



PASSO PASSO

para montar um anúncio de imóvel completo

Descubra o segredo para criar anúncios
mais atrativos na internet.



EEmo^{vel}
BROKERS

Nós somos a
EEmovel, uma
empresa pioneira
em dados
imobiliários
no Brasil.



Somos responsáveis pelo **maior banco de dados imobiliários** da América Latina e oferecemos soluções para corretores imobiliários e imobiliárias com a plataforma **EEmovel Brokers**.

Na Brokers é possível ter acesso a anúncios imobiliários de todo Brasil, **acelerando o processo de captação**. Você consegue acessar os principais dados dos portais de anúncios de uma só vez. Além de buscar informações de proprietários, histórico de anúncios da região e monitorar novos anúncios.

Sumário

- Abertura 4
- Uma boa imagem vale mais que mil palavras 5
- Valorize os pontos positivos 7
- Estabeleça um padrão para suas postagens 9
- Contextualize o leitor 11
- O título do anúncio é determinante . 13
- Facilite ao máximo a comunicação .. 15
- Antes de publicar, revise 17
- Bônus | Crie anúncios com Inteligência Artificial 18

Abertura



Entre tantos anúncios de imóveis, é importante garantir que o seu atraia **atenção pelos motivos certos.**

Neste e-book, você encontra dicas valiosas que vão te ajudar a criar anúncios mais atrativos para **acelerar suas vendas e captações.**

A EEmovel se preocupa com a **melhoria contínua do mercado** imobiliário, por isso esperamos que as dicas aqui contidas ajudem você a **fechar negócios com maior velocidade**, por meio da produção de anúncios mais completos e com maior qualidade.

