

ERIC NETTO E LIDIANE PINHEIRO

COMECE CERTO

O passo a passo para formar uma carteira de venda de imóveis sólida e previsível.

Domine as bases da corretagem moderna: entenda sua região, construa autoridade e monte uma carteira inteligente — feita para girar, crescer e gerar resultados consistentes.

“O contrato de representação é a consequência natural do corretor que transmite confiança, domina seu processo e entrega resultado.

Não é sorte — é estratégia.”

Prefácio

Vender imóveis não é apenas sobre ganhar dinheiro.

É sobre estudar, conectar pessoas, ajudar a realizar sonhos e se inspirar todos os dias com a própria profissão.

Se você está lendo este material, é porque está no caminho certo. Já entendeu que o conhecimento aplicado no dia a dia é o que transforma bons profissionais em profissionais excelentes.

Este e-book incrível não fala apenas sobre ser um corretor com produtos, mas sobre construir uma carteira efetiva, bem planejada e estruturada — a melhor fórmula para o sucesso.

Encontrei nestas páginas conhecimento técnico aliado à autoridade, dedicação, carinho e propósito. Fiquei muito feliz e admirada com o que li.

Espero que você aplique todo o conteúdo e que, além de conquistar ótimos resultados financeiros, sinta orgulho de se tornar um profissional preparado, admirado e pronto para se destacar no mercado.

Agradeço profundamente a dedicação dos autores e desejo que todos coloquem em prática cada ensinamento aqui compartilhado.



Rute Vieira

Broker da The RE/MAX Collection Imobi
Eleita a broker número 01 do mundo em 2025

Índice

1. Rotina Disciplina Previsibilidade	05
2. Carteira: o Coração da Corretagem	06
3. Escolhas que Constroem Autoridade	08
4. Avalie Seus Imóveis Como Um Gestor de Negócios	10
5. Montando a sua primeira Matriz BCG na Prática	13
6. Métricas que Constroem Resultados	16
7. Técnicas Básicas para Conquistar um Contrato de Representatividade	20
8. Missão: Formar Carteira	23
9. Da Rotina à Liberdade	27
10. Agradecimentos	29
11. Bibliografia	30
11. Autores	31

Em cinco anos vivendo a dinâmica do mercado imobiliário, já vi de tudo. É, sem dúvida, um dos mercados mais generosos com quem busca uma virada de carreira — mas também um dos mais exigentes. Convivi com corretores que conquistaram resultados incríveis em pouco tempo e também com profissionais dedicados, que se esforçam dia após dia, mas não conseguem manter uma rotina de resultados consistentes.

E quando falo de resultados, não estou falando de quem “está corretor” — e sim de quem **vive de corretagem**. Aqueles que escolheram essa profissão como um projeto de vida.

Depois de observar tantos perfis, posso afirmar com segurança: o que separa os corretores de alta performance dos que vivem apagando incêndios é **foco**.

Quem tem resultado costuma ter um **objetivo muito claro** (ou uma necessidade real de fazer acontecer) e se dedica a uma **rotina estruturada**. Enquanto isso, quem patina tenta fazer muitas coisas ao mesmo tempo, buscando atalhos, pulando etapas e, no fim, colhendo o que ninguém quer: **muito esforço, alta expectativa e pouco retorno**.

Este e-book nasce justamente para ajudar quem está nesse meio do caminho — pessoas comprometidas, mas que ainda não encontraram sua rota.

Nosso objetivo é trazer **clareza, método e direção**, para que você construa uma carteira sólida, previsível e rentável.

Para essa missão, contei com o apoio da minha grande amiga e parceira de jornada, **Lidiane Pinheiro**.

Ao longo dos últimos dois anos, dedicamos boa parte do nosso tempo a **estudar, testar e refinar estratégias de formação de carteira**, que agora compartilhamos com você.

Vem com a gente!

Carteira não é quantidade, é estratégia.



Uma carteira bem formada é como o motor de um carro: ela precisa estar ajustada, abastecida e revisada com frequência para gerar movimento. Ela é o que garante **previsibilidade de resultados, recorrência de vendas e crescimento sustentável** — mesmo nos meses de baixa.



Definição simples

A carteira é o **conjunto de imóveis e relacionamentos** que você administra de forma estratégica, equilibrando oportunidades de curto, médio e longo prazo.

Os três pilares de uma carteira saudável

Pilar	O que representa	Indicador-chave
Equilíbrio	Quantidade ideal de imóveis sob controle ativo.	% de imóveis com gestão atualizada.
Qualidade	Produtos com documentação, preço e atratividade alinhados ao mercado.	Tempo médio para retorno de visita.
Relacionamento	Conexões com proprietários e leads ativos.	Taxa de recompra/indicação.

O erro mais comum: Confundir carteira com estoque

Ter 100 imóveis no CRM não significa ter uma carteira.
Se desses 100, apenas 10 estão com documentação ok, preço competitivo e boas fotos, sua carteira real é de 10, e não 100.

