

Manual Completo do Sistema Imobiliário

Índice

1. [Introdução](#)
 2. [Gestão de Leads](#)
 3. [Gestão de Imóveis](#)
 4. [Gestão de Proprietários](#)
 5. [Gestão de Consultas](#)
 6. [Análise de Mercado](#)
 7. [Sistema de Relatórios](#)
 8. [Auditoria e Segurança](#)
 9. [Gestão de Usuários](#)
-

Introdução

Este sistema foi desenvolvido para otimizar a gestão completa de uma imobiliária, integrando desde a captação de leads até o fechamento de negócios, análise de mercado e geração de relatórios estratégicos. A aplicação oferece rastreabilidade completa de todas as operações através de um sistema de auditoria robusto.

Gestão de Leads

O que é um Lead?

Um lead representa um potencial cliente que demonstrou interesse nos serviços da imobiliária. Esta é a porta de entrada do funil de vendas e o primeiro ponto de contato com possíveis compradores ou locatários.

Funcionalidades Principais

1. Cadastro e Controle de Duplicatas

O que faz: Registra informações de contato garantindo unicidade através do email.

Por que existe: Centralizar todos os potenciais clientes evitando cadastros duplicados que causariam confusão no atendimento e perda de histórico.

Campos principais:

- **Nome, Email (único), Telefone:** Dados de contato
- **Origem:** Canal de captação (site, indicação, redes sociais)
- **Status:** Temperatura do lead (frio, morno, quente)
- **Data de Captação:** Registro automático de entrada

Vantagens:

- Email único impede duplicação e conflitos
- Rastreamento de origem para análise de ROI de marketing
- Sistema de temperatura para priorização de esforços

2. Histórico de Interações

O que faz: Mantém registro completo de todas as consultas (visitas, propostas) vinculadas ao lead.

Por que existe: Oferece visão 360° do relacionamento, permitindo atendimento personalizado e continuidade mesmo com troca de corretores.

Vantagens:

- Contexto completo em cada contato
 - Base para follow-up estratégico
 - Análise de comportamento e preferências
-

Gestão de Imóveis

O que é o módulo de Imóveis?

Este módulo gerencia todo o portfólio de propriedades disponíveis, seja para venda ou locação, mantendo informações atualizadas e organizadas.

Funcionalidades Principais

1. Cadastro e Organização do Portfólio

O que faz: Registra características completas de cada propriedade com sistema de busca otimizado.

Por que existe: Criar um banco de dados rico que permite matching eficiente entre leads e imóveis adequados através de múltiplos filtros.

Campos principais:

- **Tipo, Endereço, Cidade, Estado:** Classificação e localização
- **Preço e Metragem:** Valores fundamentais
- **Descrição e Imagens:** Apresentação visual e textual

- **Disponibilidade e Status:** Controle de ciclo de vida (ATIVO, VENDIDO, ALUGADO, INDISPONÍVEL)

Vantagens:

- Busca instantânea por múltiplos critérios (indexação em cidade, tipo, status, disponibilidade)
- Galeria de imagens enriquece apresentação
- Status evita oferecer imóveis já negociados

2. Gestão de Relacionamento

O que faz: Vincula cada imóvel ao seu proprietário e mantém histórico de consultas.

Por que existe: Facilitar comunicação com donos e rastrear todo interesse demonstrado em cada propriedade.

Vantagens:

- Acesso rápido aos dados do proprietário
 - Histórico de visitas e propostas por imóvel
 - Gestão consolidada de múltiplas propriedades de um mesmo dono
-

Gestão de Proprietários

O que é o módulo de Proprietários?

Gerencia o cadastro e relacionamento com os donos dos imóveis, centralizando informações de contato e documentação.

Funcionalidades Principais

1. Cadastro e Controle de Duplicatas

O que faz: Registra dados de contato garantindo unicidade através de email e CPF.

Por que existe: Evitar cadastros duplicados que causariam confusão na gestão de múltiplos imóveis de um mesmo proprietário.

Campos principais:

- **Nome, Telefone:** Identificação e contato
- **Email (único):** Canal principal de comunicação
- **CPF (único e opcional):** Documento de identificação

Vantagens:

- Email e CPF únicos impedem duplicação
 - Visão consolidada de todos os imóveis por proprietário
 - Facilita comunicação em massa (relatórios, atualizações)
-

Gestão de Consultas

O que é o módulo de Consultas?

Este é o coração do sistema de vendas, onde leads e imóveis se encontram. Gerencia visitas, propostas, negociações e o fechamento de negócios.

Funcionalidades Principais

1. Funil de Vendas Completo

O que faz: Registra e rastreia toda a jornada desde primeira visita até fechamento ou cancelamento.

Por que existe: Organizar o pipeline de vendas e garantir que nenhuma oportunidade seja perdida por falta de acompanhamento.

