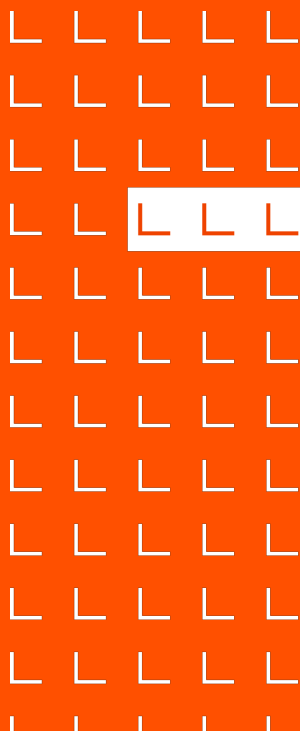


GUIA DE CONSULTA RÁPIDA PARA O CORRETOR

A Loft reuniu aqui tudo que você, corretor(a), precisa saber para fazer mais negócios conosco e usar os melhores argumentos com seus clientes, sejam eles compradores ou vendedores de apartamentos.



ÍNDICE

1. VENDENDO NOSSO PORTFÓLIO

- Perfil do cliente comprador: Principais gatilhos
- Perfil do cliente comprador: Principais dores
- Como vender melhor a Loft

2. COMPRANDO PARA O NOSSO PORTFÓLIO

- Perfil do cliente vendedor: Principais gatilhos
- Perfil do cliente vendedor: Principais insights
- Processo de precificação
- Entenda e explique a proposta da Loft

3. TROCA LOFT

- Como funciona?

4. CUSTOMIZAÇÃO DA REFORMA

- Opções de customização
- Principais dúvidas

5. FINANCIAMENTO

- Vantagens do financiamento
- Antecipação de venda



01. VENDENDO NOSSO PORTFÓLIO

Os clientes que buscam opções de apartamentos no portfólio da Loft são diversos, como é natural em grandes cidades. Observamos, no entanto, uma série de pontos em comum tanto entre quem compra um imóvel pela primeira vez, quanto entre quem vive um momento de troca ou de novas aquisições imobiliárias.



VENDENDO NOSSO PORTFÓLIO

Perfil do Cliente Comprador: Principais Gatilhos

Compra do primeiro Imóvel

Construção da família

Conquista da Independência

Sair do Aluguel

- Não conhecem a fundo suas reais necessidades
- Ajuda financeira dos pais
Imóveis menores
- Menos exigentes em relação aos detalhes
- Um orçamento mais limitado
Inexperiência em relação ao mercado imobiliário
- Maior disposição a participar do processo de reforma

Compra do segundo (ou mais) Imóvel

Mudança da Família

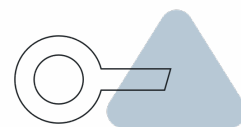
Investimento

Construção de patrimônio

Divórcio

- Entendem melhor seus objetivos e necessidades
- Mais atraídos pela possibilidade da troca
- Imóveis adequados às necessidades e interesses
- Maior atenção em relação aos detalhes
- Maior conhecimento do mercado imobiliário
- Menor disposição a participar do processo de reforma

Assim como clientes compartilham gatilhos em comum, há também dores em comum. Para oferecer uma experiência cada vez mais ágil e vantajosa para seus clientes, a Loft presta muita atenção a elas e constrói suas ofertas e serviços para atendê-las. Esse cuidado constante vai da organização clara de informações sobre um dado imóvel em uma única página – incluindo taxas de condomínio e IPTU – ao auxílio jurídico gratuito de nosso departamento interno especializado, que diminui o peso da burocracia do processo.



VENDENDO NOSSO PORTFÓLIO

Perfil do Cliente Comprador: Principais Dores

Encontrar **oportunidades**
Considerando uma lista grande
de variáveis flexíveis e inflexíveis

Busca ineficiente na internet:
informações erradas, desatualizadas,
duplicadas, falta de resposta

Necessidade de se mudar pois já vendeu
seu imóvel ou pois o atual está
incompatível com as necessidades atuais.