A carteira é viva — precisa ser alimentada, higienizada e analisada o tempo todo.

Perfil saudável de carteira



70%



imóveis de venda
recorrente, giro rápido.

30%



Imóveis "apostas" exigem
tempo e estratégia de
posicionamento

Essa proporção ajuda o corretor a manter previsibilidade de receita sem abrir mão das oportunidades que fortalecem o posicionamento e a rentabilidade.

"Não é sobre pescar o peixe maior e sim fazer o lago menor"

Aaron Ross

Antes de sair captando imóveis por toda a cidade, é importante entender uma coisa: **ninguém vira referência sendo “meia-boca” em todos os lugares**. O mercado imobiliário é vasto, e tentar abraçar todas as regiões é o caminho mais rápido para se tornar um corretor genérico — aquele que conhece um pouco de tudo, mas **não é lembrado por nada**.

Quando o cliente pensar em comprar ou vender um imóvel naquela área, ele precisa lembrar de você de forma natural — e isso só acontece quando você se torna presente, relevante e constante.

A importância do posicionamento

Pilar	Significado	Exemplo
Localização	Região ou nicho em que você escolheu atuar.	"Especialista no Bairro A."
Linguagem	Como você se comunica com o público.	Clareza, transparência e conhecimento técnico.
Presença	Sua frequência e coerência nas redes e no bairro.	Aparece em anúncios locais, redes sociais, eventos e parcerias.

Autoridade se constrói com o tempo e constância

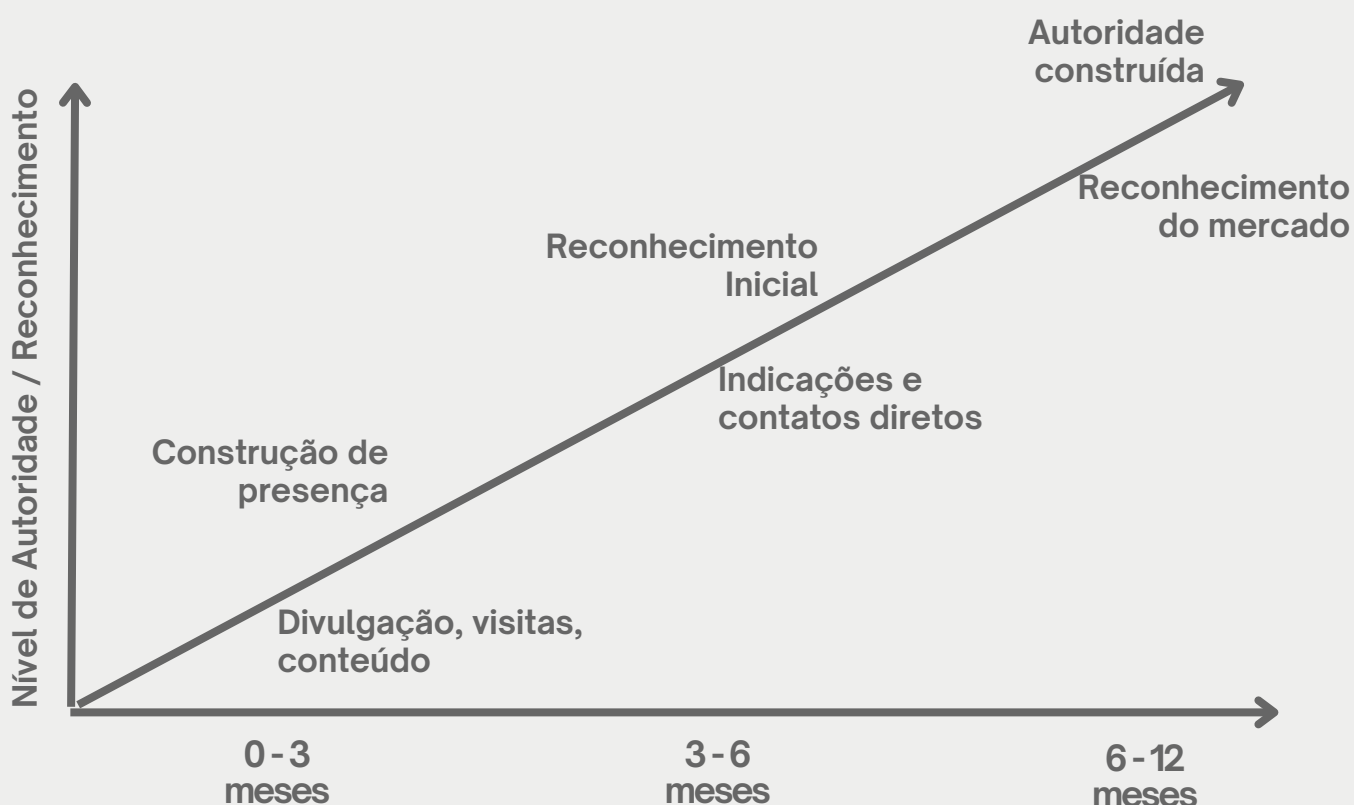
Muitos corretores desanimam porque não veem retorno nos primeiros meses — mas formar autoridade é um processo.

