Política de Corretores & Imobiliárias

Versão 2.4 - 2020-01

Mudar faz parte da gente

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 REFORMAMOS REVENDEMOS E PLATAFORMA

Loft Comprando
Buscando apartamentos para a Loft comprar

Loft Vendendo
Vendendo os apartamentos da Loft

Plataforma Loft
Divulgando apartamentos na Plataforma Loft

Produtos Financeiros
Produtos Financeiros da Loft contratados pelo comprador e/ou vendedor

Customização e Reforma
Adicionais de reforma e customização contratados pelo comprador e/ou vendedor

Regras do jogo para imobiliárias

Confira a seguir as 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

Existem 5 formas na qual uma imobiliária pode fazer negócios com a Loft :

- Oferecendo imóveis para a Loft comprar
- Colocando imóveis para venda na Plataforma Loft
- Vendendo os imóveis ofertados pela Loft
- Customização/obra de apartamentos da Plataforma
- Produtos financeiros

A Plataforma Loft é um novo produto em São Paulo. Para saber mais clique aqui.
*Em breve, também no Rio de Janeiro

Regras do jogo para imobiliárias

1. Imobiliárias aptas a vender para a Loft:

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**.

- Para as novas cidades de atuação da Loft, essa regra começará a vigorar à partir do comunicado oficial da Loft

*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. Imobiliárias aptas a participar da Plataforma Loft:

Para ter direito a participar da Plataforma Loft a imobiliária deve aceitar os seguintes preceitos :

- Fomentar a captação da exclusividade de imóveis
- Atender com qualidade e rapidez os proprietários dos imóveis dos quais captar exclusividade
- Aceitar fazer parcerias com outras imobiliárias e corretores autônomos

É prerrogativa também a assinatura do contrato de Gestão de Vendas com a Loft disponível neste link:
https://loft.vc/contrato-plataforma-imobiliaria

A Plataforma Loft é um novo produto. Para saber mais clique aqui.

Regras do jogo para imobiliárias

3. Política de exclusividade:

Loft comprando

3.1 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.
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.

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.

Plataforma Loft

3.2 Todos os imóveis da Plataforma Loft tem exclusividade de venda. Essa exclusividade é em nome da imobiliária ou corretor que nos trouxe o imóvel.

3.3 Caso um corretor autônomo ou de outra imobiliária tenha interesse em vender um imóvel divulgado pela Loft, que tenha exclusividade, a divisão da corretagem se dará da seguinte forma :

- 70% do valor da comissão será pago ao corretor/imobiliária que trouxe o cliente comprador
- 30% do valor da comissão será pago ao corretor/imobiliária que detém a exclusividade do imóvel

Regras do jogo para imobiliárias

4. Imobiliárias aptas para vender imóveis Loft

Todas as imobiliárias podem vender os imóveis ofertados pela Loft. Não existe nenhum bloqueio para isso.

Sejam os imóveis comprados pela Loft ou imóveis divulgados na Plataforma Loft, em parceria com outras imobiliárias e corretores.

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 ou divulgar na Plataforma 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 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.

Receber uma proposta da Loft

Se o imóvel atender os pré-requisitos da Loft, enviaremos um formulário que deve se preenchido pelo corretor. Com objetivo de composição de portfólio, faremos uma proposta de compra ou enviaremos uma proposta de plataforma

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, enviaremos um formulário que deve se preenchido pelo corretor. Com objetivo de composição de portfólio, faremos uma proposta de compra ou enviaremos uma proposta de plataforma

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 (Troca Loft))

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

Porque é bom colocar na Plataforma Loft?

Quais as vantagens para o seu cliente

Preço para vender em 6 meses

Com base na melhor ferramenta de transações da América Latina, a Loft irá ajudar a colocar o preço certo para o apartamento ser vendido.

Projeto de customização

Para todos os apartamentos da plataforma, a Loft irá criar um projeto de reforma para potencializar as vendas e aumentar a liquidez do imóvel.

Único ponto de contato

O proprietário terá apenas um ponto de contato solicitando visitas, organizando as agendas e recebendo updates do seu imóvel.

Revisão de documentação

Existirá uma análise documental para que o proprietário não tenha nenhum problema na hora de vender um imóvel.