**Boa
leitura!**

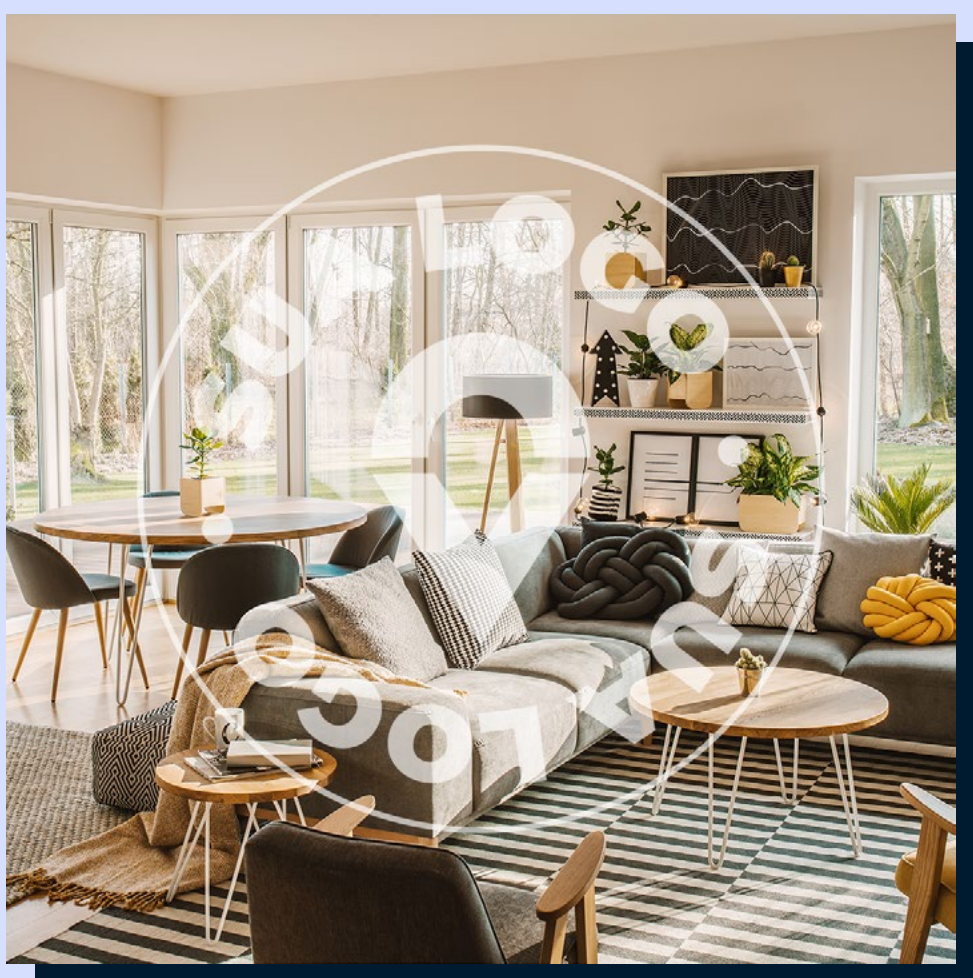


1

**Uma boa imagem
vale mais que mil
palavras.**

Investir em **fotos nítidas, com iluminação natural**, é muito importante para criar um excelente anúncio de imóveis.

Garanta que as imagens tenham uma **marca d'água** também.



Assim suas fotos **não poderão ser reutilizadas por outros**, que não investiram nessa produção, de maneira gratuita.

Se puder, contrate um fotógrafo. O olhar profissional sempre vai ser o mais indicado para que imagens sejam capazes de transmitir com fidelidade os bons aspectos do imóvel desde o primeiro contato.



2 Valorize os pontos positivos

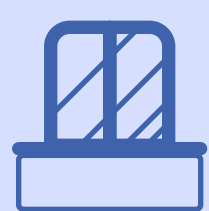
Destaque os diferenciais do imóvel com **imagens de ambientes únicos**, mas sem mostrar todas as áreas. É importante despertar o interesse inicial para que clientes entrem em contato.

O anúncio deve ser um ponto de partida para que o comprador potencial queira falar com o anunciante. O ideal é escolher entre **cinco e seis das melhores fotos** que representam melhor o imóvel.

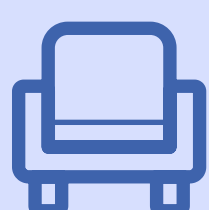
Aqui vale a pena destacar:



A **vista**;



Se há ou não **varanda**;



Se existem **móveis** embutidos.