Você precisa estar presente no mesmo lugar **por pelo menos 6 a 12 meses** para começar a colher frutos reais.

Nos primeiros três meses, as pessoas **vão te observar**.

Nos próximos três, **vão começar a lembrar de você**.

Depois de um ano, você se torna referência.





Ser corretor não é apenas vender imóveis.

É gerir um portfólio de produtos — e cada imóvel da sua carteira precisa ser tratado como um investimento, com potencial de retorno e estratégia própria.

Antes de divulgar, anunciar ou levar o cliente para visita, é essencial **avaliar a qualidade, o potencial e o papel que aquele imóvel desempenha dentro da sua carteira.**

Avaliação: o primeiro filtro da produtividade

Muitos corretores perdem tempo e energia divulgando imóveis que não têm liquidez, não estão bem precificados ou não conversam com o público do bairro. Por isso, o primeiro passo é avaliar o imóvel de forma racional, considerando:

Critério	O que observar	Dica prática
Preço	Está dentro do ticket médio da região?	Compare com imóveis similares.
Localização	É uma rua valorizada, silenciosa, próxima de comércios e serviços?	Use o Google Maps e converse com moradores.
Produto	O imóvel tem apelo? Planta, iluminação, acabamento, fachada?	Avalie se o imóvel “vende bem” pelas fotos.
Documentação	Está regularizado e pronto para venda?	Evite investir energia em imóveis travados.
Apresentação	Fotos, vídeos e descrição de qualidade?	Invista em boas imagens: isso muda tudo.

Observação: se o imóvel não estiver pronto para entrar na carteira, coloque-o em observação e volte a ele depois de resolver pendências com o proprietário.

Gestão visual é transformar confusão em clareza.

Entendendo a Matriz BCG Imobiliária

A proposta da Matriz BCG Imobiliária é ajudar você a visualizar sua carteira de forma estratégica, distribuindo os imóveis da sua região num quadrante e, dessa forma, é possível visualizar com mais clareza:

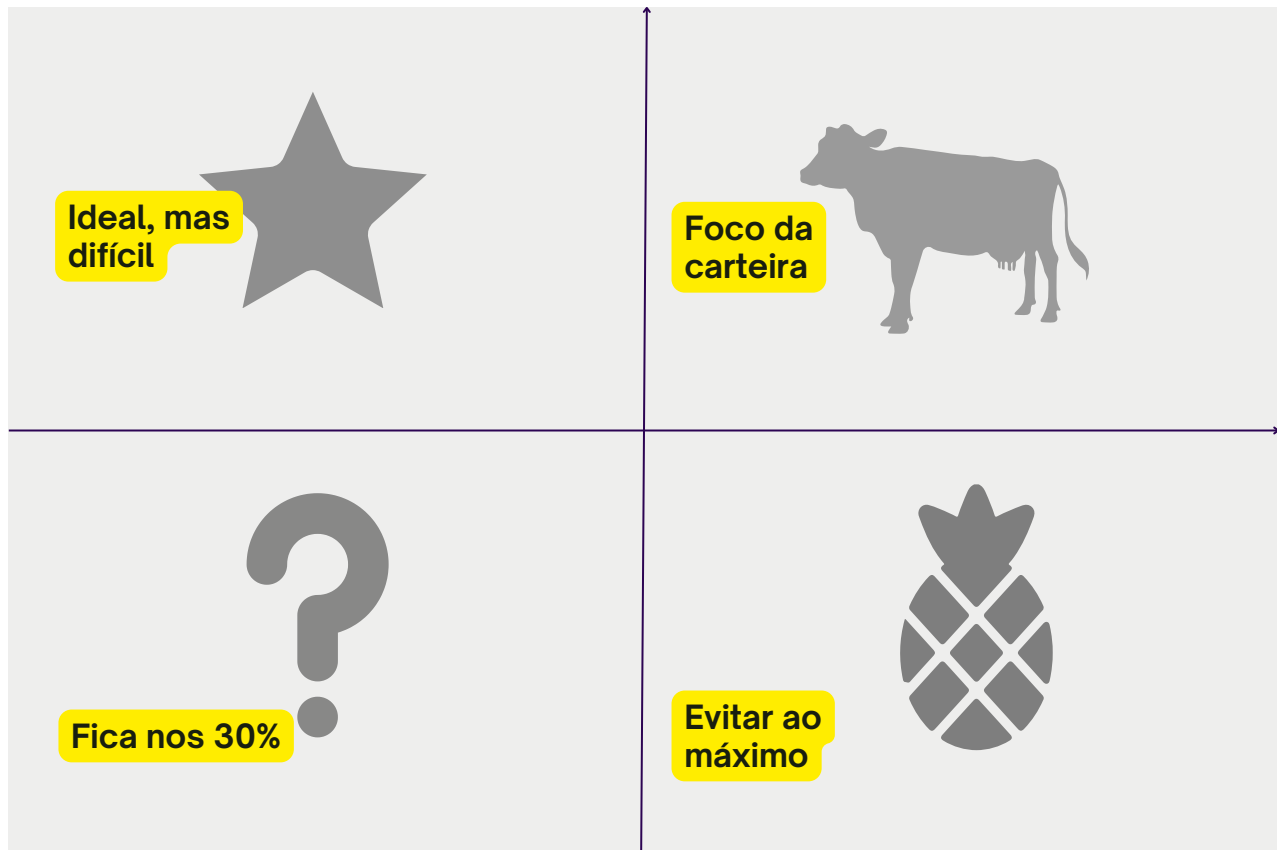
- Quais produtos merecem maior investimento de tempo e energia;
- Quais precisam de ajustes ou reposicionamento;
- E quais não valem mais o seu esforço.

