

# 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.

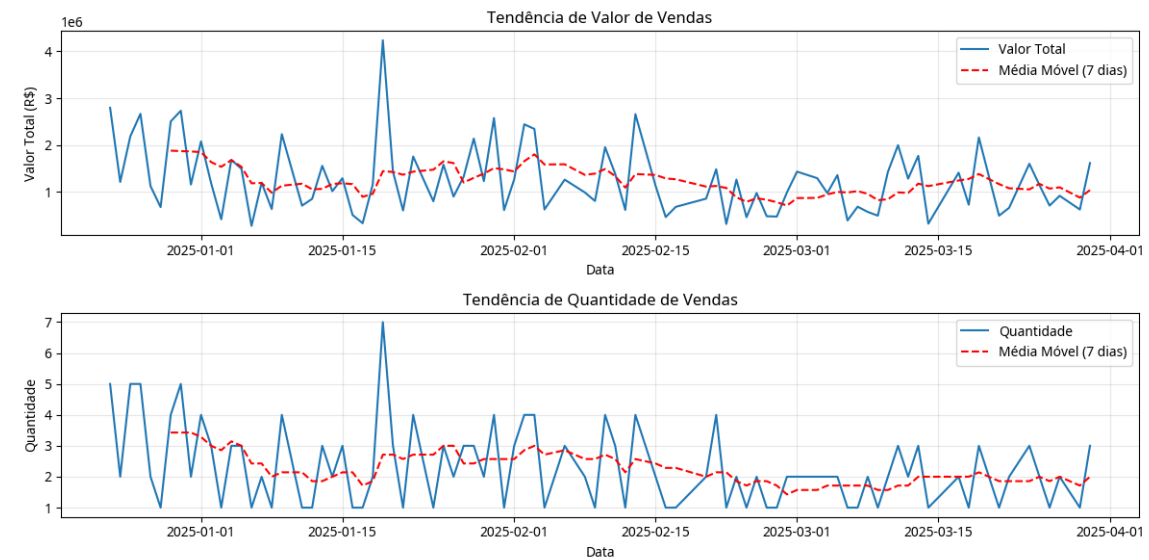
Focar esforços de vendas nos tipos de imóveis mais rentáveis: Comercial, Casa, Rural.

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

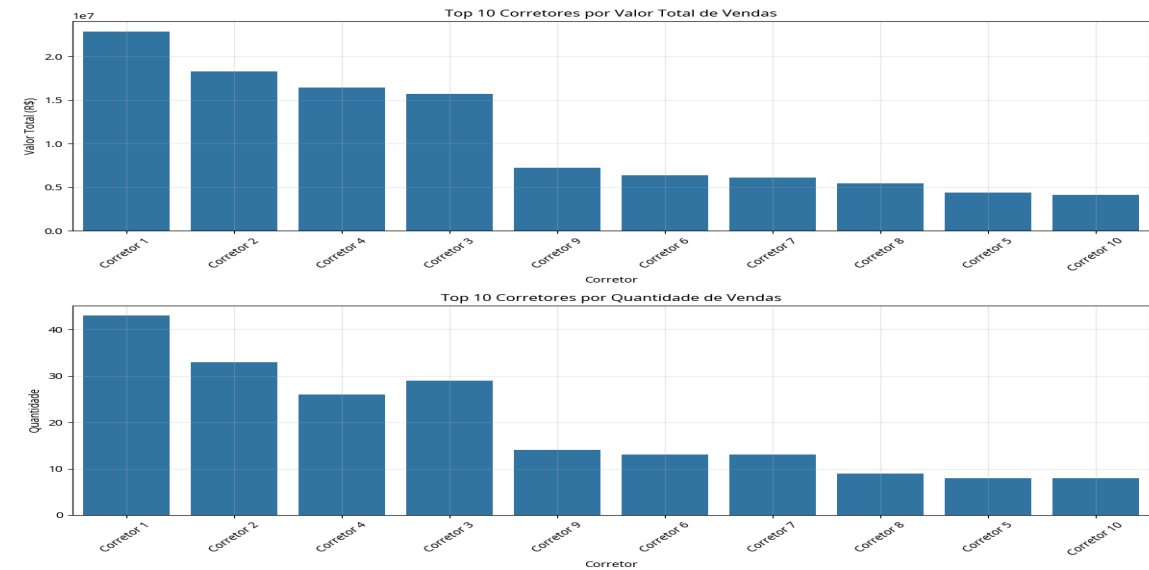


Análise de tendências de valor e quantidade de vendas ao longo do tempo

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

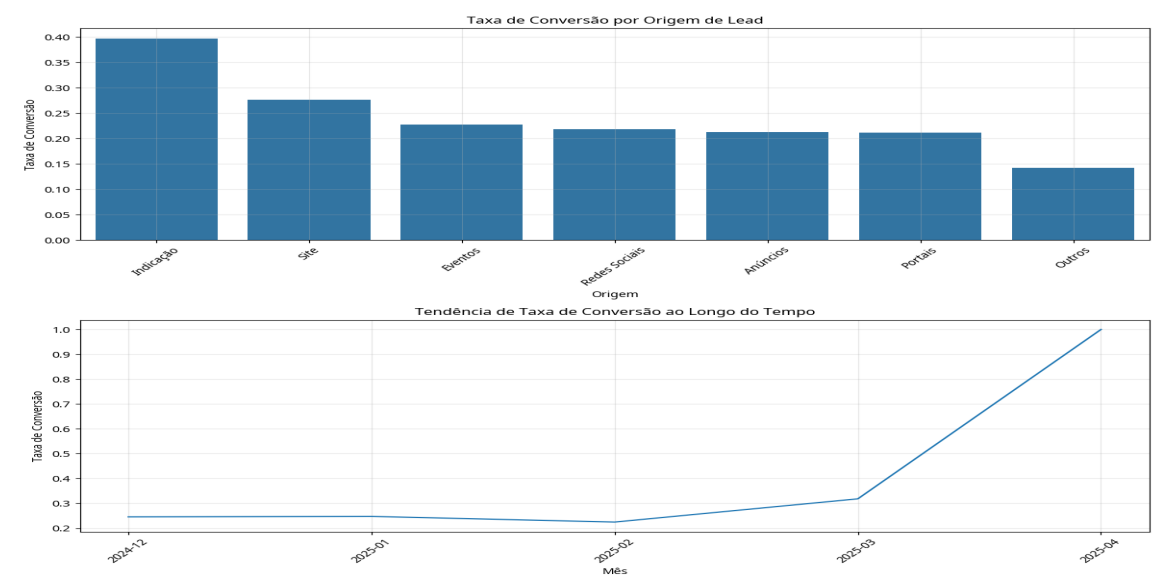
Tipo de Imóvel	Valor Médio (R\$)	Quantidade	Valor Total (R\$)
Comercial	R\$ 809,647.34	21	R\$ 17,002,594.06
Casa	R\$ 686,301.44	50	R\$ 34,315,071.75
Rural	R\$ 560,009.57	8	R\$ 4,480,076.60
Apartamento	R\$ 473,850.78	89	R\$ 42,172,719.53
Terreno	R\$ 322,956.12	28	R\$ 9,042,771.35

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.