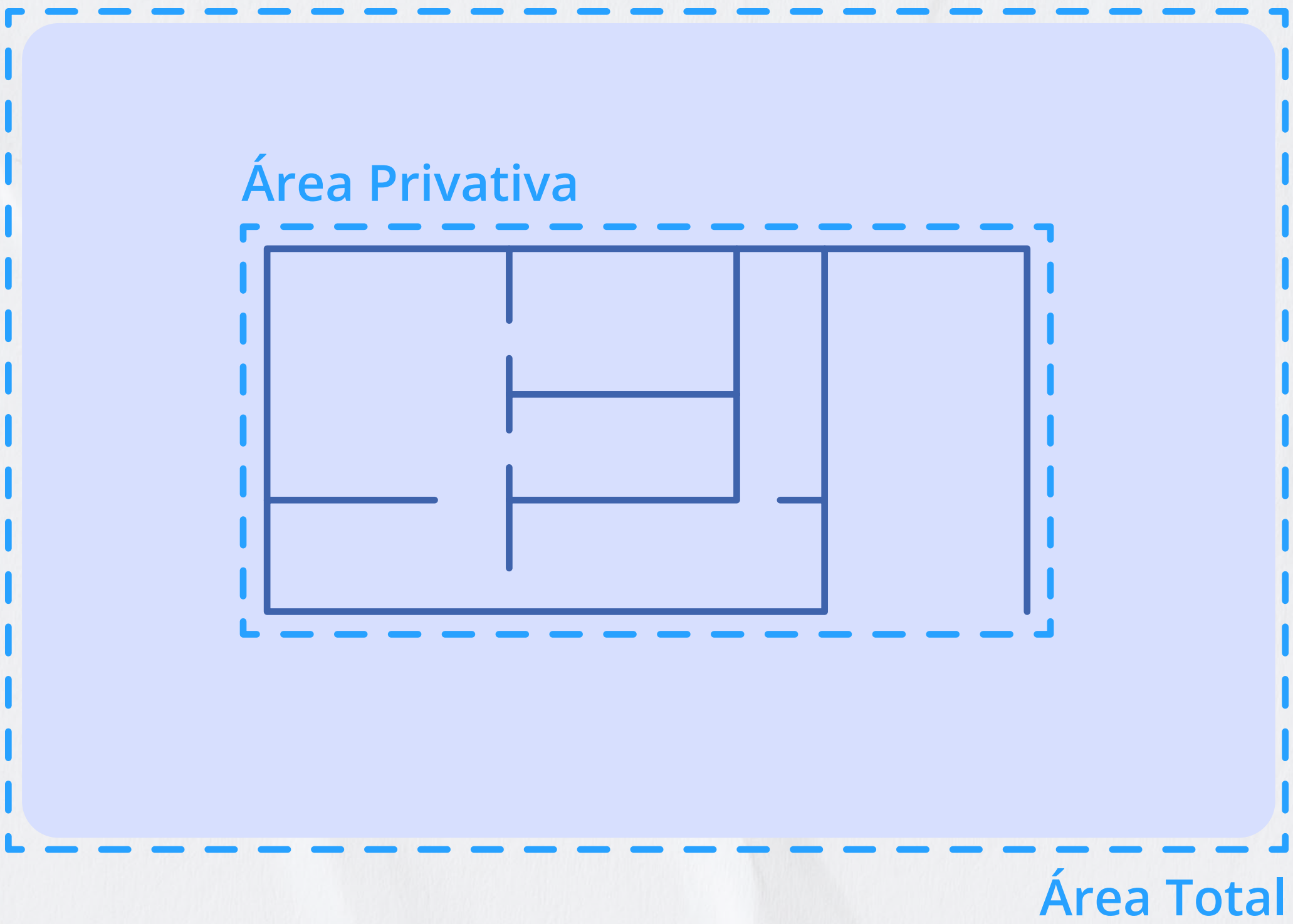
Após o contato com o comprador, envie mais imagens e vídeos, além de **outras informações importantes**.



3 Estabeleça um padrão para suas postagens

Primeiro, **defina o que não pode faltar** no seu anúncio. Essas informações devem vir separadas em tópicos no anúncio, assim, fica mais fácil identificar as características do imóvel.

Não esqueça de sempre colocar a área do imóvel. Assim, quem está lendo o anúncio terá uma boa noção de espaço. Se for uma casa, coloque a **área construída** e a área do terreno. Caso seja um apartamento, coloque o tamanho da **área privativa** e da área comum.





Contextualize o leitor

Não esqueça de fornecer informações sobre o bairro, vizinhança, se o imóvel fica perto de alguma estação de metrô, escolas, entre outros.

Elabore um texto direto de duas a três linhas com essa contextualização.

Desta maneira, os contatos serão mais direcionados para um público alinhado com as características do imóvel.

Atenção!

Não canse os leitores. Eles precisam de informações **objetivas** nos anúncios.





5 O título do anúncio é determinante

A padronização das suas postagens também precisa incluir o título. É importante colocar no título informações essenciais, como a tipologia do imóvel. **Inclua dados que contribuam para a busca dos clientes.**