Em outras palavras, a matriz funciona como um mapa de prioridade da sua carteira, mostrando onde concentrar sua atuação e quais oportunidades buscar para manter o equilíbrio entre giro e rentabilidade.

No quadrante, você encontrará quatro frentes principais, cada uma representando um tipo de imóvel dentro da sua carteira:

- **Estrelas:** imóveis raros com alta procura e rentabilidade.
- **Vacas Leiteiras:** imóveis de alta demanda e que garantem fluxo e estabilidade.
- **Interrogações:** imóveis apostas que exigem estratégia e paciência.
- **Abacaxis:** imóveis que consomem tempo e esforço sem retorno.

Canva da Matriz BGC



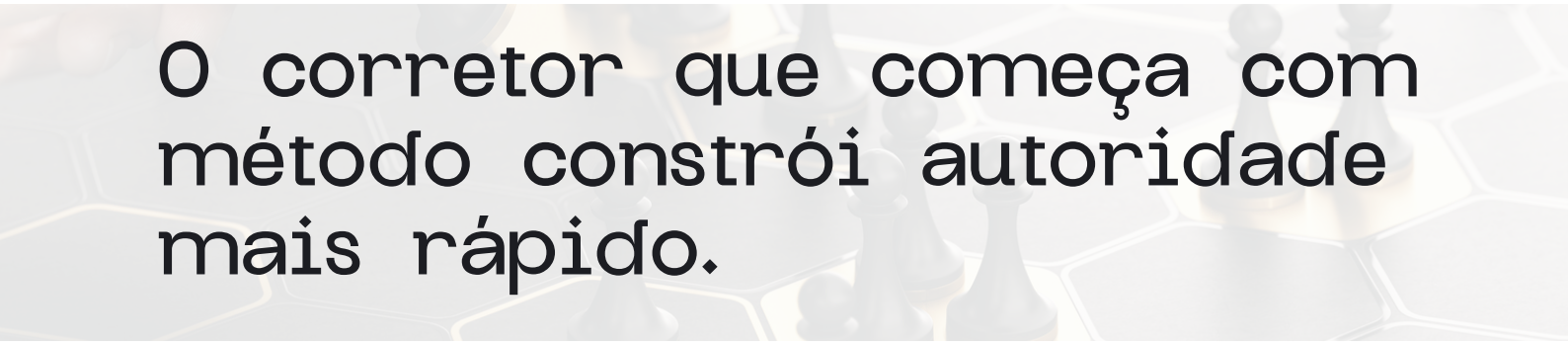
Benefícios da Matriz BCG para o corretor



- Permite focar energia no que realmente gira;
- Ajuda a identificar gargalos na carteira;
- Facilita o planejamento de anúncios pagos;
- Gera previsibilidade de resultados e melhor gestão de tempo;
- Evita o acúmulo de imóveis que só “ocupam espaço” no CRM.

Se você está começando agora e ainda não possui imóveis na sua carteira, esse é o momento de dar os primeiros passos de forma estratégica.

Antes de sair captando de forma aleatória, é fundamental **entender o território e analisar o cenário da região** onde pretende atuar.



O corretor que começa com método constrói autoridade mais rápido.

1 Estude o mercado junto com o seu gestor

Antes de qualquer captação, sente-se com o seu gestor ou coordenador e **analise o estoque de imóveis disponíveis na região**. Entenda quais produtos têm **maior giro, melhor aceitação e rentabilidade mais atrativa**.

Essa etapa é essencial para desenvolver o olhar crítico — quanto mais você entende o que funciona, mais assertivo se torna nas suas futuras captações.

2 Observe o comportamento dos imóveis

- Quais tipos de imóveis aparecem com frequência?
- Quais têm maior volume de anúncios e visualizações?
- Quais estão há muito tempo no mercado sem vender?
- Qual é o ticket médio da região?

Essas respostas vão te ajudar a mapear oportunidades reais e evitar erros de posicionamento.

