conversão por Origem

Origem	Taxa de Conversão	Quantidade
Indicação	39.73%	73
Site	27.70%	148
Eventos	22.73%	22
Redes Sociais	21.92%	73
Anúncios	21.28%	47
Portais	21.14%	123
Outros	14.29%	14

Identificadas 1 origens de leads com taxa de conversão significativamente acima da média.

Tendência de aumento na taxa de conversão de leads ao longo dos últimos meses.

5. Recomendações Estratégicas

Esta seção apresenta recomendações estratégicas baseadas nas análises realizadas, visando maximizar os resultados da empresa.

5.3. Otimização de Leads

[Prioridade Alta] Aumentar investimento nas origens de leads com maior taxa de conversão para maximizar o retorno.

5.4. Oportunidades de Mercado

[Prioridade Alta] Focar esforços de vendas nos tipos de imóveis mais rentáveis: Comercial, Casa, Rural.

[Prioridade Alta] Explorar mais ativamente os segmentos de mercado com alto potencial inexplorado para aumentar o volume de vendas em categorias rentáveis.

5.6. Recomendações Gerais

[Prioridade Média] Implementar um sistema de acompanhamento diário de métricas-chave para monitorar o desempenho em tempo real.

6. Conclusão

Este relatório apresentou uma análise estratégica dos dados imobiliários, incluindo tendências de vendas, desempenho de corretores, conversão de leads e oportunidades de mercado. As recomendações fornecidas visam auxiliar na tomada de decisões para maximizar os resultados da empresa.

6.1. Próximos Passos

Recomenda-se a implementação das estratégias sugeridas neste relatório, priorizando as recomendações de alta prioridade. É importante monitorar continuamente os indicadores-chave de desempenho para avaliar o impacto das ações implementadas e realizar ajustes quando necessário.

6.2. Contato

Para mais informações ou esclarecimentos sobre este relatório, entre em contato com a equipe de análise de dados.