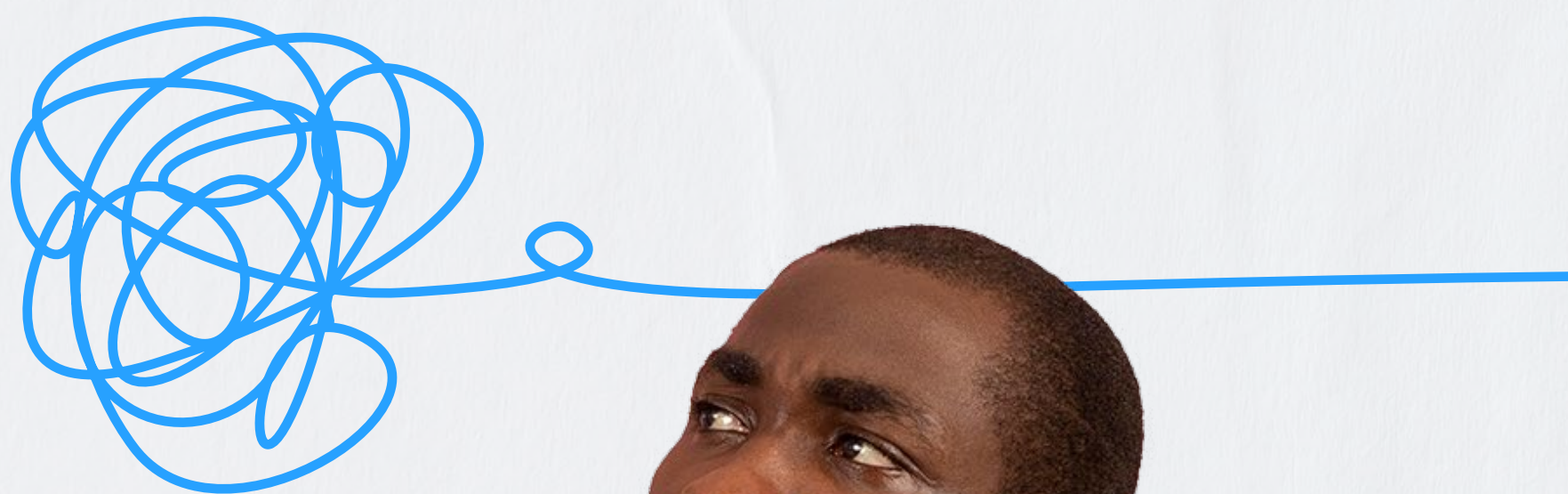
Evite adjetivos no título do anúncio, como:

- ☐ Linda casa;
- ☐ Apartamento aconchegante.

Isso não ajuda na venda, **dificulta a busca por palavras-chave.**

Opte por:

- ☒ Apartamento de alto padrão em Copacabana.