3 Crie sua base de observação

Monte uma planilha simples (ou use seu CRM, se disponível) com colunas como:

Bairro	Tipo	M2	Valor	Demanda	OBS
Bairro A	2Q/1VG	65m2	R\$ 550mil	Alta	Giro rápido
Bairro A	3Q/2VG	93m2	R\$ 1.2M	Alta	Alta procura
Bairro A	Studio	35m2	R\$ 350mil	Alta	Giro rápido
Bairro A	Casa	300m2	R\$ 1.5m	Alta	Difícil acesso. Problemas de documentação
Bairro A	Cobertura Duplex	250m2	R\$ 2.1M	Alta	Oferta Rara
Bairro A	2Q/1VG S/Elevador	65m2	R\$ 500mil	Média	Ausência de elevador é um problema
Bairro A	4Q/3VG	150m2	R\$ 1.8M	Rara	Difícil avaliação. Demanda incomum
Bairro A	Loja comercial	30m2	R\$ 350mil	Média	Excesso de oferta. Exige muita negociação
Bairro A	Sala comercial	45m2	R\$ 450mil	Baixa	Percepção alta de preço



Essa base vai te ajudar a entender o comportamento da carteira da região e treinar seu olhar para identificar produtos “estrela” e “vaca leiteira”.

4 Classifique de forma simulada na Matriz BCG

Com base nas suas observações, monte sua primeira Matriz BCG simulada, classificando os imóveis estudados em:



5 Transforme estudo em ação

Depois dessa análise inicial, defina com o seu gestor **quais tipos de imóveis você vai buscar nas suas primeiras captações reais.**

Assim, sua carteira nascerá **equilibrada e planejada**, e não fruto do acaso.

A diferença entre quem cresce rápido e quem demora está no início. Comece com método, não com pressa.

**No mercado imobiliário, tudo é um processo.
E se é um processo, precisa ser medido.**

Muitos corretores se frustram porque medem apenas o resultado final — a venda — e esquecem de acompanhar o que realmente mostra evolução: **as métricas de processo**.

Quem entende isso começa a enxergar o crescimento de forma previsível, sem ansiedade e sem sorte.

1. O que realmente importa medir

Antes de olhar para o quanto você vendeu, olhe para como você está construindo seus resultados.

Essas são as métricas que um corretor de até 1 ano de atividade precisa acompanhar com disciplina:

Indicador	Métrica	Observação
Captações exclusivas	2 por mês	Exclusividade gera controle e previsibilidade.
Apresentações de captação	6 por mês (média de 3 por exclusividade)	A cada 3 apresentações bem feitas → 1 gestão exclusiva.
Vendas	1 a cada 60 dias	Um imóvel bem precificado gira em até 3 meses.
Tempo médio de venda	≤ 90 dias	Controle de preço e divulgação impactam diretamente.
Conversão Apres. > Exclusividade	33%	Meta alcançável com boa argumentação e constância.
IAG - Indicador de Atraso de giro	Máximo 50% das captações	Representa os imóveis que permanecem parados, sem evolução ou retorno.

O poder do processo

Essas metas parecem pequenas, mas são a base da construção de uma carreira sólida. Com foco e consistência, o corretor transforma números em experiência real.

Se o corretor mantiver esse ritmo por 12 meses, ele terminará o primeiro ano com:

- Mais de 70 apresentações realizadas;
- 24 imóveis exclusivos captados;
- 6 vendas concluídas (ou mais);
- Experiência de mercado real em captação, precificação e negociação;
- Carteira consolidada para iniciar o segundo ano em outro patamar.

E o mais importante: ele terá criado rotina, disciplina e previsibilidade — três palavras que definem um corretor profissional.

O salto para o segundo ano

Ao encerrar o primeiro ciclo, o corretor já domina:

- O comportamento do público da região;
- O tempo médio de giro de diferentes perfis de imóvel;
- A construção de relacionamento com proprietários;
- E principalmente: **como gerir o próprio funil com base em dados.**

No segundo ano, ele não começa do zero — começa com experiência validada e uma carteira ativa, o que multiplica seus resultados.

**“Quem mede o processo controla o resultado.
Quem controla o resultado, constrói uma carreira.”**

O IAG não mede apenas o que não vendeu — ele revela o que deixou de evoluir.

IAG - O Indicador de Atraso de Giro e a importância da correção de rota

É natural que nem todas as captações resultem em venda rápida. Em média, cerca de **50% dos imóveis captados não giram nos primeiros 90 dias**, seja por preço, documentação, comportamento do proprietário ou falta de estratégia de divulgação.

O segredo está em não insistir no erro, mas corrigir a rota.

E é exatamente para isso que serve o **Indicador de Atraso de Giro (IAG)** — ele mostra **quantos imóveis da sua carteira não avançaram** em visitas, propostas ou fechamento dentro do período planejado. Quando o IAG aumenta, é sinal de que algo precisa ser ajustado.

As causas mais comuns incluem:

- Precificação acima do mercado
- Problemas de negociação com o proprietário
- Dificuldades para marcação de visitas
- Documentação pendente
- Ausência de plano de marketing
- Ruptura na relação Corretor x Proprietário

O ideal é que o corretor avalie os resultados a cada 90 dias:

- Se o imóvel não gerou propostas nesse período, revise o plano de ação — ajuste preço, reposicione o produto, reforce a comunicação.
- Caso o imóvel permaneça parado após 180 dias, avalie se realmente vale a pena continuar investindo tempo e energia.

O tempo também é investimento. Um imóvel parado demais drena seu foco, reduz sua produtividade e compromete o giro da carteira.

Gestão inteligente é antecipar o problema — não reagir a ele.

Quanto mais rápido você identifica os imóveis atrasados no giro, **mais saudável e previsível se torna sua carteira.**

Confiança não se pede. Se conquista.

Conquistar uma gestão exclusiva **não é fácil** — mas é o que separa o corretor que vive de oportunidades eventuais daquele que constrói uma **carreira previsível e sólida**.

Quando o proprietário entrega a gestão do imóvel a você, ele está te dando algo muito mais valioso do que uma captação: **está te dando confiança**.

1. Imprima autoridade e transmita segurança

Antes de convencer o proprietário, é preciso **transmitir que você sabe o que está fazendo**.

A primeira impressão é tudo.

Desde o primeiro contato, o cliente precisa sentir que está diante de **um profissional que domina o processo de venda e entende o mercado**.

Você constrói autoridade quando demonstra:

- Conhecimento da região (história, valorização, perfil do público, concorrência).
- Clareza sobre o posicionamento e precificação do imóvel.
- Segurança ao apresentar o passo a passo do plano de venda.

"A autoridade não vem de falar bonito, mas de mostrar que você sabe o que está falando."

2. Mostre o que o proprietário ganha com a sua representação

A grande maioria dos proprietários acredita que “quanto mais corretores tiverem o imóvel, mais rápido ele vai vender”.

- Mas o corretor inteligente mostra que o **efeito é o oposto**.

Explique os benefícios práticos da sua representação

Benefícios	Descrição
Organização e foco	O imóvel passa a ter uma estratégia clara e acompanhamento constante.
Valorização da imagem	Comunicação profissional, fotos boas e narrativa coerente geram percepção de valor.
Maior controle de preço e propostas	Evita que cada corretor divulgue valores diferentes ou cause confusão no mercado.
Segurança para o proprietário	Um único ponto de contato, sem visitas descoordenadas ou ruídos de comunicação.
Maior chance de venda em menor tempo	Porque há um responsável real pelo processo, com plano e meta definidos.

3. Cuide da experiência do proprietário

Lembre-se: o proprietário também é seu cliente.

Muitos corretores perdem exclusividades porque **não mantêm o relacionamento vivo**.

- Dê retorno, mesmo que não tenha novidades.
- Atualize sobre visitas, feedbacks e ajustes de preço.
- Mantenha a comunicação profissional, empática e constante.

A confiança nasce da **previsibilidade e da atenção**.

4. Tenha uma boa apresentação de gestão

Uma gestão exclusiva se conquista com **preparo e clareza**.

O proprietário precisa enxergar profissionalismo — e isso se mostra na forma como você **apresenta o seu plano de trabalho**.

Sua apresentação de gestão deve deixar claro que você oferece:

- Um único interlocutor com o mercado: você será o responsável direto pela comunicação, filtrando contatos, visitas e propostas com segurança e transparência.
- Feedback constante: o proprietário será atualizado de forma periódica sobre visitas, leads e andamento das negociações.
- Plano de marketing direcionado: um planejamento personalizado, com ações específicas para aquele imóvel — anúncios pagos, portais, redes sociais, conteúdo visual e posicionamento local.

Esse tema será aprofundado no próximo **e-book: “Conquistando uma Gestão”**, mas aqui vai um insight valioso:

O proprietário entrega o imóvel a quem ele acredita que vai cuidar melhor dele — e não a quem apenas promete vender.

Autoridade não se constrói no papel — se constrói em ação.

Agora que você entendeu como construir uma carteira de imóveis saudável na teoria, chegou o momento de colocar tudo em prática. A partir daqui, o seu foco deve ser **transformar conhecimento em movimento** — porque autoridade se constrói em campo, não apenas no papel.

A seguir, veja o passo a passo prático para iniciar sua jornada rumo à formação da sua carteira.

Passo 1: Estude a sua área de posicionamento

Antes de captar o primeiro imóvel, você precisa dominar o seu território. Estude profundamente a região onde pretende atuar e entenda o que faz dela um lugar único.

Monte um dossiê simples, respondendo a perguntas como:

- Qual é a **história do bairro**?
- Quantos **moradores** existem aproximadamente?
- Quais são os **pontos focais** (praças, escolas, comércio, áreas de lazer)?
- Qual o **ticket médio** dos imóveis na região?
- Quais os **tipos de imóveis mais comuns** (2 quartos, studios, alto padrão)?
- **Quais as características dos moradores** (perfil familiar, investidores, estudantes, público maduro)?

Passo 2: Classifique a Matriz BCG da região

Com a sua **região de atuação já definida**, levante os **tipos de imóveis mais comuns** existentes no seu território e faça a **classificação conforme o modelo apresentado neste material**.

Convide o seu **gestor** para participar dessa etapa. Ele pode te ajudar a **enxergar padrões, validar percepções e trazer clareza à sua análise**. Essa troca é essencial para garantir que sua pesquisa seja realista e alinhada à dinâmica do mercado local.

Passo 3: Faça um levantamento dos produtos “Estrela” e “Vaca Leiteira” da região

Identifique quais são os imóveis e condomínios que mais giram e quais são responsáveis pelo fluxo constante de vendas.

Liste:

- Quantidade de unidades disponíveis;
- Principais condomínios e localizações;
- Características de cada produto (metragem, vagas, lazer, idade da construção, diferenciais).

Esses produtos serão sua base de atuação — são eles que vão te gerar visibilidade, autoridade e oportunidades reais de venda.

Passo 4: Crie um Mapa Visual da Região

Monte um mapa (no Canva, Google My Maps ou Miro) marcando os principais condomínios, produtos estrela, áreas de maior giro e pontos de interesse.

Isso gera clareza visual e ajuda você a enxergar onde estão as melhores oportunidades.

Passo 5: Comece sua atuação focando nesses produtos

Agora é hora de entrar em campo.

Escolha os produtos que você entende melhor e comece a criar movimento em torno deles:

- Crie **conteúdos e materiais** (vídeos, stories, postagens, roteiros de visita) mostrando os diferenciais desses imóveis;
- **Visite os condomínios**, converse com síndicos, porteiros e moradores — mostre que você está presente e entende o local;
- **Construa relacionamento** com proprietários e vizinhos — a maioria das boas captações vem de conexões.

Autoridade é construída com frequência e presença. Quanto mais o mercado te vê em ação, mais ele te reconhece como referência.

Passo 6: Estabeleça uma Rotina de Território

Defina uma **agenda semanal** de atuação local. Sugestão

- 3 dias por semana para visitas de campo;
- 1 dia para atualizar o banco de imóveis;
- 1 dia para criação de conteúdo e postagens regionais.

Essa cadência transforma esforço em resultado e mantém sua presença constante.

"Autoridade é igual a plantio: se você muda de terreno toda semana, a raiz nunca se aprofunda."

Passo 7: Avaliação de desempenho após 90 dias

Depois de **90 dias de atuação na sua área de posicionamento**, é hora de **analisar os resultados obtidos e medir a evolução do seu trabalho**. Essa análise é fundamental para entender se o seu esforço está gerando movimento real e se o plano de formação de carteira está no caminho certo.

Leve em consideração os seguintes pontos:

- 1. Quantos imóveis você mapeou** — quantos produtos do seu território você já conhece em detalhes (mesmo que ainda não estejam sob sua gestão);
- 2. Quantos imóveis você visitou** — visitas geram aprendizado, reconhecimento e relacionamento;
- 3. Quantos contatos você realizou** — sejam proprietários, moradores ou parceiros locais, cada conexão é uma oportunidade de fortalecimento de rede;
- 4. Quantas parcerias de mercado você fechou** — alianças com outros corretores, imobiliárias ou prestadores de serviço aceleram seu crescimento e ampliam suas possibilidades;
- 5. Quantas apresentações foram realizadas** — quantas vezes você apresentou seu plano de gestão a um proprietário. Isso mede o quanto você está levando sua proposta ao mercado;
- 6. Quantos imóveis você captou** — número de captações formais (exclusivas ou compartilhadas) dentro do período. Esse é um indicador-chave de avanço;
- 7. Como você avalia o seu plano de atuação na sua área de posicionamento** — reflita sobre o quanto você foi consistente, visível e estratégico na execução. O que funcionou? O que precisa ser ajustado?
- 8. Quantas oportunidades de venda foram geradas** — leads, visitas qualificadas ou propostas originadas da sua atuação.

Chegando até aqui, você já percebeu: **formar uma carteira não é sobre sorte. É sobre método, constância e propósito.**

O corretor que entende isso começa a enxergar o mercado com outros olhos.

Ele para de correr atrás de oportunidades aleatórias e **passa a criar as próprias oportunidades.**

1. Liberdade é fruto de processo

A rotina que hoje parece pesada é a mesma que, daqui a um tempo, vai te dar **tranquilidade e independência.**

Cada visita, cada captação, cada negociação — tudo faz parte da construção da sua liberdade.

“Quem domina o processo, domina o resultado.”

E quem domina o resultado, **não depende mais da sorte** — depende apenas da sua entrega diária.

2. O corretor de alta performance nasce do hábito

O mercado é generoso com quem tem disciplina.

Com o tempo, a rotina deixa de ser uma obrigação e se transforma em **ritmo natural.**

Você vai perceber que:

- As captações virão com mais facilidade;
- As exclusividades serão consequência da sua reputação;
- Os clientes começarão a te procurar — não o contrário.

A constância vai te colocar em um nível onde poucos chegam: o nível do **profissional previsível, respeitado e valorizado.**

3. A mentalidade do corretor estratégico

1. Todo resultado é consequência de um processo.
2. Foco é saber dizer “não” para o que não gera retorno.
3. Dados valem mais que opiniões.
4. A exclusividade é consequência, não objetivo.
5. Corrigir rota é sinal de maturidade.
6. Autoridade se constrói com tempo, não com pressa.
7. Relacionamento é ativo: cultive seus proprietários e clientes.
8. A carteira é viva — cuide dela.
9. Nenhum imóvel vale mais que a sua reputação.
10. A liberdade chega quando você confia no seu processo.

4. O próximo passo

Nos próximos materiais, vamos aprofundar temas específicos como:

- **Território de Autoridade — As estratégias para dominar sua região e ser reconhecido como especialista.**
- **Venda em 90 Dias — O plano de marketing que transforma imóveis em resultados.**

Mas antes de tudo, respire e reconheça o que já construiu.

Se você chegou até aqui, já está à frente da maioria.

**“O sucesso na corretagem não está em fazer tudo
— está em fazer o certo, todos os dias.
A rotina é o caminho. A liberdade é o destino.”**

Construir este material foi uma jornada intensa e transformadora — e nada disso seria possível sem as pessoas que acreditaram no meu trabalho e me permitiram transformar ideias em ações, dados em conhecimento e conhecimento em resultados.

Agradeço profundamente a todos os profissionais e parceiros do mercado imobiliário que, ao longo dessa jornada, confiaram no meu trabalho e me inspiraram a ir além. A cada visita, projeto e troca de experiência, encontrei pessoas que me receberam de portas abertas, com paciência, carinho e generosidade em compartilhar aprendizados. Cada conversa, cada feedback e cada história contribuíram para dar vida a este material.

Meu reconhecimento especial à **Lidiane Pinheiro e ao Luis Segundo**, por acreditarem na metodologia, embarcarem comigo nessa jornada e ajudarem a transformar dois anos de trabalho em um conteúdo que busca tornar o mercado imobiliário cada vez mais profissional, humano e eficiente.

À **minha mãe**, meu maior exemplo, que me ensinou o valor da educação, da ética e da busca constante por aprendizado — princípios que me guiam todos os dias.

E, claro, à **minha querida Tarcia**, que está sempre ao meu lado, oferecendo o suporte, o incentivo e a paciência que tornam possível cada conquista e ao meu pequeno e amado **Tom Tom**, razão de tudo que faço e minha maior fonte de motivação.

Este e-book é também para ele — e para todos que acreditam que o trabalho com propósito transforma vidas.

CLEAR, James. **Hábitos atômicos: um método fácil e comprovado de criar bons hábitos e se livrar dos maus.** Rio de Janeiro: Alta Books, 2019.

DEMING, W. Edwards. **Out of the crisis.** Cambridge, MA: MIT Press, 1986.

DOERR, John. **Avalie o que importa: como o Google, Bono Vox e a Fundação Gates sacudiram o mundo com os OKRs.** Rio de Janeiro: Alta Books, 2018.

DRUCKER, Peter F. **The practice of management.** New York: Harper & Row, 1954.

FALCONI, Vicente. **O verdadeiro poder: práticas de gestão que conduzem a resultados revolucionários.** São Paulo: IndG Tecnologia e Serviços Ltda., 2009.

ROSS, Aaron; TYLER, Marylou. **Receita previsível: o modelo Salesforce para crescimento exponencial de receitas.** São Paulo: Autêntica Business, 2017.



Eric Netto

Publicitário com 15 anos de experiência, especialista em Gestão de Vendas e Engenharia de Processos. Cofundador da Growup, empresa especializada no desenvolvimento de equipes e na estruturação de processos e estratégias comerciais, com atuação nacional. **Nos últimos 5 anos, estruturou e implantou mais de 350 processos no setor imobiliário, com presença em 7 estados brasileiros.**

Lidiane Pinheiro

Publicitária com MBA em Marketing e Gestão de Negócios, com mais de 14 anos dedicados ao mercado imobiliário.

Atua como **diretora da RE/MAX Seu Imóvel**, unindo estratégia, propósito e experiência para desenvolver pessoas, fortalecer equipes e transformar o modo como a corretagem é feita.



**CURTIU O
MATERIAL?**

**VAMOS
CONVERSAR?**



27 99225-0273



eric@grow2up.com.br



grow2up.com.br



@eric_netto

ERIC NETTO E LIDIANE PINHEIRO

COMECE CERTO

O passo a passo para formar uma carteira de venda de imóveis sólida e previsível.

Domine as bases da corretagem moderna: entenda sua região, construa autoridade e monte uma carteira inteligente — feita para girar, crescer e gerar resultados consistentes.