Ter que **efetuar reformas** e/ou
mudanças em seu novo
apartamento (falta de expertise
e/ou de um parceiro de confiança)

Ansiedade e **medo de não realizar o sonho**,
de não encontrar o que está procurando
(aspiracional).

Problemas com **documentação**

Encontrar uma **solução completa**
para sua transição (muitas vezes
envolve a venda de seu
apartamento antes)

Em alguns casos a questão o
financiamento pode ser uma dor e
fazer o cliente perder um negócio

Relacionamento com **corretores**
desgastante, não transparente

Atrapalhar a rotina: os finais de semana, as
atividades com a família, amigos e trabalho
com as visitas e burocracias da busca de
um novo lar

Não saber se o preço é justo, se está
fazendo um **bom negócio** (transacional)

Problema na **negociação dos**
móveis que estão em cada
apartamento

Como vender melhor na Loft

Qualifique o lead

Converse com o seu cliente e descubra as informações básicas para encontrar o melhor apartamento Loft para oferecer. Para encontrar imóveis certos, busque saber quais são os bairros, metragens, número de quartos, suítes e vagas, opções de lazer, tamanho do orçamento e tipo de prédio desejados. Não se esqueça de anotar opcionais desejáveis, como dormitório de serviço, cozinha integrada, varanda, andar e imponência da fachada, entre outros.

Prepare-se para a visita

Marque a visita no site da Loft ou por Whatsapp no número (11) 4118-5638. Confirme-a com o cliente e estude detalhadamente os apartamentos que irão visitar consultando as plantas baixas, lista de acabamentos e fotos disponíveis no site. Se tiver alguma dúvida, ligue ou mande mensagem para nosso time de suporte.

Saiba conduzir uma visita

Há passos básicos que devem ser seguidos: chegar no mínimo 15 minutos antes do cliente; sempre usar o elevador de serviço; mostrar o hall social do apartamento e do prédio; explicar o conceito da Loft; e apresentar o apartamento em detalhes. Não se esqueça de falar sobre os acabamentos de alto padrão, o zero risco na documentação e as garantias de data de conclusão da obra e de um ano para a reforma após a compra.

O que fazer após a visita com o cliente?

Após a visita, é importante garantir um acompanhamento do cliente e tomar nota sobre quão maduro ele está para fazer a aquisição. Algumas perguntas-chave para essa pesquisa:

- Quantos apartamentos já visitou? Zero a 10, 10 a 20 ou 20+?
- Quando começou a procurar apartamentos? Há 1 mês, 3 meses, 6 meses, 6+ meses?
- Quando pretende tomar a decisão de compra? Em até 3 meses, 6 meses, 12 meses, 12+ meses?

Como contornar objeções na venda de apartamentos Loft

“Estou avaliando opções de apartamentos que não são da Loft.”

A Loft incentiva a visita de apartamentos disponíveis no mercado, até como forma de criar uma opinião crítica real do que está sendo praticado no mercado hoje. Trabalhamos em cima de dados e toda precificação é baseada numa série de referências de modo a criar um valor justo e coerente.

“Eu gostei muito desse apartamento mas quero visitar outros antes de decidir.”

A média de tempo de venda de um apartamento no mercado é de 16 meses. Os apartamentos da Loft vendem, em média, em 3 meses. Nossa dica de ouro é: se você gostou, não deixe de fazer uma proposta. Assim, terá prioridade de negociação. Caso não tenha sido amor à primeira vista, outros tantos apartamentos estarão disponíveis em breve e você poderá escolher com calma. Como os apartamentos da Loft são vendidos rapidamente, se você gostou do que viu, pode não dar tempo de ir até a esquina e voltar.



02. COMPRANDO PARA O NOSSO PORTFÓLIO

A Loft é a proprietária de todos os apartamentos em seu portfólio e está sempre em busca de novas oportunidades. Através estudos aprofundados de dados de transações imobiliárias, criamos premissas e critérios básicos para nossas aquisições, assim como um algoritmo de precificação que utiliza machine learning para encontrar um preço justo no mercado.