Antecipe o valor da venda

O proprietário pode antecipar até 50% do valor do imóvel antes de vendê-lo através do nosso empréstimo com garantia.

Sem nenhum custo!

Todos estes benefícios não terão nenhum custo para o proprietário ou imobiliária. A única condição é a exclusividade de vendas.

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 na cidade de São Paulo e ter acesso à nossa tabela de prioridades, clique aqui.

Em breve, área de atuação no Rio de Janeiro

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

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.

*No Rio de Janeiro, não aceitamos apartamentos Duplex.

Cadastro de apartamentos

Nosso processo de compra de apartamentos

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

Após cadastrar o imóvel no sistema da Loft, o corretor será informado se este mesmo imóvel já foi cadastrado anteriormente por outro corretor ou pelo seu proprietário

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 em nossas cidades de atuação, 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.

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.

Cadastro de apartamentos

Nosso processo de compra de apartamentos

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.

O corretor pode subir na Plataforma Loft uma exclusividade que ele já tenha obtido?

Sim, se o imóvel estiver dentro da área de atuação da Loft e o valor de venda for igual ou abaixo do recomendado pela Loft.

Também é primordial que o imóvel não esteja sendo negociado através de outro corretor.

Para casos como este favor enviar a exclusividade diretamente por e-mail para avaliação.

Preenchimento do formúlario

Nosso processo de compra de apartamentos

Quando enviamos este formulário?

Após a validação do cadastro, o corretor receberá por e-mail um link para acesso ao formulário. O corretor com o auxílio do proprietário, fará o preenchimento

O que é este formulário?

São perguntas que fazemos ao corretor de conteúdo relevante ao imóvel, para que consigamos precificá-lo e enviar uma proposta. Exemplos: Quantidade de dormitórios, tipo de revestimentos, estado de conservação do imóvel, infra-estrutura, entre outros...

É fundamental que as informações estejam corretas, pois para validação de todos os itens informados. faremos uma vistoria no local após o aceite da proposta.

Em quanto tempo o corretor precisa preencher e nos enviar o formulário

O corretor terá o prazo de 14 dias corridos para preenchimento e envio do formulário. Caso contrário, daremos esse cadastro como cancelado.

* Especificamente no Rio de Janeiro, o formulário não está ativo. O processo consiste em: Cadastro, visita da Loft e proposta.

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 para reabrir a negociação. Da mesma forma, somente 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 à 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.

Proposta / negociação

Nosso processo de compra de apartamentos

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.

O que acontece após o aceite de uma proposta?
A Loft fará uma visita no apartamento, para confirmar as informações obtidas do corretor através do preenchimento do formulário preenchido na etapa anterior

A Loft fez uma oferta de Plataforma Loft, o que é isto?

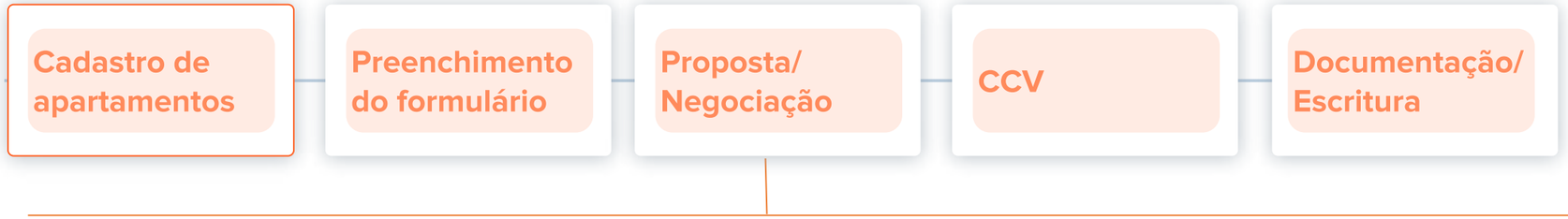
Nos apartamentos em que a proposta de compra não foi aceita, ou nos casos em que alguma característica do imóvel inviabilizou uma proposta de compra, a Loft pode enviar uma oferta de Plataforma.
A oferta de Plataforma visa viabilizar a venda do imóvel em até 6 meses, pelo valor de mercado.
Saiba mais em: http://www.loft.com.br/plataforma
Ainda não disponível no Rio de Janeiro.

Caso a imobiliária/corretor não queira trabalhar com a Plataforma Loft, o que acontece com a oferta?

Nestes casos outro corretor que tenha cadastrado o mesmo imóvel tem direito a apresentar a oferta para o proprietário.

Proposta / negociação

Nosso processo de compra de apartamentos



O proprietário é obrigado a aceitar a sugestão de preço da Plataforma Loft?

O principal pilar da plataforma Loft é a precificação correta sem especulação imobiliária e baseada em dados reais de transações. Entendemos que esse é um dos principais problemas atuais do mercado imobiliário. É claro que existem margens de negociação, mas o princípio é passar a ajustar e conscientizar o mercado com relação a precificação subjetiva e trazer transparência e informação para as três pontas da cadeia: quem vende (proprietário), quem assessora a venda (corretor) e quem compra (comprador).

De quem é a exclusividade? Do corretor ou da imobiliária?

Se o corretor estiver associado a uma imobiliária, a exclusividade será da imobiliária. Se for um corretor autônomo, será do corretor.

Quanto tempo vale a oferta de Plataforma?

A oferta de plataforma tem que ser assinada pelo proprietário em até **14 dias**. Depois desse período a Loft pode fazer passar a oferta para outro corretor que tenha cadastrado o mesmo imóvel.

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?

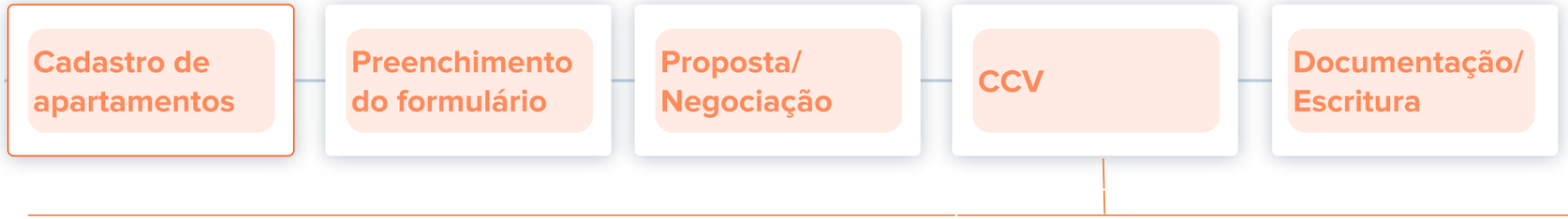
Sim, desde que o imóvel atenda os nossos pré-requisitos (metragem, bairros, vagas, valor de condomínio). Chamamos este tipo de transação de permuta ou trade in. Aceitamos apartamentos de maior para menor valor, do menor para o maior, entre bairros, com muita flexibilidade. A permuta é muito vantajosa 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

Qual é o equivalente ao CCV no caso de Plataforma Loft?

Para oficializar o aceite da Plataforma Loft o proprietário deve assinar (digitalmente) o contrato de exclusividade entre ele e a imobiliária/corretor.

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 ofertados pela 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.

Porque é bom comprar da Plataforma Loft?

Quais as vantagens para o corretor e para o cliente

Somente imóveis bem precificados

Com base na melhor ferramenta de transações da América Latina, a Loft só aceita apartamentos com o preço certo para serem vendidos.

Reforma customizada

Comprador pode optar por reformar o apartamento: Desde uma nova pintura até mudança completa de layout. Maximize o potencial do apartamento.

Revisão de documentação

Imóveis sofreram uma análise documental para que não tenham nenhum surpresa na hora do fechamento.

Potencial de ganhar mais

A comissão é dividida em 30% para quem cadastrou e 70% para quem vende o apartamento. No entanto, todo cliente que entrar pelo portal será repassado para o corretor que cadastrou o apartamento.

Cadastro de apartamentos

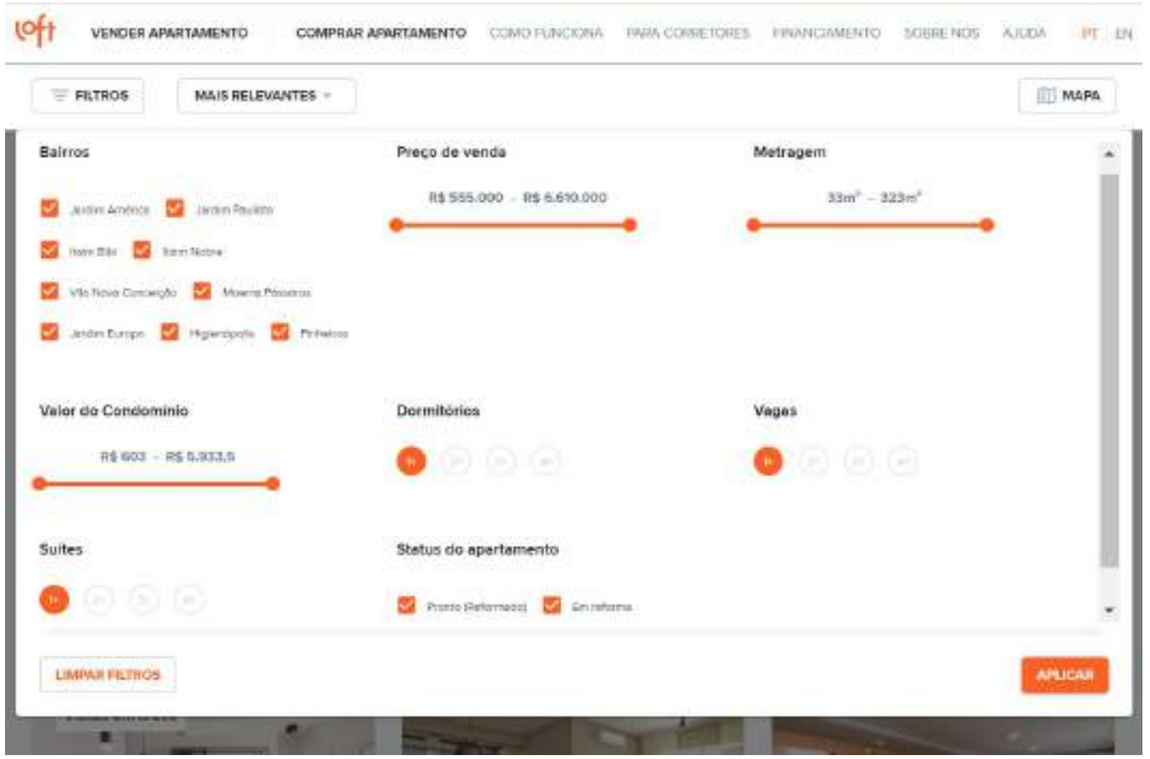
Nosso processo de venda de apartamentos

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

Que tipo de apartamentos a Loft vende?

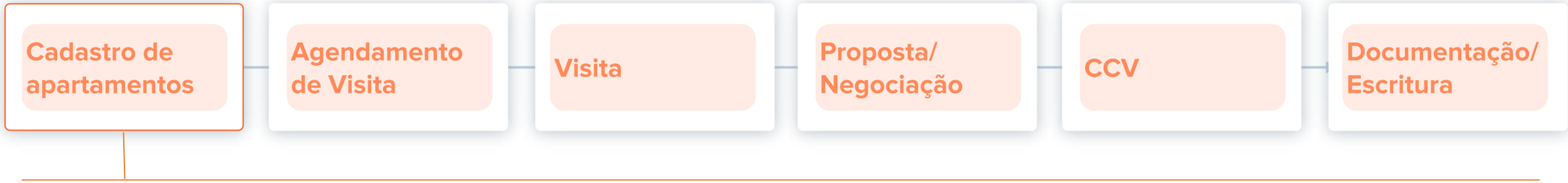
Temos apartamentos para todos os gostos e bolsos, nas cidades que atuamos.

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 sistema da minha imobiliária?

Para cadastrar os imóveis da Loft no sistema da imobiliária a melhor forma é utilizar a integração da Órulo. (gratuita)
A Órulo é uma empresa parceira que faz a integração com alguns sistemas como Nido, Vista, TecImob etc. Se a integração for possível, todos os imóveis do site da Loft estarão disponíveis e atualizados no sistema da imobiliária automaticamente.

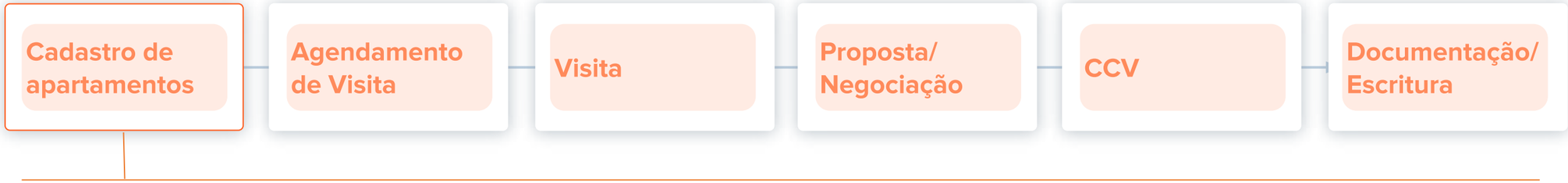
Para as imobiliárias que não possam fazer essa integração via Órulo, a partir do momento que a Loft publica os lançamentos no site ou envie e-mail, todos os corretores podem efetuar cadastros :

- 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)

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?

Todos os imóveis Plataforma Loft tem exclusividade de vendas pelo corretor que fez a captação. Também imóveis comprados pela Loft podem ter exclusividade por 60 dias para a imobiliária que fez a venda para a Loft.

O preço final do imóvel inclui a corretagem?

Sim, o preço de venda divulgado já **inclui a corretagem de até 6%.** Para os imóveis com **exclusividade** 30% da comissão fica com o corretor da exclusividade e 70% com o corretor que trouxer o cliente comprador.

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

Cadastro de apartamentos → **Agendamento de Visita** → Visita → Proposta/ Negociação → CCV → Documentação/ Escritura

Como faço para agendar a visita?

- No site da Loft, botão **Agendar Visita**, no Imóvel desejado
- Ou pelo Whatsapp : **(11) 4118-5638**
- Ou por E-mail : **tenhointeresse@loft.com.br**

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.

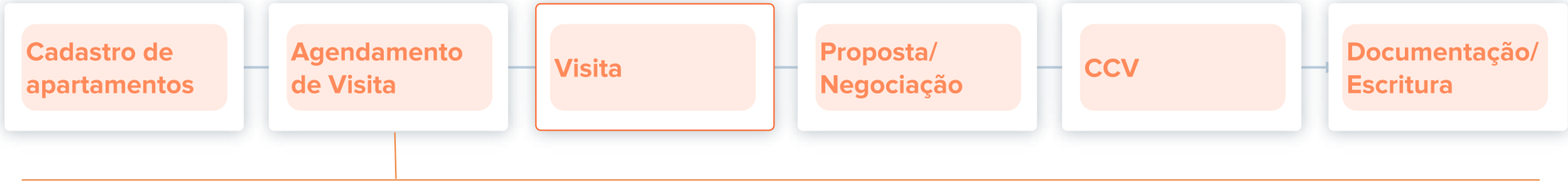
Por que o CPF?

- 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



Um cliente pode agendar a visita direto com a Loft?

Sim! No caso de interesse em imóvel da Plataforma Loft o cliente deve ser atendido pelo corretor detentor da Exclusividade. Para imóveis da Loft, um Top Broker será indicado para atender o cliente

Quanto tempo preciso disponibilizar para as visitas?

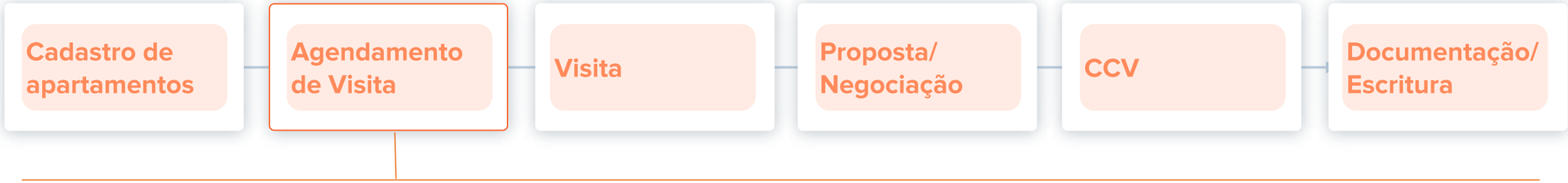
Para 1 apartamento visitado, reserve 45’; para 2 apartamentos visitados, 60’. Para cada apartamento adicional, reserve 30’ acrescidos no trajeto

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.

Agendamento de visita

Nosso processo de venda de apartamentos



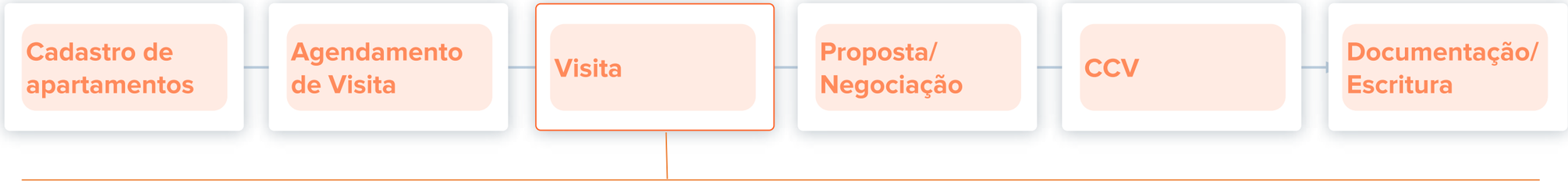
Quais são os dias e horários possíveis para visitar imóveis da Loft?

- Segunda a sexta: 9h às 17h (SP e RJ)
- Sábados: 9h às 13h (SP e RJ)
- Domingos: 9h às 13h (Somente RJ)

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, pois passam por um treinamento específico. Confira no final desta política mais informações sobre os Top Brokers.
No caso dos apartamentos Plataforma Loft as visitas são acompanhadas do corretor que tem a exclusividade do imóvel - importante notar que somente visitas agendadas junto com a Loft contam pontos para o programa Top Brokers.

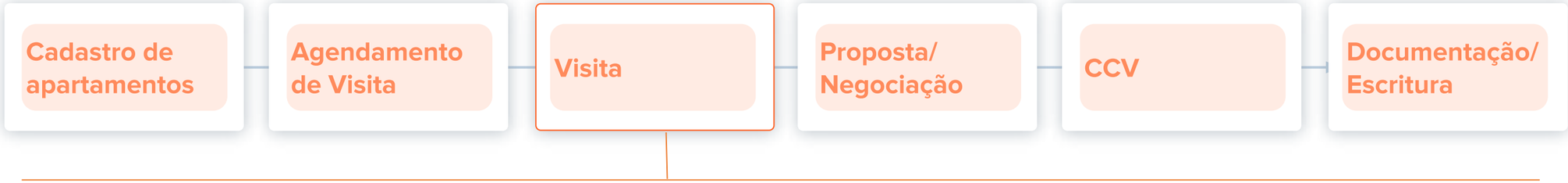
Outras observações sobre as visitas?

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

Chegue com antecedência: nossos especialistas costumam ter outra visita em seguida à sua

Visita

Nosso processo de venda de apartamentos



O que fazer após a visita?

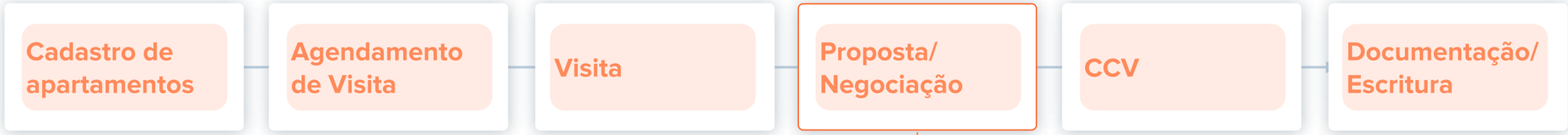
Pedimos que você passe ao especialista da Loft que acompanhou a visita um feedback das impressões do cliente. Caso o cliente tenha gostado do apartamento, encorajamos o envio de uma proposta.

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?

Embora nosso time comercial esteja disponível por telefone, todas as propostas devem ser preenchidas no formulário disponível neste link : loft.com.br/fazer-proposta.
Mesmo imóveis Plataforma Loft devem tratar propostas por este meio, para contar pontos no programa Top Boker.

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.

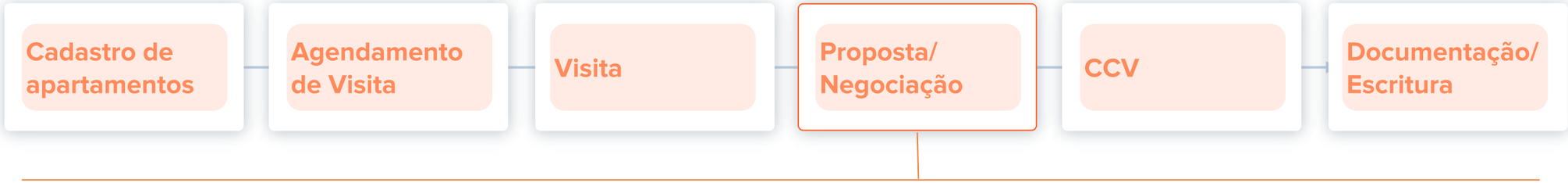
Existe um prazo para enviar contra proposta?

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

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



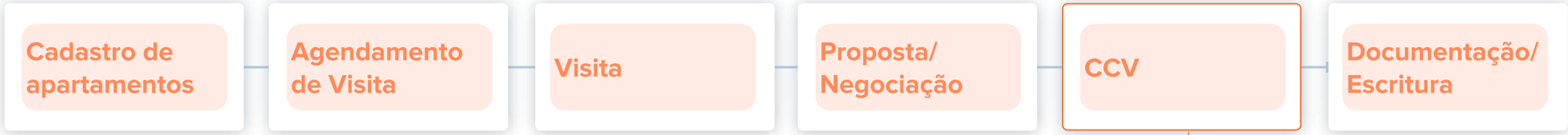
A Loft aceita o imóvel do cliente como forma de pagamento?
Sim, desde que o imóvel atenda os nossos pré-requisitos (metragem, bairros, vagas, valor de condomínio). Chamamos este tipo de transação de permuta ou trade in. Aceitamos apartamentos de maior para menor valor, do menor para o maior, entre bairros, 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?

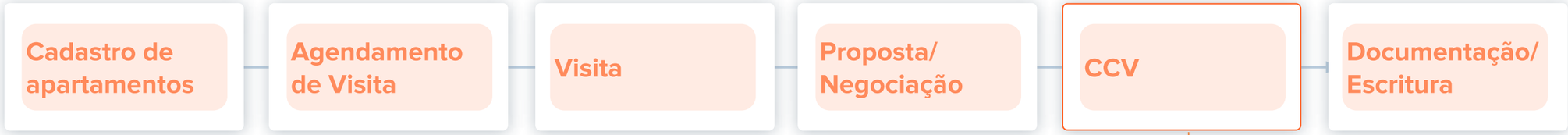
No caso de imóvel Plataforma Loft, a responsabilidade do CCV é da imobiliária/corretor que detém a exclusividade.
Para os imóveis da Loft, quem prepara o CCV é o time jurídico da Loft; em média, levamos aproximadamente 7 dias. Em paralelo, acontecerá a análise da documentação pelo Compliance da Loft 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?

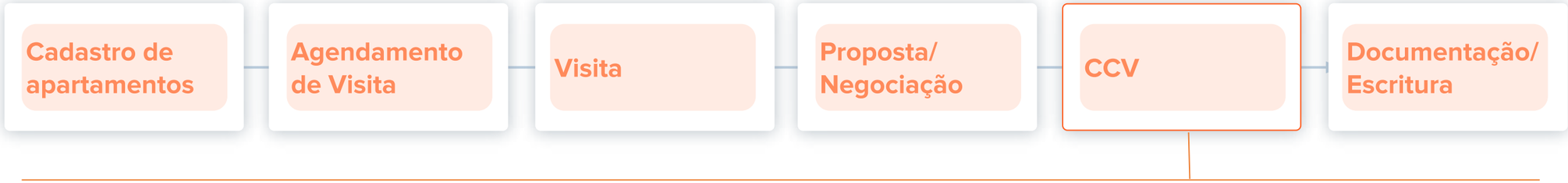
No máximo 2 assinaturas por parte da imobiliária, sendo normalmente um responsável pela empresa e o corretor líder da negociação.

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

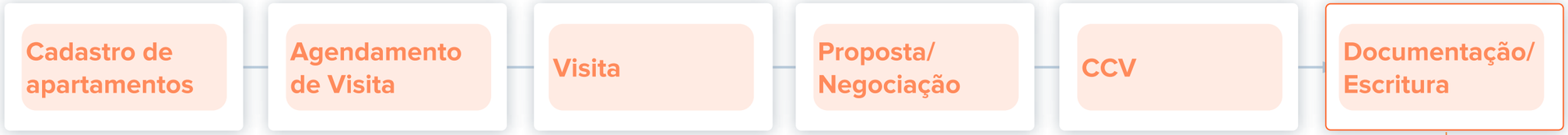


Quais os valores de corretagem que a Loft pratica?
A Loft é responsável pelo pagamento da comissão na venda dos nossos imóveis, cujo teto é 6% do valor da transação. Eventualmente, a Loft poderá lançar campanhas para incentivar a venda de algum apartamento específico oferecendo corretagem de 7%, na forma de campanha de marketing.
Para os imóveis Plataforma Loft a corretagem é de até 6%, dividida em 30% para o corretor com a exclusividade e 70% para o corretor que trouxe o cliente comprador.

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). - Só aceitaremos pagar comissão para o CNPJ que constou no CCV que será o mesmo CNPJ que emitirá a NF. Caso seja um MEI, o mesmo deve abrir uma conta PJ para recebimento do valor;
- Só aceitaremos pagar comissão para o CNPJ que constou no CCV que será o mesmo CNPJ que emitirá a NF. Caso seja um MEI, o mesmo deve abrir uma conta PJ para recebimento do valor; em situações excpecionais, 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 pela escritura?

No caso de imóveis Plataforma Loft as imobiliárias e corretores envolvidos que são responsáveis por toda documentação e escritura. No caso dos apartamentos Loft, a Loft que cuida da escritura.

Para imóveis Loft, 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.

Para imóveis Loft, 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 Produto 1 23/01/2019	Corretor B Produto 2 30/01/2019	Corretor B Produto 2 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

Canais de contato

Whatsapp : (11) 4118-5638

E-mail : tenhointeresse@loft.com.br

Site : loft.com.br/corretor-de-imoveis

Central de ajuda:

loftimoveis.zendesk.com

Resumo pontos chave

- Máximo 14 dias para efetuar visita de compra
- Máximo 14 dias para assinar contrato Plataforma Loft
- 60 dias de exclusividade para imobiliária que vender para a Loft
- Efetuar visita cria vinculo com cliente por 90 dias
- CPF do cliente que garante vínculo
- 30% da comissão para corretor dono da exclusividade
- 70% da comissão para corretor que trouxer comprador da exclusividade
- Proposta no preço cheio do site tem prioridade
- Propostas deverão ser enviadas via loft.com.br/fazer-proposta
- Imobiliárias sem vender apto Loft por 60 dias não podem mais vender para a Loft até que venda um apartamento Loft ou plataforma.
- Cliente direto precisa indicar corretor ou escolher Top Broker
- CCV/escritura imóvel Loft é com a Loft
- CCV/escritura imóvel Plataforma Loft é com corretor da exclusividade

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:

Valor anunciado
R$ 2.000.000,00

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

Ordem cronológica

Cenário A	FILA:
Primeira Proposta R$ 1.900.000,00	**2**
Segunda Proposta R$ 1.950.000,00	**3**
Terceira Proposta R$ 2.000.000,00	**1**

Ordem cronológica

Cenário B	FILA:
Primeira Proposta R$ 1.900.000,00	**3**
Segunda Proposta R$ 1.950.000,00	**4**
Terceira Proposta R$ 2.000.000,00	**1**
Quarta Proposta R$ 2.000.000,00	**2**

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.

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.