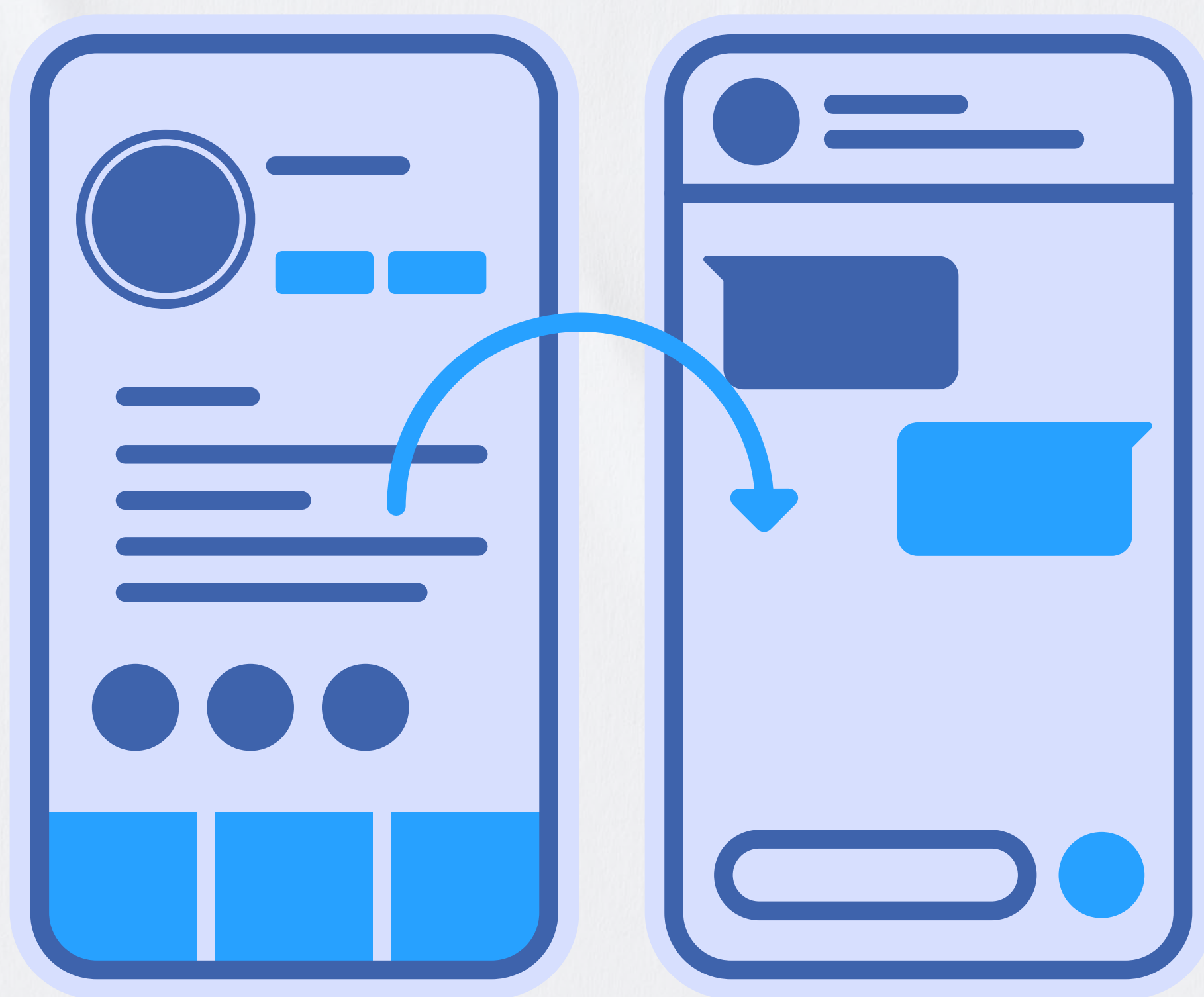


Facilite ao máximo a comunicação

Sempre que possível, inclua o **link direto para o WhatsApp**, assim o cliente entra em contato sem precisar salvar algum número.

Além disso, garanta que seu anúncio transmita profissionalismo com suas informações, como dados de credenciais.

Essas informações sobre o anunciante permitem que **seja mais fácil o primeiro contato**. Também é importante cuidar da **velocidade de resposta** a essas mensagens. Esteja disponível no horário comercial.