Essa clareza no funcionamento do negócio agiliza e simplifica o processo de aquisição de imóveis: uma única visita técnica bem-sucedida rende uma proposta de compra. Para cliente e corretor, isso significa rapidez em um processo que pode levar cerca de um ano e meio – e o pagamento é à vista.

COMPRANDO PARA O NOSSO PORTFÓLIO

Perfil do Cliente Vendedor: Principais Gatilhos

Nesse âmbito, identificamos três perfis de público vendedor de apartamentos para a Loft, cada um com suas expectativas, orientações e medos e dores a serem sanados.

Quais são as principais características do público que atendemos:

	Investidor	Vontade de Mudança	Necessidade de Mudança
Expectativa dos vendedores	Rentabilidade do investimento	Um valor que permita comprar um imóvel novo e/ou realizar o investimento desejado (realizar o sonho/plano)	Readaptação a uma nova realidade imposta
Principais medos e receios dos vendedores: dores emocionais	Perda de dinheiro/ prejuízo financeiro	Não conseguir comprar o imóvel desejado ou realizar o objetivo (não realizar sonho/plano)	Não conseguir sair da situação atual
Orientações das decisões	Tende a ser mais racional 	Movido por emoções mais positivas	Movido por emoções mais negativas 

Com base nessas informações, a Loft traçou um processo de compra e venda que contemple os principais anseios e desejos de cada público e pretende, com ele, revolucionar o mercado imobiliário brasileiro.

[Voltar para o índice](#)

COMPRANDO PARA O NOSSO PORTFÓLIO

Perfil do Cliente Comprador: Principais Insights

1- A proposta da Loft resolve a maioria das dores dos clientes

- Falta de propostas
- Relacionamento não-transparente com corretores
- Trabalho para mostrar a casa para interessados
- Demora para efetuar a venda
- Precificação errada
- Ajuda com documentação
- Recebimento do dinheiro rápido
- Não depende de aprovação do financiamento do comprador

2- Identificar a etapa que o cliente está na jornada de venda

- Reconhecimento do problema
- Busca de informações
- Avaliação das alternativas
- Escolha da melhor oferta
- Avaliação dos resultados

3- Identificar o perfil de venda deste cliente

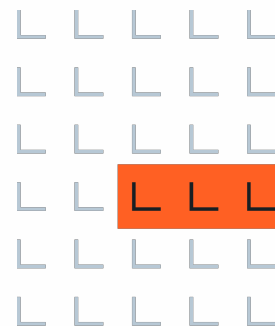
- Investidor
- Vontade de mudança
- Necessidade de mudança

* **Permuta** parece ter uma aceitação maior com o perfil de “necessidade de mudança”.

4- A Loft tem sido uma referência confiável de precificação de imóveis

5- Estamos educando o mercado

A precificar seus imóveis baseados em dados de transação



COMPRANDO PARA O NOSSO PORTFÓLIO

Entenda o processo de precificação da Loft em 4 passos

A partir da visita técnica realizada, partimos para o processo de precificação. É por meio dele que definimos por qual valor listaremos o imóvel (VGV) e qual é o valor máximo que podemos pagar por ele (VMV). Essas informações são transparentes e apresentadas ao cliente em nossa proposta.

Passo 1: Definição de valor de pedida Loft

São utilizados dois modelos de análise de dados. O primeiro é um modelo de machine learning, um tipo de inteligência artificial. Ele foi elaborado pelo time de cientistas de dados da Loft e é baseado em todas as matrículas de imóveis de todos os bairros em que a Loft opera + outros dados obtidos por meio de tecnologia. Ao todo, são 100+ variáveis para encontrar as transações históricas mais comparáveis com o imóvel analisado.

O segundo é um modelo linear, outro modelo elaborado pelo time. Com base nas informações contidas nas matrículas de imóveis nos bairros em que a Loft opera, calcula o valor de pedida baseado em poucas variáveis-chave: ano de construção do edifício, bairro, área privativa, número de vagas e andar.

Passo 2: Checagem do Valor de Pedida (VGV)

A escolha do VGV a ser utilizado depende de checagens (i) com dados de pedida de mercado e (ii) com transações imobiliárias reais no prédio analisado. O racional é que o cliente que quiser comprar um produto Loft vai comparar nosso valor de pedida com outros valores de mercado. Apesar disso, sabemos que os valores de pedida em geral são bastante inflacionados, então é importante balizarmos nosso valor com transações reais que ocorrem no edifício.

Passo 3: Cálculo do Valor Máximo de Viabilidade (VMV)

A partir da definição do VGV, fazemos todas as deduções necessárias para chegarmos ao nosso VMV – o valor limite que podemos pagar pelo imóvel. São elas:

Custo de reforma (níveis de intervenção)

- Carregamento do imóvel (condomínio e IPTU)
- Custos administrativos
- Custos transacionais (escritura, CRI, ITBI)
- Desconto comercial
- Taxa de corretagem

Passo 4: Checagem do Valor Máximo de Viabilidade

Por fim, garantimos que nossa proposta estará em linha com as transações de imóveis comparáveis, principalmente aquelas dentro do próprio prédio.

[Voltar para o índice](#)

COMPRANDO PARA O NOSSO PORTFÓLIO

Entenda e explique porque a proposta da Loft é justa

Utilizamos o histórico de transações: nosso modelo de precificação seleciona transações recentes do mercado e as compara com base em mais de 50 variáveis para chegar a um valor justo.

Levamos em conta o grau de intervenção: analisamos o quanto nosso time terá que investir na melhoria do apartamento. O grau de intervenção e esforço varia do nível 1 a 5. Isso também significa que adquirimos imóveis em qualquer estado de conservação.

1

Nível 1

Acabamentos básicos - raspagem de piso e pintura, espelhos, guarnições, rodapés, ferragens, acabamentos elétricos, louças, metais (bacias e torneiras).

2

Nível 2

- Troca de marcenaria (cozinha, banheiros - quartos, se for acima de 180 m²)
- Troca de revestimento áreas secas (quarto, sala)

3

Nível 3

- Troca de revestimento áreas molhadas (cozinha, banheiros e serviço)
- Instalação infra AC split na sala e nos quartos (exceto serviço)
- Transformação de banheiro em suíte (quando mudança de porta não interferir em bacia, pia ou box)
- Troca de aquecimento p/ gás de passagem - quando o sistema for boiler gás (na área de serviço)

4

Nível 4

- Criação de lavabo ou banho de serviço
- Troca de aquecimento p/ gás de passagem - quando o sistema for boiler ou chuveiro elétrico nos banhos (exceto serviço)
- Divisão de banho completo em 2
- Adaptação de lavabo ou banho de serviço em banho completo

5

Nível 5

Criação de banho completo - onde não havia nada

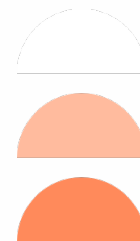
Economia e ganhos financeiros: compartilhamos os cálculos referentes aos custos fixos para manter o imóvel (IPTU, condomínio) e o ganho que seria possível caso esse valor fosse destinado a alguma aplicação financeira.





03. TROCA LOFT (Permuta)

Duas a cada três pessoas que estão vendendo um imóvel o fazem para comprar outro imóvel. Além de durar, em média, de 2 a 3 anos, todo esse processo de vender, comprar e reformar é muito desgastante tanto para os clientes, quanto para os corretores.



TROCA LOFT

Permuta

Até pouco tempo atrás não existia uma solução interessante para que esse grupo trocasse de apartamento de outro jeito. Foi nisso que pensamos na Loft ao reinventar a forma como se troca um lar por outro, também conhecido como permuta de imóveis.

Como funciona? Dentro de nosso portfólio, ajudamos o cliente a encontrar o melhor imóvel para ele, que já vem reformado. O apartamento que ele tem entra como forma de pagamento por este apartamento novo. Se o valor deste for maior, ainda pagamos a diferença. Assim, é possível se mudar de forma fácil e segura e já sair do apartamento atual direto para a casa nova – e em questão de meses.

Além de agilizar o processo de mudança, a opção pela TROCA LOFT diminui o estresse, a burocracia e os gastos financeiros. Para complementar os benefícios da troca, é possível evitar o pagamento de imposto sobre a venda, que é de 15% sobre o ganho de capital a não ser que outro apartamento seja adquirido em até 6 meses.

Por fim, pensando no conforto do cliente, a Loft só toma posse do imóvel que adquiriu dele 15 dias após sua mudança para o novo apartamento.

Como funciona a Troca Loft?

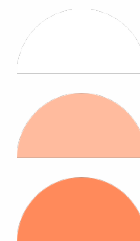
Dentro de nosso portfólio, ajudamos o cliente a encontrar o melhor imóvel para ele – e que já vem reformado. O apartamento que ele possui entra como forma de pagamento por este apartamento novo. Se o valor do imóvel de entrada for maior, ainda pagamos a diferença. Assim, é possível se mudar de forma fácil e segura e já sair do apartamento atual direto para a casa nova – em questão de meses.

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 de metragem, bairro, número de vagas e valor de condomínio. Aceitamos trocar apartamentos de maior para menor metragem (ou vice-versa) e entre bairros com muita flexibilidade. A permuta é muito vantajosa para o cliente por conta da mudança planejada e do abatimento do imposto referente ao lucro imobiliário. Para o corretor, também há vantagens por configurar duas transações (possibilidade de comissionamento ainda maior) 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 – até 6% de corretagem. A corretagem referente à venda do imóvel do proprietário deverá ser negociada entre este e o corretor.



TROCA LOFT

Permuta

Quais são os benefícios da troca Loft para o cliente?

Visto que muitos proprietários dependem de operação casada, ou seja, vender seu imóvel para ter capital para comprar outro, a troca Loft permite que se efetue a mudança de forma fácil, segura e rápida. Uma operação única cumpre o papel de compra e venda e, ao assinar a escritura, o proprietário pega a chave e pode se mudar no mesmo dia para um apartamento pronto para morar, ganhando tempo e tranquilidade.

Quais são os benefícios da troca Loft para o corretor?

Ao facilitar a transação imobiliária para o cliente, a troca Loft a facilita para todos. A operação é rápida e juridicamente segura. Por ser um produto diferenciado no mercado, precificado de maneira justa, com uma reforma de alta qualidade e garantia inclusa, também facilita a venda em si.

Como destacar os diferenciais da reforma em uma operação de troca?

Uma comparação entre o preço médio do metro quadrado de um apartamento não-reformado na região e o mesmo preço de um apartamento da Loft, já reformado e com acabamentos de altíssimo padrão, ajuda a mostrar que o valor é atraente e justo.

Quais ações podem aumentar a conversão em permuta?

- Leve o cliente para conhecer um apartamento Loft pronto. Depois de encantá-lo com o que será entregue, é muito mais fácil convencê-lo a tomar a decisão.
- Foque na diferença da negociação
- Utilize as transações comparáveis para ajudar o cliente a alinhar as expectativas entre o valor de pedida e os valores transacionados
- Quando estiver fazendo a avaliação de motivos de venda do cliente, pergunte se ele estuda fazer uma permuta: aponte a possibilidade de se fazer uma operação única e trocar por um imóvel reformado

Em resumo, a permuta oferece:

- Liquidez imediata + melhor condição
- Mudança planejada e sem stress de reforma
- Redução ou até isenção do imposto referente a lucro imobiliário
- 1 único ponto de contato na compra e venda (Loft e/ou corretor)



04. CUSTOMIZAÇÃO DA REFORMA

Todos os imóveis em nosso portfólio são entregues reformados e utilizam os melhores acabamentos do mercado. Conheça as opções de customização da Loft e as principais dúvidas que nossos clientes costumam ter sobre esse tema:



CUSTOMIZAÇÃO DA REFORMA

Opções de customização

5 OPÇÕES

BANCADA COZINHA

3 OPÇÕES

BANCADA BANHOS

4 OPÇÕES

PINTURA PAREDES

4 OPÇÕES

PISO DE MADEIRA

17 OPÇÕES

PORCELANATO

3 OPÇÕES

PISO VINÍLICO

17 OPÇÕES

MARCENARIA

3 OPÇÕES

PAINEL HALL

4 OPÇÕES

REVESTIMENTOS

Acabamento é o item que pode não ter custo, dependendo da fase da obra e do box selecionado

Estágio do apartamento	Tipo da alteração	Custo p/ cliente?	Aumenta o prazo?
Portifólio virtual	Mudança de layout	Sim	Depende*
Portifólio virtual	Acabamento	Depende**	Não
Portifólio virtual	Adicional	Sim	Não
Portifólio virtual	Marcenaria adicional	Sim	Não
Em reforma	Mudança de layout	Sim	Depende****
Em reforma	Acabamento	Depende***	Depende****
Em reforma	Adicional	Sim	Depende****
Em reforma	Marcenaria	Sim	Depende****
Pronto para morar	Mudança de layout	Sim	Sim
Pronto para morar	Acabamento	Sim	Sim
Pronto para morar	Adicional	Sim	Sim
Pronto para morar	Marcenaria	Sim	Sim

* Depende do grau de intervenção considerado na compra

** Depende se for do mesmo box selecionado pelo time de arquitetura

*** Depende da fase da obra e se Supply Chain já executou o pedido

**** Depende da fase da obra



CUSTOMIZAÇÃO DA REFORMA

Principais dúvidas

A Loft customiza a reforma do apartamento?

Sim, nós customizamos.

A customização é ilimitada?

Não. A customização respeita as limitações estruturais do apartamento e o momento em que a obra está quando o pedido é feito.

Tem custo adicional para o cliente? Aumenta o tempo de obra?

Alguns elementos podem, sim, ter custo adicional ou aumentar o prazo da obra. Mas nem todos: dependendo do tamanho da alteração e do estágio da obra, é possível encaixá-la no cronograma sem dificuldade. Como a resposta leva em conta uma série de fatores, é preciso analisar caso a caso com nossa matriz.

É possível escolher qualquer acabamento que o cliente quiser?

Temos várias opções de cores e acabamentos já pré-selecionados para cada tipo de apartamento. Caso algum acabamento sugerido pelo cliente não esteja contemplado nesse conjunto, nossa equipe pode responder sobre viabilidade e possíveis custos após assinatura do contrato de compra e venda.

É possível retirar paredes e ampliar salas/quartos?

Os casos são estudados de maneira individual e todas as possíveis alterações são levadas à equipe de arquitetura, responsável por avaliar sua possibilidade estrutural. Caso sejam aprovadas, daremos visibilidade à mudança no prazo de entrega ou nos custos. Importante mencionar que essa análise de viabilidade de alteração de layout só pode ser feita mediante envio de proposta.

Qual o prazo de finalização da obra?

Nossa média é de 4 a 5 meses – lembrando que alterações de layout ou customização de acabamentos podem alterar tanto o prazo quanto o custo.

Os apartamentos serão entregues com todos os móveis da imagem?

Não. Em termos de mobiliário, são entregues apenas os armários na cozinha e nos banheiros, visto que impactam diretamente nas definições de infraestrutura elétrica e hidráulica. O valor também contempla os acabamentos de áreas secas e molhadas, revestimentos, louças, tampos e nova infraestrutura, além de previsão de ar-condicionado e água quente. Demais itens adicionais podem ser solicitados na proposta de compra.

A Loft ainda vai instalar armários nos quartos?

Mediante aprovação prévia do orçamento, a Loft pode, sim, instalar armários nos quartos como um adicional. Tais itens podem ser solicitados na proposta.

Máquina de ar condicionado e aquecedores já são entregues instaladas?

A obra prevê a entrega de toda a infraestrutura elétrica e de tubulação, bem como o estudo de demanda de carga vs. disponibilidade do condomínio – mas não vem com os equipamentos em si. As máquinas podem ser adquiridas como adicionais e devem ser mencionadas nas propostas de compra enviadas.

A Loft oferece móveis ou ajuda a realizar a mudança?

Serviço de mudança, móveis como mesa, cadeiras e sofás podem ser adquiridos em fornecedores parceiros com desconto exclusivo Loft, assim com muitos outros serviços.



[Voltar para o índice](#)



05. PRODUTOS FINANCEIROS



PRODUTOS FINANCEIROS

Financiamento

Comprar um apartamento é uma grande decisão financeira. Por isso, a Loft oferece vantagens de financiamento aos seus clientes. Entre elas:

- Sabia que o cliente pode buscar uma carta de aprovação de financiamento válida por 90 dias, mesmo sem ter achado o imóvel? Isso lhe dá a confiança de saber qual o valor de imóvel que ele pode buscar – e ele não é obrigado a continuar com esse financiamento se não encontrar um apartamento. Essa validade acelera a decisão de compra.
- Temos uma ferramenta online para calcular parcelas de financiamento: www.loft.com.br/financiamento-imobiliario
- Temos um parceiro de financiamento chamado CrediPronto. Um cliente indicado pela Loft consegue empréstimos com taxas competitivas e muito mais rapidamente do que no mercado
- Temos um especialista de financiamento no parceiro, o sr. Adson Almeida, que está disponível para atender suas dúvidas ou aquelas de seus clientes. Seu e-mail é adfalmeida@credipronto.com.br e o celular, (11) 98840-1521.

Quais são os pontos-chave para entender se o financiamento é a solução?

- No caso de permuta de imóveis, um financiamento permite um upgrade: é possível trocar um apartamento por outro melhor e pagar a diferença
- Quando o cliente tem dinheiro para pagar à vista, mas não vale a pena se descapitalizar e perder a rentabilidade
- Quando o cliente tem dinheiro para pagar à vista, mas não vale a pena descapitalizar e ficar sem fundo de emergência
- Quando o cliente não possui dinheiro para pagar à vista

Posso oferecer o parceiro de financiamento da Loft ao meu cliente mesmo que ele queira comprar outro imóvel?

- Claro que sim! Queremos sempre ajudá-lo a vender mais, então sinta-se à vontade para falar com nosso especialista e auxiliar seu cliente. Lembre-se de informar que você é um corretor Loft!





PRODUTOS FINANCEIROS

Antecipação de venda

Tanto para clientes quanto para não-clientes da Loft, oferecemos um produto financeiro de antecipação de venda com nossos parceiros. Trata-se de um empréstimo feito sob medida para o proprietário que precisa de liquidez rápida. Esse produto permite a antecipação de parte do valor da venda do imóvel, de forma rápida e simplificada, mesmo antes de vendê-lo. É especialmente útil para quem ainda não vendeu seu apartamento e precisa do dinheiro em mãos, seja para quitar dívidas, regularizar a situação do imóvel ou dar entrada em um próximo, entre muitas outras possibilidades. Isso permite que a venda seja concluída com mais tempo e muito mais tranquilidade

Quais são os diferenciais desse produto?

- A aprovação se dá em 48h
- Antecipação de até 50% do valor do imóvel
- Prazo de até 15 anos para quitar o empréstimo
- Possibilidade de não pagar parcela nos primeiros 6 meses
- Possibilidade de não pagar o principal por 36 meses
- Taxas mensais a partir de 0,99% + IPCA (alternativa mais saudável que empréstimo pessoal de 6% ao mês)

Quais são os benefícios para o corretor?

É possível oferecer o produto a todos os seus clientes, sejam eles clientes Loft ou não, agregando mais valor ao seu trabalho. Se o cliente indicado contratar o empréstimo, o corretor é remunerado em até 1% de seu valor.

Fim dos casos “perdidos”

Mesmo que a venda de um imóvel não se concretize, o valor do empréstimo contratado ainda é pago ao corretor.

