

Política de Corretores - Versão 1.5

Abril/2019



Simple,
seguro,
descomplicado.
Porque seu tempo
é o bem mais
valioso que existe.

Como corretores e imobiliárias podem ganhar com a Loft?

Regulamento de compras: primeiros passos

- Por que é **bom para seu cliente** vender o apartamento dele para a Loft?
- Por que é **bom para você** vender o apartamento do seu cliente para a Loft?
 - Cadastro de apartamentos
 - Agendamento de visita
 - Visita
 - Proposta / negociação
 - CCV
 - Entrega da documentação
 - Assinatura da escritura

Regulamento de vendas: primeiros passos

- Por que é **bom para seu cliente** comprar apartamentos da Loft?
- Por que é **bom para você** vender apartamentos da Loft para seu cliente?
 - Cadastro de apartamentos
 - Agendamento de visita
 - Visita
 - Proposta / negociação
 - CCV
 - Entrega da documentação
 - Assinatura da escritura
- Casos ilustrativos da política de vínculo

- Quanto a Loft paga de comissão?
- Programa de indicações
- Oferta cruzada

🔑 Como corretores e imobiliárias podem ganhar com a Loft?



COMPRAMOS

Buscamos espaços diferenciados em São Paulo.



BUSCANDO APARTAMENTOS
PARA A LOFT **COMPRAR**



REFORMAMOS

Somos especialistas em transformar.



REVENDEMOS

Damos aos espaços uma nova assinatura.



VENDENDO OS
APARTAMENTOS DA LOFT



COMPRAS



VENDAS

Conheça as regras de funcionamento de compras da Loft.

Sempre que observar o ícone abaixo, leia com atenção: ele destaca informações importantes sobre a **política de vínculo entre cliente e corretor**, que determina regras para o pagamento da corretagem.



Por que é bom para seu cliente vender o apartamento dele para a Loft?

Processo de venda tradicional

Receber inúmeras visitas de diversos possíveis compradores

Preciso programar a logística de cada visita, confiar em deixar as chaves e lidar com a sensação de exposição, especialmente se eu ainda morar no imóvel

Fazer reforma para vender melhor? Ou vender como está?

Vale a pena lidar com reforma? Será que vou descobrir problemas estruturais? Reformado, ficará como um futuro comprador deseja? Quanto tempo levará a reforma? E o custo de imobilizar o imóvel durante a obra? E se estourar um cano do vizinho?

Após encontrar um comprador interessado: ele possui crédito?

Quanto tempo levará até sair a aprovação do financiamento? Se for reprovado, tudo vai por água abaixo?

Vender para a Loft

Se o imóvel atender os pré-requisitos da Loft, uma visita será agendada e, **se bem sucedida**, gerará uma proposta.

1 VISITA = 1 PROPOSTA

A transformação dos imóveis faz parte do trabalho da Loft. Compramos para reinventar, portanto o proprietário não precisa lidar com nenhuma reforma. Faremos uma proposta justa para a compra do imóvel

A Loft paga à vista. Além disso, aceitamos o apartamento como parte do pagamento por outro de nosso portfólio (permuta)

Por que é bom para você vender o apartamento do seu cliente para a Loft?

Processo de venda tradicional

Grande esforço para anunciar, gerar e acompanhar visitas a um imóvel pouco atrativo, em estado de conservação comprometido, com habilidade para não prejudicar a relação com o proprietário

Intermediar uma negociação entre clientes pouco experientes pode gerar desgastes, por dificuldades de precificação correta (envolvimento emocional do proprietário x expectativas do comprador) e obtenção de crédito

Eventualmente, comprador e vendedor podem fazer contato paralelamente e a comissão virar fator de insegurança.

Vender para a Loft

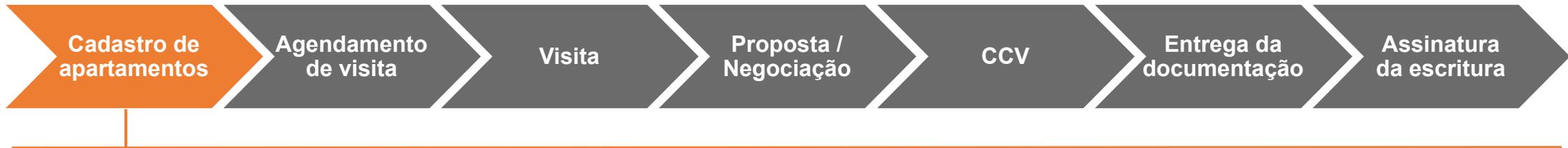
Se o imóvel atender os pré-requisitos da Loft, uma visita será agendada e, **se bem sucedida**, gerará uma proposta

1 VISITA = 1 PROPOSTA

A precificação da Loft é justa e coerente ao mercado, fruto de constantes pesquisas. Além disso, o apartamento do proprietário pode ser utilizado como parte do pagamento por outro de nosso portfólio (permuta)

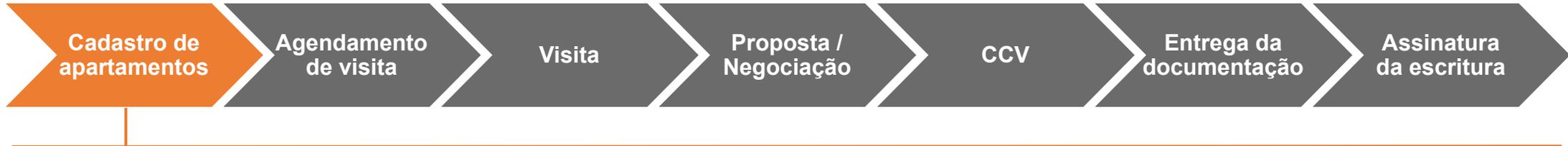
Certeza de recebimento da corretagem: a Loft valoriza e promove relações de confiança com cada corretor

Regras de funcionamento: cadastro de apartamentos



Que tipo de apartamento a Loft compra?

Localização	Jardim América, Jardim Paulista, Itaim e Vila Nova Conceição
Metragem	25 a 330m ²
Valor do condomínio	Máximo de R\$ 20,00/m ²
Vagas na garagem	Até 139 m ² : mínimo 1 vaga Mais de 140 m ² : mínimo 2 vagas
Andar	Todos os andares



Como faço para cadastrar um imóvel com a Loft?

Acesse o [Site da Loft](#) e preencha as seguintes informações:

- **Do corretor:**
 - Nome completo, e-mail, telefone, CPF e imobiliária (exceto autônomo)
- **Do imóvel:**
 - Endereço completo com bairro, rua, número do imóvel, número do apartamento
 - Área privativa
 - Quantidade de vagas
 - Valor pedido
 - Valor do condomínio e IPTU



O que garante que a Loft não entrará em contato diretamente com o cliente que indiquei?