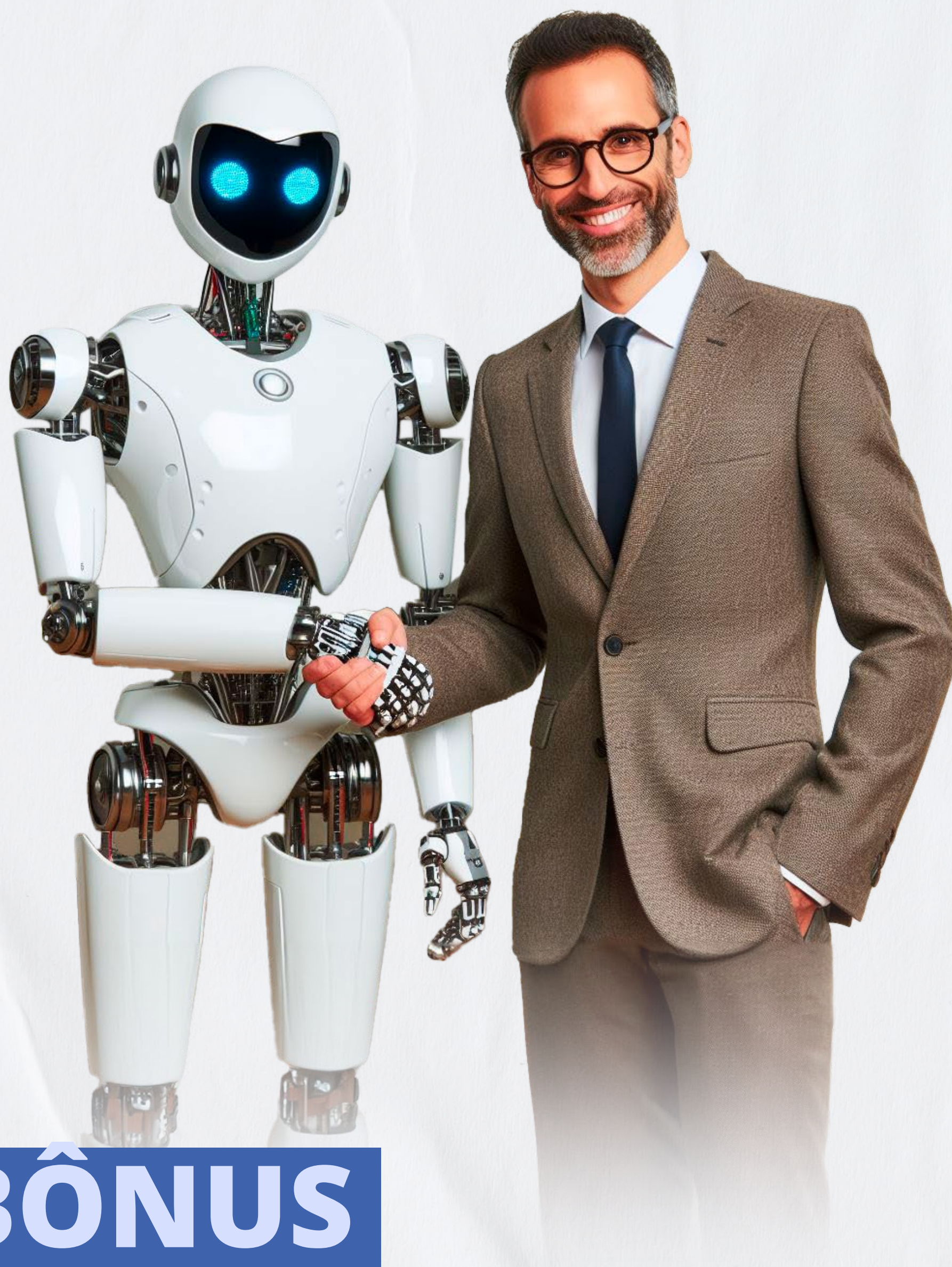




7 Antes de publicar, revise

Para que seu anúncio tenha **maior credibilidade e transmita profissionalismo** é essencial cuidar da gramática. Antes de colocar o anúncio no ar, revise ou peça para outra pessoa revisar.

Além de **erros gramaticais**, verifique a **coesão**, a **coerência** e, de maneira especial, as **informações sobre o imóvel**. Informações repetidas podem descredibilizar seu anúncio.



