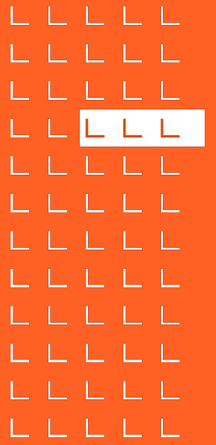
# Política de Corretores & Imobiliárias

Versão 2.1 - 01.10.2019



Uma nova experiência na compra e venda de imóveis

# Sumário

*Clique para acesso rápido*

**Como corretores e imobiliárias podem ganhar com a Loft**

**Regras do jogo para imobiliárias**

**Regras do jogo para corretores: vendendo imóveis para a Loft**
- Vantagens para o corretor e para o cliente
- Cadastro de apartamentos
- Agendamento de visita
- Visita
- Proposta / negociação
- CCV
- Documentação / escritura

**Regras do jogo para corretores: vendendo os imóveis da Loft**
- Vantagens para o corretor e para o cliente
- Cadastro de apartamentos
- Agendamento de visita
- Visita
- Proposta / negociação
- CCV
- Documentação / escritura
- Casos ilustrativos da política de vínculo

**Demais informações importantes: oferta cruzada**

**Demais informações importantes: Top Brokers**

# Como corretores e imobiliárias podem ganhar com a Loft?

**COMPRAMOS**

Buscamos espaços diferenciados em São Paulo.

**REFORMAMOS**

Somos especialistas em transformar.

**REVENDEMOS**

Damos aos espaços uma nova assinatura.

BUSCANDO APARTAMENTOS PARA A LOFT **COMPRAR**

**VENDENDO** OS APARTAMENTOS DA LOFT

# Regras do jogo para imobiliárias

Confira a seguir duas regras básicas para as imobiliárias trabalharem com a Loft.
Entendemos que através delas conseguimos valorizar as imobiliárias parceiras, que são tão importantes para nossos negócios.

**Vale destacar que não há nenhuma trava, em nenhum momento, para imobiliárias venderem imóveis da Loft para seus clientes.**

# Regras do jogo para imobiliárias

## 1. Imobiliárias aptas:

**1.1** São consideradas ***imobiliárias aptas*** a vender imóveis para a Loft aquelas também engajadas na venda dos nossos imóveis. Isso significa que todas as imobiliárias que realizarem a venda de pelo menos um imóvel Loft para um cliente estarão aptas a indicar imóveis para que a Loft compre, no período de 60 dias.

**1.2** Este prazo será renovado a cada venda de um apartamento Loft realizada através da imobiliária e seus corretores e **não será cumulativo**. Nos casos em que outra imobiliária ou corretor autônomo venda um imóvel no prazo de exclusividade, esta negociação **não** tornará apta a imobiliária que nos vendeu este imóvel. Portanto, para tornarem-se aptas, **as imobiliárias devem realizar a venda de um imóvel Loft.**

**1.3** Caso uma imobiliária não realize a venda de nenhum imóvel da Loft durante 60 dias, esta se tornará inapta para cadastrar apartamentos para aquisição da Loft. A condição de ***imobiliária inapta*** será temporária: a partir do fechamento de uma transação de venda de um imóvel da Loft com intermédio da imobiliária, esta automaticamente voltará a se tornar apta para indicar imóveis. Até lá, todos os leads de aquisições que ainda não tiverem em etapa de visita agendada ficarão congelados - os demais seguirão normalmente.

**1.4** **Novas imobiliárias parceiras**: poderão indicar apartamentos para a Loft comprar e também vender nossos imóveis. A partir da concretização da venda do primeiro apartamento para a Loft, a imobiliária e seus corretores terão 60 dias corridos para vender pelo menos um de nossos imóveis, com objetivo de **permanecer apta**.



*Esta regra começa a valer na data de lançamento desta versão da política (02/09/19). Assim, durante 60 dias, todas as imobiliárias estarão aptas a indicar imóveis para compra da Loft, mas aquelas que não intermediarem uma venda de um apartamento da Loft até 02/11/19, se tornarão inaptas até que uma venda seja realizada.

# Regras do jogo para imobiliárias

## 2. Política de exclusividade:

**2.1** Valorizamos as imobiliárias engajadas em todo o processo de compra e venda de nossos imóveis. Por isso, as imobiliárias terão exclusividade para comercializar os imóveis que venderem para a Loft durante 60 dias, com esforços próprios.

Por exemplo: ***imobiliária A*** vendeu um apartamento para a Loft no dia 02/09/19. Esta imobiliária terá até o dia 02/11/19 para intermediar a venda deste imóvel para um cliente com exclusividade. Caso não realize a venda neste período, a exclusividade deixará de existir e todos os corretores e imobiliárias do mercado poderão realizar sua venda.

**2.2** Como de praxe de mercado, caso um corretor autônomo ou de outra imobiliária tenha interesse em vender aquele imóvel durante o período de exclusividade de outra imobiliária, a divisão da corretagem se dará da seguinte forma:

- 70% do valor da comissão será pago ao corretor/imobiliária que realizou a venda para o cliente
- 30% do valor da comissão será pago à imobiliária que detém a exclusividade do imóvel

**2.3** Os 60 dias começarão a contar a partir da data de formalização do fechamento comercial da aquisição. Enquanto realizamos toda a tramitação de compra, preparamos os projetos e iniciamos as obras, a imobiliária já poderá começar a trabalhar este apartamento, tendo tempo hábil suficiente para realização de visitas.

# Regras do jogo para corretores: vendendo imóveis para a Loft

Confira a seguir todo o passo a passo do corretor para indicar apartamentos para a Loft comprar.

# Primeiros passos

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

# Porque é bom vender para a Loft?

Quais as vantagens para o seu cliente

## 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?*

VS.

## Vender para a Loft

Se o imóvel atender os pré-requisitos da Loft, uma visita será agendada. Se o imóvel estiver entre as prioridades de compra da Loft naquele momento, com objetivo de composição de portfolio, faremo suma proposta. Não precisamos visitar o imóvel mais de uma vez, vamos direto ao ponto

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 com base em transações realizadas em imóveis comparáveis (histórico e dados de mercado)

A Loft paga à vista. Além disso, aceitamos o apartamento como parte do pagamento por outro de nosso portfólio (permuta). De um maior para um menor, de menor para maior, entre bairros, etc

# Porque é bom vender para a Loft?

Quais as vantagens para o corretor

## Processo de venda tradicional

Grande esforço para anunciar, gerar e acompanhar visitas a um imóvel pouco atrativo, muitas vezes 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)

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

VS.

## Vender para a Loft

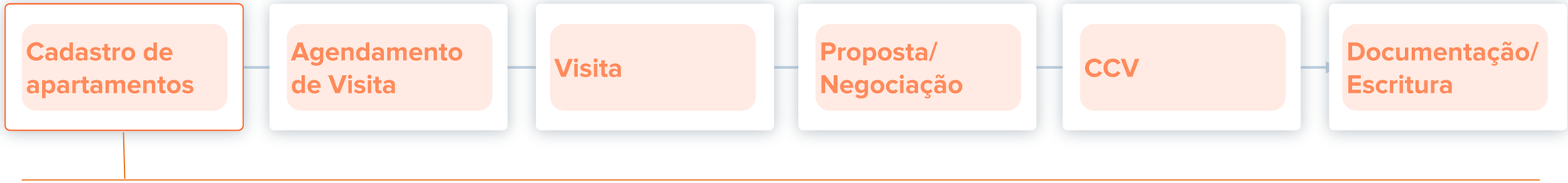
Se o imóvel atender os pré-requisitos da Loft, uma visita será agendada. Se o imóvel estiver entre as prioridades de compra da Loft naquele momento, com objetivo de composição de portfolio, faremo suma proposta. Não precisamos visitar o imóvel mais de uma vez, vamos direto ao ponto

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

# Cadastro de apartamentos

Nosso processo de compra de apartamentos




**Que tipo de apartamento posso cadastrar para a Loft comprar?**

A Loft sempre se preocupa em ter um portfólio amplo e diversificado, com  opções de apartamentos para todos os perfis. Pensando nisso, revisamos e flexibilizamos os nossos critérios de aquisições de imóveis.

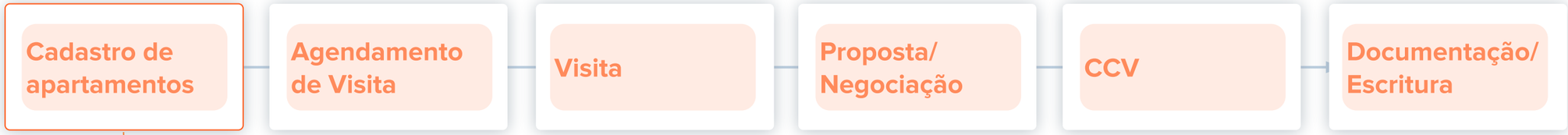
Aceitamos o cadastro de **todos os tipos de apartamentos** em nossos bairros de atuação, sem especificações de metragem, número de vagas na garagem, valor do condomínio, andar ou ruas movimentadas.

Por se tratar de uma fase de mudança na Loft como um todo, pedimos que você tenha um pouco de paciência, pois podemos levar mais tempo nas etapas de análise, agendamento de visitas e envios de proposta dos imóveis.

Para saber quais são os bairros de atuação da Loft e ter acesso à nossa tabela de prioridades, clique aqui.

# Cadastro de apartamentos

Nosso processo de compra de apartamentos




**Como faço para cadastrar um imóvel na Loft?**

Acesse o **Site da Loft** e preencha todas as informações solicitadas, tanto do corretor (autônomo ou associado a imobiliária) quanto do imóvel.

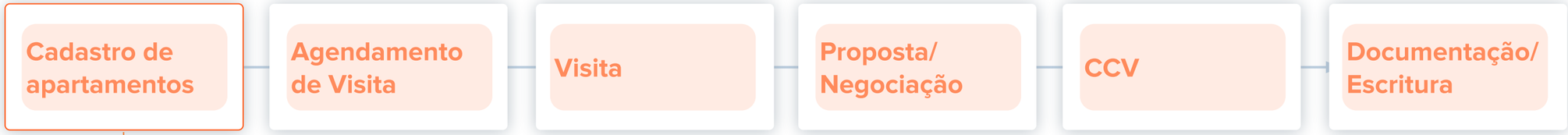
Na sequência, você receberá um aviso informando o status do cadastro que você enviou.

Caso o imóvel já tenha sido cadastrado anteriormente por outro corretor (chamamos de “lead duplicado”) ou esteja fora da nossa área de atuação no momento, avisaremos você. Caso contrário, será uma mensagem de sucesso, e então, daremos andamento ao próximo passo (agendamento de visita).

Fique atento ao seu e-mail e telefone.

# Cadastro de apartamentos

Nosso processo de compra de apartamentos

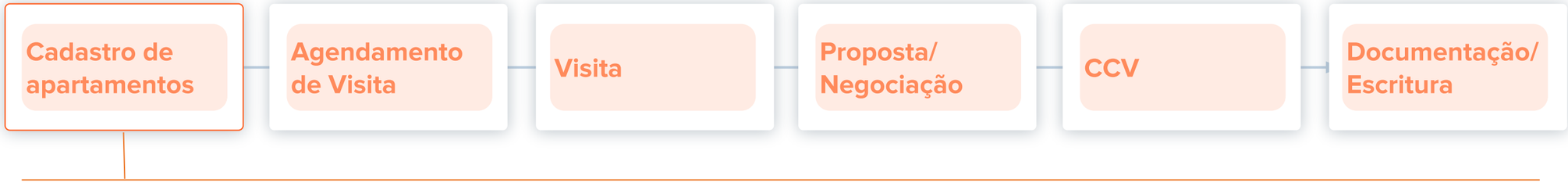



**Como a Loft garante o vínculo entre eu e o apartamento que indiquei?**
Os imóveis indicados são cadastrados no sistema da Loft. Se o imóvel que você indicar já tiver sido enviado por outro corretor (ou mesmo pelo proprietário) anteriormente, informaremos você.

**Quando cadastrar apartamento em bairros em que a Loft ainda não atua?**
O corretor poderá cadastrar imóveis nos novos bairros a partir do comunicado oficial que será enviado através do email. Antes disso, todos os cadastros enviados através do site serão desconsiderados pelo sistema da Loft.

# Cadastro de apartamentos

Nosso processo de compra de apartamentos

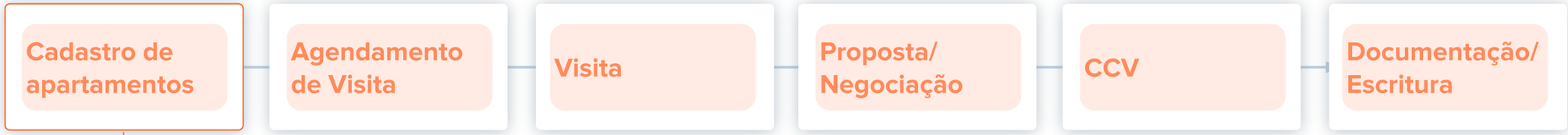



**O que garante que a Loft não entrará em contato diretamente com o cliente que indiquei?**
Transparência faz parte do DNA da Loft. Desenvolvemos e cultivamos relações de confiança com cada um de nossos parceiros e clientes. Já trabalhamos desta forma com diversos corretores e imobiliárias em São Paulo, e convidamos você a fazer parte do nosso círculo de confiança. Além disso, a Loft não faz negociações com clientes diretos - somente através de corretores.

**O que acontece se o corretor não conseguir agendar visita ao imóvel do proprietário?**
A partir do momento que recebemos um lead de imóvel para aquisição, fazemos a análise dos critérios e então poderemos agendar uma visita. A partir do momento em que a Loft entra em contato com o corretor para agendar a visita, este terá o prazo de 7 dias para o agendamento, caso contrário o cadastro será cancelado.

# Cadastro de apartamentos

Nosso processo de compra de apartamentos



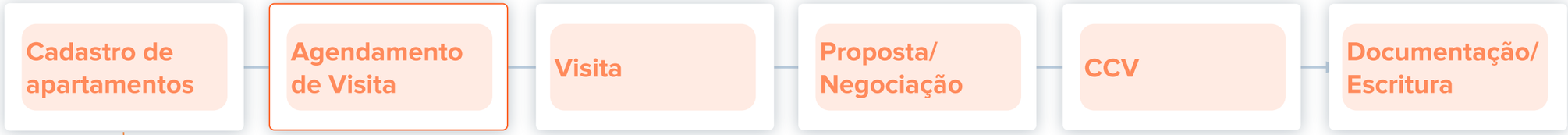

**O que acontece se um proprietário indicar seu imóvel já cadastrado na Loft por um corretor?**
A Loft informará ao proprietário que as negociações prosseguirão via corretor.

**O que acontece se um proprietário indicar seu imóvel na Loft sem intermédio de um corretor?**
A Loft informará ao proprietário que as negociações deverão seguir através de um corretor. Nos casos em que o proprietário não tenha um corretor de sua confiança, nós indicaremos um Top Broker para conduzir a negociação.

**Qual o posicionamento da Loft sobre exclusividade cedida por proprietários (vendedores) a corretores?**
A Loft, na condição de cliente comprador, não interferirá na decisão de um proprietário sobre exclusividade cedida a um ou outro corretor. Em caso de eventuais desinteligências entre corretores, a Loft poderá pedir que apresentem documentos que comprovem a exclusividade; as partes poderão negociar uma eventual parceria na negociação, uma vez que um é o representante do cliente vendedor e o outro do comprador - no caso, a Loft, sendo o que cadastrou o imóvel primeiro conosco. Caso nenhum possua exclusividade, as negociações seguirão com o corretor que enviou primeiro.

# Agendamento de Visita

Nosso processo de compra de apartamentos




**Como funciona o agendamento de visita?**
Se o imóvel atender os pré-requisitos e demanda atual da Loft, entraremos em contato com o corretor via Whatsapp para agendar a visita.

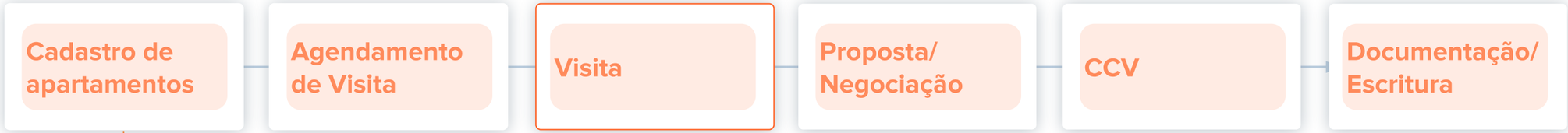
**A Loft agendará visita em todos os imóveis cadastrados?**
Não necessariamente, porém entrará em contato informando ao corretor o motivo pelo qual não será realizada a visita.

**Como devo me referir à Loft para meu cliente?**
Como uma empresa que compra, reforma e vende apartamentos residenciais. Valorizamos a transparência e caso seja identificado algum comportamento não coerente na visita por parte de algum corretor, este estará sujeito às penalidades da Loft.

**Como cancelar ou reagendar uma visita?**
O cancelamento deve ser feito pelo menos 3h antes. Ligue ou envie Whatsapp para 11 4118 5638, já propondo, se possível, novas datas e horários.

# Visita

Nosso processo de compra de apartamentos



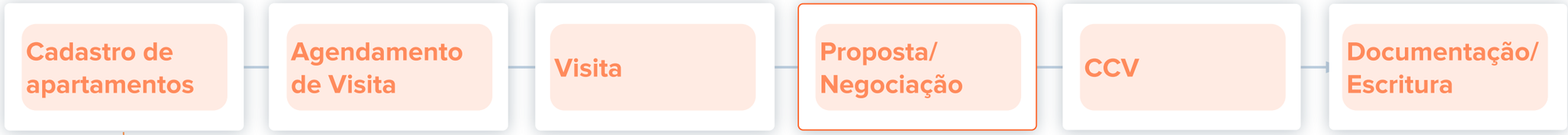

**Como funciona a visita dos especialistas da Loft?**
Nossos especialistas fazem uma avaliação profunda do imóvel, com objetivo de levantar todas as informações necessárias de uma única vez, acelerando a avaliação da Loft. Nossa equipe, composta por arquitetos e engenheiros, poderá fazer algumas perguntas para o porteiro/zelador (ex.: se o prédio possui gerador); fotografará o apartamento, as áreas comuns e garagens, além de fazer um vídeo 360; medirá o pé direito; avaliará a vista do imóvel, entre outros aspectos. A visita levará cerca de 40 minutos e deverá ter o acompanhamento do corretor do início ao fim.

**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.

# Proposta / negociação

Nosso processo de compra de apartamentos




**Qual o canal de comunicação oficial para registro das propostas?**
Todas as propostas e contrapropostas devem ser tratadas por e-mail, embora nosso comercial esteja disponível por telefone.

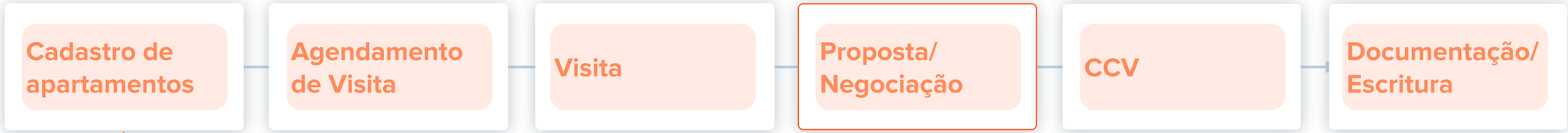
**Por quanto tempo a Loft terá preferência de compra?**
Por até 30 dias depois do término das negociações. Neste período, caso o proprietário decida alterar as condições de venda do imóvel, o corretor deverá procurar a Loft. Da mesma forma, após 30 dias do comunicado oficial da Loft sobre o término da negociação, outro corretor poderá submeter o mesmo imóvel à Loft, que estará desimpedido de prosseguir; antes dos 30 dias, se outro corretor apresentar o imóvel ao Loft, informaremos que está vinculado ao primeiro corretor durante este período.

**O que acontece se o proprietário tentar retomar a negociação direto com a Loft após o fim da negociação via corretor?**
Informaremos ao proprietário que as negociações deverão necessariamente seguir através de um corretor - seja através do primeiro, que indicou o imóvel à Loft, ou de um Top Broker.

**O que configura o fim de uma negociação?**
Para os imóveis não conseguirmos chegar a um acordo de valores, enviaremos e-mail formalizando o final da negociação.

# Proposta / negociação

Nosso processo de compra de apartamentos




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

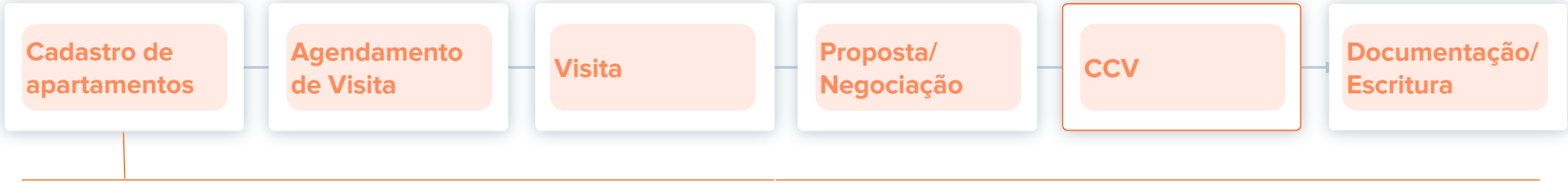
Sim, desde que o imóvel atenda os nossos pré-requisitos (metragem, bairros, vagas, valor de condomínio). Chamamos este tipo de transação de permuta ou trade in. Aceitamos apartamentos de maior para menor valor, do menor para o maior, entre bairros, com muita flexibilidade. A permuta é muito vantajosa para o cliente, por conta do abatimento do imposto referente ao lucro imobiliário, mudança planejada, e para o corretor, por configurar duas transações (possibilidade de ainda maior comissionamento) e acelerar a viabilidade da negociação, pois muitos clientes vendem o próprio imóvel para comprar um novo.

**Como fica a comissão em caso de permuta?**

Os honorários de corretagem serão devidos pelos respectivos proprietários, calculados sob o valor de venda de cada imóvel. A Loft fica responsável pelo pagamento da comissão referente à venda do próprio apartamento e a corretagem referente à venda do imóvel do proprietário deverá ser negociada entre este e o corretor.

# Compromisso de Compra e Venda

Nosso processo de compra de apartamentos




**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.

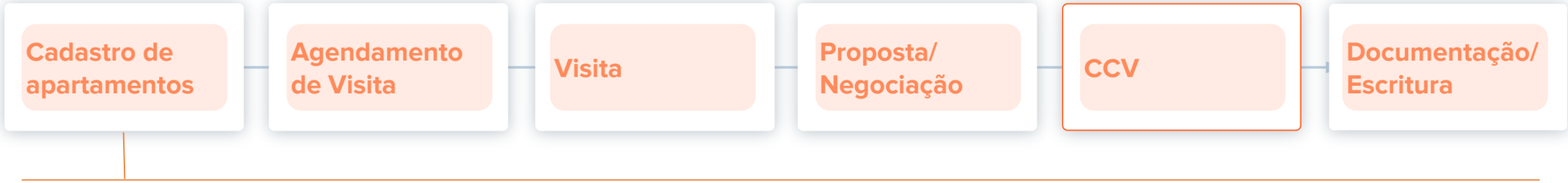
**Quem confecciona a minuta do CCV e quanto tempo leva?**
O time jurídico da Loft; em média, levamos aproximadamente 7 dias. Em paralelo, acontecerá a análise da documentação pelo Compliance da Loft e do Banco Modal - este tempo poderá variar conforme necessidade de complementos / esclarecimentos.

**Quais documentos são necessários?**

- **Do vendedor / cônjuge:** nome completo, RG/CNH, CPF, profissão, 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) e dados bancários para depósito do sinal e principal
- **Do imóvel:** número(s) de matrícula(s) e cartório, scan/foto do boleto de condomínio e do boleto de IPTU
- **Do condomínio:** razão social e CNPJ, contato do síndico (nome e telefone) e da administradora (nome e telefone)

# Compromisso de Compra e Venda

Nosso processo de compra de apartamentos



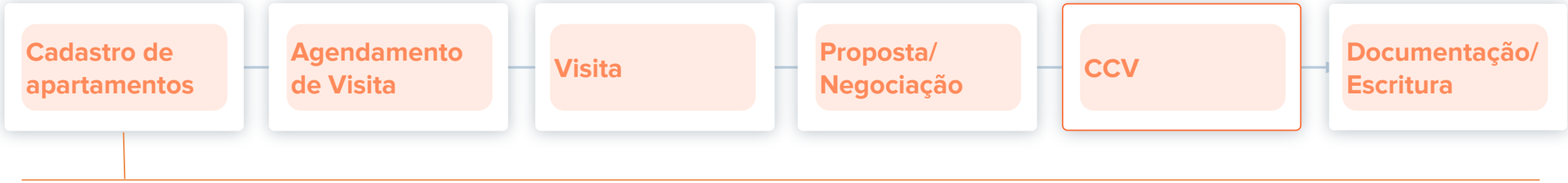

**Onde acontece a assinatura do CCV?**
Pode ser feita presencialmente no escritório da Loft ou a minuta pode ser circulada por e-mail para assinatura e reconhecimento de firma. Uma vez assinado e com firma reconhecida o CCV deve ser entregue no escritório da Loft.

**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.

# Compromisso de Compra e Venda

Nosso processo de compra de apartamentos




**Quem determina e paga o valor da comissão?**

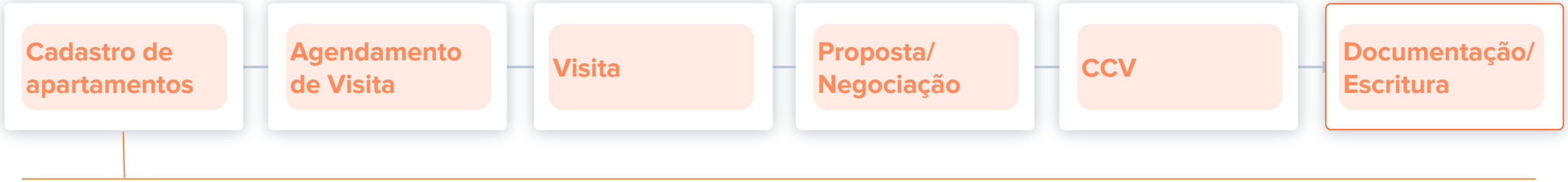
- O valor da comissão é negociado entre vendedor e corretor e deve ser informado à Loft no momento do acordo comercial
- O proprietário do imóvel é responsável por pagar a comissão

**Quando é paga a comissão?**

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

# Documentação / Escritura

Nosso processo de compra de apartamentos




**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.

**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 acontece a assinatura da escritura?**
No escritório da Loft.

# Regras do jogo para corretores: vendendo os imóveis da Loft

Confira a seguir todo o passo a passo do corretor para vender apartamentos da Loft.

# Primeiros passos

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

# Porque é bom comprar da Loft?

Quais as vantagens para o seu cliente

## 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 pede 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!*

VS.

## Comprar da Loft

**Produto realmente diferenciado**: 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, realizadas com dados oficiais do mercado e também transações realizadas em imóveis comparáveis.  A Loft também conta com equipe ágil dedicada à negociação, e o contrato é simples e transparente.

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

# Porque é bom comprar da Loft?

Quais as vantagens para o corretor

## Processo de compra tradicional

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

**Informações imprecisas** 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).

Comprador e vendedor podem fazer contato paralelamente e a **comissão virar fator de insegurança.**

VS.

## Comprar da Loft

A Loft disponibiliza todas as **informações consolidadas** e o status comercial  de cada imóvel, através da equipe de 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 às perguntas do cliente.

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

# Cadastro de apartamentos

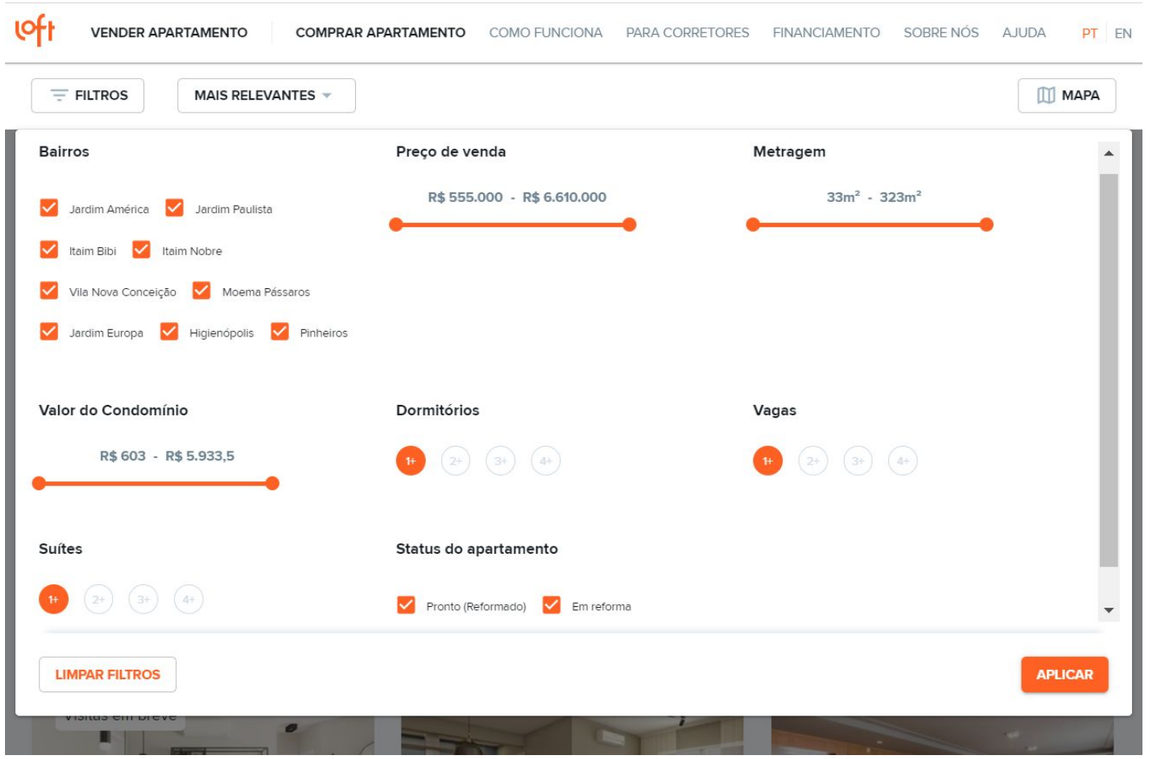
Nosso processo de venda de apartamentos

Cadastro de apartamentos | Agendamento de Visita | Visita | Proposta/ Negociação | CCV | Documentação/ Escritura

**Que tipo de apartamentos a Loft vende?**

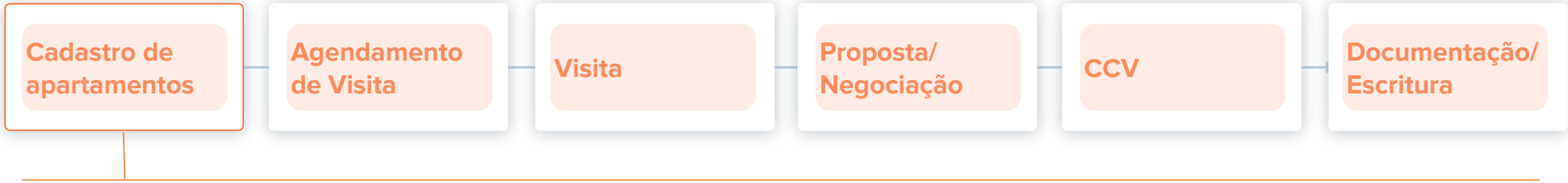
Temos apartamentos de 25 a 330m², para todos os gostos e bolsos, nas principais regiões de São Paulo.

Acesse nosso site clicando aqui; utilize os filtros, selecione os imóveis dentro do perfil de seu cliente, e agende uma visita. Se a prioridade de escolha for a partir de regiões, você pode consultar o mapa.



# Cadastro de apartamentos

Nosso processo de venda 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 envie e-mail, todos os corretores podem efetuar cadastros. Consulte sua imobiliária sobre a existência de políticas internas de filas ou rodízio: a Loft não interfere nestas regras.

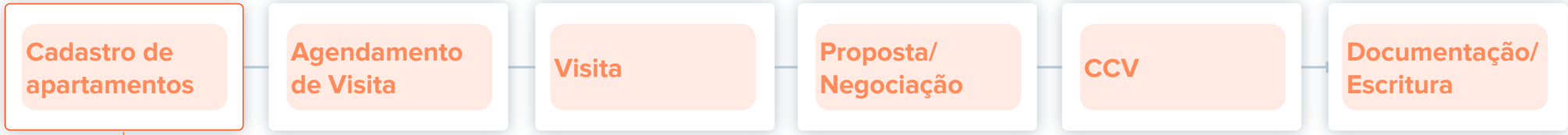
- Clique na imagem do e-mail para acessar o material completo com fotos e informações daquele imóvel
- Cadastre o apartamento na plataforma da imobiliária e demais canais de vendas (portais / redes sociais)

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 os imóveis sejam divulgados.** Caso sua imobiliária faça questão de uma autorização, recomendamos que solicite de uma única vez para todos os apartamentos da Loft através do email **tenhointeresse@loft.com.br**

# Cadastro de apartamentos

Nosso processo de venda de apartamentos



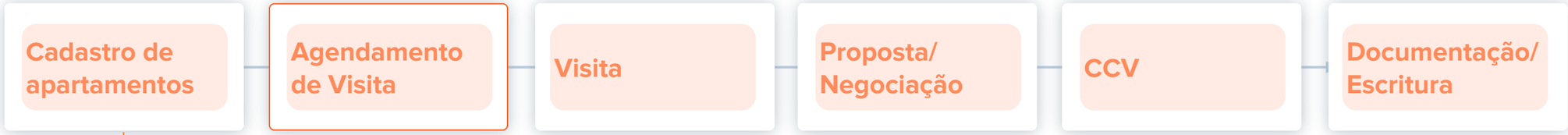

**Existe contrato de exclusividade?**
Sim. Verifique no início desta política a condição da Loft para que uma imobiliária possa ter exclusividade na venda de um imóvel. A exclusividade é temporária, por no máximo 60 dias.

**O preço final do imóvel inclui a corretagem?**
Sim, o preço de venda divulgado já **inclui a corretagem de até** 7% (para imóveis específicos, conforme campanhas de incentivo), paga ao corretor pela Loft quando fechada a venda. **A corretagem padrão da Loft é de 6%**.

**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.

# Agendamento de visita

Nosso processo de venda de apartamentos




**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

**O vínculo se concretiza na visita realizada.**

**Whatsapp: (11) 4118-5638**

**E-mail: tenhointeresse@loft.com.br**

**Central de ajuda:** https://loftimoveis.zendesk.com/hc/pt-br

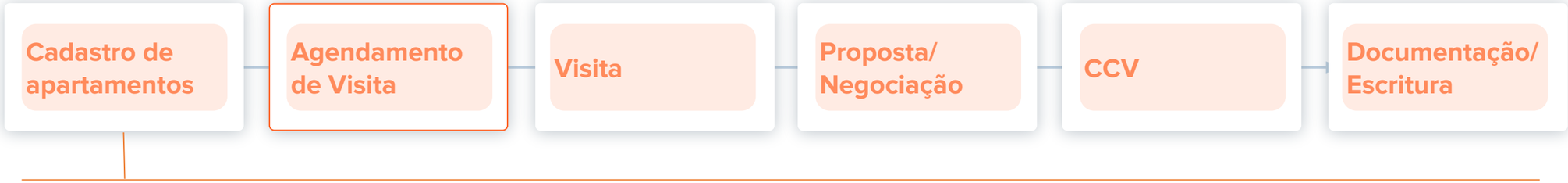
**Por que o CPF?**

- 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.

# Agendamento de visita

Nosso processo de venda de apartamentos



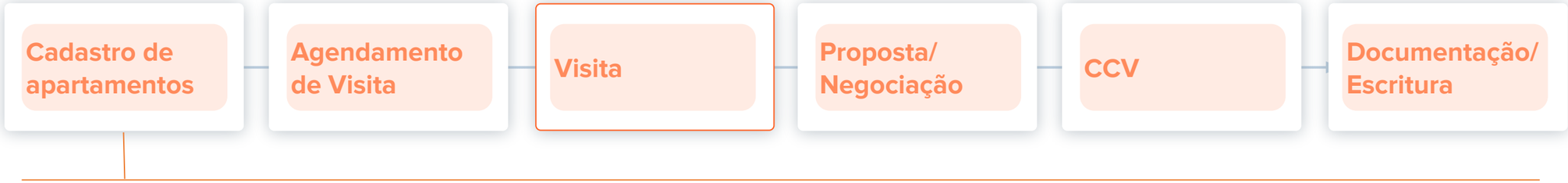

**Com quanta antecedência devo agendar minha visita?**
As visitas devem ser agendadas com pelo menos 1 dia de antecedência, assim nossa equipe consegue se organizar para oferecer a melhor experiência possível a você e seu cliente. Você pode visitar no máximo 3 apartamentos por dia (roteiro) com seu cliente. 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
- Sábados: 9h-10h30; 10h45-12h15; 12h30-13h

# Visita

Nosso processo de venda de apartamentos




**Quanto tempo preciso disponibilizar para as visitas?**

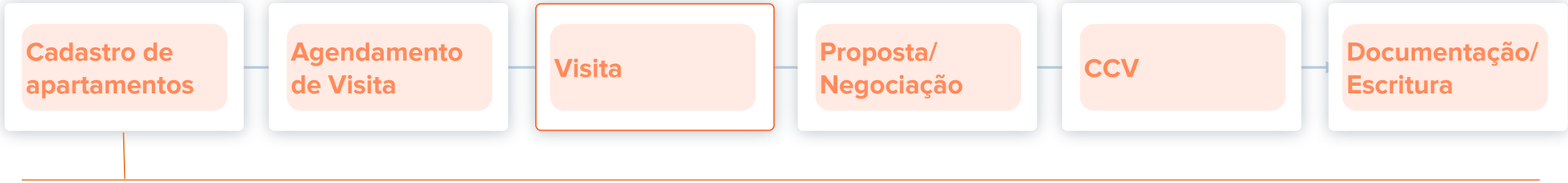
- Caso seja a primeira vez que seu cliente visita um apartamento da Loft, iniciamos o roteiro por um imóvel cuja reforma foi finalizada ou está prestes a terminar. Como nossos apartamentos são vendidos durante a obra, isso permite que seu cliente conheça o padrão Loft e fique confiante de que as perspectivas 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 4118-5638, já propondo, se possível, novas datas e horários.

# Visita

Nosso processo de venda de apartamentos




**Posso fazer visita sozinho com meu cliente?**
Não. Muitas visitas são feitas durante a reforma do apartamento; nossos especialistas são treinados e preparados para explicar por completo os detalhes do apartamento, do prédio e do modelo da Loft. Somente Top Brokers - corretores parceiros da Loft, podem visitar imóveis sem acompanhamento dos Home Advisors, pois passam por um treinamento específico. Confira no final desta política mais informações sobre os Top Brokers.

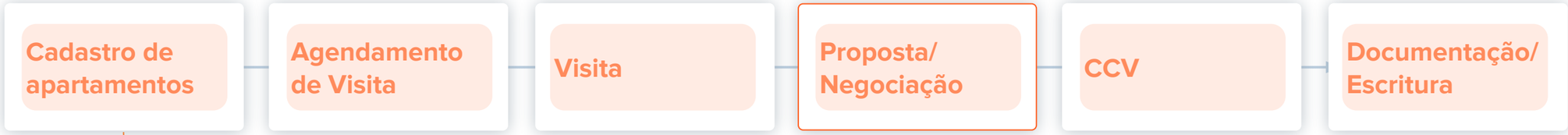
**O que fazer após a visita?**
Pedimos que você passe ao especialista da Loft que acompanhou a visita um feedback das impressões do cliente. Caso tenha gostado do apartamento, encorajamos o envio de uma proposta.

**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.

# Proposta / Negociação

Nosso processo de venda de apartamentos




**Como formalizar a proposta de meu cliente?**

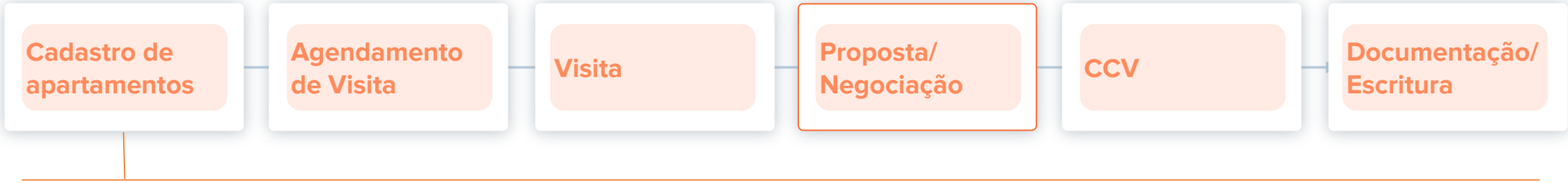
O corretor, representando o cliente, formaliza por e-mail uma proposta com:

- 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 / autônomo
- 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, se estiver dentro do período de 90 dias.

# Proposta / Negociação

Nosso processo de venda de apartamentos



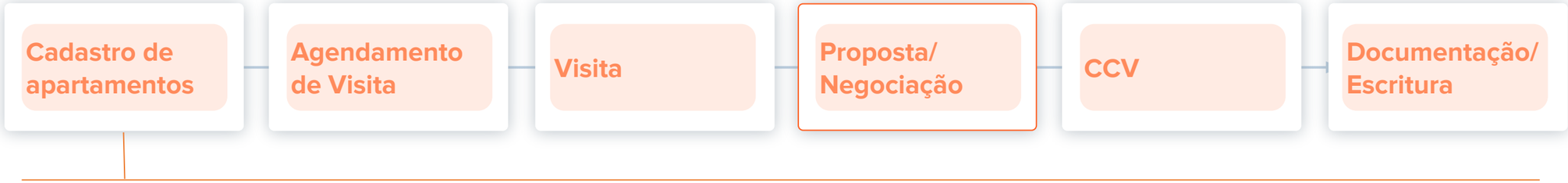

**Qual o canal de comunicação oficial para negociação das propostas?**
Embora nosso time comercial esteja disponível por telefone, todas as propostas devem ser preenchidas no formulário disponível neste link (clique aqui).

**A Loft demanda exclusividade durante período de negociação?**
Não, o cliente pode fazer propostas em outros imóveis do portfólio da Loft que tenha interesse em comprar.

**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

# Proposta / Negociação

Nosso processo de venda de apartamentos



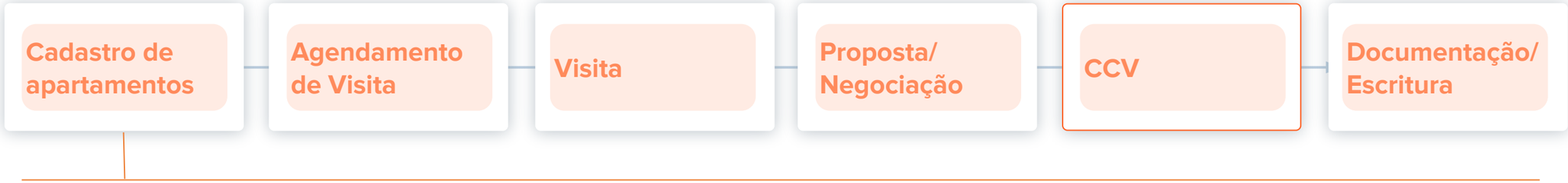

**A Loft aceita o imóvel do cliente como forma de pagamento?**
Sim, desde que o imóvel atenda os nossos pré-requisitos (metragem, bairros, vagas, valor de condomínio). Chamamos este tipo de transação de permuta ou trade in. Aceitamos apartamentos de maior para menor valor, do menor para o maior, entre bairros, com muita flexibilidade. A permuta é muito vantajosa para o cliente, por conta do abatimento do imposto referente ao lucro imobiliário, mudança planejada, e para o corretor, por configurar duas transações (possibilidade de ainda maior comissionamento) e acelerar a viabilidade da negociação, pois muitos clientes vendem o próprio imóvel para comprar um novo.

**Como fica a comissão nos casos de permuta?**
Os honorários de corretagem serão devidos pelos respectivos proprietários, calculados sob o valor de  venda de cada imóvel. A Loft fica responsável pelo pagamento da comissão referente à venda do próprio apartamento e a corretagem referente à venda do imóvel do proprietário deverá ser negociada entre este e o corretor.

**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.

# Compromisso de Compra e Venda

Nosso processo de venda de apartamentos



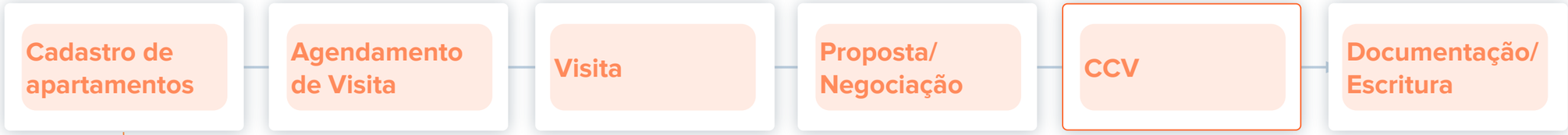

**O que configura o acordo comercial de um imóvel com a Loft?**
E-mail do Comercial da Loft registrando o aceite da oferta (valor final e forma de pagamento), além da lista de documentos para confecção da minuta.

**Quem confecciona a minuta do CCV e quanto tempo leva?**
O time jurídico da Loft; em média, levamos aproximadamente 7 dias. Em paralelo, acontecerá a análise da documentação pelo Compliance da Loft e do Banco Modal - este tempo poderá variar conforme necessidade de complementos / esclarecimentos.

**Quais documentos são necessários?**
Do comprador / cônjuge: nome completo, RG / CNH, CPF, profissão, regime de casamento (se aplicável) e endereço de residência nos últimos 5 anos

# Compromisso de Compra e Venda

Nosso processo de venda de apartamentos



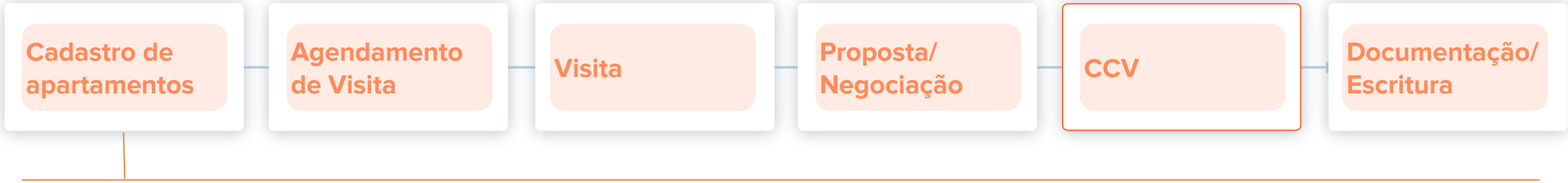

**Onde acontece a assinatura do CCV?**
Pode ser feita presencialmente no escritório da Loft ou a minuta pode ser circulada por e-mail para assinatura e reconhecimento de firma. Uma vez assinado e com firma reconhecida o CCV deve ser entregue no escritório da Loft.

**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 venda de um imóvel da Loft?**
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.

# Compromisso de Compra e Venda

Nosso processo de venda de apartamentos

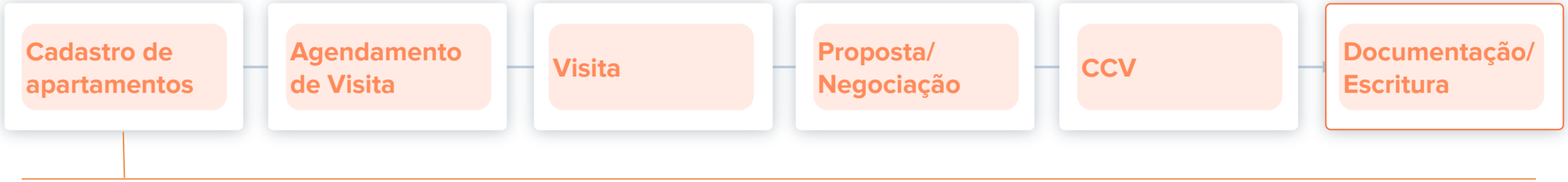



**Quais os valores de corretagem que a Loft pratica?**
A Loft é responsável pelo pagamento da comissão na venda dos nossos imóveis, cujo teto é 6% do valor da transação. Eventualmente, a Loft poderá lançar campanhas para incentivar a venda de algum apartamento específico oferecendo corretagem de 7%, na forma de campanha de marketing.

**Quando é paga a comissão?**
A aprovação dos documentos junto ao Banco Modal é o gatilho para aprovação do pagamento da comissão. Para o pagamento, é necessário que o corretor informe os dados da Pessoa Jurídica, o questionário de conduta e integridade devidamente preenchido e envie Nota Fiscal, conforme procedimento que será orientado pela Loft. Não efetuamos pagamentos via RPA ou RPS.
A condição de pagamento padrão é de 50% do valor devido no sinal de contrato (CCV) e 50% após a quitação do saldo devedor (escritura). Em situações excepcionais, há a possibilidade de negociação do pagamento da corretagem devida ser paga pelo comprador, desde que ele esteja de acordo, e, assim sendo, haverá o abatimento do valor final do imóvel negociado.

# Documentação / Escritura

Nosso processo de venda de apartamentos




**Quem é o responsável por coordenar o envio dos documentos?**
O corretor ou um responsável da imobiliária devem coordenar junto com a Loft e o cliente o envio da documentação.

**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 acontece a assinatura da escritura?**
No escritório da Loft.

# Simulação de situação da política de vínculo

Exemplo de uma possível situação entre corretores e clientes

| VISITA 1 | VISITA 2 | PROPOSTA FECHADA | CORRETAGEM |
|---|---|---|---|
| Corretor A<br>Produto 1<br>23/01/2019 | Corretor B<br>Produto 2<br>30/01/2019 | Corretor B<br>Produto 2<br>31/01/2019 | Corretor B |

**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**

# Demais informações importantes

Confira a seguir mais alguns itens relevantes para seu dia a dia com a Loft

# Oferta cruzada

A Loft prática 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:

**Valor anunciado**
R$ 2.000.000,00
loft

**Primeira Proposta**
**R$ 1.900.000,00**

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.

**Segunda Proposta**
**R$ 1.950.000,00**

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

**Terceira Proposta**
**R$ 2.000.000,00**

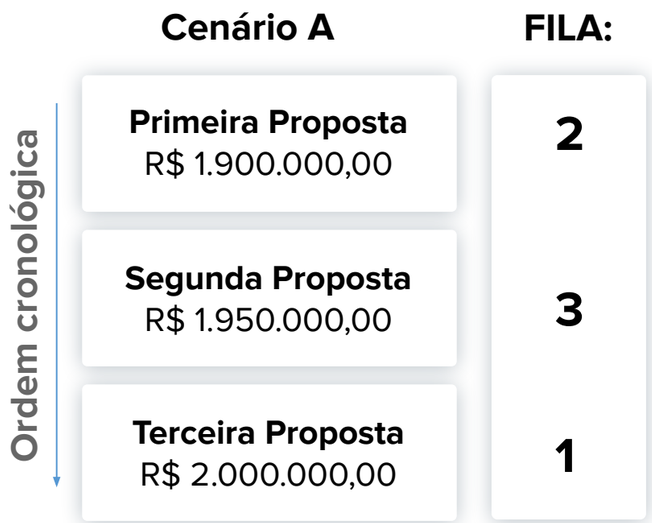
**Proposta no valor anunciado passa na frente das demais**. Enquanto isso, as demais ficam congeladas, nas mesmas posições da fila. Se eventualmente esta cair, a primeira proposta será retomada e, se esta não for bem sucedida, trataremos a segunda proposta

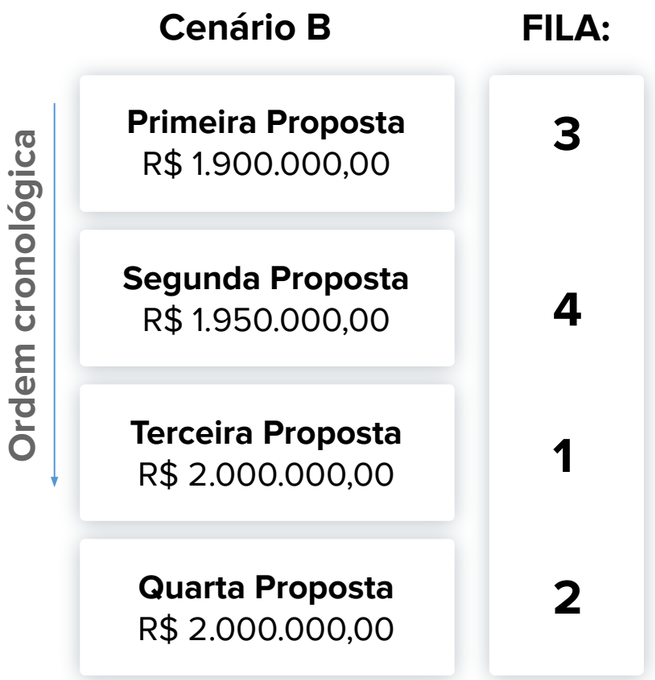
# Oferta cruzada

*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.

**Valor anunciado**
R$ 2.000.000,00




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

# Top Broker

É o corretor que por sua excelente performance com a Loft tem acesso a benefícios exclusivos. O grupo é formado por corretores autônomos e associados a imobiliárias. Não é necessária dedicação exclusiva à Loft, continuando com suas atividades normais.

## Benefícios:

**Receba leads da Loft**
Selecionamos e qualificamos leads de clientes interessados em comprar um Loft e distribuímos as visitas aos participantes.

**Acesso antecipado a compras em novos bairros**
Seja o primeiro a saber quais serão os bairros que iremos começar a comprar imóveis.

**Equipe de suporte dedicada**
Temos um time dedicado em todas as etapas da negociação, garantindo mais agilidade na compra ou venda do imóvel.

**Acesso a sessões de capacitação**
Reunimos especialistas do mercado de venda de imóveis de alto padrão para ajudar você a vender mais.

**Acesso antecipado ao portfólio Loft**
Tenha acesso em primeira mão aos imóveis Loft e já comece a negociação com seu cliente com mais antecedência.

**Ganhe mais dinheiro!**
Top Brokers possuem incentivos exclusivos: são remunerados por roteiro de visita (R$ 150,00) e por proposta (R$ 1.500,00) enviada dentro dos critérios, além de R$ 150,00 por lead de apartamento de 25 a 120m$^2$ para a Loft comprar.

## Quero ser Top Broker, o que eu faço?

O programa é **meritocrático**. Aqui na Loft, acompanhamos de perto a performance de todos os corretores parceiros (leads, visitas, propostas, conversão, CCVs). Corretores que realizam um alto número de visitas e propostas tem grandes chances de entrar - as quantidades mínimas variam mensalmente e serão divulgadas por e-mail e no site do programa. Clique aqui.



**Realize visitas desde já com seus clientes e torne-se um Top Broker!**

# Obrigada!

A política poderá ser alterada a qualquer momento, sem aviso prévio.
Consulte-a constantemente em nosso site.