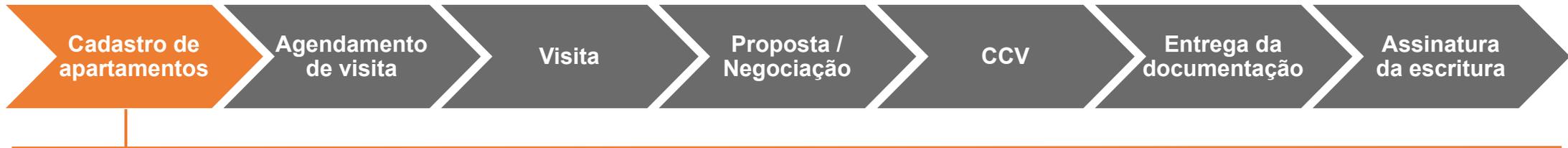
Transparência faz parte do DNA da Loft. Desenvolvemos e cultivamos relações de confiança com cada um de nossos parceiros e clientes. Já trabalhamos desta forma com diversos corretores e imobiliárias em São Paulo, e convidamos você a fazer parte do nosso círculo de confiança

Qual a regra para priorização de cadastro do mesmo apartamento por corretores diferentes?

O corretor que enviar o apartamento pelo site com as informações completas (conforme página anterior) terá prioridade na negociação do imóvel

O que acontece se o corretor cadastrar o apartamento com informações equivocadas?

Se o corretor “A” cadastrar um apartamento com dados incorretos e em seguida o corretor “B” cadastrar o mesmo corretamente, a Loft dará andamento às negociações com o corretor “B”, a menos que já tenha sido realizada visita com o corretor “A”

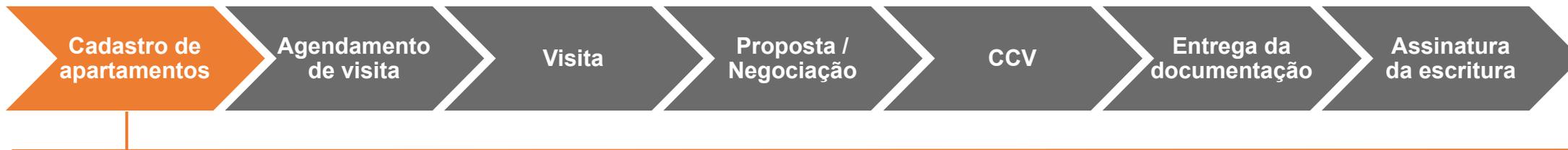


O que acontece se um corretor trazer um apartamento já cadastrado na Loft por um preço menor?

A Loft dará prioridade ao corretor que trazer um imóvel já cadastrado por um valor 20% ou mais de diferença do valor oferecido pelo primeiro corretor. Caso já tenhamos agendado visita com o corretor que cadastrou primeiro o imóvel, seguiremos as negociações com o corretor do cadastro inicial

Como a Loft garante o vínculo entre mim e o apartamento que indiquei?

Os imóveis indicados são cadastrados no sistema da Loft. Se o imóvel que você indicar já tiver sido enviado por outro corretor (ou mesmo pelo proprietário) anteriormente, informaremos você



O que acontece se um corretor trazer um imóvel já cadastrado na Loft pelo proprietário?

Informaremos ao corretor que as negociações prosseguirão com o proprietário, não importando quanto tempo depois da apresentação do imóvel em questão

O que acontece se um proprietário indicar seu imóvel já cadastrado na Loft por um corretor?

A Loft informará ao proprietário que as negociações prosseguirão via corretor, não importando quanto tempo decorreu após a apresentação do imóvel

O que acontece se um corretor apresentar um imóvel do qual tem exclusividade, porém que já esteja cadastrado na Loft?

A Loft pedirá que o corretor comprove que o proprietário lhe deu exclusividade. Se puder comprovar, as negociações acontecerão através do corretor que possui a exclusividade. Caso contrário, as negociações seguirão com o corretor que enviou primeiro



Como funciona o agendamento de visita?

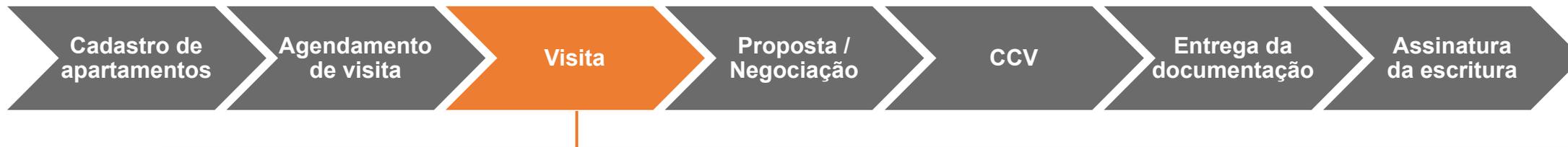
Se o imóvel atender os pré-requisitos da Loft, entraremos em contato com o corretor via Whatsapp para agendar a visita

A Loft agendará visita em todos os imóveis cadastrados?

Não necessariamente, porém entrará em contato informando ao corretor o motivo pelo qual não será realizada a visita

Como devo me referir à Loft para meu cliente?

Como uma empresa que compra, reforma e vende apartamentos residenciais



Preciso estar presente durante a visita?

Sim. O corretor deve estar presente em todas as visitas

Quanto tempo devo disponibilizar para visita?

Por se tratar de uma avaliação profunda do imóvel, recomendamos que disponibilize cerca de 40 minutos

Como cancelar ou reagendar uma visita?

O cancelamento deve ser feito pelo menos 3h antes. Ligue ou envie Whatsapp para 11 98043-1020, já propondo, se possível, novas datas e horários

O que acontece após a visita?

A Loft precisará de alguns dias para realizar a avaliação do imóvel e dar um retorno ao corretor sobre a visita

A Loft fará proposta para todos os imóveis visitados?

Não necessariamente. Durante a visita, poderá ser observada alguma característica do imóvel que inviabilize uma proposta. No entanto, daremos um retorno sobre todos os apartamentos visitados



Qual o canal de comunicação oficial para negociação das propostas?

Todas as propostas e contrapropostas devem ser formalizadas por e-mail, embora nosso time comercial esteja disponível por telefone

A Loft demanda exclusividade durante a negociação?

Sim

Por quanto tempo a Loft terá preferência de compra?

Por até 30 dias depois do término das negociações. Caso o proprietário decida alterar as condições de venda do imóvel, o corretor deverá procurar a Loft

O que configura o fim de uma negociação?

Para os imóveis que não conseguirmos chegar a um acordo de valores, enviaremos e-mail formalizando o final da negociação



Quanto tempo após o término da negociação a Loft poderá negociar aquele imóvel com outro corretor?

Após 30 dias corridos do final da negociação sem sucesso da unidade em questão

O que acontece se o proprietário tentar retomar a negociação direto com a Loft 30 dias após o fim da negociação via corretor?

A Loft voltará a contatar o corretor que indicou e não dará continuidade diretamente com o proprietário

A Loft aceita o imóvel do cliente como forma de pagamento para aquisição de um novo apartamento de seu portfólio?

Sim, desde que o imóvel atenda os nossos pré-requisitos. Chamamos este tipo de transação de permuta ou trade in

Como fica a comissão em caso de permuta?

Nestas situações, a comissão total paga à imobiliária / corretor será de até 6% sobre o imóvel de maior valor, dividida igualmente entre o proprietário e a Loft



O que configura o acordo comercial de um imóvel com a Loft?

E-mail do Comercial da Loft com valor final, forma de pagamento e lista de documentos para confecção da minuta

O que acontece se um corretor conseguir reduzir o valor de um imóvel já cadastrado por um cliente final?

Caso um cliente tenha recusado uma oferta da Loft e o corretor consiga reduzir o valor a ponto de conseguirmos retomar e fechar o negócio, faremos a transação via corretor e a comissão, como de praxe, será determinada entre vendedor e corretor

Quem confecciona a minuta do CCV?

O time jurídico da Loft

Qual o prazo de envio dos documentos solicitados para confecção da minuta?

Aproximadamente 3 dias corridos após o e-mail com a formalização do fechamento comercial

Qual o prazo para confecção da minuta?

Aproximadamente 7 dias

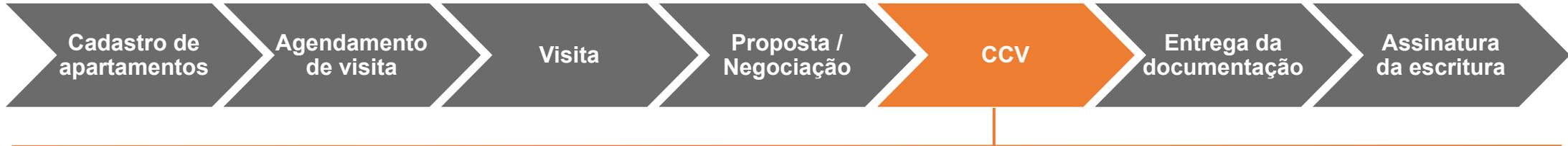


Quem determina e paga o valor da comissão?

- O valor da comissão é determinado pelo vendedor e corretor e deve ser informado à Loft no momento do fechamento comercial
- O proprietário do imóvel é responsável por pagar a comissão

Quando é paga a comissão?

Conforme acordo entre proprietário e corretor, mas normalmente, após o pagamento da parcela final e assinatura da escritura



Quais dados dos vendedores e cônjuges são necessários?

- Nome Completo
- RG
- CPF
- Profissão
- Estado civil e regime de casamento (se aplicável)
- Endereço de residência nos últimos 5 anos
- Razão social e CNPJ de empresas em que tem participação ou posição de administrador (se aplicável)
- Dados bancários para depósito do sinal e principal

Quais dados do imóvel são necessários?

- Número(s) de matrícula(s) e cartório
- Scan/foto do boleto de condomínio
- Scan/foto do boleto de IPTU

Quais dados do condomínio são necessários?

- Razão social e CNPJ
- Contato do síndico (nome e telefone)
- Contato da administradora (nome e telefone)

Regras de funcionamento: CCV



Onde se dá a assinatura do CCV?

Pode ser feita presencialmente no escritório da Loft ou a minuta pode ser circulada por e-mail para assinatura e reconhecimento de firma. Uma vez assinado e com firma reconhecida o CCV deve ser entregue no escritório da Loft

Quem assina o CCV por parte da imobiliária?

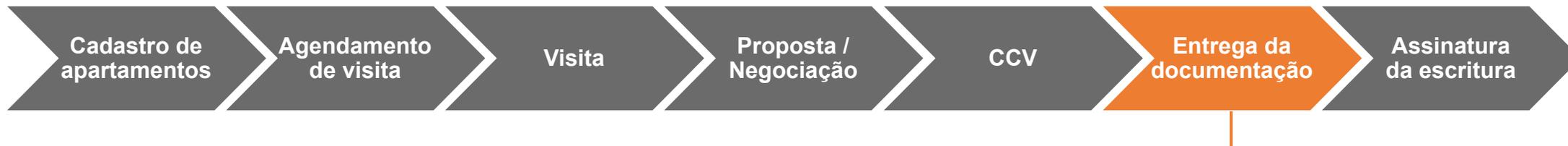
No máximo 2 assinaturas por parte da imobiliária, sendo normalmente um responsável pela empresa e o corretor líder da negociação

Quem paga os custos de IPTU e condomínio no processo de aquisição da Loft?

Qualquer valor devido relativo ao mês em que ocorre a escritura definitiva, vencido ou vincendo, constitui integral responsabilidade do vendedor.

Qualquer valor já quitado pelo vendedor em parcela única ou em pagamento antecipado de parcela(s) a vencer, em especial o IPTU, não será ressarcido pela Loft

Regras de funcionamento: entrega da documentação



Quais documentos são necessários para a análise que antecede a escritura?

O corretor deverá disponibilizar o termo de Procedimentos para Prevenção à Lavagem de Dinheiro e Questionário de Conduta e Integridade

Quem é o responsável por coordenar o envio dos documentos?

O corretor ou um responsável da imobiliária devem coordenar junto com a Loft o envio da documentação

Regras de funcionamento: assinatura da escritura



Quem é o responsável por coordenar a agenda para assinatura da escritura?

É papel do corretor/imobiliária coordenar junto com o comprador a disponibilidade de agenda para assinatura da escritura no escritório da Loft

Onde se dá a assinatura da escritura?

No escritório da Loft



COMPRAS



VENDAS

Conheça, a seguir, as regras de funcionamento de vendas da Loft.

Sempre que observar o ícone abaixo, leia com atenção: ele destaca informações importantes sobre a **política de vínculo entre cliente e corretor**, que determina regras para o pagamento da corretagem.



Por que é bom para seu cliente comprar apartamentos da Loft?

Processo de compra tradicional

Geralmente, apartamentos em bairros nobres possuem projetos antigos e precisam de renovação. Cliente pode ter que escolher priorizar estado de conservação, localização ou outros fatores.

Adorei este, mas precisa de reforma, que pode virar um pesadelo, estourar o orçamento e atrasar. Não se pode ter tudo.

Possíveis problemas com documentação.

O registro está regularizado? A escritura está em dia? Está com problemas de inventário? Ou é garantia de algum processo?

O valor pedido não condiz com o que o imóvel vale. Negociação pode ser difícil, lenta e pode ter desistência.

O imóvel tem grande valor emocional para o proprietário, que está pedindo mais do que vale. Parece que a negociação chega a doer.

A família ainda pode morar no imóvel e levar tempo para sair.

Quero me mudar para organizar minha vida, talvez reformar, mas a família pediu 60 dias para sair. Virou projeto de longo prazo!

Comprar da Loft

Produto extremamente vencedor: apartamentos são entregues 100% renovados, com plantas redesenhadas e acabamentos de primeira qualidade, nos melhores bairros de São Paulo. Além disso, todos os apartamentos possuem garantia de 1 ano.

Documentação 100% verificada. A Loft faz uma varredura meticulosa e só vende apartamentos livres de qualquer embaraço.

A precificação da Loft é justa e coerente ao mercado, fruto de constantes pesquisas. A Loft também conta com equipe ágil dedicada a negociação, e o contrato é simples e transparente.

A data de liberação para mudança é precisa e sempre é cumprida, sem surpresas.

Por que é bom para você vender apartamentos da Loft para seu cliente?

Processo tradicional

Captação descentralizada: o corretor deve conhecer profundamente o bairro, ruas, prédios, zeladores, porteiros, proprietários. É desafiador acompanhar o status de cada unidade, portanto o monitoramento é ativo e constante.

Pode ser difícil conseguir informações precisas dos imóveis (plantas, registros, matrícula), além de eventuais divergências de metragem, por exemplo, gerando desgastes com o comprador.

A divulgação depende do corretor e da imobiliária: deslocamento até o local, tirar fotos, consolidar informações, fazer o cadastro, publicar anúncios.

A visita pode ser estressante: agendar com o proprietário, cliente fazer perguntas que o corretor não saiba responder, problemas com as chaves (buscar, retirar).

Eventualmente, comprador e vendedor podem fazer contato paralelamente e a comissão virar fator de insegurança.

Comprar da Loft

A Loft disponibiliza todas as informações consolidadas e o status comercial de cada imóvel, através das equipes de vendas e marketing.

Cada apartamento da Loft possui um dossiê completo: plantas, projeto arquitetônico detalhado, disponibilizados para o corretor, online e fisicamente.

A Loft disponibiliza no site e envia periodicamente via e-mail a relação de imóveis com o material de divulgação completo de cada um. Basta divulgar.

Um especialista da Loft agenda as visitas e outro acompanha cada uma, com todos os materiais em mãos, à disposição para responder as perguntas do cliente.

Certeza de recebimento da corretagem: a Loft valoriza e promove relações de confiança com cada corretor.

Regras de funcionamento: cadastro de apartamentos



Que tipo de apartamento a Loft vende?

Localização	Jardim América, Jardim Paulista e Itaim (São Paulo)
Metragem	25 a 330m ²
Valor de venda	Até R\$5M, a depender das características de cada imóvel
Valor do condomínio	Máximo de R\$ 20,00/m ²
Vagas na garagem	Até 149 m ² : mínimo 1 vaga Mais de 150 m ² : mínimo 2 vagas
Acabamento	Iluminação 100% led, pisos, metais, louças, infraestrutura para A/C e aquecimento de água, infra elétrica e hidráulica revisadas. Em alguns casos, armários nos quartos e eletrodomésticos na cozinha. A Loft trabalha com fornecedores de alto padrão, variando conforme o imóvel
Andar	Todos os andares

Regras de funcionamento: cadastro de apartamentos



Como faço para cadastrar os apartamentos da Loft no site da minha imobiliária?

A partir do momento que a Loft publica os lançamentos no site ou envia e-mail, todos os corretores podem efetuar cadastros. Consulte sua imobiliária sobre a existência de políticas internas de fila/rodízio: a Loft não interfere nestas regras.

- Clique na imagem do e-mail para acessar o material completo com fotos e informações daquele imóvel
- Cadastre o apartamento na plataforma da imobiliária e demais canais de vendas (portais / redes sociais)

Garanta que você está cadastrado no mailing da Loft. [Clique aqui](#) e preencha seus dados no formulário.

Lembre-se de manter o site de sua imobiliária atualizado, atentando às unidades já vendidas.

A Loft não exige autorização para que o imóvel seja divulgado. Caso sua imobiliária faça questão de uma autorização, recomendamos que seja feita de uma única vez para todos os apartamentos da Loft através do email corretor@loft.com.br



Existe contrato de exclusividade?

A Loft não trabalha com nenhum tipo de contrato de exclusividade, portanto qualquer corretor (autônomo ou de imobiliária) pode trabalhar com os imóveis da Loft, desde que siga as regras apresentadas nesta política.

O preço final do imóvel inclui a corretagem?

Sim, o preço de venda divulgado já **inclui a corretagem de até 7%** paga ao corretor pela Loft quando fechada a venda.

O que acontece se o corretor cadastrar o imóvel com informações equivocadas?

É responsabilidade do corretor de conferir todas as informações do apartamento antes de subir o anúncio no sistema da imobiliária e outros canais de divulgação. Caso algum erro seja identificado, o corretor será notificado e, se não corrigido, poderá ser descadastrado da base oficial de corretores.



O que é necessário para agendar?

É hora de oferecer o máximo de opções de apartamentos da Loft, alinhadas ao perfil, desejo e necessidades do cliente. O corretor deve contatar a Loft e informar:

- Corretor: nome, sobrenome e Imobiliária
- Cliente: nome, sobrenome e **CPF* (opcional)**
- Opções de agenda para visita

  (11) 4118 - 5638

 tenhointeresse@loft.com.br

Fale com a Loft de segunda a sexta-feira, das 9h às 18h e aos sábados das 8:00 às 15:00

As visitas podem ser realizadas de segunda a sexta-feira das 9h às 18h e sábado das 9h às 13h - alguns condomínios possuem regras mais rígidas para visita



Por que o CPF?

- Número único por pessoa (identificação)
- Já é costume fornecer em transações do dia-a-dia (ex.: nota fiscal paulista)
- Única forma de vincular o cliente ao corretor que agendou a visita

*É possível agendar a visita sem o CPF do cliente. Neste caso a Loft não poderá garantir que aquele cliente já não possui vínculo com outro corretor naquele imóvel.

Regras de funcionamento: agendamento de visita

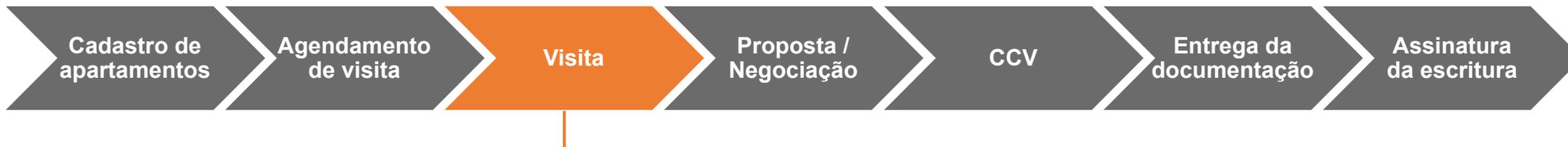


Com quanta antecedência devo agendar minha visita?

As visitas devem ser agendadas com pelo menos 1 dia de antecedência, assim nossa equipe consegue se organizar para oferecer a melhor experiência possível a você e seu cliente. Você pode visitar no máximo 3 apartamentos por dia com seu cliente. Por isso, busque entender a fundo os atributos essenciais para seu cliente, sendo bem assertivo.

Quais são os dias e horários possíveis para visitar imóveis da Loft?

- Segunda a sexta: 9h-10h30; 10h45-12h15; 12h30-14h; 15h15-16h45; 17h-18h30
- Sábados: 9h-10h30; 10h45-12h15; 12h30-14h



Por que a visita determina vínculo entre cliente e corretor?

A visita desperta o real interesse do cliente pelo apartamento apresentado pelo corretor

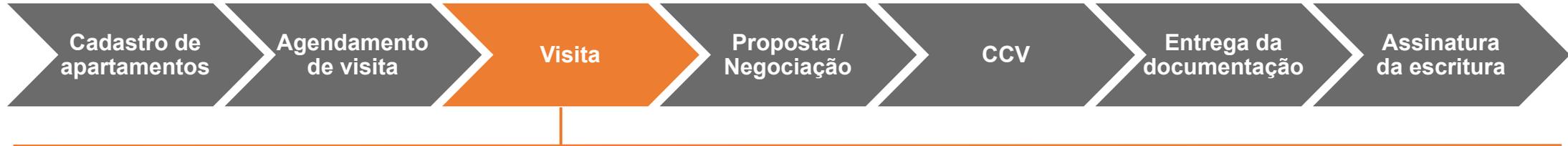
- O corretor precisa garantir que a visita aos apartamentos desejados aconteça, dado que existe possibilidade de cancelamento
- Realizada a visita, o cliente (**desde que informado o CPF**) é vinculado àquele corretor em todos os apartamentos que conheceram juntos
- Apresente o máximo possível de apartamentos da Loft ao seu cliente, **de acordo com o que ele procura**: quanto mais unidades conhecerem juntos, maiores as possibilidades de encontrarem o imóvel ideal e fechar o negócio com você



Folder e plantas

Para guiar as visitas, os especialistas da Loft entregam os materiais daquela unidade ao corretor, que deve repassar ao cliente

Confira os exemplos de situações para entender os prazos de vínculo a partir da página 44

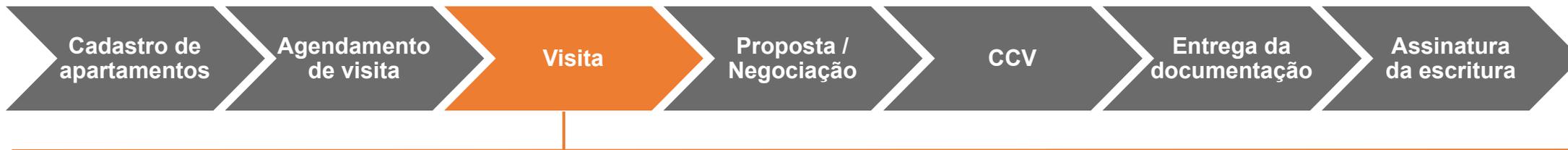


Quanto tempo preciso disponibilizar para as visitas?

- Caso seja a primeira vez que seu cliente visita um apartamento da Loft, iniciamos o roteiro por um imóvel cuja reforma foi finalizada ou está prestes a terminar. Como nossos apartamentos são vendidos durante a obra, isso permite que seu cliente conheça o padrão Loft e fique confiante de que as perspectivas representam a realidade
- Para 1 apartamento visitado, reserve 45'; para 2 apartamentos visitados, 60'. Para cada apartamento adicional, reserve 30' acrescidos no trajeto
- Chegue com antecedência: nossos especialistas costumam ter outra visita em seguida à sua

Como cancelar ou reagendar uma visita?

O cancelamento deve ser feito pelo menos 3h antes. Ligue ou envie Whatsapp para 11 94006-4736, já propondo, se possível, novas datas e horários



Posso fazer visita sozinho com meu cliente?

Não. Muitas visitas são feitas durante a reforma do apartamento - por isso, nossos especialistas são treinados e preparados para explicar por completo os detalhes do apartamento, do prédio e do modelo da Loft

O que fazer após a visita?

Pedimos que você passe ao especialista da Loft que acompanhou a visita um feedback das impressões do cliente. Caso tenha gostado do apartamento, encorajamos o envio de uma proposta

Como devo me referir à Loft para o cliente?

Como uma empresa que compra, reforma e vende apartamentos

O que acontece se meu cliente contatar diretamente a Loft após a visita para fazer uma proposta?

Caso você tenha informado o CPF do seu cliente no agendamento da visita, a Loft conseguirá identificar que ele está vinculado a você naquela unidade. Neste caso, entraremos em contato com você para evolução da negociação.

Caso não tenha informado o CPF do cliente no agendamento, a Loft não conseguirá identificar que fizeram a visita juntos - por isso, destacamos a importância de informar o número do documento.



Como formalizar a proposta de meu cliente?

O corretor, representando o cliente, formaliza por e-mail uma proposta de compra, com:

- Endereço completo do apartamento desejado
- Nome, sobrenome e CPF do cliente - só assim a Loft poderá associar aos dados fornecidos pelo corretor no agendamento da visita
- Nome, sobrenome, CPF, CRECI e imobiliária do corretor
- Valor total a ser pago
- Fluxo de pagamento (número de parcelas e valor das parcelas)
- Forma de pagamento (financiado ou recursos próprios)



O corretor que enviou a proposta em nome do cliente só **NÃO** recebe a corretagem caso ele não tenha informado o CPF do mesmo no agendamento da visita. Ao receber a proposta, caso a equipe da Loft verifique que este apartamento já tenha sido visitado pelo cliente com outro corretor - que havia informado o CPF do cliente corretamente (primeiro vínculo), a comissão será devida ao primeiro, estando dentro do período de 90 dias.

Regras de funcionamento: proposta / negociação



Qual o canal de comunicação oficial para negociação das propostas?

Embora nosso time comercial esteja disponível por telefone, todas as propostas e contrapropostas devem ser formalizadas por e-mail

A Loft demanda exclusividade durante período de negociação?

Não, o cliente pode fazer propostas em outros imóveis que tenha interesse em comprar, inclusive outros do portfólio da Loft

O que acontece se vierem duas propostas pelo mesmo apartamento?

A Loft dará preferência para a primeira proposta que entrar oficialmente, dando início à segunda apenas se / quando a primeira não se concretizar

Existe um prazo para enviar contra proposta?

Sim, ambas as partes – Loft e comprador/corretor – tem até 3 dias corridos para enviarem uma resposta ou contra proposta. Caso contrário, a negociação é automaticamente encerrada



A Loft aceita o imóvel do cliente como forma de pagamento?

Sim, desde que o imóvel atenda os pré-requisitos da Loft. Este tipo de transação é conhecida como permuta/ trade in

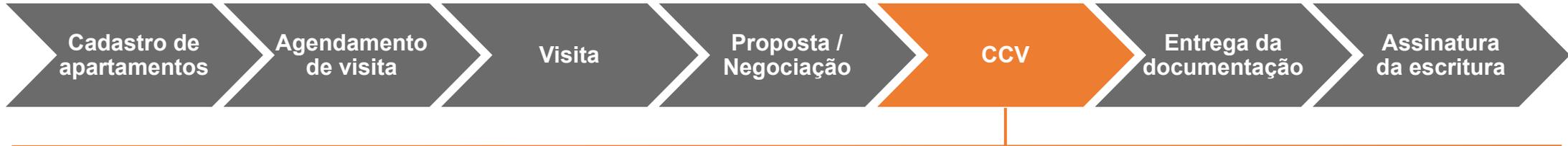
Como fica a comissão nos casos de permuta?

Nestas situações, a comissão total paga à imobiliária ou ao corretor será de até 6% sobre o imóvel de maior valor e o pagamento será dividido igualmente entre o proprietário e a Loft

O que configura o término de uma negociação?

Para os imóveis que não for possível chegar a acordo de valores, a Loft enviará e-mail formalizando o fim da negociação

Regras de funcionamento: CCV



O que configura o acordo comercial de um imóvel com a Loft?

E-mail do time comercial da Loft contendo valor final, forma de pagamento e lista de documentos para confecção da minuta

Quem confecciona a minuta do CCV?

O time jurídico da Loft

Qual o prazo de envio dos documentos solicitados para confecção da minuta?

Aproximadamente 3 dias corridos após o e-mail com a formalização do fechamento comercial

Qual o prazo para confecção da minuta?

Aproximadamente 7 dias corridos



Quais dados são necessários?

Dos compradores e cônjuges:

- Nome Completo
- RG
- CPF
- Profissão
- Estado civil e regime de casamento (se aplicável)
- Endereço de residência nos últimos 5 anos



Onde se dá a assinatura do CCV?

A assinatura do Contrato de Compra e Venda pode ser feita presencialmente no escritório da Loft ou a minuta pode ser circulada por e-mail para assinatura e reconhecimento de firma. Uma vez assinado e com firma reconhecida o CCV deve ser entregue no escritório da Loft

Quem assina o CCV por parte da imobiliária?

No máximo 2 assinaturas por parte da imobiliária, sendo normalmente um responsável pela empresa e o corretor líder da negociação

Quem paga os custos de condomínio e IPTU no processo de venda?

- Qualquer valor devido relativo ao mês em que ocorre a escritura definitiva, vencido ou vincendo, constitui integral responsabilidade da Loft
- No mês seguinte ao que ocorre a assinatura da escritura, os custos de condomínio e IPTU passam a ser arcados pelo novo proprietário

Regras de funcionamento: entrega da documentação



Quais documentos são necessários para a análise que antecede a escritura?

O corretor deverá disponibilizar o termo de Procedimentos para Prevenção à Lavagem de Dinheiro e Questionário de Conduta e Integridade devidamente preenchidos

Quem é o responsável por coordenar o envio dos documentos?

O corretor ou um responsável da imobiliária devem coordenar junto com a Loft o envio da documentação

Quais documentos a Loft envia para análise do cliente antes da escritura?

Documentos estão especificados na minuta do CCV que é enviada pelo jurídico da Loft

Regras de funcionamento: entrega da documentação



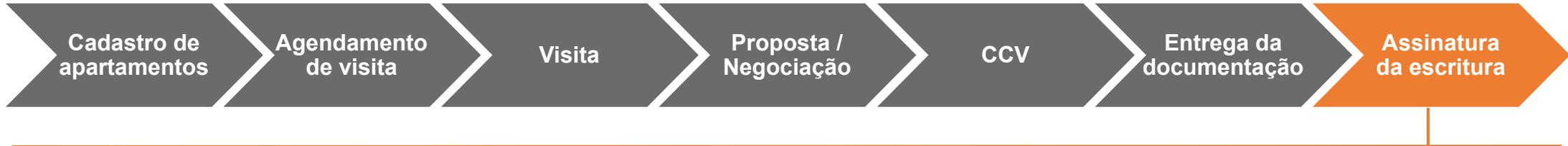
Quem determina e paga o valor da comissão?

A Loft é responsável pelo pagamento da comissão na venda de seus apartamentos e também pela definição do valor, que será informado ao corretor no momento do fechamento comercial

Quando é paga a comissão?

- A aprovação dos documentos junto ao Banco Modal é o gatilho para aprovação do pagamento da comissão
- Para pagamento de corretagem, é necessário que o corretor informe os dados da Pessoa Jurídica e envie Nota Fiscal, conforme procedimento que será orientado pela Loft. Não efetuamos pagamentos via RPA, em razão dos descontos que penalizam a Loft (custo adicional de 22% de INSS Patronal) e o corretor (27,5% de IR sobre o valor bruto da comissão). O valor será pago da seguinte forma:
 - Aprovação da documentação – 1º pagamento
 - Saldo na assinatura da escritura – 2º pagamento
- Caso o corretor não tenha PJ, a corretagem deverá ser paga pelo comprador do apartamento (transferência bancária para pessoa física)

Regras de funcionamento: assinatura da escritura



Quem é o responsável por coordenar a agenda para assinatura da escritura?

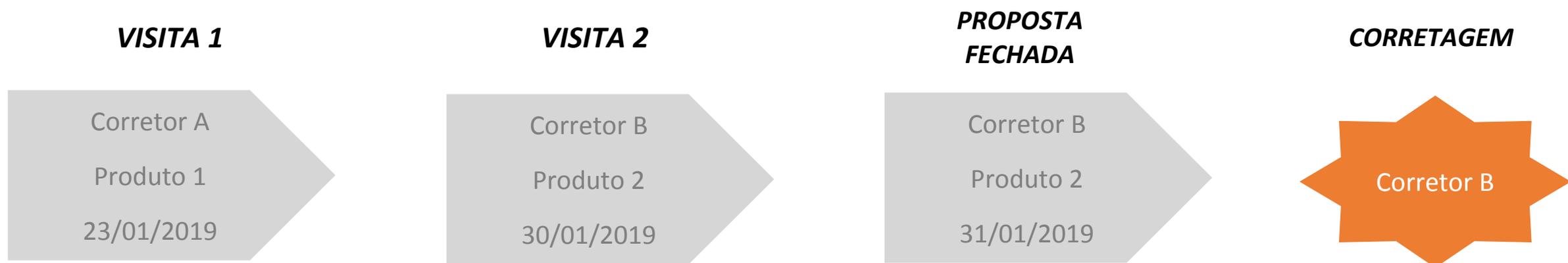
É papel do corretor/imobiliária coordenar junto com o comprador a disponibilidade de agenda para assinatura da escritura no escritório da Loft

Onde se dá a assinatura da escritura?

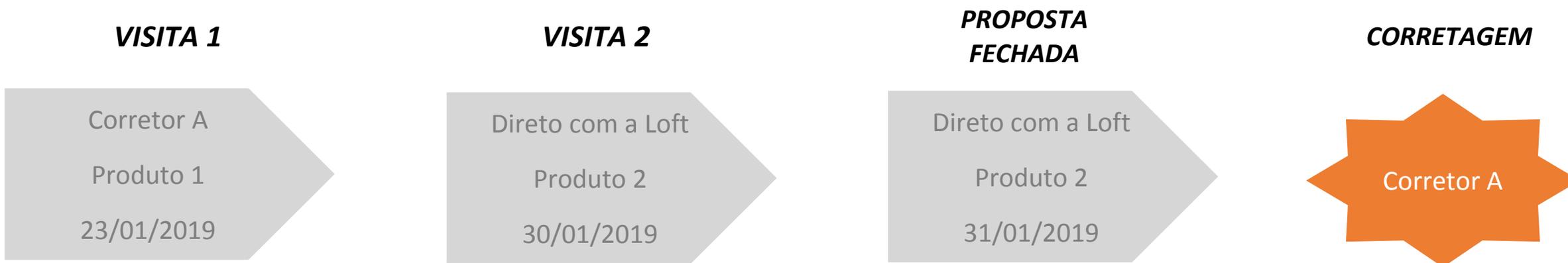
No escritório da Loft



Confira a seguir algumas simulações de situações, como exemplos da política de vínculo entre cliente e corretor



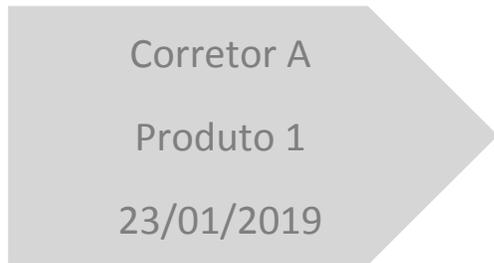
Por mais que o corretor A tenha sido o primeiro a visitar um produto da Loft com aquele cliente, ele deveria ter feito visita também ao Produto 2, conhecendo bem o seu perfil



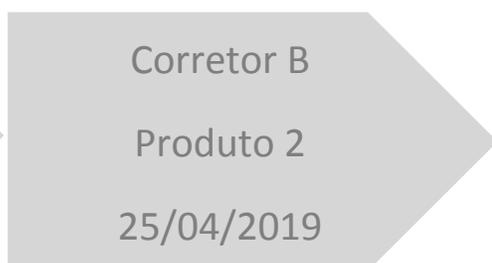
Daremos um prazo de 90 dias corridos entre a data da última visita feita pelo corretor com aquele cliente e a proposta recebida (em outro apartamento não visitado pelo corretor, apenas diretamente com a Loft). Se a distância entre estas datas for 90 dias ou menos, a Loft pagará a comissão ao corretor A



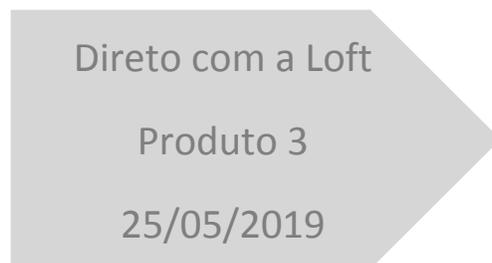
VISITA 1



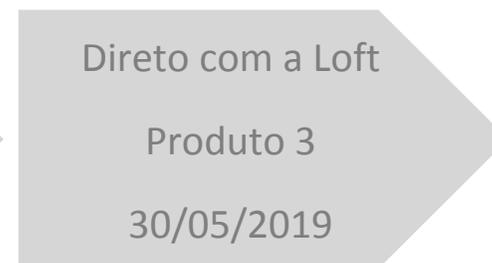
VISITA 2



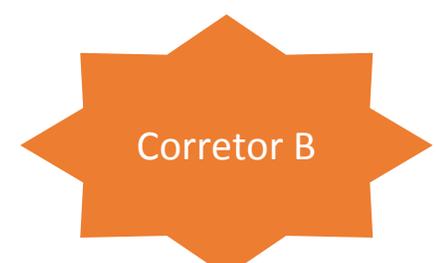
VISITA 3



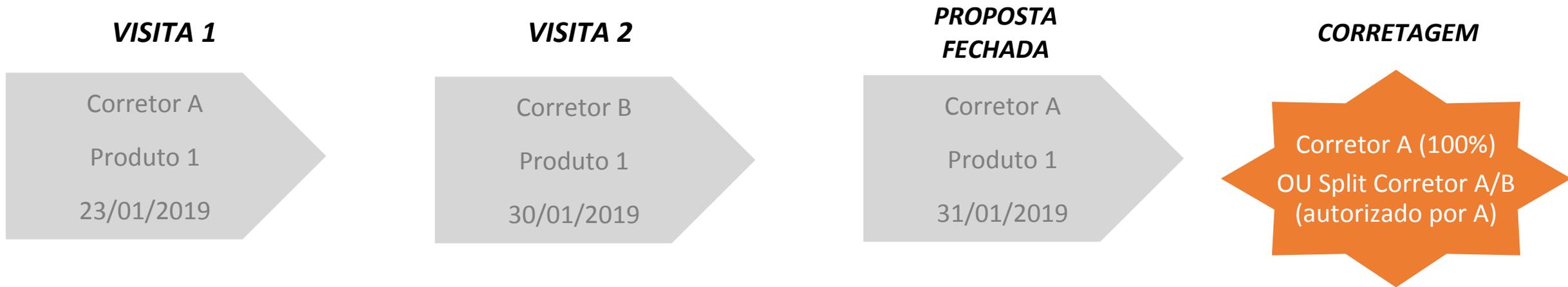
PROPOSTA FECHADA



CORRETAGEM



Como a distância entre envio da proposta para a visita 1 é superior a 90 dias e a distância para a visita 2 é inferior a 90 dias, a Loft pagará a comissão ao corretor B. Se ambos estivessem dentro do prazo de 90 dias, a corretagem seria dividida igualmente



Desde que os CPFs sejam corretamente informados, a Loft avisará o corretor B, no agendamento, que aquele apartamento já foi visitado pelo cliente com outro corretor (A). O corretor B terá 2 opções: negociar um split de corretagem com o corretor A (que pode ou não conceder) ou levar o cliente em outro produto não visitado ainda



Mesmo que a proposta tenha chegado diretamente para a Loft, a comissão será paga ao corretor A, dado que ele foi o responsável por apresentar aquele produto ao cliente



Demais informações relevantes para o corretor

🔑 Quanto a Loft paga de comissão na venda dos imóveis?

**Durante
o período
de obras**

7%
de corretagem

6%
de corretagem

**Para
apartamentos
prontos**

Na venda dos produtos Loft, o teto da corretagem é 7%:

Se o apartamento for vendido durante o período de obras, o valor pode chegar a 7%, e se já estiver pronto, até 6%.

A Loft não possui corretores próprios: contamos com os corretores das imobiliárias e também autônomos para nos indicarem imóveis para compra e para venderem nossos apartamentos. O motivo, você já sabe: a Loft valoriza seu trabalho e reconhece seu papel na compra e venda de imóveis, pois acredita que ninguém conhece o cliente melhor do que o corretor.

Com objetivo de ampliar nossa rede de relacionamento, lançamos o programa de indicações: o corretor que já trabalha com a Loft pode indicar colegas para trabalharem também!

A ideia é todos crescerem juntos. Veja, a seguir, como funciona.

**Indique um corretor
para trabalhar os
imóveis da Loft**

- corretor não cadastrado -

Ganhe R\$ 5.000,00*
por negócio que ele
fechar com a Loft no
período de 1 ano

1

Indicado preenche seu
cadastro no site,
informando CPF do
indicante

2

Indicado recebe a
confirmação da
indicação

3

Ambos ganham junto!

*Créditos em cartão-presente

Oferta cruzada

A Loft pratica precificação justa. Por isso, buscaremos negócios o mais próximo possível do valor anunciado. Com objetivo de proporcionar mais oportunidades para atingir este valor, desenvolvemos a seguinte regra:

loft
Valor anunciado
R\$ 2.000.000,00



Primeira Proposta
R\$ 1.900.000,00



Segunda Proposta
R\$ 1.950.000,00



Terceira Proposta
R\$ 2.000.000,00

Independente da diferença entre a primeira proposta e o valor anunciado, ela entrará em negociação. Em paralelo, se surgir outra em valor superior - porém inferior ao anunciado -, esta fica em segundo lugar na fila.

A segunda proposta fica em segundo lugar, mesmo que o valor desta seja mais próximo ao anunciado. Entrará em negociação se:

- Não chegarmos a acordo de valores com a primeira proposta
- O prazo da negociação da primeira proposta extrapolar a validade formalizada por e-mail pela Loft

Proposta no valor anunciado passa na frente das demais. Enquanto isso, as demais ficam congeladas, nas mesmas posições da fila. Se eventualmente esta cair, a primeira proposta será retomada e, se esta não for bem sucedida, trataremos a segunda proposta

A fila das negociações segue ordem cronológica e só poderá ser cruzada por uma proposta no valor cheio. **Ofereceu o valor anunciado, levou!**

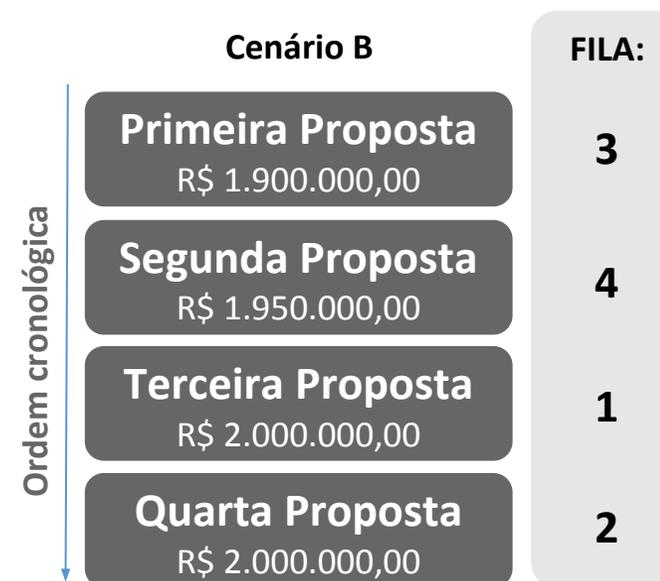


E se chegar uma proposta em valor superior ao anunciado? Ela passa na frente de todas? É leilão?



Enquanto a proposta no preço cheio está em negociação, nenhuma outra poderá passar na frente. Se esta, por algum motivo, não se concretizar (no exemplo anterior, a terceira proposta), a fila será retomada normalmente. No entanto, se outra proposta, de valor igual ao anunciado, entrar, esta passará a ocupar o primeiro lugar na fila – em seguida, virão as demais, em ordem cronológica. O único critério para “furar a fila” é atingir o valor anunciado, que a Loft considera justo. Não fazemos leilão.

loft
Valor anunciado
R\$ 2.000.000,00



Estamos certos que sua parceria
conosco será um sucesso.
Estamos à sua disposição!

The logo for 'Loft' is rendered in a white, stylized, lowercase font. The 'l' is a simple vertical bar. The 'o' is a circle with a horizontal line through its center. The 'f' is a vertical bar with a short horizontal top bar. The 't' is a vertical bar with a horizontal top bar. The overall style is clean and modern.