Campos principais:

- **Lead e Imóvel:** Conexão entre cliente e propriedade
- **Data e Tipo:** Quando e qual interação (visita, ligação, proposta)
- **Status:** Progresso (agendada → realizada → fechada/cancelada)
- **Observações:** Contexto e detalhes da interação

Vantagens:

- Visibilidade completa do pipeline
- Agenda organizada de compromissos
- Histórico detalhado por lead e por imóvel
- Follow-up estruturado

2. Gestão Financeira de Negociações

O que faz: Controla propostas, valores negociados e comissões.

Por que existe: Transparência financeira e base para cálculo de pagamentos e relatórios gerenciais.

Campos principais:

- **Valor da Proposta:** Oferta do cliente
- **Resultado:** Aceita, rejeitada, em negociação
- **Comissão:** Valor devido ao corretor

- **Data de Fechamento:** Quando concretizou

Vantagens:

- Histórico de negociações para análise de precificação
- Controle de comissões a pagar
- Base para relatórios financeiros

3. Análise de Perdas

O que faz: Registra motivo de consultas canceladas para identificar padrões.

Por que existe: Transformar perdas em aprendizado, identificando objeções recorrentes para melhorar processos.

Vantagens:

- Insights sobre pontos de atrito no processo
- Base para treinamento de equipe
- Redução de cancelamentos futuros

4. Integridade de Dados

O que faz: Remove automaticamente consultas ao excluir lead ou imóvel relacionado (cascata).

Por que existe: Manter banco de dados consistente sem registros órfãos que causariam erros.

Vantagens:

- Dados sempre consistentes
- Sem erros de referências quebradas
- Manutenção simplificada

Análise de Mercado

O que é o módulo de Análise de Mercado?

Ferramenta estratégica que mantém dados atualizados sobre valores de mercado por região, auxiliando na precificação correta de imóveis e identificação de oportunidades.

Funcionalidades Principais

1. Inteligência de Precificação

O que faz: Armazena e rastreia valores do metro quadrado por localização ao longo do tempo.

Por que existe: Fornecer base técnica para precificação competitiva, avaliação de imóveis e identificação de oportunidades de investimento.

Campos principais:

- **Cidade e Estado:** Localização da análise
- **Valor/m², Mínimo e Máximo:** Faixa de preços
- **Data, Fonte, Tendência:** Contexto temporal e origem dos dados
- **Observações:** Particularidades do mercado local

Vantagens:

- Precificação baseada em dados reais do mercado
 - Identificação de imóveis super/subvalorizados
 - Argumentação técnica em negociações
 - Histórico para análise de tendências e sazonalidade
 - Previsão de valorização/desvalorização
 - Timing estratégico para compra/venda
-

Sistema de Relatórios

O que é o módulo de Relatórios?

Transforma dados em informações estratégicas através de relatórios personalizados, contextualizados com análises de mercado quando relevante.

Funcionalidades Principais

1. Inteligência de Negócio

O que faz: Cria documentos consolidando dados de vendas, marketing, finanças e mercado para tomada de decisão.

Por que existe: Transformar dados brutos em insights acionáveis, comparando performance da empresa com cenário de mercado.

Campos principais:

- **Título e Tipo:** Identificação e categoria (vendas, marketing, financeiro, mercado)
- **Conteúdo e Período:** Análises e intervalo temporal
- **Gerado Por:** Responsável pelo relatório
- **Análise de Mercado (opcional):** Vínculo com dados de mercado para contextualização

Tipos de relatórios:

- Performance de vendas e conversão
- ROI de canais de marketing
- Análise de portfólio e precificação
- Comissões e resultados financeiros
- Comportamento de leads
- Tempo médio de fechamento
- Comparativo com mercado regional

Vantagens:

- Decisões baseadas em dados consolidados
 - Contextualização com cenário de mercado
 - Identificação de tendências e padrões
 - Prestação de contas para proprietários
 - Otimização contínua de processos
-

Auditoria e Segurança

O que é o módulo de Auditoria?

Sistema de rastreabilidade completo que registra todas as ações importantes, garantindo segurança, conformidade legal e resolução de conflitos.

Funcionalidades Principais

1. Rastreabilidade Total

O que faz: Grava log detalhado de toda operação importante incluindo quem fez, quando, onde e o que mudou.

Por que existe: Garantir transparência operacional, segurança da informação, conformidade com LGPD, e capacidade de recuperação de dados.

Campos principais:

- **Ação, Tabela, Registro ID:** O que aconteceu e onde
- **Usuário, IP, User Agent:** Quem fez e de onde
- **Dados (JSON):** Estado anterior e posterior
- **Data/Hora:** Timestamp preciso

Vantagens:

- Rastreamento completo de todas as alterações
- Identificação de erros e responsabilidades
- Detecção de acessos suspeitos e fraudes

- Conformidade legal (LGPD, auditorias)
 - Recuperação de dados excluídos acidentalmente
 - Análise de padrões de uso
 - Base para otimização de processos
 - Resolução de disputas com dados concretos
-

Gestão de Usuários

O que é o módulo de Usuários?

Controla acesso ao sistema através de autenticação segura e define permissões personalizadas por perfil profissional.

Funcionalidades Principais

1. Controle de Acesso Seguro

O que faz: Gerencia quem pode acessar o sistema e o que cada pessoa pode fazer, com senhas criptografadas e emails únicos.

Por que existe: Segurança da informação, rastreabilidade de ações e organização de responsabilidades por perfil profissional.

Campos principais:

- **Nome e Email (único):** Identificação e login
- **Senha (criptografada):** Autenticação segura
- **Role:** Perfil de permissões (admin, gestor, corretor, usuário)
- **Ativo:** Controle de acesso sem perder histórico

Perfis de permissão:

- **Admin:** Acesso total incluindo configurações e gestão de usuários
- **Gestor:** Relatórios, gestão de equipe, sem acesso a configurações críticas
- **Corretor:** Gerencia seus próprios leads e consultas
- **Usuário:** Apenas visualização de dados permitidos

Vantagens:

- Login único por email garante rastreabilidade
 - Senhas criptografadas protegem contra vazamentos
 - Permissões por perfil evitam erros e protegem dados sensíveis
 - Desativação mantém histórico de ações do usuário
 - Compliance com boas práticas de segurança
 - Facilita onboarding e offboarding de equipe
-

Fluxo de Trabalho Ideal

1. Captação de Lead

Um interessado preenche formulário no site → Sistema cria Lead automaticamente com origem "Site" e status "frio"

2. Qualificação

Corretor entra em contato → Atualiza status para "morno" ou "quente" conforme interesse demonstrado

3. Apresentação de Imóveis

Corretor busca imóveis adequados no portfólio → Filtra por cidade, tipo, faixa de preço

4. Agendamento de Visita

Cria Consulta tipo "visita" → Status "agendada" → Sistema registra data e hora

5. Realização da Visita

Após visita, atualiza Consulta para "realizada" → Adiciona observações sobre feedback do cliente

6. Proposta

Cliente interessado → Registra valor da proposta na Consulta → Negocia com proprietário

7. Fechamento

Negócio fechado → Atualiza Consulta para status "fechada" → Registra comissão → Atualiza imóvel para "VENDIDO" ou "ALUGADO"

8. Análise

Gera relatórios para avaliar performance → Analisa origem dos leads mais conversores → Ajusta estratégia de marketing

Benefícios Gerais do Sistema

1. Organização Total

Todas as informações centralizadas e estruturadas, eliminando planilhas dispersas e post-its perdidos.

2. Rastreabilidade

Histórico completo de cada lead, imóvel e negociação, garantindo continuidade mesmo com mudança de equipe.

3. Decisões Baseadas em Dados

Relatórios e análises fornecem base sólida para estratégias de marketing, precificação e gestão.

4. Eficiência Operacional

Automações e indexações tornam processos mais rápidos, permitindo que a equipe foque em vendas.

5. Escalabilidade

Sistema preparado para crescer, mantendo performance mesmo com milhares de registros.

6. Segurança e Compliance

Auditória completa e controle de acesso garantem proteção de dados e conformidade legal.

7. Profissionalismo

Apresentação organizada de portfólio e acompanhamento estruturado transmitem credibilidade a clientes e proprietários.

Dicas para Novos Usuários

1. **Mantenha os dados atualizados:** Status de leads e imóveis devem refletir a realidade atual
 2. **Use as observações:** Campos de texto livre são valiosos para contexto e continuidade
 3. **Aproveite os filtros:** Índices foram criados para buscas rápidas - use e abuse deles
 4. **Registre tudo:** Uma consulta não registrada é uma oportunidade perdida no histórico
 5. **Analise os relatórios:** Dados só geram valor quando analisados e transformados em ação
 6. **Respeite as permissões:** Cada perfil foi desenhado com propósito - não compartilhe acessos
 7. **Confie na auditoria:** Em caso de dúvida sobre quem fez o quê, o log tem todas as respostas
-

Glossário

- **Lead:** Potencial cliente que demonstrou interesse
 - **Pipeline:** Fluxo de vendas desde captação até fechamento
 - **Conversão:** Quando um lead se torna cliente (negócio fechado)
 - **ROI:** Return on Investment (retorno sobre investimento)
 - **Status:** Situação atual de um registro no sistema
 - **Índice:** Estrutura que acelera buscas no banco de dados
 - **Auditoria:** Registro histórico de todas as ações no sistema
 - **Role:** Perfil de permissões de um usuário
 - **Cascata:** Exclusão automática de registros relacionados
-

Versão do Manual: 1.0

Última Atualização: Novembro 2025