BÔNUS

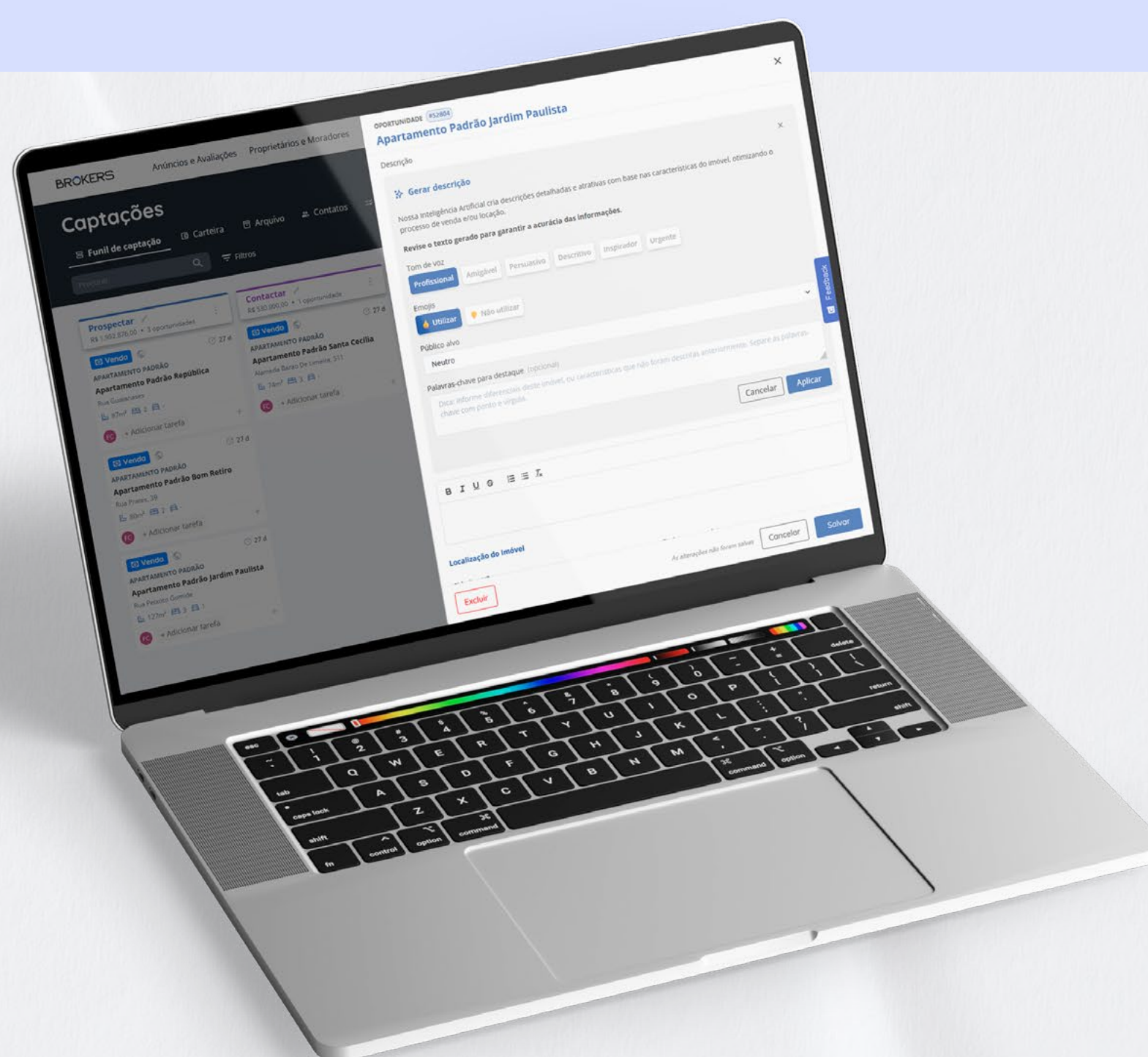
**Crie anúncios
com inteligência
artificial**

No competitivo mercado imobiliário, a capacidade de criar anúncios atrativos e eficazes é essencial para se destacar e atrair potenciais compradores.

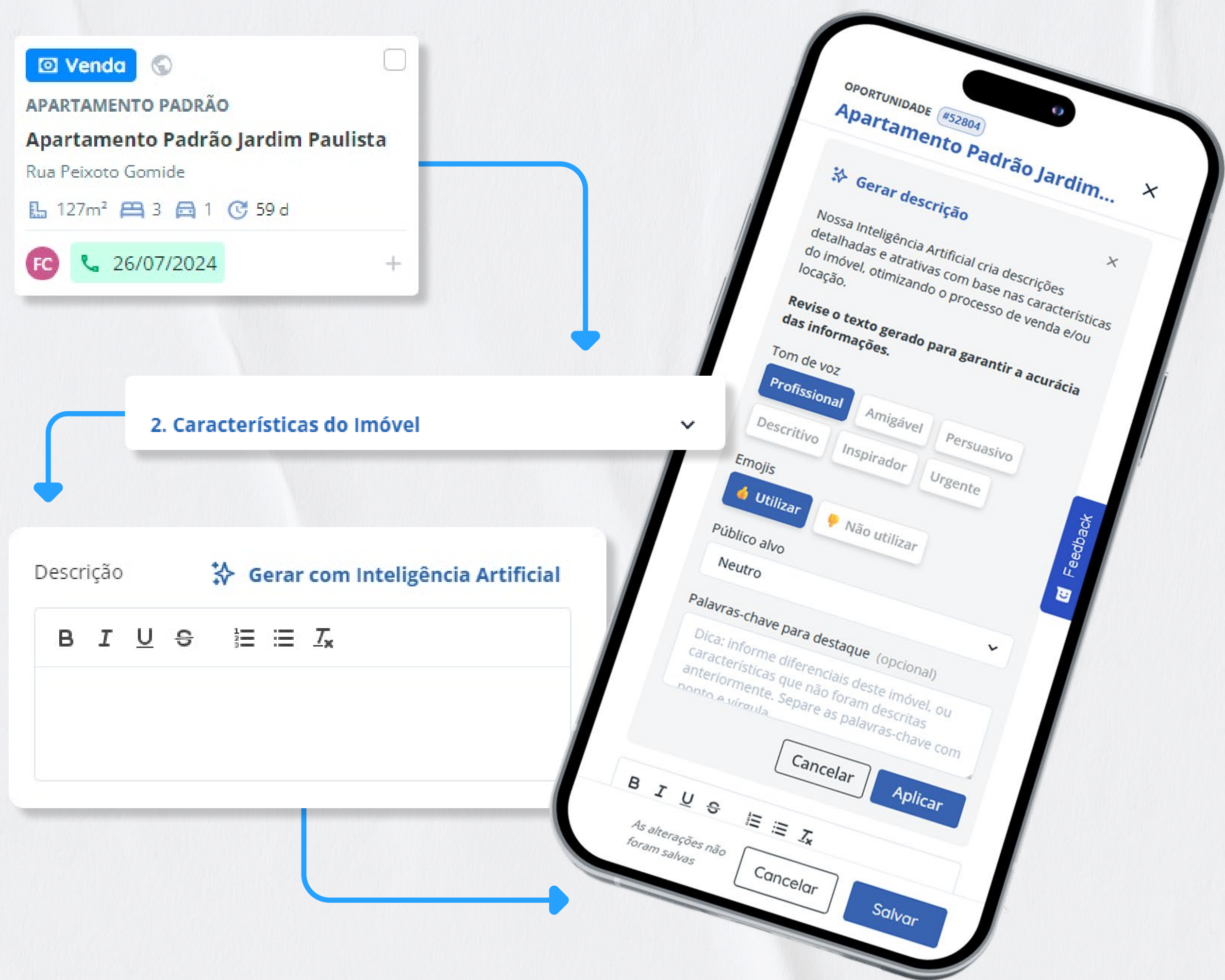
Com o avanço das tecnologias, os corretores têm agora à disposição ferramentas inovadoras que **otimizam seus processos** e garantem a qualidade dos seus descritivos. A utilização de soluções tecnológicas, especialmente aquelas que incorporam inteligência artificial (IA), tornou-se uma estratégia **fundamental para aumentar a eficiência e os resultados** nas vendas.



Nós, da EEmovel Brokers, sempre atentos às tendências e inovações do mercado, desenvolvemos uma **funcionalidade de IA integrada à plataforma**.



Projetada especificamente para facilitar a **criação de descrições detalhadas para seus anúncios**, com apenas algumas palavras chaves sobre o imóvel. Esta ferramenta foi feita para **auxiliar você**, corretor, a economizar tempo e melhorar a qualidade das suas descrições, **permitindo que se concentrem em outras áreas críticas do negócio**.



Saiba mais



Parabéns!
pela conclusão
do e-book!

Agora você está
preparado para criar
um anúncio de imóvel
mais completo.

Continue acompanhando
nossas novidades nas **redes
sociais** e com os conteúdos
do **blog**:

