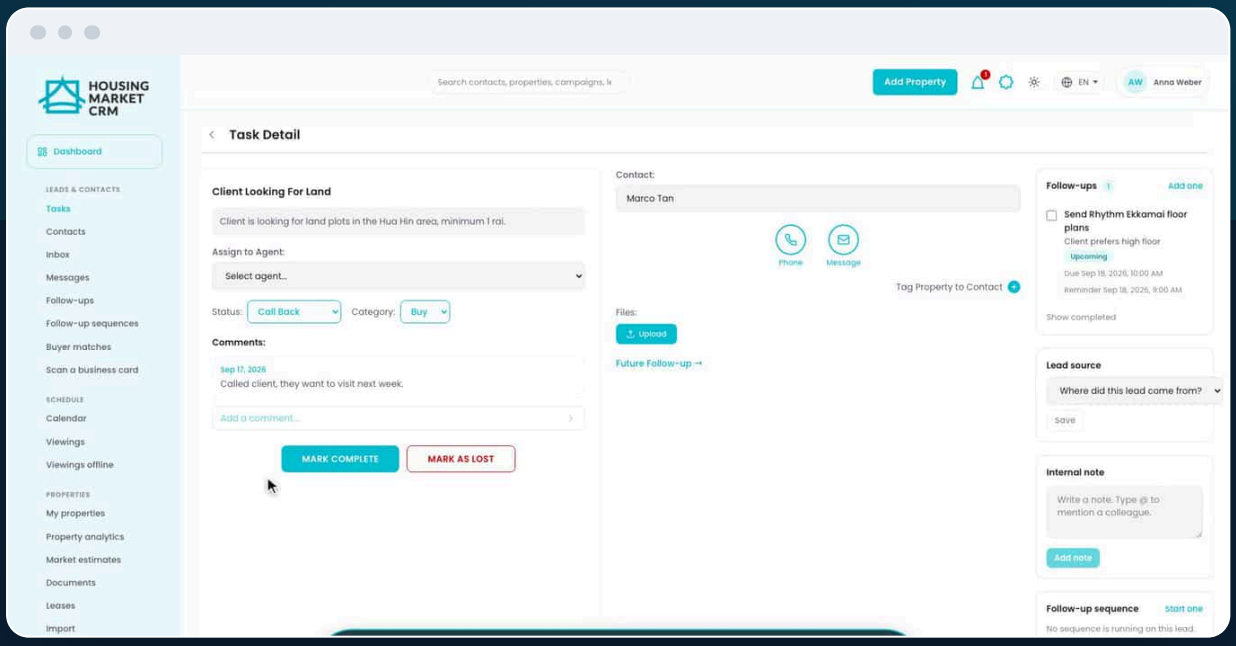
HOUSING MARKET CRM

HOUSING MARKET GROUP

Housing Market CRM Manual

Para corretores, gerentes de escritório, incorporadoras e administradores

Edição de novembro de 2026



Um produto da Housing Market Group · housingmarketcrm.com

HOUSING MARKET GROUP

Sumário

Manual do Housing Market CRM · Edição de novembro de 2026

PARTE 1 Primeiros passos **6**

1 Criar sua conta Todos os planos 7

2 Quando seu e-mail já tem uma conta Todos os planos 14

3 Entrar Todos os planos 22

4 Redefinir sua senha Todos os planos 27

5 Seu painel Todos os planos 33

6 Atualizar seu perfil Todos os planos 40

7 Mudar o idioma Todos os planos 48

8 Pesquisar tudo Todos os planos 52

PARTE 2 Leads e contatos **56**

9 O quadro de leads Todos os planos 57

10 Adicionar um lead manualmente Todos os planos 64

11 Trabalhar com um lead Todos os planos 70

12 Vincular um lead a um imóvel Todos os planos 77

13 Responder a um lead Todos os planos 81

14 Ver compradores interessados Todos os planos 87

15 Lead Scoring Pro e Business 92

16 Correspondência reversa Pro e Business 96

17 Sequências de follow-up Pro e Business 102

18 Manter leads frios aquecidos Pro e Business 108

19 Comprar um lead de vendedor Todos os planos 114

20 Adicionar um contato Todos os planos 120

21 Importar contatos Todos os planos 127

22 Escanear um cartão de visita Pro e Business 133

23 A linha do tempo do contato Todos os planos 139

24 Mesclar contatos duplicados Todos os planos 143

PARTE 3 Imóveis e anúncios **149**

25 Gerenciar seus imóveis Todos os planos 150
26 Adicionar um imóvel Todos os planos 157
27 Publicar um imóvel no portal Todos os planos 165
28 Seus anúncios no portal Todos os planos 172
29 Arquivar e restaurar um imóvel Todos os planos 179
30 Estatísticas de imóveis Todos os planos 188
31 Upload em massa de imóveis Complemento pago 194
32 O redator de anúncios com IA Pro e Business 200
33 Impulsionar um anúncio Todos os planos 205
34 Relatórios de estimativa de mercado Business 212

PARTE 4 Comunicação e agenda **218**

35 Mensagens Todos os planos 219
36 WhatsApp a partir de um contato Pro e Business 225
37 Modelos de WhatsApp Pro e Business 230
38 Enviar um e-mail em massa Pro e Business 235
39 A central de notificações Todos os planos 241
40 Notificações por e-mail Todos os planos 245
41 O calendário Todos os planos 250
42 Conectar seu calendário Pro e Business 255
43 Agendar visitas Todos os planos 260
44 Visitas offline Todos os planos 266
45 Adicionar contatos à sua lista de e-mails Pro e Business 272
46 Como o CRM protege seu e-mail marketing Pro e Business 284

PARTE 5 AI Autopilot (complemento) **292**

47 Iniciar o AI Autopilot Complemento AI Autopilot 293
48 Configurar o AI Autopilot Complemento AI Autopilot 298
49 Aprovar respostas do AI Autopilot Complemento AI Autopilot 306
50 O que o AI Autopilot sabe sobre um lead Complemento AI Autopilot 312

51	Transferência e resumo matinal	Complemento AI Autopilot	317

PARTE 6 Negócios, documentos e relatórios 322

52	Controle de comissões	Business	323
53	Relatórios de pipeline	Pro e Business	330
54	Documentos de clientes	Todos os planos	336
55	O registro de conformidade	Todos os planos	342
56	Avisos de contrato de locação	Pro e Business	348
57	O portal do cliente	Business	355
58	Seu perfil e avaliações	Todos os planos	361

PARTE 7 Incorporadoras e lançamentos 368

59	Criar um projeto de incorporadora	Plano para incorporadoras	369

PARTE 8 Administração de imóveis 376

60	Gerenciar imóveis alugados	Pro e Business	377
61	Controlar o aluguel	Pro e Business	384
62	Registrar uma locação	Pro e Business	390
63	Solicitações de manutenção	Pro e Business	396
64	Fazer a triagem de um inquilino	Pro e Business	402
65	Extratos do proprietário	Pro e Business	409
66	Lembrar um inquilino sobre o aluguel	Pro e Business	416
67	Enviar uma ordem de serviço a um prestador	Pro e Business	422

PARTE 9 Sua equipe 429

68	Adicionar um membro da equipe	Business	430
69	Definir funções da equipe	Business	436
70	Atribuir um lead a um corretor	Business	441
71	Roteamento de leads	Business	445
72	O ranking da equipe	Business	451
73	O registro de auditoria	Business	455
74	Usuários extras	Business	459

PARTE 10 Planos e faturamento **467**

75 Escolher um plano Todos os planos 468

76 Fazer upgrade do seu plano Todos os planos 473

77 Atualizar os dados de cobrança Todos os planos 479

78 Indicar um corretor Todos os planos 485

PARTE 11 Integrações **491**

79 Anunciar com o Housing Market Ads Todos os planos 492

80 Chaves de API e webhooks Business 500

PARTE 1

Primeiros passos

1 Criar sua conta
2 Quando seu e-mail já tem uma conta
3 Entrar
4 Redefinir sua senha
5 Seu painel
6 Atualizar seu perfil
7 Mudar o idioma
8 Pesquisar tudo

1 CAPÍTULO 1

Criar sua conta

Todos os planos | Para corretores | Assista ao vídeo

VISÃO GERAL

Escolha Criar uma conta gratuita, preencha seu nome, e-mail, uma senha e seu país e clique no link do e-mail de verificação. Não há código para digitar. A conta também é a sua conta de corretor de imóveis no portal desse país.

- Abra https://dashboard.housingmarketcrm.com/signup ou escolha Cadastre-se em housingmarketcrm.com.
- Informe seu Nome, Sobrenome, E-mail, uma Senha com pelo menos oito caracteres e o País em que você trabalha.
- Escolha Criar conta.
- Confira seu e-mail e clique no link de verificação. Não há código para digitar. O link do e-mail do CRM vale por 7 dias.
- Entre com seu endereço de e-mail e sua senha.

A conta é criada como uma conta de corretor de imóveis no portal Housing Market do país que você escolheu, então o mesmo e-mail e a mesma senha também servem para entrar lá. Ela começa no plano Free, sem cartão.

Até você clicar no link, é possível entrar, mas não usar o CRM: um aviso pede que você verifique seu endereço de e-mail. Se o e-mail não chegar, confira a pasta de spam e escolha Reenviar e-mail de verificação na tela de confirmação ou na página de login, ou Enviar um novo e-mail de verificação no aviso. Se você digitou o endereço errado, escolha Endereço errado? Alterar meu e-mail no aviso. Um endereço de e-mail que já pertence a uma conta em qualquer portal do Housing Market Group não pode ser usado de novo — entre com essa conta.

Da Central de Ajuda: **Como crio uma conta do Housing Market CRM?**

PASSO A PASSO

1 Acesse dashboard.housingmarketcrm.com.

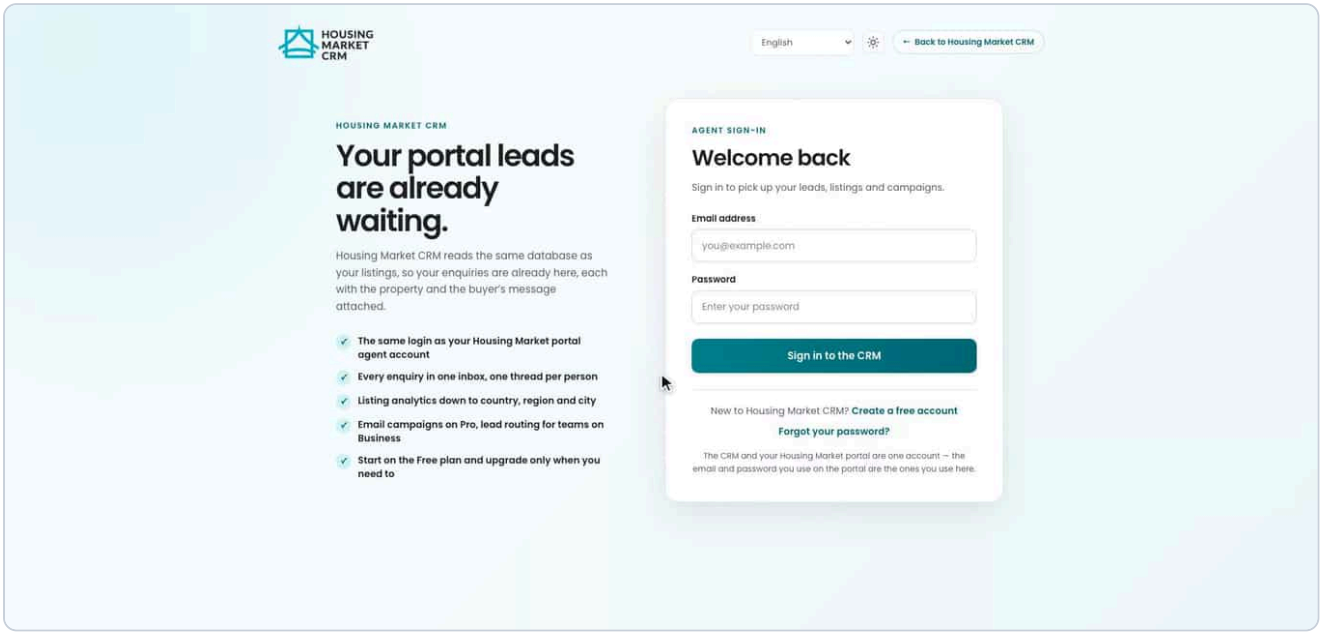


Figura 1.1 · Tela gravada em 17 de setembro de 2026

2 Já é corretor do portal? Seu login do portal funciona aqui — sem cadastro.

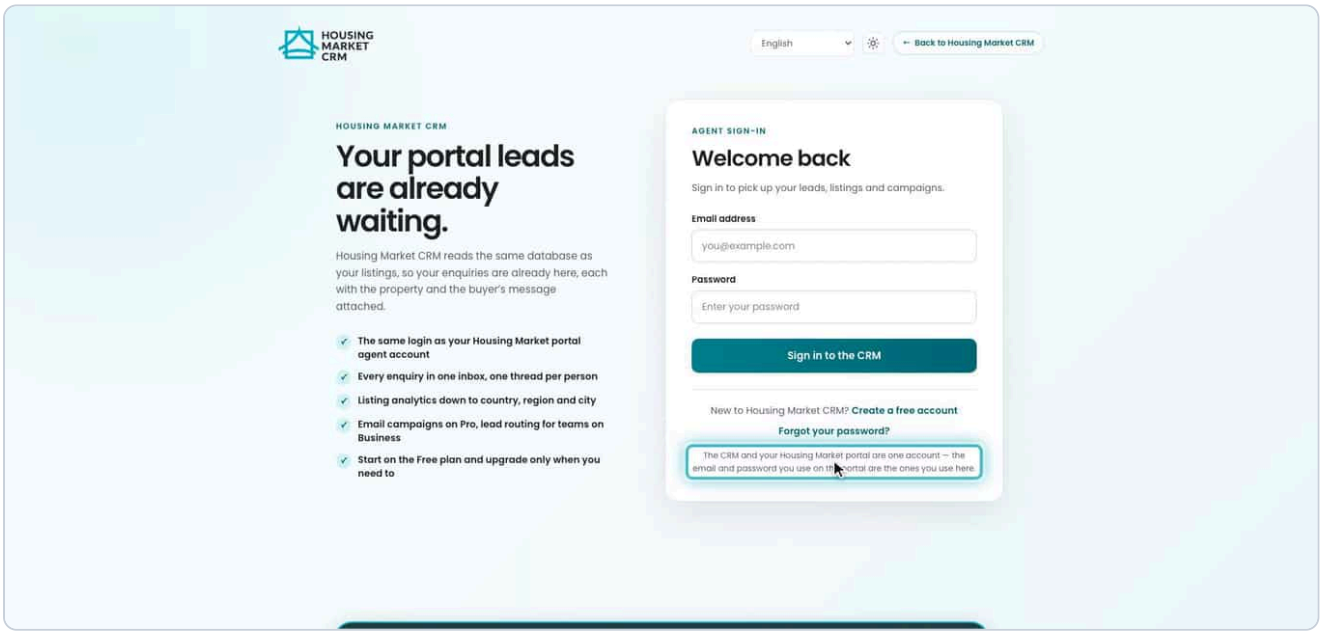


Figura 1.2 · Tela gravada em 17 de setembro de 2026

3 Caso contrário, clique em Create a free account.

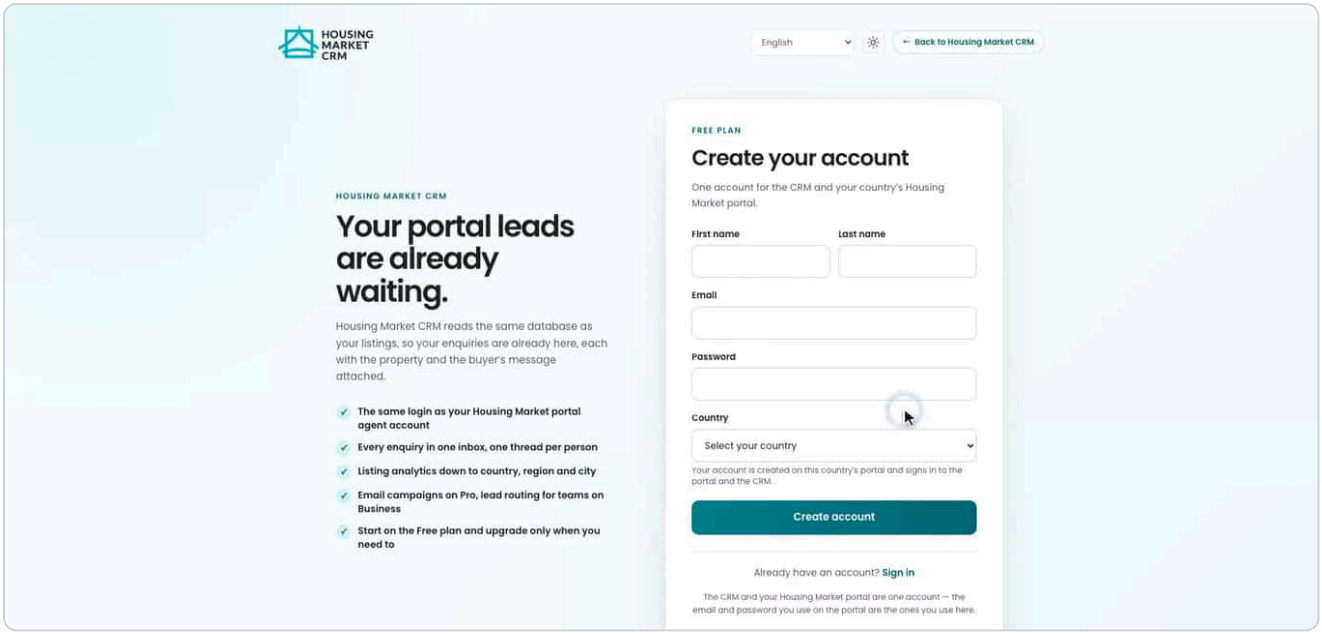


Figura 1.3 · Tela gravada em 17 de setembro de 2026

4 Digite seu nome e sobrenome.

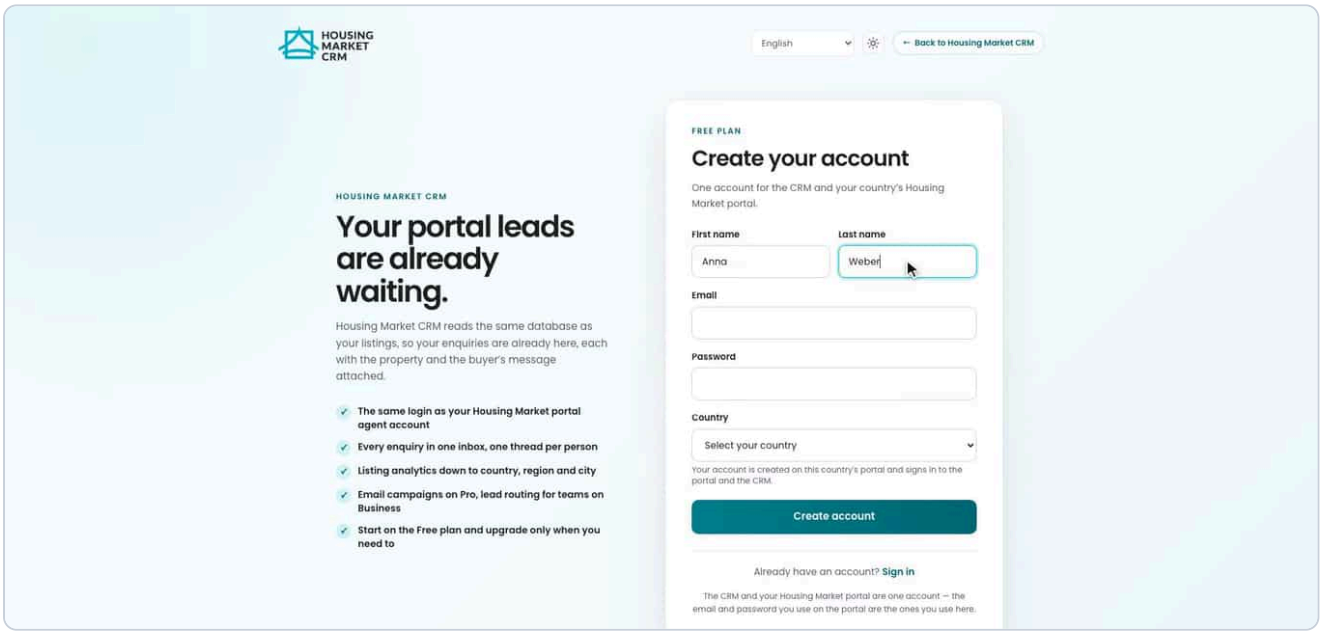


Figura 1.4 · Tela gravada em 17 de setembro de 2026

5 Insira seu endereço de e-mail.

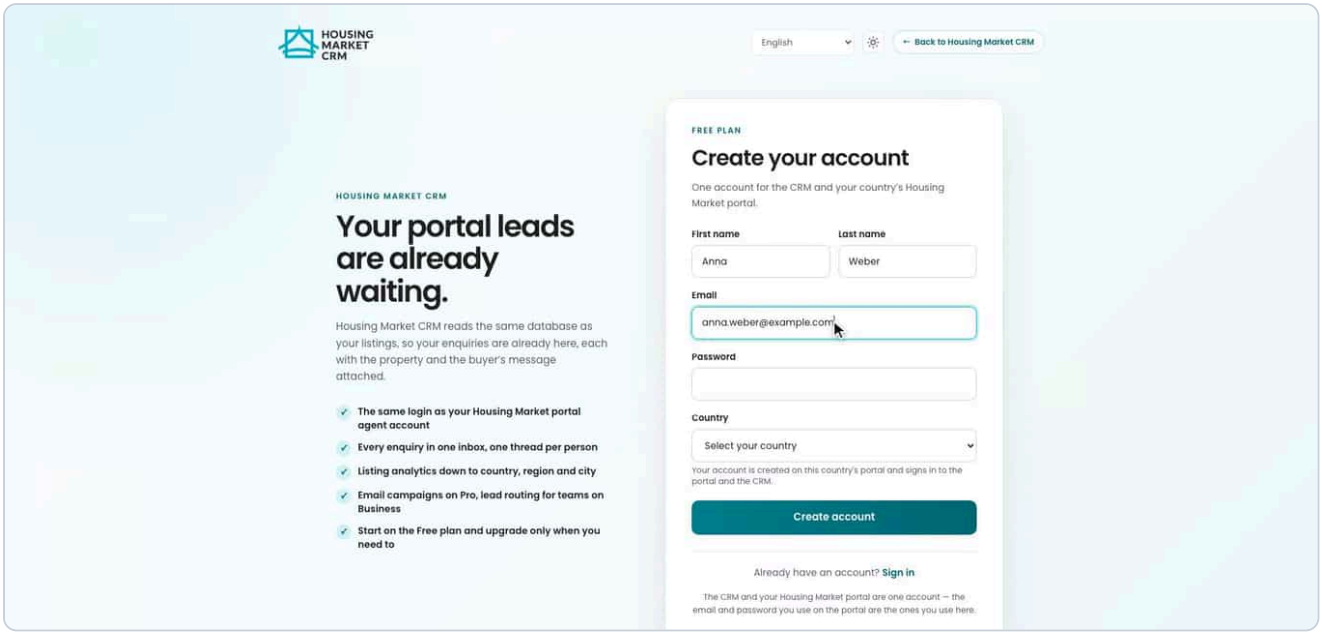


Figura 1.5 · Tela gravada em 17 de setembro de 2026

6 Escolha uma senha.

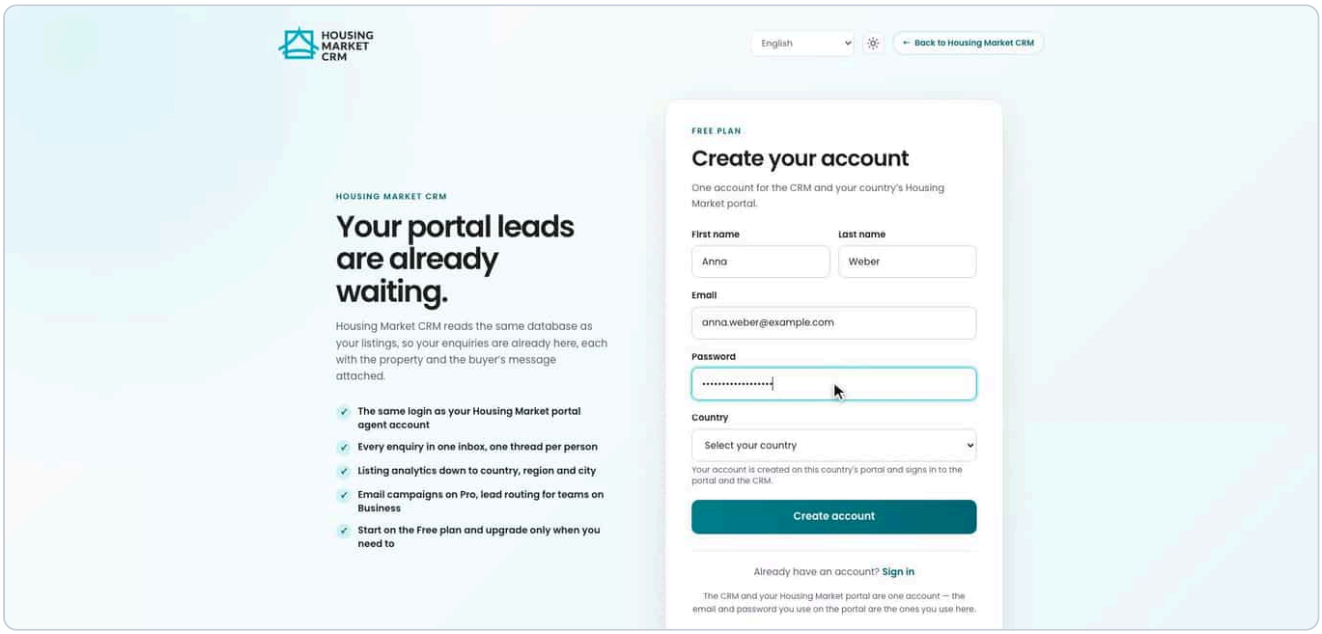


Figura 1.6 · Tela gravada em 17 de setembro de 2026

7 Escolha seu país — o portal ao qual sua conta pertence.

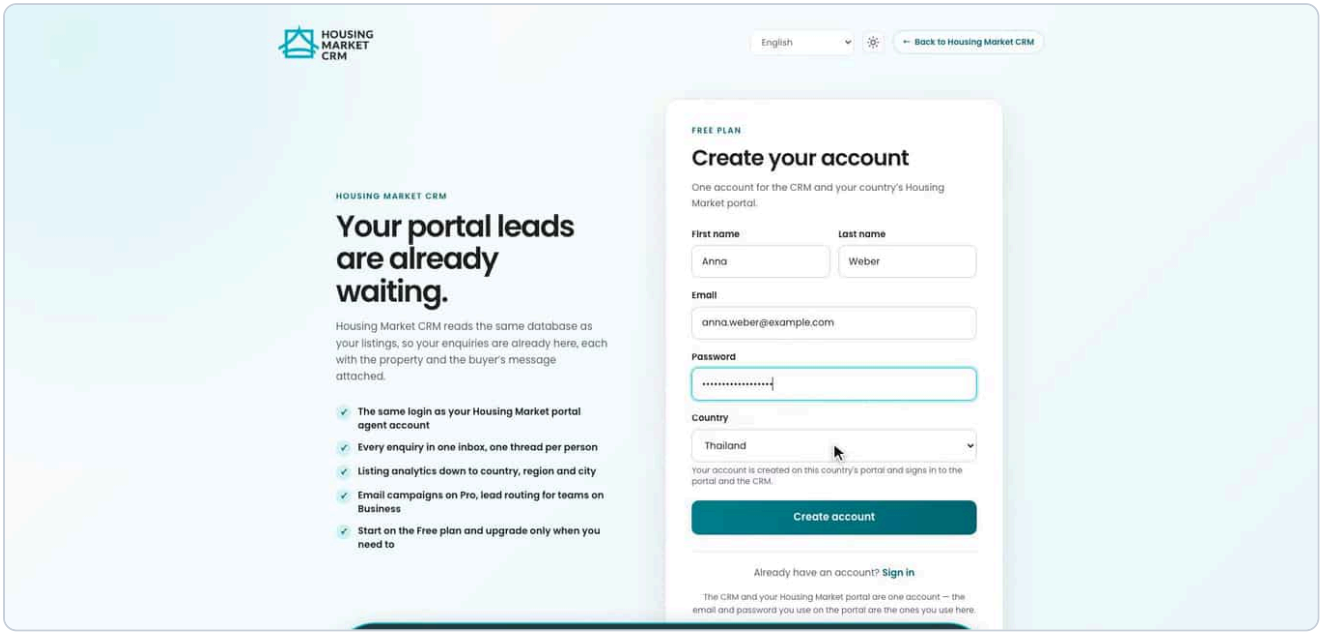


Figura 1.7 · Tela gravada em 17 de setembro de 2026

8 Clique em Create account.

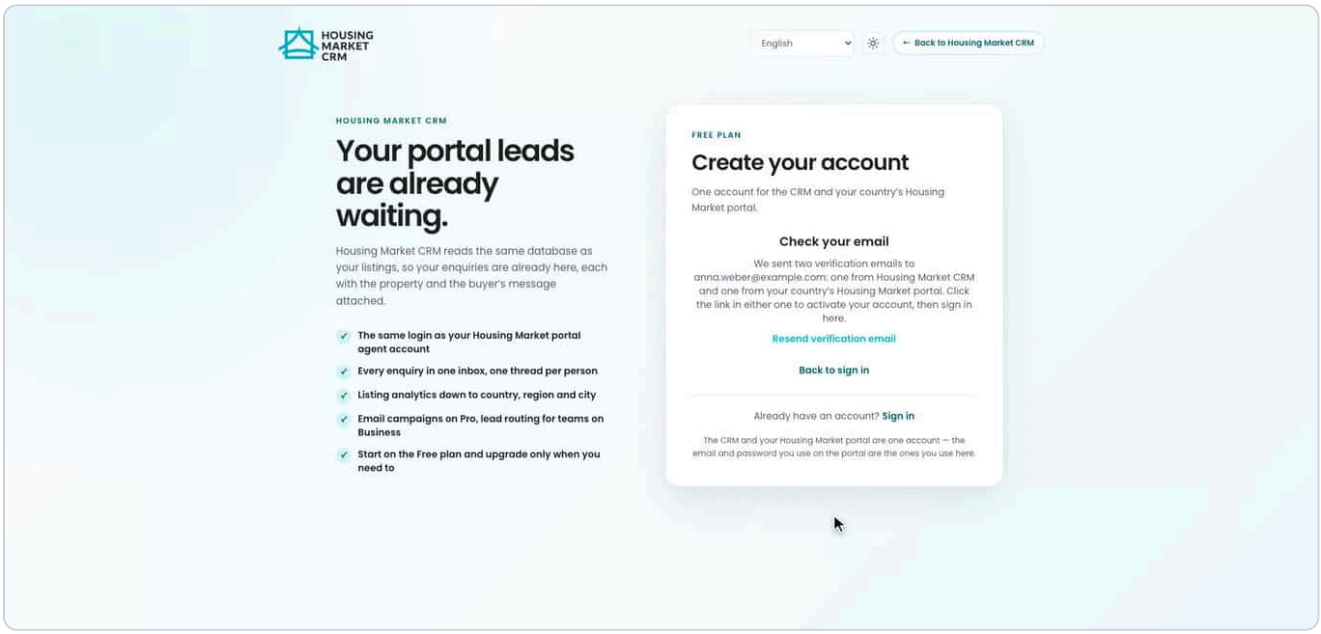


Figura 1.8 · Tela gravada em 17 de setembro de 2026

9 Veja sua caixa de entrada: enviamos dois e-mails de verificação.

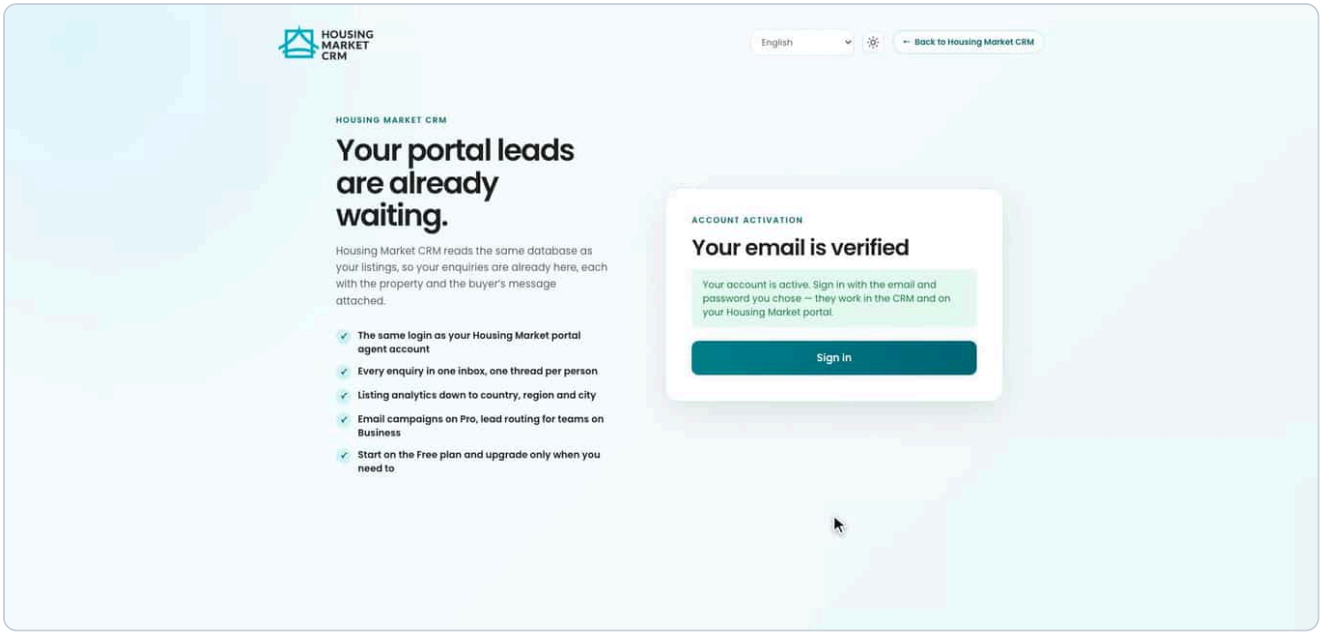


Figura 1.9 · Tela gravada em 17 de setembro de 2026

10 Clique no link de qualquer um dos e-mails para verificar seu endereço.

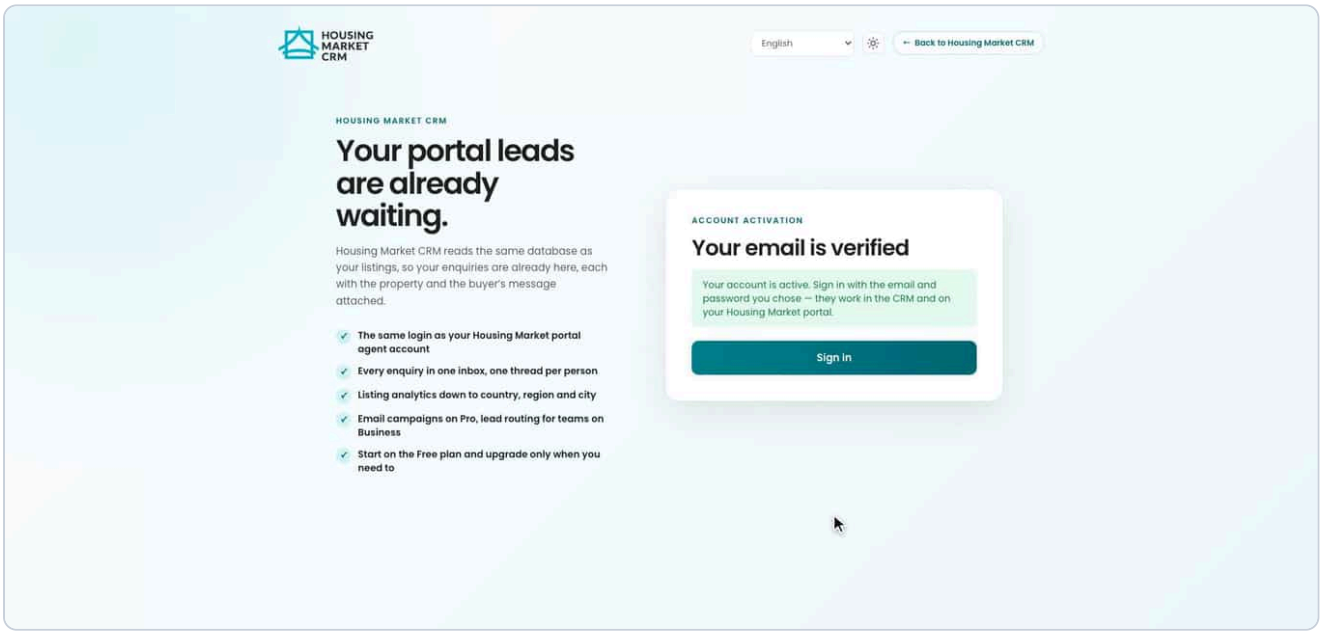


Figura 1.10 · Tela gravada em 17 de setembro de 2026

11 Seu e-mail está verificado. Agora faça login com sua nova conta.

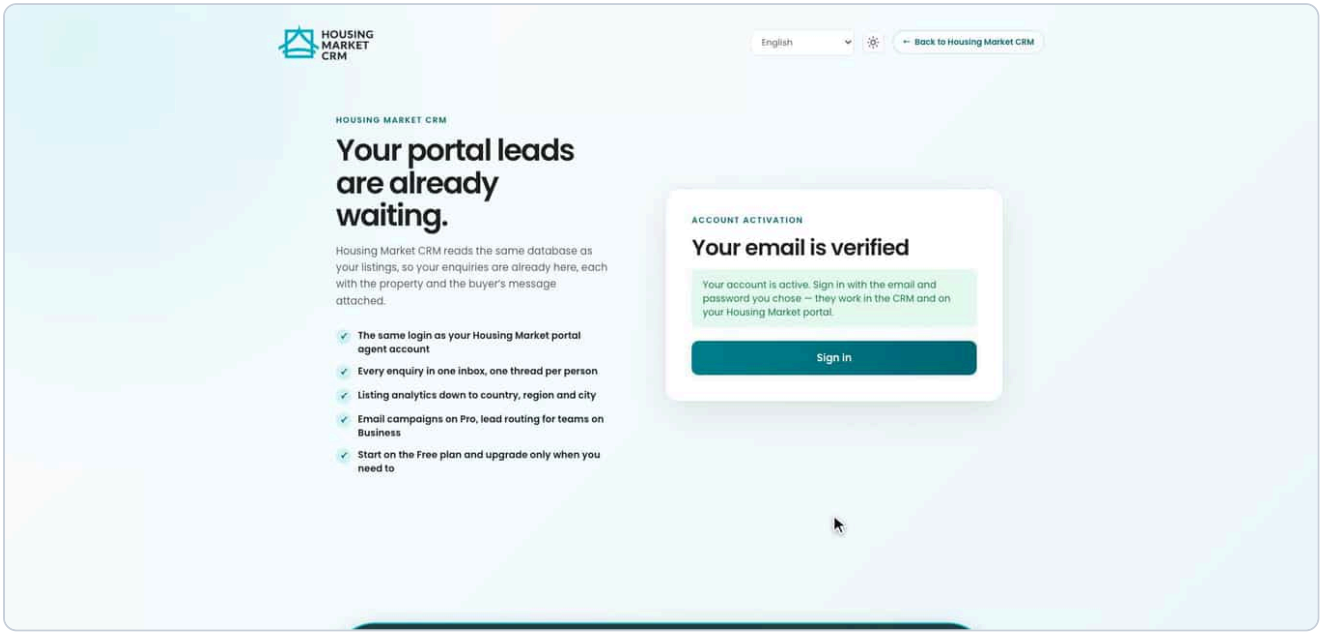


Figura 1.11 · Tela gravada em 17 de setembro de 2026

BOM SABER

OBSERVAÇÃO Não. Uma única conta vale para o CRM e para o portal. Se você já tem uma conta de corretor em um portal da Housing Market Group, entre com ela.

Central de Ajuda: Preciso de uma conta separada para o CRM?

ARTIGOS RELACIONADOS DA CENTRAL DE AJUDA

O Housing Market CRM é gratuito?	faq.housingmarketgroup.com/pt-BR/faq/is-housing-market-crm-free
Como começo a usar o Housing Market CRM?	faq.housingmarketgroup.com/pt-BR/faq/how-do-i-start-using-housing-market-crm

2 CAPÍTULO 2

Quando seu e-mail já tem uma conta

Todos os planos | Para corretores | Assista ao vídeo

VISÃO GERAL

Não. Uma única conta vale para o CRM e para o portal. Se você já tem uma conta de corretor em um portal da Housing Market Group, entre com ela.

O CRM e os portais usam a mesma conta de corretor, então não há uma segunda senha para guardar nem nada para conectar entre os dois.

Se você já tem uma conta de corretor em um portal, entre no CRM com o mesmo e-mail e a mesma senha. Se não tem, crie uma conta gratuita no CRM: ela cria ao mesmo tempo a sua conta de corretor no portal do país que você escolher. Veja "Como eu crio uma conta do Housing Market CRM?".

Da Central de Ajuda: **Preciso de uma conta separada para o CRM?**

PASSO A PASSO

1 Em Create your account, preencha seus dados.

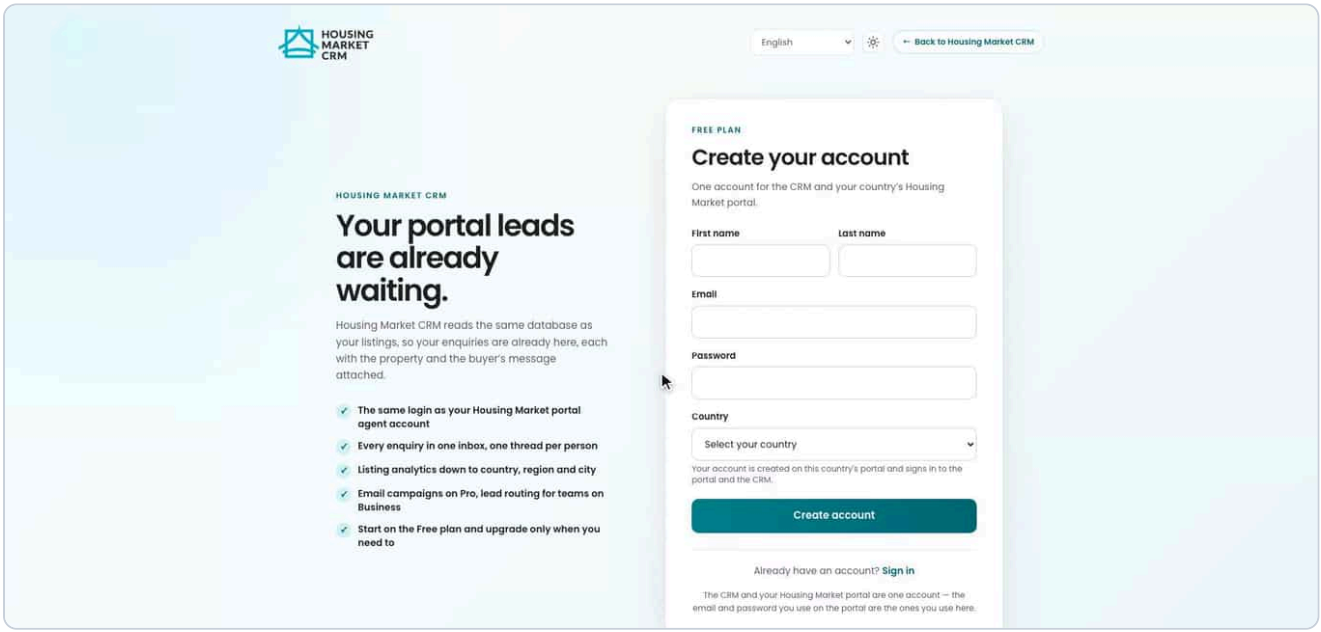


Figura 2.1 · Tela gravada em 24 de setembro de 2026

2 Seu nome e sobrenome.

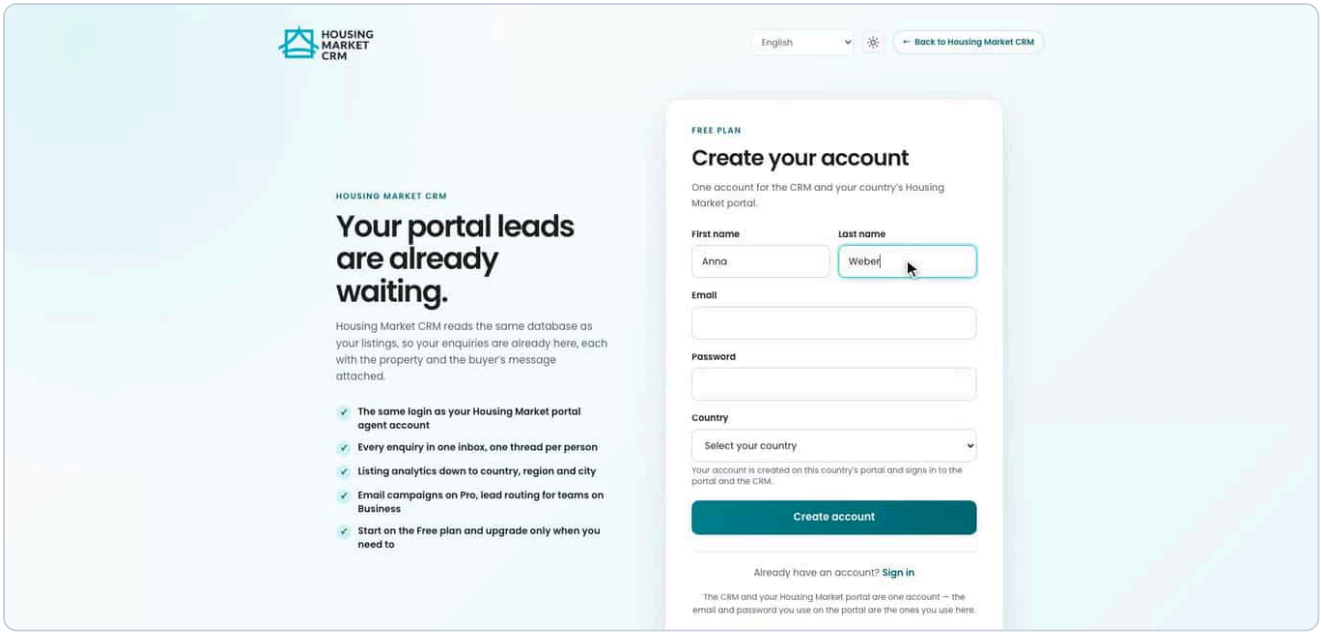


Figura 2.2 · Tela gravada em 24 de setembro de 2026

3 O e-mail que você já usa.

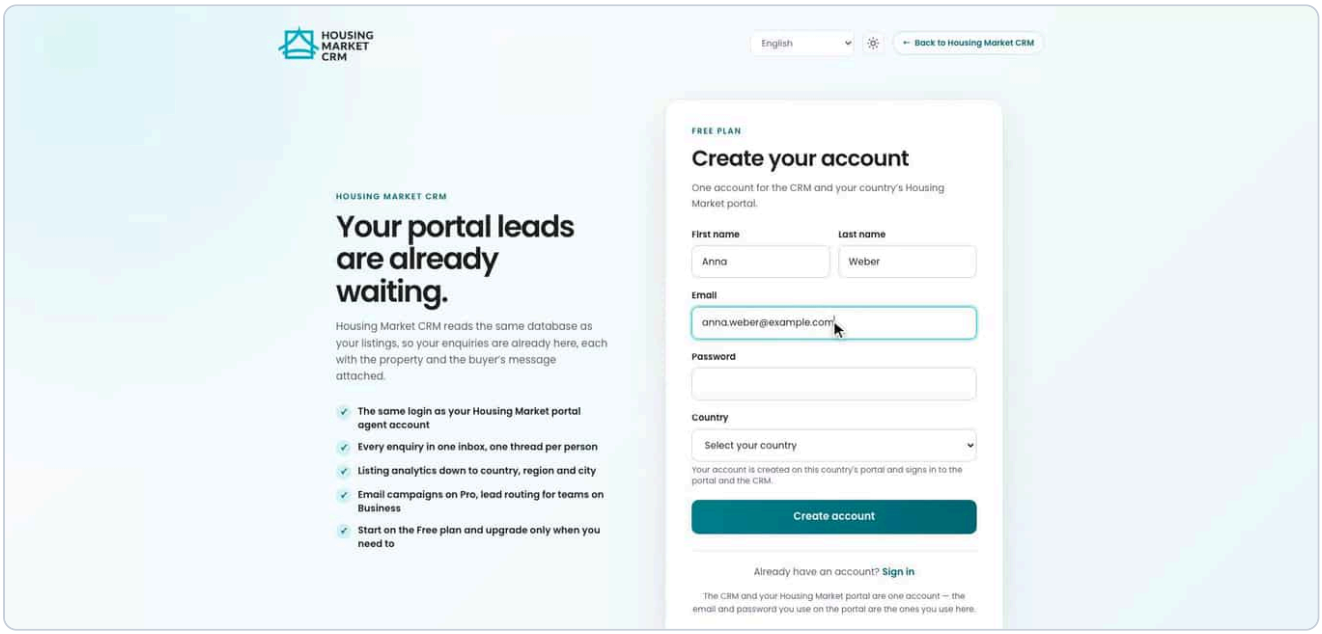


Figura 2.3 · Tela gravada em 24 de setembro de 2026

4 Uma senha.

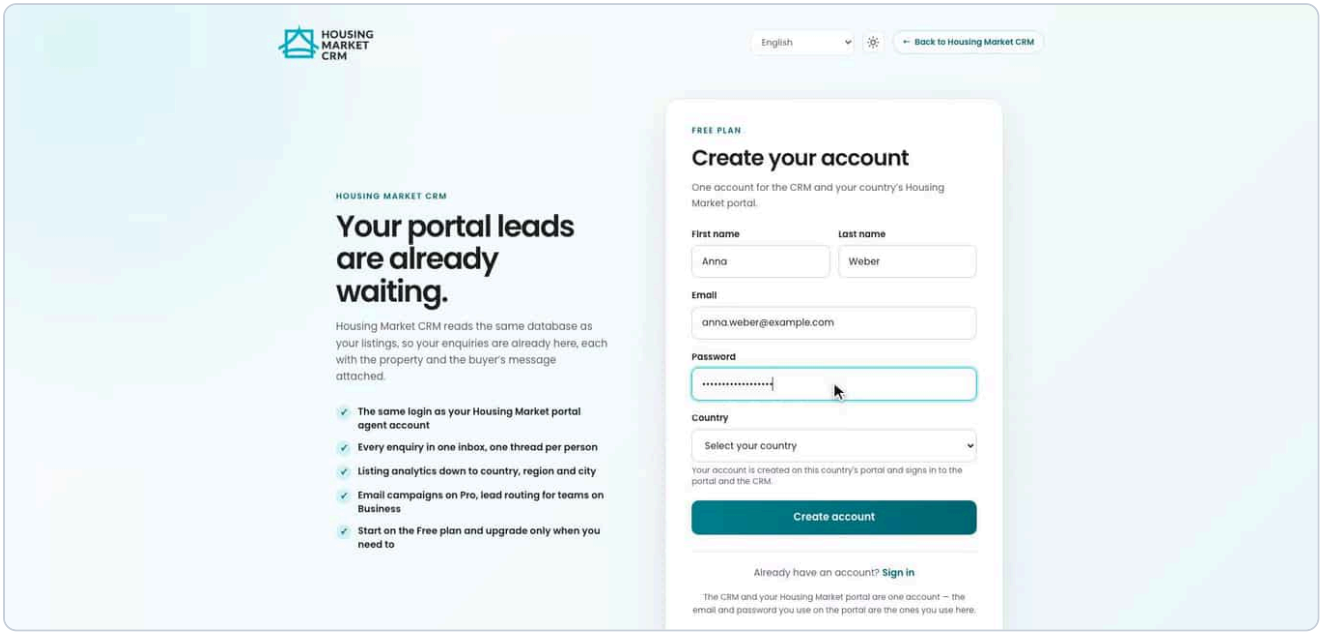


Figura 2.4 · Tela gravada em 24 de setembro de 2026

5 E seu país.

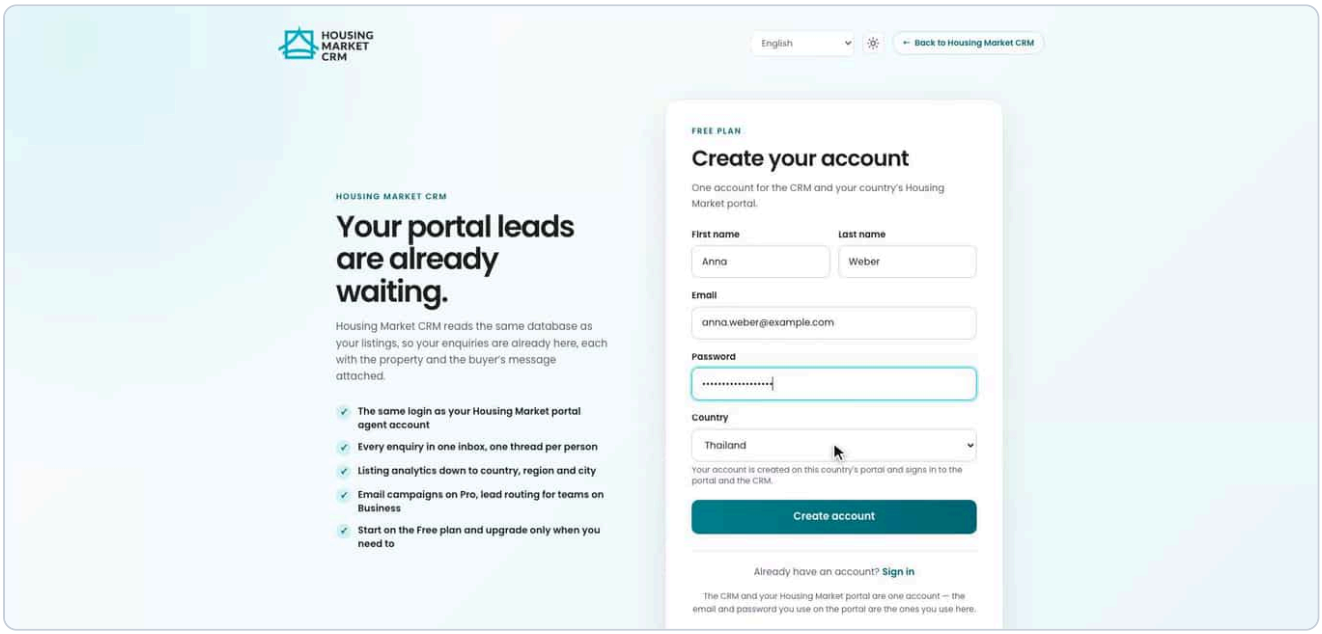


Figura 2.5 · Tela gravada em 24 de setembro de 2026

6 Clique em Create account.

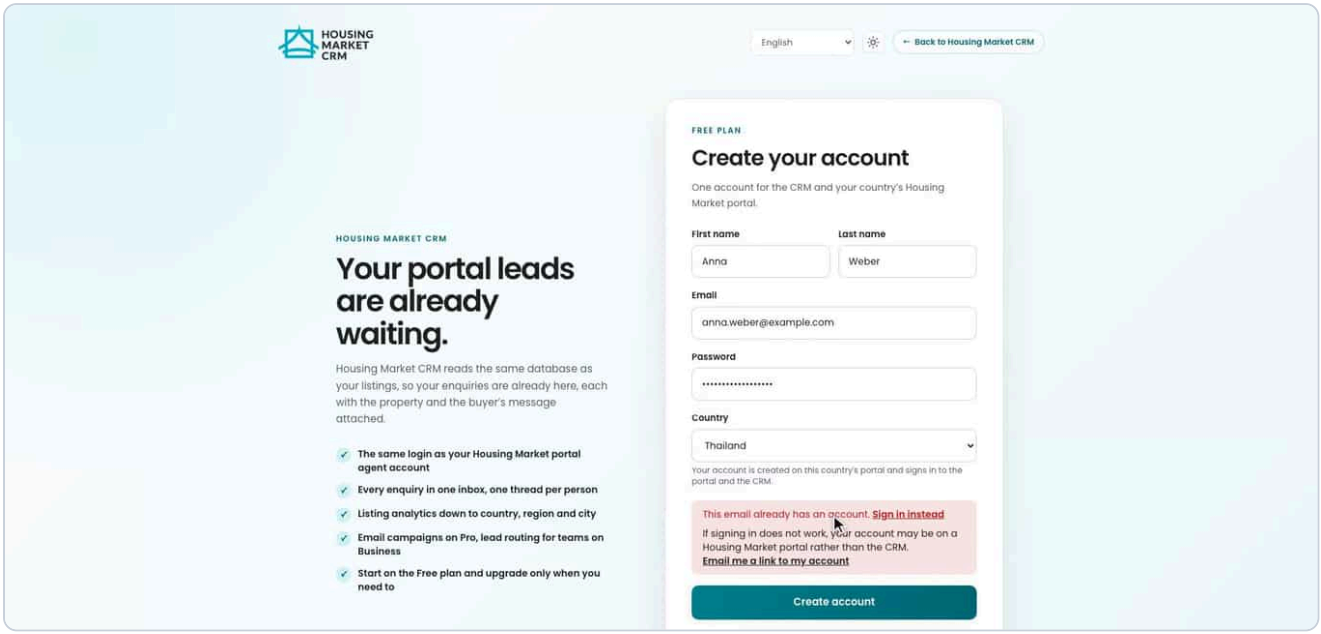


Figura 2.6 · Tela gravada em 24 de setembro de 2026

7 Nenhuma segunda conta: este e-mail já tem conta.

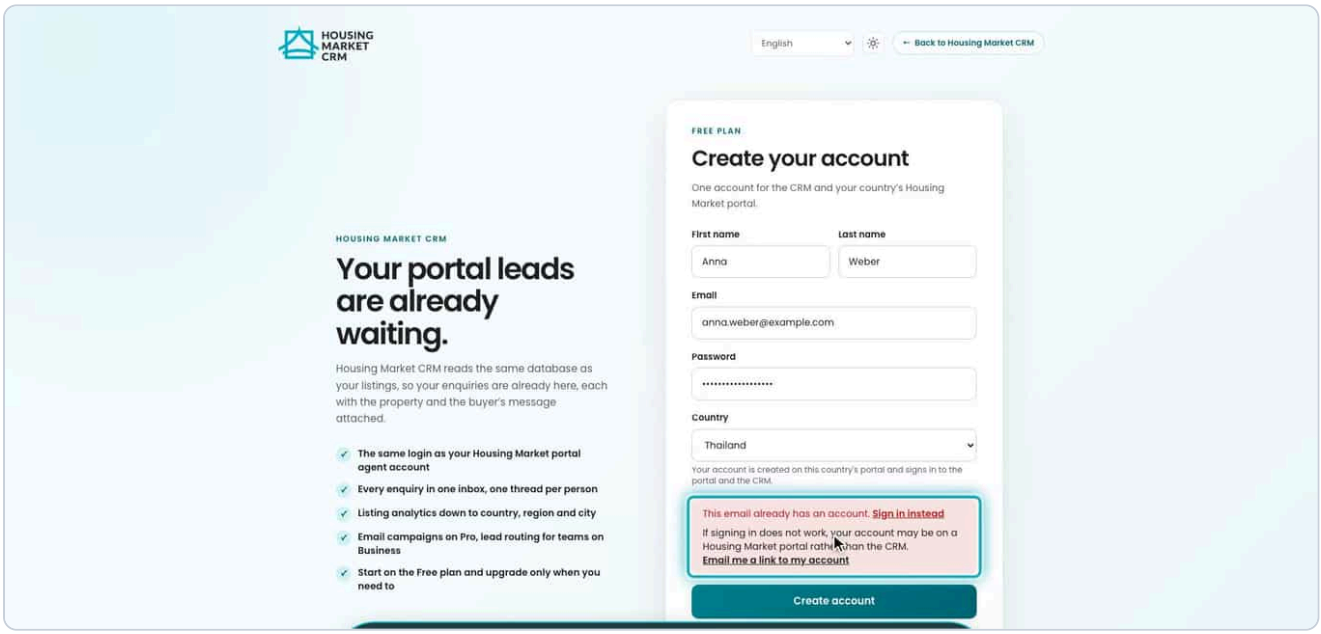


Figura 2.7 · Tela gravada em 24 de setembro de 2026

8 Sign in instead leva você à página de login.

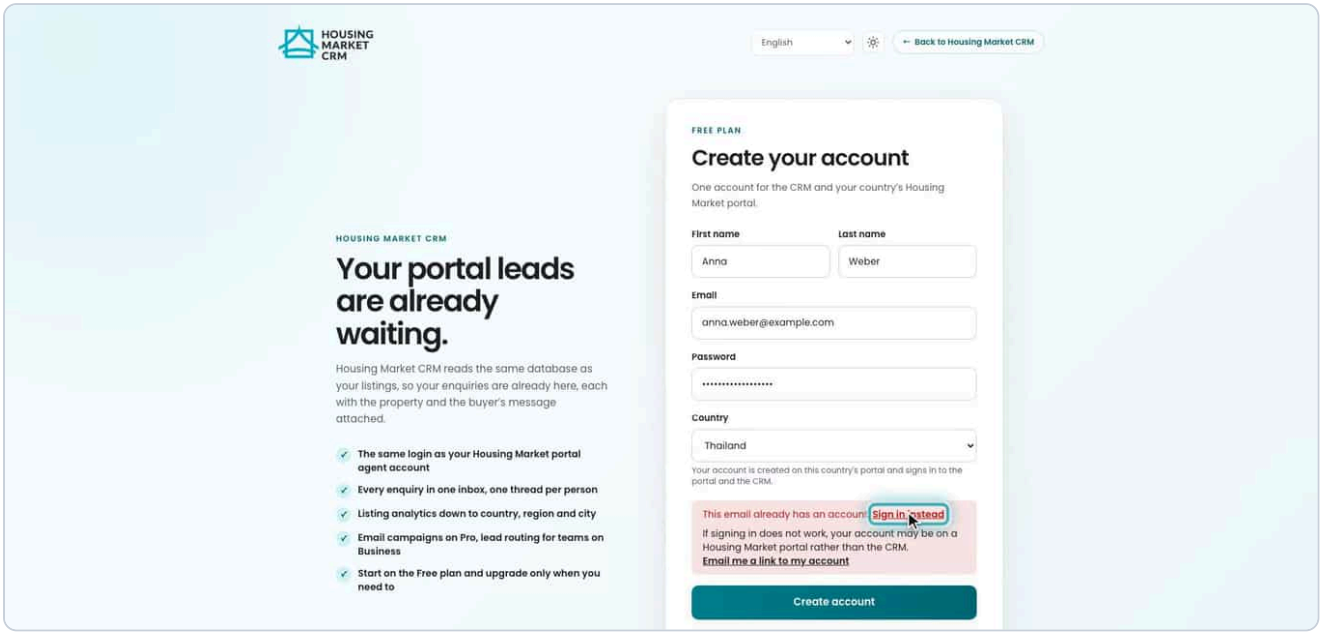


Figura 2.8 · Tela gravada em 24 de setembro de 2026

9 Um e-mail é uma conta em todo produto Housing Market.

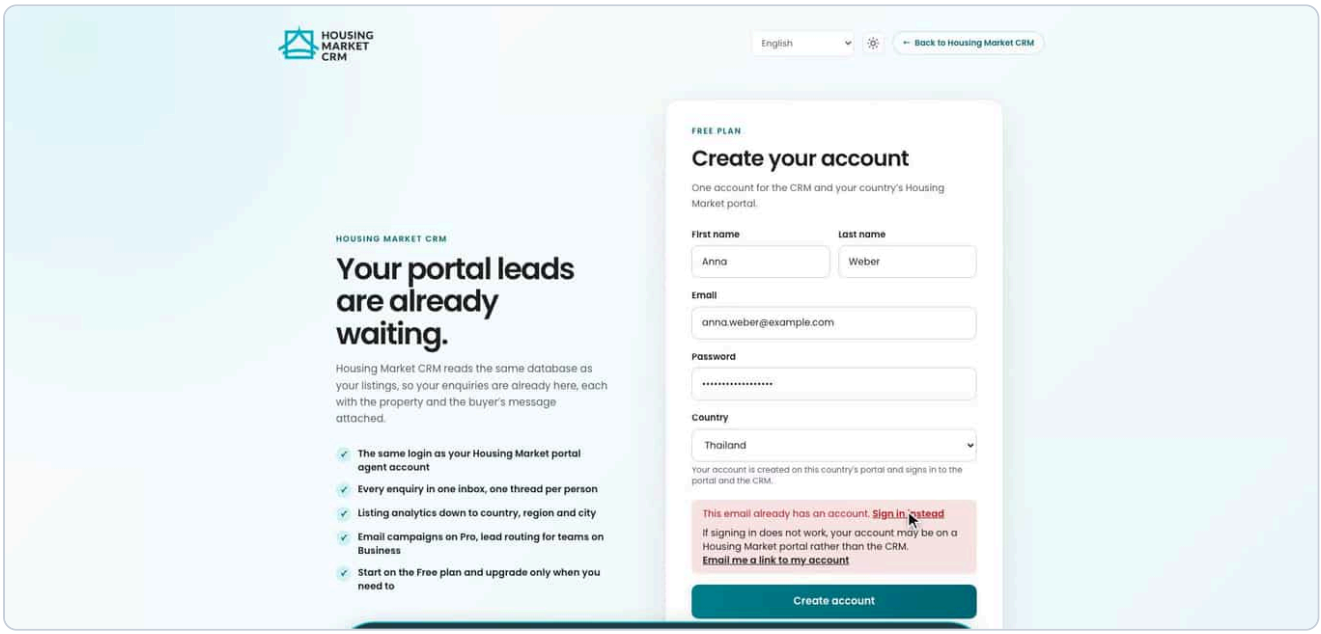


Figura 2.9 · Tela gravada em 24 de setembro de 2026

10 Sua conta pode estar em um portal, não no CRM.

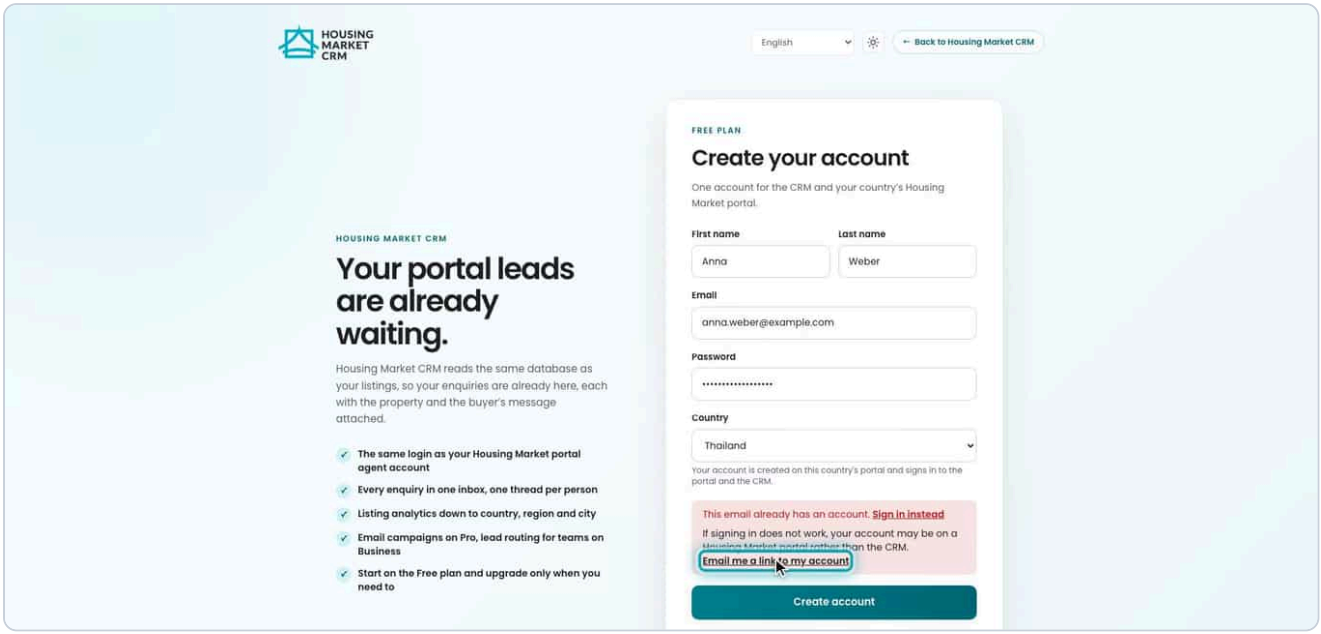


Figura 2.10 · Tela gravada em 24 de setembro de 2026

11 Clique em Email me a link to my account.

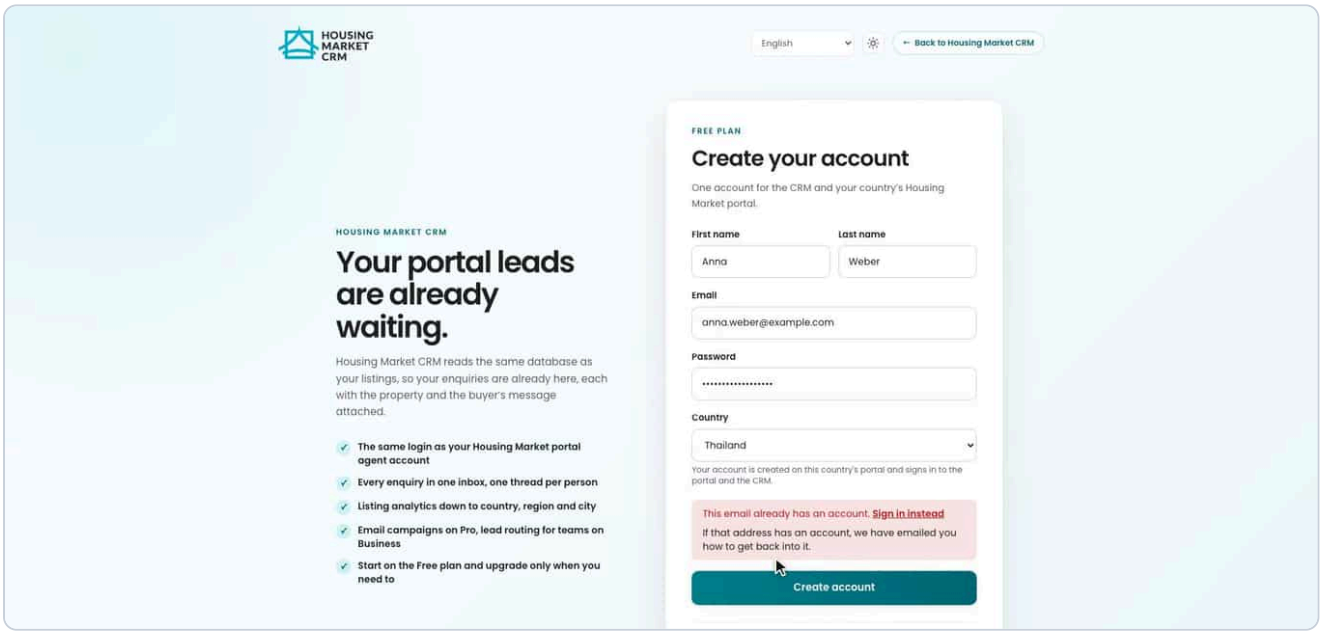


Figura 2.11 · Tela gravada em 24 de setembro de 2026

12 Veja na sua caixa de entrada como voltar a acessar.

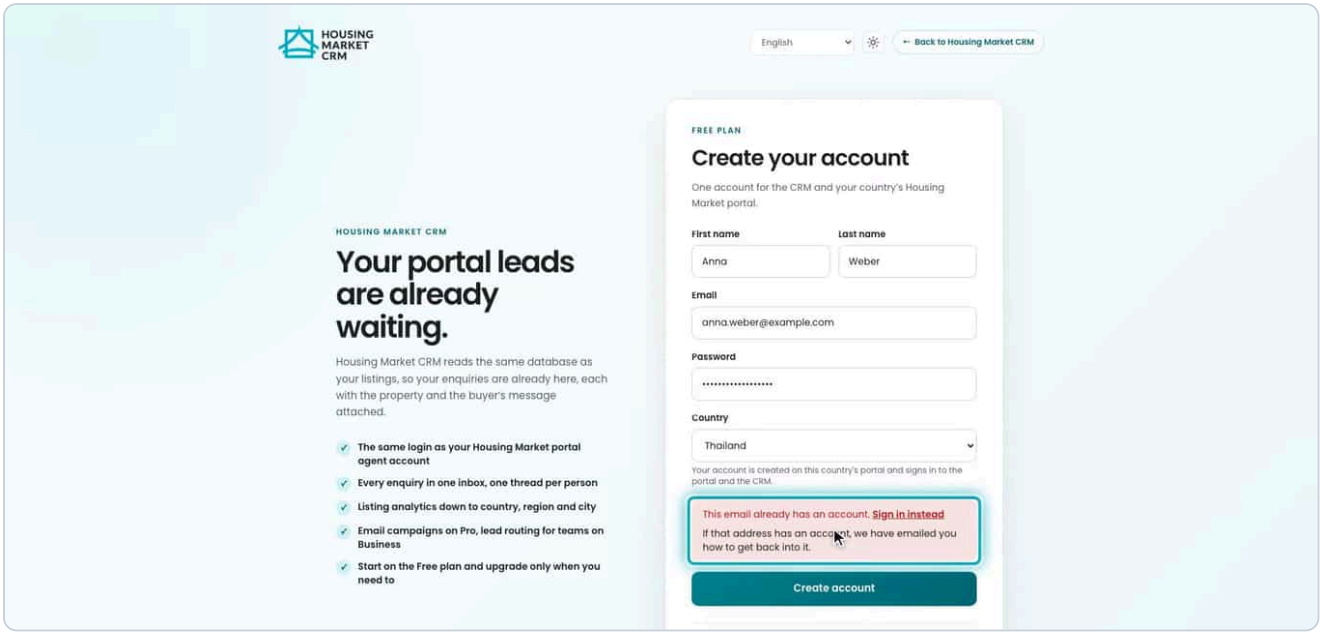


Figura 2.12 · Tela gravada em 24 de setembro de 2026

13 O texto nunca diz se um endereço está cadastrado — é intencional.

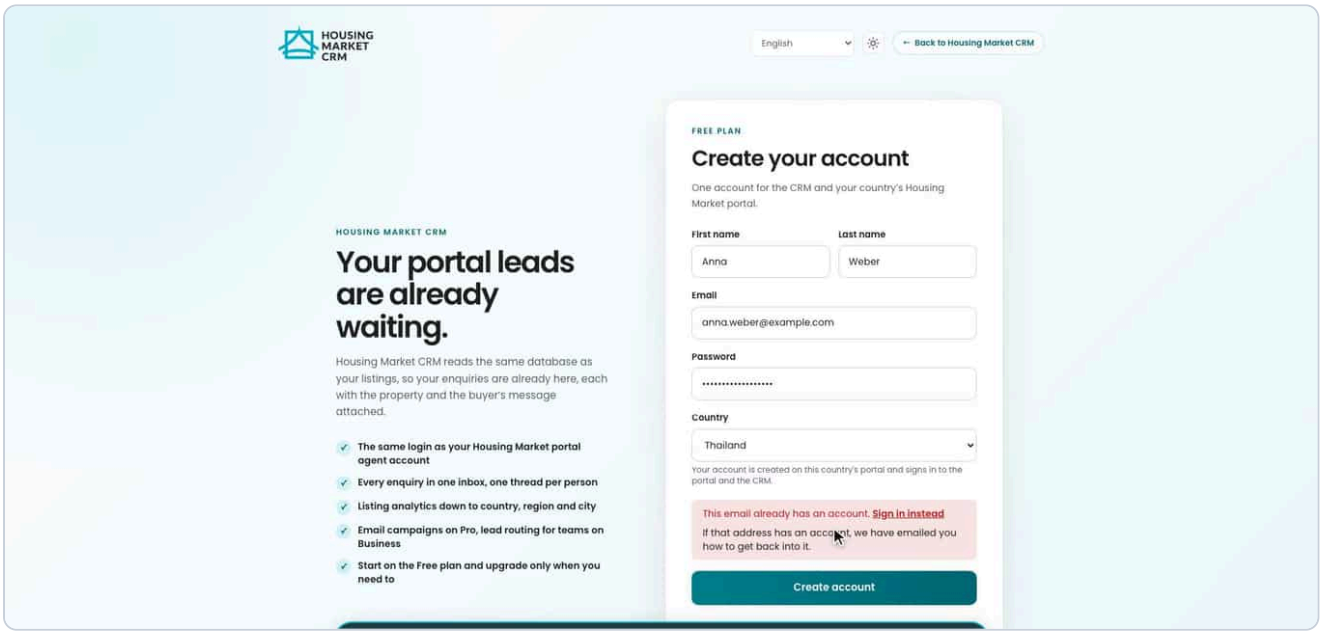


Figura 2.13 · Tela gravada em 24 de setembro de 2026

BOM SABER

DICA

Escolha Esqueceu sua senha? na página de login, informe seu endereço de e-mail e use o link que enviamos. A nova senha vale no CRM e no seu portal.

Central de Ajuda: Como redefino a senha do meu Housing Market CRM?

ARTIGOS RELACIONADOS DA CENTRAL DE AJUDA

Como crio uma conta do Housing Market CRM?	faq.housingmarketgroup.com/pt-BR/faq/how-do-i-create-a-housing-market-crm-account
Como faço login no Housing Market CRM?	faq.housingmarketgroup.com/pt-BR/faq/how-do-i-log-in-to-housing-market-crm

3 CAPÍTULO 3

Entrar

Todos os planos | Para corretores | Assista ao vídeo

VISÃO GERAL

Acesse dashboard.housingmarketcrm.com/login, digite o endereço de e-mail e a senha da sua conta de corretor de imóveis do Housing Market Group e escolha Entrar no CRM.

- Abra https://dashboard.housingmarketcrm.com/login ou escolha Entrar em housingmarketcrm.com.
- Digite seu Endereço de e-mail e sua Senha.
- Escolha Entrar no CRM.

É a mesma conta de corretor de imóveis do portal, então os mesmos dados funcionam nos dois lugares. O menu de idiomas e o seletor de modo claro e escuro ficam no alto da página.

- Se aparecer “E-mail ou senha incorretos”, confira os dois e tente de novo, ou redefina sua senha.
- Se o seu endereço de e-mail ainda não estiver verificado, você ainda pode entrar, mas um aviso permanece na tela e o CRM continua fechado até você clicar no link do e-mail de verificação. Escolha Enviar um novo e-mail de verificação no aviso, ou Reenviar e-mail de verificação na página de login, para receber um link novo. Não há código para digitar.
- Se você esqueceu sua senha, escolha Esqueceu sua senha? — veja “Como redefino a senha do meu Housing Market CRM?”.
- Se você nunca teve uma conta, escolha Criar uma conta gratuita — veja “Como crio uma conta do Housing Market CRM?”.

Da Central de Ajuda: **Como faço login no Housing Market CRM?**

PASSO A PASSO

1 Acesse dashboard.housingmarketcrm.com.

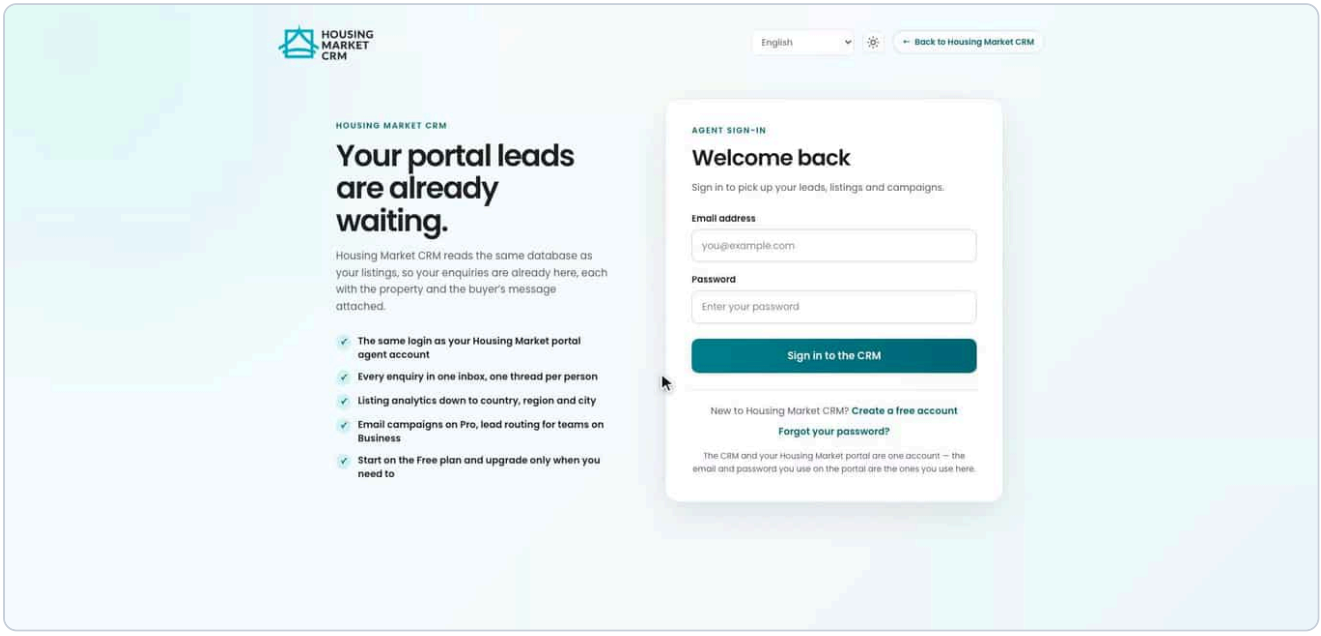


Figura 3.1 · Tela gravada em 17 de setembro de 2026

2 O CRM e sua conta do portal são a mesma conta.

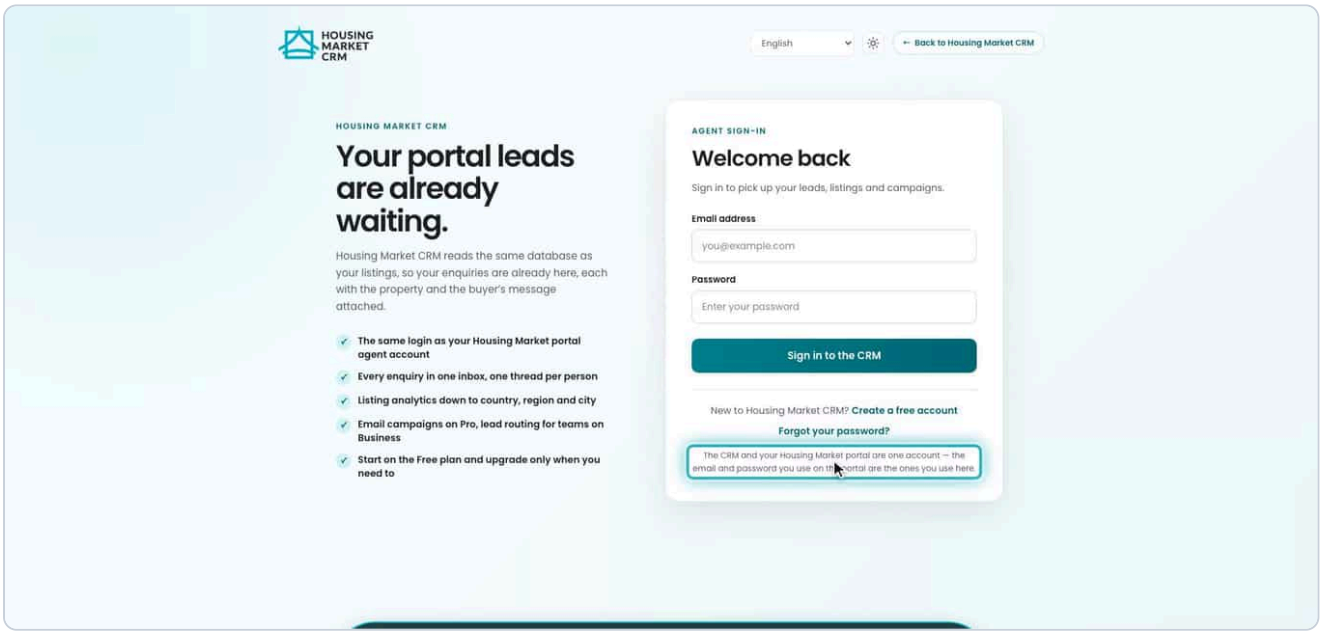


Figura 3.2 · Tela gravada em 17 de setembro de 2026

3 Digite o e-mail do seu portal.

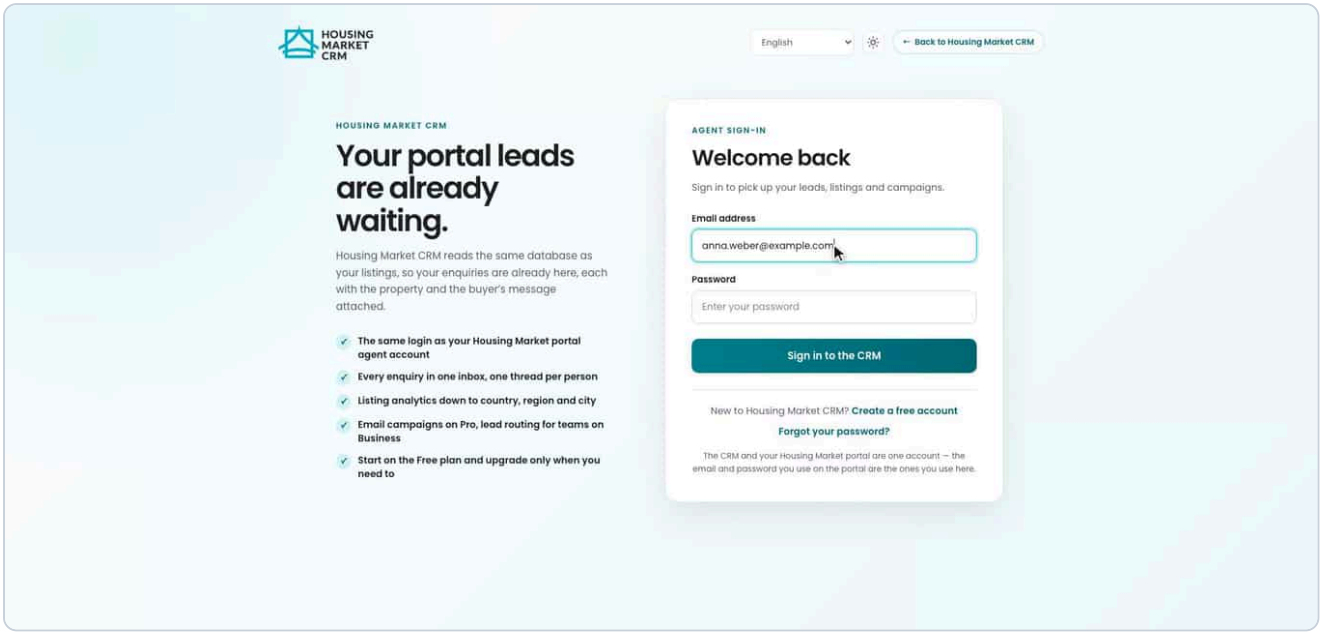


Figura 3.3 · Tela gravada em 17 de setembro de 2026

4 Digite a senha do seu portal.

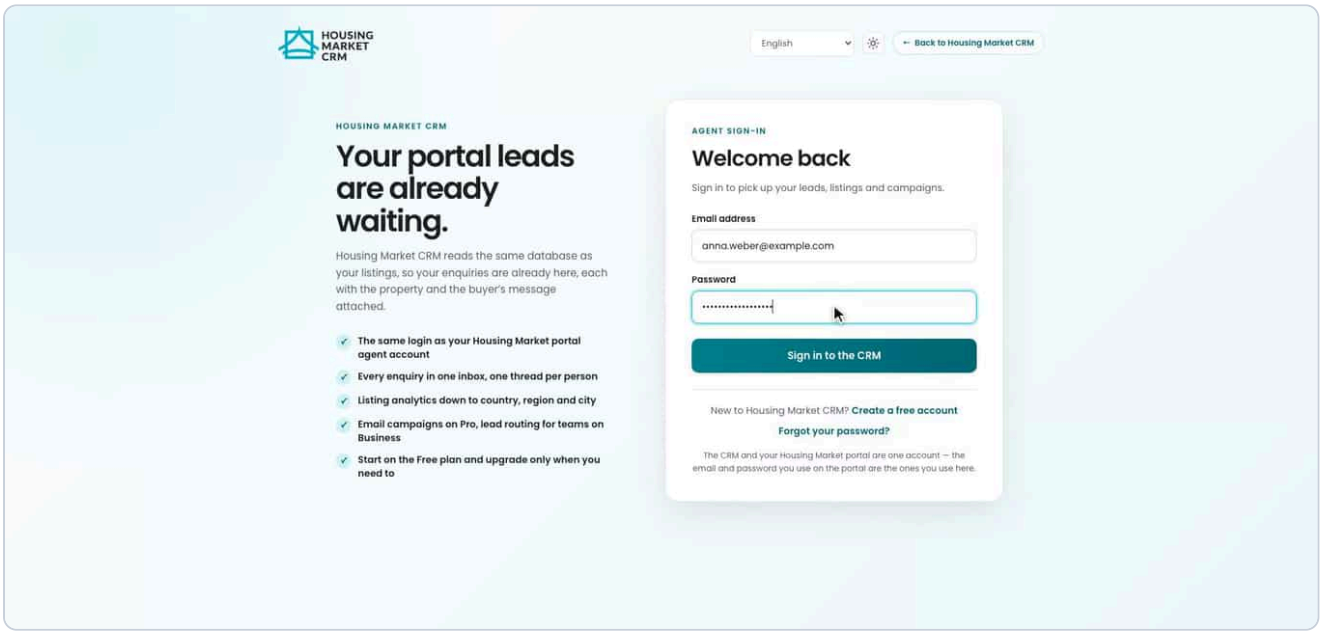


Figura 3.4 · Tela gravada em 17 de setembro de 2026

5 Esqueceu? Use Forgot your password? (Esqueceu sua senha?)

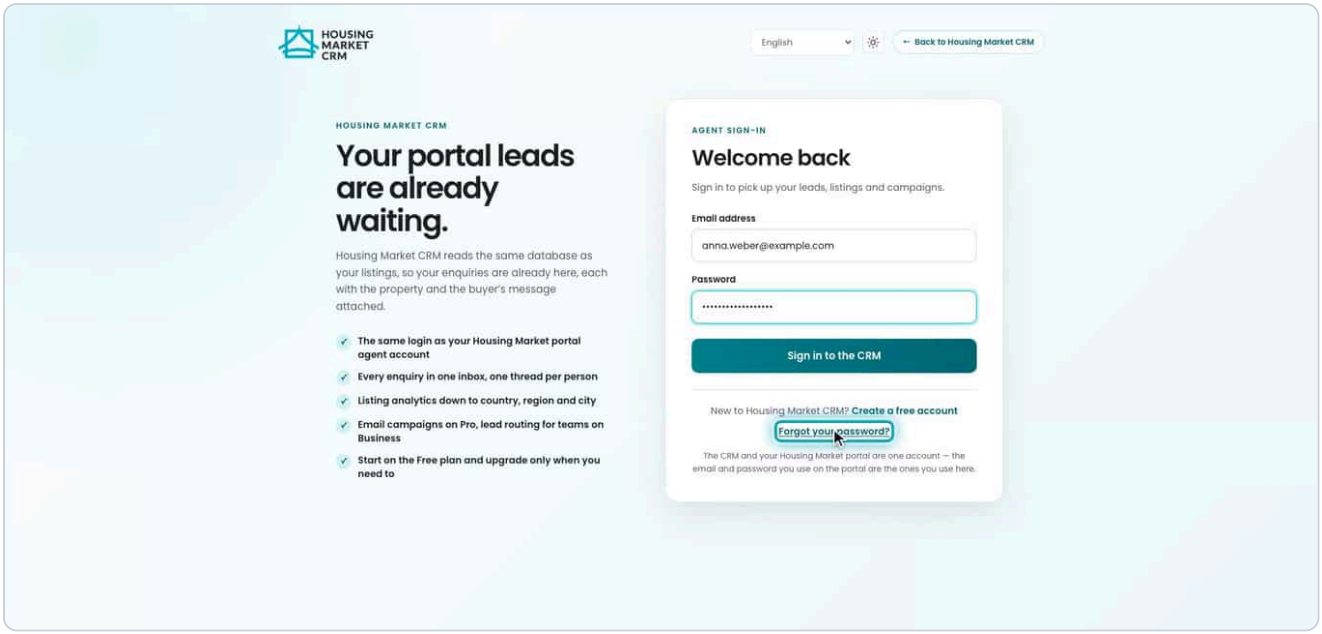


Figura 3.5 · Tela gravada em 17 de setembro de 2026

6 Clique em Sign in to the CRM (Entrar no CRM).

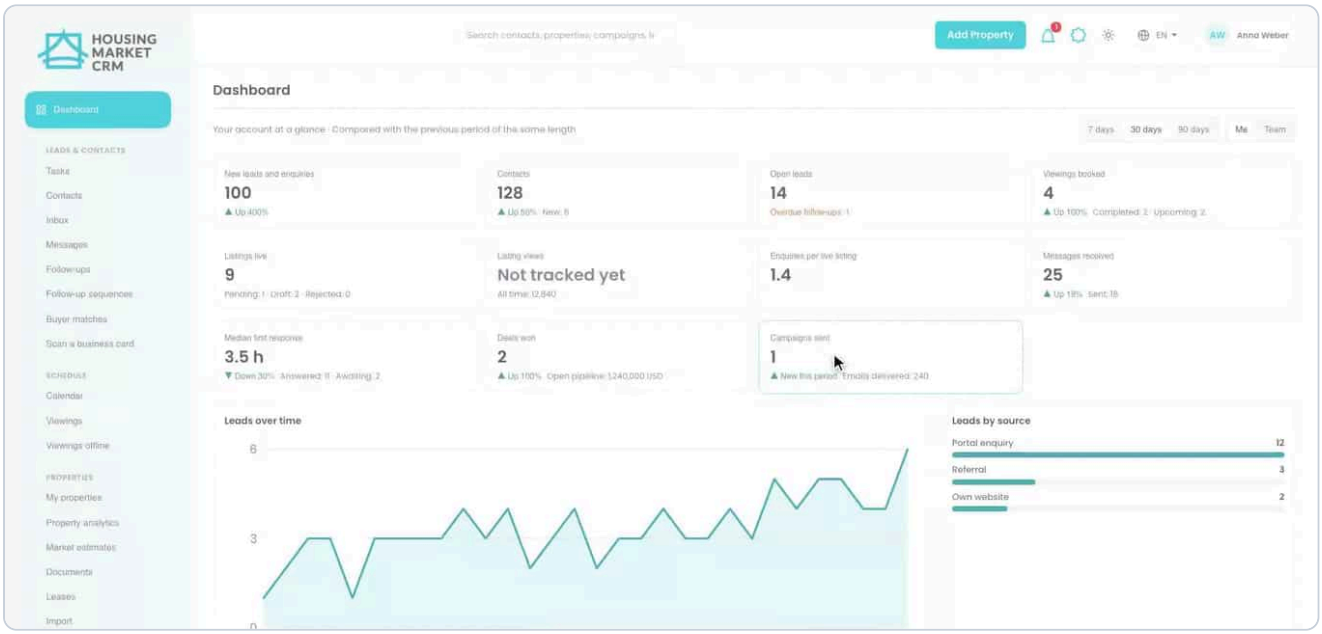


Figura 3.6 · Tela gravada em 17 de setembro de 2026

7 Pronto — suas solicitações do portal já são leads.

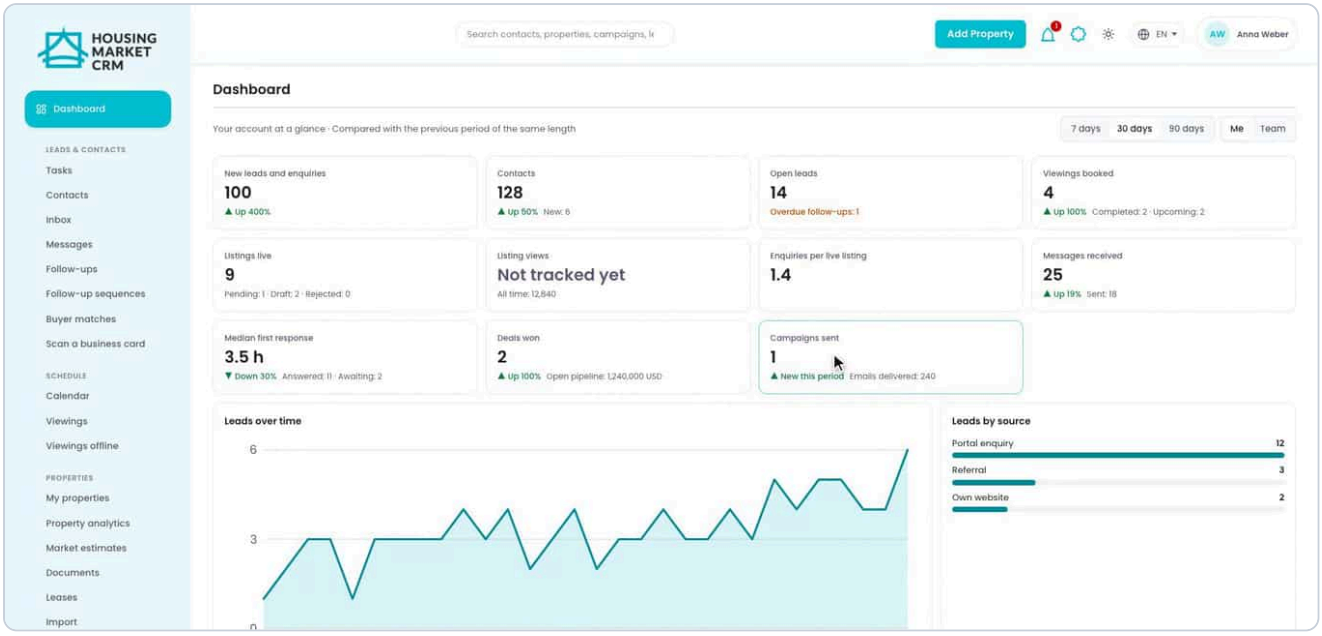


Figura 3.7 · Tela gravada em 17 de setembro de 2026

BOM SABER

OBSERVAÇÃO Não. Uma única conta vale para o CRM e para o portal. Se você já tem uma conta de corretor em um portal da Housing Market Group, entre com ela.

Central de Ajuda: Preciso de uma conta separada para o CRM?

ARTIGOS RELACIONADOS DA CENTRAL DE AJUDA

Como redefino a senha do meu Housing Market CRM?	faq.housingmarketgroup.com/pt-BR/faq/how-do-i-reset-my-password
Posso usar o Housing Market CRM no celular?	faq.housingmarketgroup.com/pt-BR/faq/can-i-use-the-crm-on-my-phone

4 CAPÍTULO 4

Redefinir sua senha

Todos os planos | Para corretores | Assista ao vídeo

VISÃO GERAL

Escolha Esqueceu sua senha? na página de login, informe seu endereço de e-mail e use o link que enviamos. A nova senha vale no CRM e no seu portal.

- Em https://dashboard.housingmarketcrm.com/login, escolha Esqueceu sua senha?.
- Informe o Endereço de e-mail com o qual você entra e escolha Enviar link de redefinição.
- Abra o e-mail “Redefina a senha do seu Housing Market CRM” e escolha Escolher uma nova senha.
- Defina uma Nova senha com pelo menos oito caracteres, digite-a de novo em Confirme a nova senha e escolha Salvar nova senha.
- Escolha Entrar e faça login com a nova senha.

Não há código para digitar. O link funciona uma vez e expira após 24 horas, e pedir um novo cancela os anteriores. Abri-lo também confirma seu endereço de e-mail, caso você ainda não tenha feito isso. Para a sua privacidade, a página dá a mesma resposta quer o endereço tenha uma conta ou não, então, se nada chegar, confira a pasta de spam e a grafia do endereço. Depois de várias tentativas seguidas, você precisa esperar alguns minutos.

O CRM e o seu portal Housing Market são uma única conta, então isso altera a senha nos dois. O e-mail é escrito no idioma em que você usa o CRM.

Da Central de Ajuda: **Como redefino a senha do meu Housing Market CRM?**

PASSO A PASSO

1 Na página de login, clique em Forgot your password?

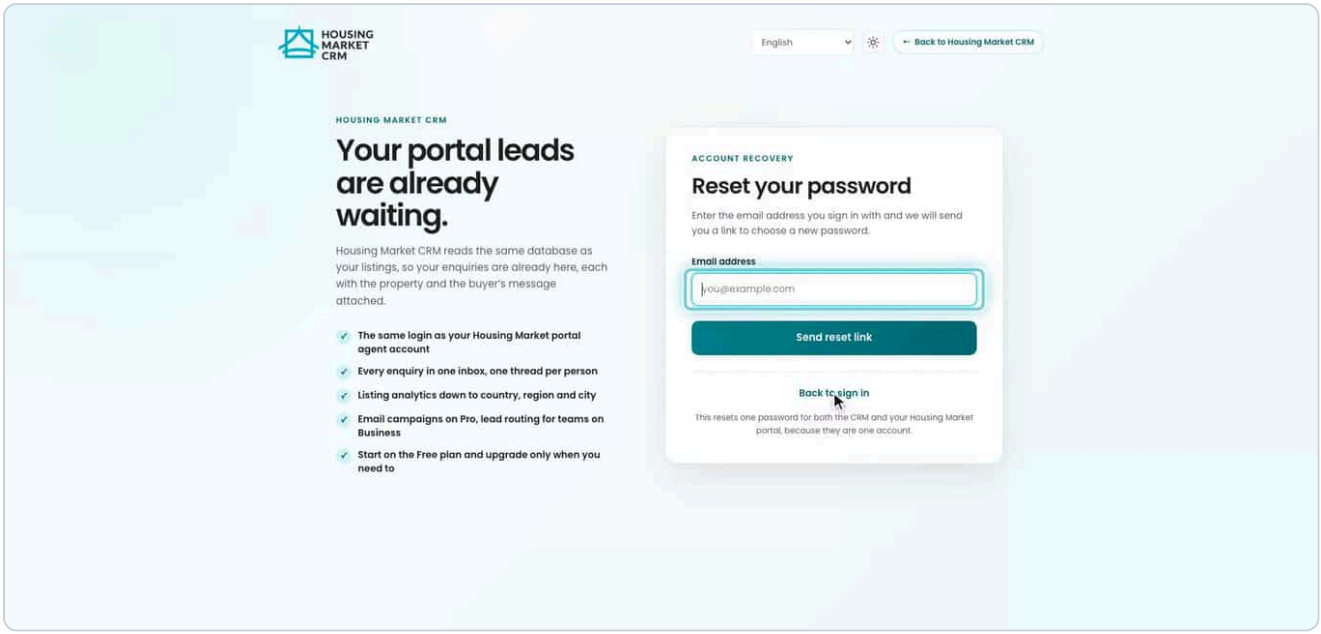


Figura 4.1 · Tela gravada em 17 de setembro de 2026

2 Digite o e-mail da sua conta.

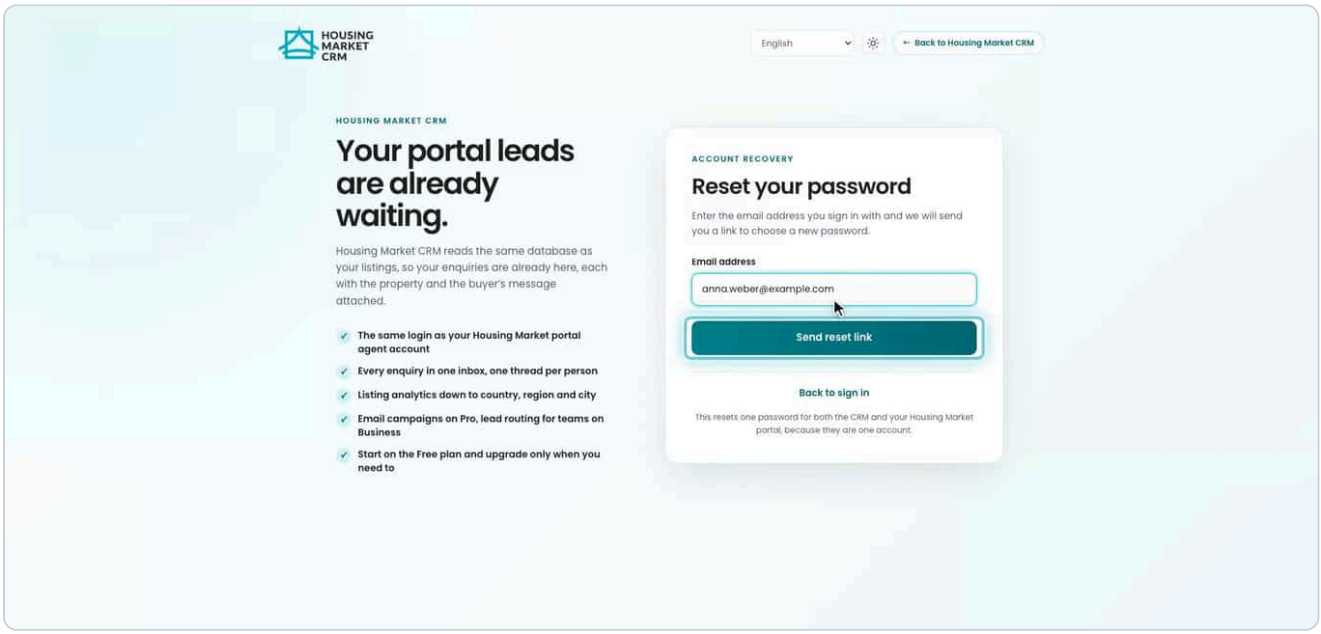


Figura 4.2 · Tela gravada em 17 de setembro de 2026

3 Clique em Send reset link.

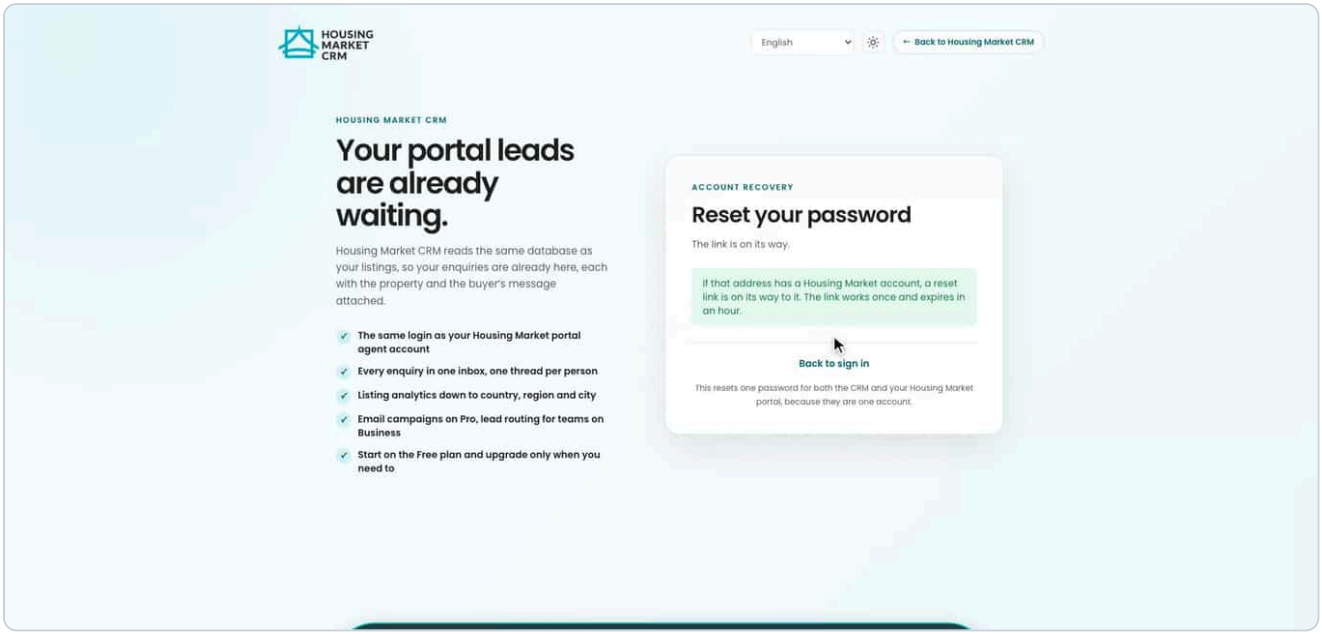


Figura 4.3 · Tela gravada em 17 de setembro de 2026

4 Se o endereço tiver conta, o link já está a caminho.

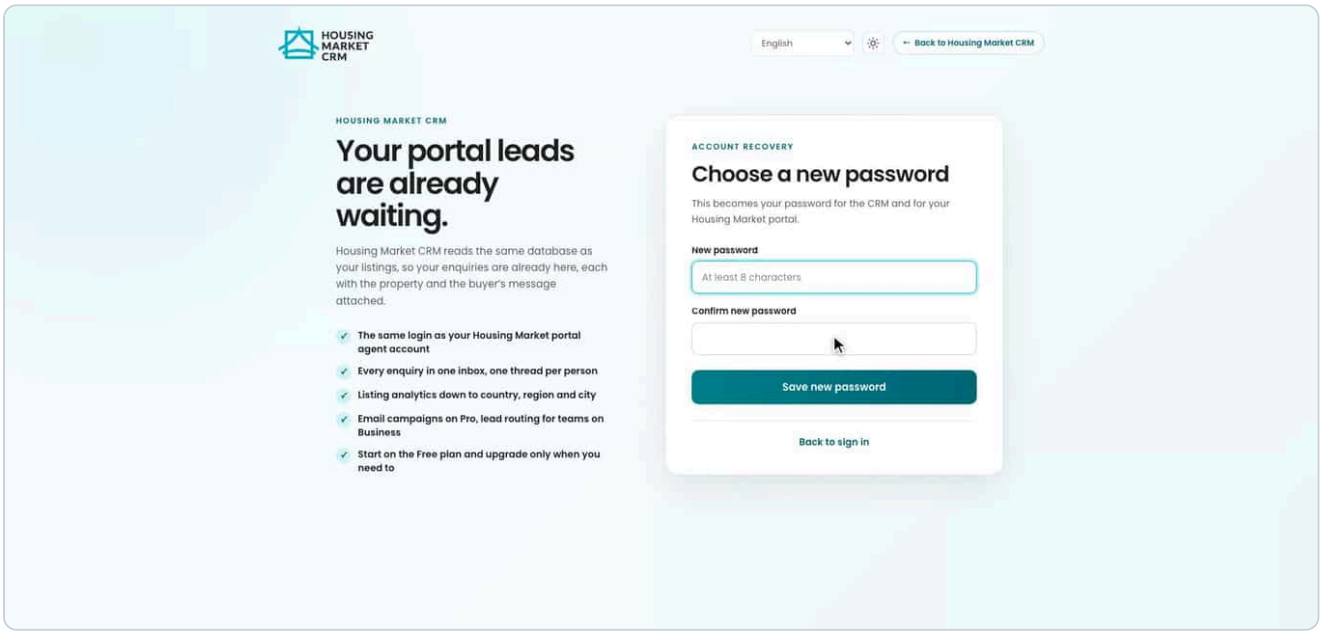


Figura 4.4 · Tela gravada em 17 de setembro de 2026

5 Abra o link do e-mail.

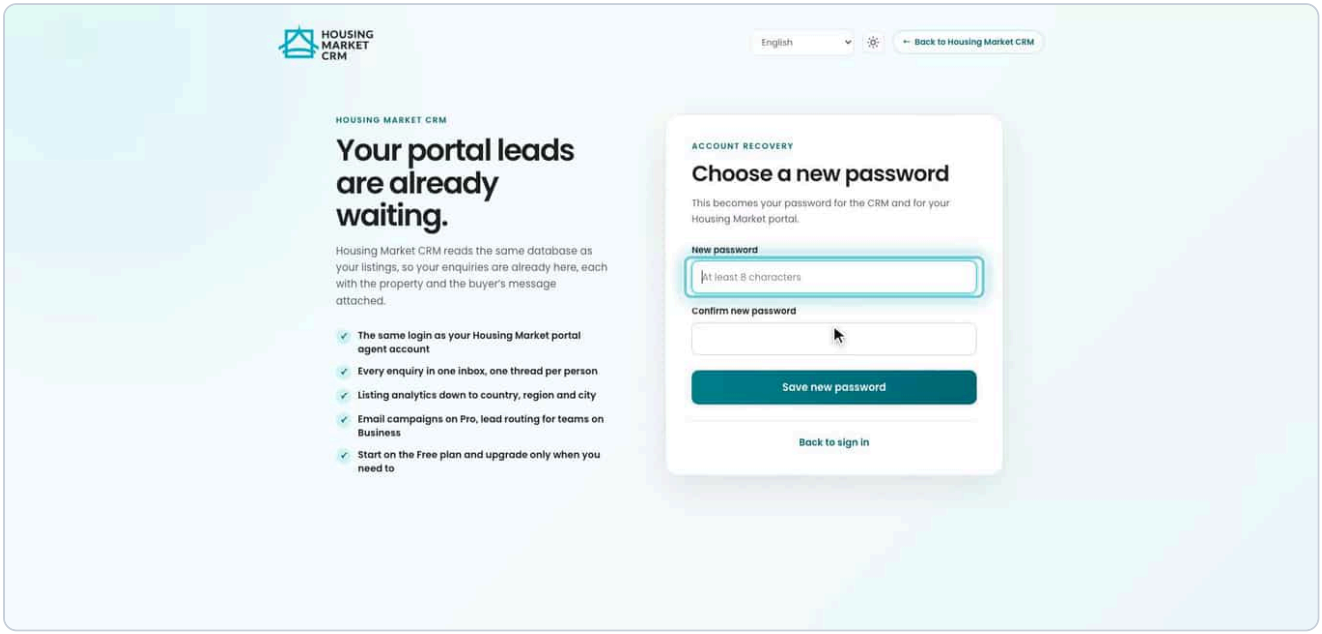


Figura 4.5 · Tela gravada em 17 de setembro de 2026

6 Digite uma nova senha — no mínimo 8 caracteres.

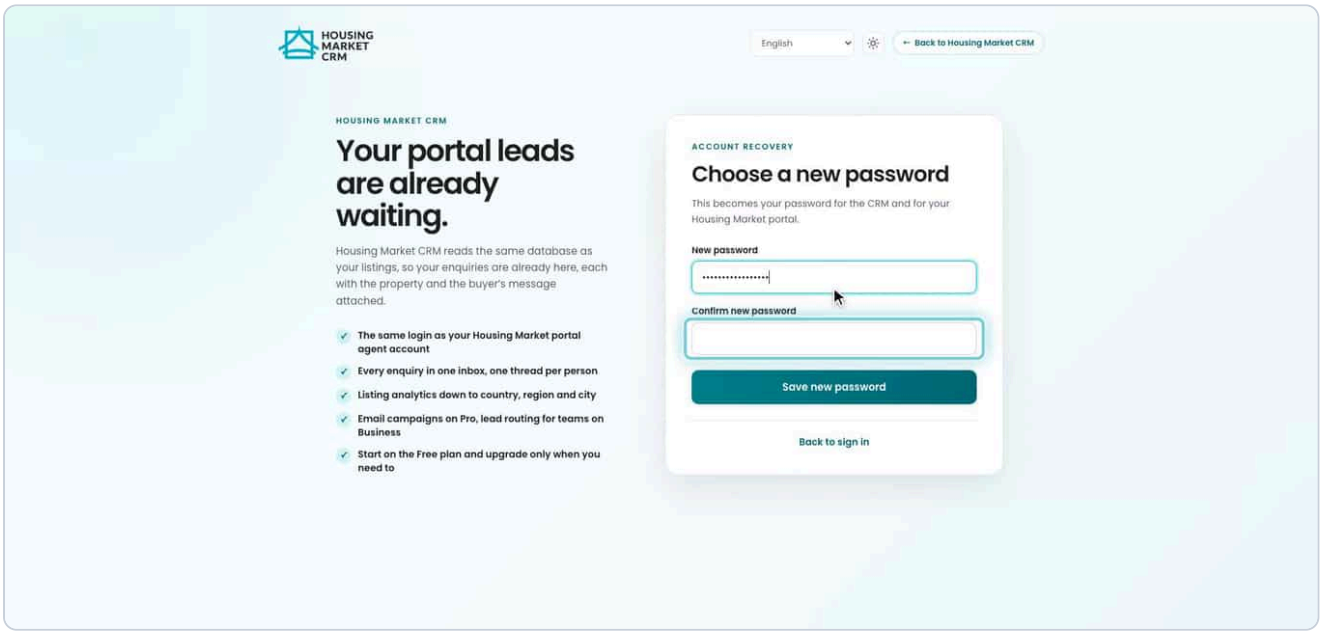


Figura 4.6 · Tela gravada em 17 de setembro de 2026

7 Digite de novo para confirmar.

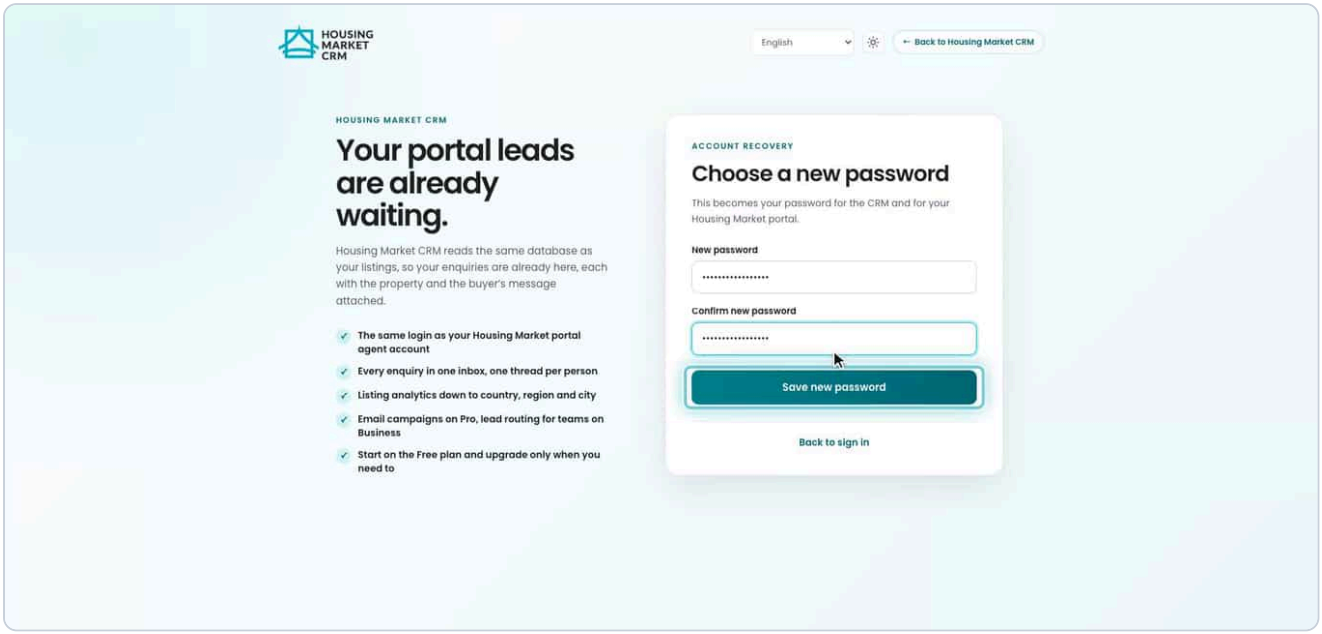


Figura 4.7 · Tela gravada em 17 de setembro de 2026

8 Clique em Save new password.

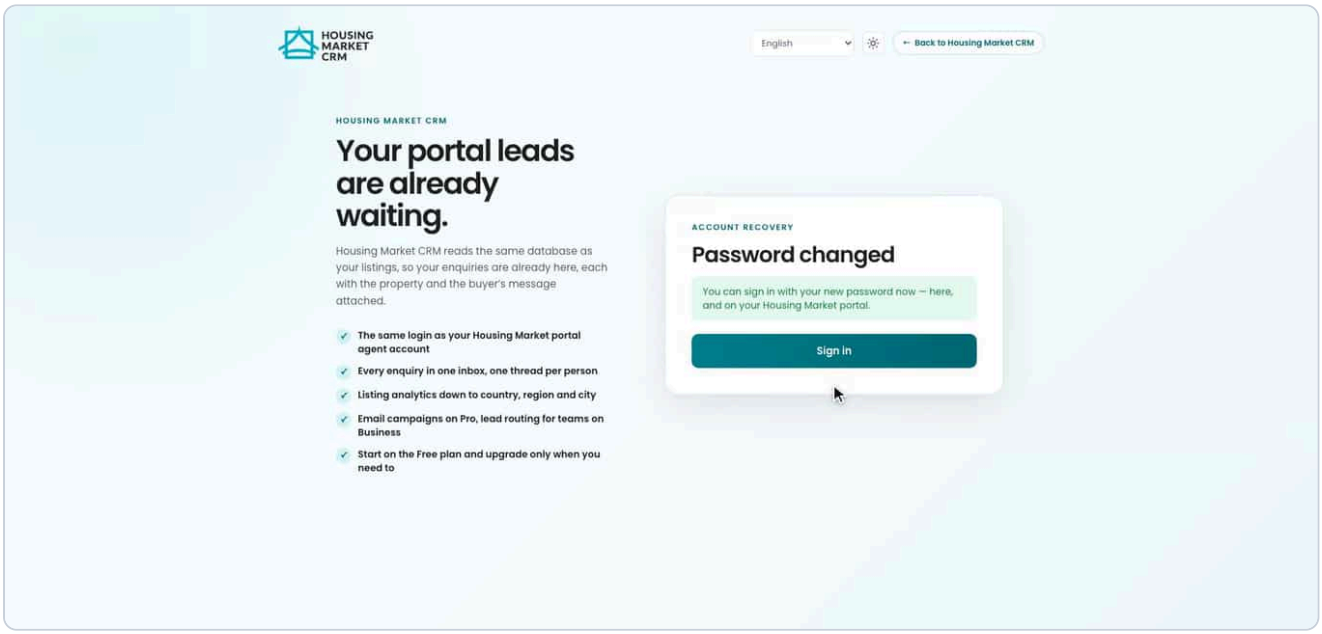


Figura 4.8 · Tela gravada em 17 de setembro de 2026

9 Senha alterada — vale no seu portal também.

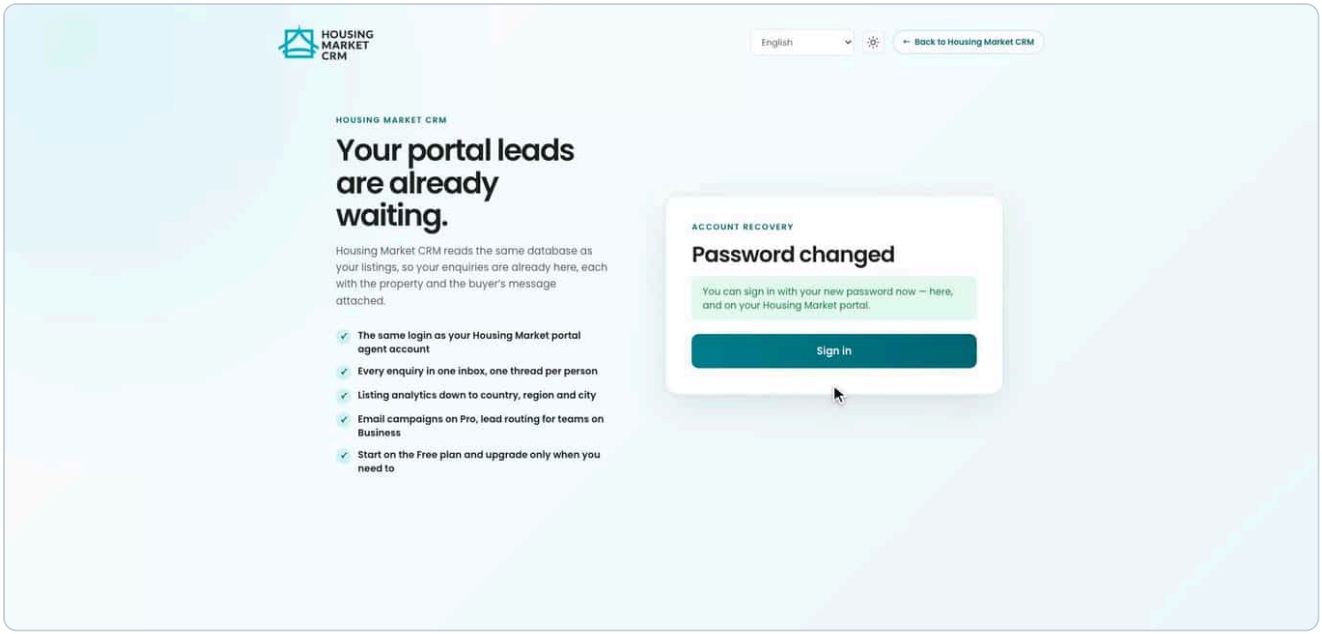


Figura 4.9 · Tela gravada em 17 de setembro de 2026

ARTIGOS RELACIONADOS DA CENTRAL DE AJUDA

Como faço login no Housing Market CRM?	faq.housingmarketgroup.com/pt-BR/faq/how-do-i-log-in-to-housing-market-crm

5 CAPÍTULO 5

Seu painel

Todos os planos | Para corretores | Assista ao vídeo

VISÃO GERAL

O painel de visão geral mostra como a sua conta está nos últimos 7, 30 ou 90 dias — consultas, leads, visualizações dos anúncios e o que vem a seguir —, cada número comparado com o período anterior. É gratuito.

O painel é a primeira tela depois do login. Escolha os últimos 7, 30 ou 90 dias e ele mostra como a sua conta foi nesse período, com cada número comparado com o período anterior, para você ver de relance se as coisas estão subindo ou caindo.

- Consultas nos seus anúncios do portal, e os leads que elas geraram
- Visualizações dos seus anúncios
- As visitas e os acompanhamentos dos próximos sete dias
- No Pro e no Business, tempos de resposta, negócios e resultados de campanhas; no plano gratuito, essas seções mostram o que acrescentariam

Os números vêm do portal e também do CRM, então um corretor que atende as consultas no portal vê números reais, e não uma página cheia de zeros. Cada consulta é contada uma vez. No Business, gerentes e administradores podem alternar entre os próprios números e os da equipe.

Da Central de Ajuda: **O que o painel mostra?**

PASSO A PASSO

1 Este é o seu painel do Housing Market CRM.

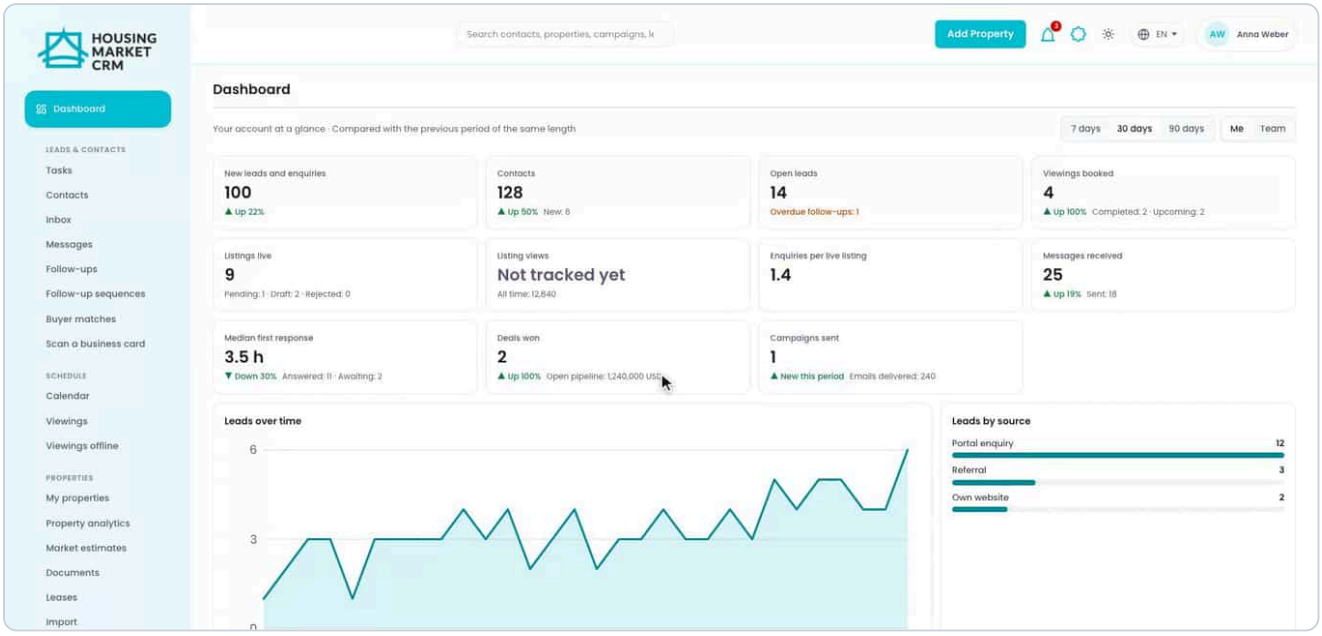


Figura 5.1 · Tela gravada em 24 de setembro de 2026

2 Mude o período — 7, 30 ou 90 dias.

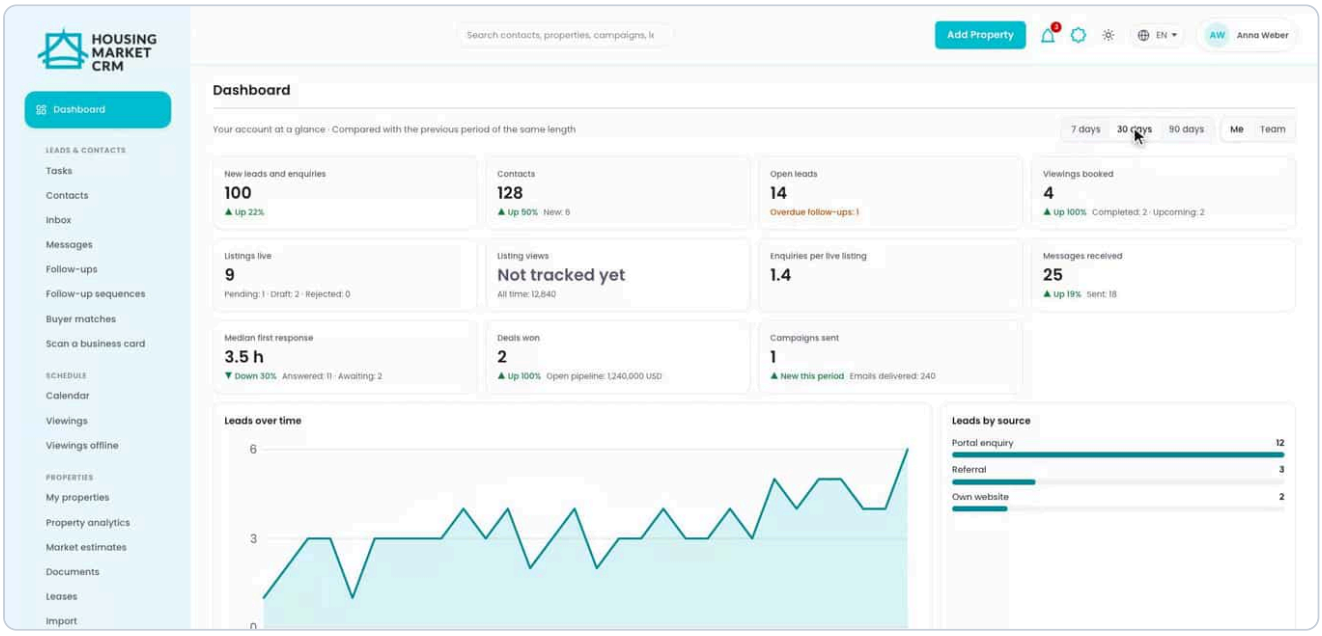


Figura 5.2 · Tela gravada em 24 de setembro de 2026

3 Novos leads e solicitações, comparados com o período anterior.

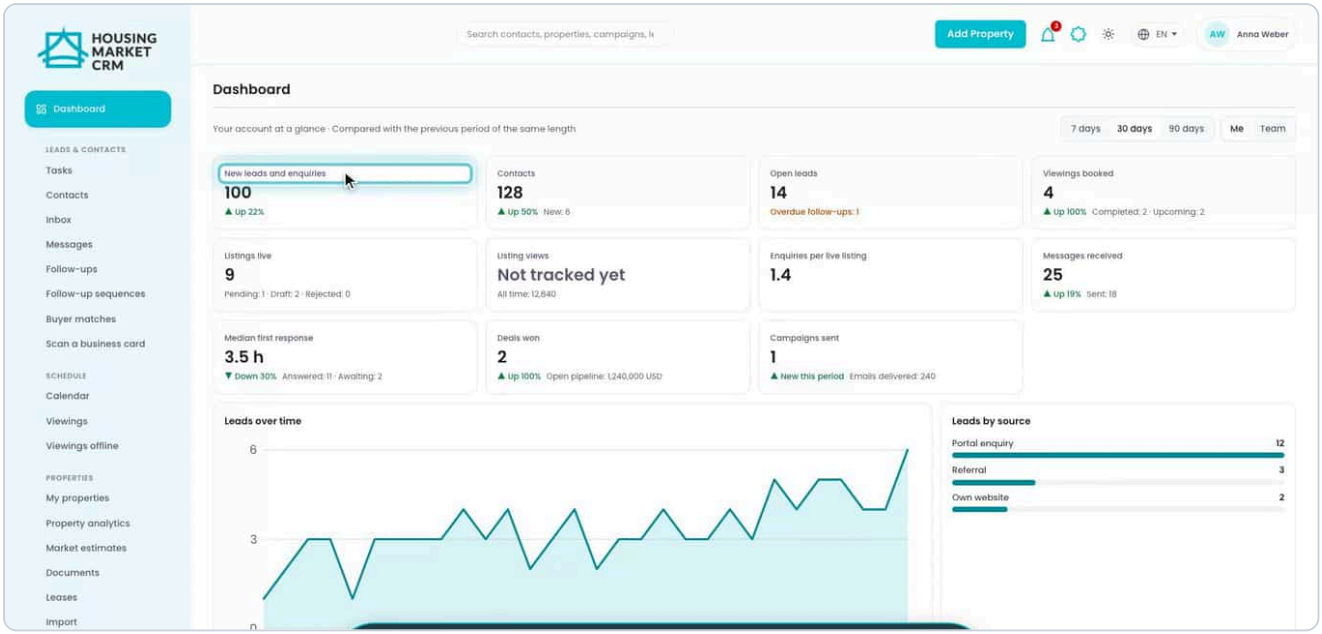


Figura 5.3 · Tela gravada em 24 de setembro de 2026

4 Leads abertos e follow-ups atrasados precisam da sua atenção.

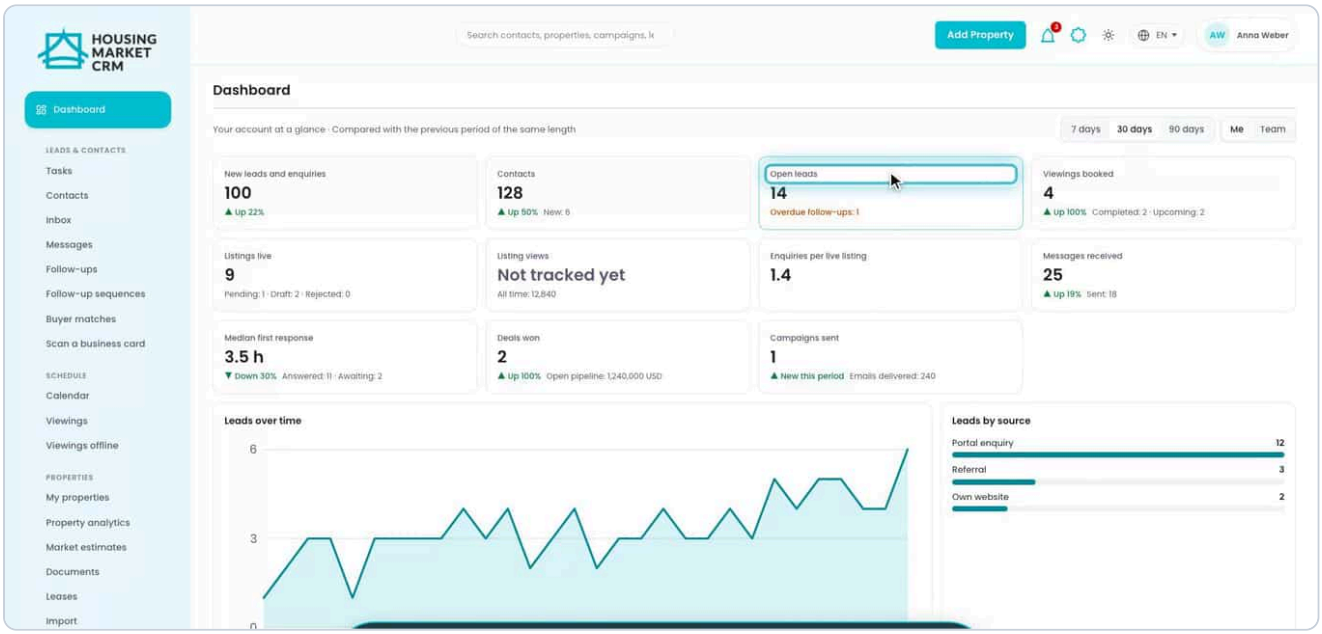


Figura 5.4 · Tela gravada em 24 de setembro de 2026

5 A mediana da primeira resposta mostra sua rapidez.

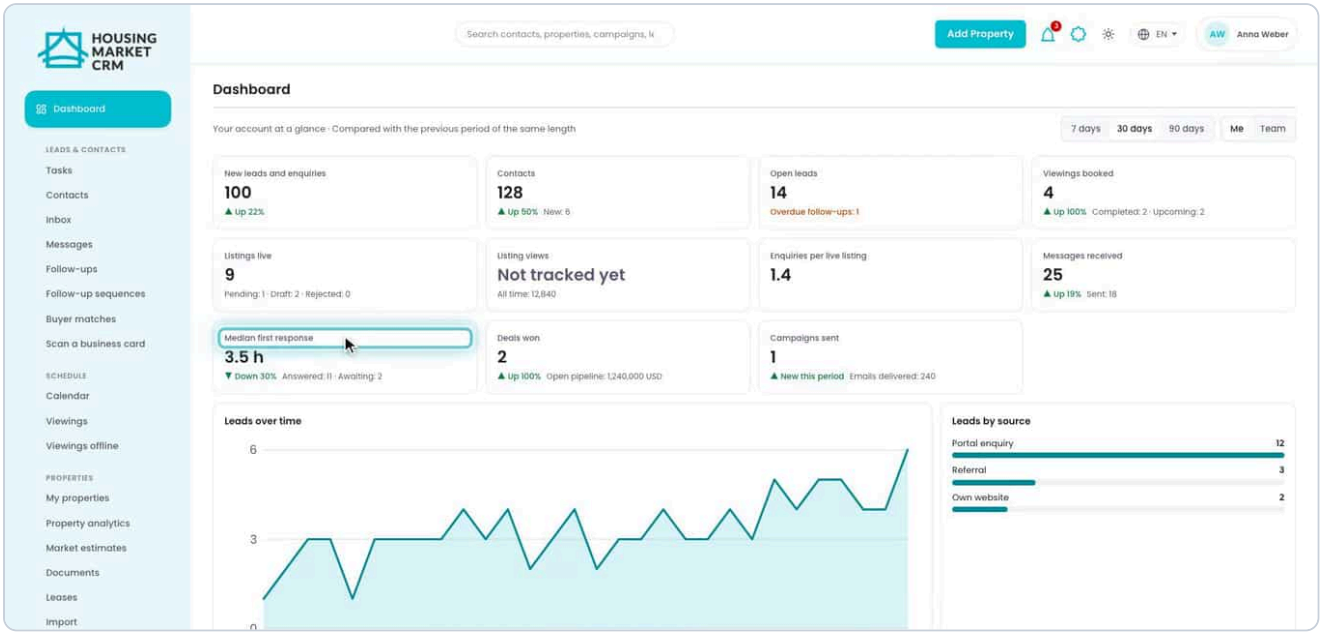


Figura 5.5 · Tela gravada em 24 de setembro de 2026

6 Leads ao longo do tempo e Leads por origem.

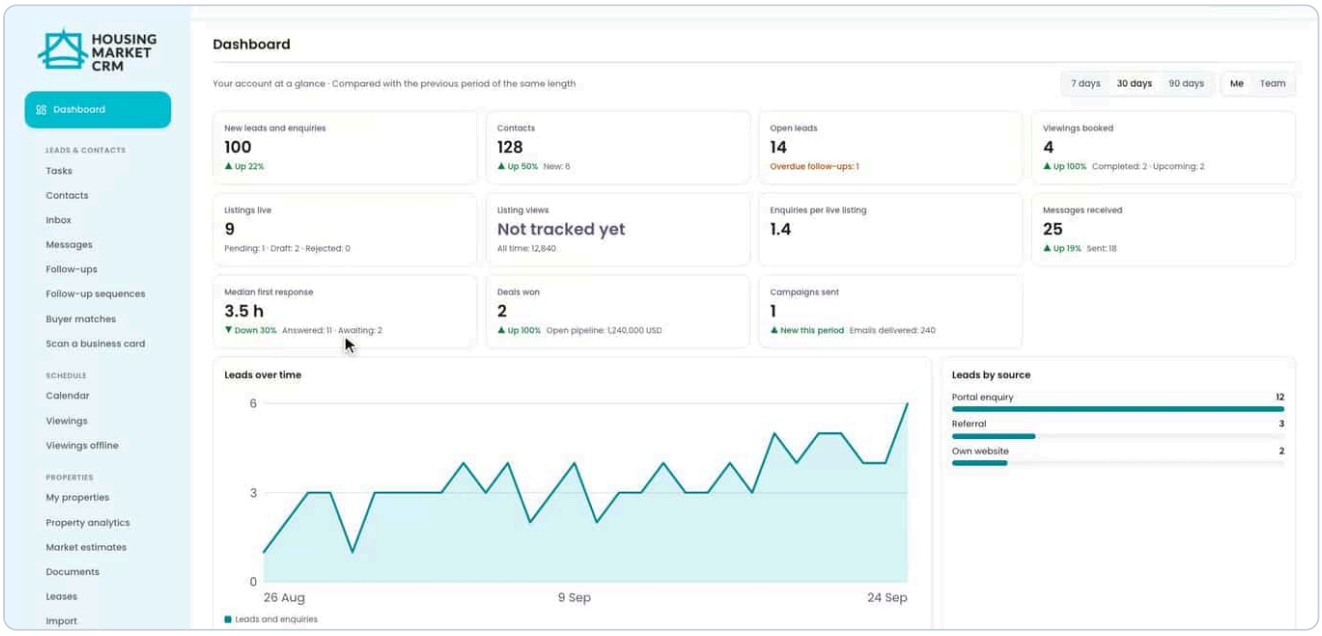


Figura 5.6 · Tela gravada em 24 de setembro de 2026

7 O funil por etapa mostra onde estão seus leads.

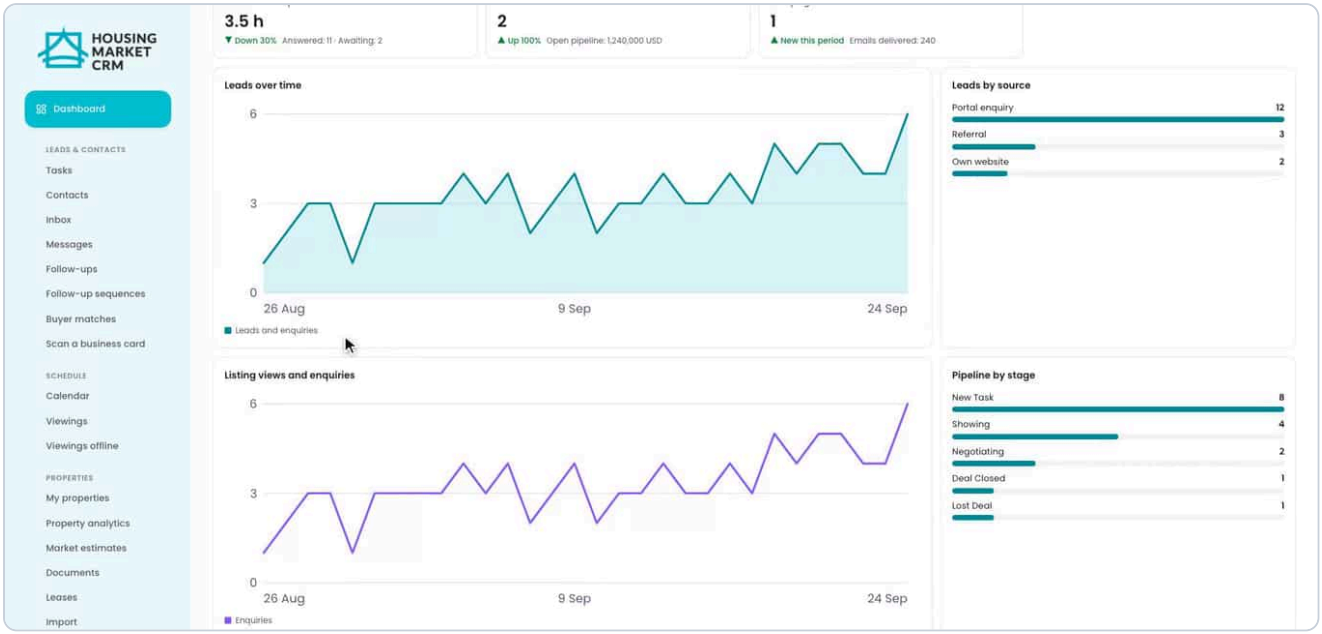


Figura 5.7 · Tela gravada em 24 de setembro de 2026

8 Próximos 7 dias lista visitas e follow-ups.

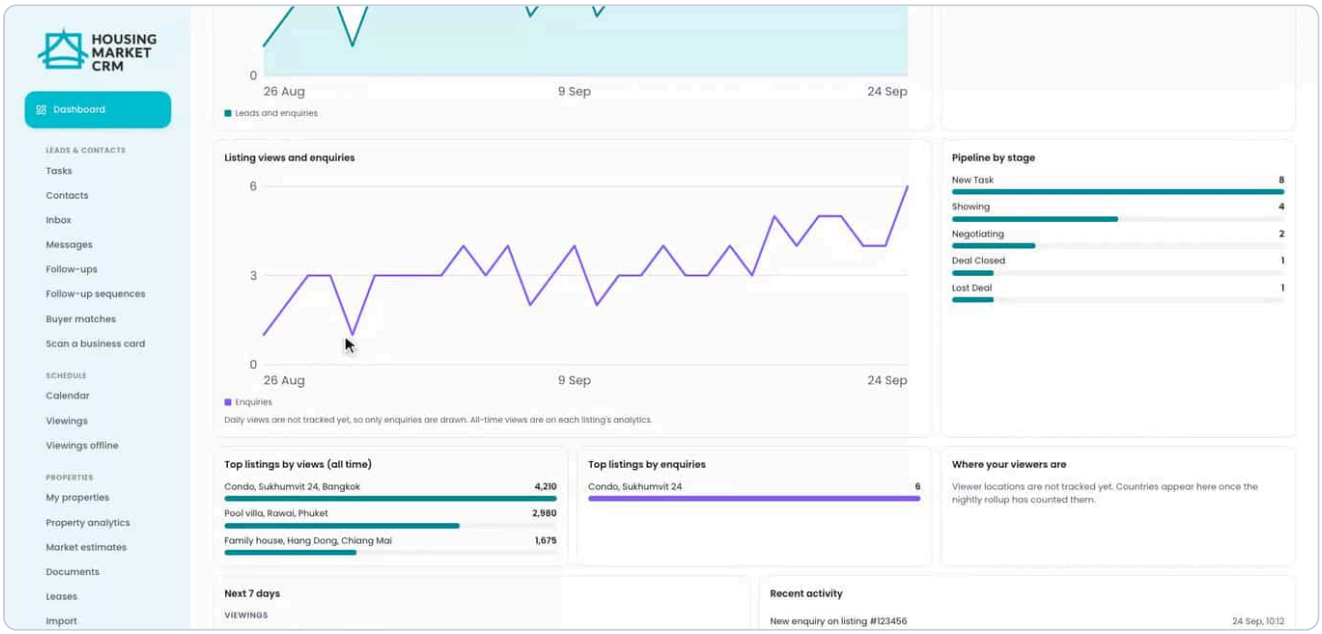


Figura 5.8 · Tela gravada em 24 de setembro de 2026

9 O menu da esquerda agrupa leads, agenda, imóveis, marketing e equipe.

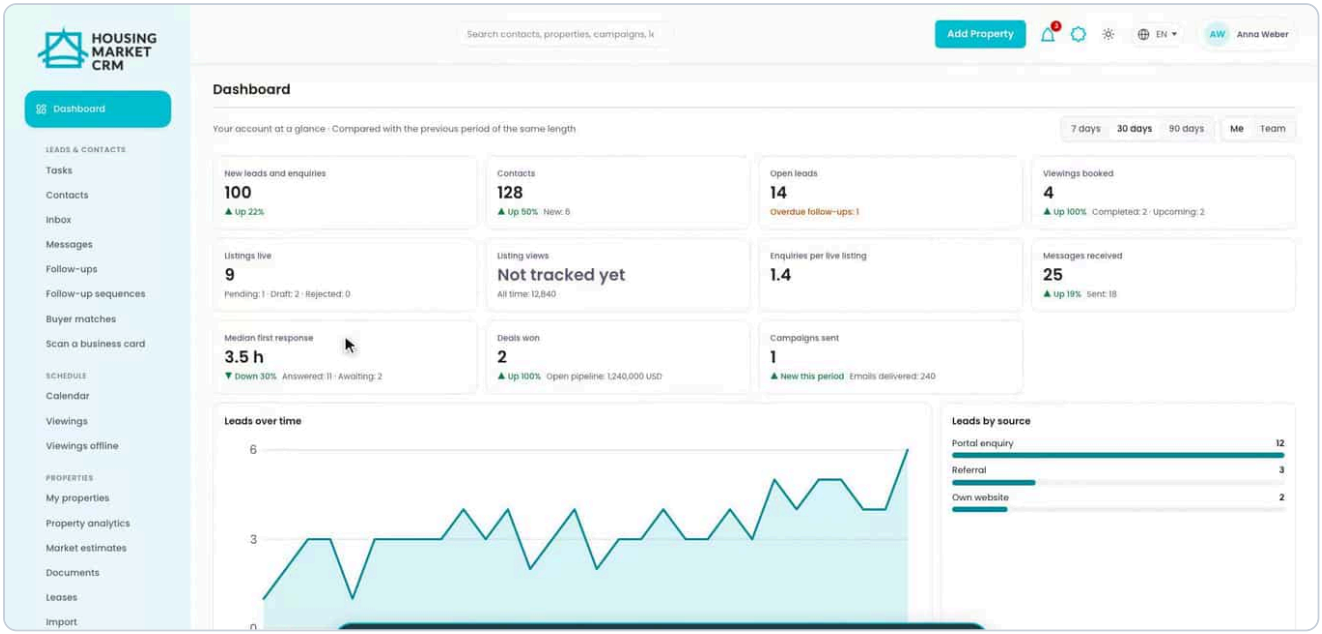


Figura 5.9 · Tela gravada em 24 de setembro de 2026

10 Use Add Property no topo para anunciar um novo imóvel.

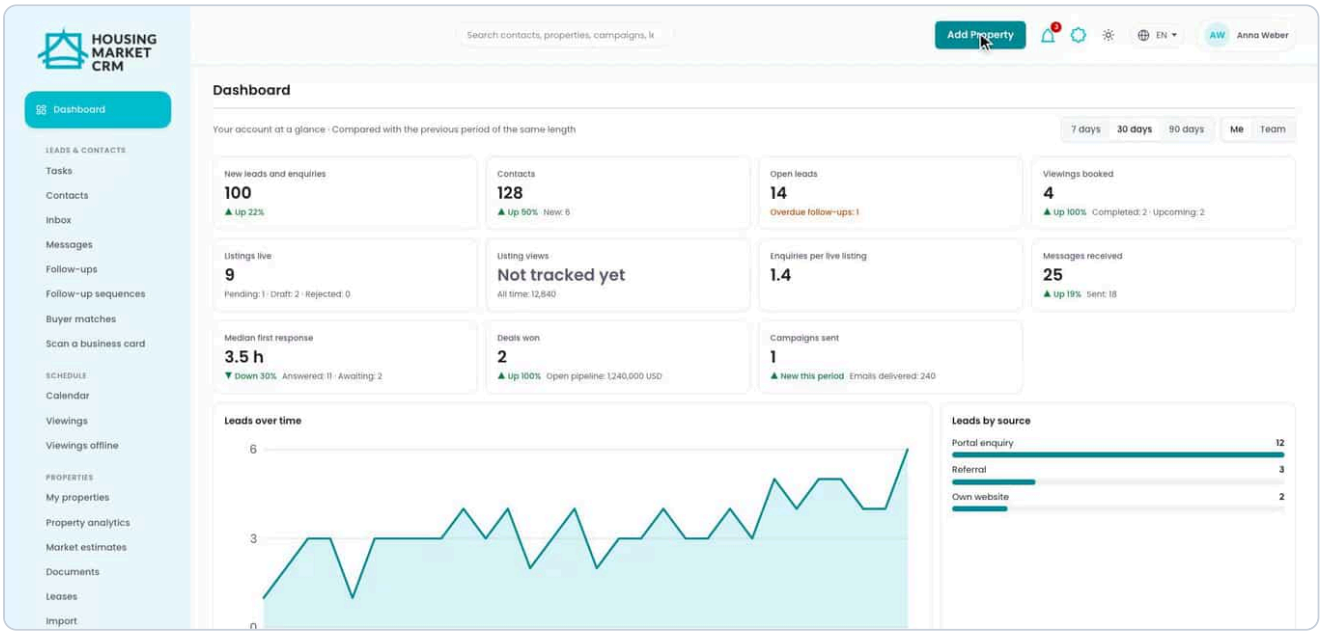


Figura 5.10 · Tela gravada em 24 de setembro de 2026

BOM SABER

DICA

Em todos os planos, alertas sobre anúncios com desempenho abaixo do esperado e fichas de mercado por bairro. No Pro, os contatos que parecem prontos para comprar ou alugar e fichas de mercado que você pode enviar a um cliente por e-mail.

Central de Ajuda: O que são as recomendações do Housing Market Insights no CRM?

ARTIGOS RELACIONADOS DA CENTRAL DE AJUDA

O que é o Housing Market CRM?	faq.housingmarketgroup.com/pt-BR/faq/what-is-housing-market-crm
Posso usar o Housing Market CRM no celular?	faq.housingmarketgroup.com/pt-BR/faq/can-i-use-the-crm-on-my-phone

6 CAPÍTULO 6

Atualizar seu perfil

Todos os planos | Para corretores | Assista ao vídeo

PASSO A PASSO

1 Abra sua conta do Housing Market CRM.

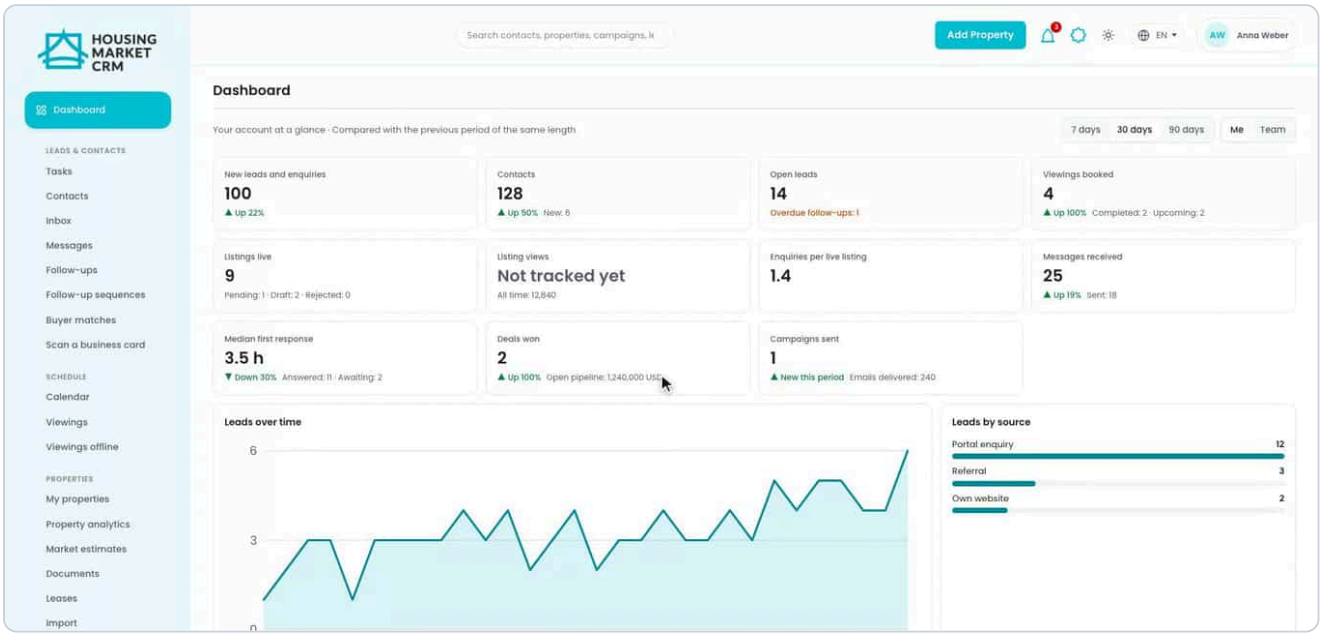


Figura 6.1 · Tela gravada em 24 de setembro de 2026

2 Clique no ícone Settings (Configurações) no topo.

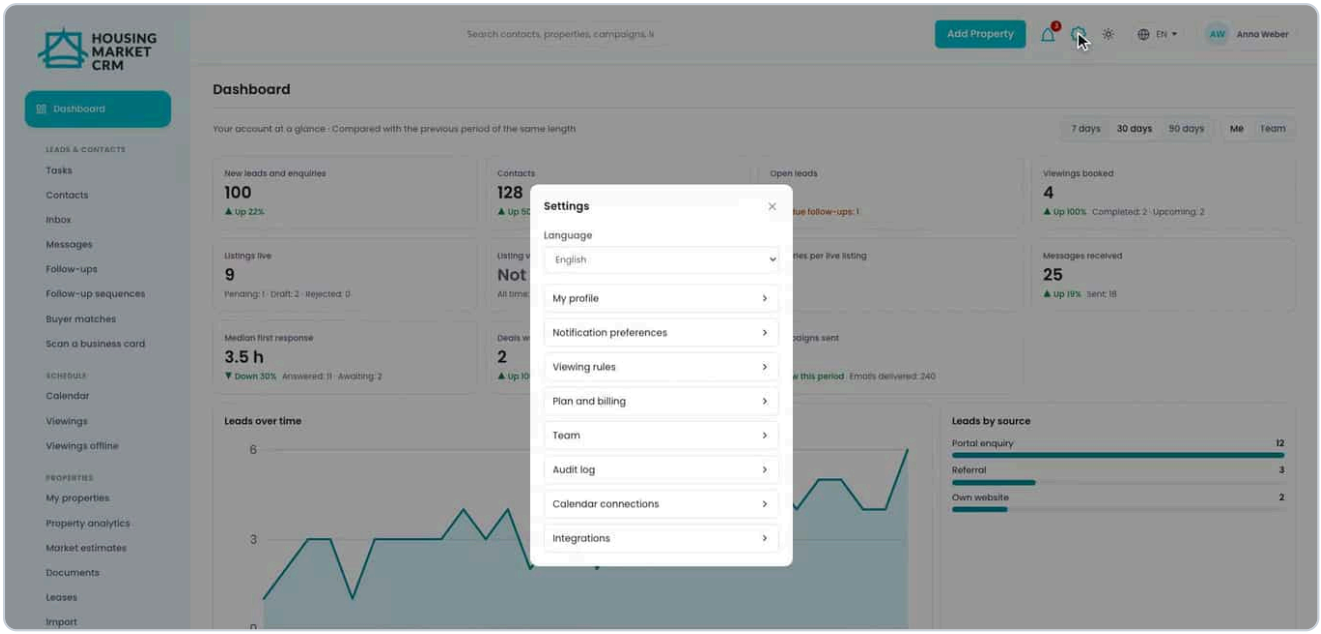


Figura 6.2 · Tela gravada em 24 de setembro de 2026

3 Escolha My profile (Meu perfil).

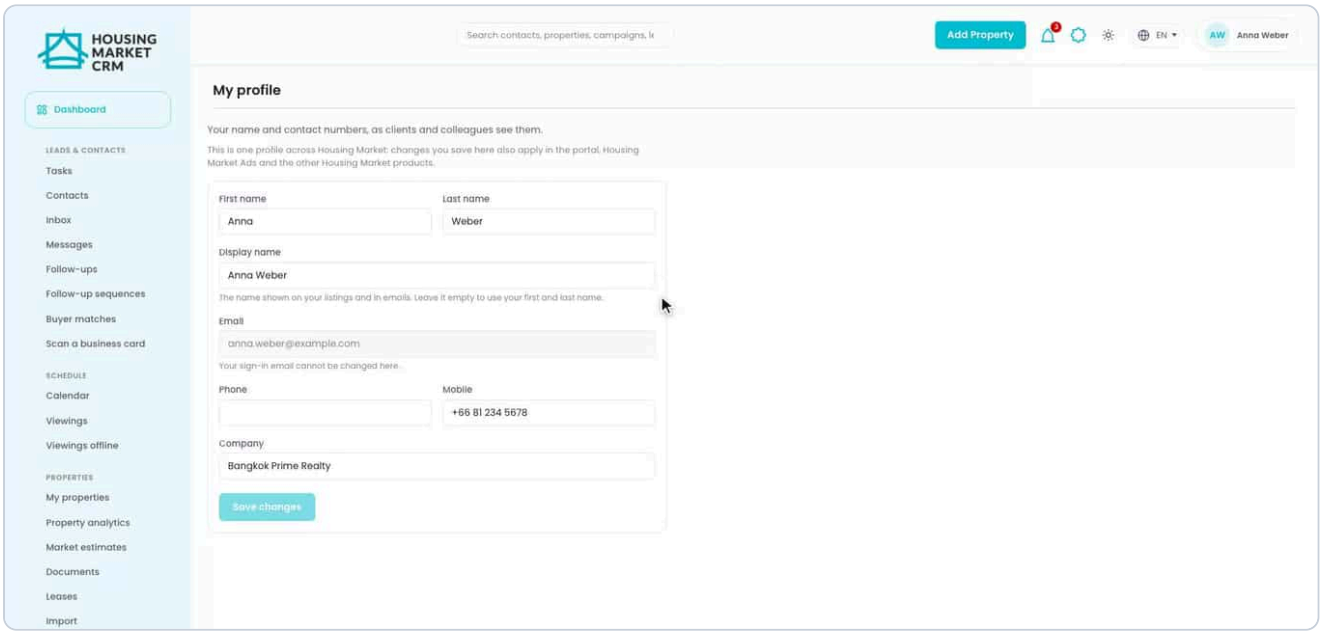


Figura 6.3 · Tela gravada em 24 de setembro de 2026

4 Um perfil, lido por todo produto Housing Market.

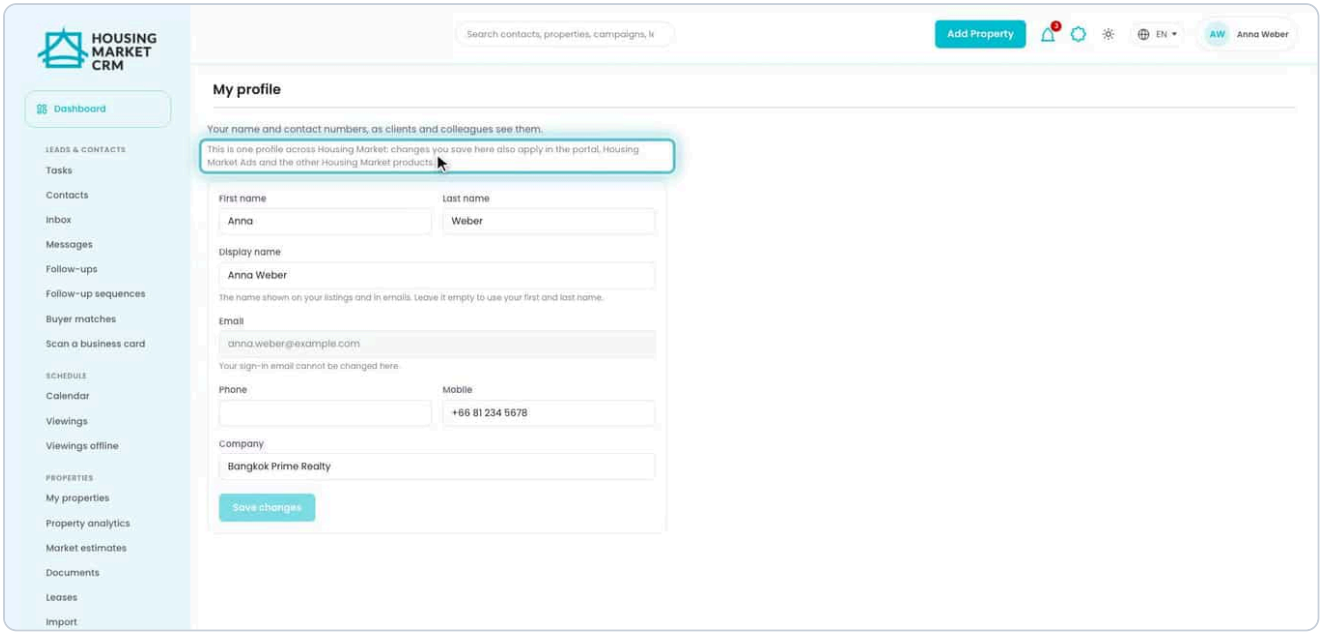


Figura 6.4 · Tela gravada em 24 de setembro de 2026

5 Seu nome.

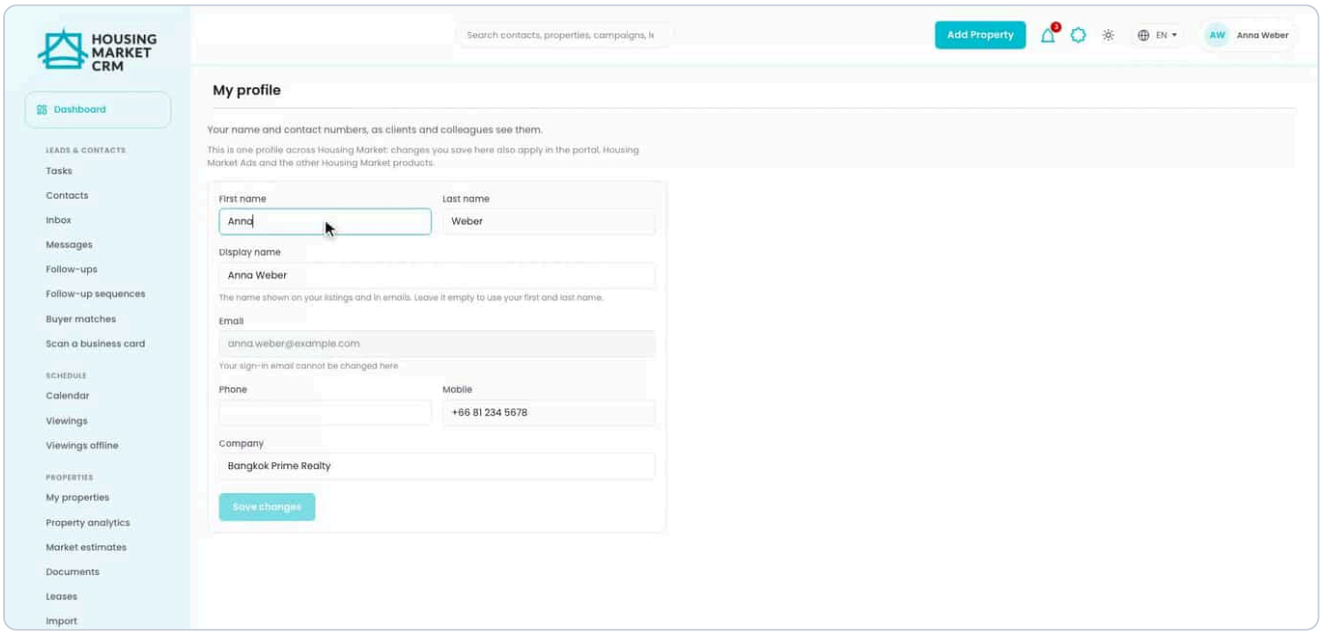


Figura 6.5 · Tela gravada em 24 de setembro de 2026

6 Seu sobrenome.

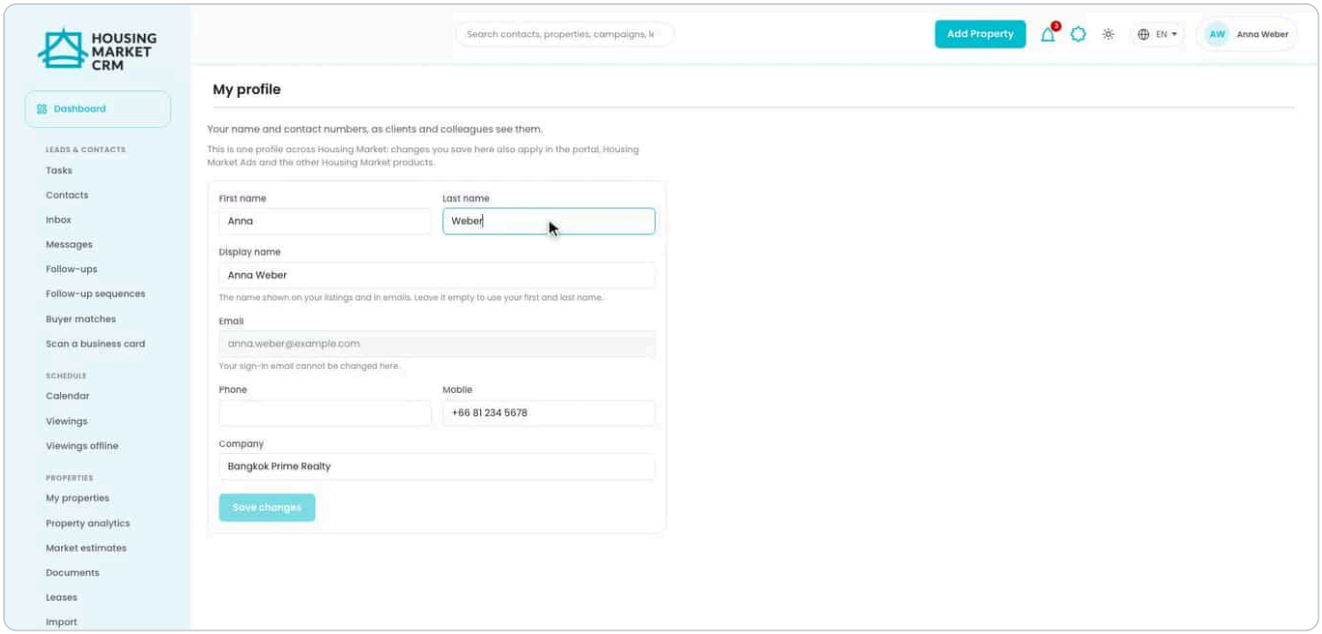


Figura 6.6 · Tela gravada em 24 de setembro de 2026

7 O nome de exibição que os clientes leem nos seus anúncios.

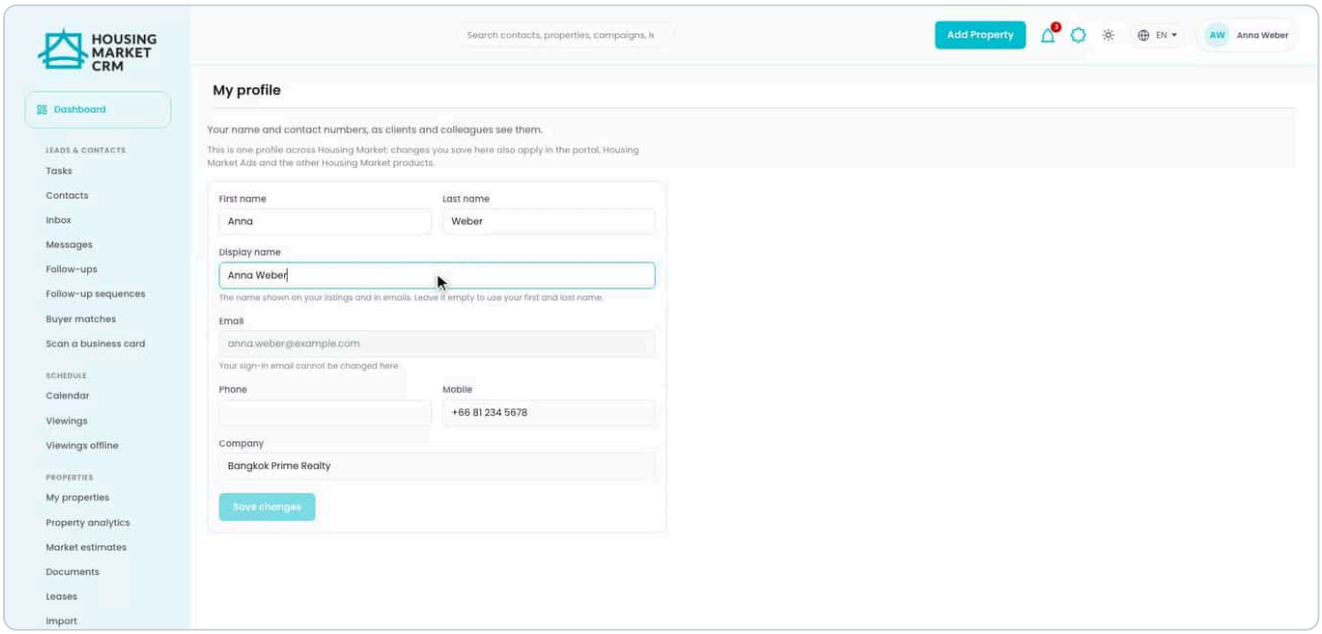


Figura 6.7 · Tela gravada em 24 de setembro de 2026

8 Sua empresa, exatamente como no seu perfil do portal.

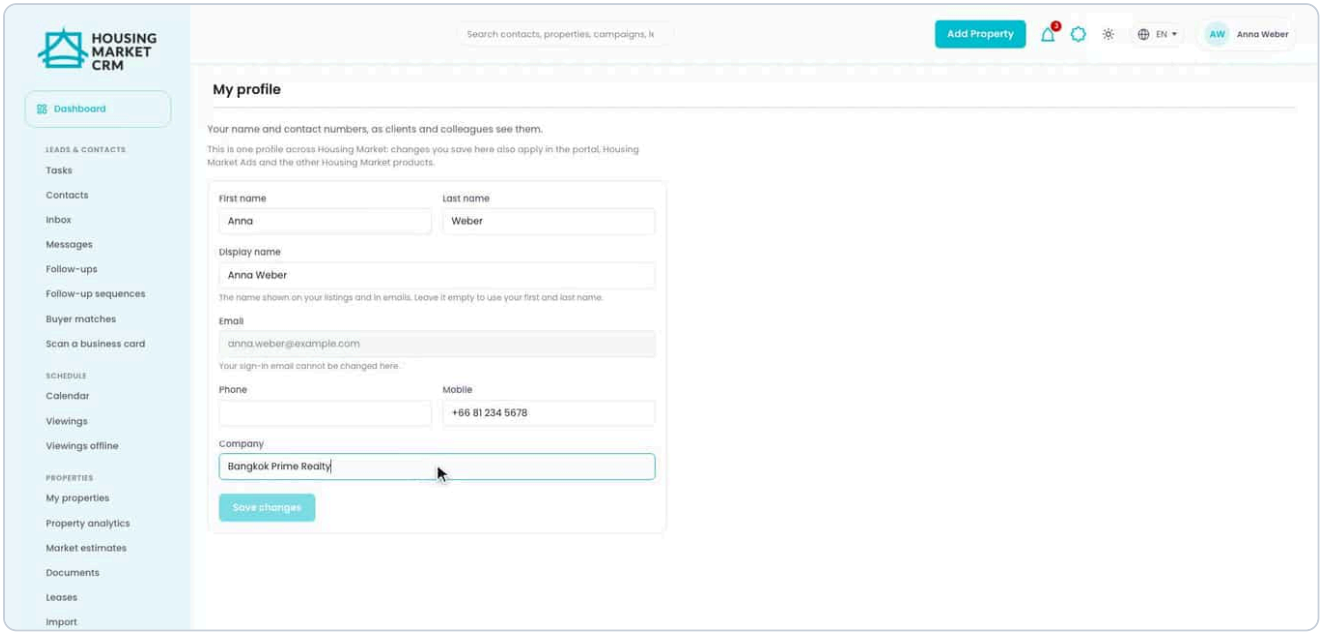


Figura 6.8 · Tela gravada em 24 de setembro de 2026

9 Um telefone do escritório.

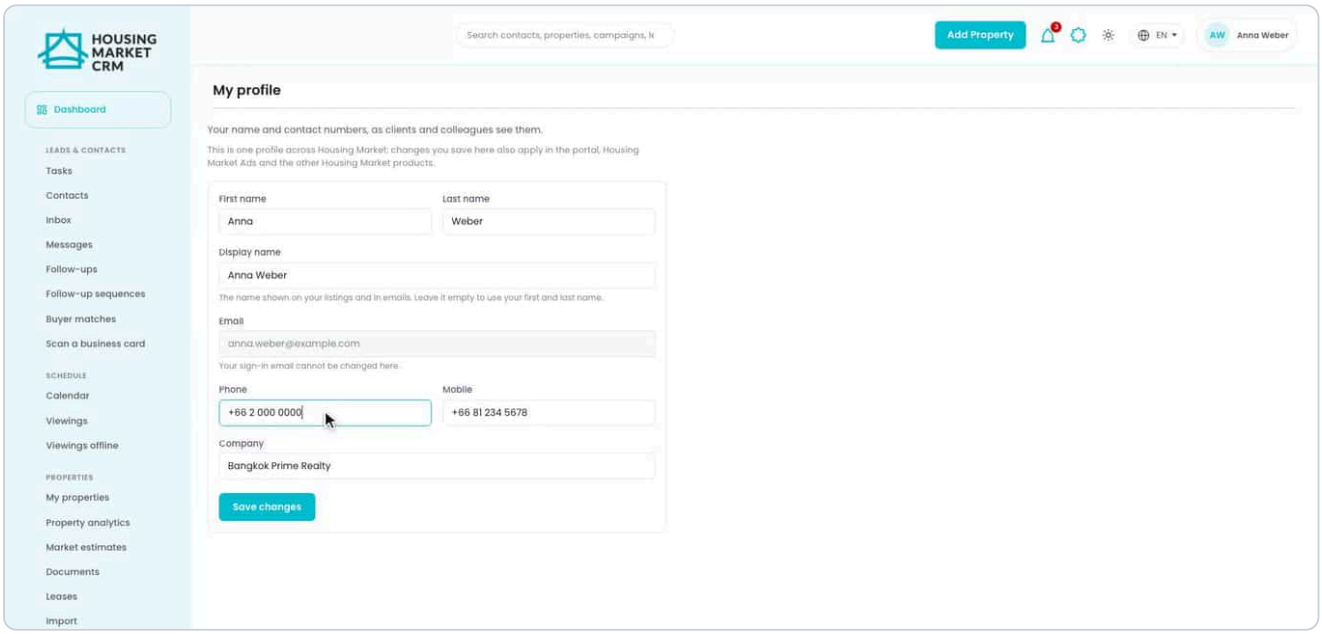


Figura 6.9 · Tela gravada em 24 de setembro de 2026

10 E um celular para compradores a caminho de uma visita.

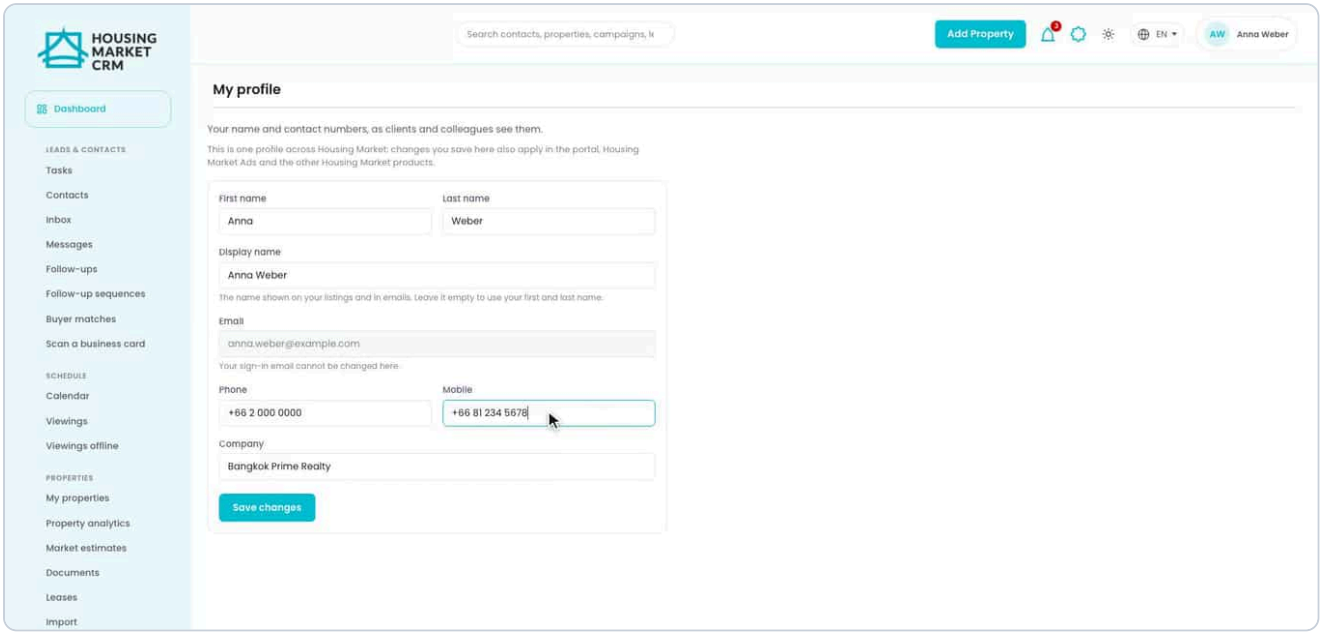


Figura 6.10 · Tela gravada em 24 de setembro de 2026

11 Seu e-mail de login aparece, mas não pode ser alterado aqui.

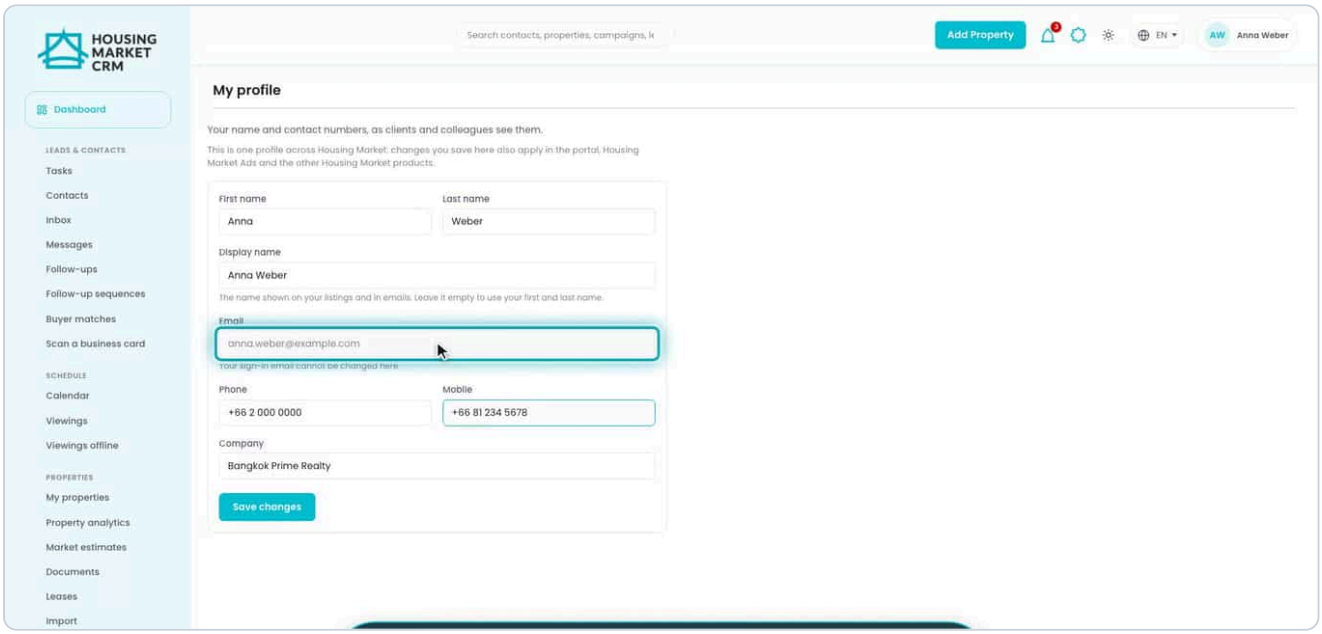


Figura 6.11 · Tela gravada em 24 de setembro de 2026

12 É a conta que você compartilha com seu portal, então o suporte altera para você.

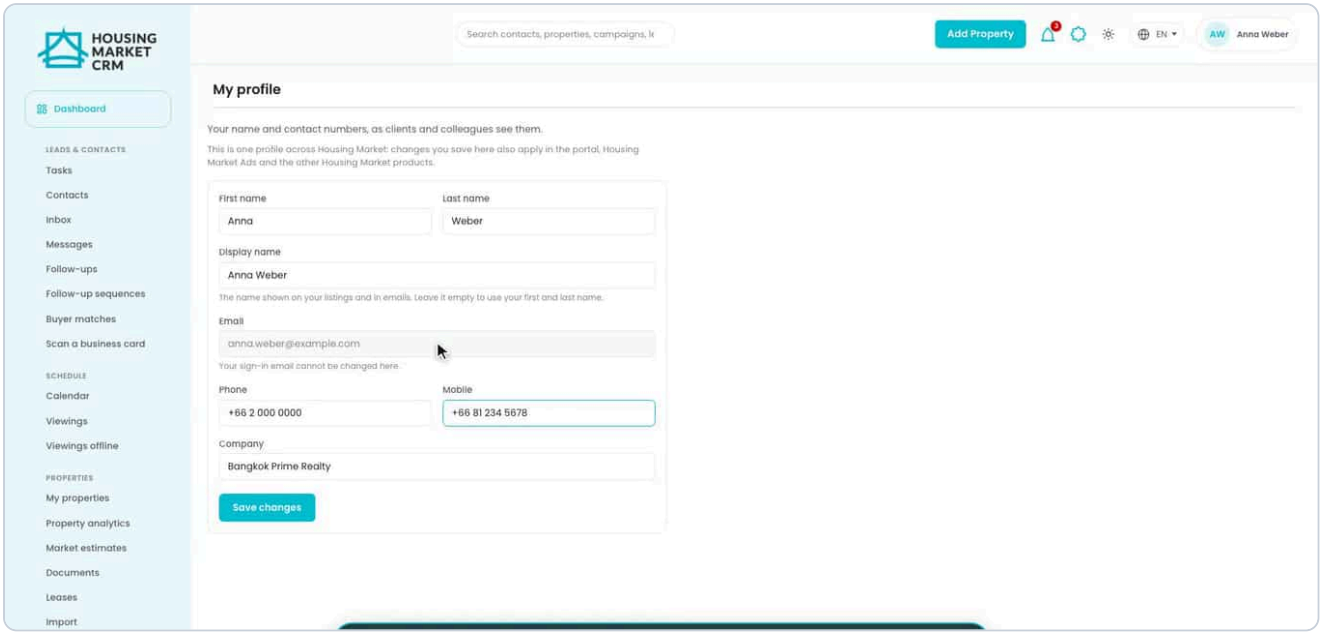


Figura 6.12 · Tela gravada em 24 de setembro de 2026

13 Clique em Save changes (Salvar alterações).

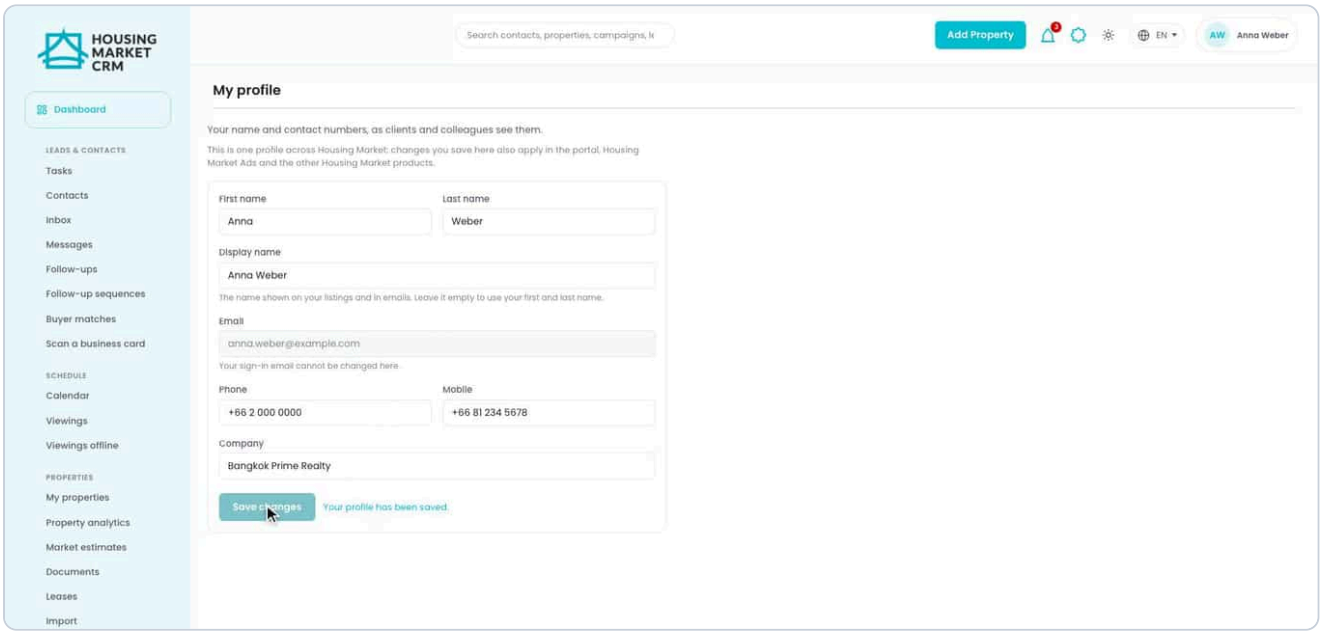


Figura 6.13 · Tela gravada em 24 de setembro de 2026

14 Salvo — e aplicado em todo lugar onde você usa Housing Market.

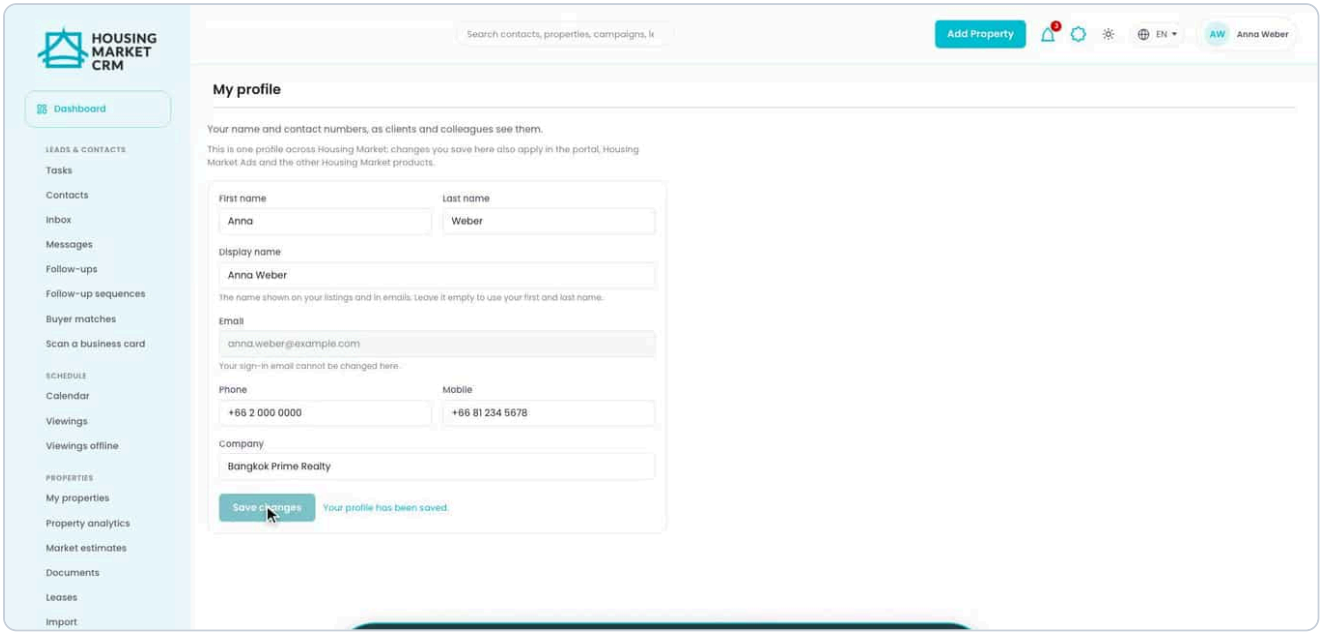


Figura 6.14 · Tela gravada em 24 de setembro de 2026

ARTIGOS RELACIONADOS DA CENTRAL DE AJUDA

Preciso de uma conta separada para o CRM?	faq.housingmarketgroup.com/pt-BR/faq/do-i-need-a-separate-crm-account

7 CAPÍTULO 7

Mudar o idioma

Todos os planos | Para corretores | Assista ao vídeo

VISÃO GERAL

O CRM inteiro está disponível em dezessete idiomas. Escolha o seu no menu de idiomas no alto da tela; seus e-mails de notificação acompanham essa escolha.

O CRM está disponível em dezessete idiomas, cada um mostrado com o próprio nome:

- English (inglês), Español (espanhol), Português (Brasil), Français (francês) e Deutsch (alemão)
- العربية (árabe), हिन्दी (híndi), Türkçe (turco) e Ελληνικά (grego)
- ไทย (tailandês), Tiếng Việt (vietnamita), Bahasa Indonesia (indonésio), Bahasa Melayu (malaio) e ខ្មែរ (khmer)
- 日本語 (japonês), 简体中文 (chinês simplificado) e 繁體中文 (chinês tradicional)

Para mudar o idioma em um computador, abra o menu de idiomas (o globo) no alto da tela e escolha um idioma; a opção Idioma em Configurações (a engrenagem) faz o mesmo. As páginas de login e de cadastro têm o próprio menu de idiomas. Em árabe, a tela inteira é lida da direita para a esquerda.

A escolha fica guardada no navegador em que você a fez, então escolha de novo em outro computador ou celular. Seus e-mails de notificação e de redefinição de senha são escritos no idioma em que você usa o CRM — veja "Em que idioma chegam os meus e-mails de notificação do CRM?".

Da Central de Ajuda: **Quais idiomas estão disponíveis?**

PASSO A PASSO

1 Abra o painel do seu Housing Market CRM.

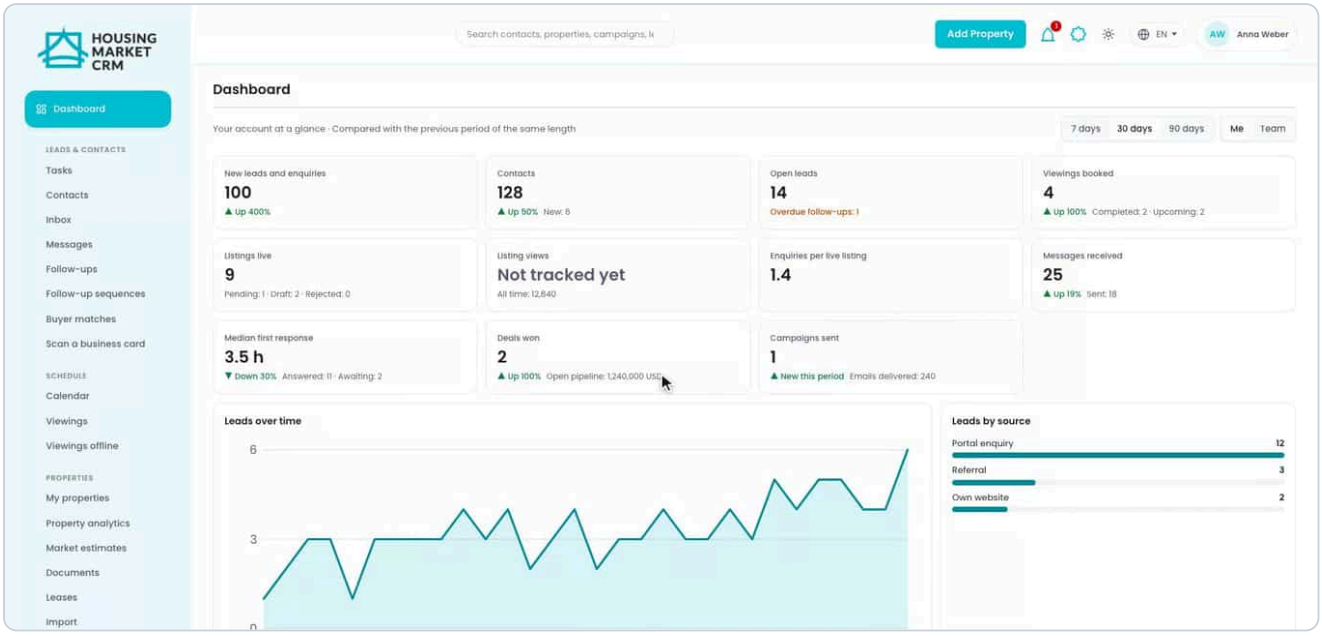


Figura 7.1 · Tela gravada em 17 de setembro de 2026

2 Abra o menu de idiomas no cabeçalho e escolha ไทย (tailandês).

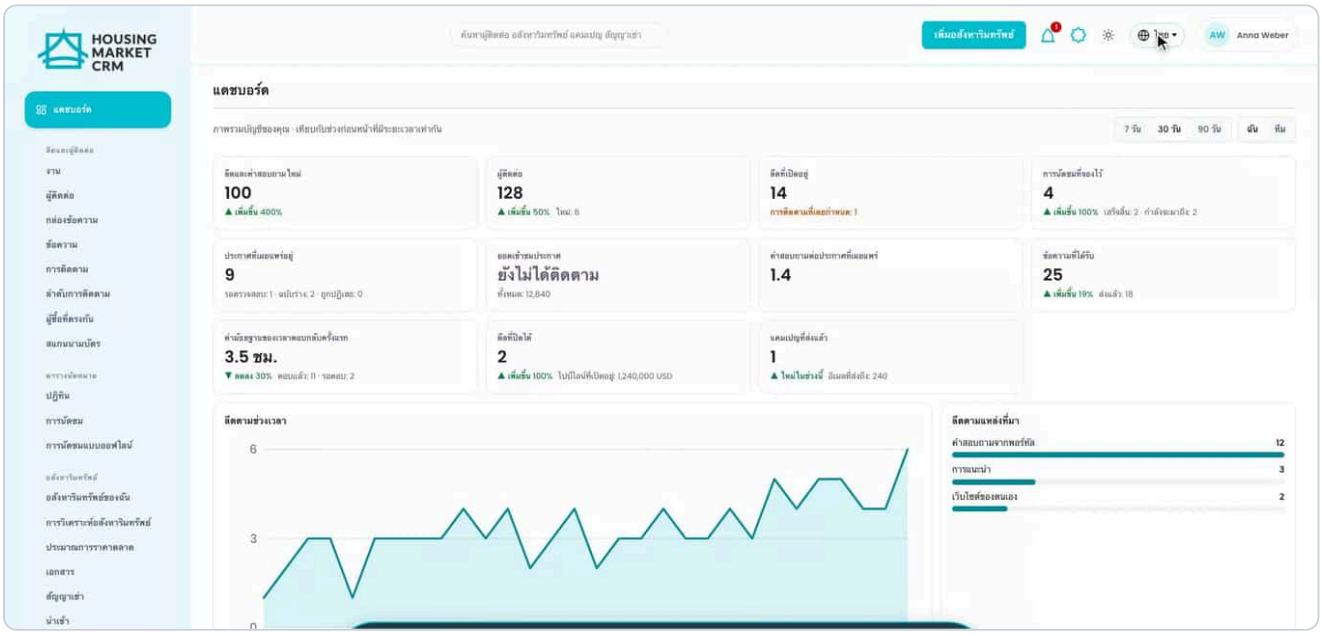


Figura 7.2 · Tela gravada em 17 de setembro de 2026

3 Agora toda a interface aparece em tailandês.

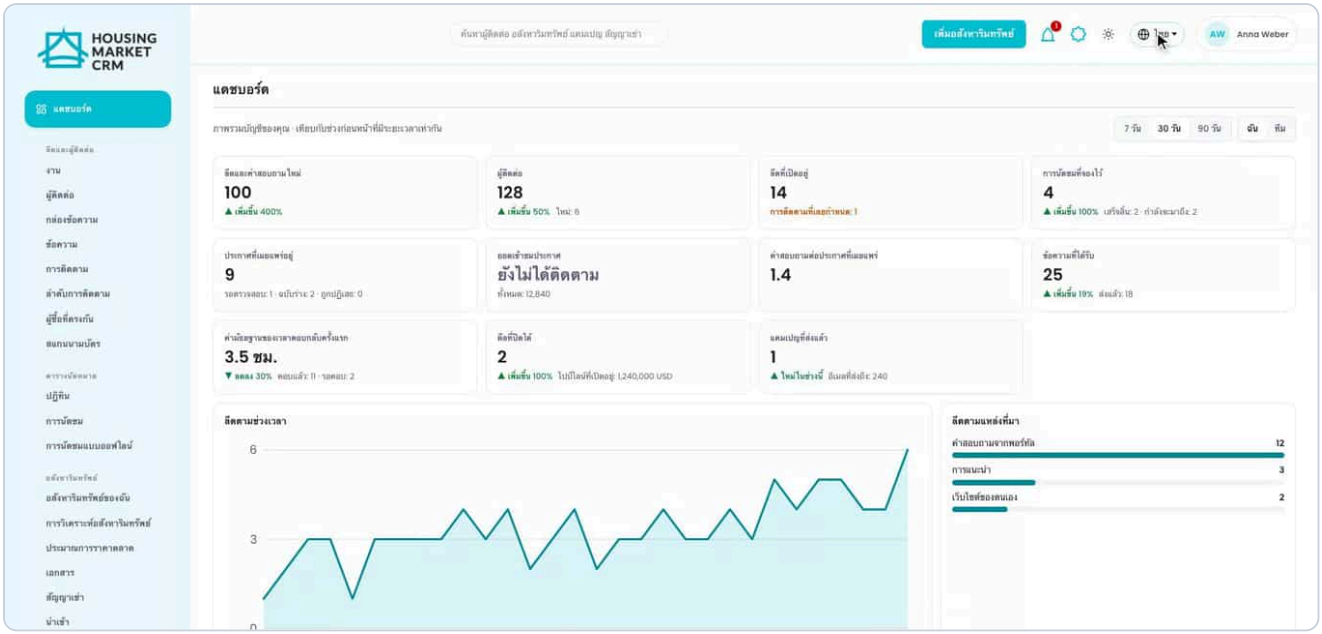


Figura 7.3 · Tela gravada em 17 de setembro de 2026

4 Menus, rótulos e datas seguem a sua escolha.

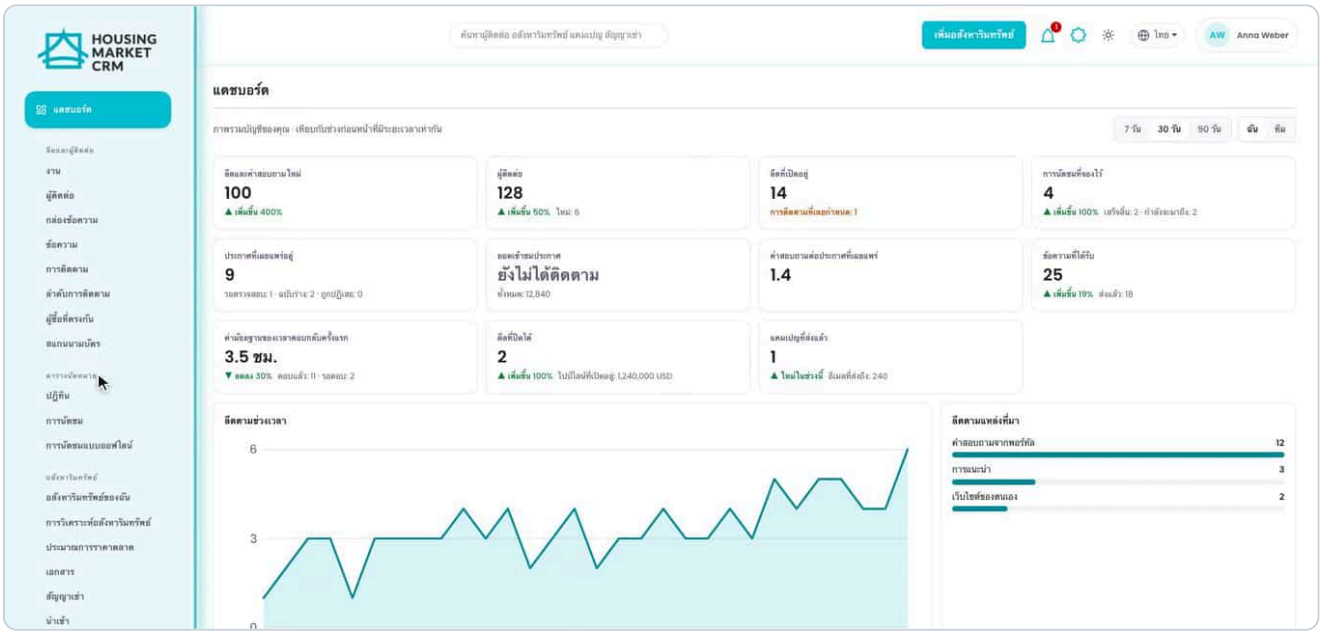


Figura 7.4 · Tela gravada em 17 de setembro de 2026

5 Escolha English (inglês) para voltar.

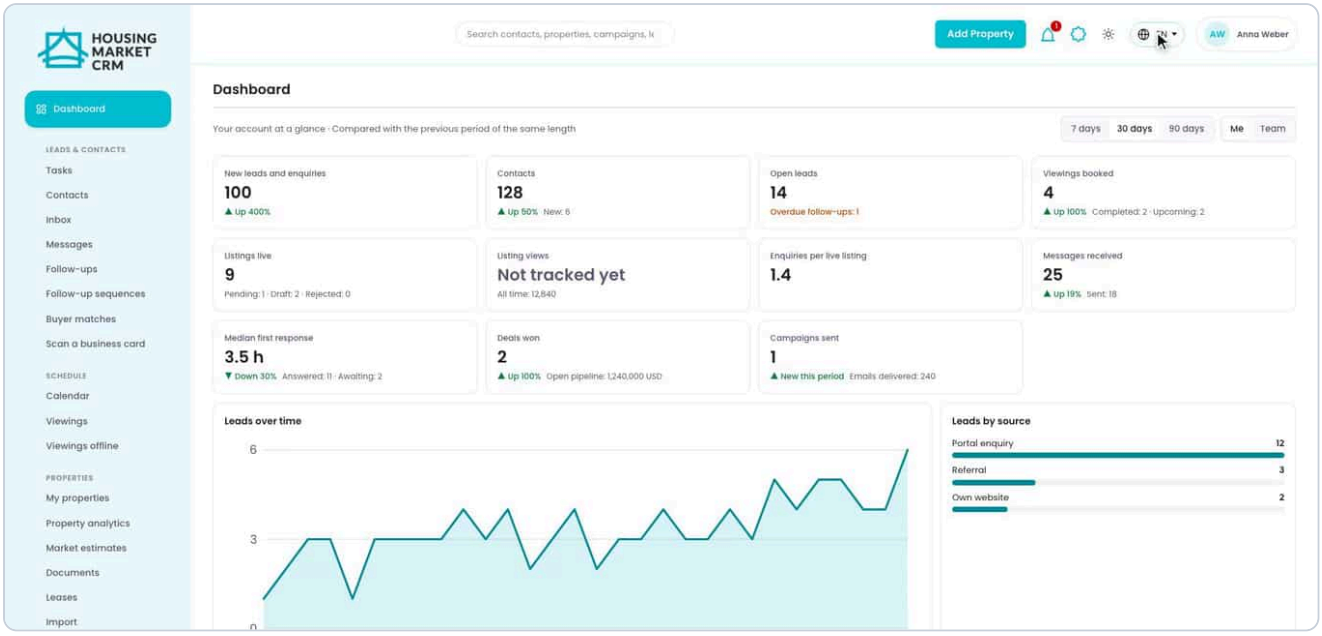


Figura 7.5 · Tela gravada em 17 de setembro de 2026

6 Sua escolha fica salva para a próxima vez.

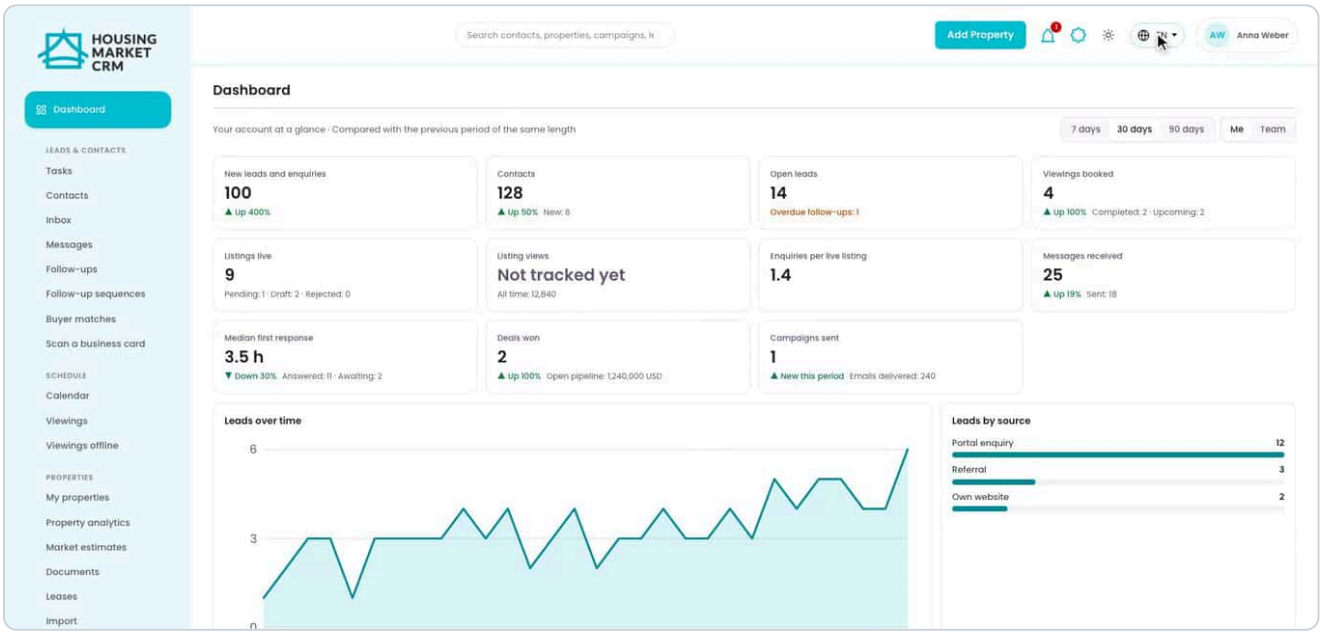


Figura 7.6 · Tela gravada em 17 de setembro de 2026

BOM SABER

OBSERVAÇÃO No idioma em que você usa o CRM. Mude o CRM para outro idioma e os seus e-mails de notificação mudam junto.

Central de Ajuda: Em que idioma chegam os meus e-mails de notificação do CRM?

8 CAPÍTULO 8

Pesquisar tudo

Todos os planos | Para corretores | Assista ao vídeo

VISÃO GERAL

Sim. A busca e os filtros abrangem contatos, leads e imóveis, e o quadro de leads filtra por etapa, por status e por venda ou locação.

A busca encontra um contato, um lead ou um imóvel, e as listas filtram, e não apenas ordenam — o quadro de leads por etapa, por status e por venda ou locação.

Como cada consulta mantém o imóvel de onde veio, a pergunta "quem perguntou sobre este anúncio?" é respondida a partir do próprio anúncio, sem precisar buscar.

Da Central de Ajuda: **Posso buscar contatos?**

PASSO A PASSO

1 Abra sua conta do Housing Market CRM.

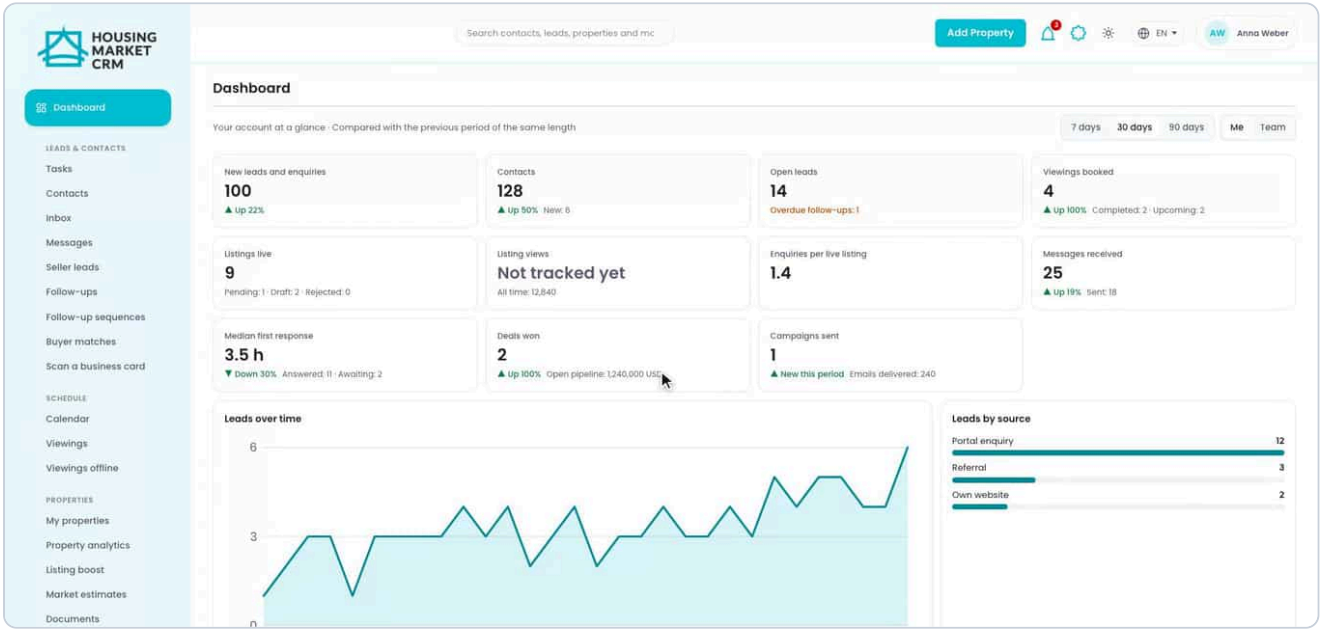


Figura 8.1 · Tela gravada em 8 de outubro de 2026

2 O campo de pesquisa fica no cabeçalho, em todas as telas.

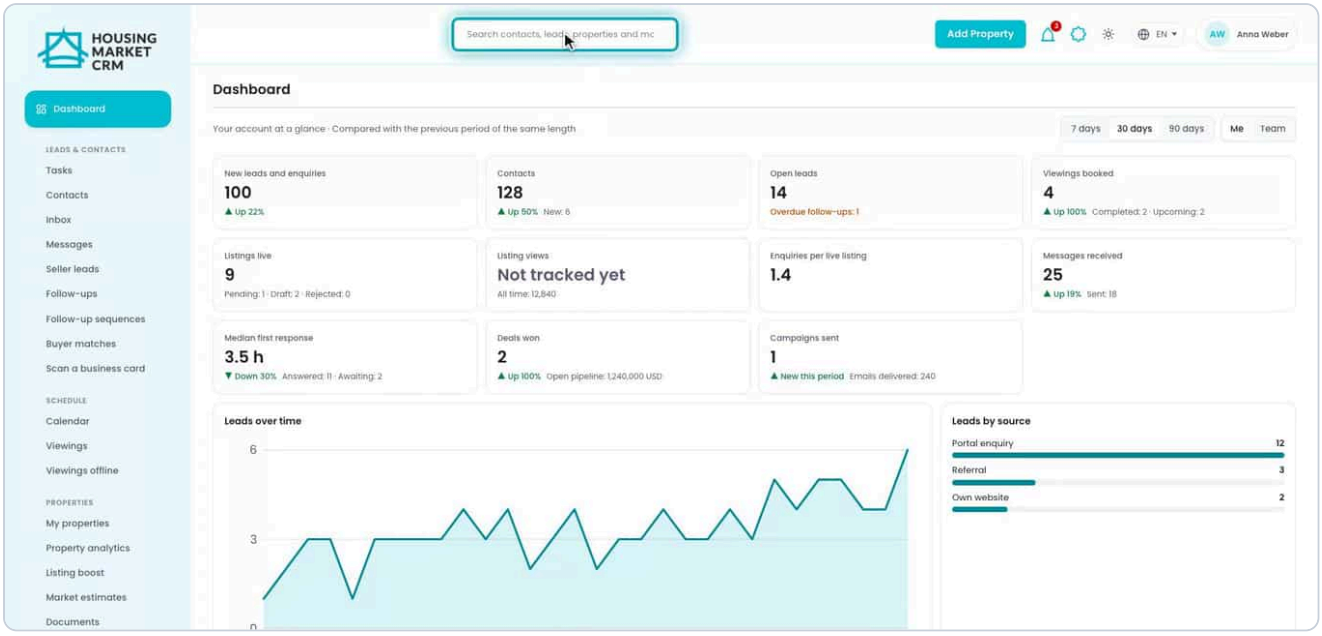


Figura 8.2 · Tela gravada em 8 de outubro de 2026

3 Digite parte de um nome — ou um número, ou uma rua.

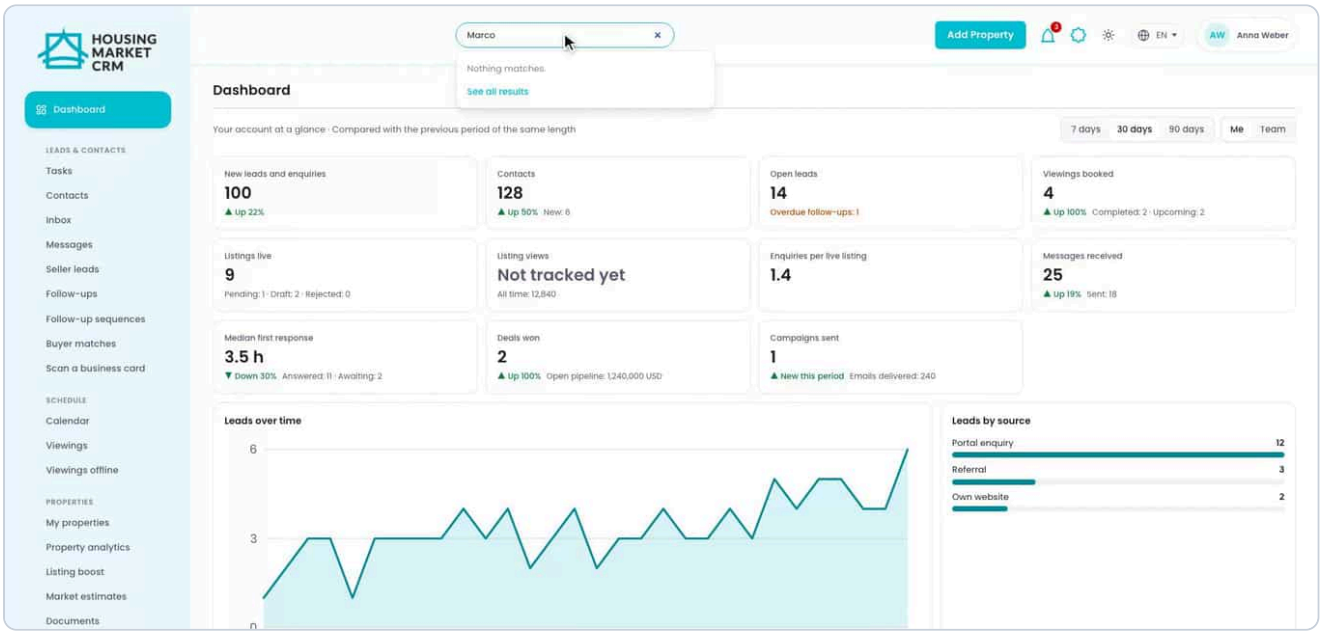


Figura 8.3 · Tela gravada em 8 de outubro de 2026

4 Ela procura em leads, contatos, imóveis, documentos e locações.

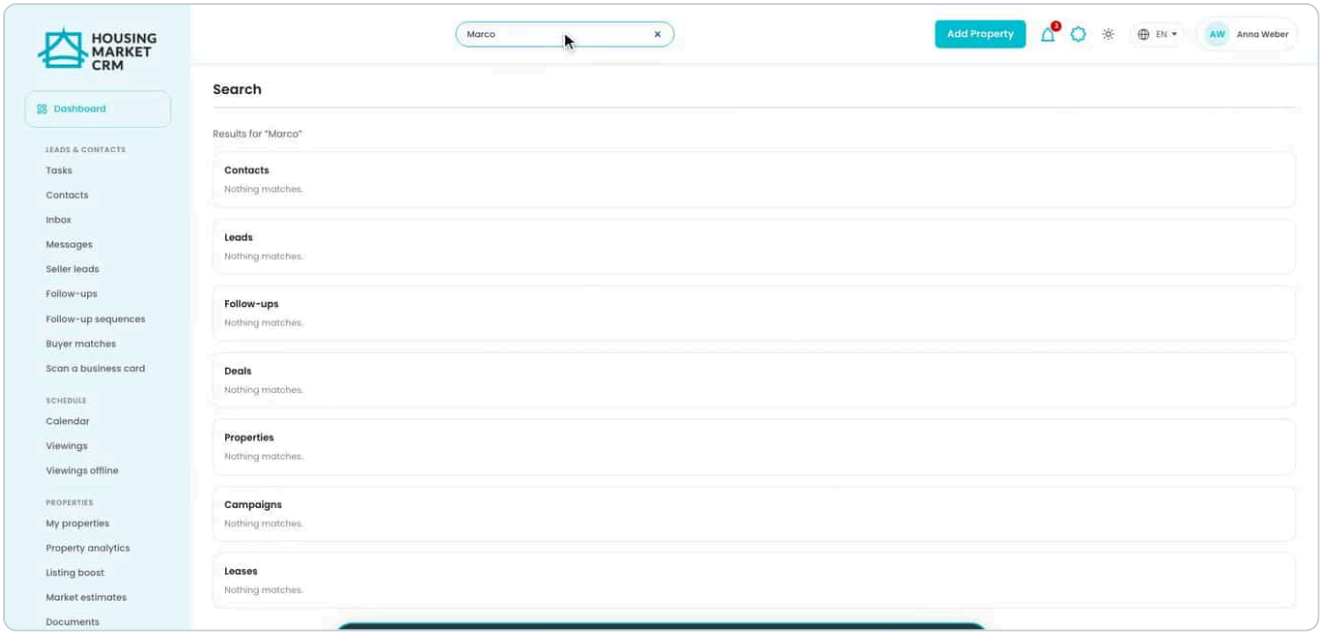


Figura 8.4 · Tela gravada em 8 de outubro de 2026

5 Pressione Enter para ver a lista completa, agrupada por tipo.

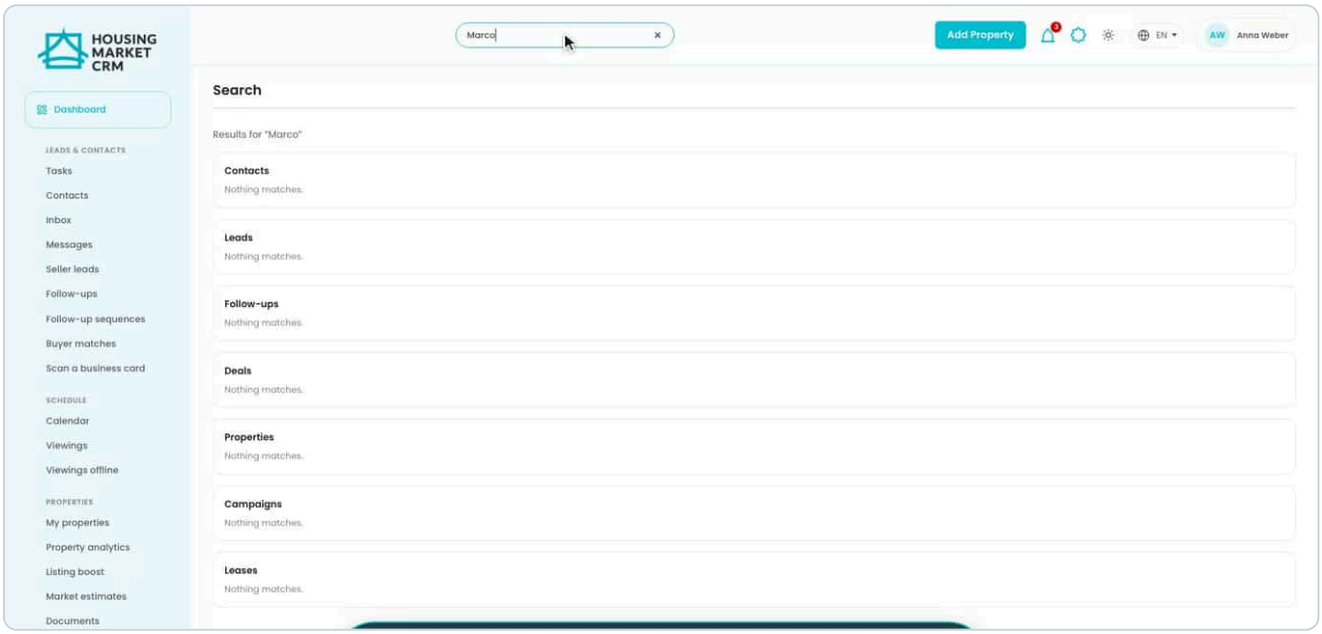


Figura 8.5 · Tela gravada em 8 de outubro de 2026

6 Clique em um resultado para abri-lo — mais rápido que abrir uma lista e filtrar.

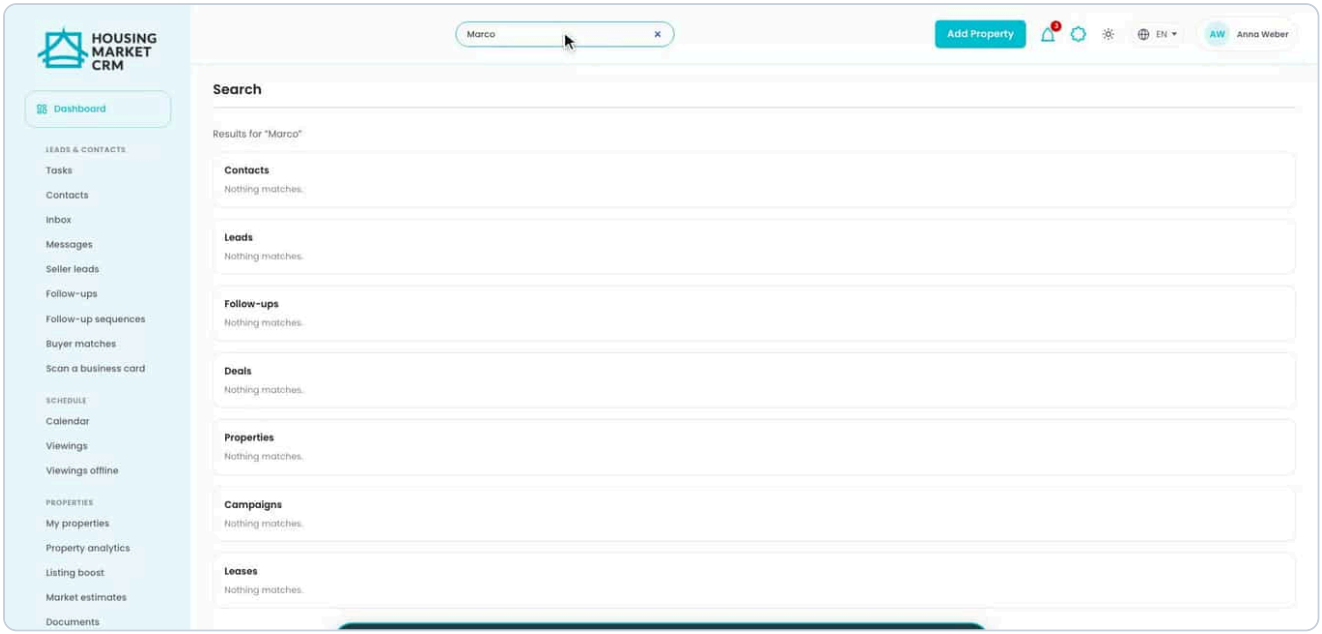


Figura 8.6 · Tela gravada em 8 de outubro de 2026

7 No celular, a pesquisa tem uma entrada própria no menu da esquerda.

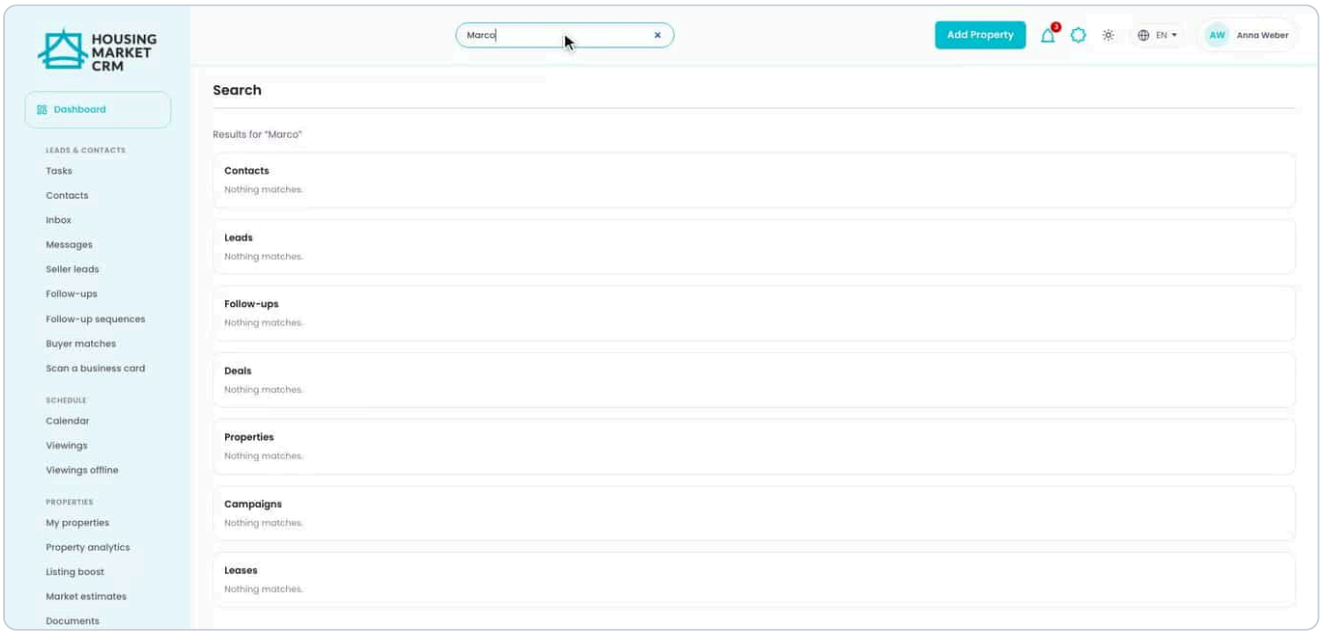


Figura 8.7 · Tela gravada em 8 de outubro de 2026

ARTIGOS RELACIONADOS DA CENTRAL DE AJUDA

Posso usar o Housing Market CRM no celular?	faq.housingmarketgroup.com/pt-BR/faq/can-i-use-the-crm-on-my-phone

PARTE 2

Leads e contatos

9 O quadro de leads

10 Adicionar um lead manualmente

11 Trabalhar com um lead

12 Vincular um lead a um imóvel

13 Responder a um lead

14 Ver compradores interessados

15 Lead Scoring

16 Correspondência reversa

17 Sequências de follow-up

18 Manter leads frios aquecidos

19 Comprar um lead de vendedor

20 Adicionar um contato

21 Importar contatos

22 Escanear um cartão de visita

23 A linha do tempo do contato

24 Mesclar contatos duplicados

9 CAPÍTULO 9

O quadro de leads

Todos os planos | Para corretores | Assista ao vídeo

VISÃO GERAL

Sim, em um quadro Kanban com cinco colunas fixas: Nova tarefa, Visita, Negociação, Negócio fechado e Negócio perdido. As colunas não podem ser renomeadas nem ampliadas.

Na barra lateral, abra Tarefas e arraste um lead pelo quadro através das colunas:

- Nova tarefa
- Visita
- Negociação
- Negócio fechado
- Negócio perdido

Além da etapa há outros dois eixos, e é por eles que o quadro filtra: um status (novo, retornar ligação, responder mensagem, encerrado) e se o lead é de venda ou de locação. Um lead que ninguém toca há algum tempo também gera uma notificação própria, em vez de esperar que alguém perceba.

Da Central de Ajuda: **Posso organizar os leads em etapas diferentes?**

PASSO A PASSO

1 Abra sua conta do Housing Market CRM.

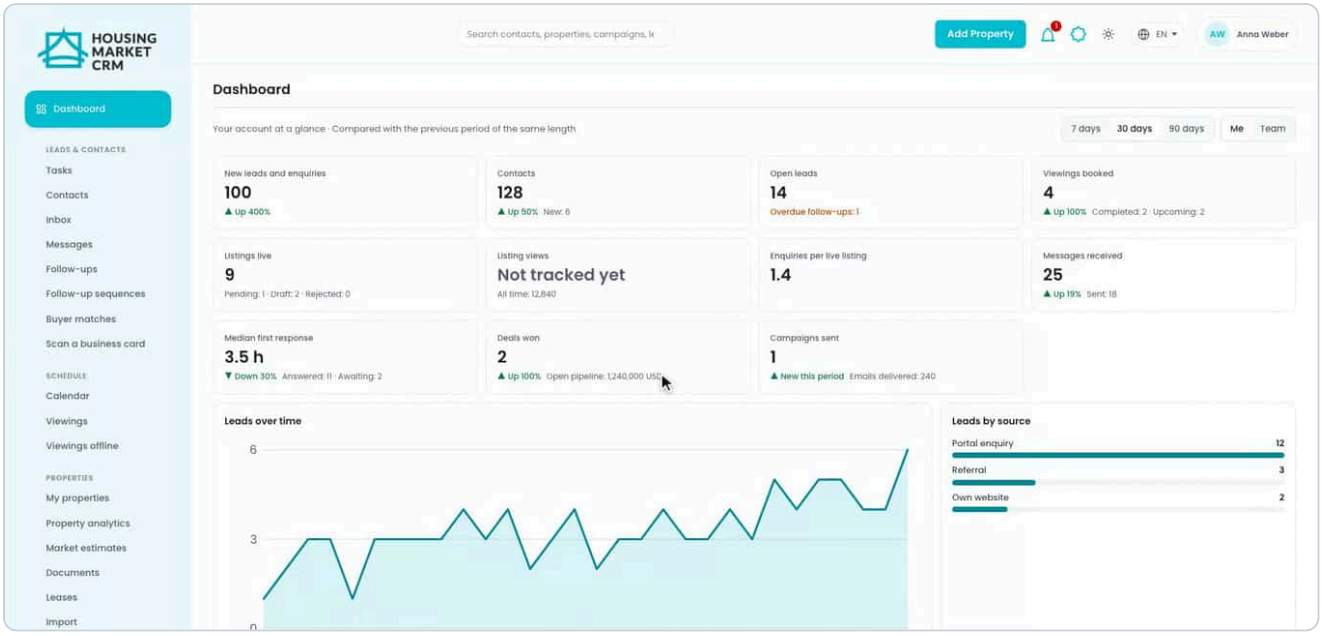


Figura 9.1 · Tela gravada em 17 de setembro de 2026

2 Clique em Tasks no menu à esquerda.

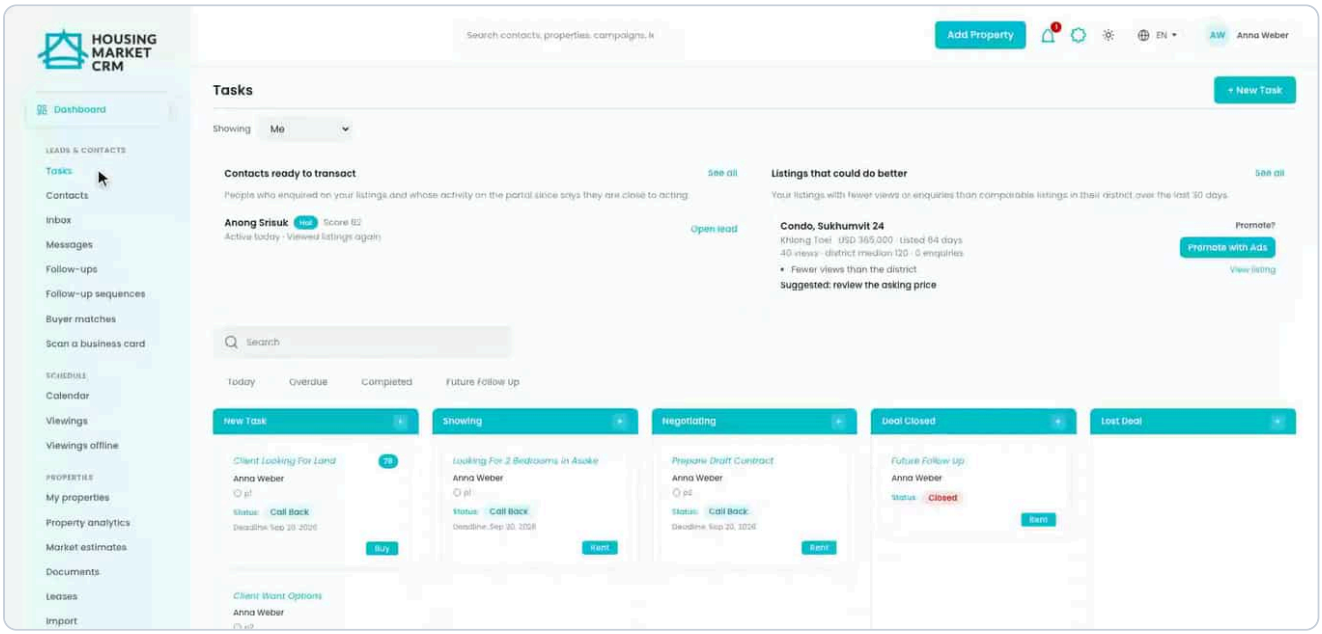


Figura 9.2 · Tela gravada em 17 de setembro de 2026

3 Novas solicitações começam em New Task.

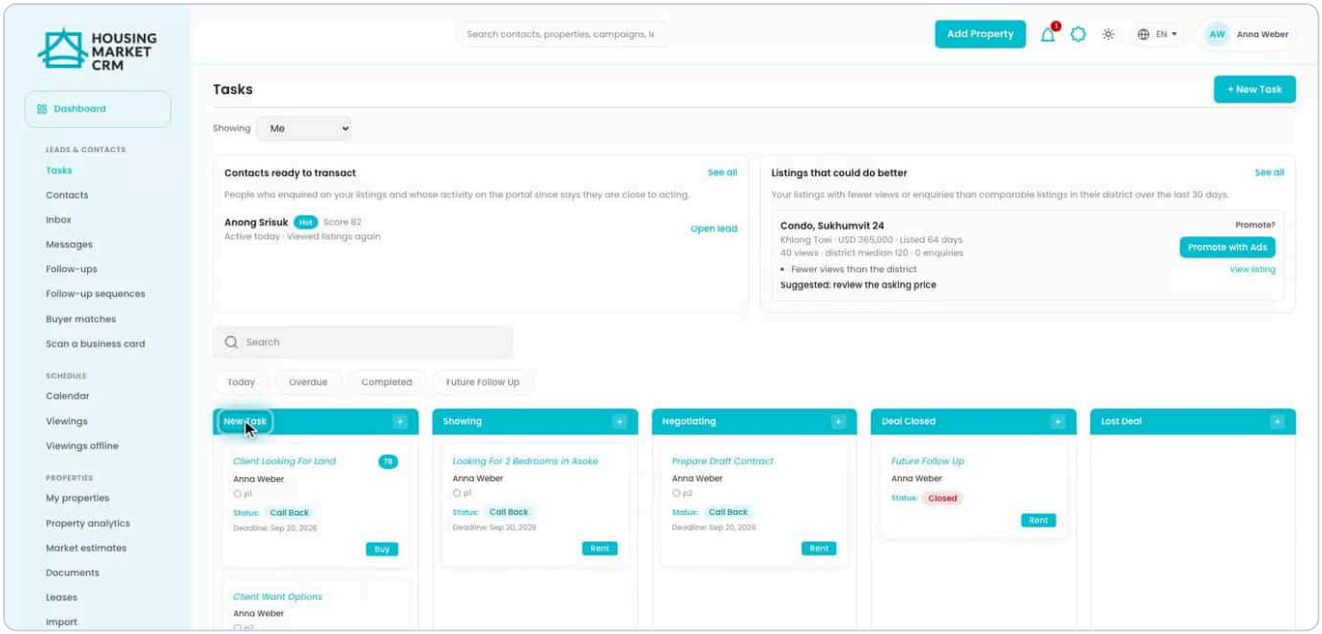


Figura 9.3 · Tela gravada em 17 de setembro de 2026

4 Depois Showing e Negotiating até o lead terminar em Deal Closed ou Lost Deal.

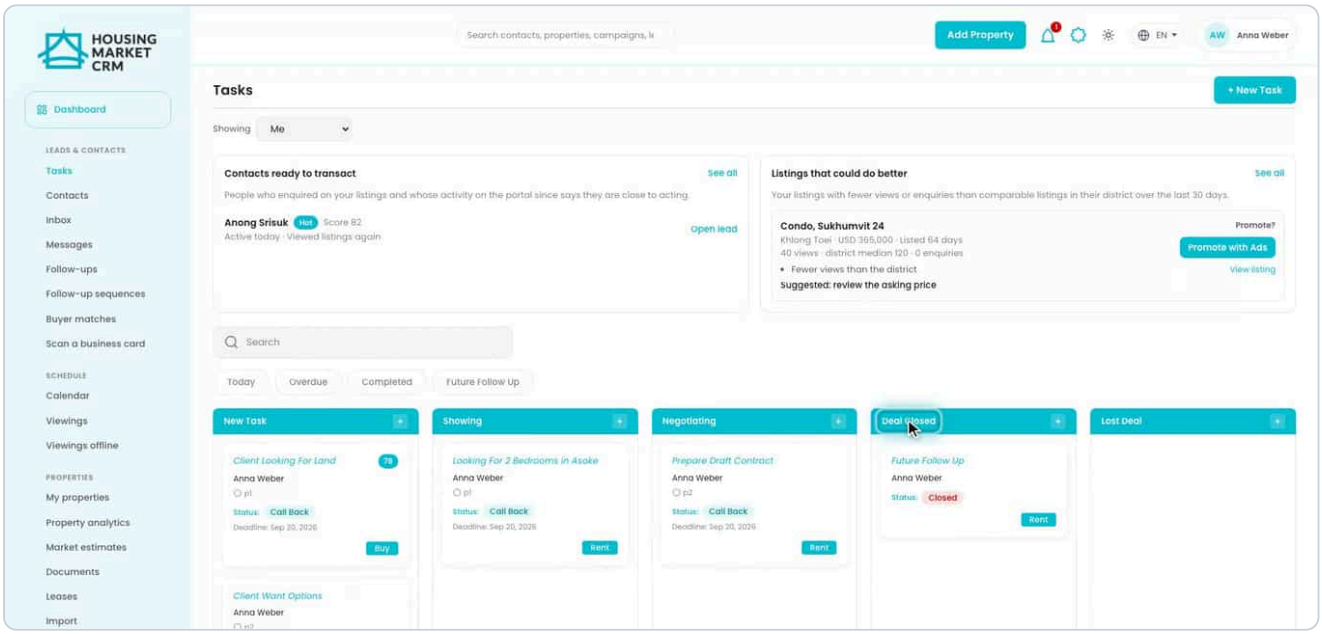


Figura 9.4 · Tela gravada em 17 de setembro de 2026

5 Cada cartão mostra o lead, o contato, o status e o prazo.

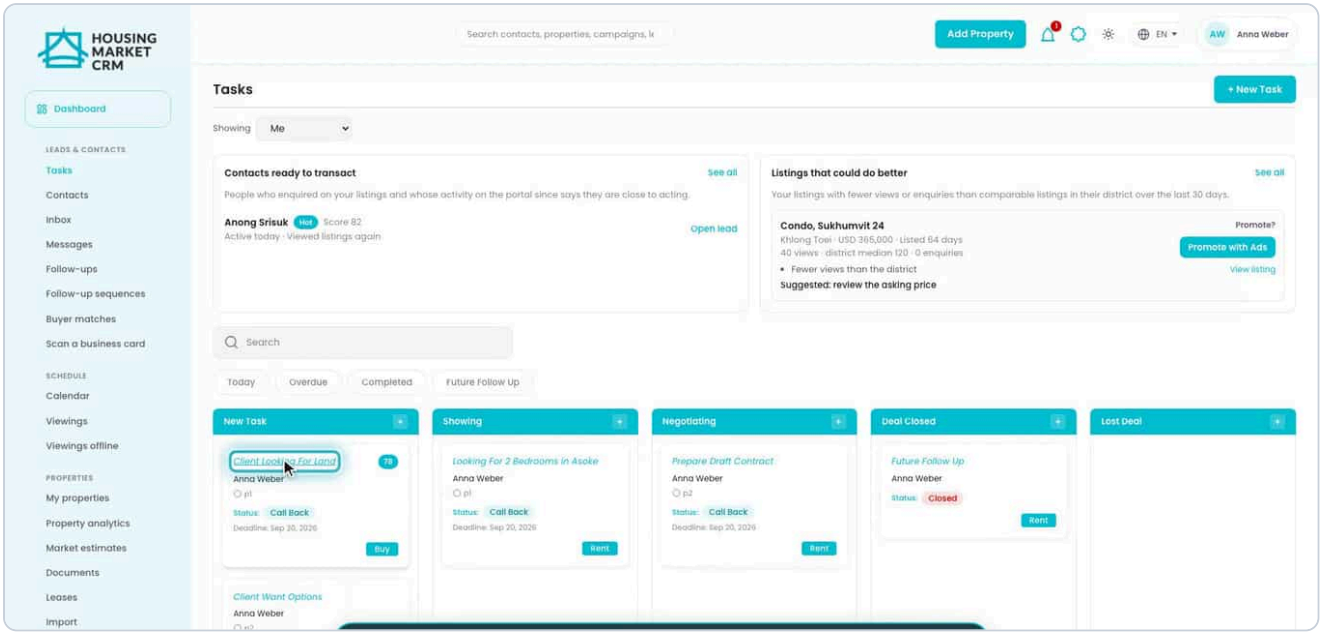


Figura 9.5 · Tela gravada em 17 de setembro de 2026

6 Use Overdue para ver quem espera por você.

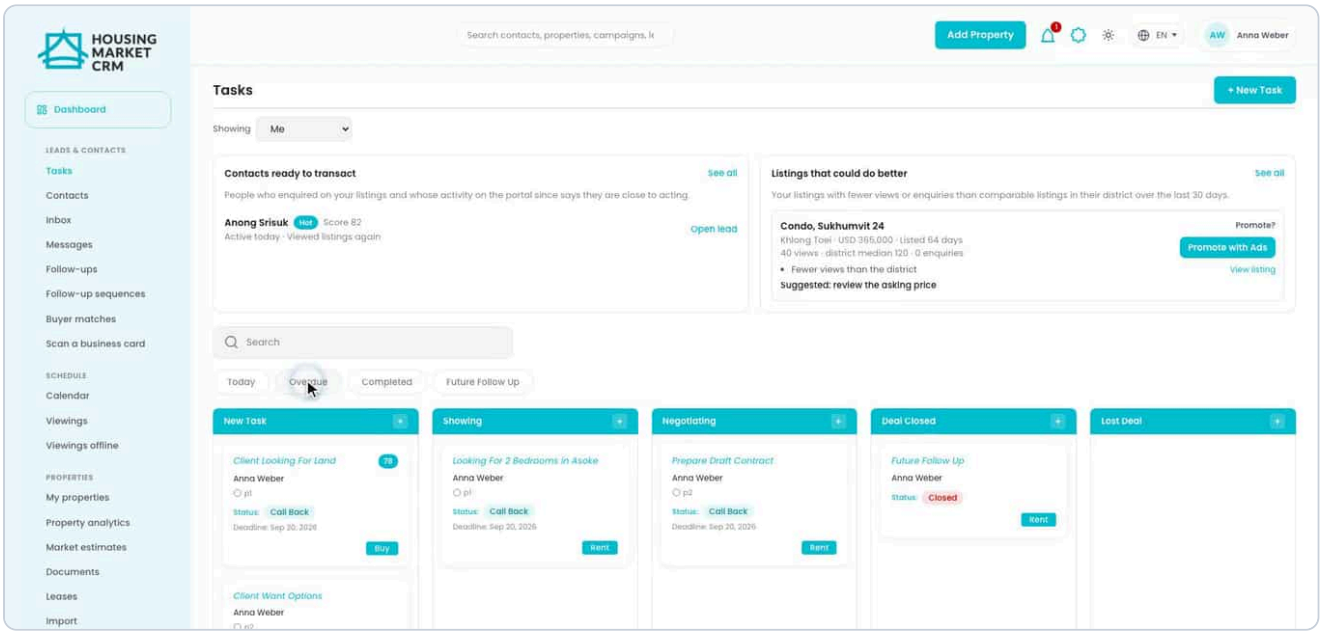


Figura 9.6 · Tela gravada em 17 de setembro de 2026

7 Ou busque um lead.

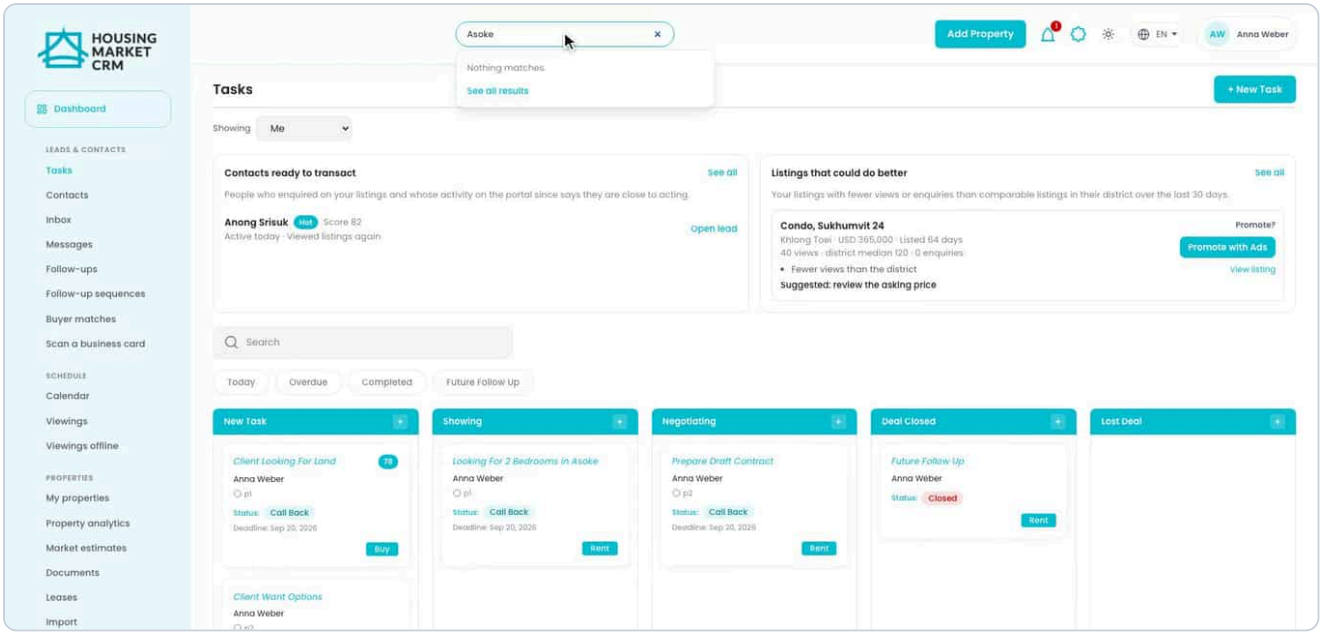


Figura 9.7 · Tela gravada em 17 de setembro de 2026

8 Use + na coluna para adicionar um lead nesse estágio.

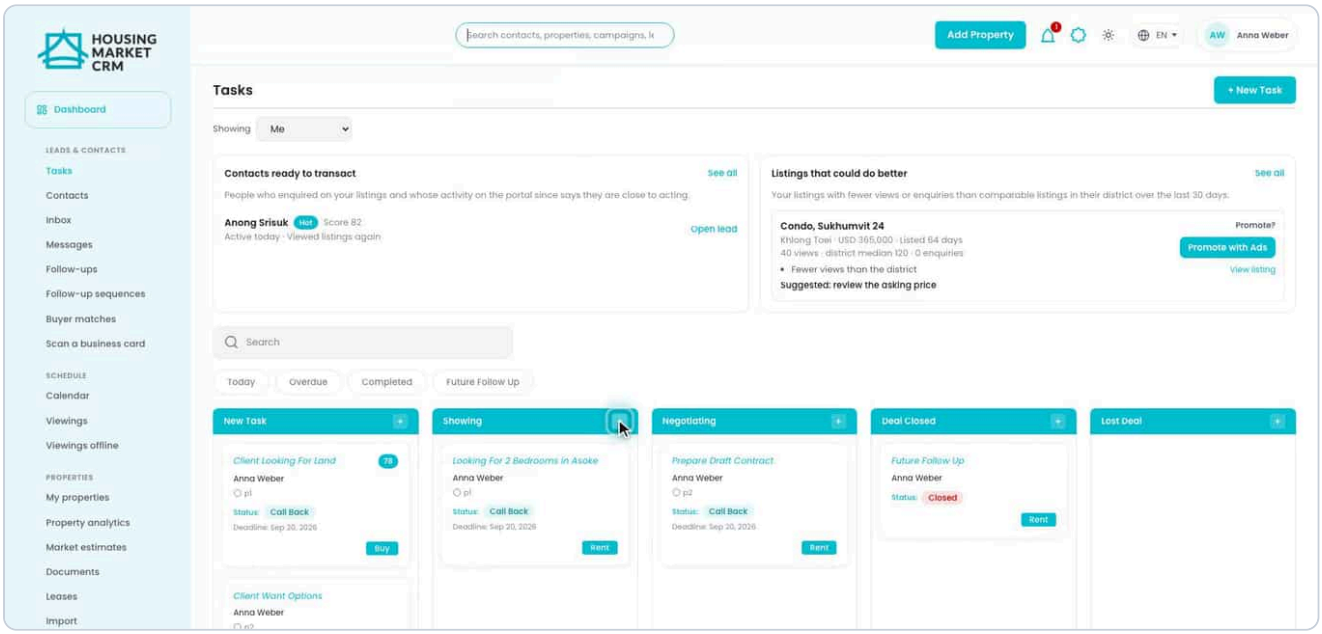


Figura 9.8 · Tela gravada em 17 de setembro de 2026

9 Clique no cartão para abrir o lead.

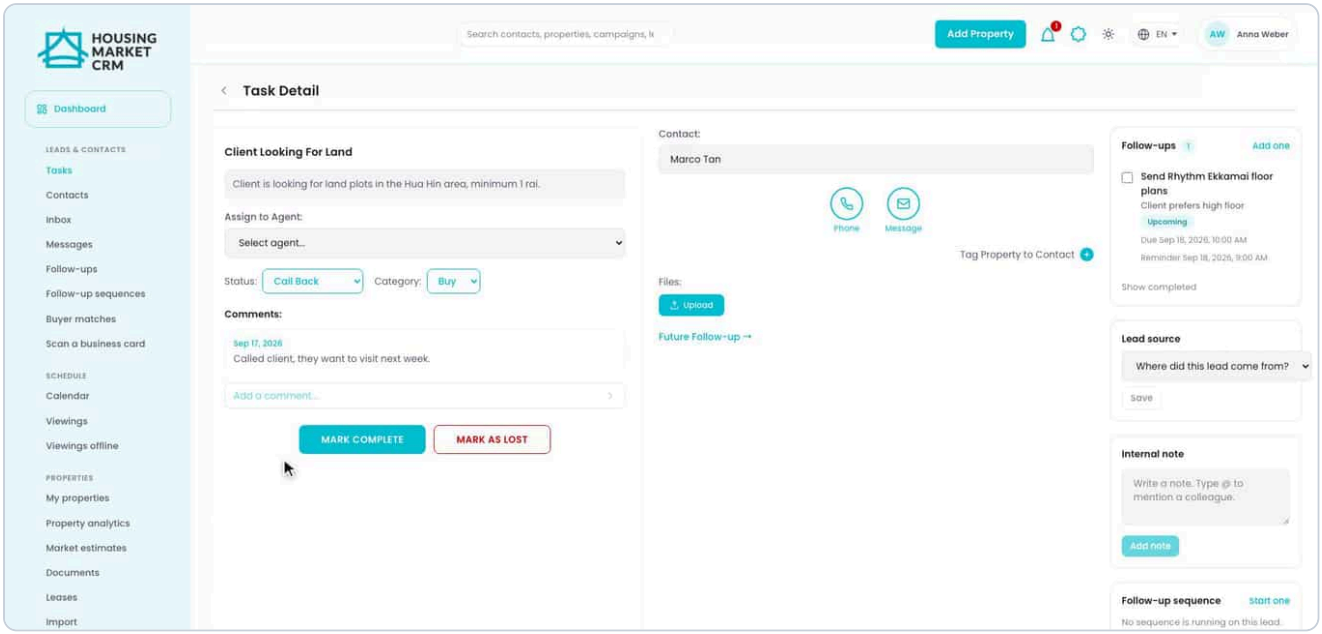


Figura 9.9 · Tela gravada em 17 de setembro de 2026

10 O registro do lead abre com tudo sobre esta solicitação.

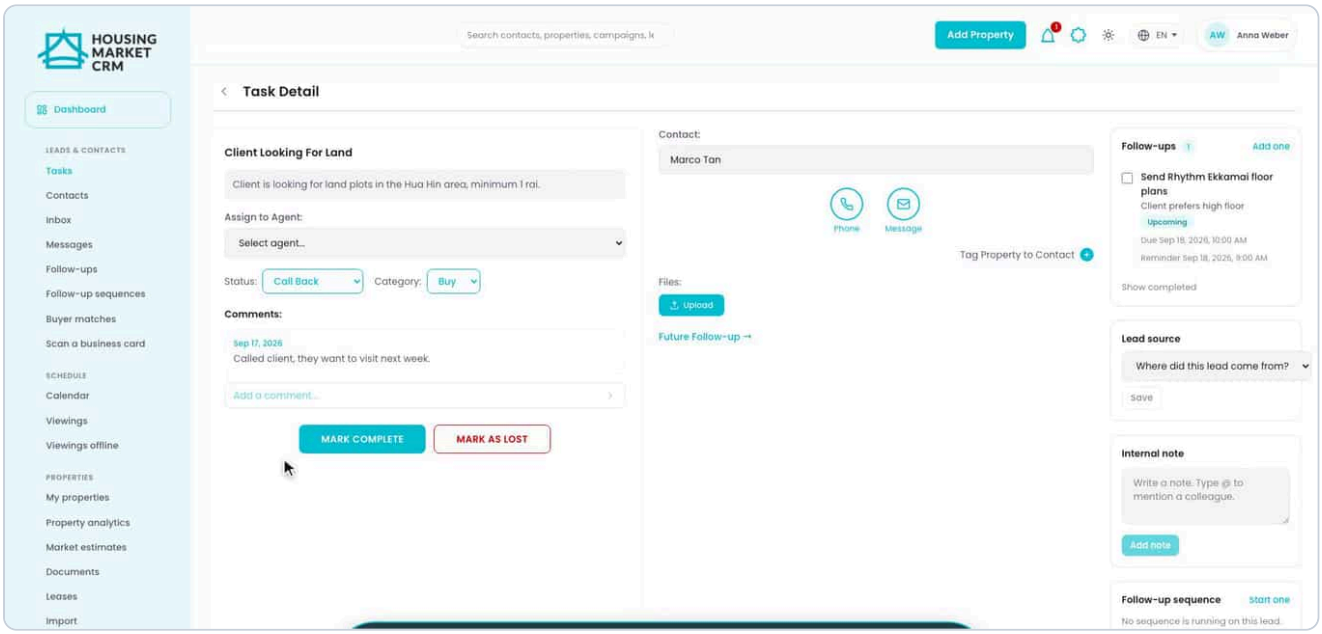


Figura 9.10 · Tela gravada em 17 de setembro de 2026

BOM SABER

DICA

Sim. As consultas de todos os anúncios caem no mesmo quadro, e cada lead continua dizendo de qual imóvel veio.

Central de Ajuda: Posso gerenciar consultas de vários anúncios?

ARTIGOS RELACIONADOS DA CENTRAL DE AJUDA

Como os leads entram no CRM?	faq.housingmarketgroup.com/pt-BR/faq/how-are-leads-added-to-the-crm
Posso gerenciar leads internacionais?	faq.housingmarketgroup.com/pt-BR/faq/can-i-manage-international-leads

10 CAPÍTULO 10

Adicionar um lead manualmente

Todos os planos | Para corretores | Assista ao vídeo

PASSO A PASSO

1 Abra Tasks, seu quadro de leads.

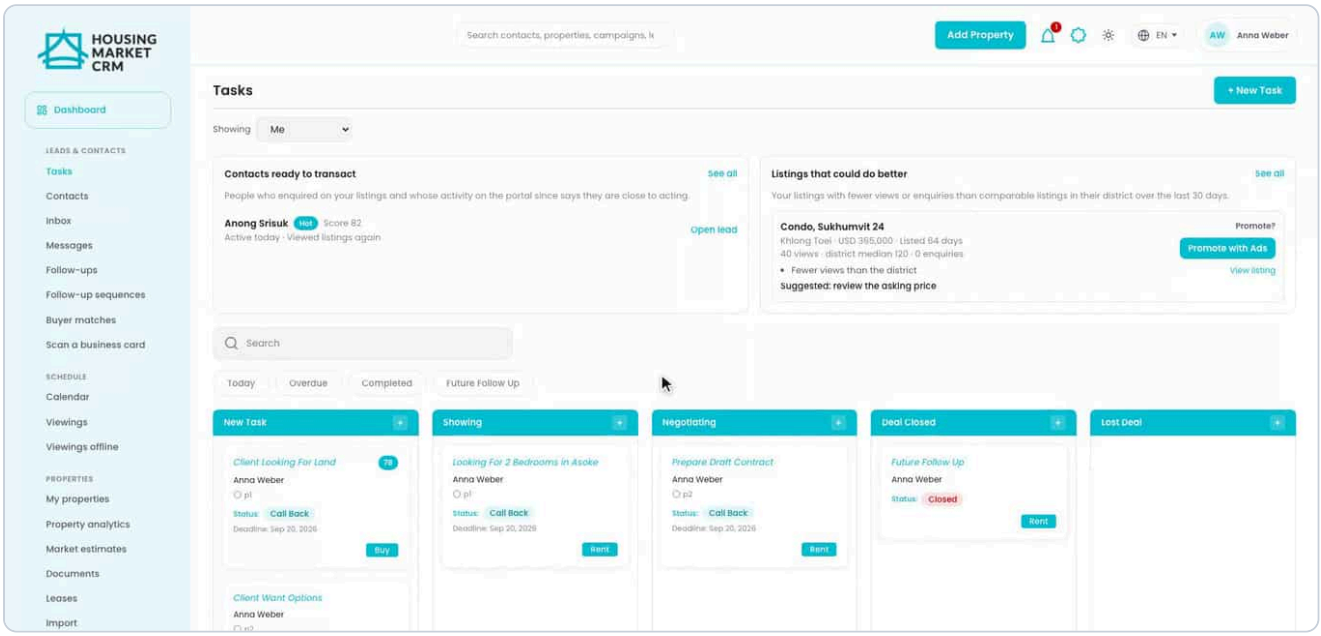


Figura 10.1 · Tela gravada em 17 de setembro de 2026

2 Clique em + New Task.

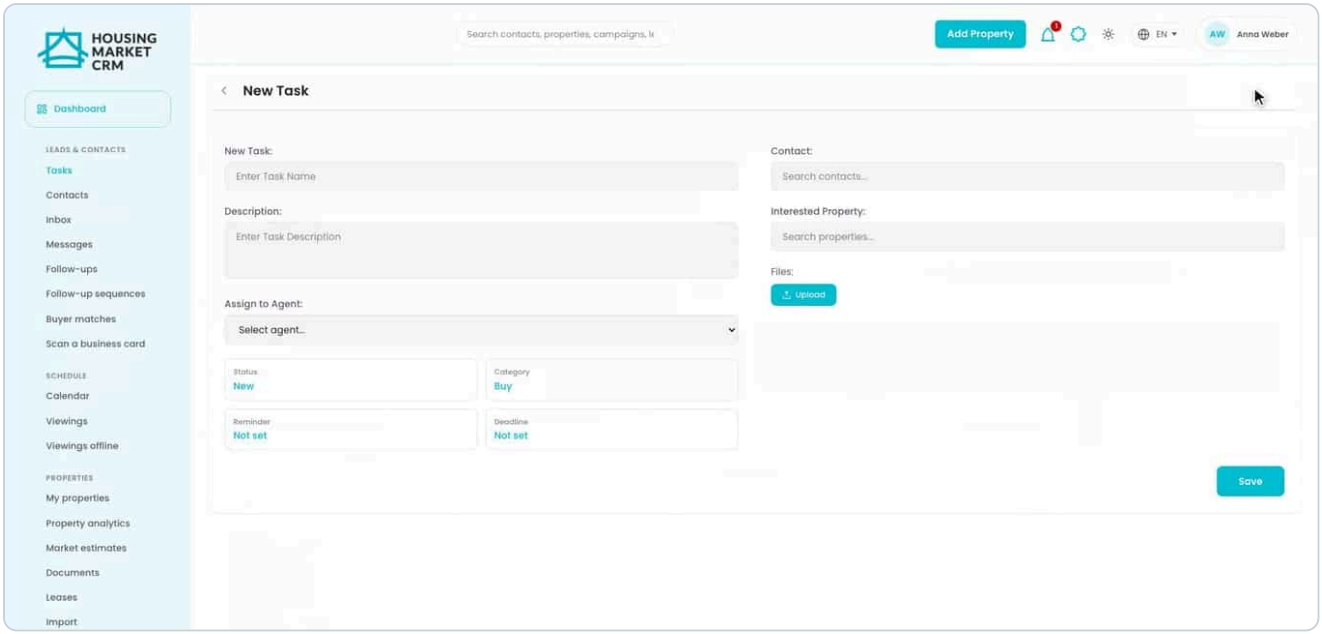


Figura 10.2 · Tela gravada em 17 de setembro de 2026

3 Dê ao lead um título claro.

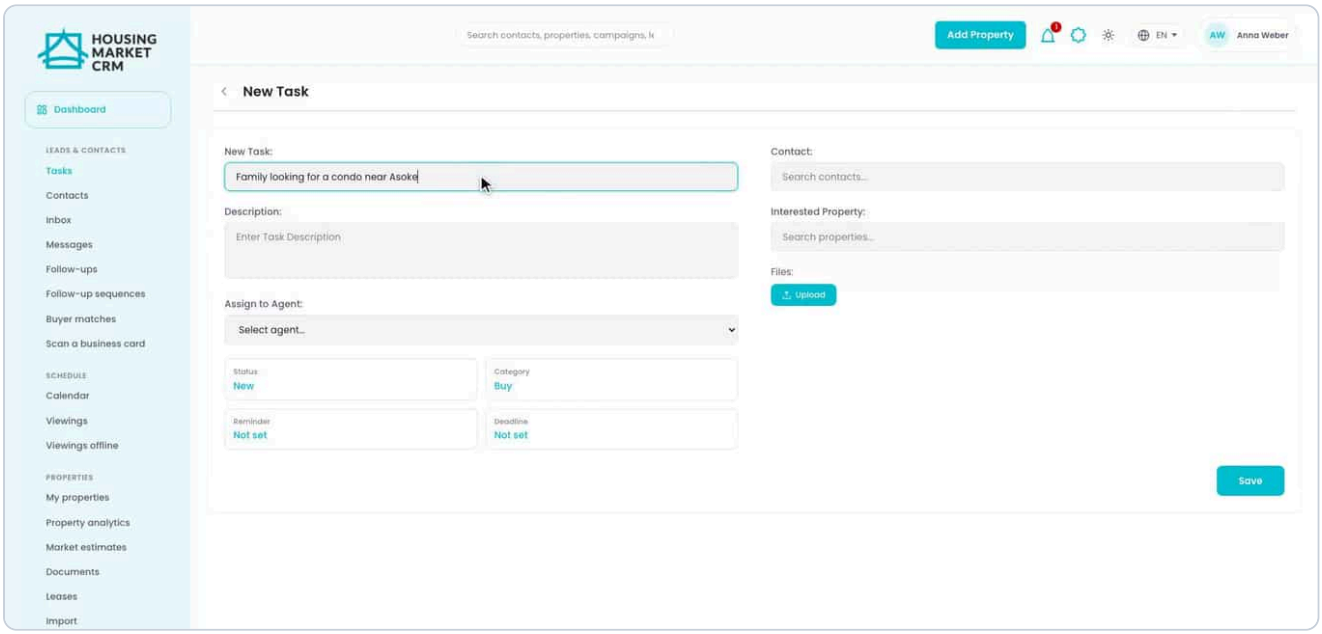


Figura 10.3 · Tela gravada em 17 de setembro de 2026

4 Adicione uma descrição curta.

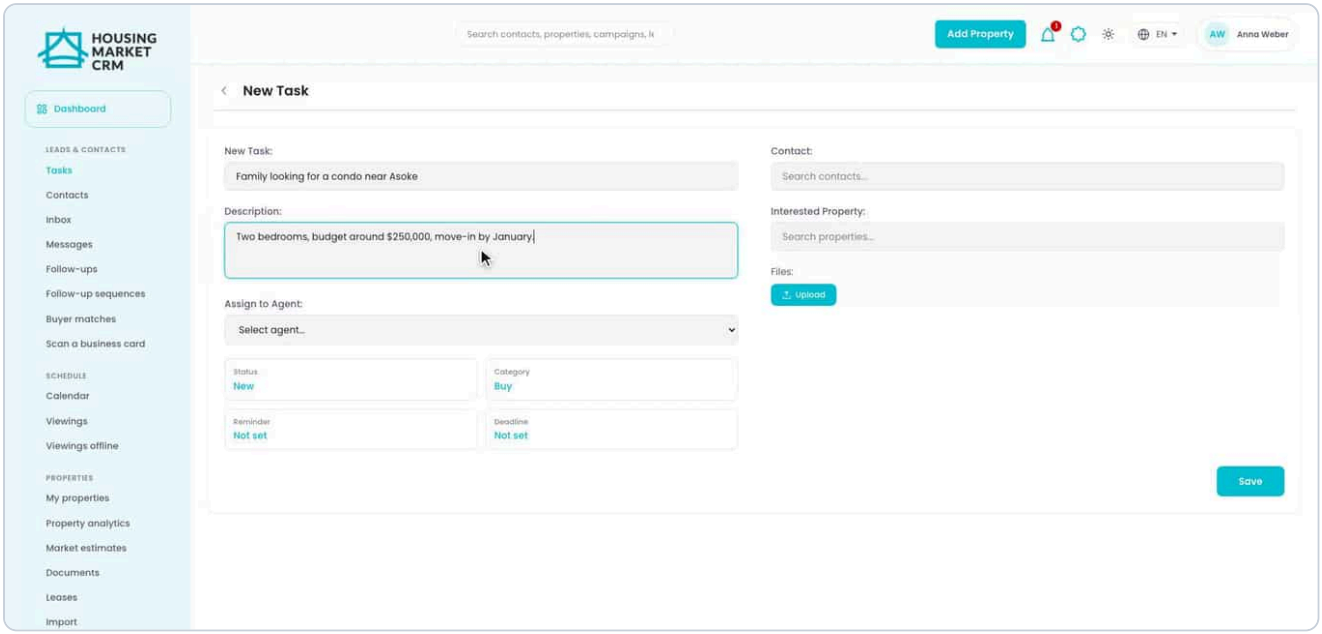


Figura 10.4 · Tela gravada em 17 de setembro de 2026

5 Escolha quem cuida do lead.

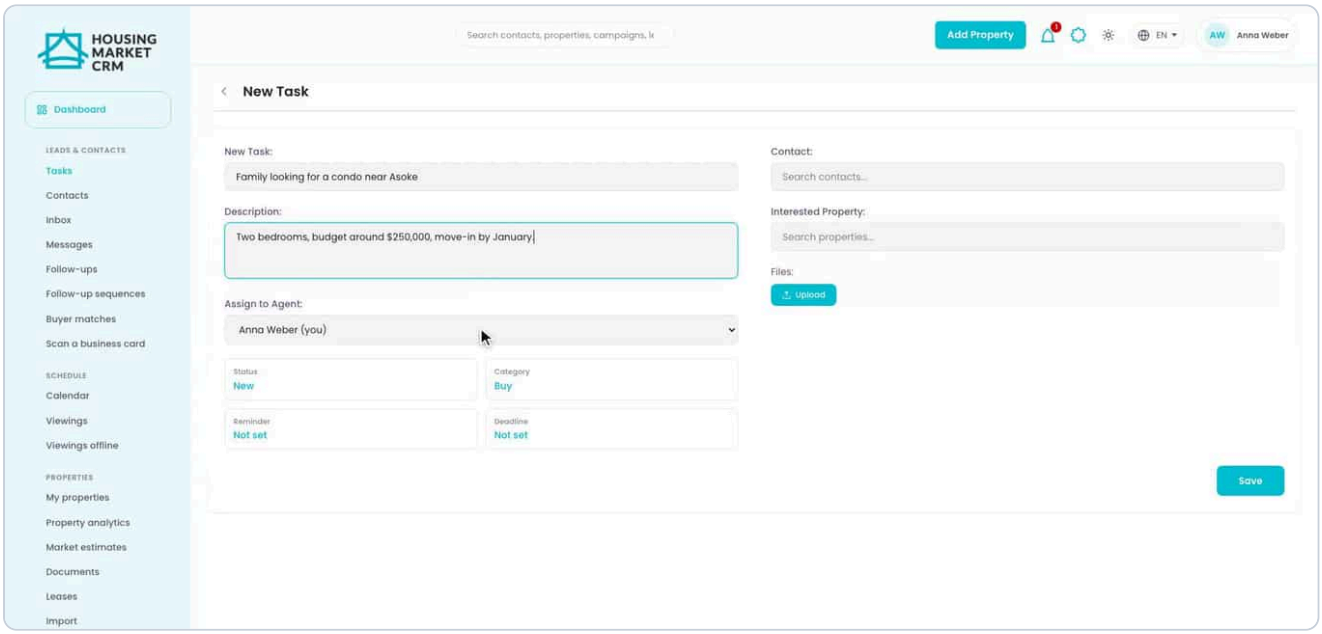


Figura 10.5 · Tela gravada em 17 de setembro de 2026

6 Defina um prazo.

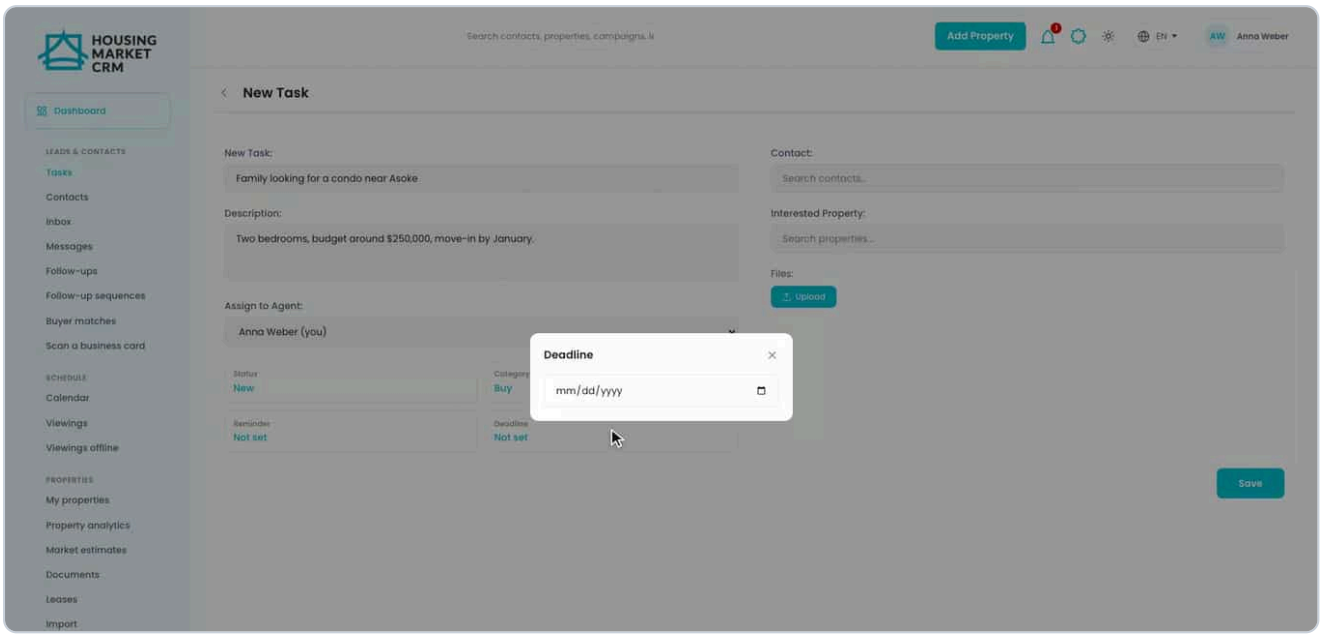


Figura 10.6 · Tela gravada em 17 de setembro de 2026

7 Busque o contato e selecione-o na lista.

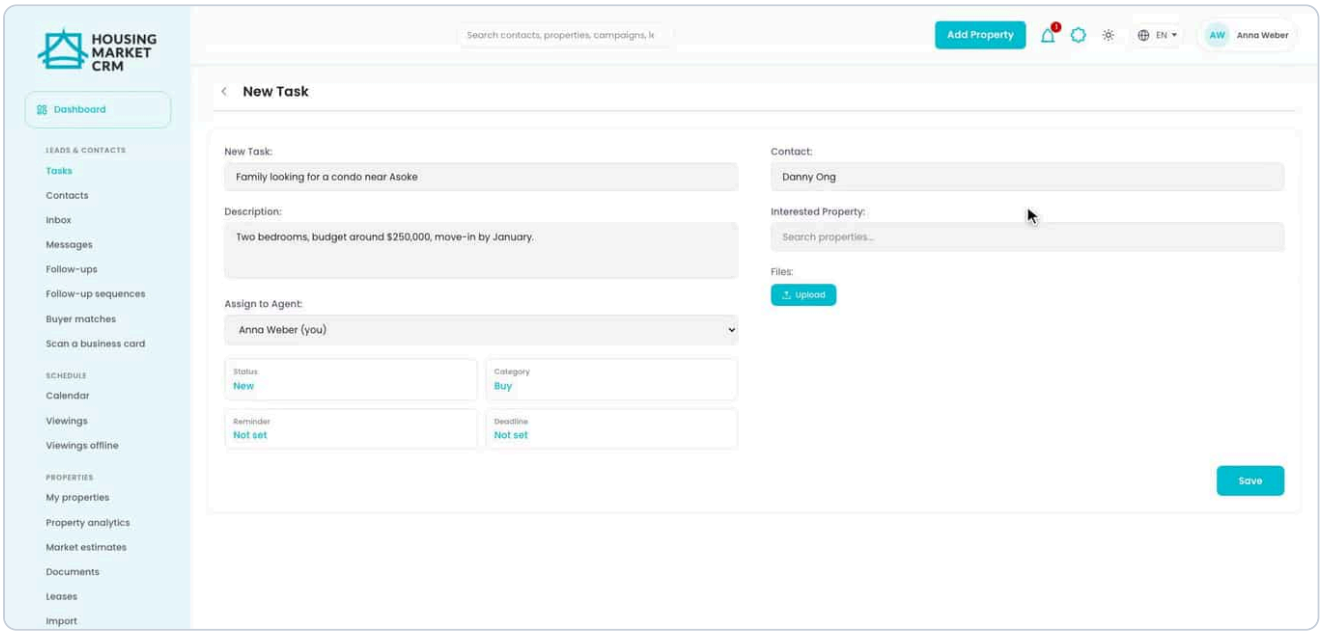


Figura 10.7 · Tela gravada em 17 de setembro de 2026

8 Marque o imóvel que interessa a ele.

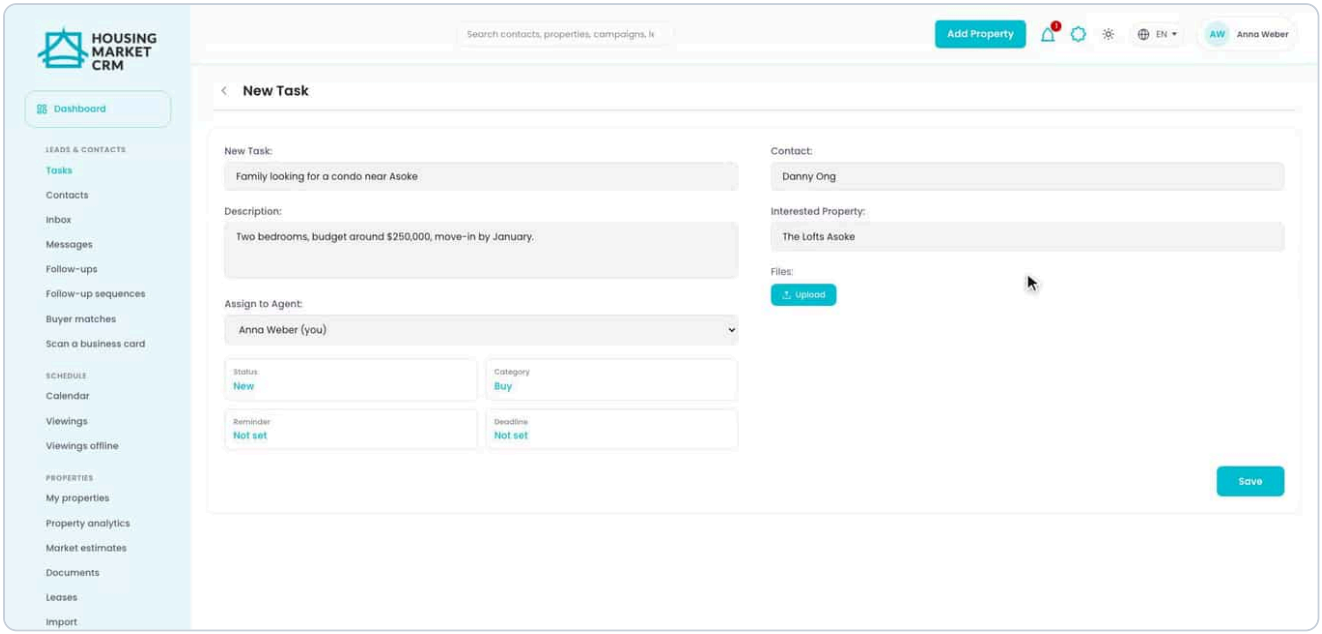


Figura 10.8 · Tela gravada em 17 de setembro de 2026

9 Clique em Save (salvar).

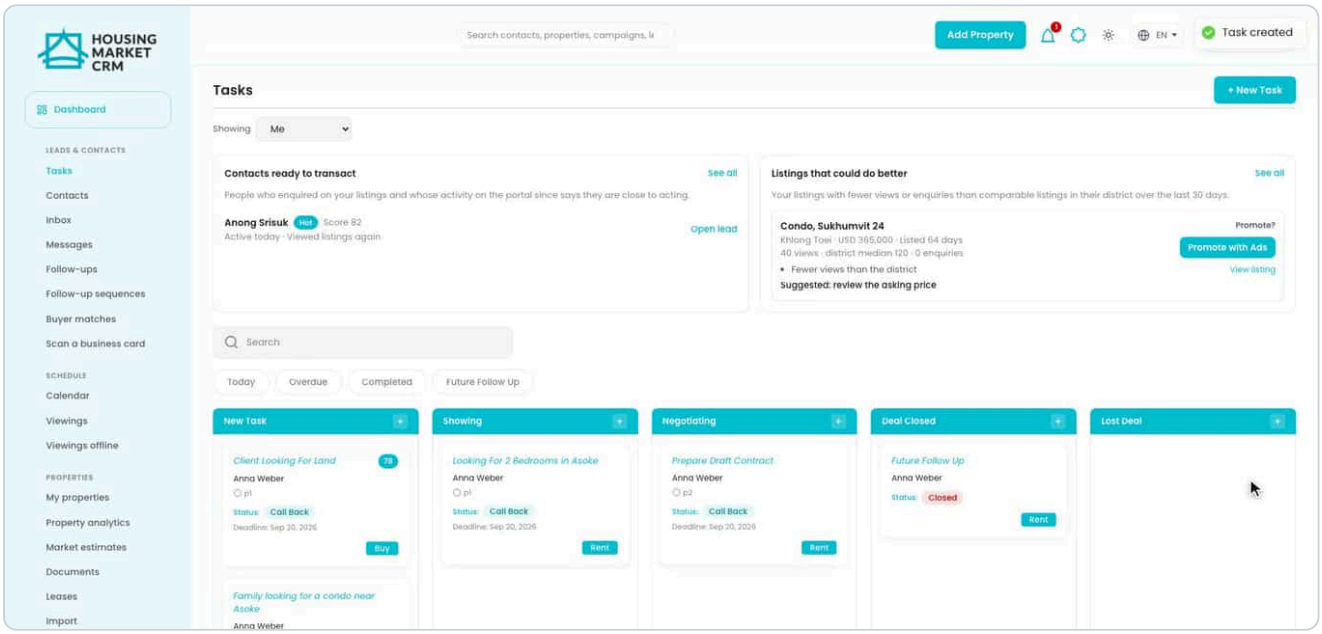


Figura 10.9 · Tela gravada em 17 de setembro de 2026

10 O lead aparece em New Task no seu quadro.

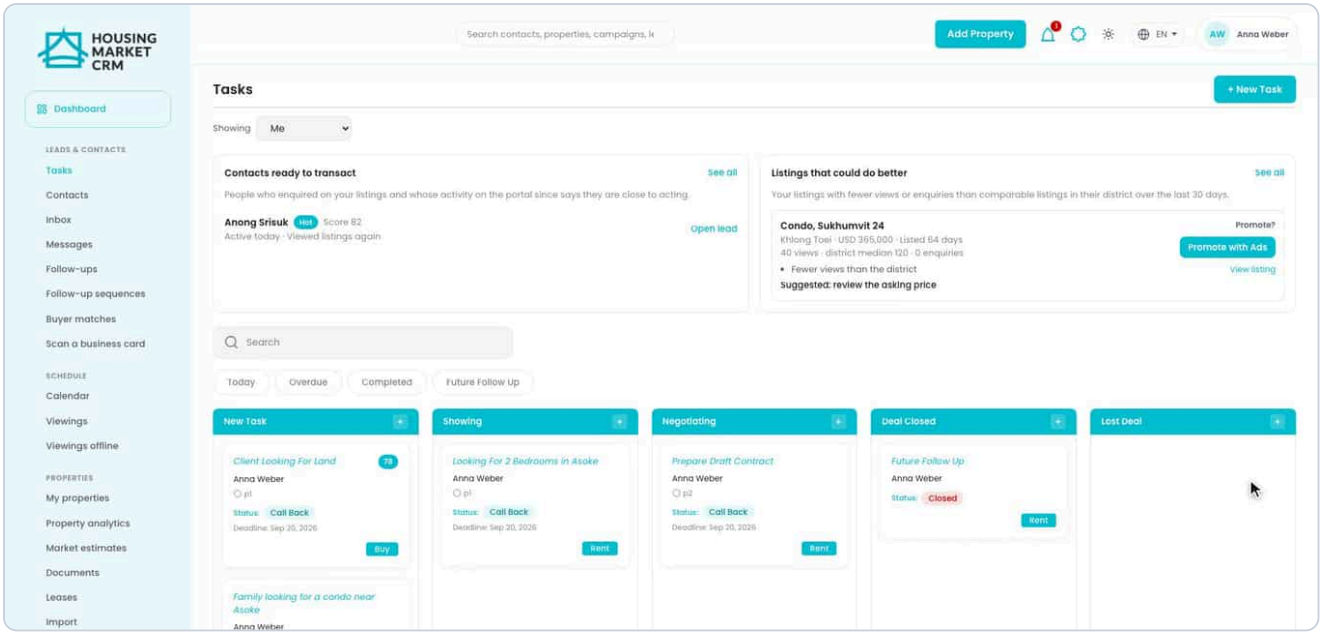


Figura 10.10 · Tela gravada em 17 de setembro de 2026

BOM SABER

OBSERVAÇÃO Sim, em um quadro Kanban com cinco colunas fixas: Nova tarefa, Visita, Negociação, Negócio fechado e Negócio perdido. As colunas não podem ser renomeadas nem ampliadas.

Central de Ajuda: Posso organizar os leads em etapas diferentes?

ARTIGOS RELACIONADOS DA CENTRAL DE AJUDA

Como os leads entram no CRM?	faq.housingmarketgroup.com/pt-BR/faq/how-are-leads-added-to-the-crm
Posso criar tarefas?	faq.housingmarketgroup.com/pt-BR/faq/can-i-create-tasks
Posso ver qual imóvel gerou um lead?	faq.housingmarketgroup.com/pt-BR/faq/can-i-see-which-property-generated-a-lead

11 CAPÍTULO 11

Trabalhar com um lead

Todos os planos | Para corretores | Assista ao vídeo

PASSO A PASSO

1 Abra um lead no seu quadro Tasks (Tarefas).

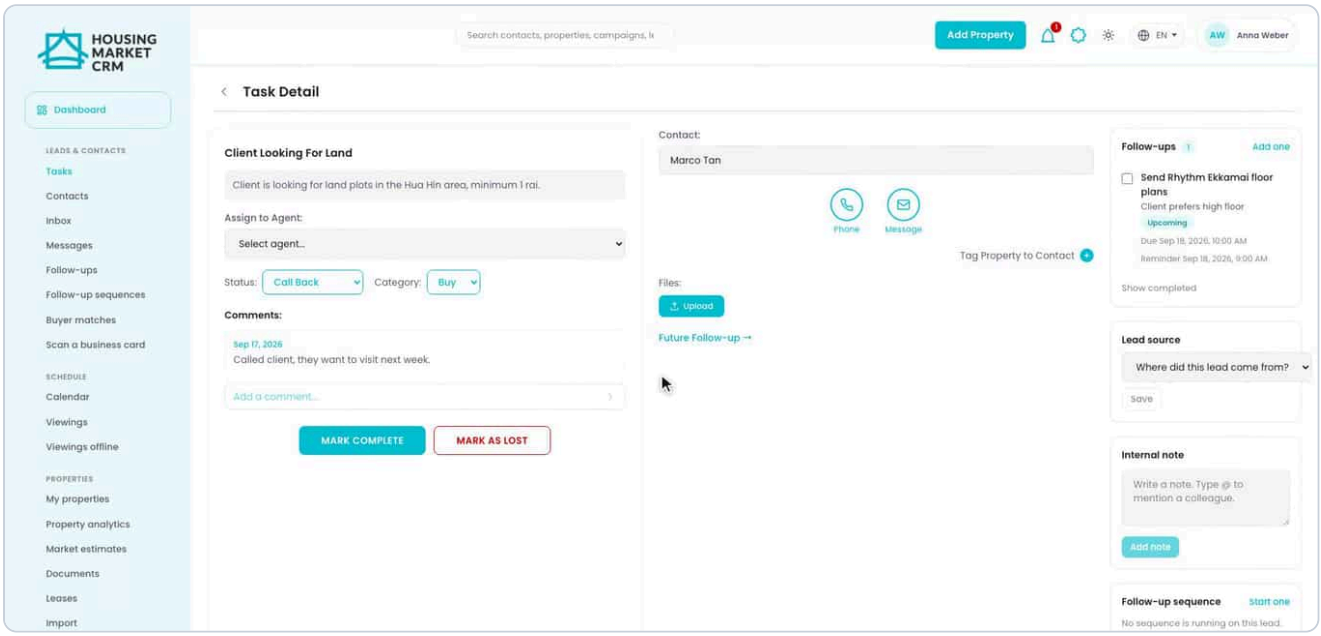


Figura 11.1 · Tela gravada em 17 de setembro de 2026

2 Atualize o status conforme o lead avança.

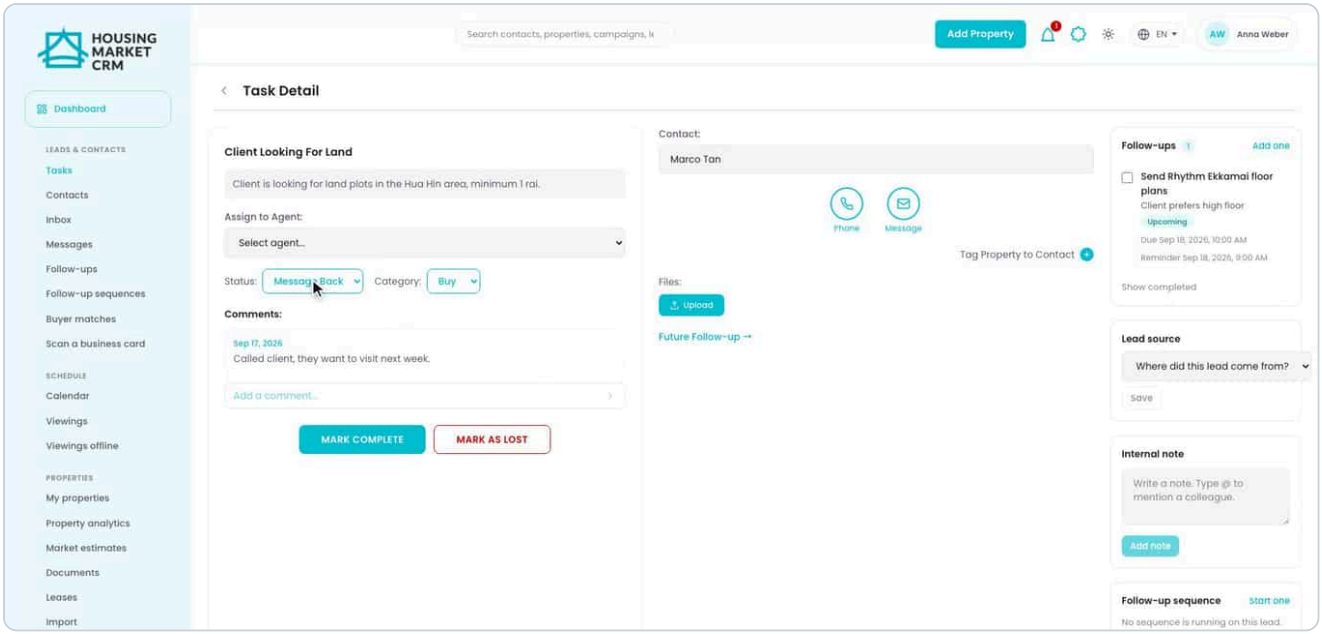


Figura 11.2 · Tela gravada em 17 de setembro de 2026

3 A categoria diz se a pessoa quer comprar ou alugar.

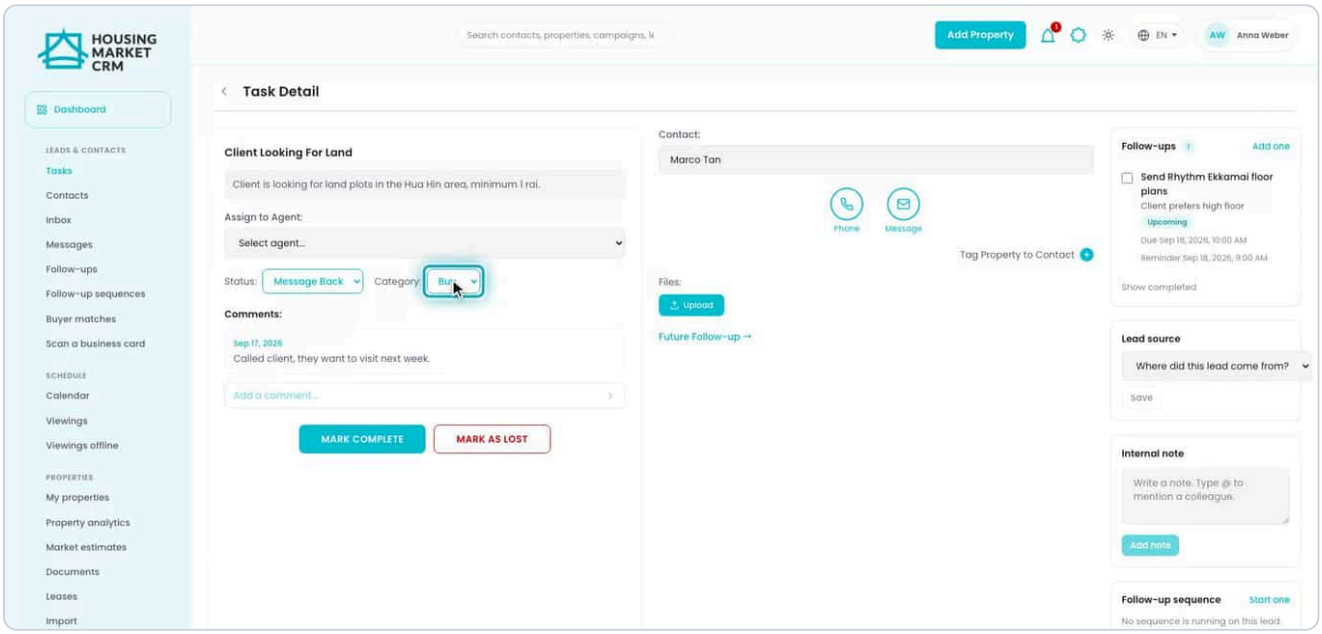


Figura 11.3 · Tela gravada em 17 de setembro de 2026

4 Registre o que aconteceu em Comments (Comentários).

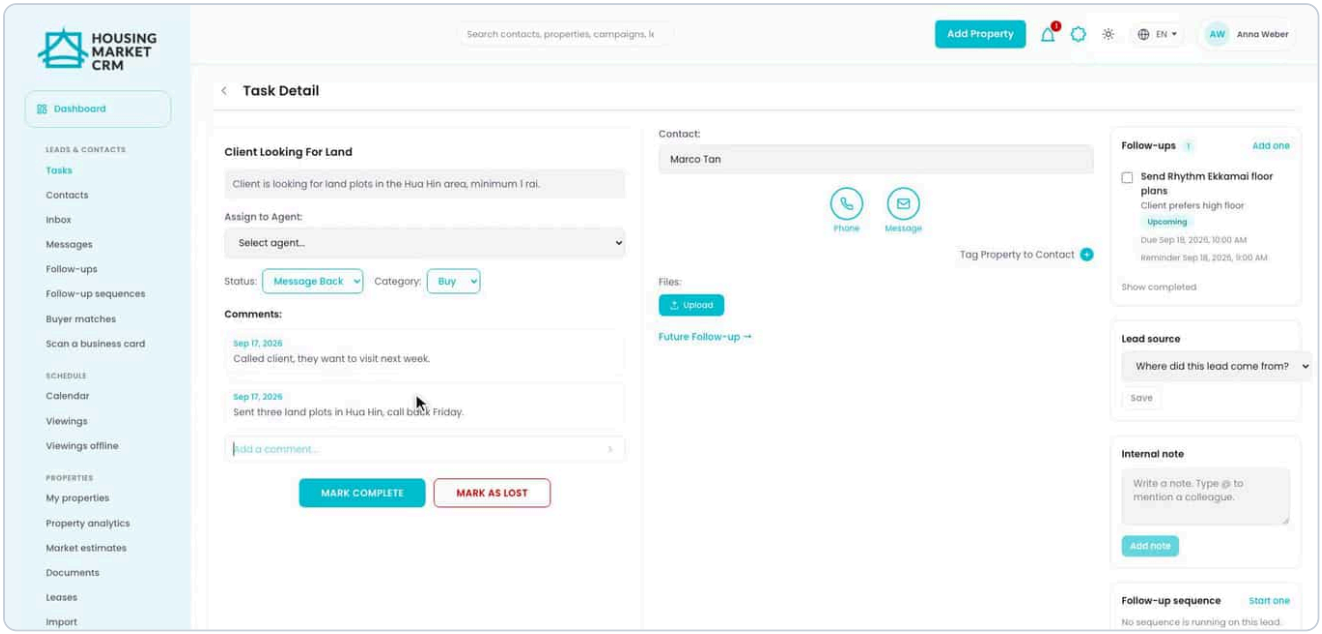


Figura 11.4 · Tela gravada em 17 de setembro de 2026

5 Adicione uma nota interna — digite @ para mencionar um colega.

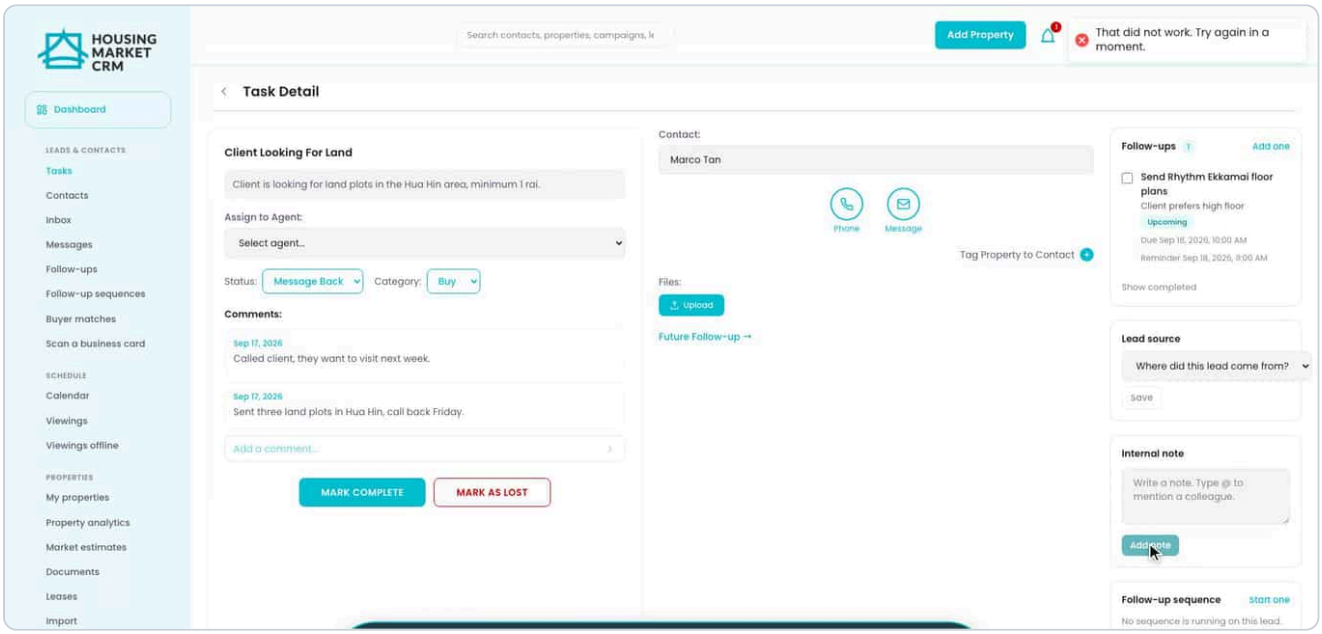


Figura 11.5 · Tela gravada em 17 de setembro de 2026

6 Ligue ou mande mensagem ao contato em um clique.

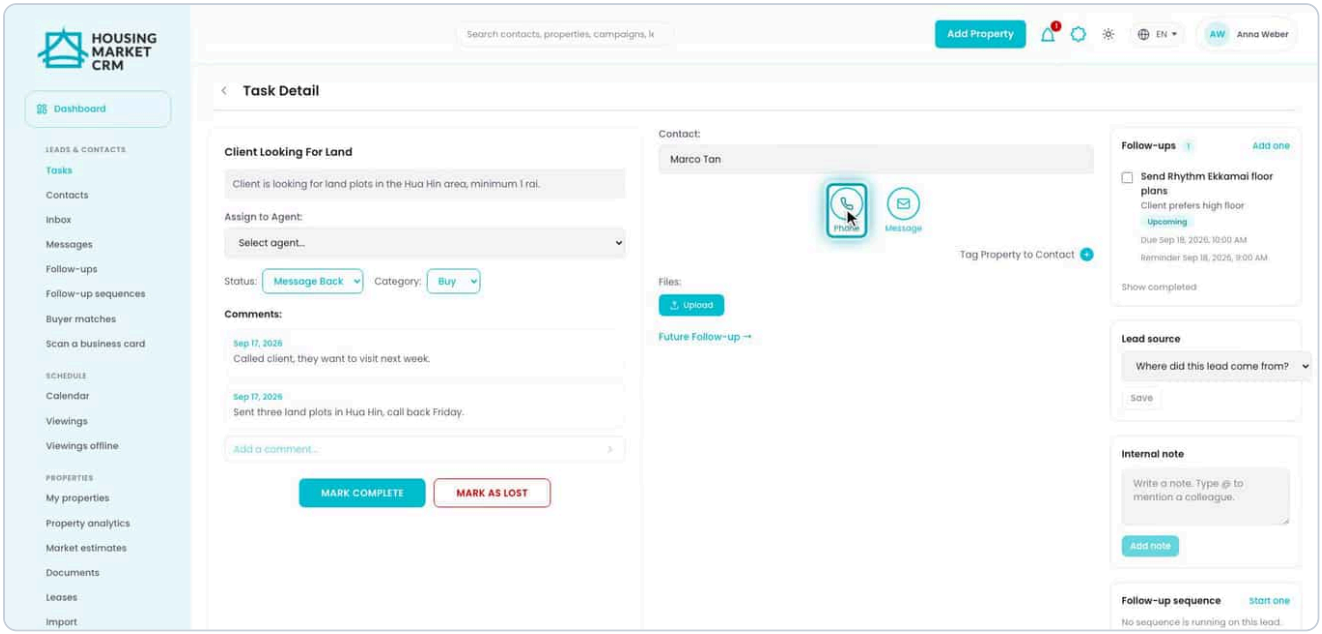


Figura 11.6 · Tela gravada em 17 de setembro de 2026

7 Em Follow-ups, clique em Add one (Adicionar).

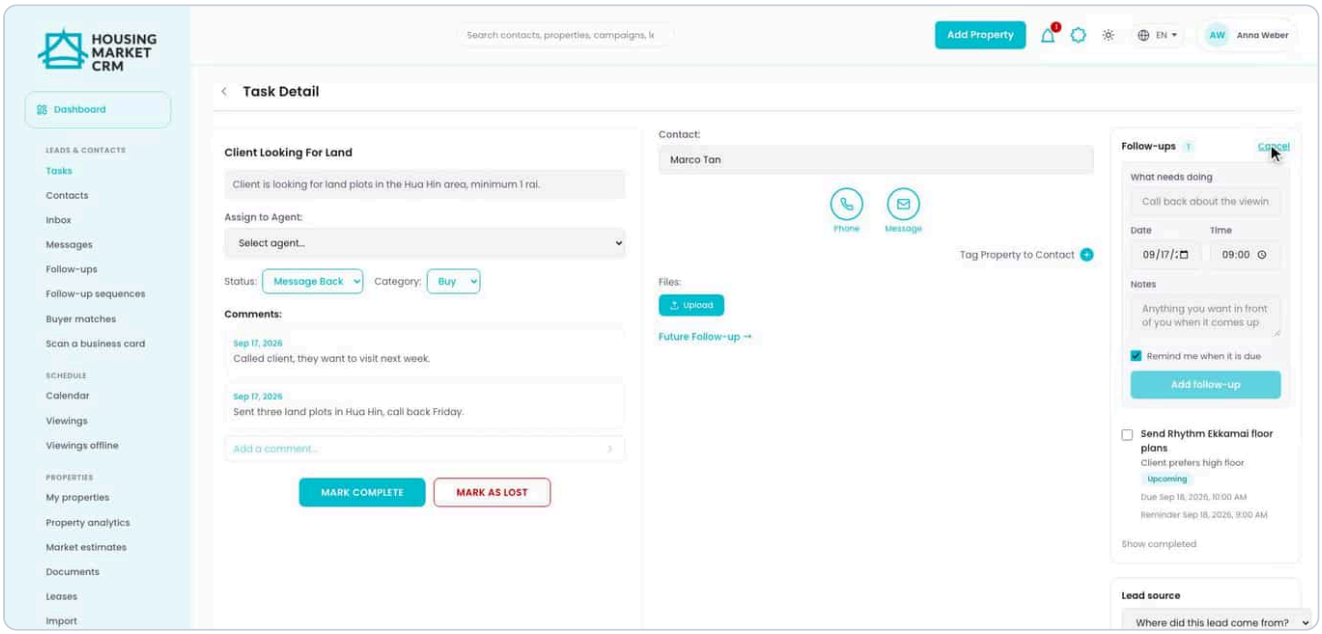


Figura 11.7 · Tela gravada em 17 de setembro de 2026

8 Escolha a data e o que fazer — você recebe um lembrete.

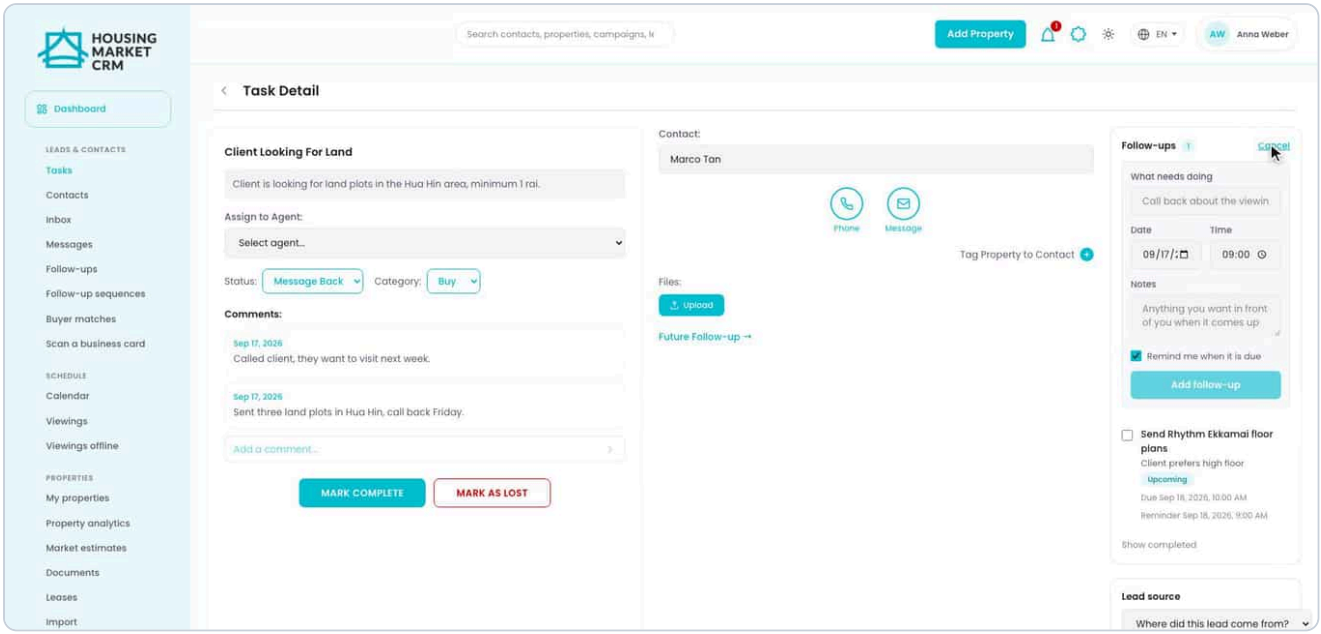


Figura 11.8 · Tela gravada em 17 de setembro de 2026

9 Defina a origem do lead.

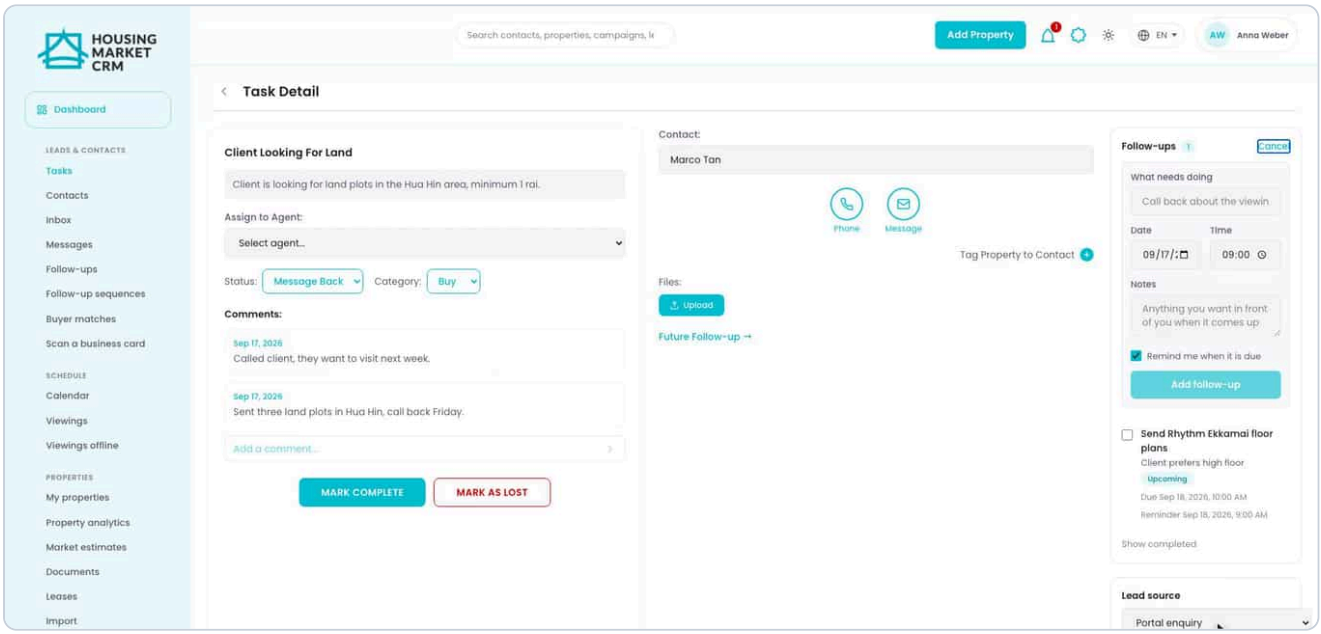


Figura 11.9 · Tela gravada em 17 de setembro de 2026

10 Ao terminar, clique em Mark Complete — ou Mark as Lost.

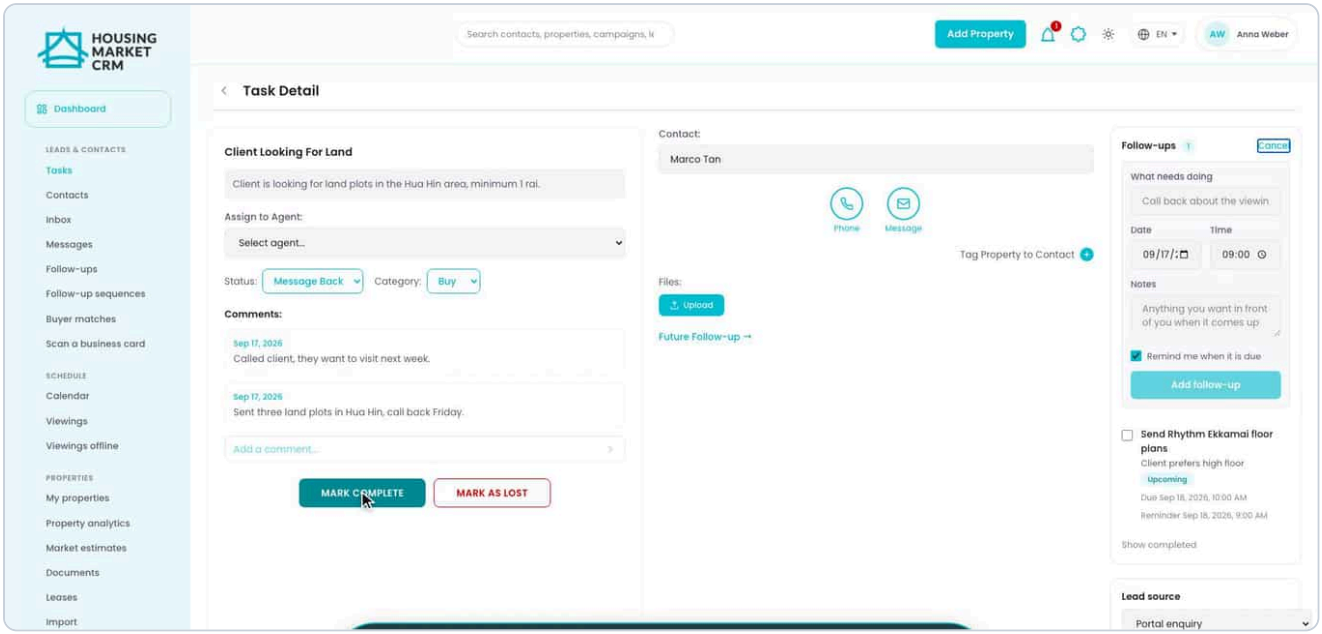


Figura 11.10 · Tela gravada em 17 de setembro de 2026

BOM SABER

OBSERVAÇÃO Você dá a um lead ou a um contato um acompanhamento com data e hora de vencimento, e o CRM lembra você quando ele vence, a menos que você desmarque essa opção. Ligações, visitas e reuniões vão para a agenda, ligadas ao imóvel e ao lead.

Central de Ajuda: Posso criar tarefas?

DICA Sim. Um acompanhamento lembra você quando vence, a menos que você desmarque "Lembrar-me no vencimento", e o CRM avisa você de novo se ele ainda estiver aberto um dia depois.

Central de Ajuda: O CRM tem lembretes?

OBSERVAÇÃO Quando o portal sabe quem é o comprador e ele concordou com isso, a ficha do lead mostra os anúncios que ele tem visto. Para muitos leads ela fica vazia, e isso é esperado.

Central de Ajuda: Posso ver quais anúncios um lead tem visto?

ARTIGOS RELACIONADOS DA CENTRAL DE AJUDA

Como transformo um lead em negócio?	faq.housingmarketgroup.com/pt-BR/faq/how-do-i-turn-a-lead-into-a-deal
O que acontece quando eu excluo um contato, um lead ou um colega?	faq.housingmarketgroup.com/pt-BR/faq/what-happens-when-i-delete-a-contact-a-lead-or-a-colleague

12 CAPÍTULO 12

Vincular um lead a um imóvel

Todos os planos | Para corretores | Assista ao vídeo

PASSO A PASSO

1 Abra o lead que você quer vincular.

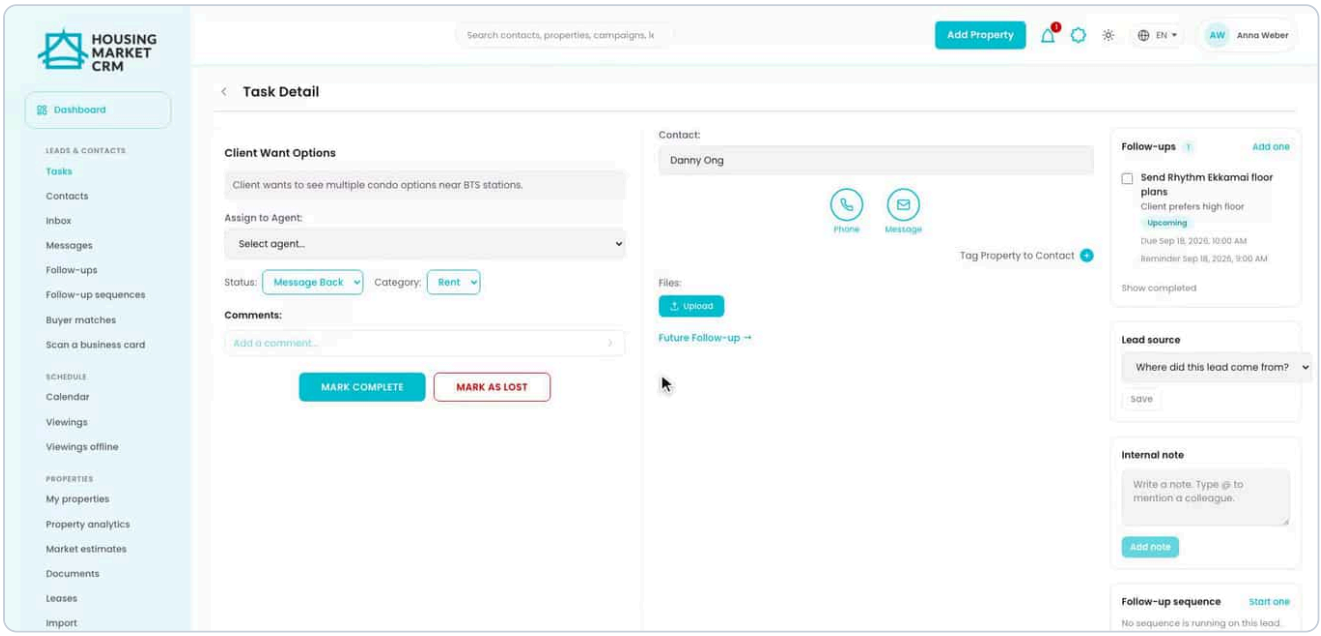


Figura 12.1 · Tela gravada em 17 de setembro de 2026

2 Clique em + ao lado de Tag Property to Contact.

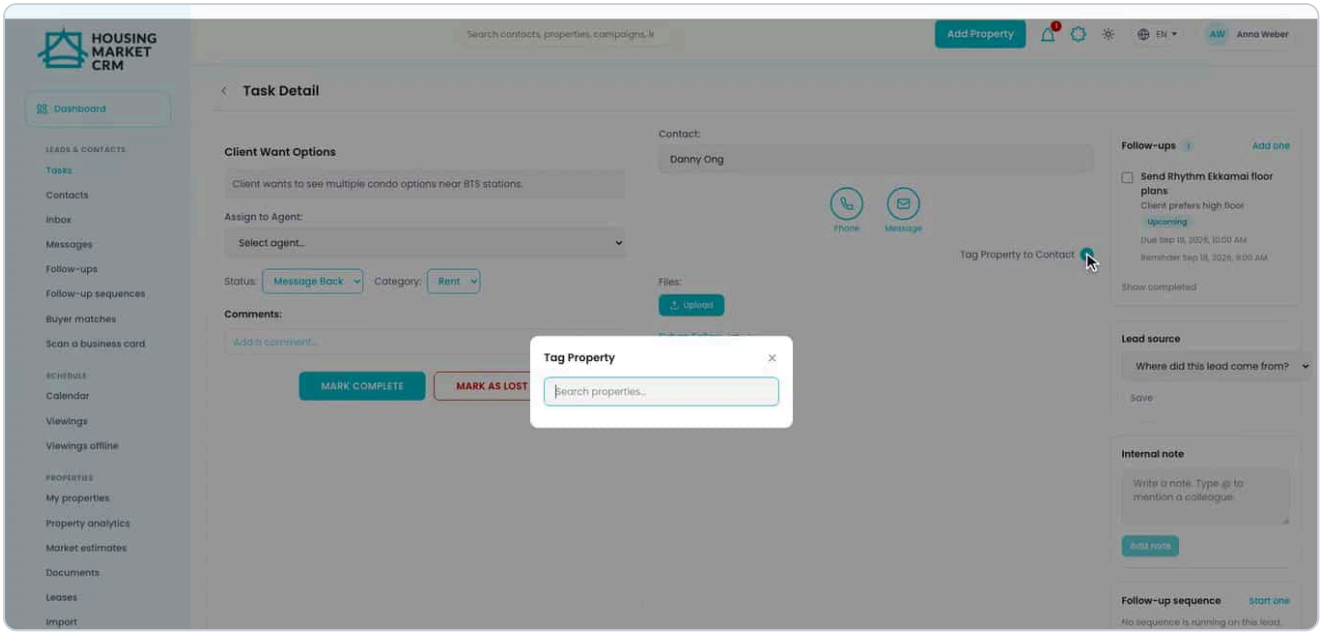


Figura 12.2 · Tela gravada em 17 de setembro de 2026

3 Busque nos seus imóveis e escolha o anúncio.

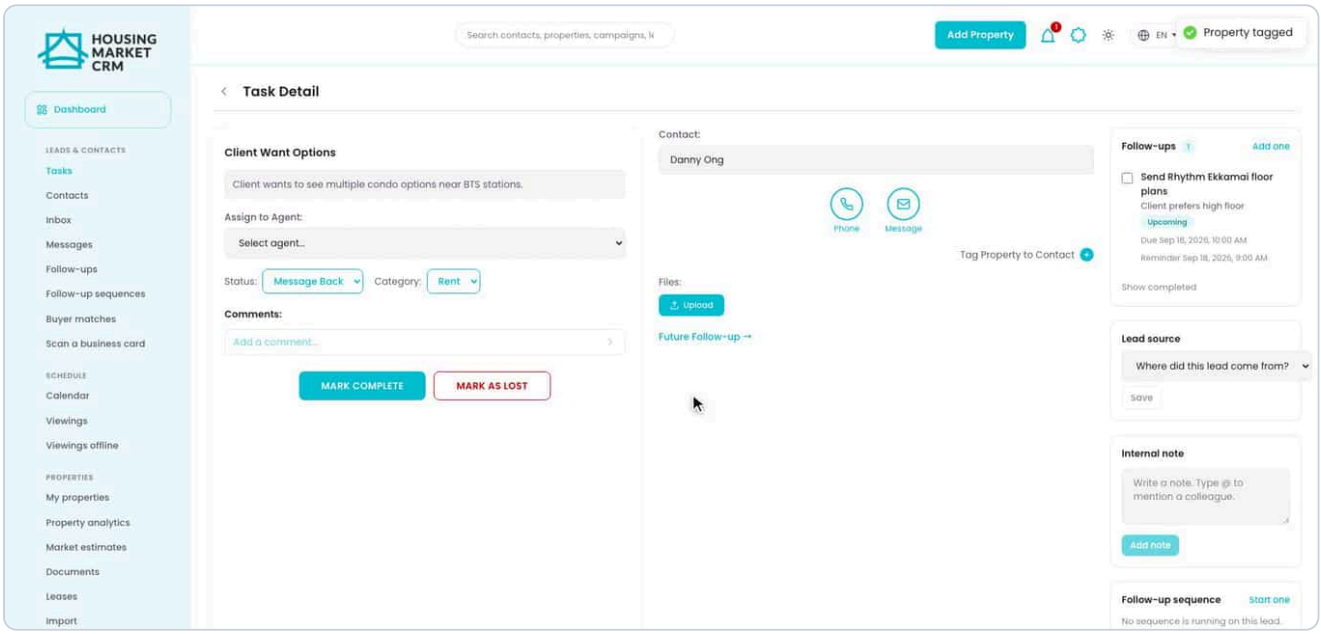


Figura 12.3 · Tela gravada em 17 de setembro de 2026

4 O imóvel agora está vinculado a este lead.

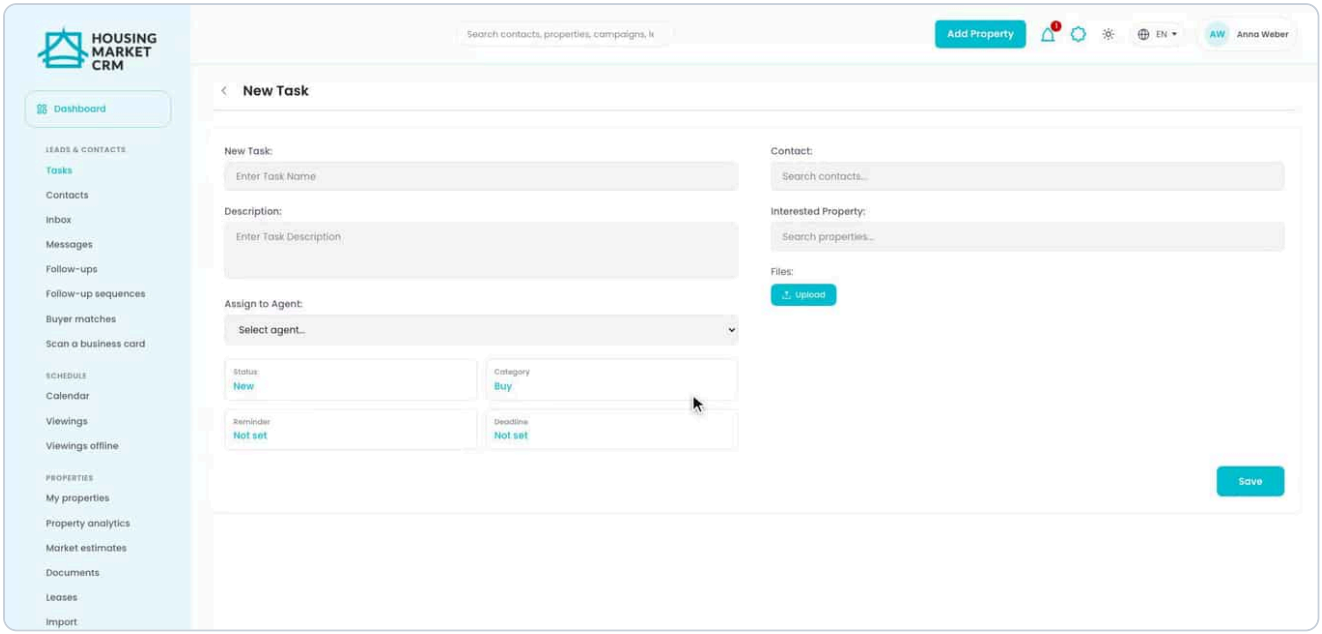


Figura 12.4 · Tela gravada em 17 de setembro de 2026

5 Ao criar um lead, use Interested Property.

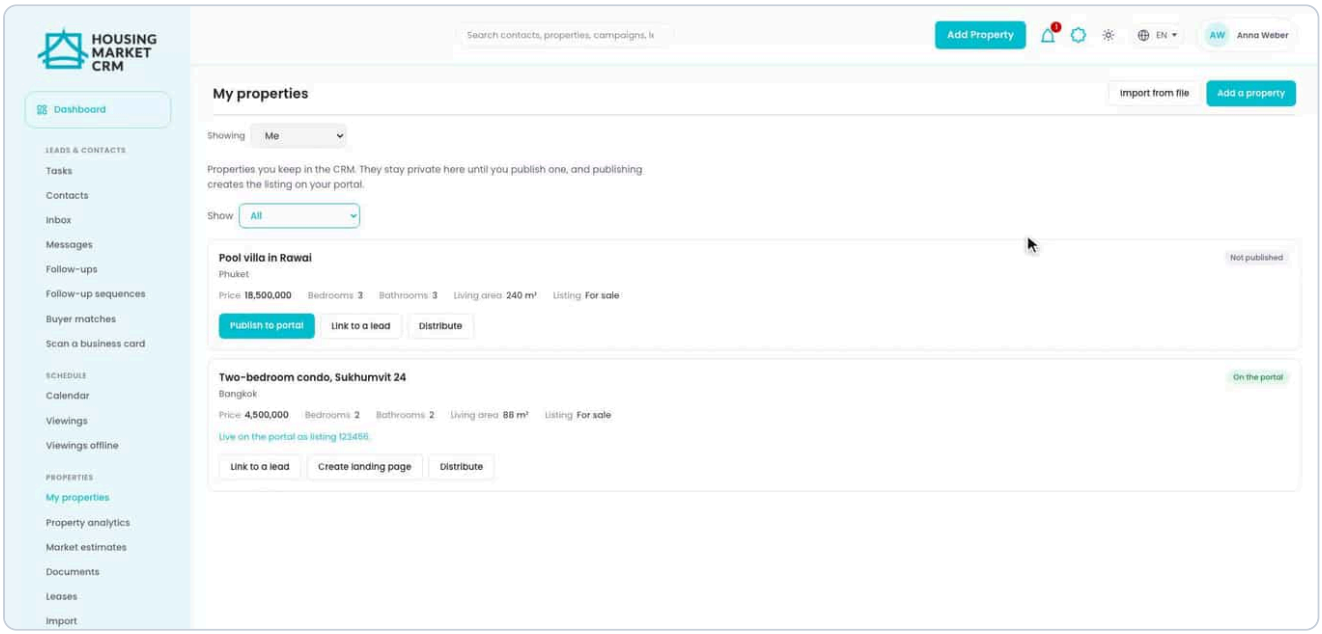


Figura 12.5 · Tela gravada em 17 de setembro de 2026

6 No cartão do imóvel, use Link to a lead.

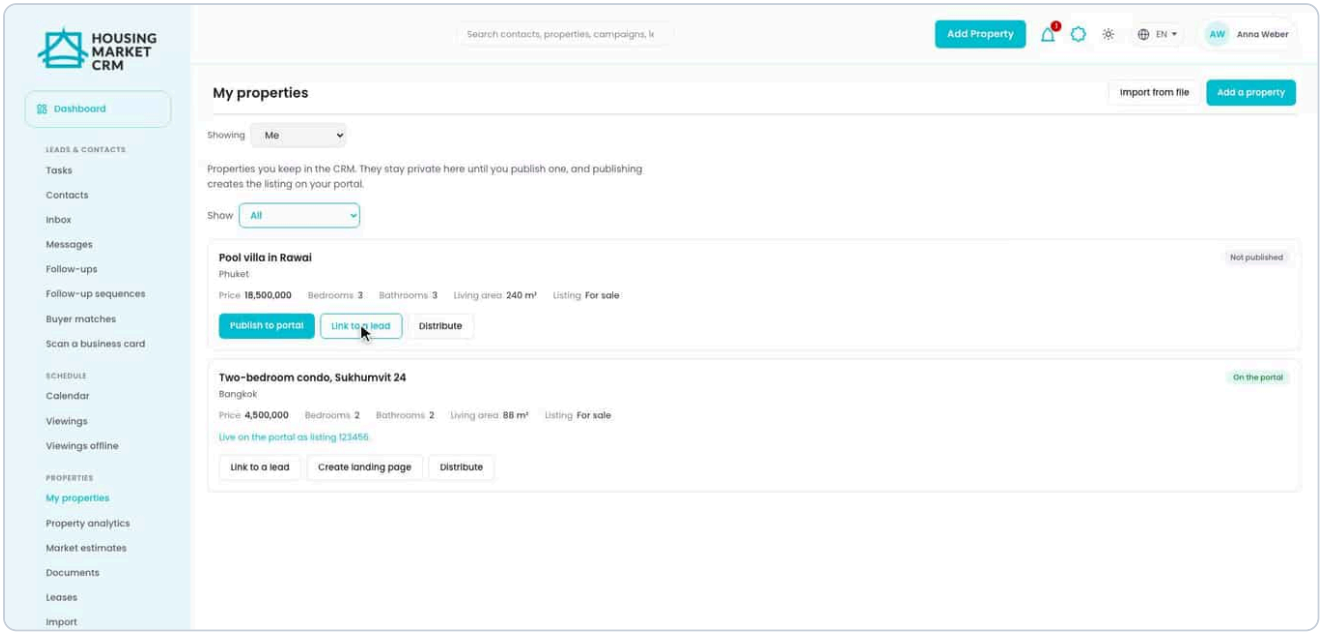


Figura 12.6 · Tela gravada em 17 de setembro de 2026

ARTIGOS RELACIONADOS DA CENTRAL DE AJUDA

Posso ver qual imóvel gerou um lead?	faq.housingmarketgroup.com/pt-BR/faq/can-i-see-which-property-generated-a-lead
Posso gerenciar consultas de vários anúncios?	faq.housingmarketgroup.com/pt-BR/faq/can-i-manage-enquiries-from-multiple-listings

13 CAPÍTULO 13

Responder a um lead

Todos os planos | Para corretores | Assista ao vídeo

VISÃO GERAL

Uma caixa de entrada em todos os planos, com uma conversa por pessoa, reunindo consultas do portal, leads do Housing Market Ads e os e-mails que você envia pelo CRM.

A caixa de entrada lista as pessoas com quem você está conversando, das mais recentes para as mais antigas, e abre uma conversa para cada uma, seja qual for o caminho que ela usou:

- Consultas nos seus anúncios do portal, e suas respostas
- Leads do Housing Market Ads
- E-mails que você enviou pelo CRM

Responda pela conversa: no portal, dentro da conversa da consulta, ou por um e-mail individual. A busca encontra uma pessoa ou uma mensagem, e "lida" e "arquivada" valem para cada pessoa que usa a caixa de entrada, então um colega que lê uma conversa não a marca como lida para você.

Sua própria caixa do Gmail ou do Microsoft 365, as mensagens de WhatsApp e as consultas que um site do Housing Market Cloud recebe ainda não estão na caixa de entrada; as três coisas estão em construção.

Da Central de Ajuda: **O que é a caixa de entrada do CRM?**

PASSO A PASSO

1 Abra sua conta do Housing Market CRM.

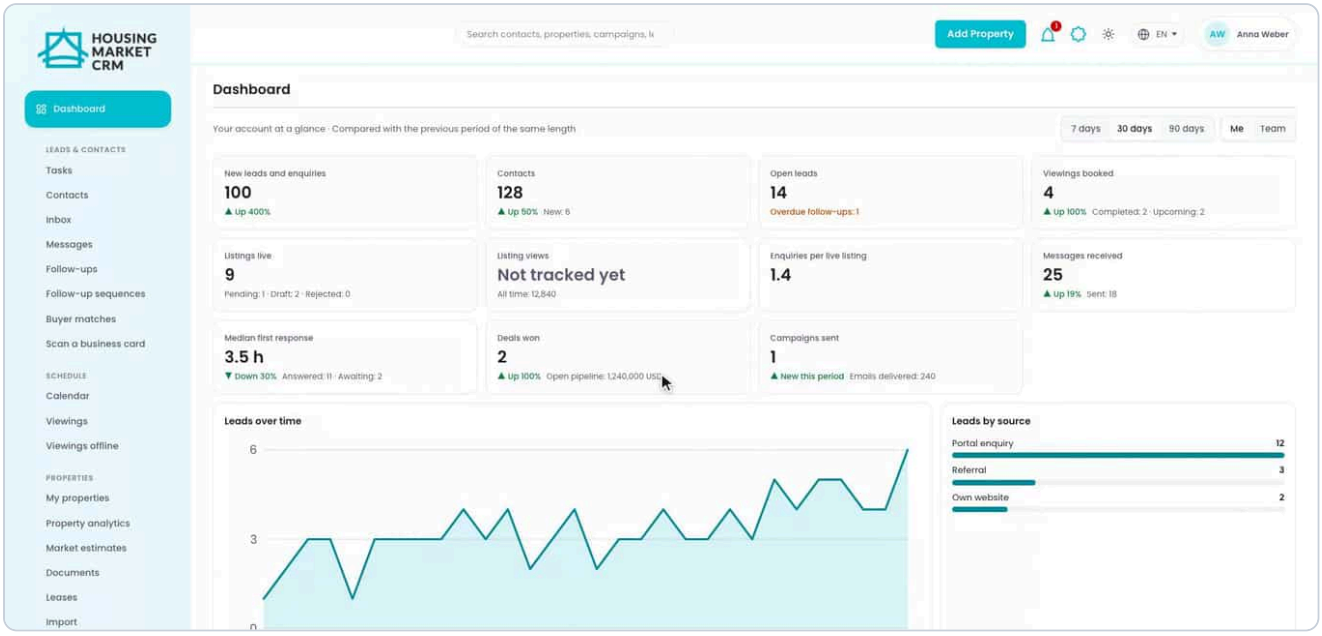


Figura 13.1 · Tela gravada em 17 de setembro de 2026

2 Clique em Inbox no menu à esquerda.

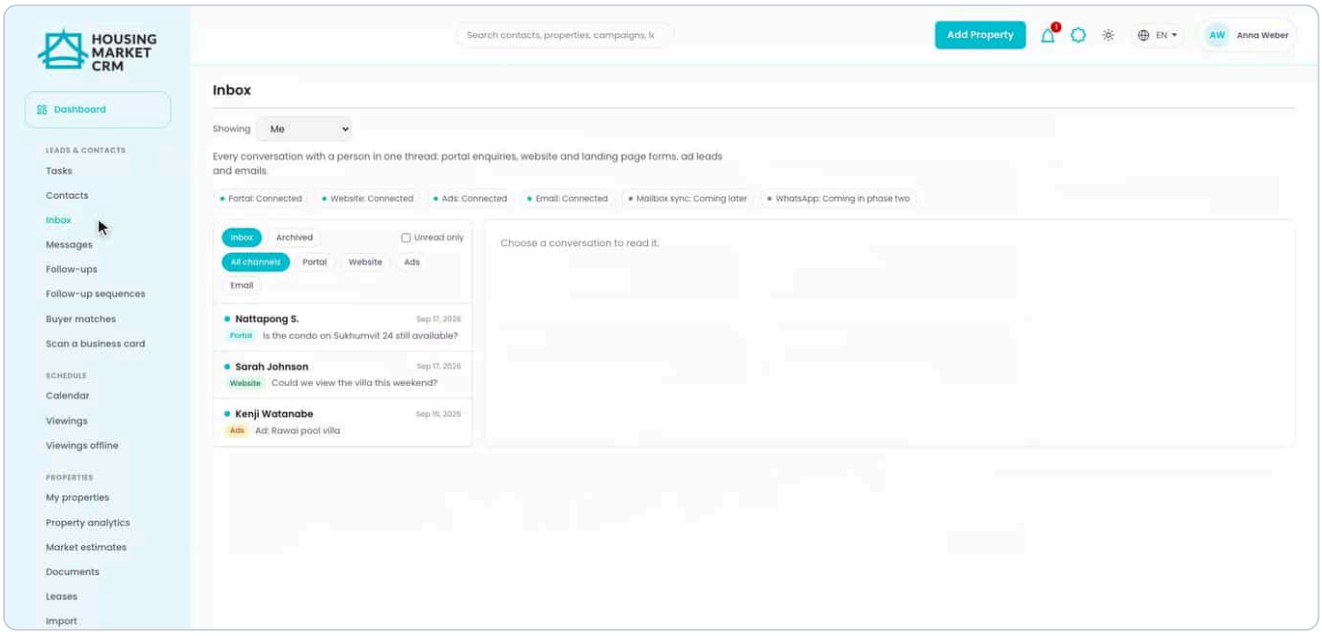


Figura 13.2 · Tela gravada em 17 de setembro de 2026

3 Toda conversa está aqui: portal, site, anúncios e e-mail.

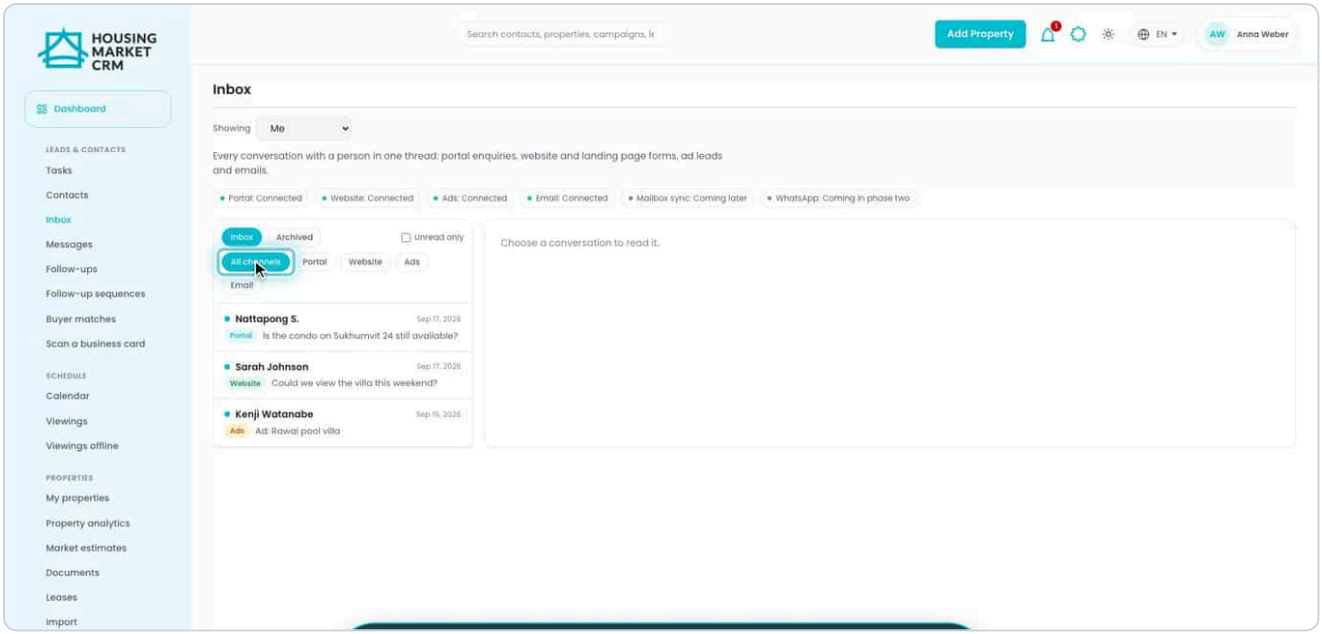


Figura 13.3 · Tela gravada em 17 de setembro de 2026

4 Filtre por canal, ex.: Portal.

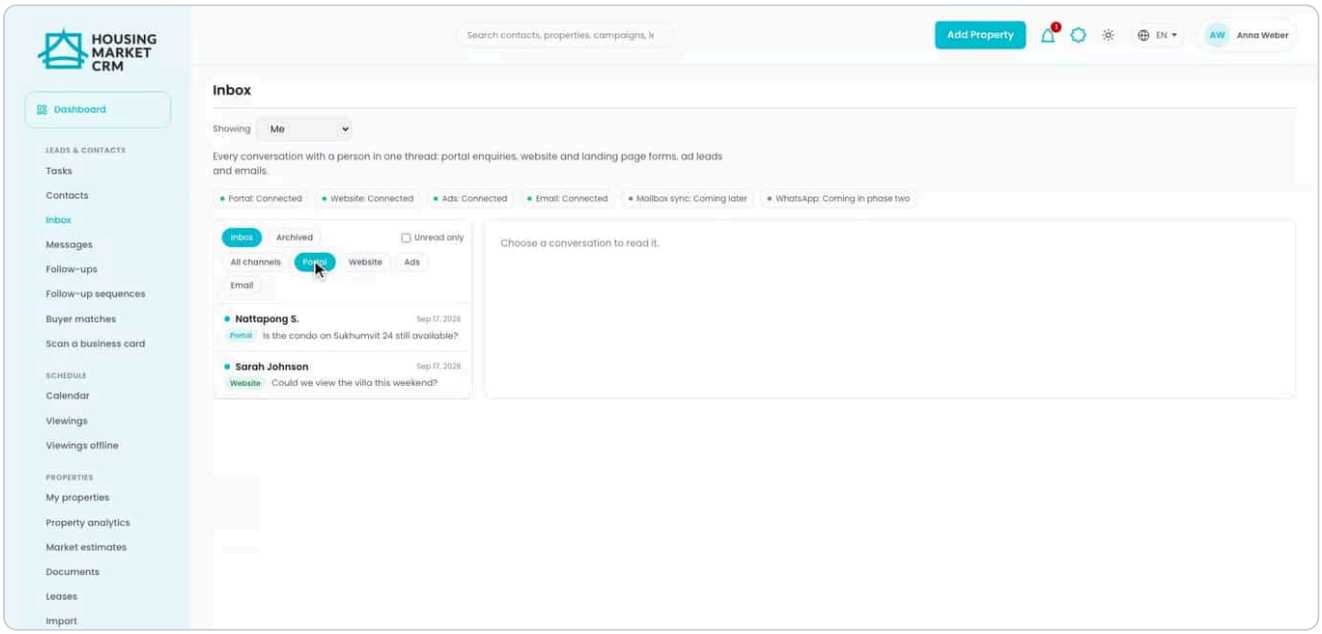


Figura 13.4 · Tela gravada em 17 de setembro de 2026

5 Abra a solicitação.

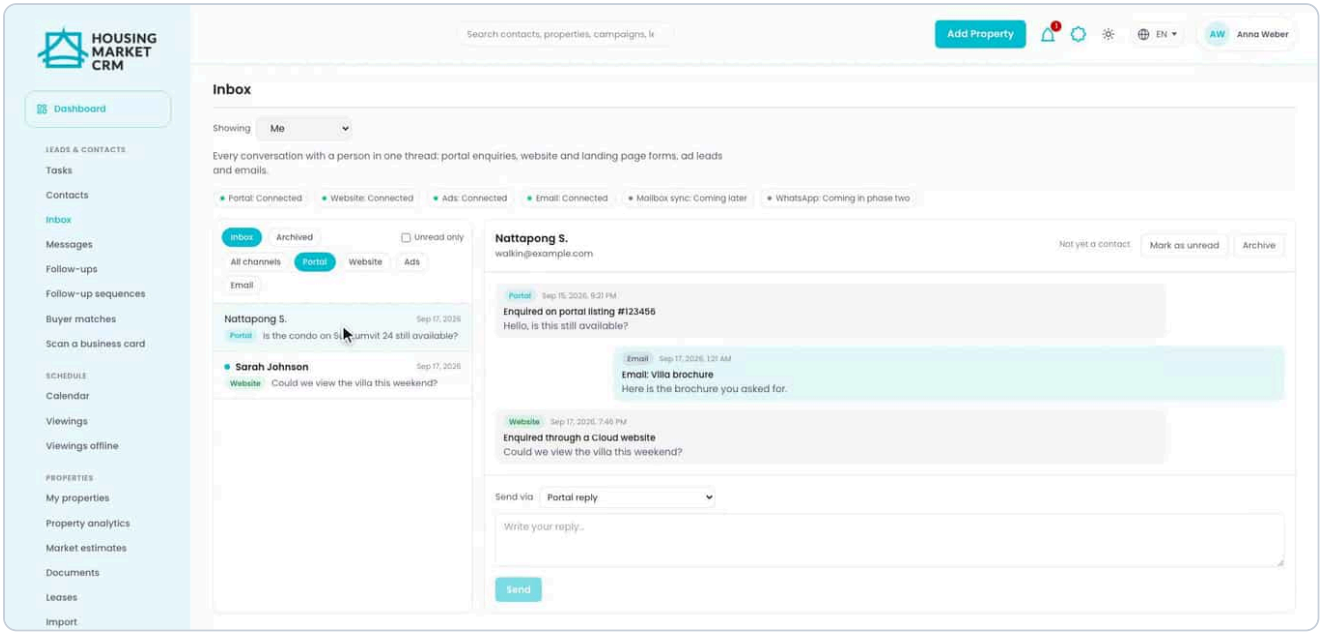


Figura 13.5 · Tela gravada em 17 de setembro de 2026

6 Escolha como enviar — Portal reply ou Email.

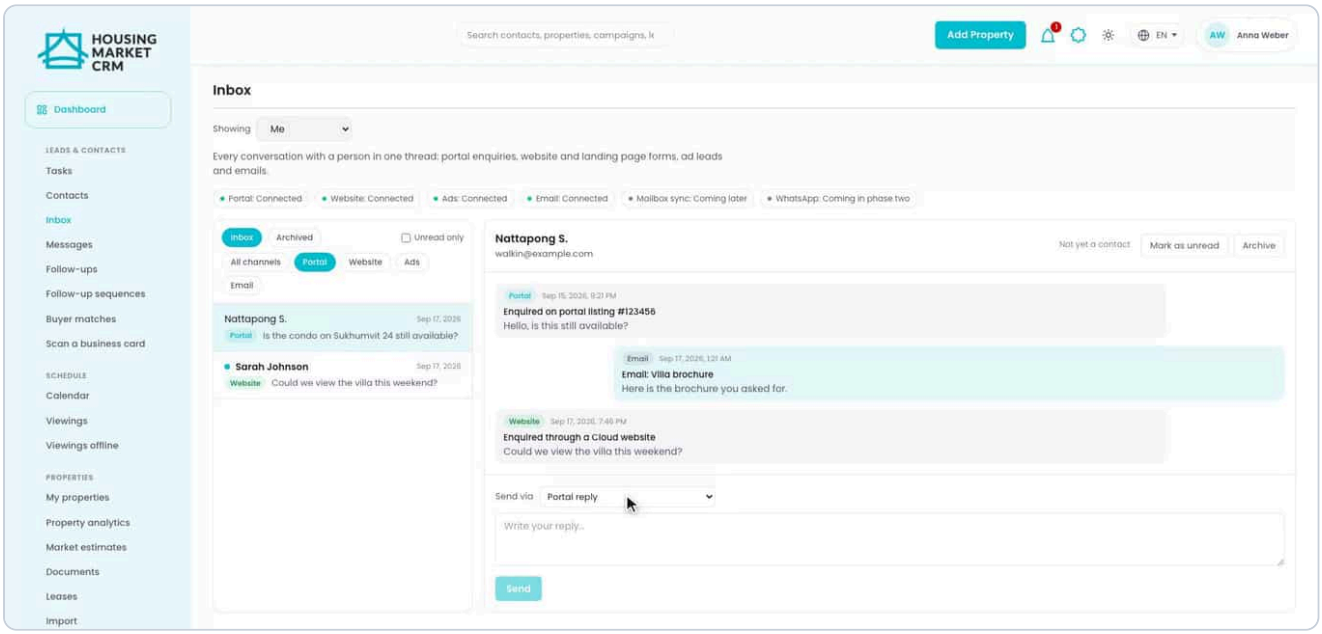


Figura 13.6 · Tela gravada em 17 de setembro de 2026

7 Escreva sua resposta.

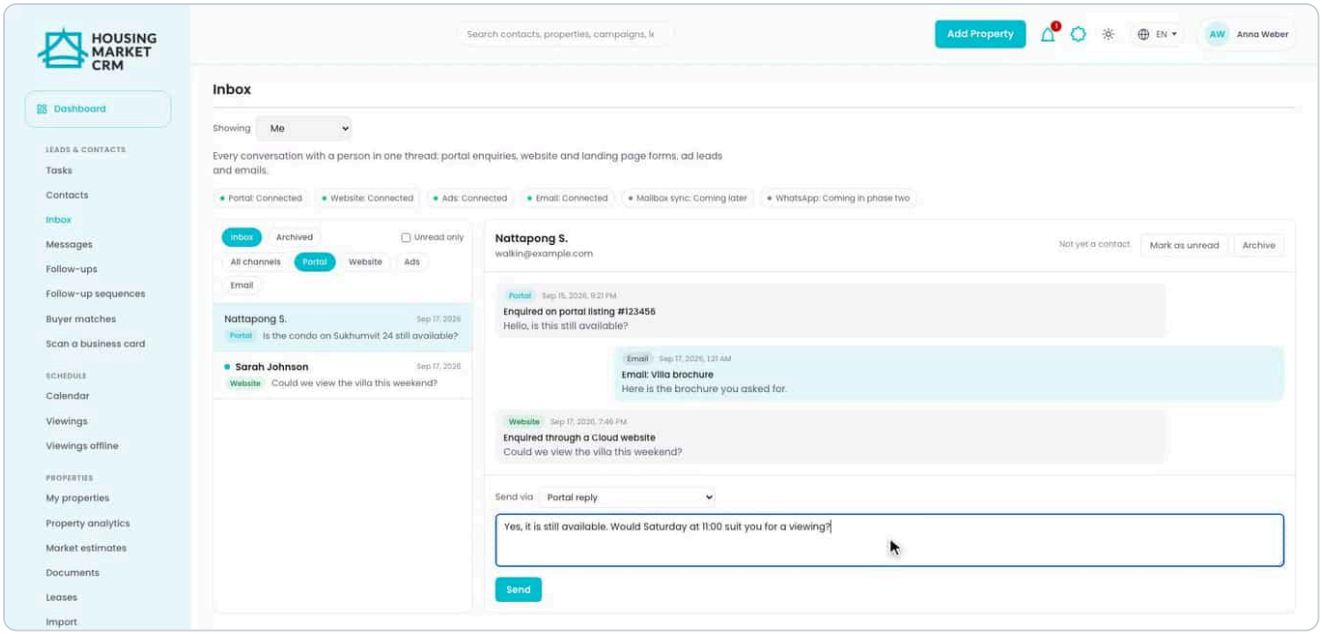


Figura 13.7 · Tela gravada em 17 de setembro de 2026

8 Clique em Send.

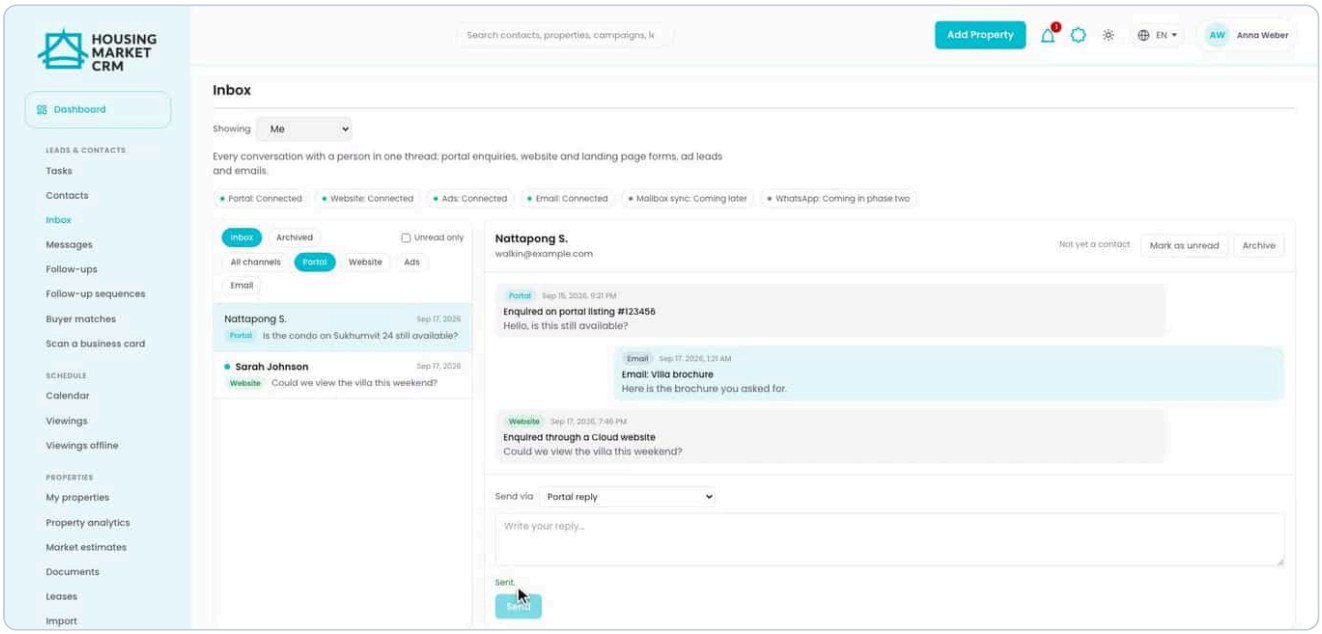


Figura 13.8 · Tela gravada em 17 de setembro de 2026

9 A resposta entra na thread e chega ao comprador.

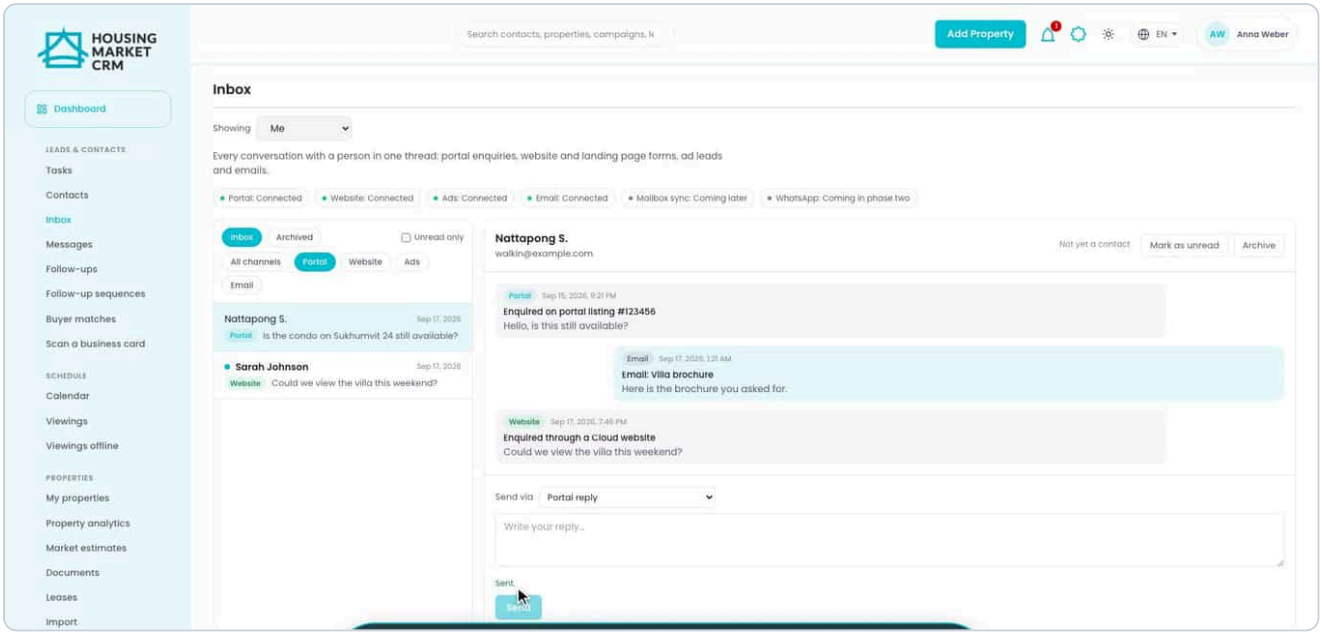


Figura 13.9 · Tela gravada em 17 de setembro de 2026

BOM SABER

OBSERVAÇÃO Sim. A caixa de entrada mantém uma conversa por pessoa, e cada contato tem uma linha do tempo com tudo o que aconteceu com ele, em todos os planos.

Central de Ajuda: Posso acompanhar a comunicação com compradores?

ARTIGOS RELACIONADOS DA CENTRAL DE AJUDA

Como funcionam os modelos de WhatsApp?	faq.housingmarketgroup.com/pt-BR/faq/how-do-whatsapp-templates-work

14 CAPÍTULO 14

Ver compradores interessados

Todos os planos | Para corretores | Assista ao vídeo

VISÃO GERAL

No Pro, quando um dos seus anúncios entra no ar, o CRM encontra os contatos cujos critérios ele atende, avisa você e permite enviá-lo a eles em uma única etapa, depois que você confirma que eles pediram imóveis compatíveis.

A busca comum parte de um comprador e procura anúncios que sirvam para ele. A correspondência reversa faz o caminho inverso: parte de um anúncio e encontra os compradores da sua lista que o desejariam. Ela faz parte do Pro.

- Registre no lead o que um comprador procura — o mercado, venda ou locação, tipo de imóvel, quartos, banheiros, cidade e orçamento.
- Quando um dos seus anúncios é publicado no portal, o CRM o compara com esses critérios e avisa você de que há correspondências.
- Abra Compradores compatíveis no menu à esquerda. Cada um dos seus anúncios no ar que tem correspondências mostra quantos dos seus contatos correspondem a ele; abra um para ver quem correspondeu e em quê.
- Marque “Estes compradores me pediram para enviar imóveis que combinem com o que procuram.” e selecione Enviar para os contatos compatíveis.

A confirmação é necessária a cada envio. A caixa começa desmarcada todas as vezes e nunca é lembrada, o botão de envio fica indisponível até ela ser marcada, e sua confirmação fica registrada com o envio.

Compradores dos portais da Alemanha, da Espanha e de Chipre

Um comprador cujo contato veio do portal da Alemanha, da Espanha ou de Chipre só é incluído depois que você registra o consentimento dele. Quando o próprio anúncio está em um desses portais, o mesmo vale para todos os compradores. Até lá, o comprador aparece como Falta registrar o consentimento e fica de fora do envio.

- Abra o lead do comprador e encontre Anúncios compatíveis por e-mail.
- Marque “Este comprador concordou em receber anúncios compatíveis por e-mail”.
- Em Como ele concordou?, diga como — por exemplo, “pediu por e-mail em 3 de outubro” — e selecione Registrar consentimento.

A data, a sua observação e quem fez o registro ficam guardados no contato. Remover consentimento o retira novamente.

Quem fica de fora, e como os compradores param de receber estes e-mails

Um comprador recebe no máximo 3 destes e-mails da sua conta em qualquer período de 7 dias. Um comprador que já recebeu 3 aparece como Limite semanal atingido e fica de fora dessa vez.

Um comprador correspondente que não pode receber o e-mail — não há contato no lead, o contato não tem endereço de e-mail, ele se descadastrou dos seus e-mails, o endereço dele está bloqueado após uma devolução, uma reclamação ou um descadastro, falta registrar o consentimento dele ou ele atingiu o limite semanal — aparece na tela com o motivo, em vez de o envio chegar em silêncio a menos pessoas do que mostrou a você.

O e-mail sai em seu nome pelo portal, e as respostas chegam direto ao seu próprio endereço de e-mail. Ele não tem link de descadastro no texto. Em vez disso, o aplicativo de e-mail do comprador mostra a própria opção de descadastro com um clique, e o rodapé orienta o comprador a usá-la ou a responder ao e-mail. Um descadastro interrompe os e-mails para esse endereço vindos de todos os corretores, não só de você.

Compradores compatíveis está no menu em todos os planos. No Free, a página explica o que o recurso faz e oferece o Pro em vez de uma lista.

Um anúncio é considerado no ar quando o portal o aprova, tenha você o cadastrado no portal ou publicado pelo CRM.

Da Central de Ajuda: **Como funciona a correspondência reversa?**

PASSO A PASSO

1. Abra sua conta do Housing Market CRM.

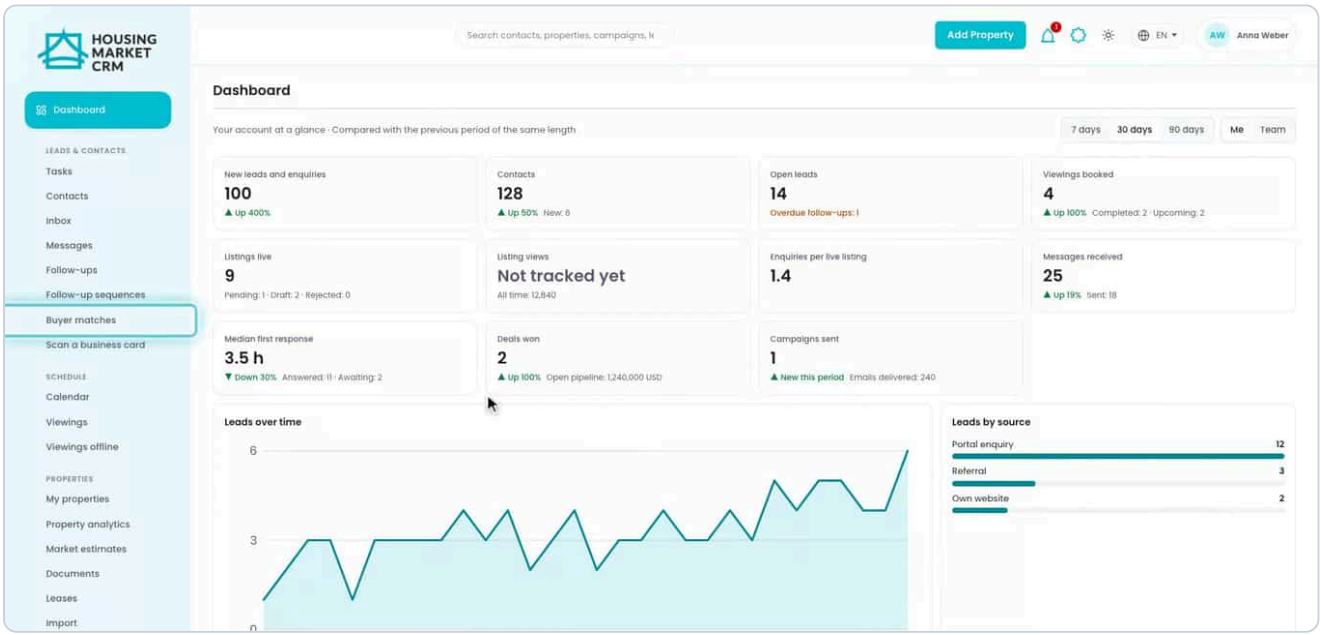


Figura 14.1 · Tela gravada em 17 de setembro de 2026

2 Clique em Buyer matches no menu à esquerda.

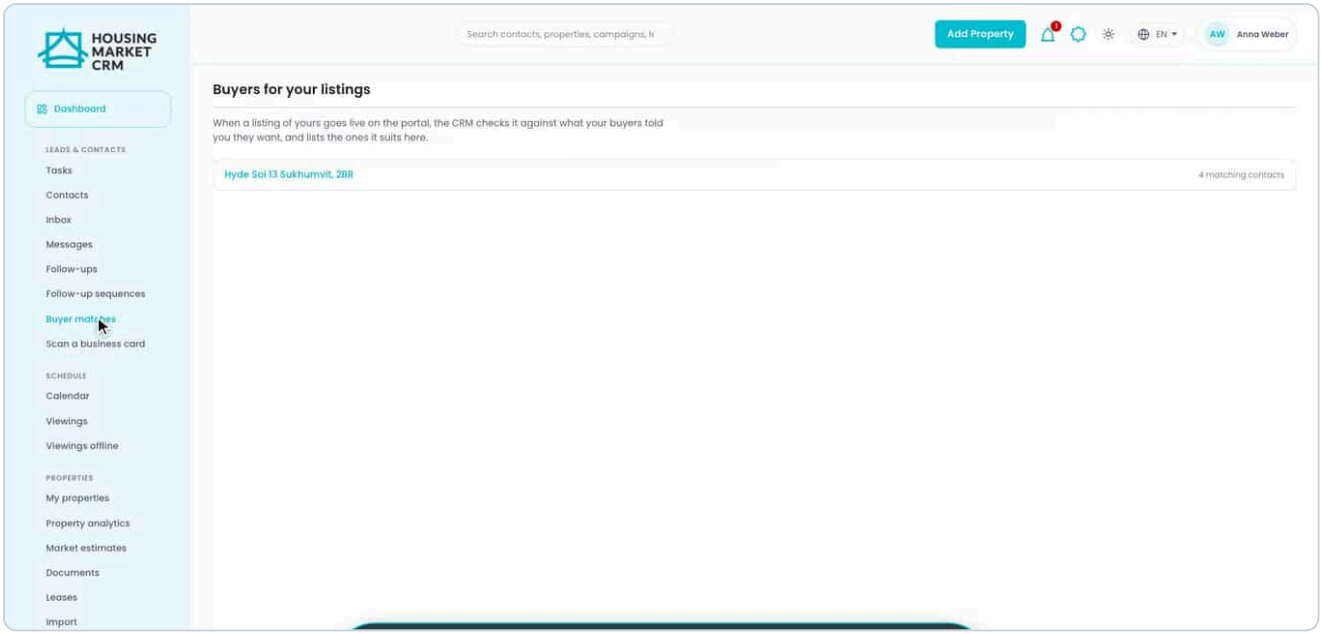


Figura 14.2 · Tela gravada em 17 de setembro de 2026

3 Cada anúncio publicado mostra quantos contatos correspondem.

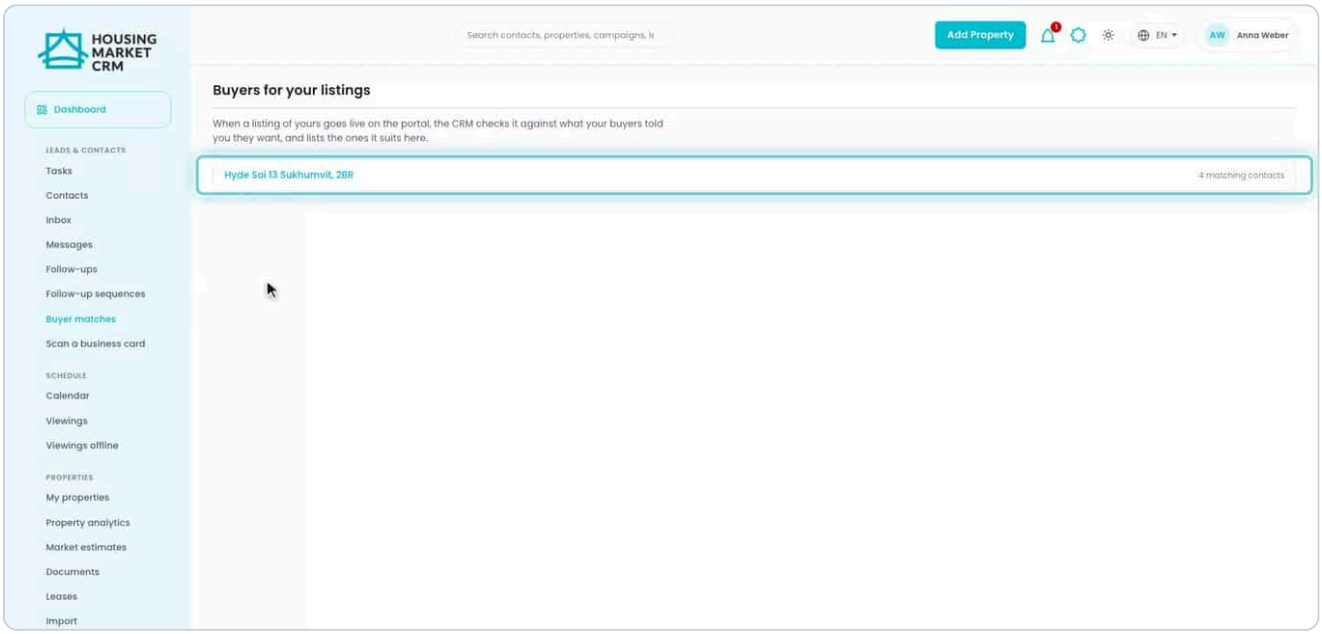


Figura 14.3 · Tela gravada em 17 de setembro de 2026

4 Abra um anúncio para ver os compradores correspondentes.

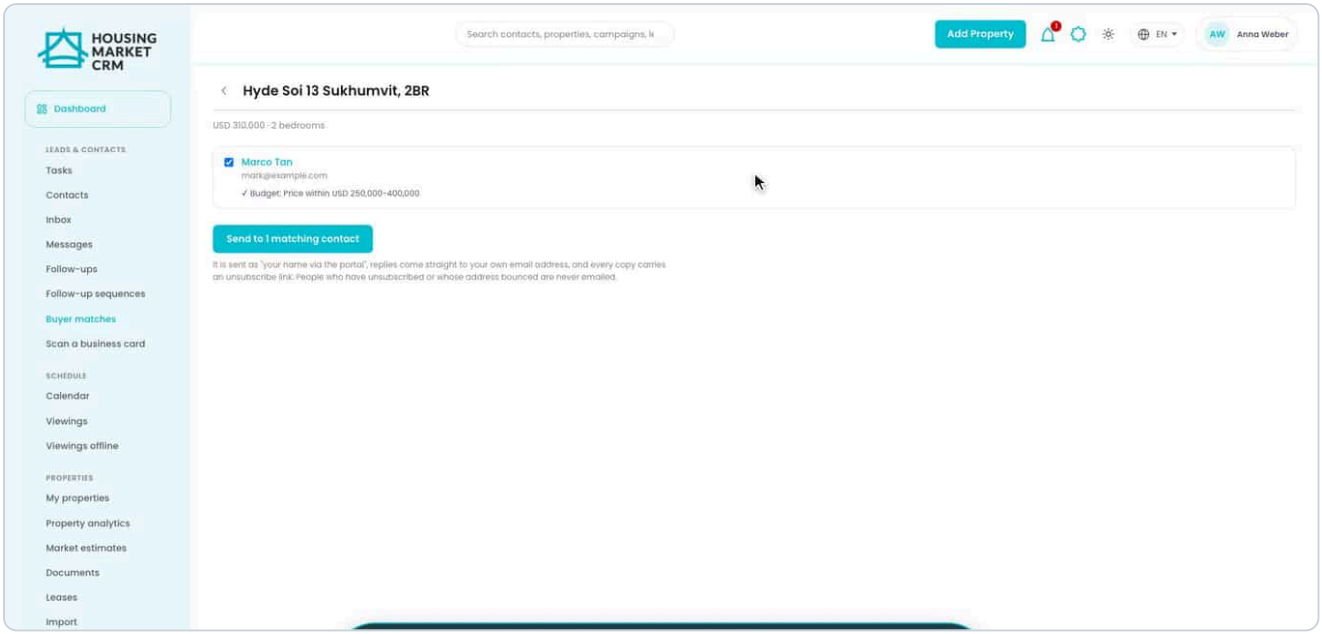


Figura 14.4 · Tela gravada em 17 de setembro de 2026

5 As correspondências vêm dos requisitos de compra dos leads.

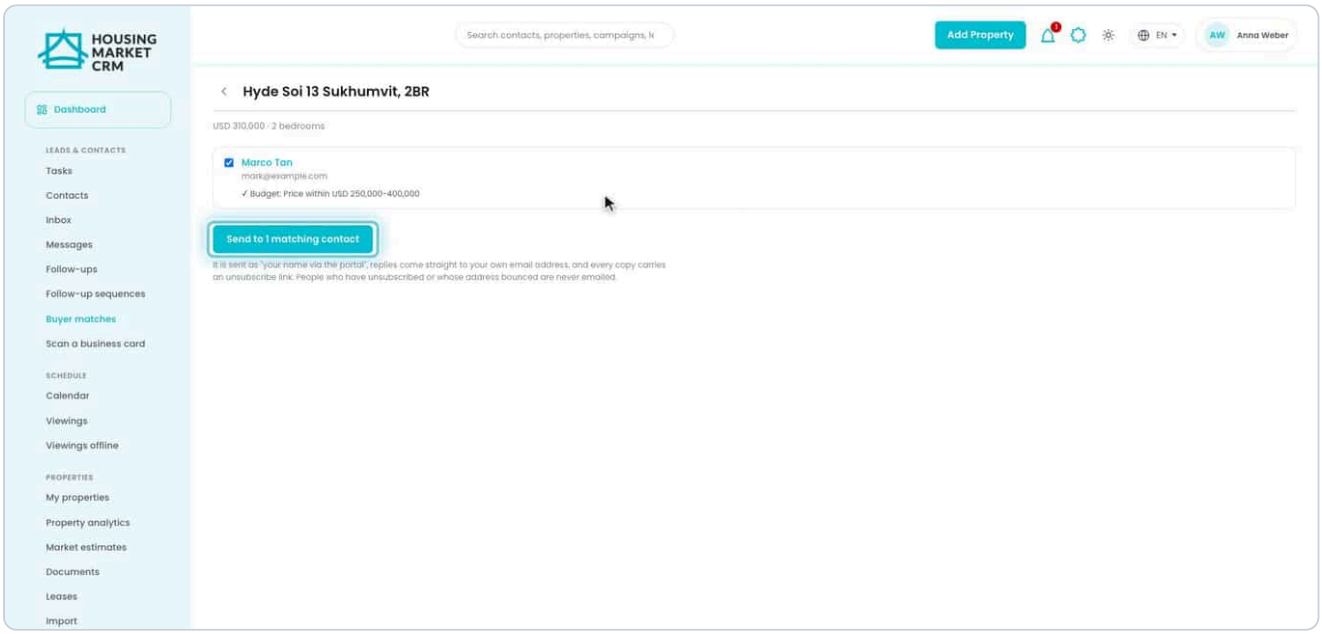


Figura 14.5 · Tela gravada em 17 de setembro de 2026

6 Clique em Send to para enviar o anúncio a eles.

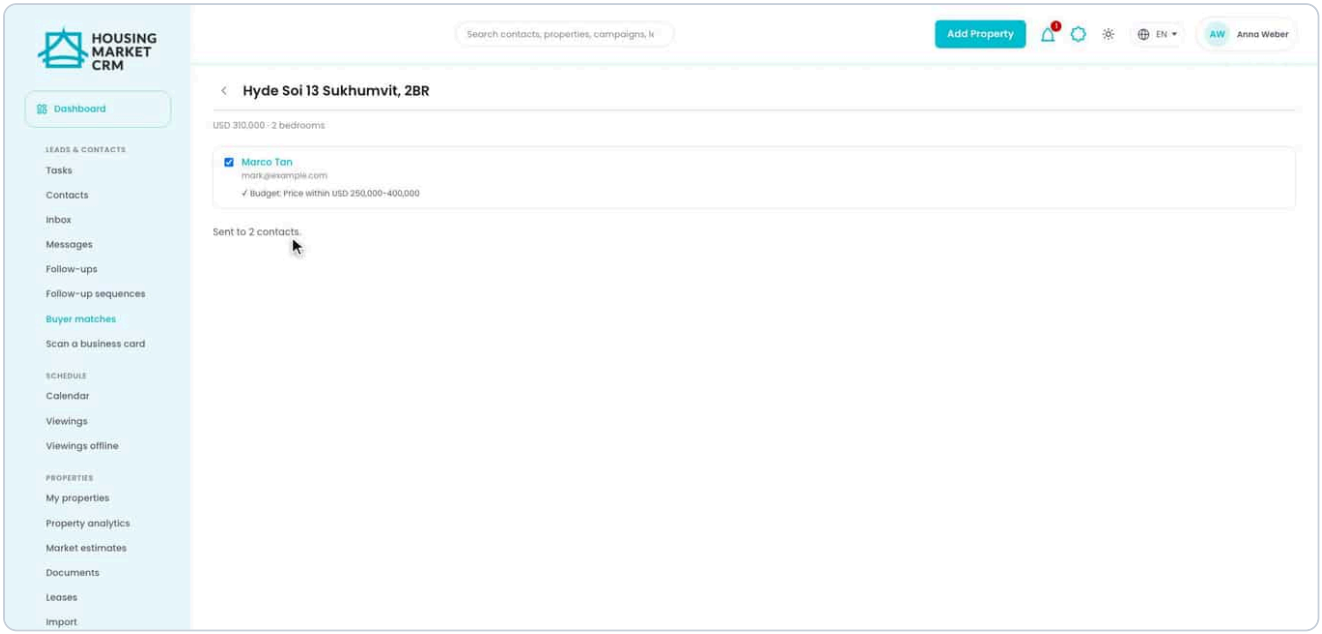


Figura 14.6 · Tela gravada em 17 de setembro de 2026

7 Seus compradores ficam sabendo do imóvel antes de todo mundo.

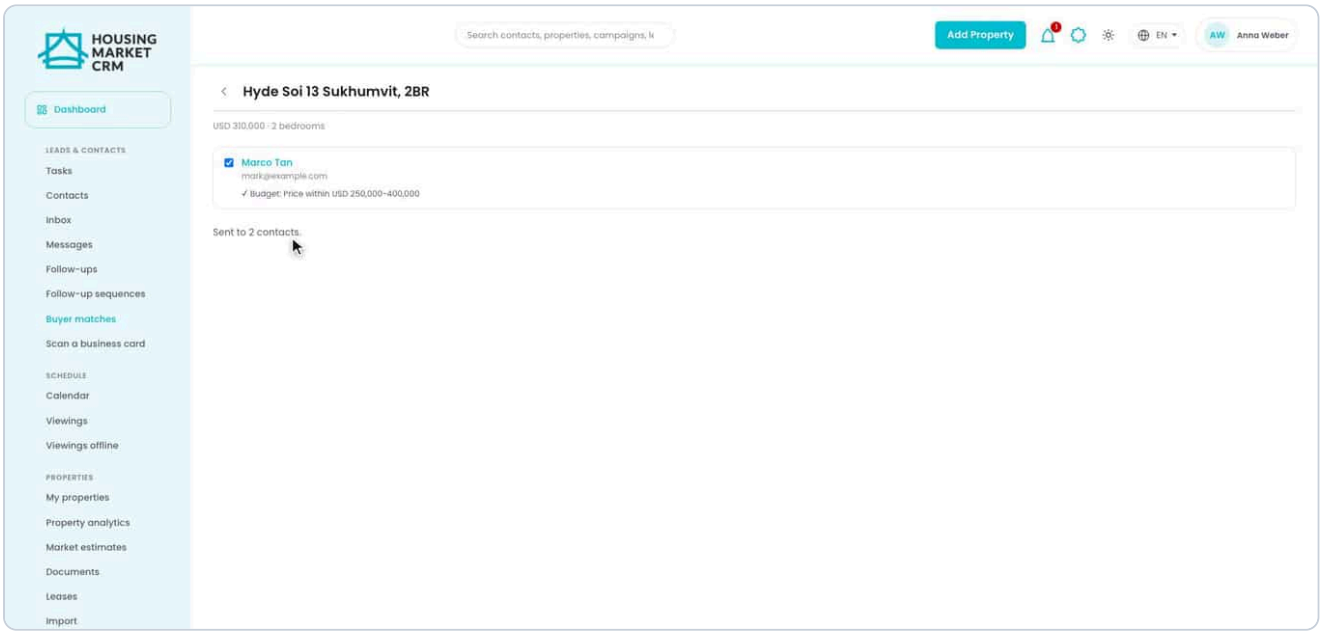


Figura 14.7 · Tela gravada em 17 de setembro de 2026

ARTIGOS RELACIONADOS DA CENTRAL DE AJUDA

Posso ver quais anúncios um lead tem visto?	faq.housingmarketgroup.com/pt-BR/faq/can-i-see-which-listings-a-lead-has-been-browsing

15 CAPÍTULO 15

Lead Scoring

Pro e Business | Para corretores | Assista ao vídeo

VISÃO GERAL

No Pro, cada lead do quadro tem uma pontuação, e ao abri-la você vê o detalhamento: quais sinais a elevaram, quais a seguraram e quais não puderam ser medidos.

A pontuação de leads coloca uma nota em cada cartão do seu quadro de leads e ordena o quadro por ela, então os compradores com mais chance de avançar são os primeiros que você vê. Ela faz parte do Pro.

A pontuação é calculada a partir do que o lead e você realmente fizeram, e cada um desses sinais aparece quando você abre o detalhamento:

- A rapidez com que o lead foi respondido
- O quanto o comprador tem interagido com as suas mensagens
- Há quanto tempo aconteceu algo no lead
- Em que etapa do funil o lead está
- Como o comprador tem se comportado no portal, quando isso é conhecido

Um sinal que não pode ser medido fica de fora, em vez de contar contra o lead, e o detalhamento diz quanto do quadro geral estava disponível. Uma pontuação calculada com a maior parte dos sinais é marcada como tal, então uma nota alta vinda de um único sinal nunca é apresentada como uma nota alta vinda de todos.

Os pesos são julgamentos declarados sobre a corretagem residencial, e não um modelo treinado, e é justamente por isso que o detalhamento existe: você pode discordar de um motivo específico, e não de um número. No plano gratuito o quadro funciona como antes, e a pontuação aparece como um recurso bloqueado do Pro.

Da Central de Ajuda: **Como funciona a pontuação de leads?**

PASSO A PASSO

1 Abra Tasks, seu quadro de leads.

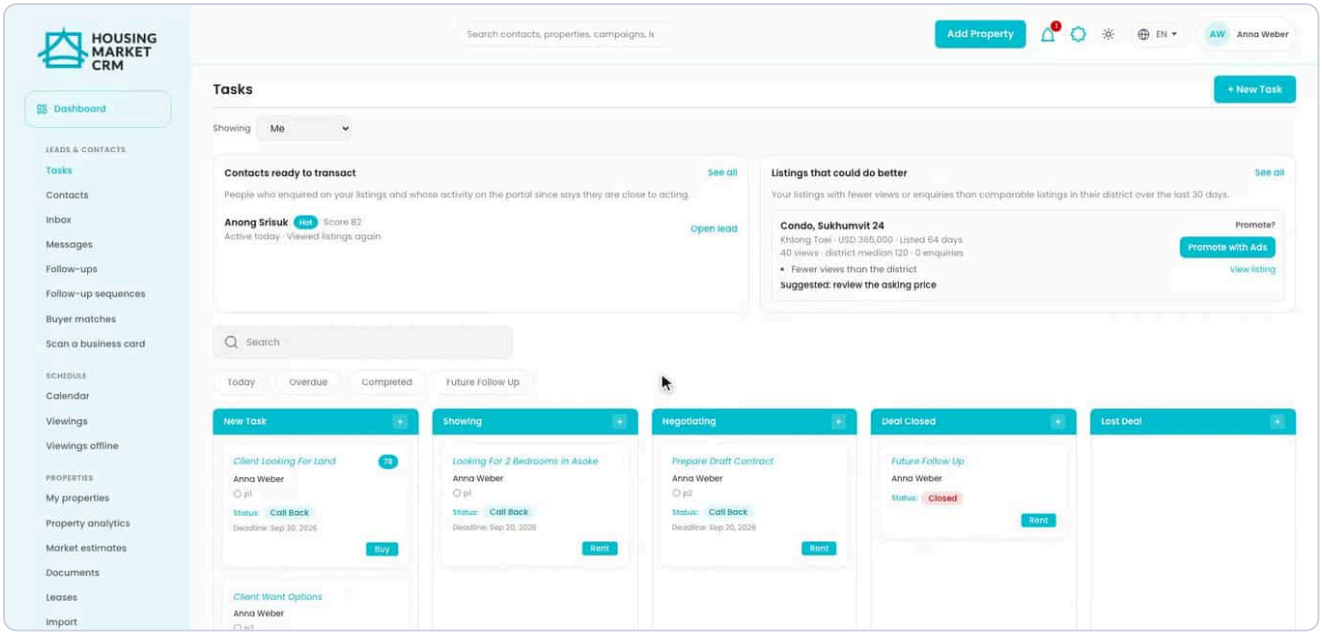


Figura 15.1 · Tela gravada em 17 de setembro de 2026

2 Cada lead mostra uma pontuação de 0 a 100.

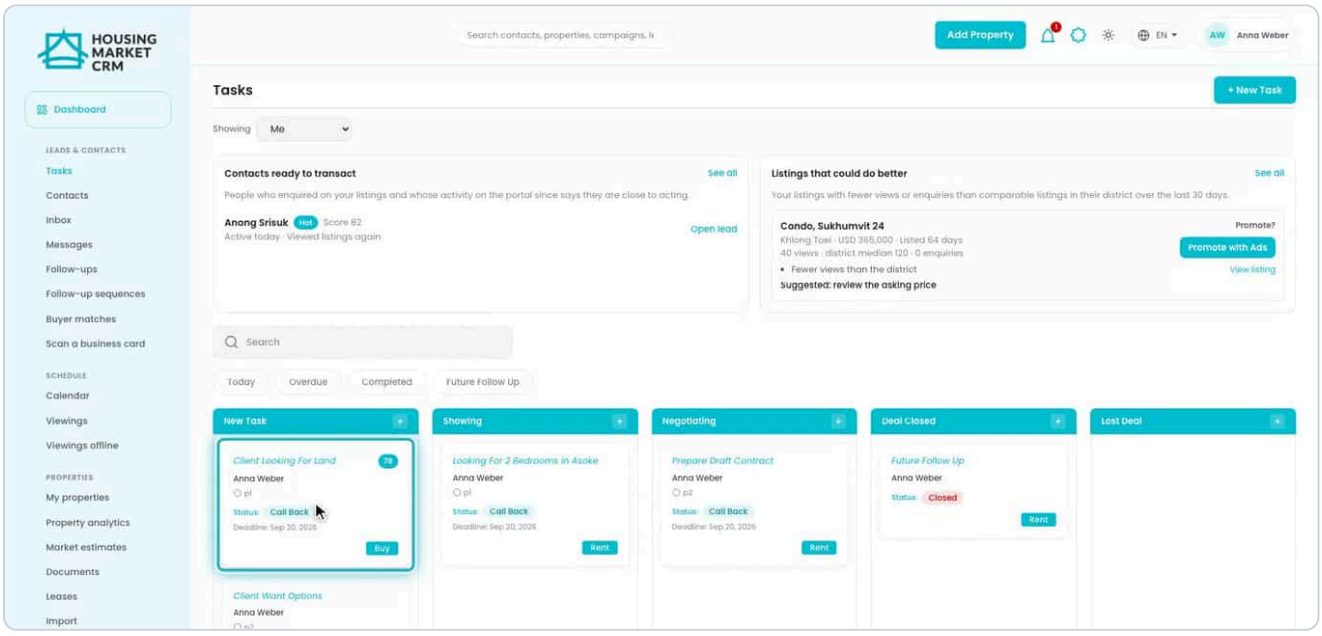


Figura 15.2 · Tela gravada em 17 de setembro de 2026

3 Clique na pontuação para ver o detalhamento.

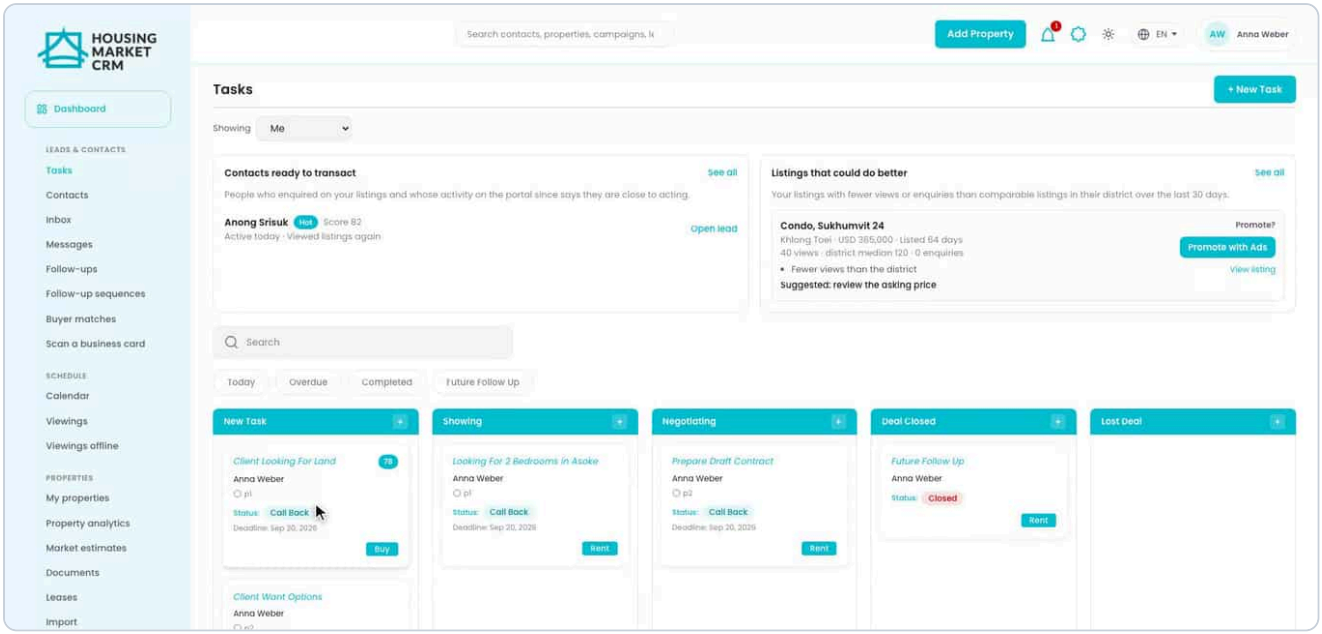


Figura 15.3 · Tela gravada em 17 de setembro de 2026

4 Rapidez na resposta, engajamento e atividade recente contam.

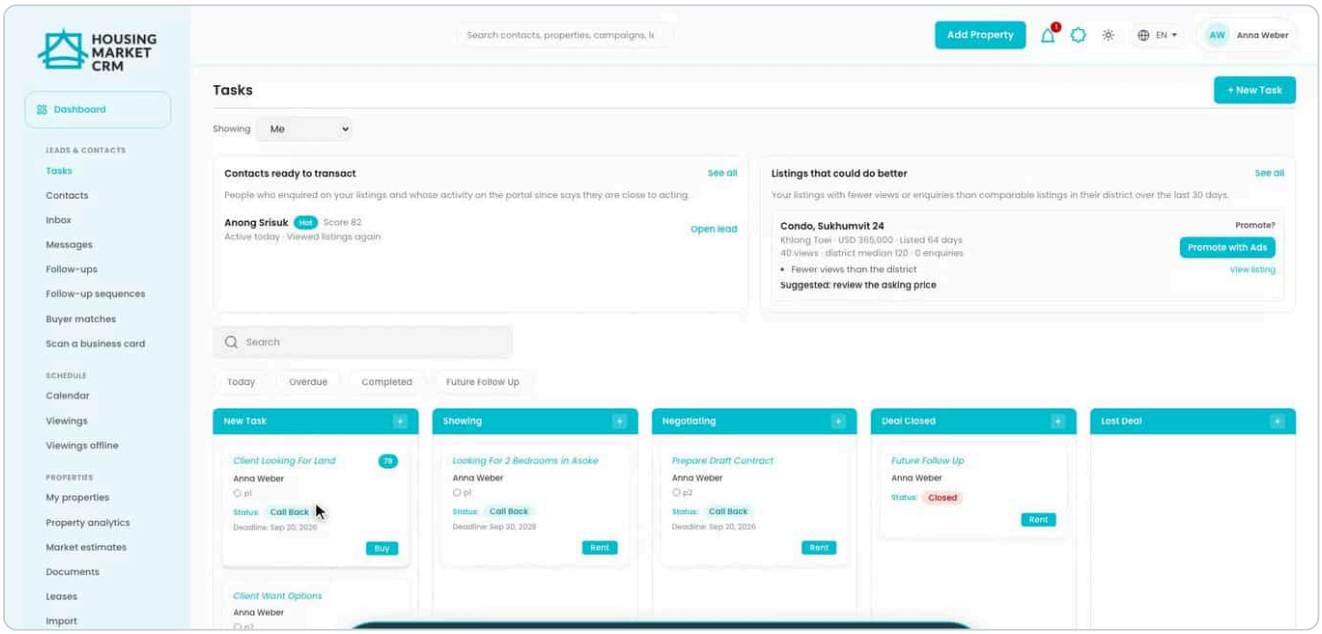


Figura 15.4 · Tela gravada em 17 de setembro de 2026

5 Contacts ready to transact lista suas pessoas mais quentes.

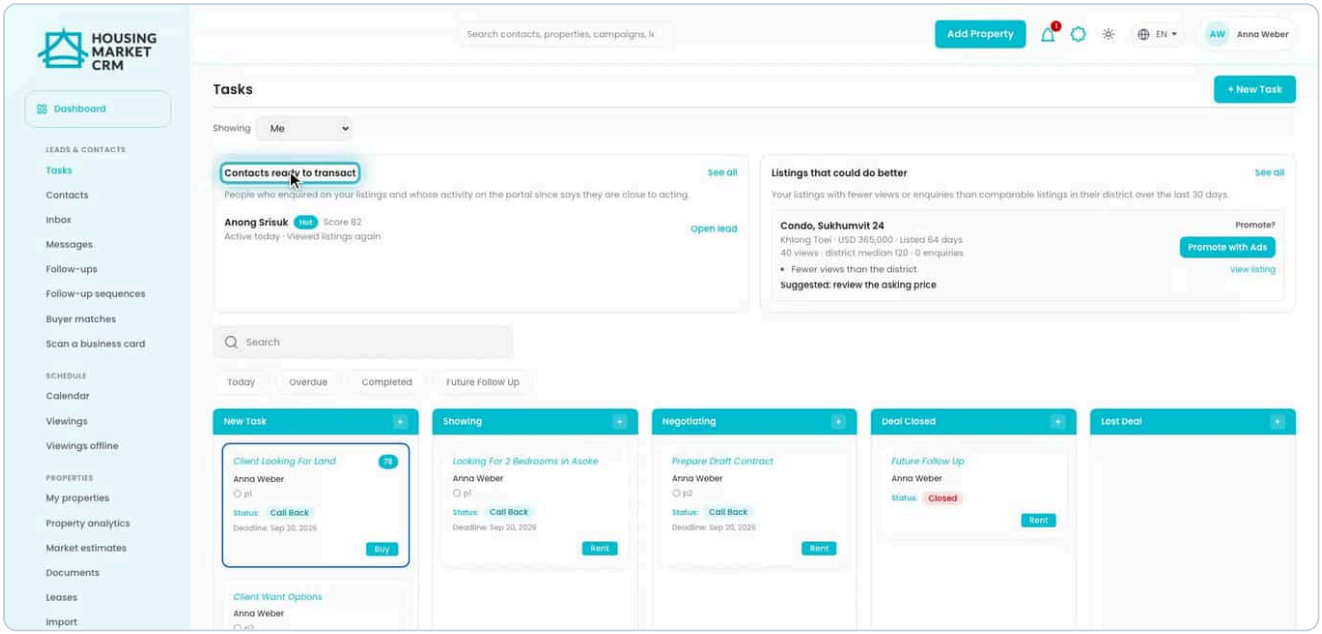


Figura 15.5 · Tela gravada em 17 de setembro de 2026

6 Com tempo curto, ligue primeiro para as pontuações mais altas.

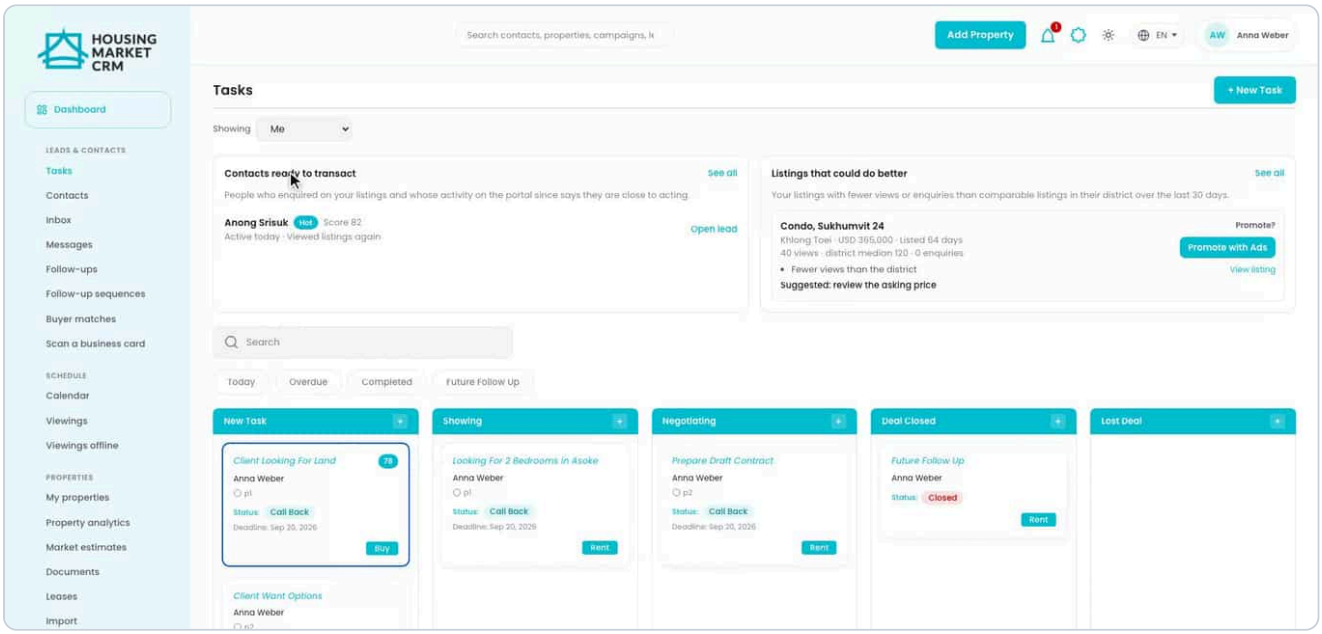


Figura 15.6 · Tela gravada em 17 de setembro de 2026

ARTIGOS RELACIONADOS DA CENTRAL DE AJUDA

Posso ver quais anúncios um lead tem visto?	faq.housingmarketgroup.com/pt-BR/faq/can-i-see-which-listings-a-lead-has-been-browsing

16 CAPÍTULO 16

Correspondência reversa

Pro e Business | Para corretores | Assista ao vídeo

VISÃO GERAL

No Pro, quando um dos seus anúncios entra no ar, o CRM encontra os contatos cujos critérios ele atende, avisa você e permite enviá-lo a eles em uma única etapa, depois que você confirma que eles pediram imóveis compatíveis.

A busca comum parte de um comprador e procura anúncios que sirvam para ele. A correspondência reversa faz o caminho inverso: parte de um anúncio e encontra os compradores da sua lista que o desejariam. Ela faz parte do Pro.

- Registre no lead o que um comprador procura — o mercado, venda ou locação, tipo de imóvel, quartos, banheiros, cidade e orçamento.
- Quando um dos seus anúncios é publicado no portal, o CRM o compara com esses critérios e avisa você de que há correspondências.
- Abra Compradores compatíveis no menu à esquerda. Cada um dos seus anúncios no ar que tem correspondências mostra quantos dos seus contatos correspondem a ele; abra um para ver quem correspondeu e em quê.
- Marque “Estes compradores me pediram para enviar imóveis que combinem com o que procuram.” e selecione Enviar para os contatos compatíveis.

A confirmação é necessária a cada envio. A caixa começa desmarcada todas as vezes e nunca é lembrada, o botão de envio fica indisponível até ela ser marcada, e sua confirmação fica registrada com o envio.

Compradores dos portais da Alemanha, da Espanha e de Chipre

Um comprador cujo contato veio do portal da Alemanha, da Espanha ou de Chipre só é incluído depois que você registra o consentimento dele. Quando o próprio anúncio está em um desses portais, o mesmo vale para todos os compradores. Até lá, o comprador aparece como Falta registrar o consentimento e fica de fora do envio.

- Abra o lead do comprador e encontre Anúncios compatíveis por e-mail.
- Marque “Este comprador concordou em receber anúncios compatíveis por e-mail”.
- Em Como ele concordou?, diga como — por exemplo, “pediu por e-mail em 3 de outubro” — e selecione Registrar consentimento.

A data, a sua observação e quem fez o registro ficam guardados no contato. Remover consentimento o retira novamente.

Quem fica de fora, e como os compradores param de receber estes e-mails

Um comprador recebe no máximo 3 destes e-mails da sua conta em qualquer período de 7 dias. Um comprador que já recebeu 3 aparece como Limite semanal atingido e fica de fora dessa vez.

Um comprador correspondente que não pode receber o e-mail — não há contato no lead, o contato não tem endereço de e-mail, ele se descadastrou dos seus e-mails, o endereço dele está bloqueado após uma devolução, uma reclamação ou um descadastro, falta registrar o consentimento dele ou ele atingiu o limite semanal — aparece na tela com o motivo, em vez de o envio chegar em silêncio a menos pessoas do que mostrou a você.

O e-mail sai em seu nome pelo portal, e as respostas chegam direto ao seu próprio endereço de e-mail. Ele não tem link de descadastro no texto. Em vez disso, o aplicativo de e-mail do comprador mostra a própria opção de descadastro com um clique, e o rodapé orienta o comprador a usá-la ou a responder ao e-mail. Um descadastro interrompe os e-mails para esse endereço vindos de todos os corretores, não só de você.

Compradores compatíveis está no menu em todos os planos. No Free, a página explica o que o recurso faz e oferece o Pro em vez de uma lista.

Um anúncio é considerado no ar quando o portal o aprova, tenha você o cadastrado no portal ou publicado pelo CRM.

Da Central de Ajuda: **Como funciona a correspondência reversa?**

PASSO A PASSO

1. Abra o lead de um comprador.

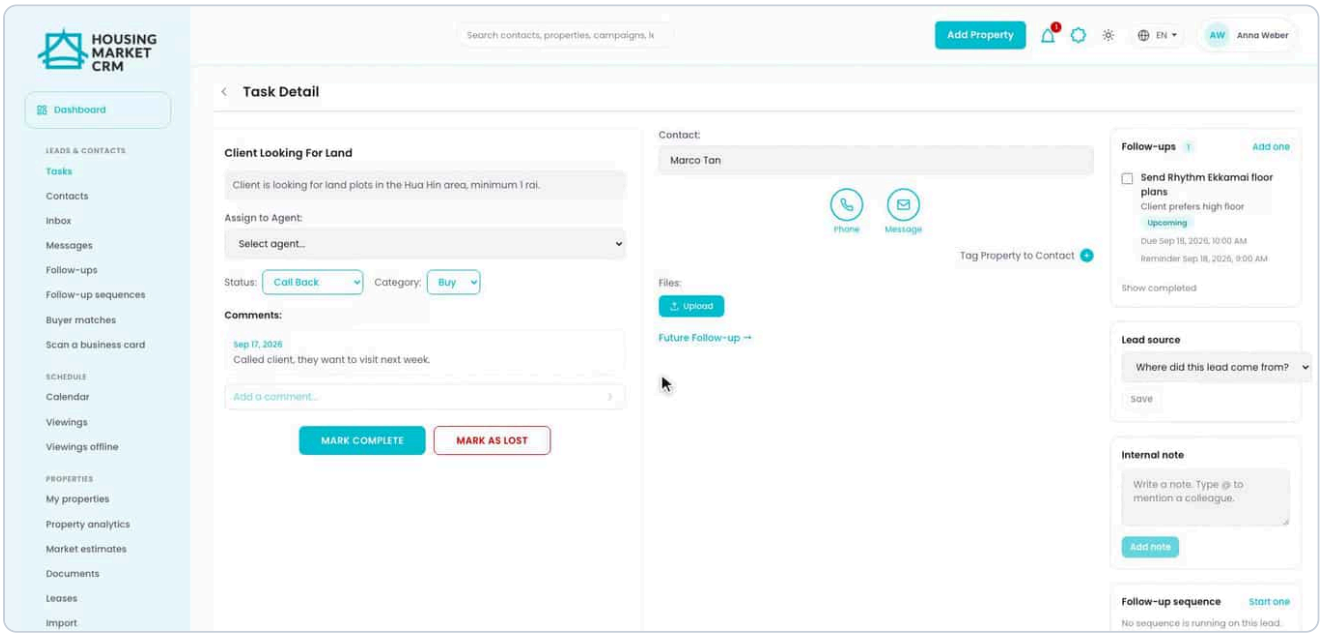


Figura 16.1 · Tela gravada em 17 de setembro de 2026

2 Localize Buyer requirements (requisitos do comprador).

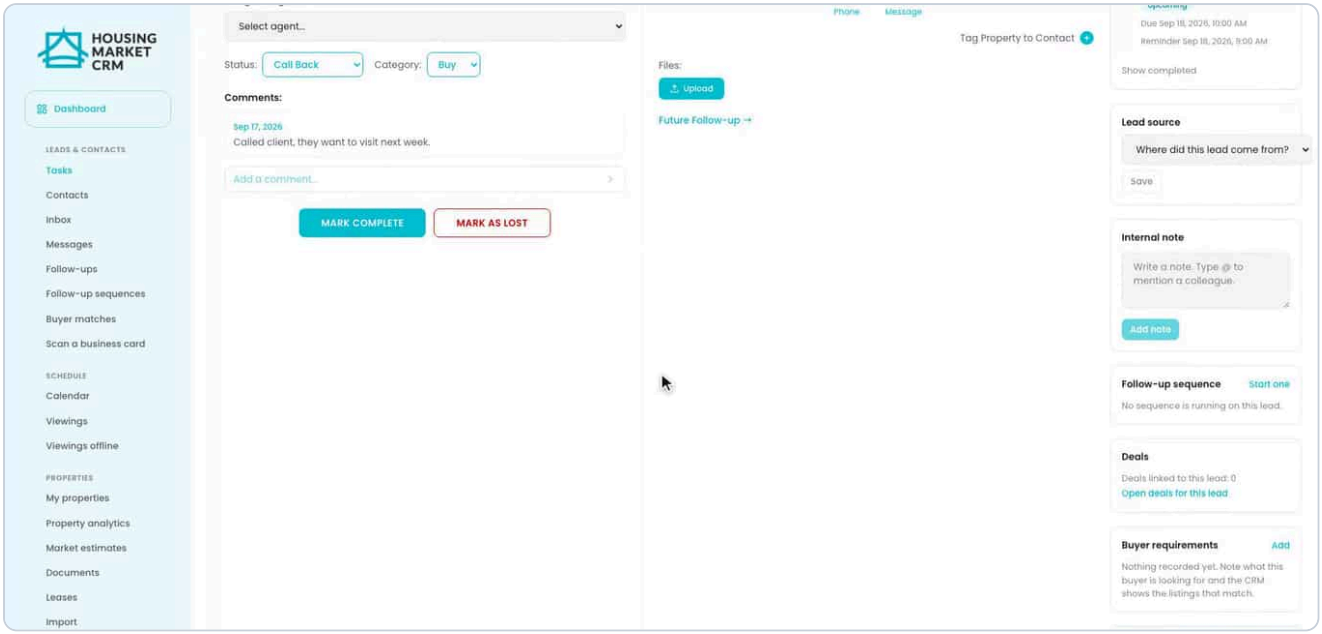


Figura 16.2 · Tela gravada em 17 de setembro de 2026

3 Clique em Add (Adicionar).

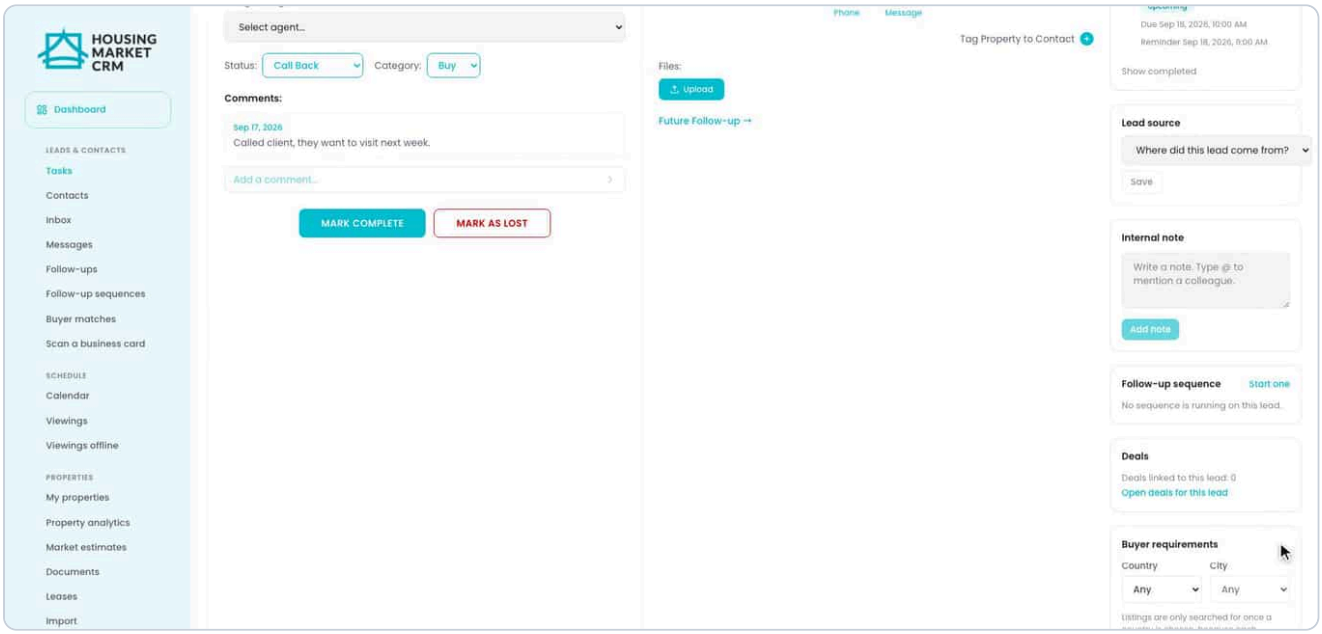


Figura 16.3 · Tela gravada em 17 de setembro de 2026

4 Defina país, cidade, orçamento, tipo de imóvel e venda ou aluguel.

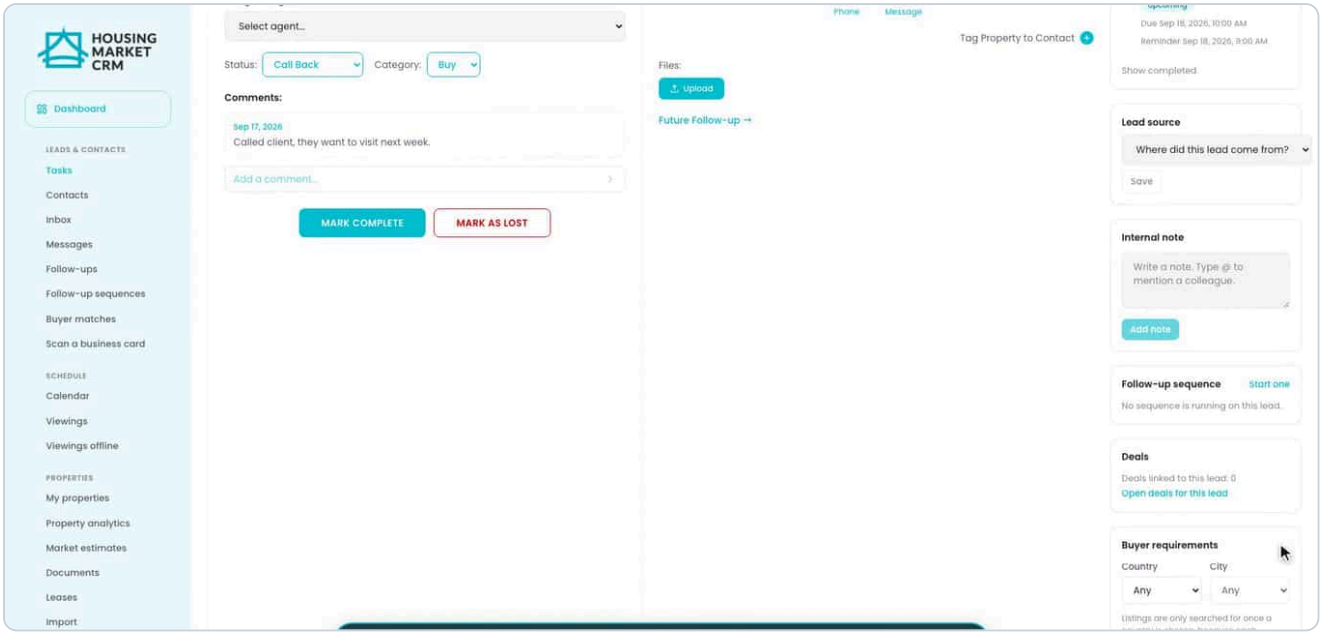


Figura 16.4 · Tela gravada em 17 de setembro de 2026

5 Informe o orçamento mínimo e o máximo.

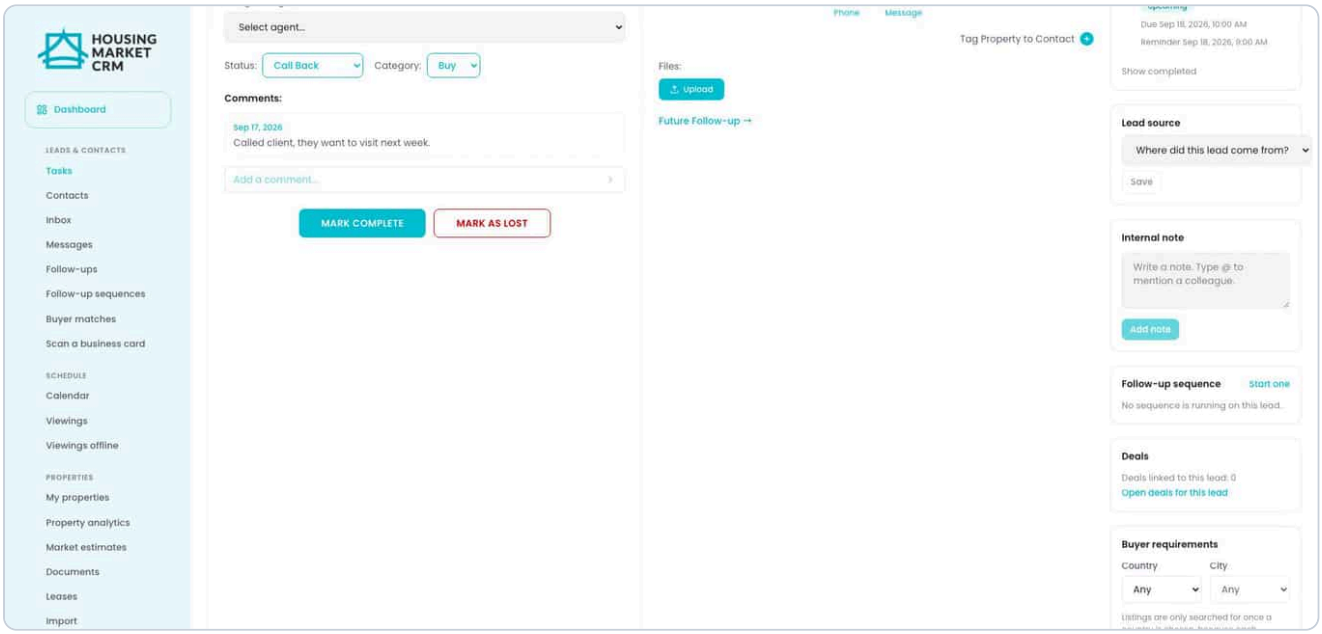


Figura 16.5 · Tela gravada em 17 de setembro de 2026

6 Salve os requisitos.

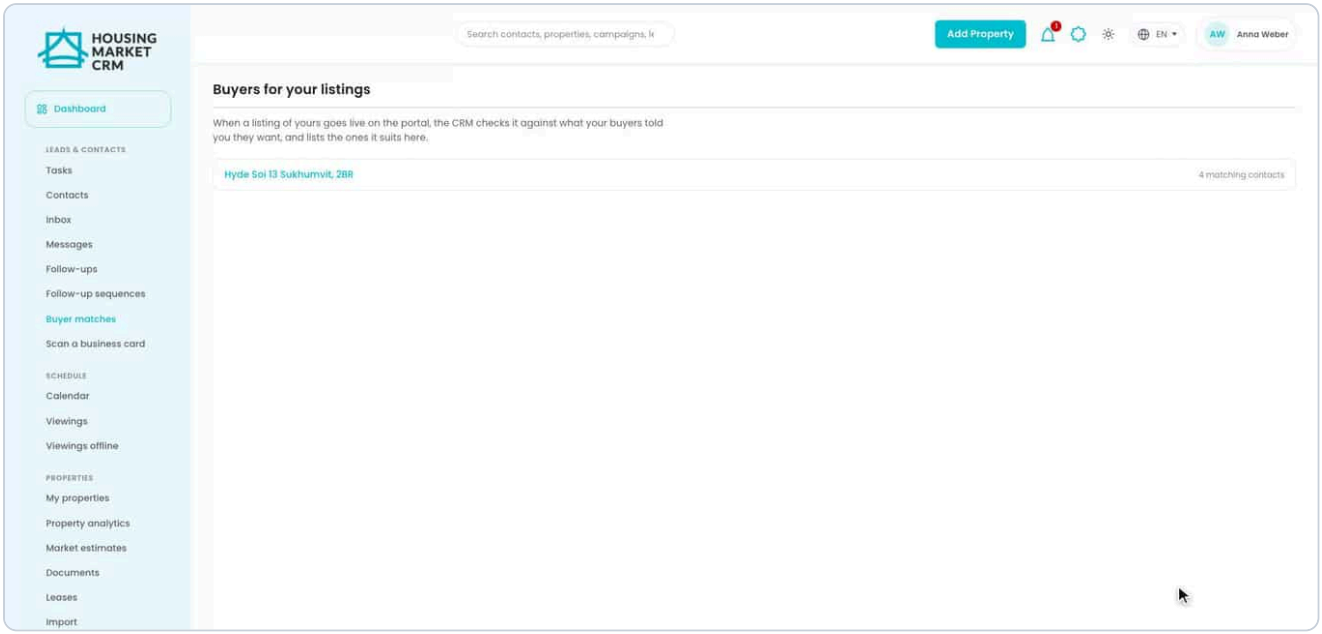


Figura 16.6 · Tela gravada em 17 de setembro de 2026

7 Os compradores compatíveis aparecem em Buyer matches.

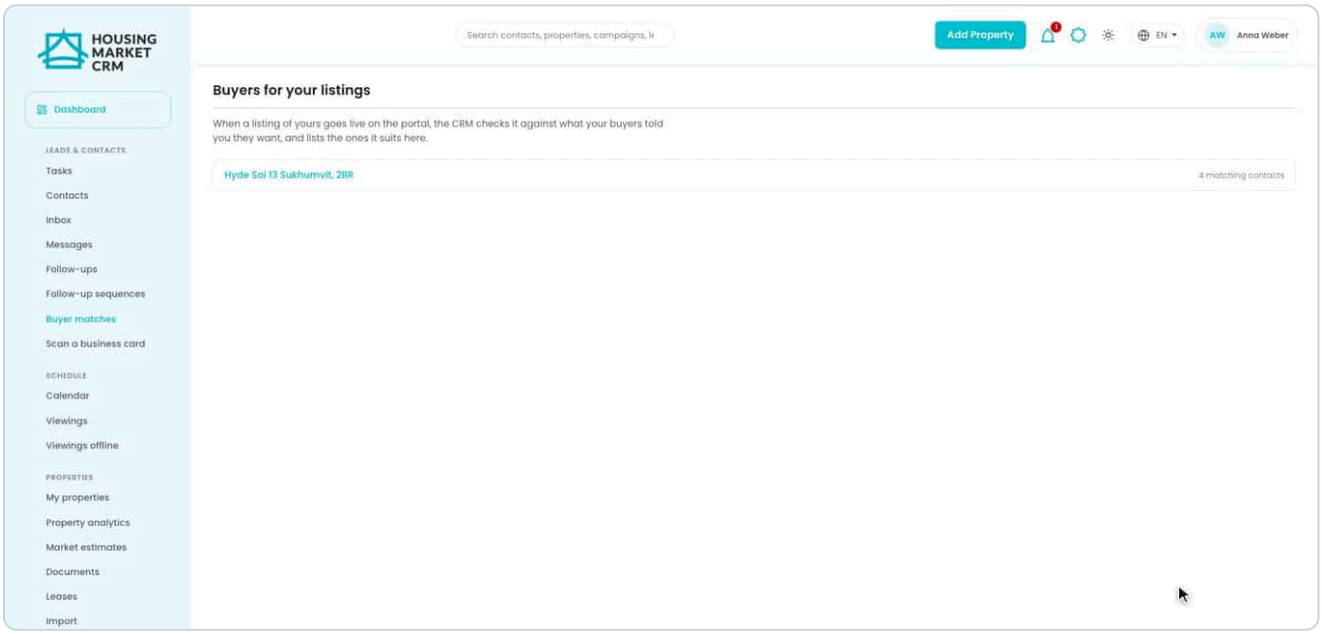


Figura 16.7 · Tela gravada em 17 de setembro de 2026

8 Quando um anúncio compatível entra no ar, este comprador é listado para ele.

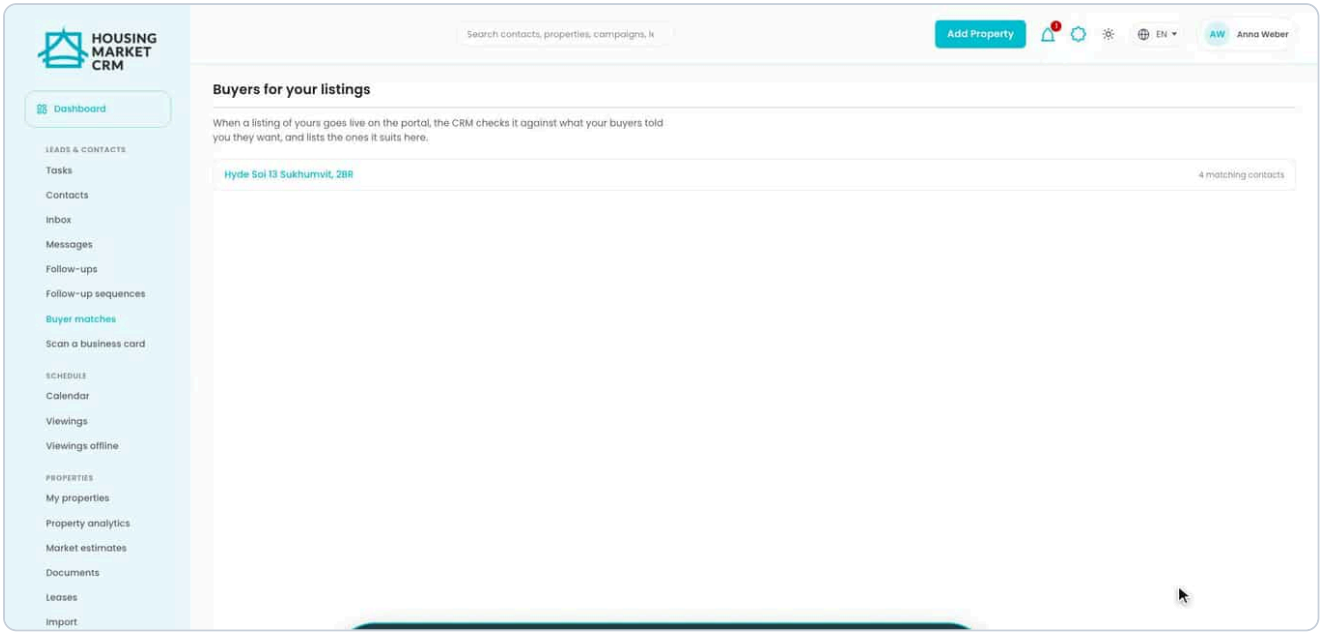


Figura 16.8 · Tela gravada em 17 de setembro de 2026

ARTIGOS RELACIONADOS DA CENTRAL DE AJUDA

Posso gerenciar todos os meus contatos?	faq.housingmarketgroup.com/pt-BR/faq/can-i-manage-all-my-contacts

17 CAPÍTULO 17

Sequências de follow-up

Pro e Business | Para corretores | Assista ao vídeo

VISÃO GERAL

No Pro, uma sequência é uma cadência de acompanhamentos que você define uma vez. Inscreva um lead e cada próxima etapa aparece na sua lista de acompanhamentos quando vence.

Um acompanhamento avulso é gratuito e sempre será: dê uma data a um lead, e o CRM lembra você. Uma sequência é o modelo que faz isso por você repetidas vezes — ligar no primeiro dia, enviar anúncios alguns dias depois, dar notícias na semana seguinte —, definido uma vez e aplicado a qualquer lead que você inscrever. As sequências fazem parte do Pro.

Quando uma etapa vence, ela vira um acompanhamento comum na sua lista, com as mesmas notificações de vencimento e de atraso de qualquer outro. A sequência não envia e-mails nem mensagens sozinha; ela garante que a próxima etapa esteja na sua frente no dia certo, para que nada dependa de memória.

As sequências colocam etapas na sua própria lista. Enviar automaticamente novos anúncios por e-mail a leads que esfriaram é a nutrição — veja "Como funciona a nutrição?".

Se uma conta deixa de ter o Pro, as sequências já em andamento continuam gerando as suas etapas, para que o trabalho planejado não se perca em silêncio. Criar novas sequências e inscrever novos leads exige o Pro de novo.

Da Central de Ajuda: **O que são sequências de acompanhamento?**

PASSO A PASSO

1 Abra sua conta do Housing Market CRM.

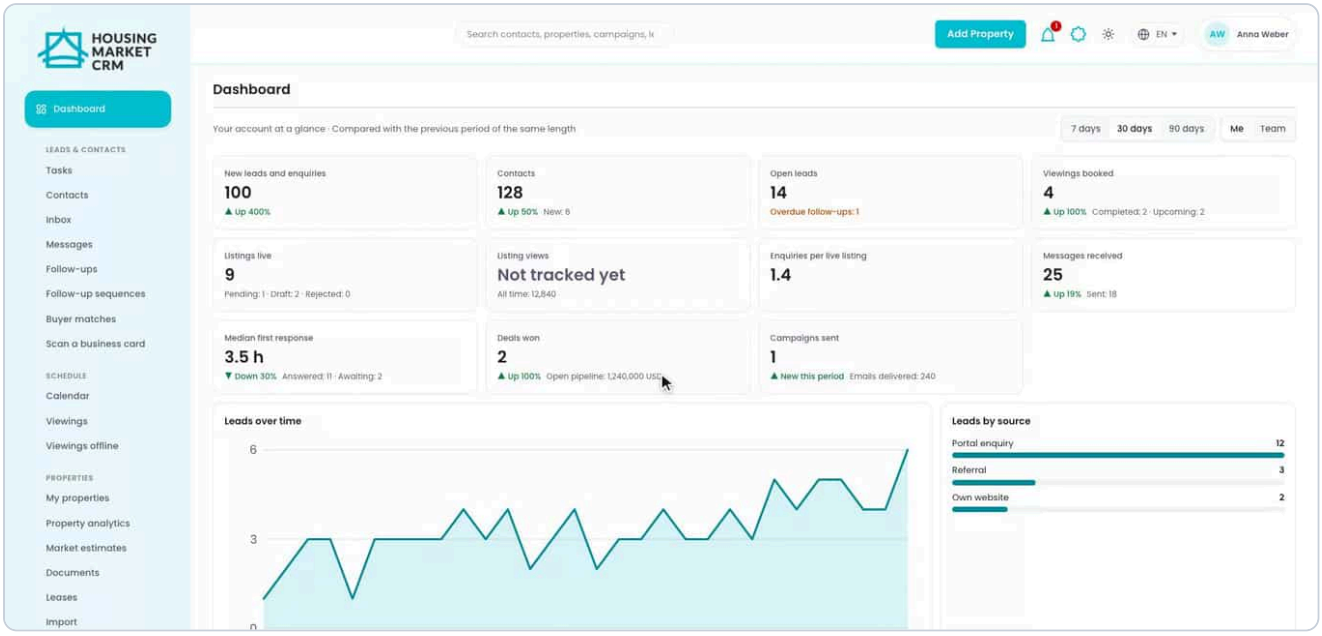


Figura 17.1 · Tela gravada em 17 de setembro de 2026

2 Clique em Follow-up sequences no menu à esquerda.

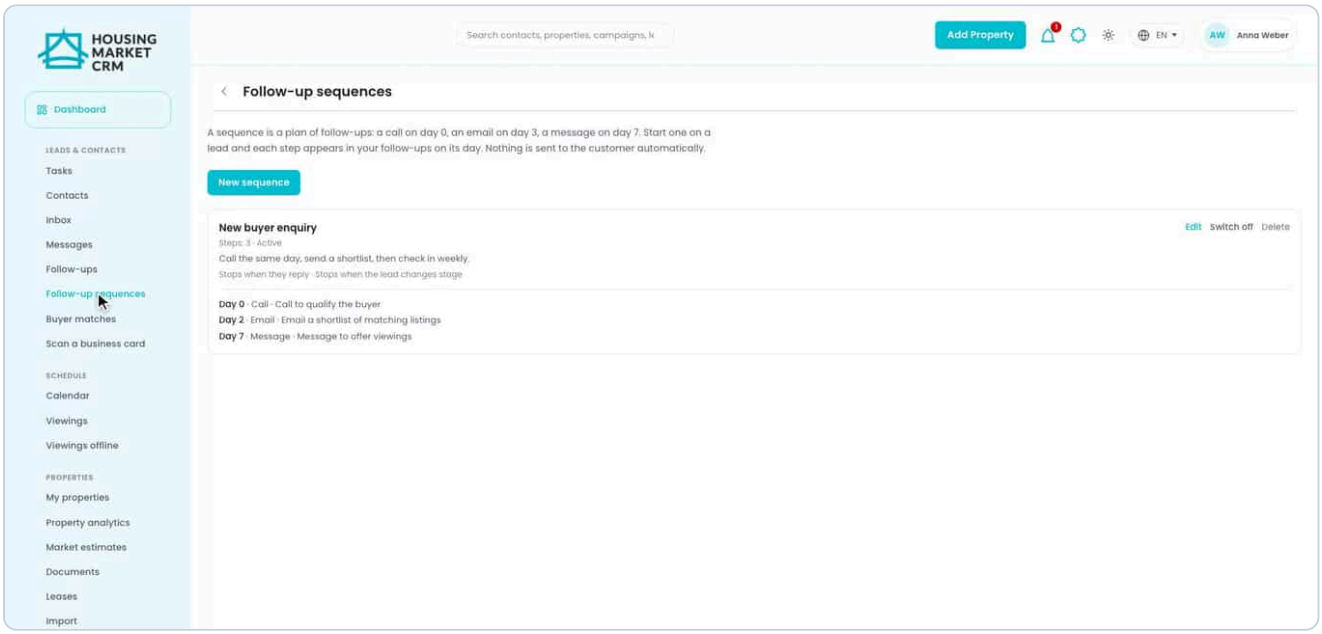


Figura 17.2 · Tela gravada em 17 de setembro de 2026

3 Uma sequência é uma série de etapas de follow-up.

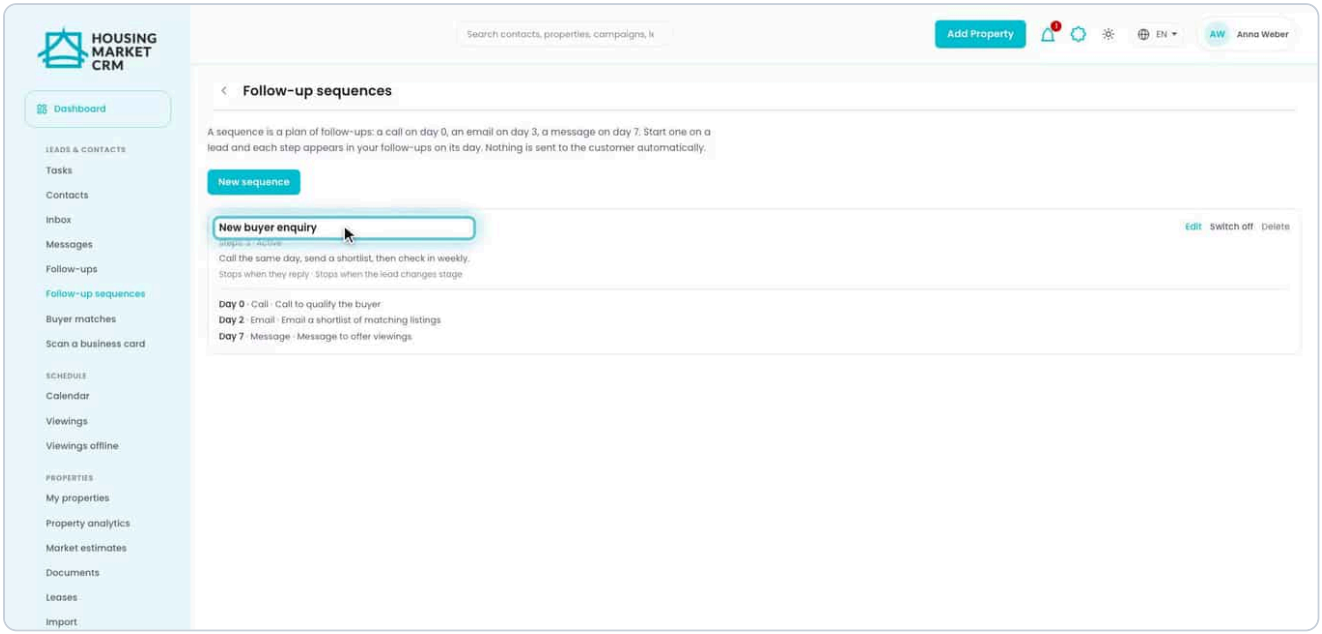


Figura 17.3 · Tela gravada em 17 de setembro de 2026

4 Use Switch off para pausar a sequência.

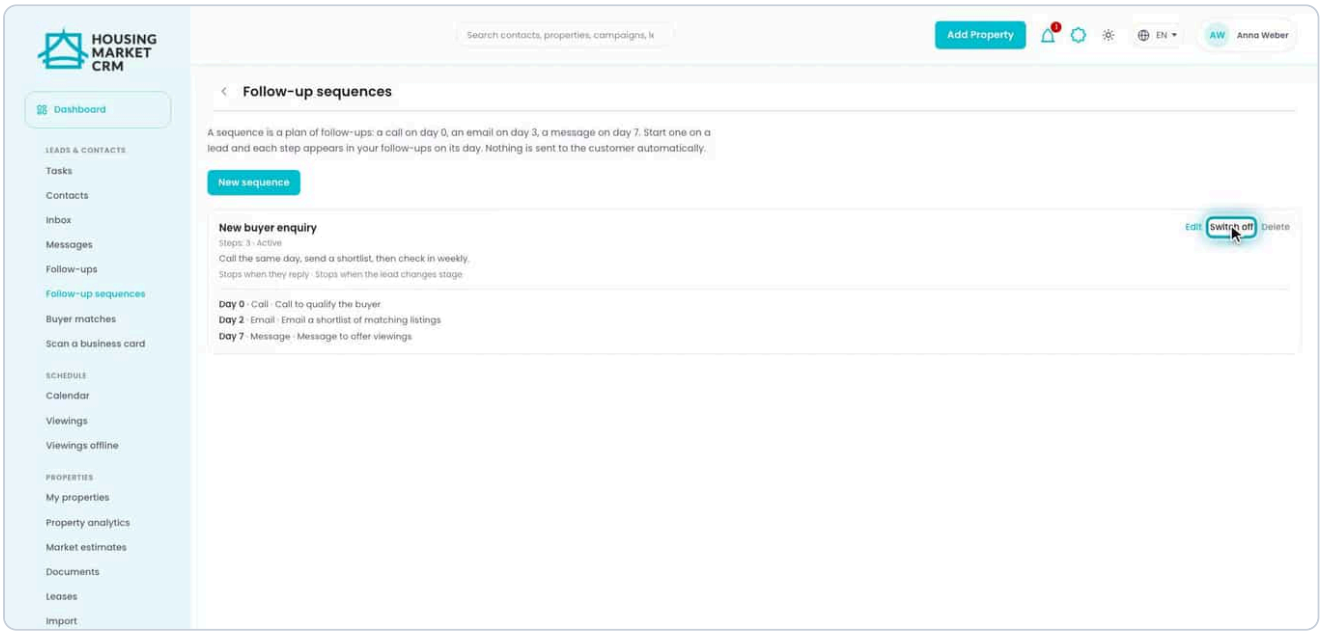


Figura 17.4 · Tela gravada em 17 de setembro de 2026

5 Clique em Edit para alterar as etapas.

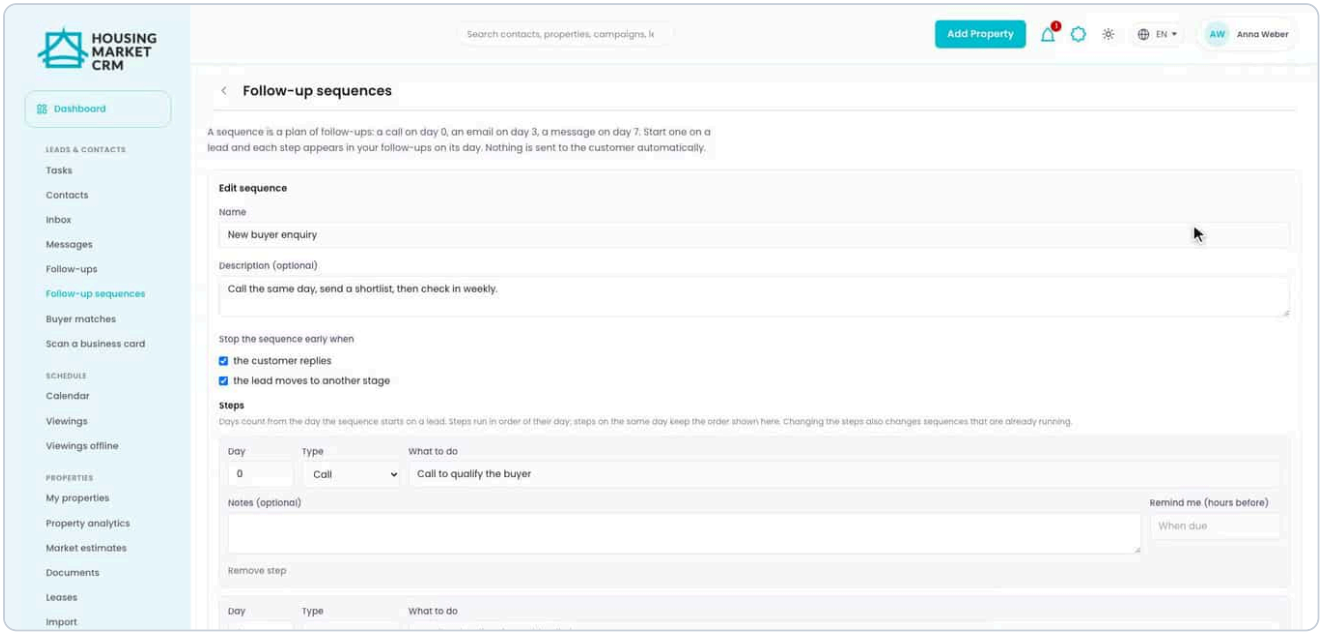


Figura 17.5 · Tela gravada em 17 de setembro de 2026

6 Defina o que acontece em cada etapa e após quantos dias.

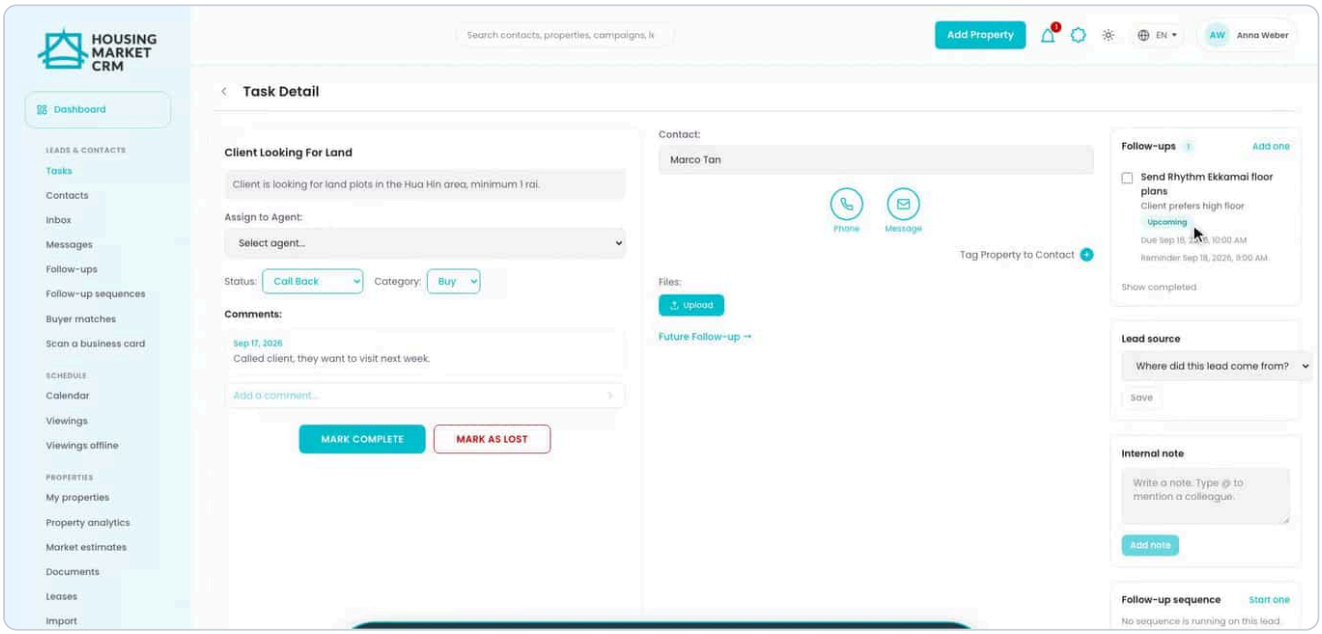


Figura 17.6 · Tela gravada em 17 de setembro de 2026

7 Em um lead, encontre Follow-up sequence e clique em Start one.

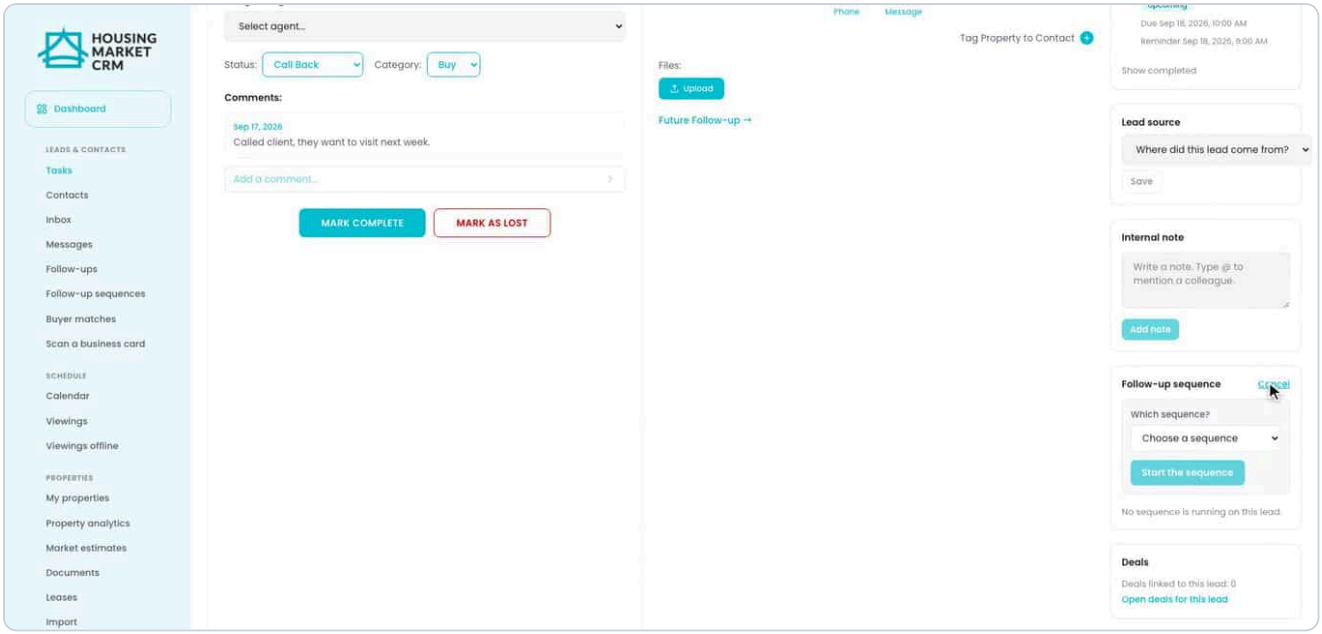


Figura 17.7 · Tela gravada em 17 de setembro de 2026

8 Agora cada etapa acontece no prazo.

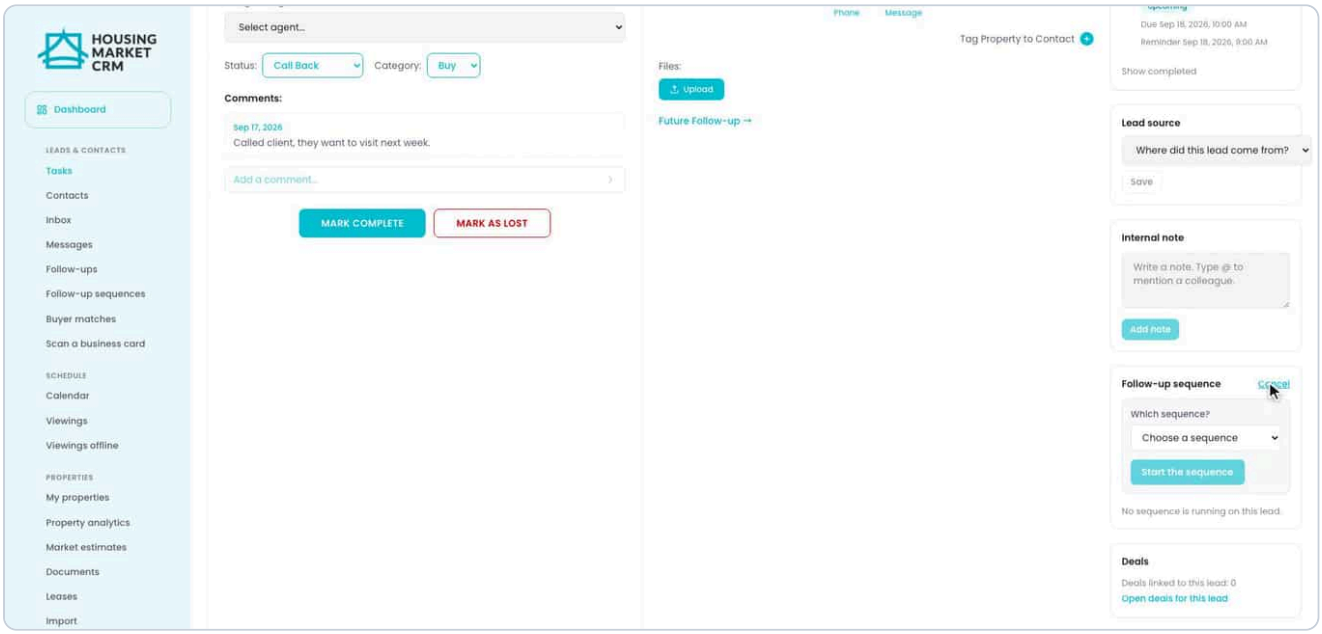


Figura 17.8 · Tela gravada em 17 de setembro de 2026

BOM SABER

DICA

Sim. Um acompanhamento lembra você quando vence, a menos que você desmarque "Lembrar-me no vencimento", e o CRM avisa você de novo se ele ainda estiver aberto um dia depois.

Central de Ajuda: O CRM tem lembretes?

18 CAPÍTULO 18

Manter leads frios aquecidos

Pro e Business | Para corretores | Assista ao vídeo

VISÃO GERAL

No Pro, a nutrição envia por e-mail novos anúncios compatíveis a contatos cujos leads esfriaram, com base nos critérios que você registrou. Você a ativa em Nutrição de clientes potenciais e pode pausá-la por contato.

Quando um lead com critérios registrados — o que o comprador ou o inquilino procura — esfria, a nutrição envia por e-mail a esse contato novos anúncios compatíveis com eles. Ela verifica uma vez por hora, nunca envia o mesmo anúncio duas vezes à mesma pessoa e respeita os descadastros. O recurso faz parte do Pro.

Como ativar

- Na barra lateral, em Marketing, abra Nutrição de clientes potenciais.
- Marque Enviar anúncios compatíveis para clientes potenciais frios.
- Defina Frio depois de (dias), No máximo um e-mail a cada (dias) e Anúncios por e-mail.
- Se quiser, escreva o seu próprio assunto e texto de abertura do e-mail, depois escolha Salvar.

Um contato só conta como frio quando nenhum dos seus leads em aberto teve qualquer atividade durante esse número de dias, ninguém da sua equipe trabalhou nele nesse período e ele não respondeu a uma lista de imóveis selecionados. O painel Atividade de nutrição, na mesma página, lista os últimos e-mails, os leads frios com critérios registrados e os contatos que você pausou.

Como pausar para um contato

Abra o contato e, no painel Anúncios compatíveis, escolha Pausar a nutrição; Retomar a nutrição volta a ativá-la. Os anúncios que você mesmo envia por esse painel continuam saindo enquanto a nutrição está pausada.

Da Central de Ajuda: **Como funciona a nutrição?**

PASSO A PASSO

1 Abra sua conta do Housing Market CRM.

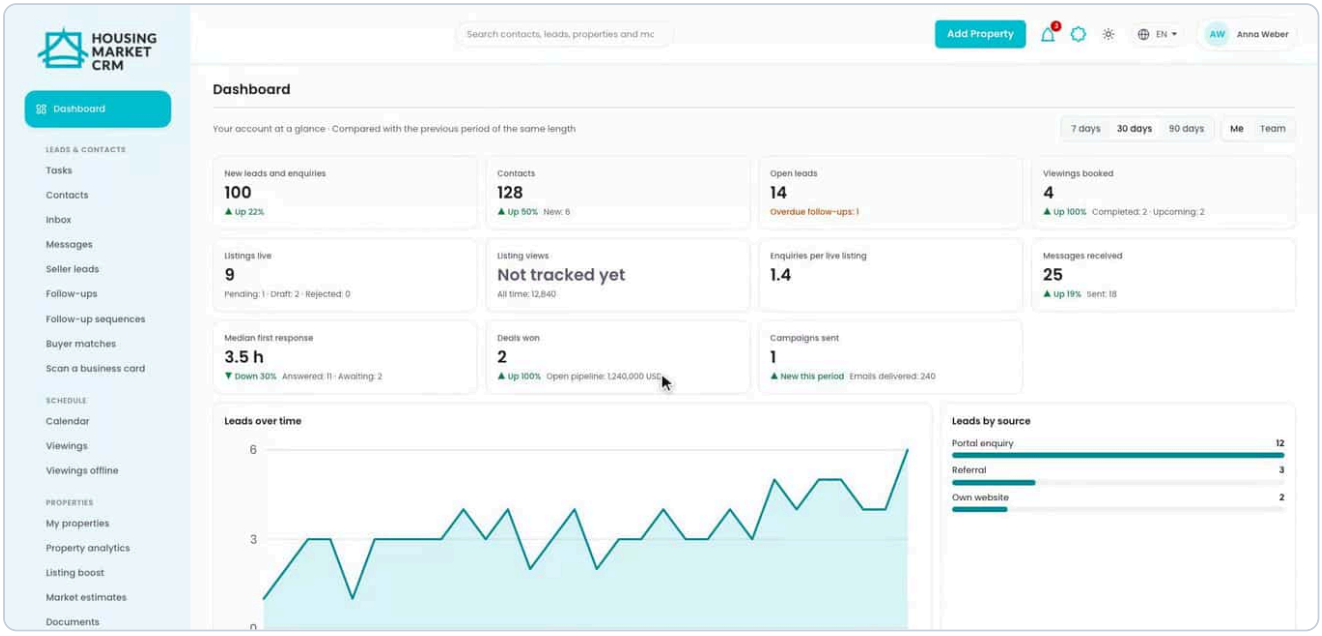


Figura 18.1 · Tela gravada em 8 de outubro de 2026

2 Clique em Nutrição no menu à esquerda.

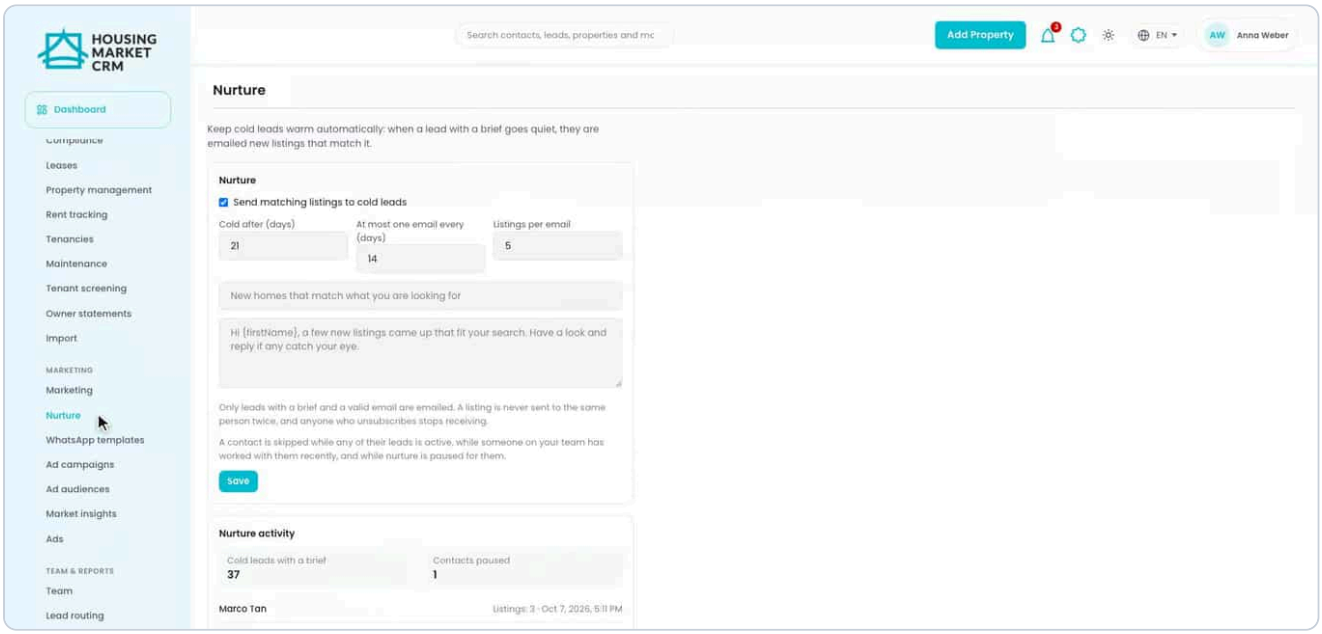


Figura 18.2 · Tela gravada em 8 de outubro de 2026

3 Um lead com perfil fica em silêncio — e recebe anúncios compatíveis por e-mail.

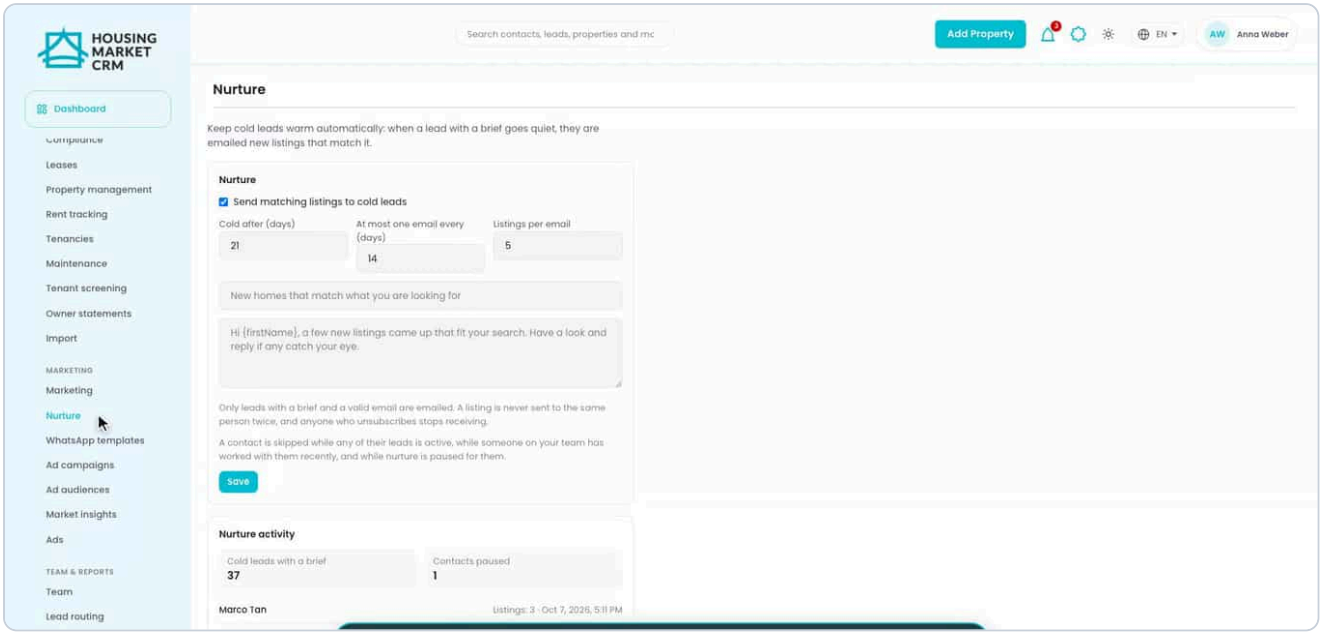


Figura 18.3 · Tela gravada em 8 de outubro de 2026

4 Defina quando começa e com que frequência escreve.

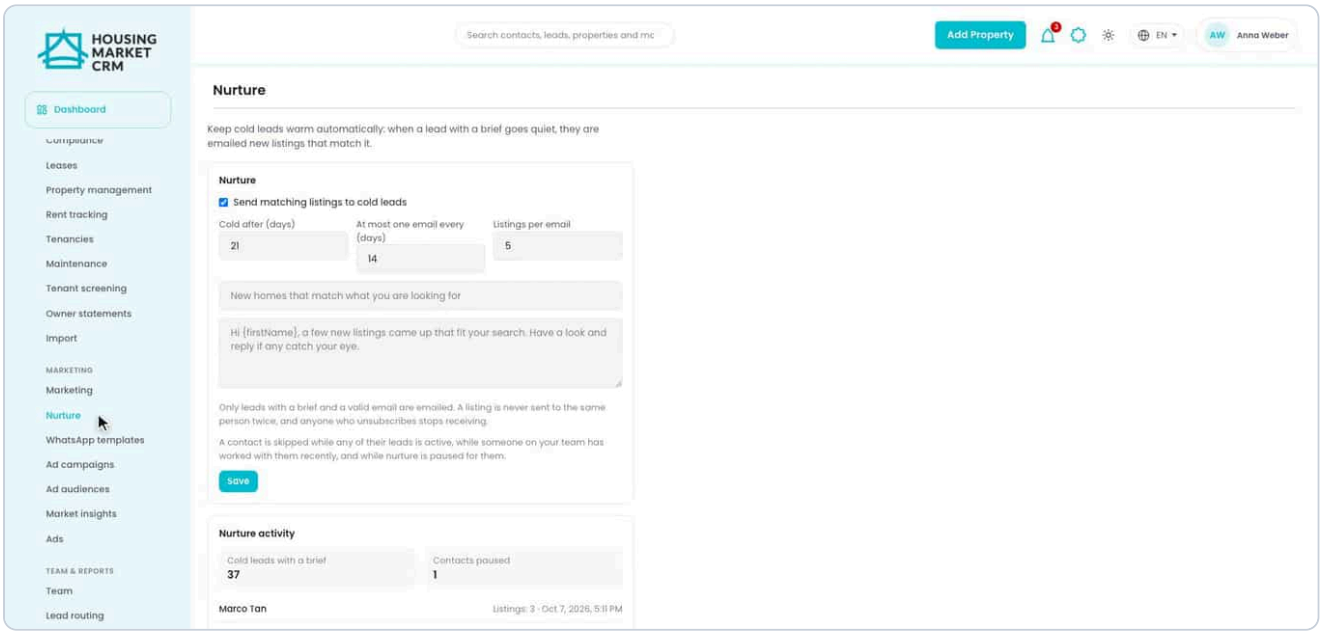


Figura 18.4 · Tela gravada em 8 de outubro de 2026

5 Mantenha baixa: um anúncio compatível a cada quinze dias é bem-vindo. Um resumo semanal, não.

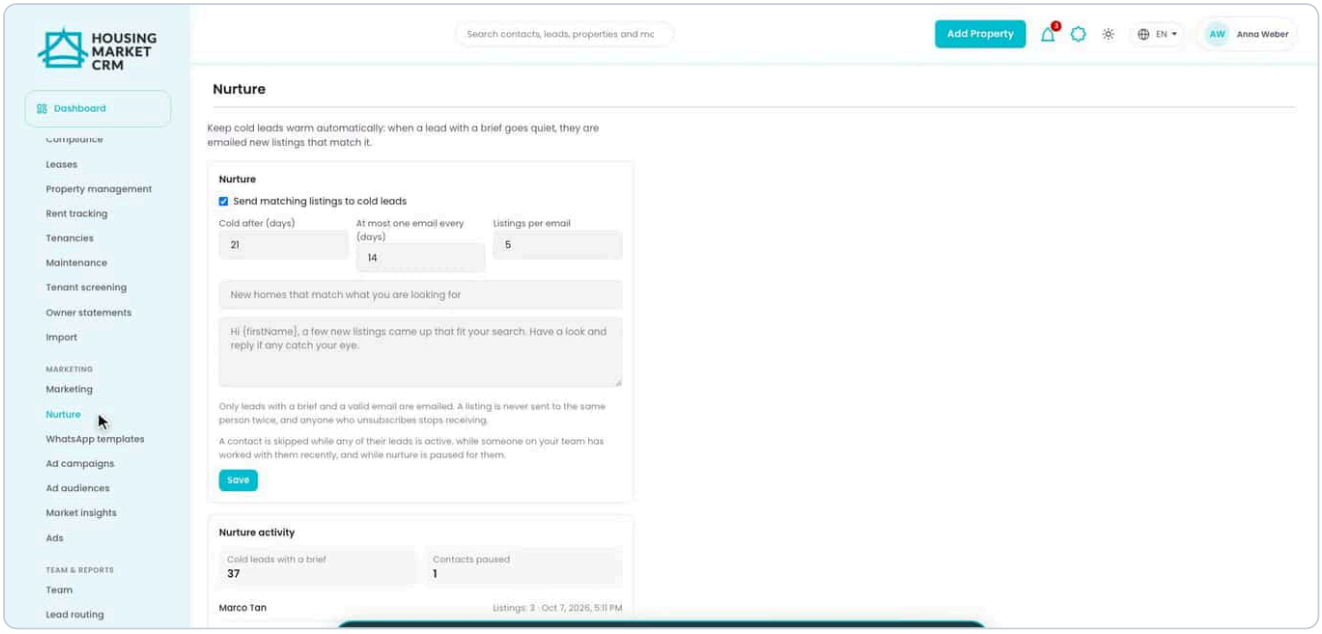


Figura 18.5 · Tela gravada em 8 de outubro de 2026

6 Clique em Salvar.

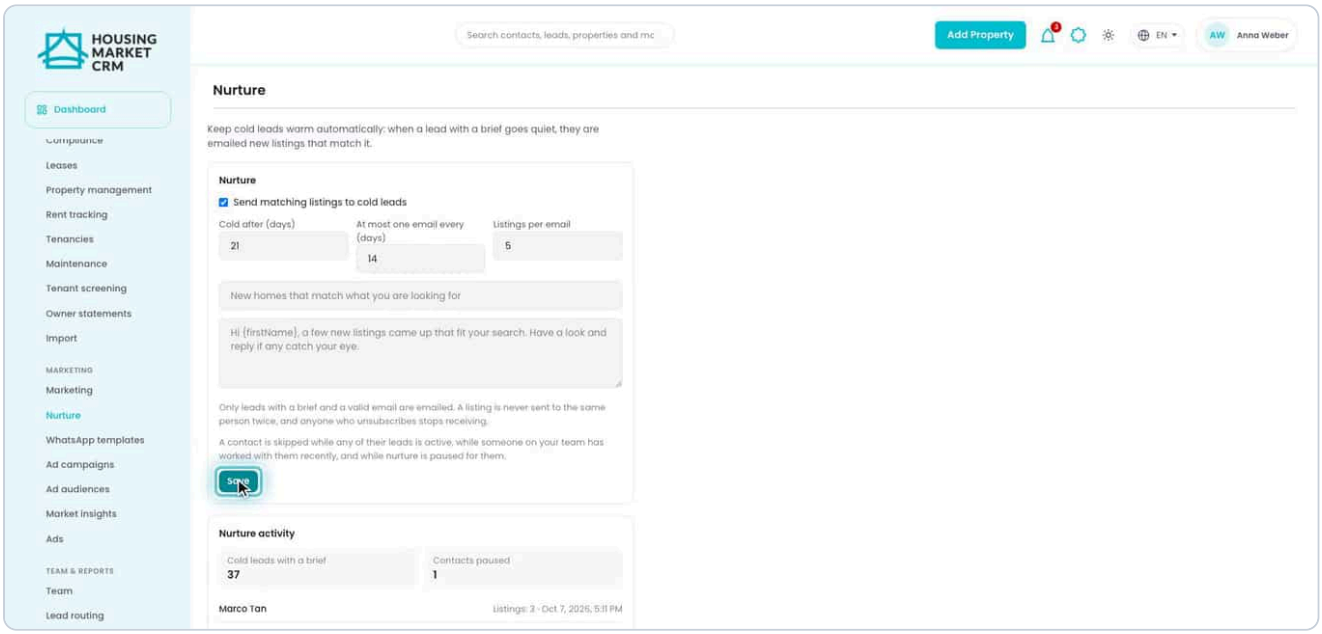


Figura 18.6 · Tela gravada em 8 de outubro de 2026

7 O histórico de atividades: leia antes de ligar para alguém.

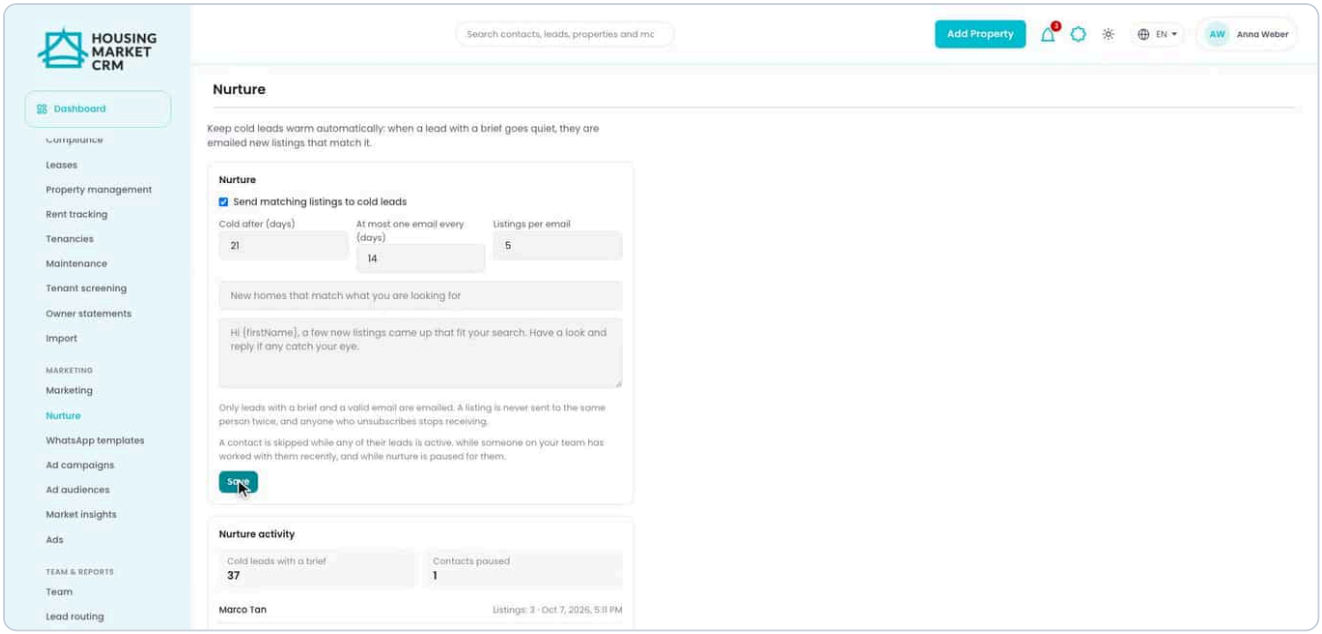


Figura 18.7 · Tela gravada em 8 de outubro de 2026

8 Um lead sem perfil não tem nada para combinar — preencha logo.

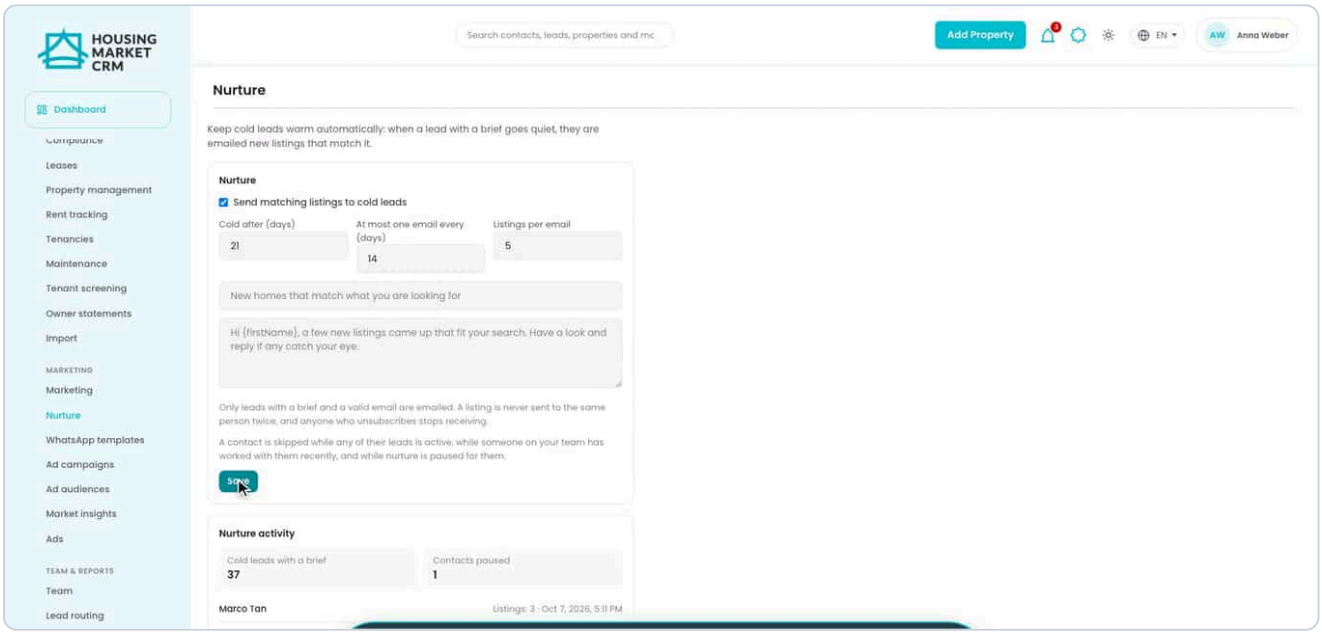


Figura 18.8 · Tela gravada em 8 de outubro de 2026

9 Pause um contato enquanto fala diretamente com ele — e deixe retomar depois.

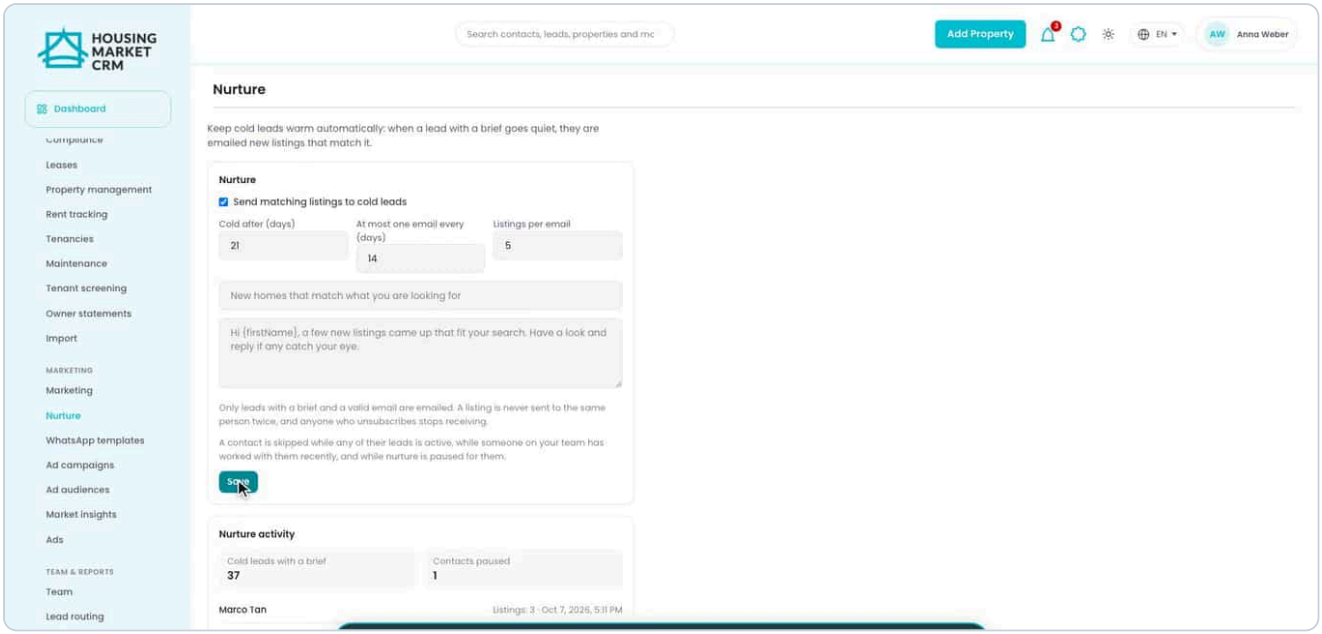


Figura 18.9 · Tela gravada em 8 de outubro de 2026

10 A maioria dos leads nunca diz não. Ficam em silêncio e compram de quem manteve contato.

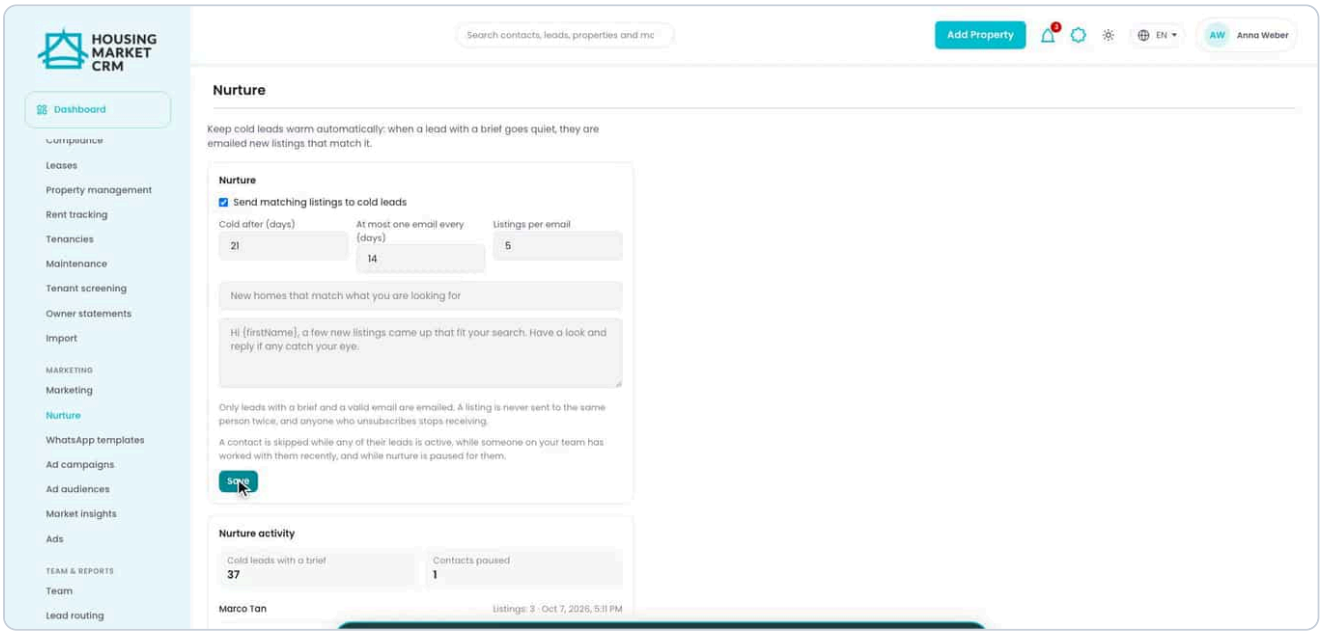


Figura 18.10 · Tela gravada em 8 de outubro de 2026

ARTIGOS RELACIONADOS DA CENTRAL DE AJUDA

O que são sequências de acompanhamento?	faq.housingmarketgroup.com/pt-BR/faq/what-are-follow-up-sequences

19 CAPÍTULO 19

Comprar um lead de vendedor

Todos os planos | Para corretores | Assista ao vídeo

VISÃO GERAL

Uma apresentação a um proprietário que fez uma estimativa de mercado em um portal e pediu para ouvir corretores da região dele. Ela chega sem os dados de contato; desbloqueá-la custa 10 USD, uma única vez, e então os dados são revelados a você. Não é exclusiva.

Um lead de vendedor é uma apresentação a alguém que quer vender ou alugar a própria casa. Essa pessoa perguntou a um portal da Housing Market quanto ela vale e, no fim, pediu para ser apresentada aos corretores que trabalham na região dela. Escolha Leads de vendedores no menu para ver os que você recebeu.

O que chega e o que não chega

Você vê a região, o imóvel — tipo, dormitórios, banheiros e área, na medida em que o proprietário preencheu —, a estimativa de mercado que foi mostrada a ele, e se ele quer vender ou alugar.

Você não vê quem ele é. A apresentação chega sem o nome, o e-mail e o telefone do proprietário, e sem o endereço exato: a região já basta para você saber se aquilo é a sua área, e os dados dele não são seus até você ter pago pela apresentação.

Quanto custa

Desbloquear uma apresentação custa 10 USD, uma única vez. Os dados de contato são então revelados a você e você pode ligar.

É uma taxa fixa por aquela apresentação. Nunca uma comissão, nunca uma parte do valor pelo qual o imóvel for vendido ou alugado, e nunca nada que dependa de como a conversa evoluir — nada na Housing Market Group é cobrado por resultado. Também não é uma assinatura: é cobrada uma vez, por aquela apresentação, e nenhum plano inclui uma cota delas.

Não é reembolsada. O que você comprou foram os dados de contato do proprietário e a chance de ligar, e você tem os dois no momento em que o pagamento passa — independentemente do que o proprietário disser depois, e mesmo que ele não atenda. É o mesmo raciocínio da taxa de corretor verificado, que paga a análise e não o resultado dela.

Ela não é exclusiva

Todo corretor cadastrado naquele portal que trabalhe naquela cidade recebe a mesma apresentação, e cada um deles paga separadamente se quiser. Vários corretores podem desbloquear a mesma. Desbloquear primeiro não reserva nada e não compra vantagem alguma, e nenhum corretor recebe uma cidade só para si — então, se você decidir pagar por uma, decida pelo imóvel e não por uma corrida.

Não dizemos para quantos corretores uma apresentação foi enviada, quantos a desbloquearam, nem quantas chegam em um mês. Não conseguiríamos responder por nenhum desses números, e um número com o qual o leitor faz planos é pior do que número nenhum.

Quem recebe uma

Duas coisas decidem isso, e nada mais: você está cadastrado como corretor no portal em que o imóvel está, e você trabalha na cidade em que o imóvel está. Uma conta sem e-mail que funcione não pode receber nenhuma, porque a apresentação chega por e-mail além de chegar no CRM.

O selo de corretor verificado não faz parte disso. É uma marca pública de confiança que diz a um comprador quem você é, e aqui ela não abre nada — um corretor no plano gratuito sem o selo recebe exatamente o que um corretor verificado no Business recebe. Nem o seu plano: Leads de vendedores está em todos os planos, o gratuito incluído, porque o que é cobrado é a apresentação e não a tela.

Já está ligado

As apresentações já estão sendo enviadas. Cada uma chega com os dados ocultos, e os dados do proprietário só são revelados a você depois que você paga para desbloqueá-la, então o portal nunca entrega nenhuma de graça. Leads de vendedores está no menu; se a página estiver vazia, ainda não chegou até você nenhuma apresentação para a sua cidade, e não falta nada na sua conta.

Da Central de Ajuda: **O que são leads de vendedores e quanto custa um?**

PASSO A PASSO

1 Abra sua conta do Housing Market CRM.

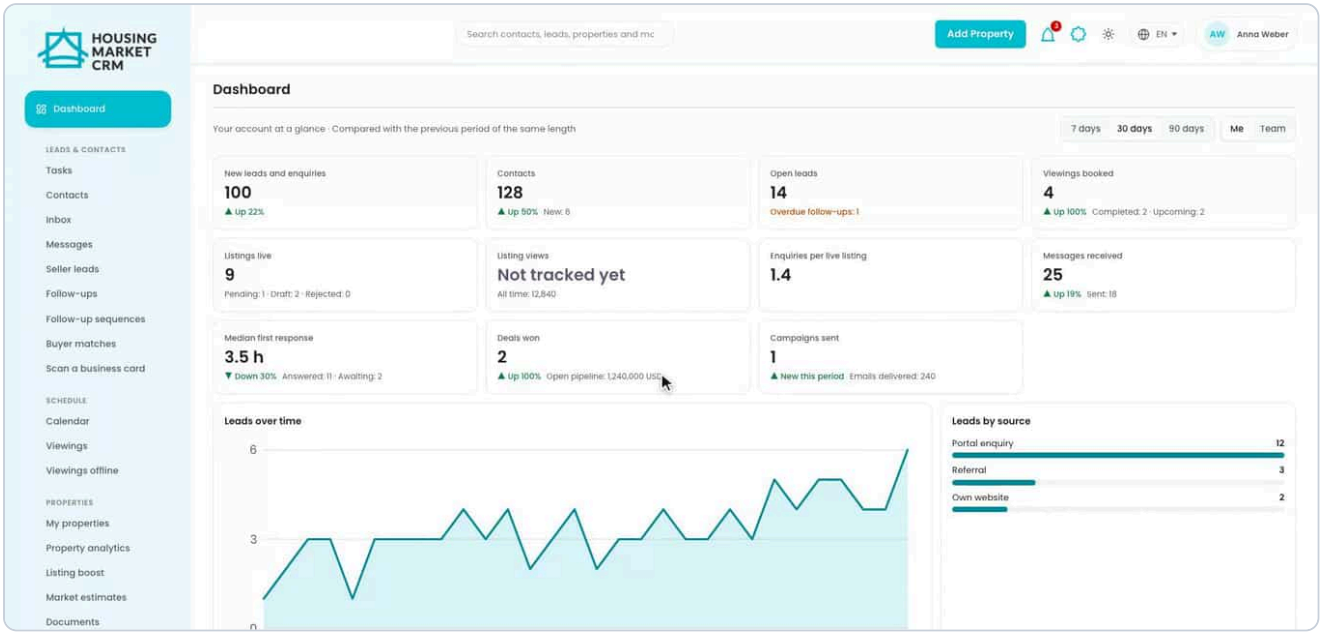


Figura 19.1 · Tela gravada em 8 de outubro de 2026

2 Clique em Leads de vendedor no menu à esquerda.

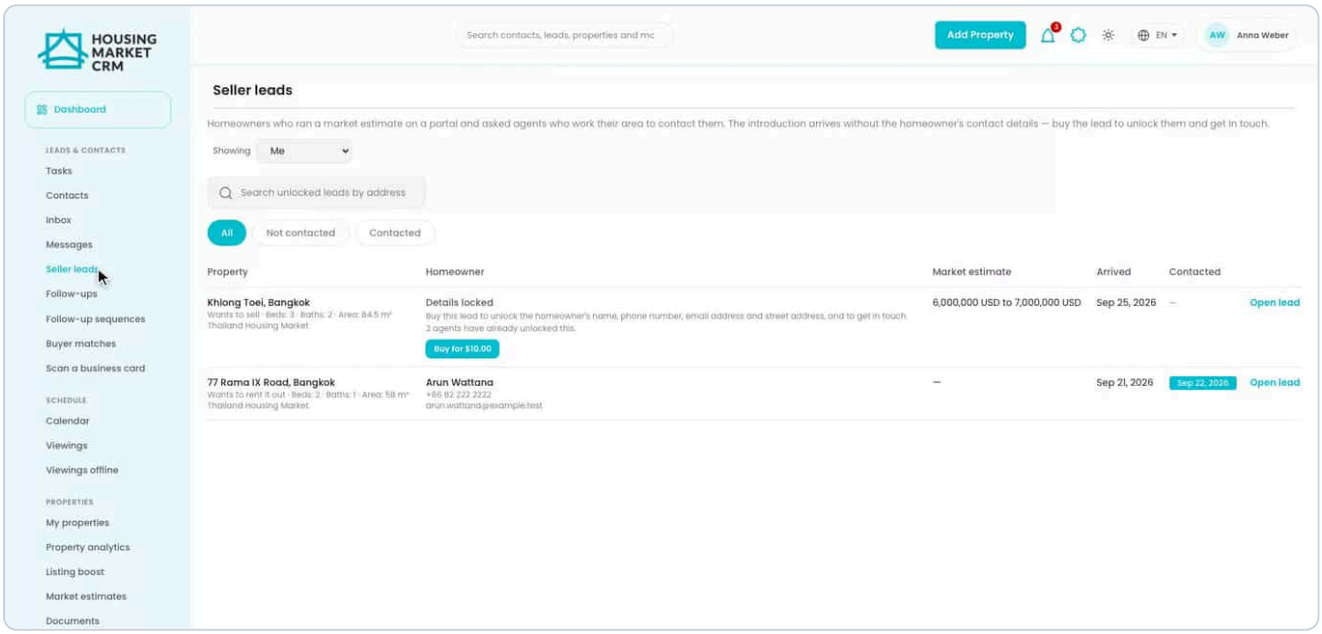


Figura 19.2 · Tela gravada em 8 de outubro de 2026

3 Proprietários que fizeram uma estimativa e pediram contato.

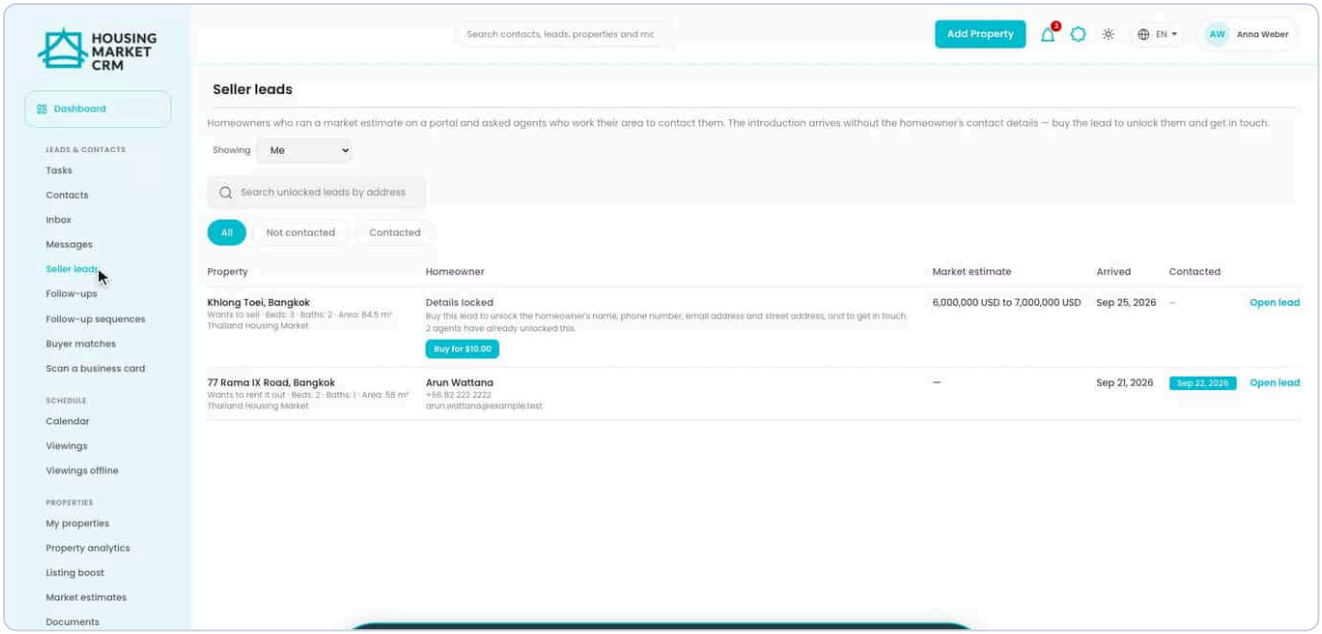


Figura 19.3 · Tela gravada em 8 de outubro de 2026

4 Você vê o endereço e o imóvel. Os dados ficam ocultos.

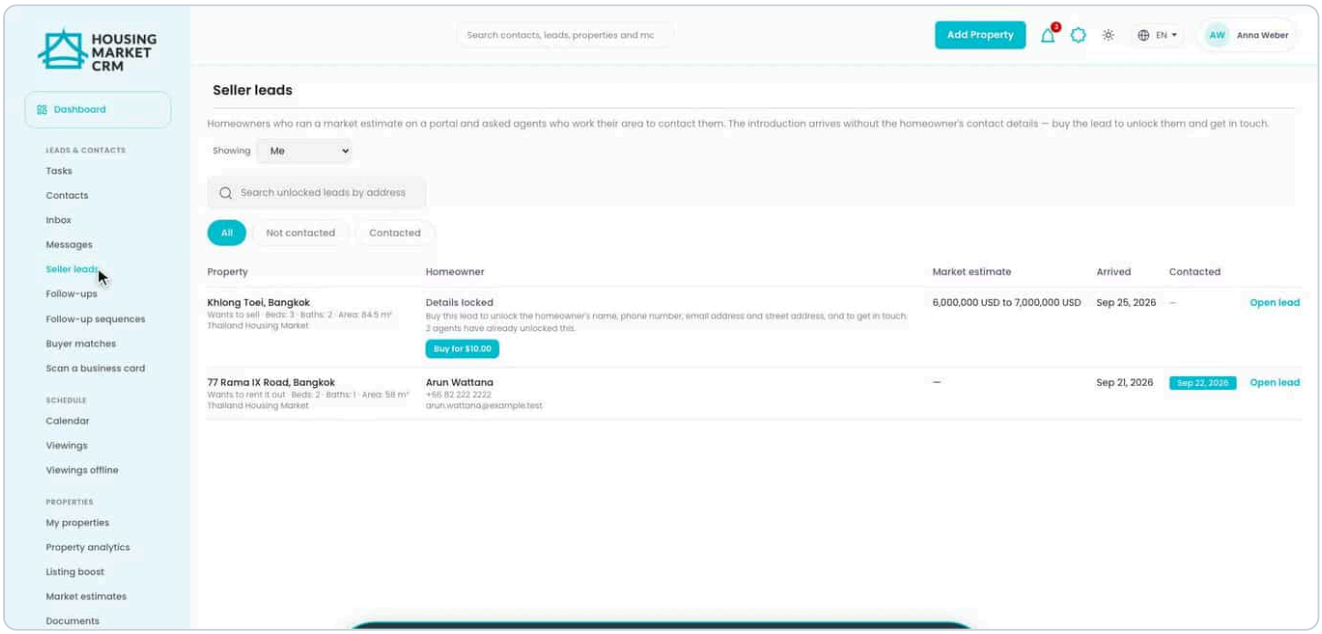


Figura 19.4 · Tela gravada em 8 de outubro de 2026

5 Comece pelo Não contatado.

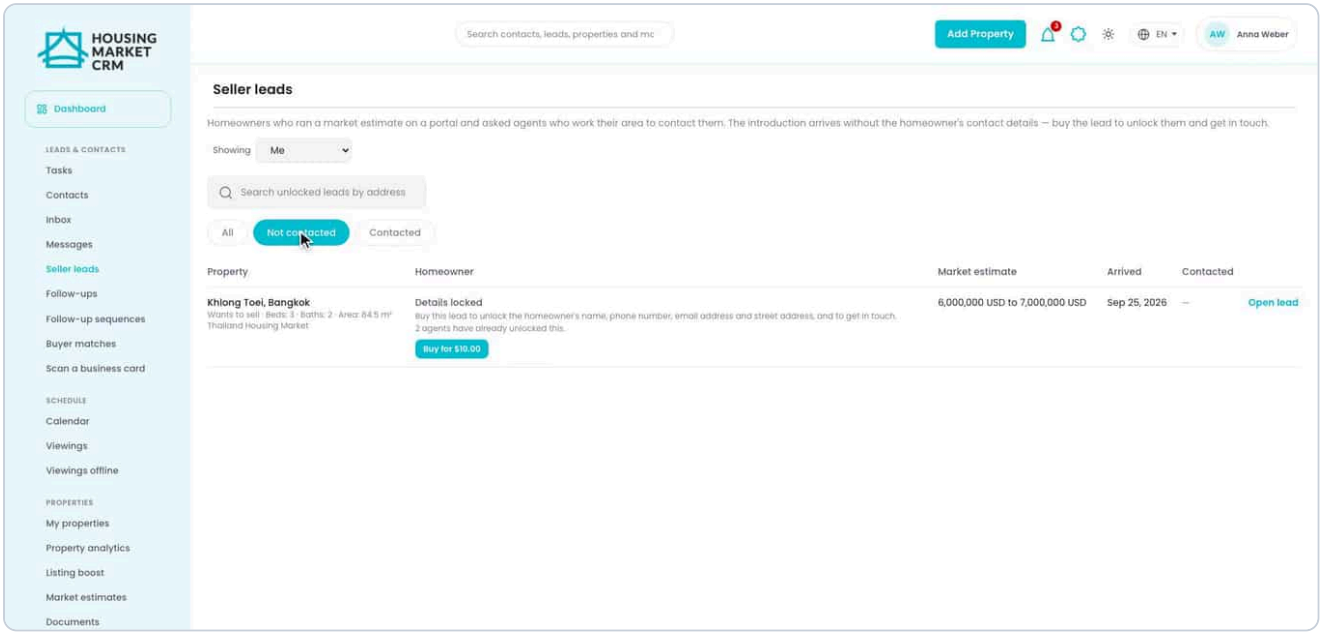


Figura 19.5 · Tela gravada em 8 de outubro de 2026

6 Quem pediu contato e ficou uma semana sem resposta está perdido.

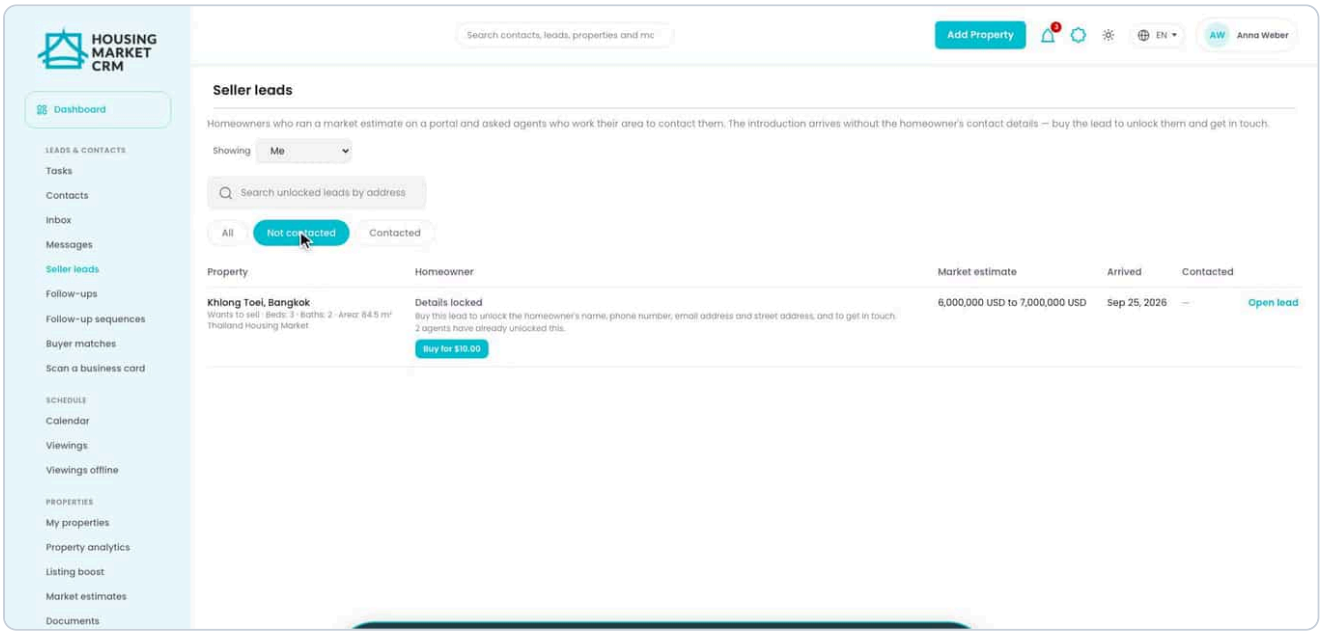


Figura 19.6 · Tela gravada em 8 de outubro de 2026

7 O preço está no botão antes de confirmar.

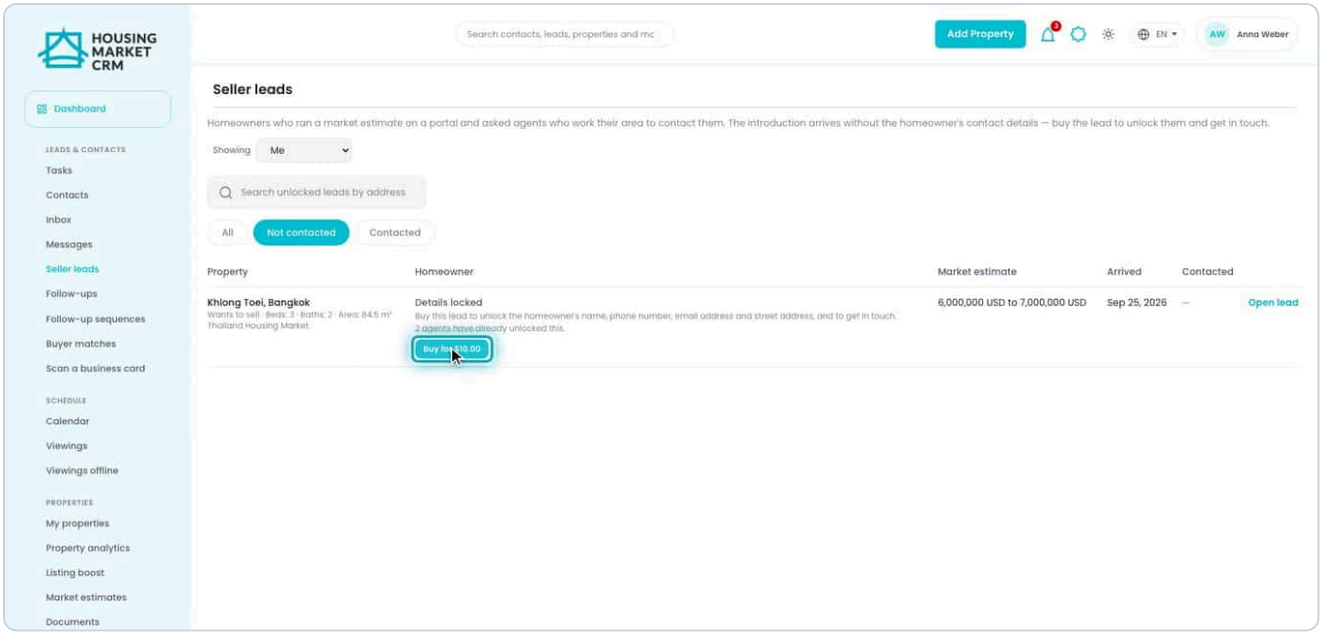


Figura 19.7 · Tela gravada em 8 de outubro de 2026

8 Comprado, ele entra no seu painel como qualquer lead.

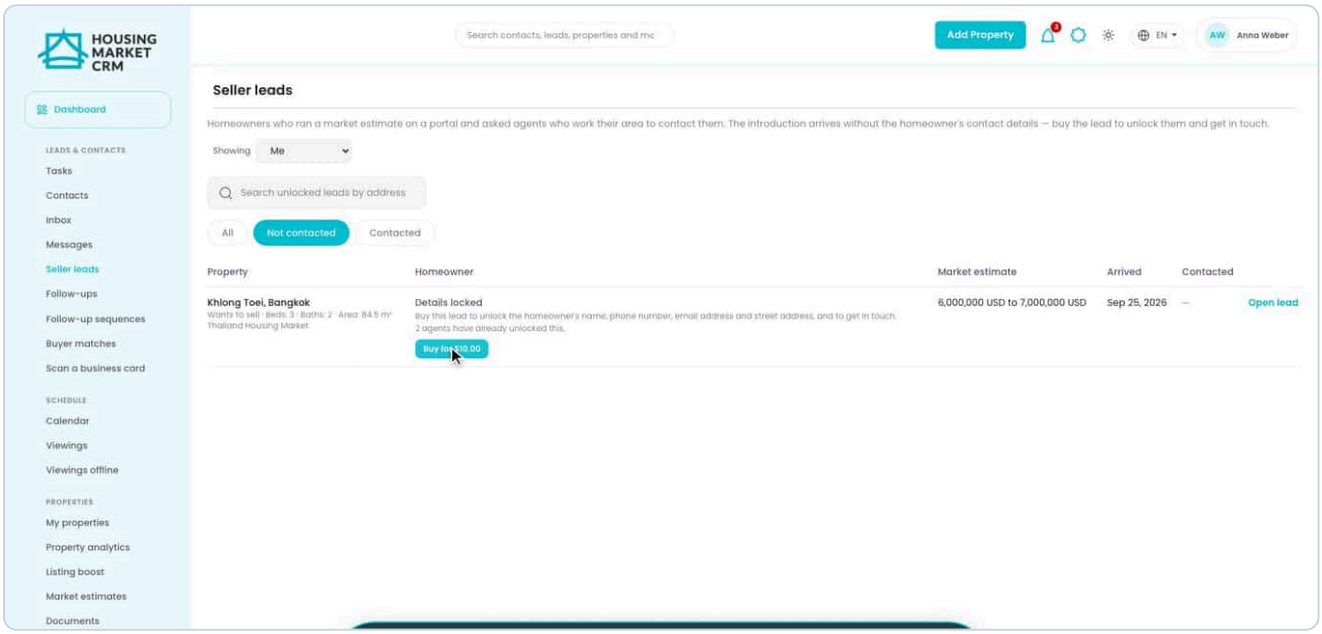


Figura 19.8 · Tela gravada em 8 de outubro de 2026

ARTIGOS RELACIONADOS DA CENTRAL DE AJUDA

O que é um relatório de estimativa de mercado?	faq.housingmarketgroup.com/pt-BR/faq/what-is-a-market-estimate-report

20 CAPÍTULO 20

Adicionar um contato

Todos os planos | Para corretores | Assista ao vídeo

VISÃO GERAL

Sim. Cada comprador, vendedor, locador, inquilino ou proprietário tem uma ficha com vários telefones e endereços, o seu histórico e os acompanhamentos pendentes.

Cada pessoa tem uma única ficha, com:

- Vários telefones e endereços postais, porque compradores de verdade têm vários
- Endereços de e-mail e os contatos de mensagens que a pessoa passou para você
- As consultas sobre imóveis que ela fez
- Notas e o histórico de atividades com data
- Acompanhamentos pendentes

Qualquer corretor da conta pode editar os dados de um contato, e é isso que mantém as fichas atualizadas. Excluir um contato exige um gerente com permissão de exclusão, e essa recusa é aplicada no servidor, não apenas escondendo o botão.

Da Central de Ajuda: **Posso gerenciar todos os meus contatos?**

PASSO A PASSO

1 Abra sua conta do Housing Market CRM.

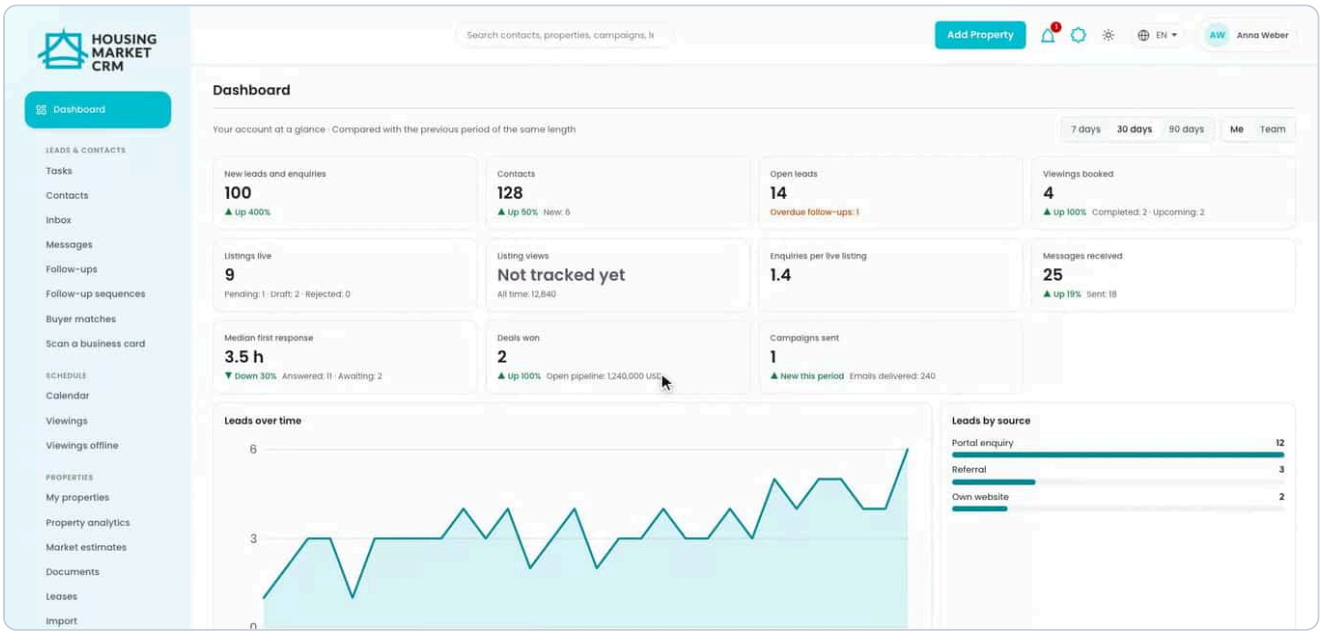


Figura 20.1 · Tela gravada em 17 de setembro de 2026

2 Clique em Contacts no menu à esquerda.

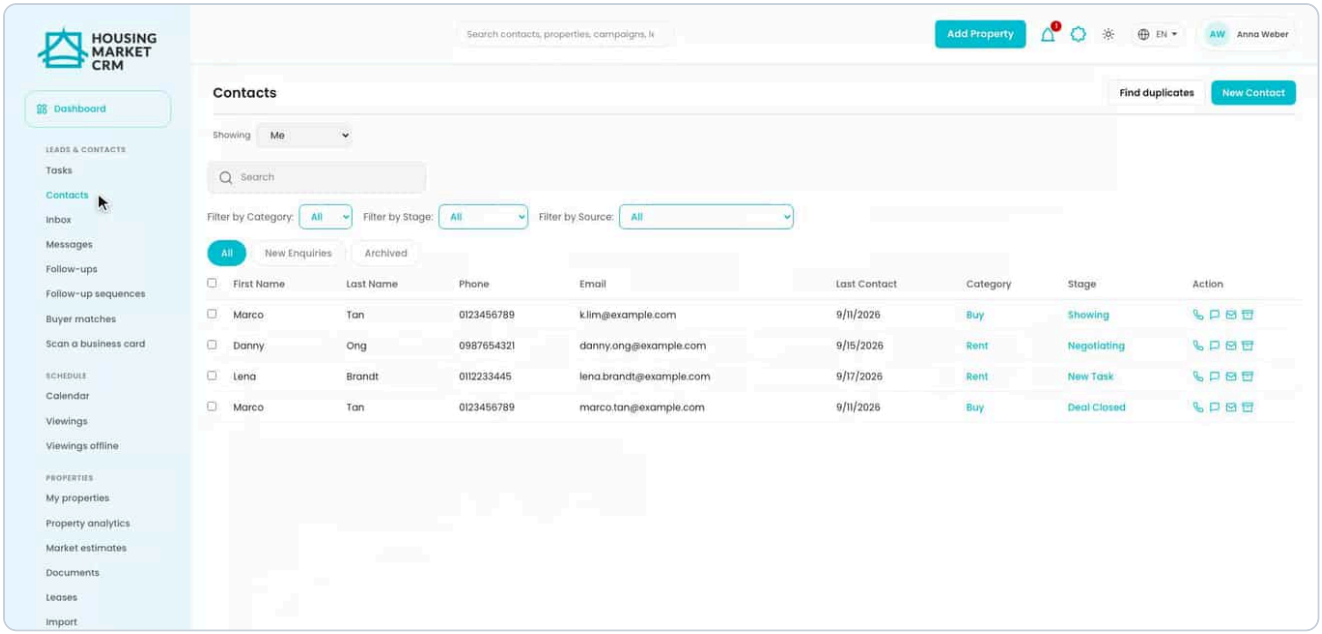


Figura 20.2 · Tela gravada em 17 de setembro de 2026

3 Clique em New Contact.

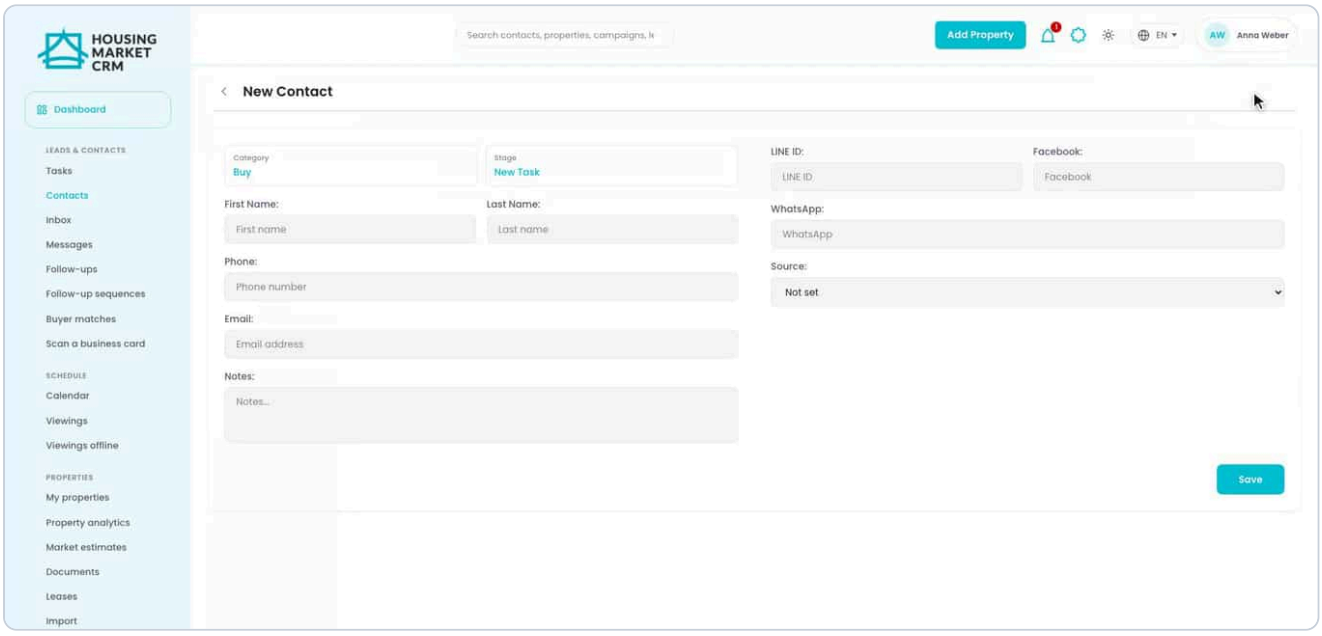


Figura 20.3 · Tela gravada em 17 de setembro de 2026

4 Escolha a categoria — por exemplo Buy ou Rent.

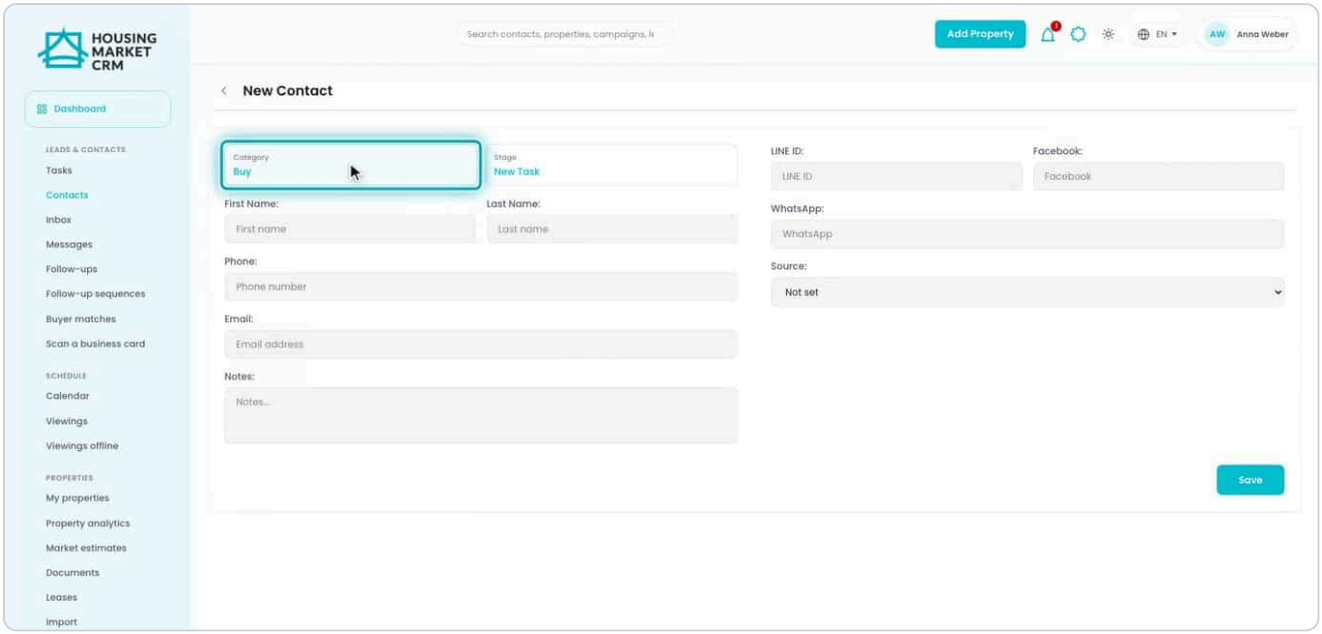


Figura 20.4 · Tela gravada em 17 de setembro de 2026

5 E o estágio do funil.

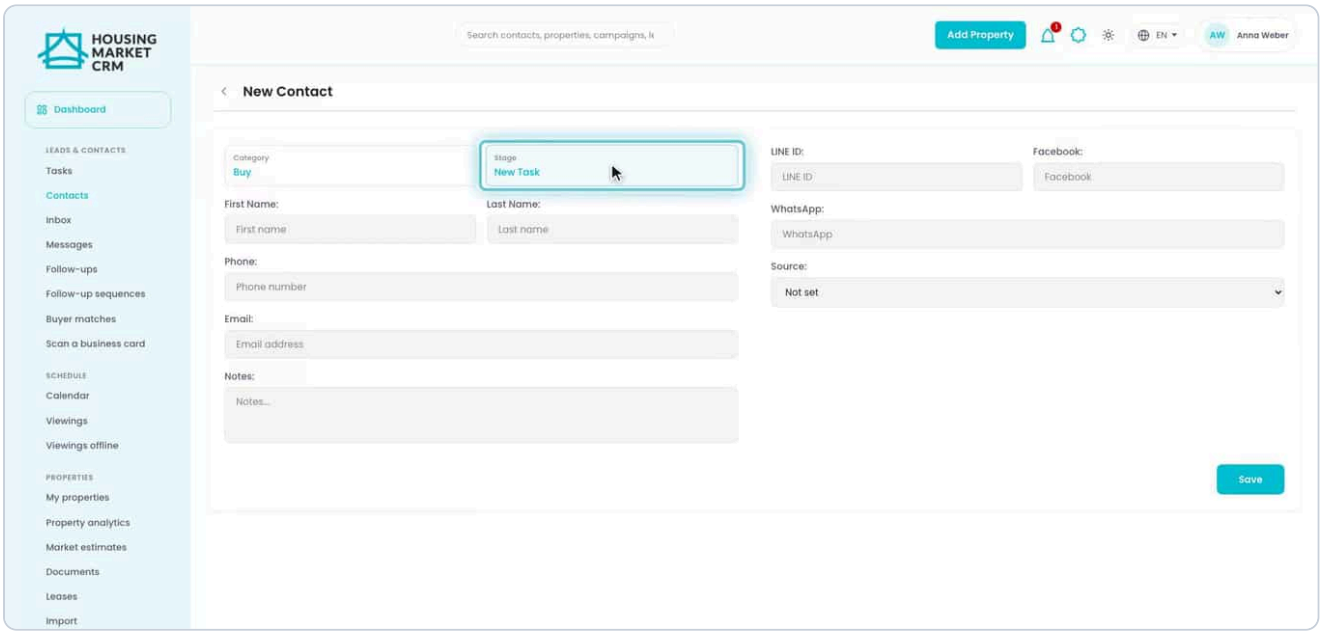


Figura 20.5 · Tela gravada em 17 de setembro de 2026

6 Informe nome e sobrenome.

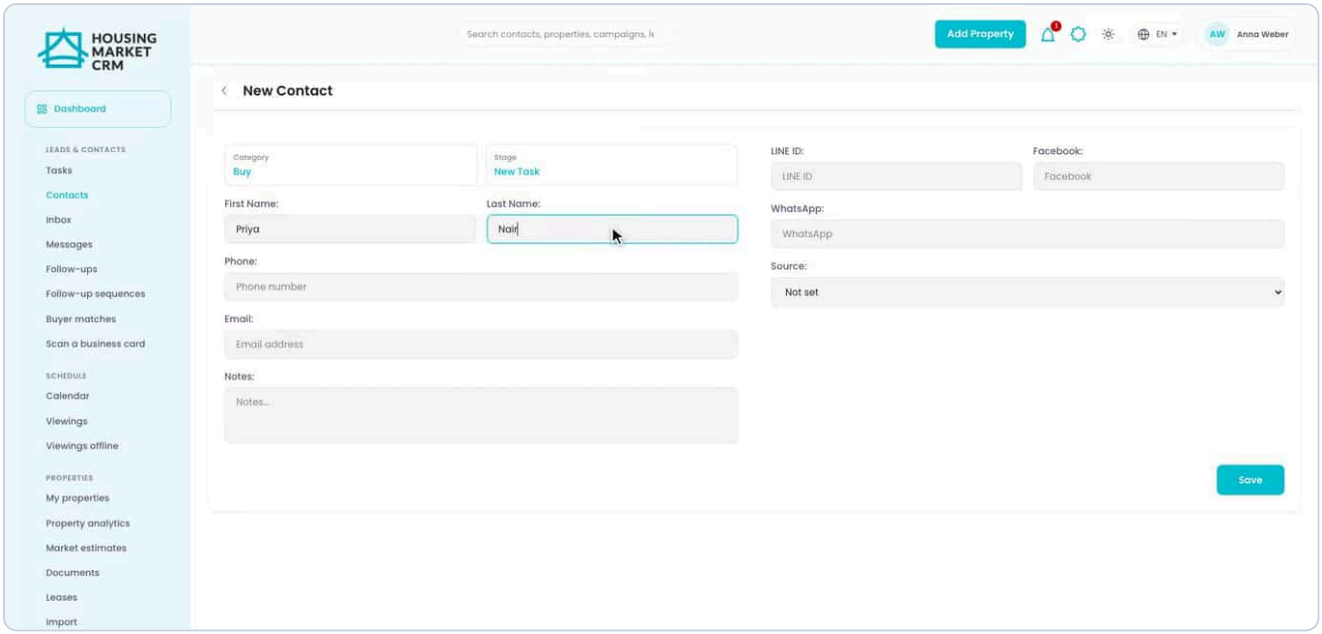


Figura 20.6 · Tela gravada em 17 de setembro de 2026

7 Adicione um telefone e um e-mail.

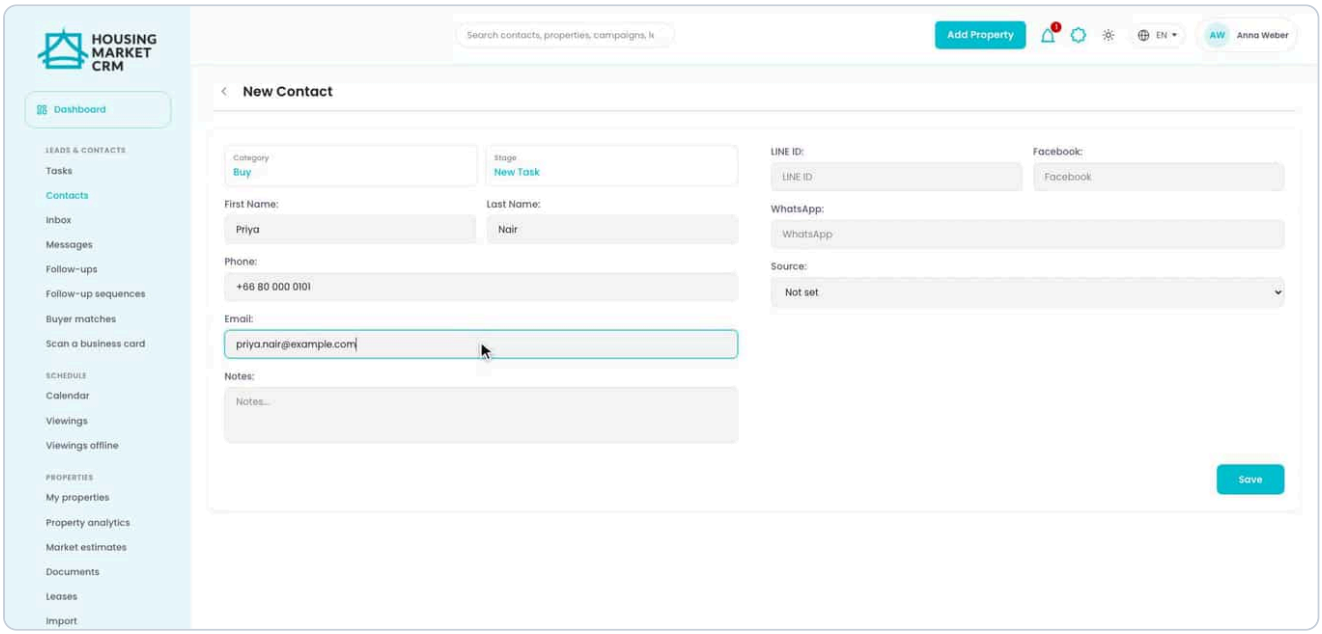


Figura 20.7 · Tela gravada em 17 de setembro de 2026

8 Escreva uma observação curta.

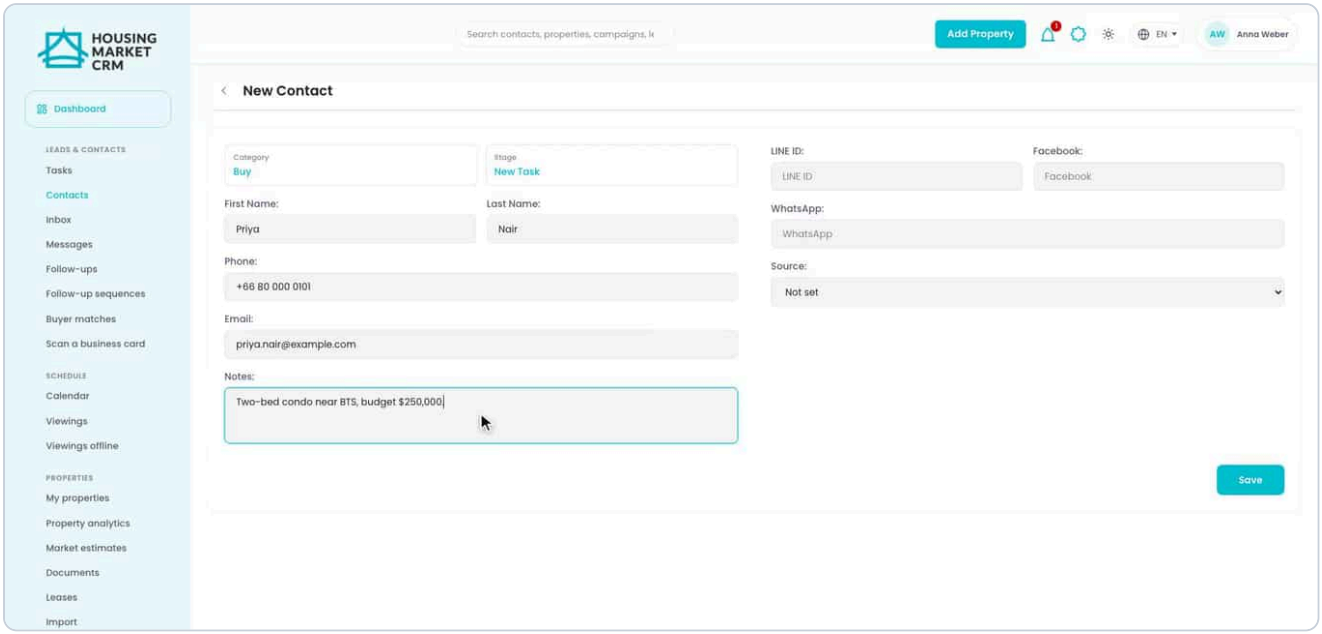


Figura 20.8 · Tela gravada em 17 de setembro de 2026

9 Adicione LINE, Facebook ou WhatsApp, se usarem.

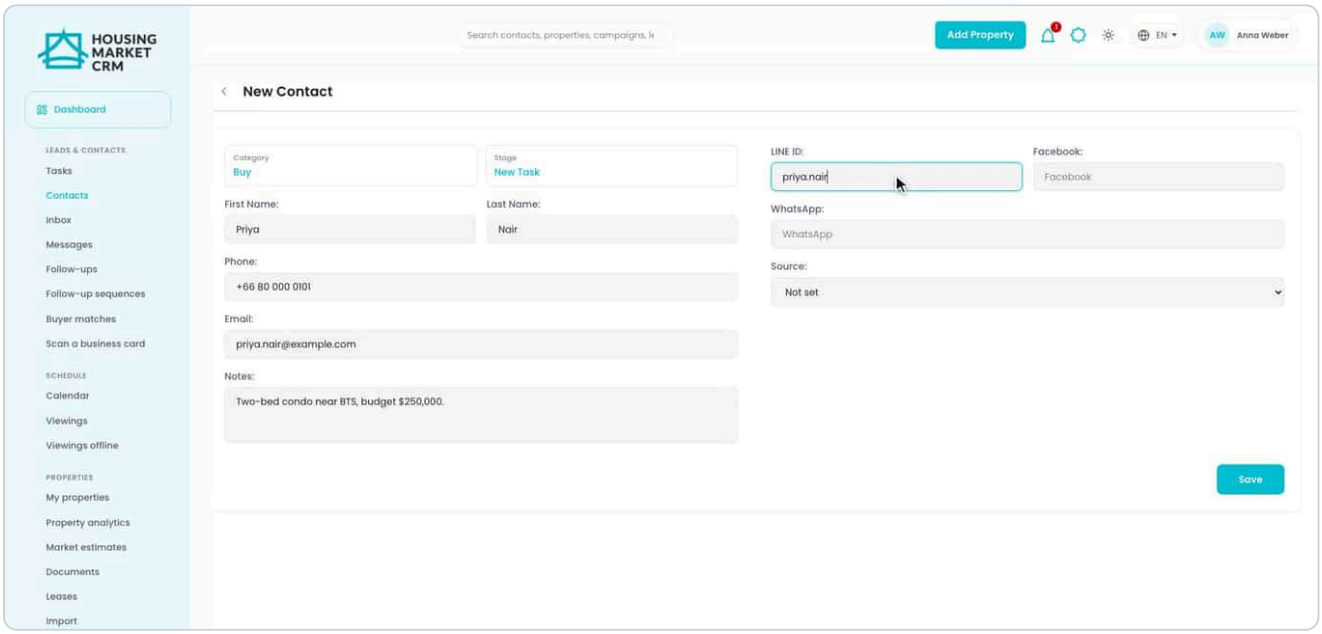


Figura 20.9 · Tela gravada em 17 de setembro de 2026

10 Registre a origem.

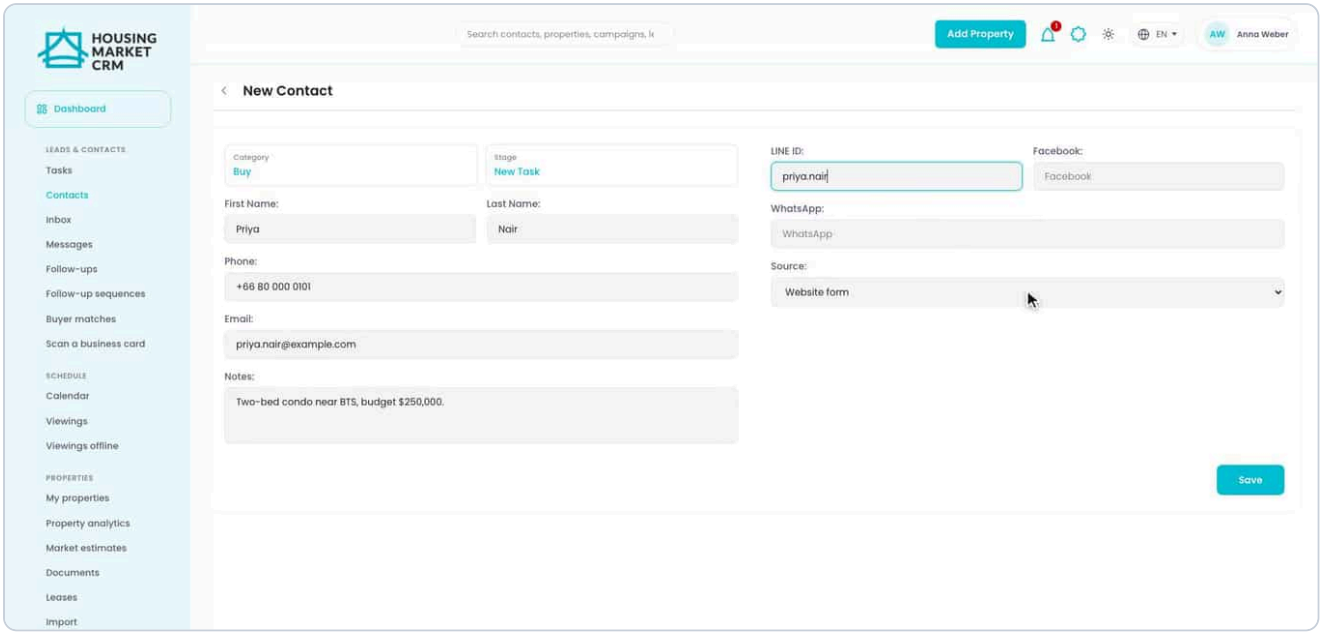


Figura 20.10 · Tela gravada em 17 de setembro de 2026

11 Clique em Save (salvar).

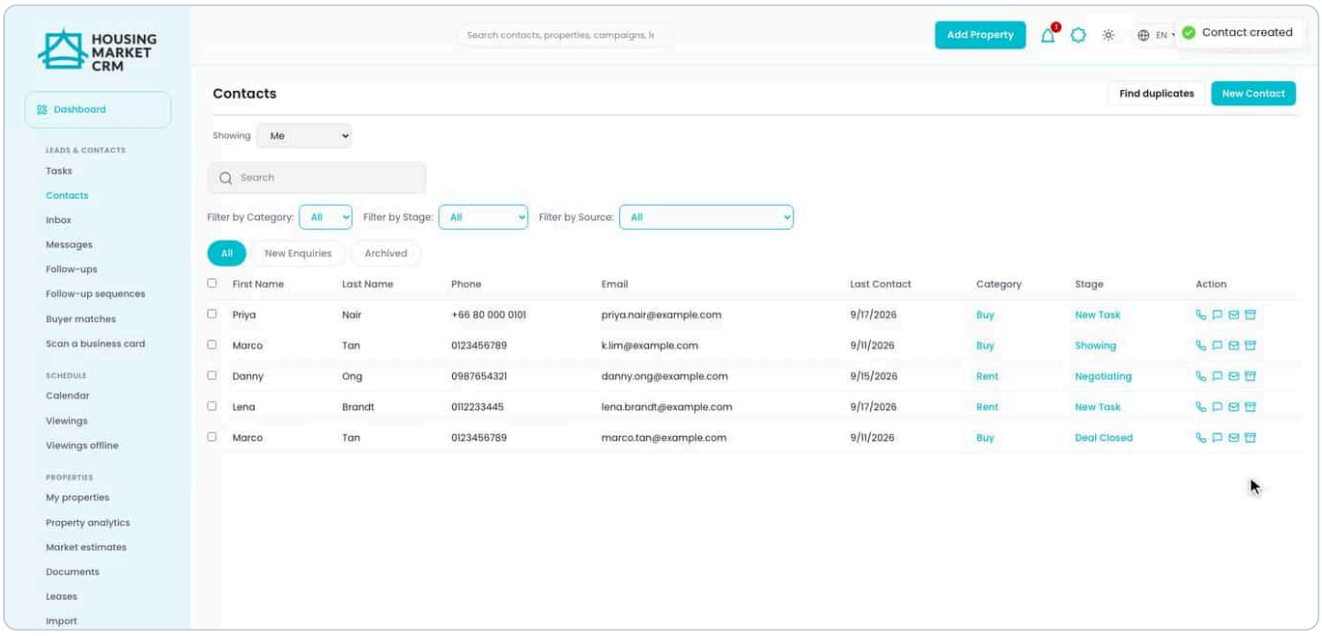


Figura 20.11 · Tela gravada em 17 de setembro de 2026

12 O contato entra na sua lista de Contacts.

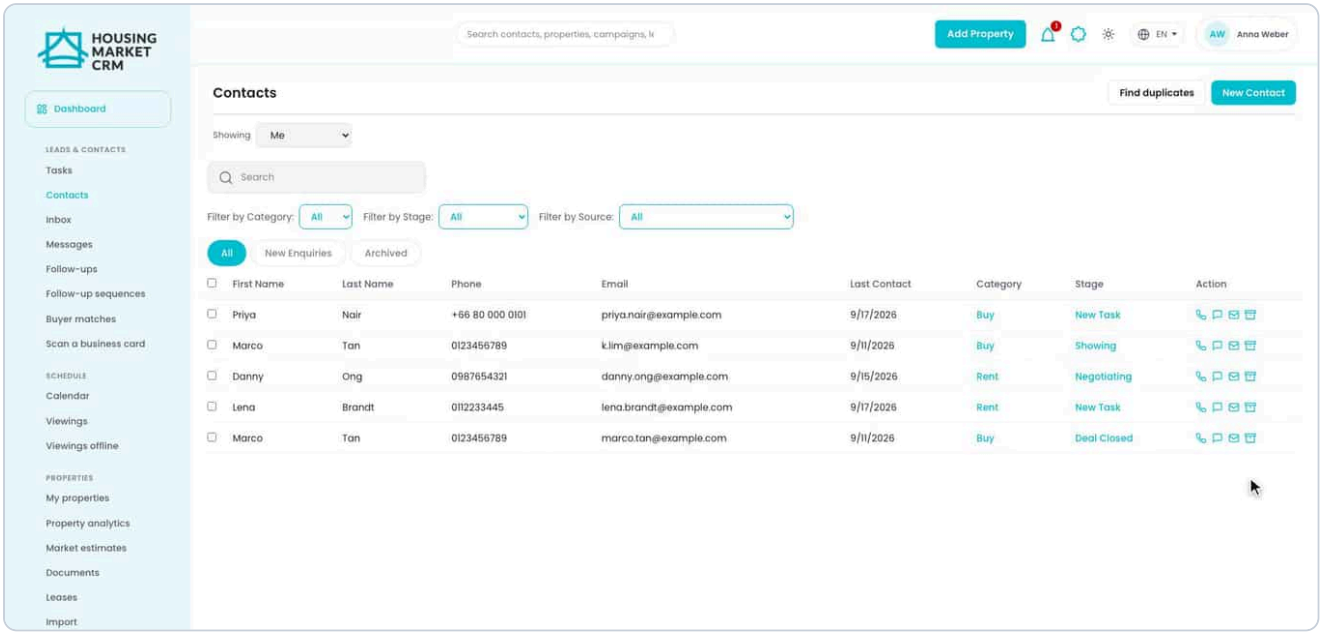


Figura 20.12 · Tela gravada em 17 de setembro de 2026

ARTIGOS RELACIONADOS DA CENTRAL DE AJUDA

Posso mesclar contatos duplicados?	faq.housingmarketgroup.com/pt-BR/faq/can-i-merge-duplicate-contacts
Posso escanear um cartão de visita no CRM?	faq.housingmarketgroup.com/pt-BR/faq/can-i-scan-a-business-card

21 CAPÍTULO 21

Importar contatos

Todos os planos | Para corretores | Assista ao vídeo

VISÃO GERAL

Sim, grátis em todos os planos. Importe contatos, leads e negócios de uma exportação do HubSpot, Salesforce, Zoho ou Pipedrive, ou de qualquer arquivo CSV ou Excel, com uma simulação antes de qualquer gravação.

Na barra lateral, em Imóveis, abra Importar e siga quatro etapas: Escolher um arquivo, Associar colunas, Simulação e Resultado. O recurso é grátis em todos os planos, até 5.000 linhas por arquivo; divida um arquivo maior em partes.

- Escolha um arquivo e diga se ele contém contatos, leads ou negócios. Arquivos CSV, TSV e Excel são aceitos; salve antes um arquivo .xls antigo como .xlsx ou CSV.
- Confirme o mapeamento de colunas. Exportações do HubSpot, Salesforce, Zoho e Pipedrive são reconhecidas pelos nomes das colunas e mapeadas para você, e aquilo de que a ferramenta não tem certeza é sugerido, em vez de aplicado em silêncio.
- Faça uma simulação. Ela executa todas as verificações da importação, duplicados incluídos, e não grava nada.
- Importe e leia o resultado linha por linha.

Importar nunca envia e-mail nem notificação a ninguém — nem às pessoas do arquivo nem aos corretores a quem elas são atribuídas. Um contato que corresponde a um que você já tem por e-mail, ou por telefone e nome, é ignorado, a menos que você escolha importar duplicados, e nada é mesclado automaticamente.

Isto transfere a sua carteira de clientes. Trazer uma carteira de anúncios de imóveis a partir de um arquivo CSV ou de um arquivo de feed XML também é grátis — veja "Como importo imóveis de um arquivo?".

Da Central de Ajuda: **Posso importar de outro CRM?**

PASSO A PASSO

1 Abra sua conta do Housing Market CRM.

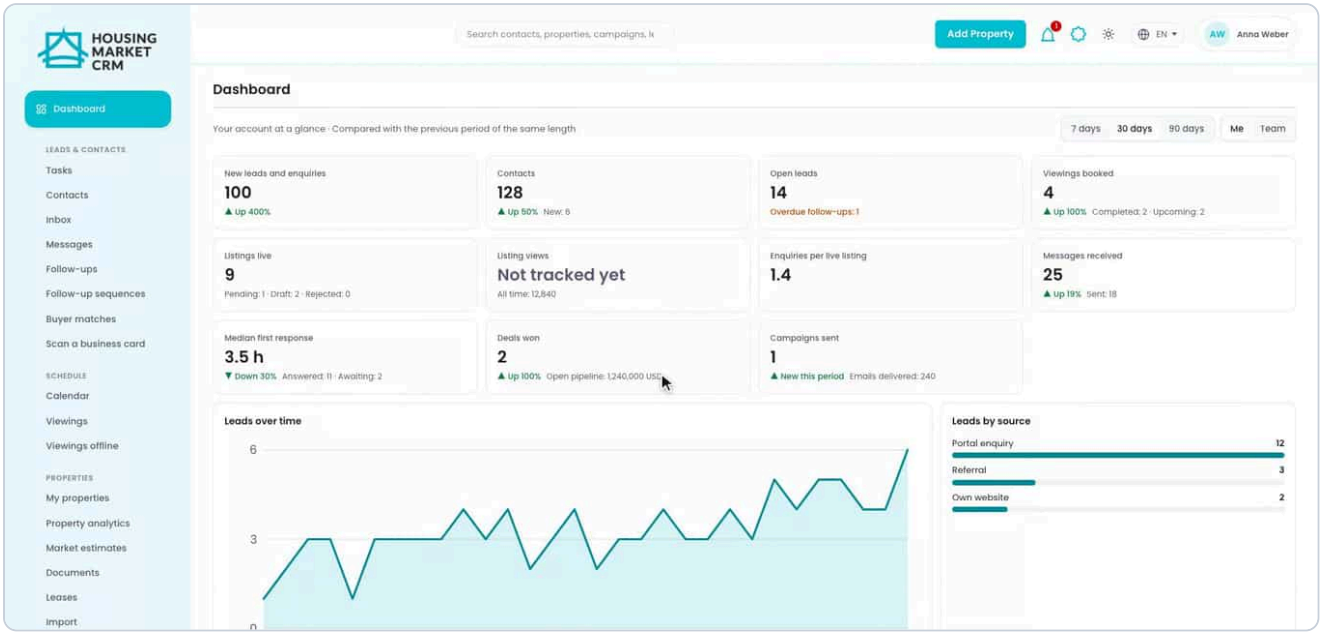


Figura 21.1 · Tela gravada em 17 de setembro de 2026

2 Clique em Import no menu à esquerda.

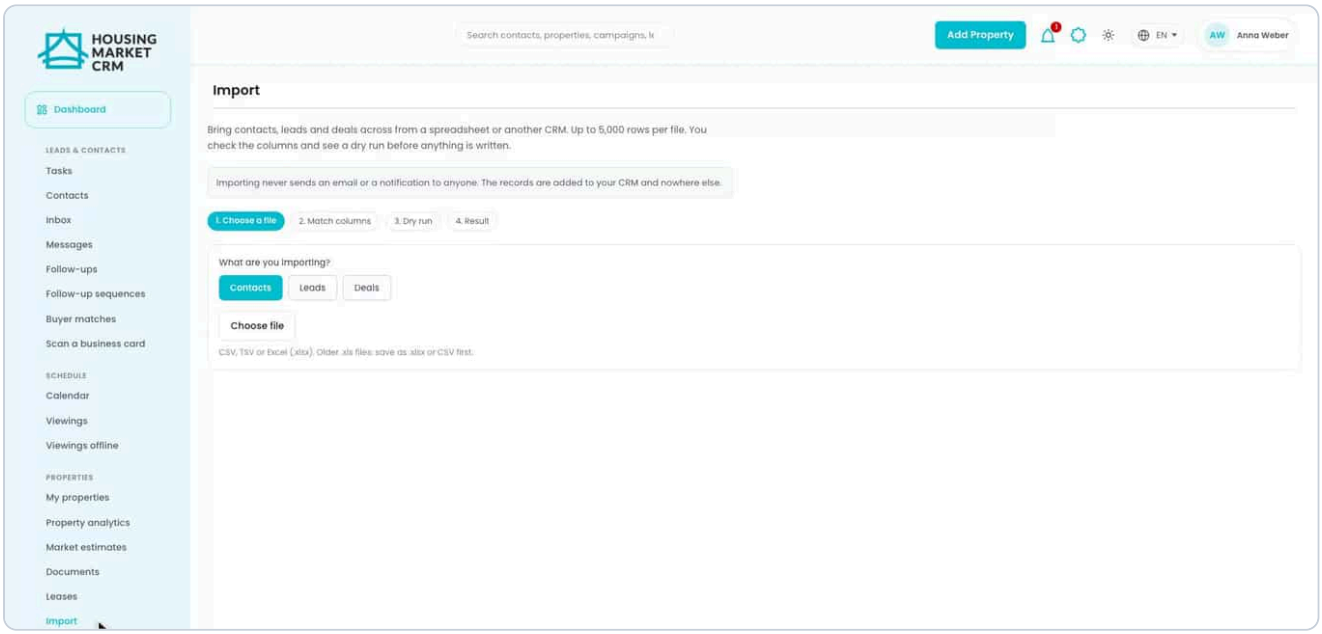


Figura 21.2 · Tela gravada em 17 de setembro de 2026

3 Traga até 5,000 linhas por arquivo — ninguém recebe e-mail.

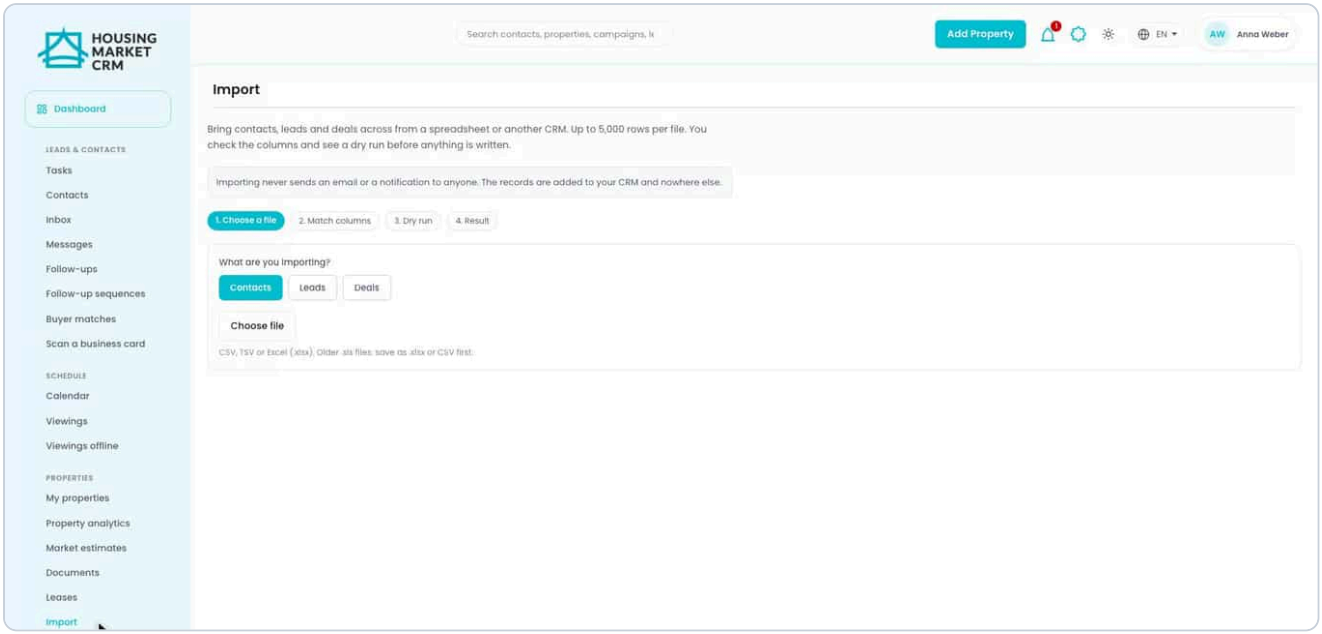


Figura 21.3 · Tela gravada em 17 de setembro de 2026

4 Escolha Contacts (Contatos).

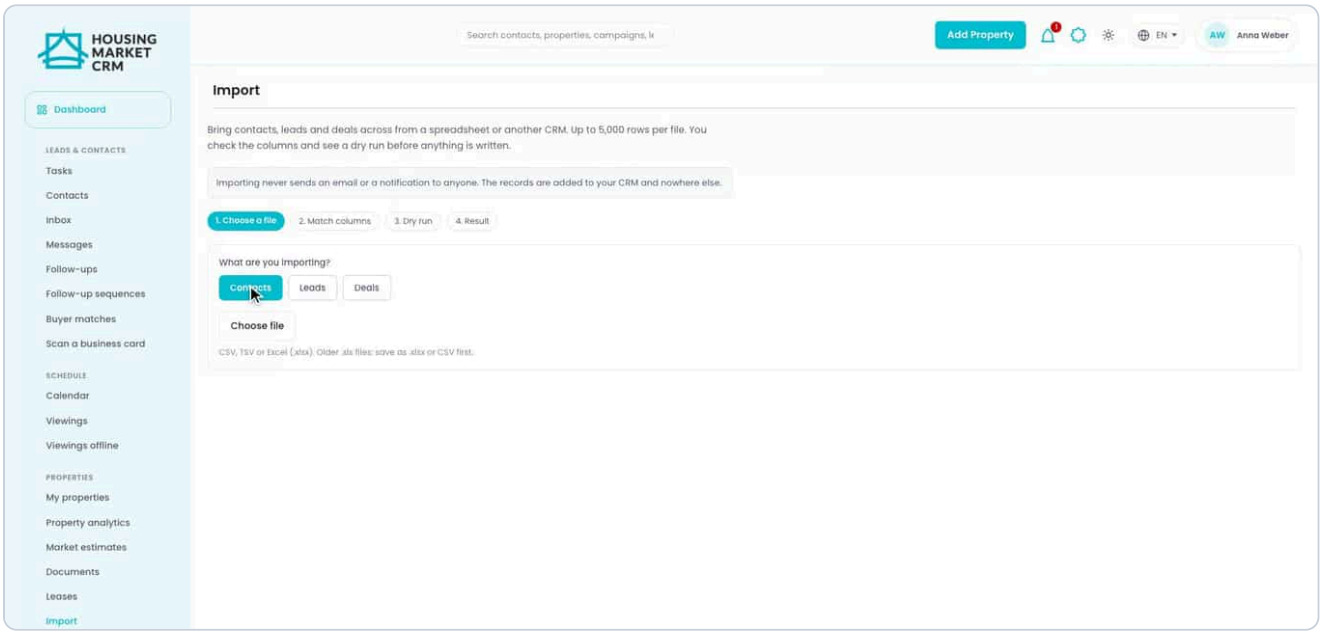


Figura 21.4 · Tela gravada em 17 de setembro de 2026

5 Clique em Choose file e selecione um arquivo CSV, TSV ou Excel.

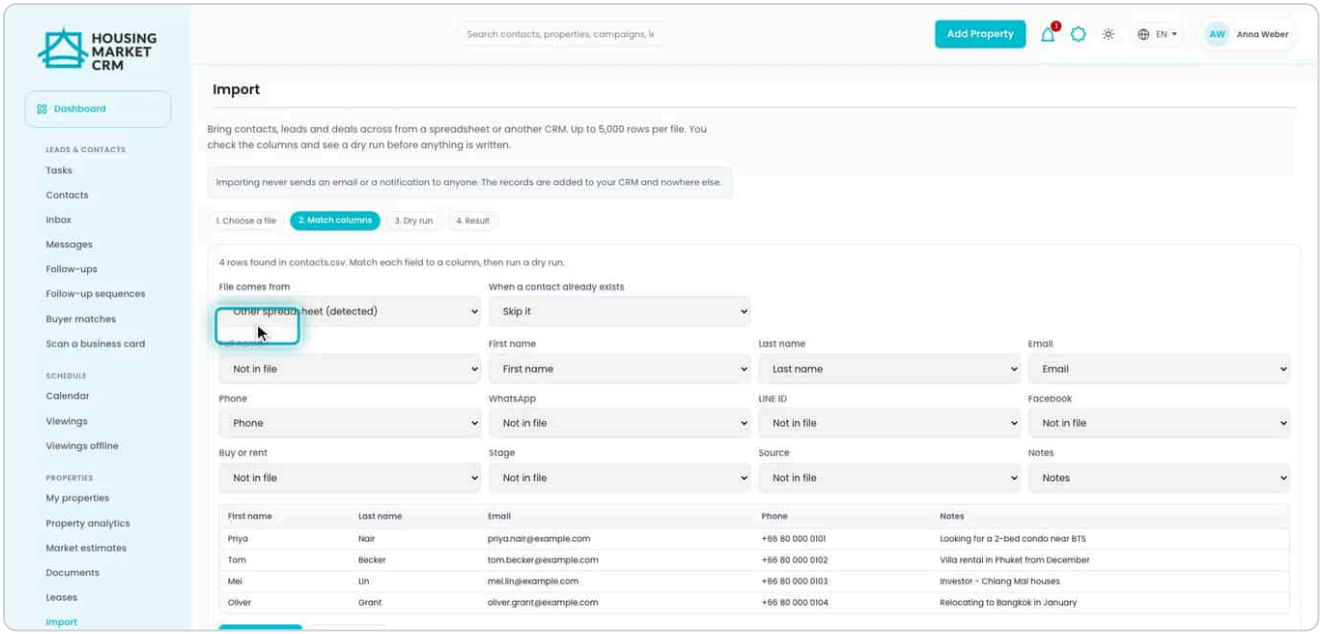


Figura 21.5 · Tela gravada em 17 de setembro de 2026

6 Confira se cada coluna está ligada ao campo certo.

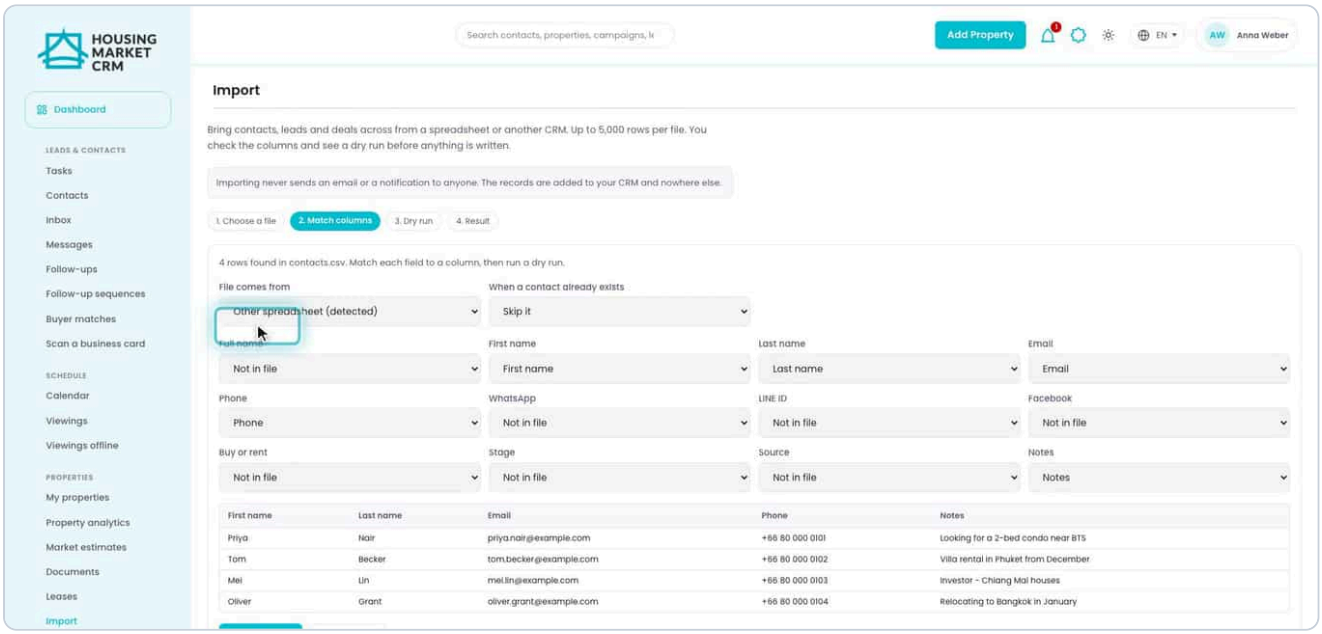


Figura 21.6 · Tela gravada em 17 de setembro de 2026

7 Rode uma simulação (dry run) para prever o resultado.

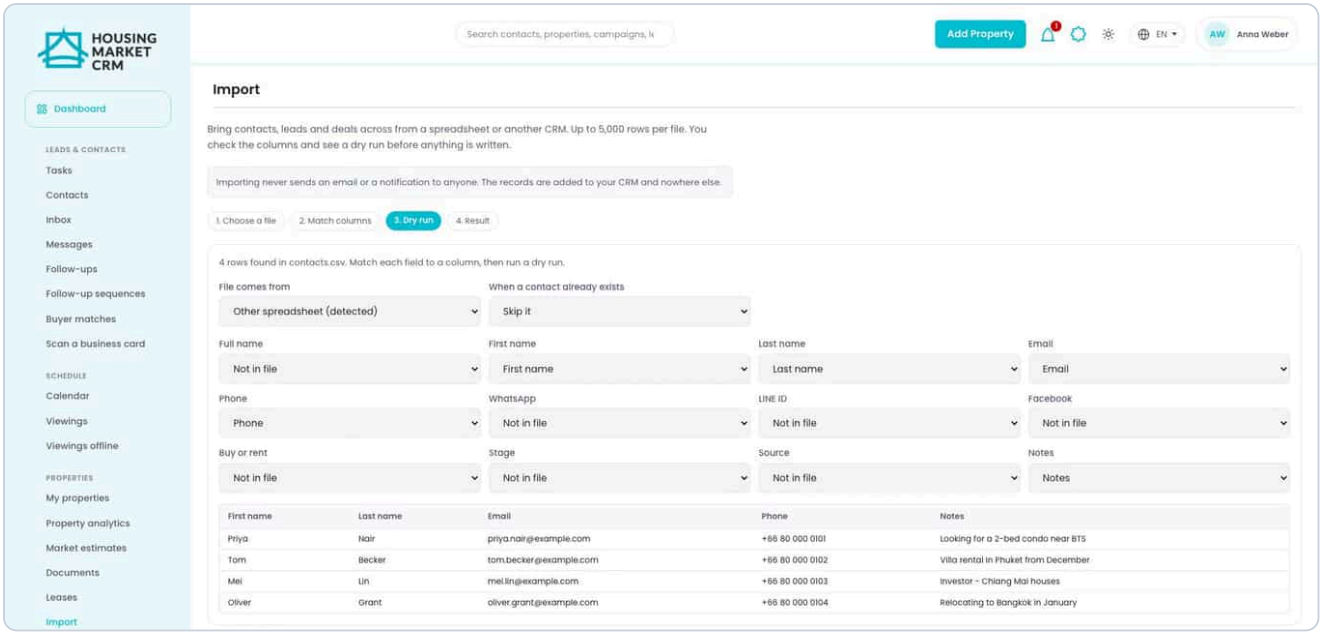


Figura 21.7 · Tela gravada em 17 de setembro de 2026

8 Depois inicie a importação.

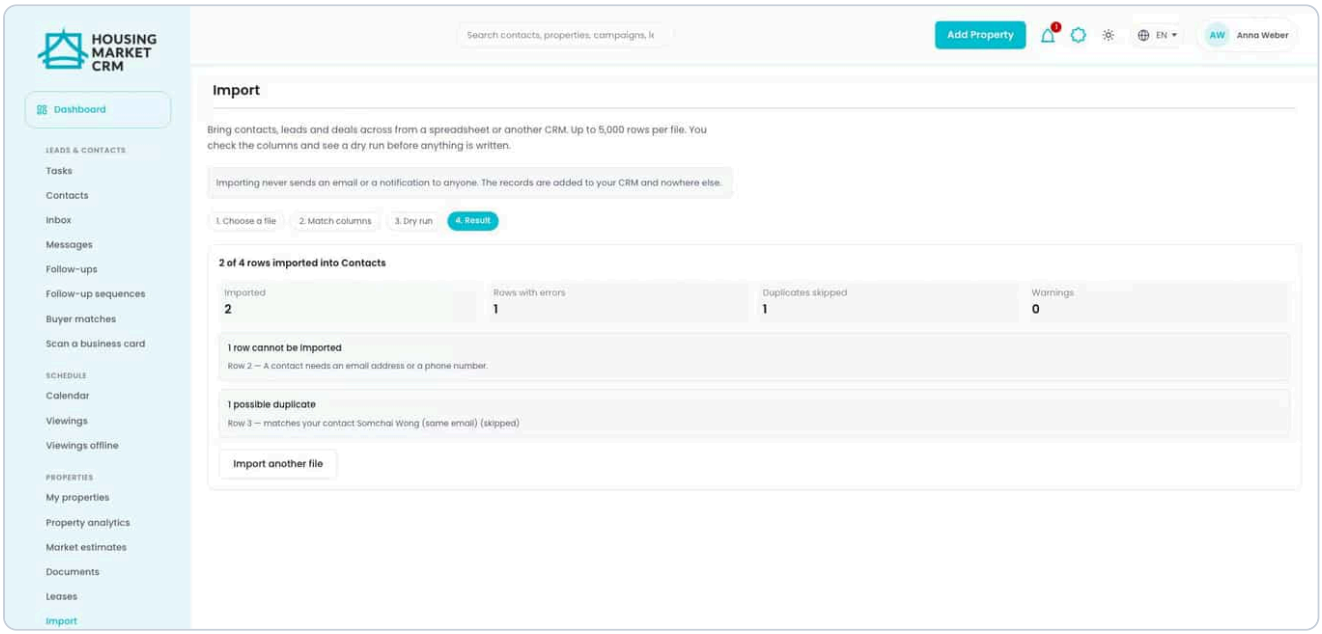


Figura 21.8 · Tela gravada em 17 de setembro de 2026

9 Seus contatos já estão no CRM.

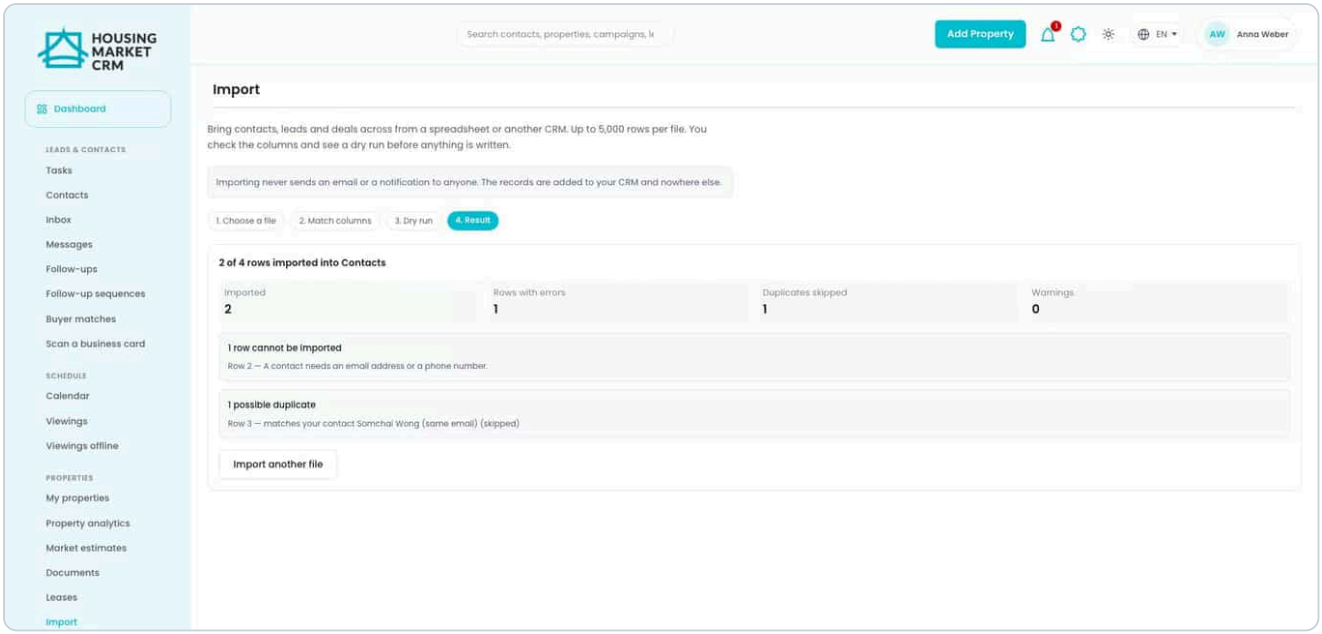


Figura 21.9 · Tela gravada em 17 de setembro de 2026

ARTIGOS RELACIONADOS DA CENTRAL DE AJUDA

Posso mesclar contatos duplicados?	faq.housingmarketgroup.com/pt-BR/faq/can-i-merge-duplicate-contacts

22 CAPÍTULO 22

Escanear um cartão de visita

Pro e Business | Para corretores | Assista ao vídeo

VISÃO GERAL

Sim, no Pro. Fotografe um cartão com o celular e o CRM transforma a foto em um contato em rascunho, que você confere antes de salvar.

Abra Escanear cartão no celular e tire uma foto do cartão. O CRM leva nome, empresa, cargo, e-mails, telefones, site, endereço e contas de mensagens para o formulário normal de novo contato.

Nada é salvo sozinho: você confere o rascunho e clica em salvar, para que um dígito lido errado nunca vire um registro. Se um contato que você vê já tem o mesmo e-mail ou telefone, o rascunho avisa, e você pode abrir esse contato em vez de criar um duplicado.

Da Central de Ajuda: **Posso escanear um cartão de visita no CRM?**

PASSO A PASSO

1 Abra sua conta do Housing Market CRM.

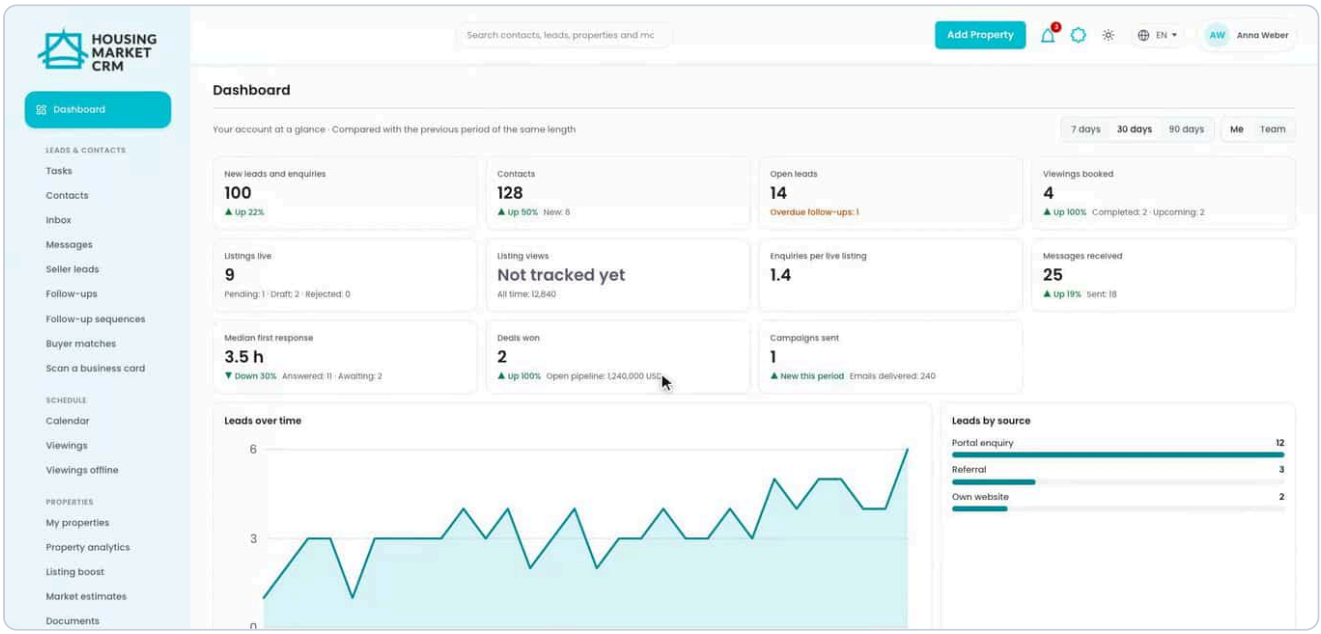


Figura 22.1 · Tela gravada em 8 de outubro de 2026

2 Clique em Escanear cartão de visita no menu à esquerda.

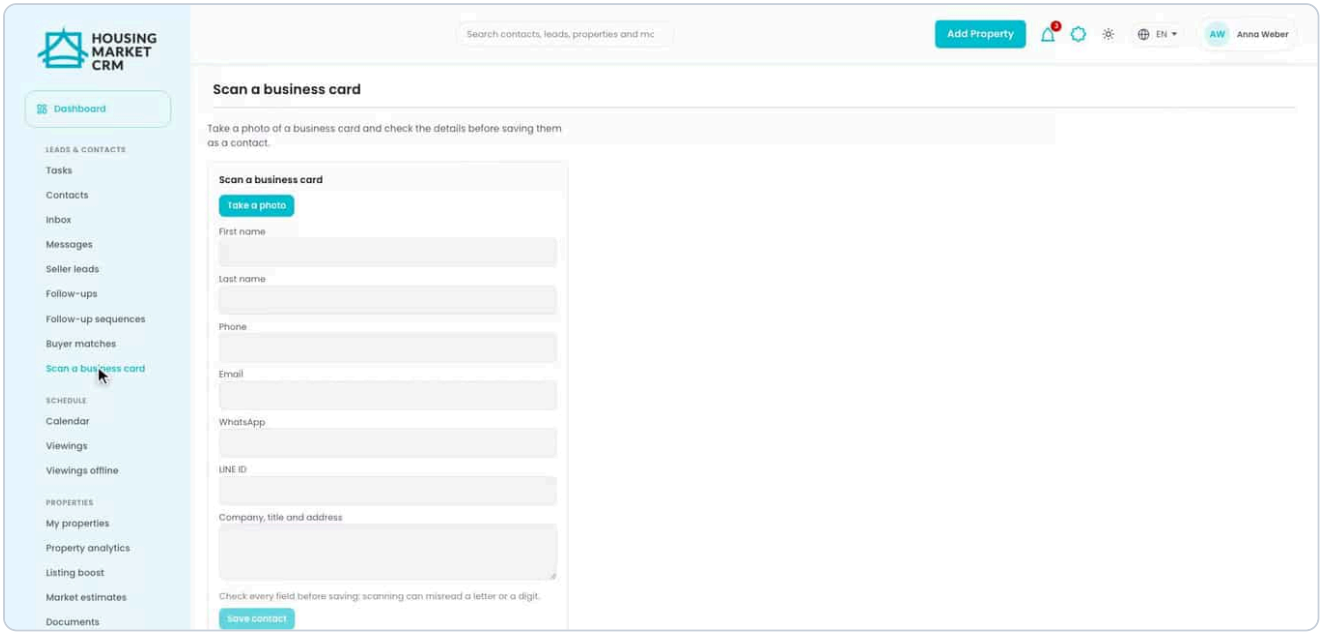


Figura 22.2 · Tela gravada em 8 de outubro de 2026

3 Fotografe o cartão deitado, com luz do dia.

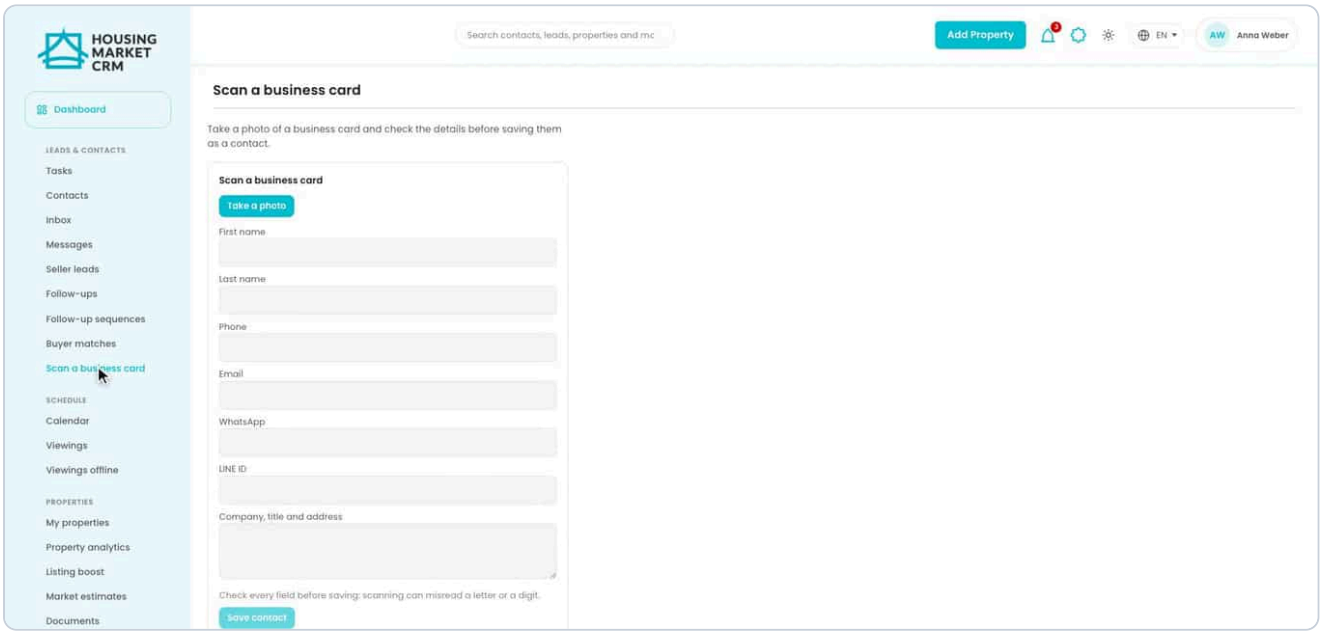


Figura 22.3 · Tela gravada em 8 de outubro de 2026

4 Nome, empresa, cargo, telefones e e-mail — preenchidos para você.

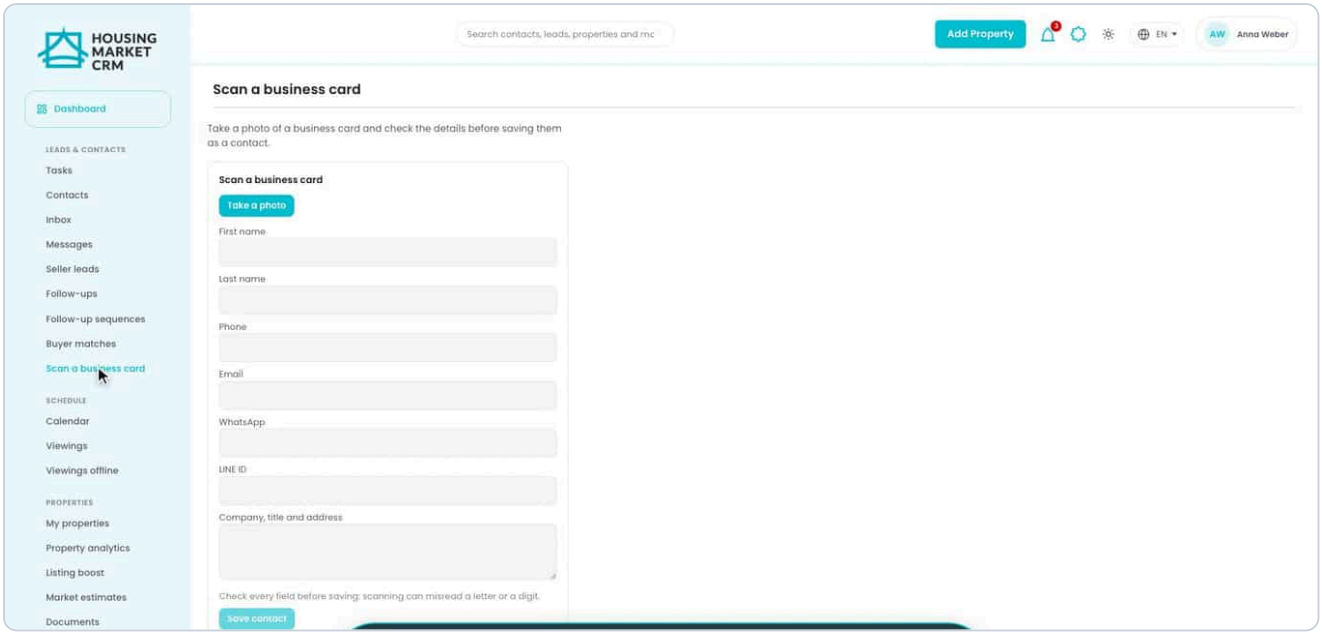


Figura 22.4 · Tela gravada em 8 de outubro de 2026

5 Leia tudo. A leitura é digitadora, não revisora.

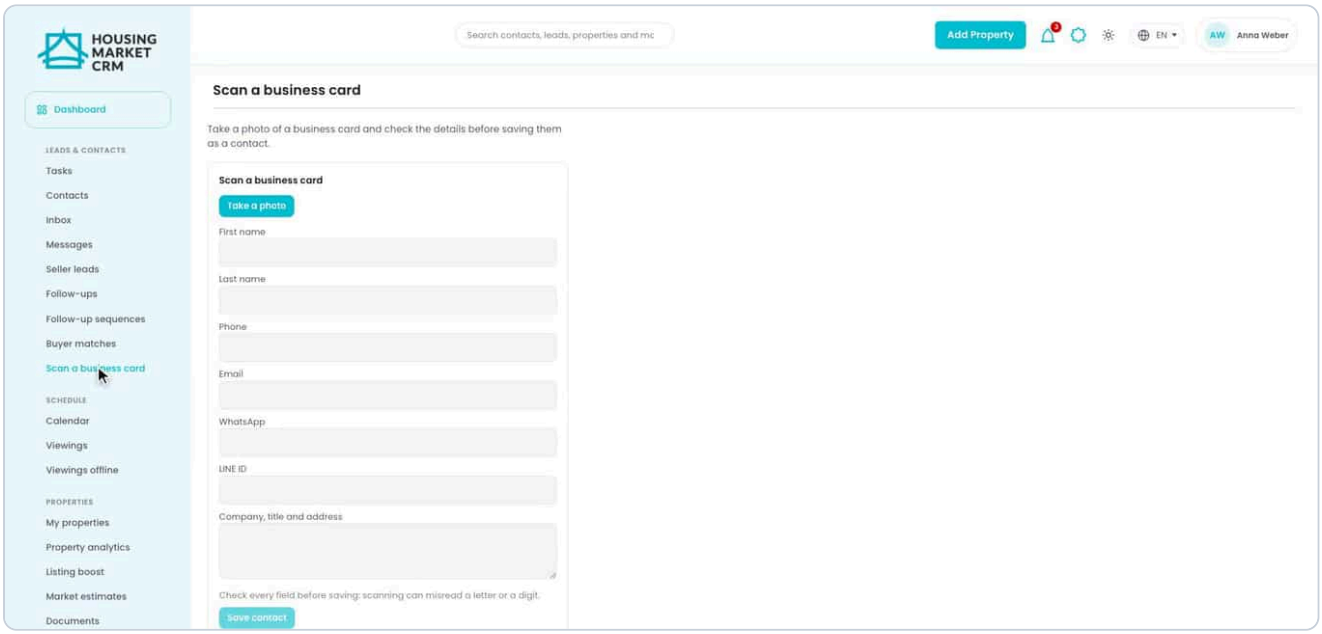


Figura 22.5 · Tela gravada em 8 de outubro de 2026

6 Depois, Salvar contato.

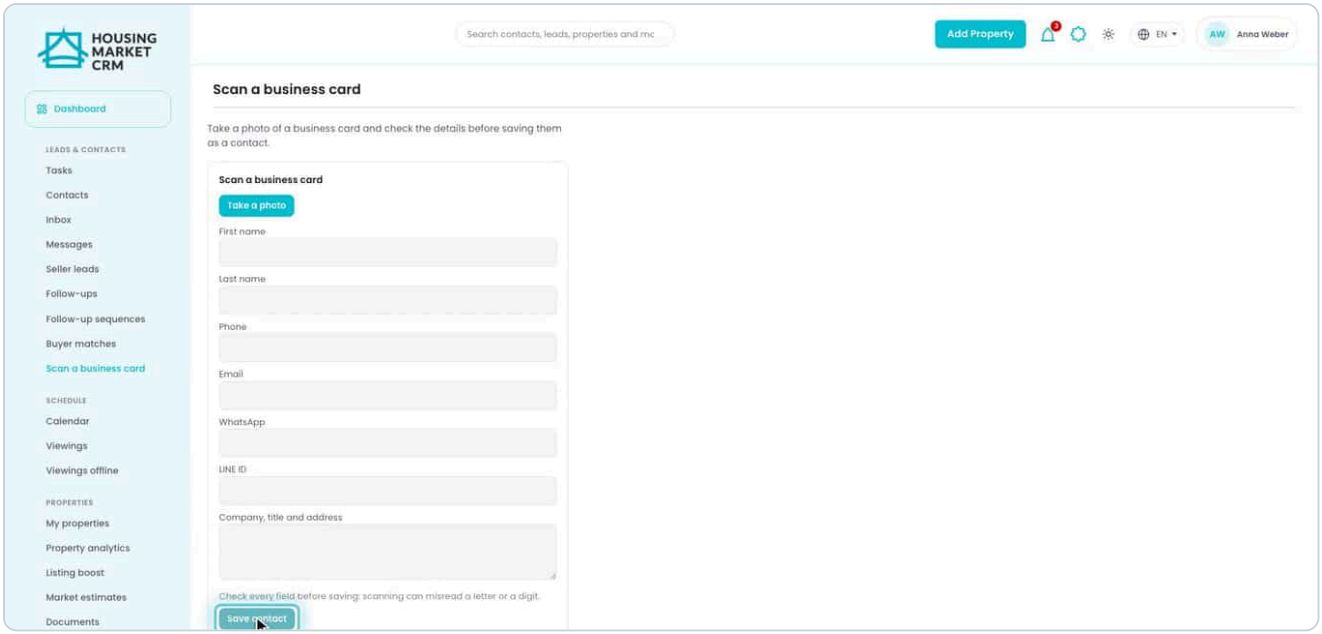


Figura 22.6 · Tela gravada em 8 de outubro de 2026

7 Faça na mesma noite, enquanto ainda lembra quem era.

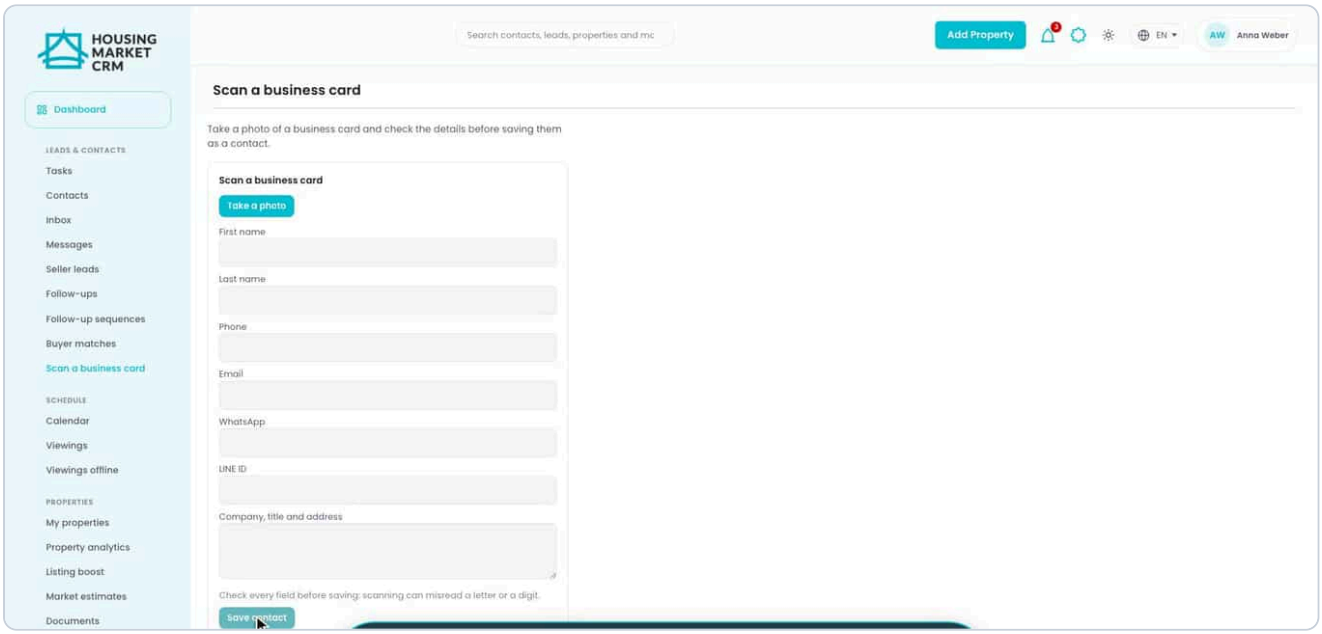


Figura 22.7 · Tela gravada em 8 de outubro de 2026

8 Onze cartões de um feirão de imóveis, e nenhum digitado.

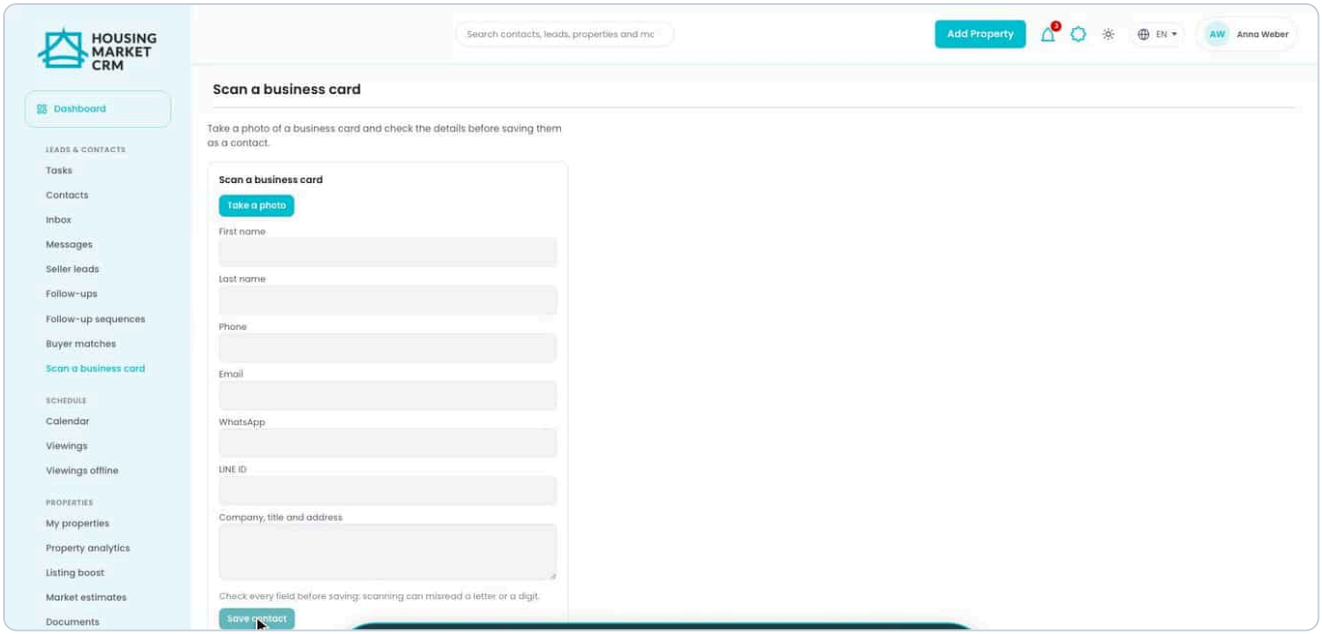


Figura 22.8 · Tela gravada em 8 de outubro de 2026

9 Cartão com dois números entrega os dois — exclua o que não for usar.

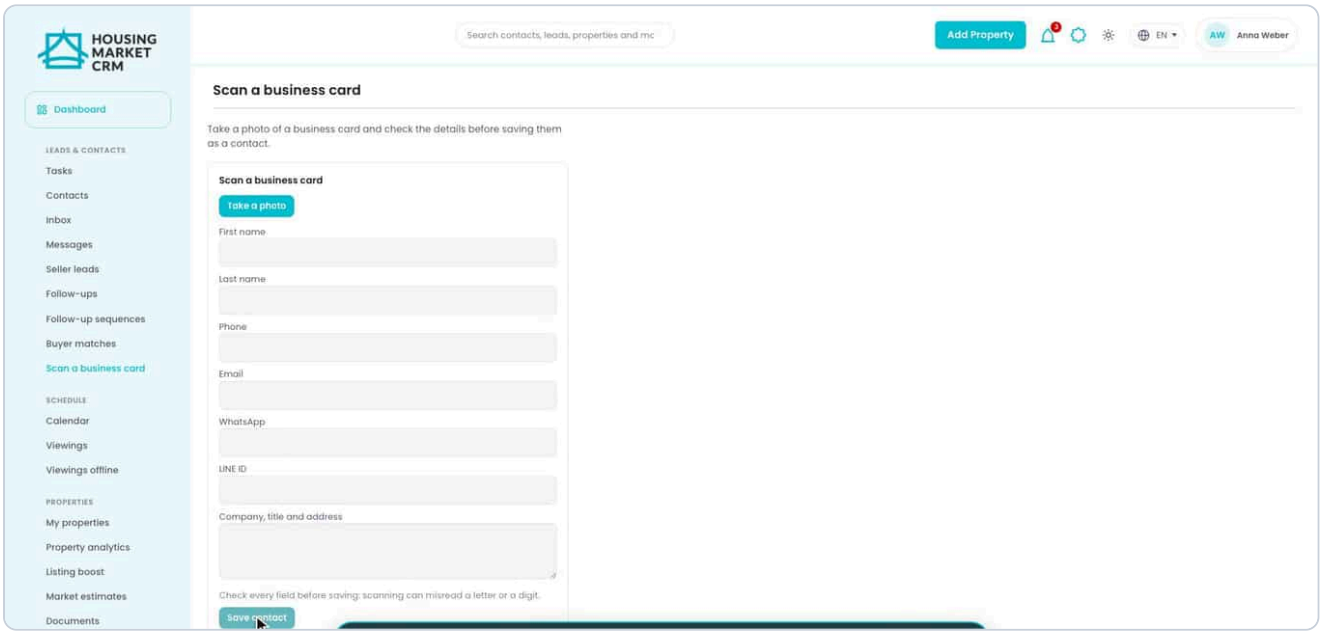


Figura 22.9 · Tela gravada em 8 de outubro de 2026

10 Anote uma observação enquanto lembra da conversa.

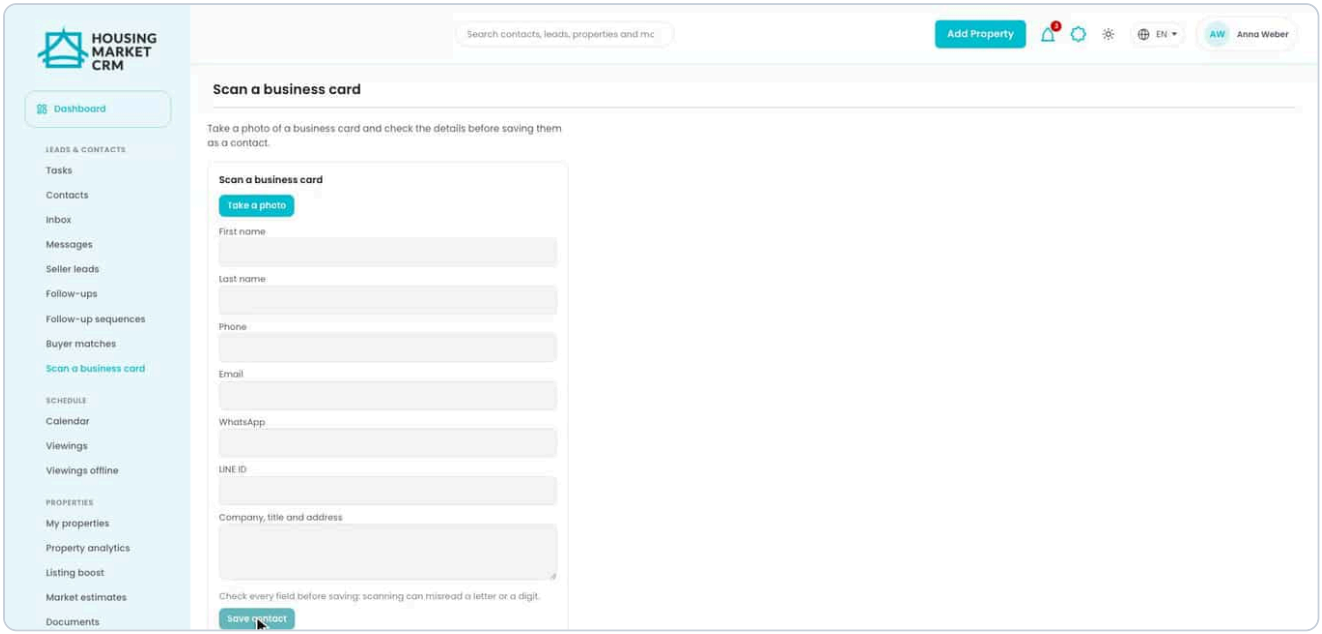


Figura 22.10 · Tela gravada em 8 de outubro de 2026

ARTIGOS RELACIONADOS DA CENTRAL DE AJUDA

Posso usar o Housing Market CRM no celular?	faq.housingmarketgroup.com/pt-BR/faq/can-i-use-the-crm-on-my-phone

23 CAPÍTULO 23

A linha do tempo do contato

Todos os planos | Para corretores | Assista ao vídeo

VISÃO GERAL

Sim. A caixa de entrada mantém uma conversa por pessoa, e cada contato tem uma linha do tempo com tudo o que aconteceu com ele, em todos os planos.

A caixa de entrada junta as consultas do portal e suas respostas, os leads do Housing Market Ads e os e-mails que você envia pelo CRM em uma conversa por pessoa. Cada contato também tem linha do tempo, notas, comentários, arquivos e os acompanhamentos pendentes, então retomar uma conversa três semanas depois não exige reconstruí-la de memória.

O que o CRM ainda não faz é ler a sua própria caixa de e-mail, trabalhar com WhatsApp ou recolher as consultas que um site do Housing Market Cloud recebe. A sincronização nos dois sentidos com a sua caixa de e-mail do Gmail ou do Microsoft 365, o envio pelo WhatsApp Business e a ligação com o Cloud estão em construção. No Pro você pode guardar modelos de WhatsApp e abrir o WhatsApp no celular com o texto pronto — veja "Como funcionam os modelos de WhatsApp?". Com a agenda é diferente: no Pro, o Google Calendar e o Outlook já sincronizam com o CRM nos dois sentidos — veja "Posso sincronizar o CRM com a minha agenda?".

Da Central de Ajuda: **Posso acompanhar a comunicação com compradores?**

PASSO A PASSO

1 Abra Contacts (Contatos).

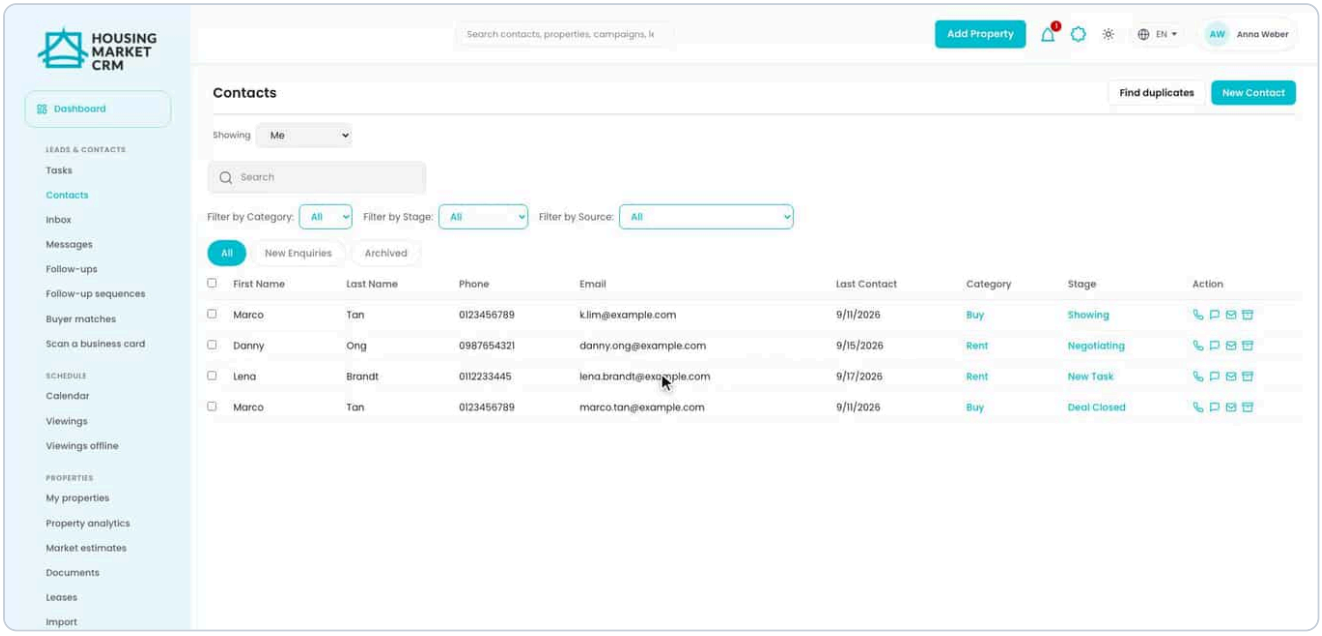


Figura 23.1 · Tela gravada em 17 de setembro de 2026

2 Abra um contato da sua lista.

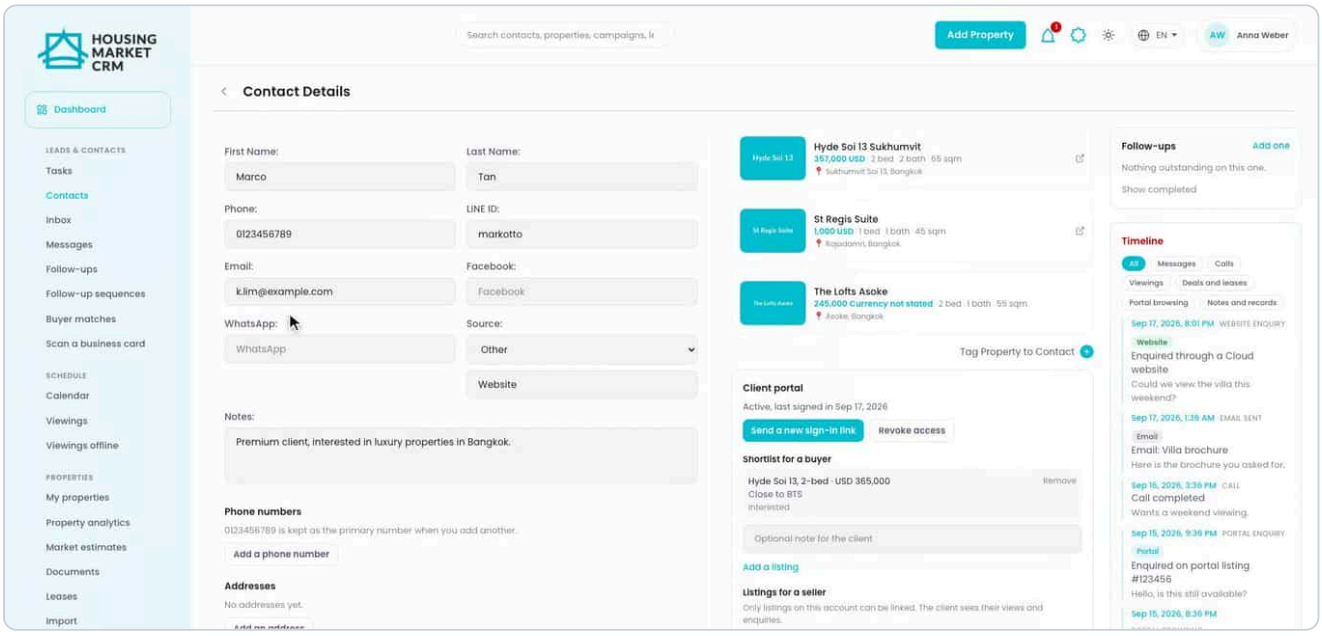


Figura 23.2 · Tela gravada em 17 de setembro de 2026

3 Dados, perfis de mensagem e origem ficam no topo.

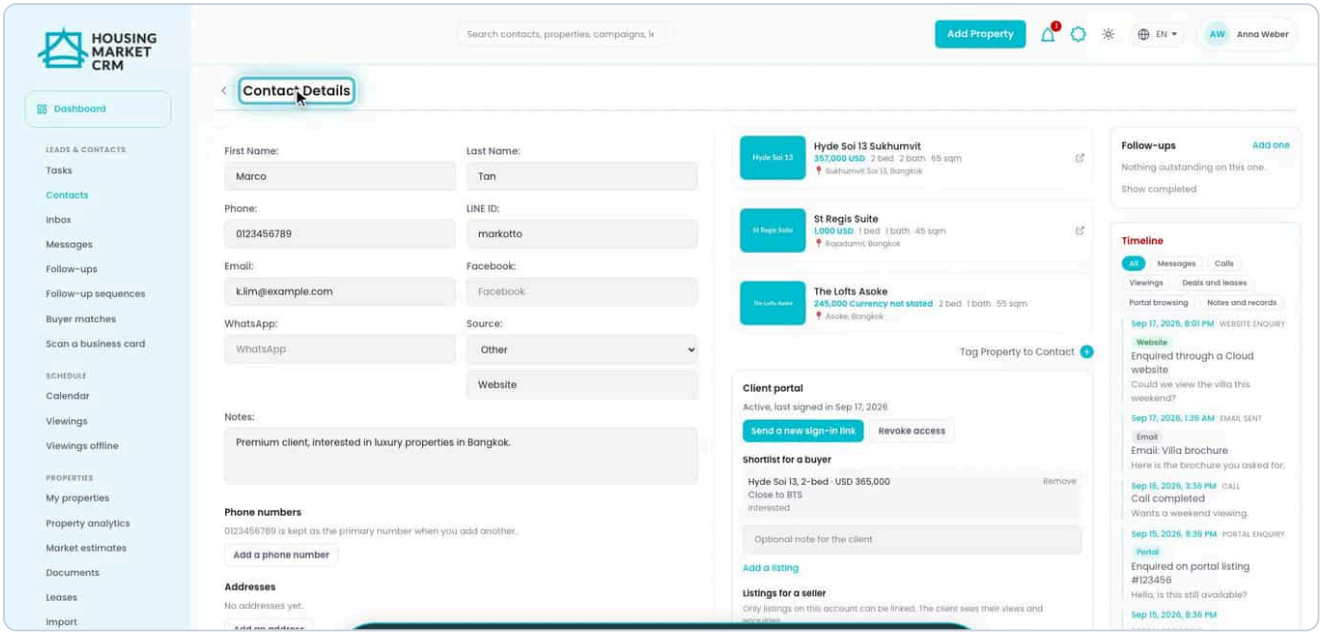


Figura 23.3 · Tela gravada em 17 de setembro de 2026

4 Role até Timeline (linha do tempo).

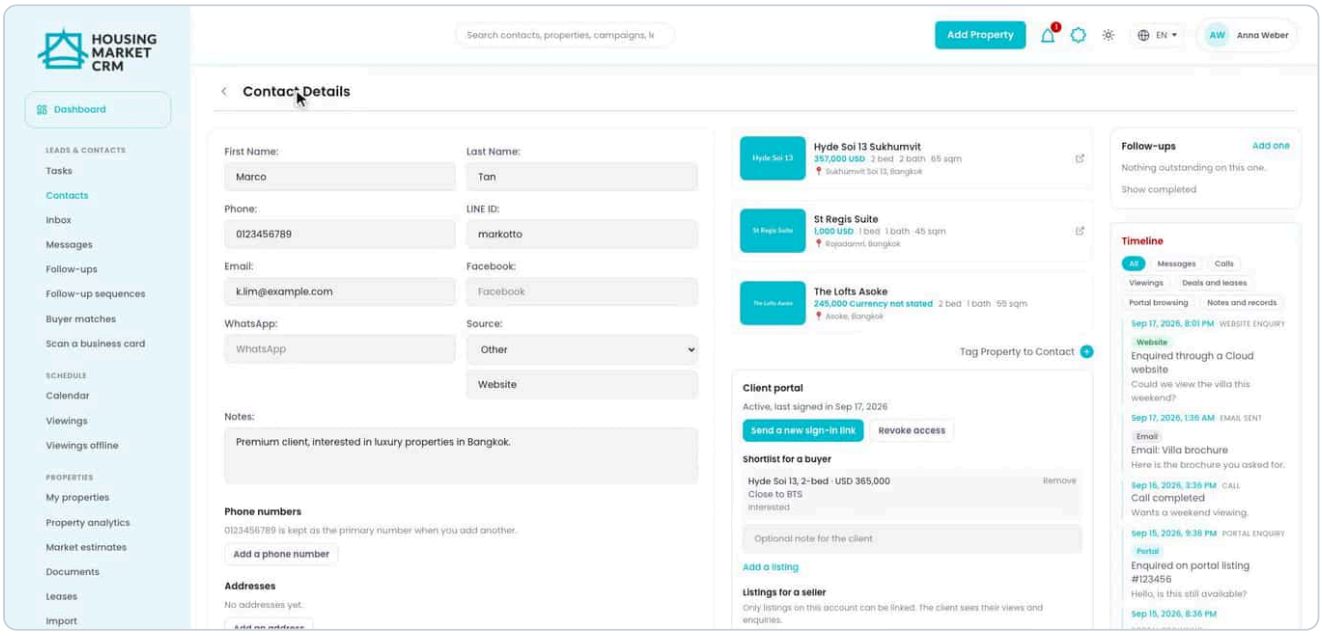


Figura 23.4 · Tela gravada em 17 de setembro de 2026

5 Solicitações, leads do site e de anúncios, e-mails e visitas — em ordem.

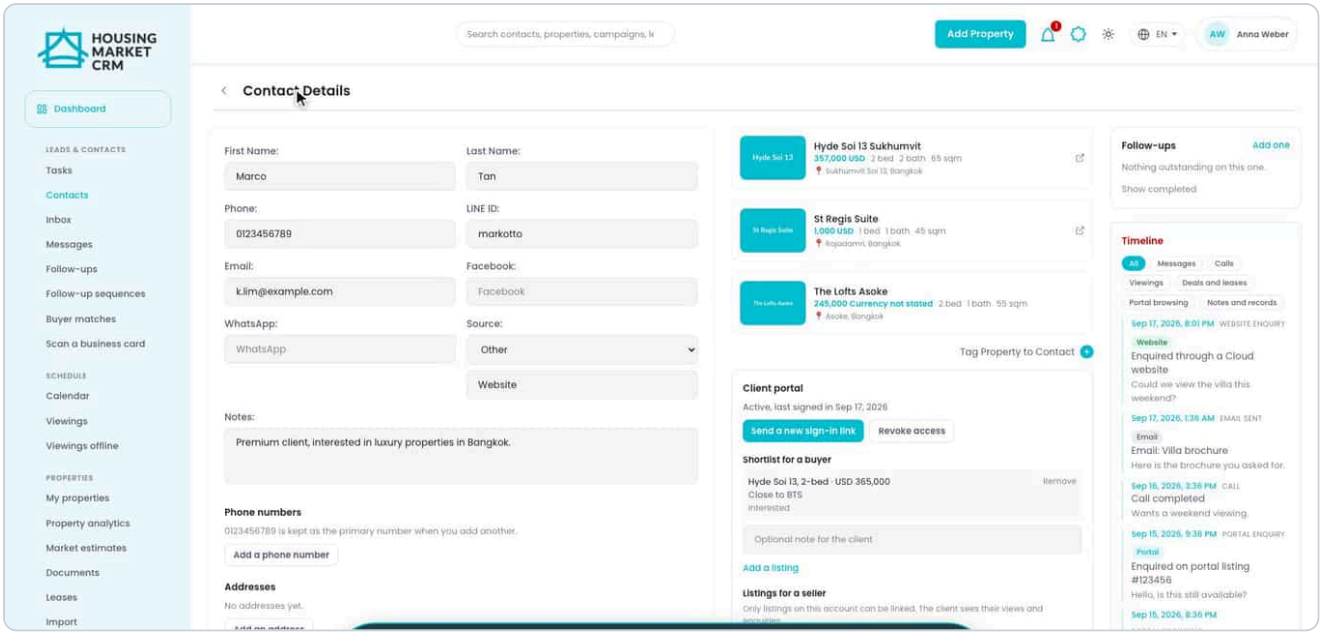


Figura 23.5 · Tela gravada em 17 de setembro de 2026

6 Confira antes de cada ligação e saiba a história completa.

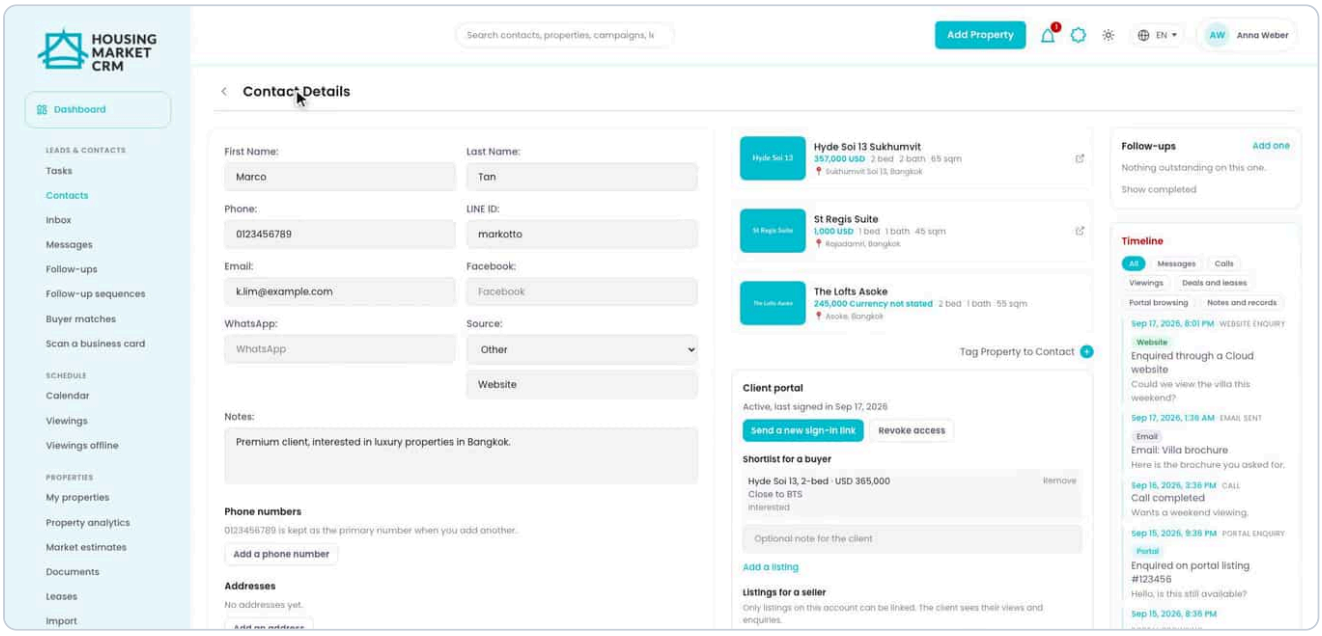


Figura 23.6 · Tela gravada em 17 de setembro de 2026

ARTIGOS RELACIONADOS DA CENTRAL DE AJUDA

O que é a caixa de entrada do CRM? — faq.housingmarketgroup.com/pt-BR/faq/what-is-the-unified-inbox

24 CAPÍTULO 24

Mesclar contatos duplicados

Todos os planos | Para corretores | Assista ao vídeo

VISÃO GERAL

Sim. O CRM encontra contatos que parecem ser a mesma pessoa cadastrada duas vezes, e um usuário com permissão de exclusão pode mesclar um par em uma única ficha. A ficha que você não mantém é arquivada, e não destruída.

Abra Contatos e escolha Encontrar duplicados. O CRM compara cada contato com todos os outros e agrupa os pares encontrados pelo grau de certeza: o mesmo endereço de e-mail, ou o mesmo telefone e nome, ou apenas um telefone em comum — que podem ser duas pessoas da mesma casa, por isso o par é mostrado, mas nunca presumido.

Abra as duas fichas antes de mesclar. Uma mesclagem mantém um contato e passa para ele tudo o que estava ligado ao outro — leads, notas, histórico de atividades, arquivos e histórico de campanhas — e depois arquiva a segunda ficha. A tela avisa isso antes de você confirmar: ela será arquivada, não excluída.

A mesclagem em si continua sem poder ser desfeita, e isso é diferente de a ficha ter desaparecido. A pessoa é mantida, e a ficha arquivada indica para qual contato o histórico dela foi; o que não é mantido é de qual lado veio cada nota, cada acompanhamento e cada arquivo, então não há com o que separá-los de novo. Mescle quando você tiver certeza de que as duas linhas são uma só pessoa.

Como a mesclagem arquiva uma ficha, ela exige a mesma permissão que a exclusão. Em uma conta de equipe, isso significa um gerente com permissão de exclusão ou um administrador; um corretor pode ver os duplicados, mas não mesclá-los. Você também pode marcar um par como Não é duplicado, para que ele deixe de ser sugerido — e um par que você já mesclou não volta como sugestão.

Veja “O que acontece quando eu excluo um contato, um lead ou um colega?” para saber o que é o arquivo e como tirar uma ficha de lá.

Da Central de Ajuda: **Posso mesclar contatos duplicados?**

PASSO A PASSO

1 Abra Contatos duplicados em Contatos.

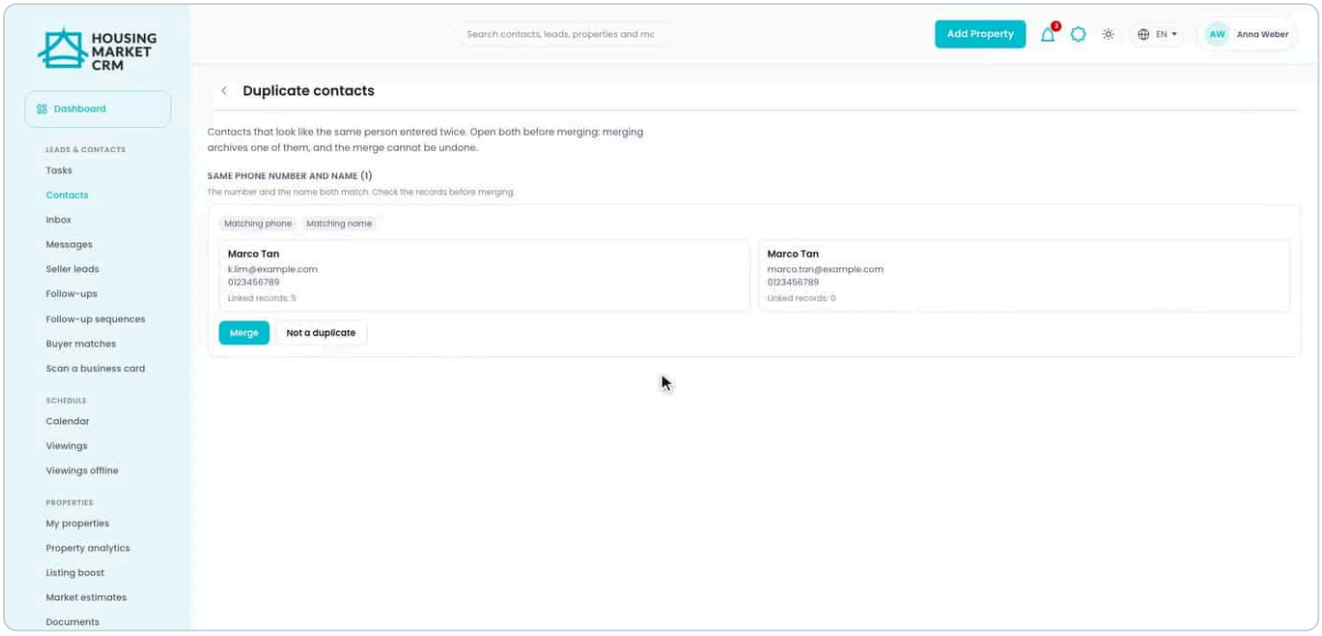


Figura 24.1 · Tela gravada em 8 de outubro de 2026

2 Agrupados pelo motivo de parecerem a mesma pessoa.

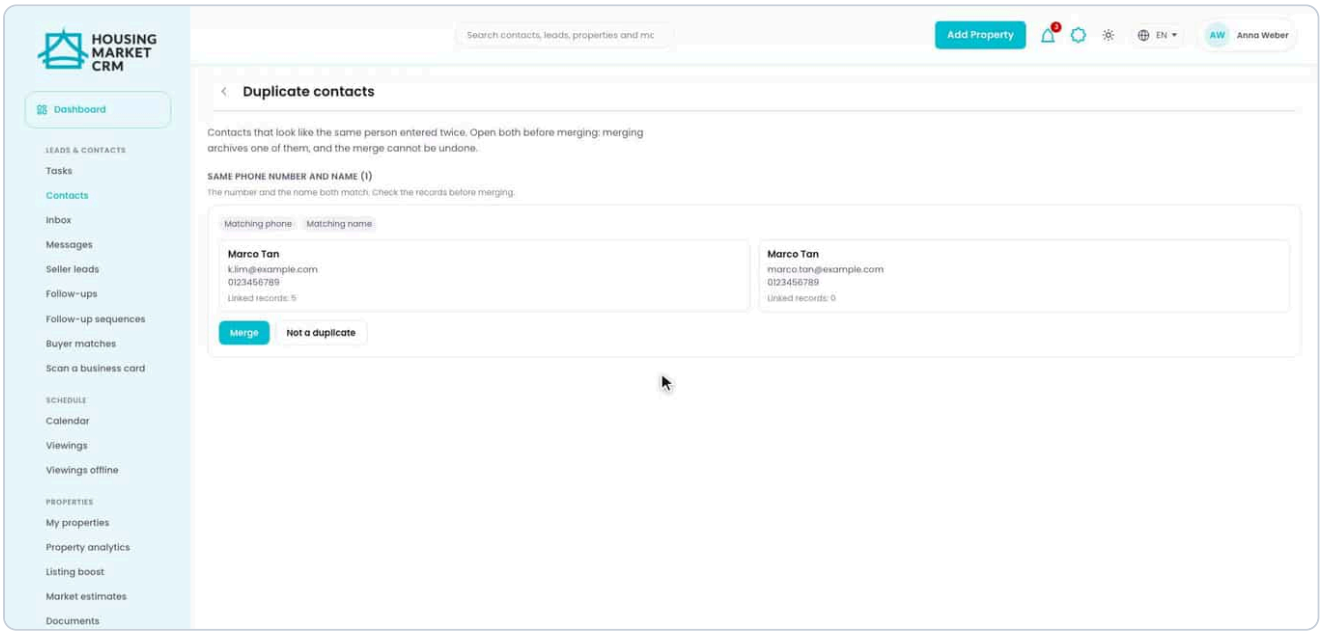


Figura 24.2 · Tela gravada em 8 de outubro de 2026

3 Aqui: o mesmo telefone e nome.

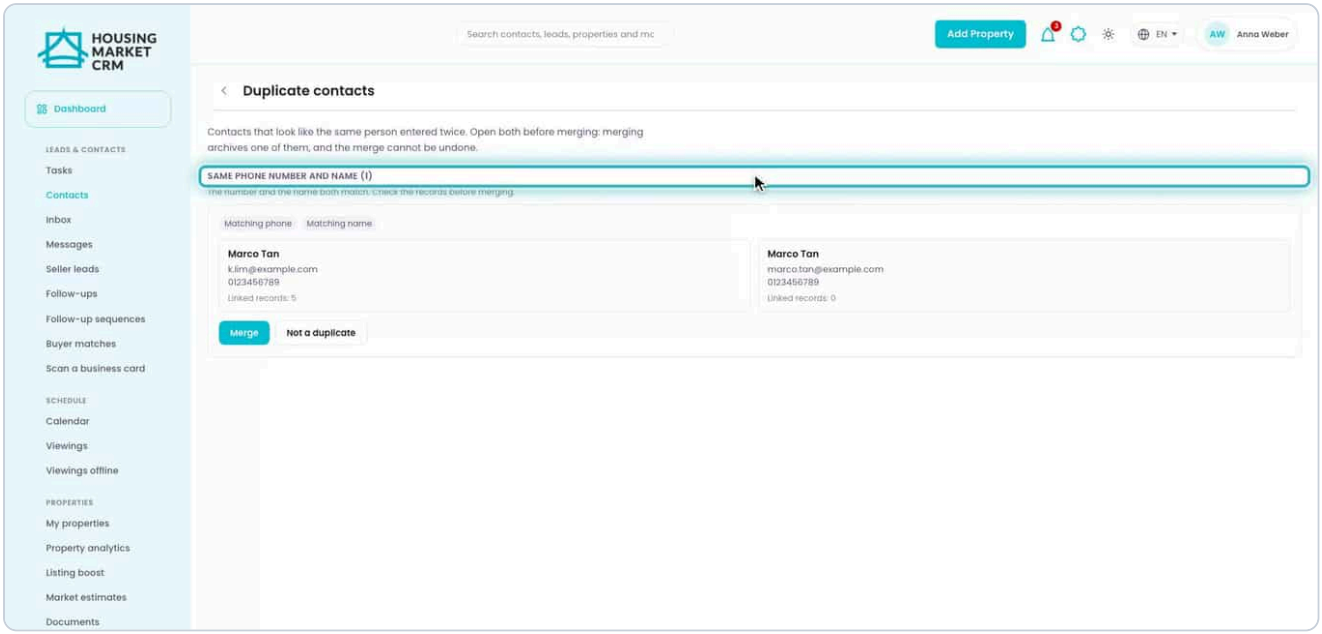


Figura 24.3 · Tela gravada em 8 de outubro de 2026

4 Veja Registros vinculados — mantenha o mais movimentado.

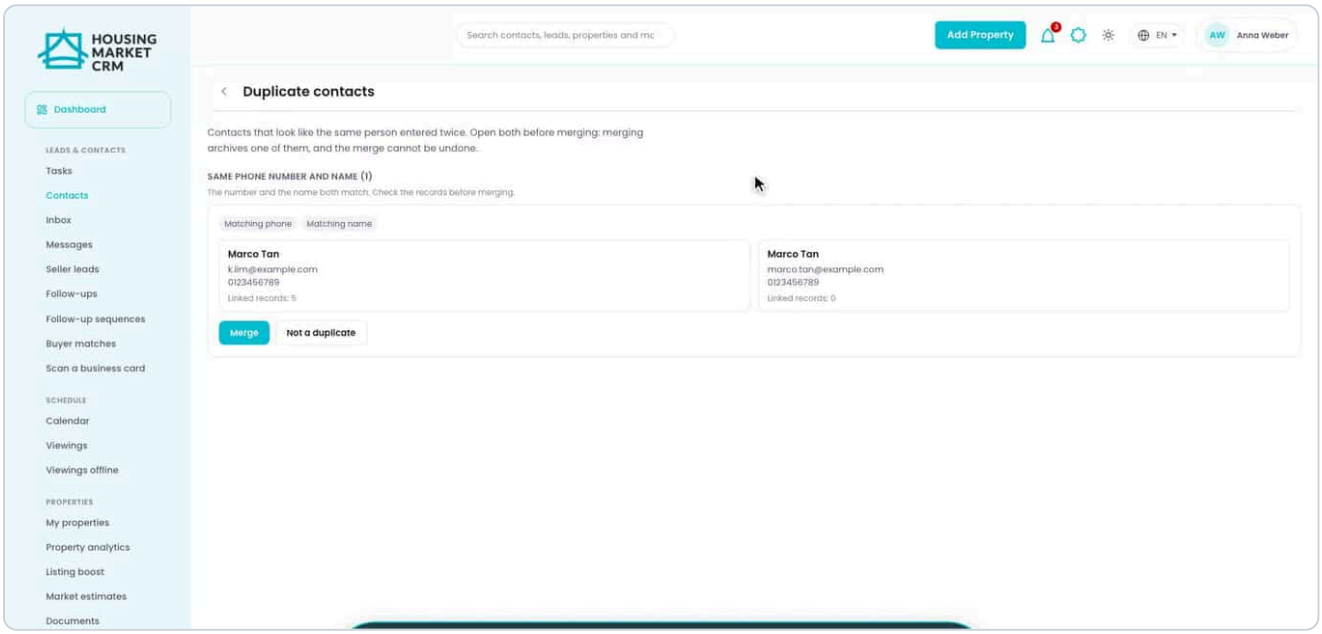


Figura 24.4 · Tela gravada em 8 de outubro de 2026

5 Não é duplicado faz a lista parar de perguntar.

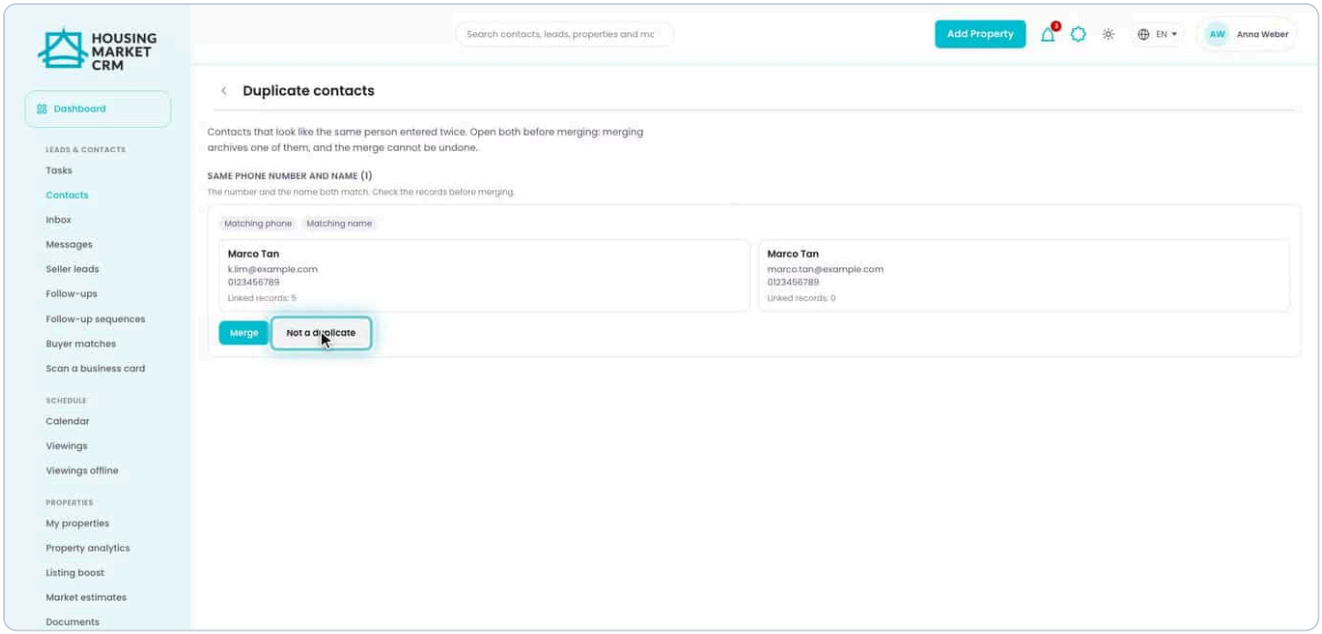


Figura 24.5 · Tela gravada em 8 de outubro de 2026

6 Mesclar arquiva um lado — e não pode ser desfeito.

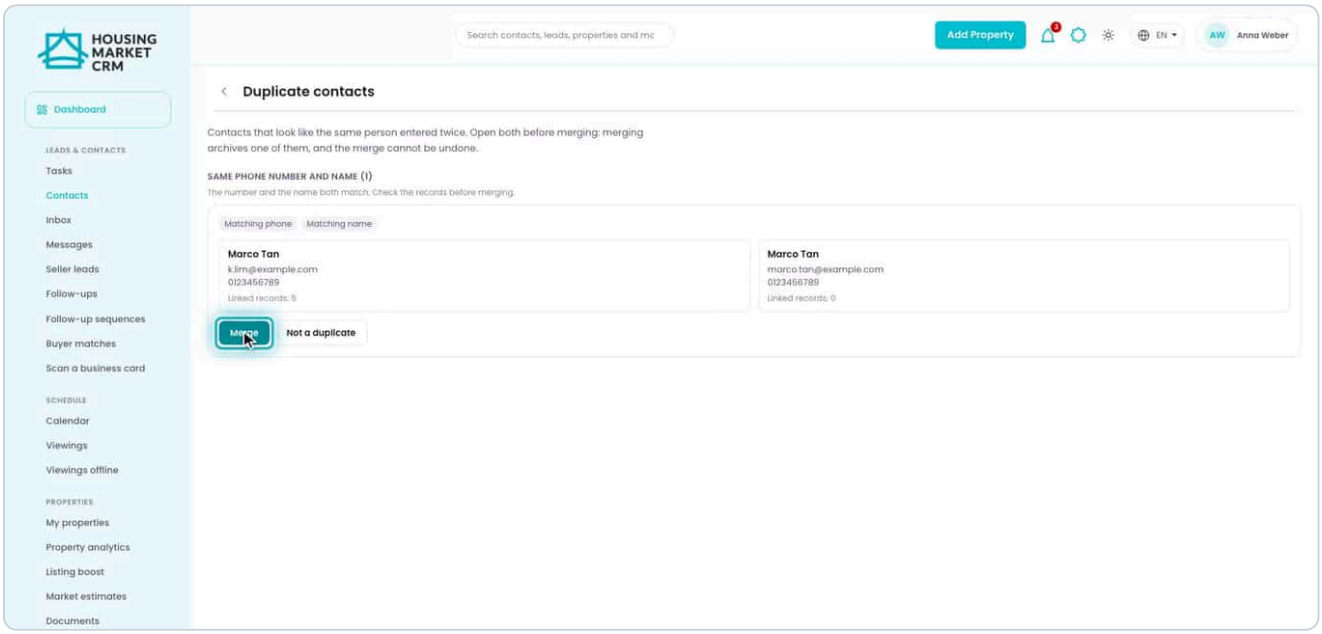


Figura 24.6 · Tela gravada em 8 de outubro de 2026

7 Então abra os dois antes. Nada é excluído, mas nada volta.

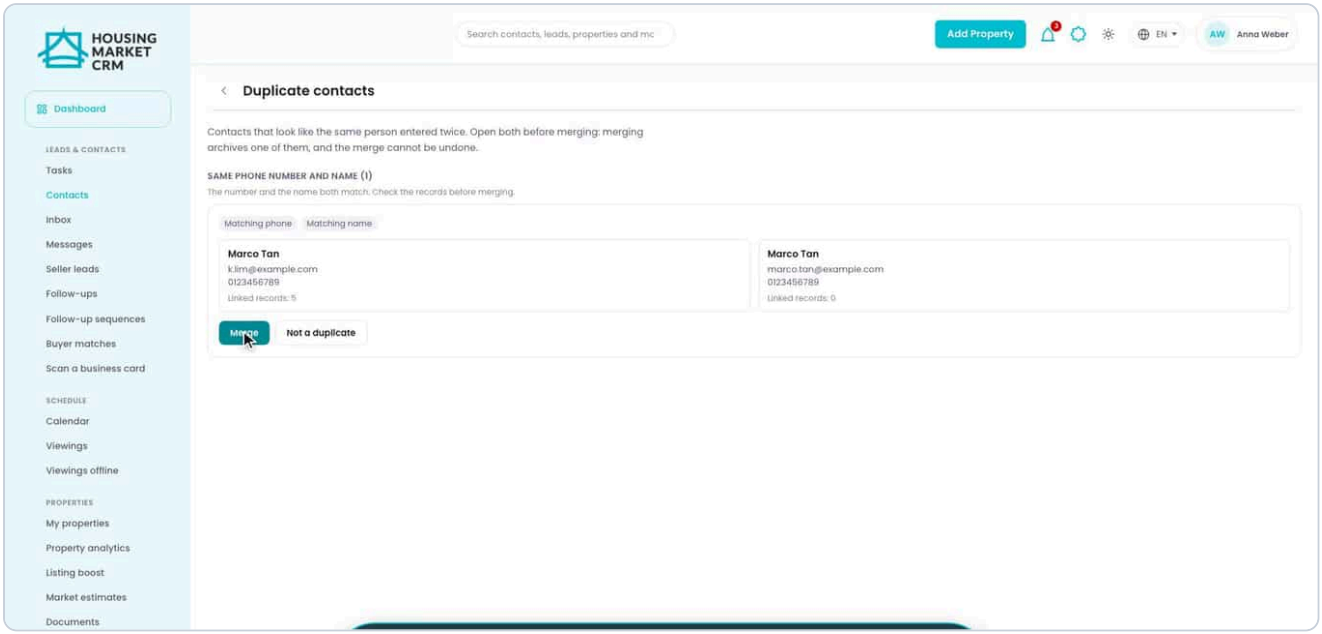


Figura 24.7 · Tela gravada em 8 de outubro de 2026

8 Um colega digita o nome, outro o número — e já são dois.

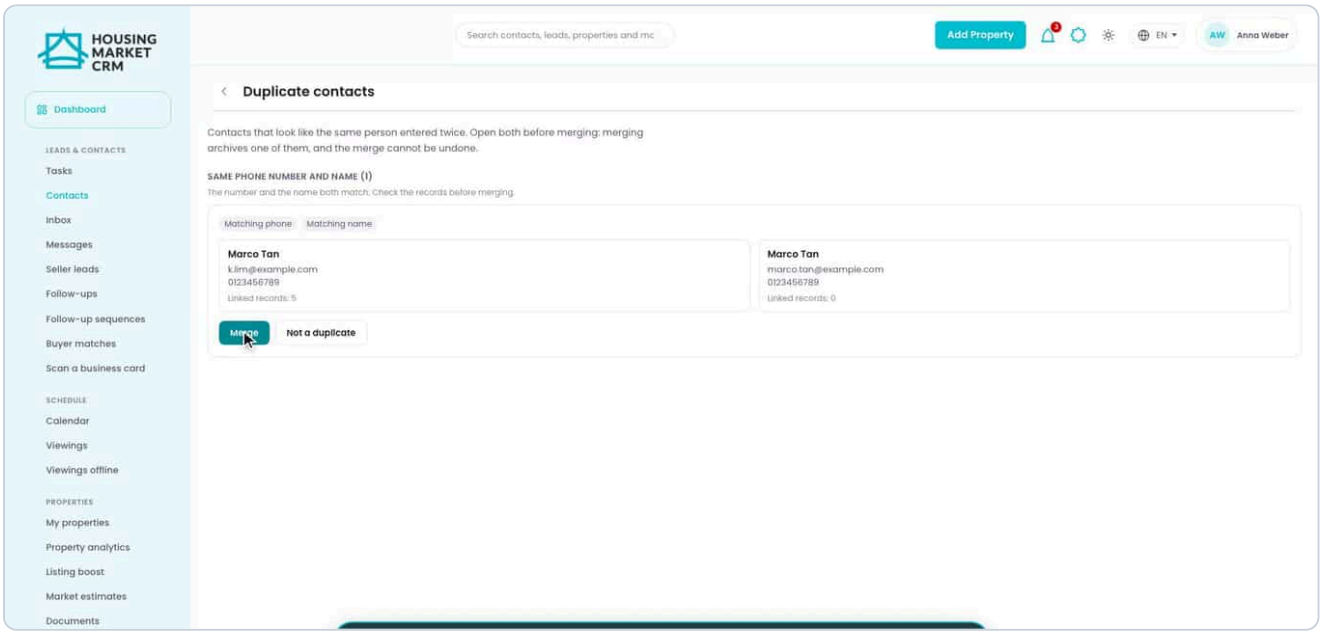


Figura 24.8 · Tela gravada em 8 de outubro de 2026

9 Faça disso um hábito mensal, não uma limpeza anual.

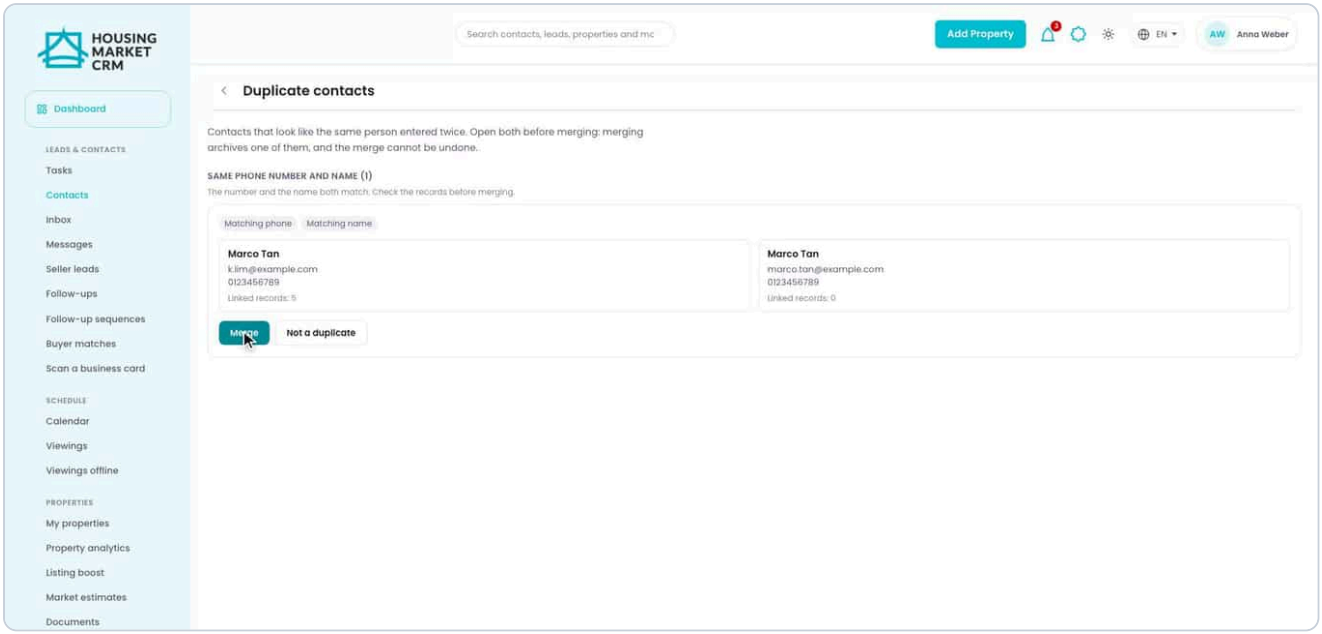


Figura 24.9 · Tela gravada em 8 de outubro de 2026

ARTIGOS RELACIONADOS DA CENTRAL DE AJUDA

O que acontece quando eu excluo um contato, um lead ou um colega? — faq.housingmarketgroup.com/pt-BR/faq/what-happens-when-i-delete-a-contact-a-lead-or-a-colleague

PARTE 3

Imóveis e anúncios

25 Gerenciar seus imóveis

26 Adicionar um imóvel

27 Publicar um imóvel no portal

28 Seus anúncios no portal

29 Arquivar e restaurar um imóvel

30 Estatísticas de imóveis

31 Upload em massa de imóveis

32 O redator de anúncios com IA

33 Impulsionar um anúncio

34 Relatórios de estimativa de mercado

25 CAPÍTULO 25

Gerenciar seus imóveis

Todos os planos | Para corretores | Assista ao vídeo

VISÃO GERAL

Você pode manter um imóvel no CRM em qualquer plano e, no Pro, publicá-lo no portal do país onde ele fica. Depois que ele está no ar, editar os dados principais no CRM também altera o anúncio do portal, e um imóvel que você guarda é arquivado, não excluído.

Um imóvel pode existir só no CRM — um contrato assinado mas ainda não lançado, ou algo que você ainda não quer anunciar. Ele fica privado até você dizer o contrário, de propósito: se publicar fosse o padrão, o endereço de um vendedor iria parar em um portal público só porque um formulário foi enviado.

No Pro você pode publicá-lo, e ele vai para o portal do país onde o imóvel fica, e não do país onde você está, então uma casa na Espanha chega ao portal espanhol. Ele entra na fila de aprovação normal desse portal, como qualquer outro anúncio.

Depois que um imóvel publicado a partir do CRM está no ar, editá-lo no CRM também altera o anúncio do portal: o título, a descrição, o endereço, o preço, os quartos, os banheiros, a área útil e o tipo de anúncio. Uma alteração de localização, tipo de imóvel, marcador no mapa ou fotos é recusada enquanto ele está no ar, em vez de ser salva só no CRM. Os anúncios que você criou no próprio portal, ou que vêm de um feed de imóveis, aparecem no CRM somente para leitura — veja "Posso ver meus anúncios do portal no CRM?".

Todo link de anúncio que o CRM mostra abre o anúncio no portal do país dele, seja qual for o país em que você está.

Para cadastrar um, escolha Adicionar imóvel e preencha o formulário; você pode salvá-lo como rascunho e publicá-lo depois. Veja "Como adiciono um imóvel no CRM?".

Guardar um imóvel

Não existe exclusão. Um imóvel com o qual você terminou é arquivado: ele sai de Meus imóveis para a visualização Arquivados e mantém o endereço, o preço, as fotos, o histórico e as ligações com os leads, os negócios e as tarefas que passaram por ele. Restaurar traz o imóvel de volta. Não há prazo para isso nem nada esperando para apagá-lo — aqui o arquivo é um lugar para guardar coisas, e não uma etapa a caminho da exclusão.

Enquanto um imóvel está arquivado, você não pode editá-lo, publicá-lo nem colocá-lo no ar; restaure-o primeiro. E o arquivamento acontece só dentro do CRM. Um imóvel já publicado em um portal continua no ar naquele portal exatamente como estava, então, se o que você quer é tirar o anúncio, tire-o no portal.

Trazer uma carteira inteira

Trazer uma carteira inteira a partir de um arquivo CSV ou de um arquivo de feed XML é grátis em todos os planos, inclusive no gratuito: escolha Importar de arquivo em Meus imóveis, até 5.000 linhas por arquivo. Cada imóvel importado chega como rascunho e nada é publicado até que você o publique. Veja "Como importo imóveis de um arquivo?".

Da Central de Ajuda: **Posso gerenciar meus anúncios de imóveis?**

PASSO A PASSO

1. Abra sua conta do Housing Market CRM.

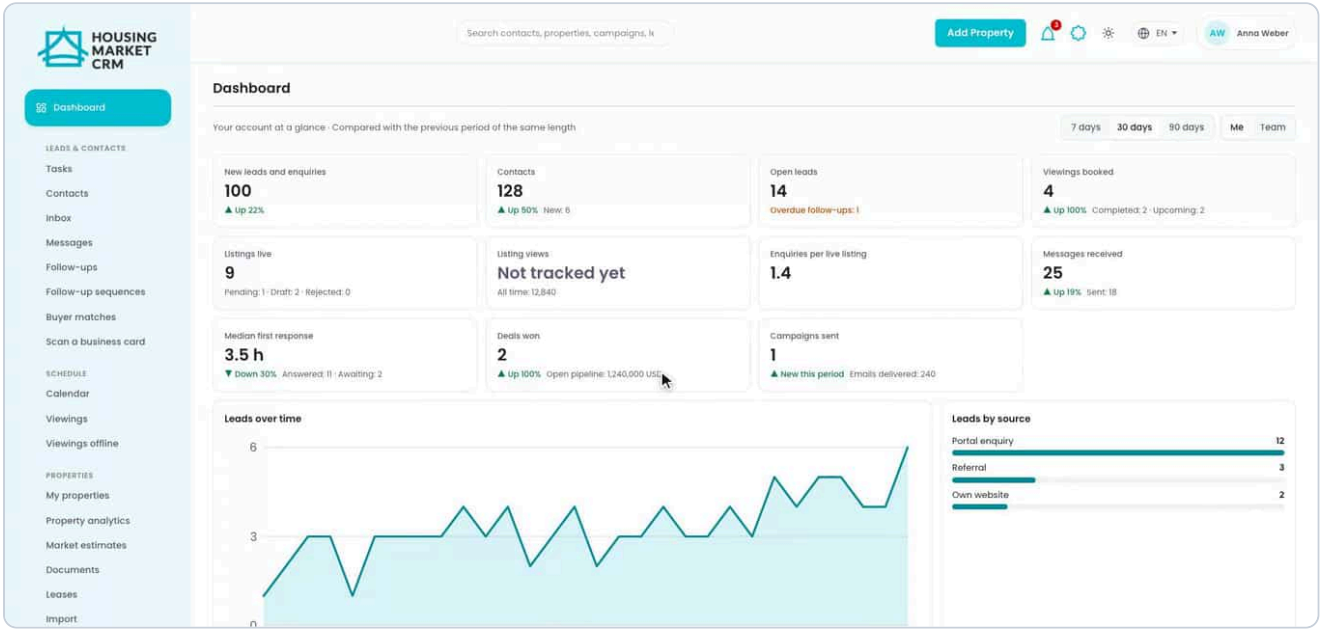


Figura 25.1 · Tela gravada em 17 de setembro de 2026

2 Clique em My properties no menu à esquerda.

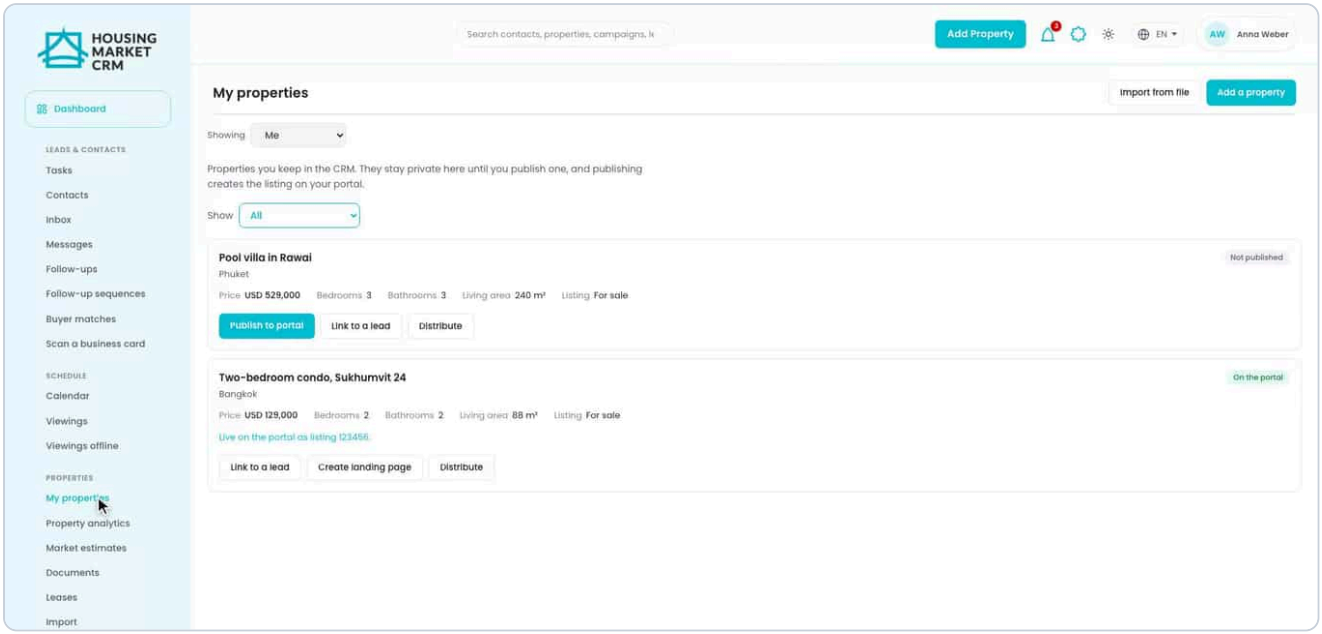


Figura 25.2 · Tela gravada em 17 de setembro de 2026

3 Cada card mostra preço, quartos, área e tipo de anúncio.

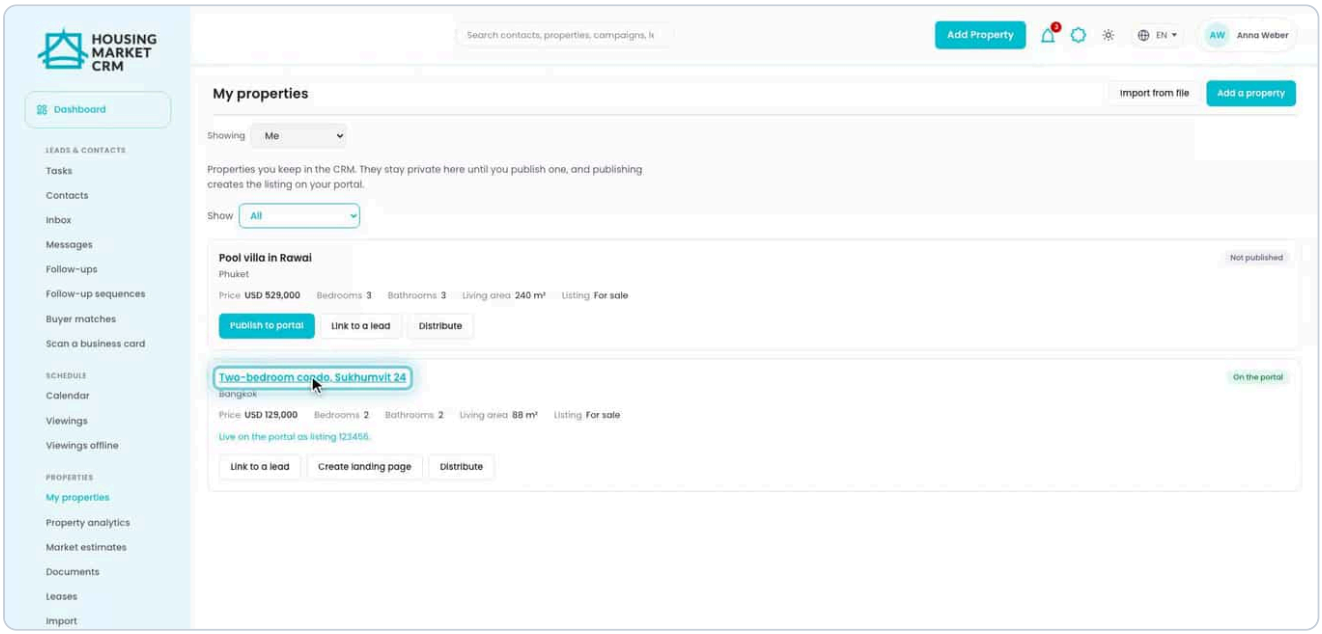


Figura 25.3 · Tela gravada em 17 de setembro de 2026

4 On the portal significa que o anúncio está no ar.

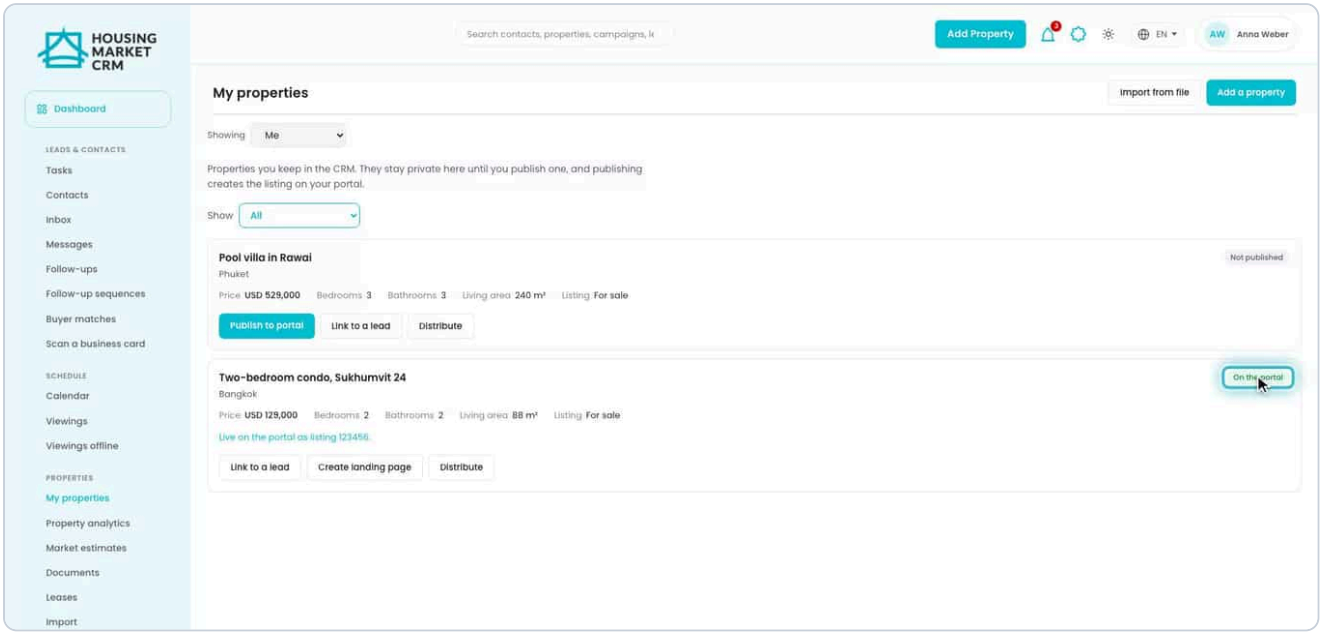


Figura 25.4 · Tela gravada em 17 de setembro de 2026

5 Anúncios Not published ficam privados no CRM.

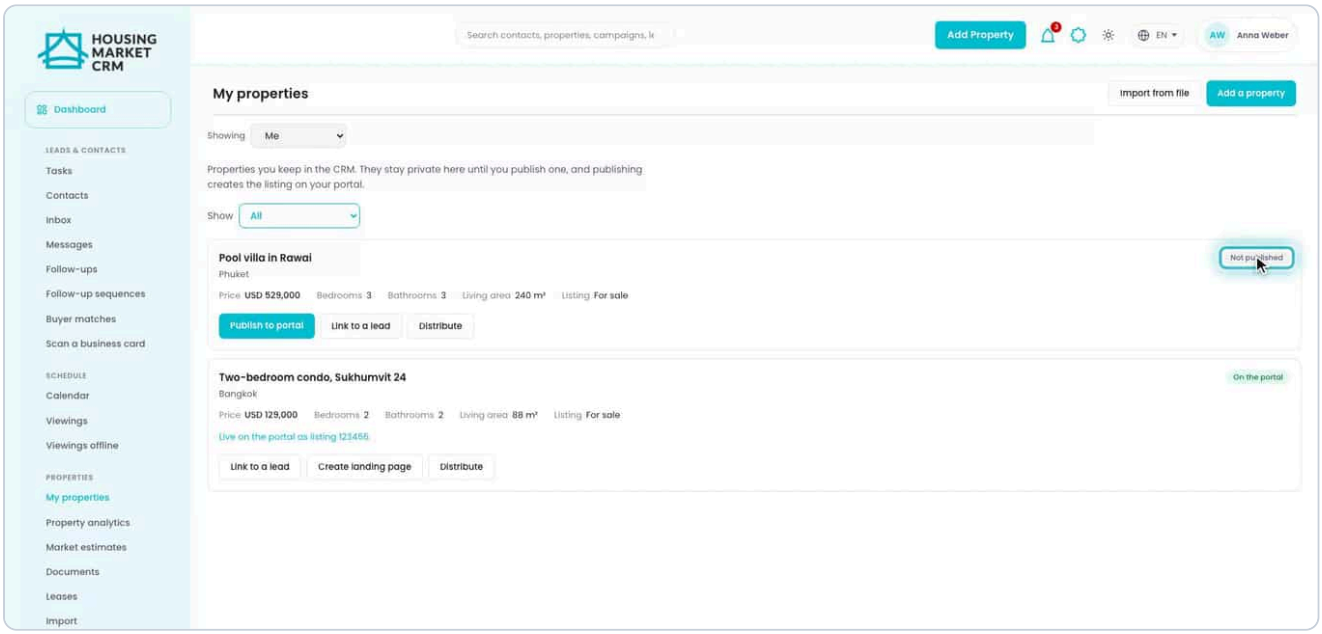


Figura 25.5 · Tela gravada em 17 de setembro de 2026

6 Publique um rascunho com Publish to portal vincule-o a um lead.

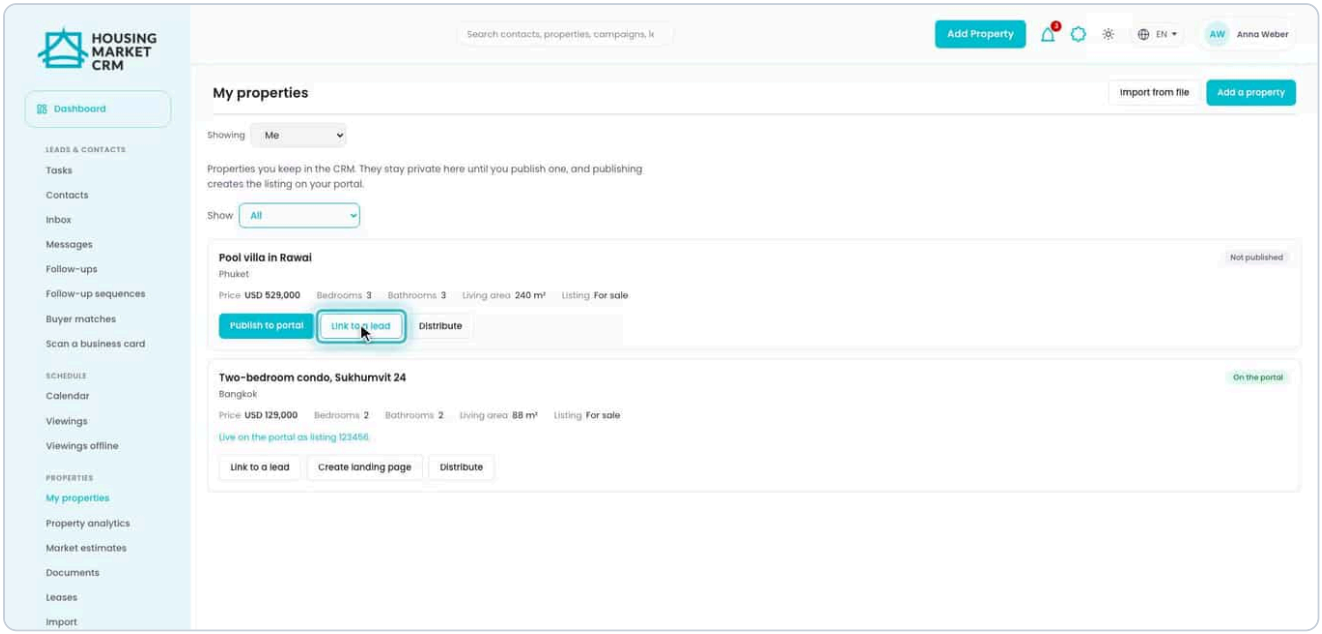


Figura 25.6 · Tela gravada em 17 de setembro de 2026

7 crie uma landing page ou distribua-o.

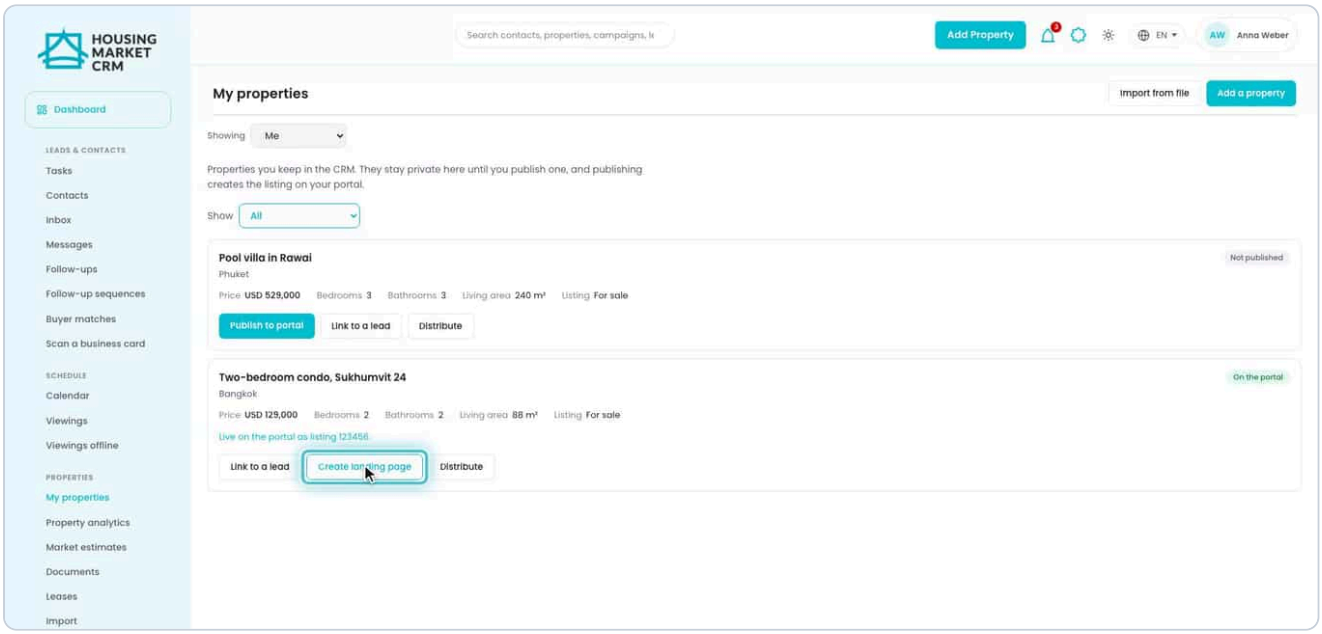


Figura 25.7 · Tela gravada em 17 de setembro de 2026

8 Filtre por status.

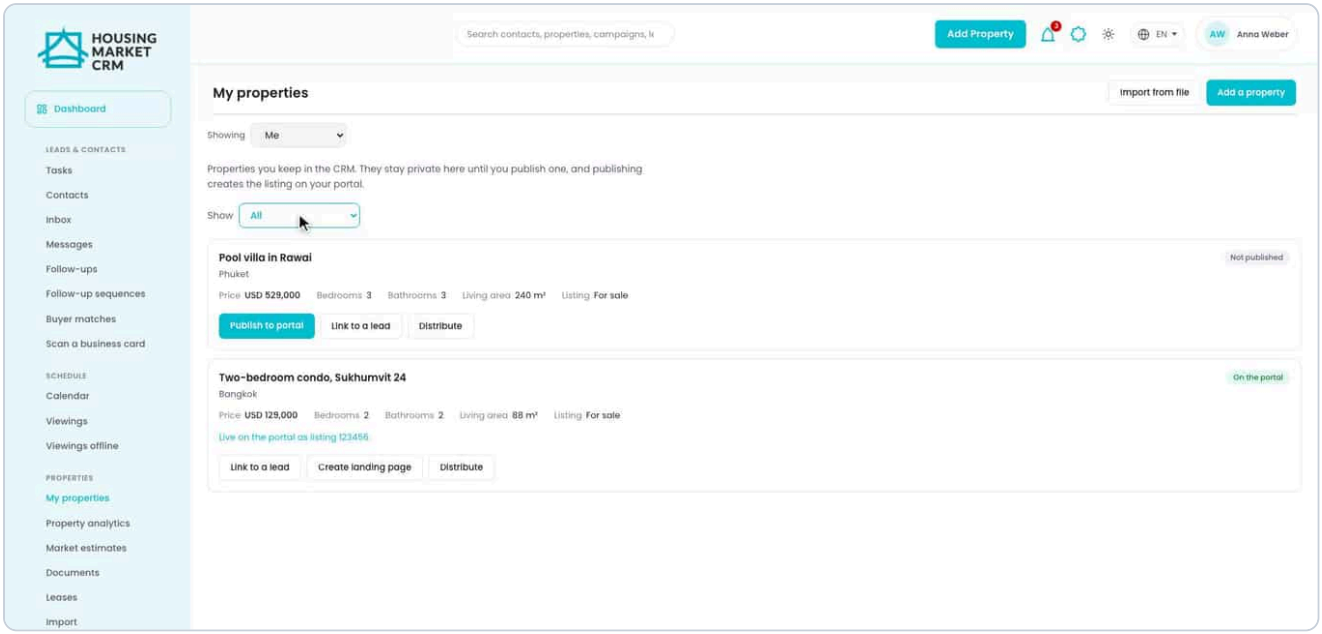


Figura 25.8 · Tela gravada em 17 de setembro de 2026

9 Adicione anúncios com Add a property.

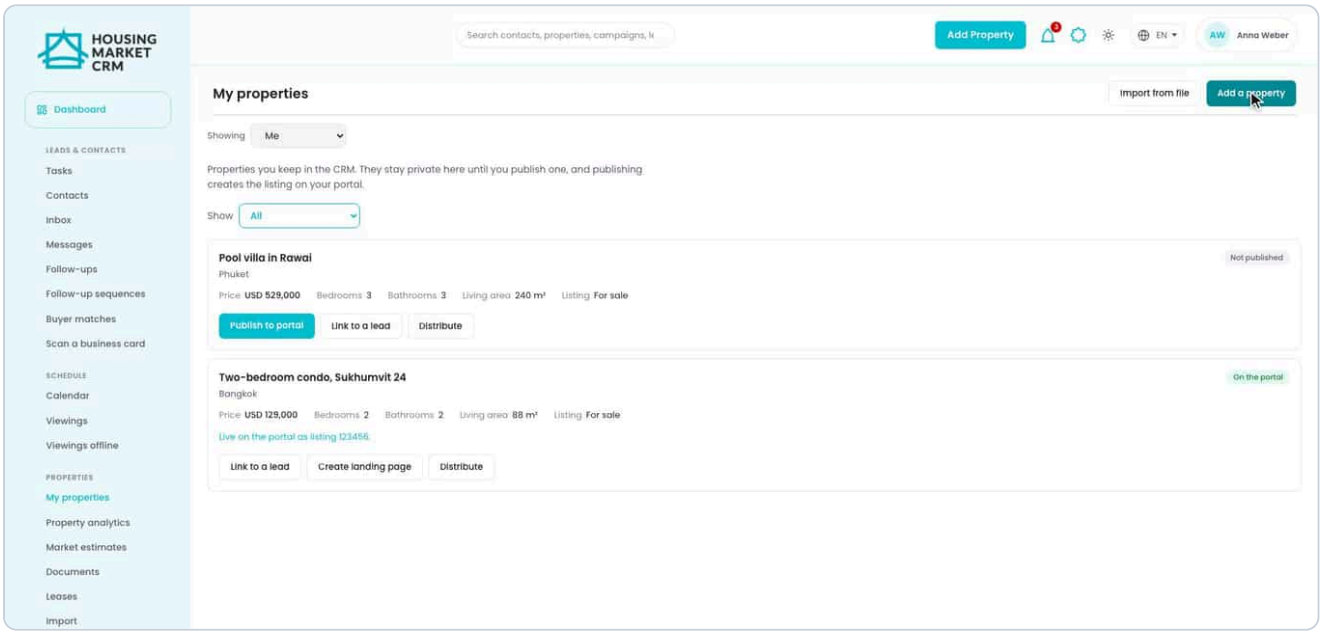


Figura 25.9 · Tela gravada em 17 de setembro de 2026

ARTIGOS RELACIONADOS DA CENTRAL DE AJUDA

Como adiciono um imóvel no CRM?	faq.housingmarketgroup.com/pt-BR/faq/how-do-i-add-a-property
O que acontece quando eu excluo um contato, um lead ou um colega?	faq.housingmarketgroup.com/pt-BR/faq/what-happens-when-i-delete-a-contact-a-lead-or-a-colleague

26 CAPÍTULO 26

Adicionar um imóvel

Todos os planos | Para corretores | Assista ao vídeo

VISÃO GERAL

Escolha Adicionar imóvel e preencha o formulário — os tipos de imóvel do portal, o marcador no mapa e o preço estão nele —, depois escolha Salvar como rascunho ou Publicar.

- Escolha Adicionar imóvel no alto da tela, ou o botão + no celular.
- Informe um Título e o Endereço. Ao escolher um endereço sugerido, o Estado e a Cidade são preenchidos e o marcador é posicionado; confira se estão corretos.
- Escolha o Tipo. A lista traz os tipos de imóvel do seu próprio portal, como Condomínio, Casa, Villa ou Terreno.
- Em Localização no mapa, escolha Marcar no mapa se ainda não houver marcador, depois arraste o marcador ou toque no mapa para indicar o ponto exato.
- Informe o Preço. Ele fica na moeda do seu portal, a menos que você escolha outra, e nunca é convertido.
- Acrescente Quartos, Banheiros, Área útil e se o imóvel está À venda ou Para alugar, além de uma Descrição — ou escolha Escrever com IA no Pro.
- Escolha Salvar como rascunho para mantê-lo no CRM, ou Publicar para colocá-lo no ar no seu portal.

Rascunho ou publicação

Um rascunho só precisa de um título e fica no CRM; ele não aparece no portal. Para publicar, são necessários um preço, um estado, uma cidade quando o estado tiver cidades, e pelo menos três fotos, adicionadas em Adicionar fotos — a primeira foto é a capa. O que estiver faltando é indicado no formulário. Publicar faz parte do Pro; no plano gratuito, você ainda pode salvar o imóvel no CRM.

O formulário mostra o nome do portal em que o imóvel será publicado. Você pode publicar um rascunho depois, pela página dele em Meus imóveis. Um imóvel que já está no ar no portal não pode ser editado no CRM.

Da Central de Ajuda: **Como adiciono um imóvel no CRM?**

PASSO A PASSO

1 Abra sua conta do Housing Market CRM.

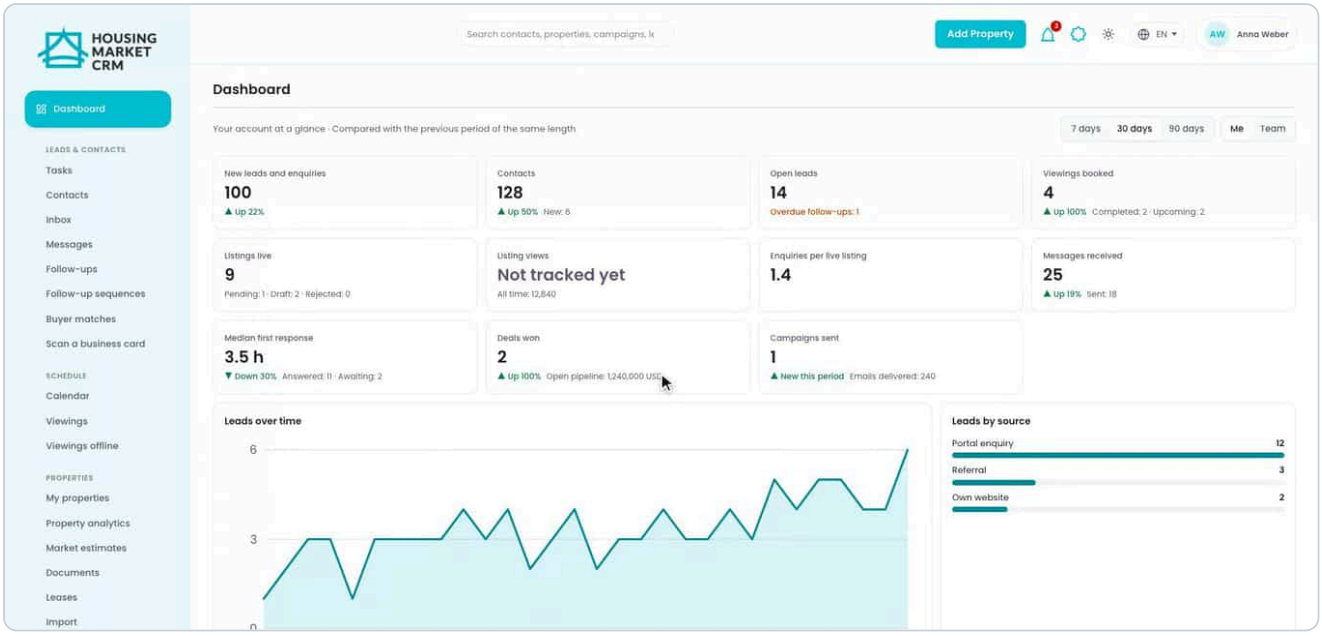


Figura 26.1 · Tela gravada em 17 de setembro de 2026

2 Clique em Add Property no topo.

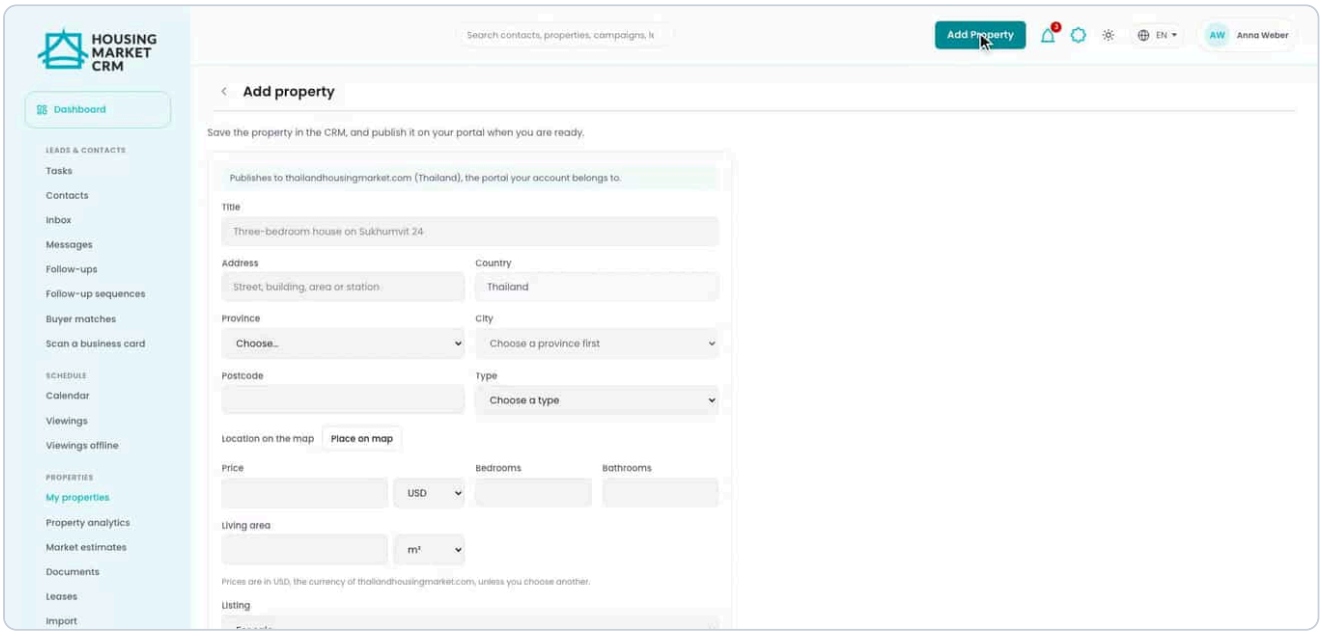


Figura 26.2 · Tela gravada em 17 de setembro de 2026

3 Informe um título claro.

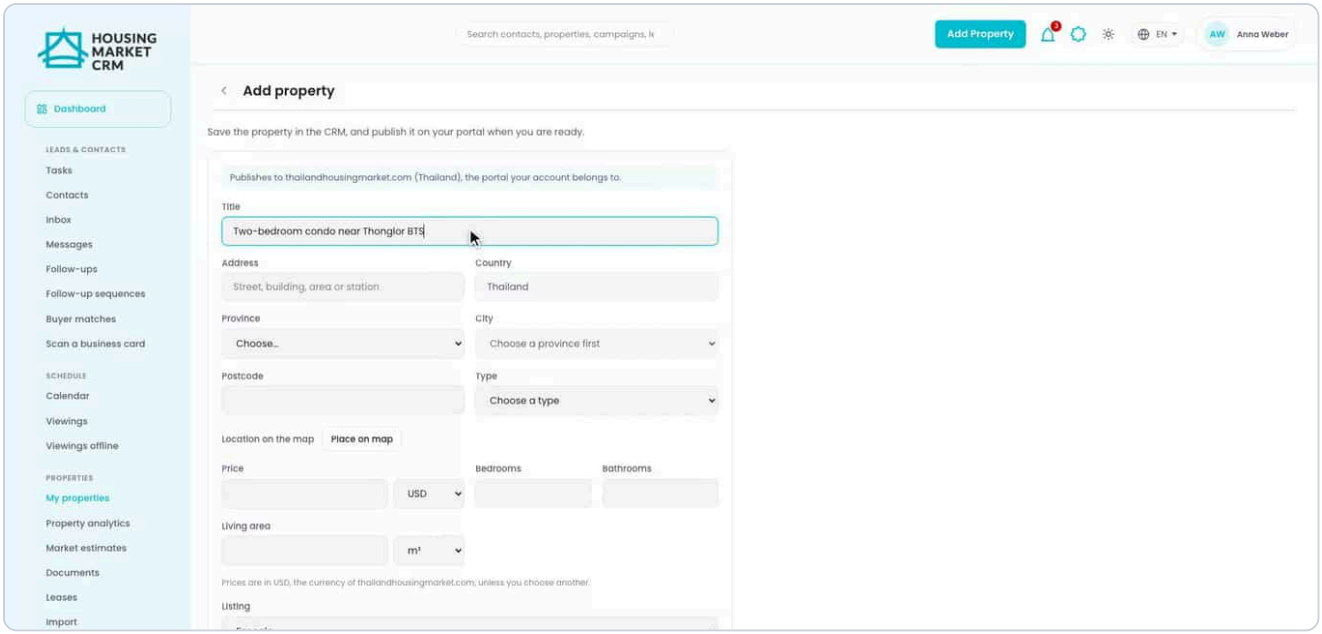


Figura 26.3 · Tela gravada em 17 de setembro de 2026

4 Adicione o endereço.

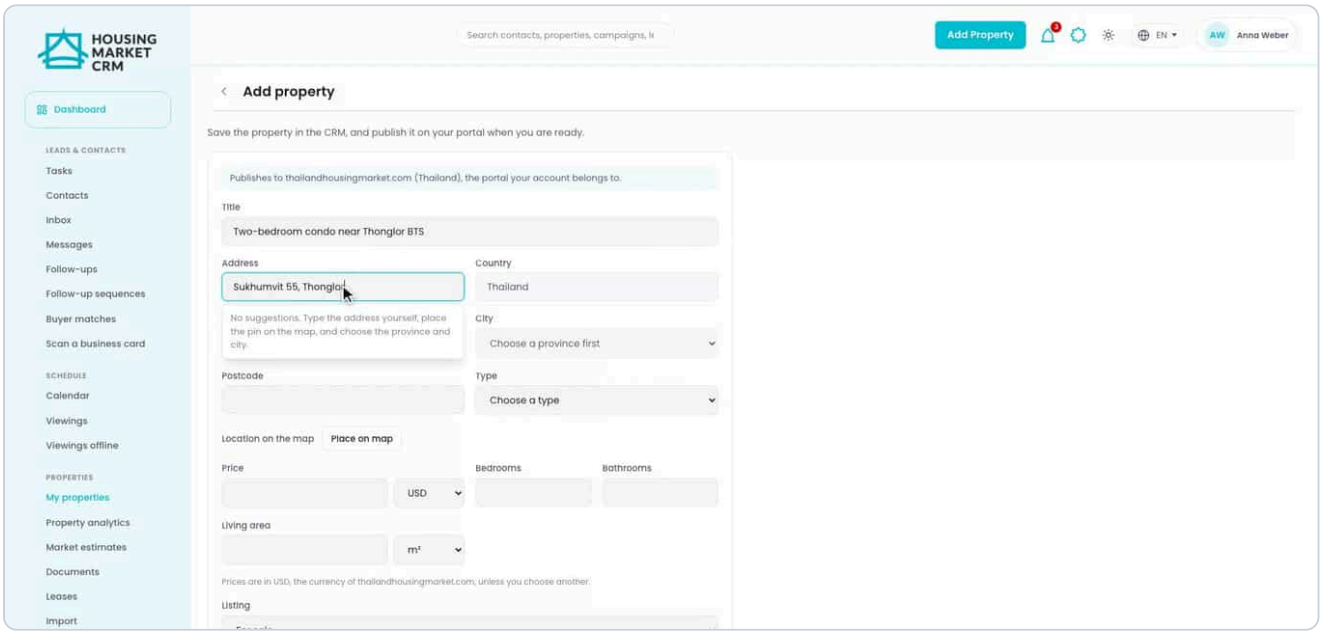


Figura 26.4 · Tela gravada em 17 de setembro de 2026

5 Escolha o estado e a cidade ou o distrito.

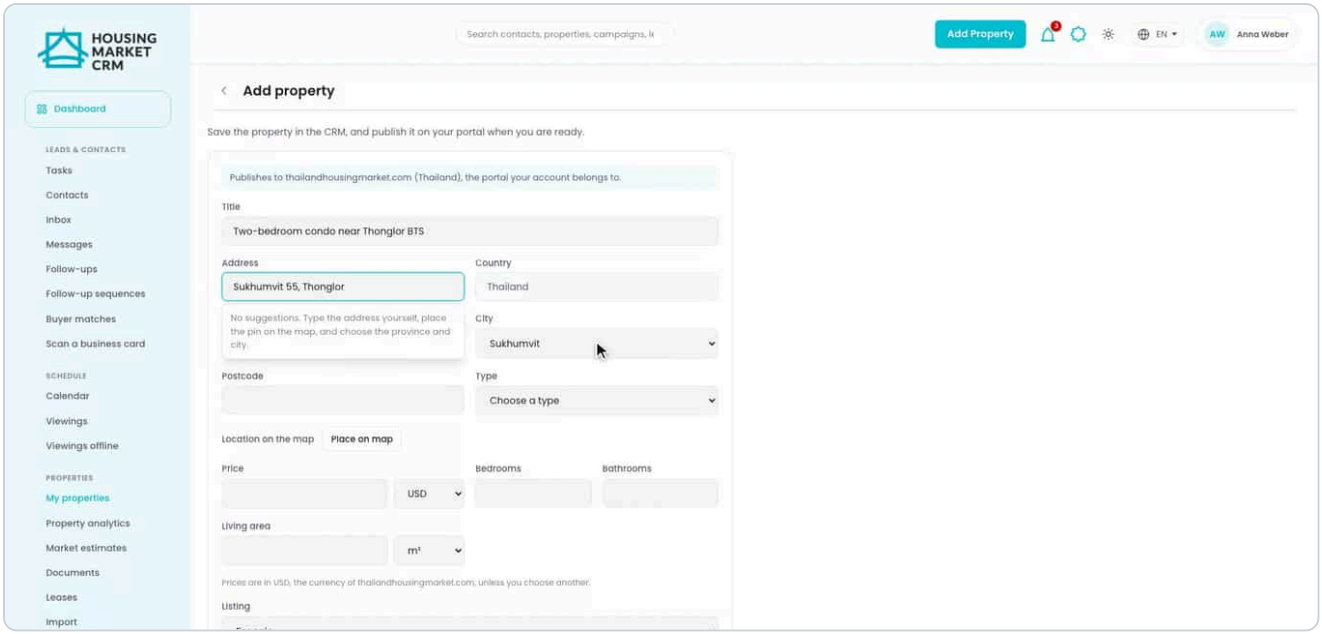


Figura 26.5 · Tela gravada em 17 de setembro de 2026

6 Escolha o tipo de imóvel.

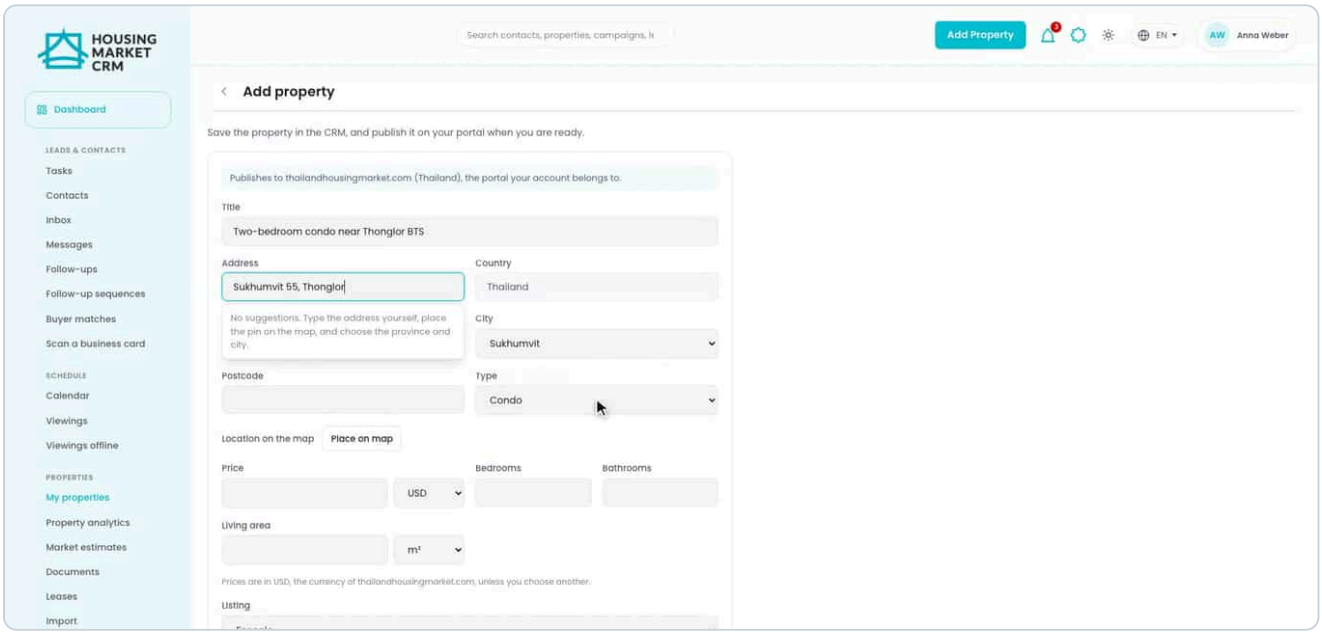


Figura 26.6 · Tela gravada em 17 de setembro de 2026

7 Informe o preço em dólares americanos.

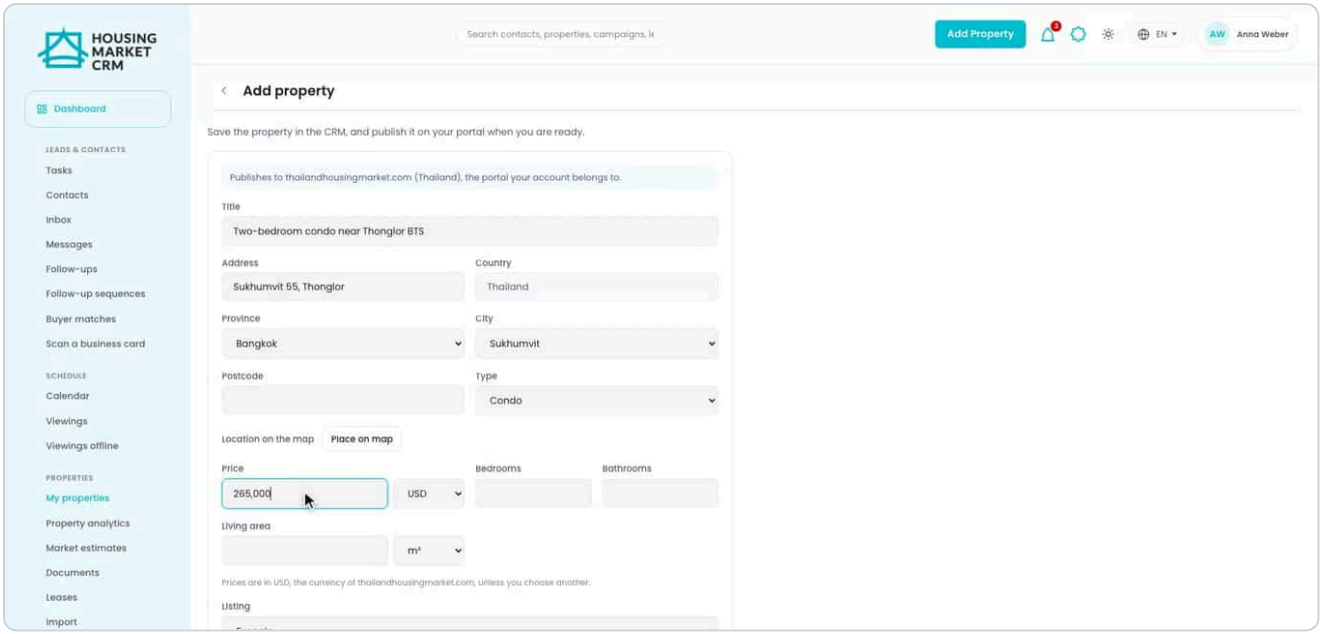


Figura 26.7 · Tela gravada em 17 de setembro de 2026

8 Adicione quartos, banheiros e a área útil.

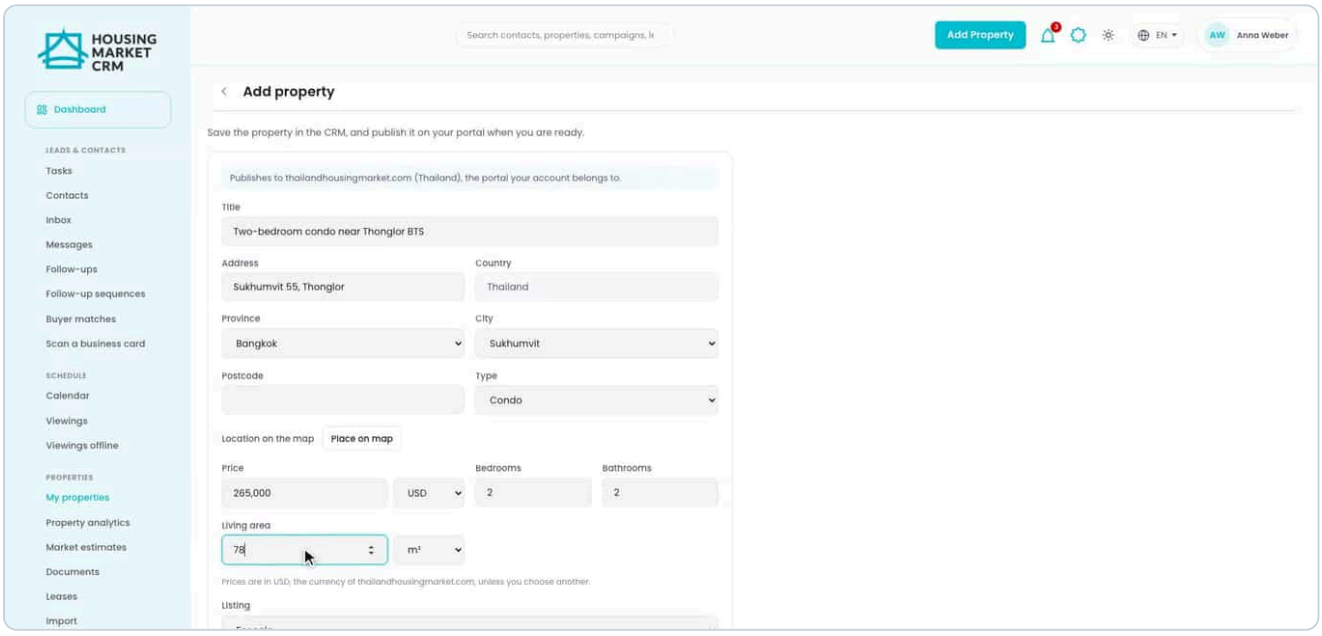


Figura 26.8 · Tela gravada em 17 de setembro de 2026

9 Escolha For sale (Para venda) ou To rent (Para alugar).

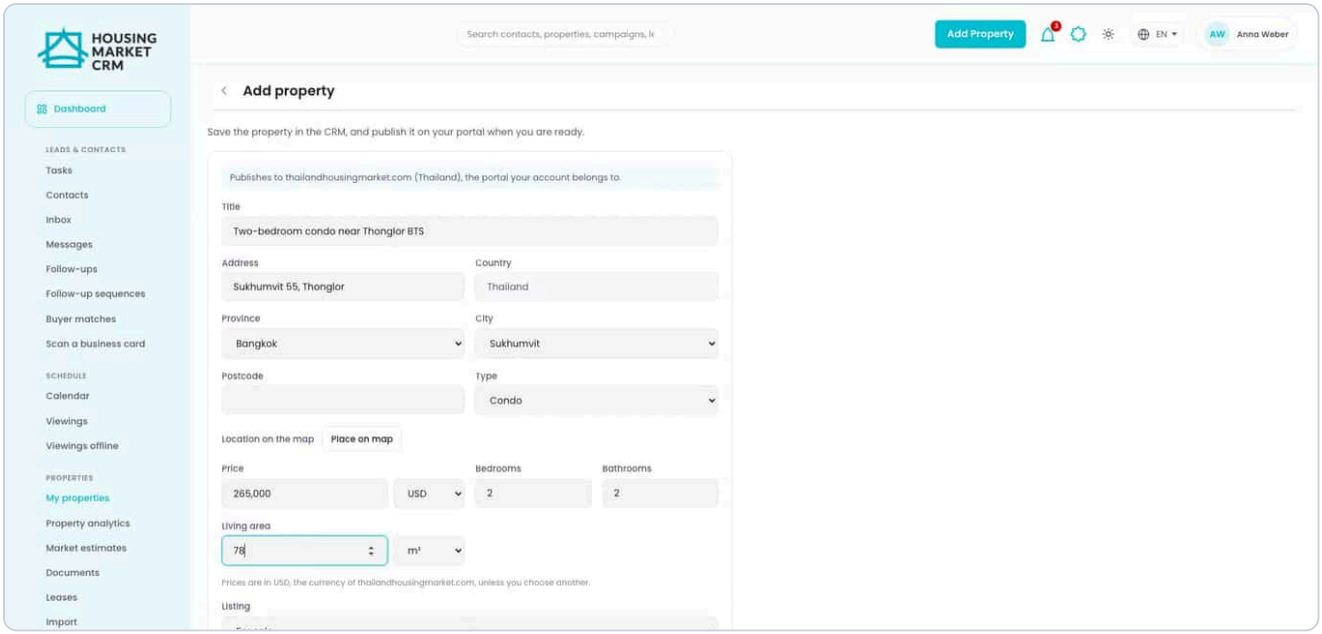


Figura 26.9 · Tela gravada em 17 de setembro de 2026

10 Escreva uma descrição.

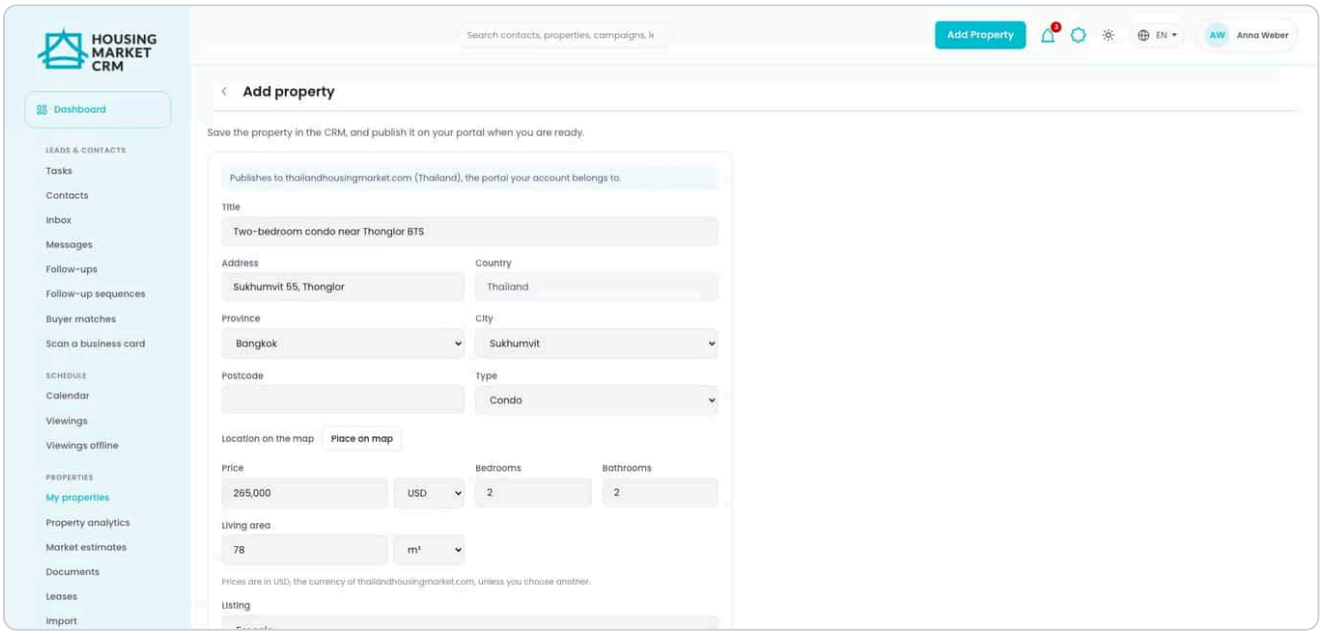


Figura 26.10 · Tela gravada em 17 de setembro de 2026

11 Adicione fotos do imóvel.

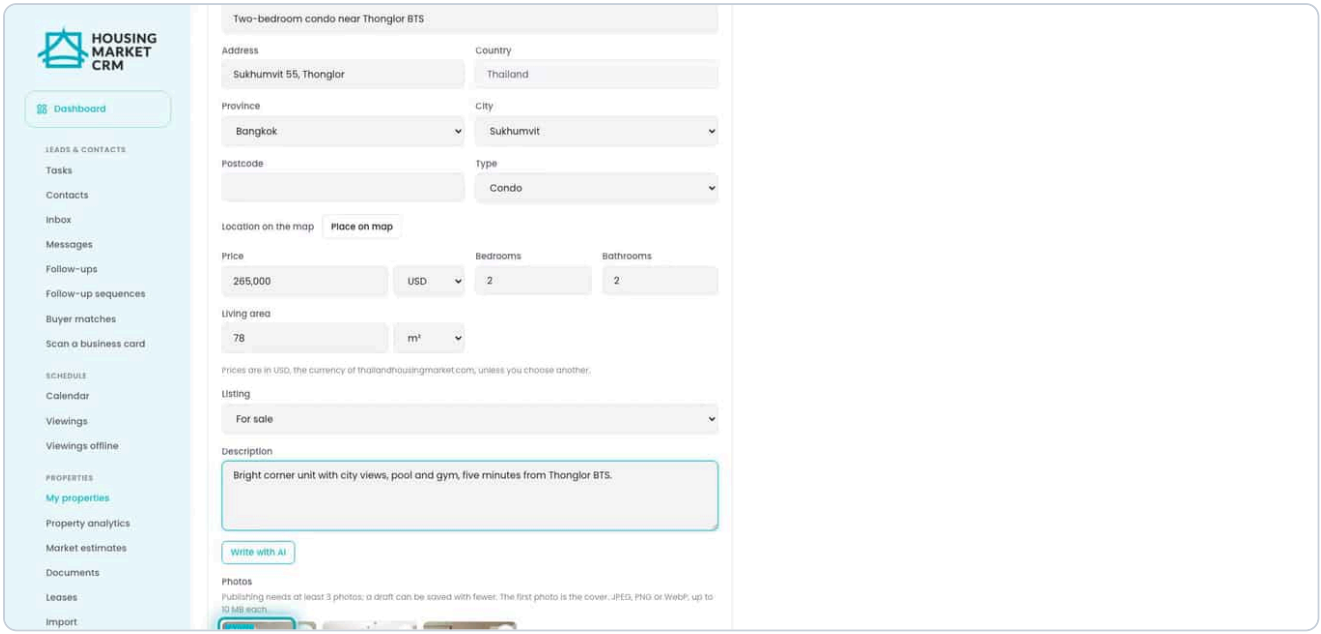


Figura 26.11 · Tela gravada em 17 de setembro de 2026

12 Clique em Save as draft — ou Publish quando estiver pronto.

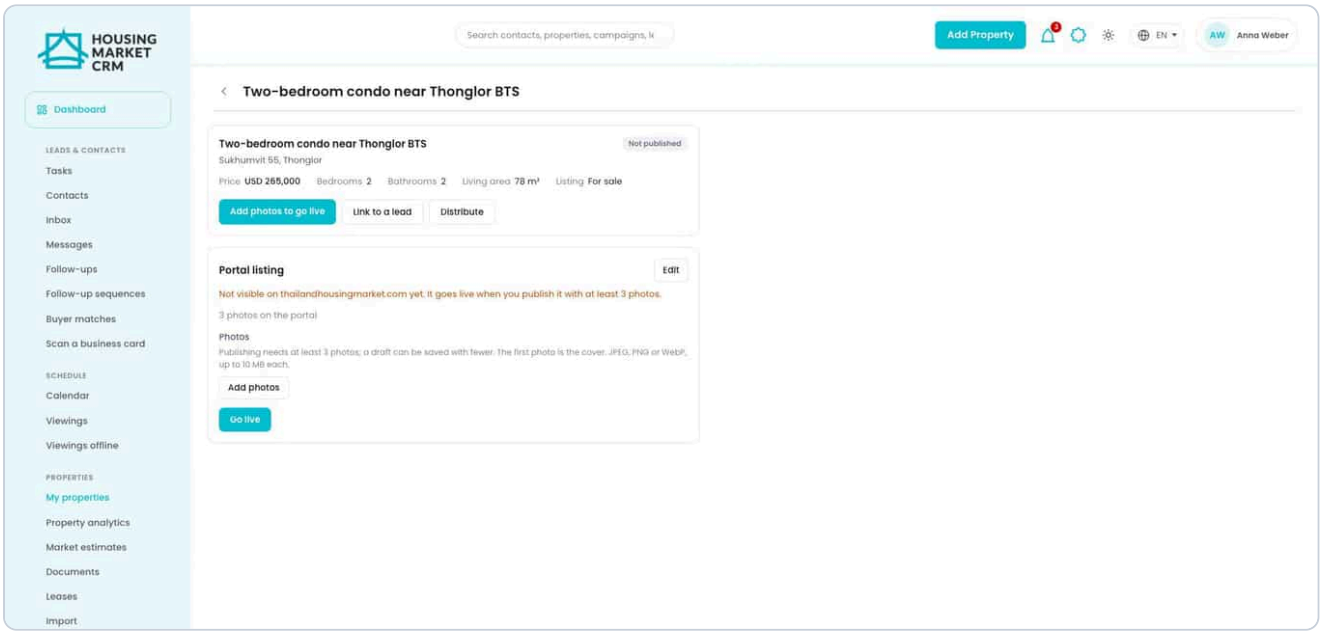


Figura 26.12 · Tela gravada em 17 de setembro de 2026

13 Seu imóvel está salvo em My properties.

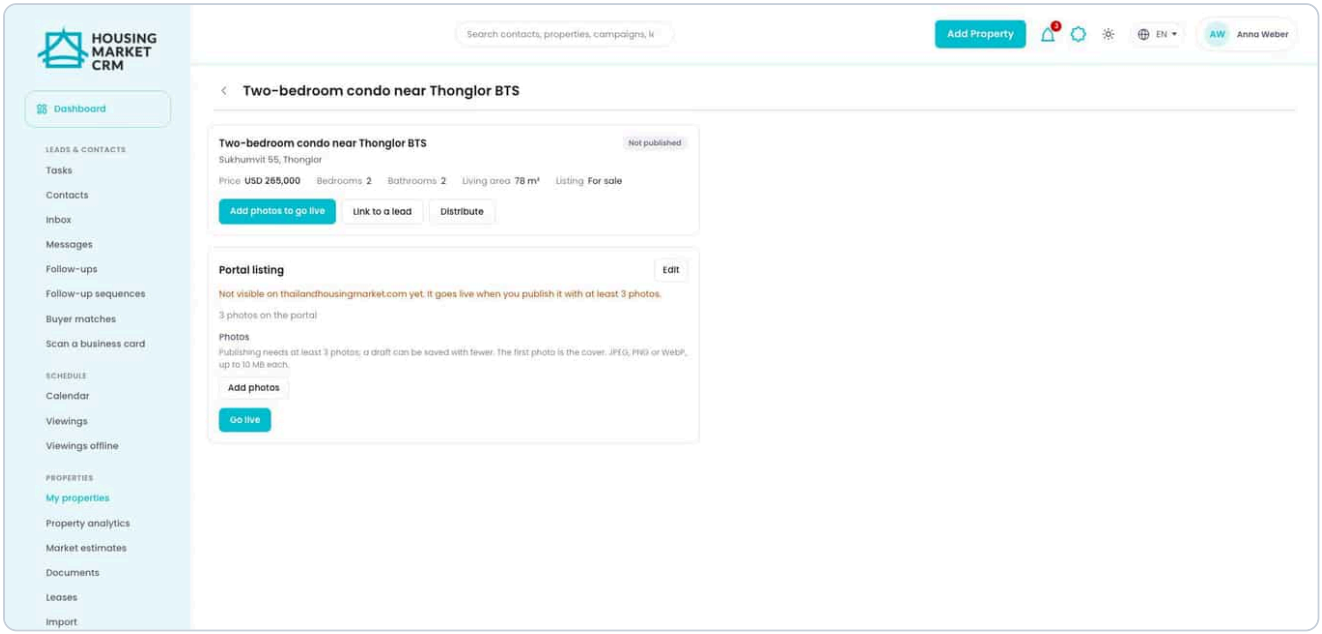


Figura 26.13 · Tela gravada em 17 de setembro de 2026

BOM SABER

DICA

No Pro, Escrever com IA, no formulário do imóvel, cria o rascunho de uma descrição a partir dos dados que você informou, no idioma do seu portal. Você lê, edita e salva.

Central de Ajuda: Como funciona o redator de anúncios com IA?

ARTIGOS RELACIONADOS DA CENTRAL DE AJUDA

Posso gerenciar meus anúncios de imóveis?	faq.housingmarketgroup.com/pt-BR/faq/can-i-manage-my-property-listings

27 CAPÍTULO 27

Publicar um imóvel no portal

Todos os planos | Para corretores | Assista ao vídeo

VISÃO GERAL

Você pode manter um imóvel no CRM em qualquer plano e, no Pro, publicá-lo no portal do país onde ele fica. Depois que ele está no ar, editar os dados principais no CRM também altera o anúncio do portal, e um imóvel que você guarda é arquivado, não excluído.

Um imóvel pode existir só no CRM — um contrato assinado mas ainda não lançado, ou algo que você ainda não quer anunciar. Ele fica privado até você dizer o contrário, de propósito: se publicar fosse o padrão, o endereço de um vendedor iria parar em um portal público só porque um formulário foi enviado.

No Pro você pode publicá-lo, e ele vai para o portal do país onde o imóvel fica, e não do país onde você está, então uma casa na Espanha chega ao portal espanhol. Ele entra na fila de aprovação normal desse portal, como qualquer outro anúncio.

Depois que um imóvel publicado a partir do CRM está no ar, editá-lo no CRM também altera o anúncio do portal: o título, a descrição, o endereço, o preço, os quartos, os banheiros, a área útil e o tipo de anúncio. Uma alteração de localização, tipo de imóvel, marcador no mapa ou fotos é recusada enquanto ele está no ar, em vez de ser salva só no CRM. Os anúncios que você criou no próprio portal, ou que vêm de um feed de imóveis, aparecem no CRM somente para leitura — veja "Posso ver meus anúncios do portal no CRM?".

Todo link de anúncio que o CRM mostra abre o anúncio no portal do país dele, seja qual for o país em que você está.

Para cadastrar um, escolha Adicionar imóvel e preencha o formulário; você pode salvá-lo como rascunho e publicá-lo depois. Veja "Como adiciono um imóvel no CRM?".

Guardar um imóvel

Não existe exclusão. Um imóvel com o qual você terminou é arquivado: ele sai de Meus imóveis para a visualização Arquivados e mantém o endereço, o preço, as fotos, o histórico e as ligações com os leads, os negócios e as tarefas que passaram por ele. Restaurar traz o imóvel de volta. Não há prazo para isso nem nada esperando para apagá-lo — aqui o arquivo é um lugar para guardar coisas, e não uma etapa a caminho da exclusão.

Enquanto um imóvel está arquivado, você não pode editá-lo, publicá-lo nem colocá-lo no ar; restaure-o primeiro. E o arquivamento acontece só dentro do CRM. Um imóvel já publicado em um portal continua no ar naquele portal exatamente como estava, então, se o que você quer é tirar o anúncio, tire-o no portal.

Trazer uma carteira inteira

Trazer uma carteira inteira a partir de um arquivo CSV ou de um arquivo de feed XML é grátis em todos os planos, inclusive no gratuito: escolha Importar de arquivo em Meus imóveis, até 5.000 linhas por arquivo. Cada imóvel importado chega como rascunho e nada é publicado até que você o publique. Veja "Como importo imóveis de um arquivo?".

Da Central de Ajuda: **Posso gerenciar meus anúncios de imóveis?**

PASSO A PASSO

1 Abra Add property — ou um rascunho em My properties.

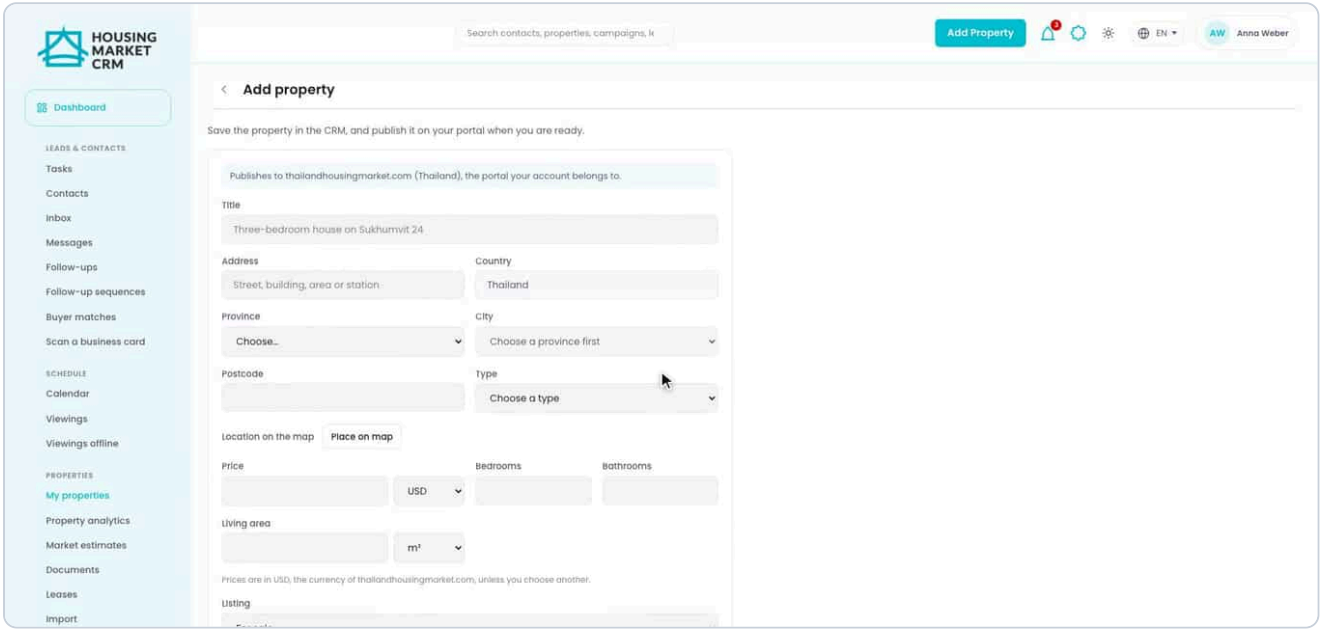


Figura 27.1 · Tela gravada em 17 de setembro de 2026

2 Confira o título e os detalhes.

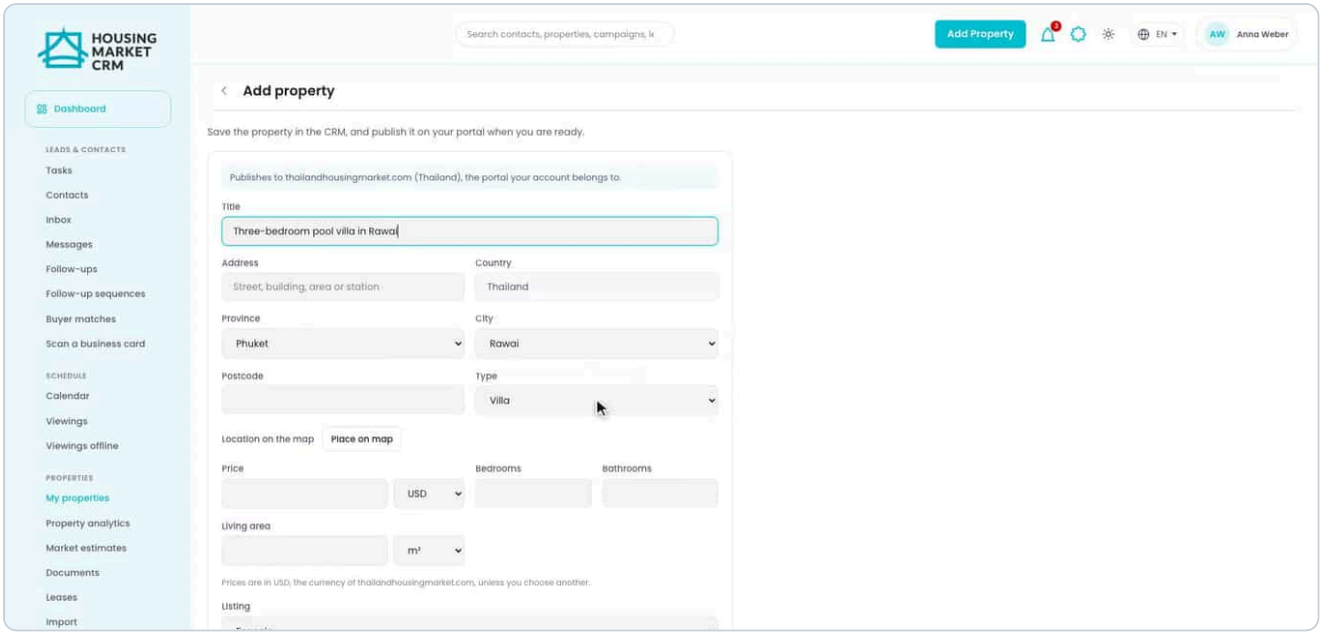


Figura 27.2 · Tela gravada em 17 de setembro de 2026

3 Confirme o preço em dólares americanos.

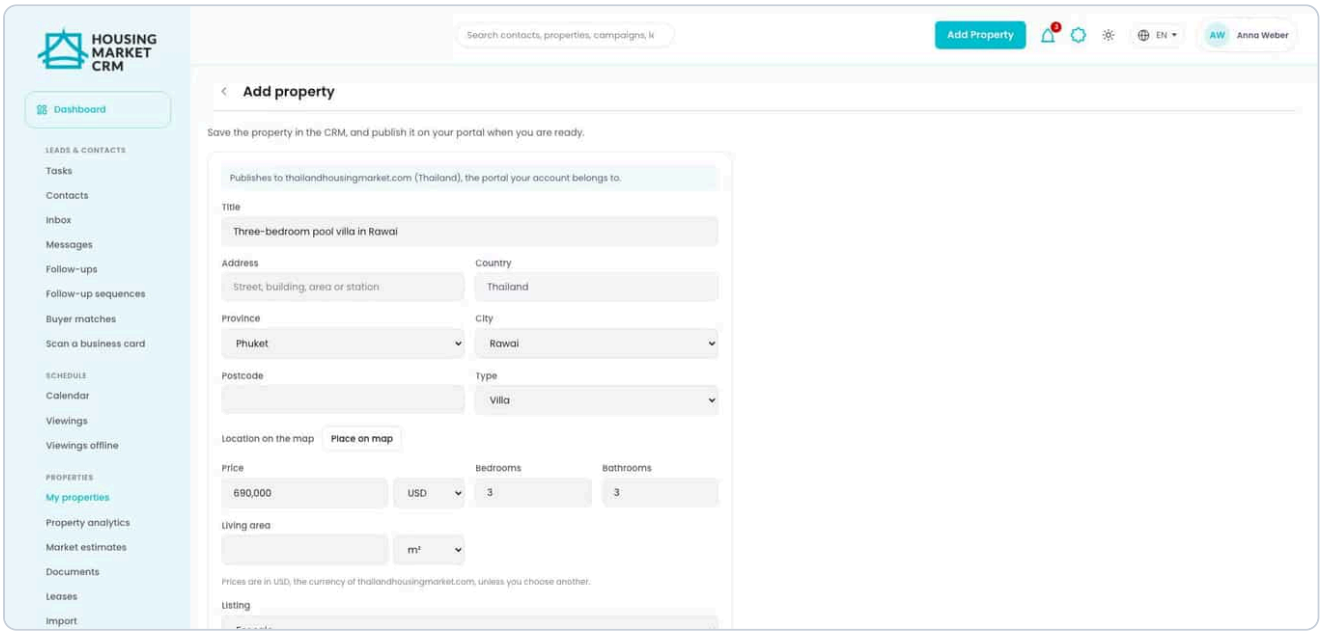


Figura 27.3 · Tela gravada em 17 de setembro de 2026

4 Publicar exige pelo menos três fotos.

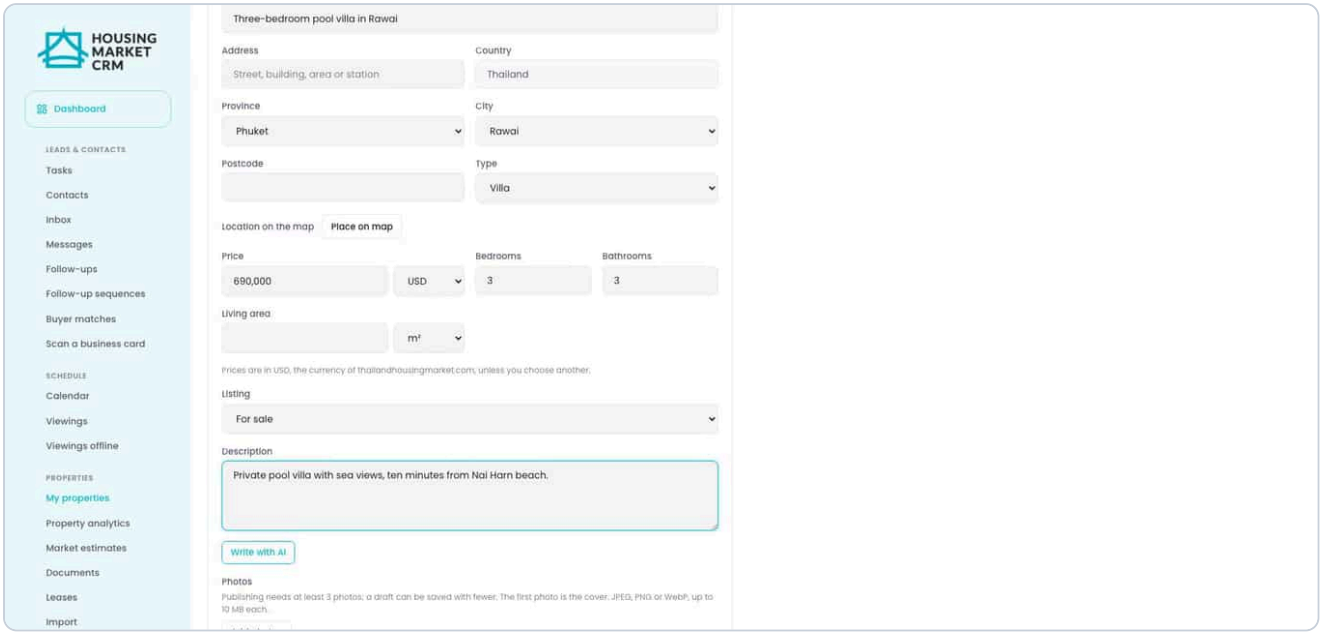


Figura 27.4 · Tela gravada em 17 de setembro de 2026

5 Clique em Add photos e escolha as fotos.

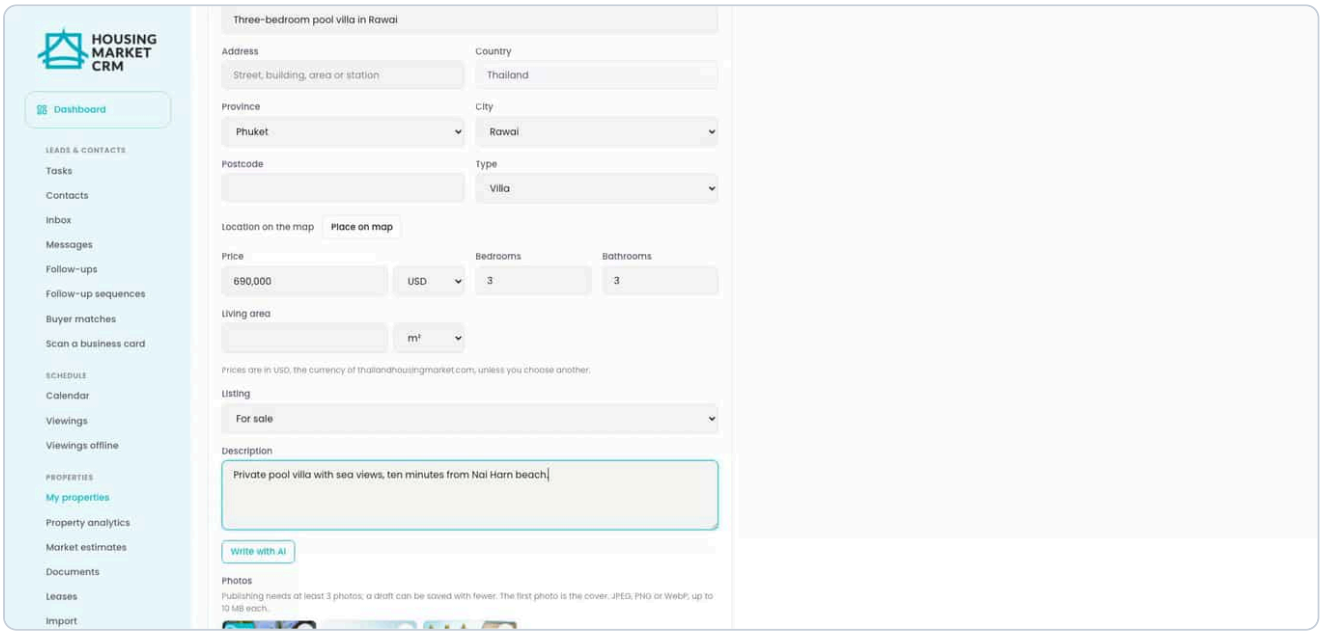


Figura 27.5 · Tela gravada em 17 de setembro de 2026

6 A primeira foto vira a capa.

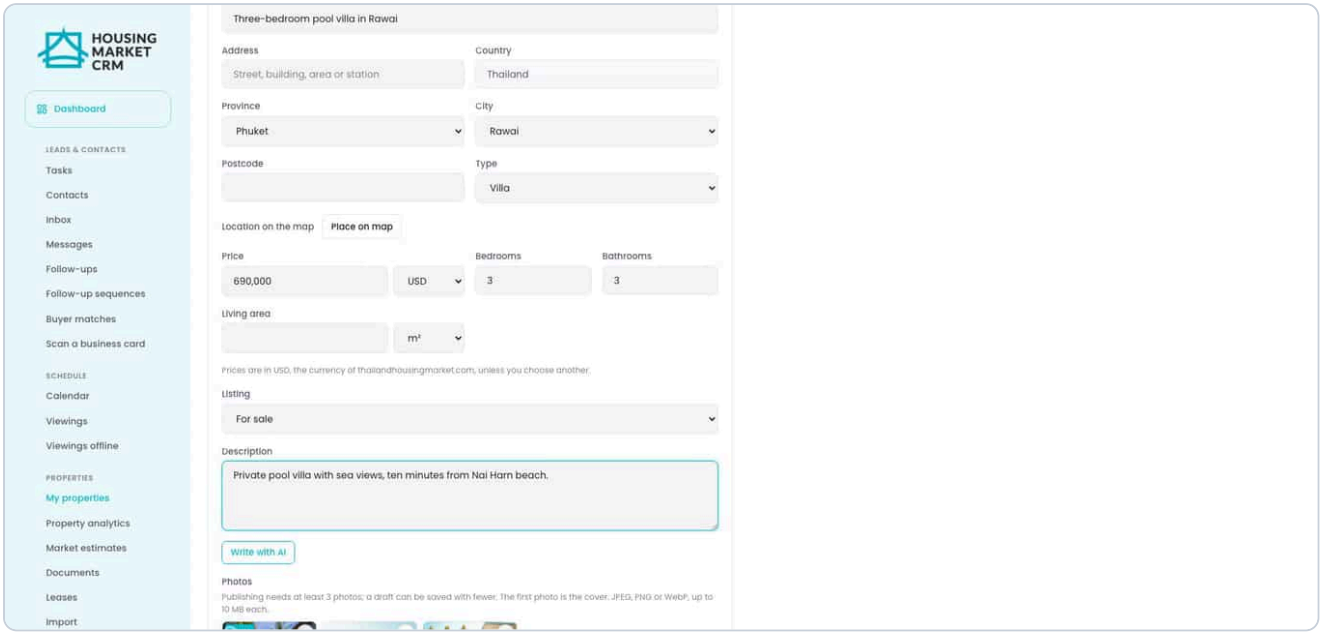


Figura 27.6 · Tela gravada em 17 de setembro de 2026

7 Clique em Publish.

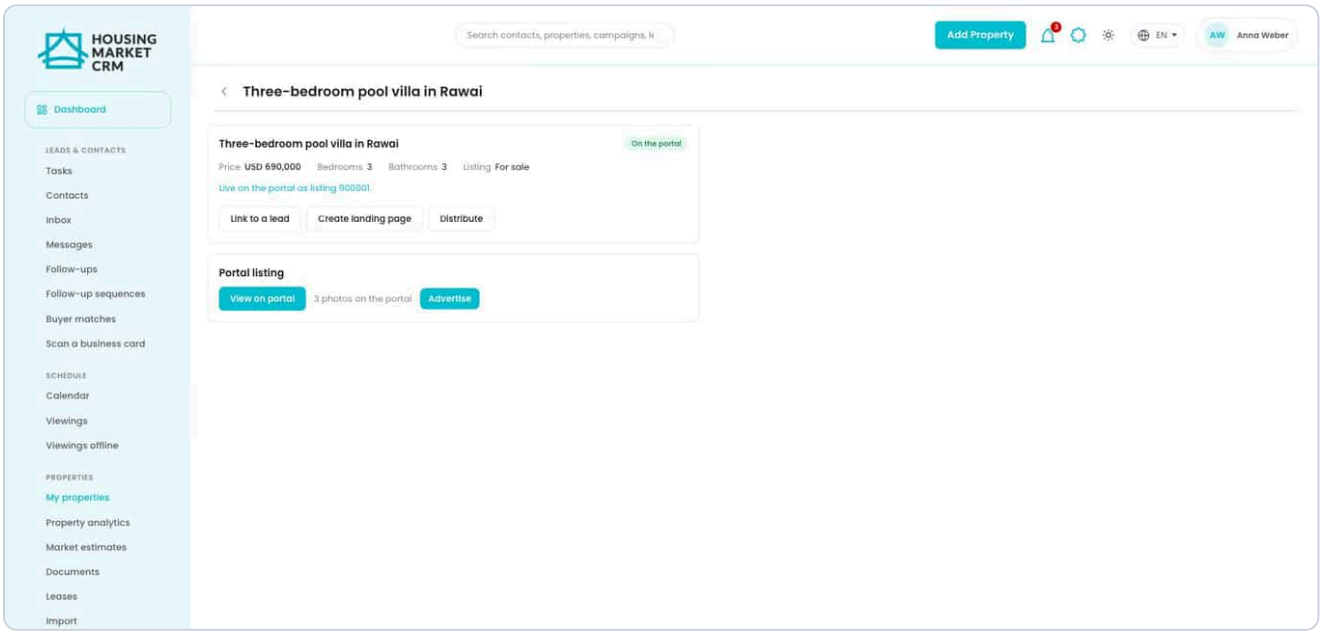


Figura 27.7 · Tela gravada em 17 de setembro de 2026

8 O anúncio já está no seu portal Housing Market.

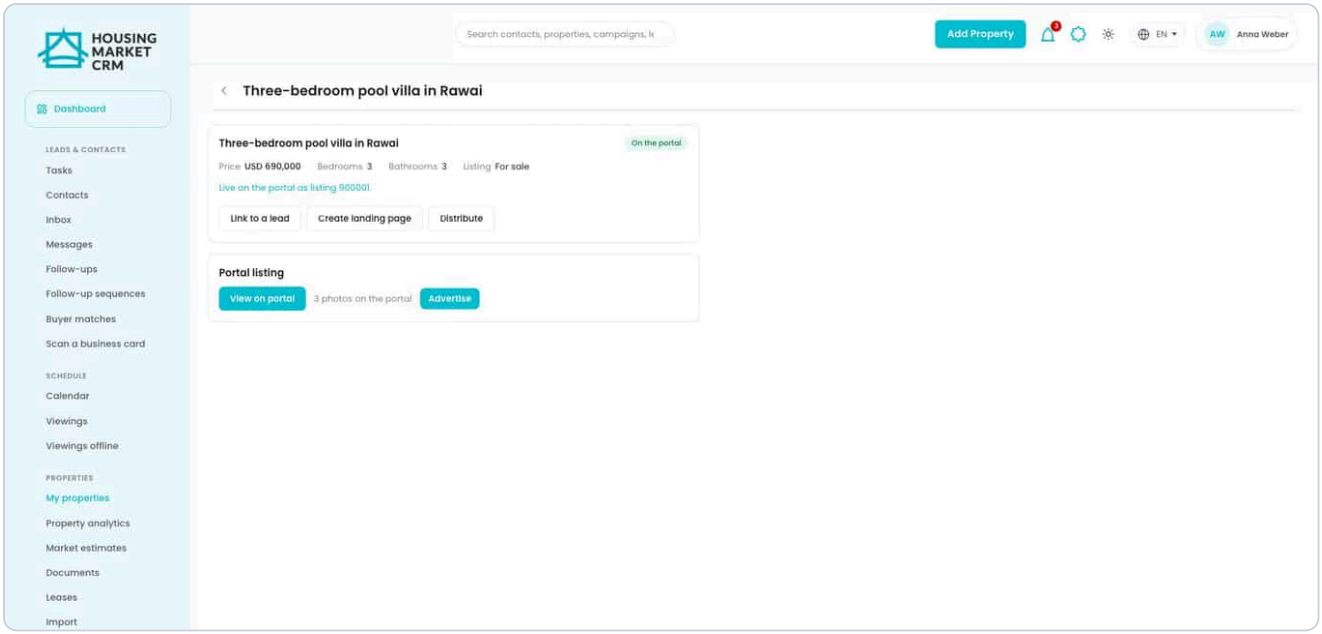


Figura 27.8 · Tela gravada em 17 de setembro de 2026

9 As solicitações dele chegam aqui como leads.

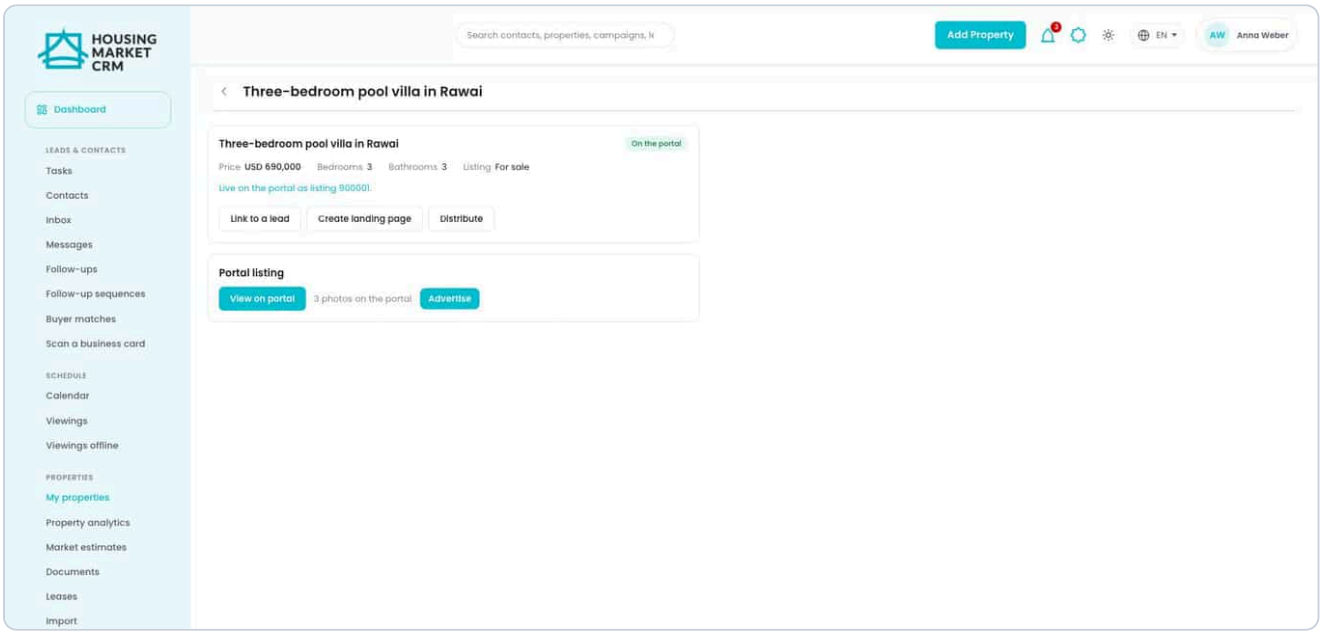


Figura 27.9 · Tela gravada em 17 de setembro de 2026

BOM SABER

OBSERVAÇÃO Ele não é integrado aos portais — ele faz parte deles. Uma conta, um banco de dados e consultas que nunca precisam atravessar uma fronteira.

Central de Ajuda: O CRM é integrado à Housing Market Group?

ARTIGOS RELACIONADOS DA CENTRAL DE AJUDA

Como adiciono um imóvel no CRM?	faq.housingmarketgroup.com/pt-BR/faq/how-do-i-add-a-property

28 CAPÍTULO 28

Seus anúncios no portal

Todos os planos | Para corretores | Assista ao vídeo

PASSO A PASSO

1 Abra sua conta do Housing Market CRM.

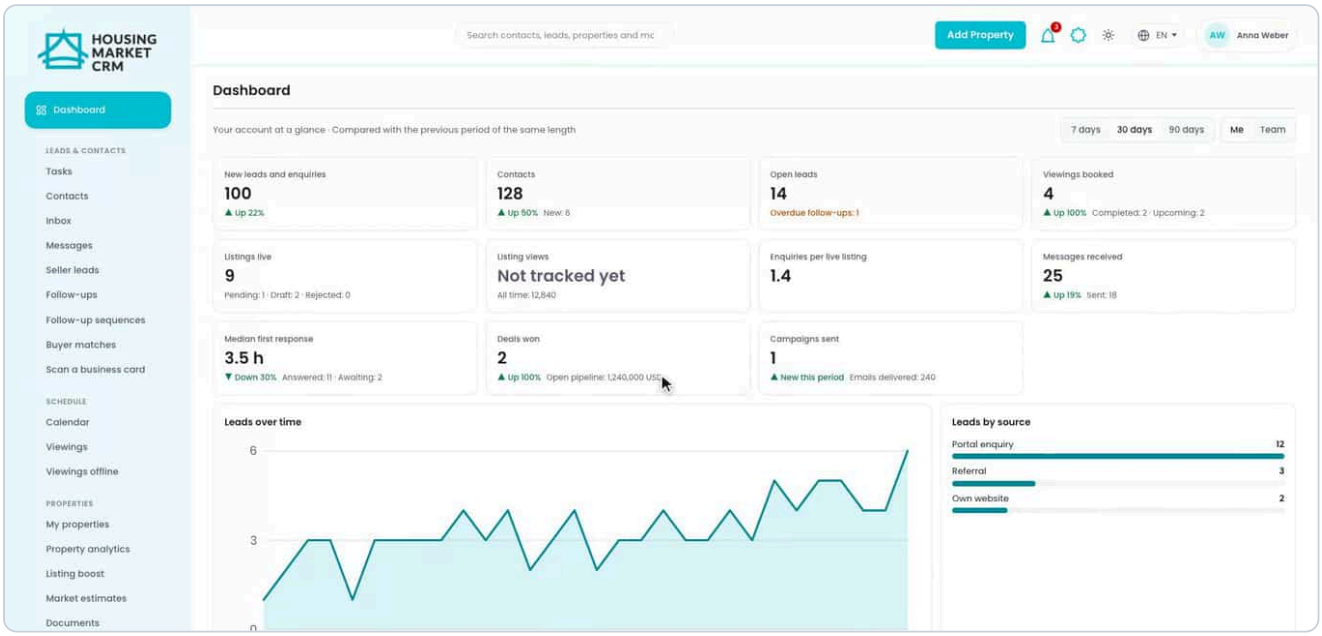


Figura 28.1 · Tela gravada em 16 de outubro de 2026

2 Clique em My properties no menu à esquerda.

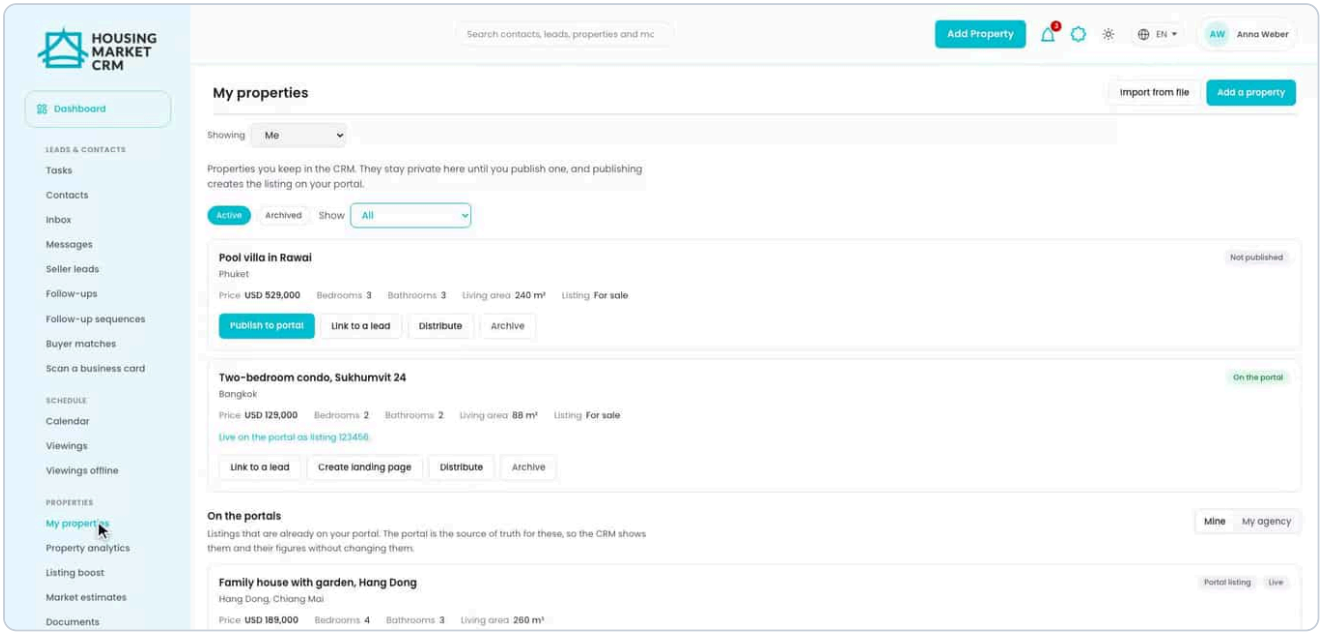


Figura 28.2 · Tela gravada em 16 de outubro de 2026

3 No topo: os imóveis que você gerencia no CRM.

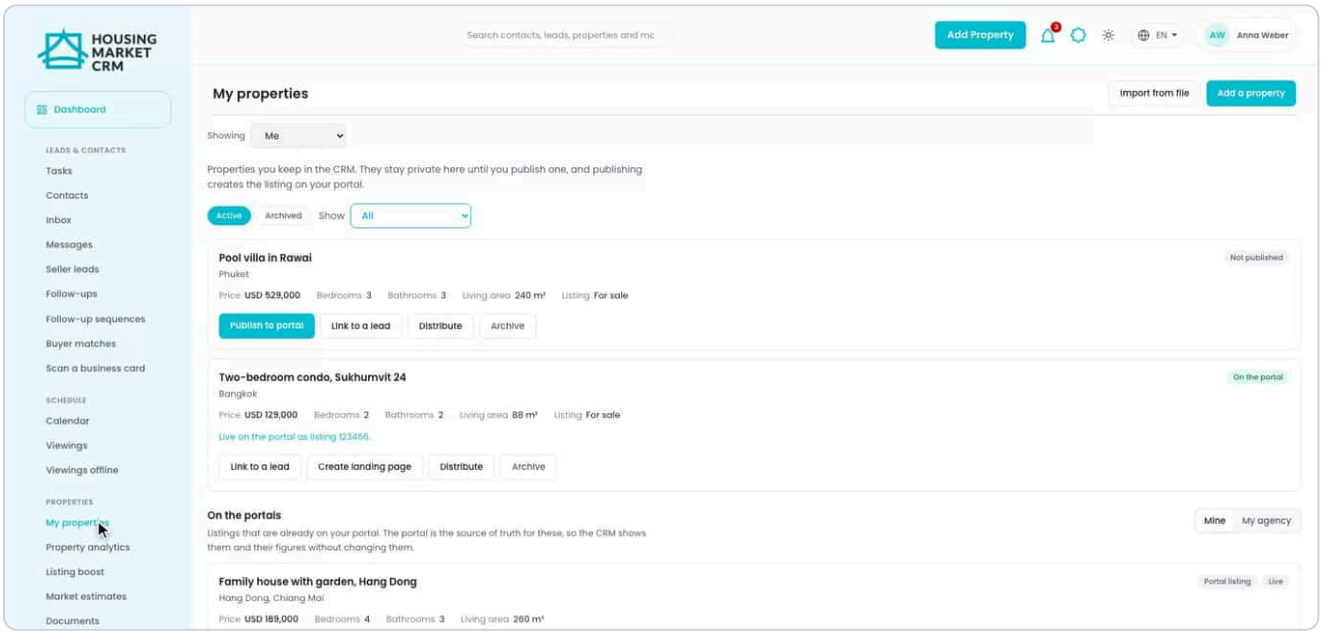


Figura 28.3 · Tela gravada em 16 de outubro de 2026

4 Abaixo deles: seus anúncios que já estão no portal.

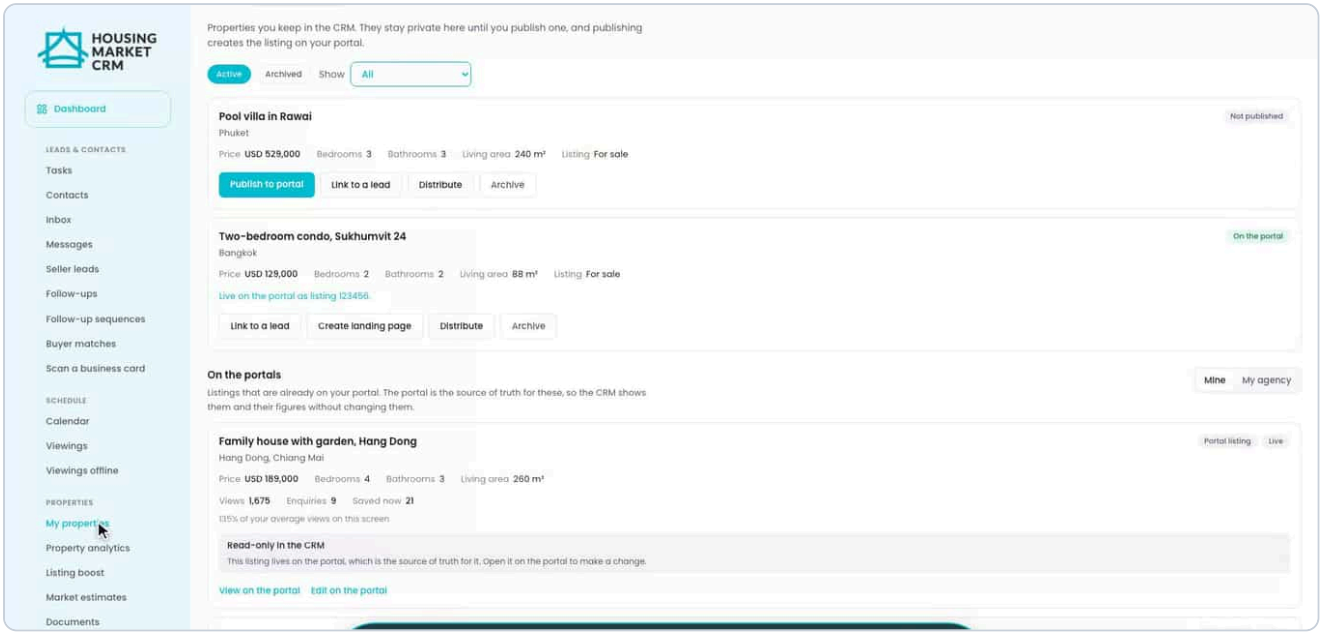


Figura 28.4 · Tela gravada em 16 de outubro de 2026

5 Cada um é marcado como Anúncio do portal, com seu status no portal.

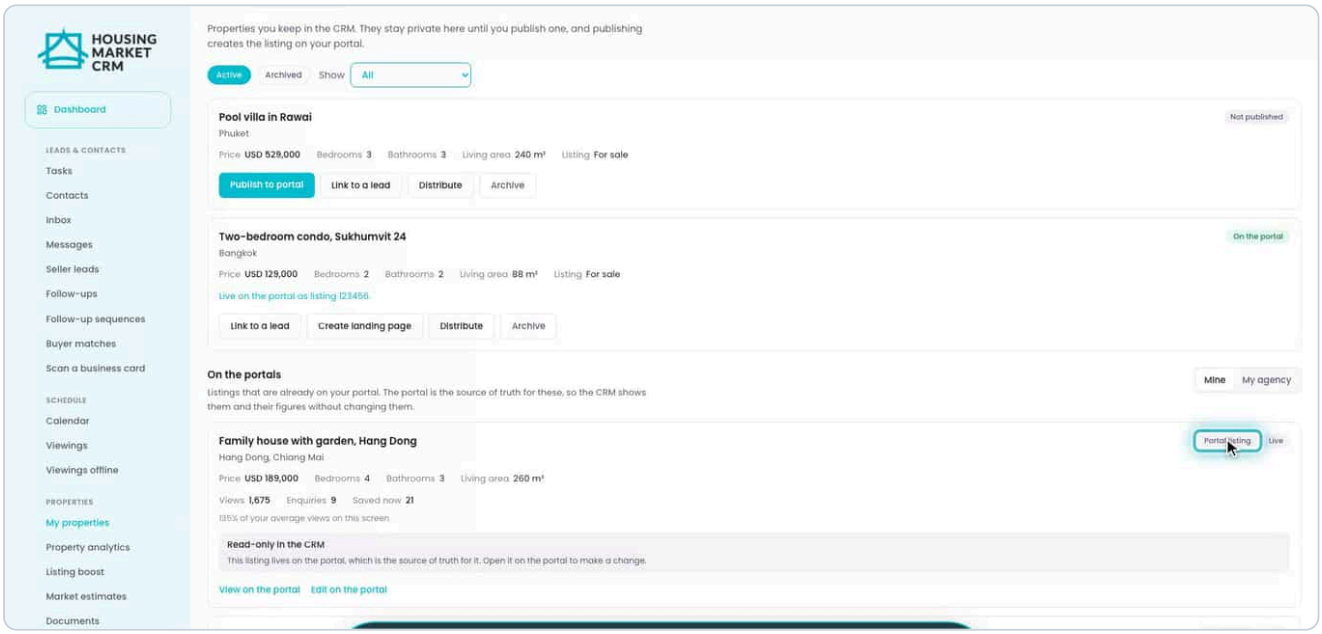


Figura 28.5 · Tela gravada em 16 de outubro de 2026

6 Visualizações, solicitações e quantos compradores o salvaram agora.

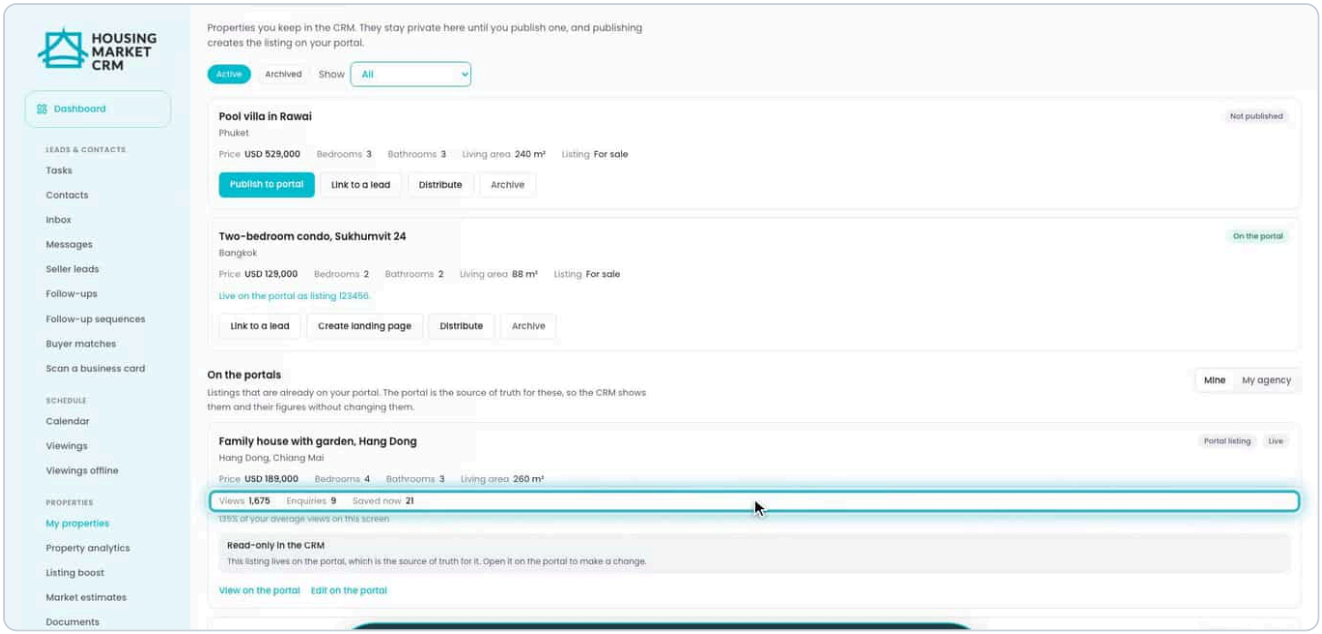


Figura 28.6 · Tela gravada em 16 de outubro de 2026

7 Comparado com a média dos anúncios na tela.

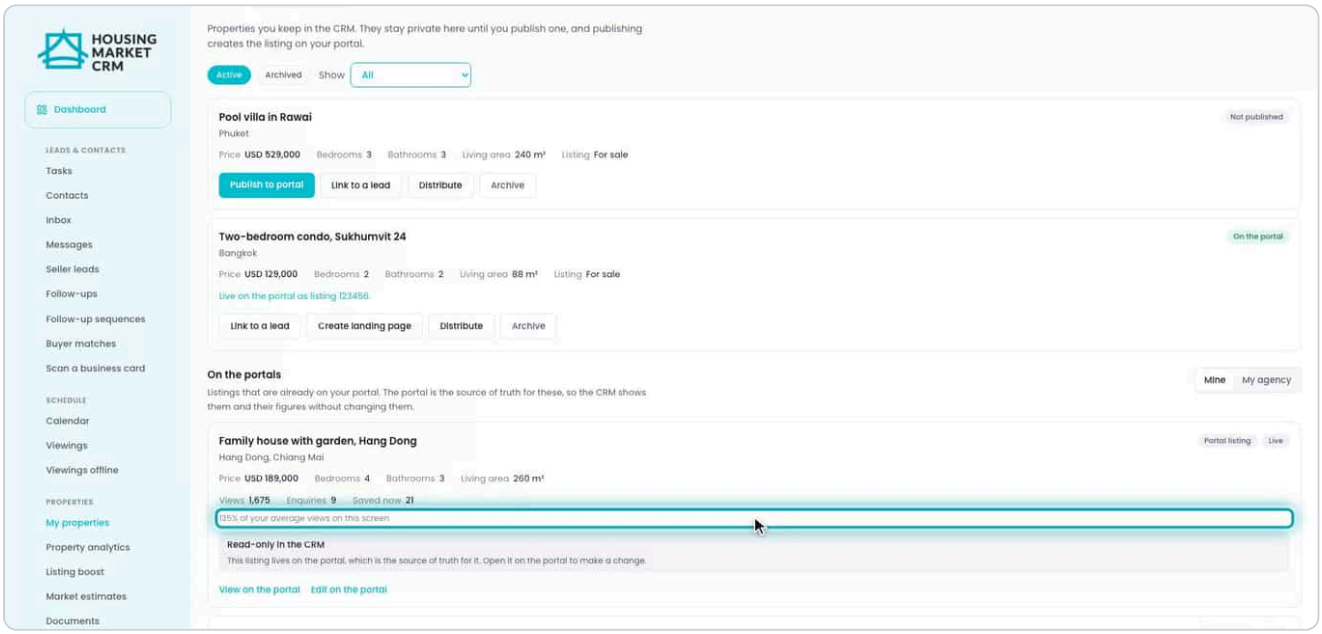


Figura 28.7 · Tela gravada em 16 de outubro de 2026

8 O portal é a fonte da verdade, então são somente leitura aqui.

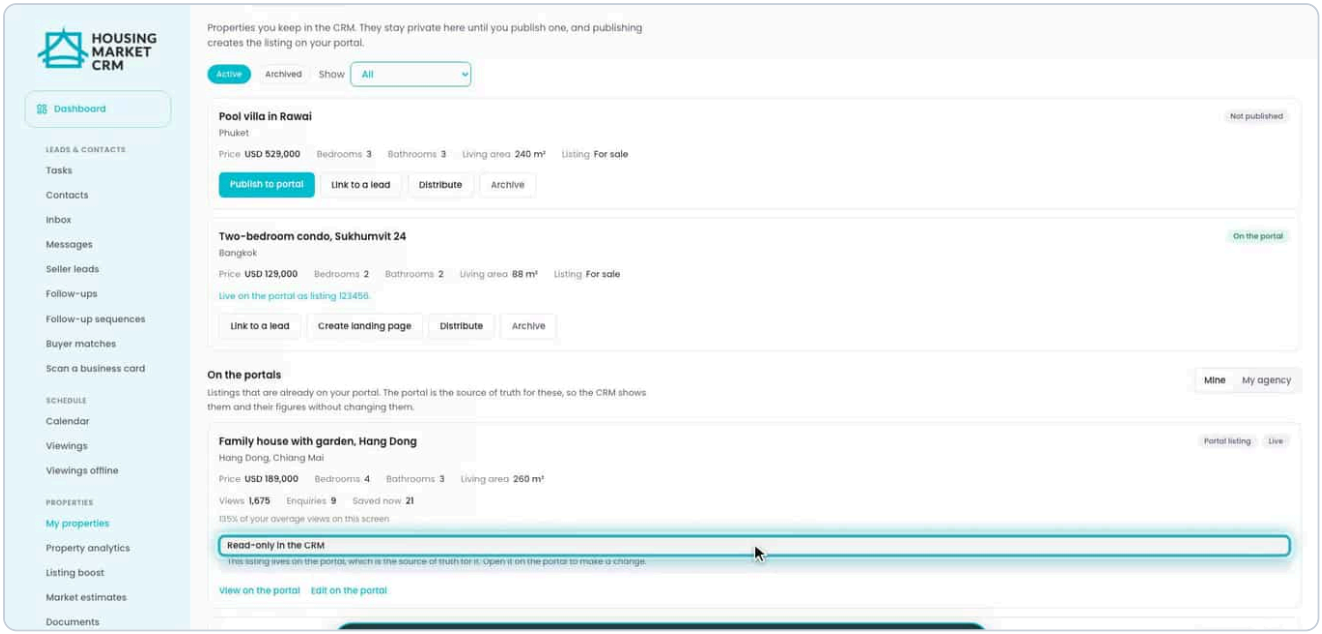


Figura 28.8 · Tela gravada em 16 de outubro de 2026

9 Para mudar um, use Editar no portal.

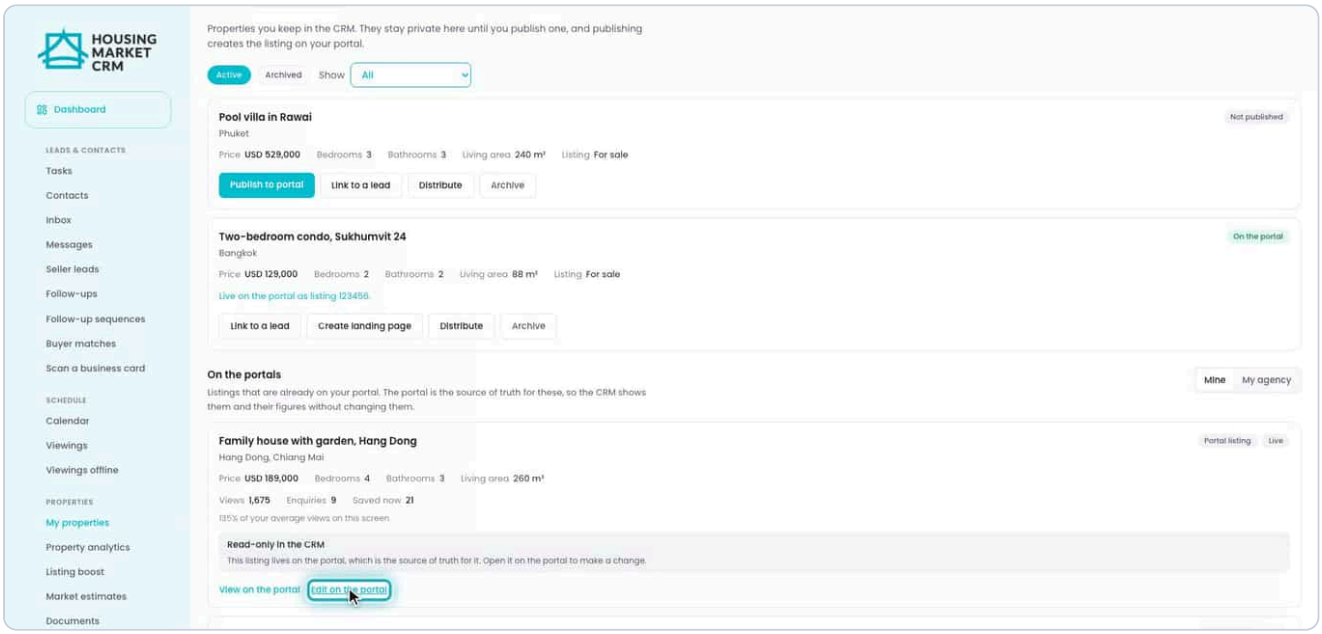


Figura 28.9 · Tela gravada em 16 de outubro de 2026

10 Clique em Minha imobiliária para ver todo o escritório.

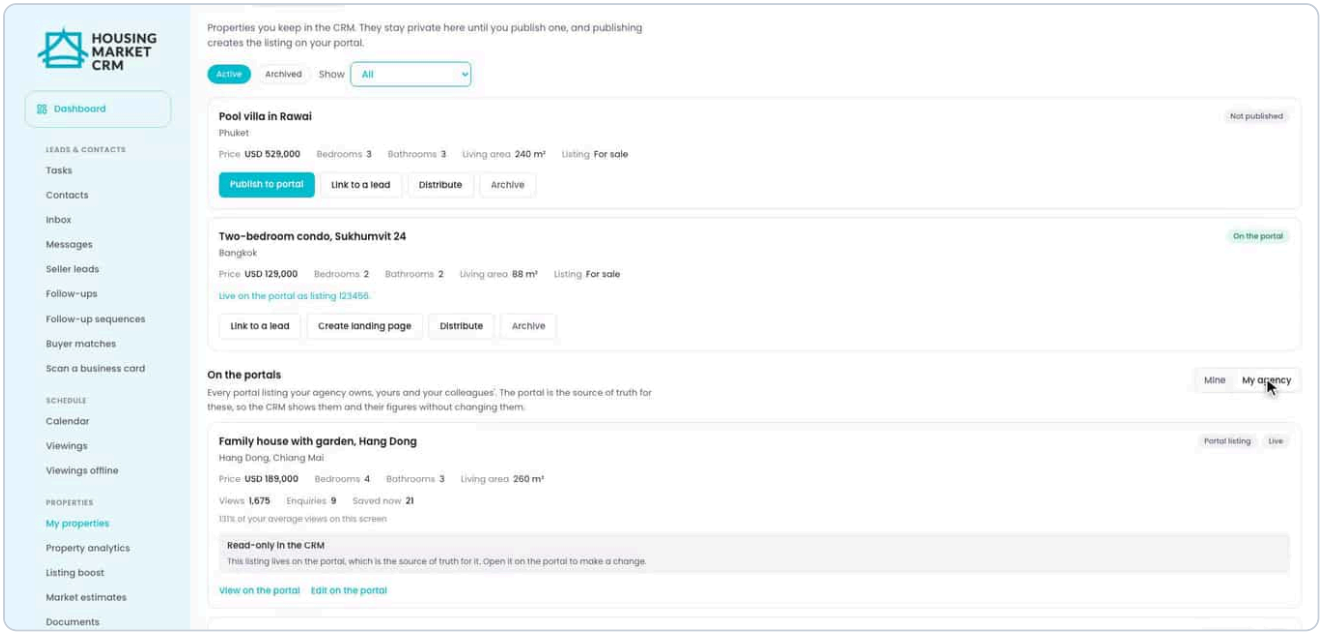


Figura 28.10 · Tela gravada em 16 de outubro de 2026

11 Os anúncios do portal dos seus colegas, com os números deles também.

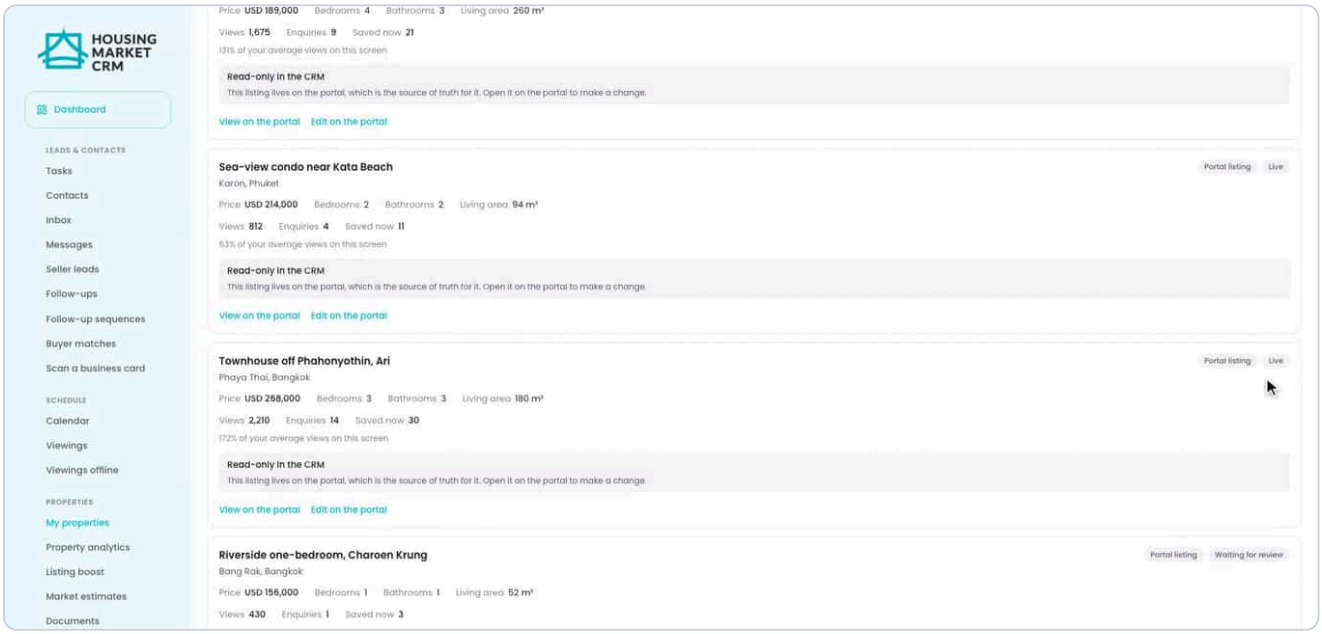


Figura 28.11 · Tela gravada em 16 de outubro de 2026

12 Clique em Meus para voltar aos seus.

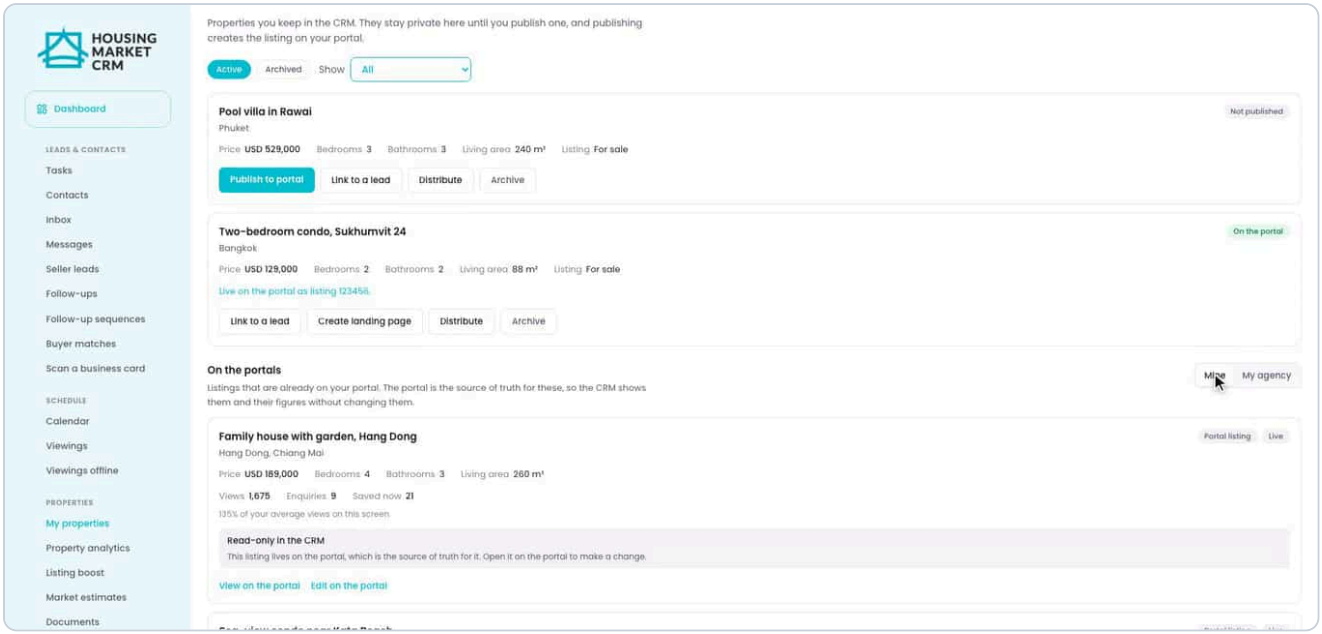


Figura 28.12 · Tela gravada em 16 de outubro de 2026

ARTIGOS RELACIONADOS DA CENTRAL DE AJUDA

O CRM é integrado à Housing Market Group?	faq.housingmarketgroup.com/pt-BR/faq/is-the-crm-integrated-with-housing-market-group
Posso gerenciar meus anúncios de imóveis?	faq.housingmarketgroup.com/pt-BR/faq/can-i-manage-my-property-listings
De onde vêm as pessoas que veem o meu anúncio?	faq.housingmarketgroup.com/pt-BR/faq/where-do-my-listing-viewers-come-from

29 CAPÍTULO 29

Arquivar e restaurar um imóvel

Todos os planos | Para corretores | Assista ao vídeo

VISÃO GERAL

A ficha é arquivada. Ela sai das suas listas e continua no banco de dados, e o arquivo é um lugar para guardar coisas, não uma etapa no caminho da exclusão. Uma lista curta de registros menores continua sendo excluída definitivamente, e esta resposta nomeia cada um deles.

Nada do que você exclui no CRM é destruído. Uma exclusão arquiva a ficha: ela sai das listas com que você trabalha e continua no banco de dados, com a data em que foi arquivada e quem a arquivou. O arquivo é um lugar para guardar coisas, não uma etapa no caminho da exclusão — não há prazo correndo e nada está esperando para apagá-la.

O que é arquivado

- Um contato. Ele sai de Contatos e mantém tudo o que carrega: seus acompanhamentos, comentários, atividades, arquivos, imóveis marcados, telefones, endereços, mensagens e conversas, e os leads e compromissos da agenda que sobrevivem a ele.
- O contato que você não mantém em uma mesclagem. Tudo o que estava ligado a ele passa para a ficha que fica e a própria ficha é arquivada, indicando para qual contato o histórico dela foi.
- Um lead. Ele sai do quadro e das listas, e mantém a sua linha do tempo, comentários, arquivos e acompanhamentos. Ele também para de aparecer nos lembretes e deixa de contar para quem estava responsável por ele, o que um arquivo que apenas o escondesse não faria.
- Um imóvel, e uma unidade que você administra para um proprietário. Os dois têm o seu próprio arquivo há mais tempo que o resto.
- Um negócio, com a comissão a que cada parte tem direito.
- A vaga de um colega. O acesso dele termina no momento em que a vaga é arquivada, a vaga que você paga fica livre, e o registro de que ele a ocupava — e em que nível — é mantido, então “quem cuidou deste lead” continua tendo resposta depois que ele sai.

Como recuperar um registro

Contatos, imóveis, negócios e unidades administradas têm cada um o seu arquivo na própria tela: uma aba “Arquivados” ou “Mostrar arquivados” encontra a ficha, e “Desarquivar” ou “Restaurar” a devolve para onde ela estava. Uma ficha restaurada volta inteira, e não como uma cópia.

Leads e vagas são arquivados do mesmo jeito, mas o CRM ainda não tem uma visão de arquivados para nenhum dos dois, então não há botão para você apertar. O registro está no banco de dados e o suporte consegue trazê-lo de volta — peça a eles em vez de cadastrar o lead de novo, porque cadastrar de novo perderia a linha do tempo que foi mantida.

Trazer um colega de volta é o “Adicionar uma vaga” de sempre: um corretor que já ocupou uma vaga é reintegrado em vez de receber uma segunda, e o log de auditoria registra a reintegração e o escritório em que ele estava antes.

O que uma exclusão não faz

Ela não afrouxa quem pode apertar o botão. Excluir continua exigindo um gerente com permissão de exclusão, e remover uma vaga continua exigindo um administrador, porque a permissão pertence ao resultado que o corretor pretende, e não à forma como isso é implementado. O log de auditoria da conta registra a ação como uma atualização que nomeia o arquivo, e não como uma exclusão — um histórico permanente afirmando que uma ficha foi destruída quando ela está a um único sinalizador de voltar para a tela seria pior do que nenhum histórico.

Remover uma vaga também não muda nada na sua fatura por si só. Só o titular da conta muda por quantas vagas o escritório paga, em “Plano e cobrança”.

O que continua sendo excluído definitivamente

Esta é a parte que vale a pena ler antes de confiar no resto. Os registros abaixo hoje são excluídos em vez de arquivados, então trate uma exclusão em qualquer um deles como final:

- Um documento que você exclui do cofre de documentos. Arquivar um documento é uma ação separada e é a que se deve usar; um documento assinado não pode ser excluído por ninguém.
- Um contrato de locação.
- Um acompanhamento, e uma sequência de acompanhamentos.
- Um marco de um negócio.
- Um compromisso da agenda.
- Um modelo de mensagem do WhatsApp.
- Uma conexão com um serviço externo, e os webhooks e as chaves de API da API aberta.
- Os registros por trás de um compartilhamento no portal do cliente — uma lista de seleção, um anúncio de venda ou uma nota de retorno.

Nenhum deles é uma pessoa, um imóvel ou um colega, e foi aí que este trabalho traçou a linha. Eles são nomeados aqui em vez de omitidos para que ninguém leia “uma exclusão arquiva” como se valesse para mais do que vale.

Cancelar um plano também não é uma exclusão

Quando um plano pago termina, a conta volta para o plano Free e nada é removido: o núcleo do CRM continua funcionando e os seus leads, contatos e histórico estão onde você os deixou. Veja “Como faço upgrade, adiciono usuários ou cancelo?”.

Da Central de Ajuda: **O que acontece quando eu excluo um contato, um lead ou um colega?**

PASSO A PASSO

1 Abra sua conta do Housing Market CRM.

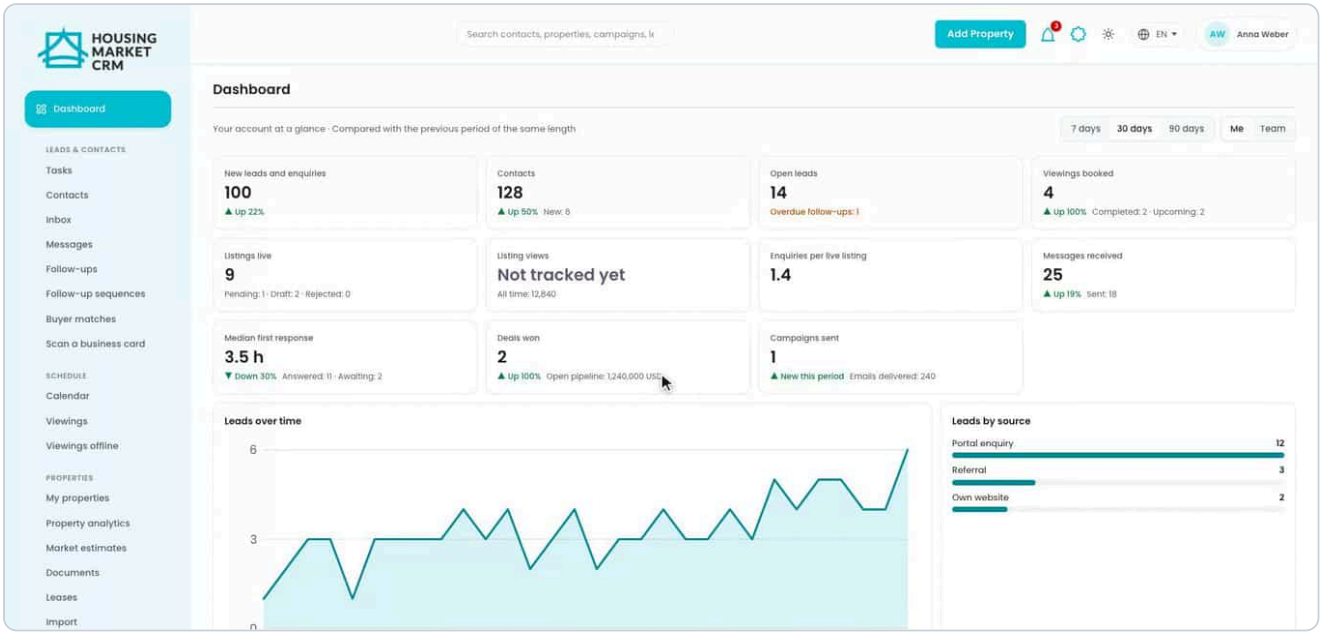


Figura 29.1 · Tela gravada em 24 de setembro de 2026

2 Clique em My properties no menu à esquerda.

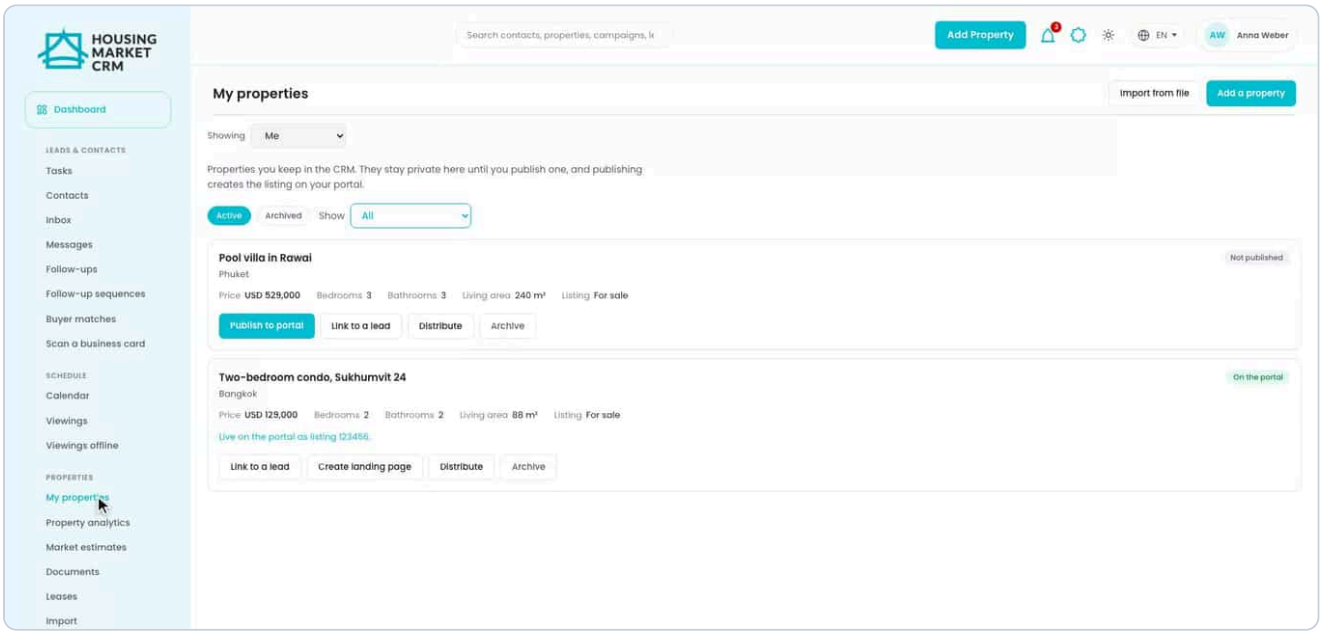


Figura 29.2 · Tela gravada em 24 de setembro de 2026

3 Sua lista tem duas abas: Active e Archived.

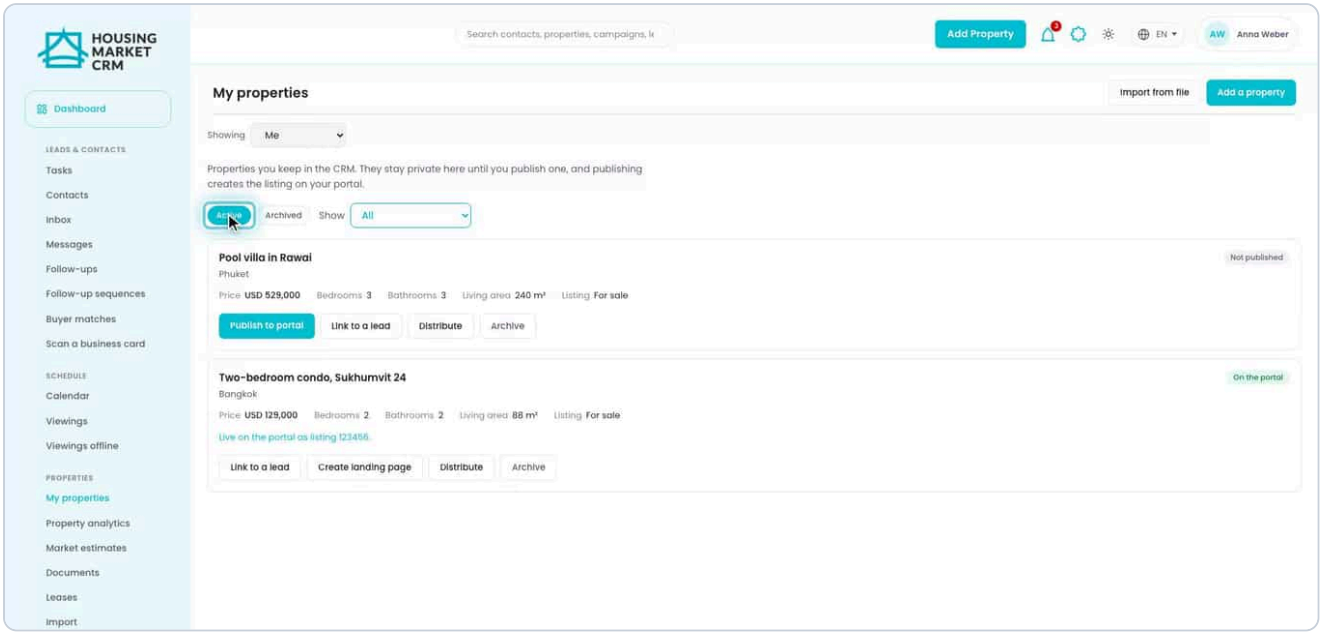


Figura 29.3 · Tela gravada em 24 de setembro de 2026

4 Este apartamento foi vendido, então não cabe na lista de ativos.

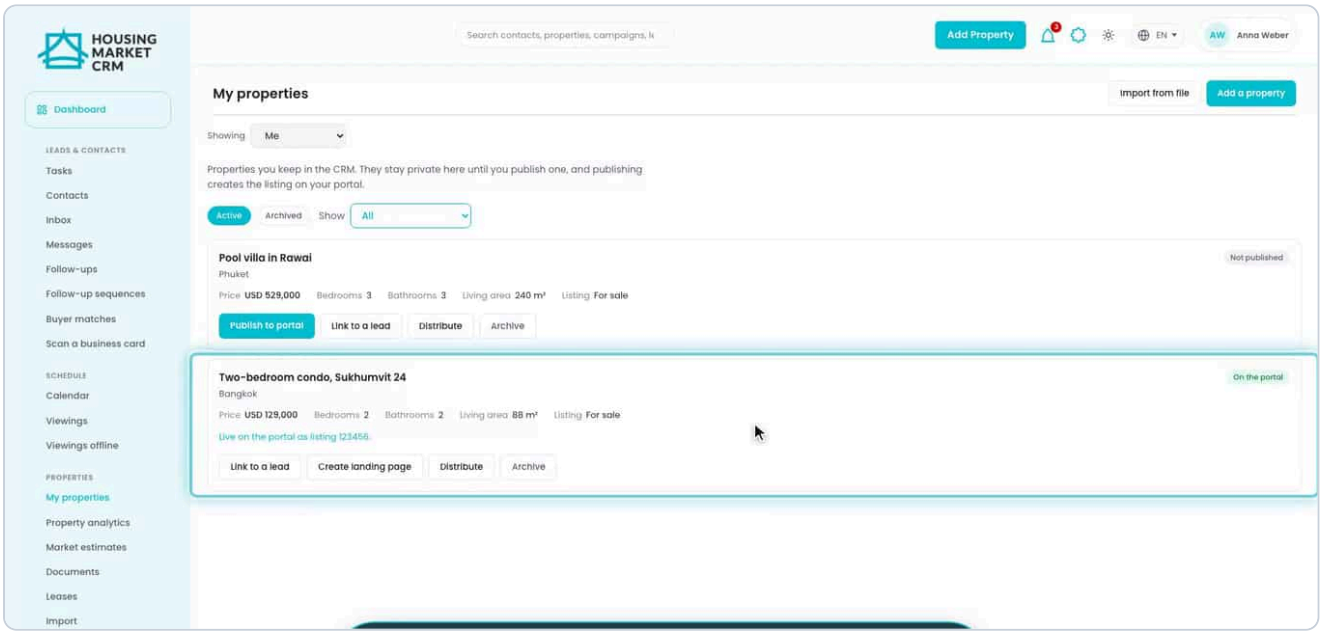


Figura 29.4 · Tela gravada em 24 de setembro de 2026

5 Clique em Archive no cartão dele.

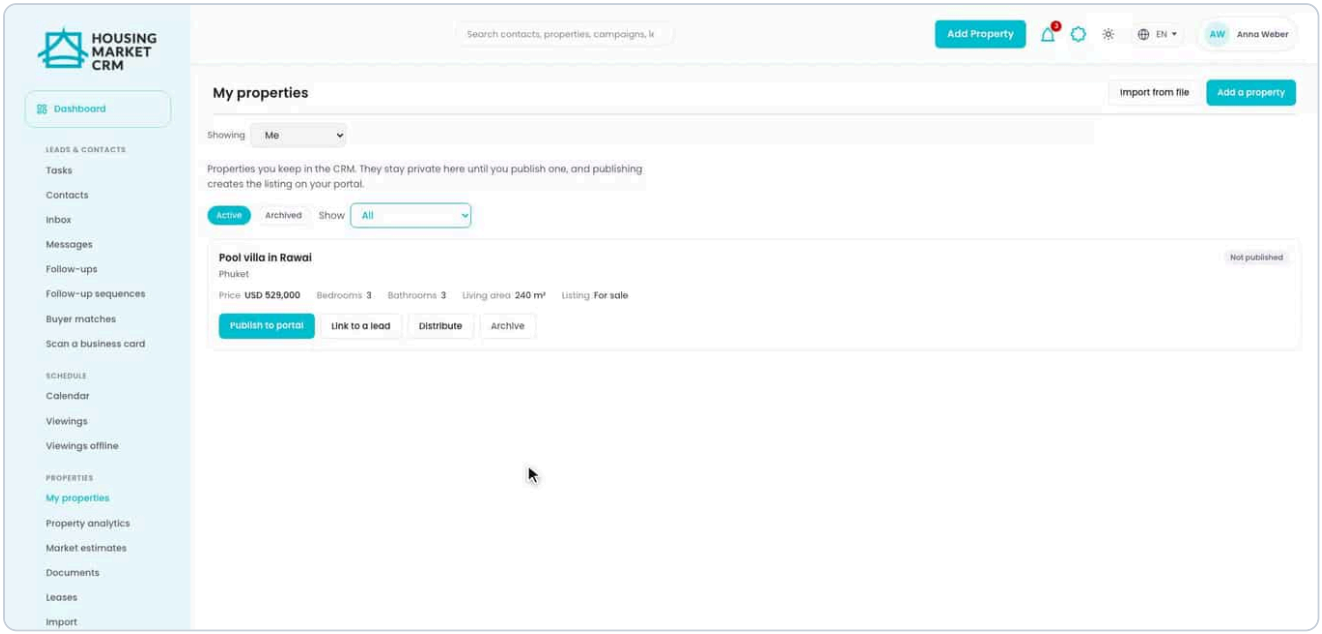


Figura 29.5 · Tela gravada em 24 de setembro de 2026

6 Archiving… — e ele sai da lista. Nada é excluído.

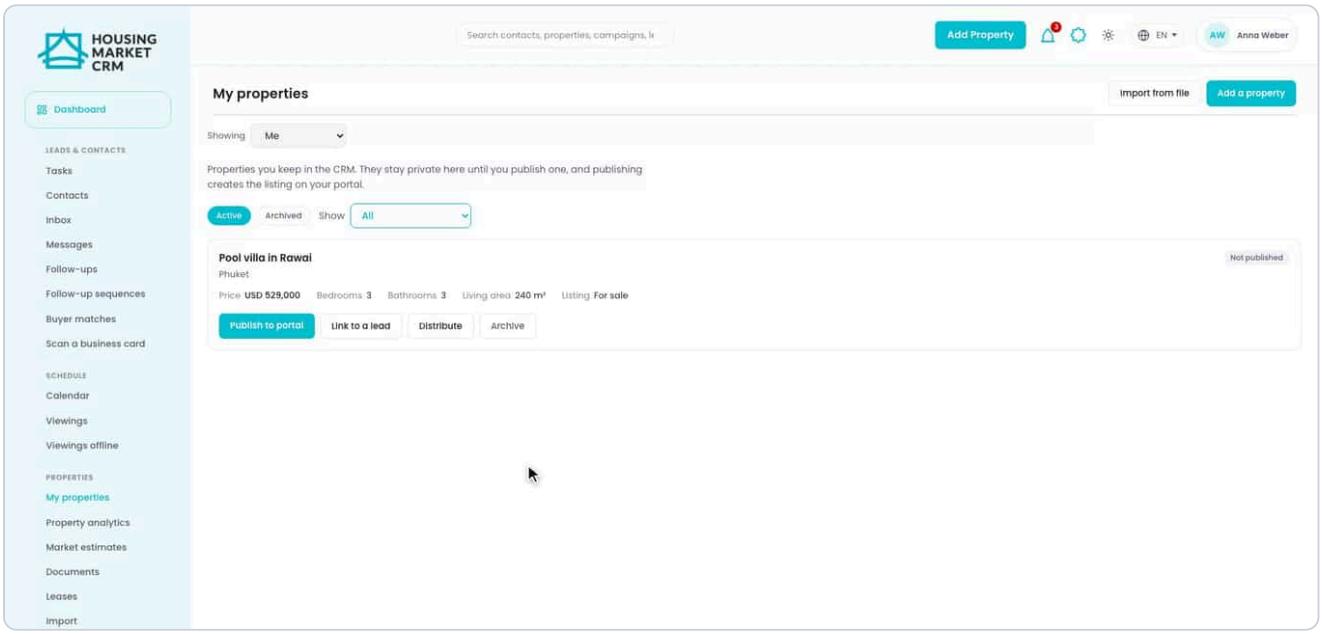


Figura 29.6 · Tela gravada em 24 de setembro de 2026

7 Abra a aba Archived.

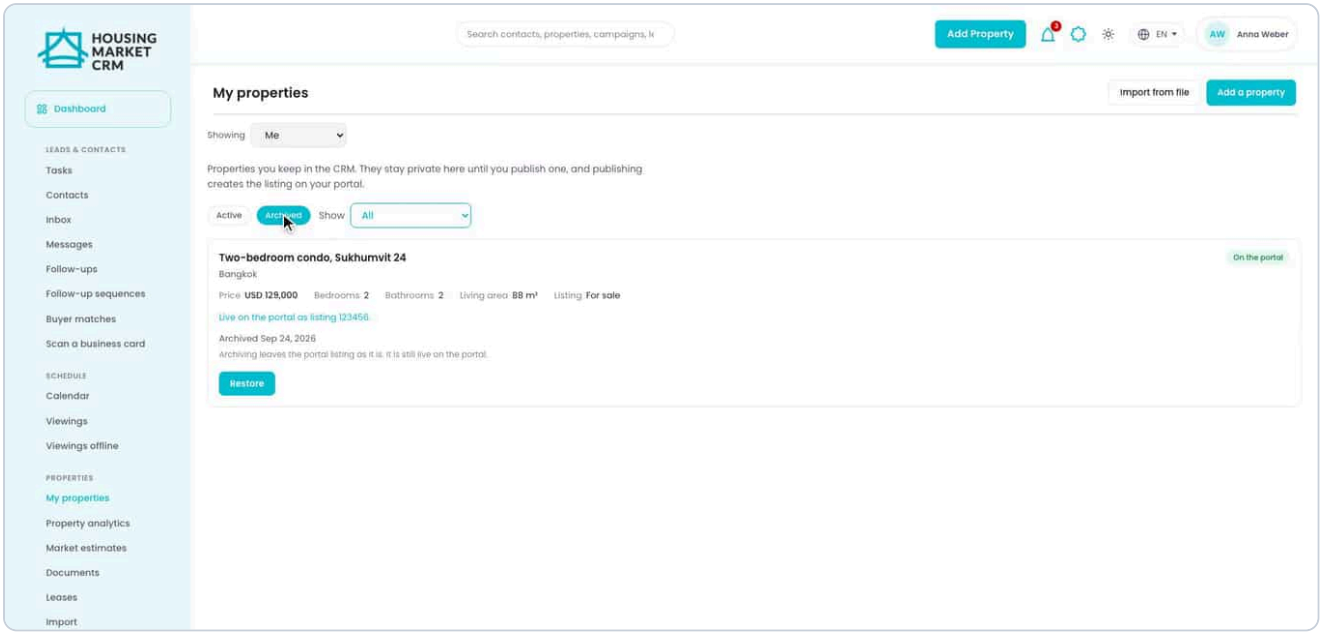


Figura 29.7 · Tela gravada em 24 de setembro de 2026

8 O cartão registra a data em que foi arquivado.

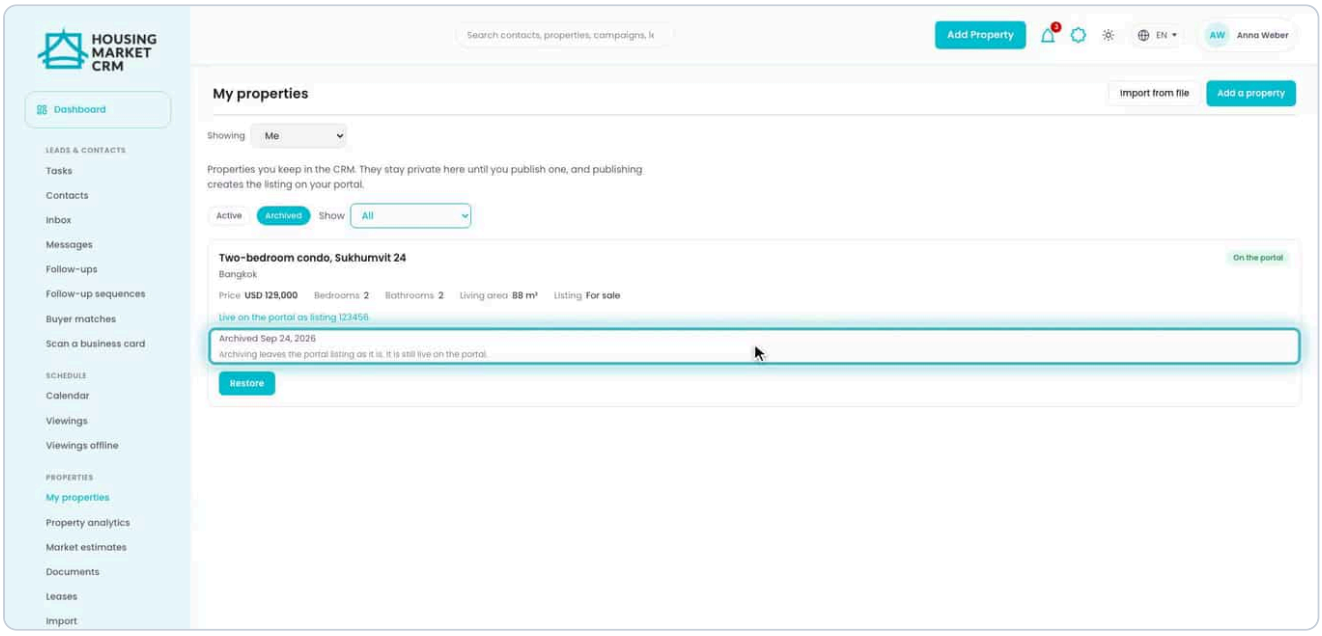


Figura 29.8 · Tela gravada em 24 de setembro de 2026

9 E a linha que importa: o anúncio no portal fica intacto.

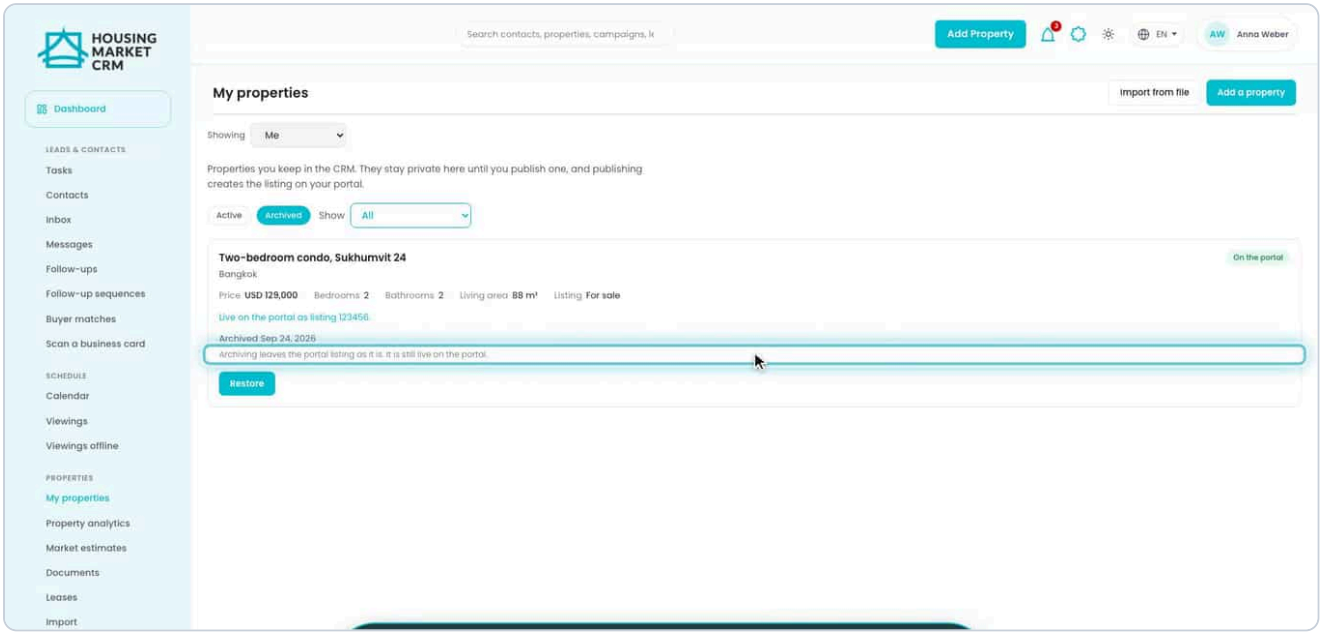


Figura 29.9 · Tela gravada em 24 de setembro de 2026

10 Ele segue publicado no portal até você retirá-lo lá.

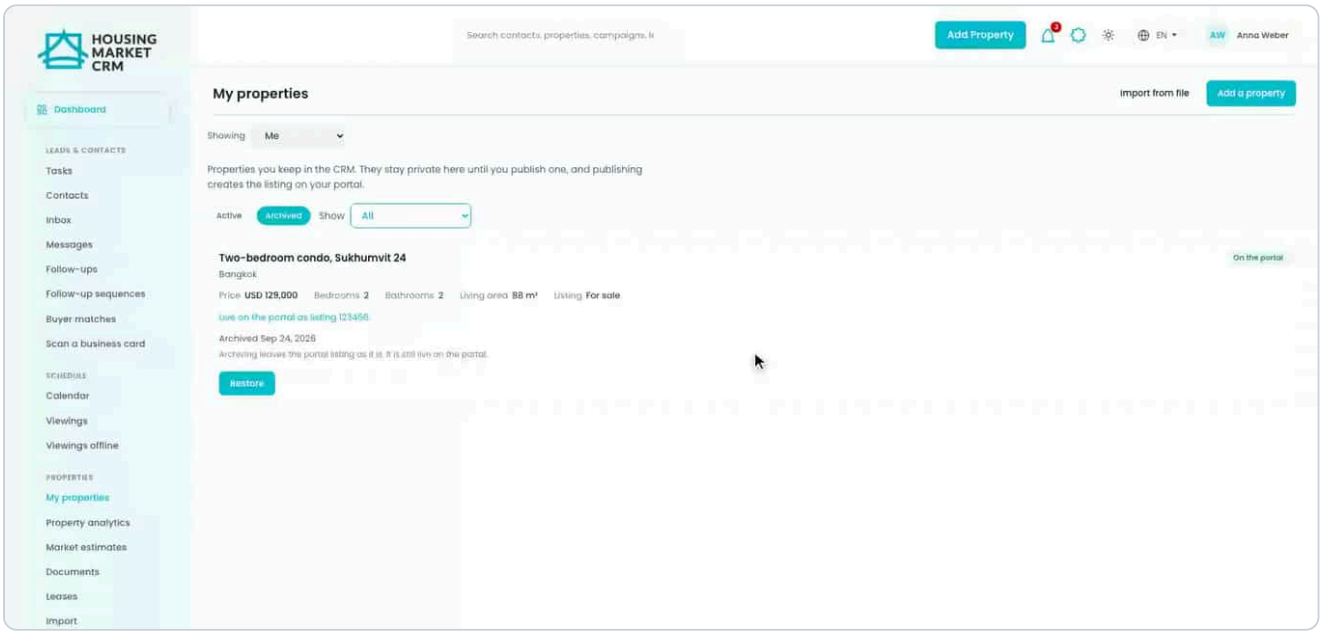


Figura 29.10 · Tela gravada em 24 de setembro de 2026

11 Mudou de ideia? Clique em Restore.

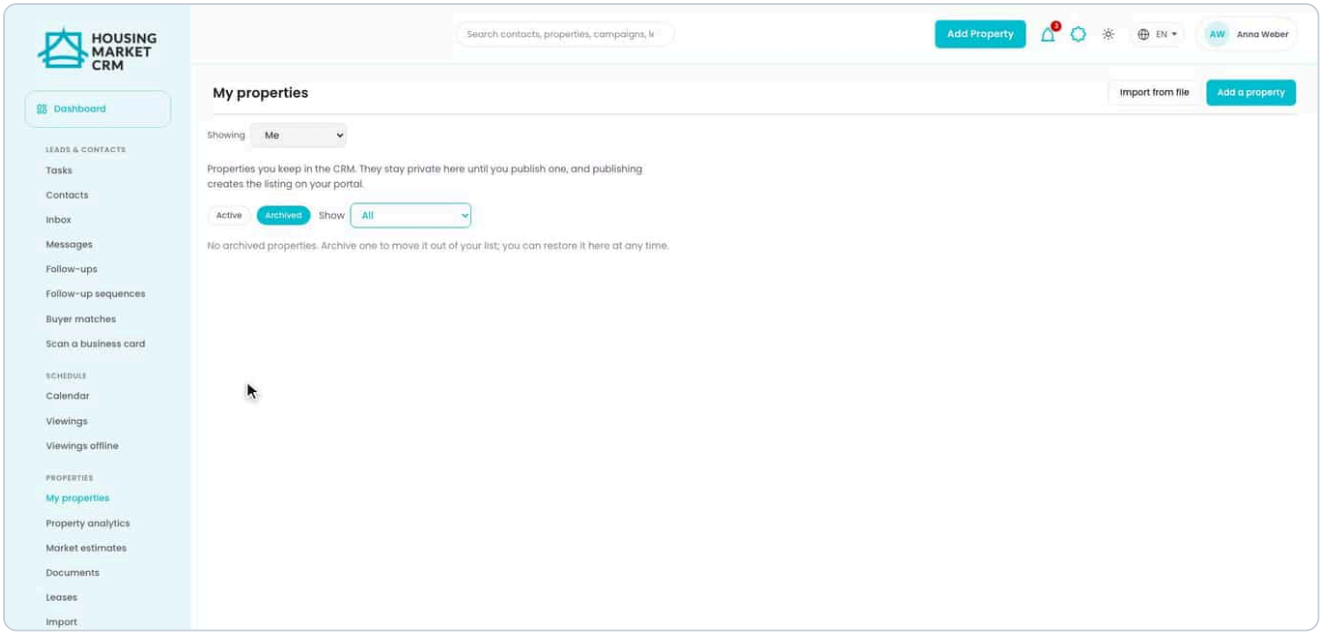


Figura 29.11 · Tela gravada em 24 de setembro de 2026

12 O arquivo está vazio de novo.

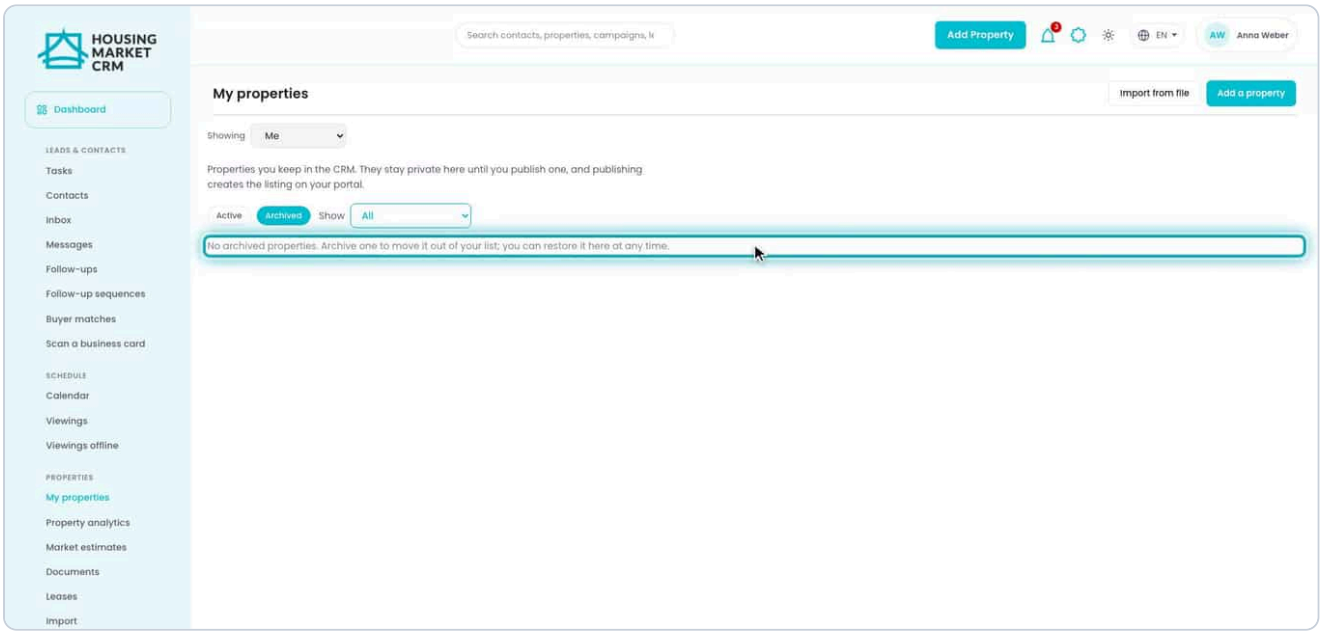


Figura 29.12 · Tela gravada em 24 de setembro de 2026

13 De volta em Active o anúncio voltou, exatamente como estava.

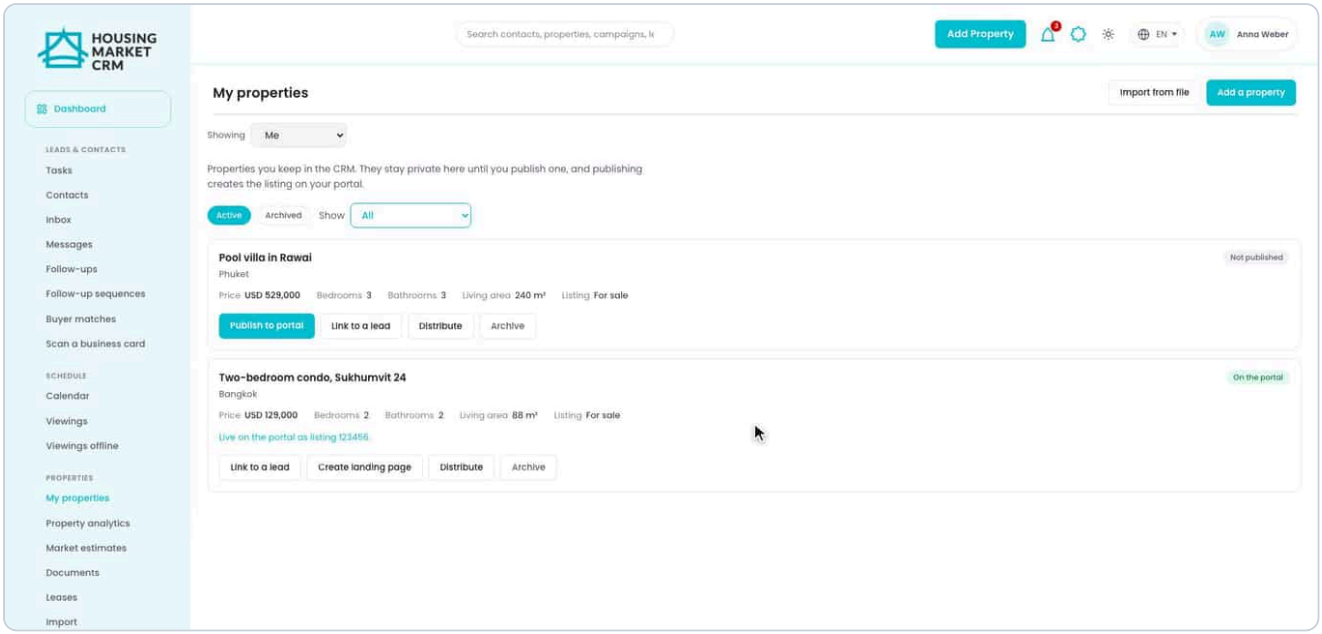


Figura 29.13 · Tela gravada em 24 de setembro de 2026

BOM SABER

OBSERVAÇÃO Você pode manter um imóvel no CRM em qualquer plano e, no Pro, publicá-lo no portal do país onde ele fica. Depois que ele está no ar, editar os dados principais no CRM também altera o anúncio do portal, e um imóvel que você guarda é arquivado, não excluído.

Central de Ajuda: Posso gerenciar meus anúncios de imóveis?

30 CAPÍTULO 30

Estatísticas de imóveis

Todos os planos | Para corretores | Assista ao vídeo

VISÃO GERAL

A página de análise de cada anúncio mostra os visitantes por país, região e cidade, por dispositivo e por origem do tráfego, em números, em todos os planos.

Abra a página de análise de um anúncio. Ao lado das visualizações, consultas, salvamentos e compartilhamentos diários, ela divide os visitantes por:

- País, região e cidade — os lugares de onde veio a maioria dos visitantes
- Dispositivo — computador, celular ou tablet
- Origem do tráfego — como chegaram ao anúncio

Você vê só números, nunca um visitante específico ou algo que o identifique. Os números são atualizados uma vez por dia e, no Pro, entram no relatório com a sua marca que você envia ao proprietário.

Da Central de Ajuda: **De onde vêm as pessoas que veem o meu anúncio?**

PASSO A PASSO

1 Abra sua conta do Housing Market CRM.

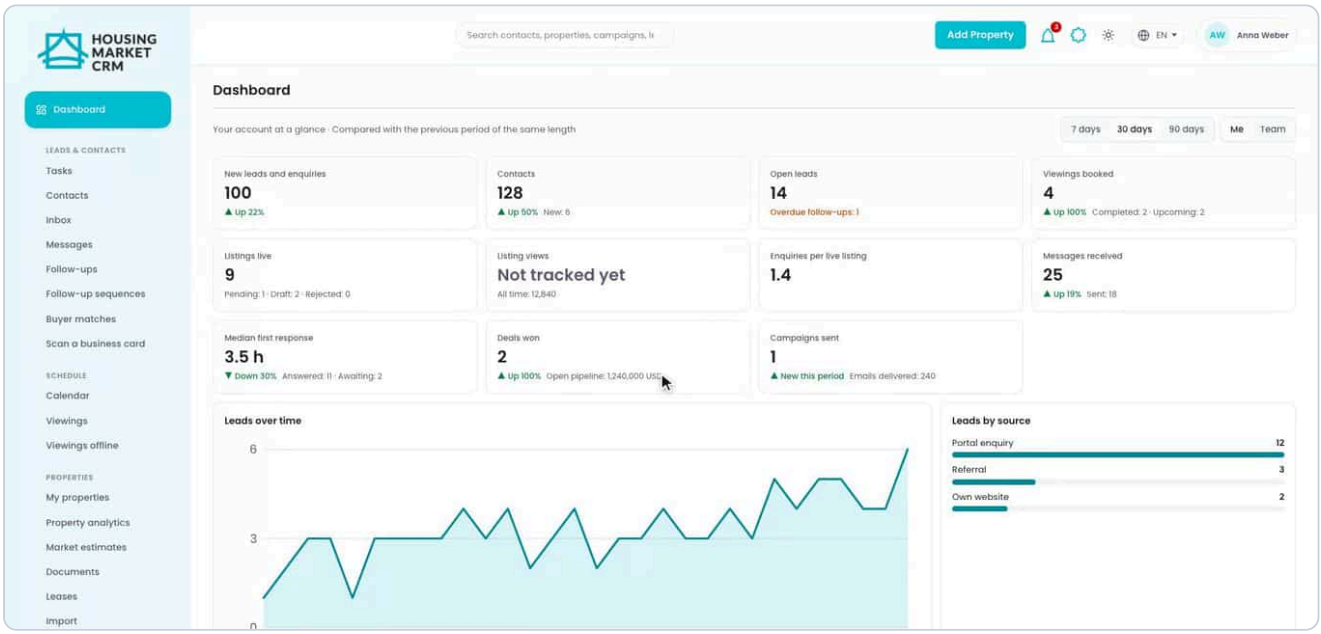


Figura 30.1 · Tela gravada em 17 de setembro de 2026

2 Clique em Property analytics no menu à esquerda.

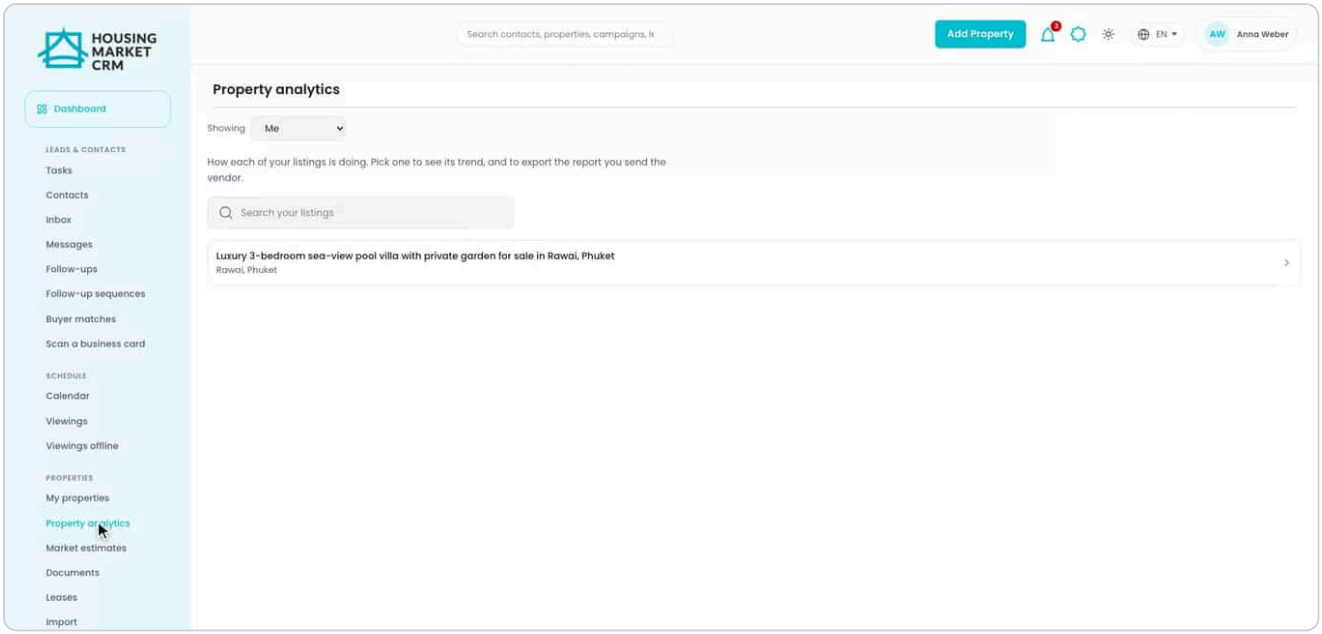


Figura 30.2 · Tela gravada em 17 de setembro de 2026

3 Busque nos seus anúncios.

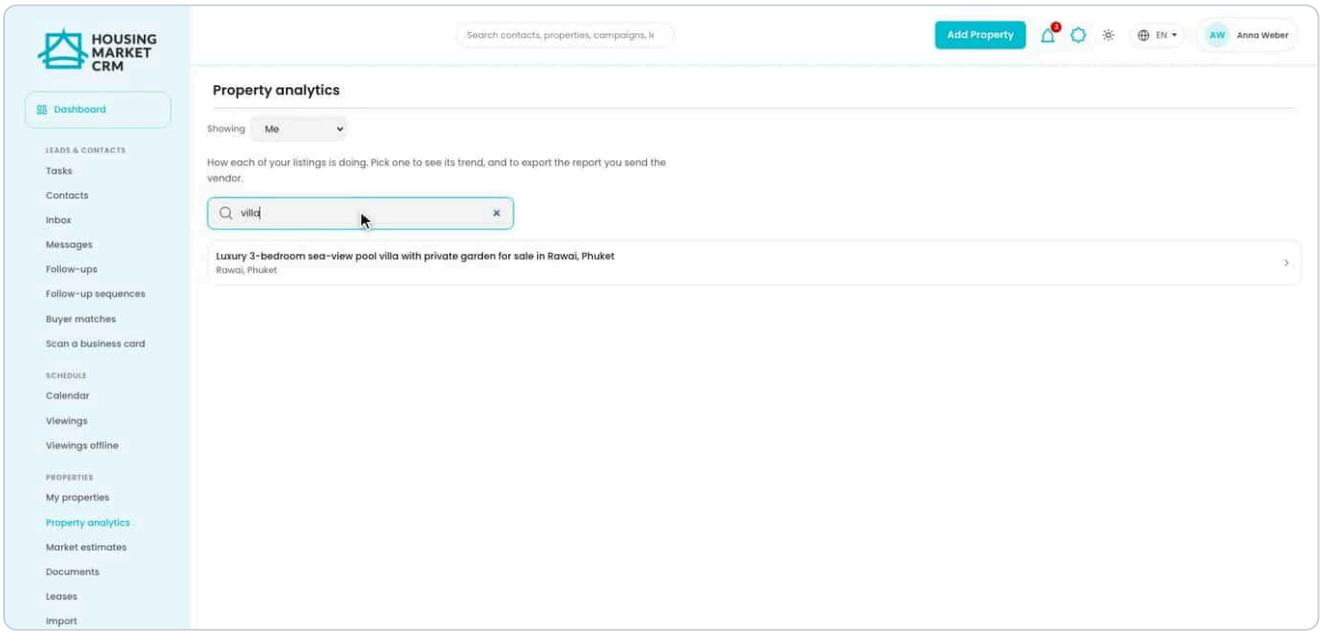


Figura 30.3 · Tela gravada em 17 de setembro de 2026

4 Abra um para ver os números.

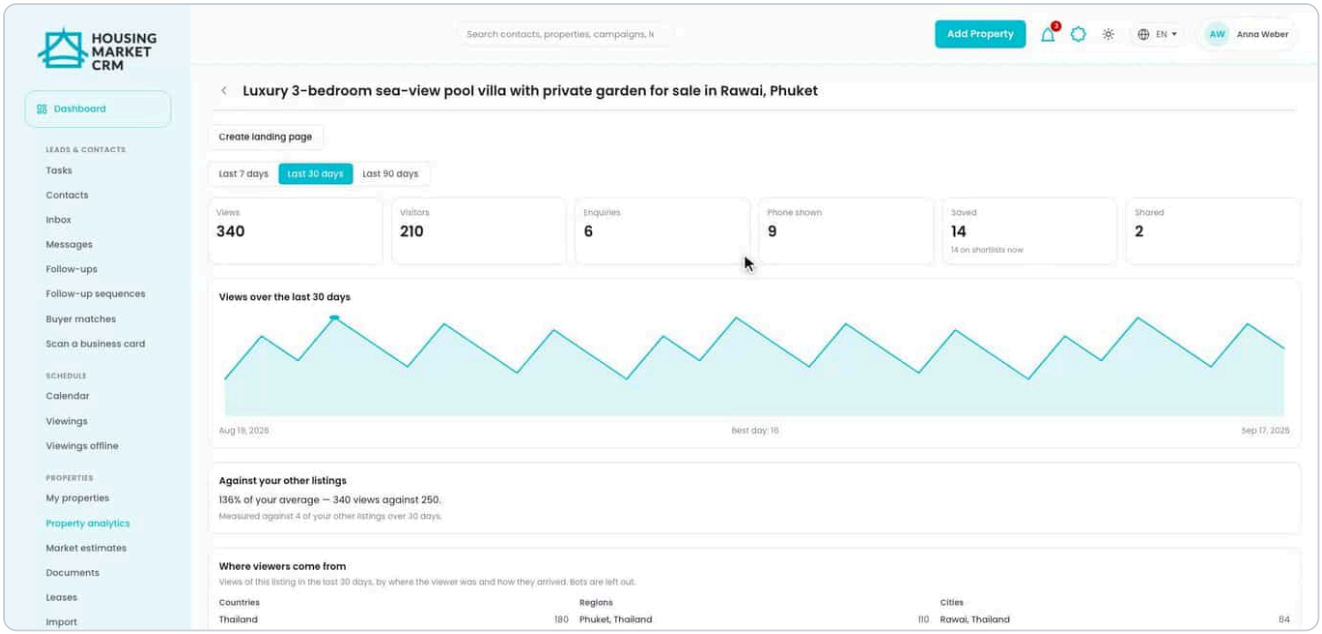


Figura 30.4 · Tela gravada em 17 de setembro de 2026

5 Escolha um período — 7, 30 ou 90 dias.

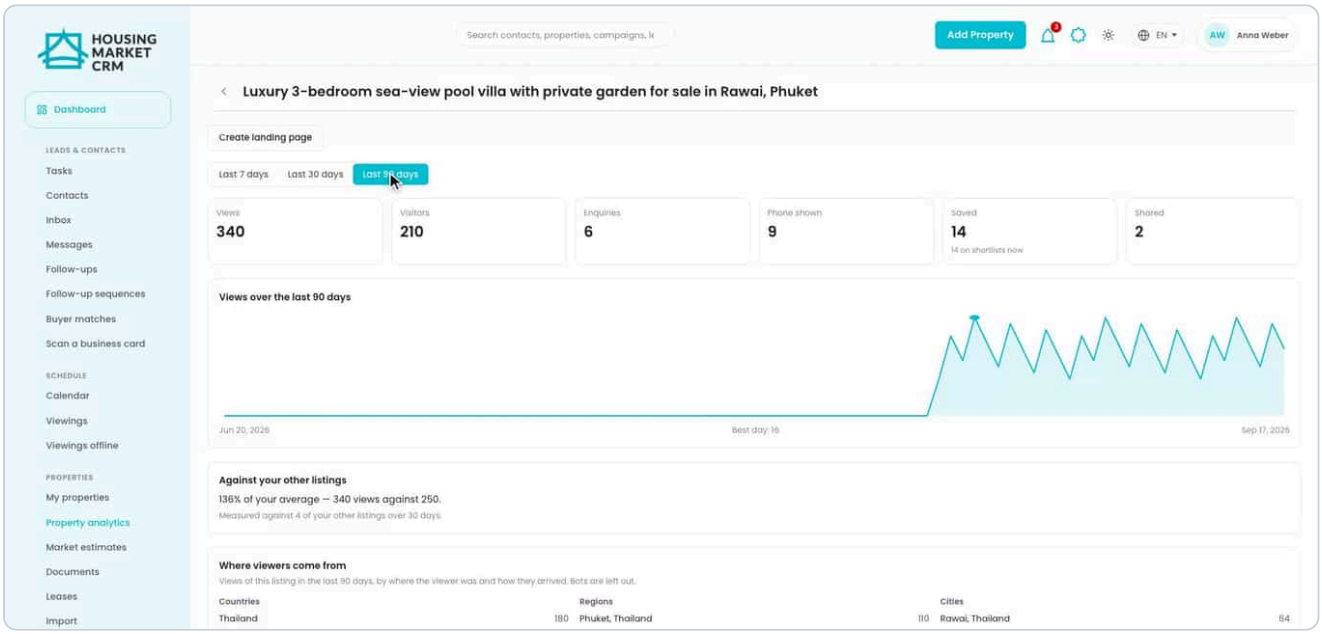


Figura 30.5 · Tela gravada em 17 de setembro de 2026

6 Visualizações e solicitações dia a dia.

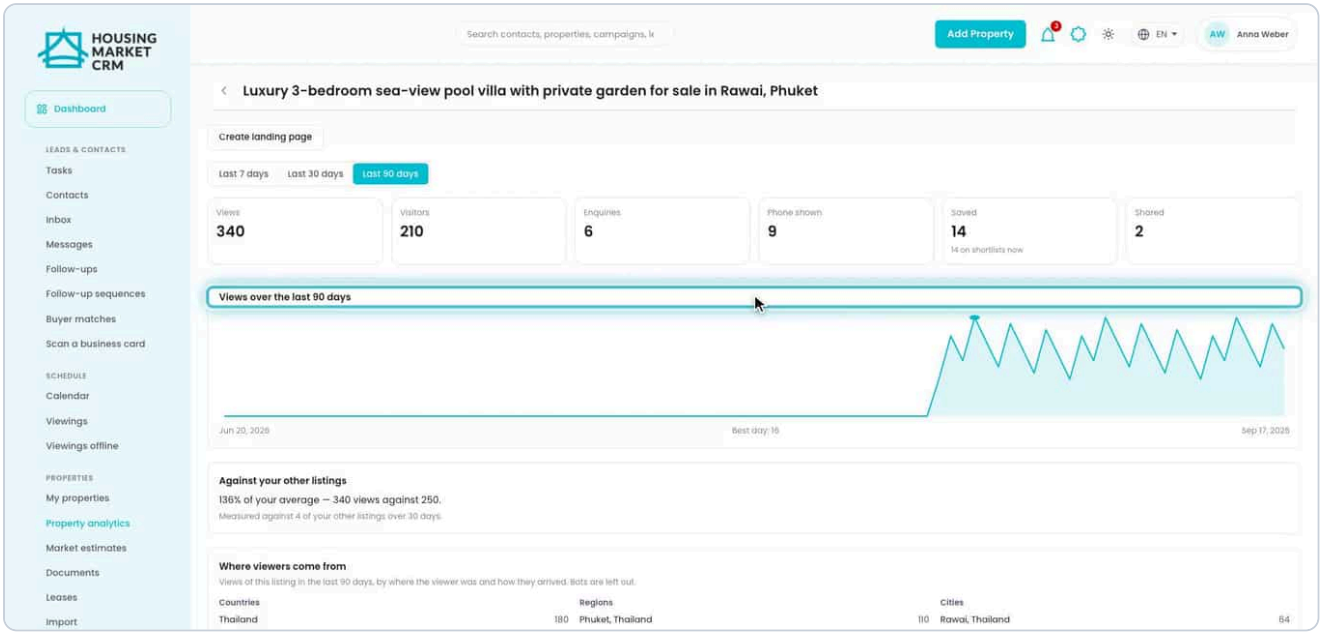


Figura 30.6 · Tela gravada em 17 de setembro de 2026

7 Compare com os seus outros anúncios.

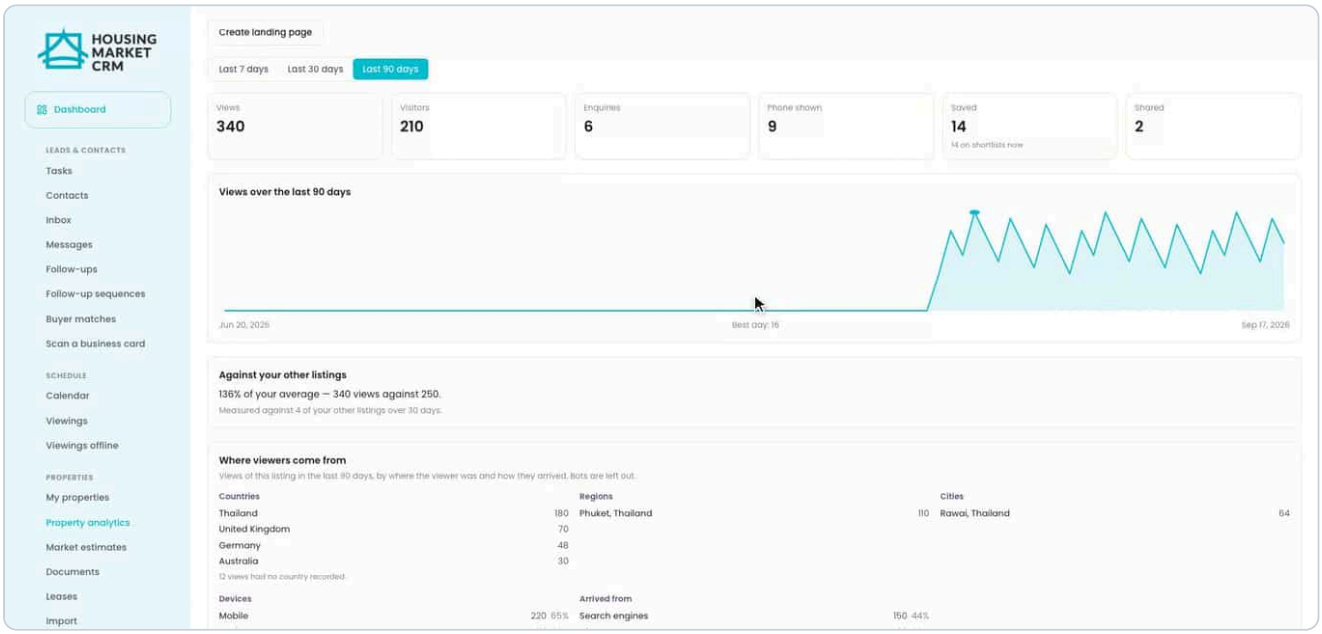


Figura 30.7 · Tela gravada em 17 de setembro de 2026

8 Veja países, cidades, dispositivos e origens.

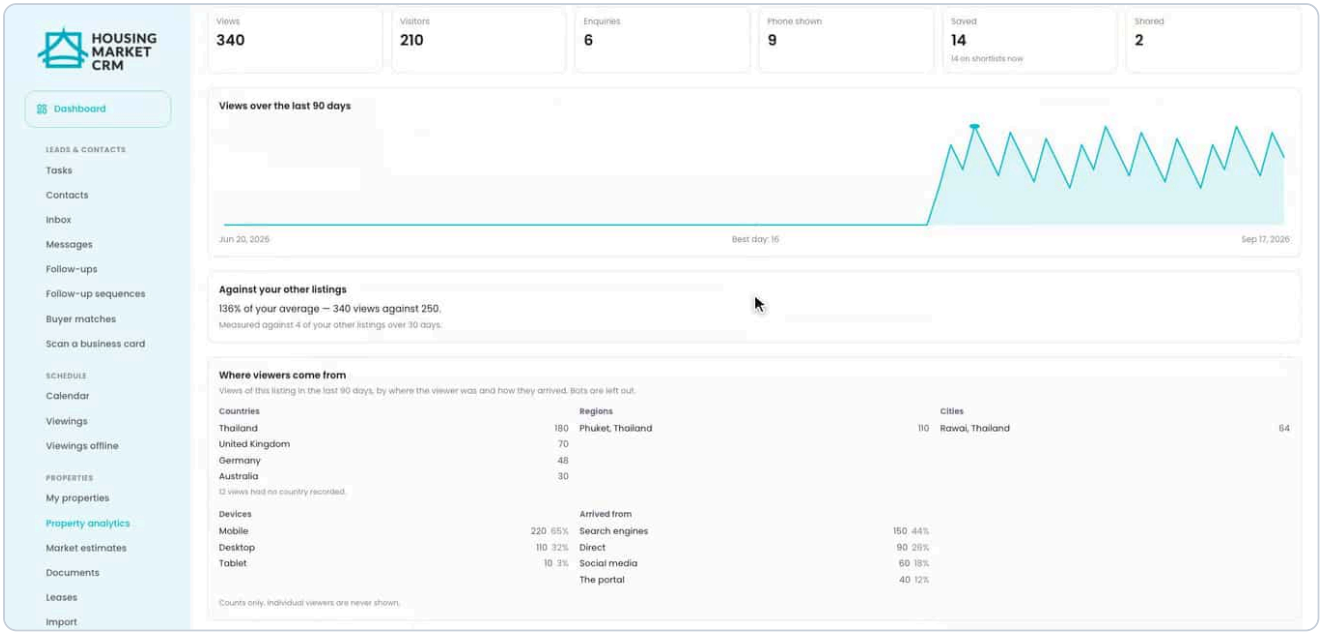


Figura 30.8 · Tela gravada em 17 de setembro de 2026

9 Envie ao proprietário um relatório.

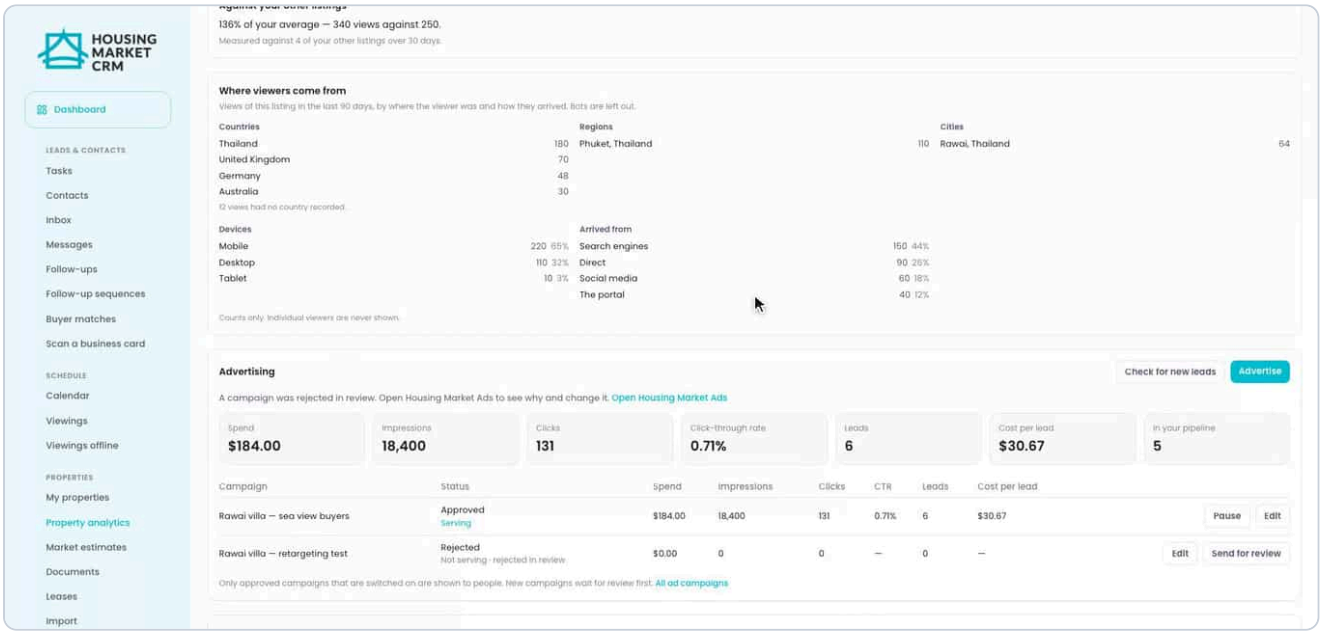


Figura 30.9 · Tela gravada em 17 de setembro de 2026

10 Clique em Download the report.

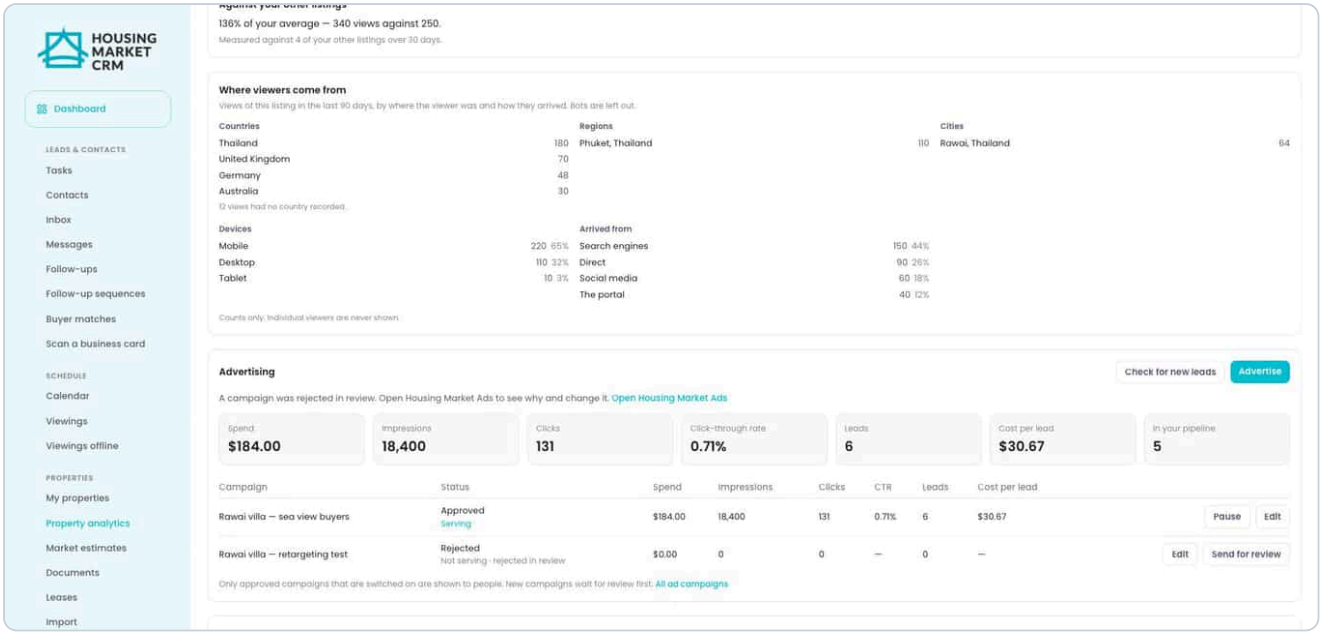


Figura 30.10 · Tela gravada em 17 de setembro de 2026

BOM SABER

DICA

Você tem números diários de cada um dos seus anúncios em todos os planos e, no Business, um ranking da equipe, uma previsão do funil e um e-mail semanal para o titular da conta.

Central de Ajuda: Posso acompanhar o meu desempenho?

31 CAPÍTULO 31

Upload em massa de imóveis

Complemento pago | Para corretores | Assista ao vídeo

VISÃO GERAL

Escolha Importar de arquivo em Meus imóveis e envie um arquivo CSV ou um arquivo de feed XML. É grátis em todos os planos, cada imóvel importado chega como rascunho e nada é publicado até que você o publique.

Importar imóveis de um arquivo é grátis em todos os planos, inclusive no gratuito, e não há nada a comprar antes. Uma conta que já tem o complemento Importador continua com ele como antes.

- Na barra lateral, abra Meus imóveis e escolha Importar de arquivo.
- Escolha um arquivo: um CSV ou um arquivo separado por tabulações, ou um feed XML de imóveis, como um feed da Kyero. Até 5.000 linhas por arquivo.
- Associe cada campo a uma coluna do arquivo, ou escolha Não está no arquivo. O título é obrigatório.
- Escolha Importar imóveis e leia o resultado.

Arquivos do Excel não são aceitos aqui: salve antes a planilha como CSV, ou use Importar anúncios existentes, que lê arquivos CSV e Excel e também pode ler o seu feed uma vez a partir do link, também de graça. Manter seus anúncios em dia com um feed automaticamente todos os dias é uma assinatura paga à parte, o XML API Sync.

Todo imóvel importado é um rascunho. Uma coluna de publicação no arquivo é ignorada, então nada chega a um portal até você mesmo publicar cada imóvel em Meus imóveis.

Isto é para anúncios de imóveis. Contatos, leads e negócios de outro CRM vêm pela ferramenta Importar, também grátis em todos os planos — veja "Posso importar de outro CRM?".

Da Central de Ajuda: **Como importo imóveis de um arquivo?**

PASSO A PASSO

1 Abra sua conta do Housing Market CRM.

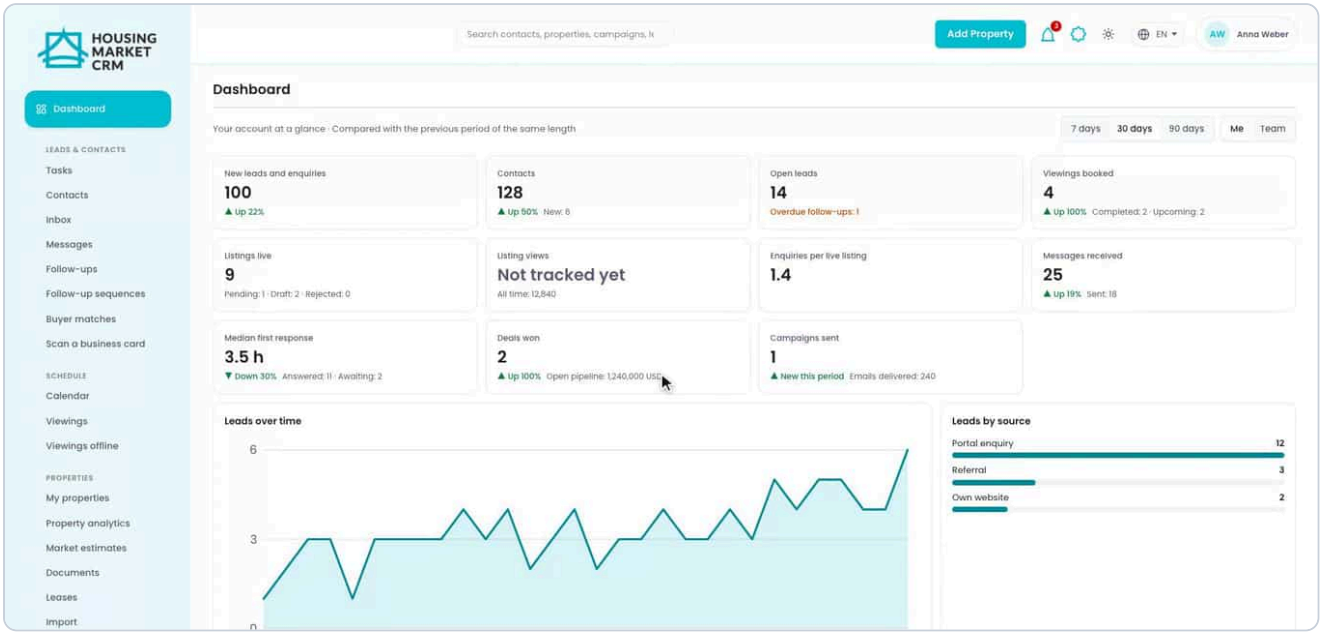


Figura 31.1 · Tela gravada em 17 de setembro de 2026

2 Clique em My properties no menu à esquerda.

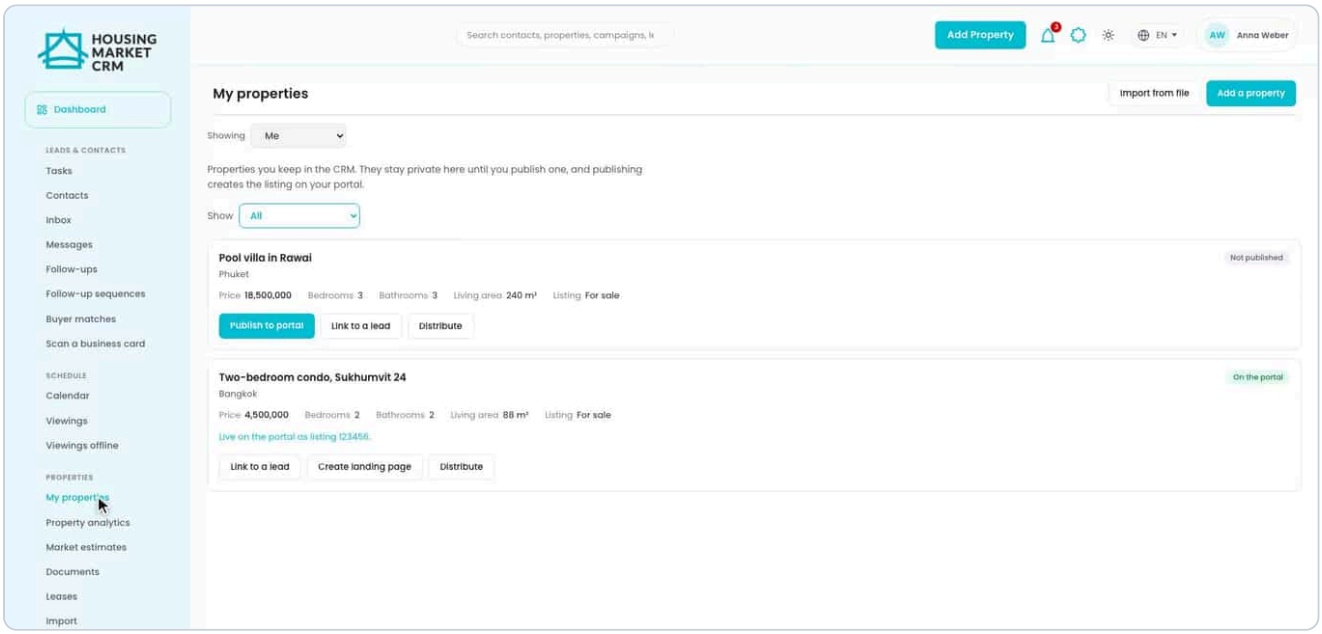


Figura 31.2 · Tela gravada em 17 de setembro de 2026

3 Clique em Import from file.

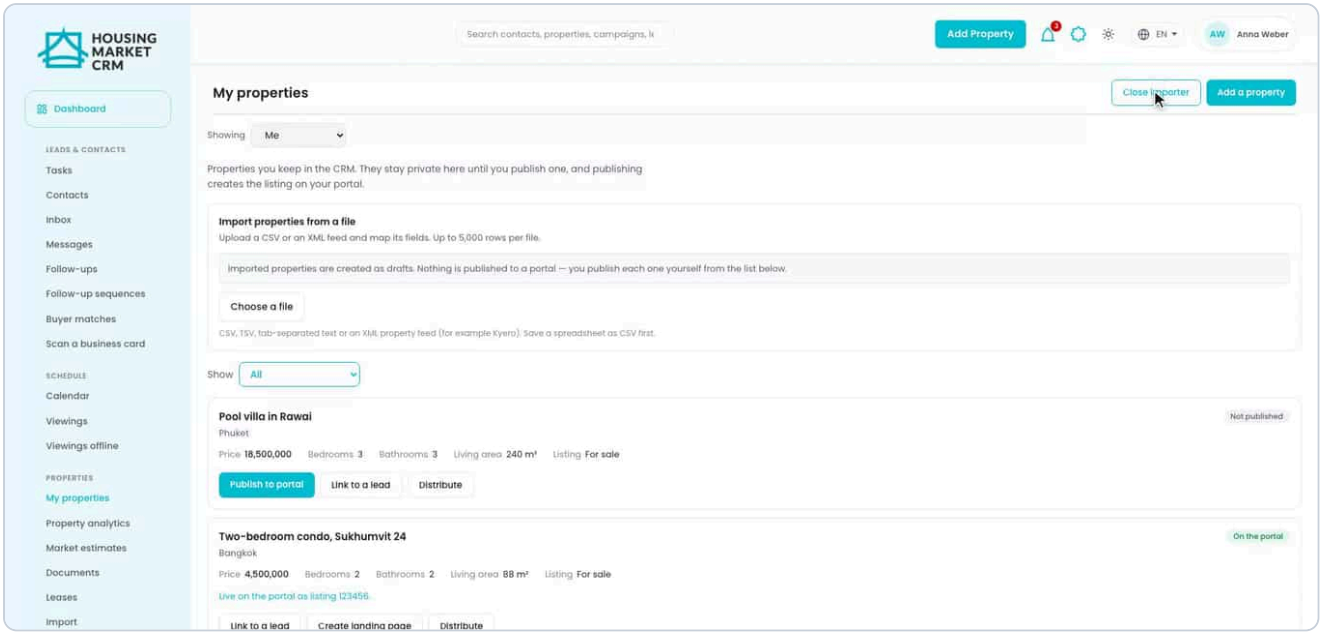


Figura 31.3 · Tela gravada em 17 de setembro de 2026

4 Importe muitos anúncios de uma vez de um arquivo CSV.

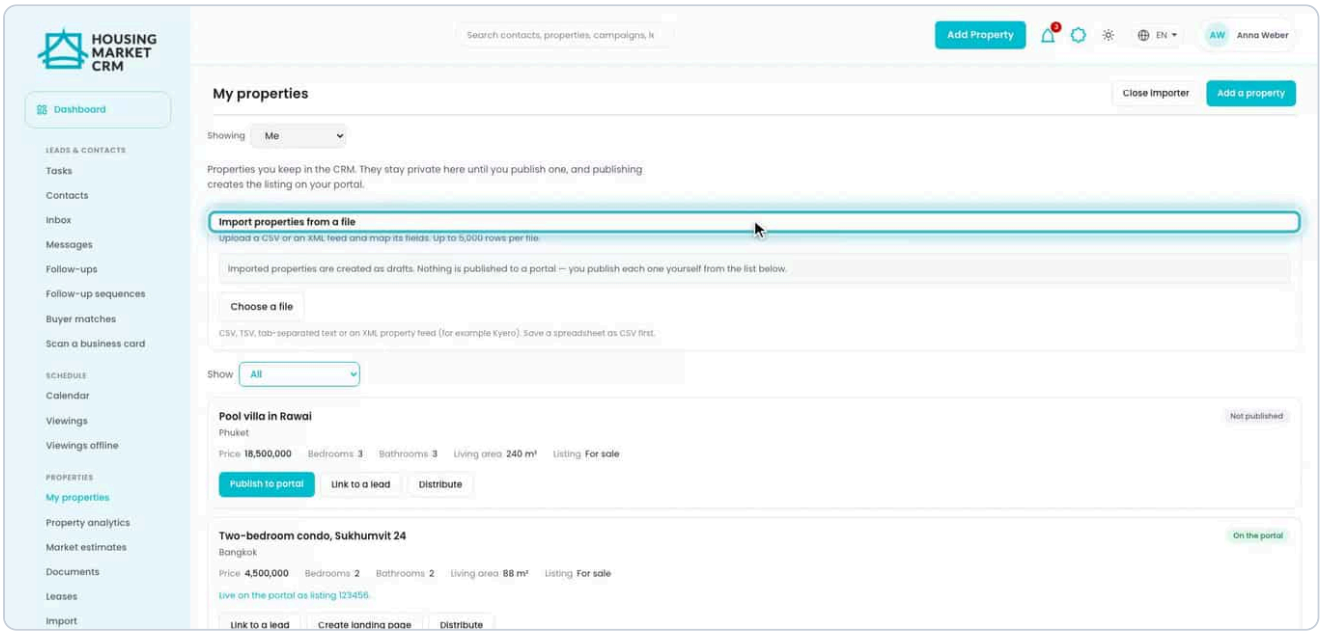


Figura 31.4 · Tela gravada em 17 de setembro de 2026

5 Clique em Choose a file.

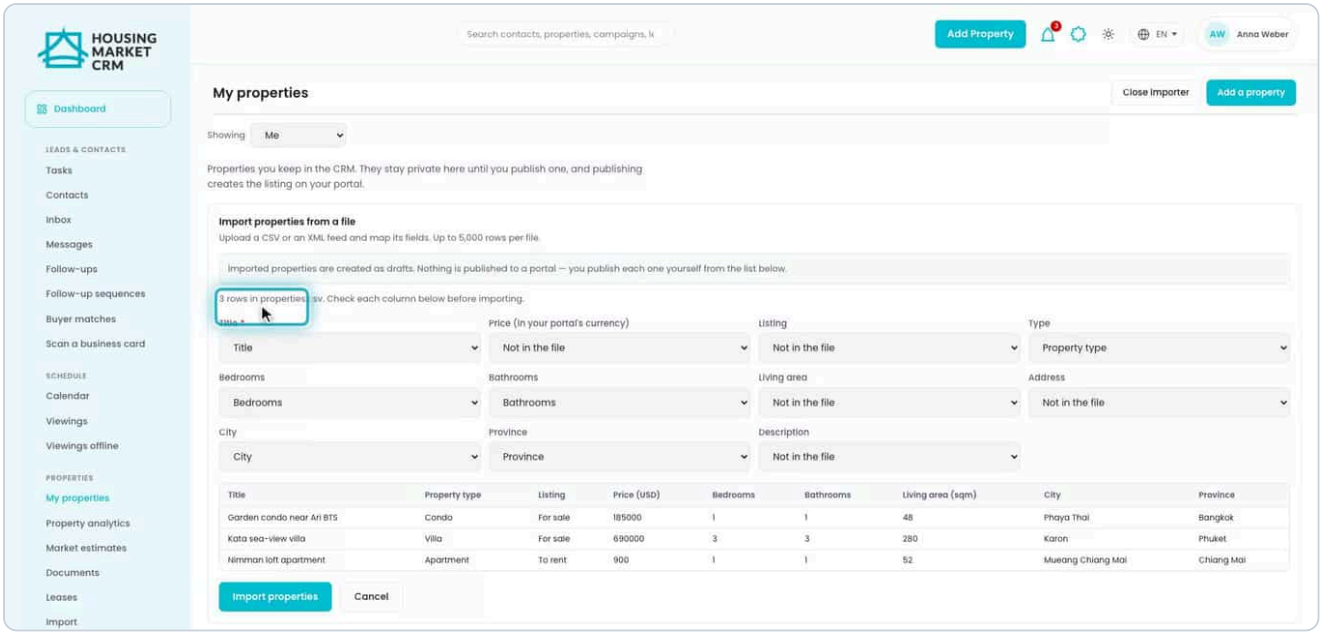


Figura 31.5 · Tela gravada em 17 de setembro de 2026

6 Confira se cada coluna corresponde ao campo certo.

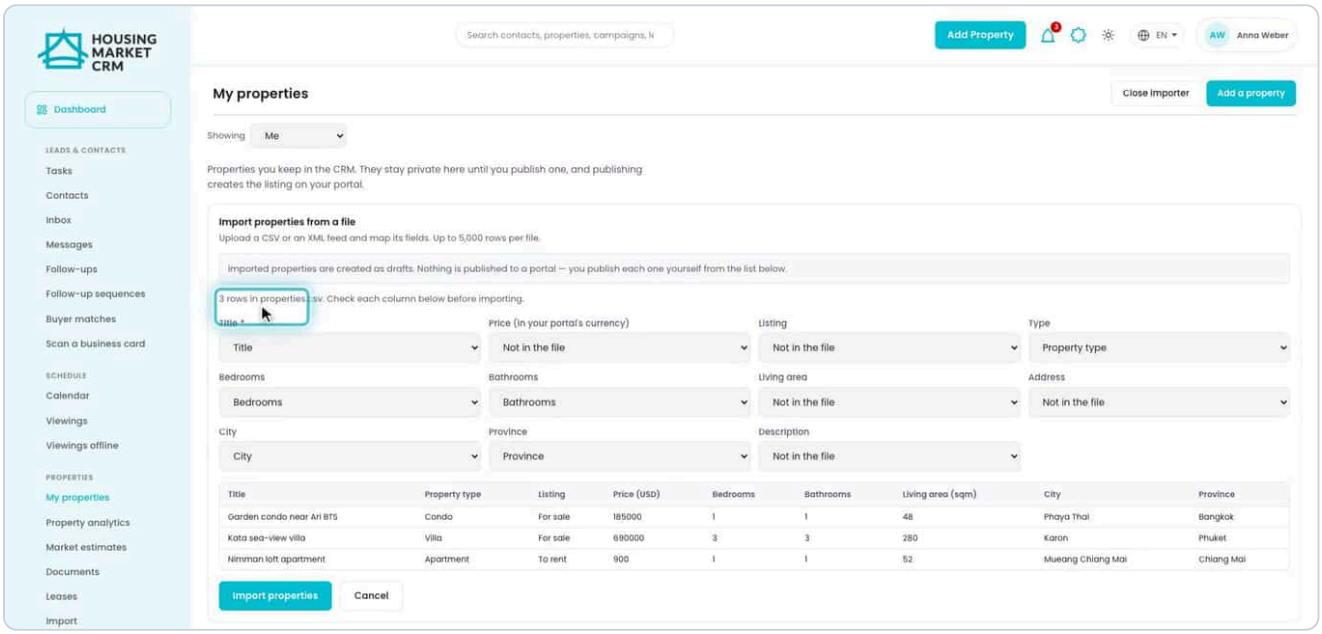


Figura 31.6 · Tela gravada em 17 de setembro de 2026

7 Clique em Import properties.

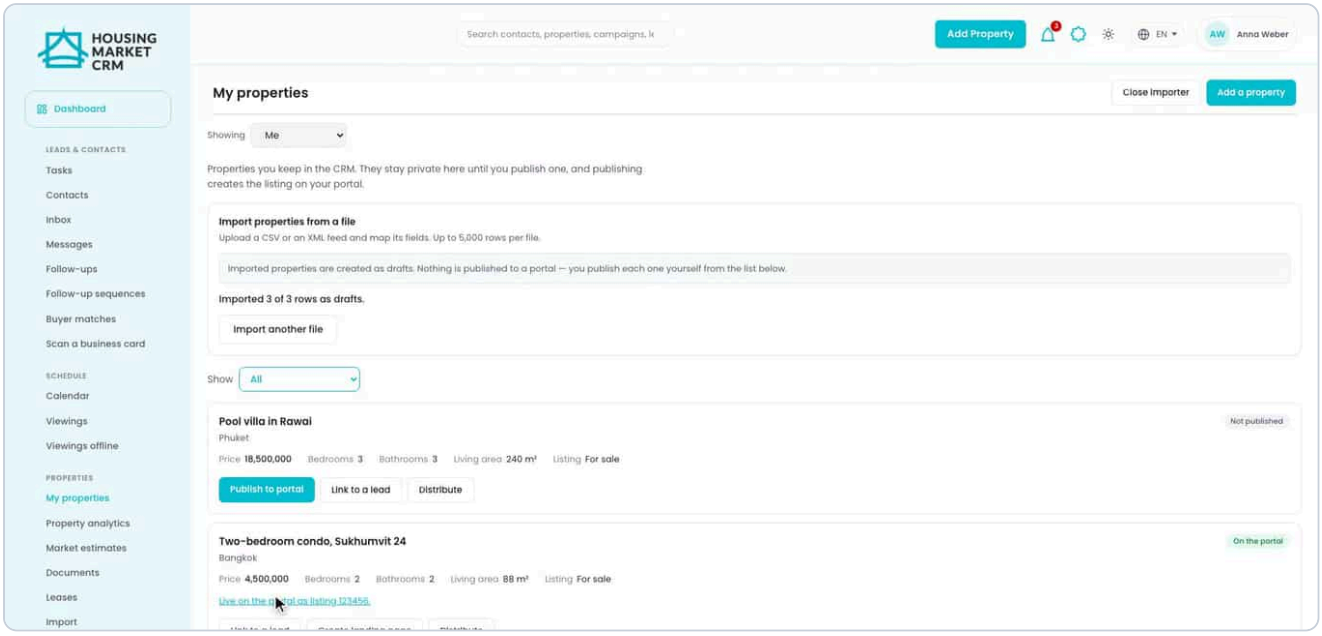


Figura 31.7 · Tela gravada em 17 de setembro de 2026

8 Anúncios importados chegam como rascunhos — nada é publicado ainda.

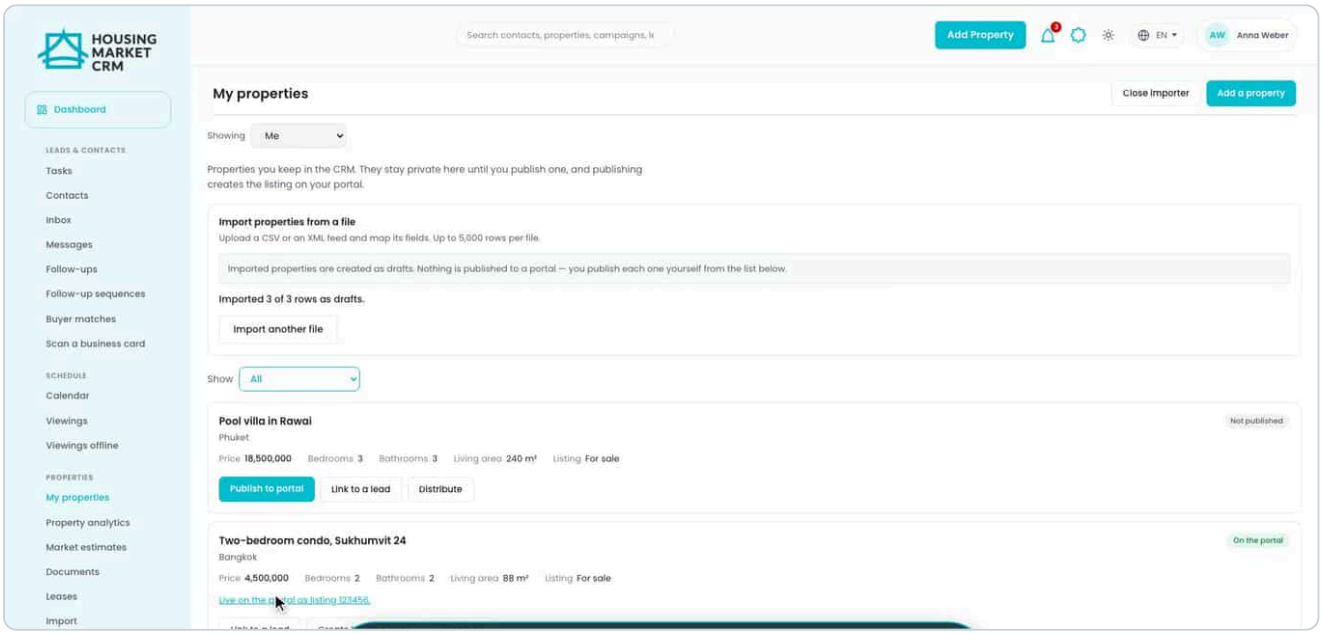


Figura 31.8 · Tela gravada em 17 de setembro de 2026

9 O complemento Importer custa $29 por mês em qualquer plano.

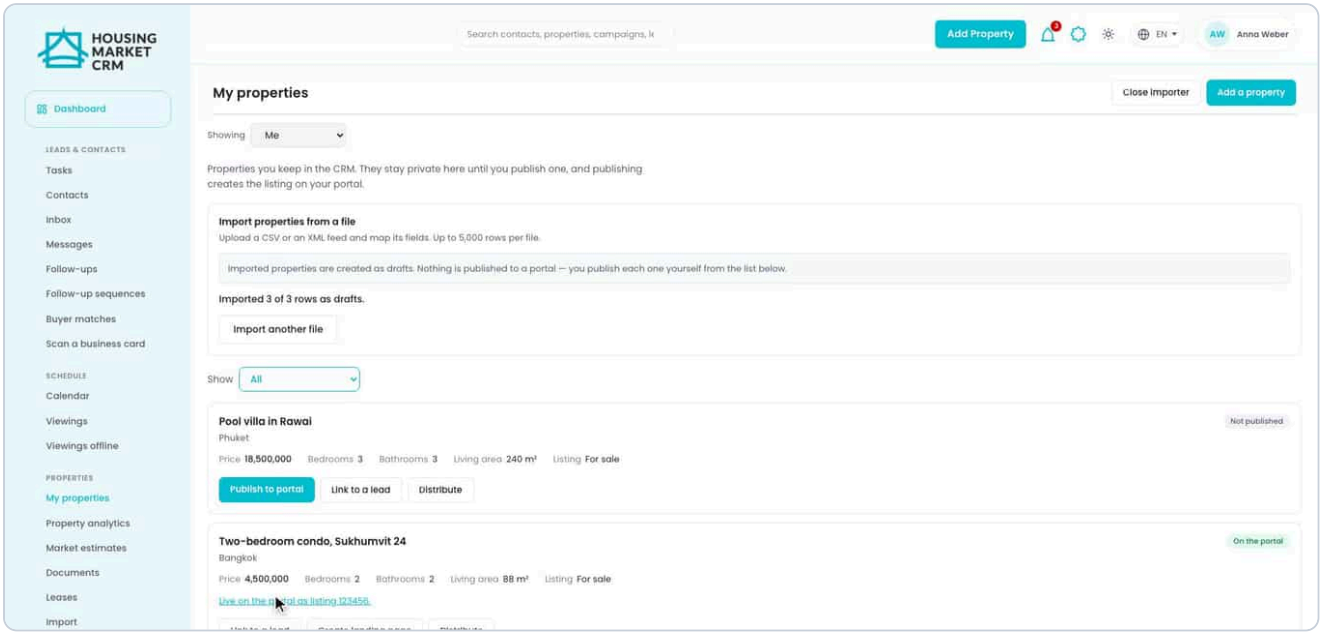


Figura 31.9 · Tela gravada em 17 de setembro de 2026

ARTIGOS RELACIONADOS DA CENTRAL DE AJUDA

Como faço upgrade, adiciono usuários ou cancelo?	faq.housingmarketgroup.com/pt-BR/faq/how-do-i-upgrade-add-users-or-cancel

32 CAPÍTULO 32

O redator de anúncios com IA

Pro e Business | Para corretores | Assista ao vídeo

VISÃO GERAL

No Pro, Escrever com IA, no formulário do imóvel, cria o rascunho de uma descrição a partir dos dados que você informou, no idioma do seu portal. Você lê, edita e salva.

- Abra Adicionar imóvel ou edite um imóvel que ainda não está no ar.
- Preencha os dados — Tipo, Estado e Cidade, Preço, Quartos, Banheiros, Área útil e se é para venda ou para locação.
- Em Descrição, escolha Escrever com IA.
- Leia o rascunho, corrija-o e escolha Salvar como rascunho ou Publicar.

O rascunho é escrito no idioma principal do seu portal e vai para o campo Descrição. Se o Título estiver vazio, ele também sugere um. Nada é salvo nem publicado até você decidir: uma descrição gerada segue exatamente o mesmo caminho de uma que você digitou. O recurso faz parte do Pro; no plano gratuito, o botão aparece com um cadeado.

Ele escreve apenas a partir do que você informou. Um rascunho que menciona um número que não está nos dados do imóvel é descartado, e o formulário avisa — acrescente o dado e tente de novo. Se o formulário disser que o redator com IA não está disponível ou não respondeu, nada foi gerado; tente de novo em instantes.

Da Central de Ajuda: **Como funciona o redator de anúncios com IA?**

PASSO A PASSO

1 Abra Add property.

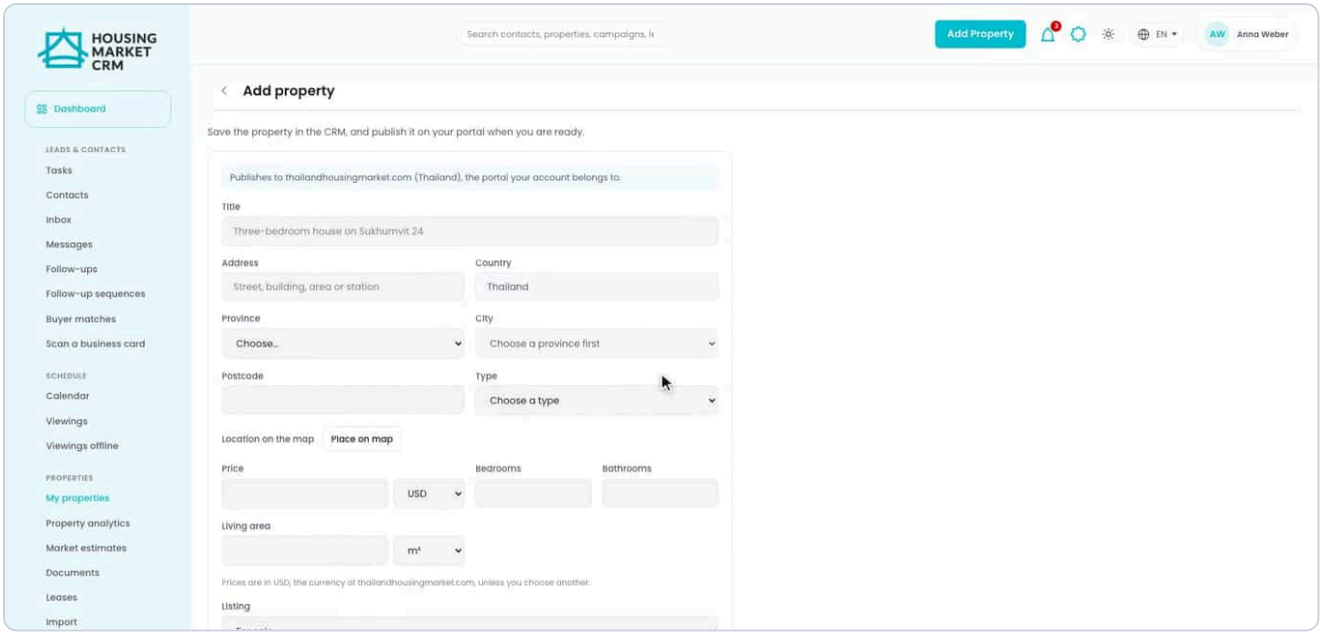


Figura 32.1 · Tela gravada em 17 de setembro de 2026

2 Primeiro informe os dados do anúncio.

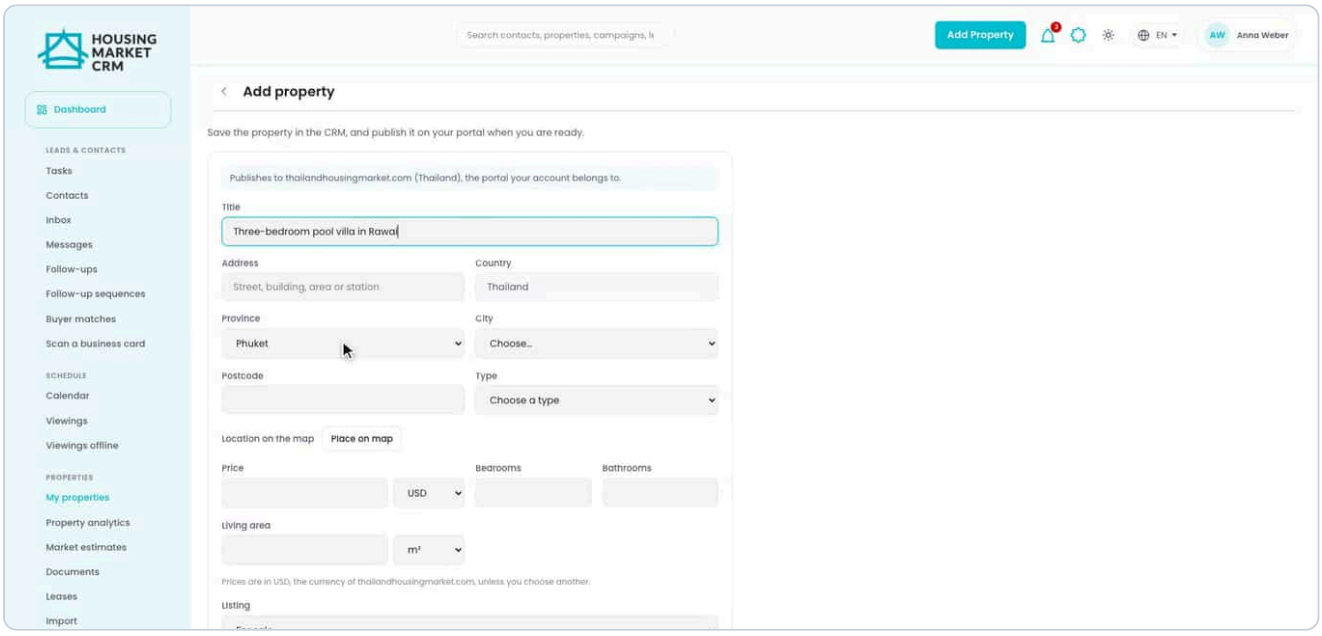


Figura 32.2 · Tela gravada em 17 de setembro de 2026

3 Tipo, localização, quartos e preço ajudam.

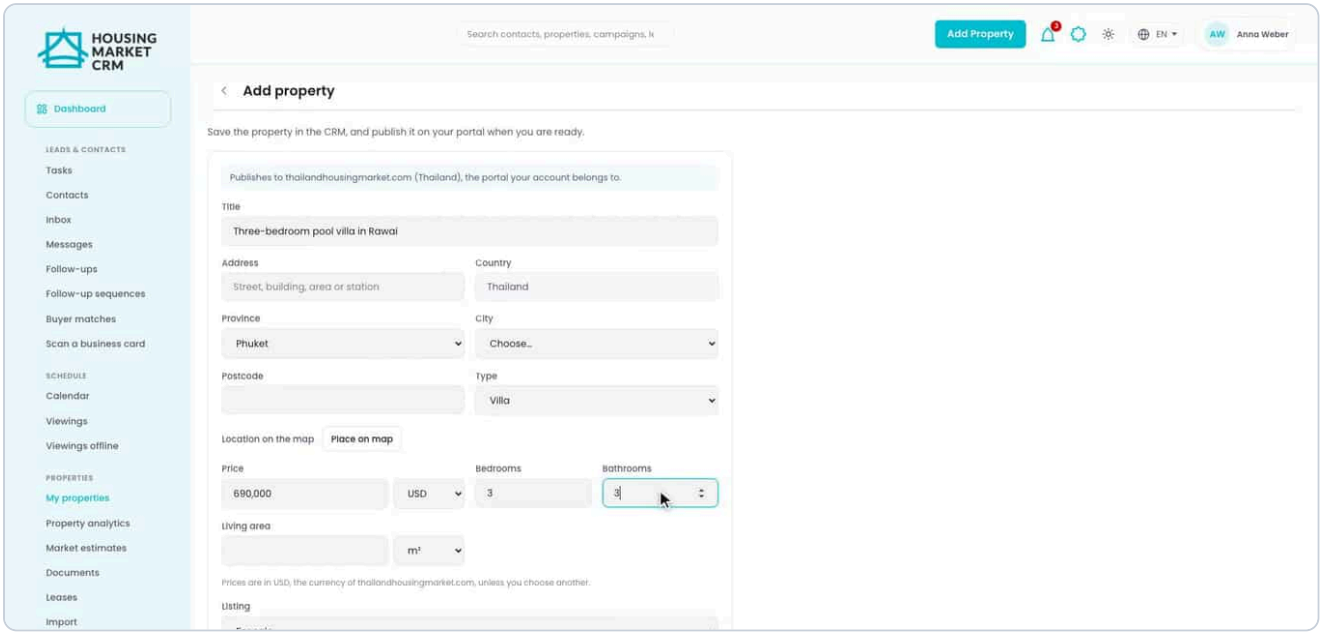


Figura 32.3 · Tela gravada em 17 de setembro de 2026

4 Clique em Write with AI.

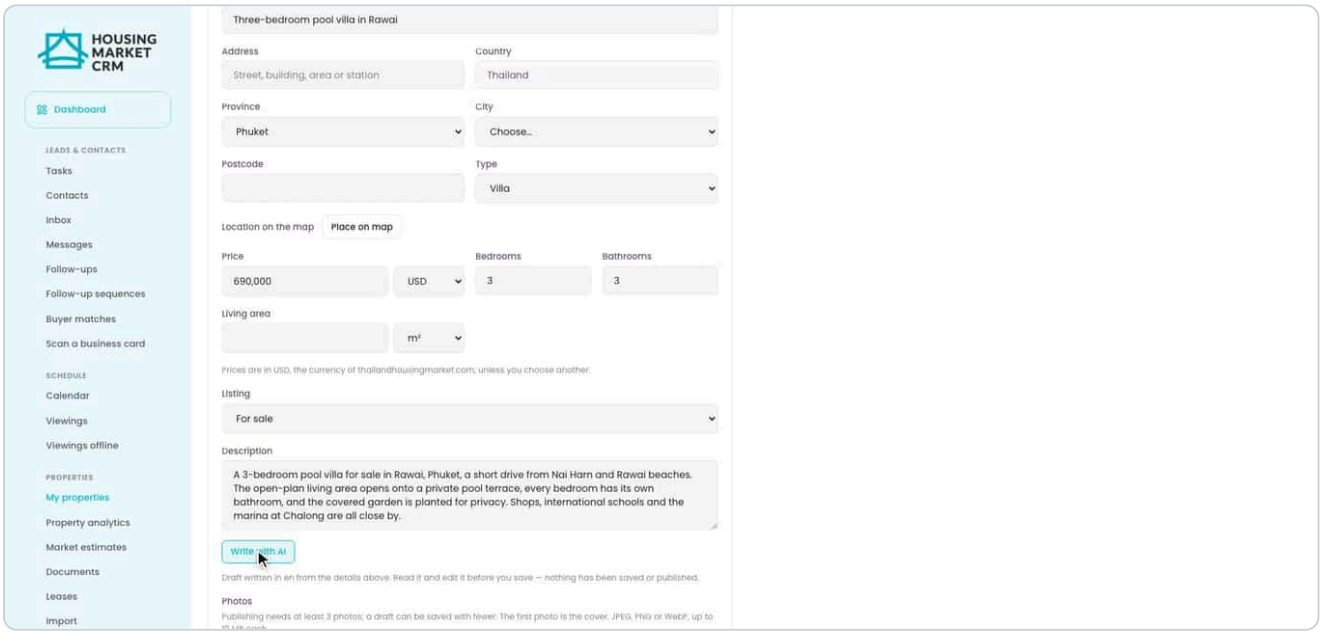


Figura 32.4 · Tela gravada em 17 de setembro de 2026

5 Um rascunho aparece no campo.

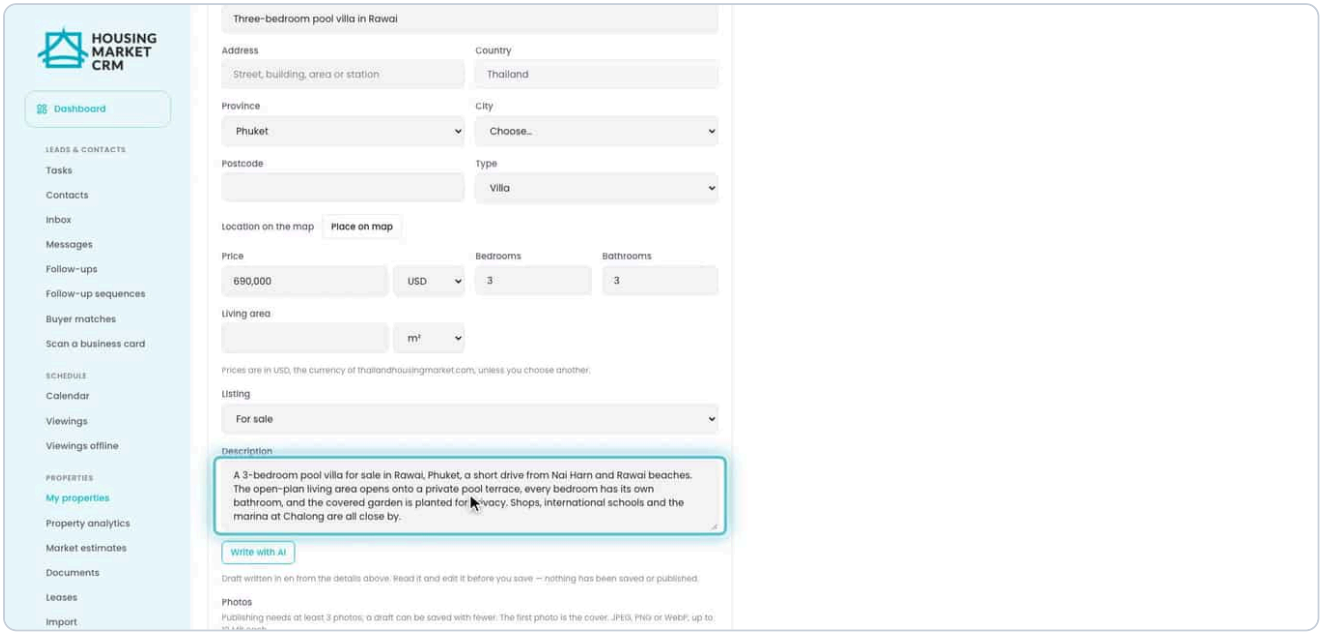


Figura 32.5 · Tela gravada em 17 de setembro de 2026

6 Leia e acrescente seus próprios detalhes.

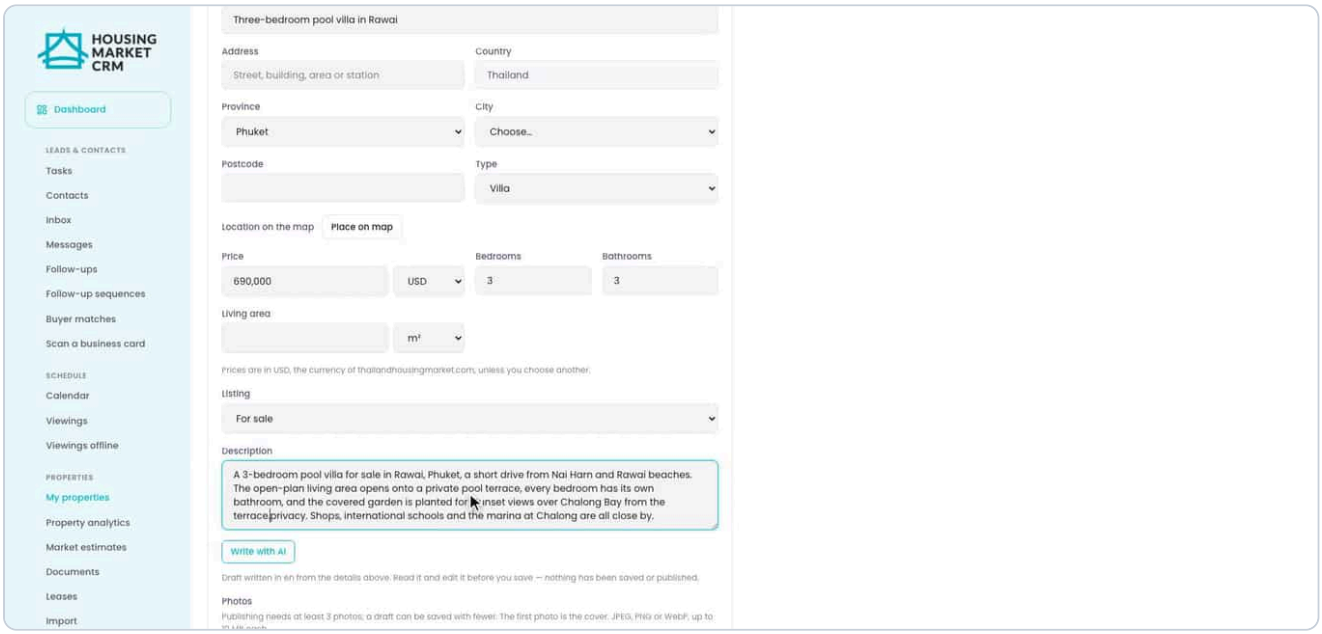


Figura 32.6 · Tela gravada em 17 de setembro de 2026

7 Nada é salvo até você salvar ou publicar.

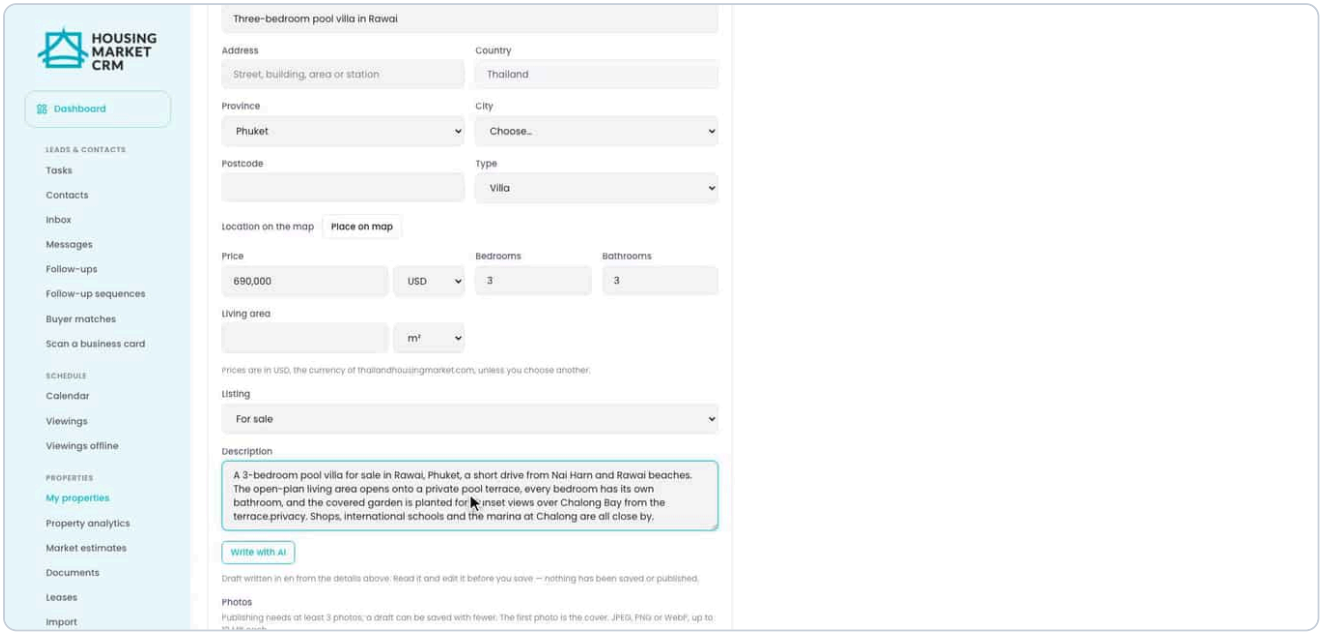


Figura 32.7 · Tela gravada em 17 de setembro de 2026

ARTIGOS RELACIONADOS DA CENTRAL DE AJUDA

Como adiciono um imóvel no CRM?	faq.housingmarketgroup.com/pt-BR/faq/how-do-i-add-a-property

33 CAPÍTULO 33

Impulsionar um anúncio

Todos os planos | Para corretores | Assista ao vídeo

VISÃO GERAL

Uma compra única de 19 USD que coloca um dos seus anúncios publicados acima dos resultados comuns na busca de imóveis daquele portal por sete dias. É o posicionamento de imóvel em destaque do próprio portal, comprado de dentro do CRM. Exige o Pro.

Um destaque coloca um dos seus próprios anúncios acima dos resultados comuns na busca de imóveis do portal em que aquele anúncio está, por sete dias. É o posicionamento de imóvel em destaque que o portal já tem, vendido pela primeira vez de dentro do CRM e não só a partir do portal.

O que ele não é

Ele não é o Housing Market Ads. O Ads é um produto separado, com campanhas, verbas e relatórios, e não decide a ordem da busca de imóveis de um portal de jeito nenhum — então um destaque construído como campanha do Ads levaria o seu dinheiro e não moveria nada. Um destaque escreve o posicionamento do próprio portal e nada mais.

Ele não é o selo de corretor verificado e não é um corretor em destaque. Aqueles falam de você; isto fala de um único imóvel.

Como o posicionamento funciona

Cada portal mantém um número pequeno de vagas de destaque, e só três ficam abertas ao mesmo tempo para o tipo de busca em que um destaque é colocado. Se as três estiverem ocupadas quando você comprar, o seu destaque entra na fila e a rotação do próprio portal o faz subir — ele não empurra para fora o posicionamento pago de outro corretor, e uma vaga nunca é tirada de quem já pagou por ela.

Só um anúncio que já está no ar no portal pode ser destacado, então publique-o primeiro. Um anúncio que já está em destaque, ou que já está esperando uma vaga, não pode ser destacado até que isso termine, e um anúncio carrega um destaque de cada vez.

Um destaque dura sete dias e sai sozinho. Não há nada para cancelar: o posicionamento termina por conta própria e a cobrança nunca é revertida no meio do caminho.

Quanto custa

É uma cobrança única e fixa de 19 USD por esses sete dias, nunca uma comissão, nunca uma parte do valor pelo qual o imóvel é vendido, e nunca uma assinatura. É cobrada em USD, como tudo na Housing Market Group. A página Impulsionar anúncio mostra o preço antes de você pagar, e esse é o valor que a página de pagamento cobra.

Um destaque exige o Pro. É um extra pago sobre um plano pago: ter o Pro não inclui nenhum, e comprar um não dá o Pro a você.

Como comprar

- Escolha Impulsionar anúncio no menu à esquerda. Os seus anúncios que estão no ar no portal aparecem listados ali.
- Escolha Impulsionar este anúncio ao lado do anúncio que você quer. Você vai para uma página de pagamento segura; se sair dela sem pagar, nada é cobrado.
- Depois que o pagamento é concluído, o anúncio mostra Ativo e a data em que o destaque termina — ou, se as três vagas de destaque estiverem ocupadas, que está aguardando uma vaga de destaque livre no portal.
- Impulsionamentos que você comprou lista cada destaque com as datas, para você ver quando cada um esteve ativo.

Se a página disser que os impulsionamentos não estão à venda no momento, nenhum pode ser comprado naquele momento. Não há nada de errado com os seus anúncios e nada foi cobrado.

Da Central de Ajuda: **O que é destacar um anúncio?**

PASSO A PASSO

1 Abra sua conta do Housing Market CRM.

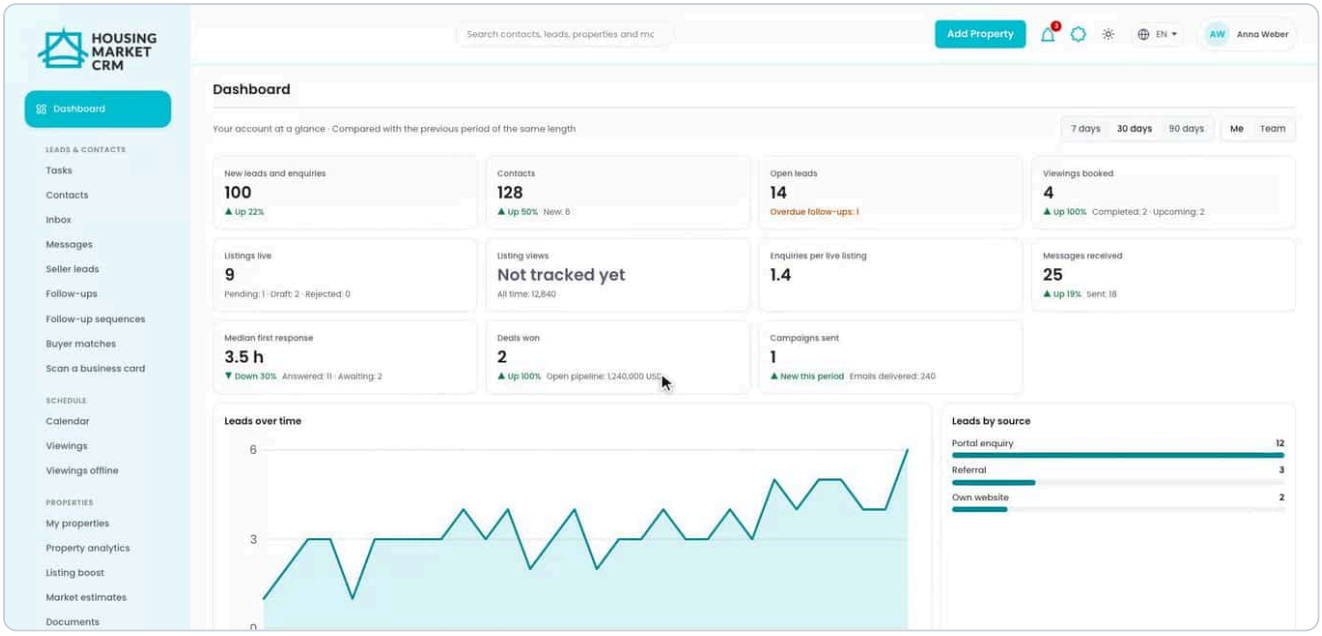


Figura 33.1 · Tela gravada em 16 de outubro de 2026

2 Clique em Impulsionar anúncio no menu à esquerda.

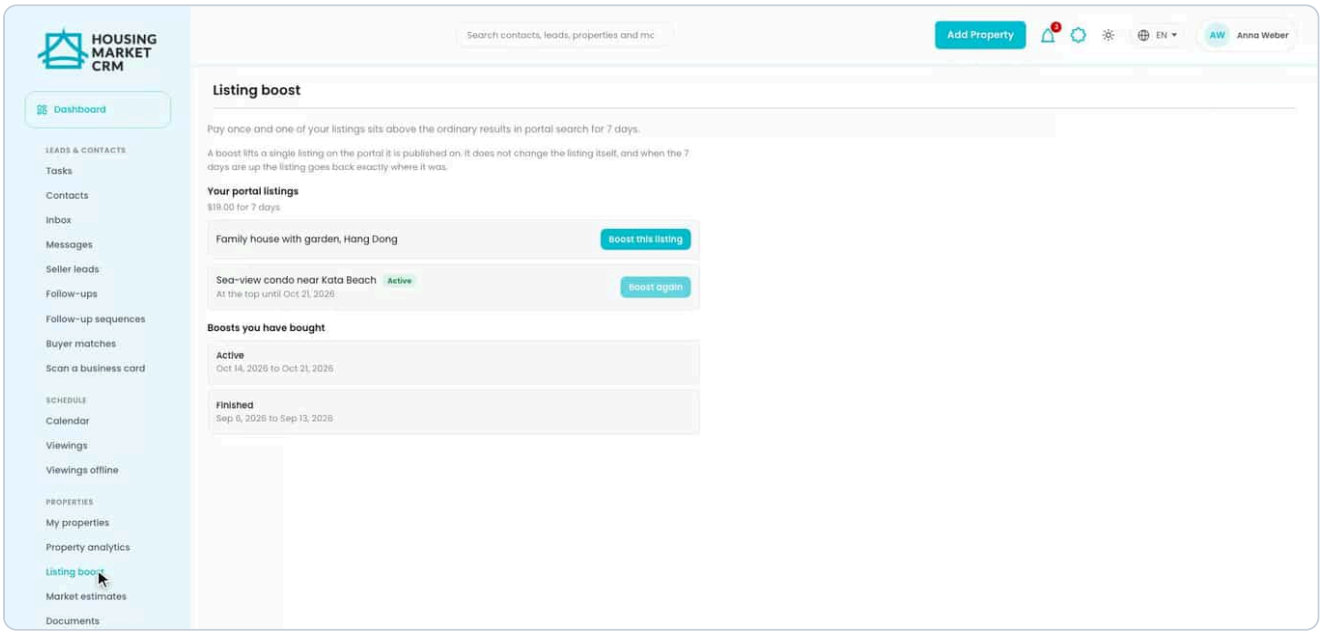


Figura 33.2 · Tela gravada em 16 de outubro de 2026

3 Um anúncio fica acima dos resultados comuns na busca do portal.

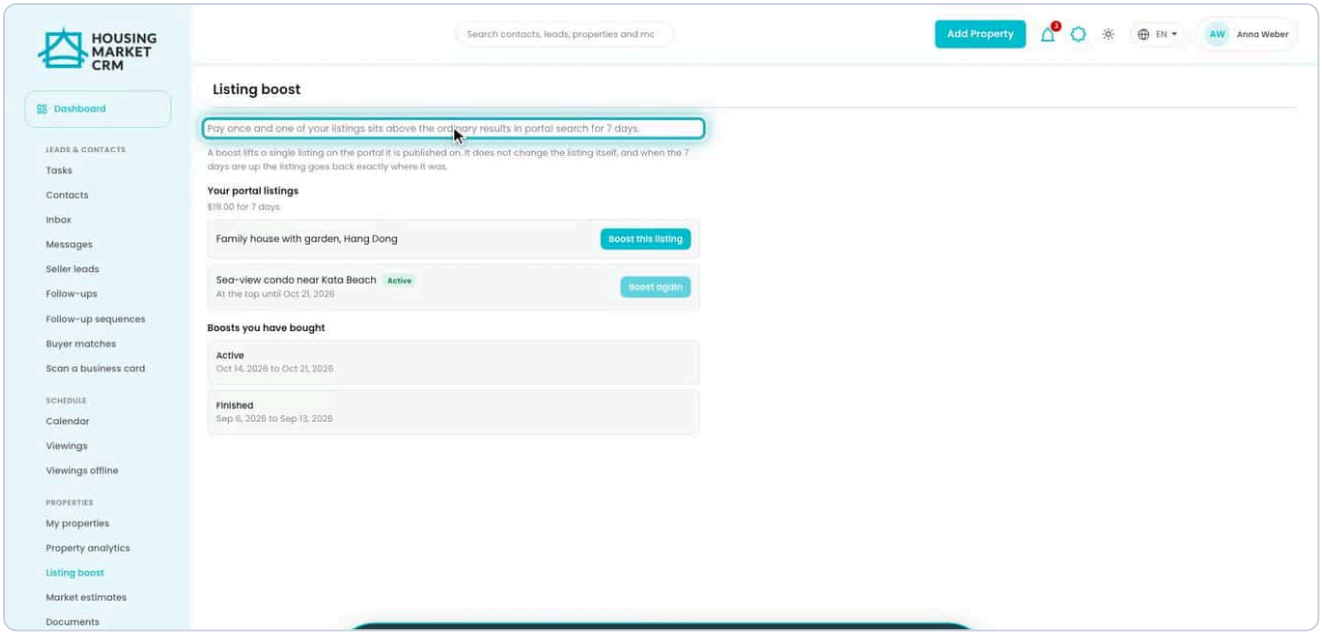


Figura 33.3 · Tela gravada em 16 de outubro de 2026

4 Depois de 7 dias, volta exatamente para onde estava.

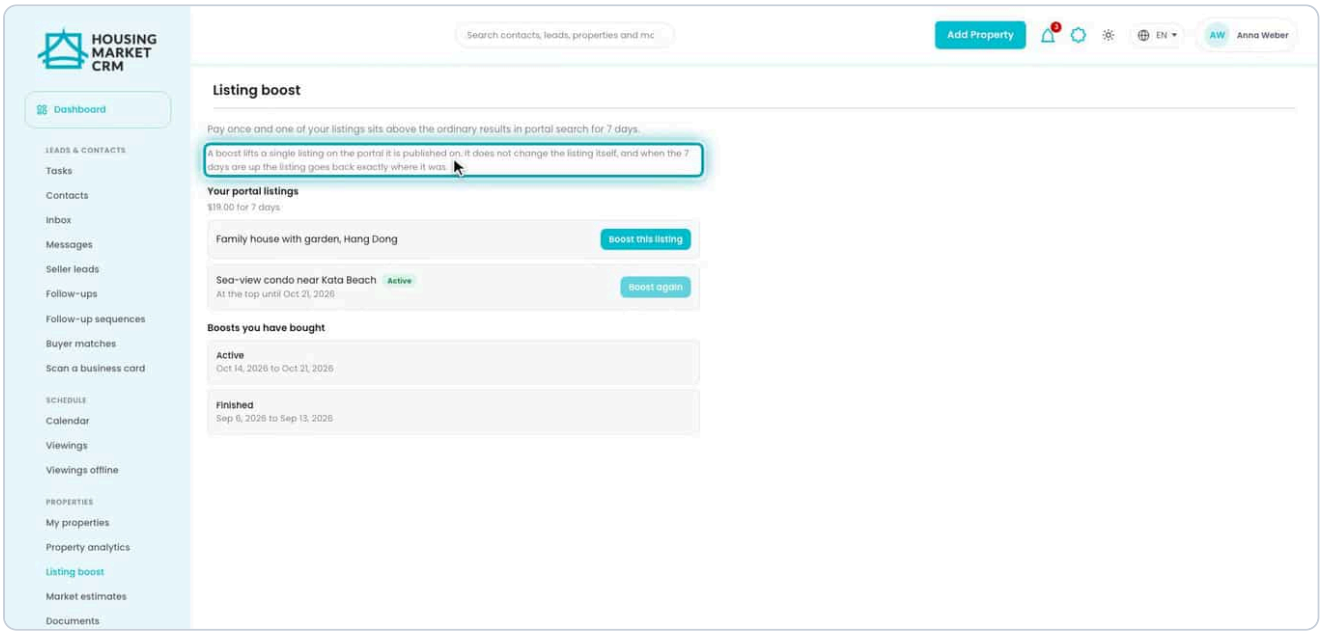


Figura 33.4 · Tela gravada em 16 de outubro de 2026

5 $19 por sete dias, pagamento único. Sem assinatura.

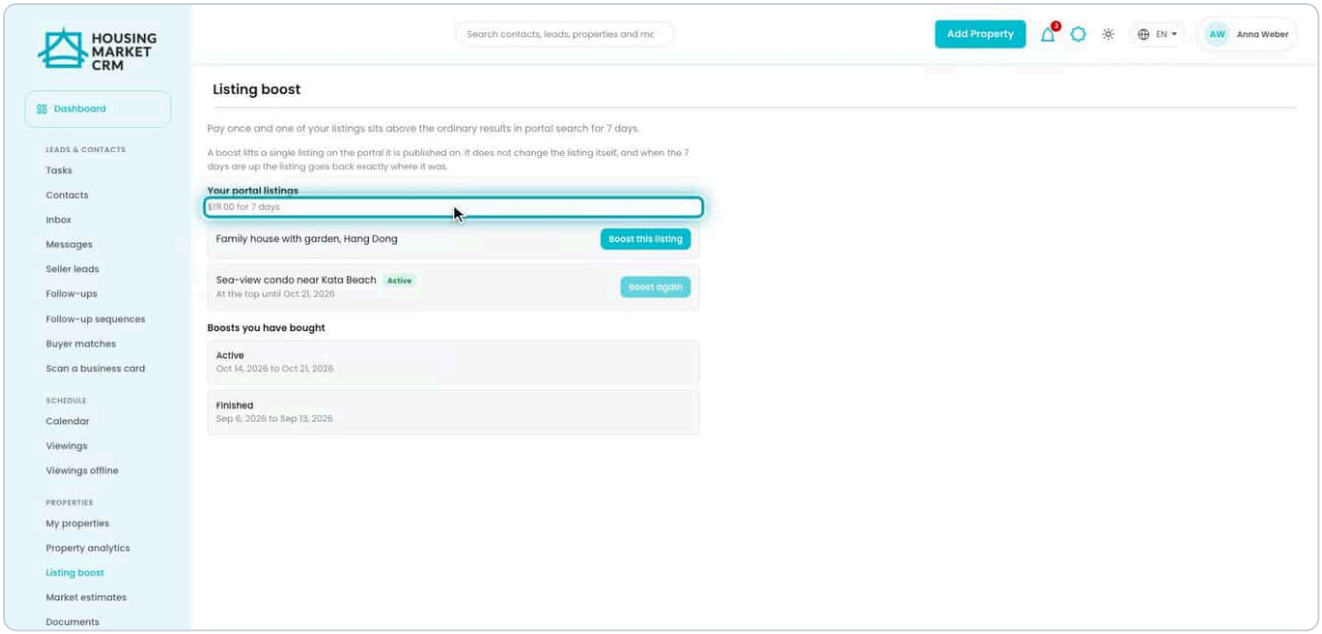


Figura 33.5 · Tela gravada em 16 de outubro de 2026

6 Seus anúncios do portal aparecem aqui.

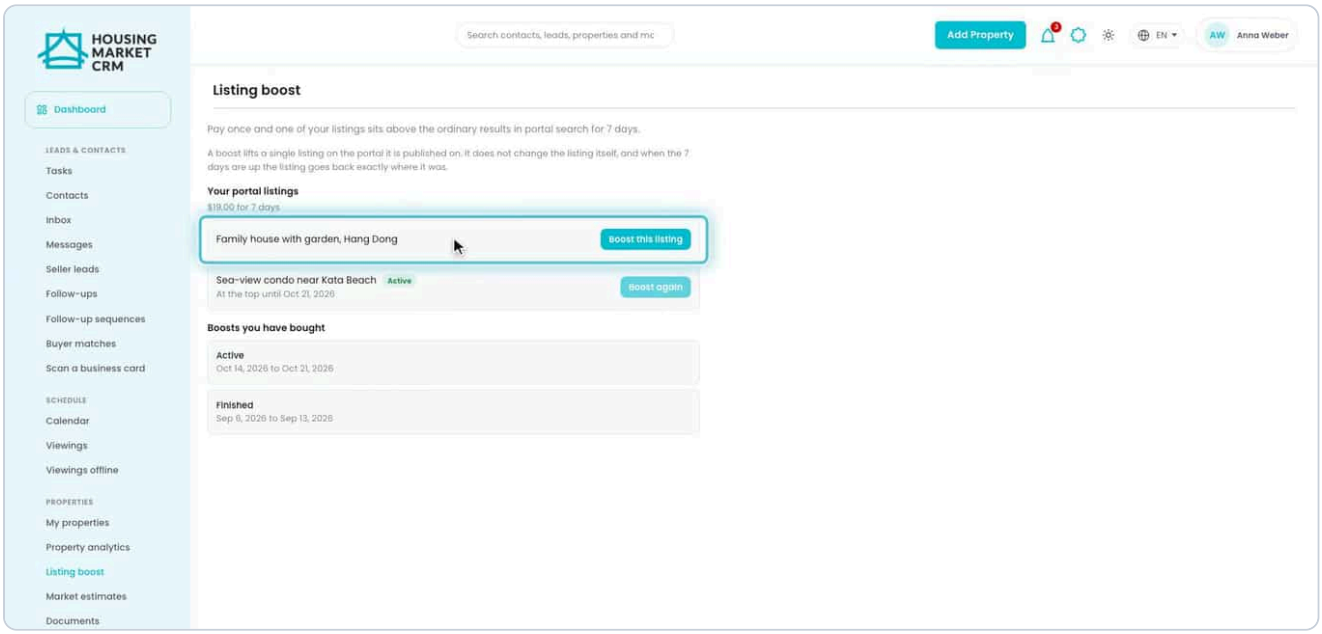


Figura 33.6 · Tela gravada em 16 de outubro de 2026

7 Clique em Impulsionar este anúncio para ir à página segura de pagamento da Stripe.

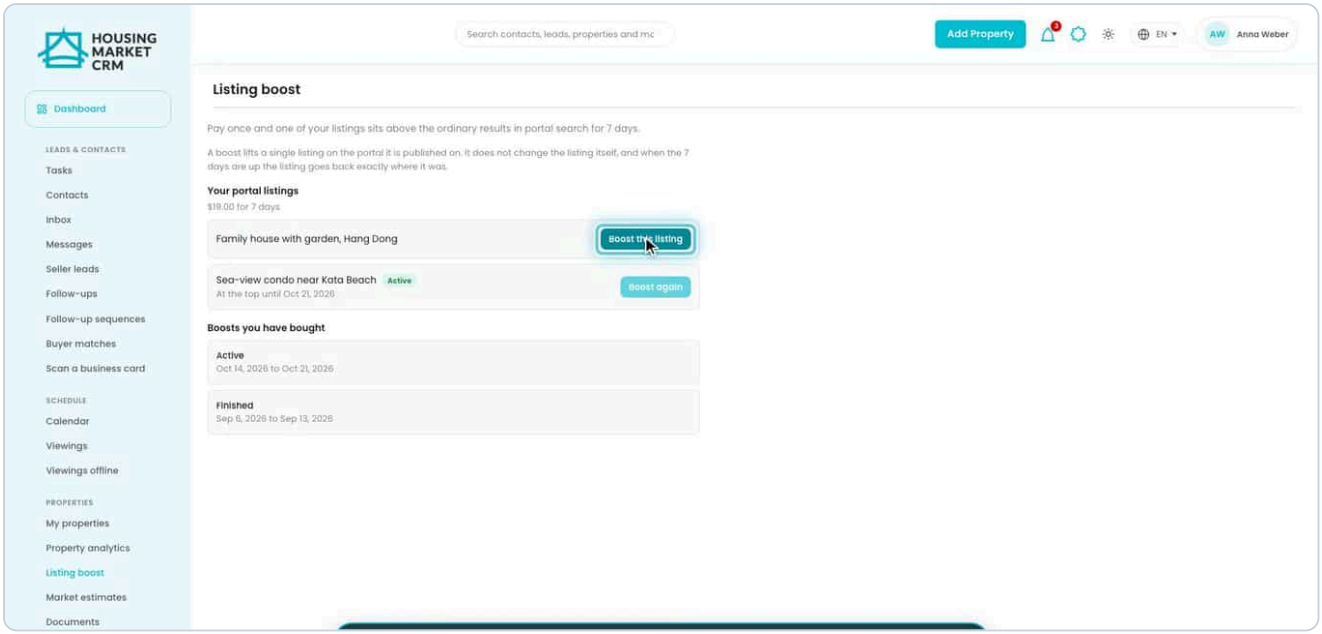


Figura 33.7 · Tela gravada em 16 de outubro de 2026

8 Se você sair da página de pagamento, nada é cobrado.

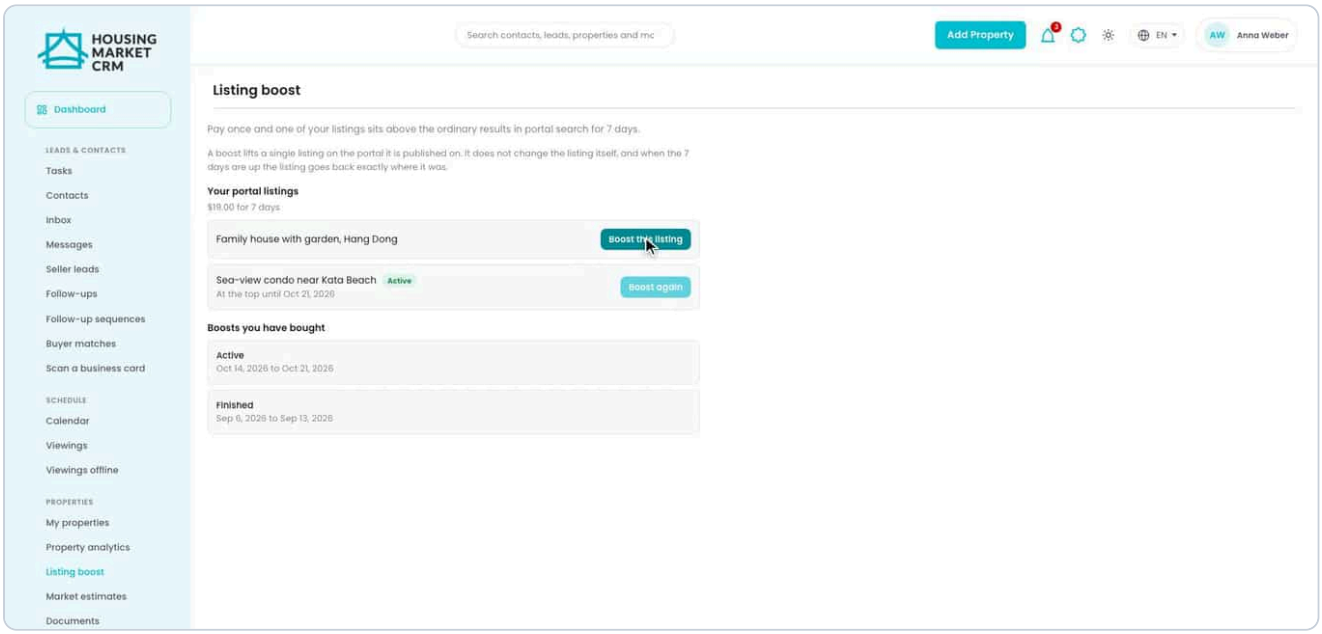


Figura 33.8 · Tela gravada em 16 de outubro de 2026

9 Um anúncio impulsionado mostra Ativo e o dia em que termina.

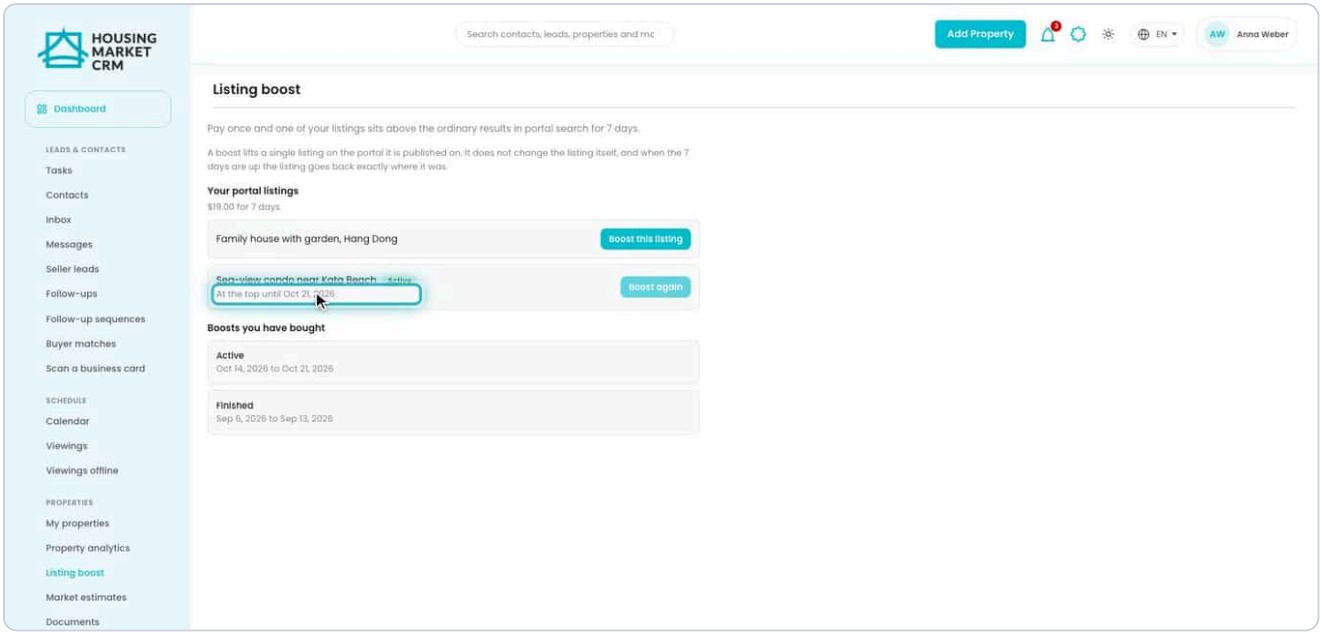


Figura 33.9 · Tela gravada em 16 de outubro de 2026

10 Todos os impulsionamentos que você comprou, com as datas.

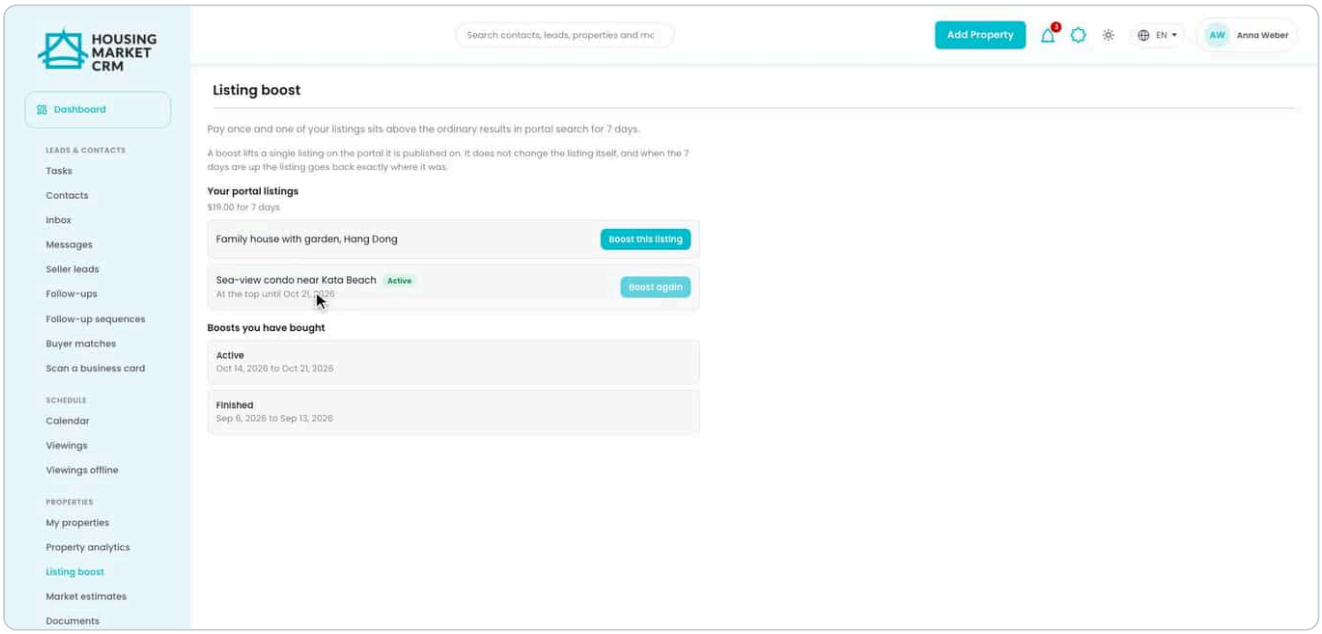


Figura 33.10 · Tela gravada em 16 de outubro de 2026

34 CAPÍTULO 34

Relatórios de estimativa de mercado

Business | Para corretores | Assista ao vídeo

VISÃO GERAL

No Business, descreva um imóvel e o CRM dá uma faixa de estimativa de mercado com base em anúncios comparáveis do seu portal, que você pode exportar como um PDF com a sua marca para um proprietário.

Abra Estimativas de mercado e descreva o imóvel: endereço, venda ou locação, tipo de imóvel, região, quartos, banheiros e área construída. O CRM o compara com anúncios semelhantes no portal do seu mercado e devolve uma faixa de estimativa, com os anúncios comparáveis usados no cálculo. O recurso faz parte do Business.

Só são comparados anúncios na mesma moeda, e nada é convertido. Quanto mais do formulário você preencher, mais próximos serão os comparáveis.

Exporte o resultado como um PDF com a sua marca para entregar a um proprietário. Cada relatório é guardado como foi calculado, então os números mostrados a um proprietário não mudam depois, conforme o mercado se move.

É uma estimativa de mercado feita a partir dos preços pedidos no portal, e o relatório diz isso. Não é uma apuração formal do valor de um imóvel feita por um profissional habilitado, e não deve ser apresentada como tal a um proprietário, a um banco ou a um tribunal.

Da Central de Ajuda: **O que é um relatório de estimativa de mercado?**

PASSO A PASSO

1 Abra sua conta do Housing Market CRM.

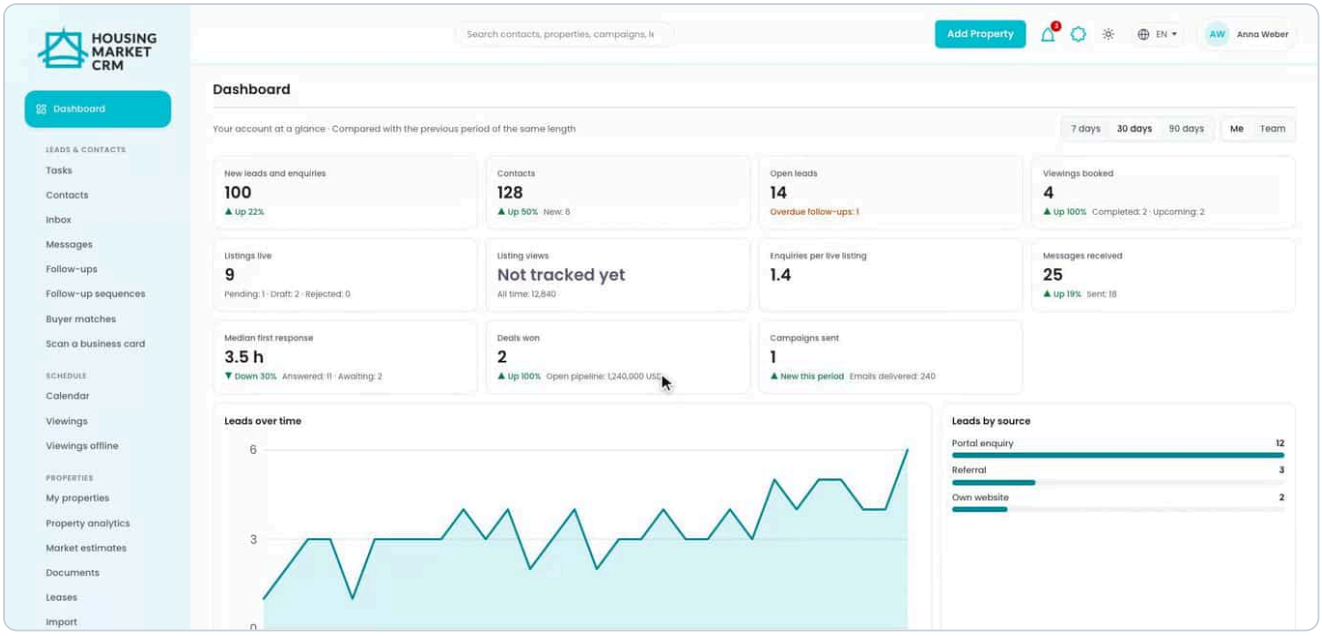


Figura 34.1 · Tela gravada em 24 de setembro de 2026

2 Clique em Market estimates (Estimativas de mercado) no menu à esquerda.

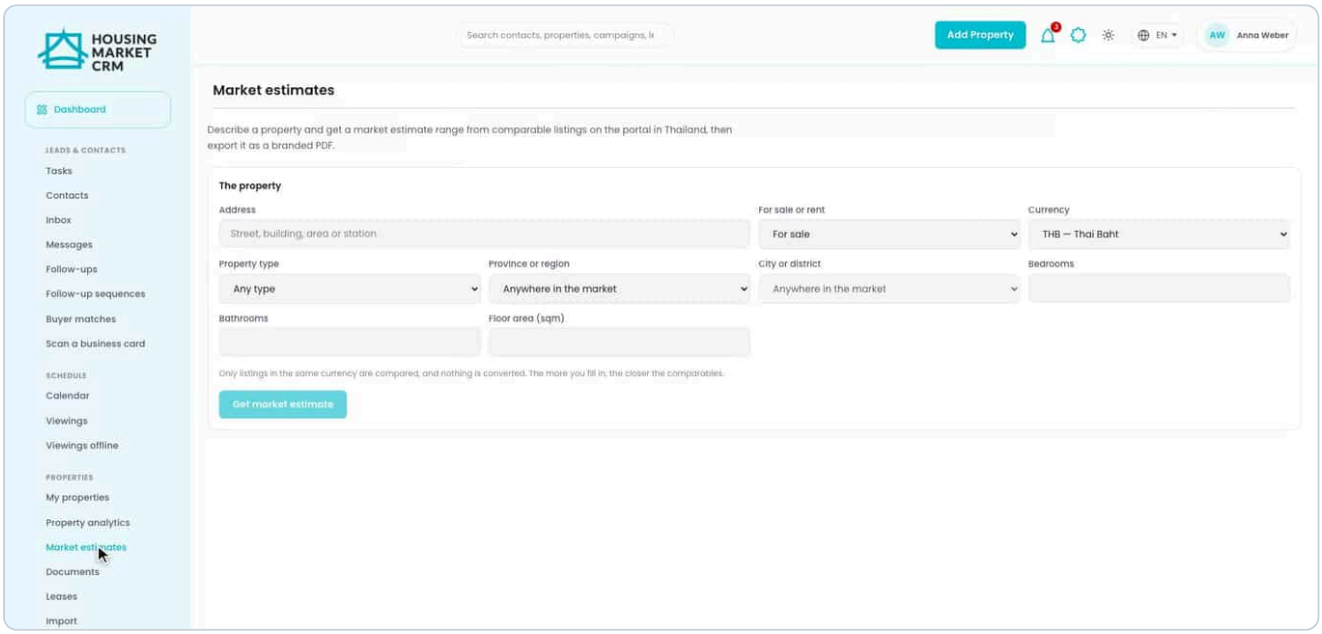


Figura 34.2 · Tela gravada em 24 de setembro de 2026

3 Informe o endereço.

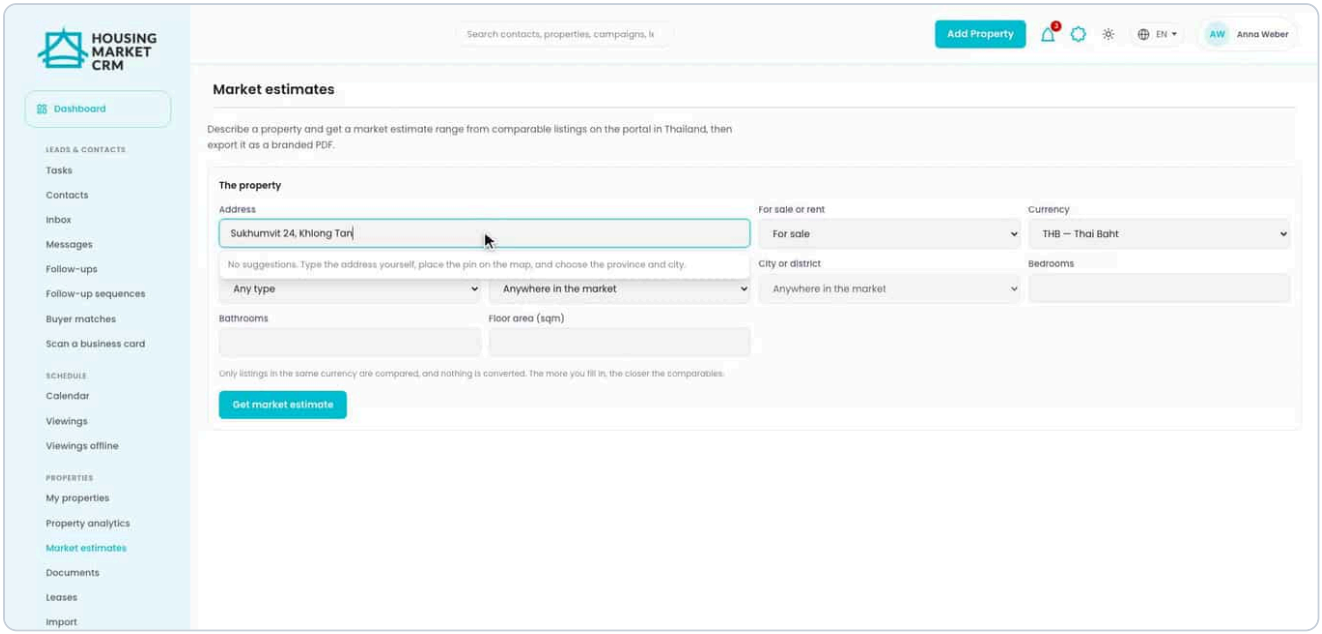


Figura 34.3 · Tela gravada em 24 de setembro de 2026

4 Escolha For sale (Venda) ou For rent (Aluguel).

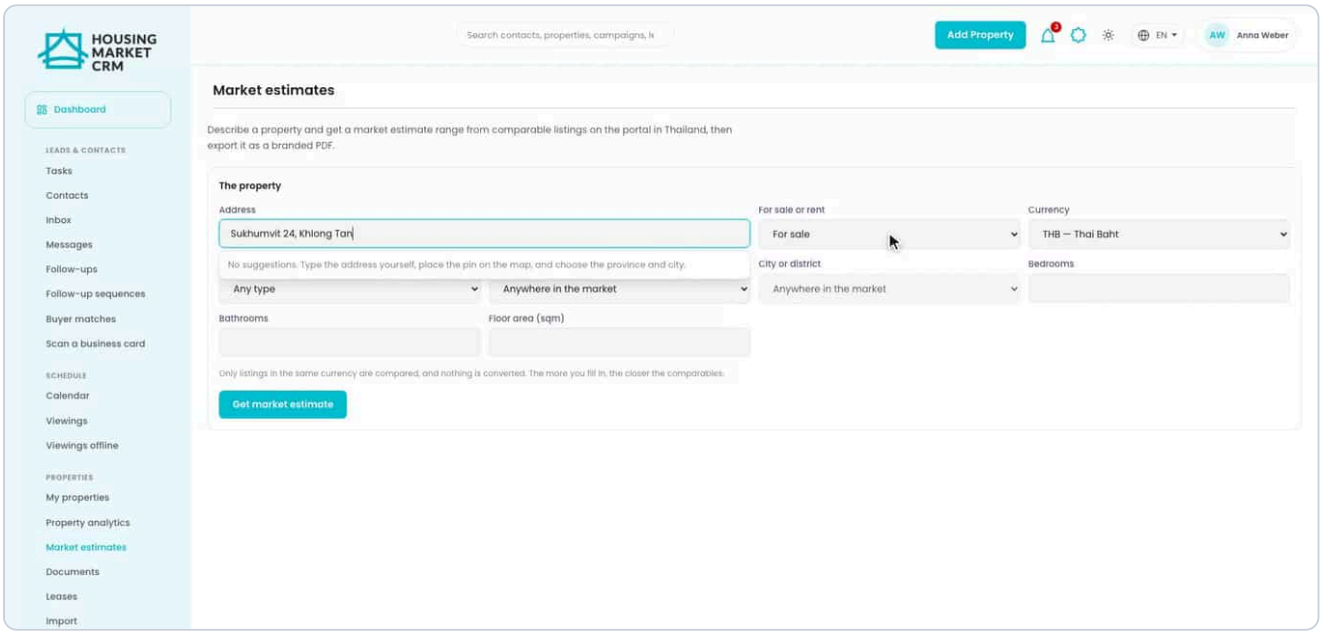


Figura 34.4 · Tela gravada em 24 de setembro de 2026

5 Selecione a moeda.

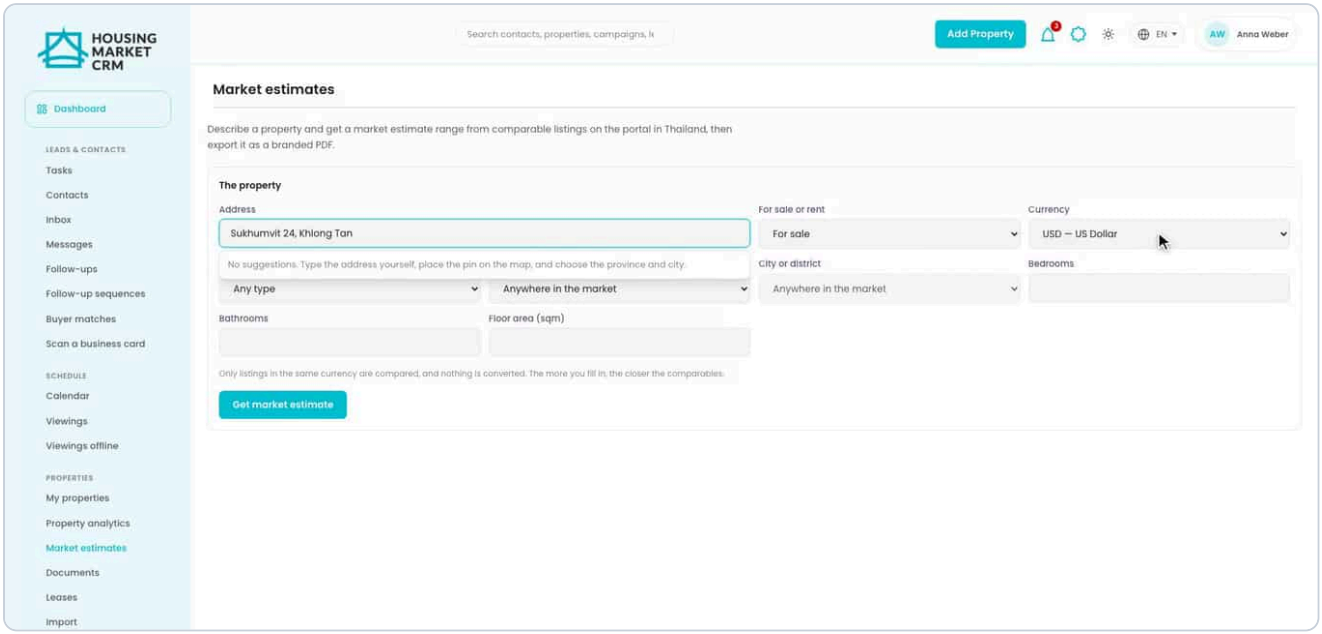


Figura 34.5 · Tela gravada em 24 de setembro de 2026

6 Escolha o tipo de imóvel e a área.

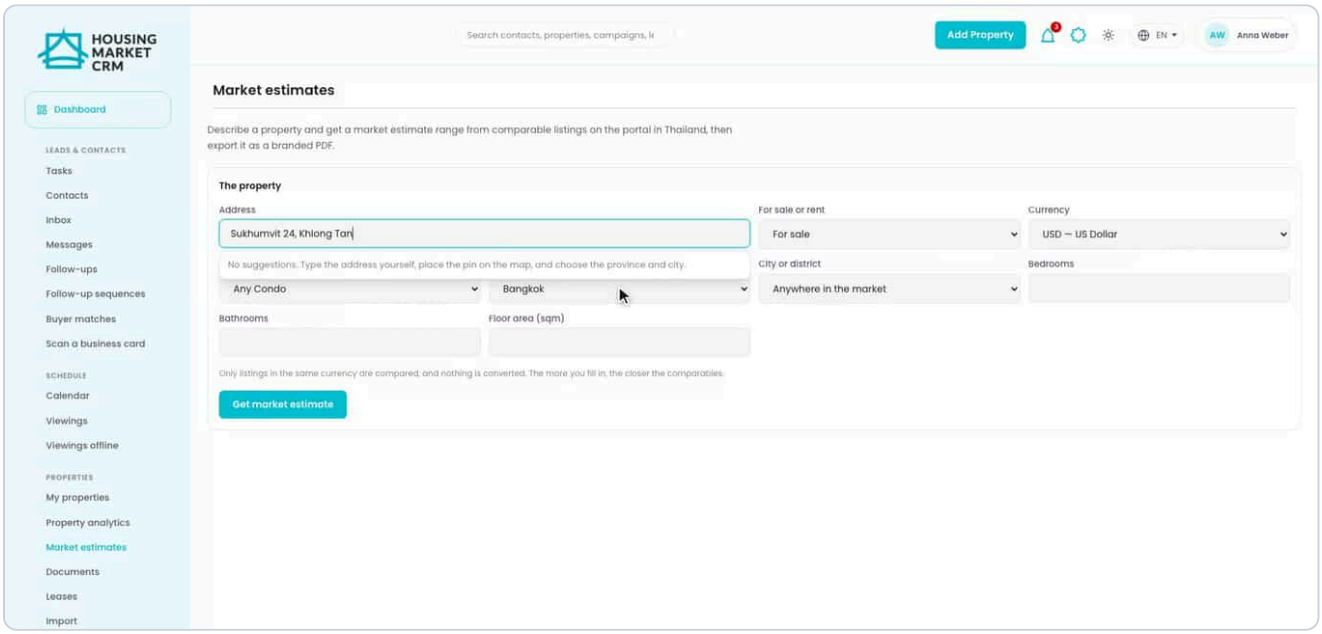


Figura 34.6 · Tela gravada em 24 de setembro de 2026

7 Adicione quartos, banheiros e área construída.

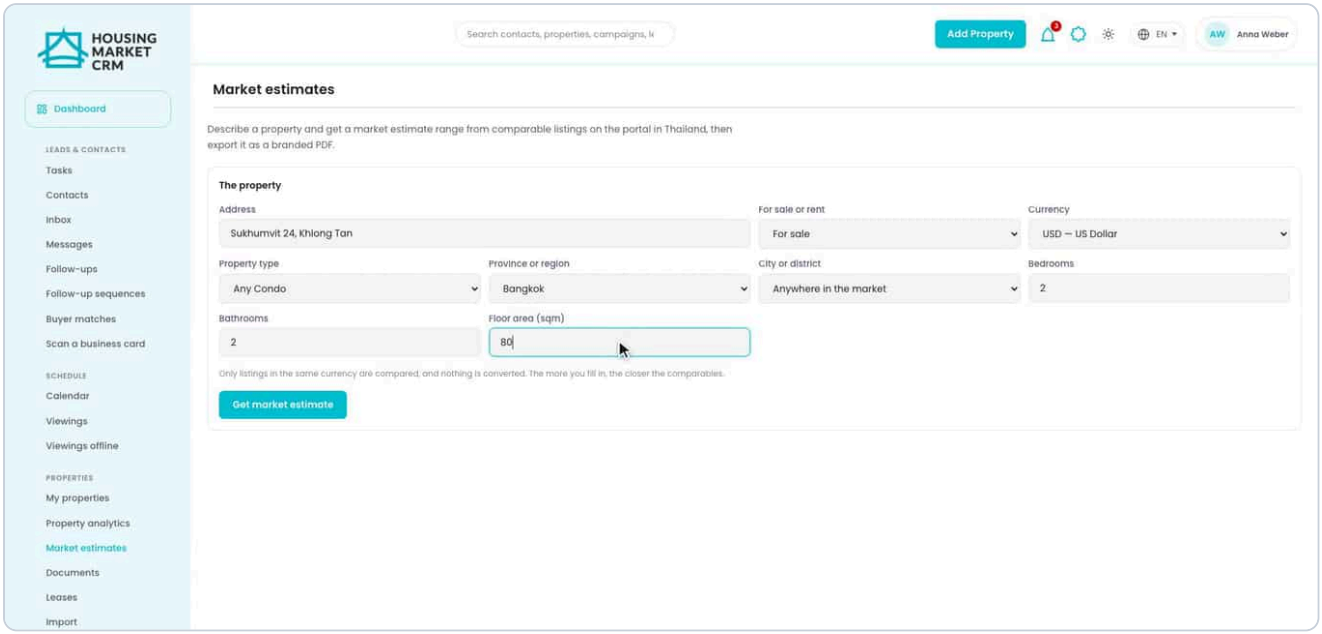


Figura 34.7 · Tela gravada em 24 de setembro de 2026

8 Clique em Get market estimate (Obter estimativa de mercado).

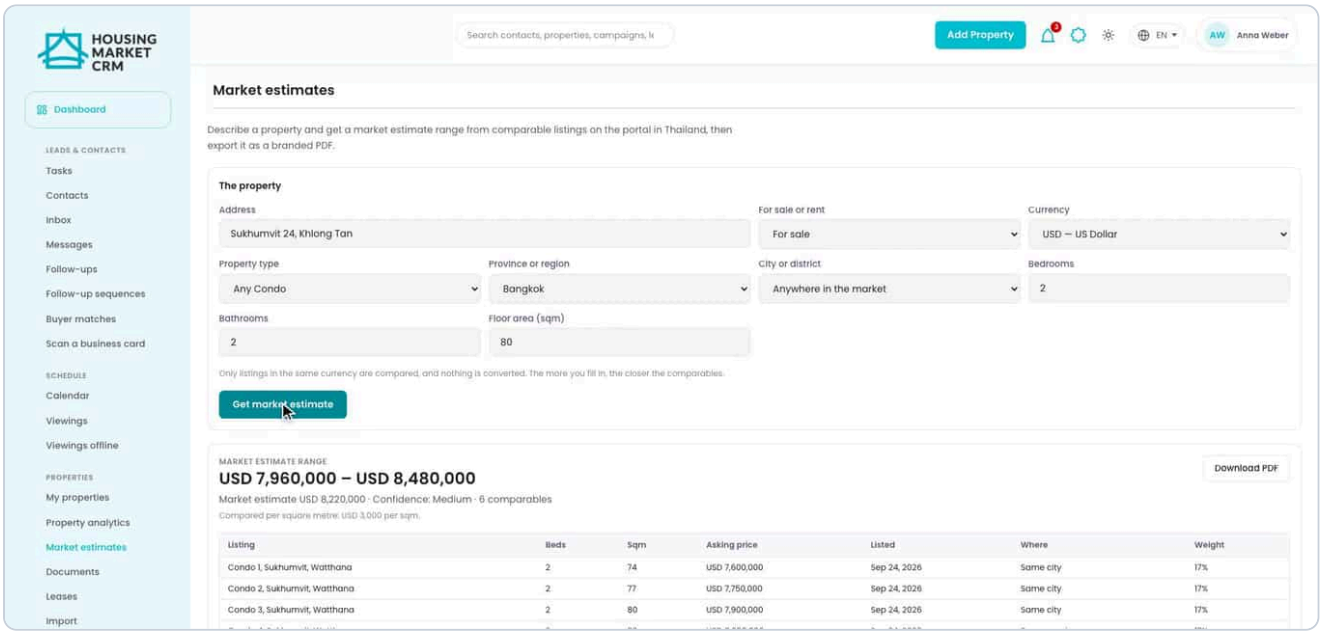


Figura 34.8 · Tela gravada em 24 de setembro de 2026

9 Use a estimativa como ponto de partida na reunião com o proprietário.

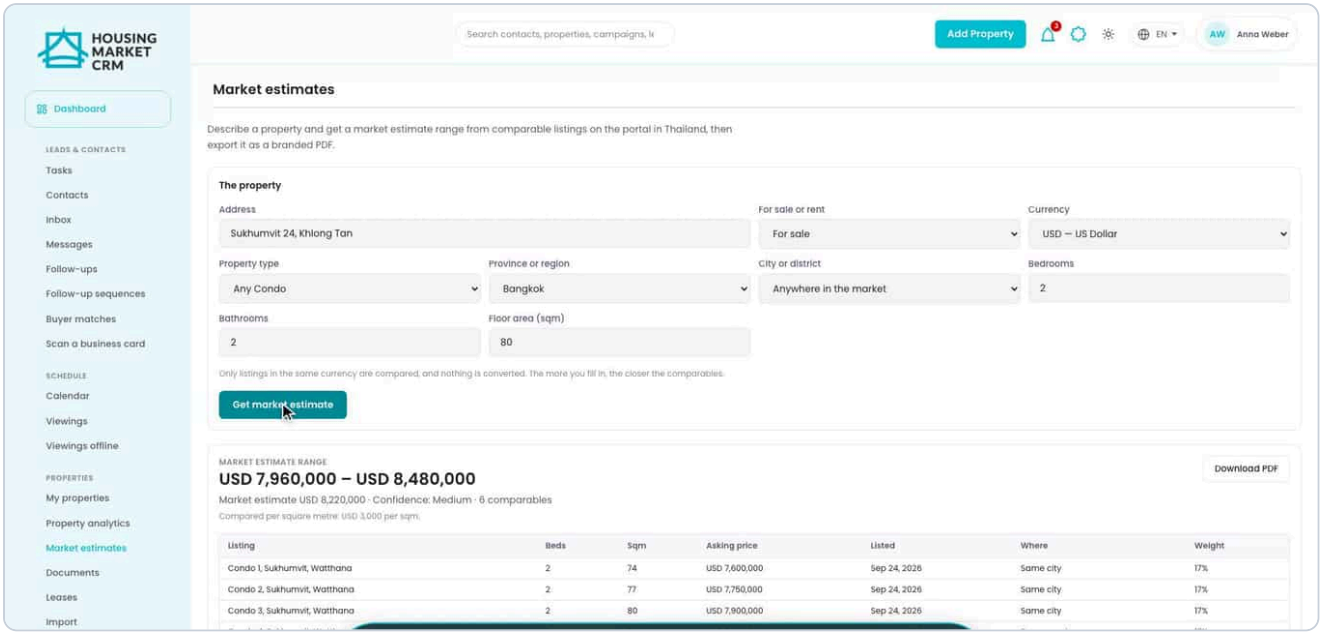


Figura 34.9 · Tela gravada em 24 de setembro de 2026

ARTIGOS RELACIONADOS DA CENTRAL DE AJUDA

O que são leads de vendedores e quanto custa um?	faq.housingmarketgroup.com/pt-BR/faq/what-are-seller-leads-and-what-does-one-cost

PARTE 4

Comunicação e agenda

35 Mensagens

36 WhatsApp a partir de um contato

37 Modelos de WhatsApp

38 Enviar um e-mail em massa

39 A central de notificações

40 Notificações por e-mail

41 O calendário

42 Conectar seu calendário

43 Agendar visitas

44 Visitas offline

45 Adicionar contatos à sua lista de e-mails

46 Como o CRM protege seu e-mail marketing

35 CAPÍTULO 35

Mensagens

Todos os planos | Para corretores | Assista ao vídeo

PASSO A PASSO

1 Abra sua conta do Housing Market CRM.

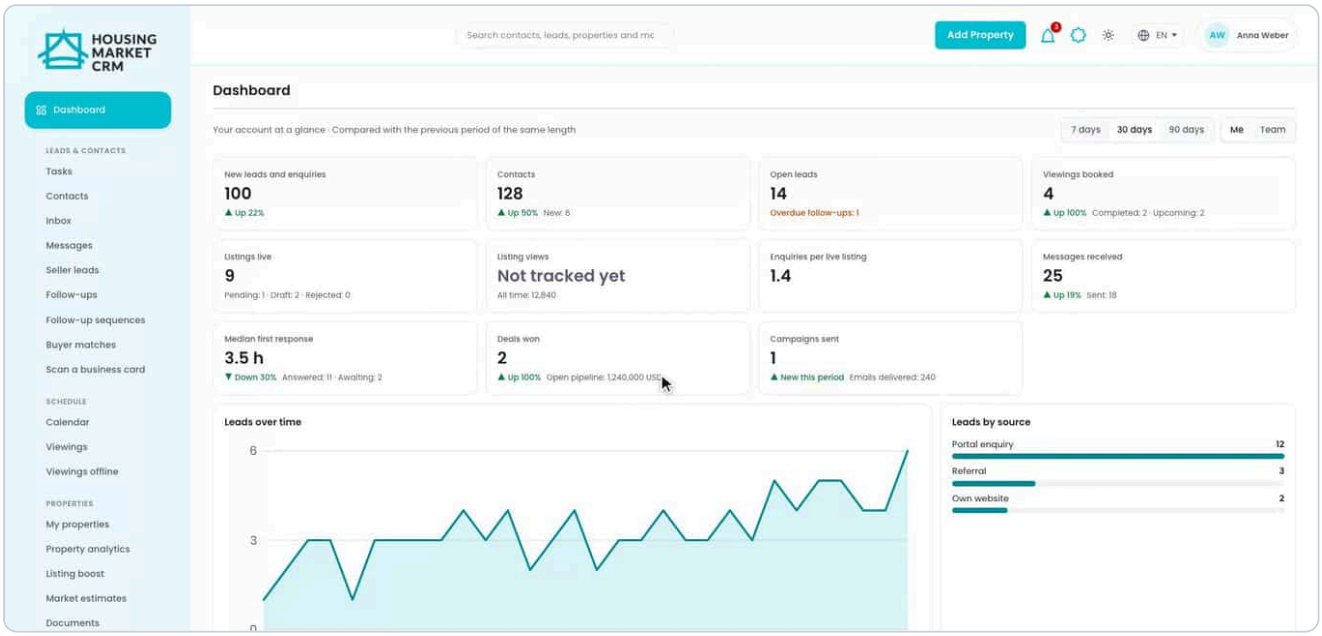


Figura 35.1 · Tela gravada em 8 de outubro de 2026

2 Clique em Mensagens no menu à esquerda.

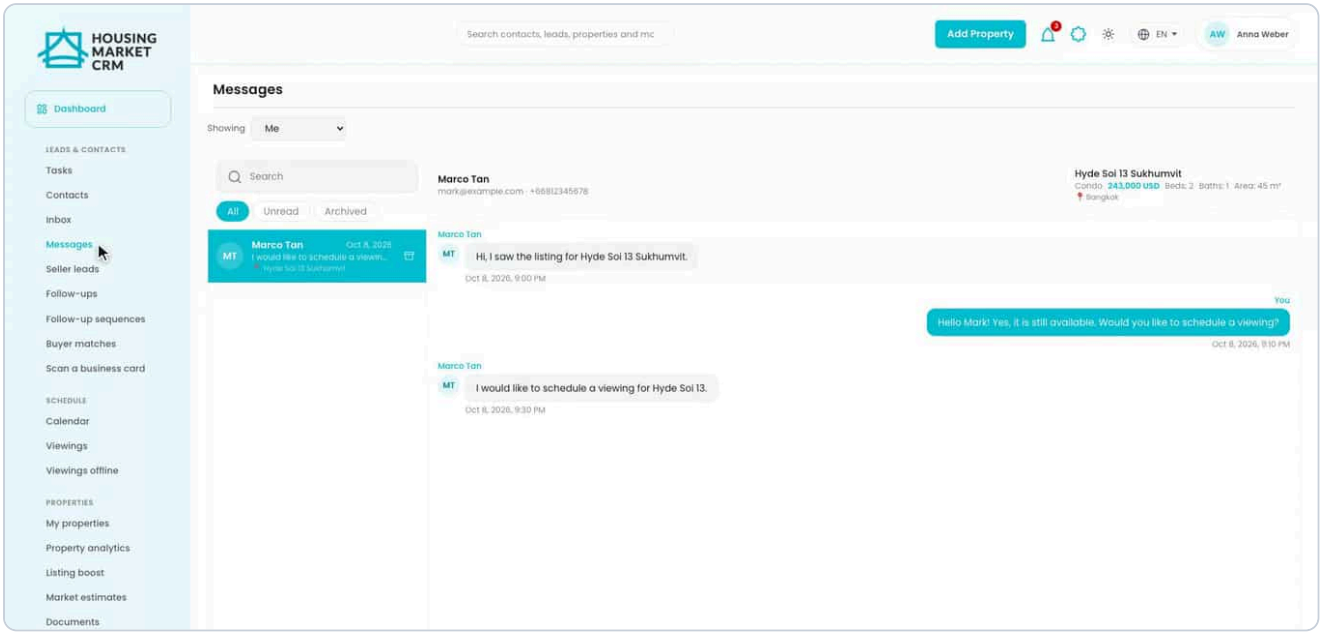


Figura 35.2 · Tela gravada em 8 de outubro de 2026

3 Cada troca com uma pessoa fica em uma só conversa.

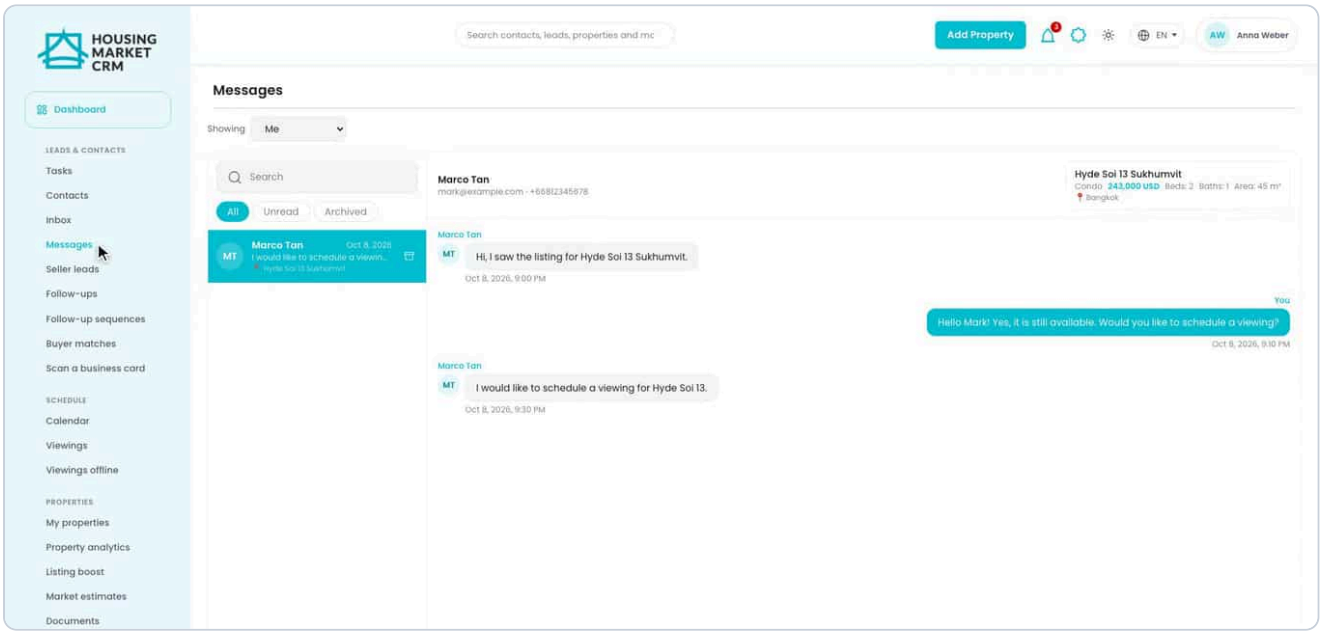


Figura 35.3 · Tela gravada em 8 de outubro de 2026

4 Abra uma conversa.

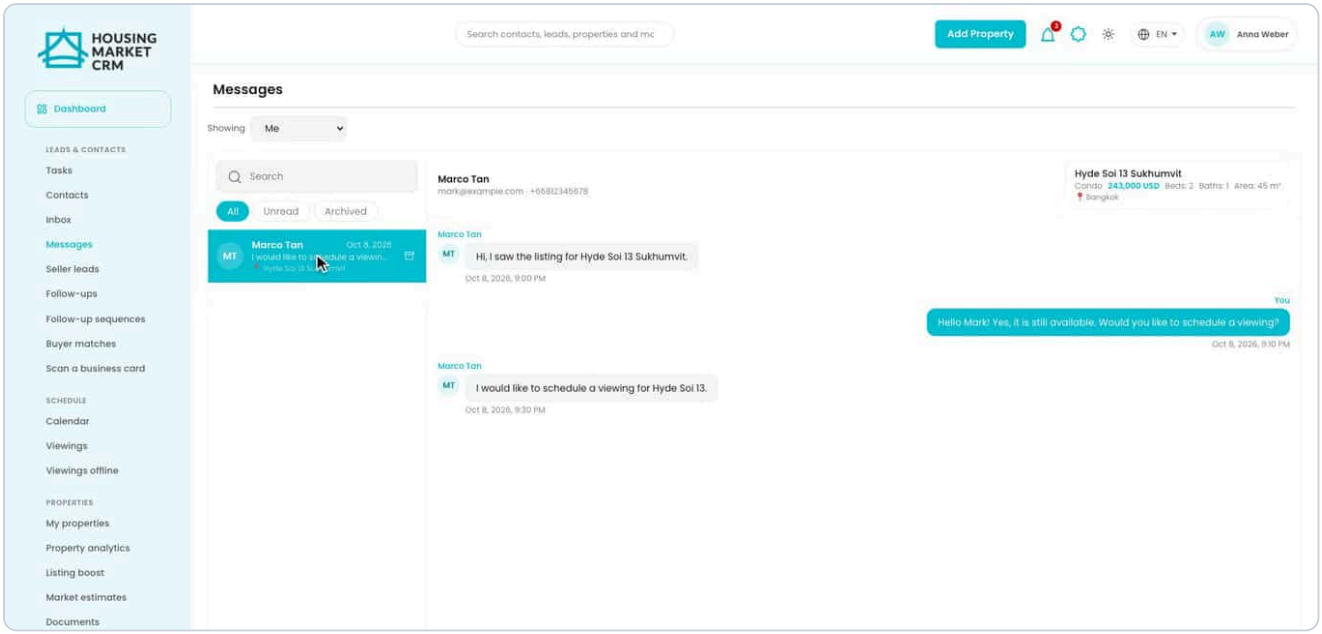


Figura 35.4 · Tela gravada em 8 de outubro de 2026

5 O anúncio sobre o qual ele perguntou fica vinculado: você pode abri-lo.

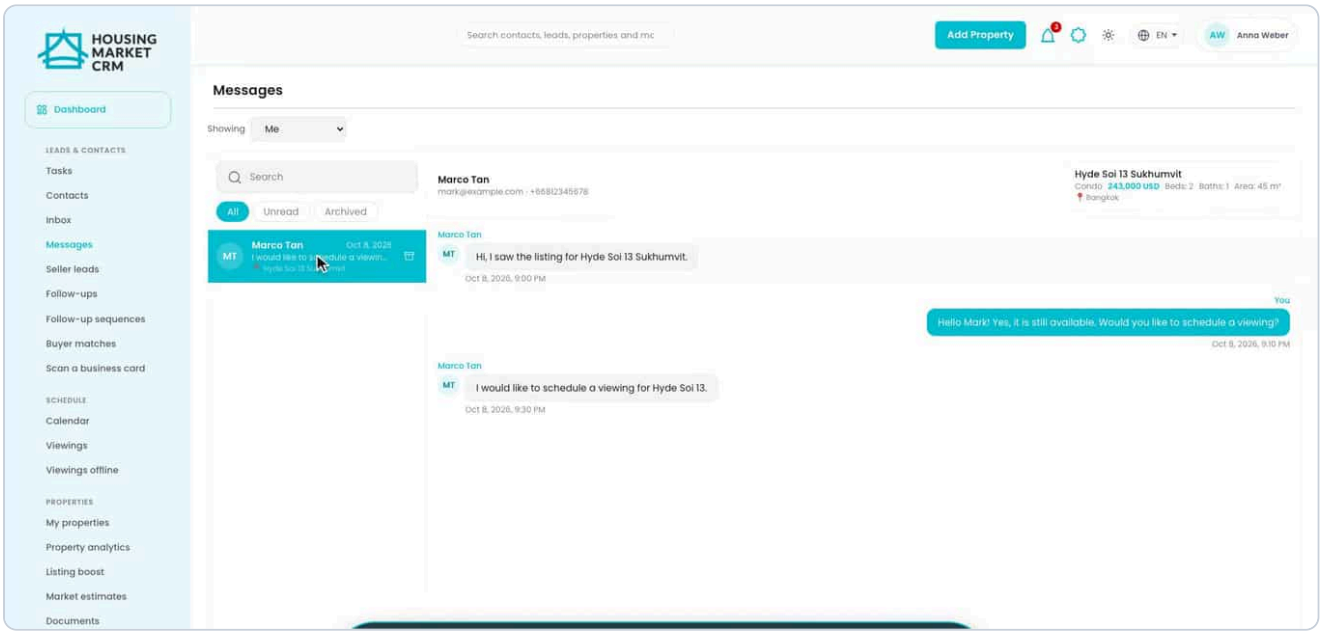


Figura 35.5 · Tela gravada em 8 de outubro de 2026

6 Filtre por Não lidas — sua lista da manhã.

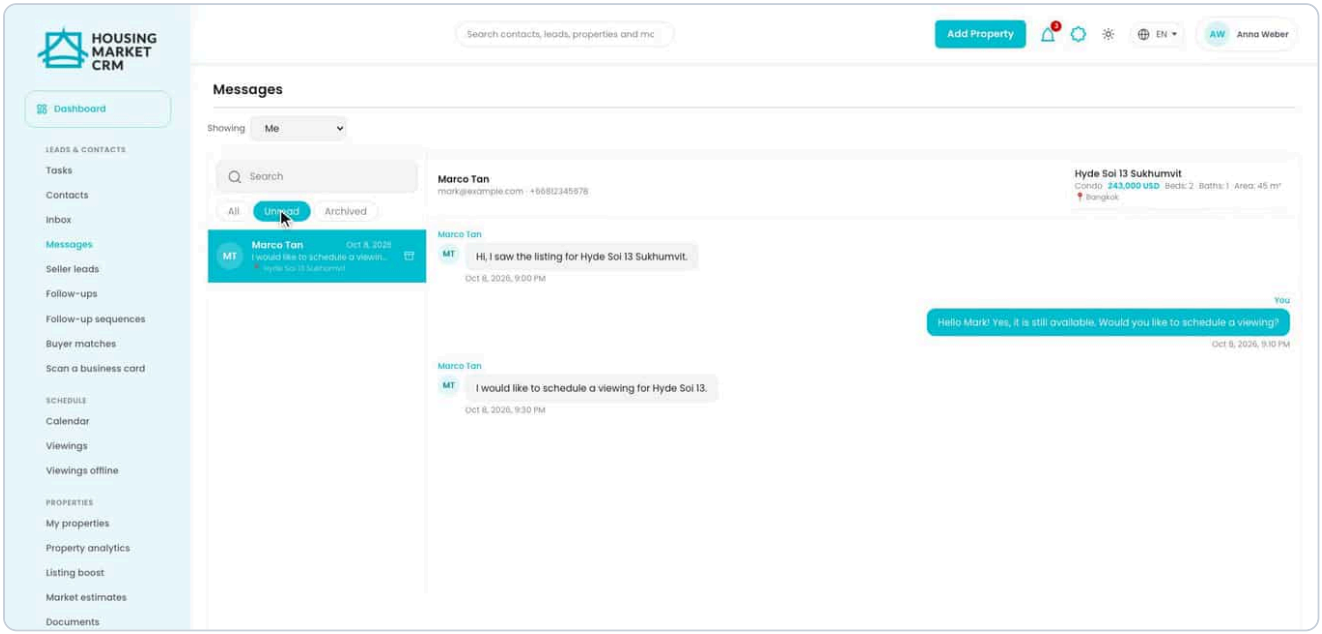


Figura 35.6 · Tela gravada em 8 de outubro de 2026

7 Volte para Todas.

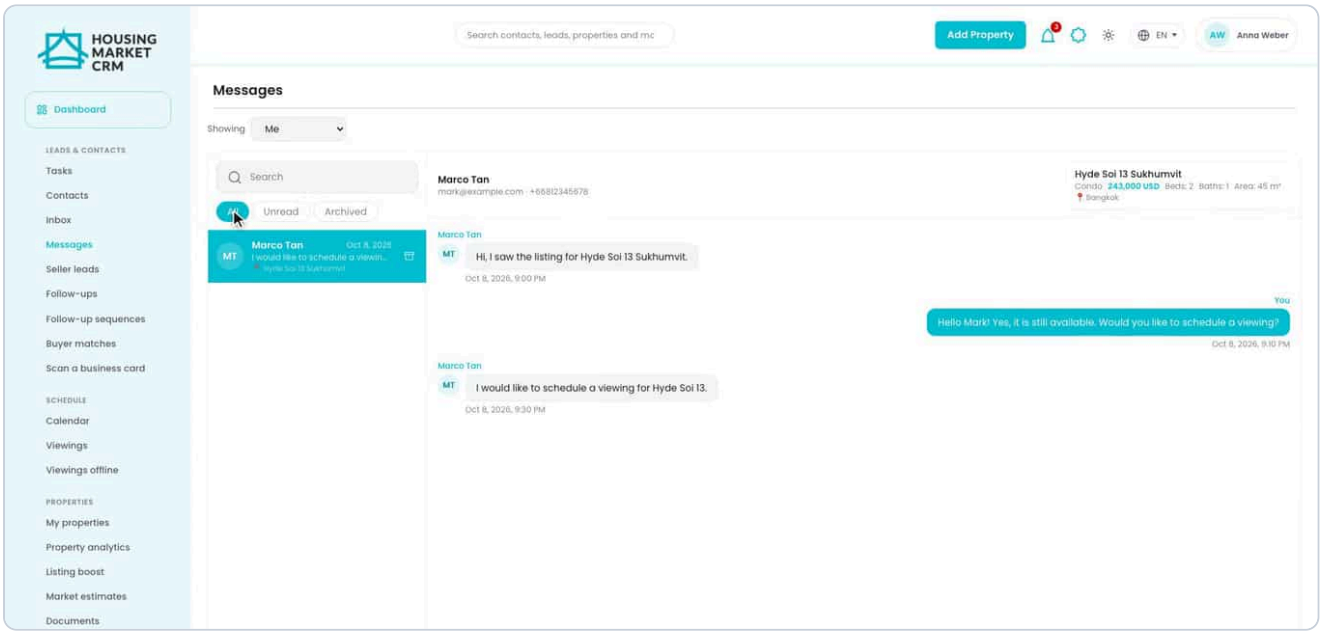


Figura 35.7 · Tela gravada em 8 de outubro de 2026

8 Digite sua resposta e clique em Enviar.

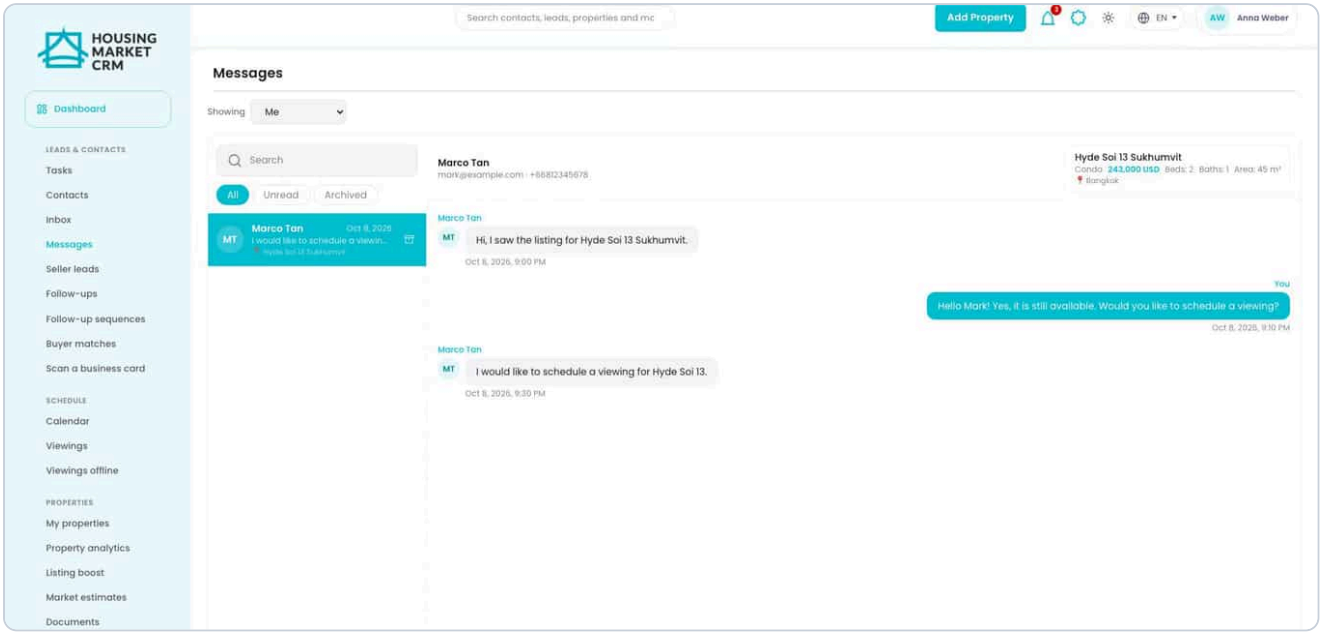


Figura 35.8 · Tela gravada em 8 de outubro de 2026

9 Arquivadas mantém as conversas encerradas fora do caminho.

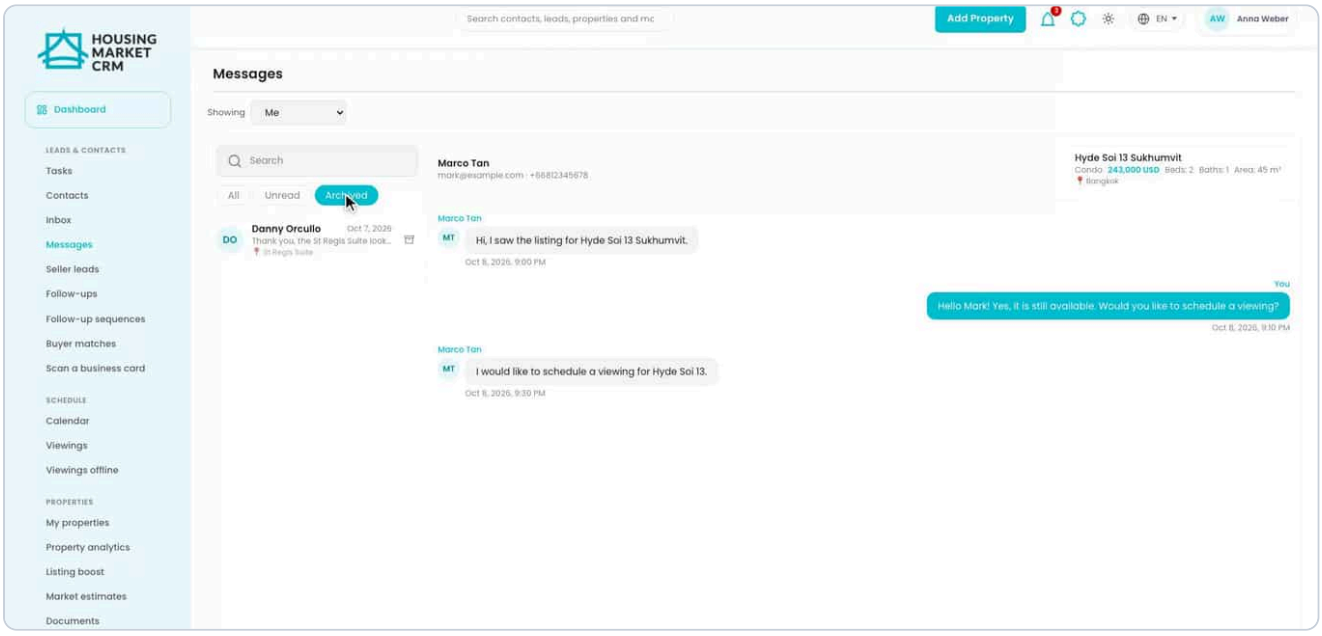


Figura 35.9 · Tela gravada em 8 de outubro de 2026

10 Arquivar oculta uma conversa — ela nunca é excluída.

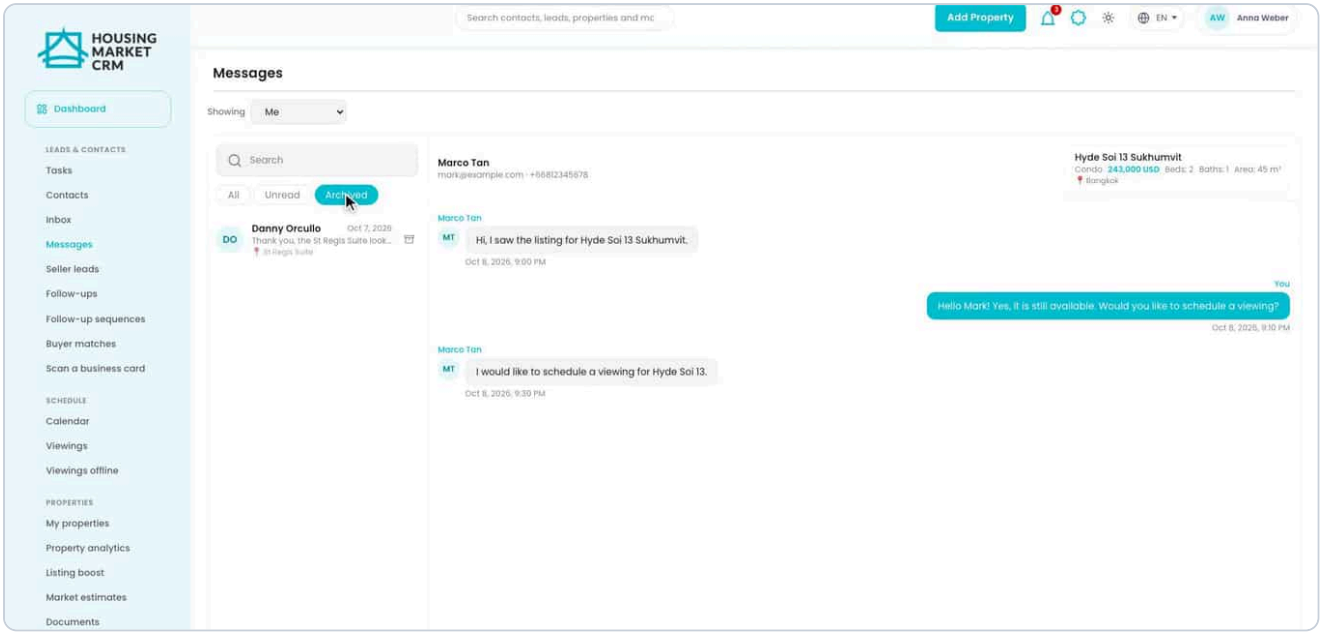


Figura 35.10 · Tela gravada em 8 de outubro de 2026

ARTIGOS RELACIONADOS DA CENTRAL DE AJUDA

O que é a caixa de entrada do CRM?	faq.housingmarketgroup.com/pt-BR/faq/what-is-the-unified-inbox
Posso acompanhar a comunicação com compradores?	faq.housingmarketgroup.com/pt-BR/faq/can-i-track-communication-with-buyers

36 CAPÍTULO 36

WhatsApp a partir de um contato

Pro e Business | Para corretores | Assista ao vídeo

VISÃO GERAL

No Pro, escreva modelos de mensagem do WhatsApp em qualquer idioma, preencha um para um contato e um anúncio, e abra o WhatsApp no seu próprio celular com o texto pronto. O CRM não envia mensagens de WhatsApp sozinho.

Nas configurações de WhatsApp, escreva as mensagens que você envia com frequência, em qualquer idioma do CRM. Escolha um modelo, veja-o preenchido para um contato e um anúncio, e copie o texto ou abra o WhatsApp no seu aparelho com a mensagem pronta para enviar.

A mensagem sai da sua própria conta de WhatsApp, como sempre, por isso não cobramos nada por ela. Enviar e receber mensagens do WhatsApp Business dentro do CRM, e vê-las na caixa de entrada, está em construção.

Da Central de Ajuda: **Como funcionam os modelos de WhatsApp?**

PASSO A PASSO

1. Abra sua conta do Housing Market CRM.

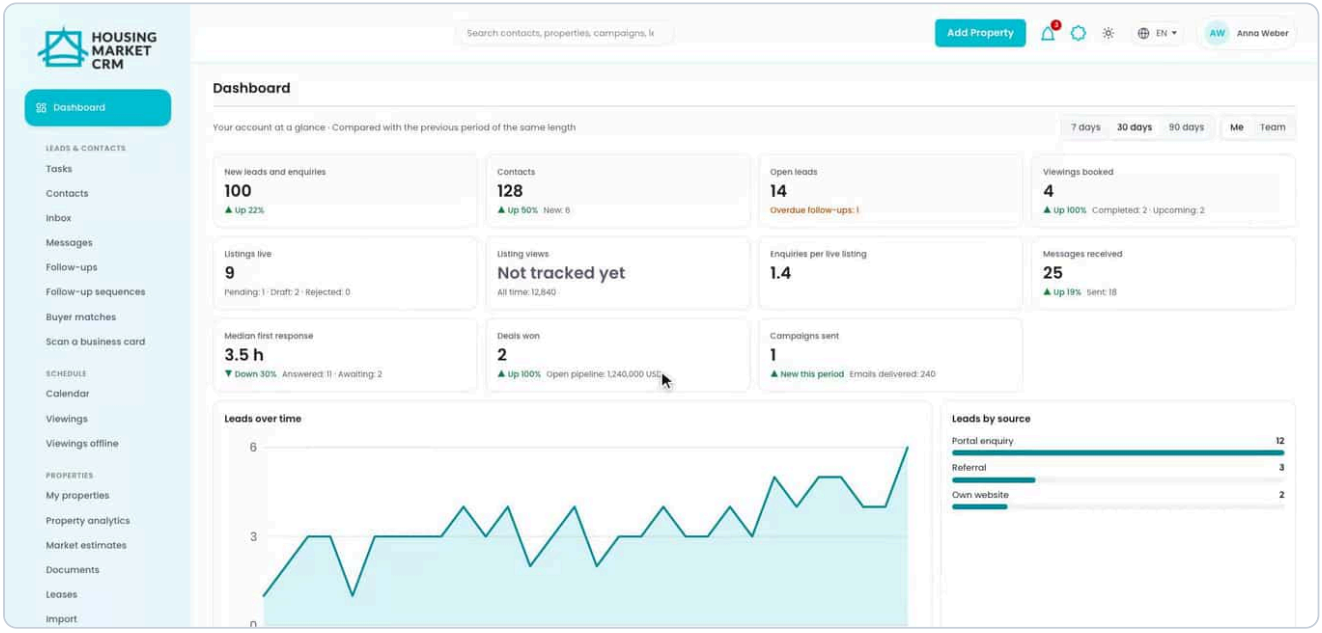


Figura 36.1 · Tela gravada em 17 de setembro de 2026

2 Clique em WhatsApp templates (Modelos de WhatsApp) no menu à esquerda.

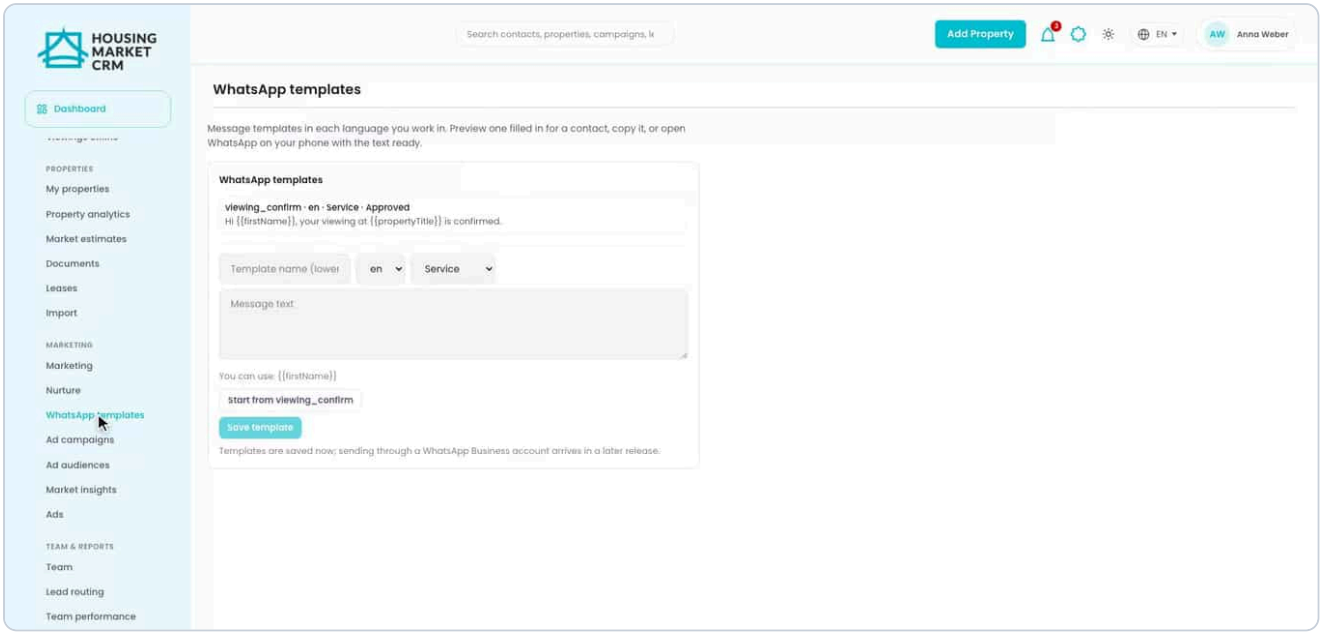


Figura 36.2 · Tela gravada em 17 de setembro de 2026

3 Dê um nome ao modelo.

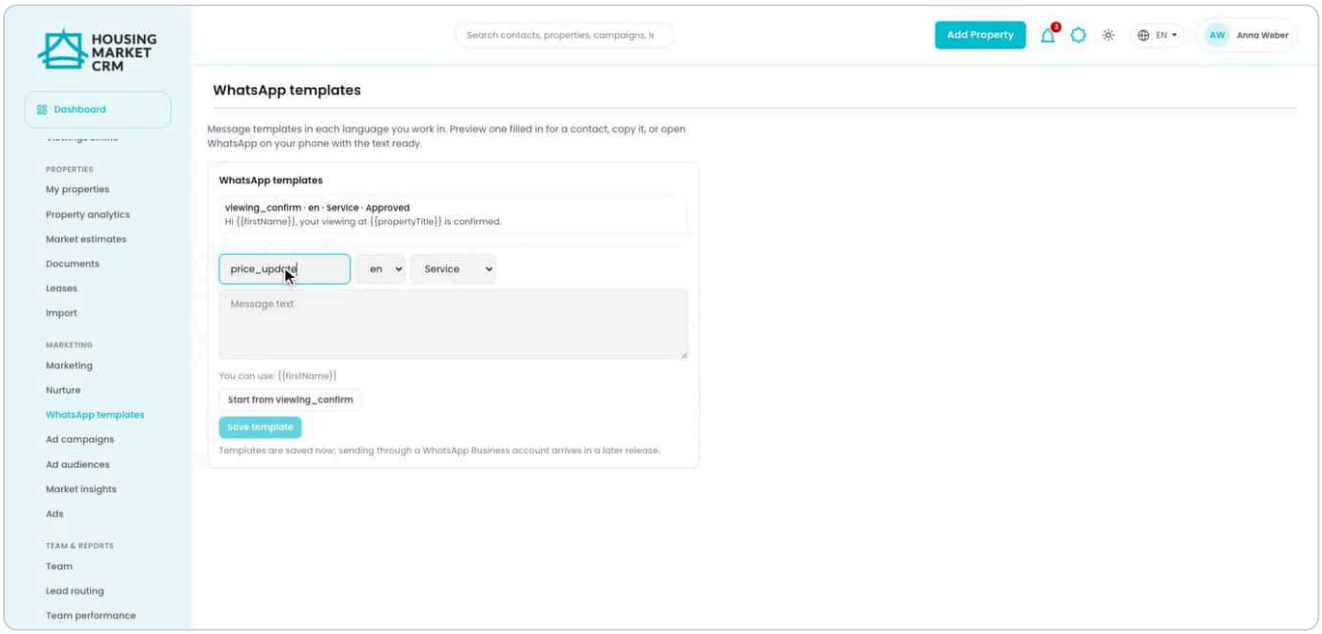


Figura 36.3 · Tela gravada em 17 de setembro de 2026

4 Escreva a mensagem — use {{firstName}} para o nome.

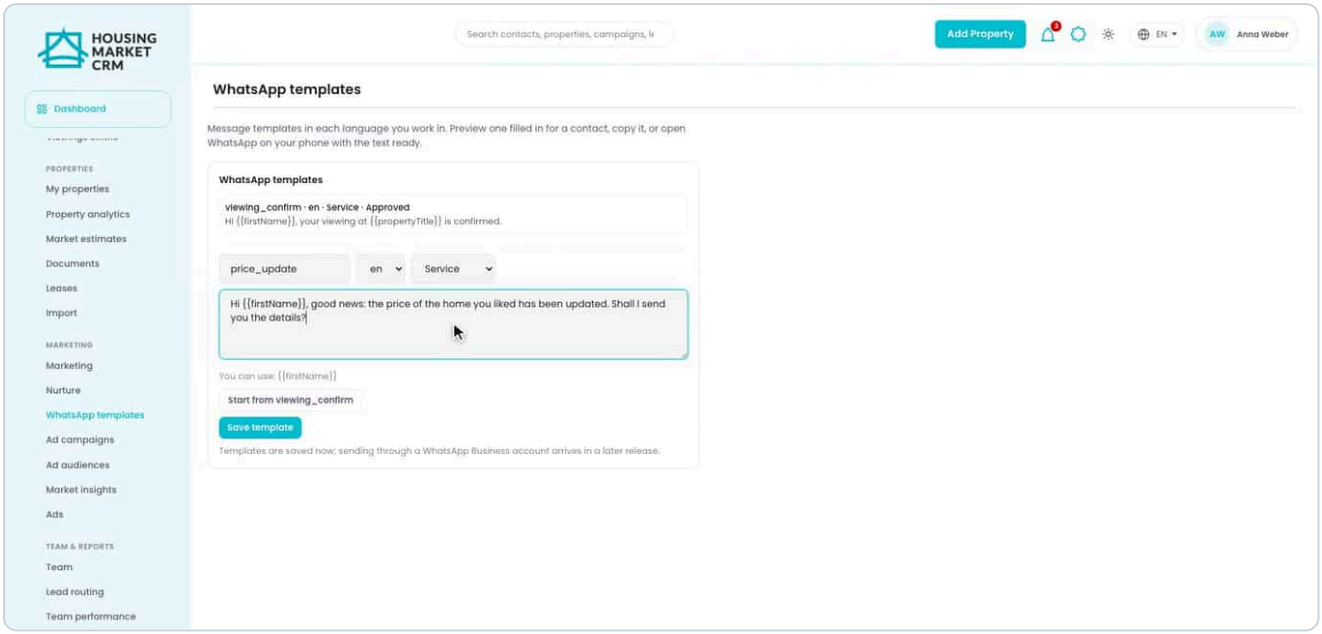


Figura 36.4 · Tela gravada em 17 de setembro de 2026

5 Clique em Save template (Salvar modelo).

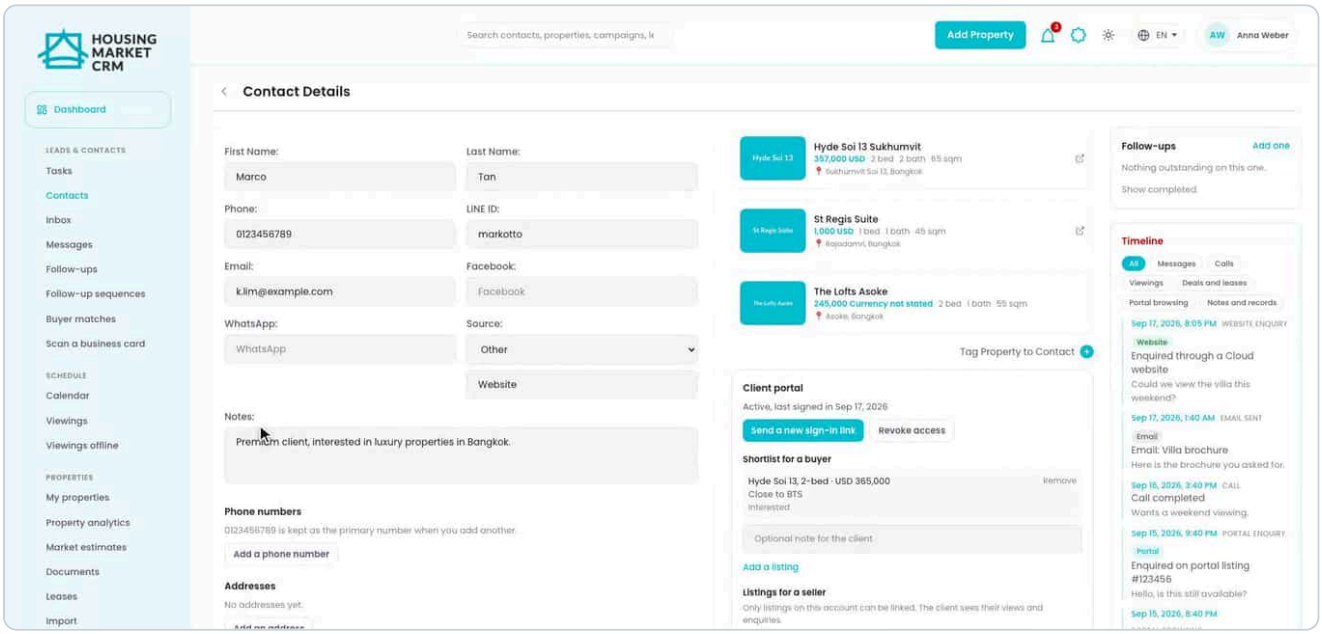


Figura 36.5 · Tela gravada em 17 de setembro de 2026

6 Abra um contato e encontre o painel do WhatsApp.

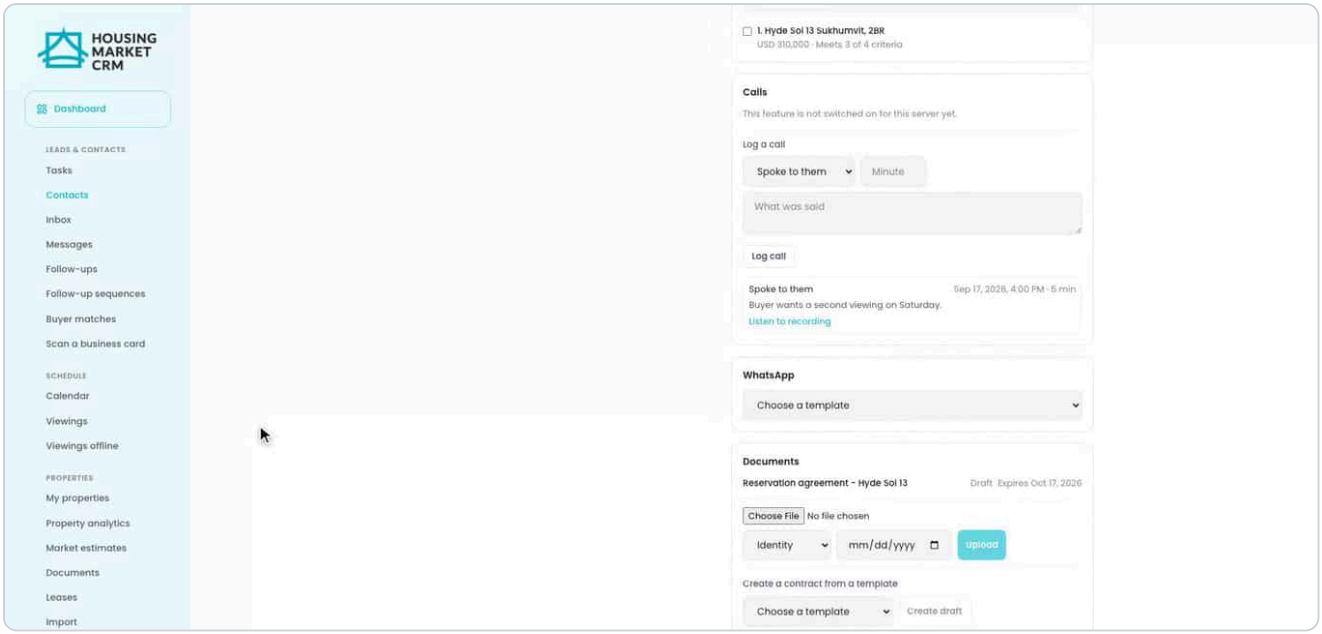


Figura 36.6 · Tela gravada em 17 de setembro de 2026

7 Escolha um modelo: o CRM preenche os dados e abre o WhatsApp.

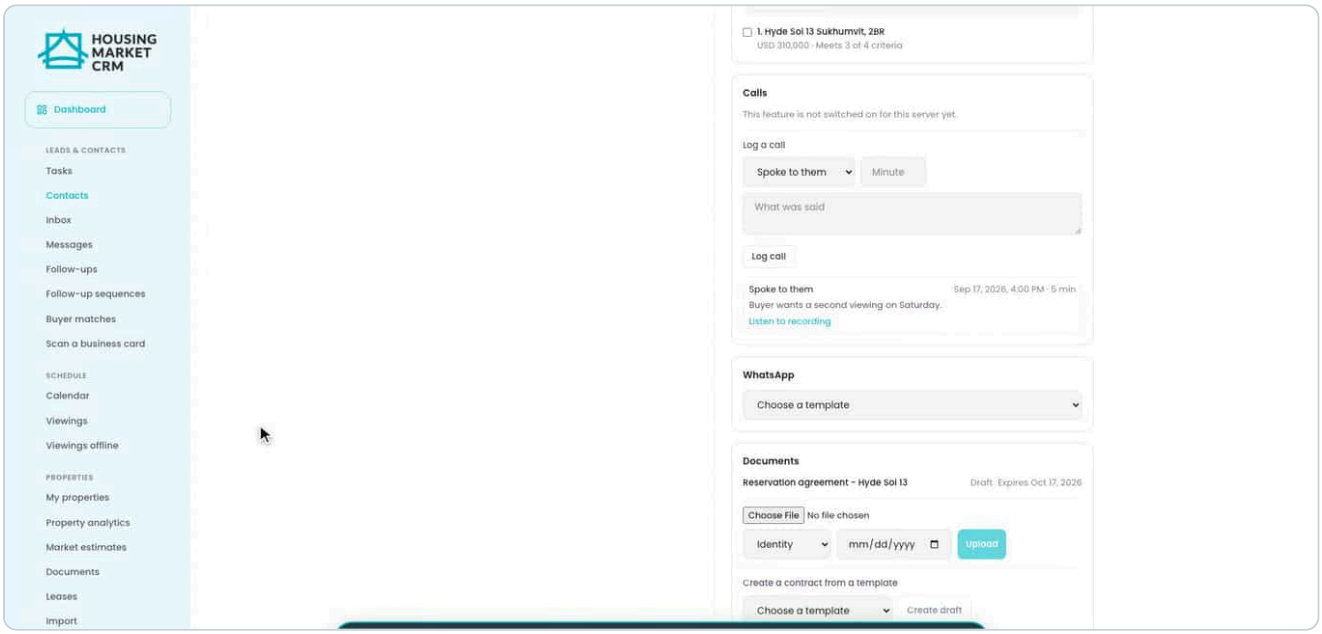


Figura 36.7 · Tela gravada em 17 de setembro de 2026

8 A mensagem é enviada do seu próprio número do WhatsApp.

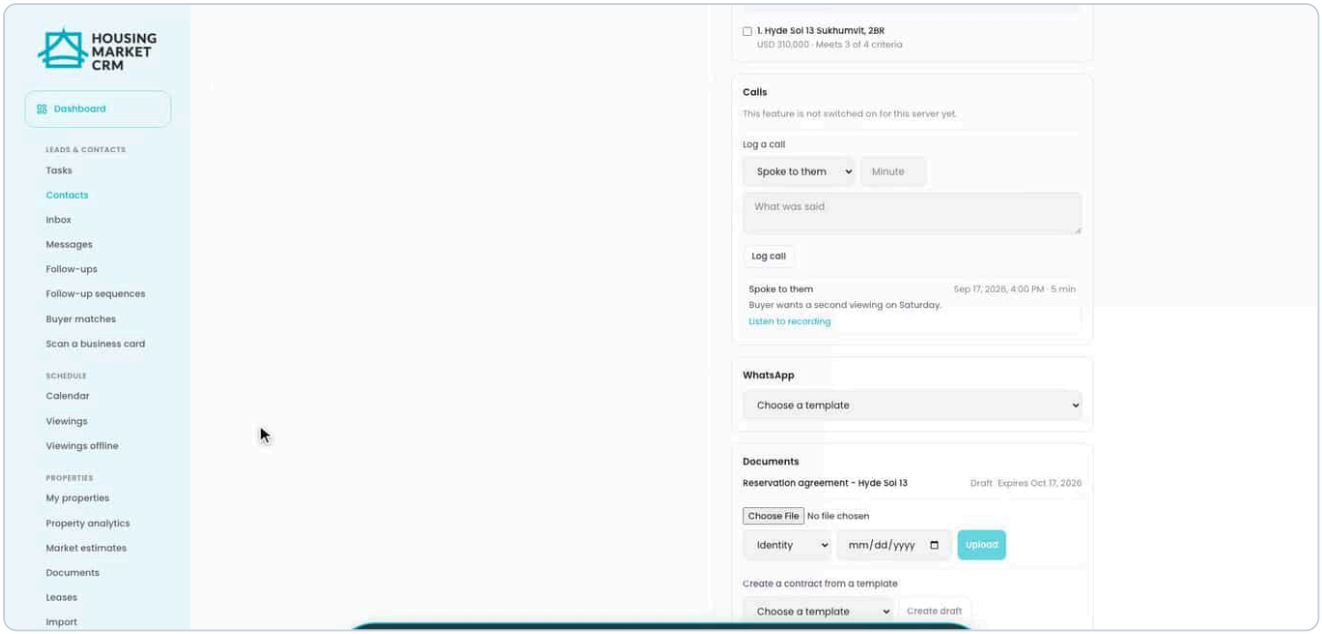


Figura 36.8 · Tela gravada em 17 de setembro de 2026

ARTIGOS RELACIONADOS DA CENTRAL DE AJUDA

Posso acompanhar a comunicação com compradores?	faq.housingmarketgroup.com/pt-BR/faq/can-i-track-communication-with-buyers

37 CAPÍTULO 37

Modelos de WhatsApp

Pro e Business | Para corretores | Assista ao vídeo

VISÃO GERAL

No Pro, escreva modelos de mensagem do WhatsApp em qualquer idioma, preencha um para um contato e um anúncio, e abra o WhatsApp no seu próprio celular com o texto pronto. O CRM não envia mensagens de WhatsApp sozinho.

Nas configurações de WhatsApp, escreva as mensagens que você envia com frequência, em qualquer idioma do CRM. Escolha um modelo, veja-o preenchido para um contato e um anúncio, e copie o texto ou abra o WhatsApp no seu aparelho com a mensagem pronta para enviar.

A mensagem sai da sua própria conta de WhatsApp, como sempre, por isso não cobramos nada por ela. Enviar e receber mensagens do WhatsApp Business dentro do CRM, e vê-las na caixa de entrada, está em construção.

Da Central de Ajuda: **Como funcionam os modelos de WhatsApp?**

PASSO A PASSO

1 Abra sua conta do Housing Market CRM.

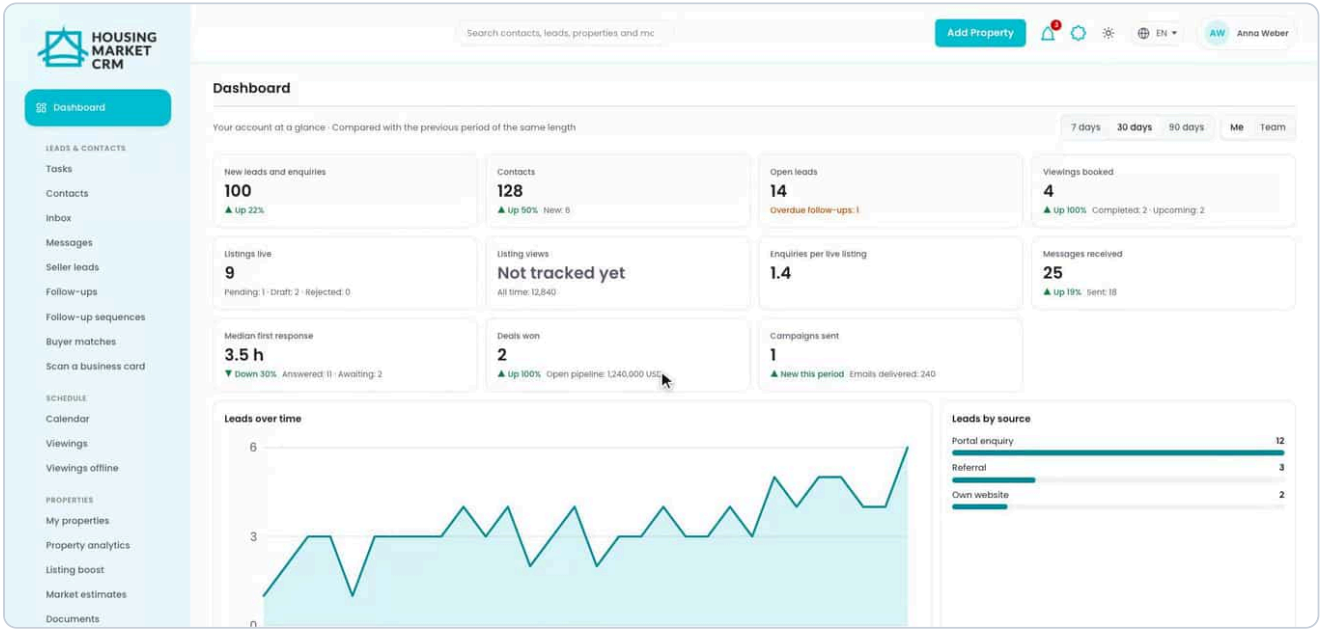


Figura 37.1 · Tela gravada em 8 de outubro de 2026

2 Clique em WhatsApp templates (Modelos de WhatsApp) no menu à esquerda.

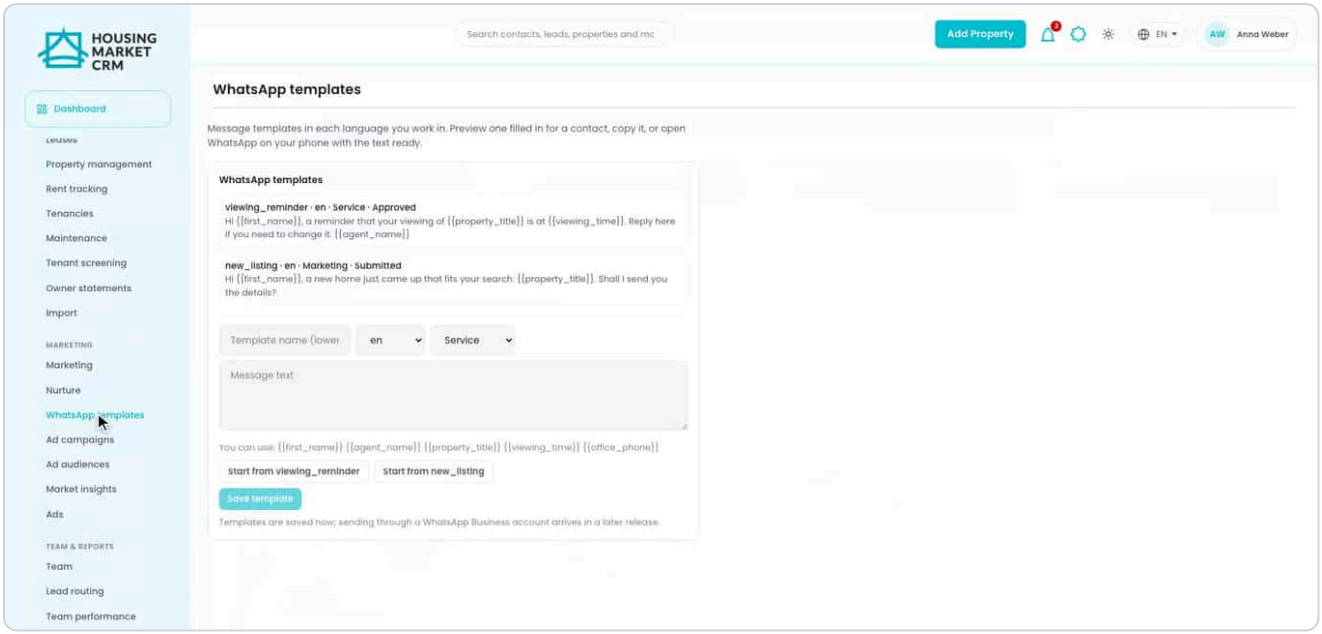


Figura 37.2 · Tela gravada em 8 de outubro de 2026

3 Parta do lembrete de visita.

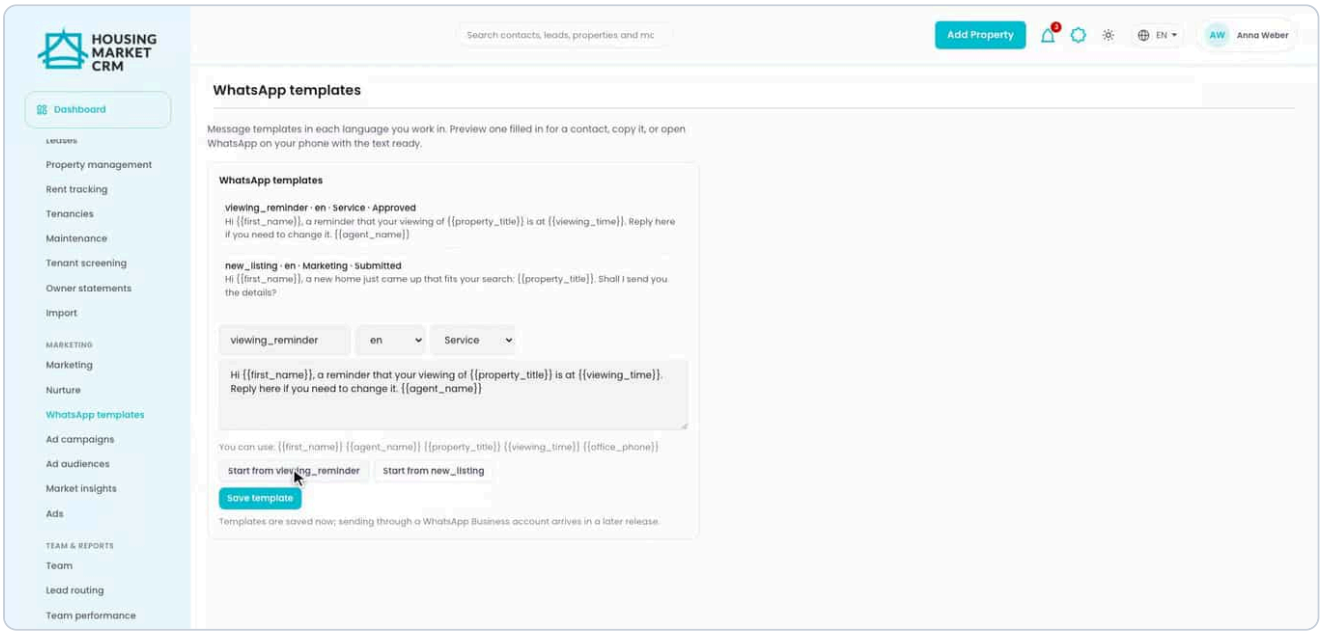


Figura 37.3 · Tela gravada em 8 de outubro de 2026

4. Escreva em todos os idiomas em que você realmente trabalha.

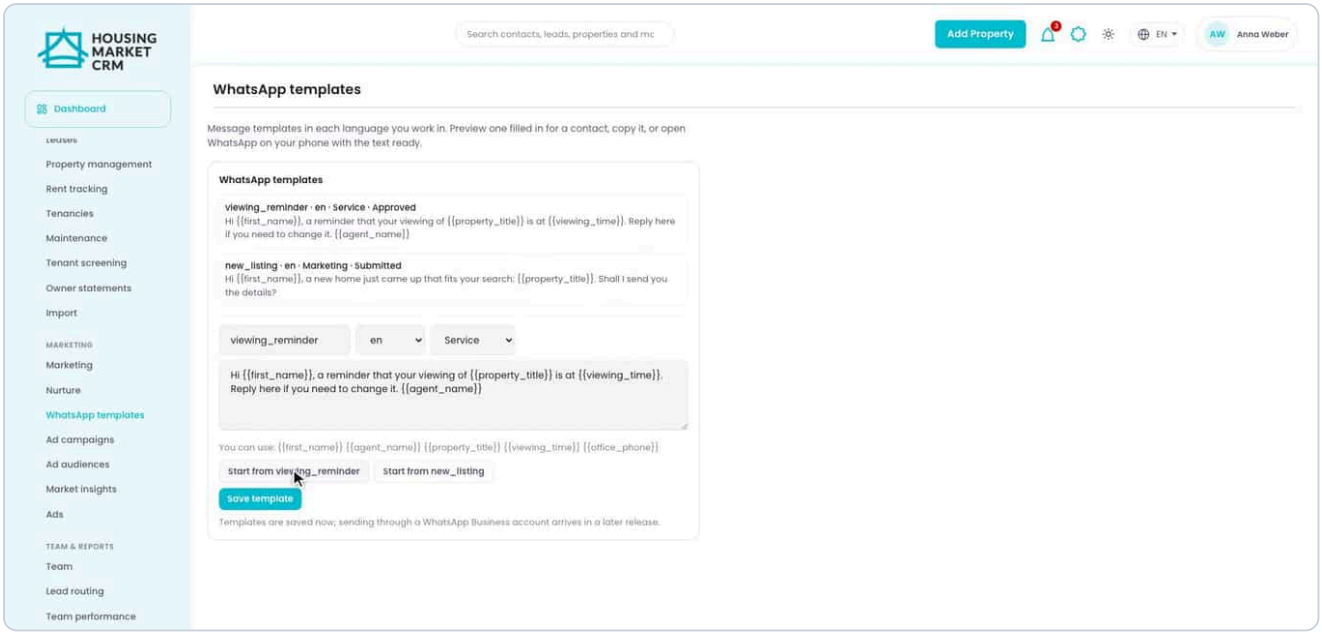


Figura 37.4 · Tela gravada em 8 de outubro de 2026

5. Pré-visualize com um contato real — assim você percebe um campo variável mal encaixado.

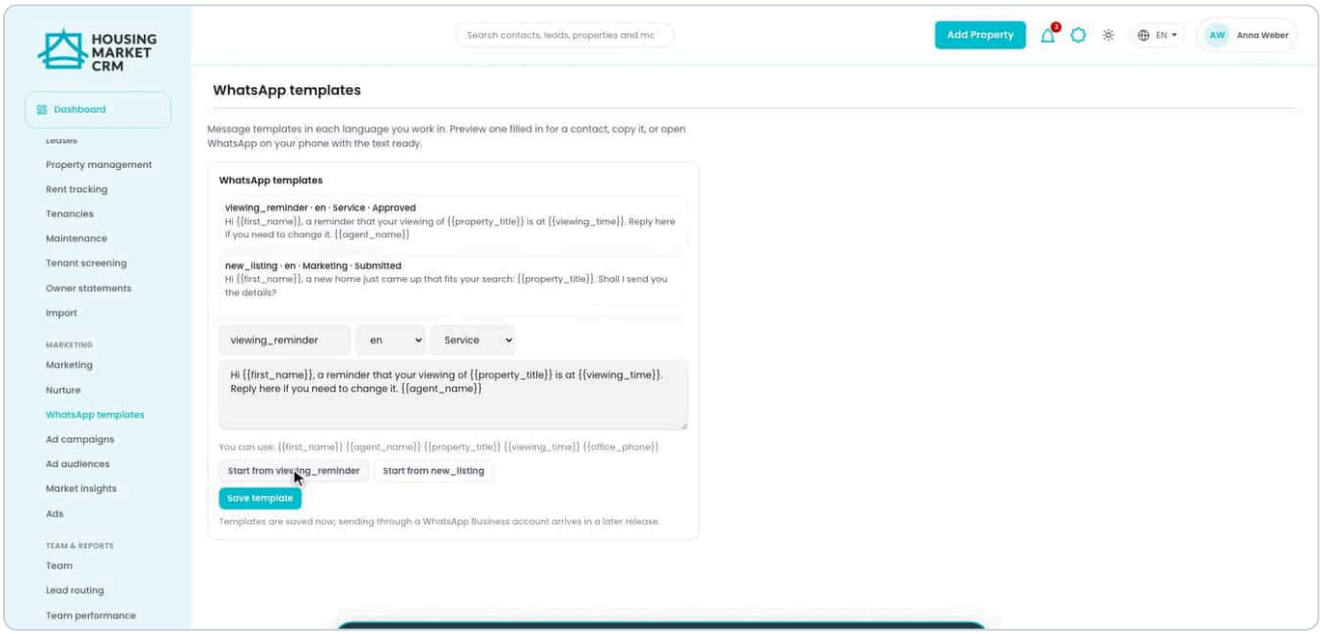


Figura 37.5 · Tela gravada em 8 de outubro de 2026

6 Depois, Salvar modelo.

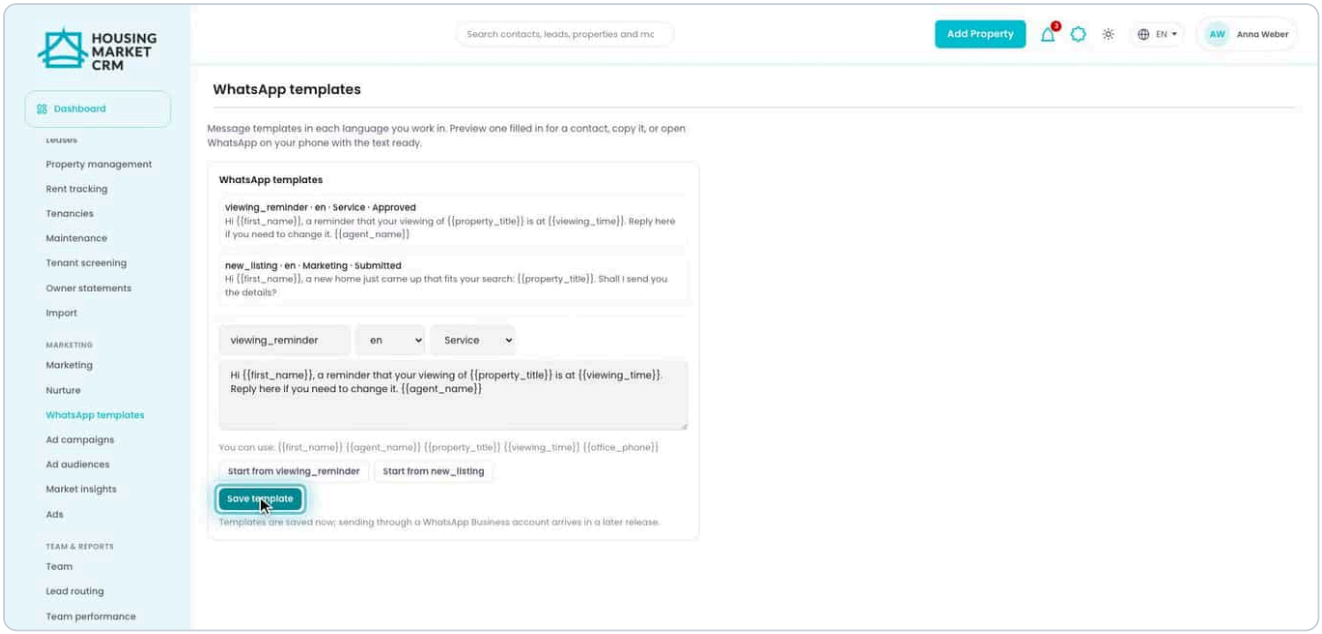


Figura 37.6 · Tela gravada em 8 de outubro de 2026

7 O CRM entrega o texto ao seu celular. A conversa fica no seu WhatsApp.

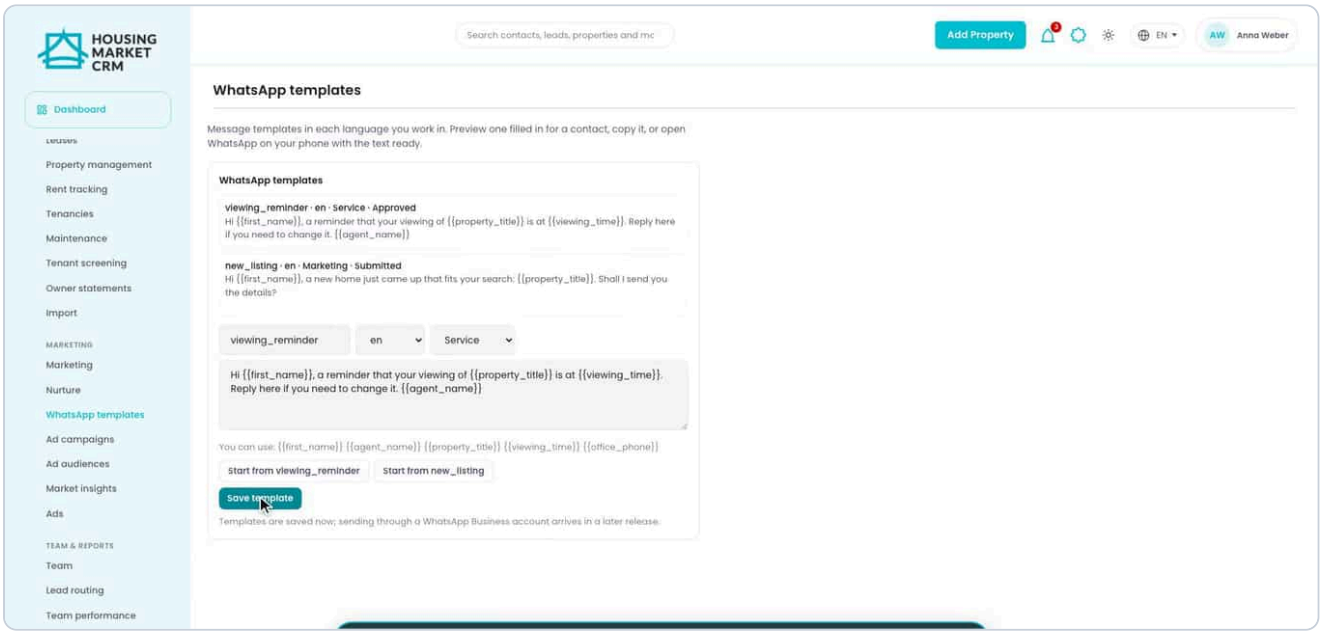


Figura 37.7 · Tela gravada em 8 de outubro de 2026

8 Um lembrete tem duas linhas: o endereço e o horário.

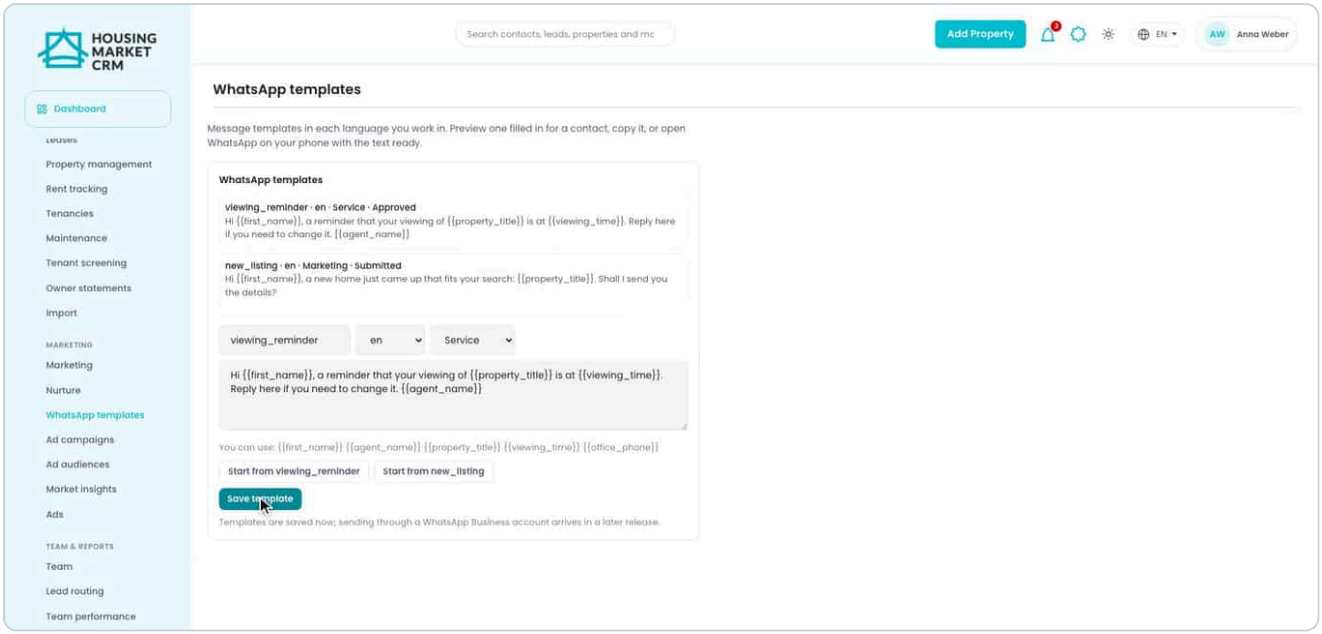


Figura 37.8 · Tela gravada em 8 de outubro de 2026

9 Um lembrete no idioma errado parece um erro, não uma cortesia.

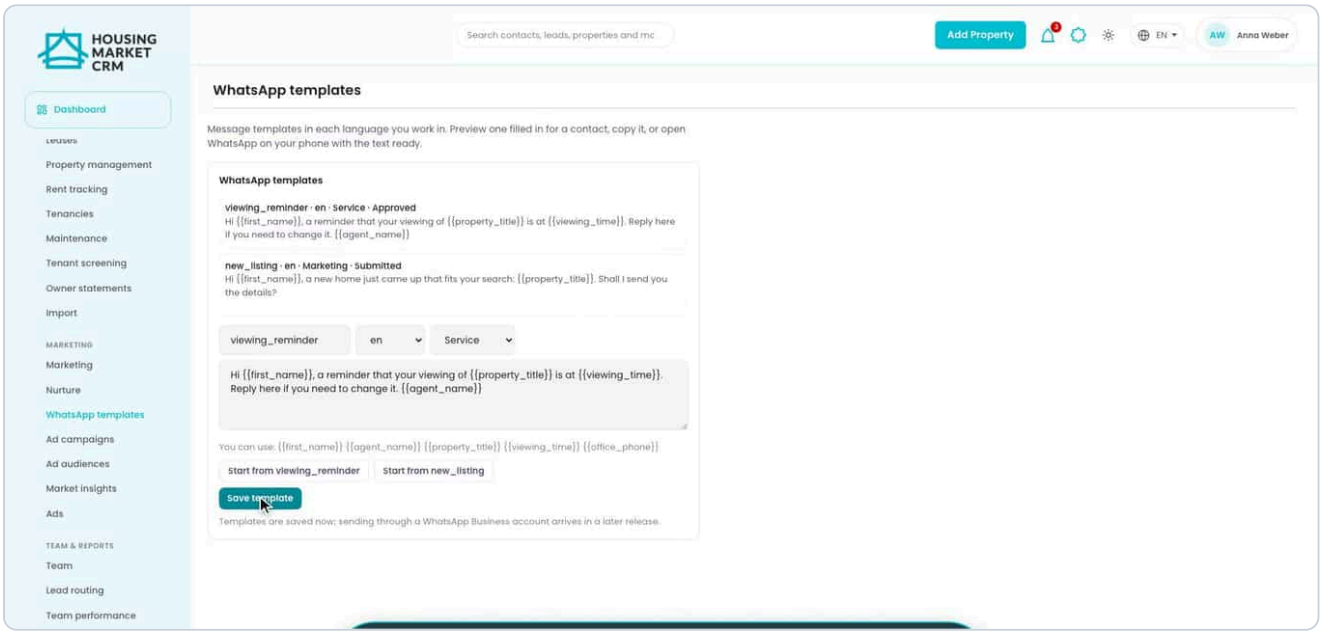


Figura 37.9 · Tela gravada em 8 de outubro de 2026

38 CAPÍTULO 38

Enviar um e-mail em massa

Pro e Business | Para corretores | Assista ao vídeo

PASSO A PASSO

1 Abra sua conta do Housing Market CRM.

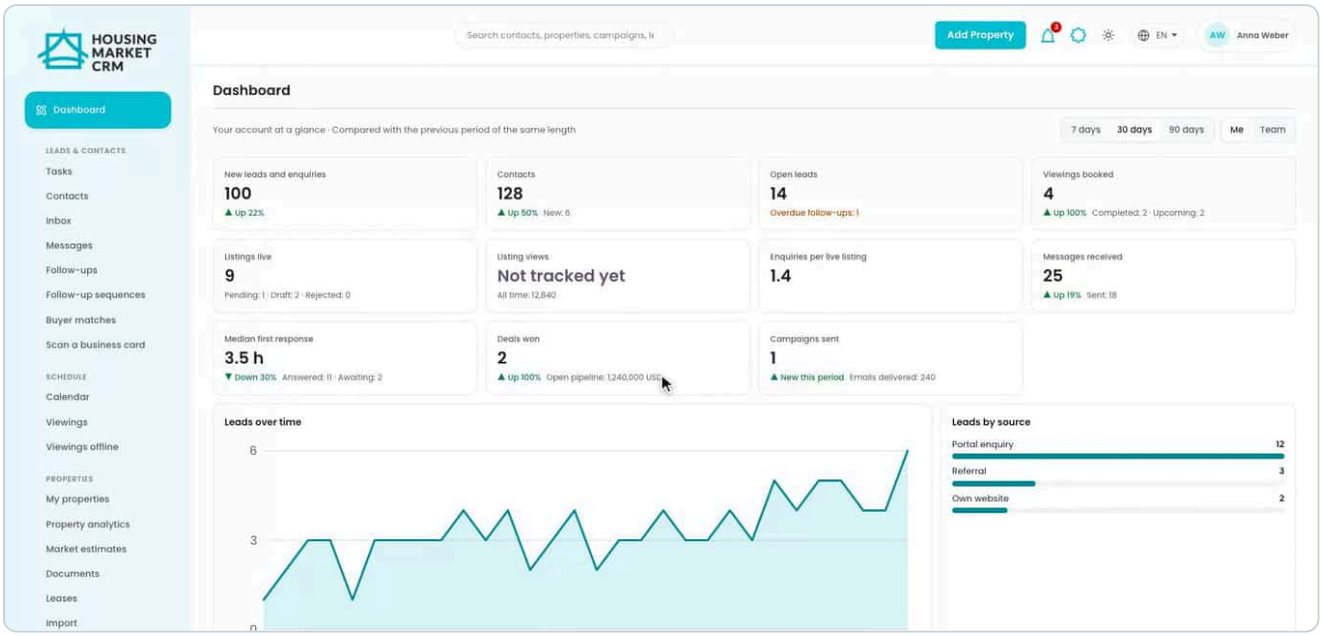


Figura 38.1 · Tela gravada em 17 de setembro de 2026

2 Clique em Marketing no menu à esquerda.

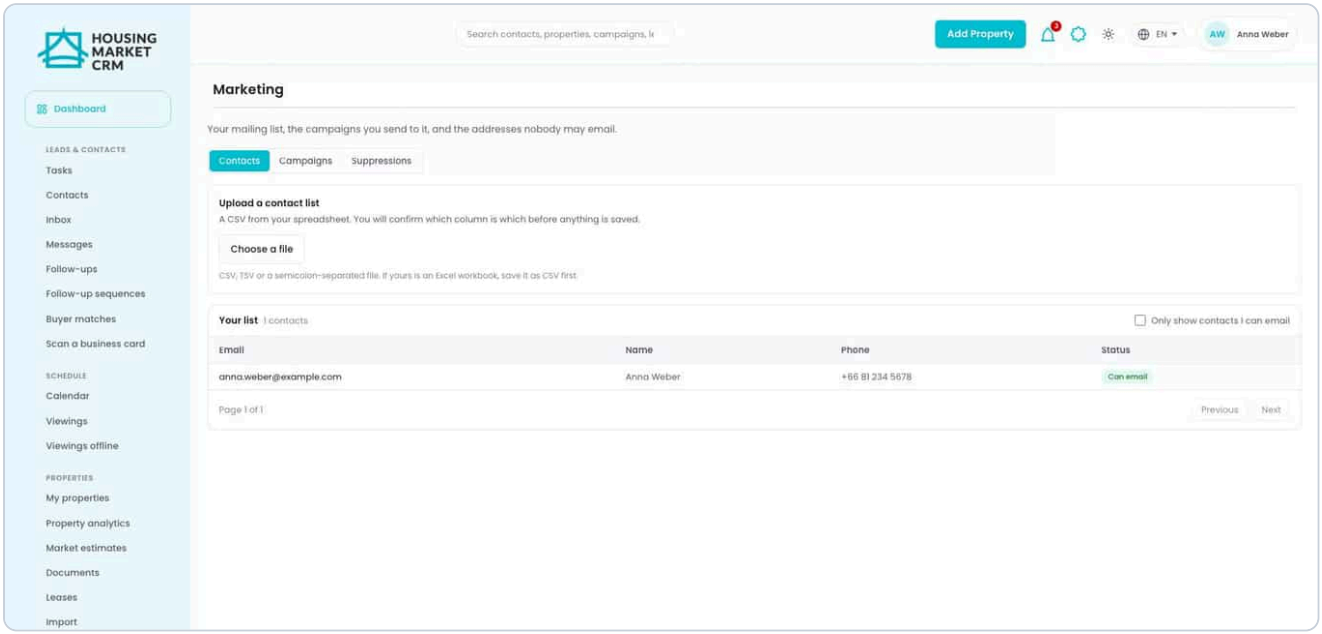


Figura 38.2 · Tela gravada em 17 de setembro de 2026

3 A lista mostra quem pode receber e-mails.

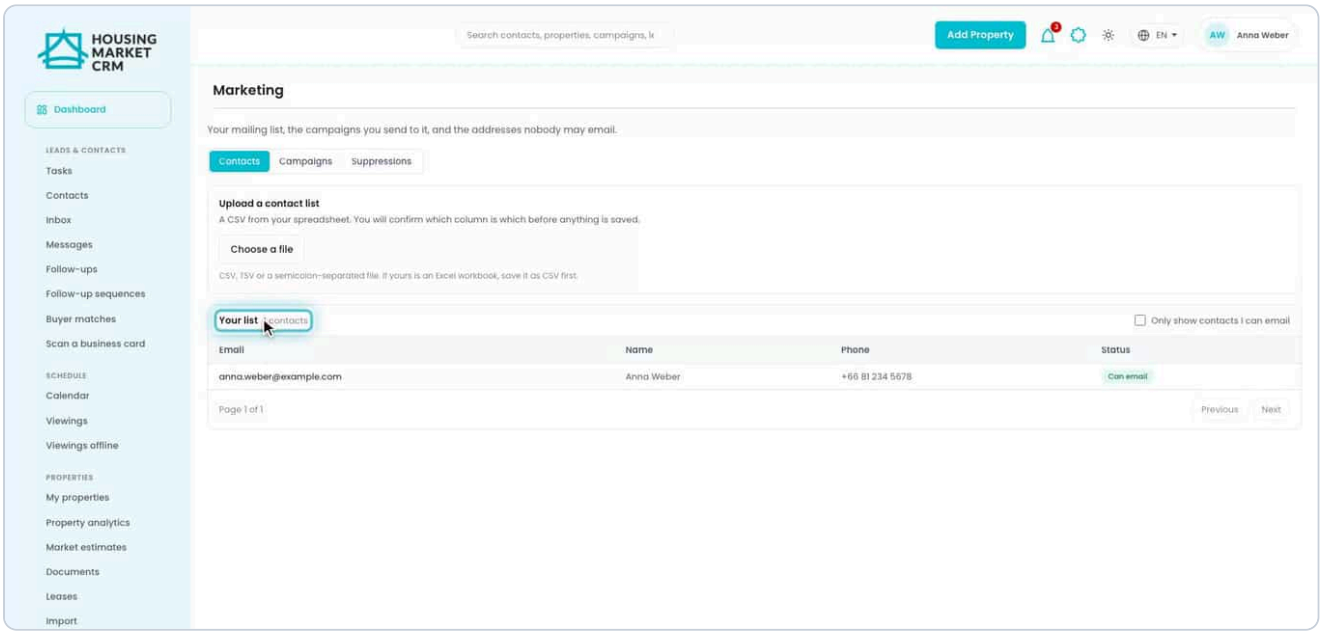


Figura 38.3 · Tela gravada em 17 de setembro de 2026

4 Abra a aba Campaigns.

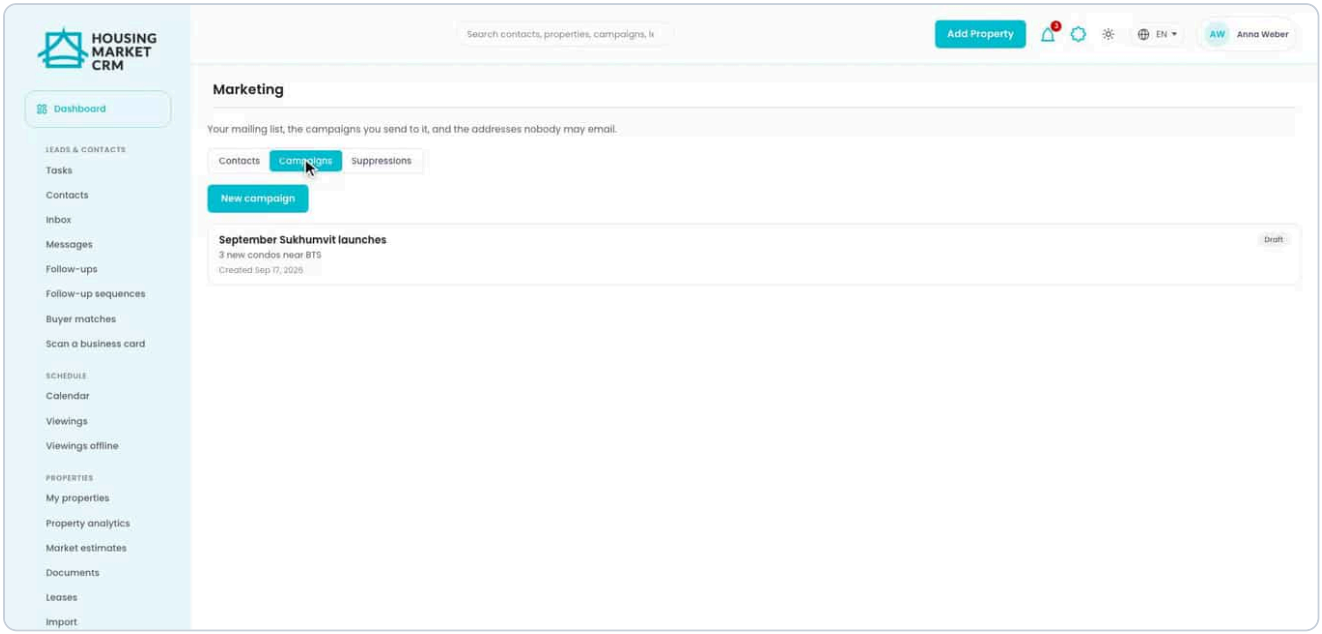


Figura 38.4 · Tela gravada em 17 de setembro de 2026

5 Clique em New campaign (Nova campanha).

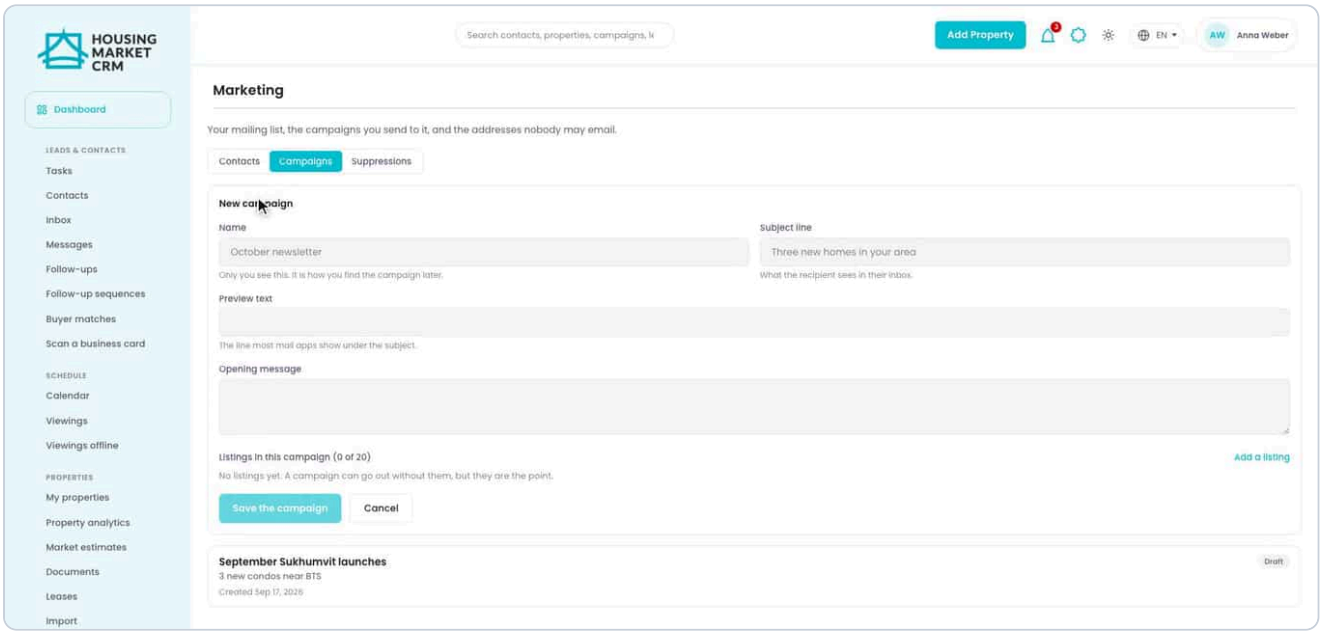


Figura 38.5 · Tela gravada em 17 de setembro de 2026

6 Dê um nome à campanha.

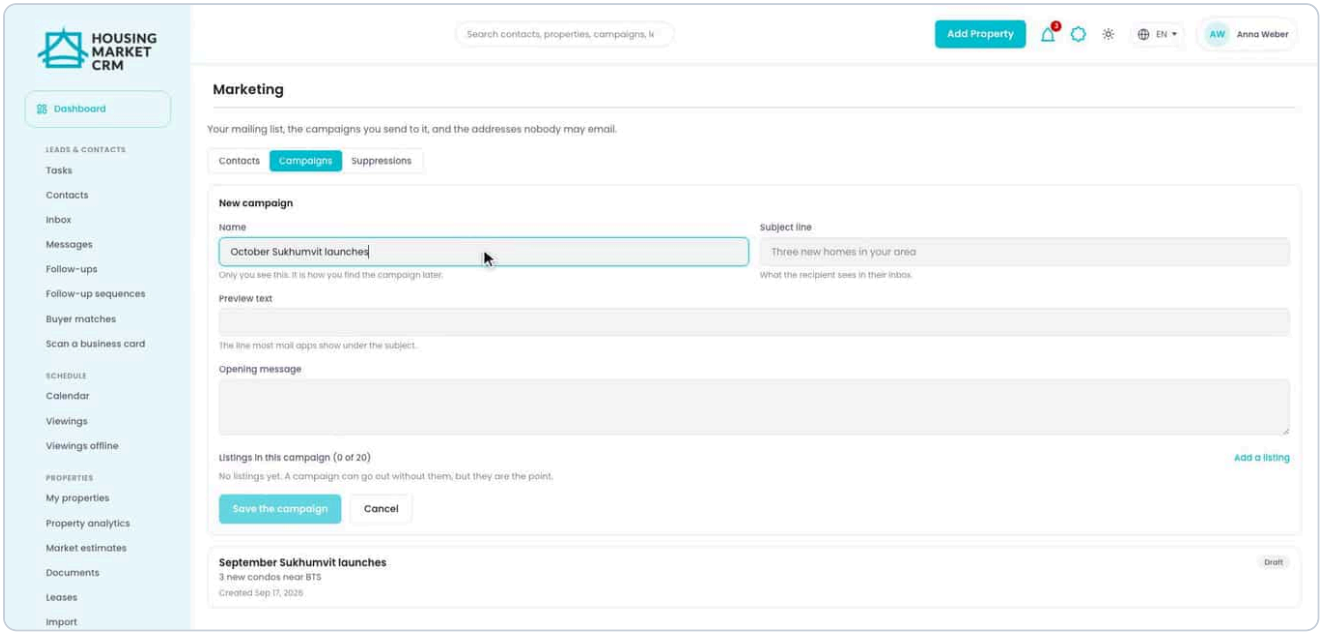


Figura 38.6 · Tela gravada em 17 de setembro de 2026

7 Escreva uma linha de assunto clara.

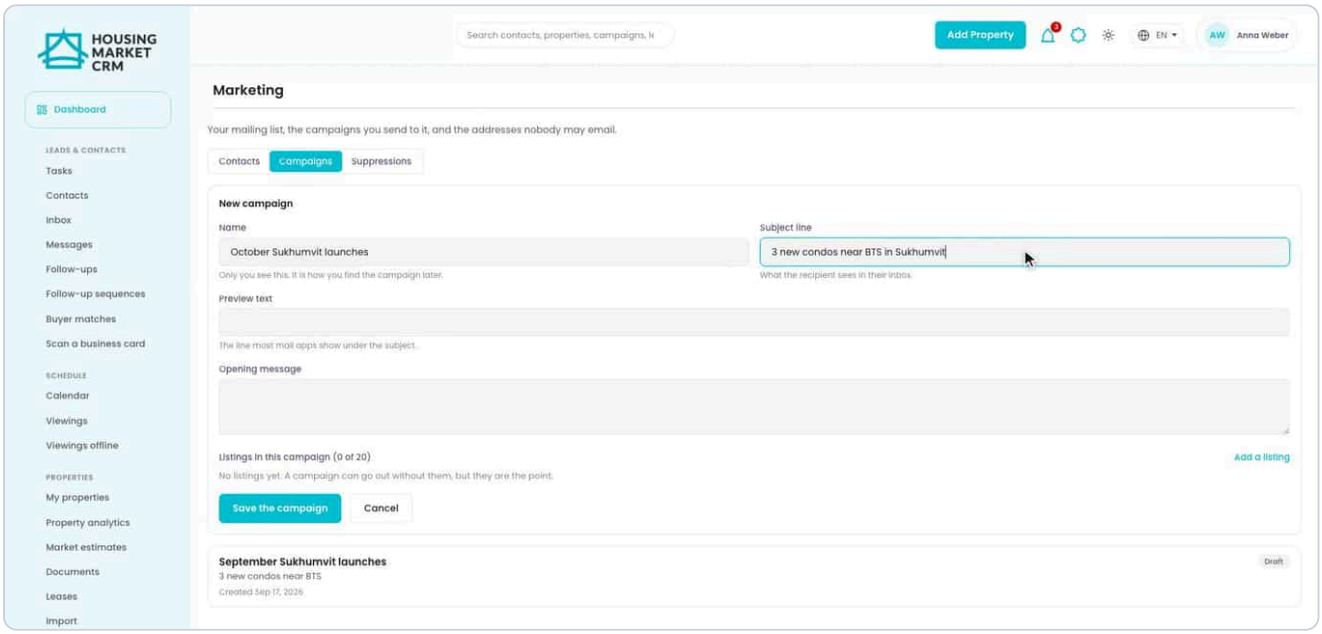


Figura 38.7 · Tela gravada em 17 de setembro de 2026

8 Use Add a listing para destacar um imóvel.

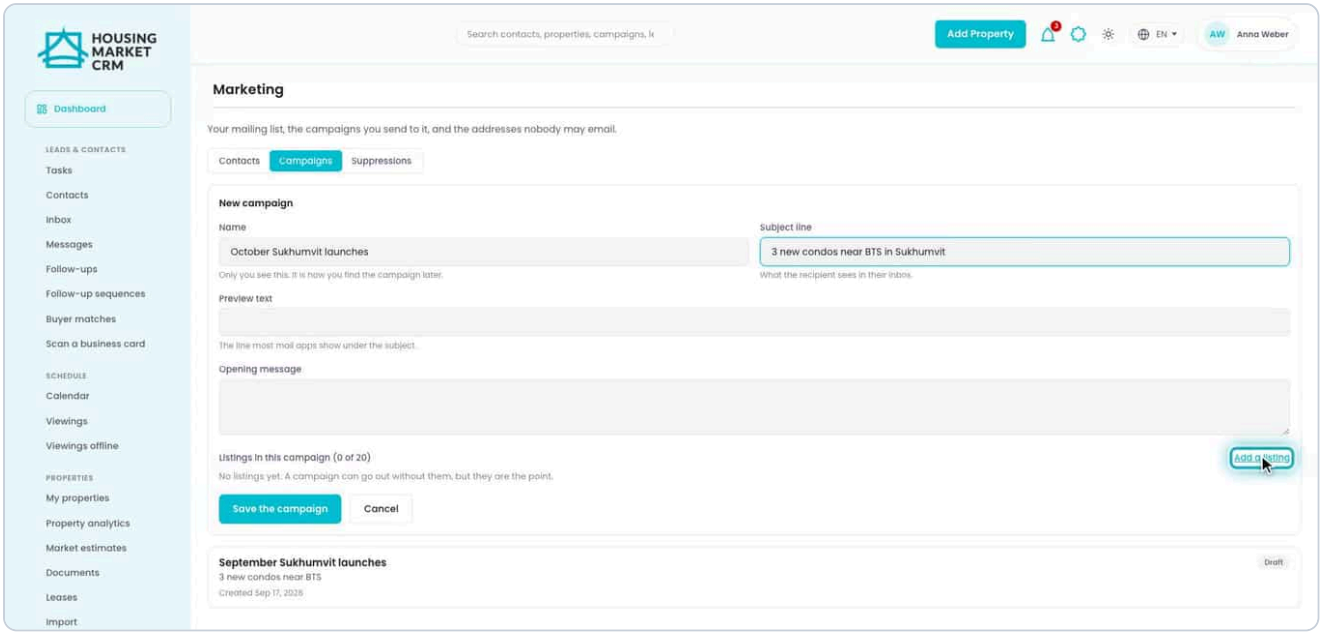


Figura 38.8 · Tela gravada em 17 de setembro de 2026

9 Escolha quando enviar e salve a campanha.

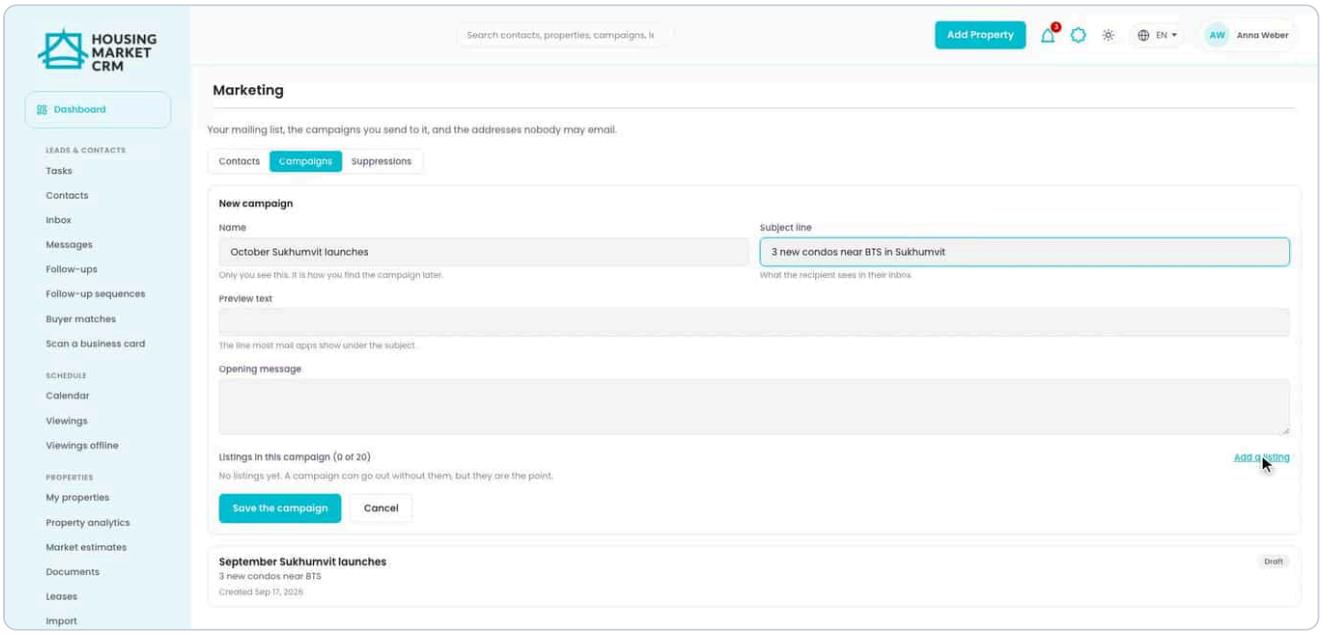


Figura 38.9 · Tela gravada em 17 de setembro de 2026

10 Suppressions lista endereços que não podem receber e-mails.

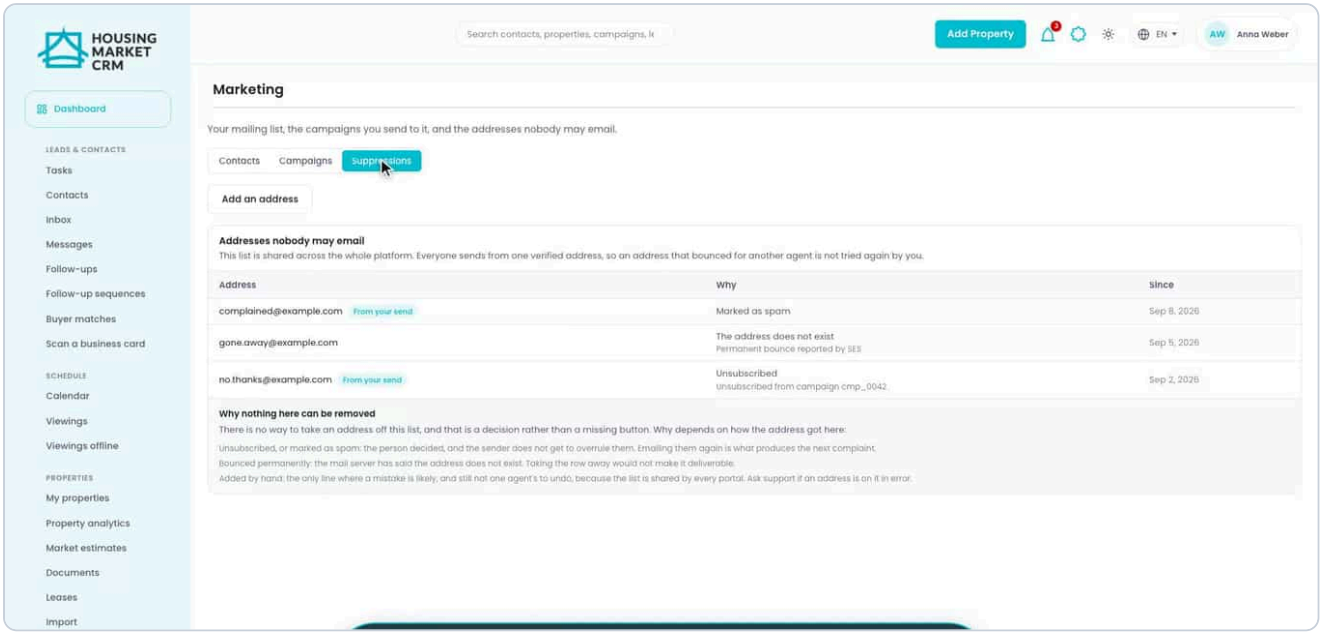


Figura 38.10 · Tela gravada em 17 de setembro de 2026

ARTIGOS RELACIONADOS DA CENTRAL DE AJUDA

O que é o Housing Market CRM?	faq.housingmarketgroup.com/pt-BR/faq/what-is-housing-market-crm
Como funciona a nutrição?	faq.housingmarketgroup.com/pt-BR/faq/how-does-nurture-work

39 CAPÍTULO 39

A central de notificações

Todos os planos | Para corretores | Assista ao vídeo

PASSO A PASSO

1 Abra sua conta do Housing Market CRM.

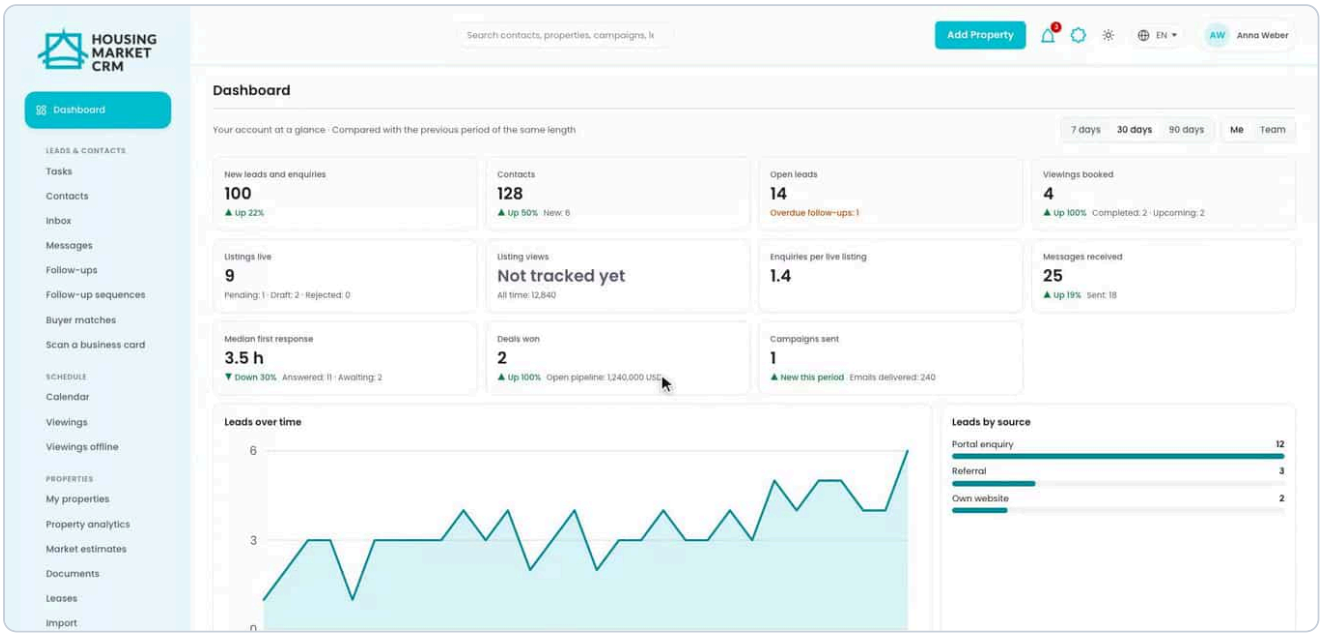


Figura 39.1 · Tela gravada em 17 de setembro de 2026

2 O contador vermelho mostra as notificações não lidas.

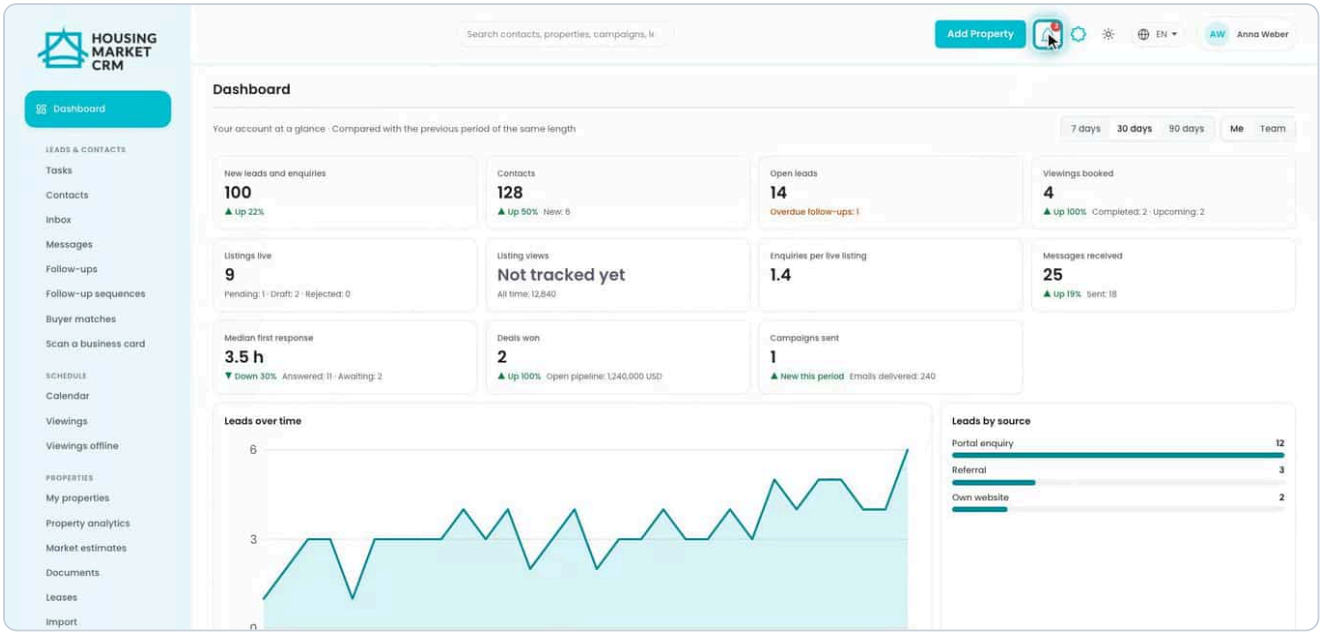


Figura 39.2 · Tela gravada em 17 de setembro de 2026

3 Clique no sininho.

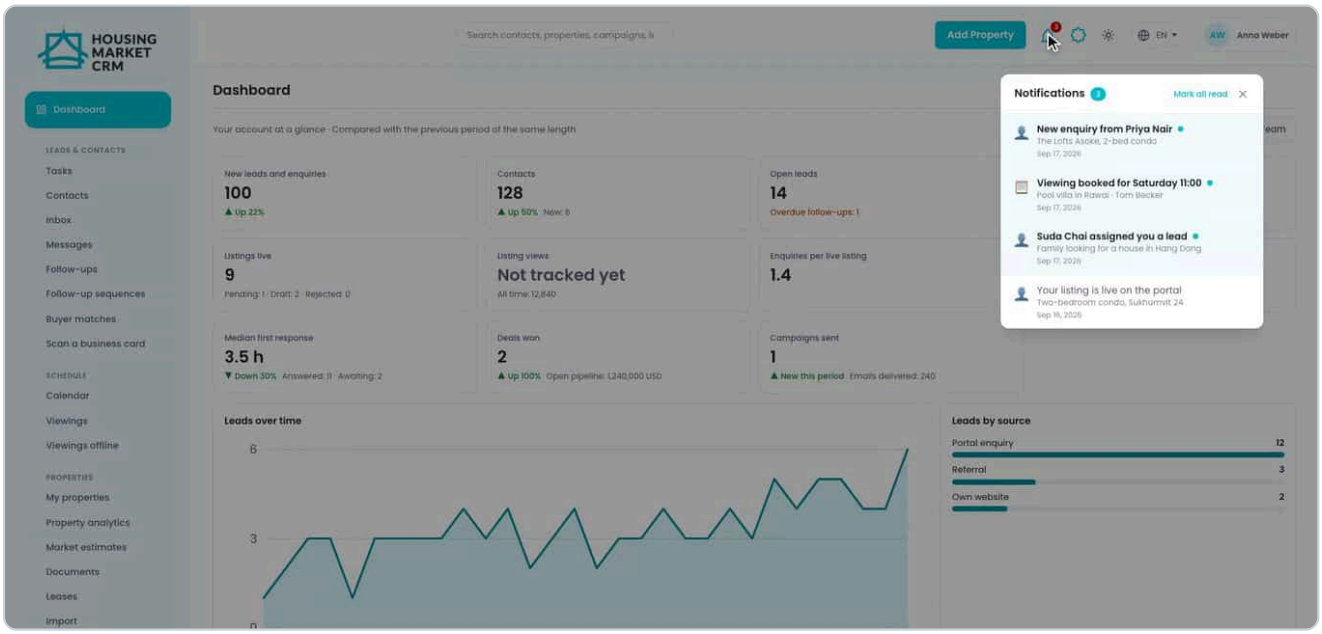


Figura 39.3 · Tela gravada em 17 de setembro de 2026

4 Novas solicitações, visitas agendadas, leads atribuídos e anúncios no ar.

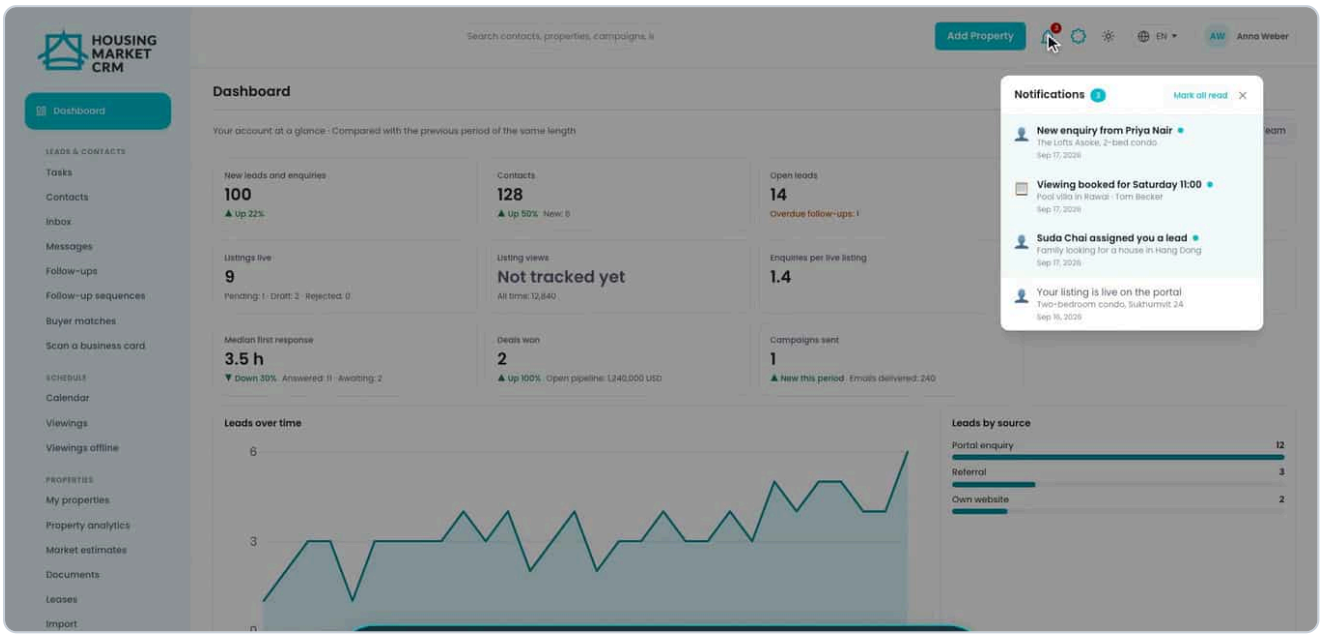


Figura 39.4 · Tela gravada em 17 de setembro de 2026

5 Clique em um item para abrir o lead correspondente.

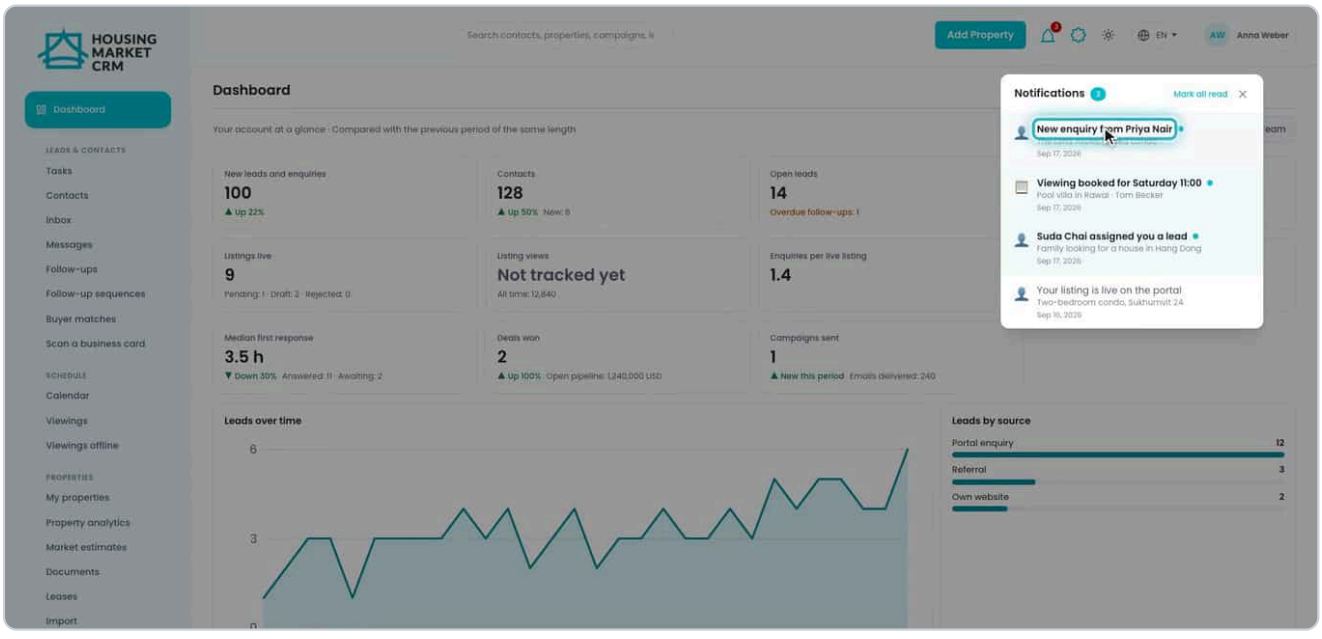


Figura 39.5 · Tela gravada em 17 de setembro de 2026

6 Ao terminar, clique em Mark all read.

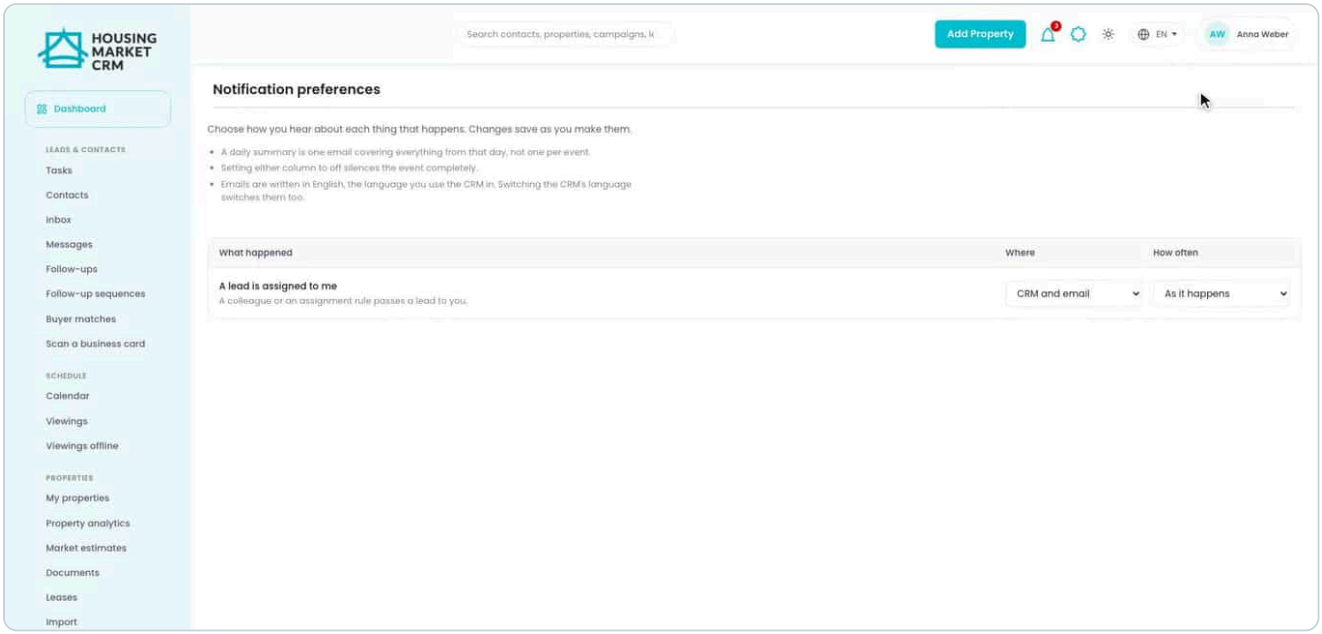


Figura 39.6 · Tela gravada em 17 de setembro de 2026

7 Defina o que chega por e-mail em Notification preferences.

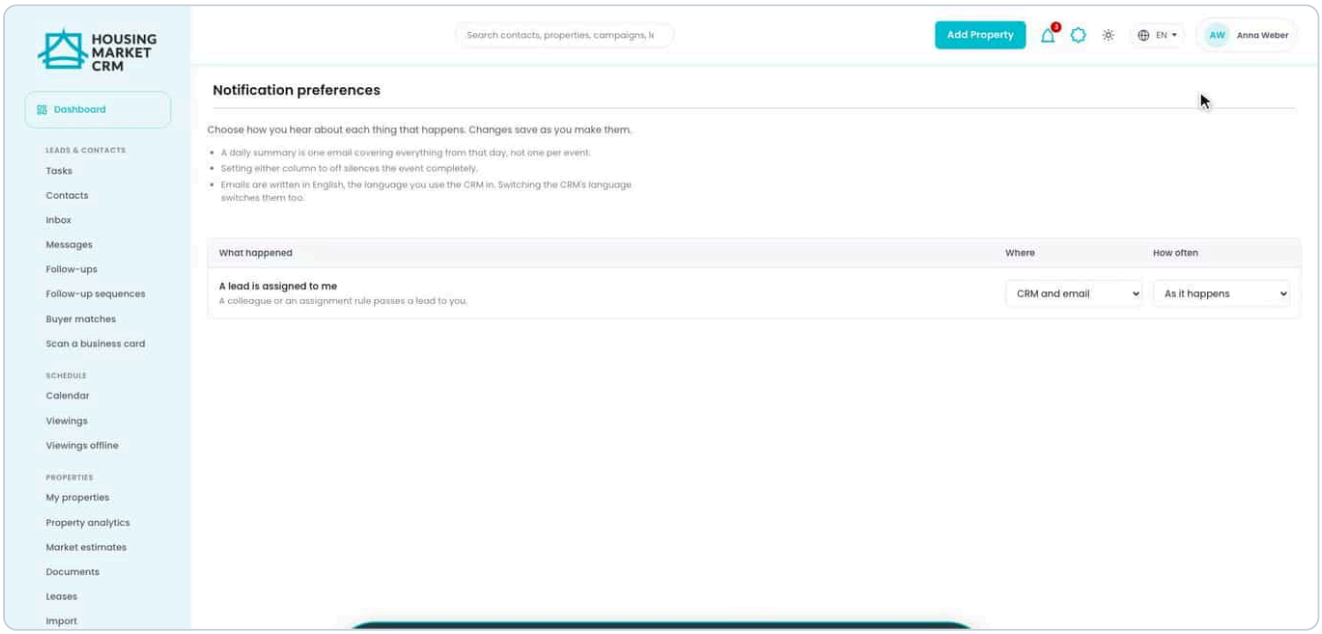


Figura 39.7 · Tela gravada em 17 de setembro de 2026

ARTIGOS RELACIONADOS DA CENTRAL DE AJUDA

O CRM tem lembretes?	faq.housingmarketgroup.com/pt-BR/faq/does-the-crm-include-reminders
Em que idioma chegam os meus e-mails de notificação do CRM?	faq.housingmarketgroup.com/pt-BR/faq/which-language-are-my-notification-emails-in

40 CAPÍTULO 40

Notificações por e-mail

Todos os planos | Para corretores | Assista ao vídeo

VISÃO GERAL

Sim. Um acompanhamento lembra você quando vence, a menos que você desmarque "Lembrar-me no vencimento", e o CRM avisa você de novo se ele ainda estiver aberto um dia depois.

Dê a um acompanhamento uma data e uma hora de vencimento. "Lembrar-me no vencimento" já vem marcado: deixe assim e você é avisado nesse momento; desmarque e não há notificação de vencimento. Em qualquer caso, um acompanhamento ainda aberto um dia depois do horário de vencimento gera uma notificação de atraso. Cada uma é enviada exatamente uma vez, em vez de se repetir até alguém resolver. Não existe lembrete antes do horário de vencimento; para saber antes, defina um horário de vencimento mais cedo.

As notificações são configuradas evento a evento, e não com um único botão para todas: uma nova consulta, um lead atribuído a você, um lead que esfriou, um acompanhamento que vence ou atrasa, uma visita que se aproxima, um anúncio publicado ou recusado. Cada uma pode ir para o CRM, por e-mail, pelos dois ou ser desativada, e pode chegar na hora ou uma vez por dia, em um resumo. Configure-as em Configurações (a engrenagem) → Preferências de notificação.

Da Central de Ajuda: **O CRM tem lembretes?**

PASSO A PASSO

1 Abra sua conta do Housing Market CRM.

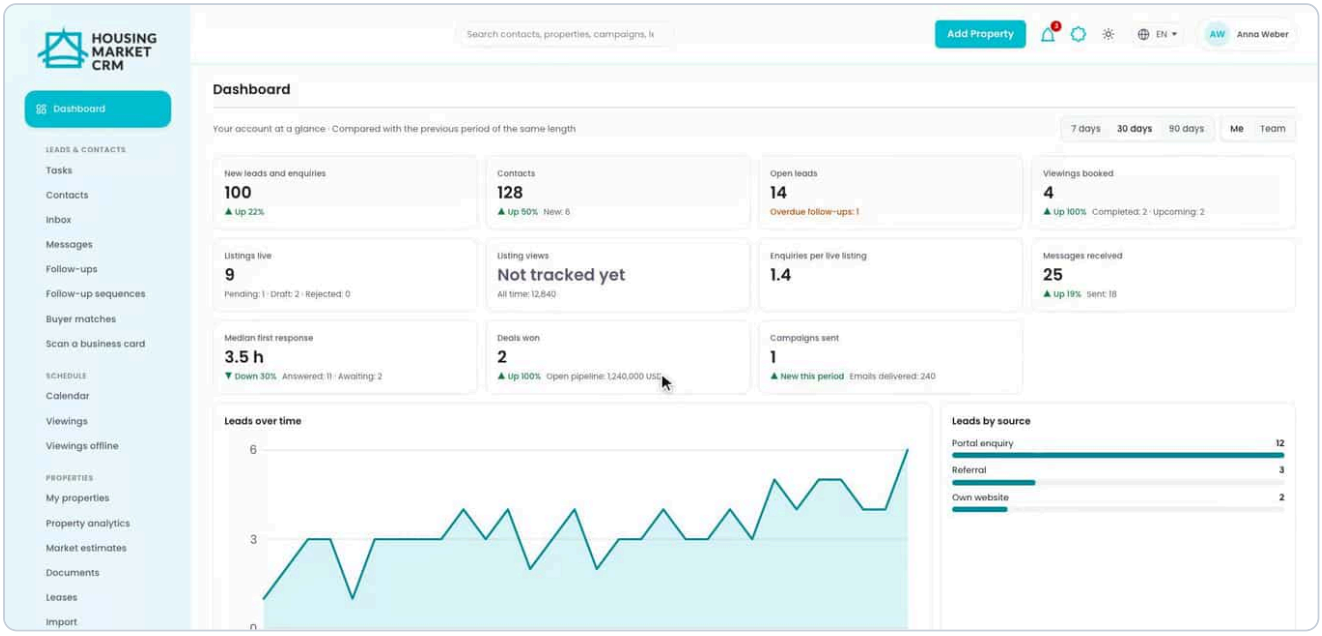


Figura 40.1 · Tela gravada em 17 de setembro de 2026

2 Clique no ícone Settings (Configurações) no topo.

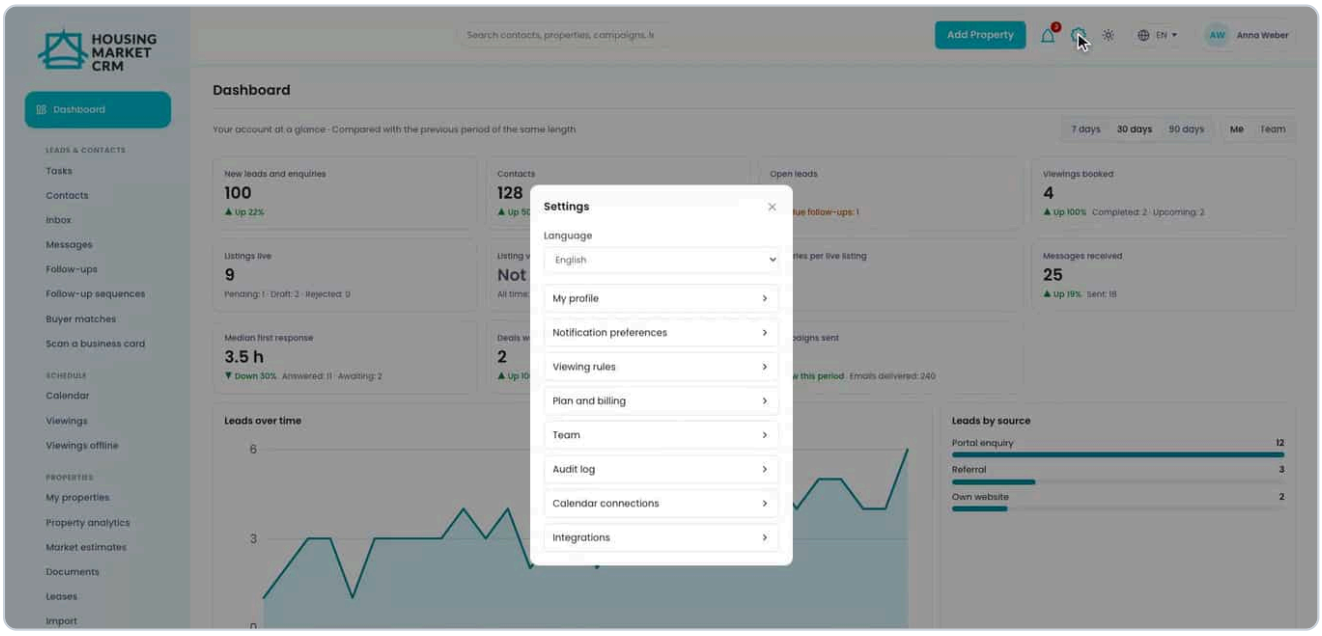


Figura 40.2 · Tela gravada em 17 de setembro de 2026

3 Escolha Notification preferences.

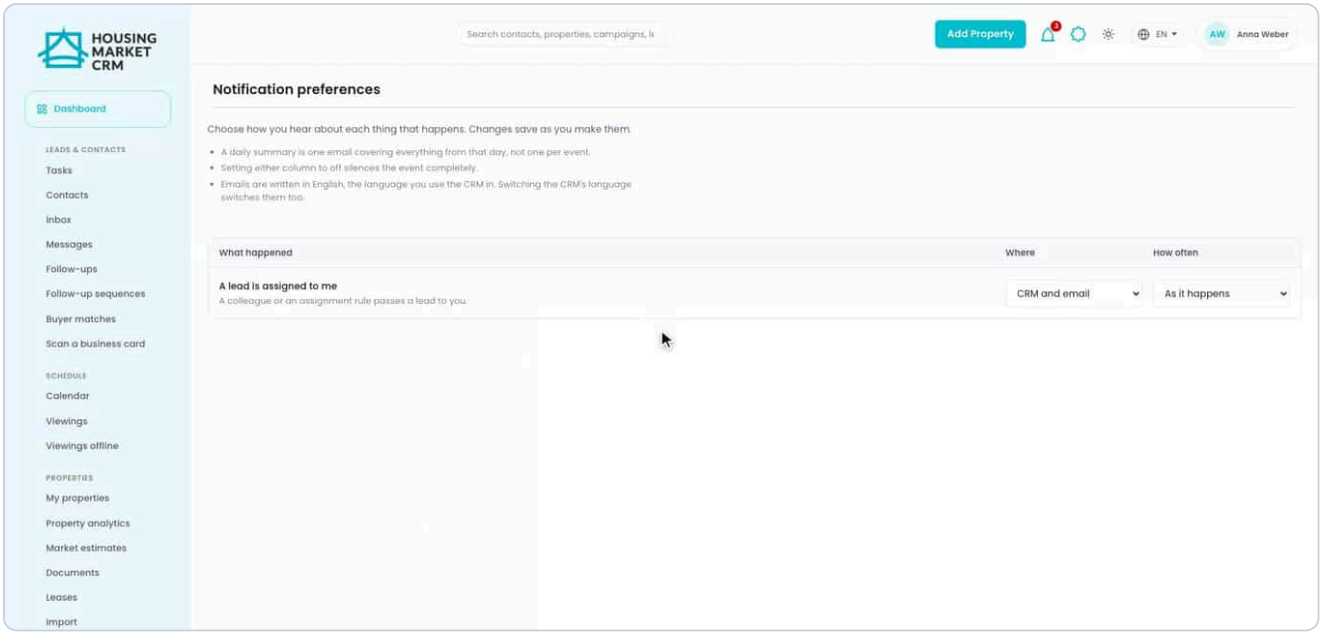


Figura 40.3 · Tela gravada em 17 de setembro de 2026

4 Para cada evento, escolha onde ele chega a você por exemplo CRM and email.

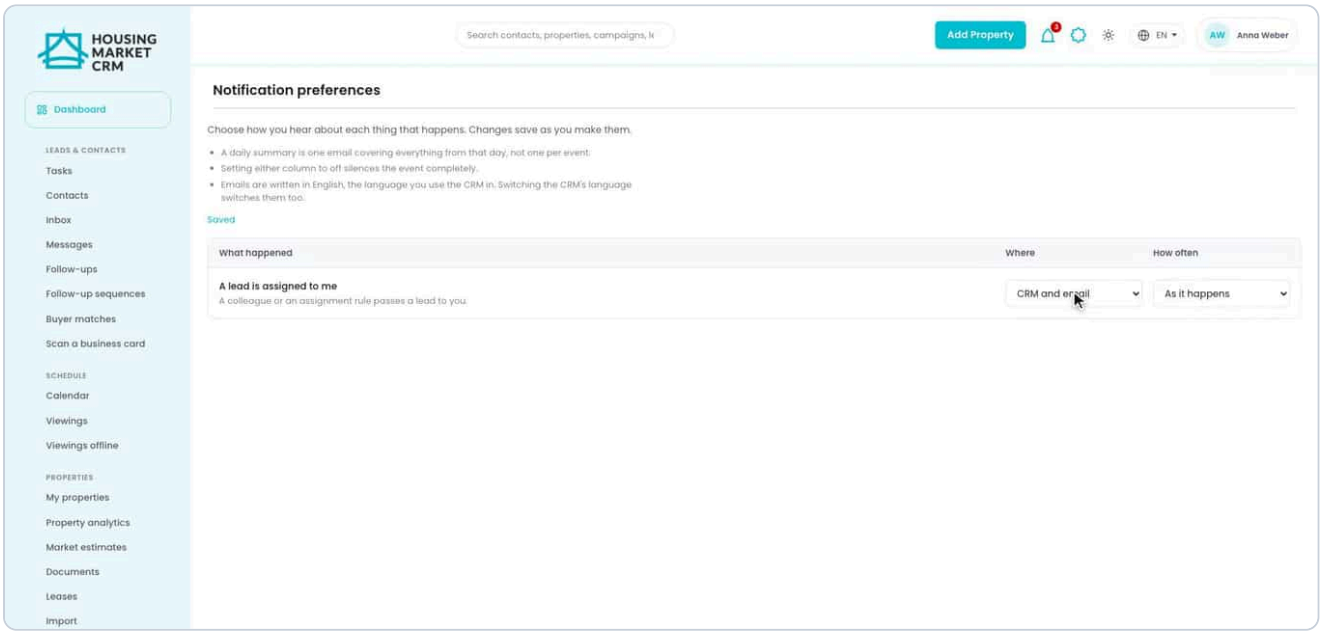


Figura 40.4 · Tela gravada em 17 de setembro de 2026

5 Depois escolha a frequência: na hora ou resumo diário.

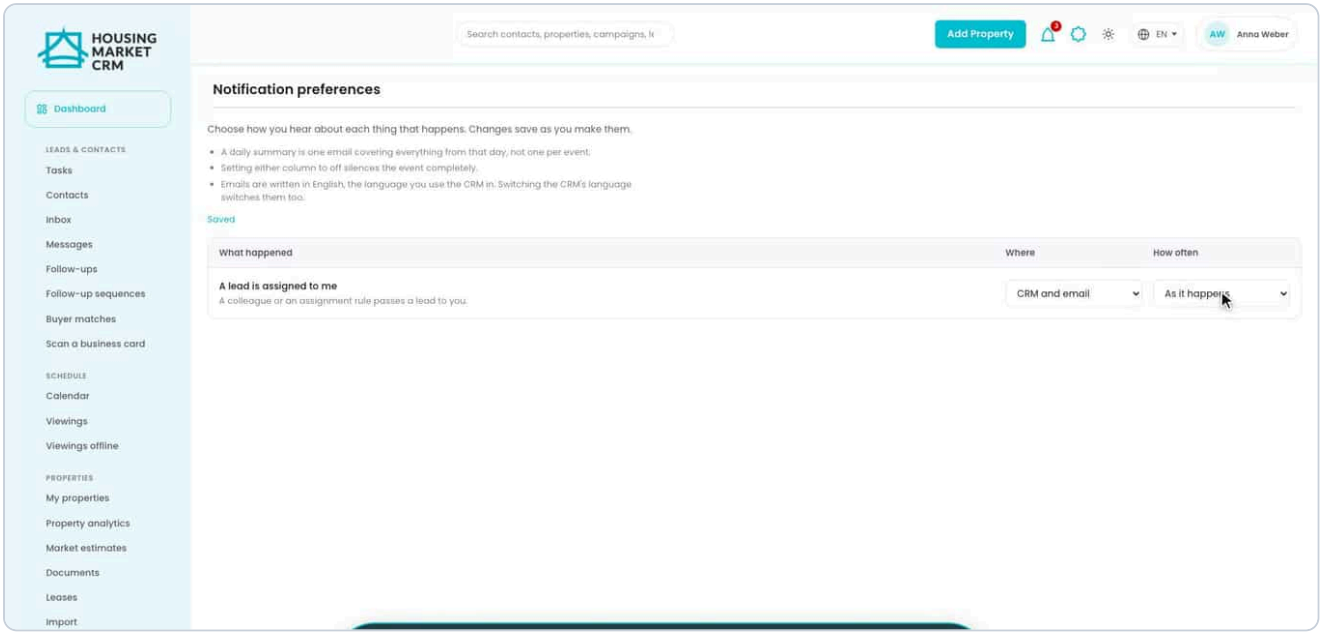


Figura 40.5 · Tela gravada em 17 de setembro de 2026

6 As alterações são salvas conforme você faz.

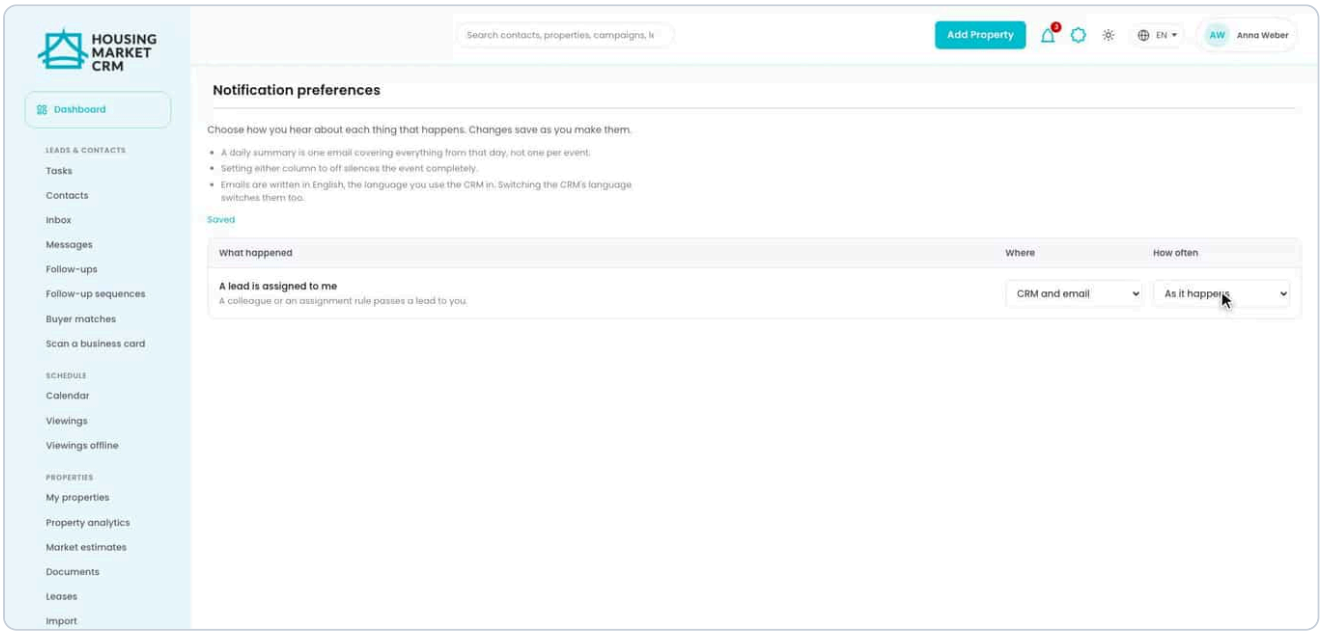


Figura 40.6 · Tela gravada em 17 de setembro de 2026

7 Os e-mails usam o idioma em que você usa o CRM.

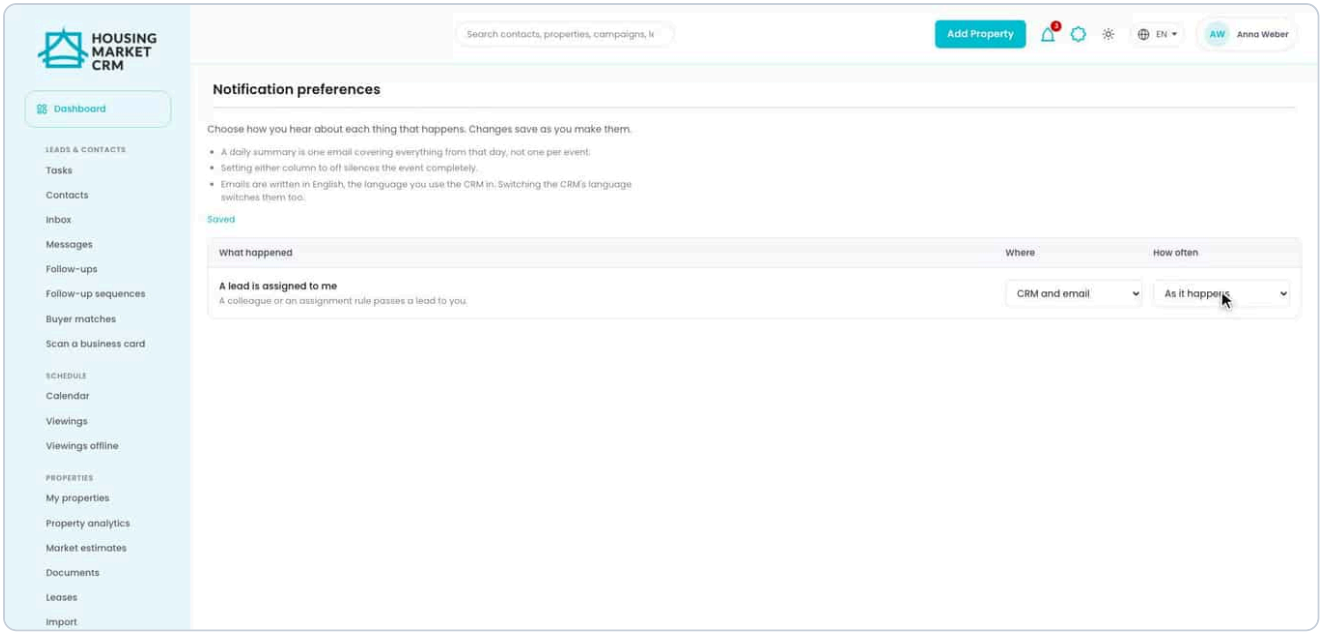


Figura 40.7 · Tela gravada em 17 de setembro de 2026

BOM SABER

OBSERVAÇÃO No idioma em que você usa o CRM. Mude o CRM para outro idioma e os seus e-mails de notificação mudam junto.

Central de Ajuda: Em que idioma chegam os meus e-mails de notificação do CRM?

41 CAPÍTULO 41

O calendário

Todos os planos | Para corretores | Assista ao vídeo

VISÃO GERAL

Sim – visitas, ligações e reuniões marcadas para o imóvel e o lead a que pertencem. No Pro, você pode conectar o Google Calendar ou o Outlook para que as duas agendas andem juntas.

Marque visitas, ligações e reuniões, cada uma ligada ao imóvel e ao lead a que pertence, e veja a semana inteira de uma vez. A agenda faz parte do plano gratuito.

No Pro, o agendamento de visitas já funciona hoje sobre essa agenda: você define as suas regras de visita, os compradores recebem horários disponíveis para reservar, e vocês dois recebem convites de agenda. Você também pode conectar a sua própria agenda do Google Calendar ou do Microsoft 365 (Outlook) em Configurações → Conexões de agenda, para que o CRM saiba quando você já está ocupado e o que você adicionar em um lugar chegue ao outro. Veja "Como funciona o agendamento de visitas?" e "Posso sincronizar o CRM com a minha agenda?".

Da Central de Ajuda: **O CRM tem agenda?**

PASSO A PASSO

1 Abra sua conta do Housing Market CRM.

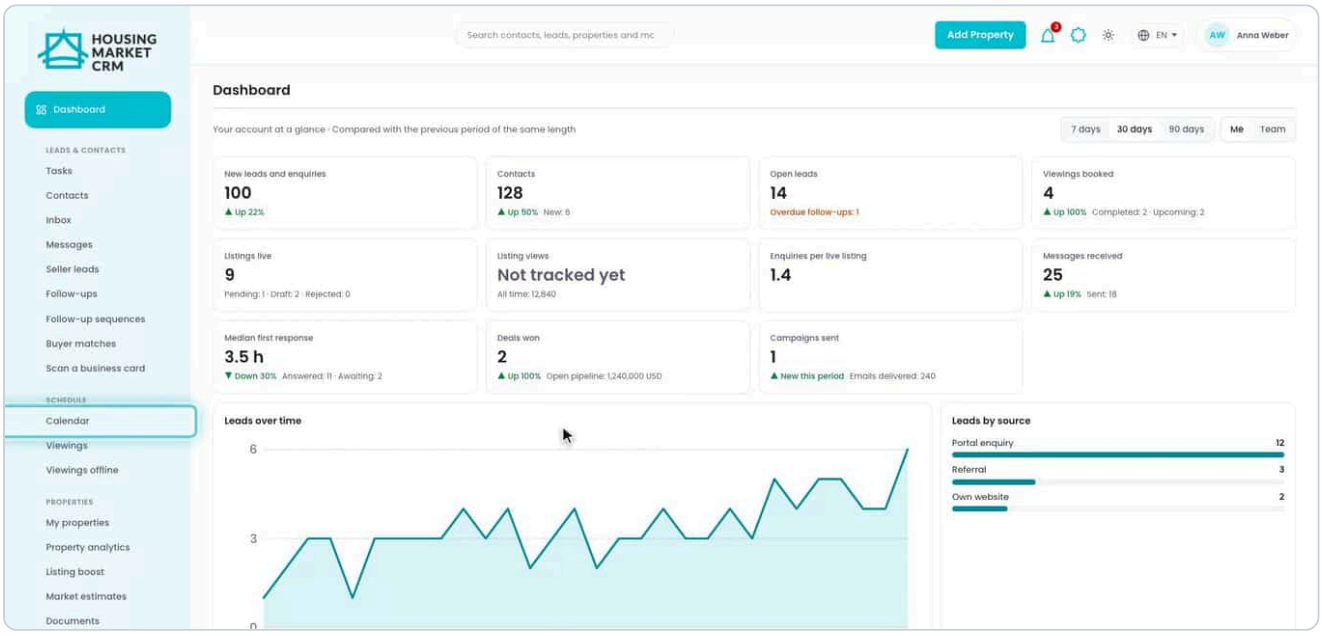


Figura 41.1 · Tela gravada em 8 de outubro de 2026

2 Clique em Calendário no menu à esquerda.

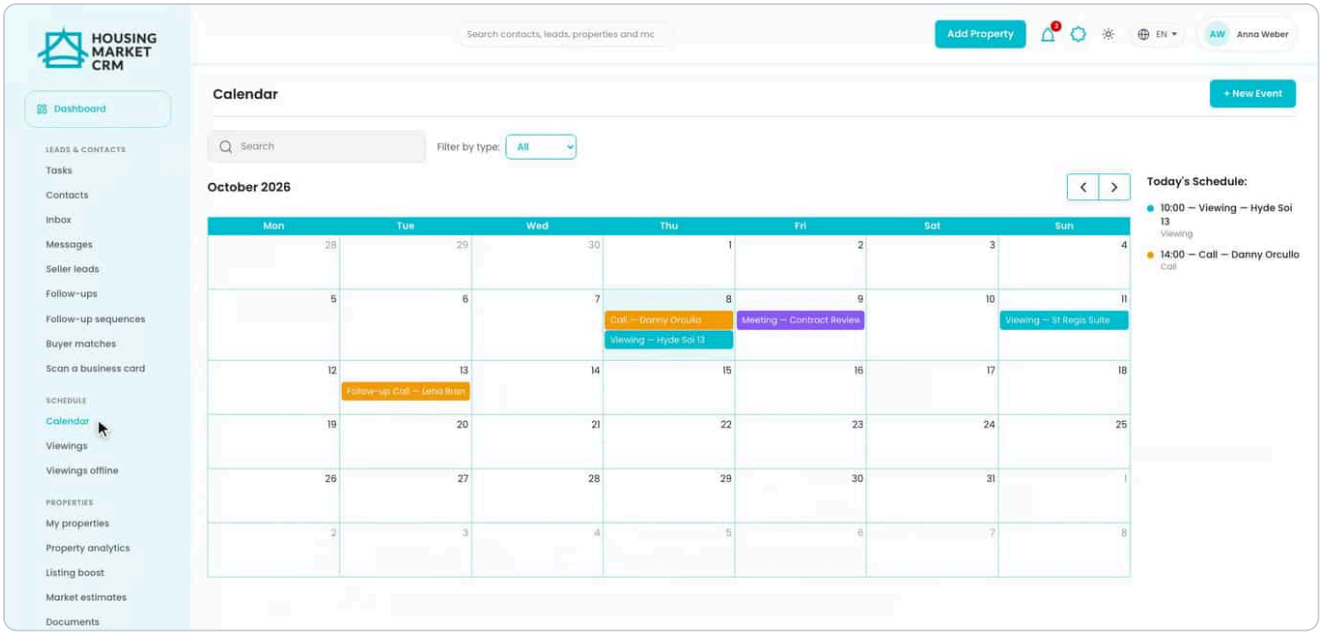


Figura 41.2 · Tela gravada em 8 de outubro de 2026

3 Visitas, reuniões e acompanhamentos em uma só visão.

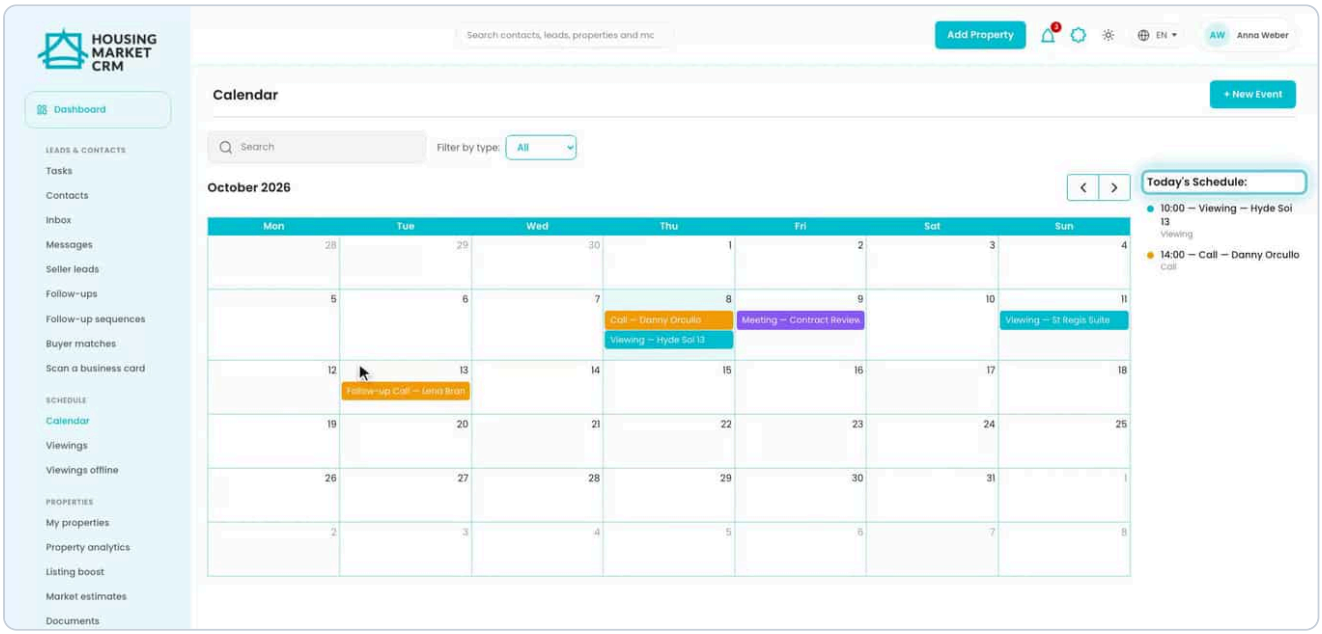


Figura 41.3 · Tela gravada em 8 de outubro de 2026

4 A agenda de hoje é a primeira lista a ler.

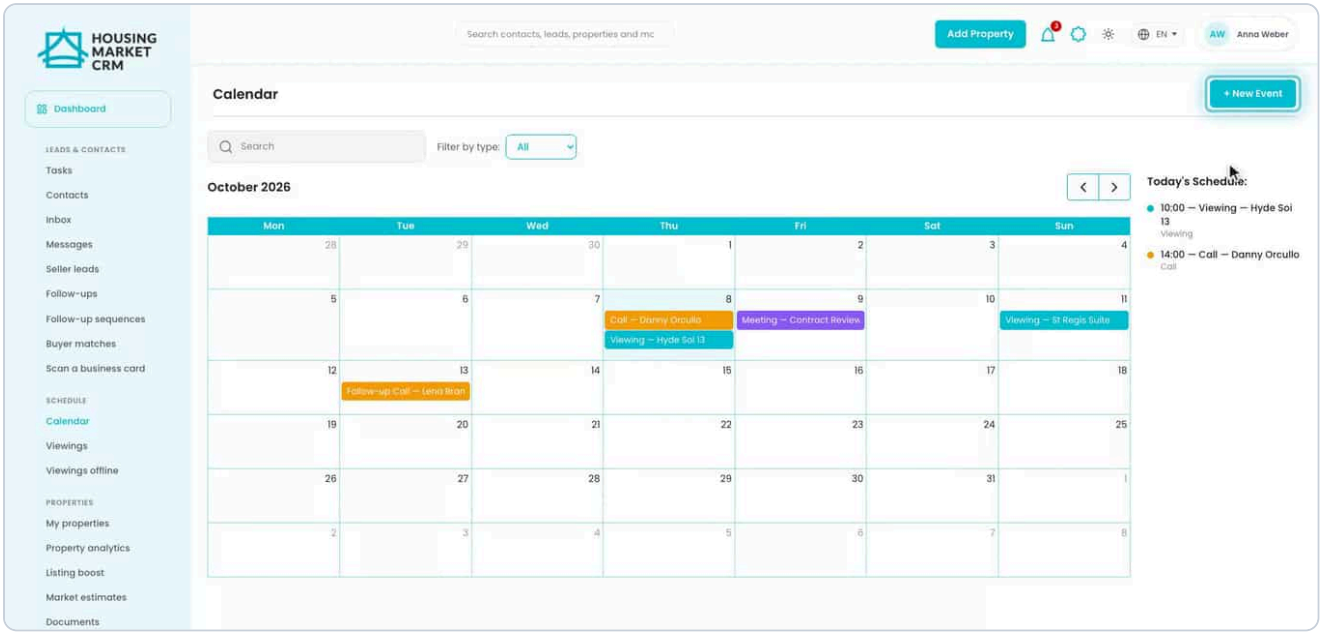


Figura 41.4 · Tela gravada em 8 de outubro de 2026

5 Clique em + Novo evento.

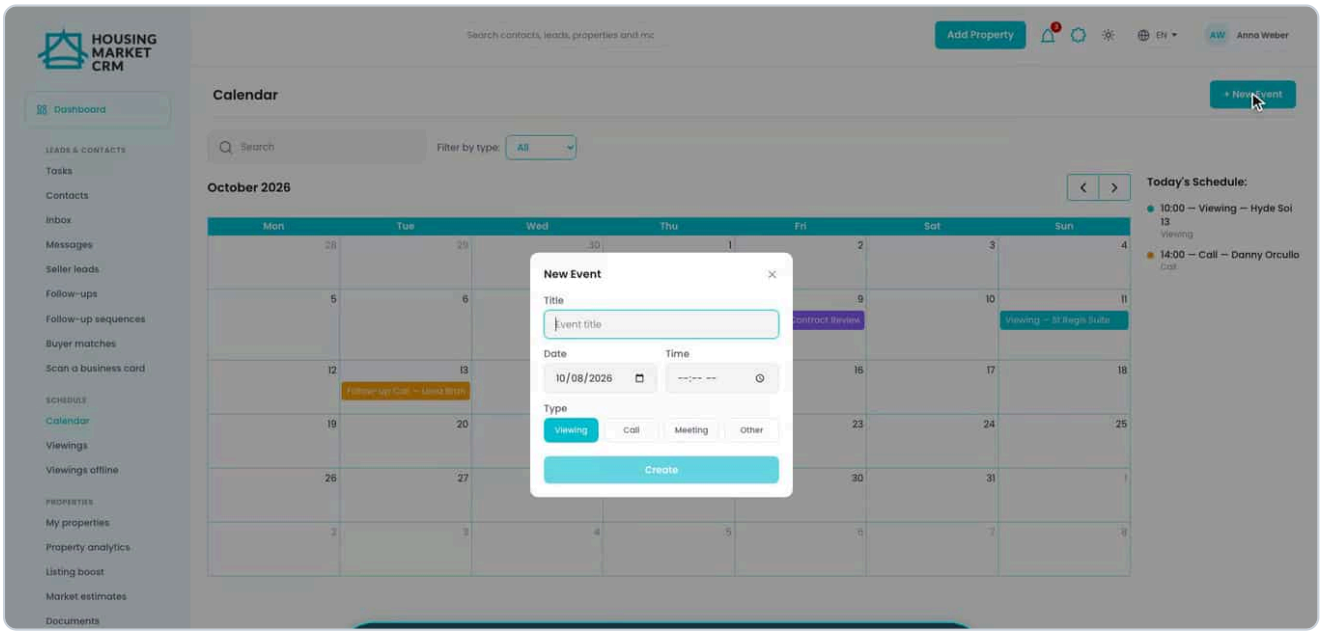


Figura 41.5 · Tela gravada em 8 de outubro de 2026

6 Nomeie pelo imóvel, para o mês continuar legível.

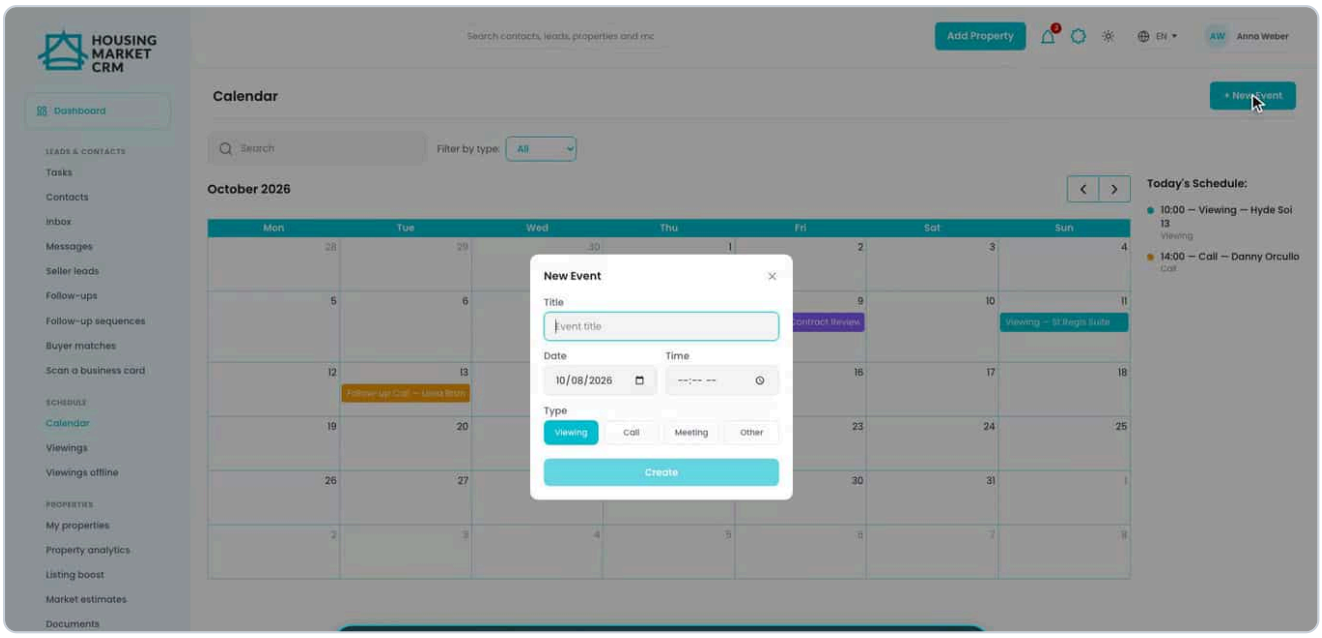


Figura 41.6 · Tela gravada em 8 de outubro de 2026

7 Conecte o Google ou a Microsoft e seus outros compromissos também aparecem aqui.

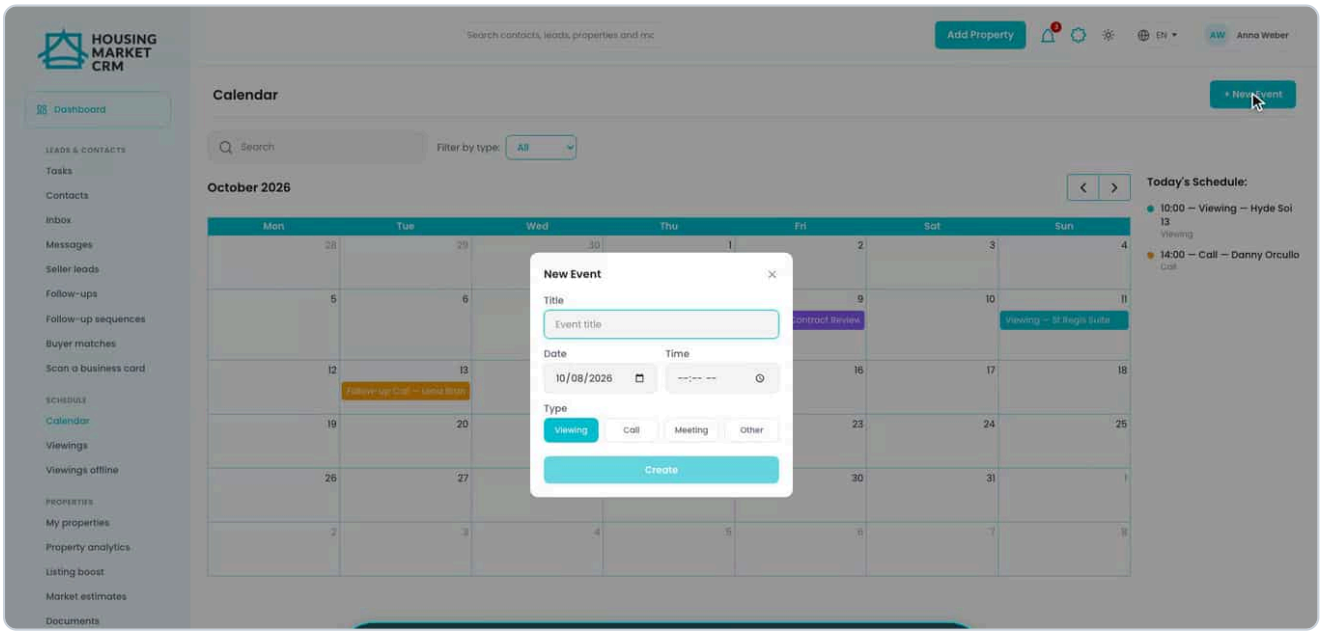


Figura 41.7 · Tela gravada em 8 de outubro de 2026

8 A visita que você confirma no CRM aparece aqui — nunca digitada duas vezes.

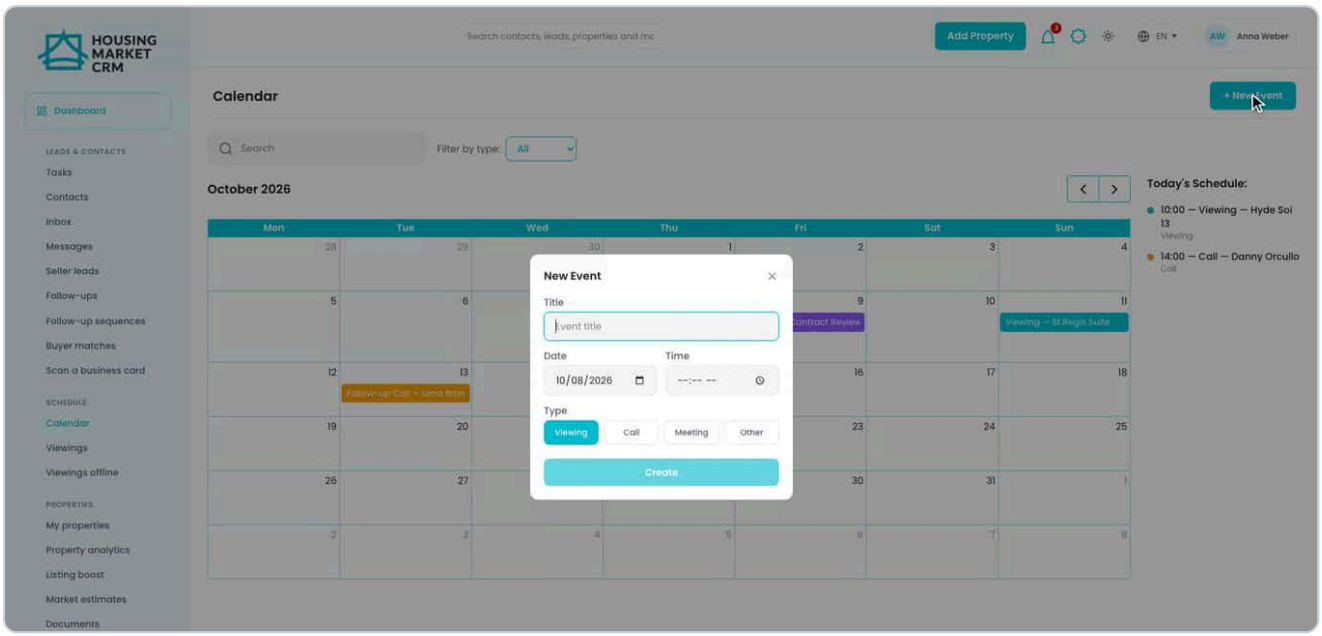


Figura 41.8 · Tela gravada em 8 de outubro de 2026

9 Confira antes de prometer um horário ao comprador.

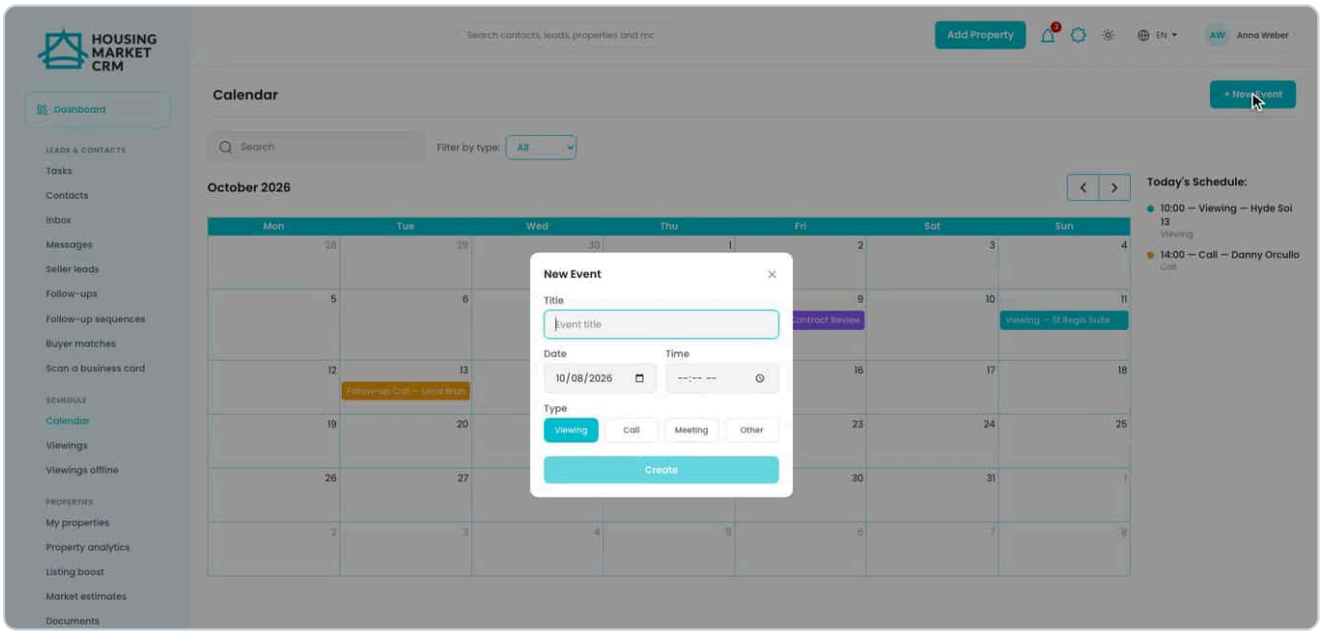


Figura 41.9 · Tela gravada em 8 de outubro de 2026

ARTIGOS RELACIONADOS DA CENTRAL DE AJUDA

Posso sincronizar o CRM com a minha agenda?	faq.housingmarketgroup.com/pt-BR/faq/can-i-sync-the-crm-with-my-calendar
Como funciona o agendamento de visitas?	faq.housingmarketgroup.com/pt-BR/faq/how-does-viewing-scheduling-work

42 CAPÍTULO 42

Conectar seu calendário

Pro e Business | Para corretores | Assista ao vídeo

VISÃO GERAL

Sim, no Pro. Conecte o Google Calendar ou o Microsoft 365 (Outlook) em Configurações → Conexões de agenda. Os eventos que você adiciona no CRM vão para a sua agenda, e as alterações que você faz lá voltam.

Sim, no Pro. Abra Configurações (a engrenagem) → Conexões de agenda e escolha Conectar ao lado de Microsoft 365 ou Google Calendar; enquanto você não tiver conectado nenhuma, a página Agenda mostra os mesmos dois botões. O Microsoft 365 inclui o Outlook, seja com uma conta corporativa ou de estudante, seja com uma conta pessoal do Outlook.com. Você entra na conta da Microsoft ou do Google e aprova a conexão lá. Como a sincronização funciona nos dois sentidos, o CRM pede permissão para ler e alterar os eventos da sua agenda; ele nunca pede acesso ao seu e-mail nessa tela.

Depois de conectada, a sincronização funciona nos dois sentidos com a sua agenda principal: o calendário padrão no Outlook e a agenda principal no Google. Os eventos que você adiciona no CRM, inclusive cada visita reservada por um comprador, são gravados nela, e os eventos que você adiciona ou altera lá voltam para o CRM com título e horário, marcados como vindos da sua agenda. O CRM sincroniza sozinho a cada cinco minutos, e Sincronizar agora, na tela Conexões de agenda, sincroniza na hora. Quando o mesmo evento é alterado nos dois lugares, vale a alteração mais recente. Excluir um evento na sua agenda o remove do CRM somente se ele veio de lá, de modo que uma reserva ou um registro ligado a um cliente nunca se perde.

O CRM também lê os seus horários ocupados antes de oferecer um horário de visita, para que os compradores não recebam um horário em que você já está ocupado. Se uma conexão expirar, a tela pede que você a reconecte, e a reserva on-line fica em pausa para você até que isso aconteça. Você pode desconectar a qualquer momento, o que apaga as credenciais que o CRM guarda; para retirar a própria permissão, remova o aplicativo da sua conta Microsoft ou Google.

Conectar uma agenda é diferente de conectar o seu e-mail. Ler e responder a e-mails de clientes a partir da sua própria caixa do Microsoft 365, dentro da caixa de entrada do CRM, foi construído como um recurso Pro à parte, mas ainda não pode ser ativado pelo aplicativo, e caixas do Gmail não são compatíveis. Sem uma agenda conectada, a agenda do próprio CRM e os convites de agenda enviados por e-mail funcionam como antes.

Da Central de Ajuda: **Posso sincronizar o CRM com a minha agenda?**

PASSO A PASSO

1 Abra sua conta do Housing Market CRM.

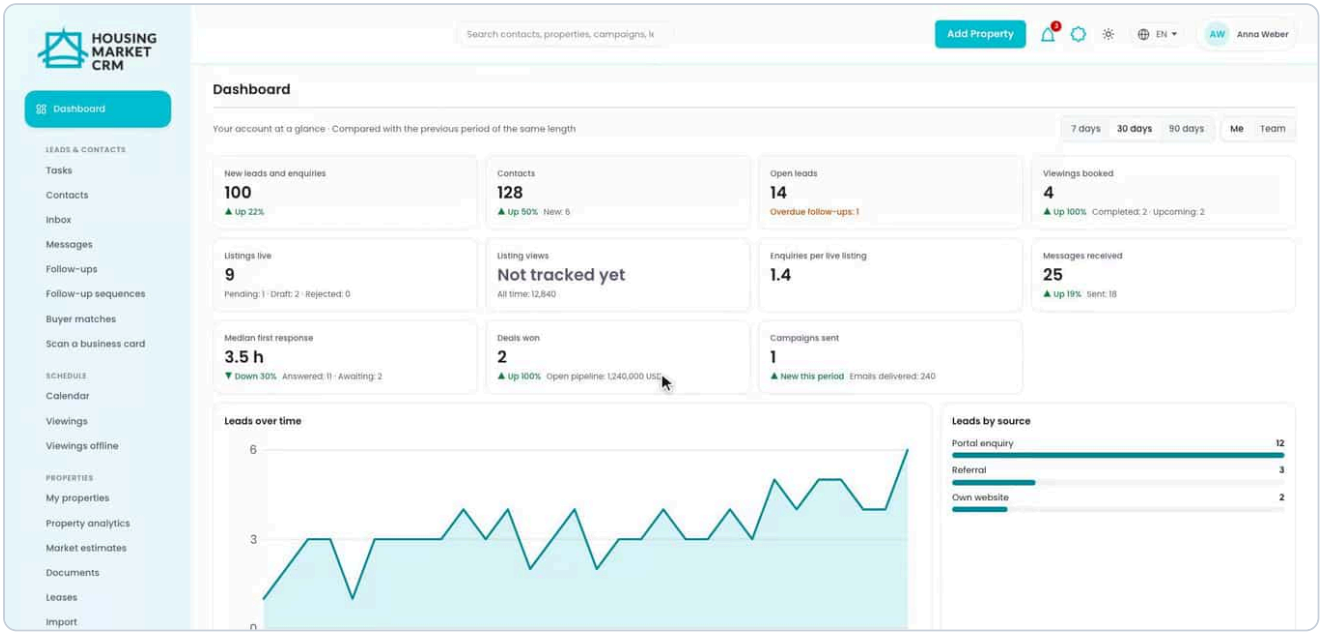


Figura 42.1 · Tela gravada em 17 de setembro de 2026

2 Clique no ícone Settings (Configurações) no topo.

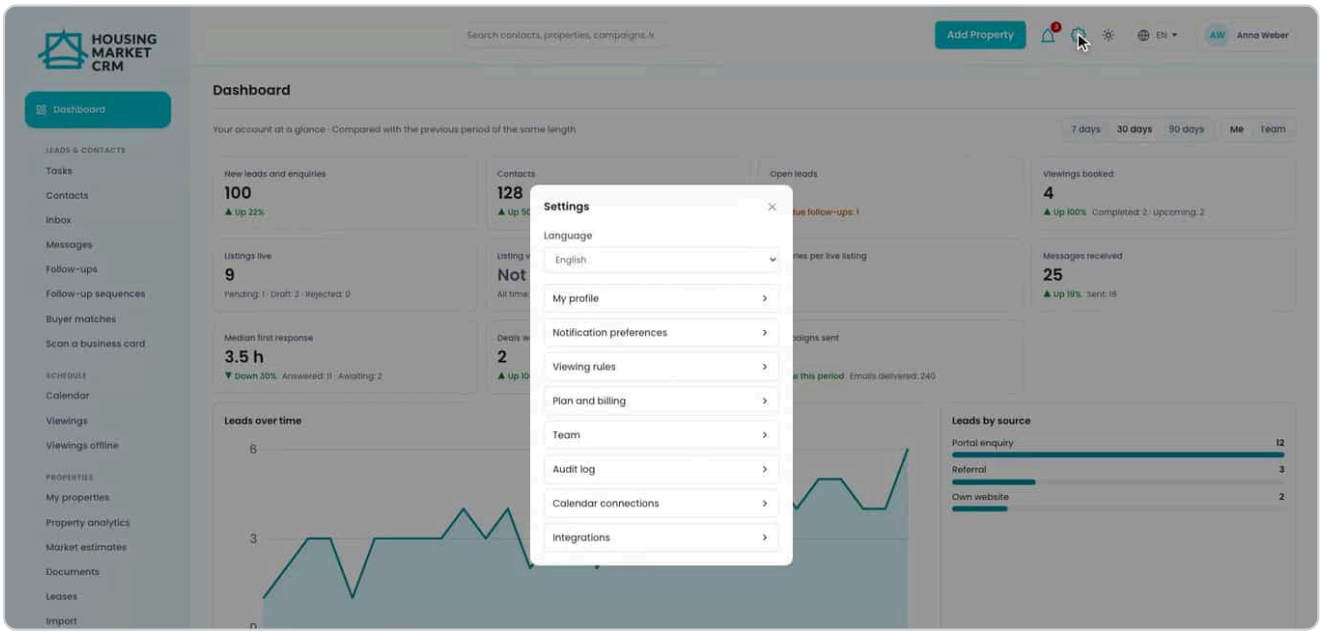


Figura 42.2 · Tela gravada em 17 de setembro de 2026

3 Escolha Calendar connections (conexões de calendário).

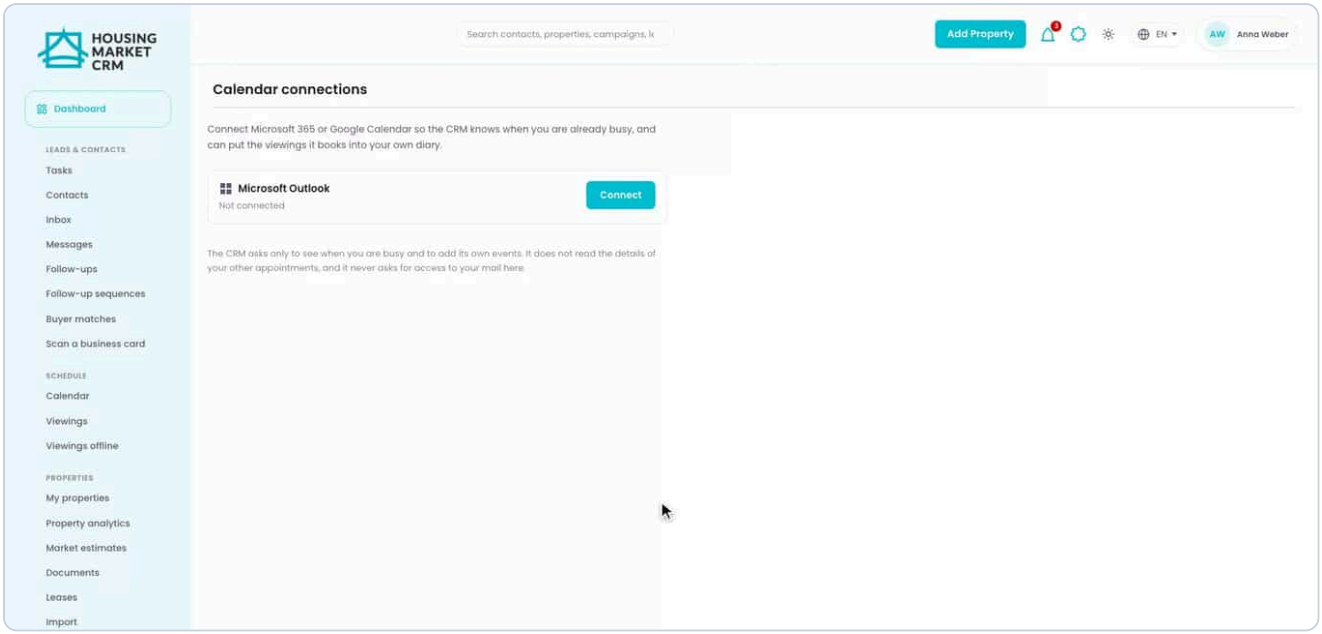


Figura 42.3 · Tela gravada em 17 de setembro de 2026

4 O CRM vê quando você está ocupado e adiciona as visitas que agenda.

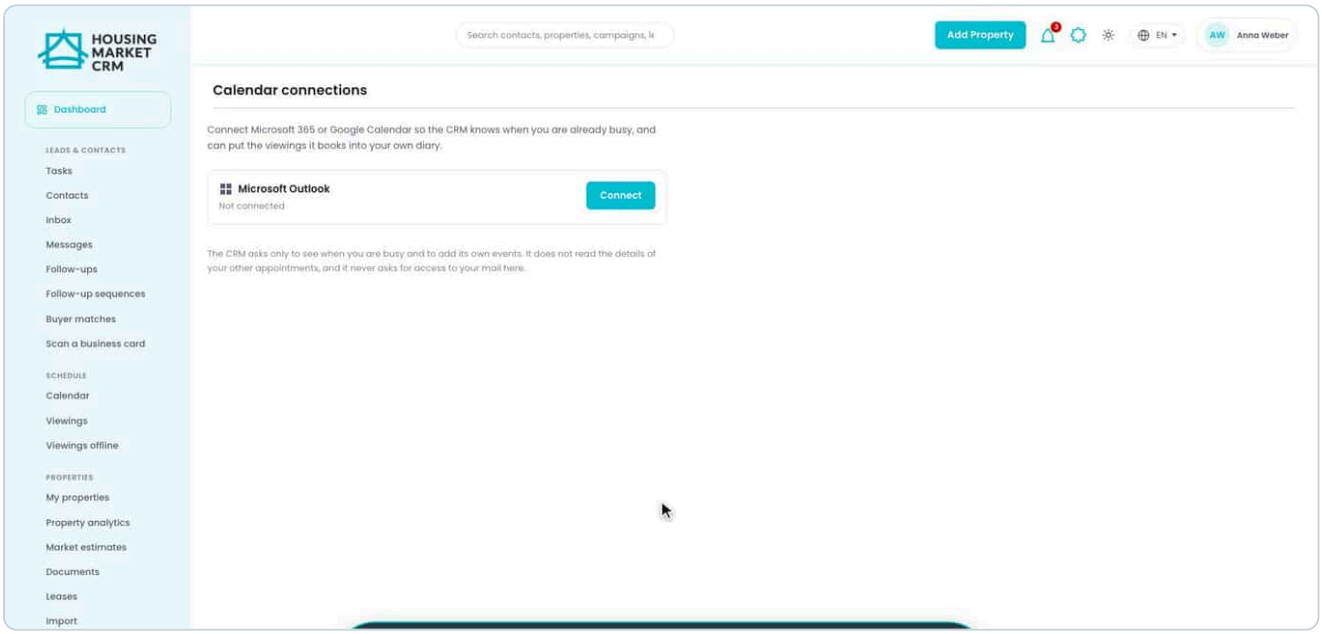


Figura 42.4 · Tela gravada em 17 de setembro de 2026

5 Ele nunca lê os detalhes dos seus outros compromissos.

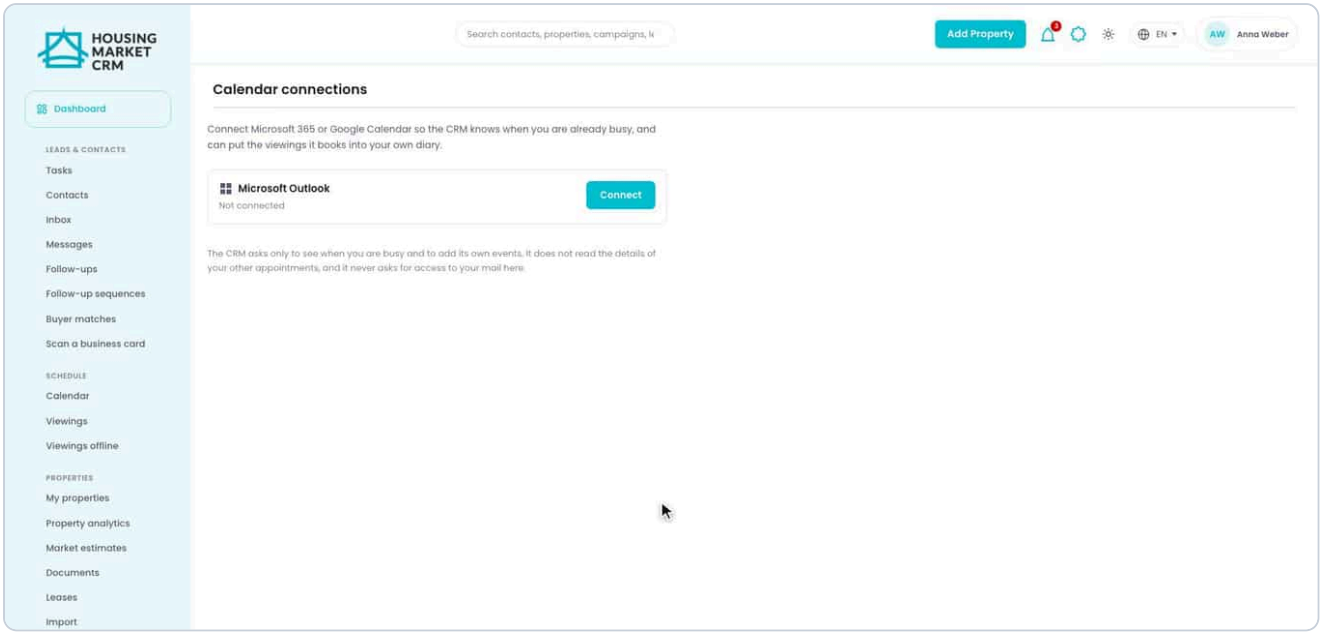


Figura 42.5 · Tela gravada em 17 de setembro de 2026

6 Clique em Connect (conectar) ao lado do seu calendário.

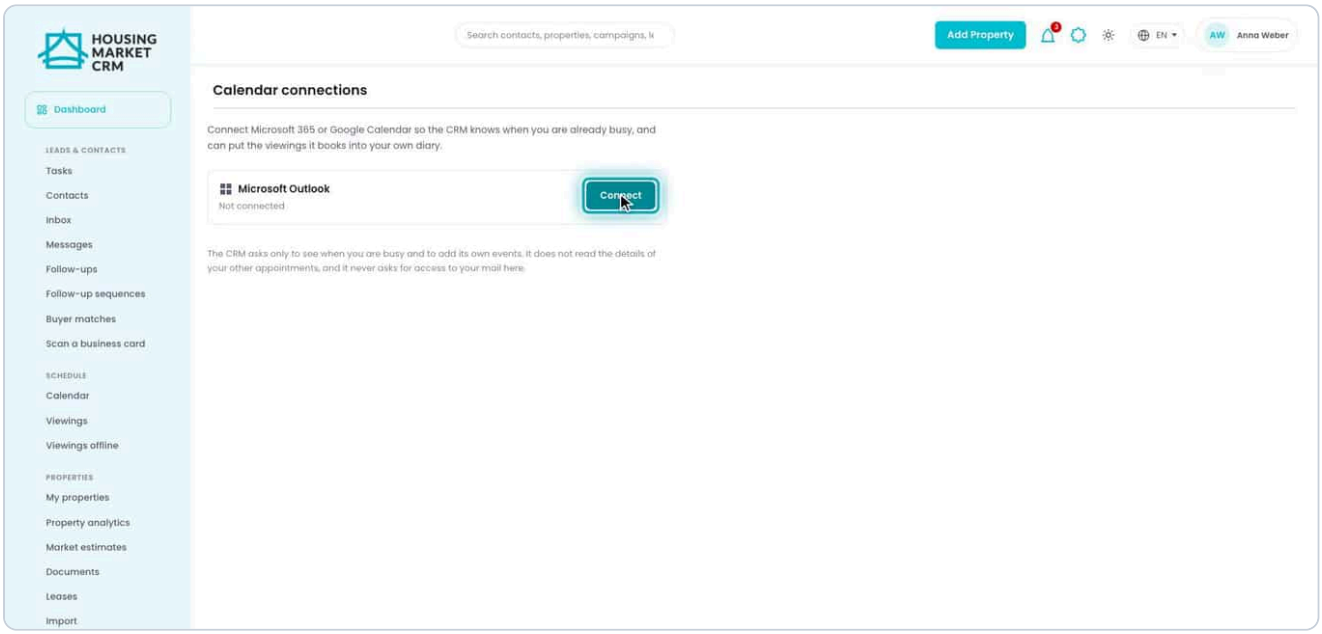


Figura 42.6 · Tela gravada em 17 de setembro de 2026

7 Faça login e permita o acesso na página da Microsoft, depois volte aqui.

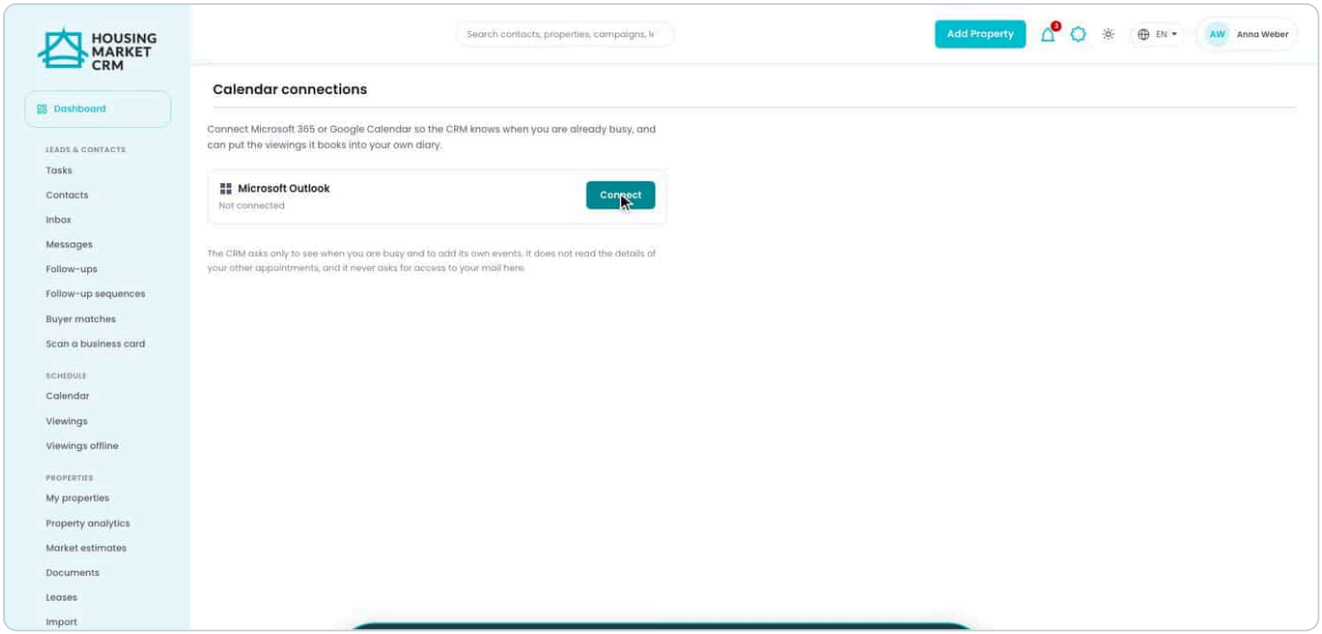


Figura 42.7 · Tela gravada em 17 de setembro de 2026

ARTIGOS RELACIONADOS DA CENTRAL DE AJUDA

O CRM tem agenda? — faq.housingmarketgroup.com/pt-BR/faq/is-there-a-calendar

43 CAPÍTULO 43

Agendar visitas

Todos os planos | Para corretores | Assista ao vídeo

VISÃO GERAL

No Pro, você define quando está disponível para visitas, os compradores reservam on-line pelo seu anúncio no portal, e cada reserva cai na sua agenda como um lead, com um convite de agenda para você e para o comprador.

Abra Visitas e defina as suas regras de visita: os dias e horários em que você faz visitas, quanto dura cada uma, o intervalo de que você precisa entre elas e com quanta antecedência um comprador pode reservar. O CRM transforma essas regras em horários disponíveis e nunca oferece o mesmo horário duas vezes. O recurso faz parte do Pro.

- A reserva é adicionada à agenda do CRM e, se você tiver conectado uma, ao seu Google Calendar ou agenda do Outlook (Configurações → Conexões de agenda). O CRM lê os horários ocupados dessa agenda antes de oferecer um horário; sem nenhuma conectada, mantenha a agenda do CRM atualizada para que os horários não conflitem com compromissos marcados em outro lugar.
- O comprador vira um lead e um contato, ligado ao imóvel, se ainda não for.
- Você e o comprador recebem um e-mail com um convite de agenda, e outro se a visita for remarcada ou cancelada.
- A tela Visitas lista as reservas futuras, passadas e canceladas, com as opções de remarcar e cancelar em cada uma.

Os compradores reservam on-line pelo botão "Agendar visita" na página do seu anúncio no portal, e pelo botão "Agendar consultoria" na sua página de corretor no portal. Eles escolhem um dia e um horário entre os que as suas regras permitem.

No celular, "Visitas offline" guarda as suas próximas visitas no celular, para que abram mesmo sem sinal, e recarregar ou abrir o app sem sinal mantém você conectado. As anotações que você fizer ali ficam guardadas no celular e são enviadas inteiras, sem cortes, assim que você voltar a ficar on-line. Uma anotação de uma visita que não está ligada a um lead nem a um contato fica no celular com um aviso: ela é enviada depois que a visita for ligada e as visitas salvas forem atualizadas, ou você pode copiá-la e escolher "Remover". Sair da conta remove do celular as visitas salvas; se ainda houver anotações esperando envio, você é avisado antes, porque sair da conta as apaga. Se a sua sessão simplesmente expirar, elas são mantidas e enviadas depois que você entrar de novo, e são apagadas se outra pessoa entrar nesse celular.

Se uma conta deixa de ter o Pro, as visitas já reservadas continuam reservadas — foram prometidas a um comprador —, mas nenhum horário novo é oferecido.

Da Central de Ajuda: **Como funciona o agendamento de visitas?**

PASSO A PASSO

1 Abra sua conta do Housing Market CRM.

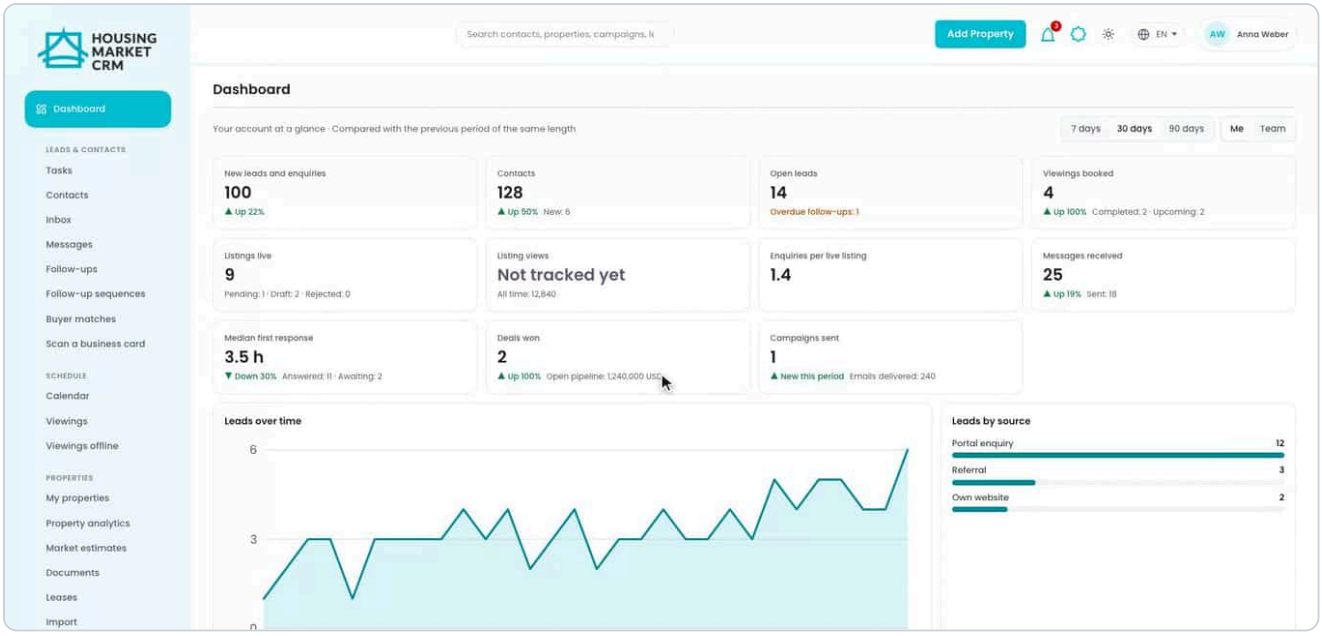


Figura 43.1 · Tela gravada em 17 de setembro de 2026

2 Clique em Viewings (Visitas) no menu à esquerda.

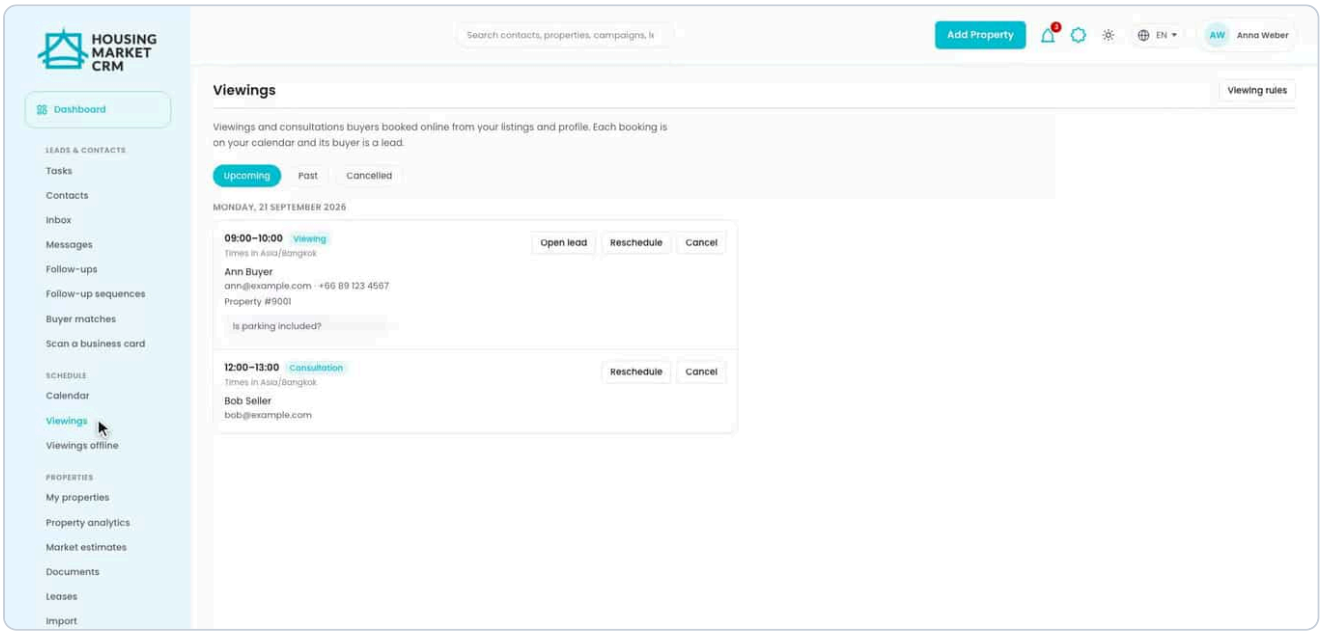


Figura 43.2 · Tela gravada em 17 de setembro de 2026

3 Agendamentos online aparecem aqui e na sua agenda.

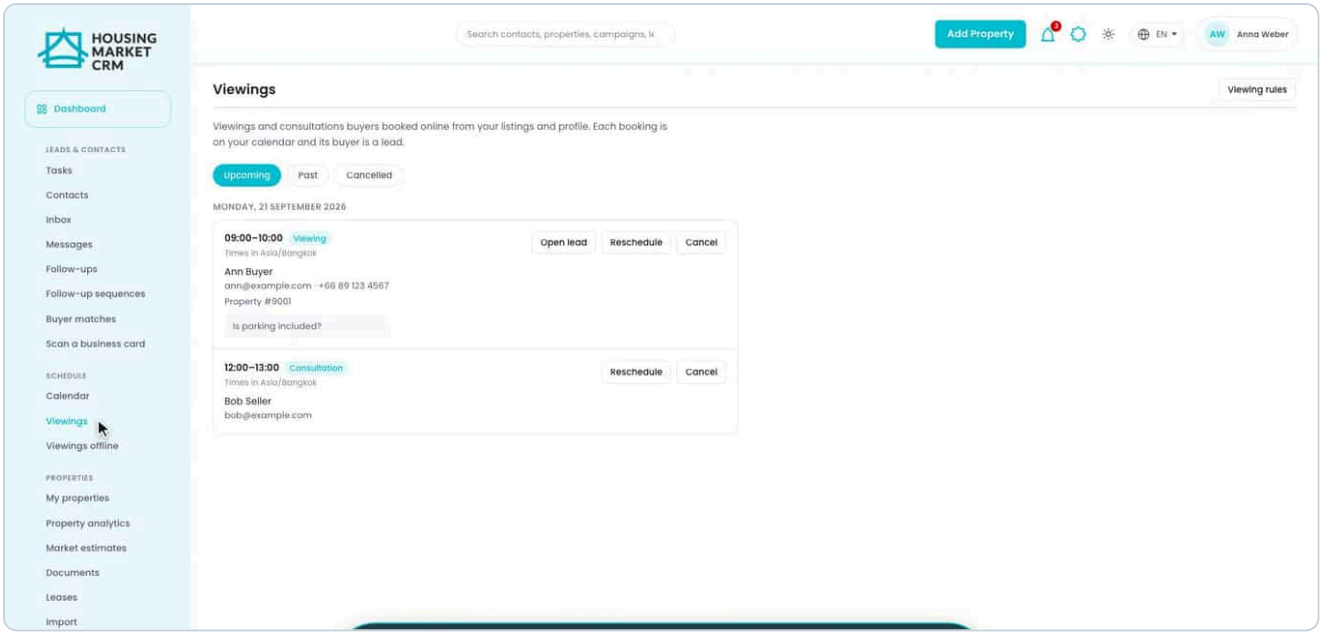


Figura 43.3 · Tela gravada em 17 de setembro de 2026

4 Abra o lead, reagende (Reschedule) ou cancele (Cancel).

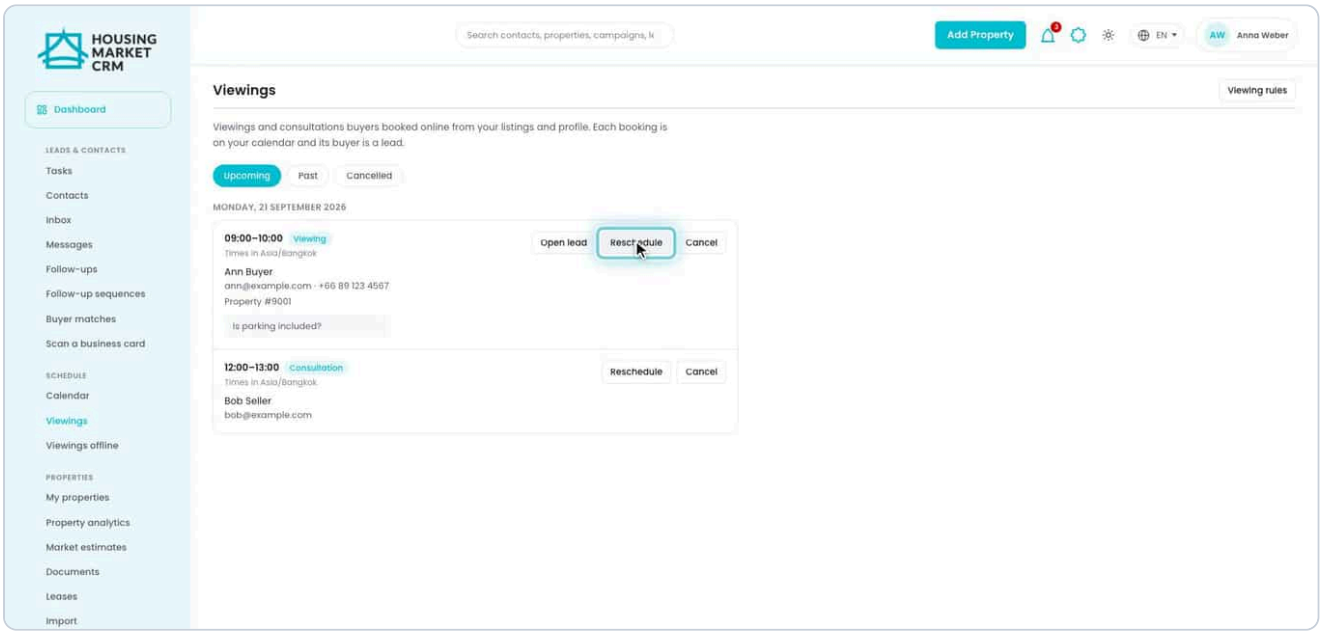


Figura 43.4 · Tela gravada em 17 de setembro de 2026

5 Veja também visitas passadas e canceladas.

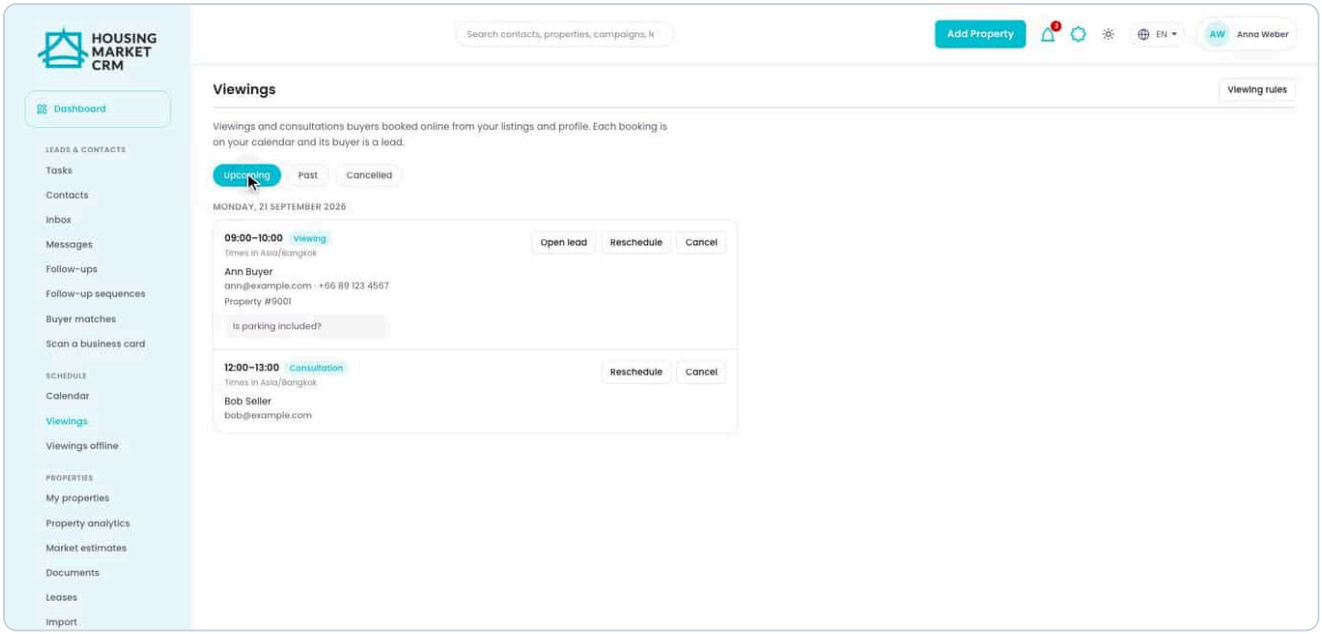


Figura 43.5 · Tela gravada em 17 de setembro de 2026

6 Clique em Viewing rules (regras de visita).

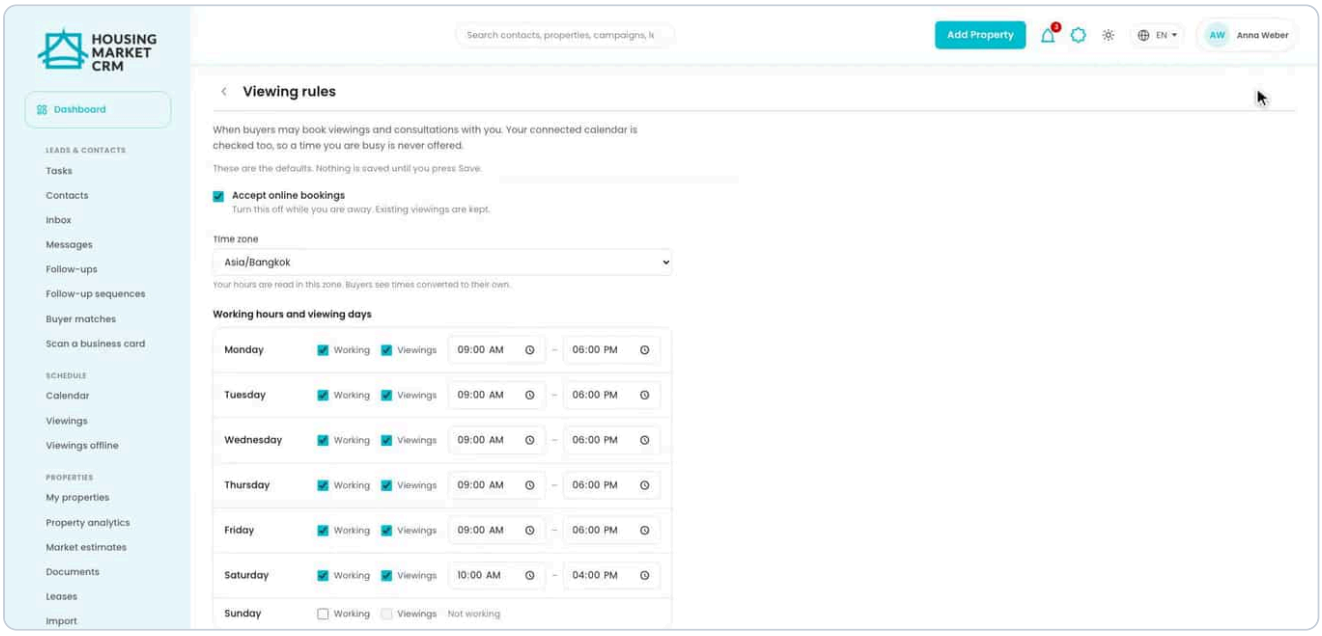


Figura 43.6 · Tela gravada em 17 de setembro de 2026

7 Ative ou desative os agendamentos online.

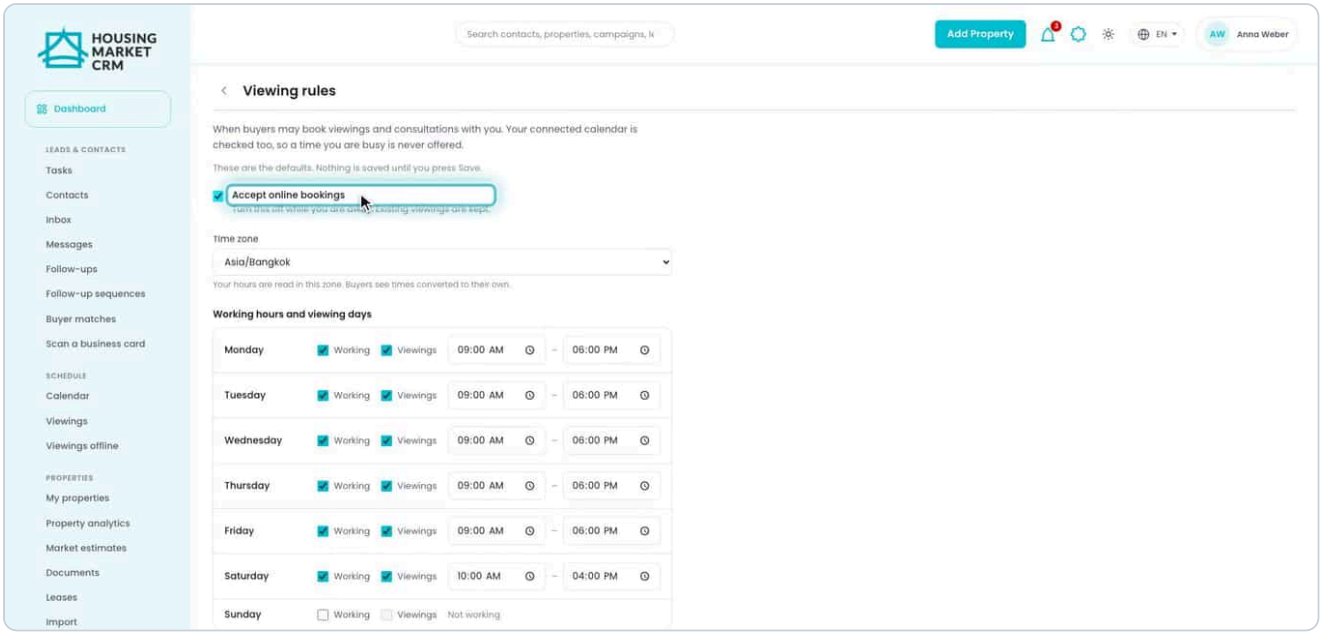


Figura 43.7 · Tela gravada em 17 de setembro de 2026

8 Defina seu fuso horário.

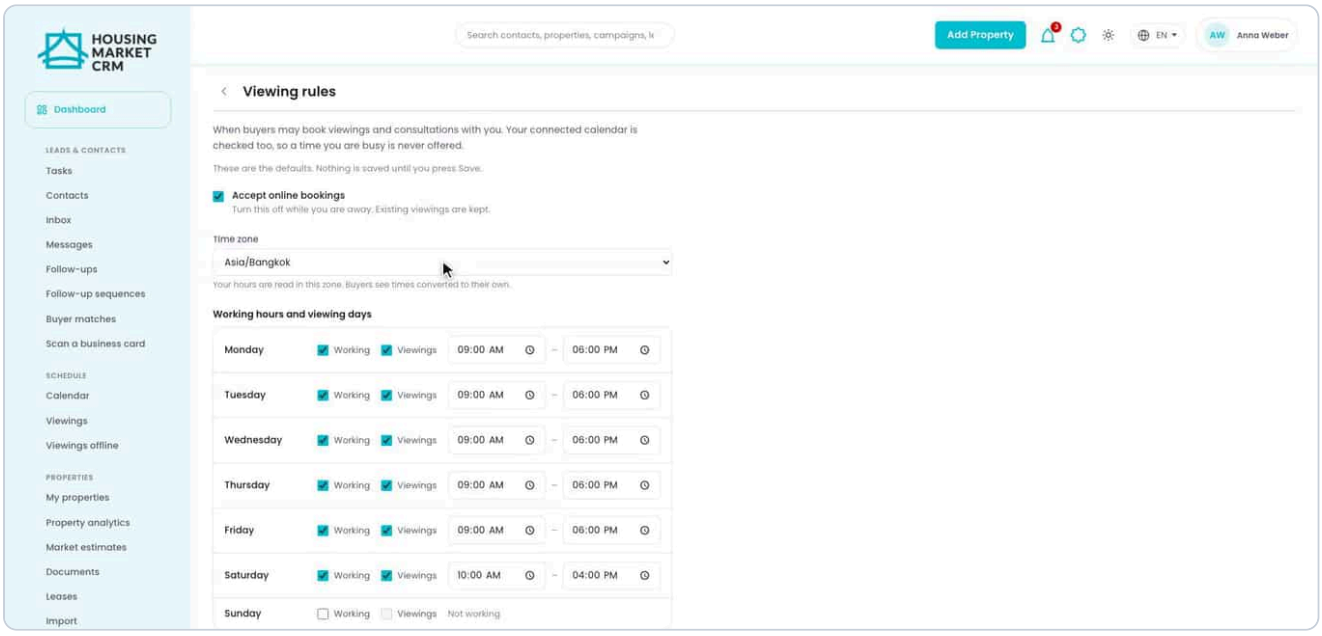


Figura 43.8 · Tela gravada em 17 de setembro de 2026

9 Escolha horários de trabalho e dias de visita.

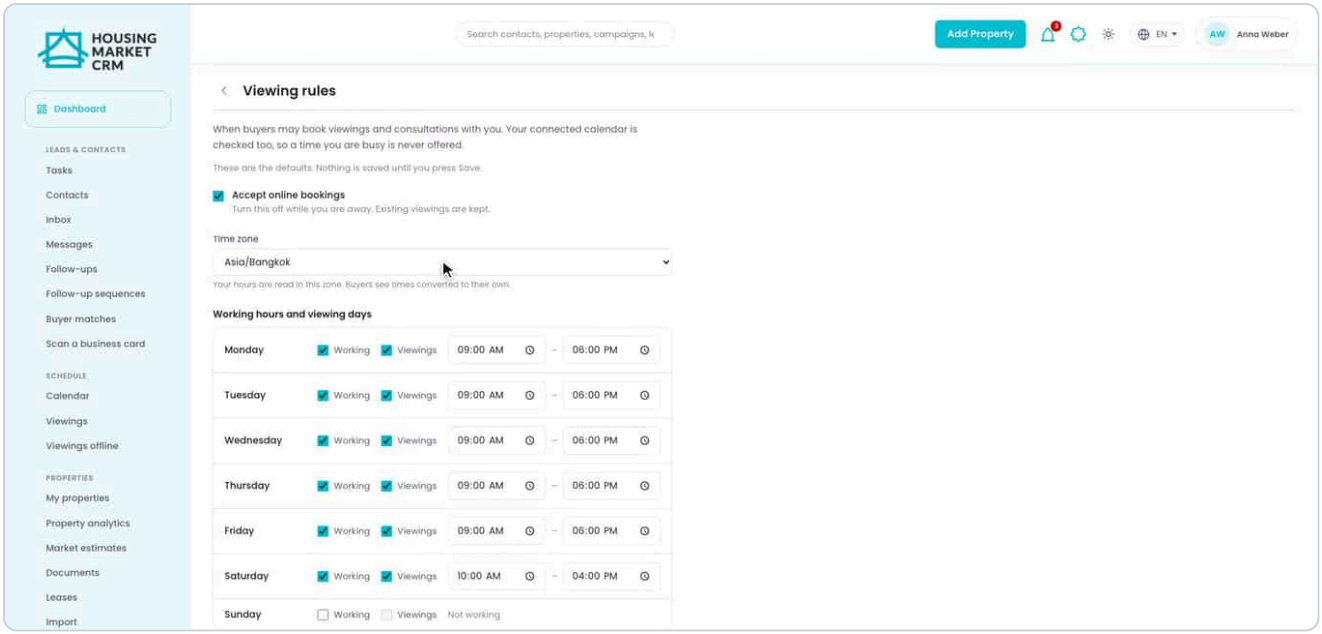


Figura 43.9 · Tela gravada em 17 de setembro de 2026

ARTIGOS RELACIONADOS DA CENTRAL DE AJUDA

O CRM tem agenda?	faq.housingmarketgroup.com/pt-BR/faq/is-there-a-calendar

44 CAPÍTULO 44

Visitas offline

Todos os planos | Para corretores | Assista ao vídeo

PASSO A PASSO

1 Abra sua conta do Housing Market CRM.

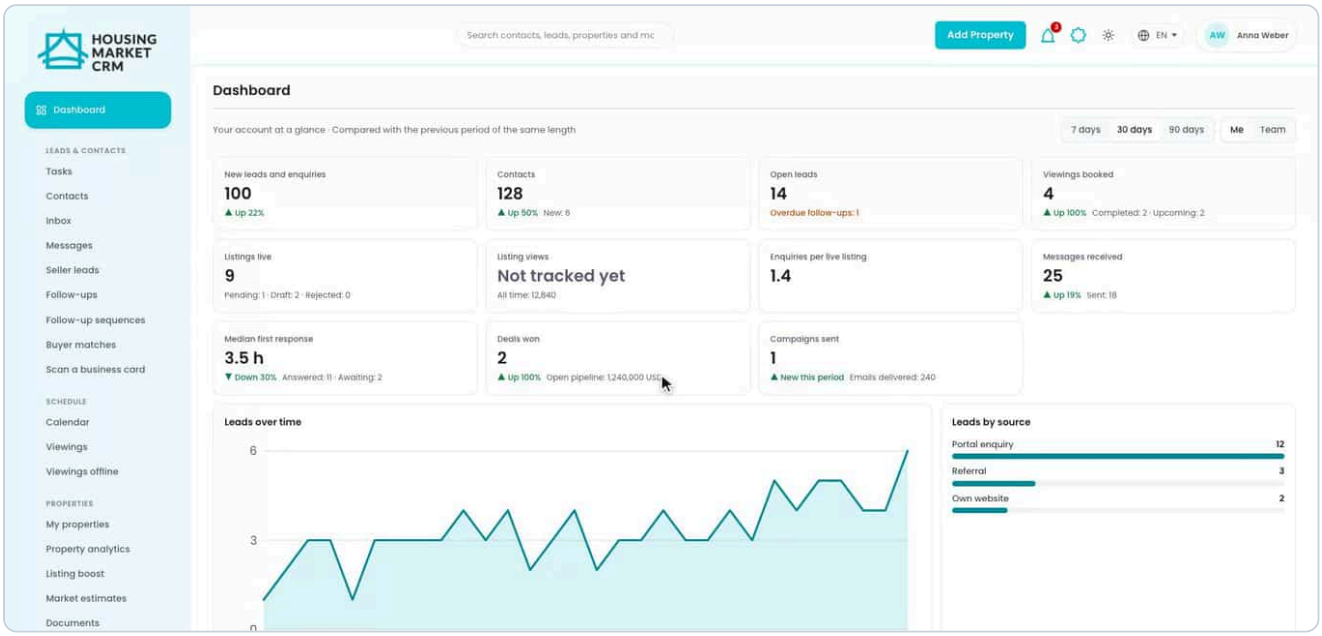


Figura 44.1 · Tela gravada em 8 de outubro de 2026

2 Clique em Visitas offline no menu à esquerda.

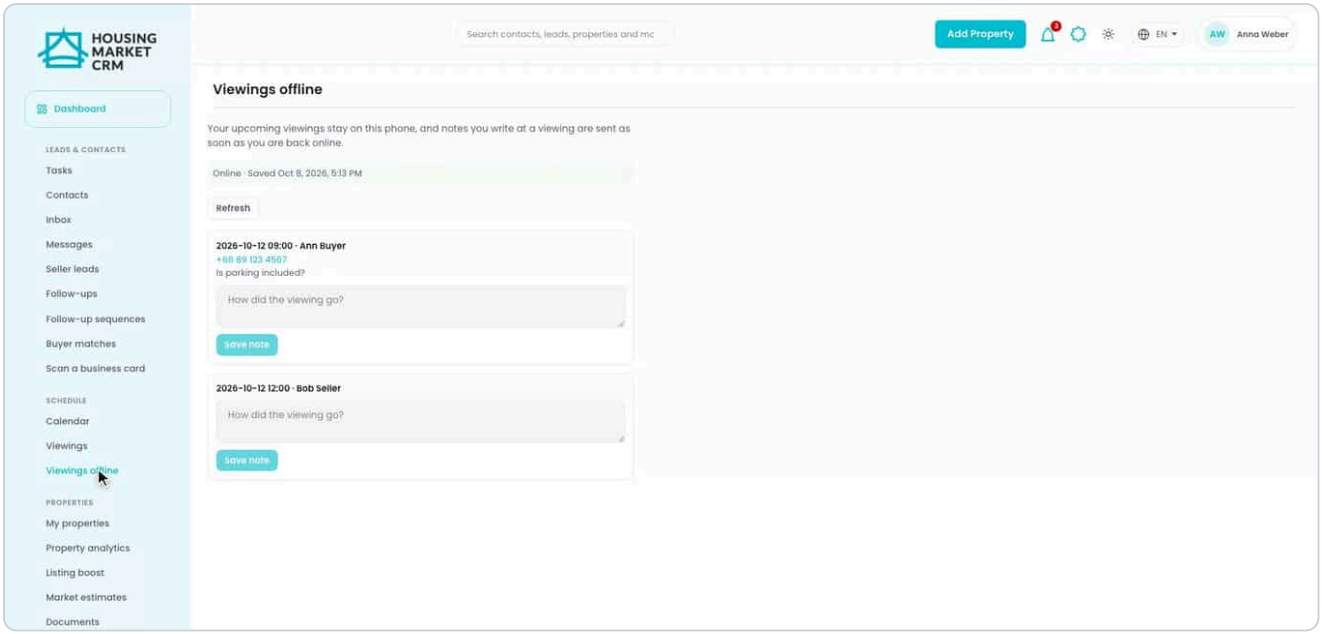


Figura 44.2 · Tela gravada em 8 de outubro de 2026

3 Abra antes de sair — é isso que salva o dia no celular.

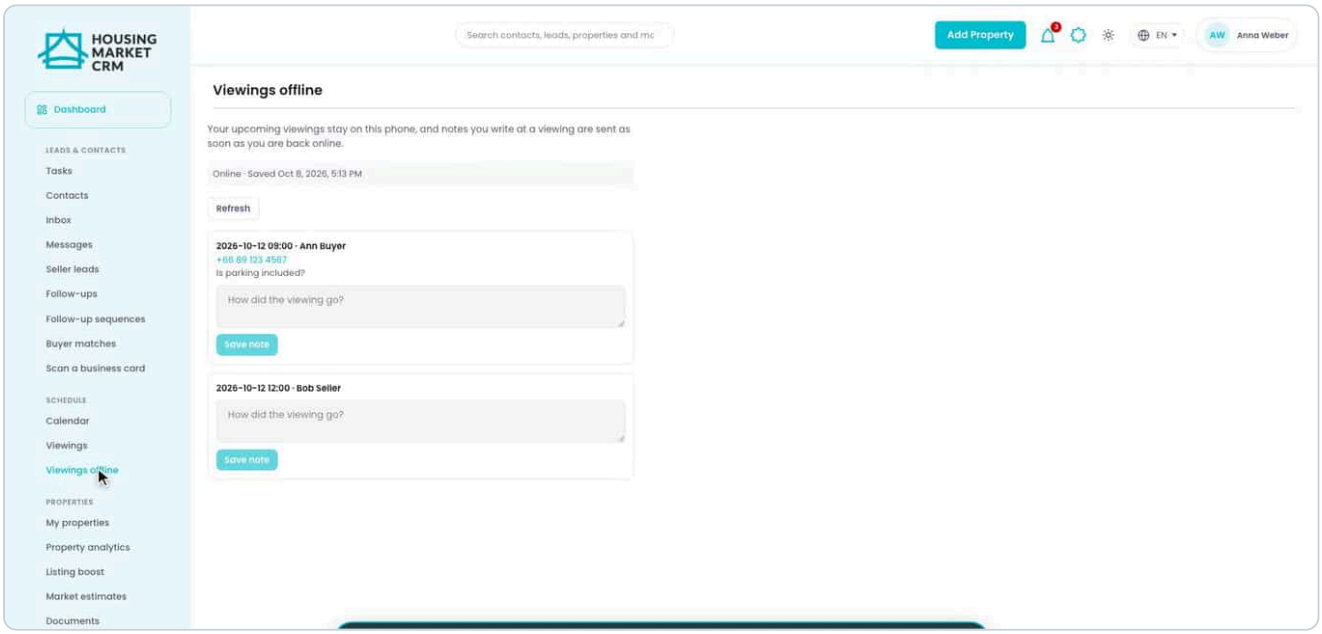


Figura 44.3 · Tela gravada em 8 de outubro de 2026

4 O telefone do comprador está aqui, para quando ninguém aparecer.

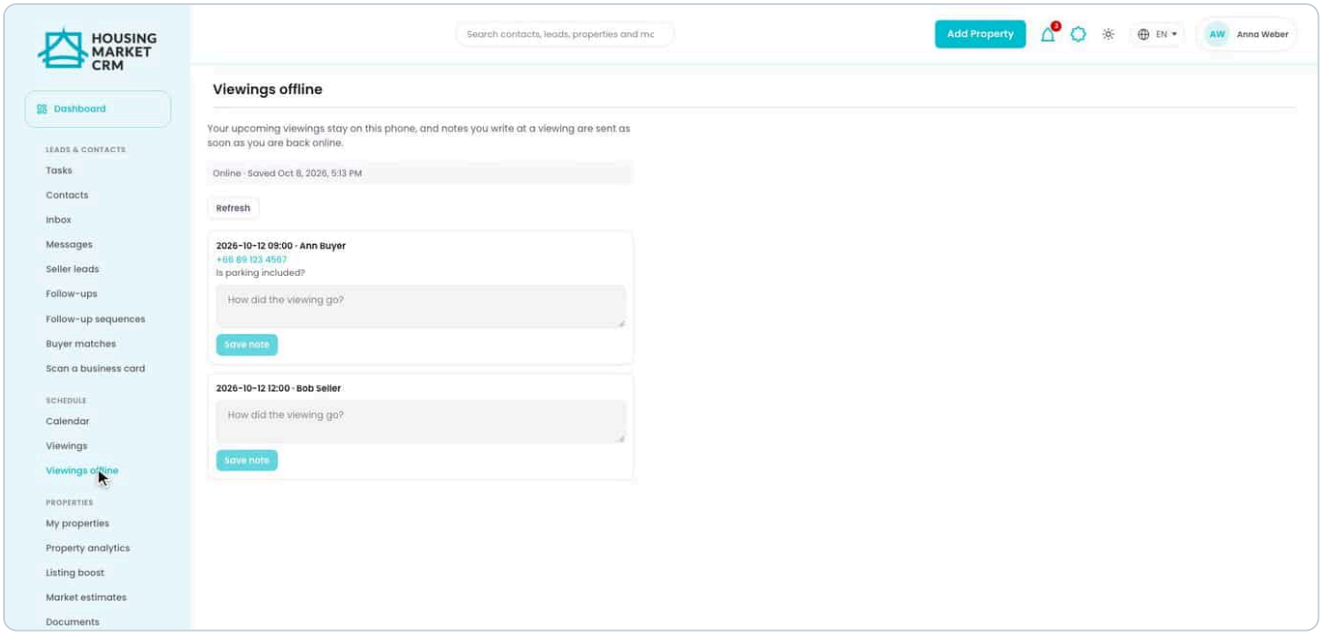


Figura 44.4 · Tela gravada em 8 de outubro de 2026

5 Escreva a anotação no imóvel e salve.

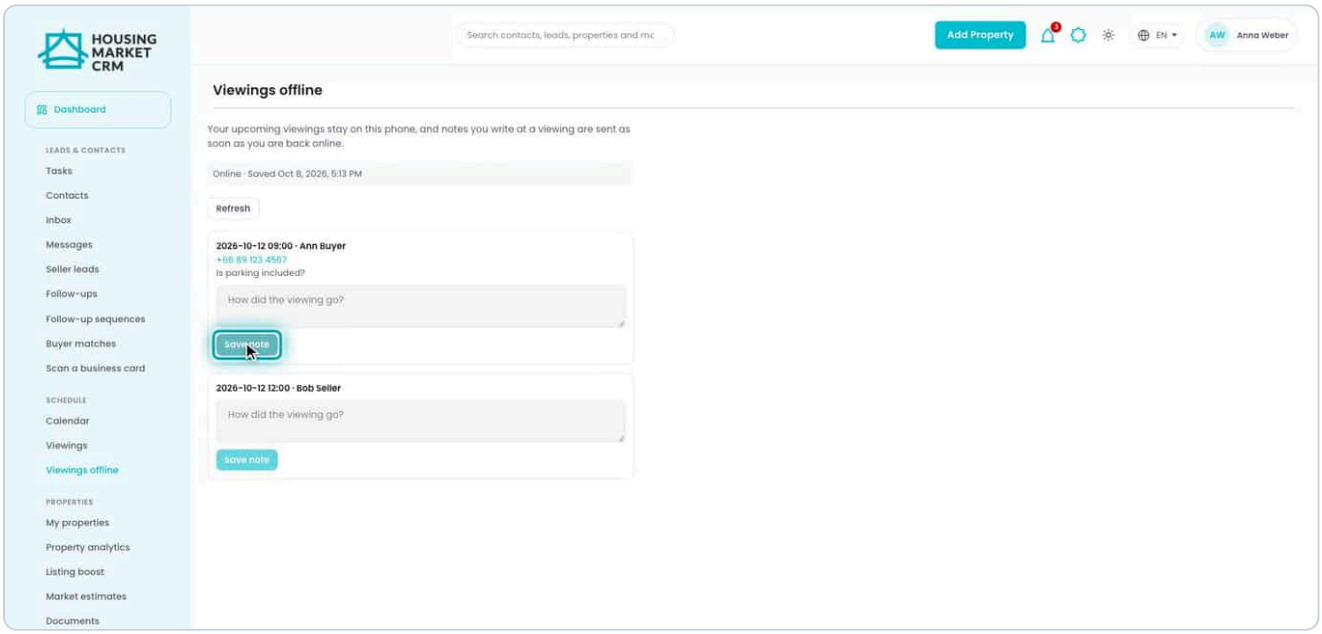


Figura 44.5 · Tela gravada em 8 de outubro de 2026

6 Sem sinal, ela espera no celular — e se envia sozinha quando você voltar.

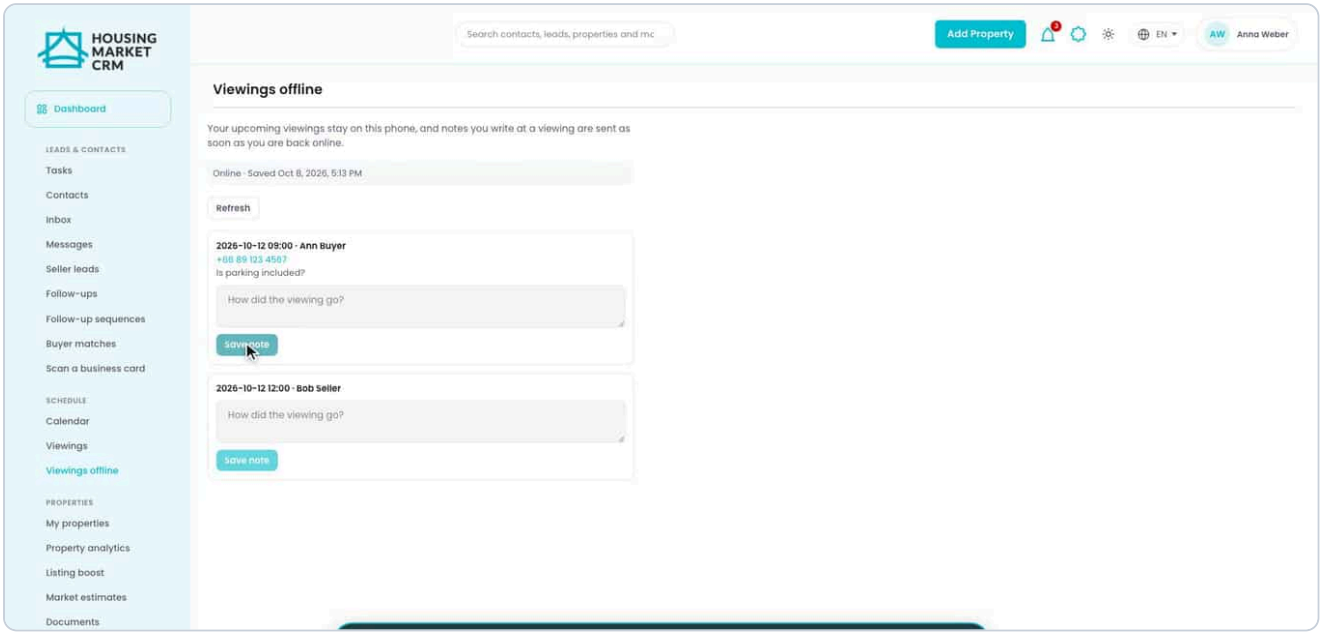


Figura 44.6 · Tela gravada em 8 de outubro de 2026

7 Atualize quando tiver sinal de novo.

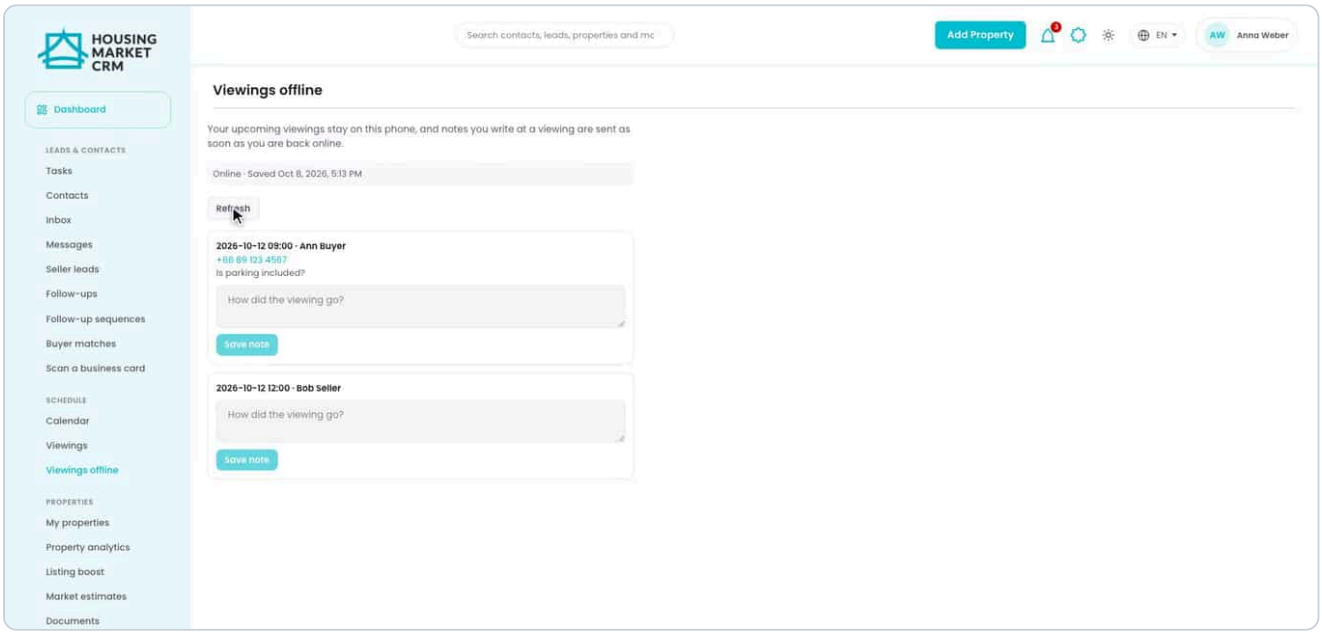


Figura 44.7 · Tela gravada em 8 de outubro de 2026

8 Subsolos, empreendimentos em obras, uma villa numa estrada de terra —.

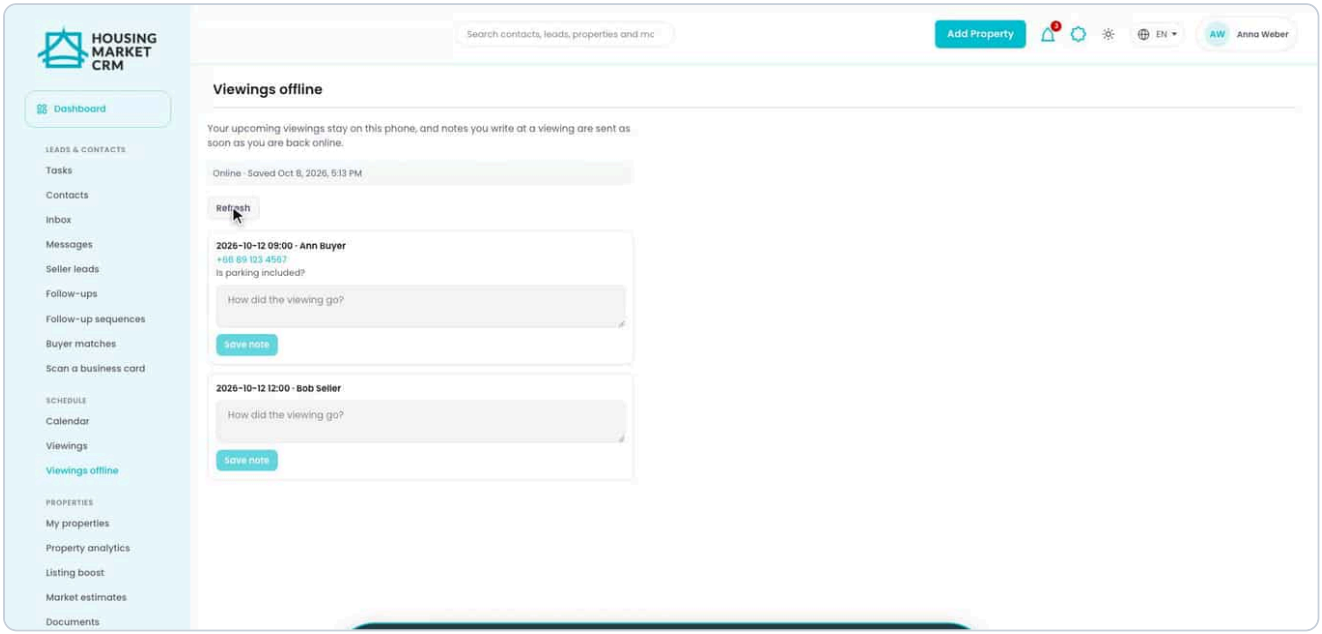


Figura 44.8 · Tela gravada em 8 de outubro de 2026

9 os lugares onde você faz visitas são os lugares sem sinal.

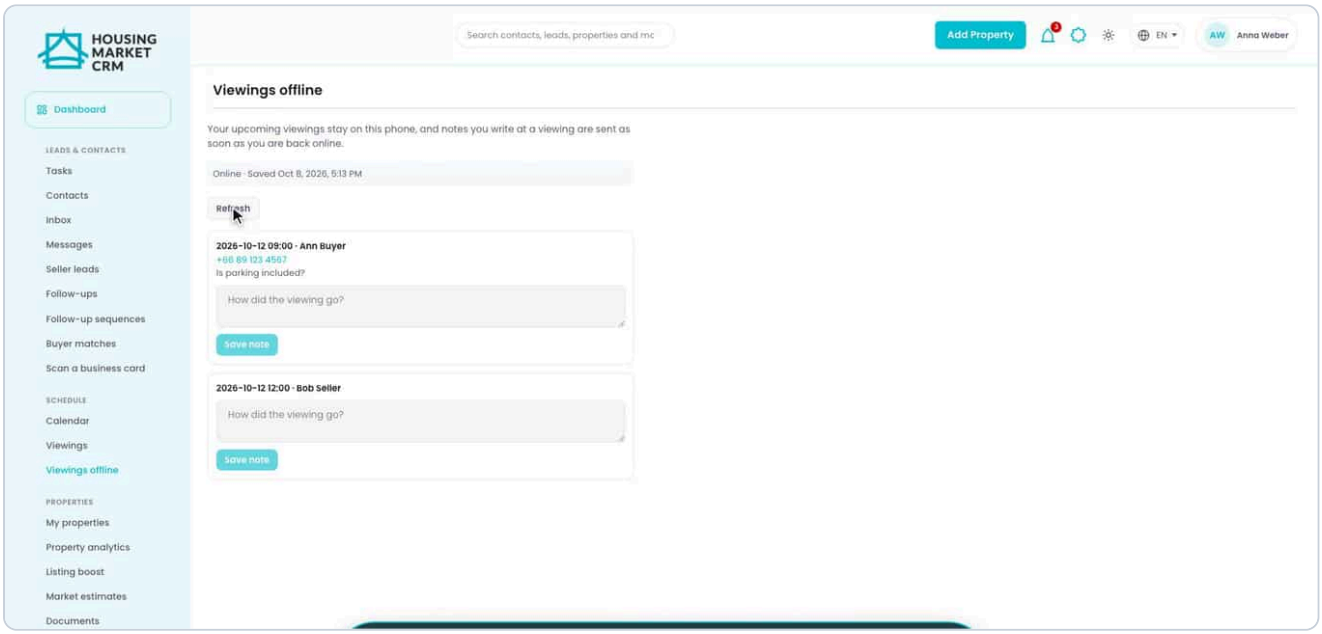


Figura 44.9 · Tela gravada em 8 de outubro de 2026

BOM SABER

OBSERVAÇÃO Sim. Abra dashboard.housingmarketcrm.com no navegador do celular: o CRM se ajusta à tela, com um botão de menu, abas na parte de baixo e um botão + para adicionar um imóvel.

Central de Ajuda: Posso usar o Housing Market CRM no celular?

ARTIGOS RELACIONADOS DA CENTRAL DE AJUDA

Como funciona o agendamento de visitas?	faq.housingmarketgroup.com/pt-BR/faq/how-does-viewing-scheduling-work

45 CAPÍTULO 45

Adicionar contatos à sua lista de e-mails

Pro e Business | Para corretores | Assista ao vídeo

VISÃO GERAL

No Pro, escolha Marketing: envie sua lista de e-mails com o consentimento registrado, monte uma campanha com seus anúncios, envie um teste para você e depois envie agora ou agende.

As campanhas de e-mail fazem parte do Pro. Escolha Marketing no menu à esquerda; ele tem três abas: Contatos, Campanhas e Bloqueios. No Free, a página explica a ferramenta e oferece o Pro em vez disso.

Sua lista de e-mails

A aba Contatos é a sua lista de e-mails e mostra quem nela pode receber e-mail. Para adicionar pessoas, envie uma lista de contatos — um arquivo CSV, TSV ou separado por ponto e vírgula; antes, salve uma pasta de trabalho do Excel como CSV — e confirme qual coluna é o endereço de e-mail, o nome, o sobrenome e o telefone antes que qualquer coisa seja salva.

Marque Estas pessoas concordaram em receber contato meu e diga onde elas concordaram, como um formulário de cadastro ou uma ficha de visita. Só contatos com consentimento recebem e-mails: sem ele, os contatos são salvos, mas nunca recebem uma campanha, e você pode registrar o consentimento depois.

Como montar uma campanha

- Abra a aba Campanhas e escolha Nova campanha.
- Dê a ela um nome, que só você vê, e um assunto, que é o que o destinatário vê na caixa de entrada. O texto de pré-visualização e uma mensagem de abertura são opcionais.
- Escolha Adicionar um anúncio para apresentar seus imóveis. Cada cartão é lido do portal, e não de uma cópia salva, então mostra o anúncio como ele está agora.
- Escolha Salvar a campanha. Abra-a para ver a prévia e escolha Enviar um teste para mim para vê-la na sua própria caixa de entrada; um teste não é contado nos resultados.

Como enviar

Em Enviar esta campanha, escolha Enviar agora, ou defina um horário e escolha Agendar. Antes do envio, a tela mostra quantas pessoas podem receber o e-mail e quantas não podem, e por quê: sem consentimento, descadastradas ou bloqueadas. Uma campanha agendada pode ser editada ou cancelada até começar a ser enviada; cancelar faz com que ela volte a ser um rascunho.

As campanhas são enviadas pelo endereço verificado da própria Housing Market Group, com o seu nome, então não há configuração de domínio ou DNS do seu lado. Todo e-mail traz um link de descadastro, e Resultados mostra quantos foram enviados, abertos, clicados, devolvidos, marcados como spam, com falha ou bloqueados.

Bloqueios

Bloqueios lista os endereços para os quais ninguém pode enviar e-mail: endereços que não existem, que marcaram uma campanha como spam ou que se descadastraram. A lista é compartilhada por toda a plataforma, porque todos enviam de um único endereço verificado. Você pode adicionar um endereço manualmente para alguém que pediu para não receber e-mails, mas isso é permanente e vale para todos os corretores, não só para você: nada pode ser retirado da lista pelo CRM.

Da Central de Ajuda: **Como envio uma campanha de e-mail para meus contatos?**

PASSO A PASSO

1. Abra sua conta do Housing Market CRM.

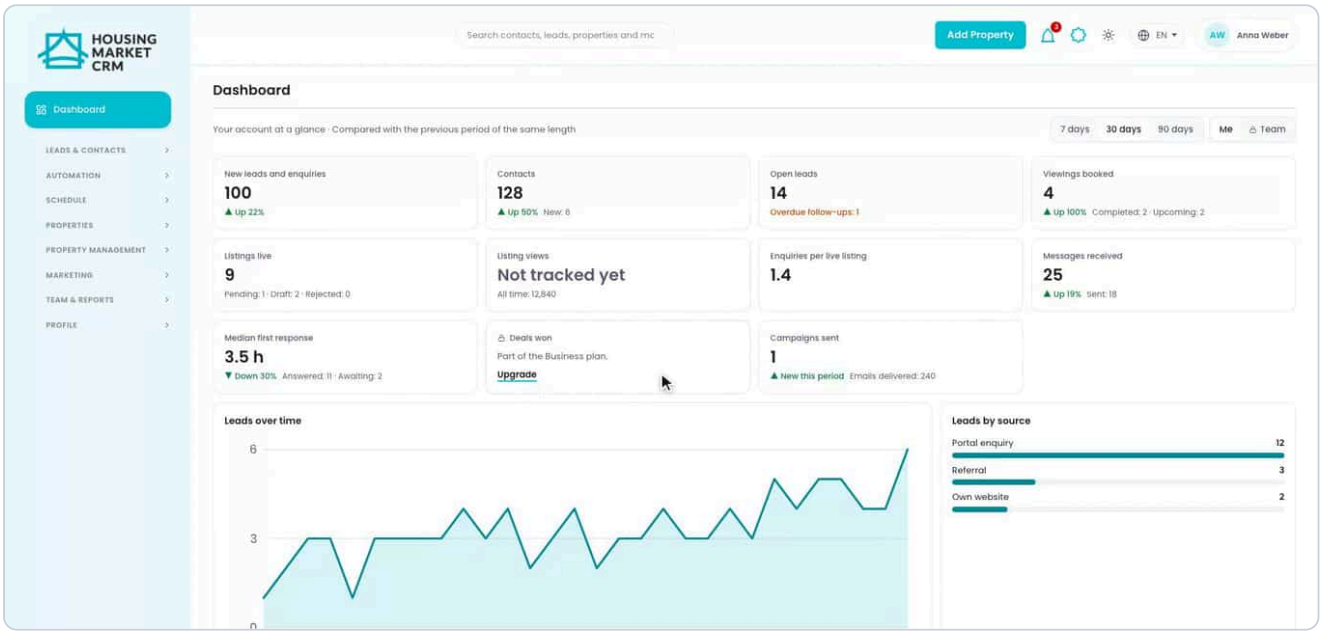


Figura 45.1 · Tela gravada em 21 de outubro de 2026

2 Abra o grupo Marketing no menu à esquerda.

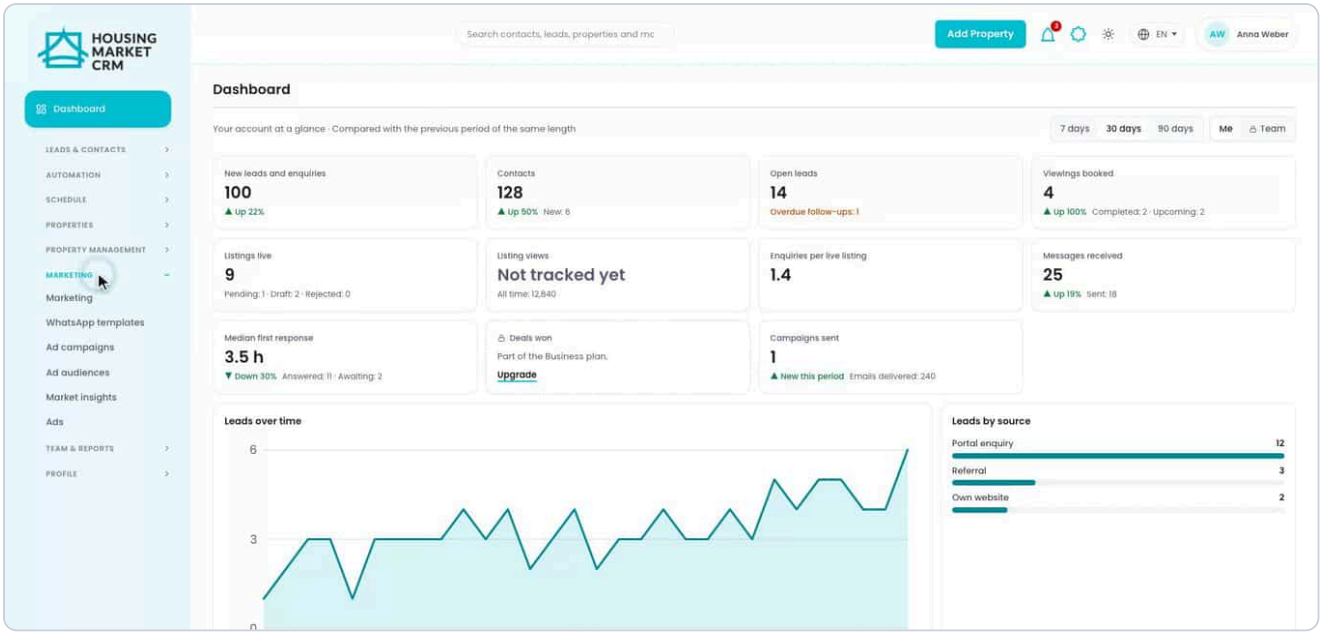


Figura 45.2 · Tela gravada em 21 de outubro de 2026

3 Clique em Marketing.

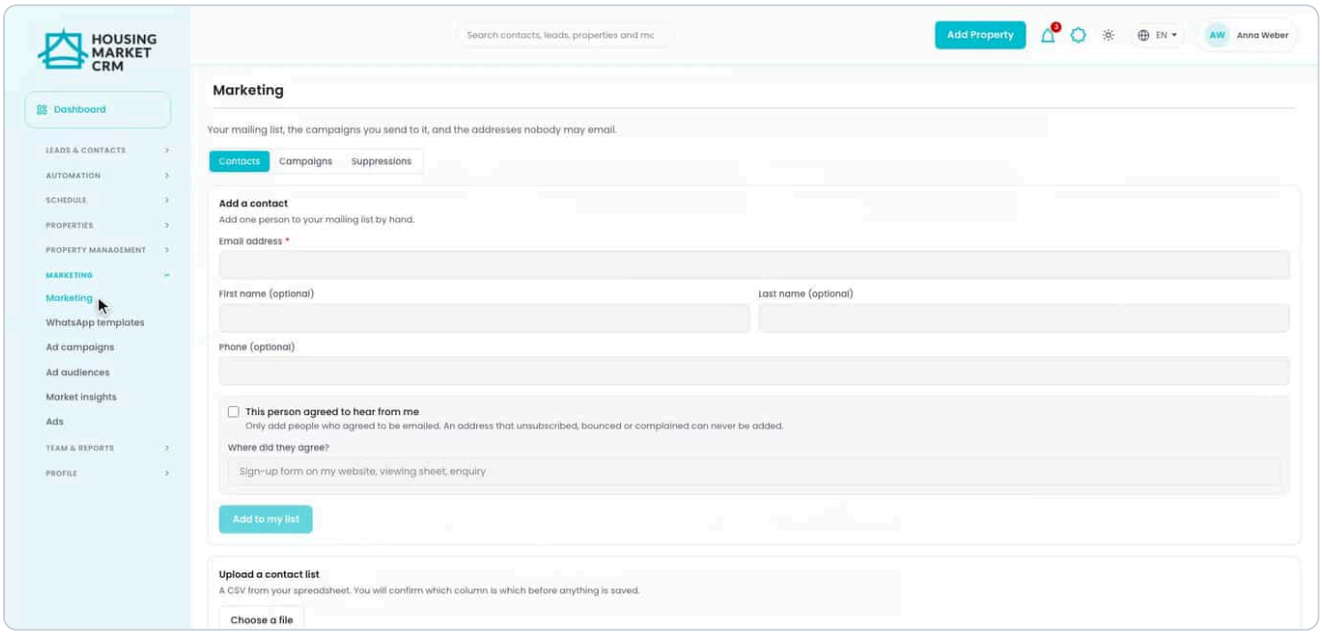


Figura 45.3 · Tela gravada em 21 de outubro de 2026

4 Esta é a sua lista de e-mails, com quem pode receber e-mails.

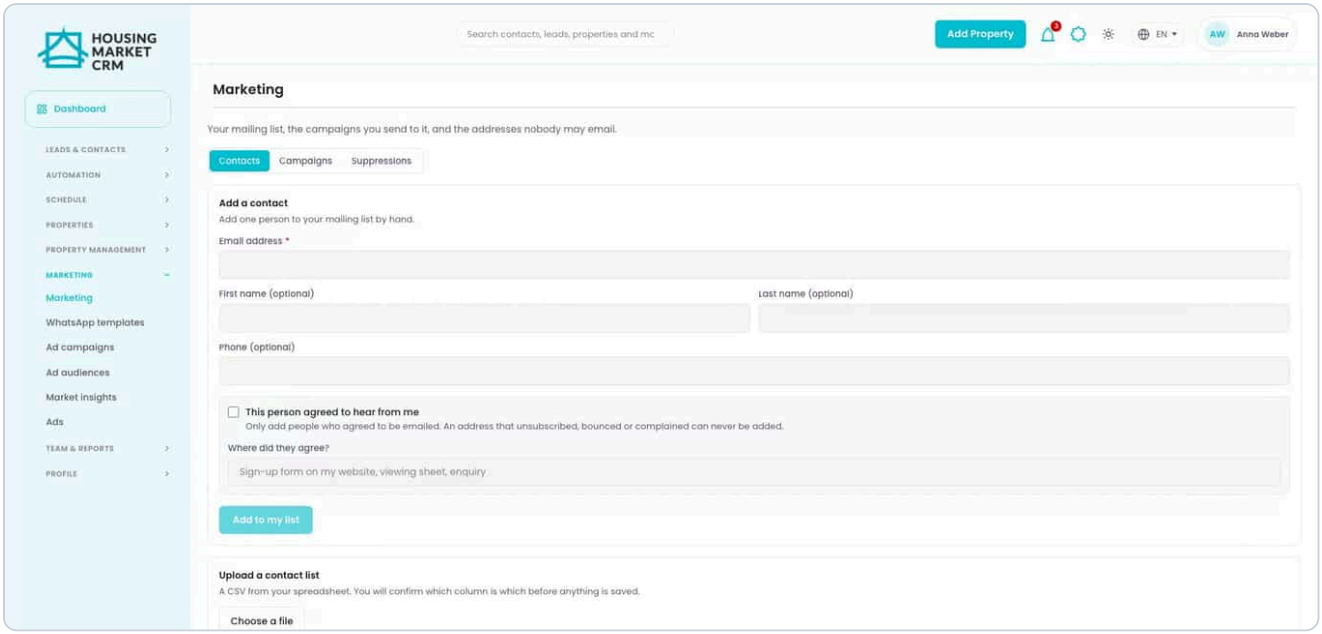


Figura 45.4 · Tela gravada em 21 de outubro de 2026

5 Para adicionar uma pessoa, use Adicionar um contato.

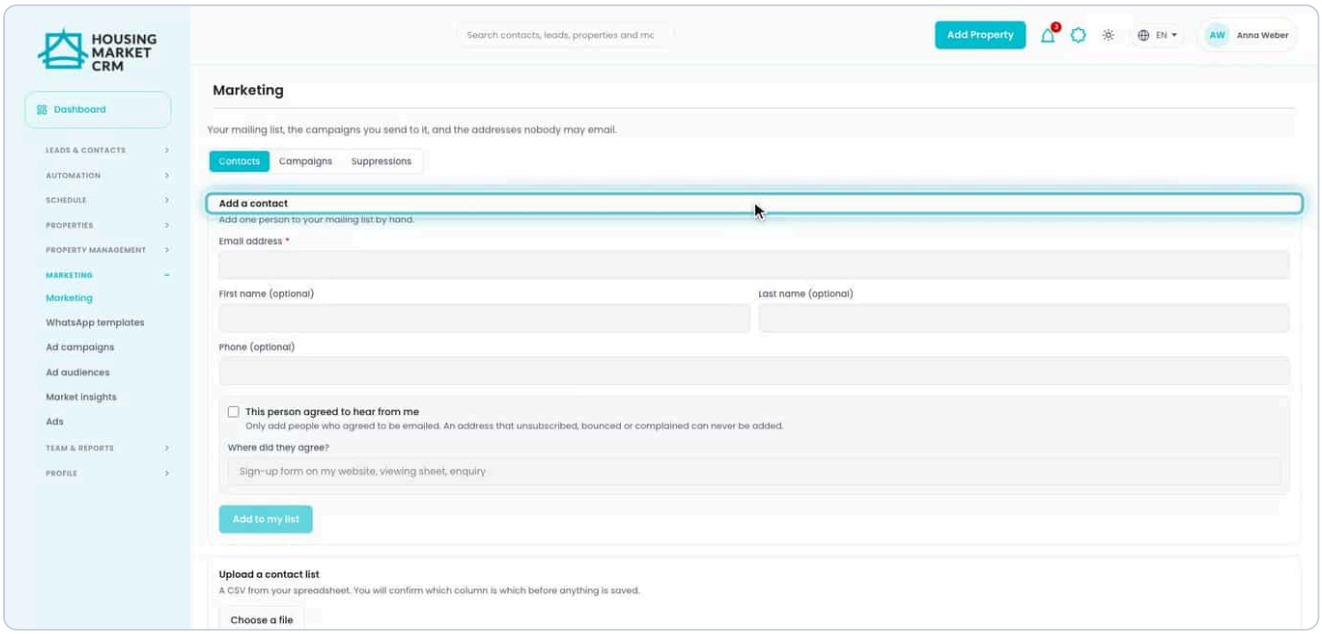


Figura 45.5 · Tela gravada em 21 de outubro de 2026

6 Digite o e-mail dela e o nome.

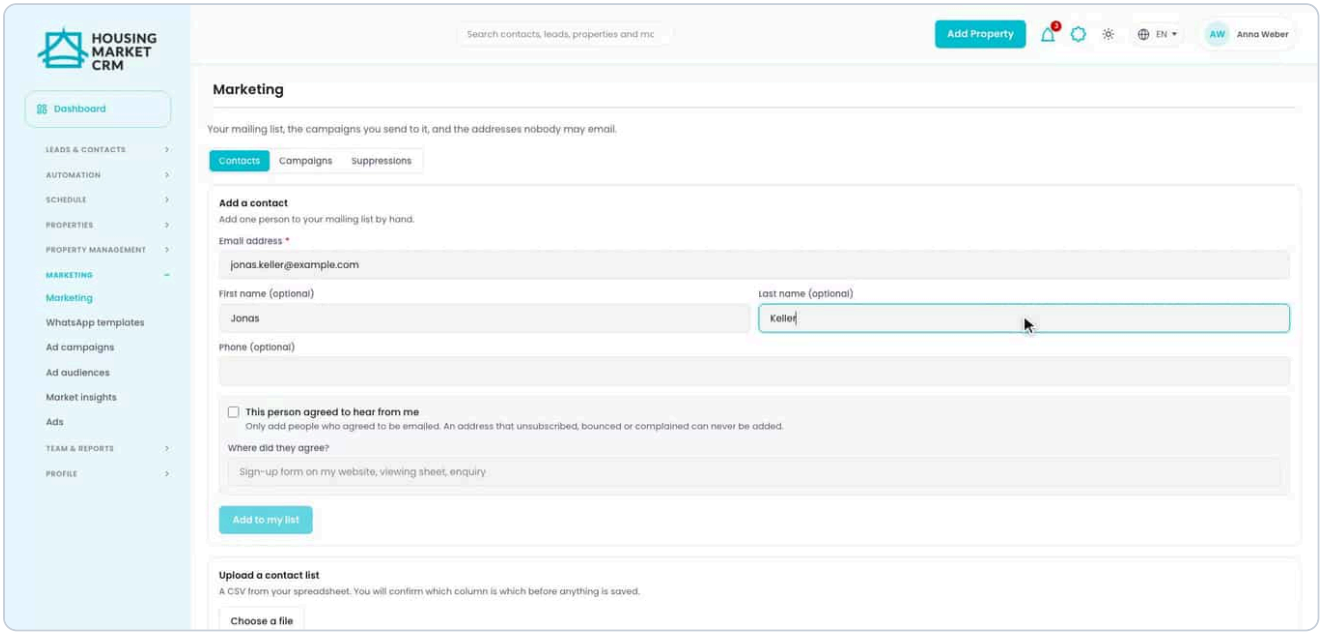


Figura 45.6 · Tela gravada em 21 de outubro de 2026

7 Marque que essa pessoa concordou em receber suas mensagens.

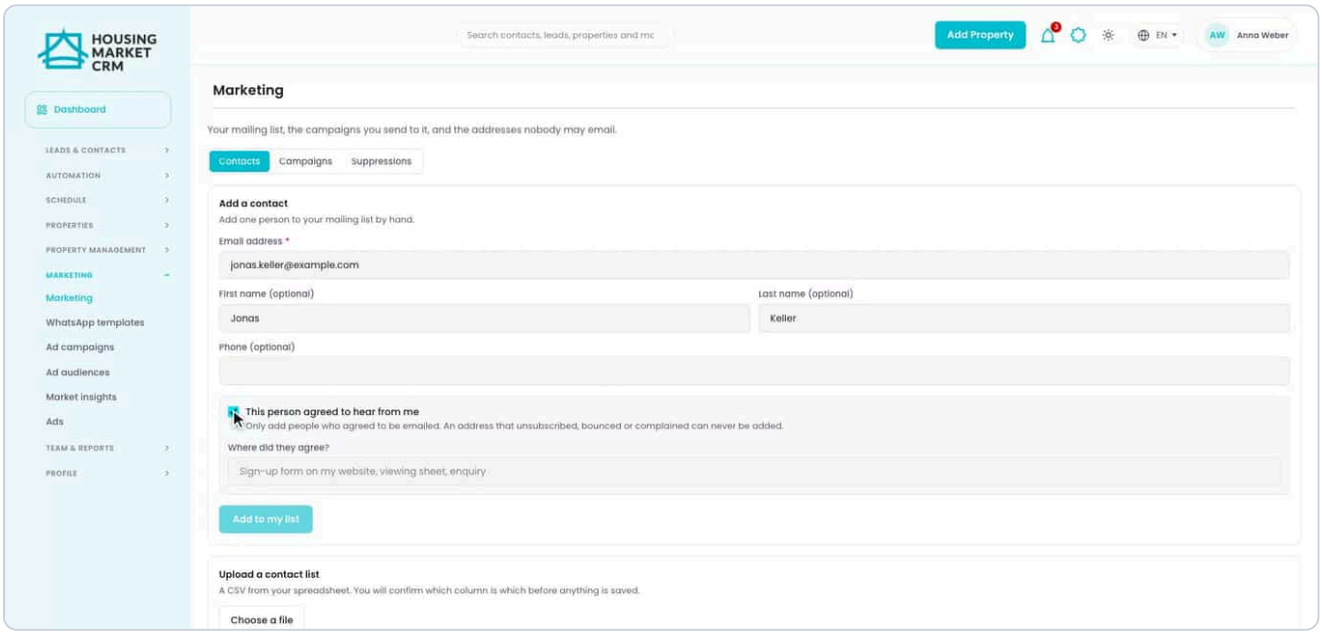


Figura 45.7 · Tela gravada em 21 de outubro de 2026

8 Informe onde ela concordou.

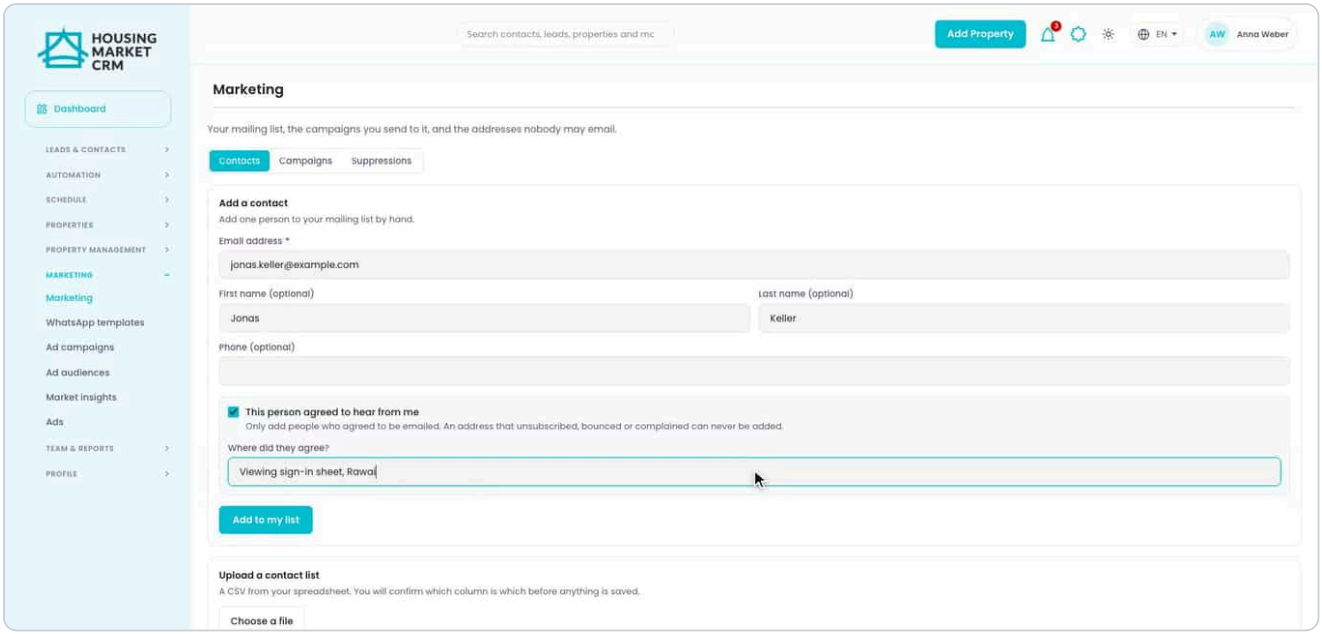


Figura 45.8 · Tela gravada em 21 de outubro de 2026

9 Clique em Adicionar à minha lista.

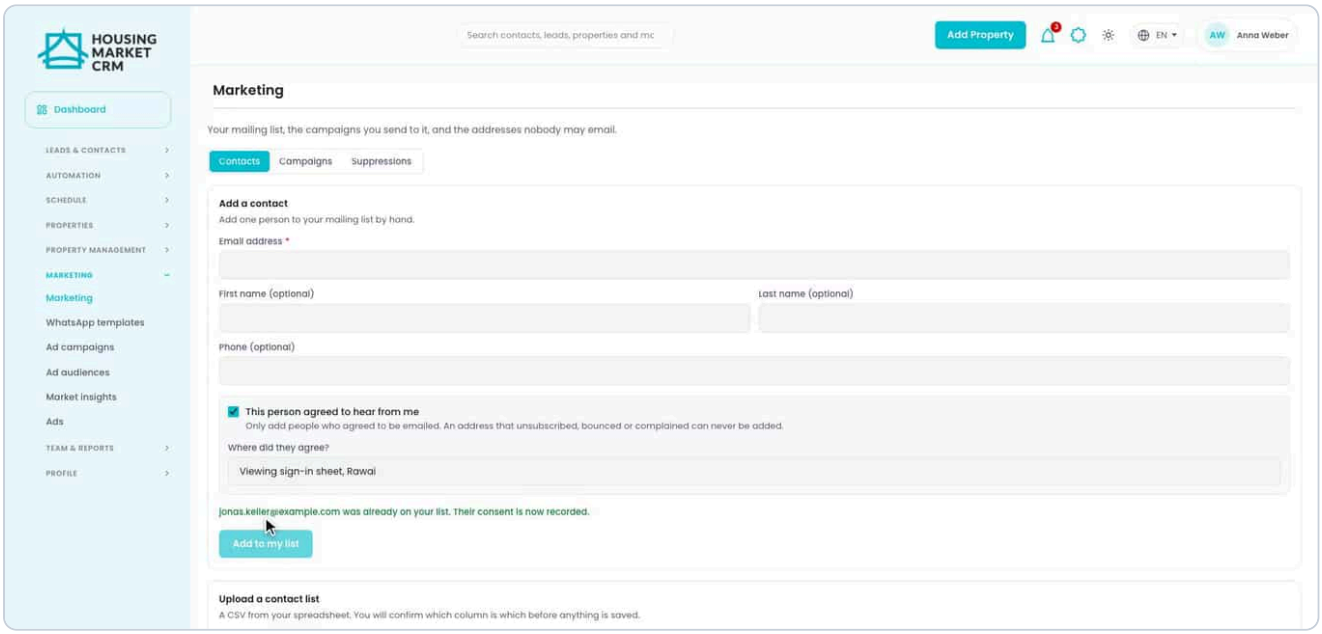


Figura 45.9 · Tela gravada em 21 de outubro de 2026

10 Ele aparece em Sua lista, com o consentimento registrado.

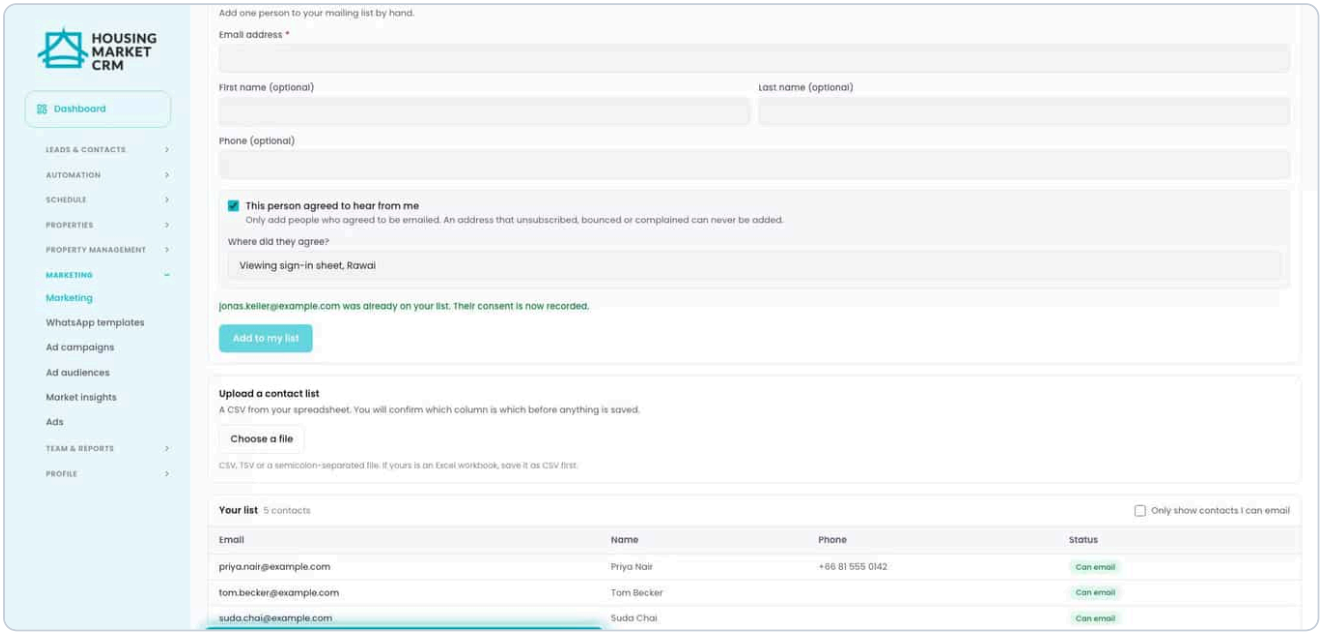


Figura 45.10 · Tela gravada em 21 de outubro de 2026

11 Nada é enviado.

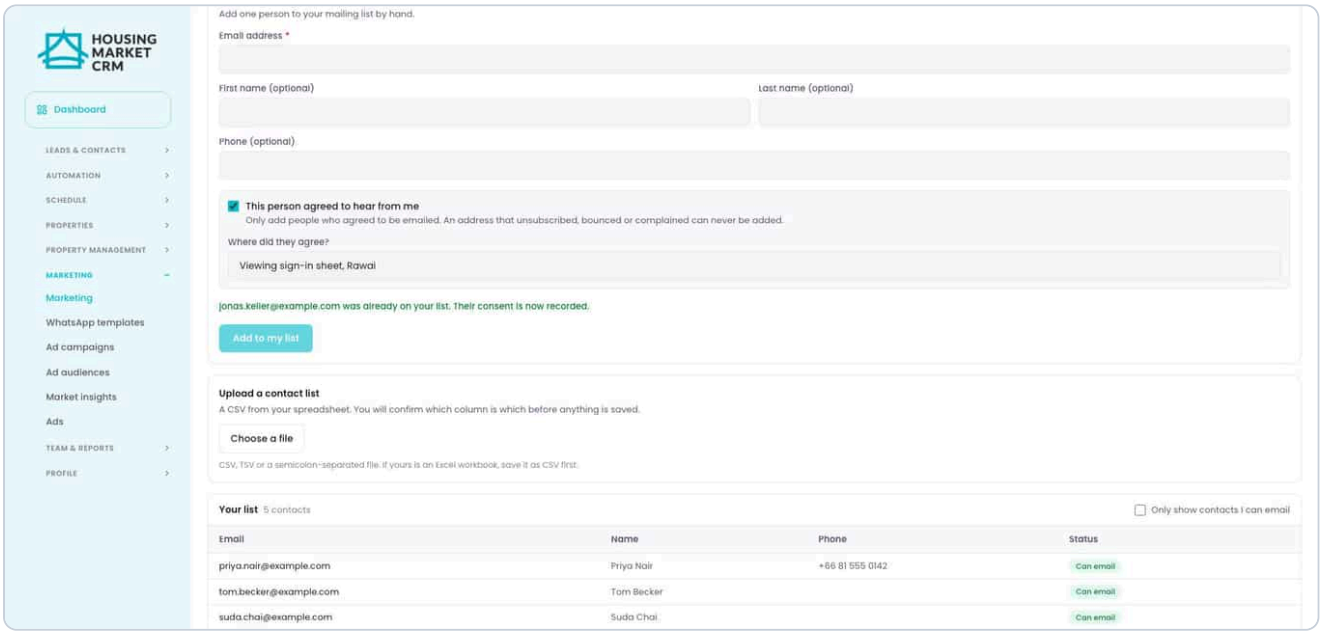


Figura 45.11 · Tela gravada em 21 de outubro de 2026

12 Para adicionar pessoas que você já tem, abra Contatos.

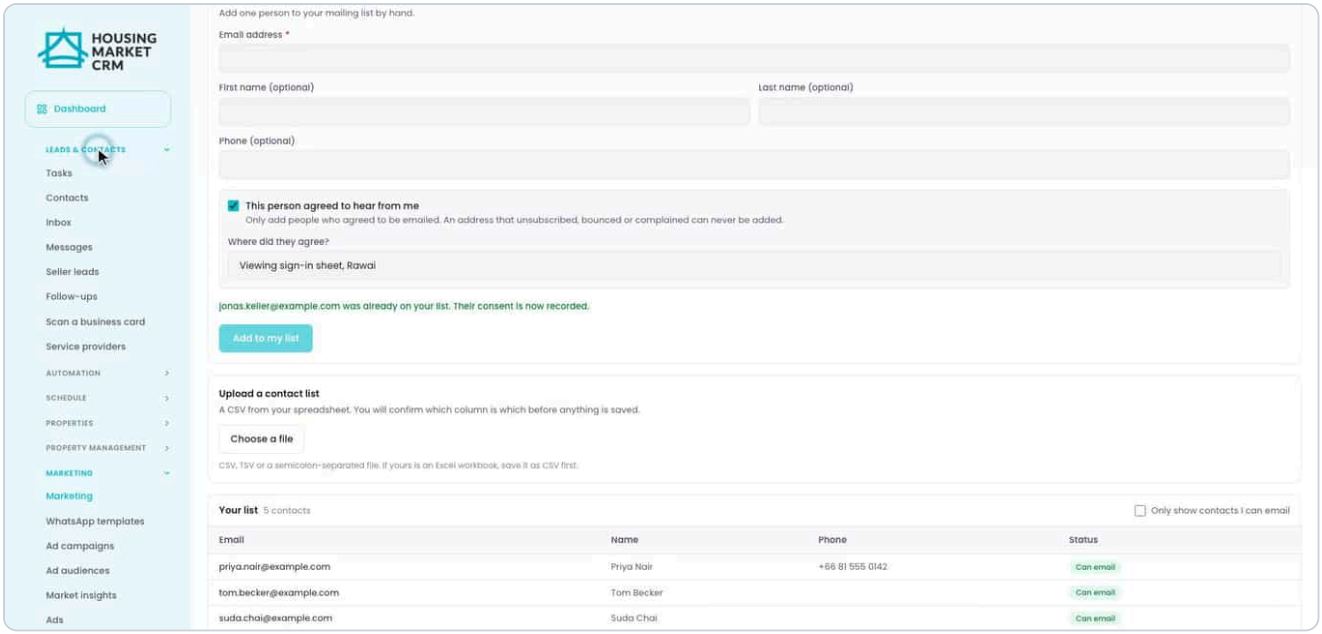


Figura 45.12 · Tela gravada em 21 de outubro de 2026

13 Clique em Contatos.

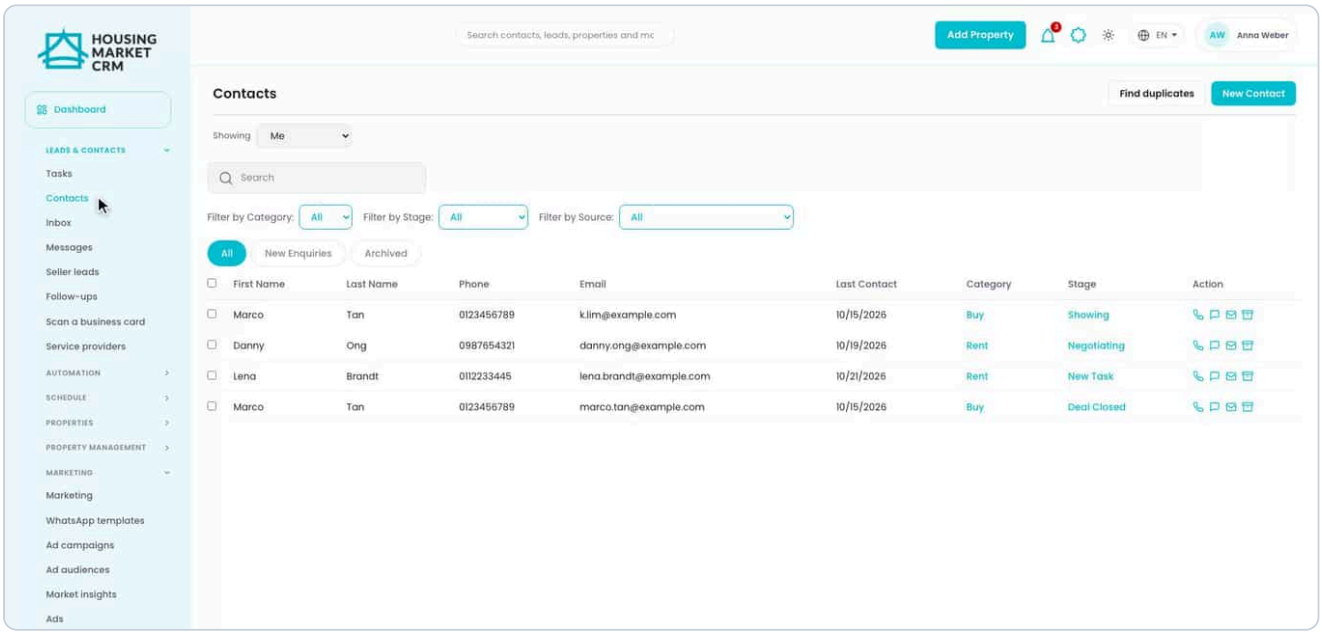


Figura 45.13 · Tela gravada em 21 de outubro de 2026

14 Marque os contatos que você quer.

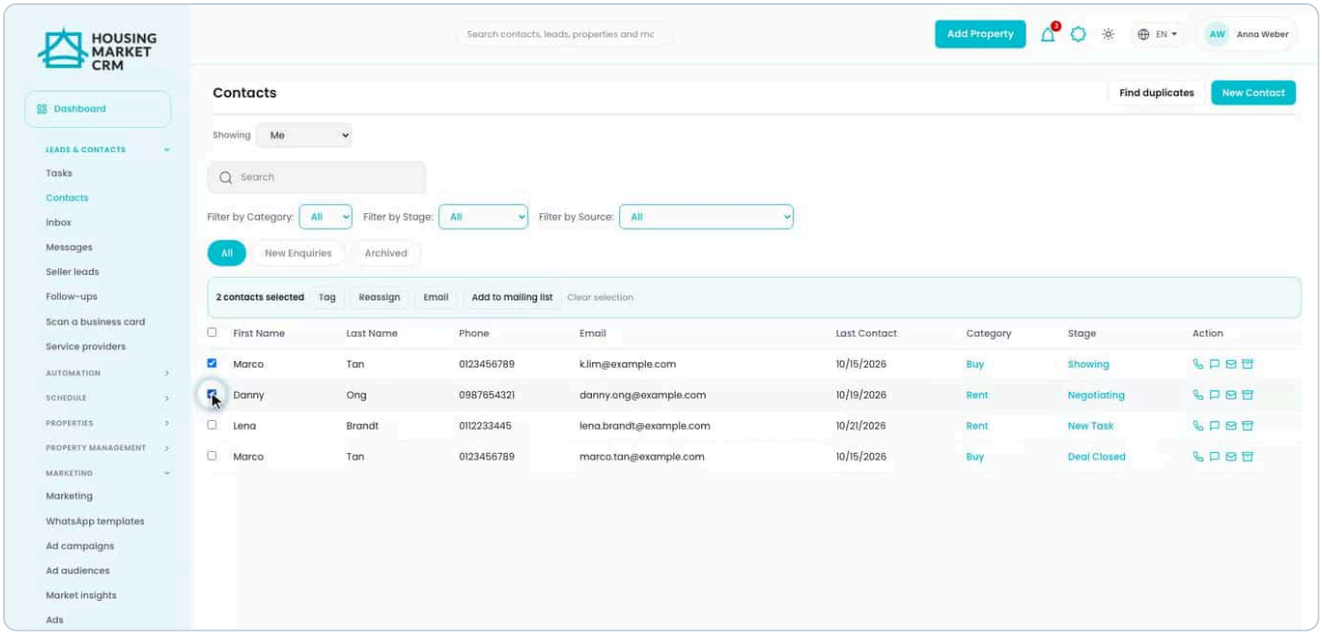


Figura 45.14 · Tela gravada em 21 de outubro de 2026

15 Clique em Adicionar à lista de e-mails.

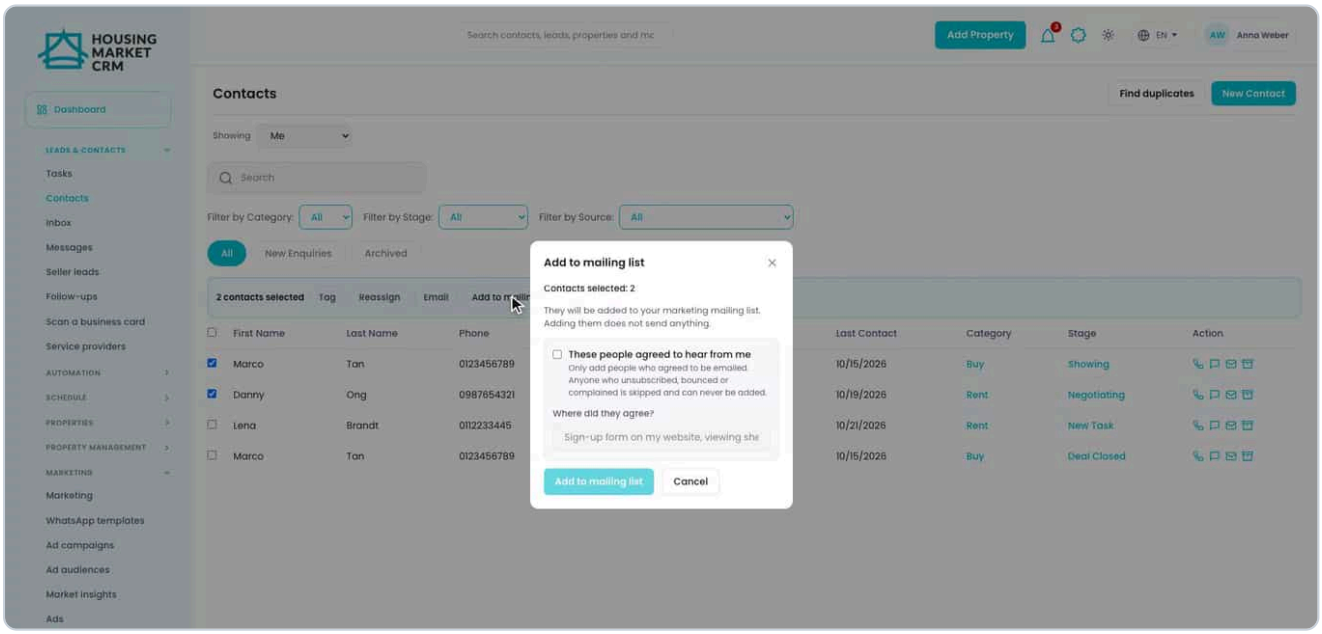


Figura 45.15 · Tela gravada em 21 de outubro de 2026

16 Marque que eles concordaram em receber suas mensagens.

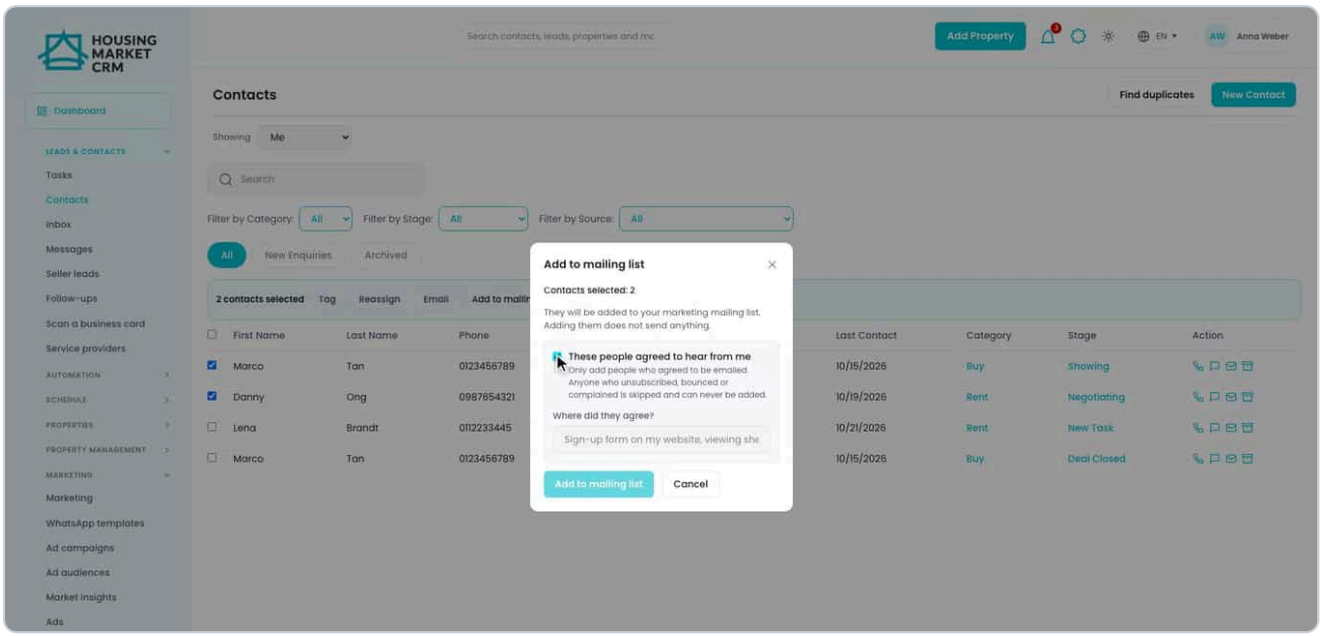


Figura 45.16 · Tela gravada em 21 de outubro de 2026

17 Informe onde concordaram, uma vez para todo o grupo.

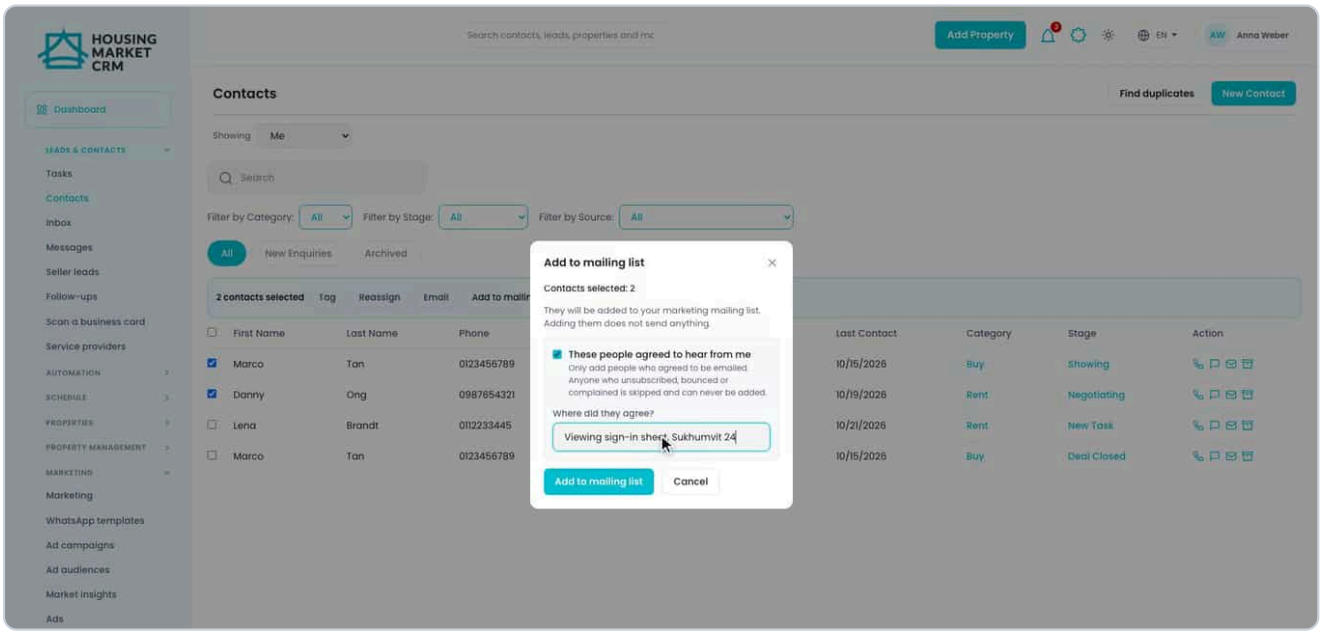


Figura 45.17 · Tela gravada em 21 de outubro de 2026

18 Clique em Adicionar à lista de e-mails.

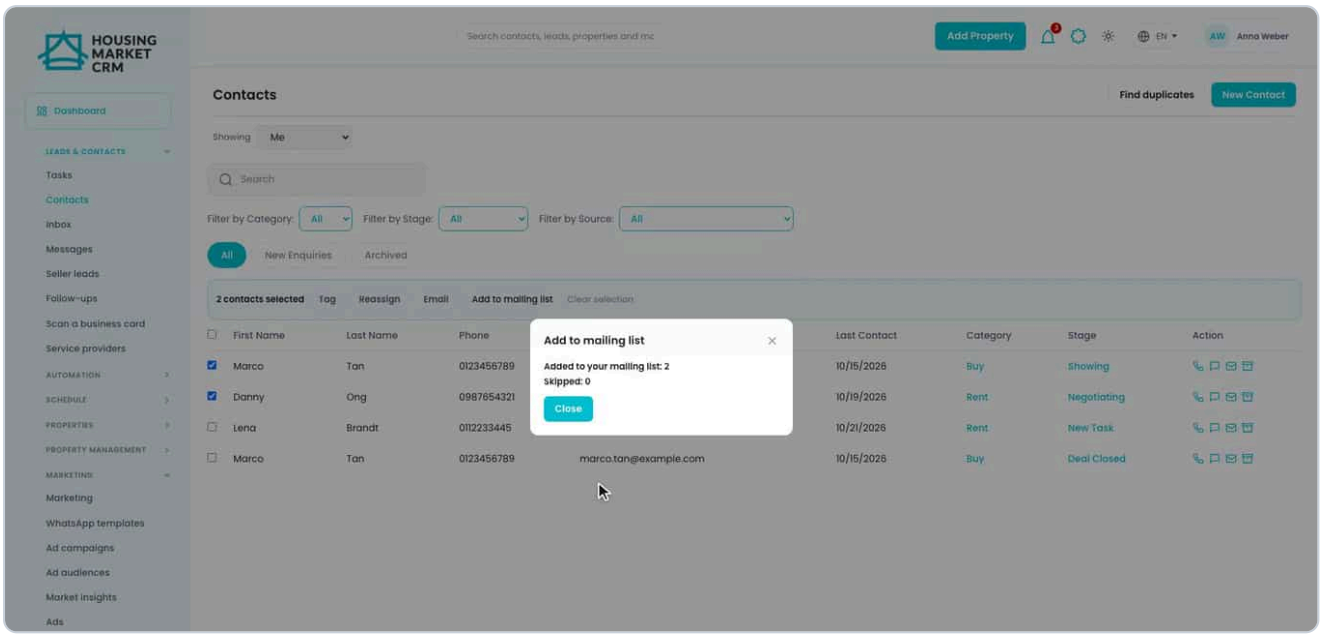


Figura 45.18 · Tela gravada em 21 de outubro de 2026

19 O resultado conta quantos foram adicionados.

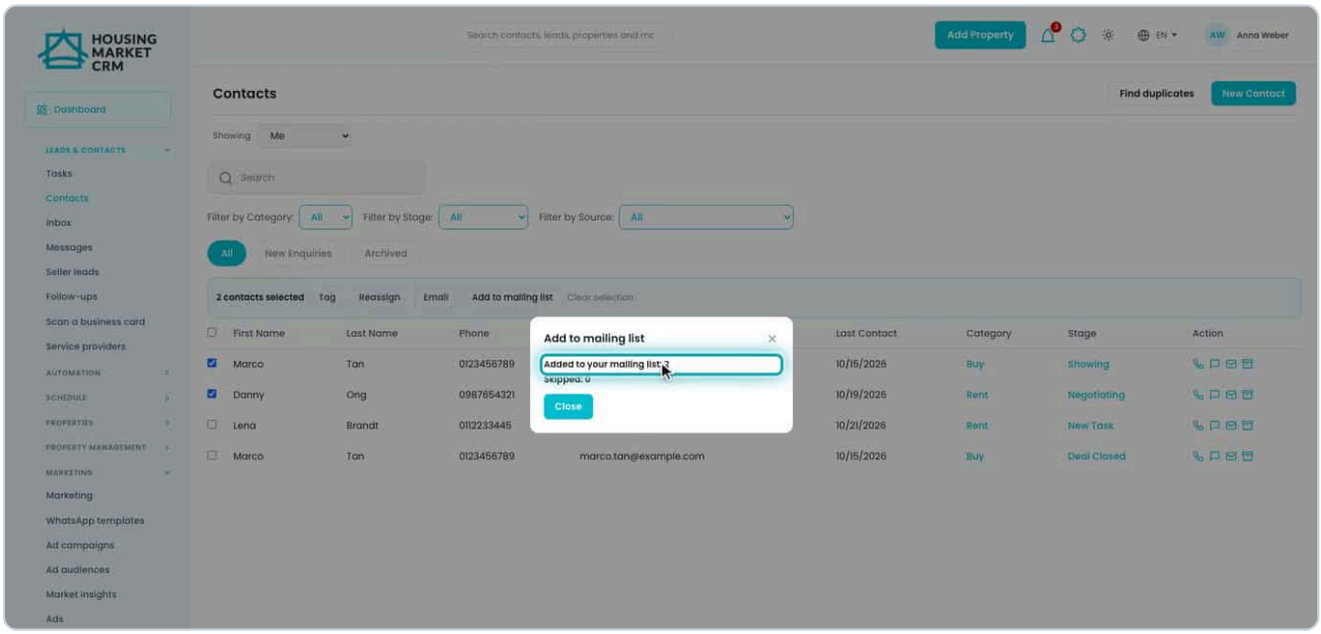


Figura 45.19 · Tela gravada em 21 de outubro de 2026

20 Quem cancelou a inscrição ou foi rejeitado é ignorado, e o motivo é exibido.

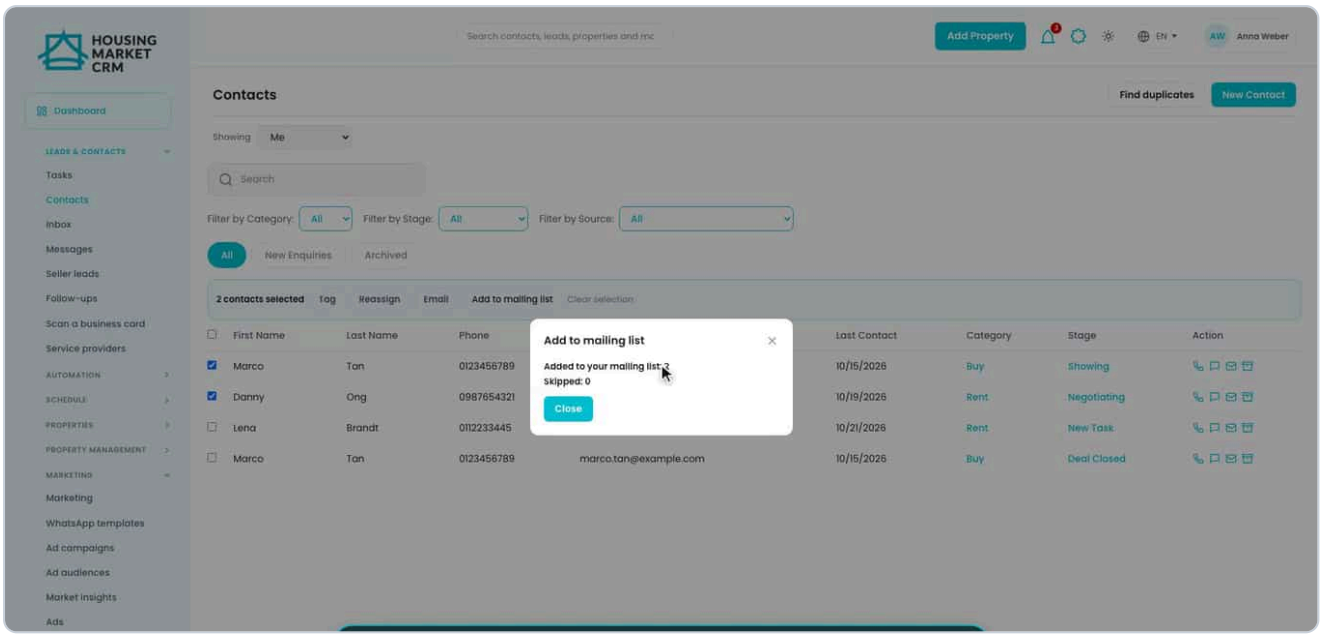


Figura 45.20 · Tela gravada em 21 de outubro de 2026

ARTIGOS RELACIONADOS DA CENTRAL DE AJUDA

Posso gerenciar todos os meus contatos?	faq.housingmarketgroup.com/pt-BR/faq/can-i-manage-all-my-contacts

46 CAPÍTULO 46

Como o CRM protege seu e-mail marketing

Pro e Business | Para corretores | Assista ao vídeo

PASSO A PASSO

1 Abra sua conta do Housing Market CRM.

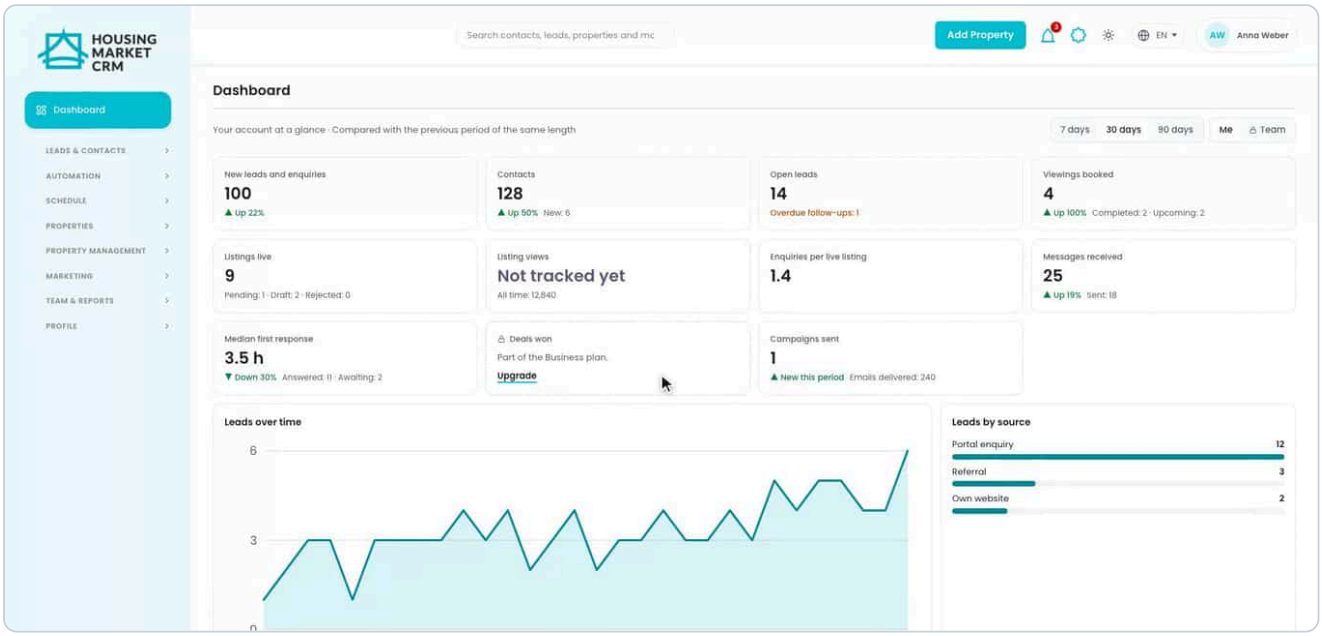


Figura 46.1 · Tela gravada em 21 de outubro de 2026

2 Abra o grupo Marketing no menu à esquerda.

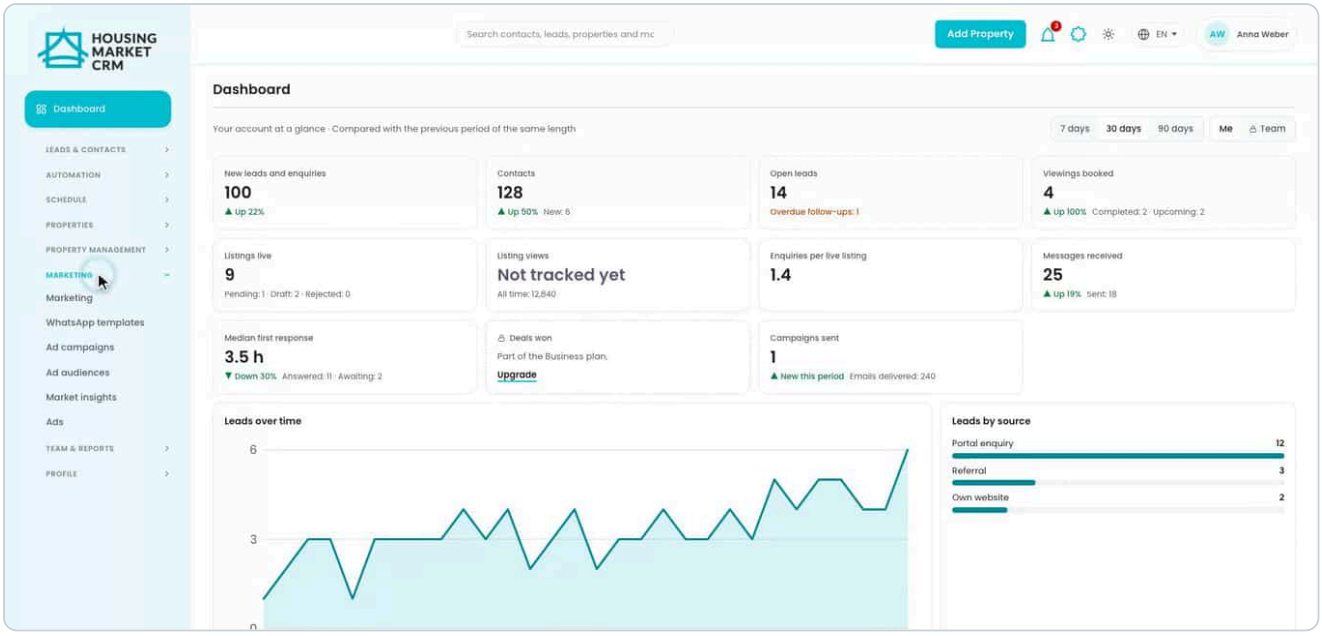


Figura 46.2 · Tela gravada em 21 de outubro de 2026

3 Clique em Marketing.

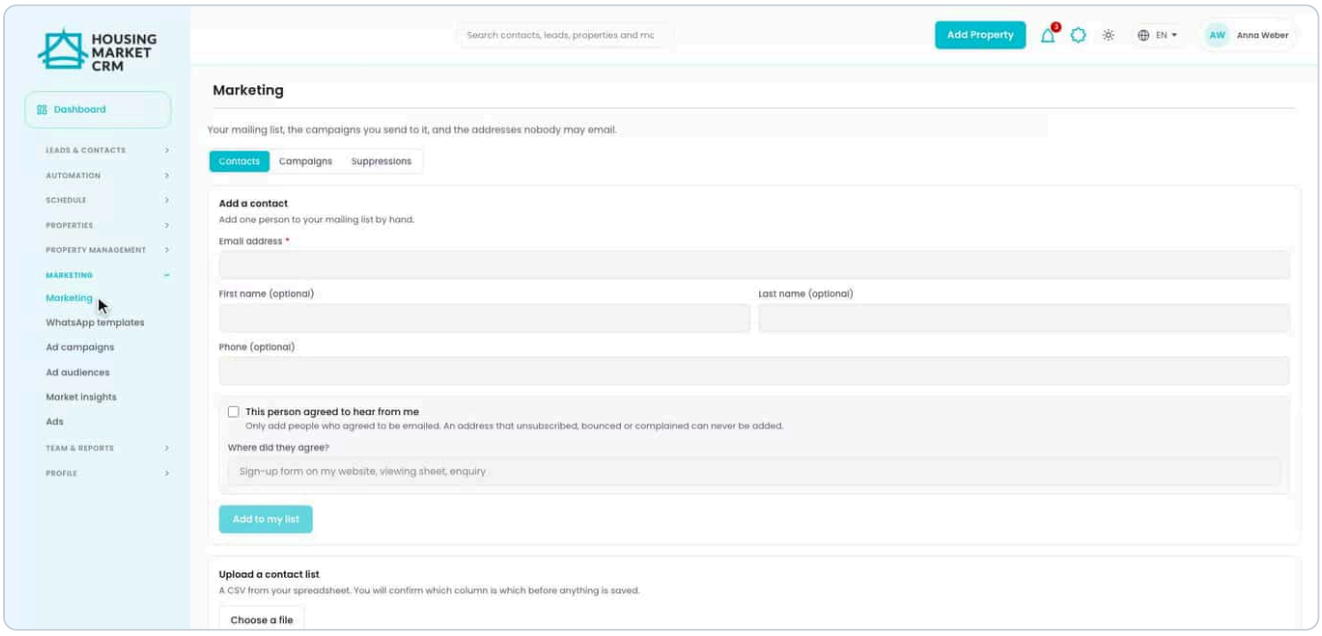


Figura 46.3 · Tela gravada em 21 de outubro de 2026

4 Cada contato mostra por que pode ou não receber e-mails.

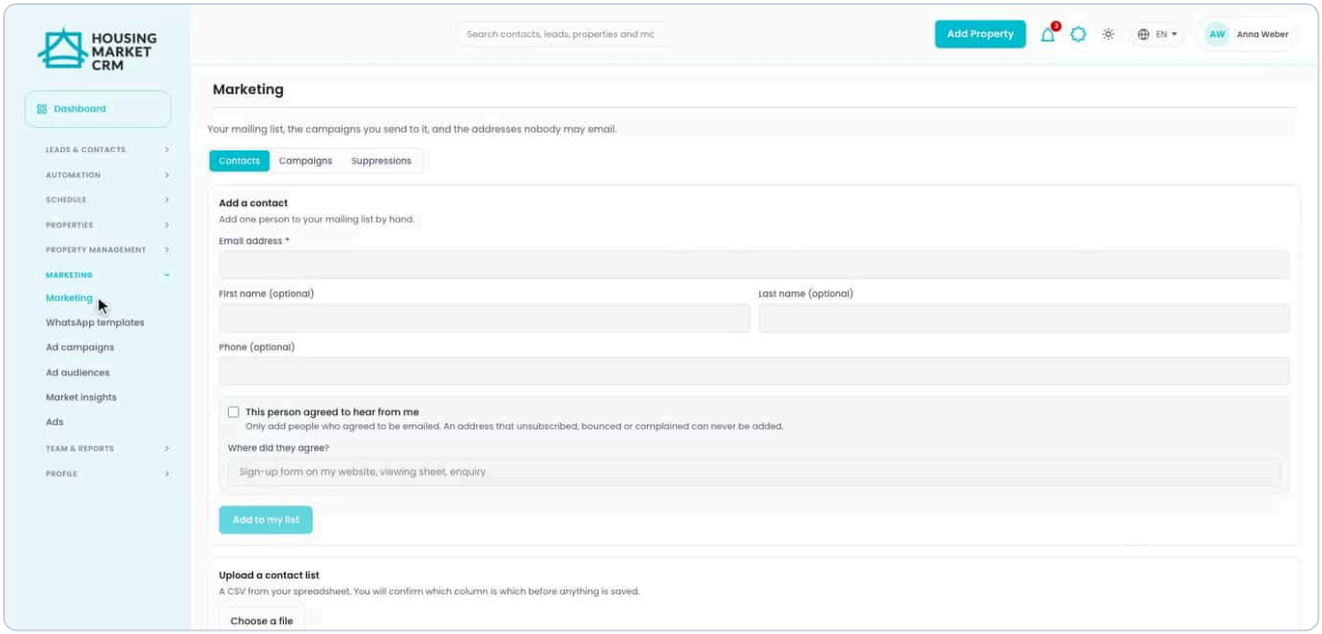


Figura 46.4 · Tela gravada em 21 de outubro de 2026

5 Sem consentimento, ou após um cancelamento, ninguém recebe e-mails.

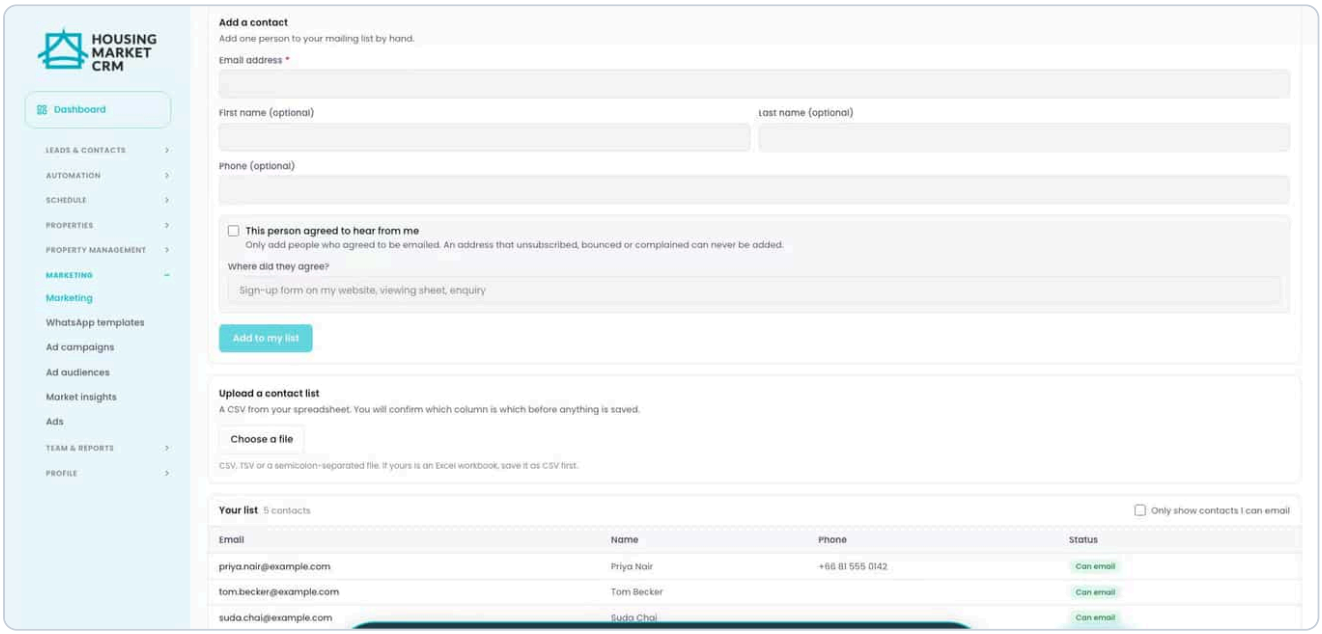


Figura 46.5 · Tela gravada em 21 de outubro de 2026

6 Abra a aba Campaigns.

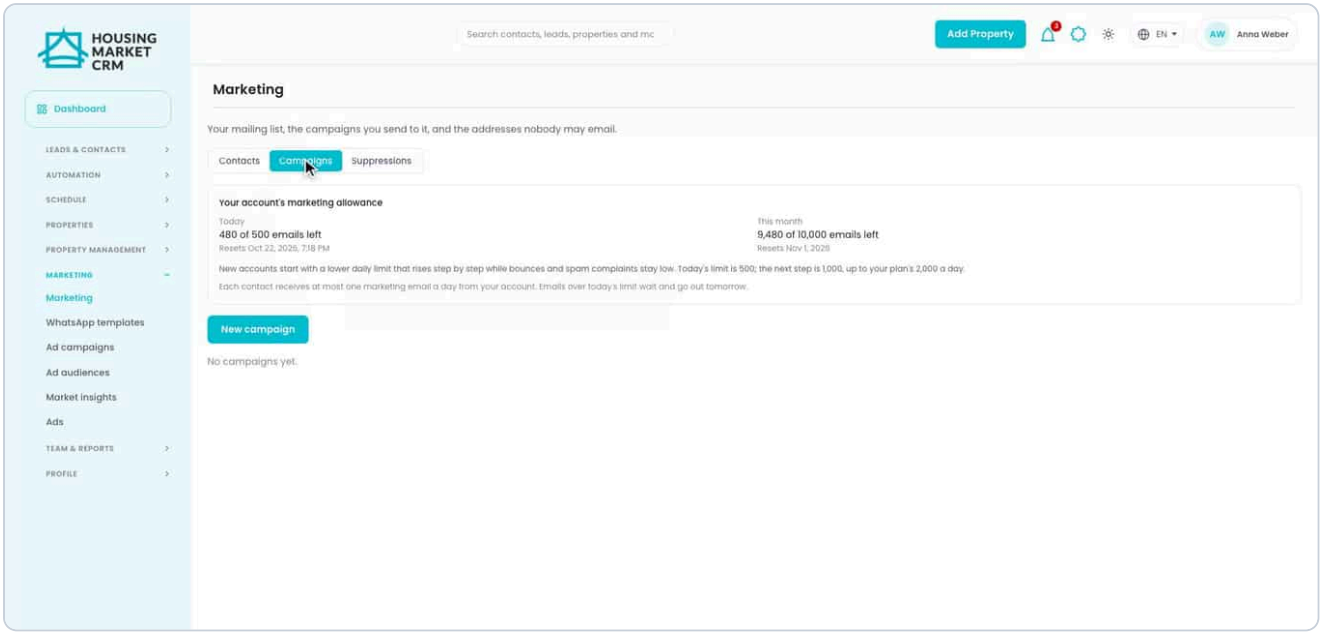


Figura 46.6 · Tela gravada em 21 de outubro de 2026

7 Sua cota mostra quantos e-mails você ainda pode enviar.

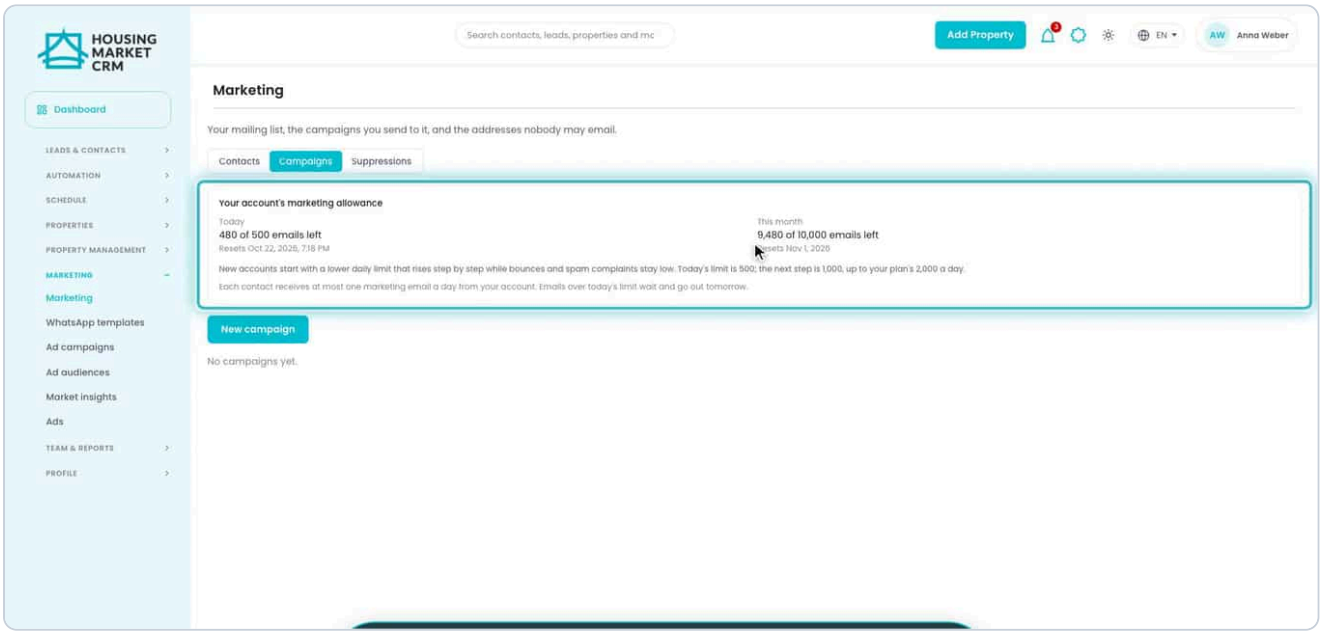


Figura 46.7 · Tela gravada em 21 de outubro de 2026

8 Contas novas começam mais baixas, e o limite sobe passo a passo.

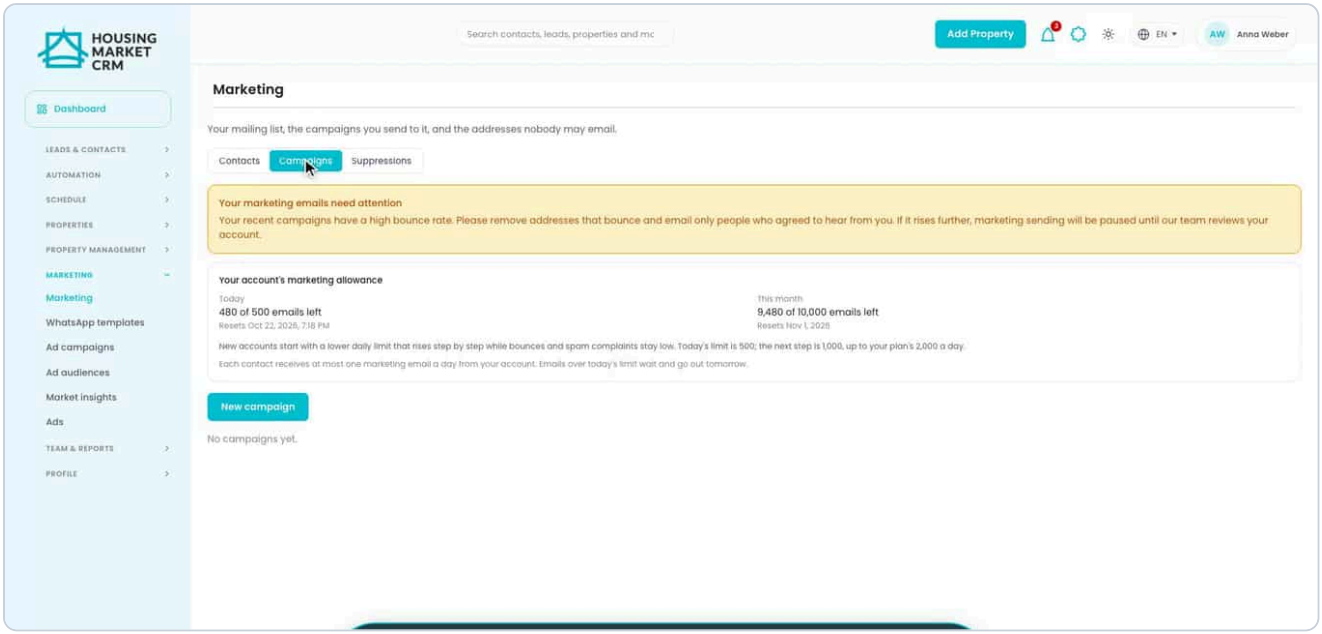


Figura 46.8 · Tela gravada em 21 de outubro de 2026

9 Uma taxa alta de rejeições ou reclamações gera um aviso.

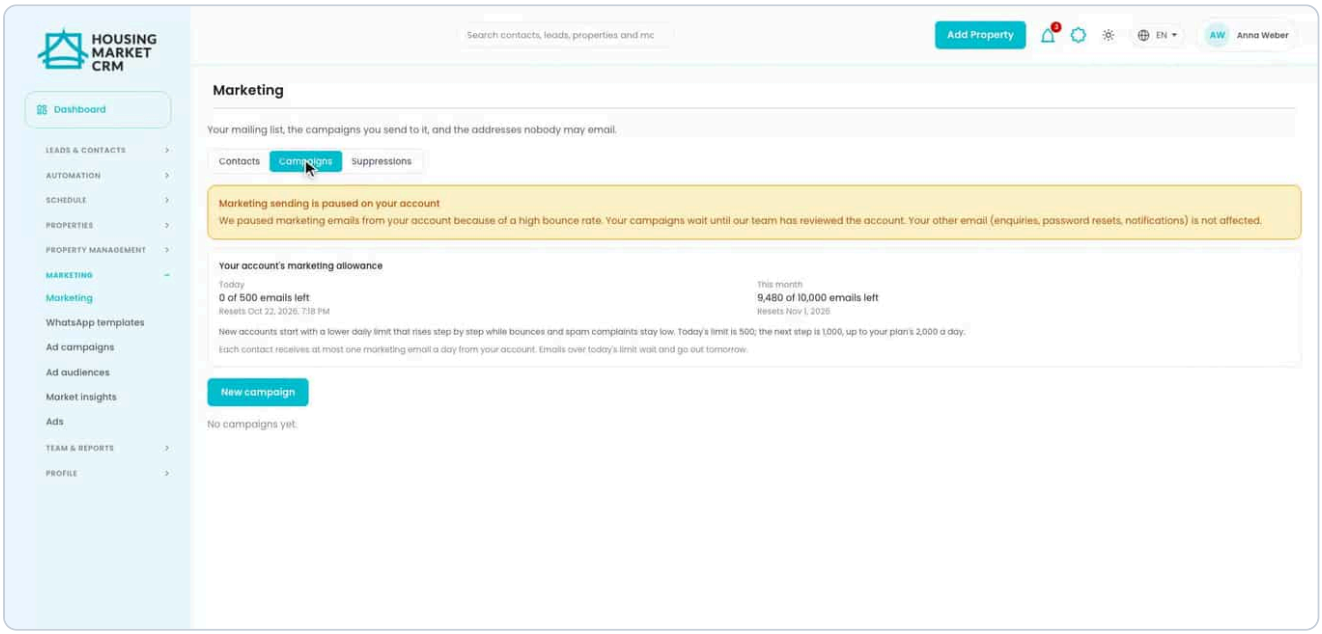


Figura 46.9 · Tela gravada em 21 de outubro de 2026

10 Se subir mais, o marketing é pausado até a equipe analisar.

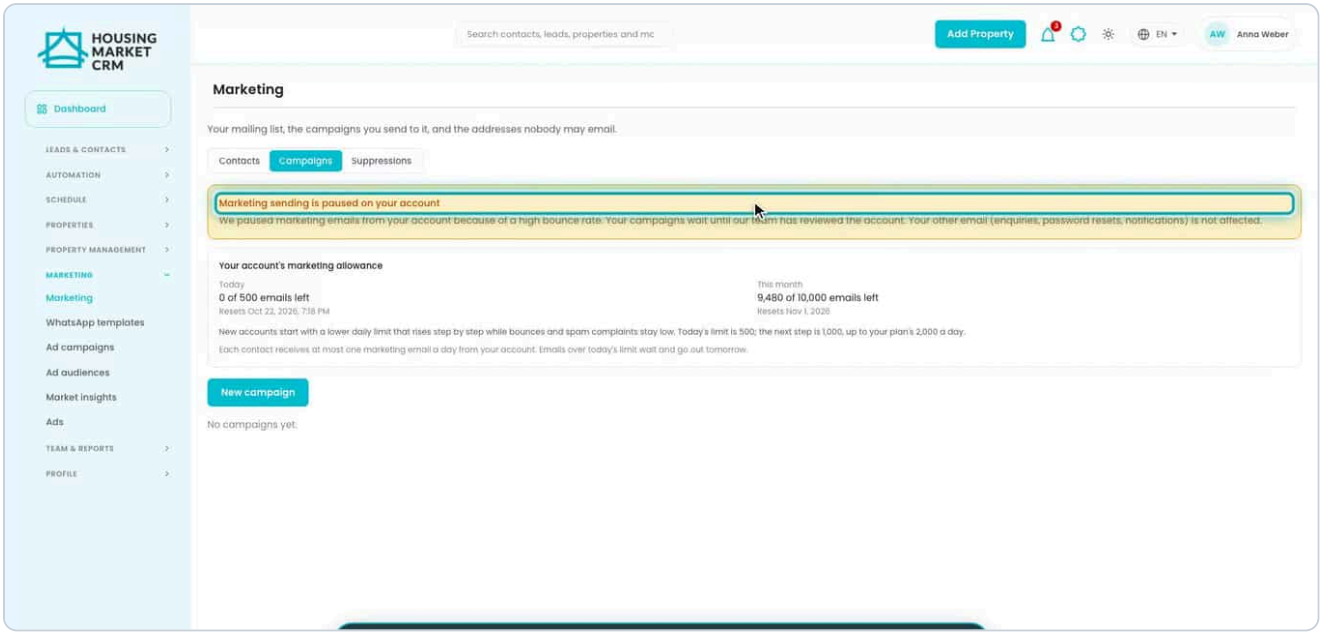


Figura 46.10 · Tela gravada em 21 de outubro de 2026

11 Solicitações, redefinições de senha e notificações continuam funcionando.

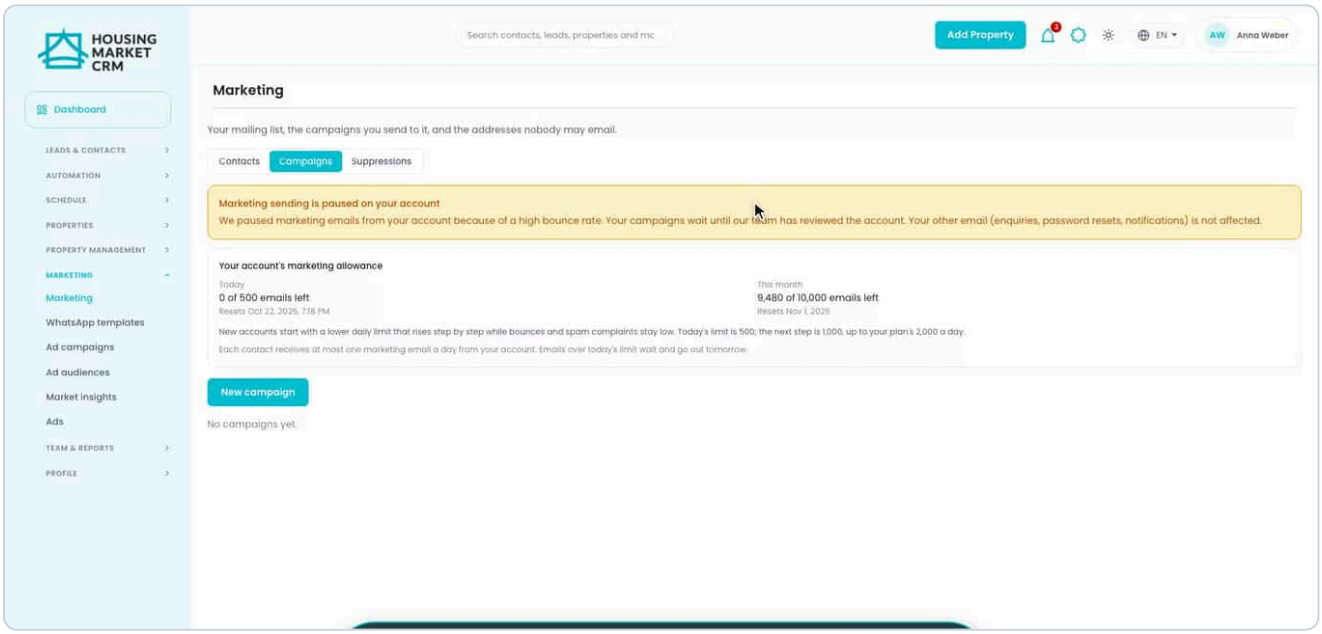


Figura 46.11 · Tela gravada em 21 de outubro de 2026

12 Abra a aba Supressões.

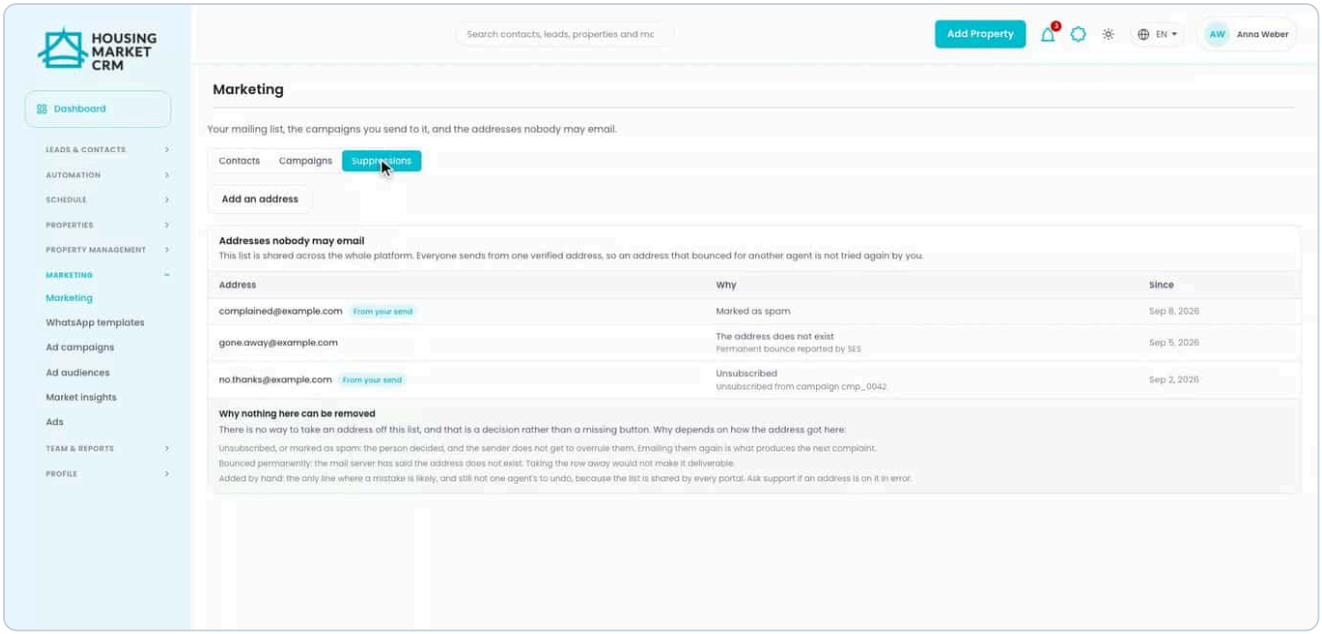


Figura 46.12 · Tela gravada em 21 de outubro de 2026

13 Endereços rejeitados, com reclamação ou cancelados são compartilhados por todos os corretores de imóveis.

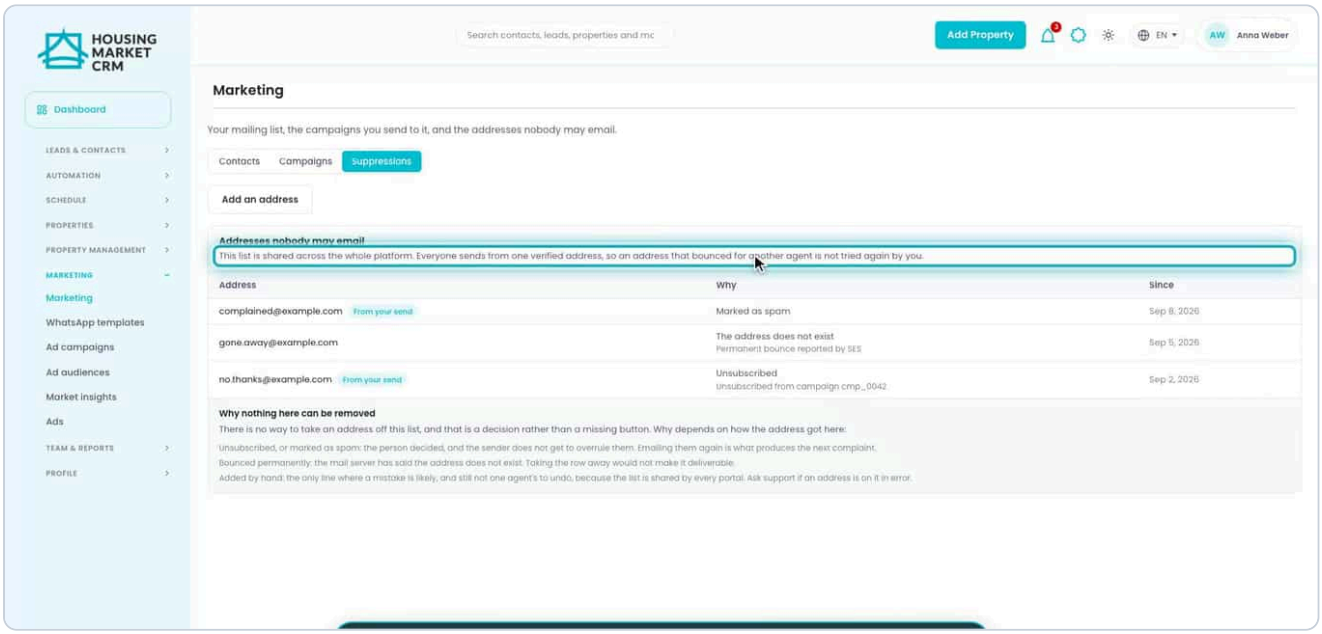


Figura 46.13 · Tela gravada em 21 de outubro de 2026

14 Eles nunca mais podem receber e-mails, de ninguém.

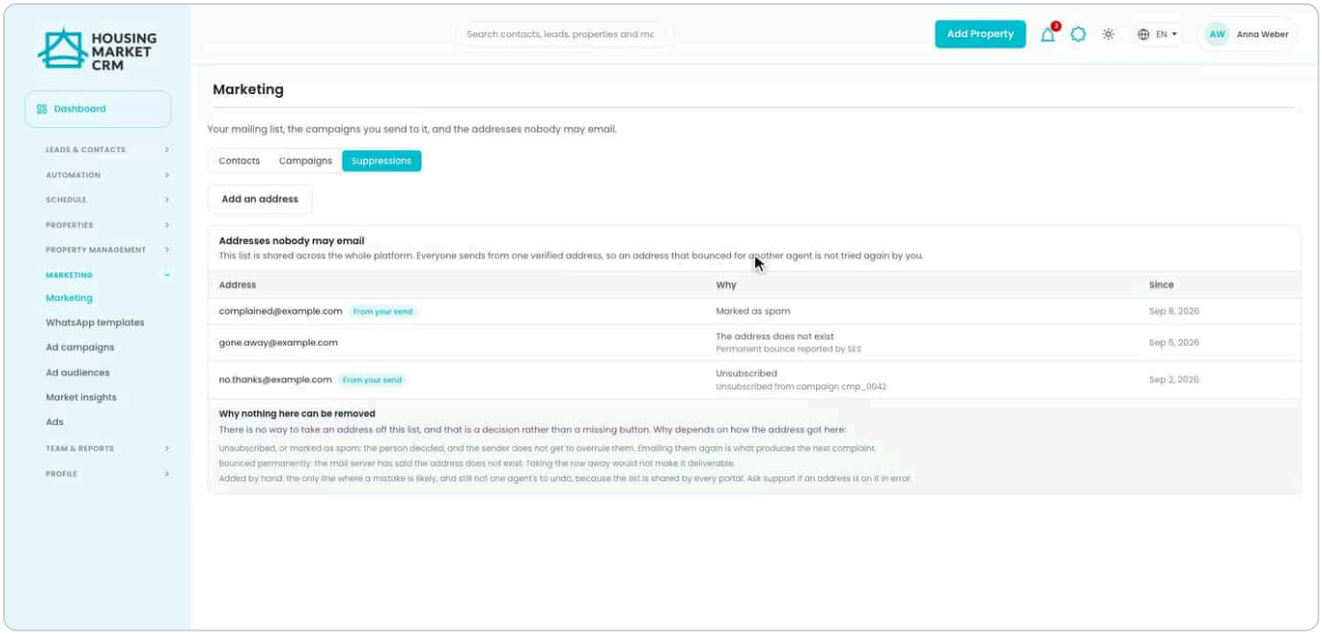


Figura 46.14 · Tela gravada em 21 de outubro de 2026

ARTIGOS RELACIONADOS DA CENTRAL DE AJUDA

Como envio uma campanha de e-mail para meus contatos?	faq.housingmarketgroup.com/pt-BR/faq/how-do-i-send-an-email-campaign
Como funciona a nutrição?	faq.housingmarketgroup.com/pt-BR/faq/how-does-nurture-work

PARTE 5

AI Autopilot (complemento)

47 Iniciar o AI Autopilot

48 Configurar o AI Autopilot

49 Aprovar respostas do AI Autopilot

50 O que o AI Autopilot sabe sobre um lead

51 Transferência e resumo matinal

47 CAPÍTULO 47

Iniciar o AI Autopilot

Complemento AI Autopilot | Para corretores | Assista ao vídeo

PASSO A PASSO

1 Abra um lead no Housing Market CRM.

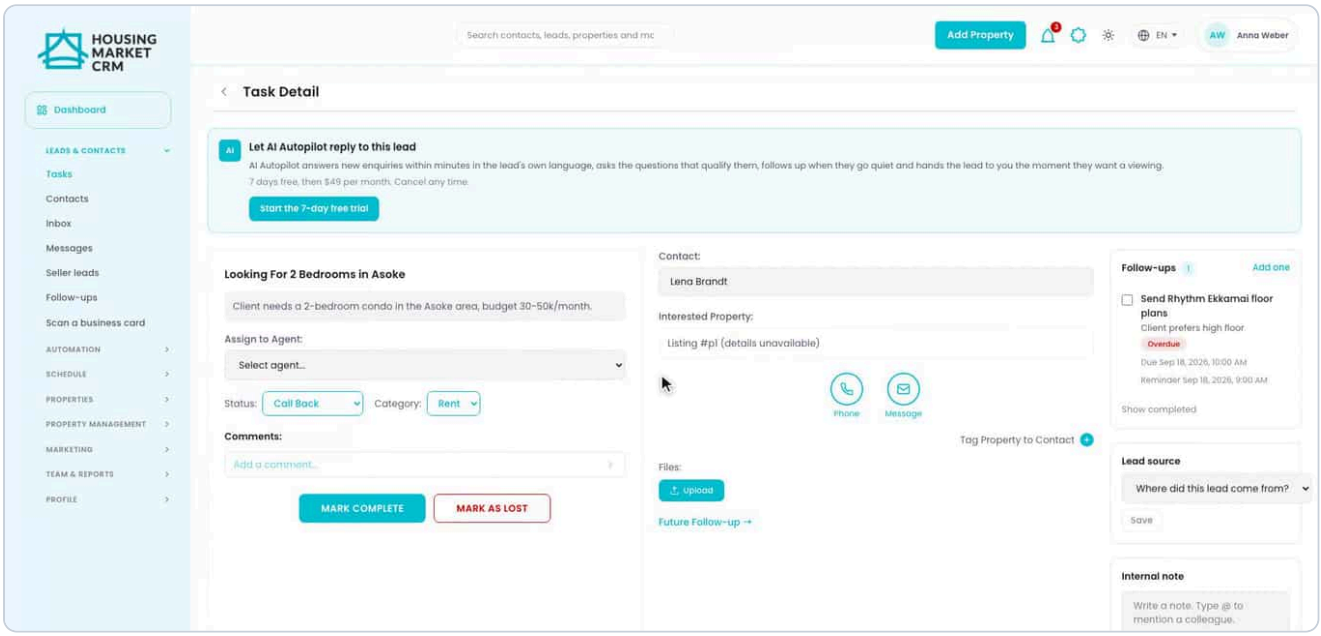


Figura 47.1 · Tela gravada em 23 de outubro de 2026

2 O AI Autopilot se oferece para responder a este lead por você.

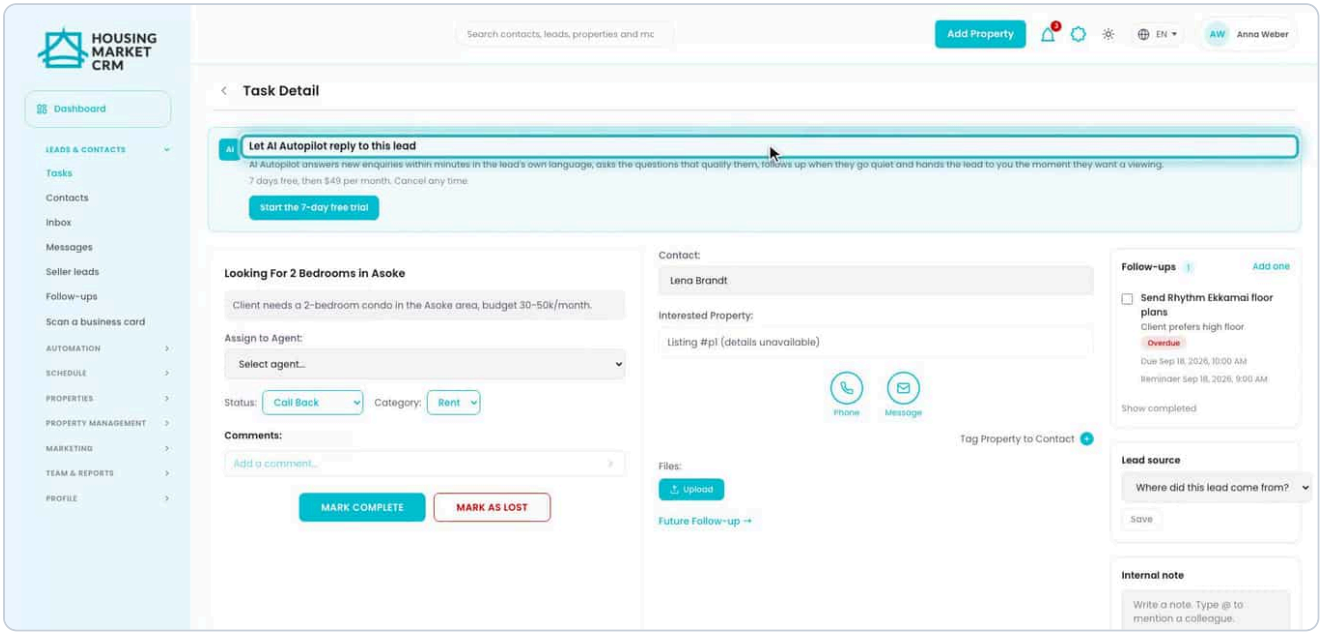


Figura 47.2 · Tela gravada em 23 de outubro de 2026

3 Uma primeira resposta em minutos, no idioma do próprio lead.

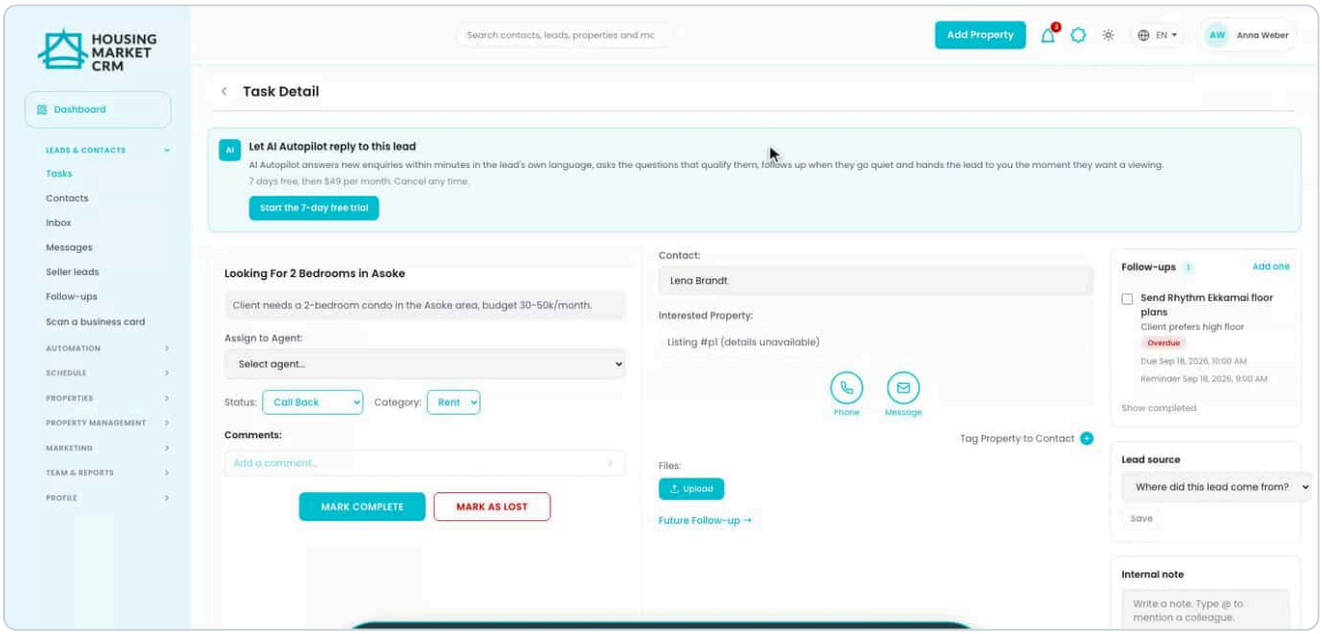


Figura 47.3 · Tela gravada em 23 de outubro de 2026

4 Abra Automação no menu à esquerda.

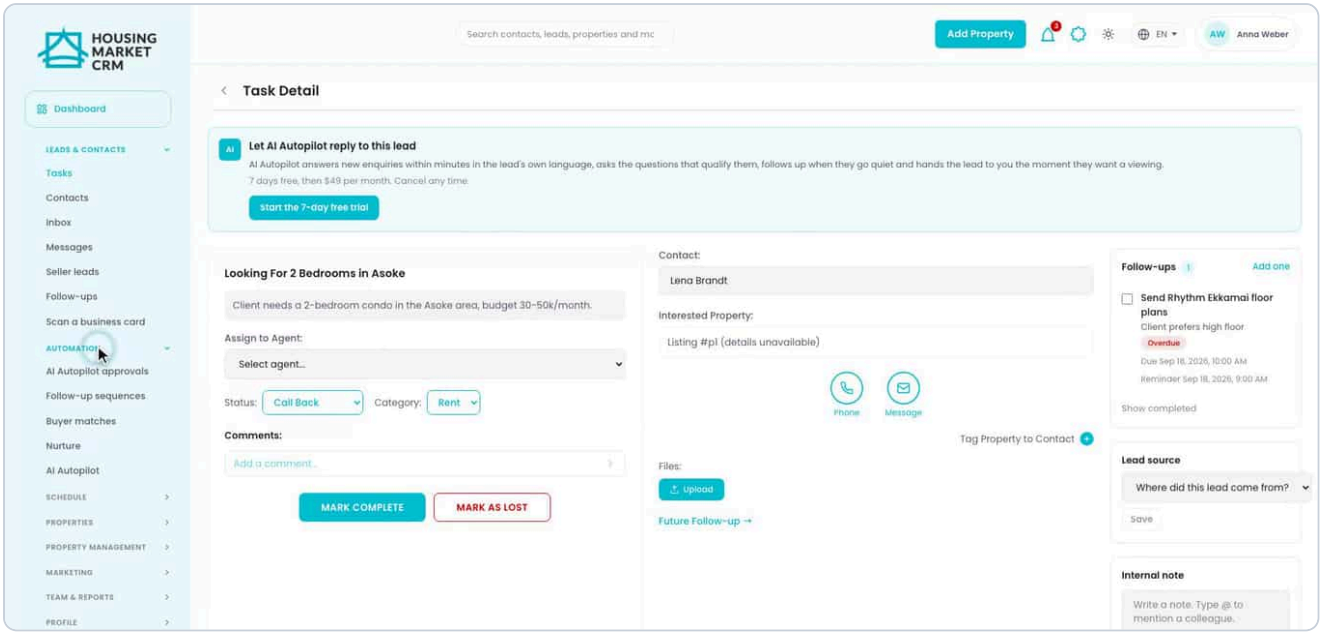


Figura 47.4 · Tela gravada em 23 de outubro de 2026

5 Abra o AI Autopilot no menu à esquerda.

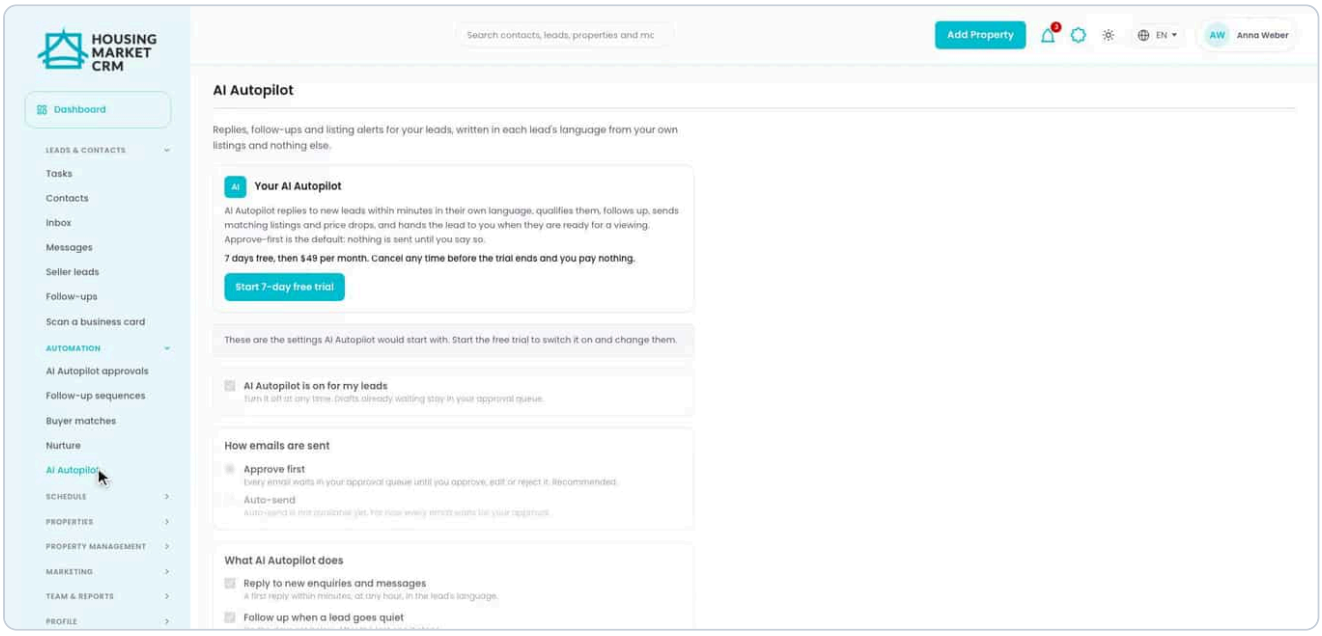


Figura 47.5 · Tela gravada em 23 de outubro de 2026

6 É um complemento, em cima de qualquer plano.

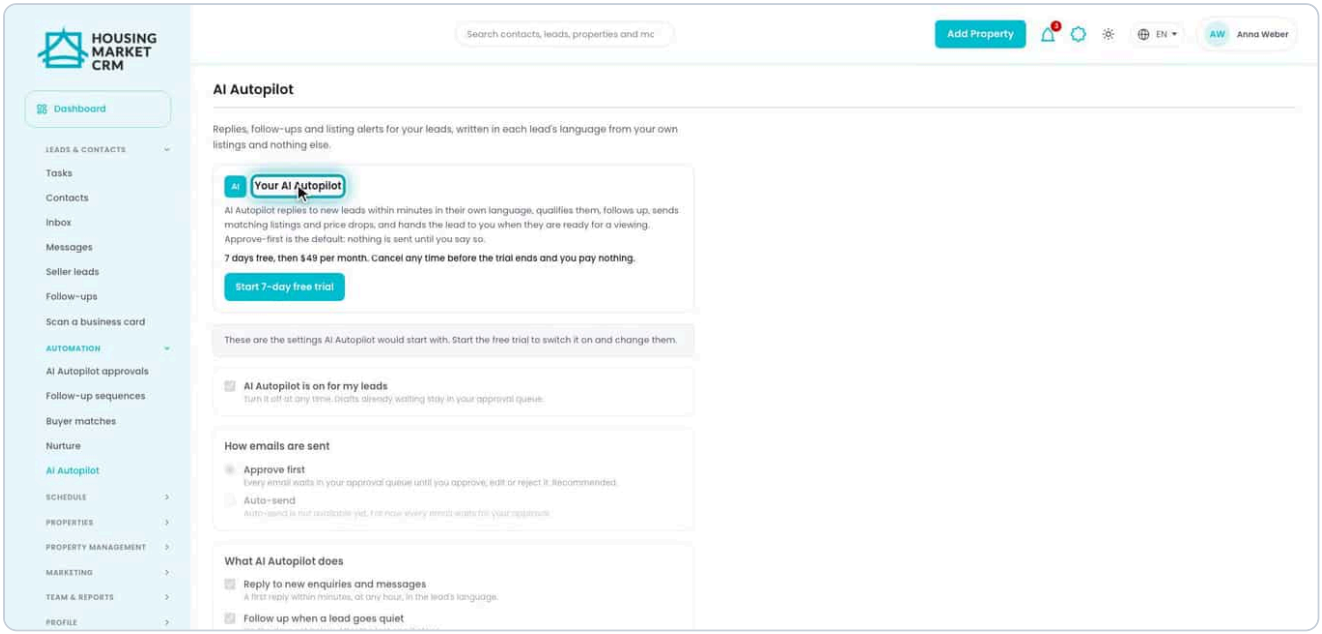


Figura 47.6 · Tela gravada em 23 de outubro de 2026

7 Nada é enviado antes da sua aprovação.

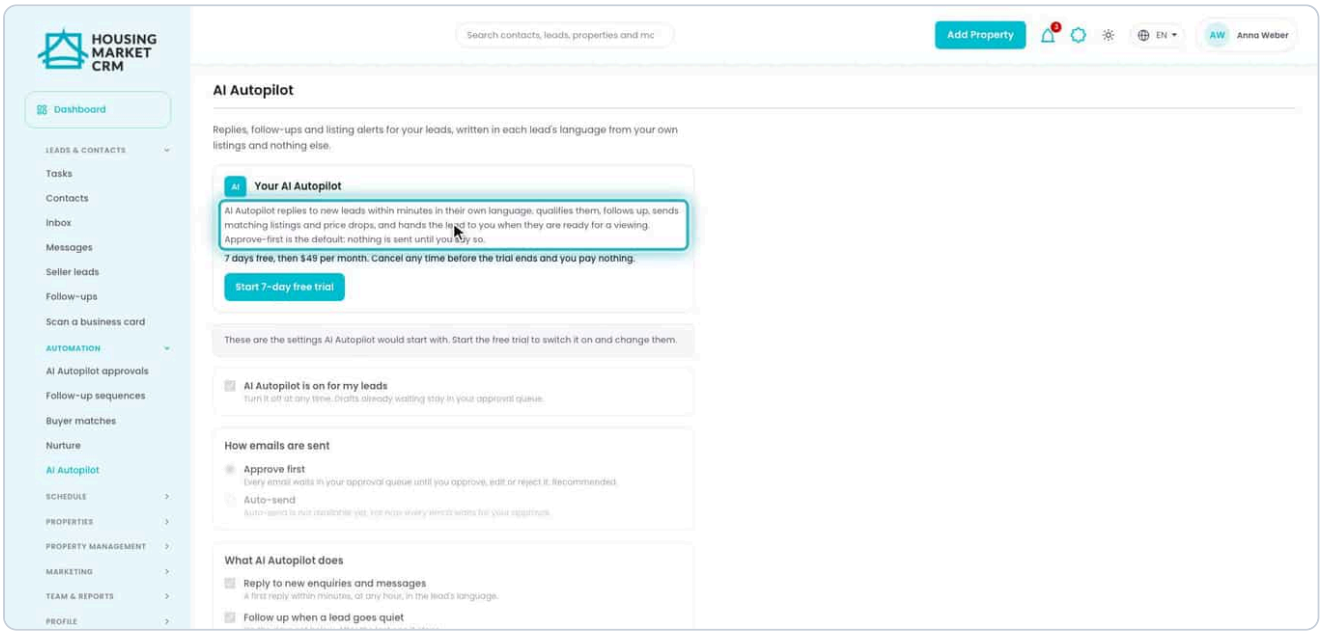


Figura 47.7 · Tela gravada em 23 de outubro de 2026

8 7 dias grátis, depois 49 USD por mês. Cancele quando quiser.

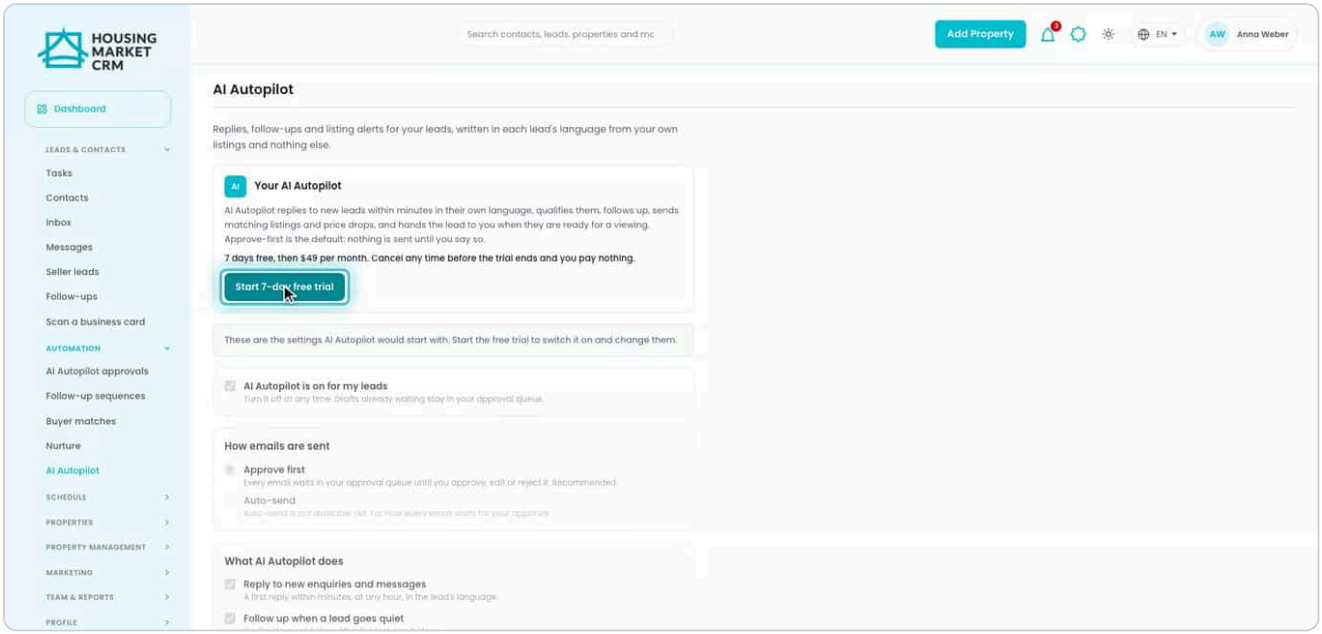


Figura 47.8 · Tela gravada em 23 de outubro de 2026

9 As configurações abaixo mostram como ele começaria. Você as altera depois de ativá-lo.

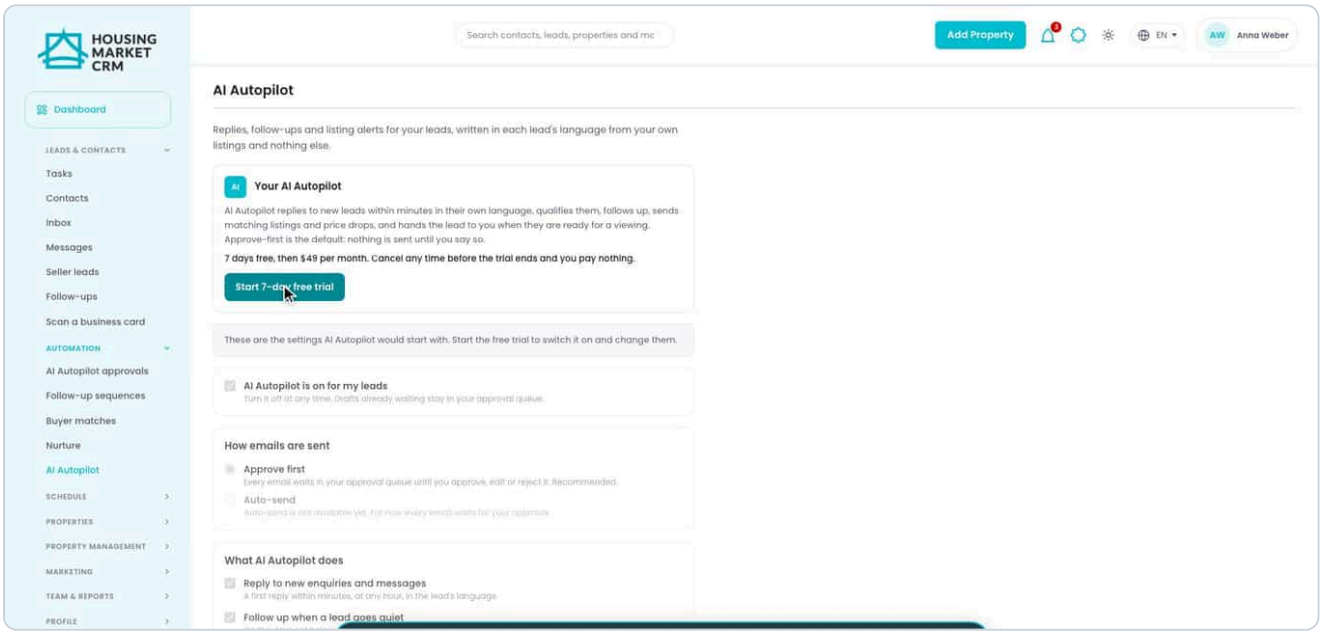


Figura 47.9 · Tela gravada em 23 de outubro de 2026

ARTIGOS RELACIONADOS DA CENTRAL DE AJUDA

Para quem o Housing Market CRM foi feito?	faq.housingmarketgroup.com/pt-BR/faq/who-is-housing-market-crm-designed-for

48 CAPÍTULO 48

Configurar o AI Autopilot

Complemento AI Autopilot | Para corretores | Assista ao vídeo

PASSO A PASSO

1 Abra sua conta do Housing Market CRM.

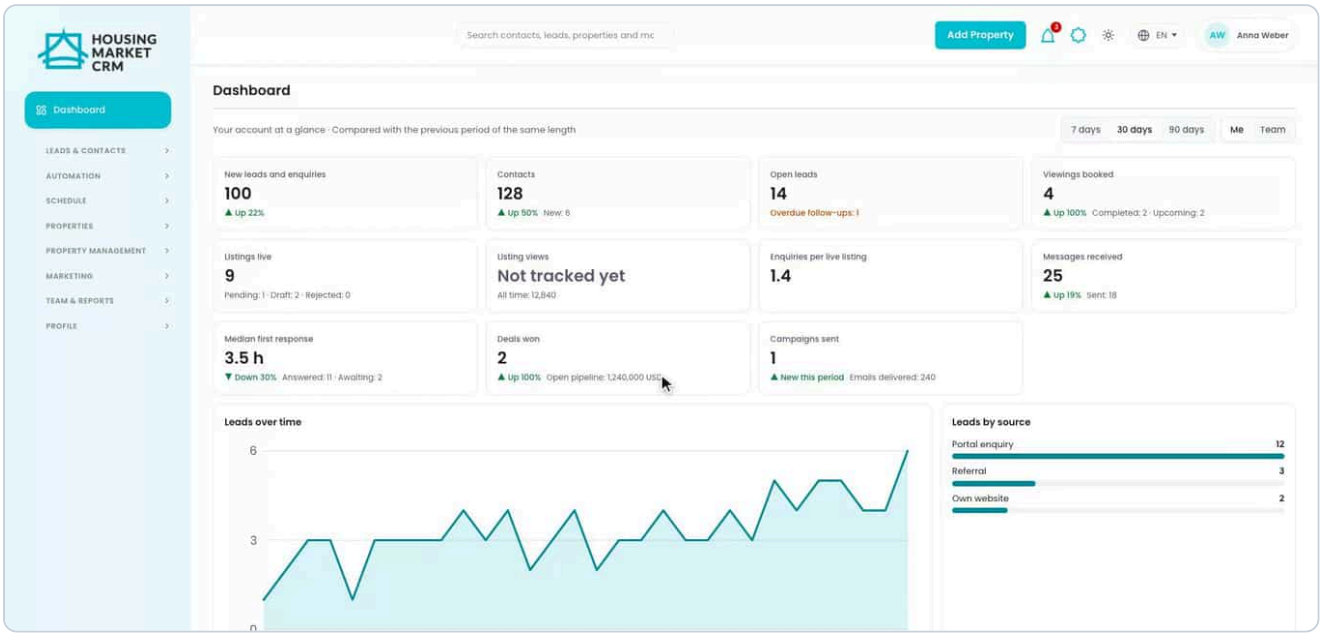


Figura 48.1 · Tela gravada em 23 de outubro de 2026

2 Abra Automação no menu à esquerda.

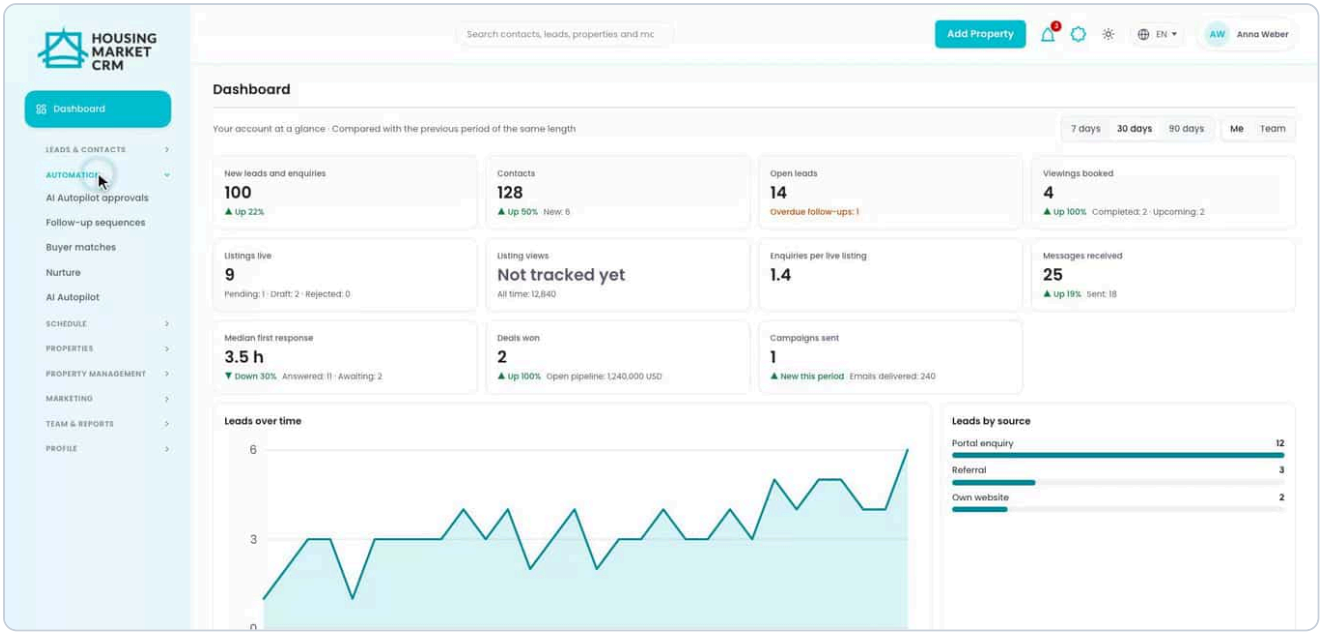


Figura 48.2 · Tela gravada em 23 de outubro de 2026

3 Clique em Piloto automático de IA no menu à esquerda.

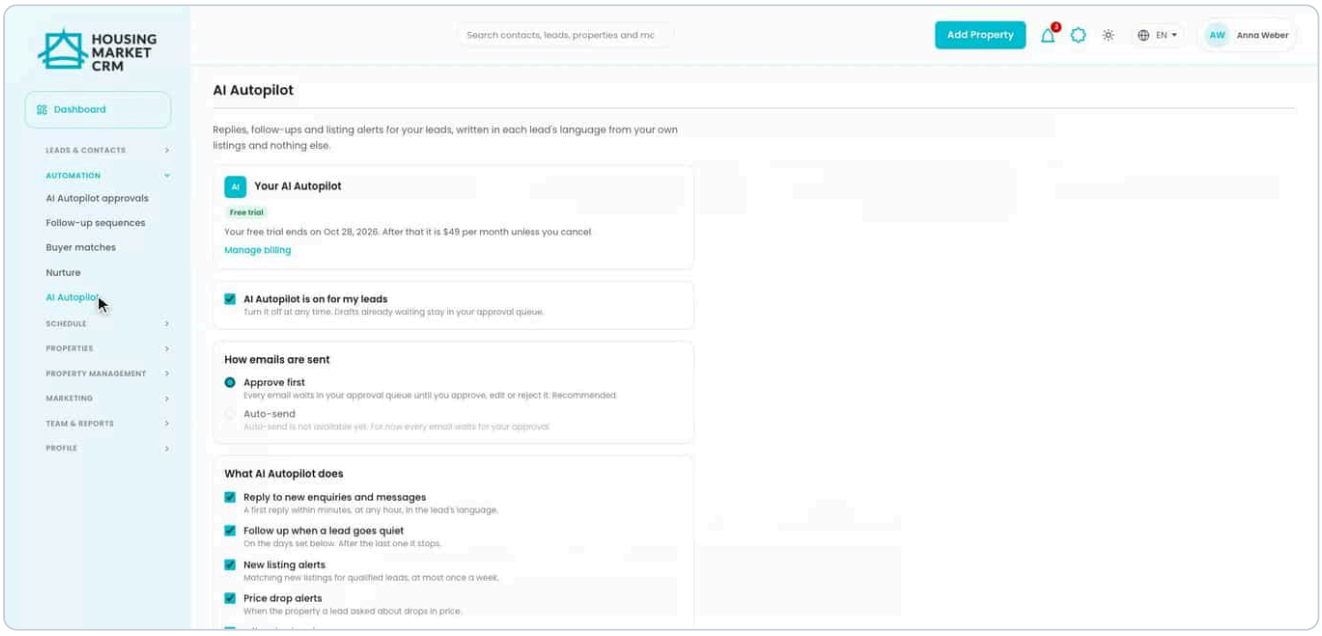


Figura 48.3 · Tela gravada em 23 de outubro de 2026

4 Uma chave ativa ou desativa para seus leads.

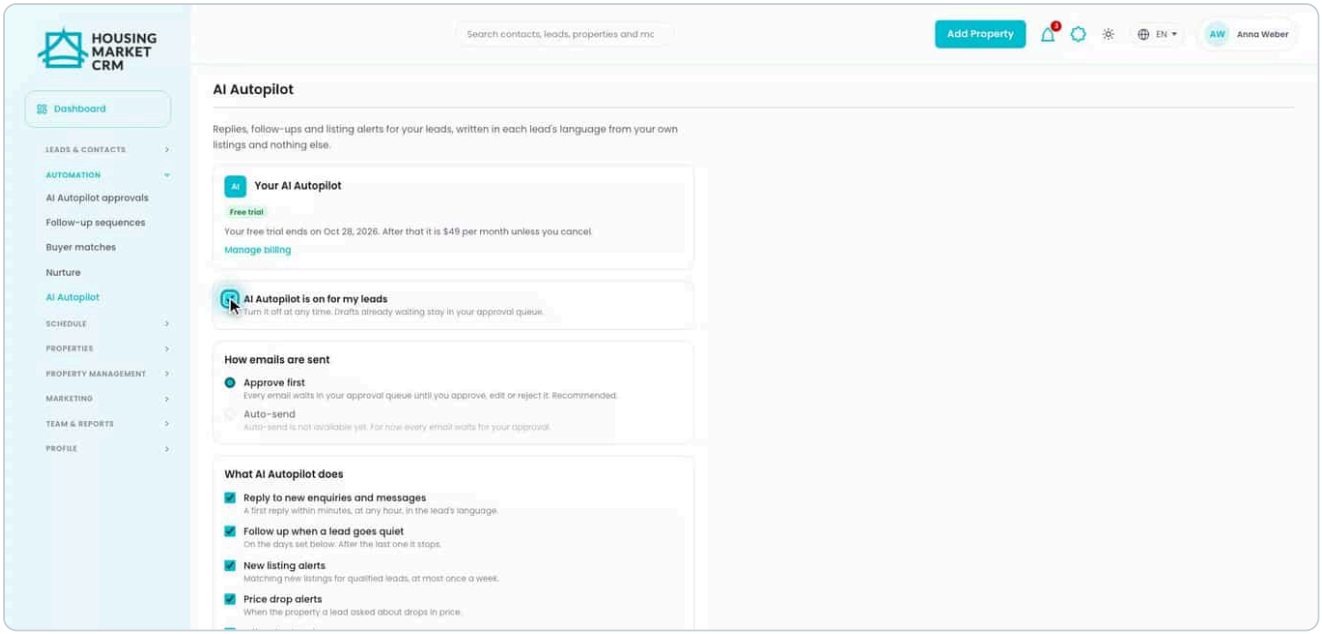


Figura 48.4 · Tela gravada em 23 de outubro de 2026

5 Aprovação primeiro: todo e-mail espera por você.

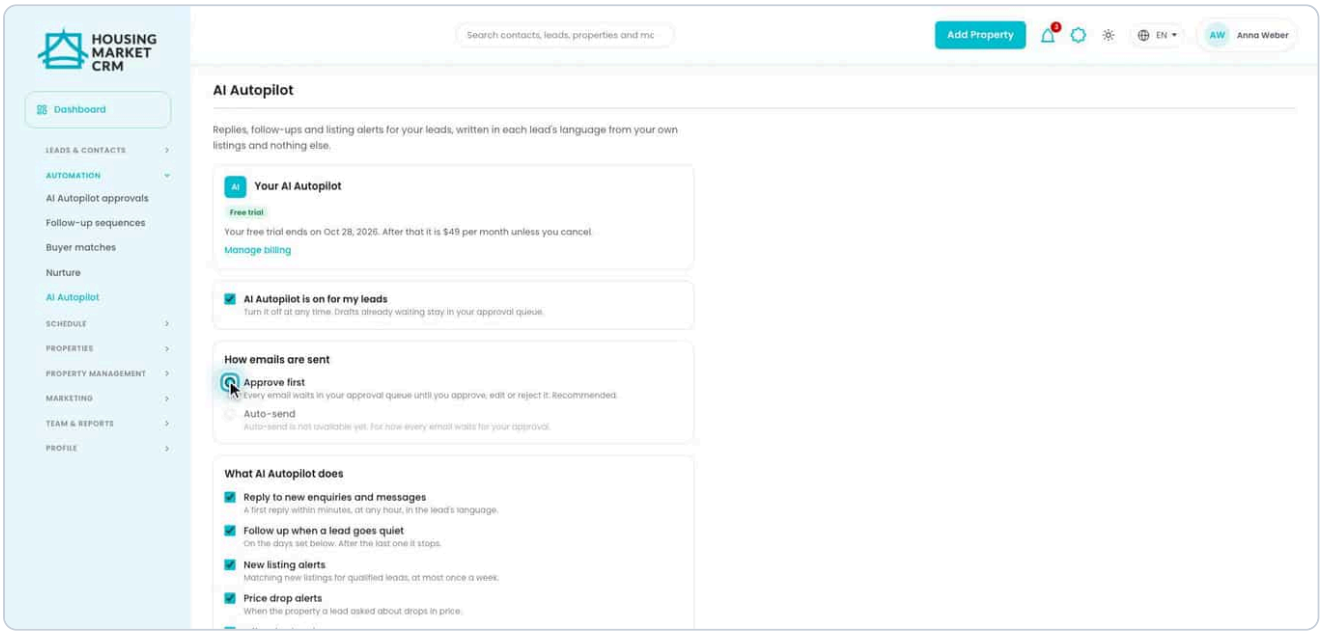


Figura 48.5 · Tela gravada em 23 de outubro de 2026

6 O envio automático ainda não está disponível.

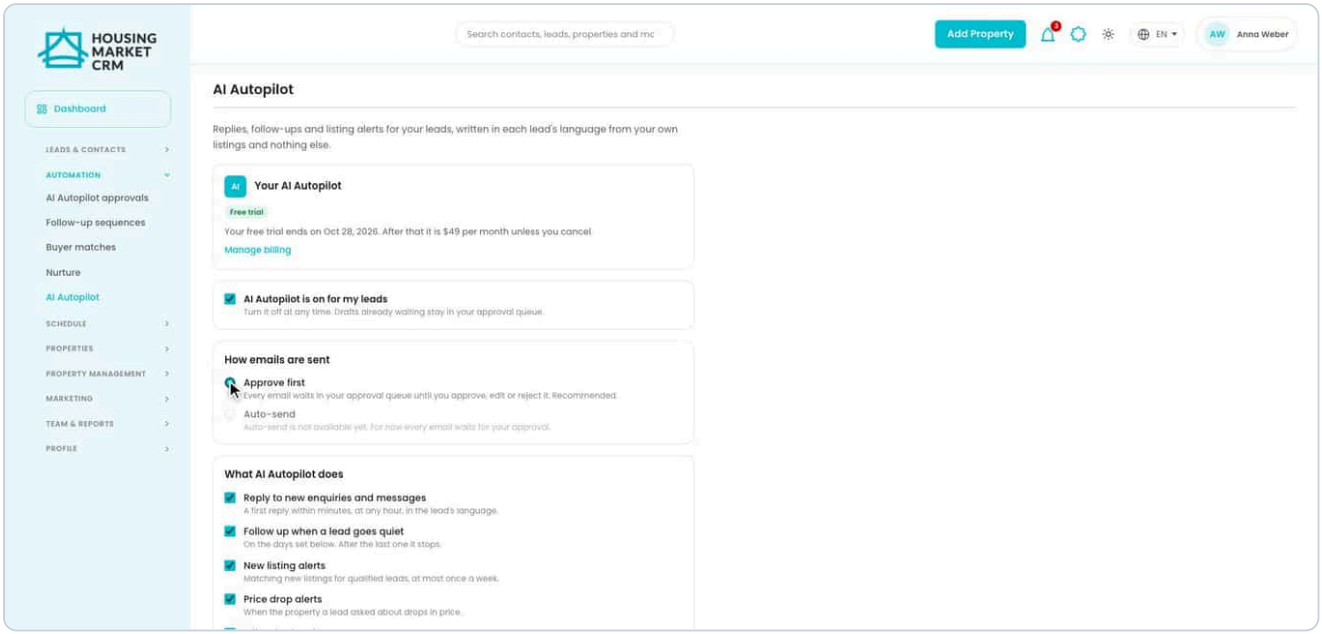


Figura 48.6 · Tela gravada em 23 de outubro de 2026

7 Escolha as tarefas: respostas, acompanhamentos, alertas, visitas.

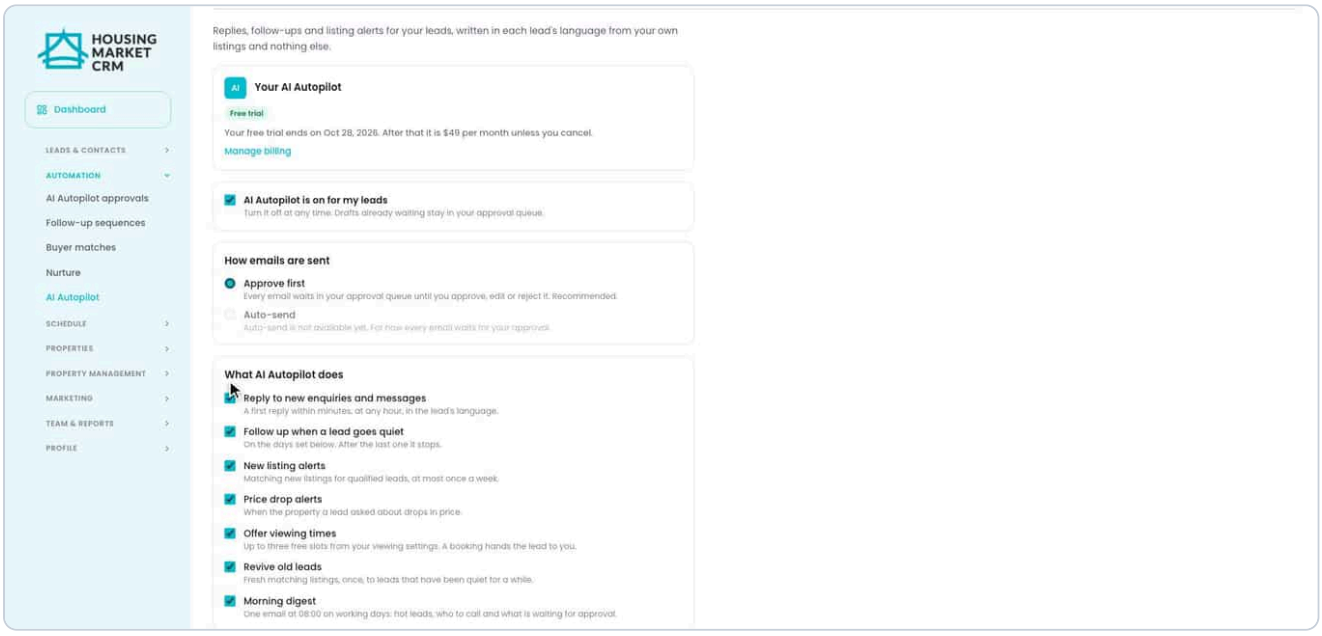


Figura 48.7 · Tela gravada em 23 de outubro de 2026

8 O resumo matinal: um e-mail às 08:00 em dias úteis.

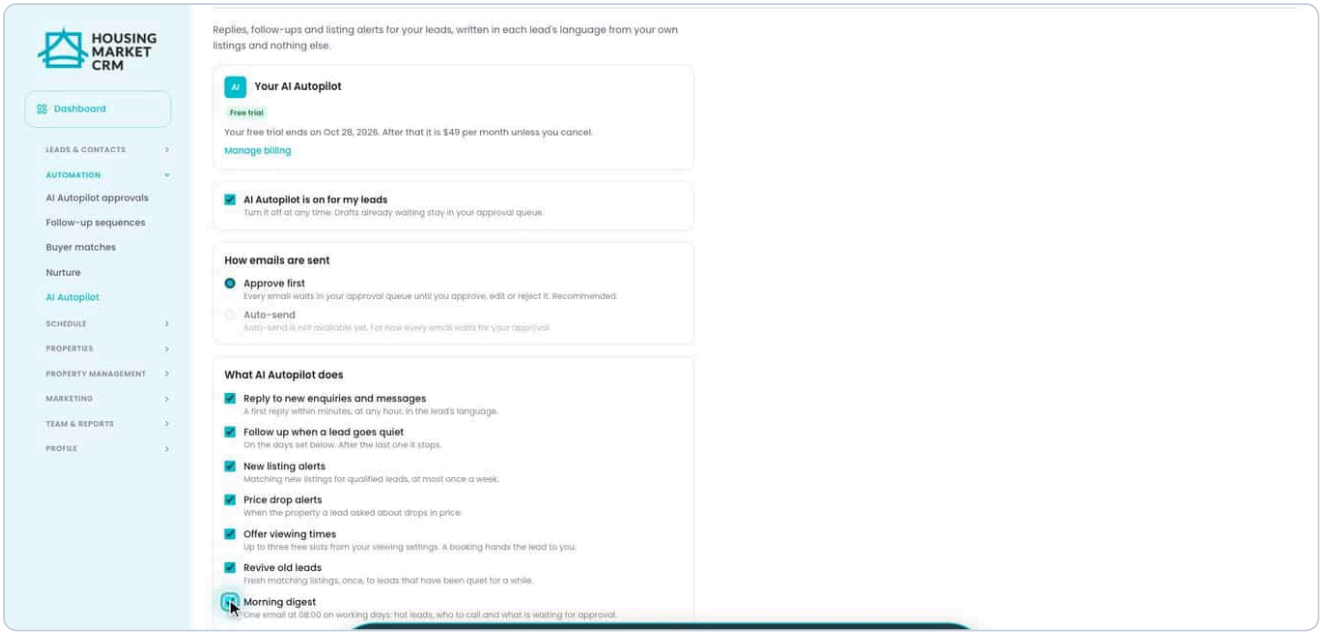


Figura 48.8 · Tela gravada em 23 de outubro de 2026

9 Acompanhe após 2, 5 e 10 dias, e então para.

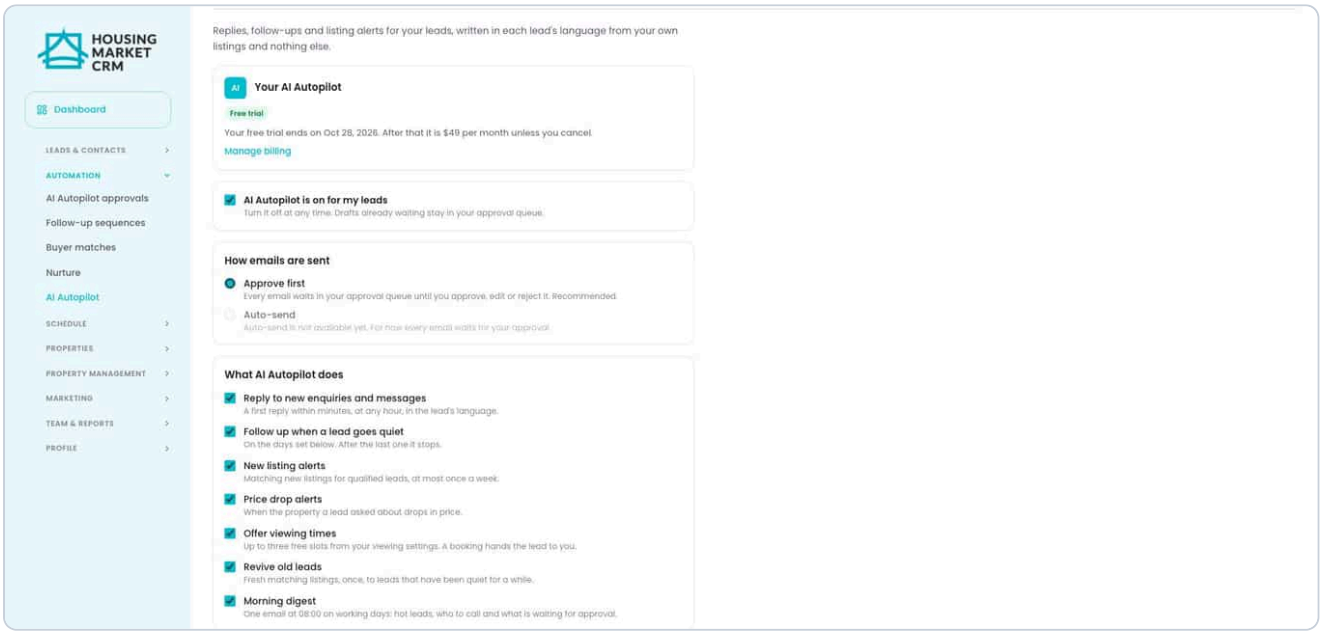


Figura 48.9 · Tela gravada em 23 de outubro de 2026

10 Quatro proteções, verificadas em cada rascunho.

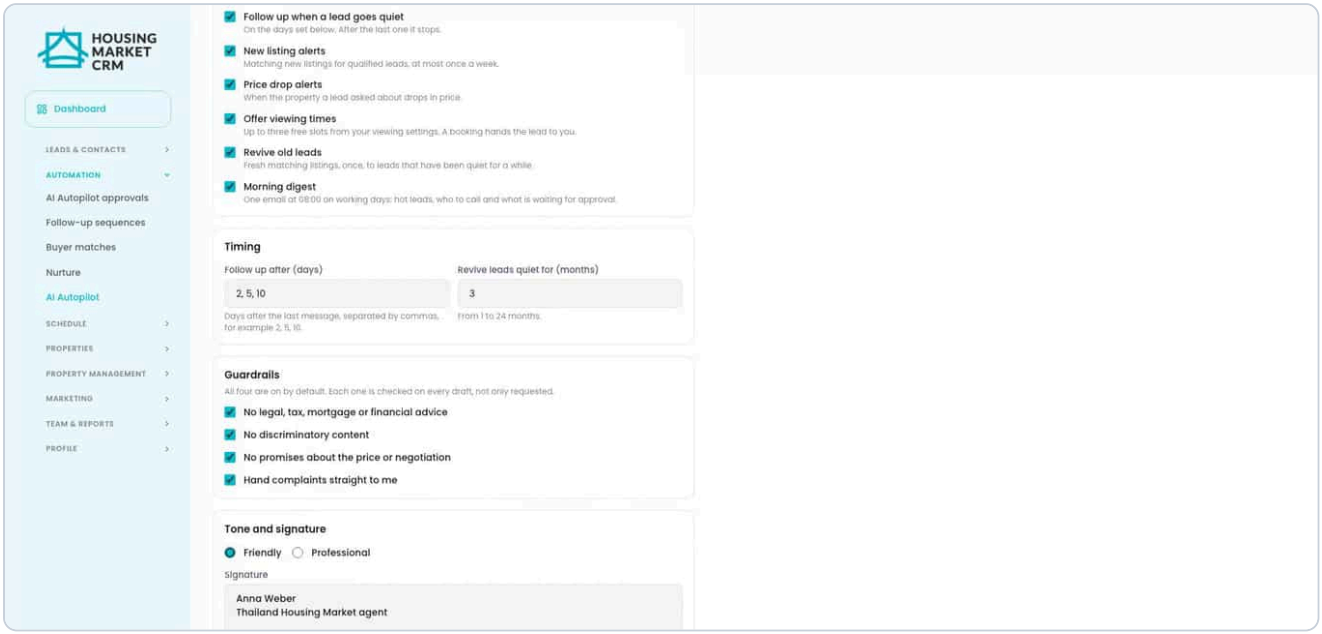


Figura 48.10 · Tela gravada em 23 de outubro de 2026

11 Sem consultoria, sem promessas de preço. Reclamações vão para você.

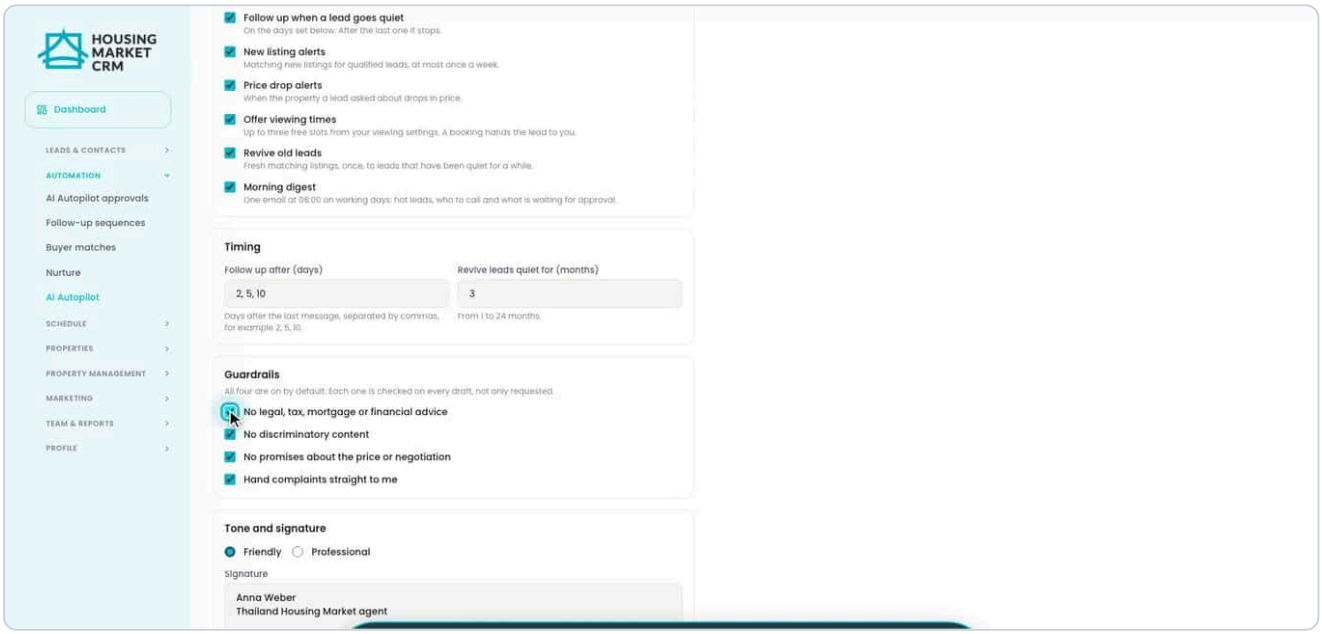


Figura 48.11 · Tela gravada em 23 de outubro de 2026

12 Escolha um tom e escreva sua assinatura.

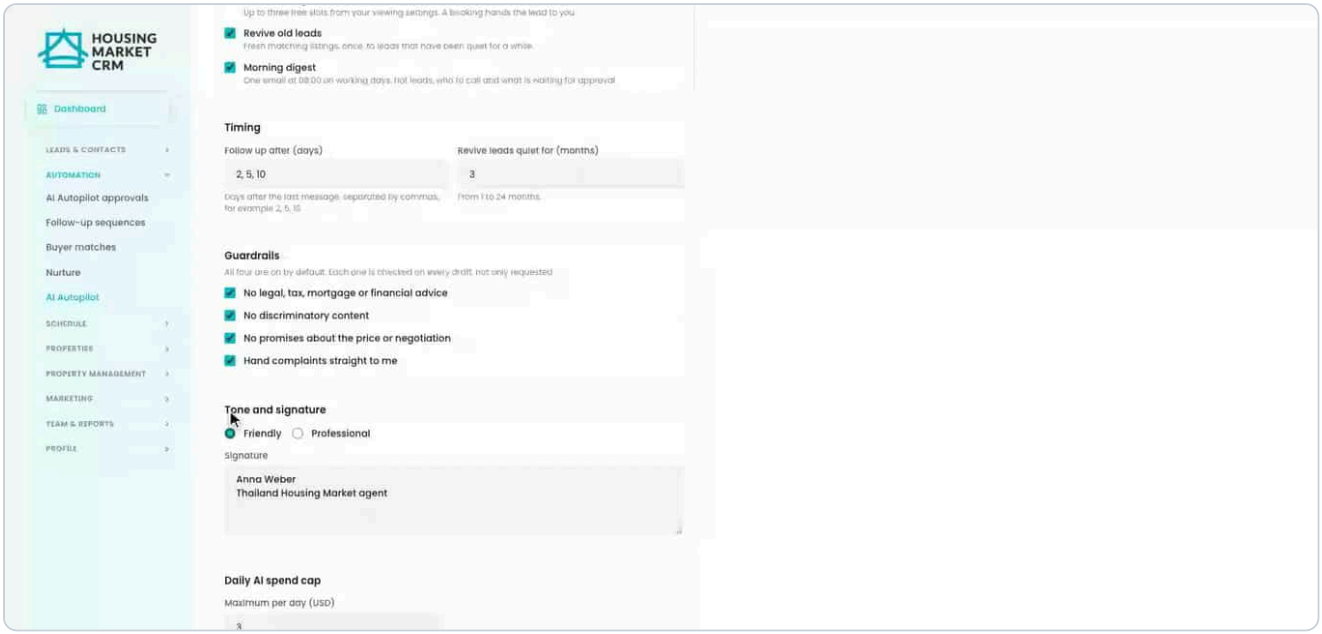


Figura 48.12 · Tela gravada em 23 de outubro de 2026

13 Um limite diário de gasto da IA.

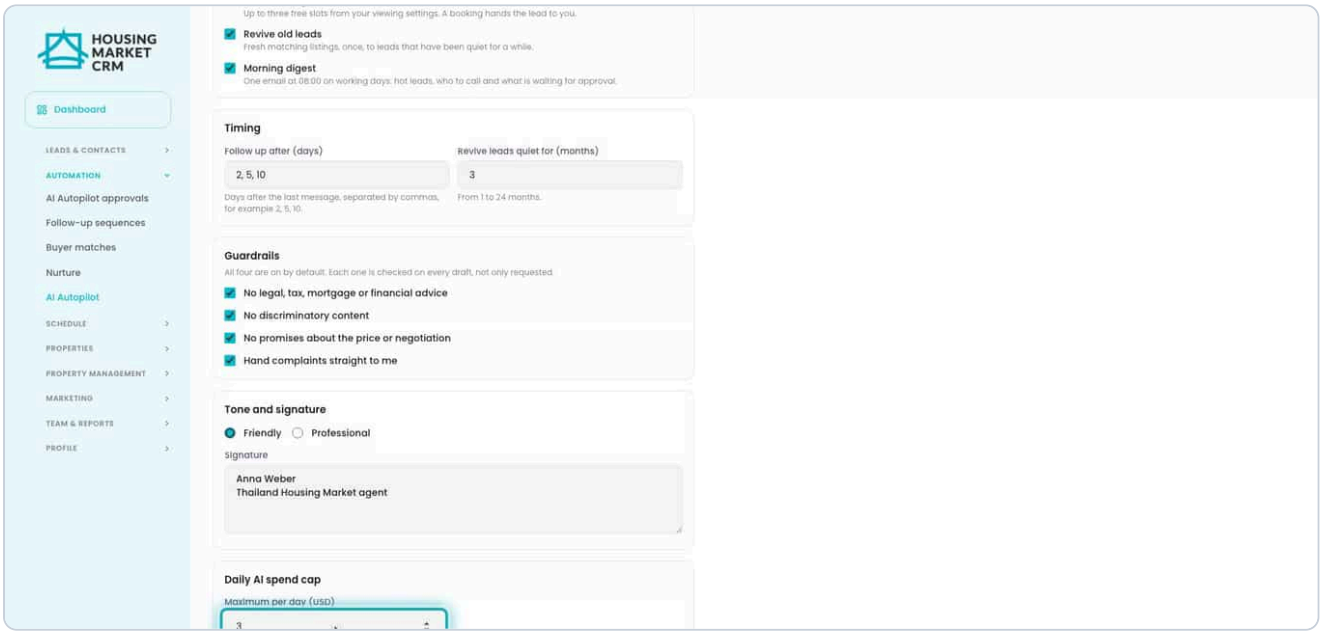


Figura 48.13 · Tela gravada em 23 de outubro de 2026

14 Clique em Salvar configurações.

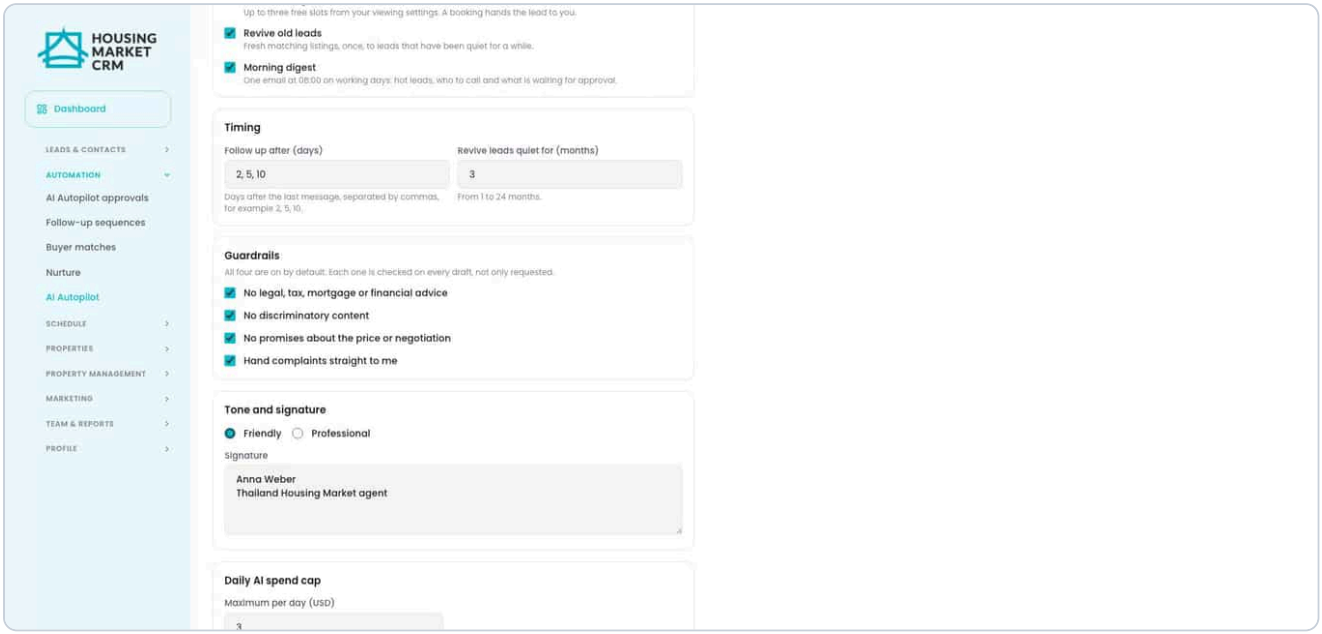


Figura 48.14 · Tela gravada em 23 de outubro de 2026

49 CAPÍTULO 49

Aprovar respostas do AI Autopilot

Complemento AI Autopilot | Para corretores | Assista ao vídeo

PASSO A PASSO

1 Abra sua conta do Housing Market CRM.

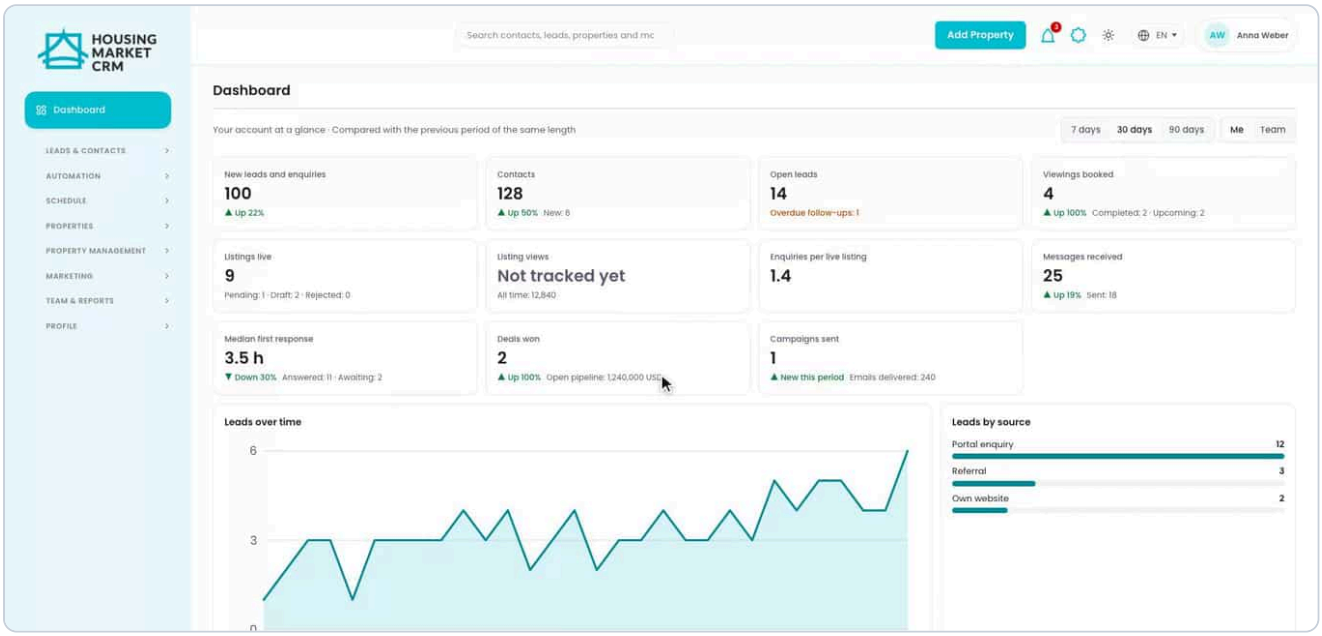


Figura 49.1 · Tela gravada em 23 de outubro de 2026

2 Abra Automação no menu à esquerda.

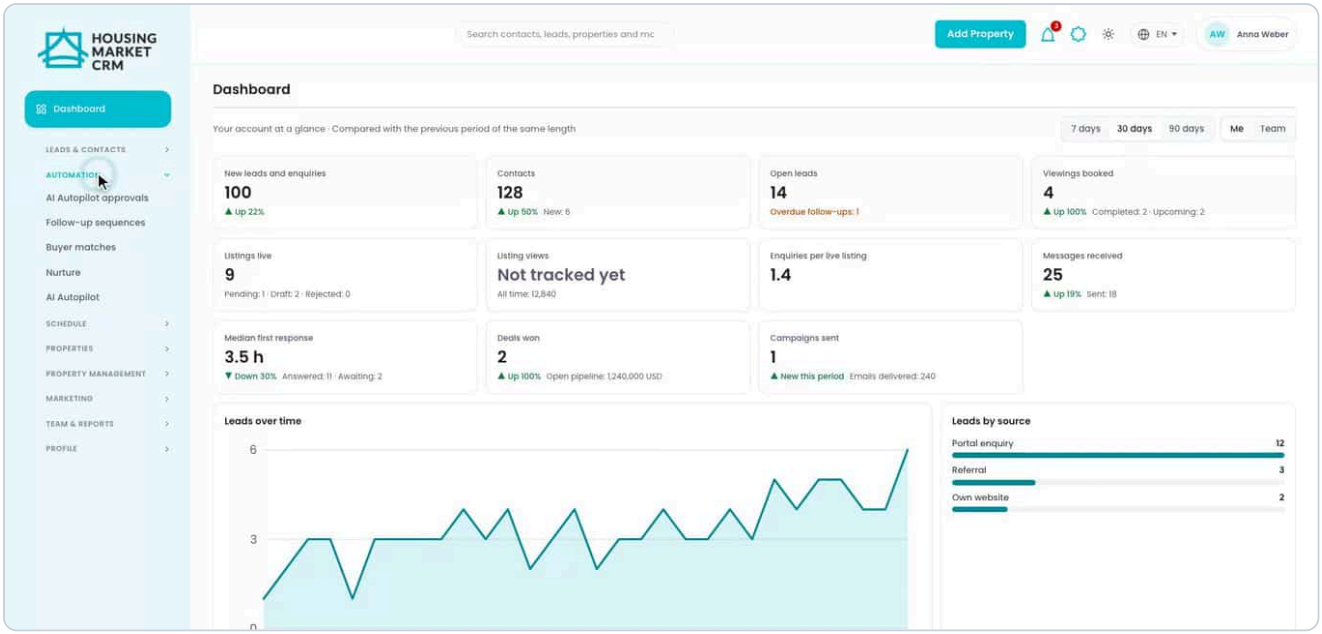


Figura 49.2 · Tela gravada em 23 de outubro de 2026

3 Clique em Aprovações do AI Autopilot no menu à esquerda.

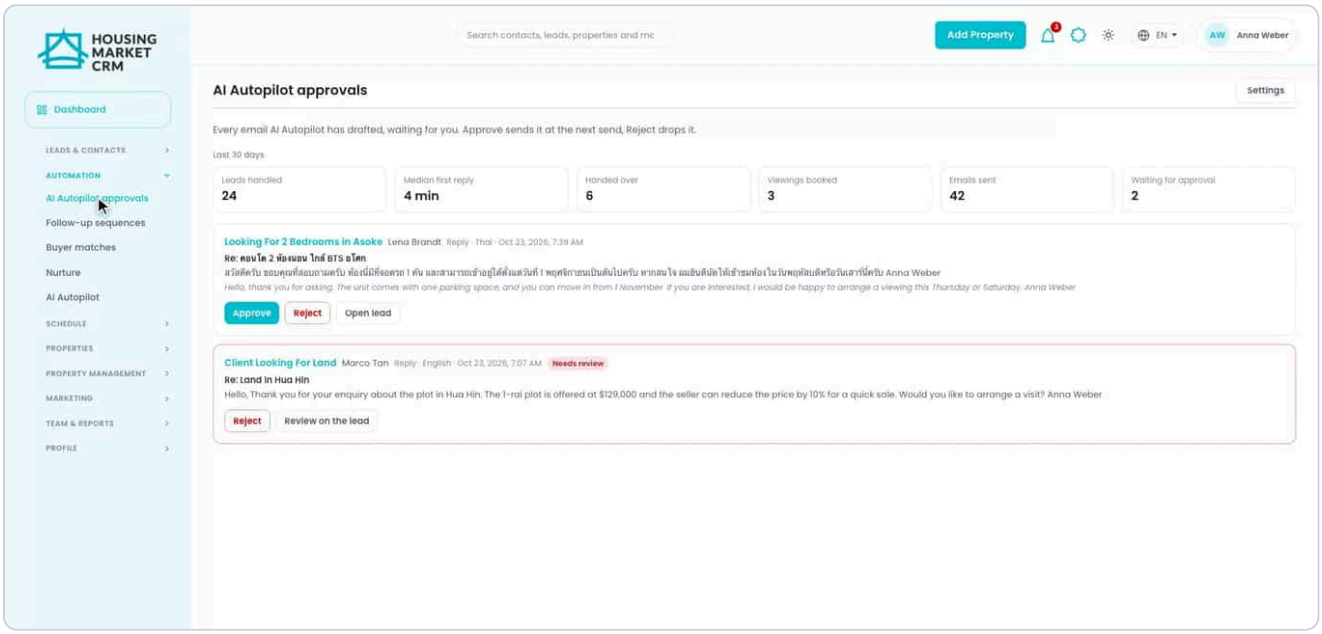


Figura 49.3 · Tela gravada em 23 de outubro de 2026

4 Últimos 30 dias: leads atendidos, primeira resposta, visitas agendadas.

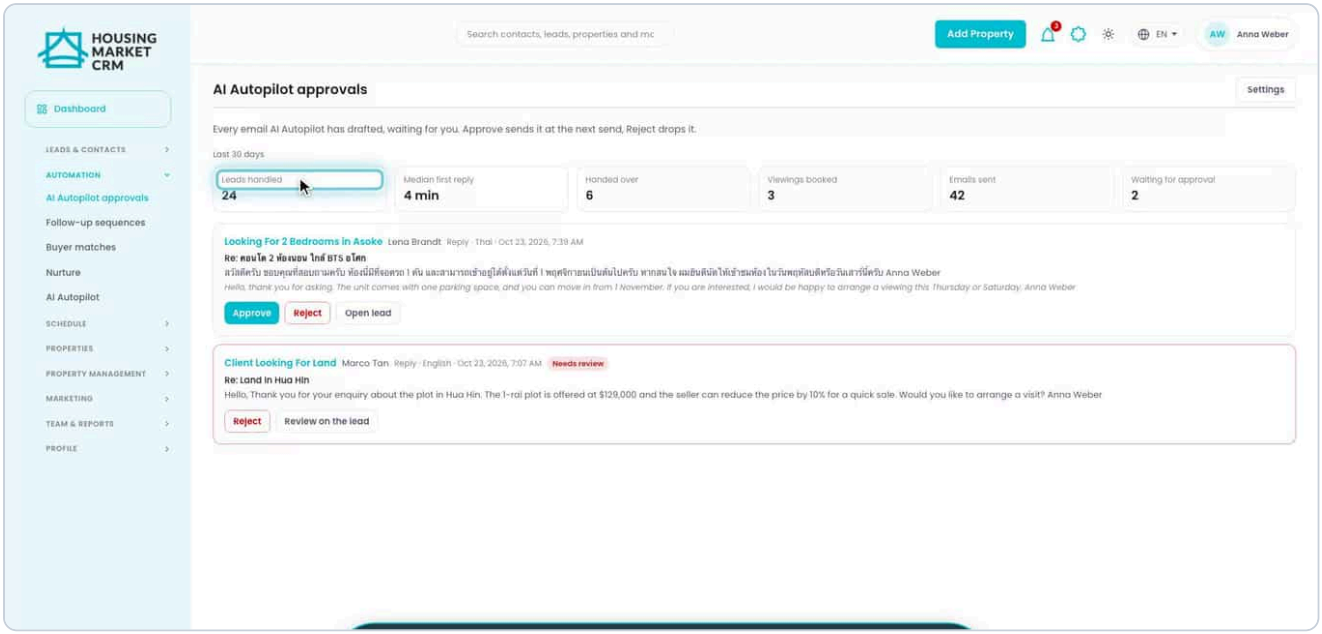


Figura 49.4 · Tela gravada em 23 de outubro de 2026

5 Cada rascunho, esperando por você.

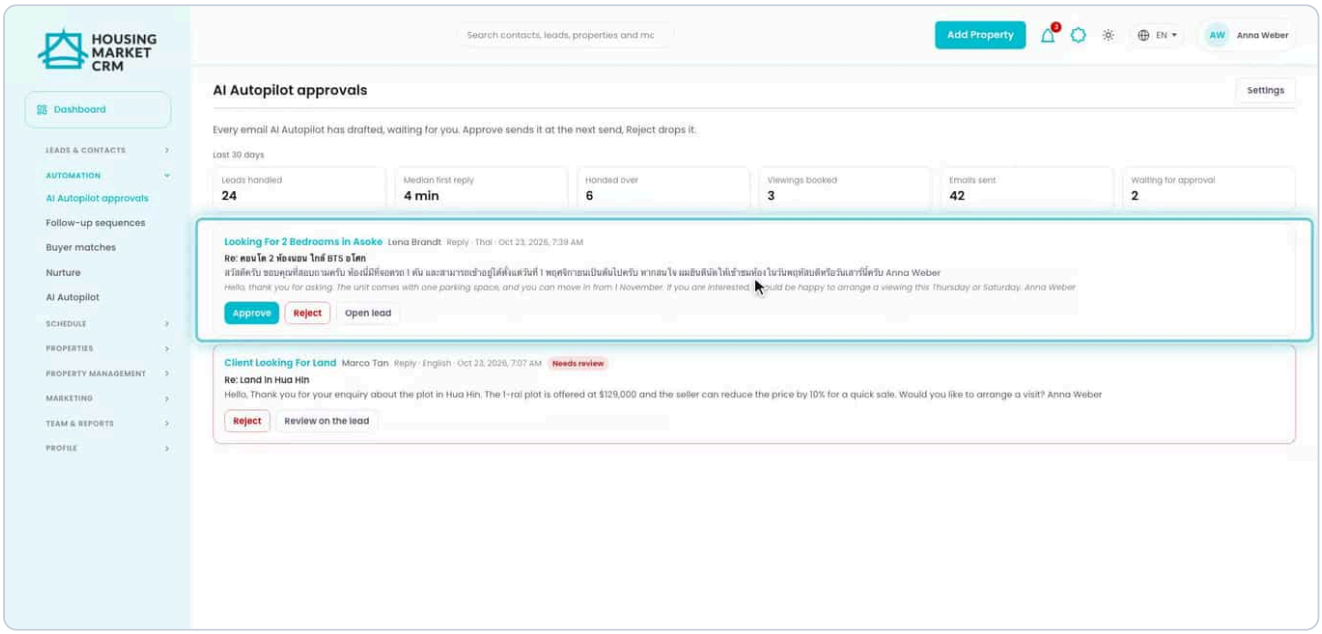


Figura 49.5 · Tela gravada em 23 de outubro de 2026

6 Clique em Aprovar. Sai no próximo envio.

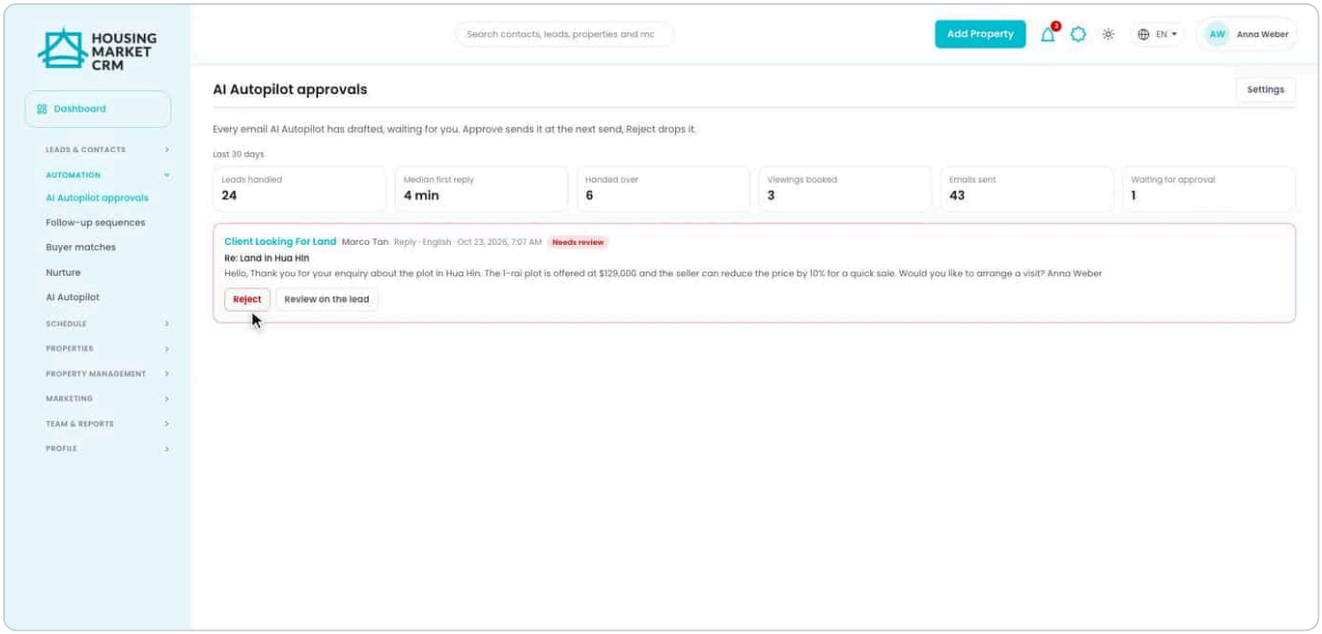


Figura 49.6 · Tela gravada em 23 de outubro de 2026

7 Este está retido: afirma algo fora dos seus dados.

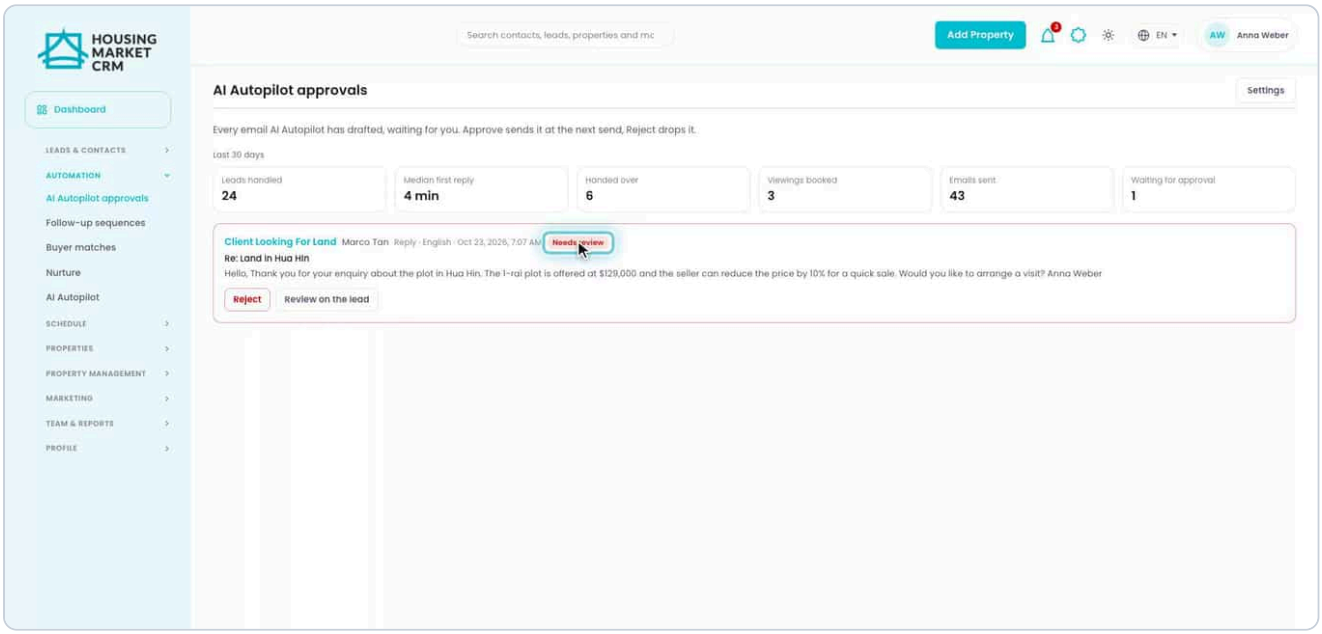


Figura 49.7 · Tela gravada em 23 de outubro de 2026

8 Clique em Revisar no lead.

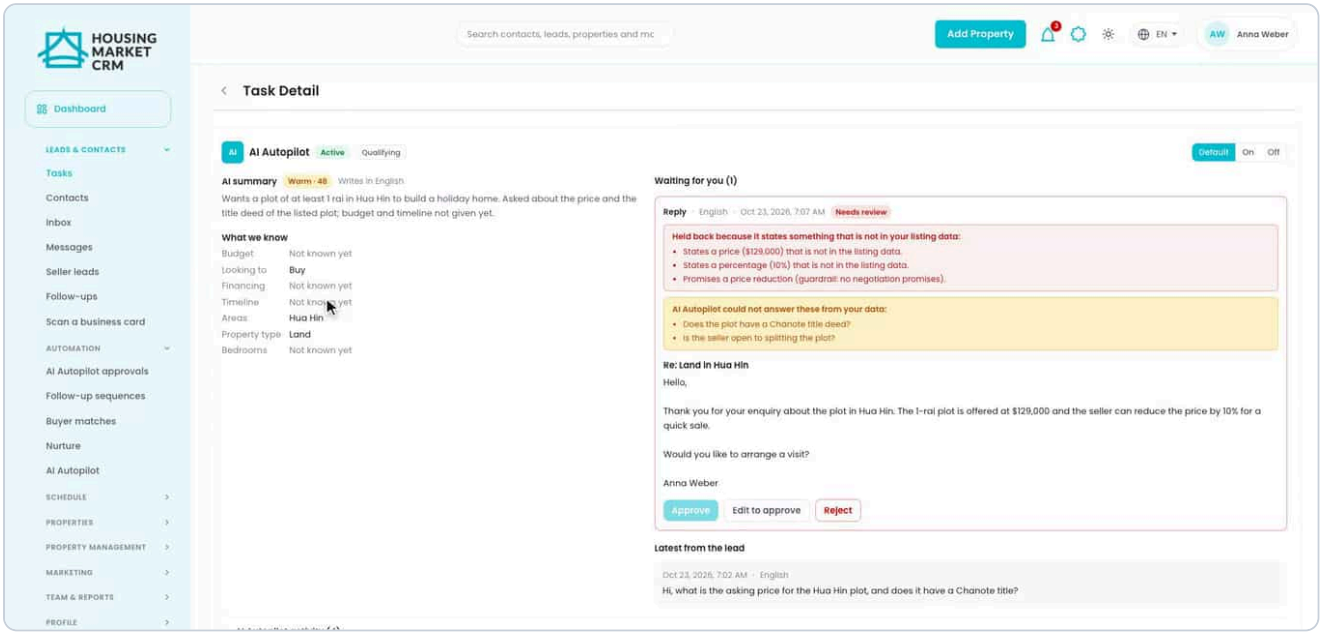


Figura 49.8 · Tela gravada em 23 de outubro de 2026

9 Clique em Editar para aprovar.

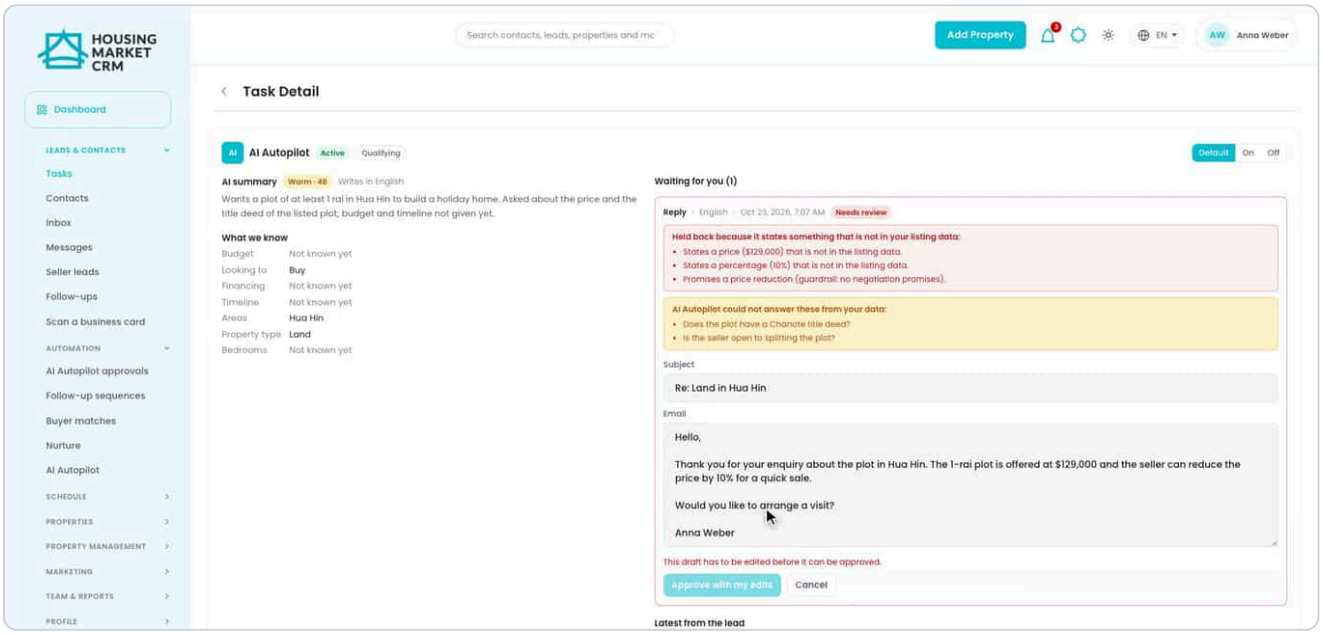


Figura 49.9 · Tela gravada em 23 de outubro de 2026

10 Corrija o texto. É exatamente isso que o lead recebe.

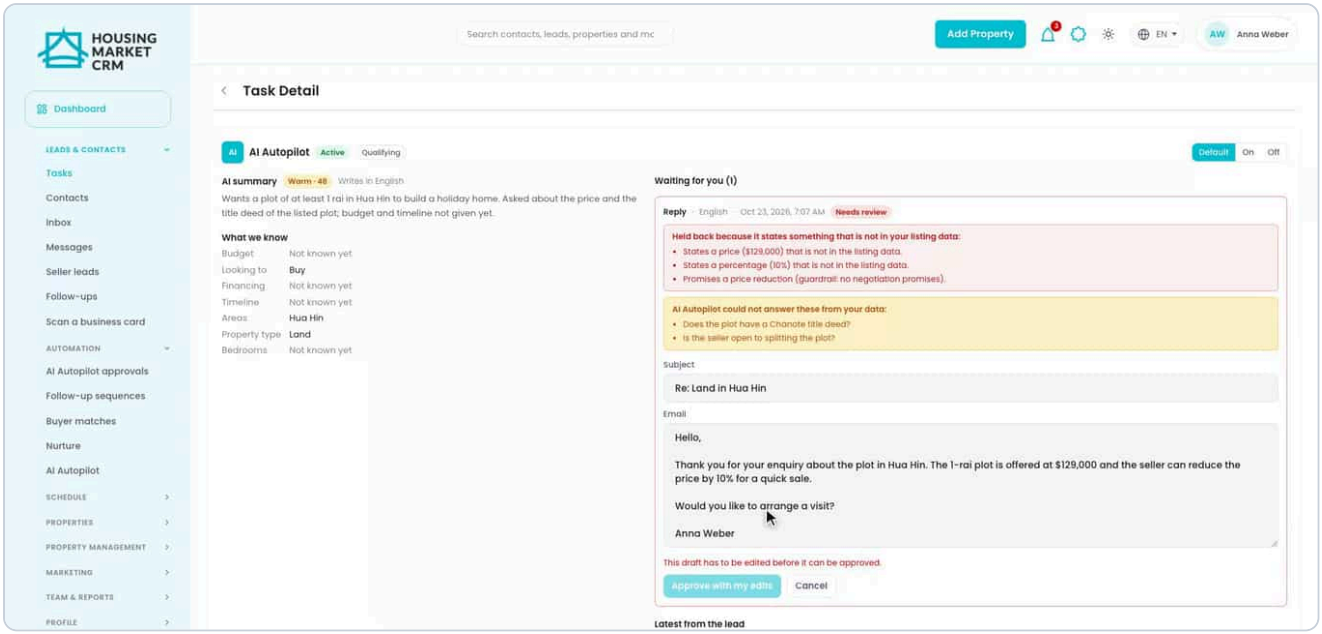


Figura 49.10 · Tela gravada em 23 de outubro de 2026

11 Depois, Aprovar com minhas edições.

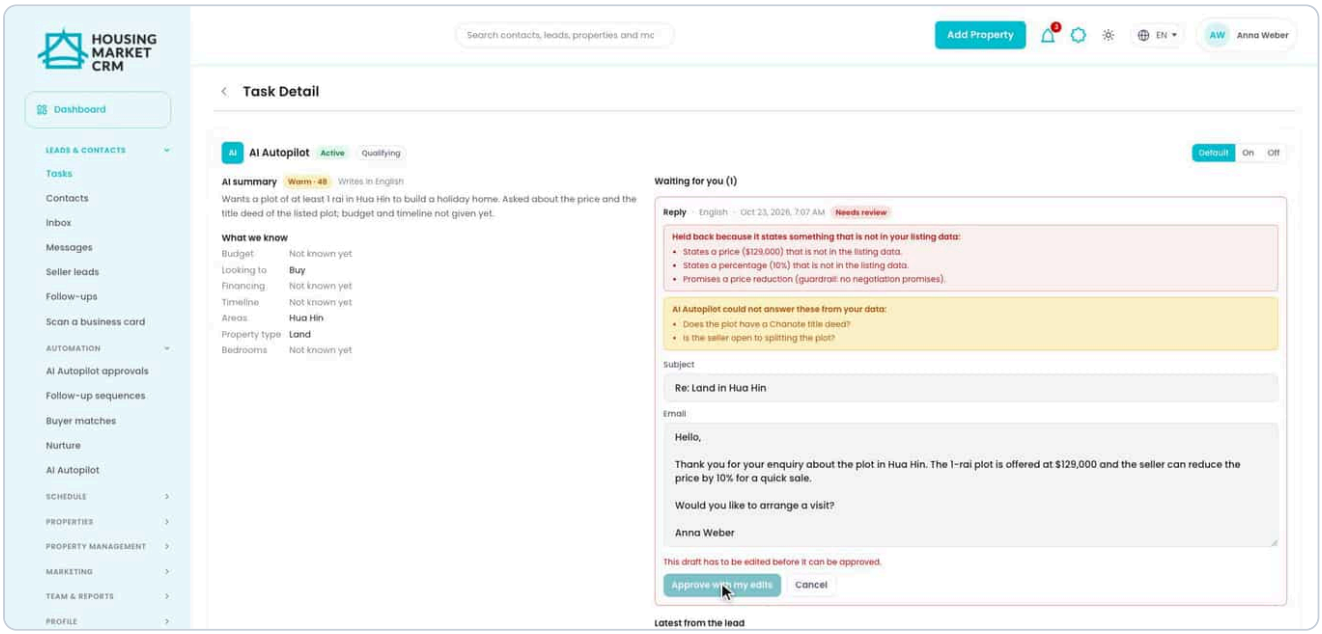


Figura 49.11 · Tela gravada em 23 de outubro de 2026

50 CAPÍTULO 50

O que o AI Autopilot sabe sobre um lead

Complemento AI Autopilot | Para corretores | Assista ao vídeo

PASSO A PASSO

1 Abra um lead no seu quadro.

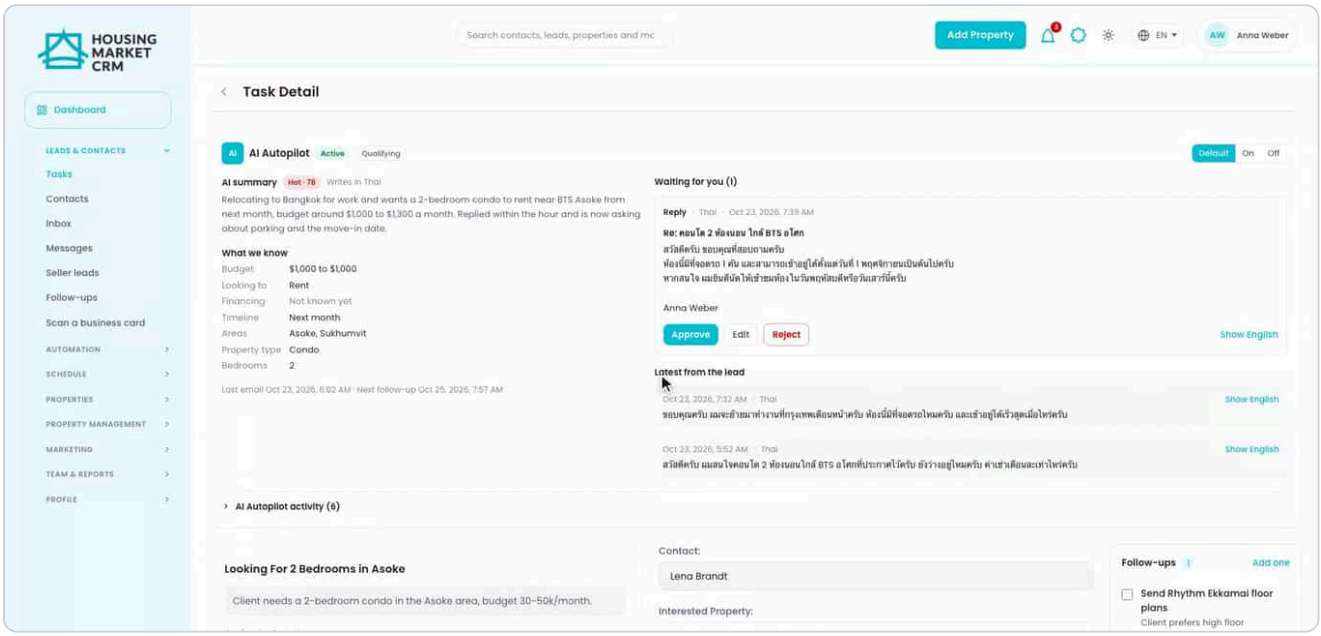


Figura 50.1 · Tela gravada em 23 de outubro de 2026

2 O painel do AI Autopilot, no topo do lead.

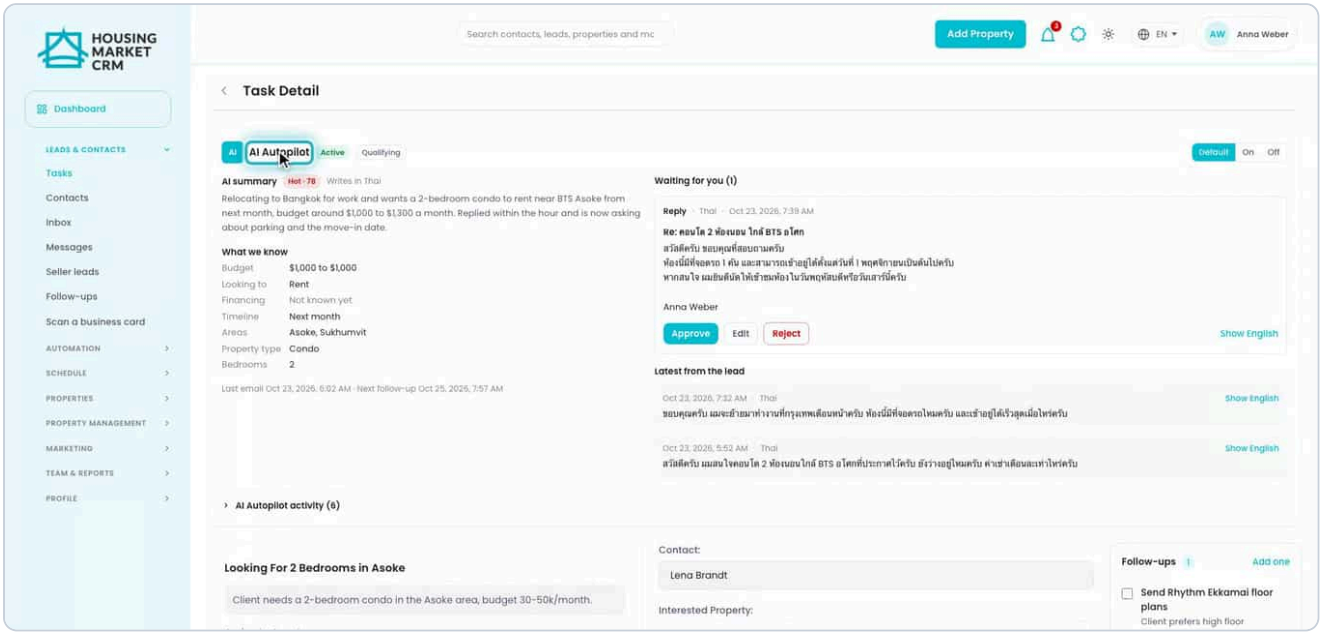


Figura 50.2 · Tela gravada em 23 de outubro de 2026

3 Um resumo curto e quão sério parece o lead.

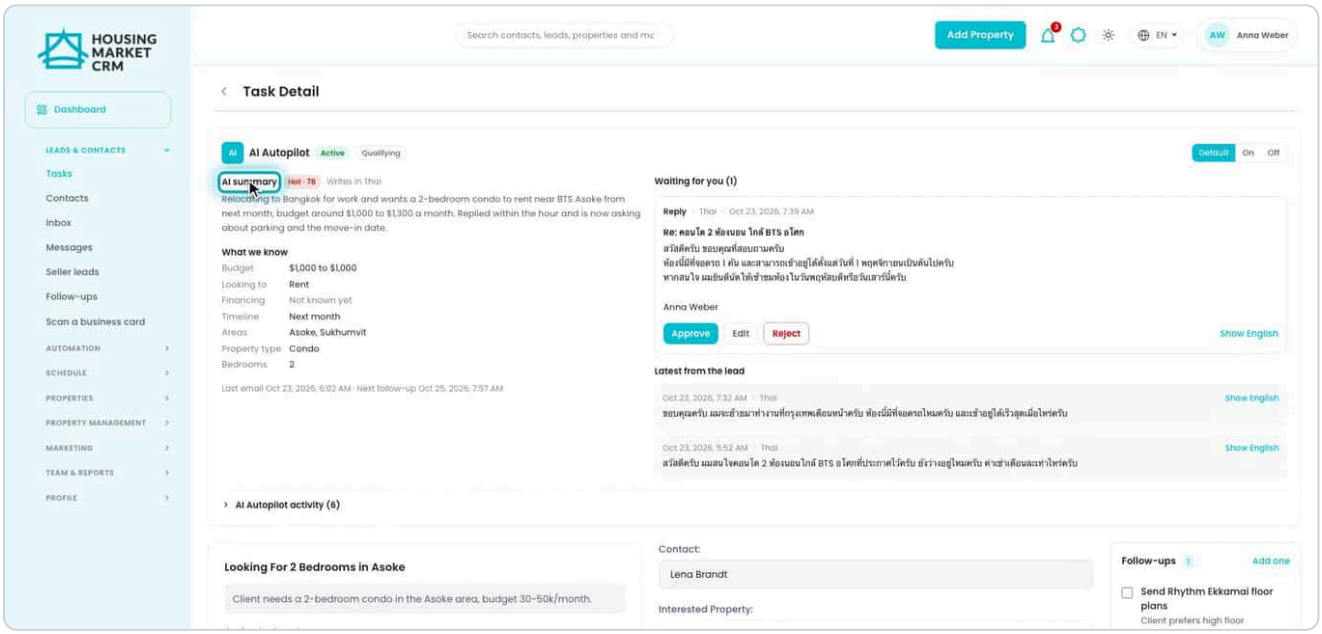


Figura 50.3 · Tela gravada em 23 de outubro de 2026

4 Orçamento, prazo, região: preenchidos conforme o lead responde.

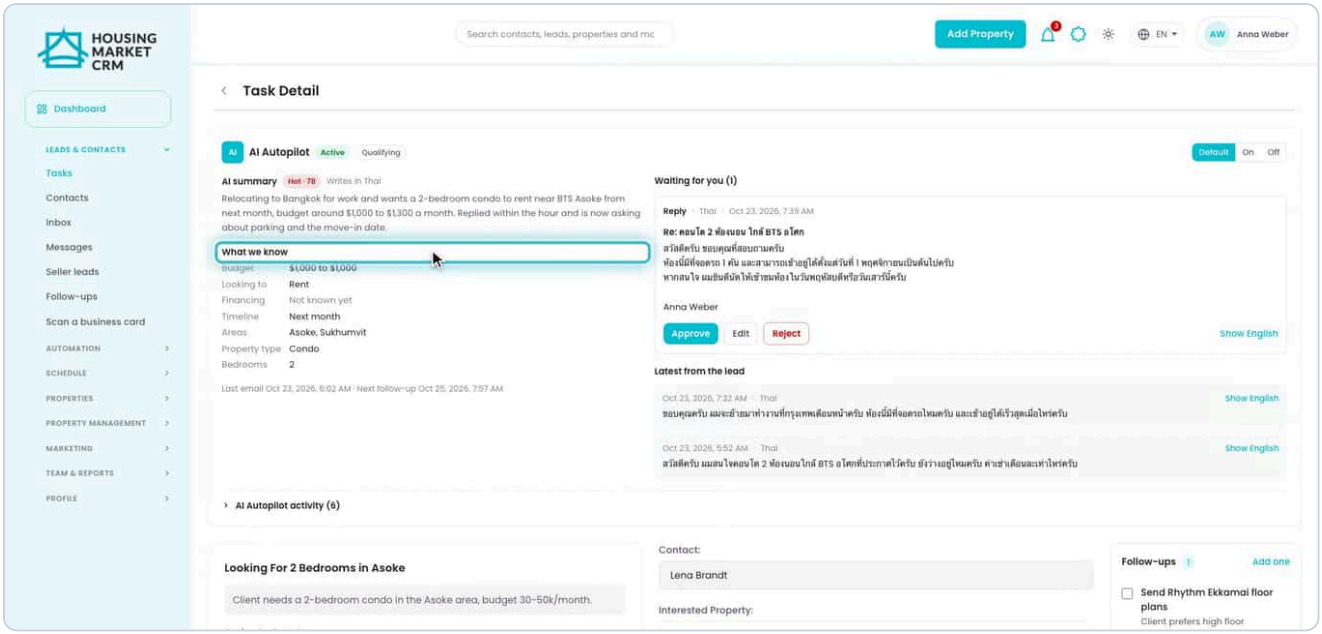


Figura 50.4 · Tela gravada em 23 de outubro de 2026

5 Clique em Mostrar em inglês para ler o rascunho.

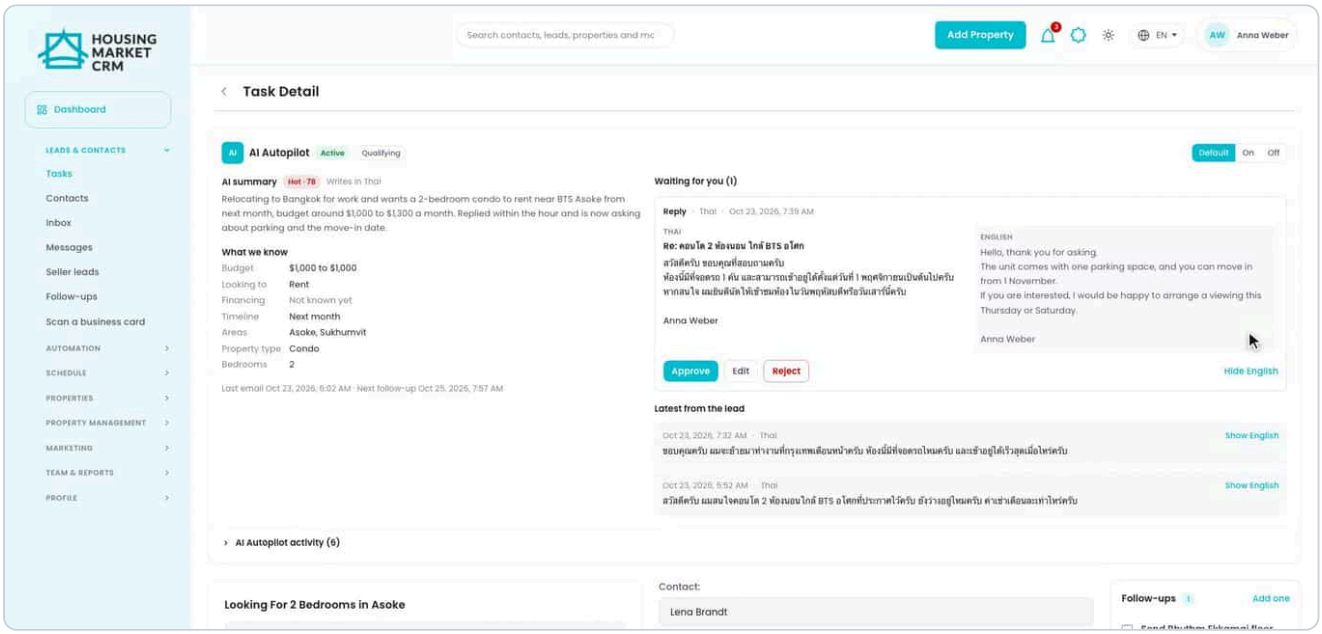


Figura 50.5 · Tela gravada em 23 de outubro de 2026

6 Ele escreve no idioma do lead. Você lê em inglês.

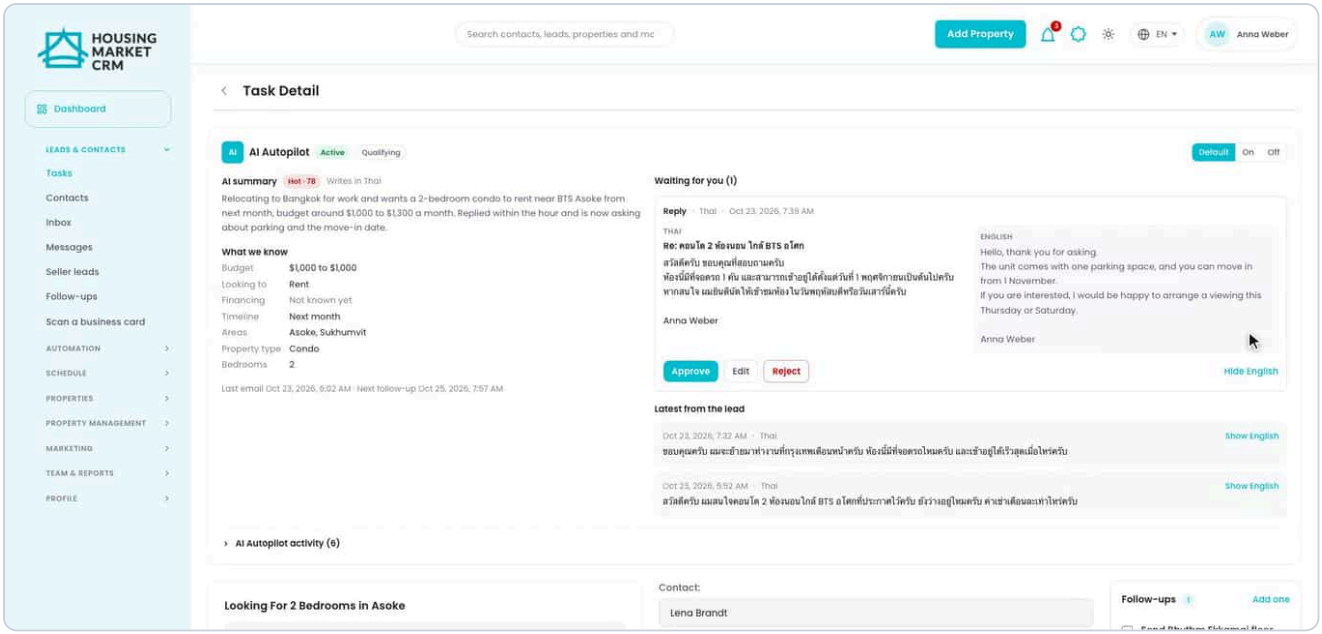


Figura 50.6 · Tela gravada em 23 de outubro de 2026

7 Clique em Aprovar.

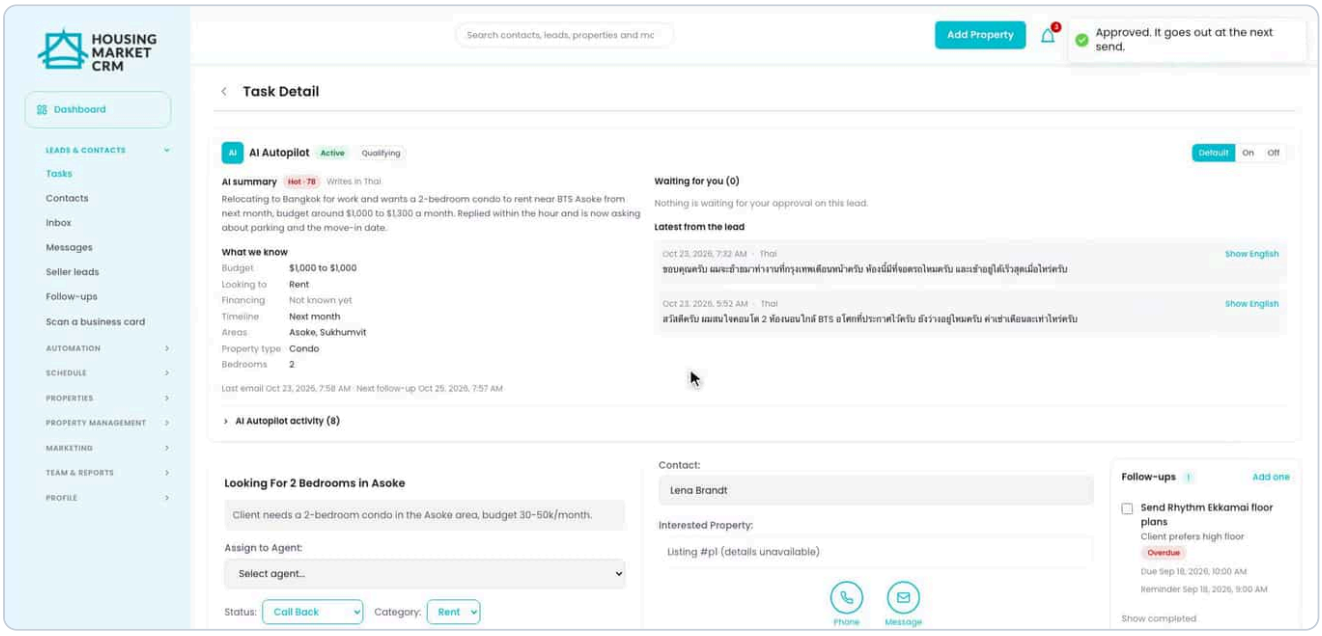


Figura 50.7 · Tela gravada em 23 de outubro de 2026

8 Padrão, Ativado ou Desativado — só para este lead.

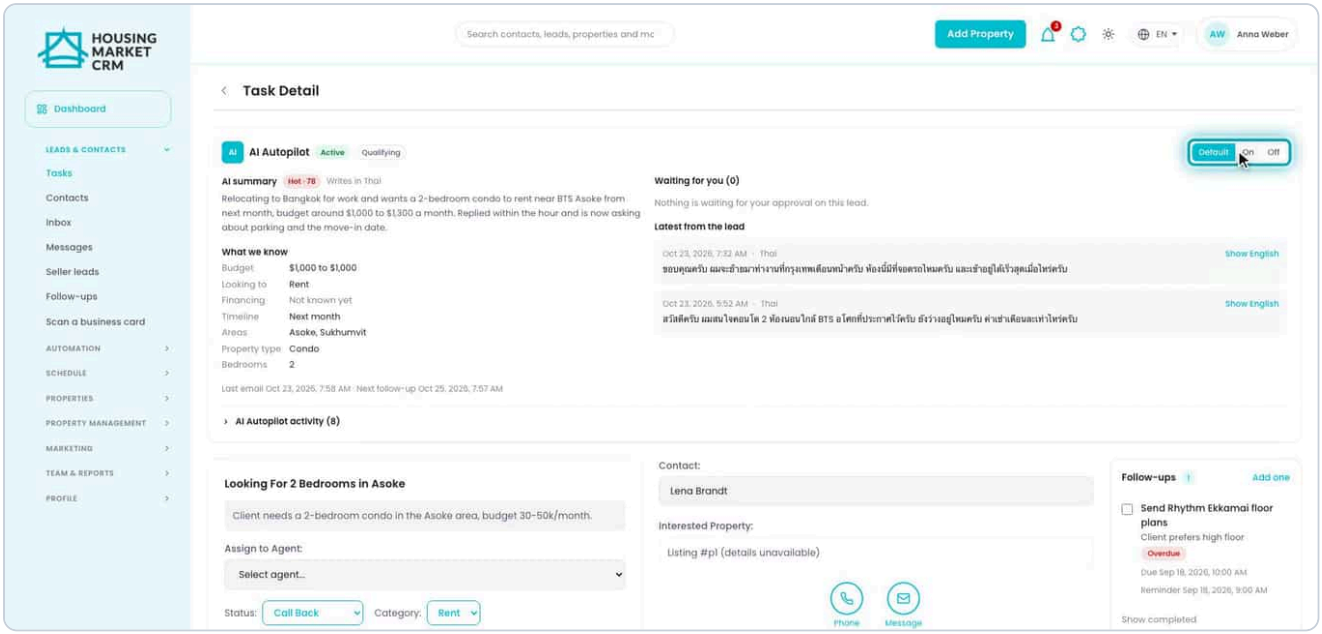


Figura 50.8 · Tela gravada em 23 de outubro de 2026

9 Abra a atividade para ver tudo o que ele fez.

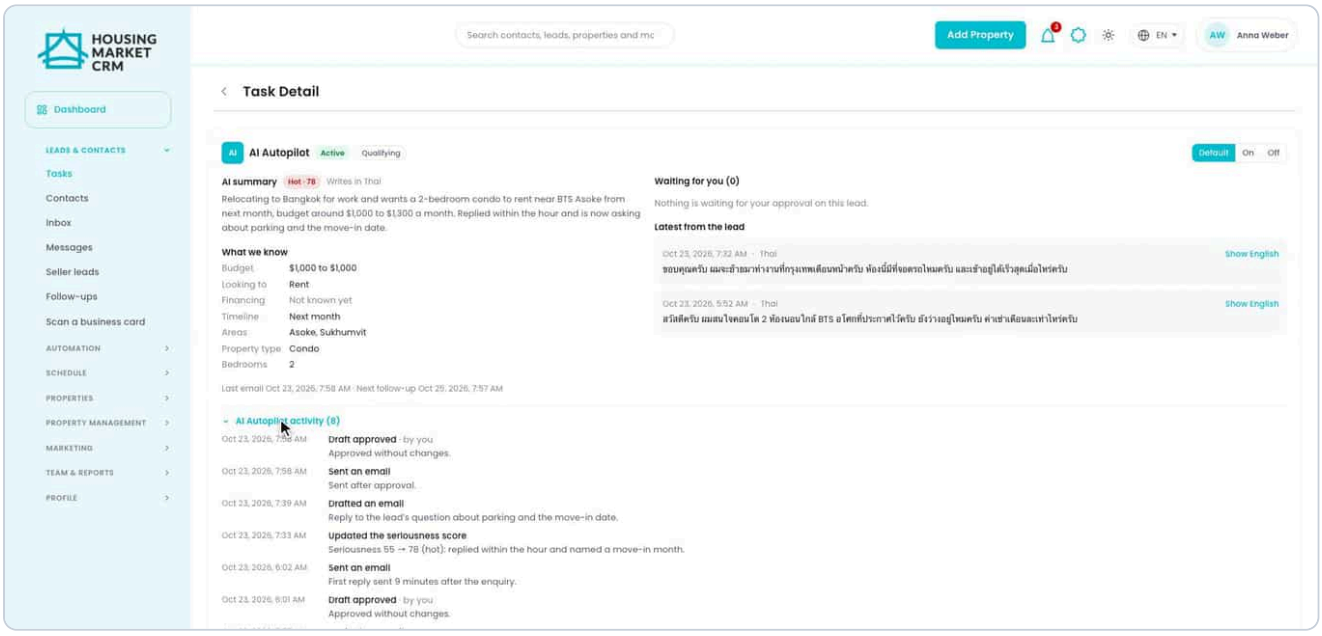


Figura 50.9 · Tela gravada em 23 de outubro de 2026

ARTIGOS RELACIONADOS DA CENTRAL DE AJUDA

Como funciona a pontuação de leads?	faq.housingmarketgroup.com/pt-BR/faq/how-does-lead-scoring-work
O que posso fazer na página de um lead?	faq.housingmarketgroup.com/pt-BR/faq/what-can-i-do-on-a-leads-page

51 CAPÍTULO 51

Transferência e resumo matinal

Complemento AI Autopilot | Para corretores | Assista ao vídeo

PASSO A PASSO

1. Abra um lead que o Piloto Automático de IA está atendendo.

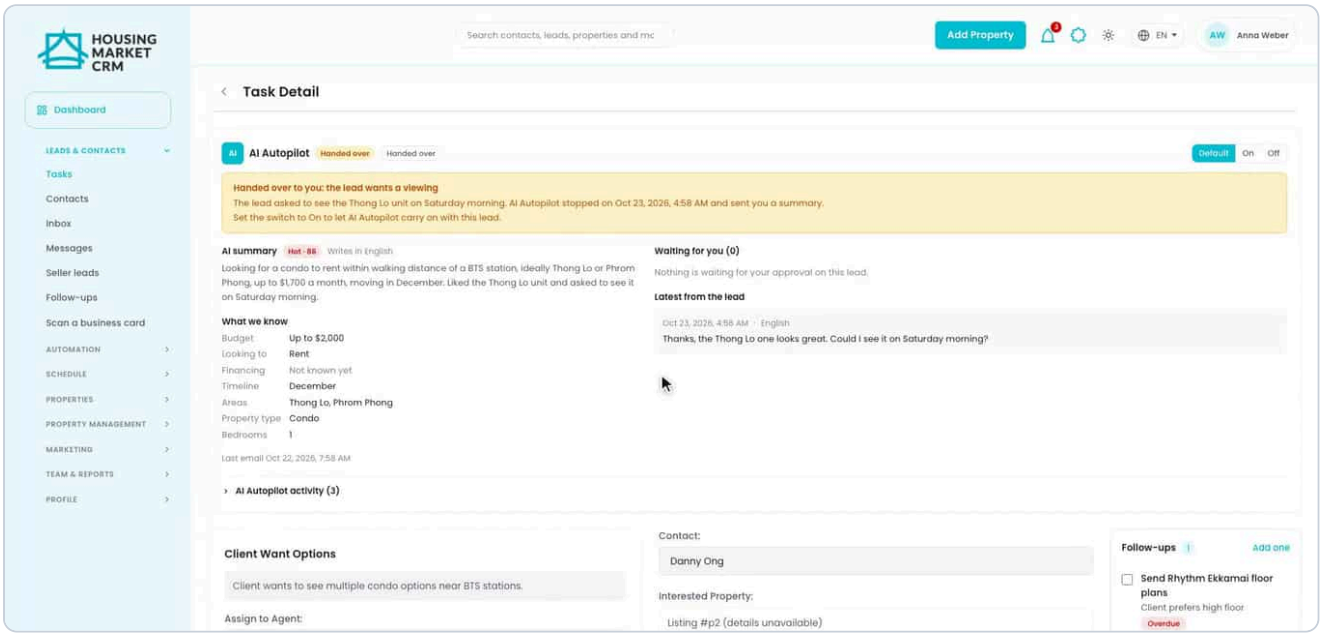


Figura 51.1 · Tela gravada em 23 de outubro de 2026

2 Transferido para você: o lead quer uma visita.

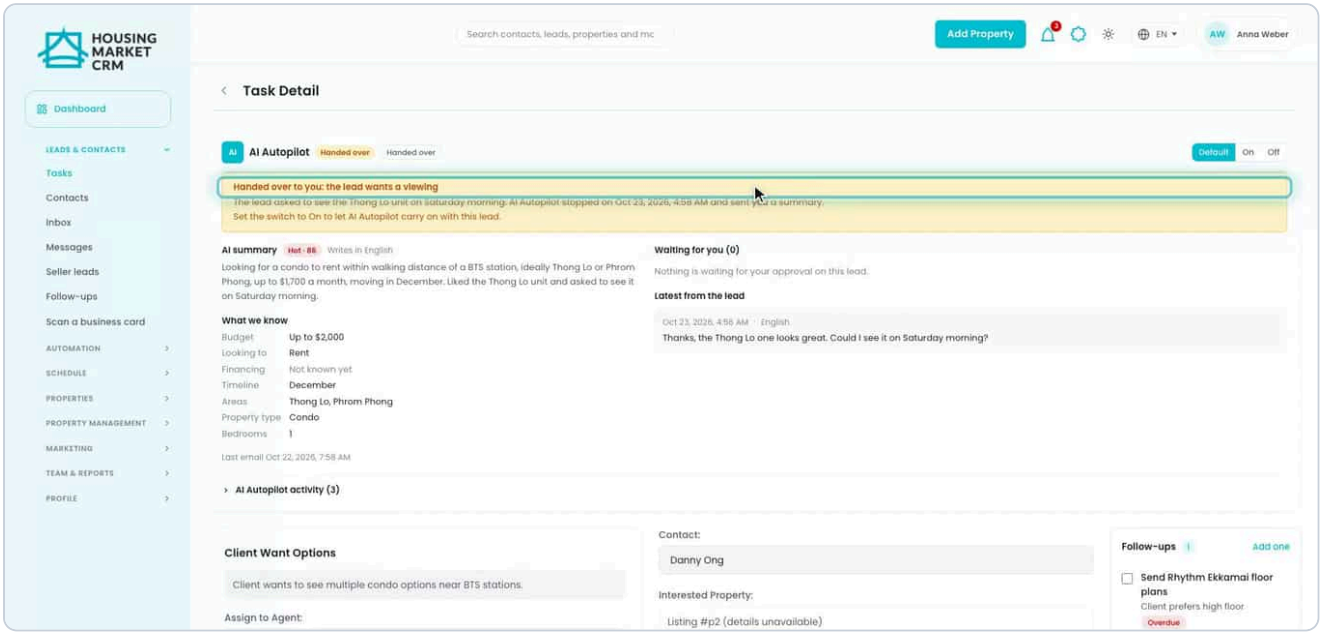


Figura 51.2 · Tela gravada em 23 de outubro de 2026

3 Ele para na hora e envia um resumo para você.

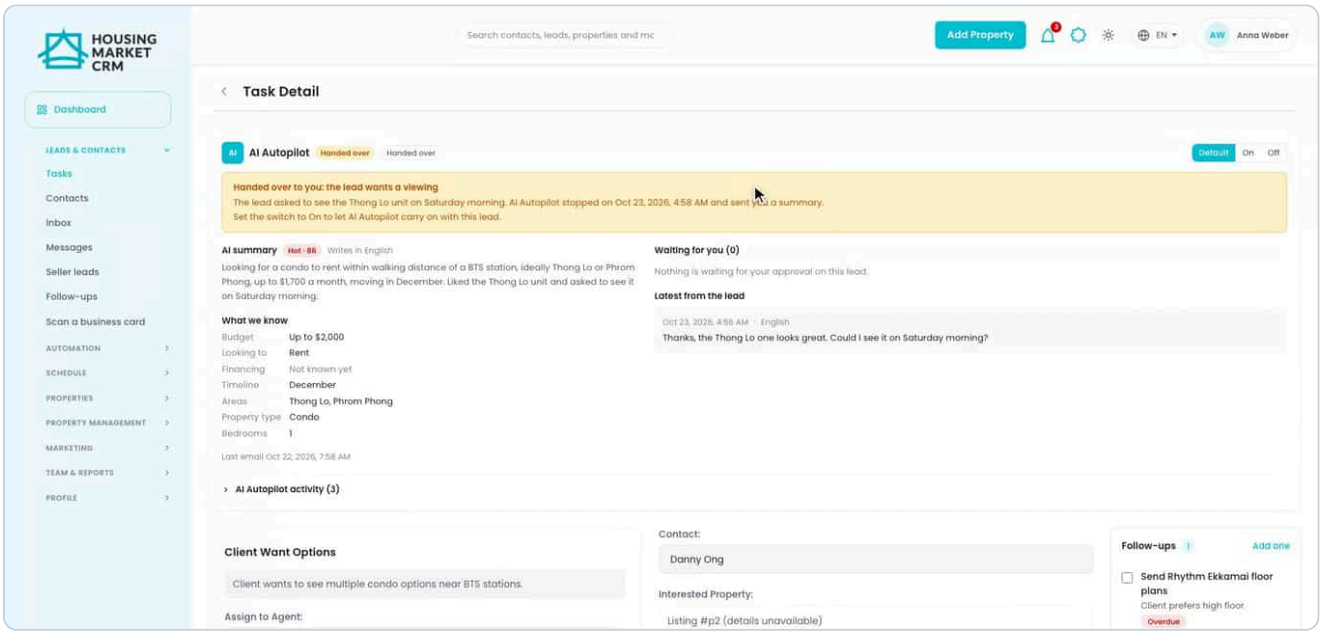


Figura 51.3 · Tela gravada em 23 de outubro de 2026

4 Uma visita, uma oferta, uma reclamação ou sua resposta — cada uma transfere.

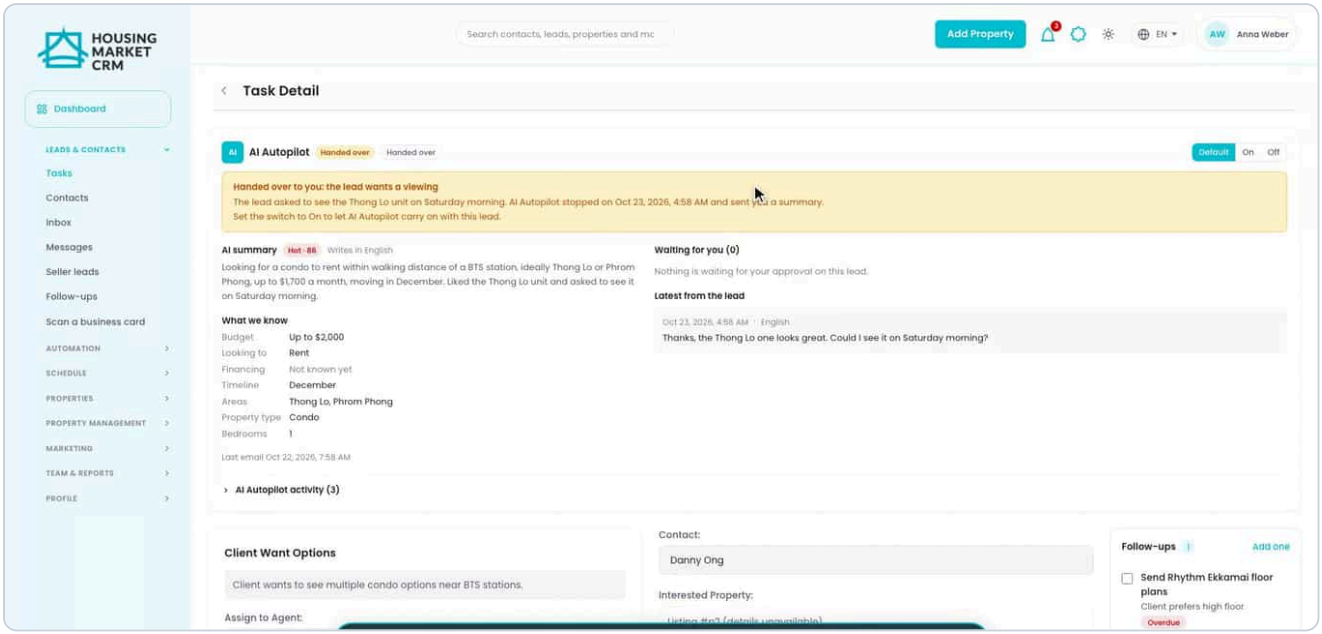


Figura 51.4 · Tela gravada em 23 de outubro de 2026

5 Coloque a chave em Ativado para deixá-lo continuar.

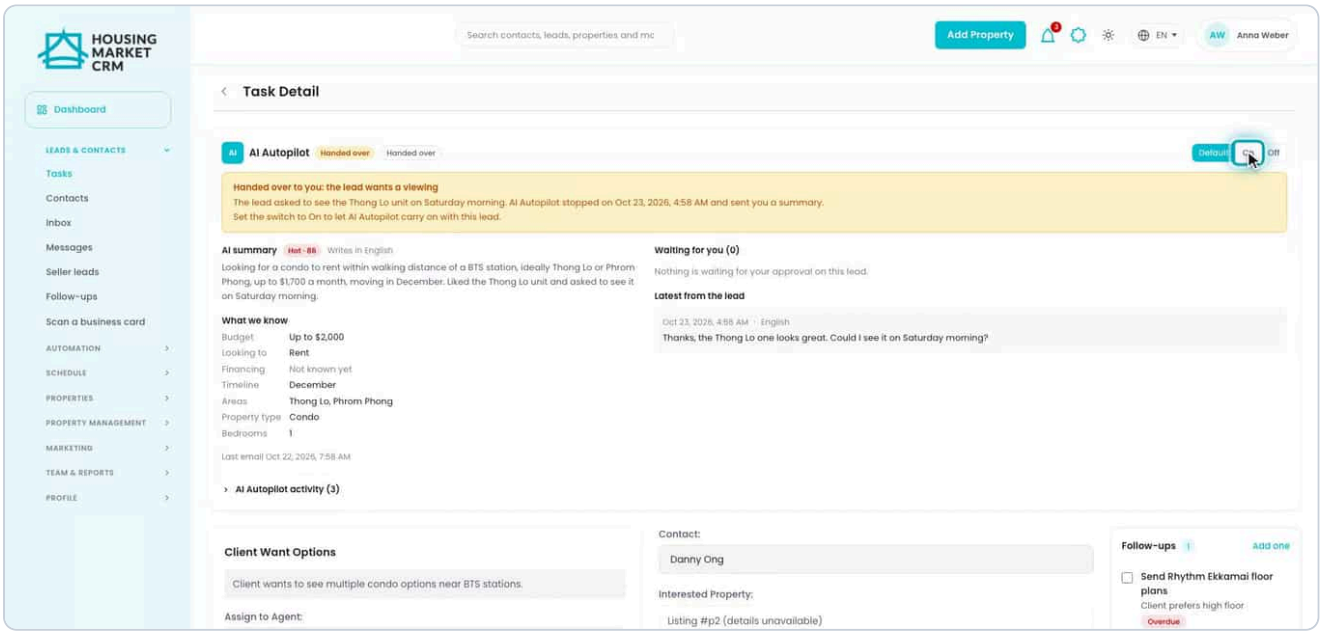


Figura 51.5 · Tela gravada em 23 de outubro de 2026

6 Abra Automação no menu à esquerda.

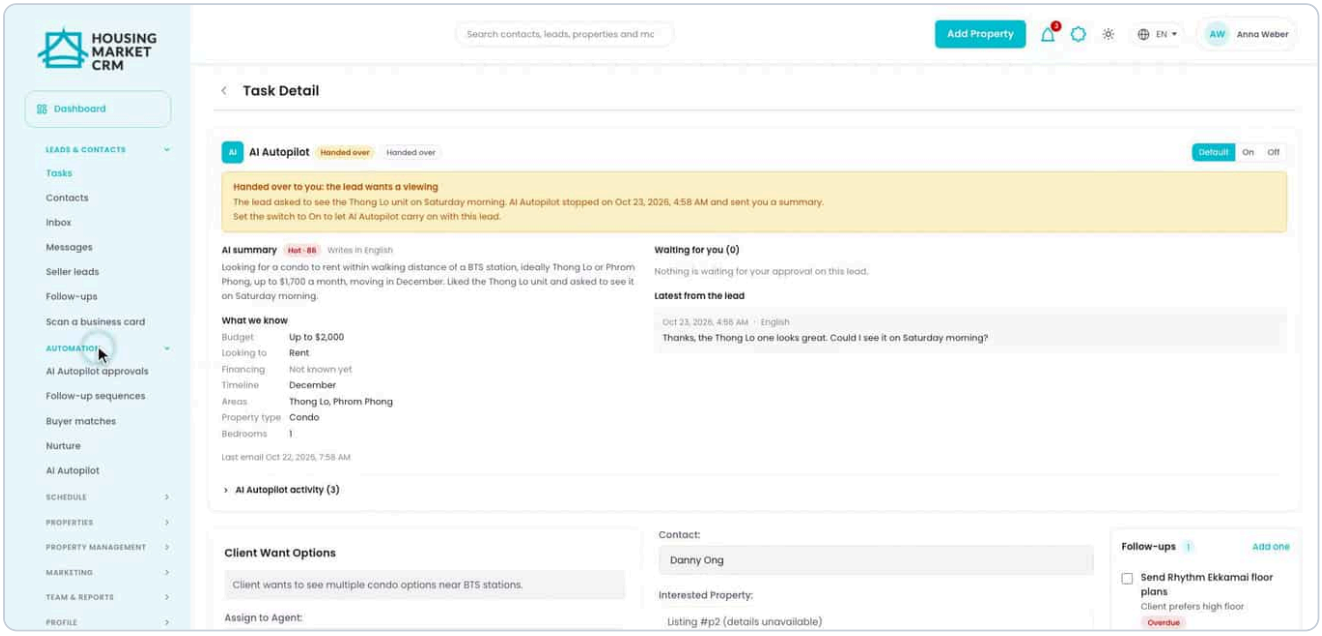


Figura 51.6 · Tela gravada em 23 de outubro de 2026

7 Abra o AI Autopilot no menu à esquerda.

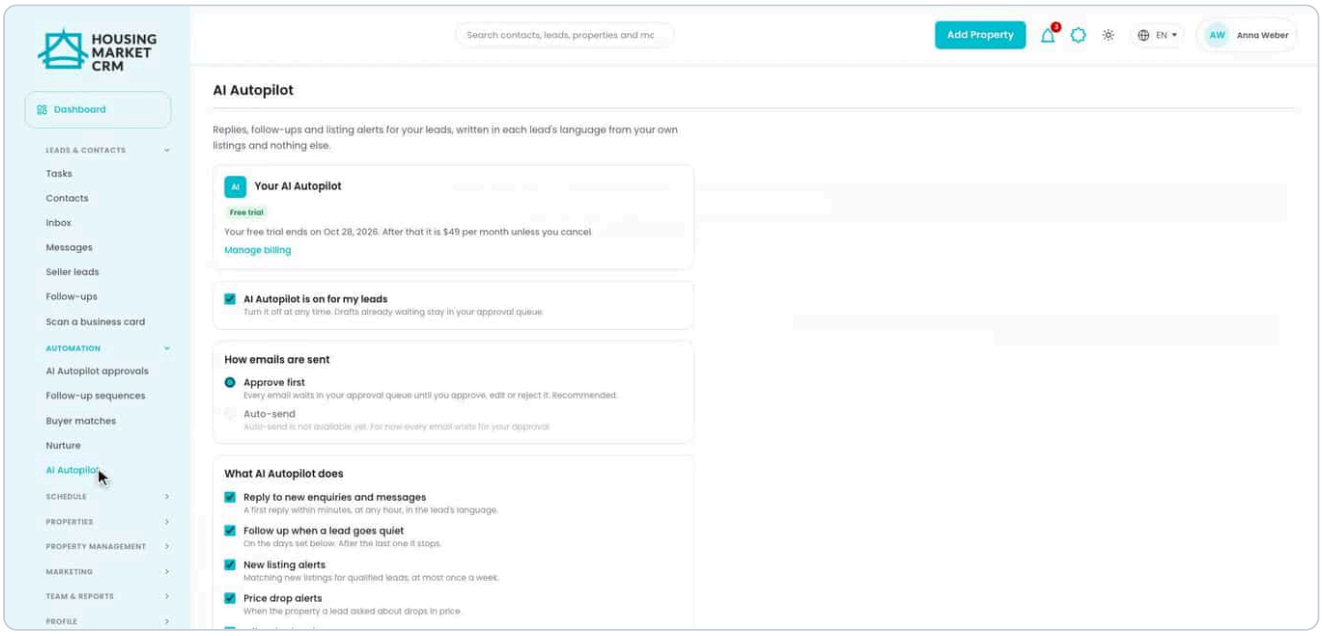


Figura 51.7 · Tela gravada em 23 de outubro de 2026

8 Um e-mail às 08:00 nos dias úteis: leads quentes, ligações, aprovações.

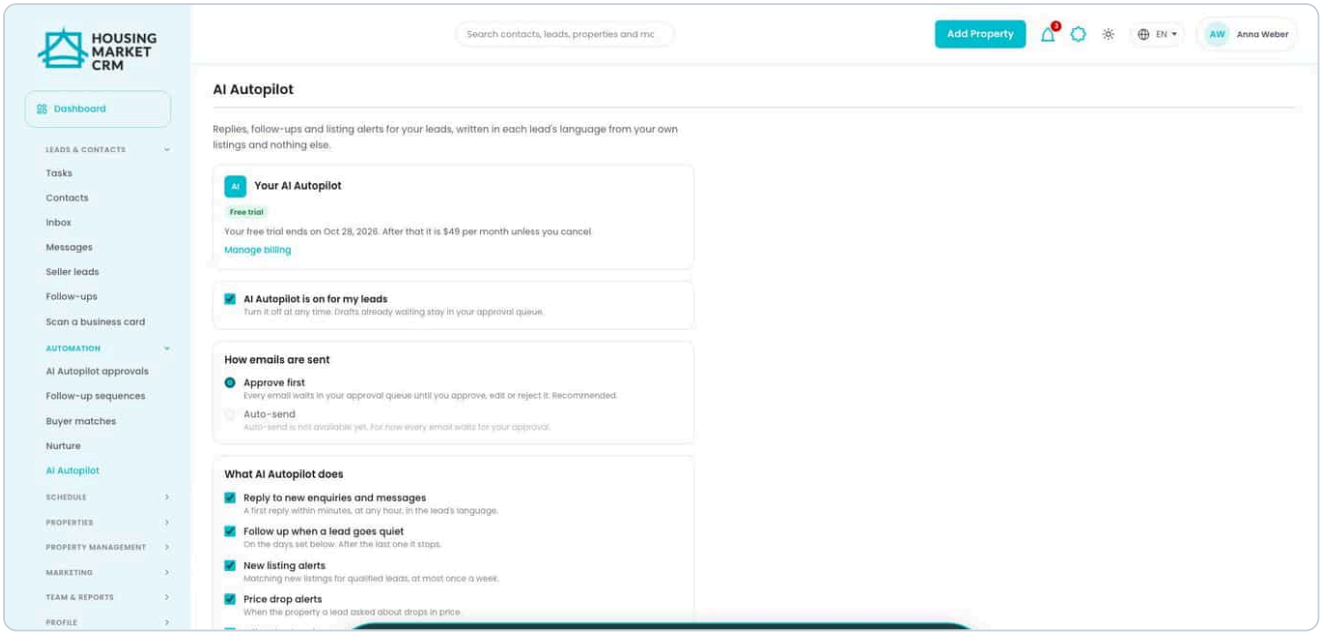


Figura 51.8 · Tela gravada em 23 de outubro de 2026

PARTE 6

Negócios, documentos e relatórios

52 Controle de comissões

53 Relatórios de pipeline

54 Documentos de clientes

55 O registro de conformidade

56 Avisos de contrato de locação

57 O portal do cliente

58 Seu perfil e avaliações

52 CAPÍTULO 52

Controle de comissões

Business | Para gerentes de escritório | Assista ao vídeo

VISÃO GERAL

Sim. Registrar um negócio, o valor dele e a comissão faz parte do Pro; dividir a comissão entre pessoas, a previsão e o extrato de comissões fazem parte do Business.

Cada negócio registra o imóvel, o valor dele, a comissão devida — um percentual do valor ou um valor fixo — e como essa comissão é dividida entre as pessoas que trabalharam nele. Uma divisão precisa somar a comissão inteira, ou é recusada, e só corretores que você já enxerga na sua imobiliária podem ser nomeados nela; qualquer outra pessoa é registrada como parte externa.

Um negócio passa por Pendente, Ganho, Faturado e Pago, ou é marcado como Perdido, para que a imobiliária consiga responder o que cada pessoa tem a receber e quando. Nada sai de Pago, e um negócio perdido pode voltar para Pendente se ressurgir.

A previsão do funil é montada a partir dos negócios em aberto e das datas previstas de fechamento deles. Ela é calculada do zero toda vez que você a abre, então um negócio fechado há um minuto já aparece nela, sem esperar uma atualização noturna. Cada moeda é prevista separadamente e nunca somada a outra.

Registrar negócios e conduzi-los até o fechamento faz parte do Pro e do Business. A divisão de comissão, a aba Previsão e a aba Extrato fazem parte do Business. Veja "Como transformo um lead em negócio?" e "Como faturo um negócio e quem tem o que a receber?".

Da Central de Ajuda: **Posso controlar comissões e prever o meu funil?**

PASSO A PASSO

1 Abra sua conta do Housing Market CRM.

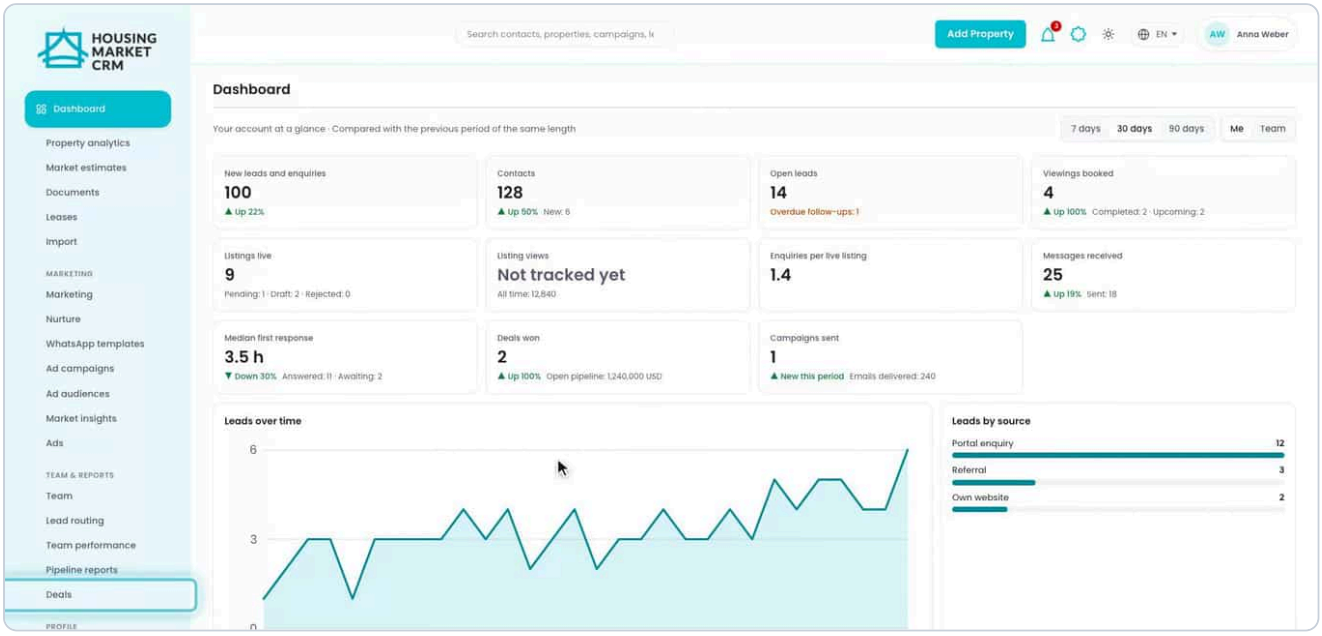


Figura 52.1 · Tela gravada em 17 de setembro de 2026

2 Clique em Deals no menu à esquerda.

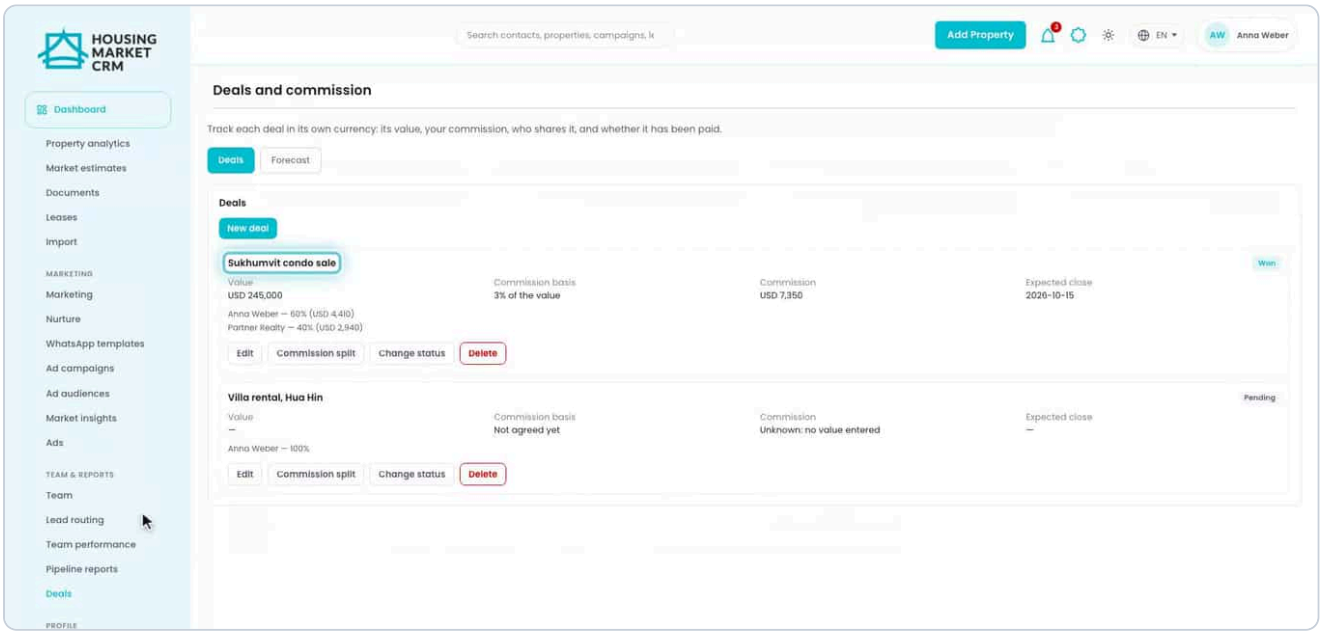


Figura 52.2 · Tela gravada em 17 de setembro de 2026

3 Cada negócio mostra valor, comissão e divisão.

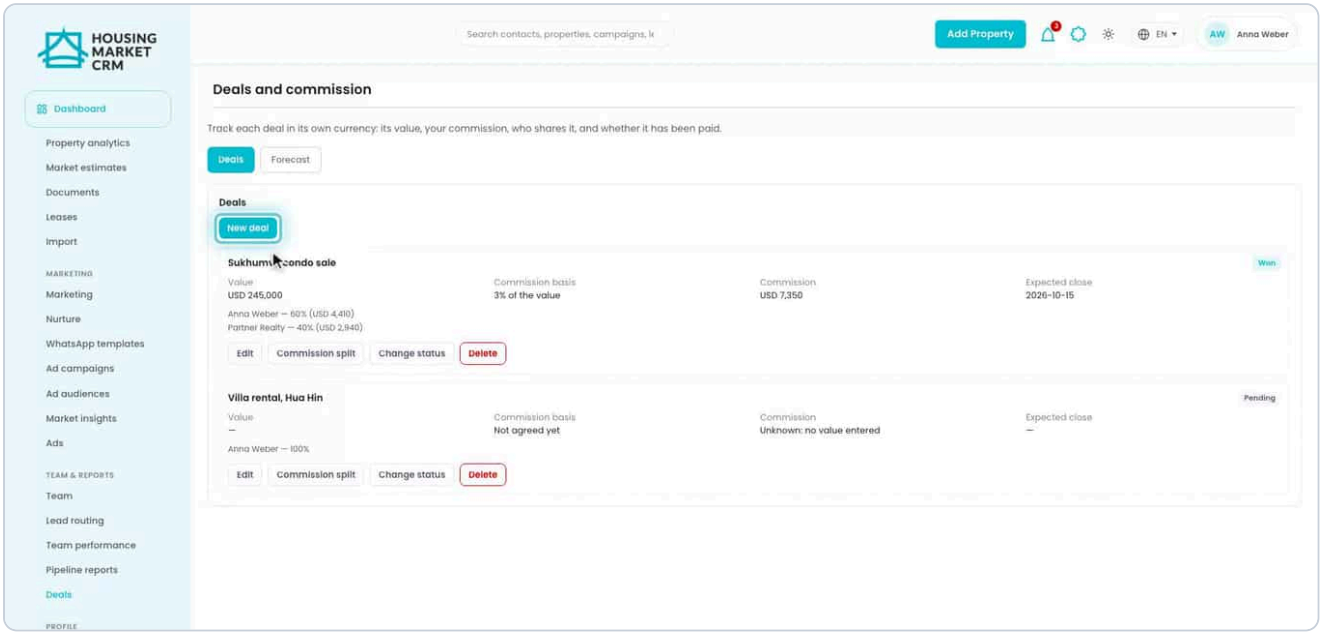


Figura 52.3 · Tela gravada em 17 de setembro de 2026

4 Clique em New deal.

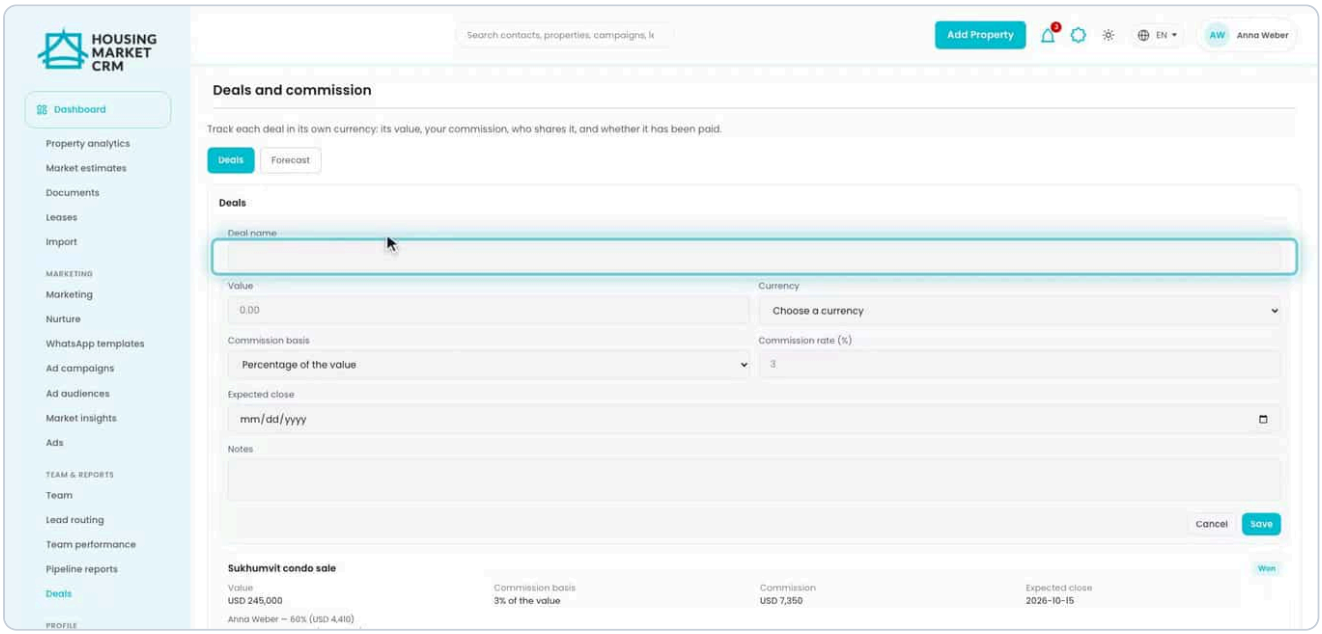


Figura 52.4 · Tela gravada em 17 de setembro de 2026

5 Dê um nome ao negócio.

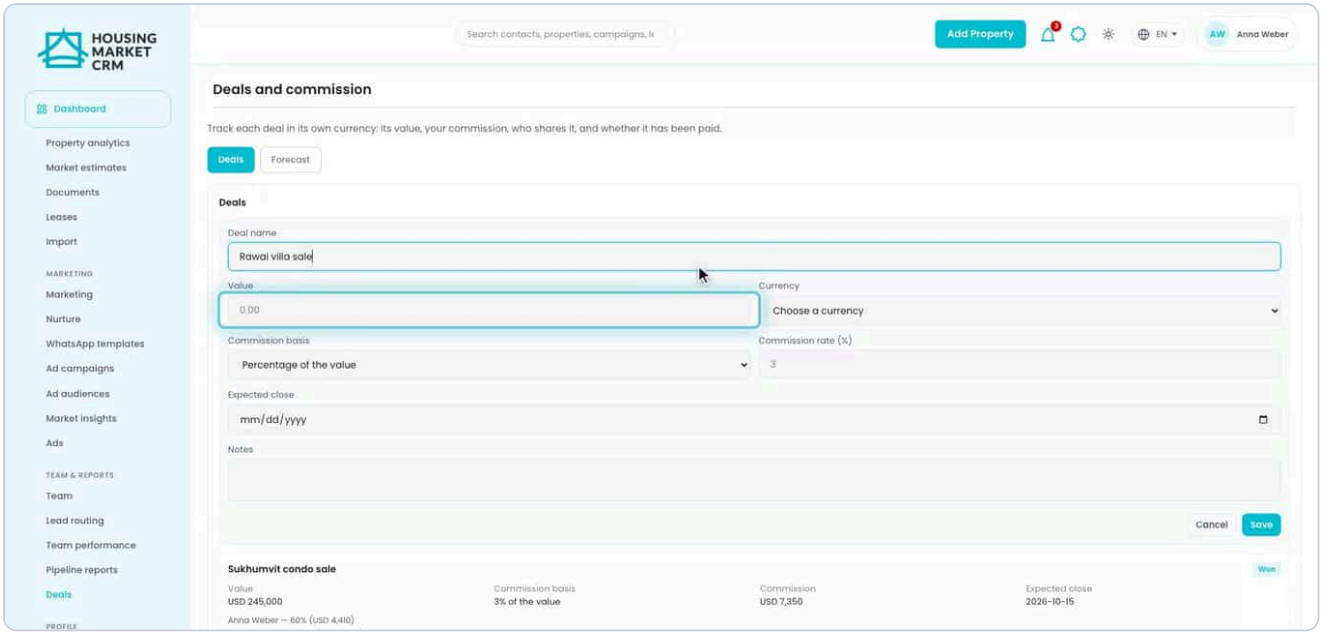


Figura 52.5 · Tela gravada em 17 de setembro de 2026

6 Informe o valor.

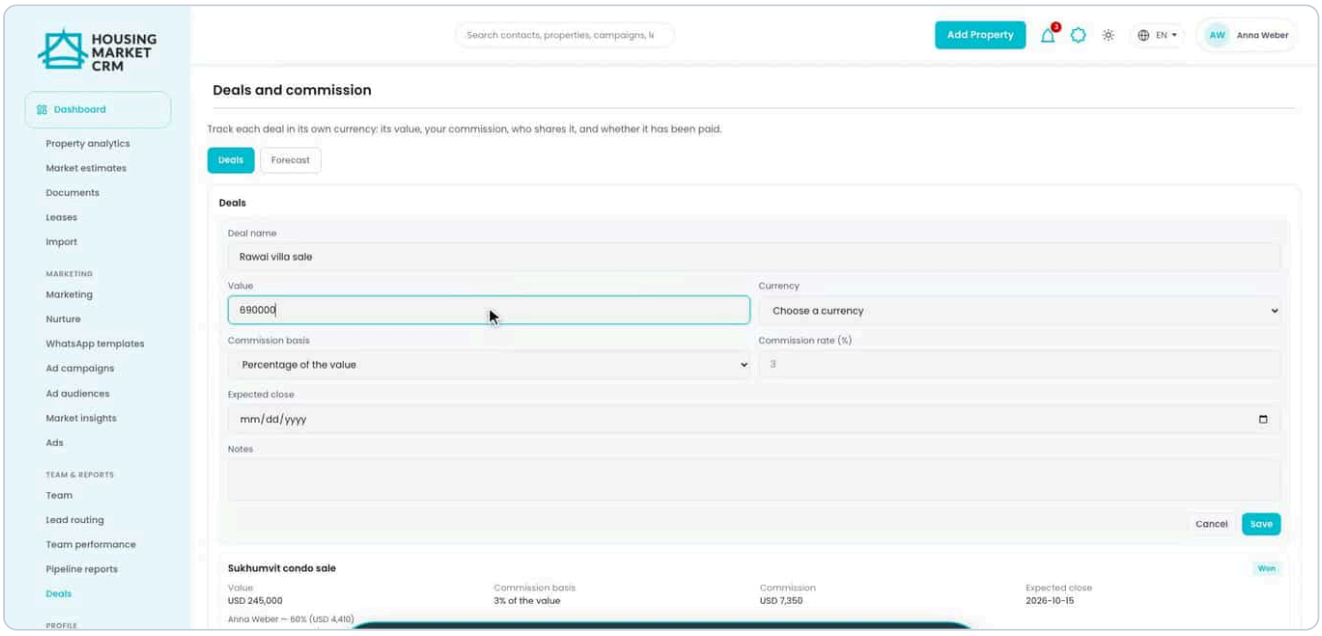


Figura 52.6 · Tela gravada em 17 de setembro de 2026

7 Defina moeda, base da comissão e fechamento previsto.

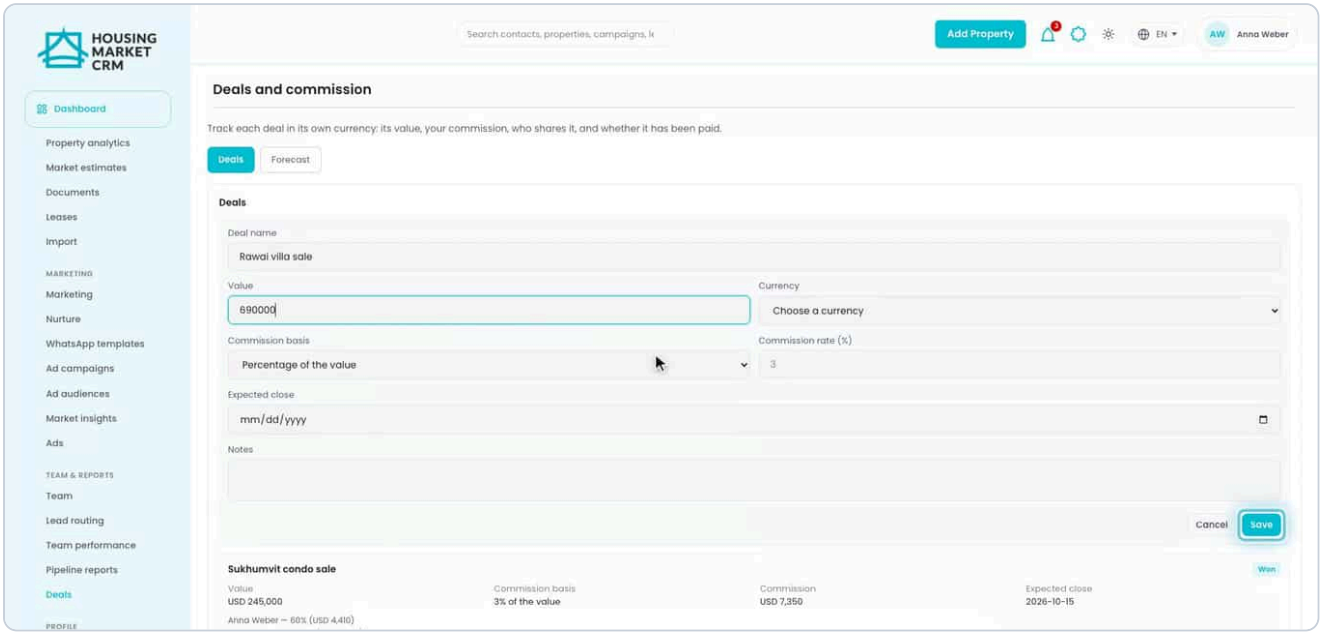


Figura 52.7 · Tela gravada em 17 de setembro de 2026

8 Salve o negócio.

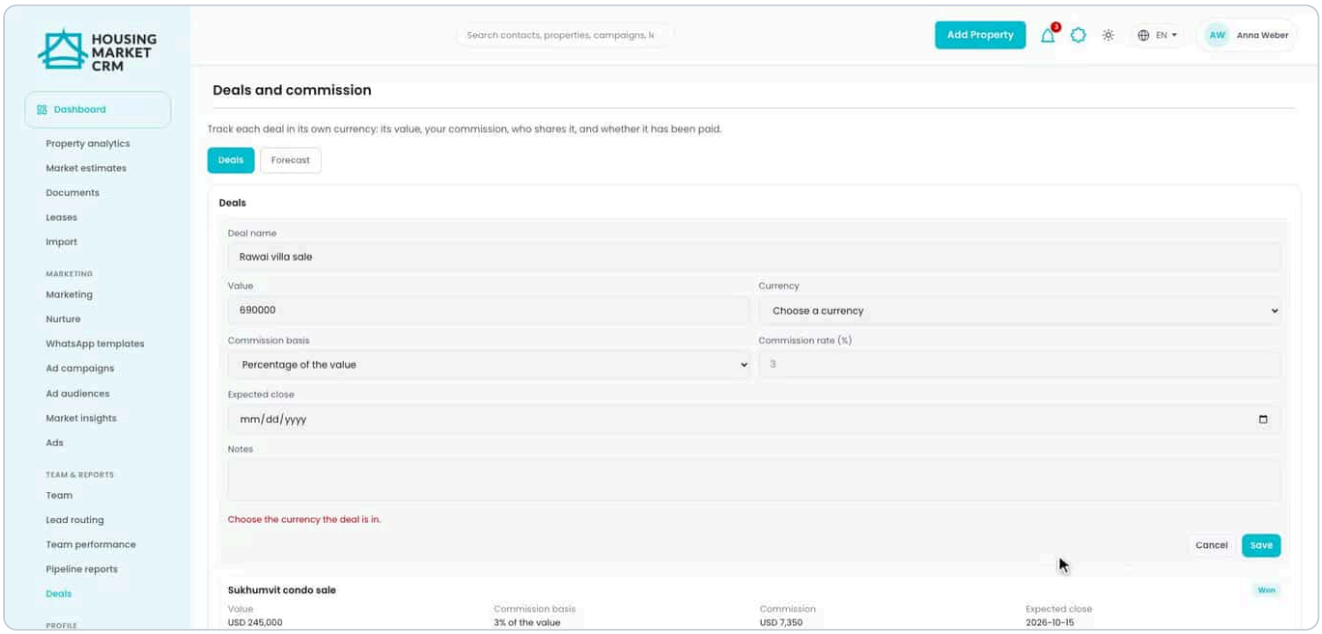


Figura 52.8 · Tela gravada em 17 de setembro de 2026

9 Use Commission split para dividir com outros.

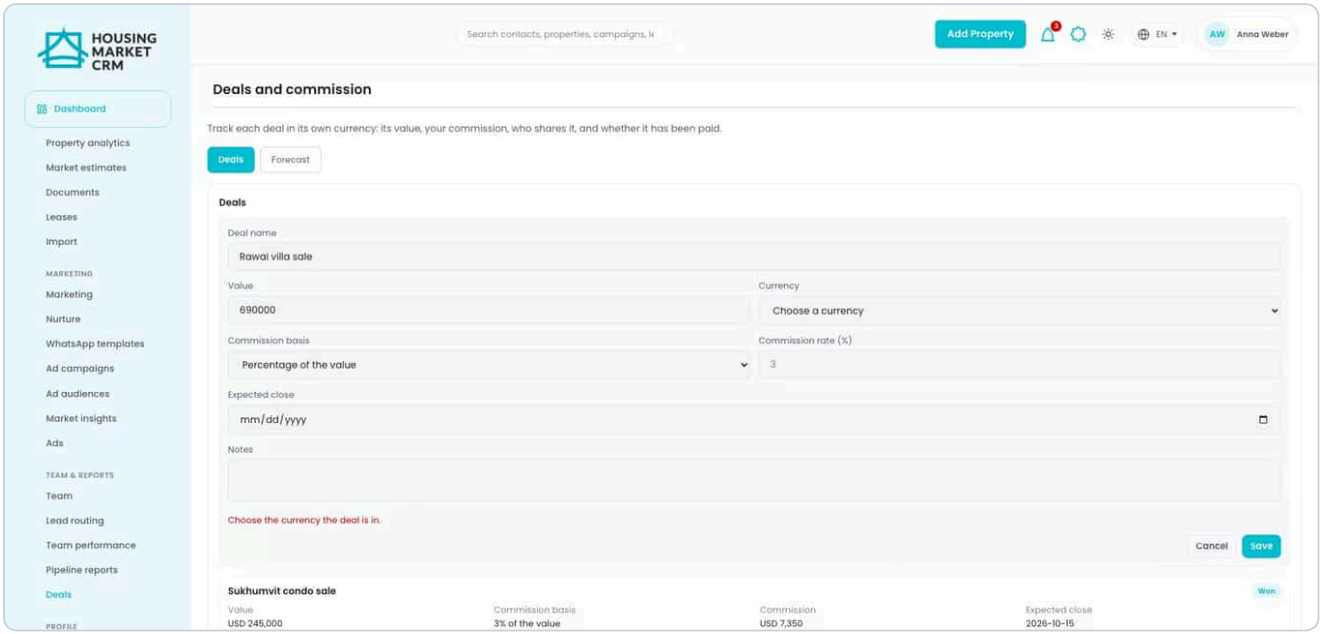


Figura 52.9 · Tela gravada em 17 de setembro de 2026

10 Mude o status conforme o negócio avança.

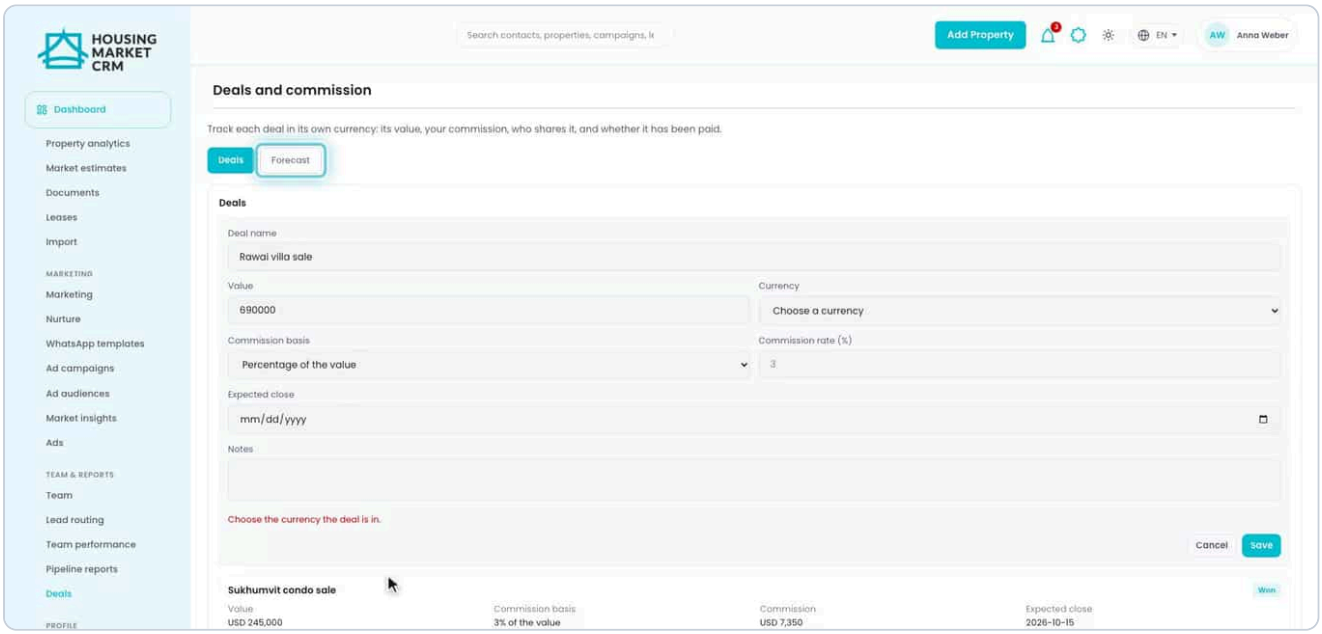


Figura 52.10 · Tela gravada em 17 de setembro de 2026

11 Abra Forecast para ver o que deve fechar, e quando.



Figura 52.11 · Tela gravada em 17 de setembro de 2026

ARTIGOS RELACIONADOS DA CENTRAL DE AJUDA

Como transformo um lead em negócio?	faq.housingmarketgroup.com/pt-BR/faq/how-do-i-turn-a-lead-into-a-deal
Como faturo um negócio e quem tem o que a receber?	faq.housingmarketgroup.com/pt-BR/faq/how-do-i-invoice-a-deal-and-who-is-owed-what
O que é a lista de passos de um negócio?	faq.housingmarketgroup.com/pt-BR/faq/what-is-the-checklist-on-a-deal

53 CAPÍTULO 53

Relatórios de pipeline

Pro e Business | Para corretores | Assista ao vídeo

PASSO A PASSO

1 Abra sua conta do Housing Market CRM.

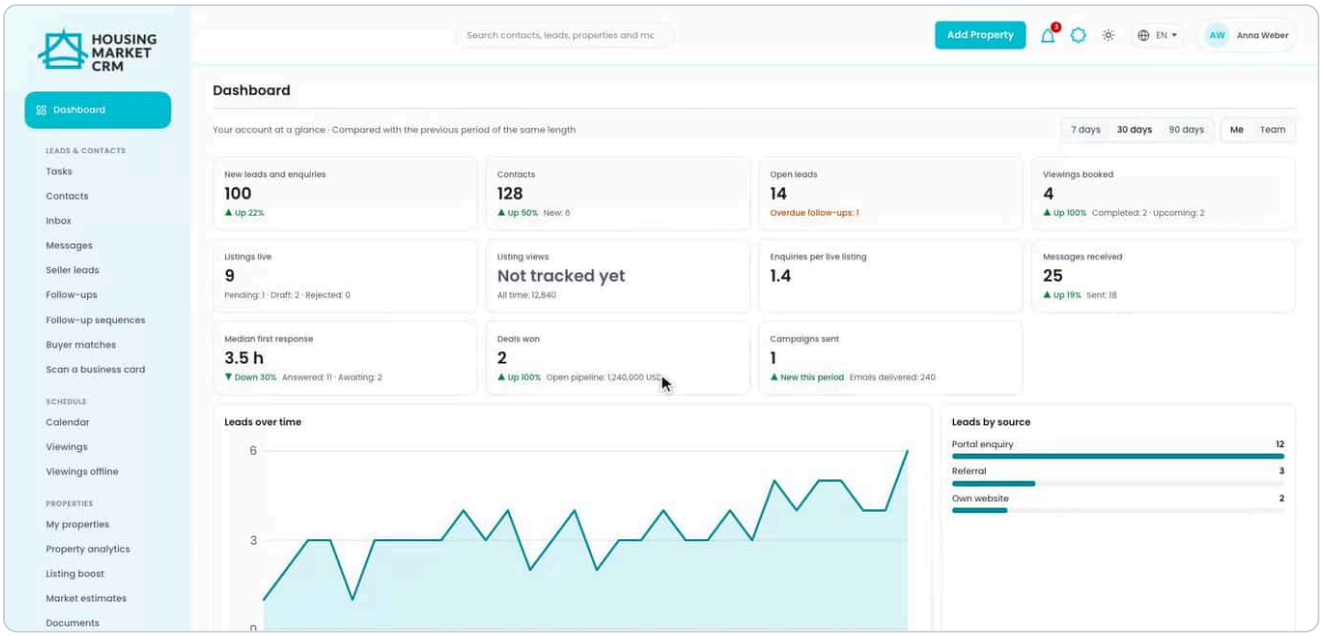


Figura 53.1 · Tela gravada em 8 de outubro de 2026

2 Clique em Relatórios de pipeline no menu à esquerda.

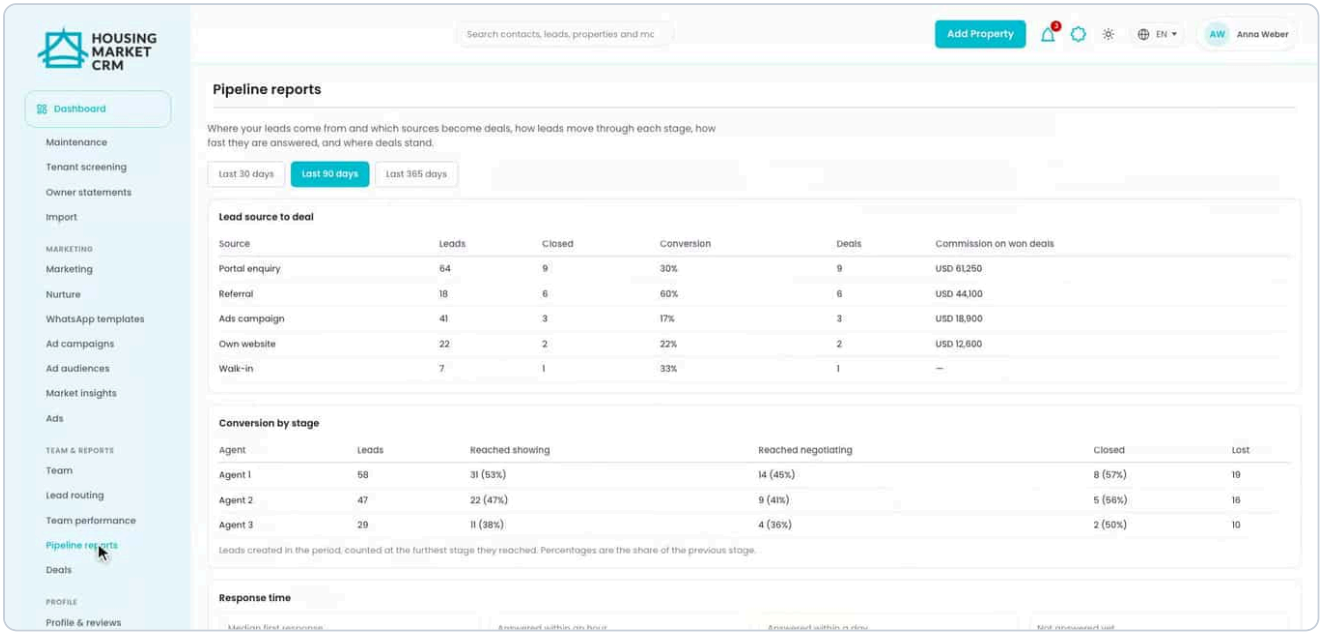


Figura 53.2 · Tela gravada em 8 de outubro de 2026

3 Um mês de dados é quase todo ruído — use 90 dias.

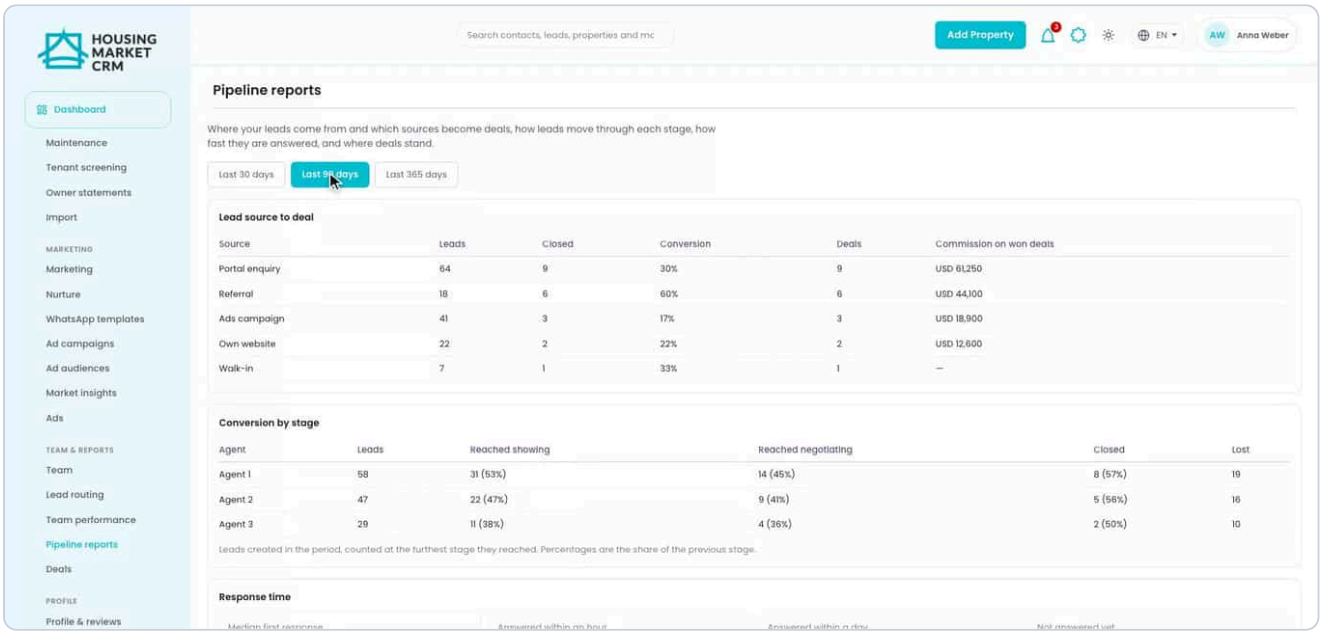


Figura 53.3 · Tela gravada em 8 de outubro de 2026

4 Não a contagem de leads — quais fontes viram negócios.

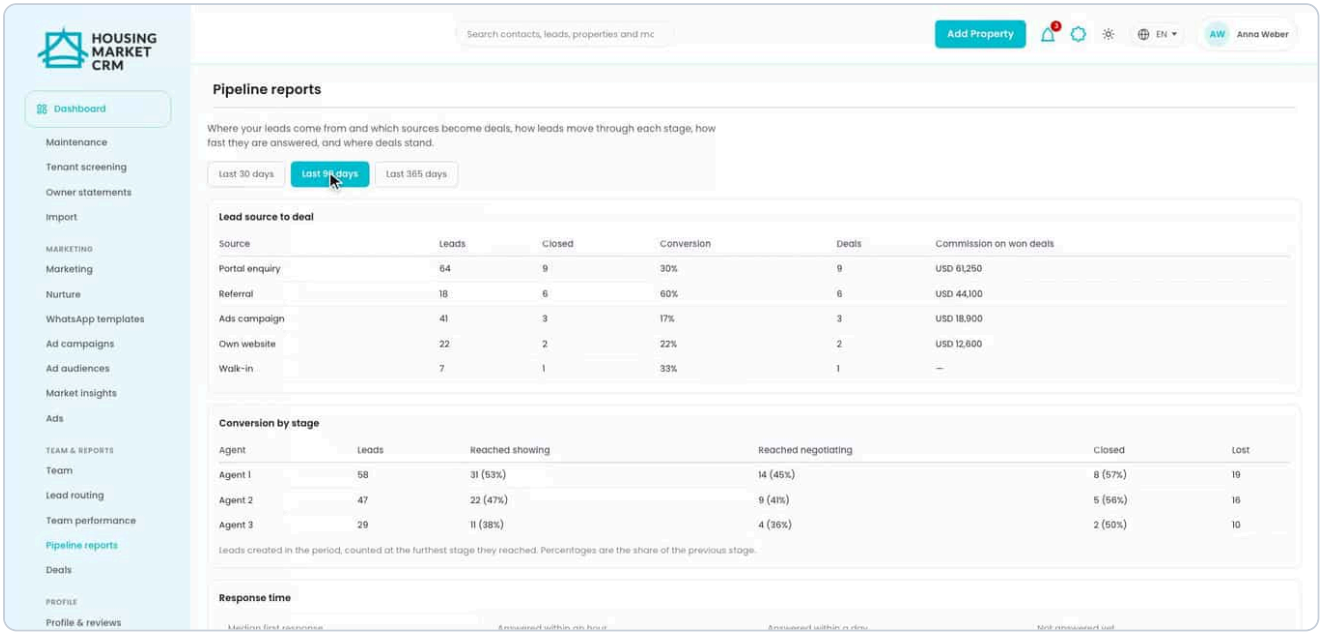


Figura 53.4 · Tela gravada em 8 de outubro de 2026

5 Conversão por etapa: onde o quadro para de andar.

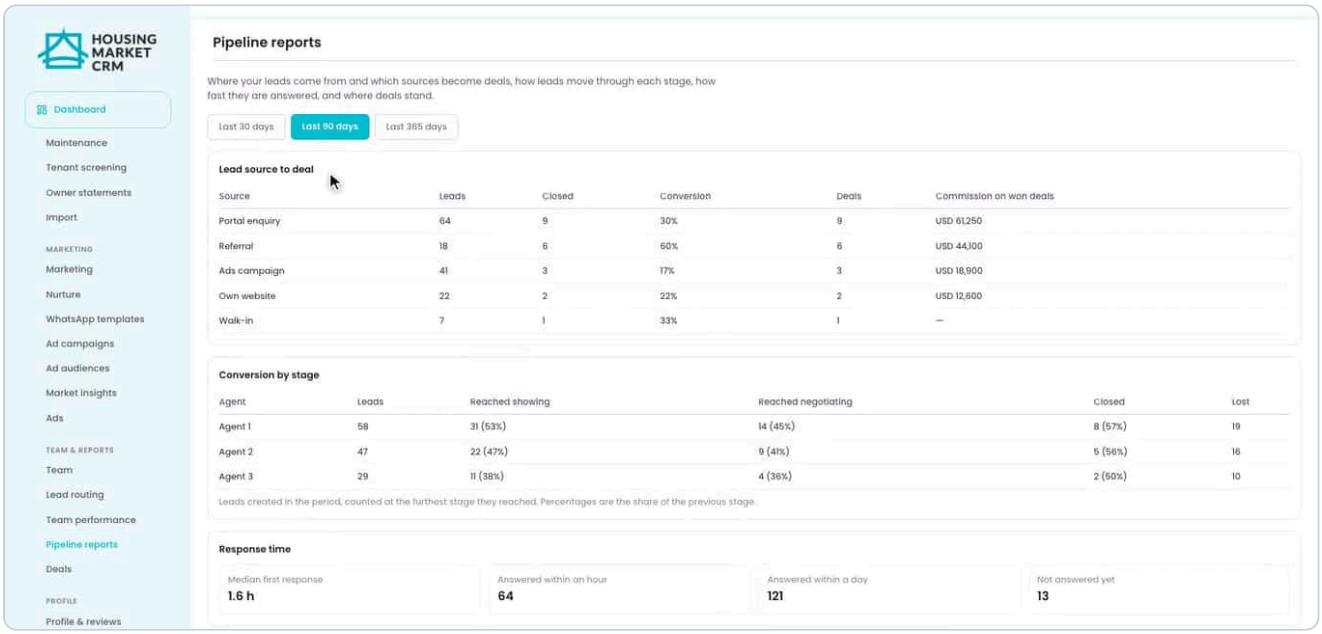


Figura 53.5 · Tela gravada em 8 de outubro de 2026

6 Tempo de resposta — o único número que muda nesta semana.

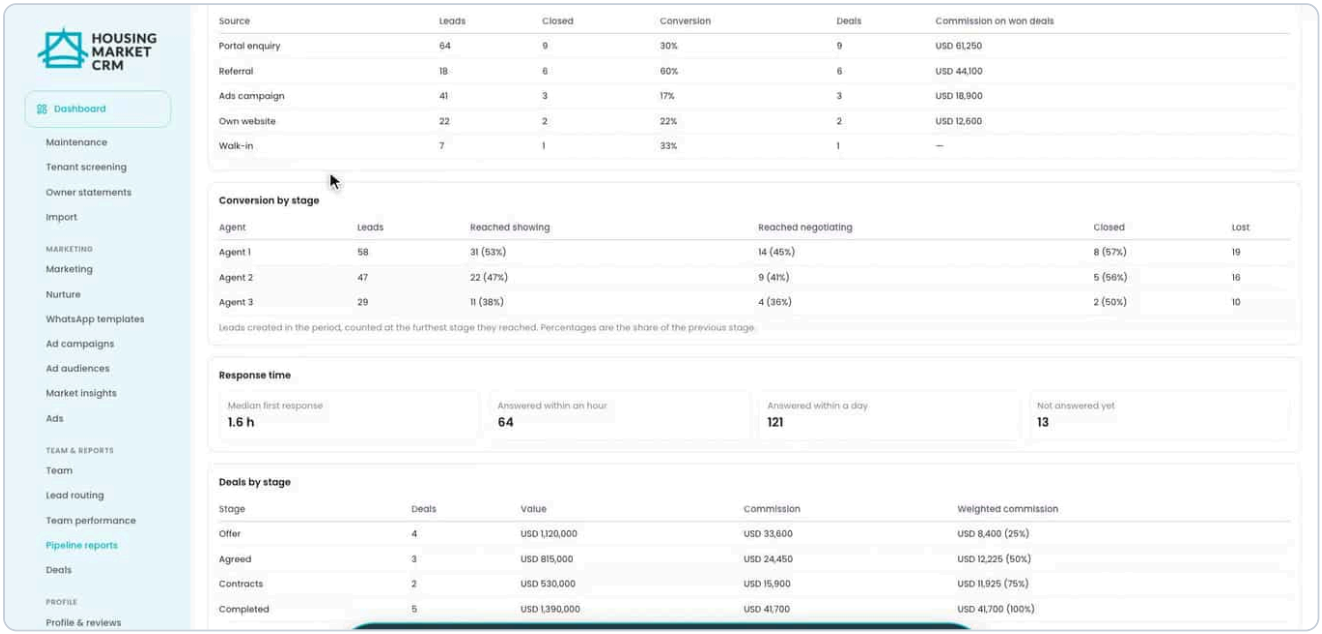


Figura 53.6 · Tela gravada em 8 de outubro de 2026

7 Negócios por etapa: onde está o dinheiro.

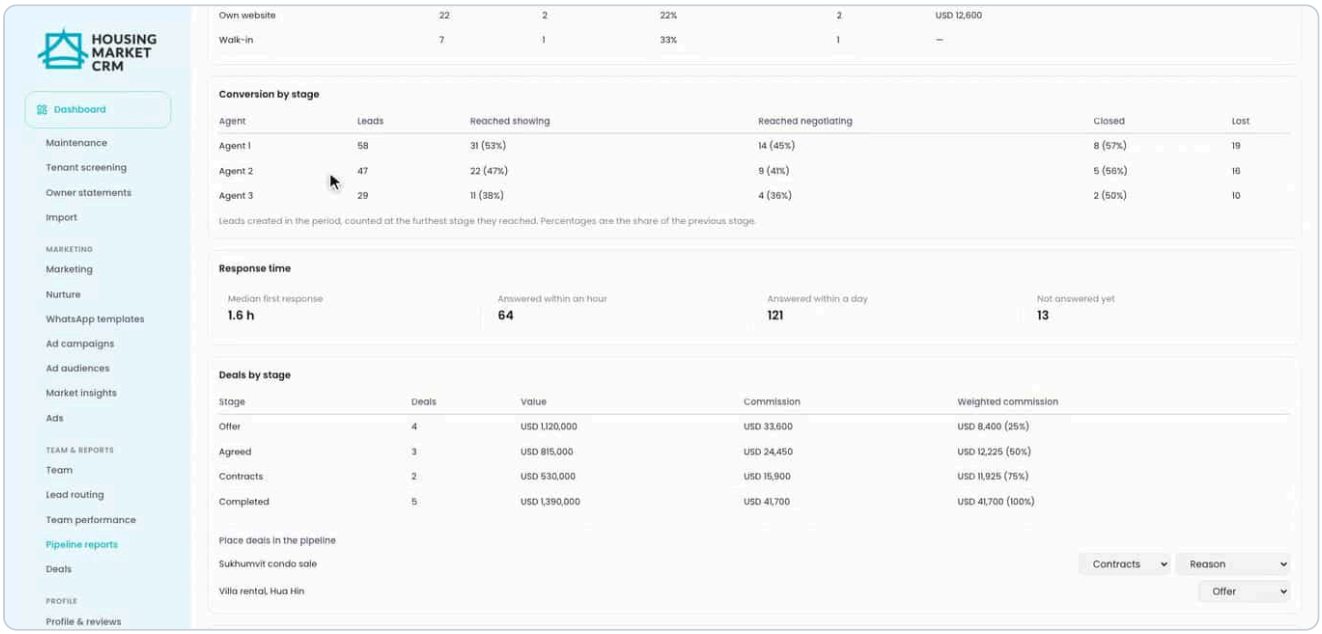


Figura 53.7 · Tela gravada em 8 de outubro de 2026

8 E por que os negócios foram ganhos e perdidos.

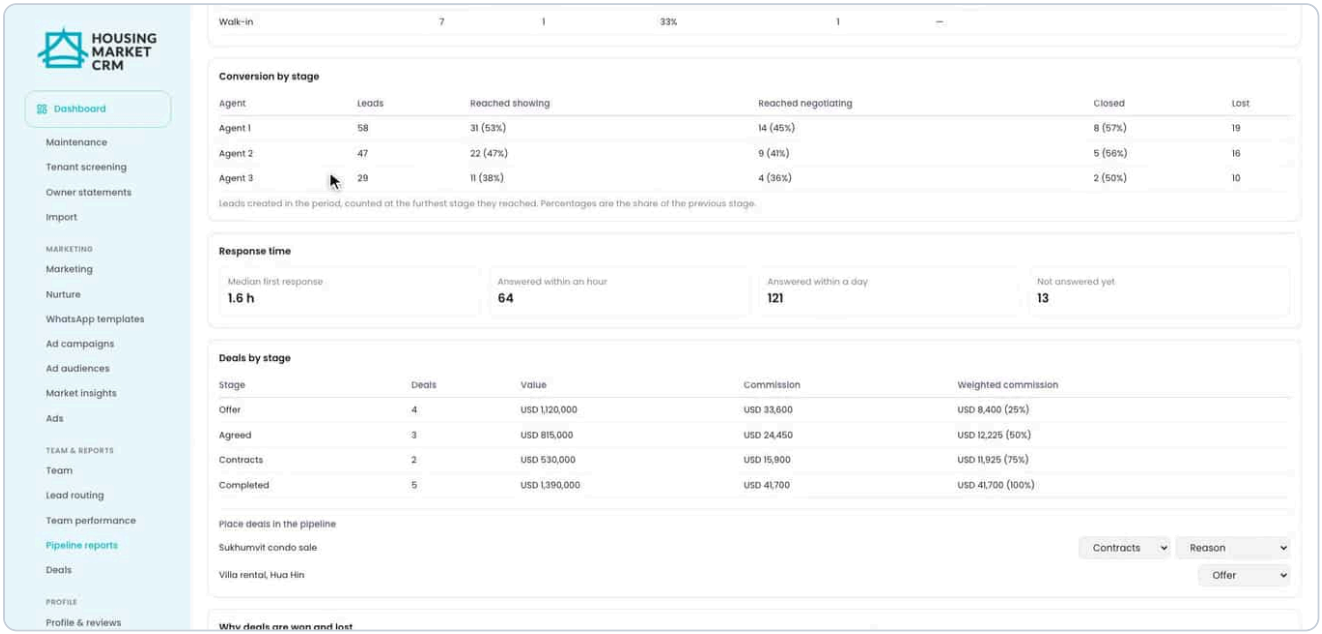


Figura 53.8 · Tela gravada em 8 de outubro de 2026

9 Uma fonte com cem solicitações e nenhum comprador custa dinheiro.

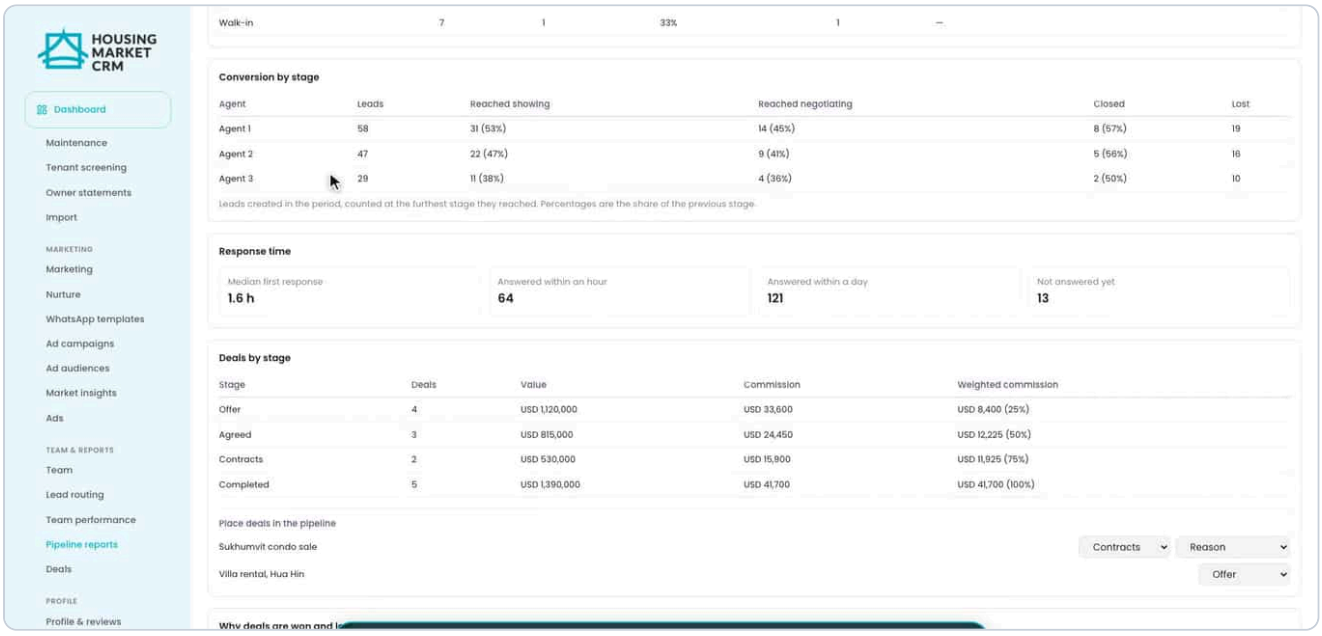


Figura 53.9 · Tela gravada em 8 de outubro de 2026

10 O tempo de resposta é o que você muda nesta semana.

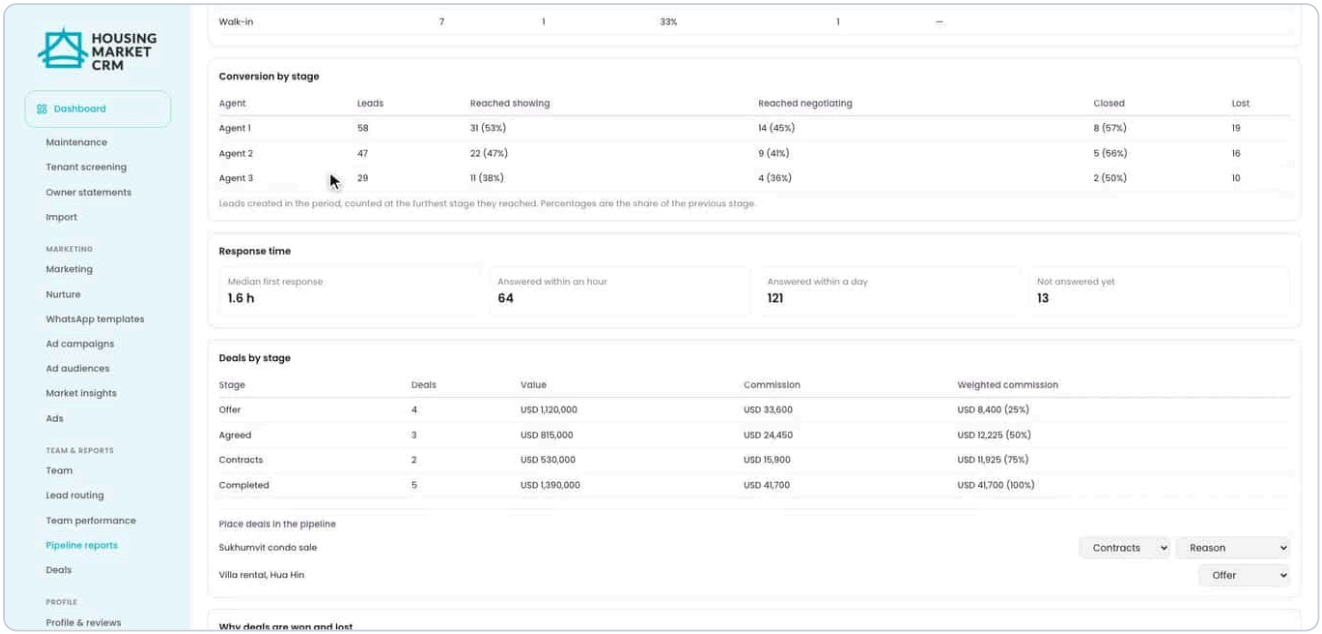


Figura 53.10 · Tela gravada em 8 de outubro de 2026

ARTIGOS RELACIONADOS DA CENTRAL DE AJUDA

Posso acompanhar o meu desempenho?	faq.housingmarketgroup.com/pt-BR/faq/can-i-monitor-my-performance
Posso controlar comissões e prever o meu funil?	faq.housingmarketgroup.com/pt-BR/faq/can-i-track-commission-and-forecast-my-pipeline

54 CAPÍTULO 54

Documentos de clientes

Todos os planos | Para corretores | Assista ao vídeo

VISÃO GERAL

Todo plano tem um cofre de documentos em contatos e anúncios, com lembretes de vencimento. O Pro acrescenta contratos a partir dos seus modelos — assinados na tela, ou enviados para serem assinados remotamente por alguém sem conta no CRM — e registros de locação que lembram você antes de uma locação terminar.

Cofre de documentos

Guarde documentos em um contato, um anúncio ou um registro de locação, com uma data de vencimento se eles tiverem uma, e o CRM lembra você antes de ela passar. Corretores arquivam documentos; excluir exige um gestor com o direito de fazê-lo, e um documento assinado não pode ser excluído por ninguém.

Contratos, no Pro

Gere um contrato a partir de um dos seus próprios modelos e faça com que ele seja assinado na tela. Cada assinatura fica presa ao texto exato que foi mostrado a quem assina, e depois que a primeira assinatura está nele, o texto não pode mais ser editado, então todos assinam o mesmo documento.

Um contrato também pode ser enviado para ser assinado remotamente. Cada parte recebe por e-mail um link privado que não exige conta nem senha, e assina no próprio navegador; a assinatura fica vinculada ao mesmo texto da mesma forma. Veja “Como envio um documento para ser assinado remotamente?”.

Registros de locação, no Pro

Registre o que um locador e um inquilino acordaram e marque a situação você mesmo. Quando uma locação ativa se aproxima do fim, o CRM gera um lead para o inquilino, que está a ponto de procurar um novo imóvel, e um acompanhamento para perguntar ao locador se é para anunciar de novo. O aluguel e a caução são registrados apenas para referência; o CRM nunca recebe nem converte dinheiro.

Da Central de Ajuda: **Como funcionam os documentos, os contratos e os registros de locação?**

PASSO A PASSO

1 Abra sua conta do Housing Market CRM.

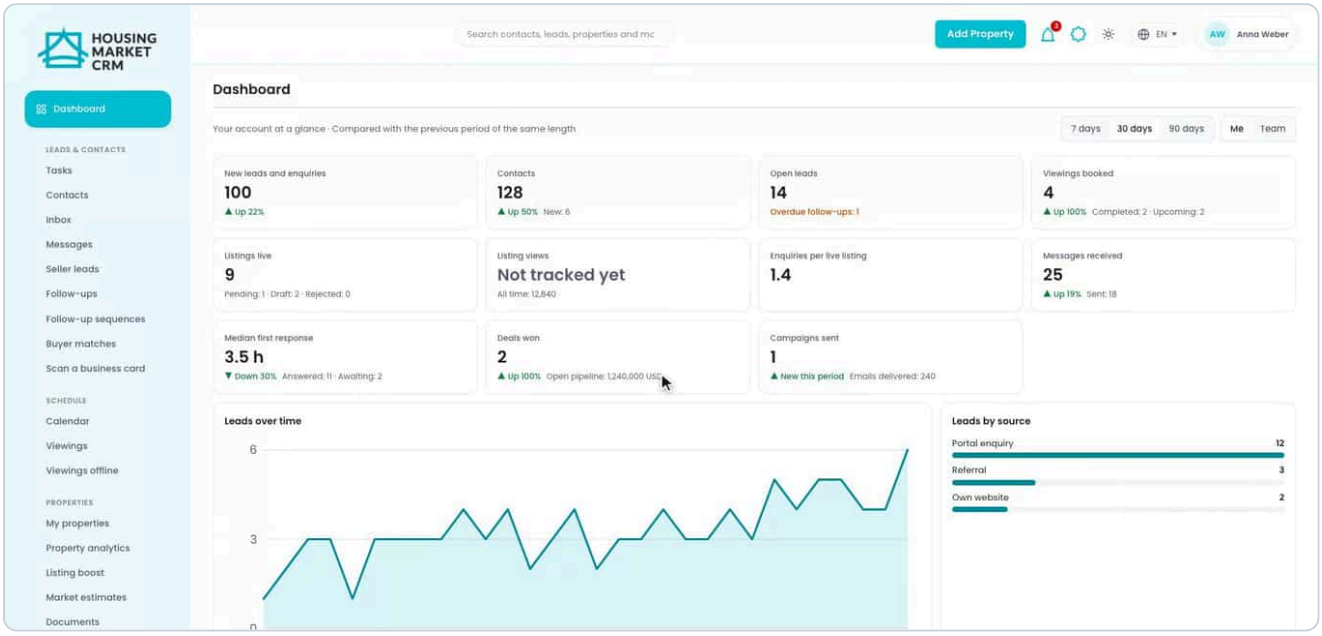


Figura 54.1 · Tela gravada em 8 de outubro de 2026

2 Clique em Documentos no menu à esquerda.

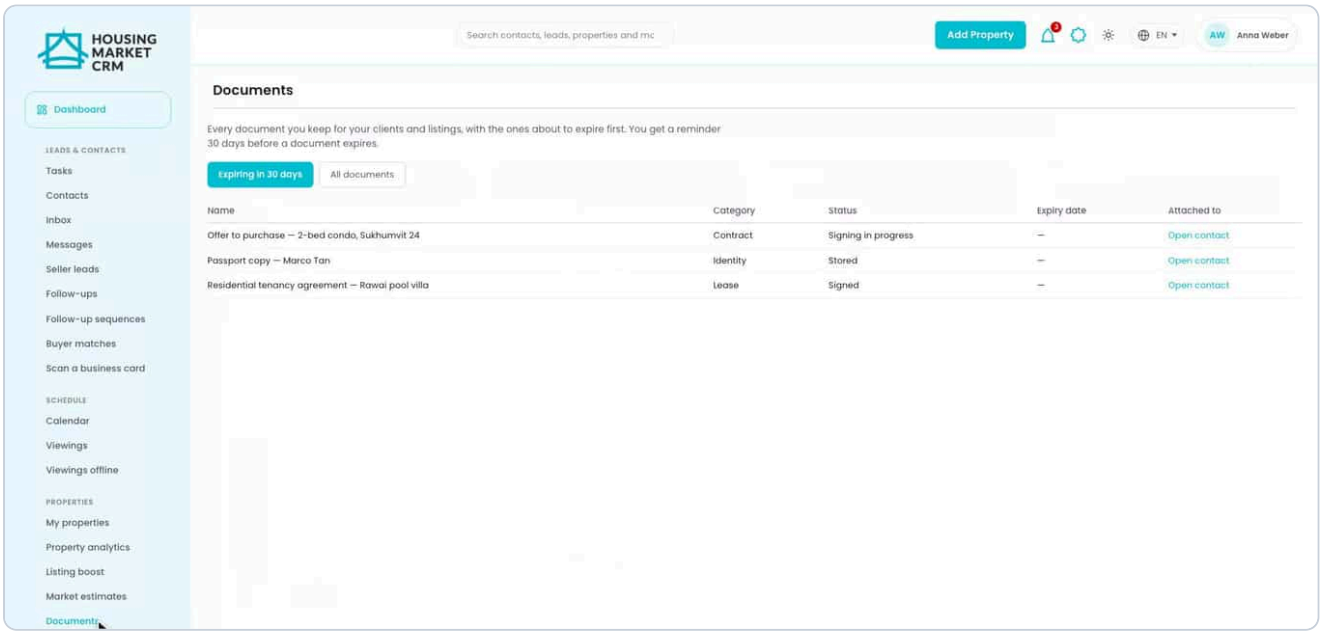


Figura 54.2 · Tela gravada em 8 de outubro de 2026

3 Tudo o que você guarda de um cliente ou de um anúncio.

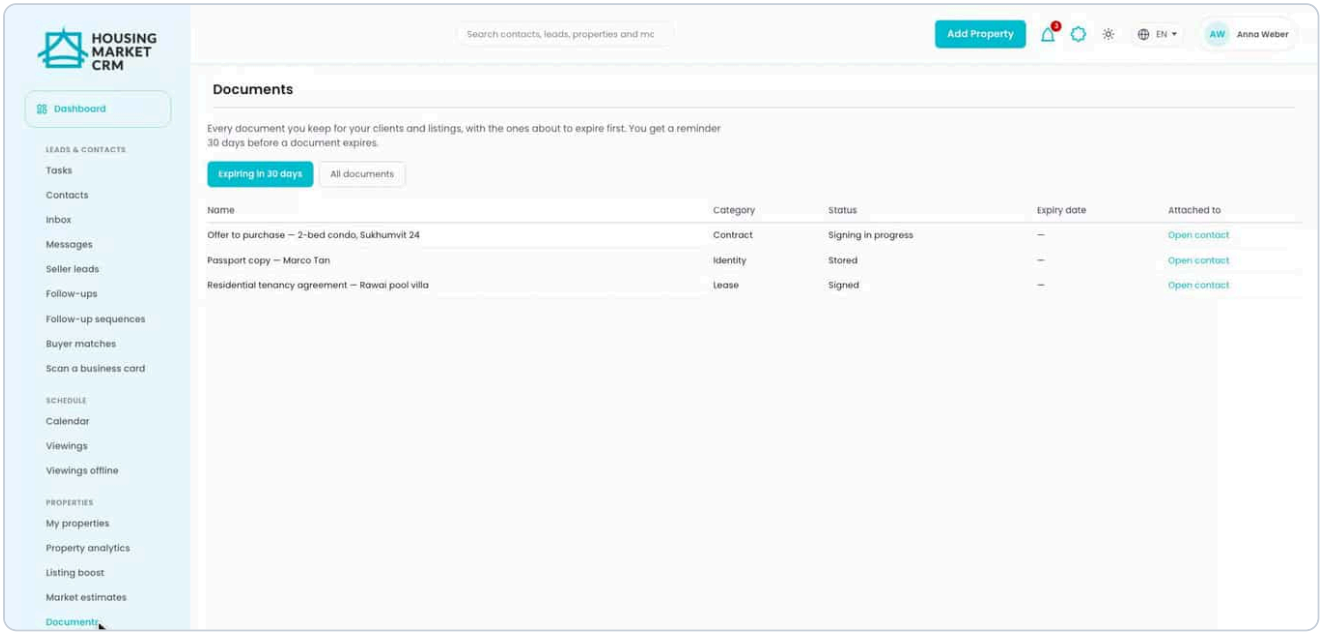


Figura 54.3 · Tela gravada em 8 de outubro de 2026

4 Cada linha mostra a que está vinculado.

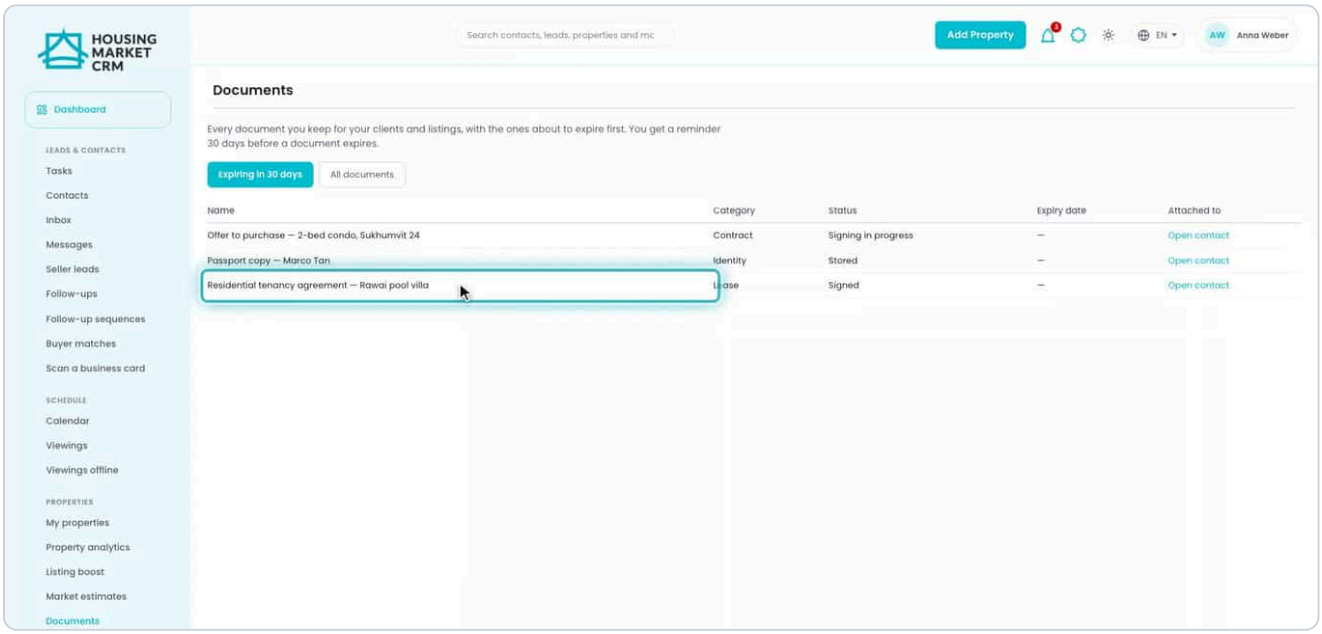


Figura 54.4 · Tela gravada em 8 de outubro de 2026

5 Vencem em 30 dias — e você é avisado antes.

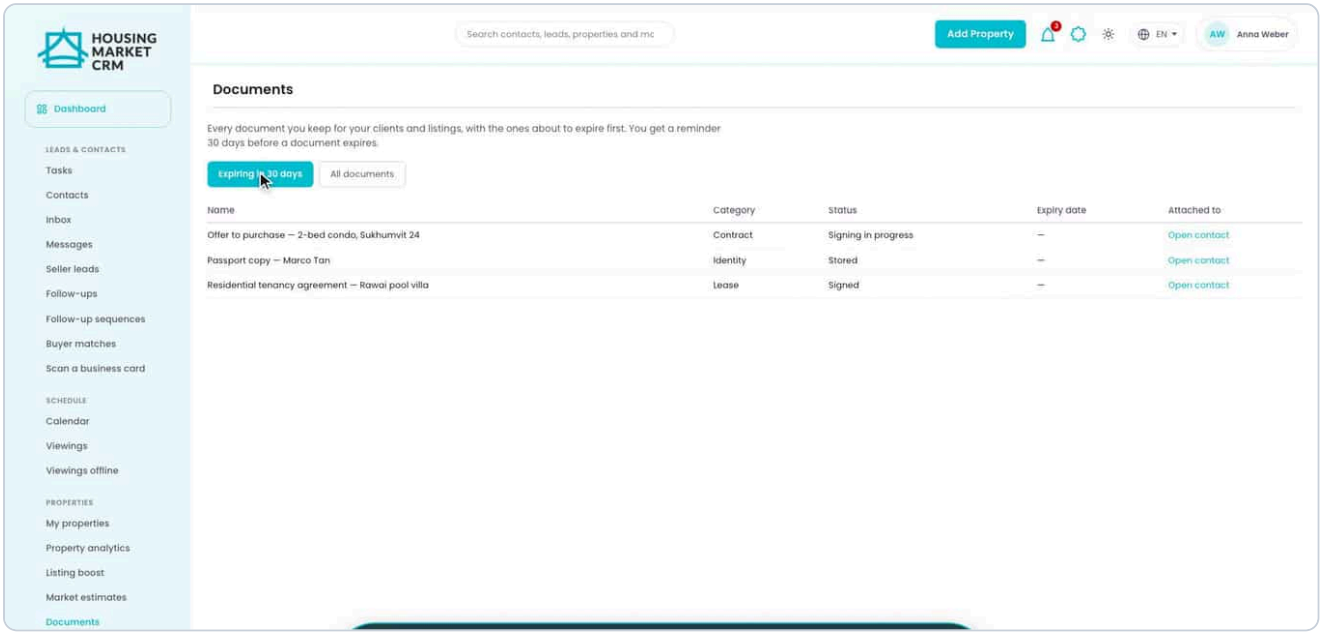


Figura 54.5 · Tela gravada em 8 de outubro de 2026

6 Volte para Todos os documentos.

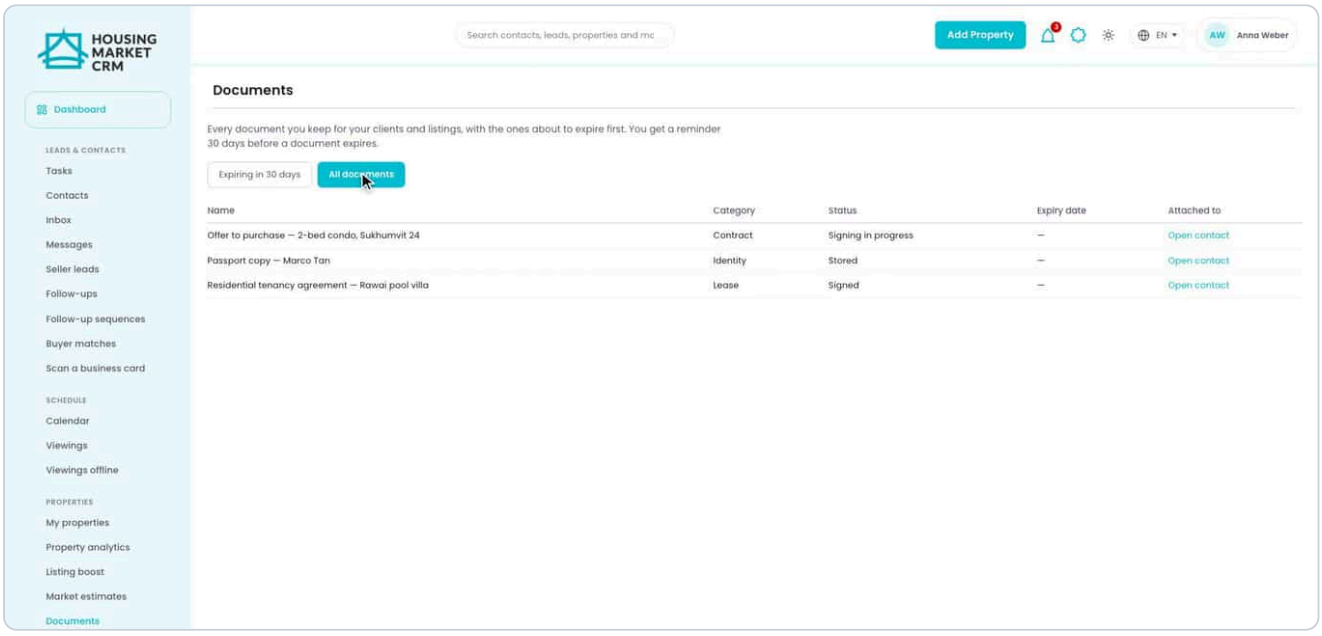


Figura 54.6 · Tela gravada em 8 de outubro de 2026

7 O contrato sai de um modelo e depois é assinado.

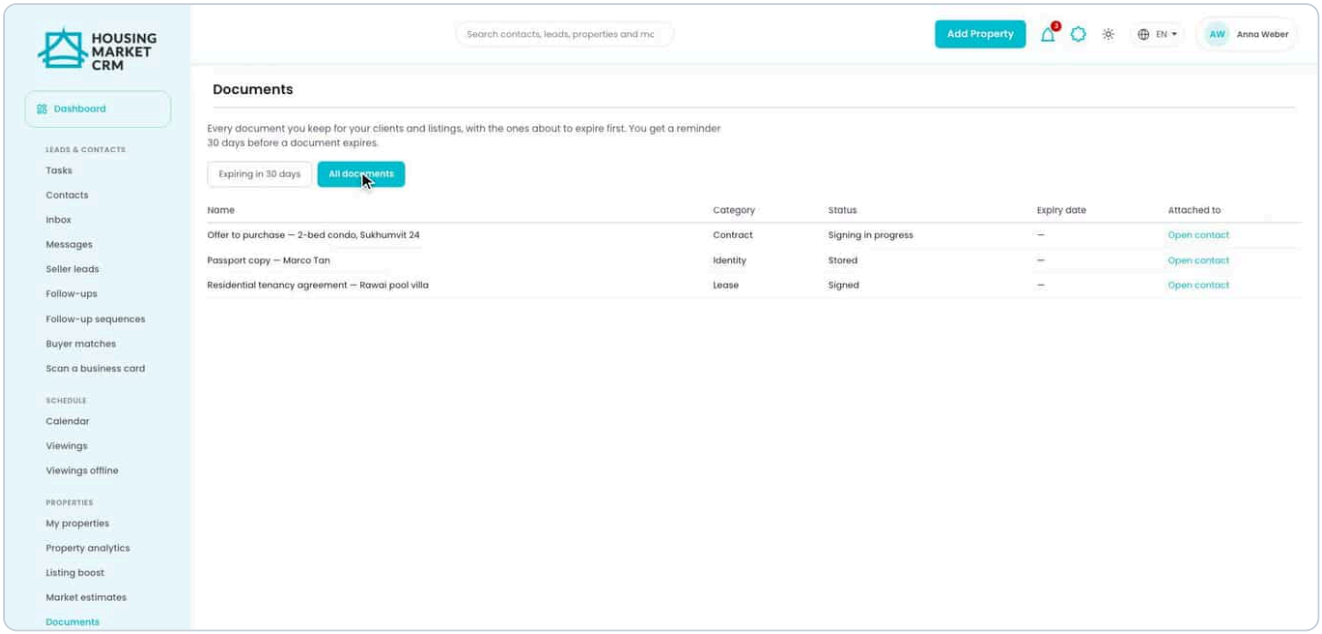


Figura 54.7 · Tela gravada em 8 de outubro de 2026

8 Assine presencialmente quando o cliente estiver na sua frente.

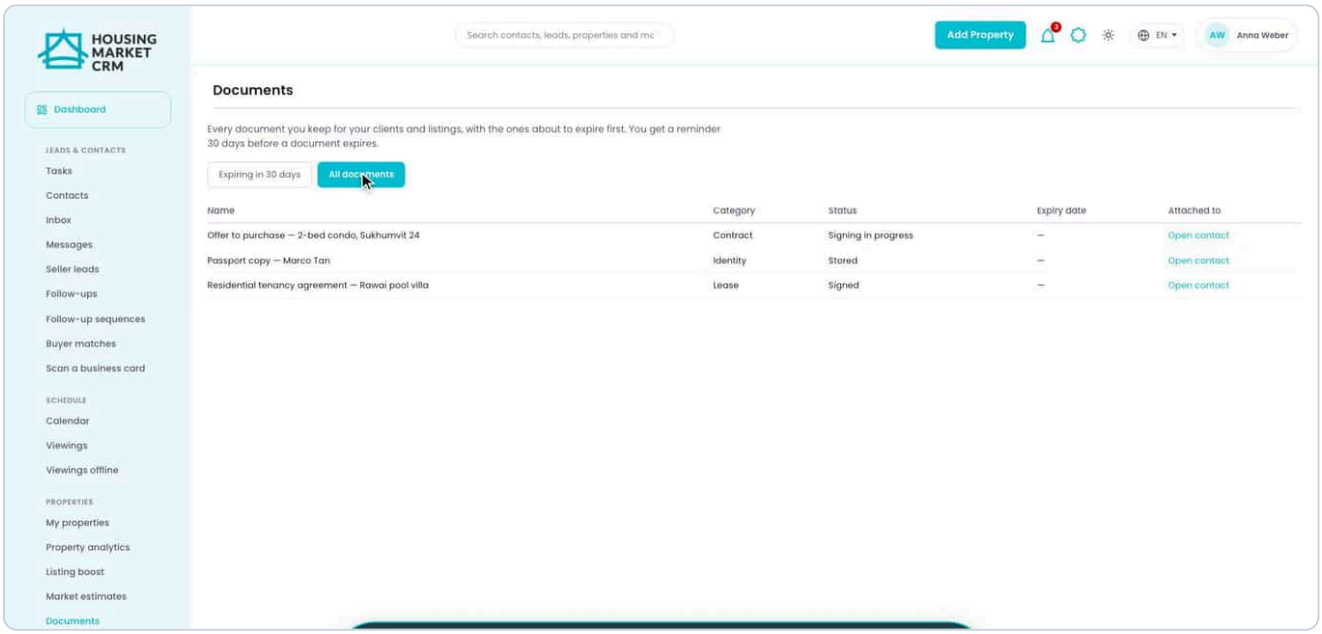


Figura 54.8 · Tela gravada em 8 de outubro de 2026

BOM SABER

DICA

Abra um contrato e envie-o para assinatura. Cada parte recebe por e-mail um link privado que não exige conta nem senha e expira em quatorze dias. Ela desenha ou digita uma assinatura; ela fica vinculada ao texto exato que foi mostrado a essa pessoa. Isto faz parte do Pro.

Central de Ajuda: Como envio um documento para ser assinado remotamente?

55 CAPÍTULO 55

O registro de conformidade

Todos os planos | Para corretores | Assista ao vídeo

VISÃO GERAL

Uma única lista de tudo o que a sua imobiliária tem com prazo de validade — certificados, licenças, autorizações, seguros e documentos de identidade —, com o que já venceu e o que vence em 30 dias. A página faz parte do Business; os lembretes, não.

Escolha Conformidade no menu, em Imóveis. O registro responde a uma única pergunta — o que a sua imobiliária tem que expira, e quando — em uma lista só, em vez de deixar isso por conta de quem se lembrar.

O que ele lista

É uma visão sobre os documentos que você já guarda no CRM, e não um segundo lugar para arquivar coisas. Todo documento que tem data de validade e é um certificado, uma licença, uma autorização, uma apólice de seguro ou um documento de identidade aparece aqui, do mais próximo em diante. Um documento sem data de validade, não: o registro é sobre datas, então um documento sem uma não tem nada a dizer a ele.

Cada linha mostra o documento, de que tipo ele é, a data em que expira e em que situação ele está: Vencido, Vence em breve ou Válido. Acima da lista, uma contagem do que já venceu e do que vence nos próximos 30 dias. Nada é guardado como "vencido" — isso é calculado toda vez que você abre a página, porque vencido é um fato sobre hoje, e não sobre a última vez que uma rotina rodou.

As datas são impressas exatamente como estão guardadas, com o ano primeiro, para que uma licença que expira em 1º de março nunca seja lida como 3 de janeiro — que é a aparência de uma mesma data quando dois escritórios a escrevem em convenções diferentes.

Acrescentando algo a ele

Não há nada a acrescentar aqui, nem nada a editar. Um documento chega ao registro por ter uma data de validade, que você define onde o envia — em um contato, um anúncio, uma locação ou um negócio. Informe ali a Data de vencimento e ele passa a aparecer no registro a partir de então.

Quando algo vence

Nada é desligado, revogado ou escondido. A linha continua onde está, muda para Vencido e é contada, para que a imobiliária a veja e resolva. O CRM envia um lembrete 30 dias antes de qualquer documento do seu cofre vencer, e esse lembrete não faz parte de plano nenhum: ele chega também no plano gratuito, porque um documento de identidade vencendo em silêncio não é uma consequência aceitável do fim de uma assinatura.

A página do registro em si faz parte do Business. Como cada um desses tipos se chama, e qual órgão o emite, muda de um dos nossos mercados para o outro, então o CRM os mantém genéricos e deixa o nome do próprio documento dizer qual deles ele é de fato.

Da Central de Ajuda: **O que é o registro de conformidade?**

PASSO A PASSO

1 Abra sua conta do Housing Market CRM.

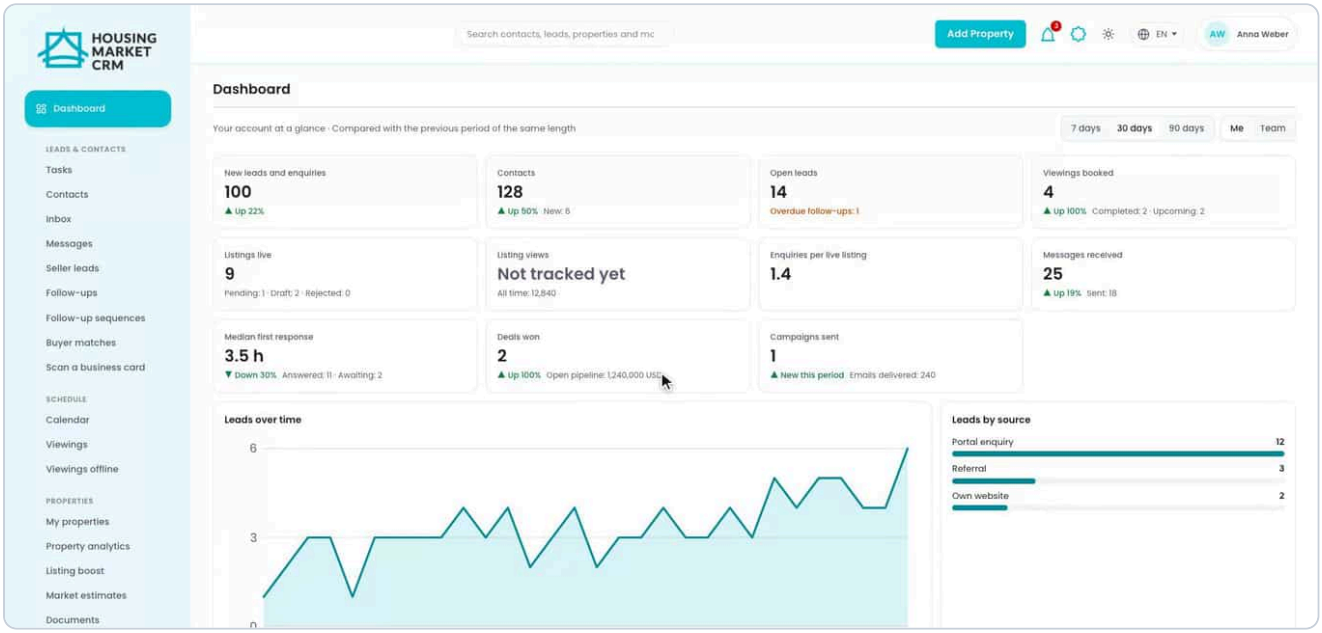


Figura 55.1 · Tela gravada em 8 de outubro de 2026

2 Clique em Conformidade no menu à esquerda.

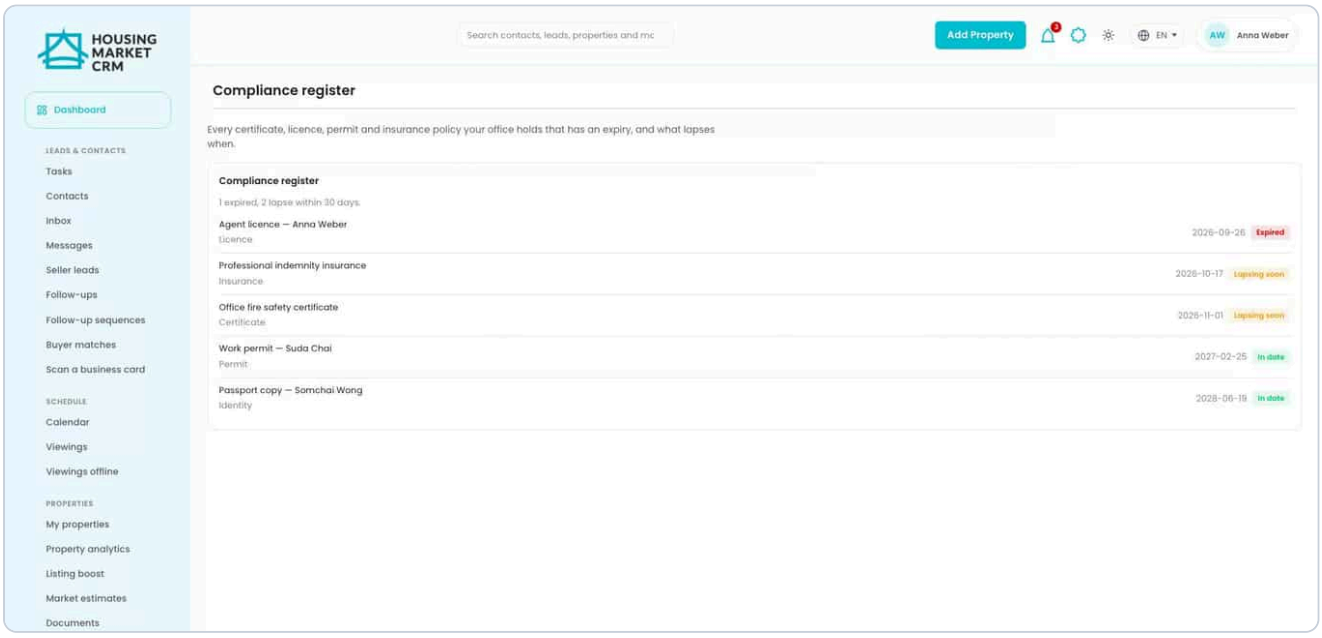


Figura 55.2 · Tela gravada em 8 de outubro de 2026

3 Uma linha: o que está vencido e o que vence em 30 dias.

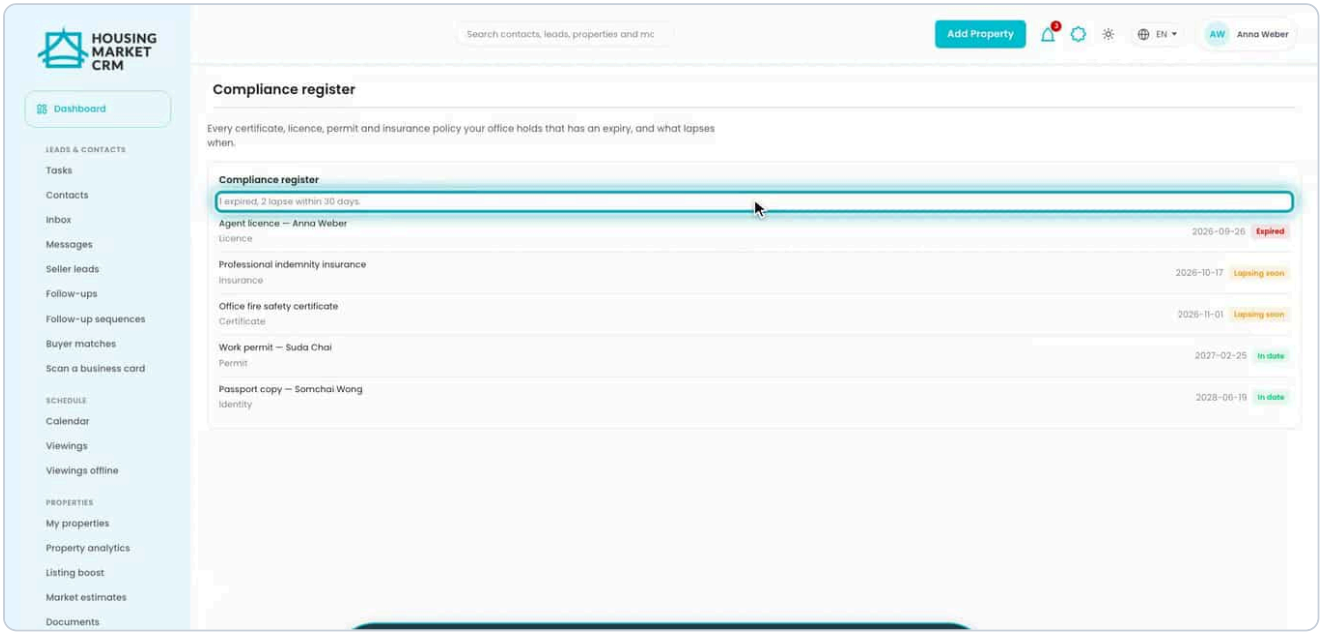


Figura 55.3 · Tela gravada em 8 de outubro de 2026

4 Vencido — aja hoje.

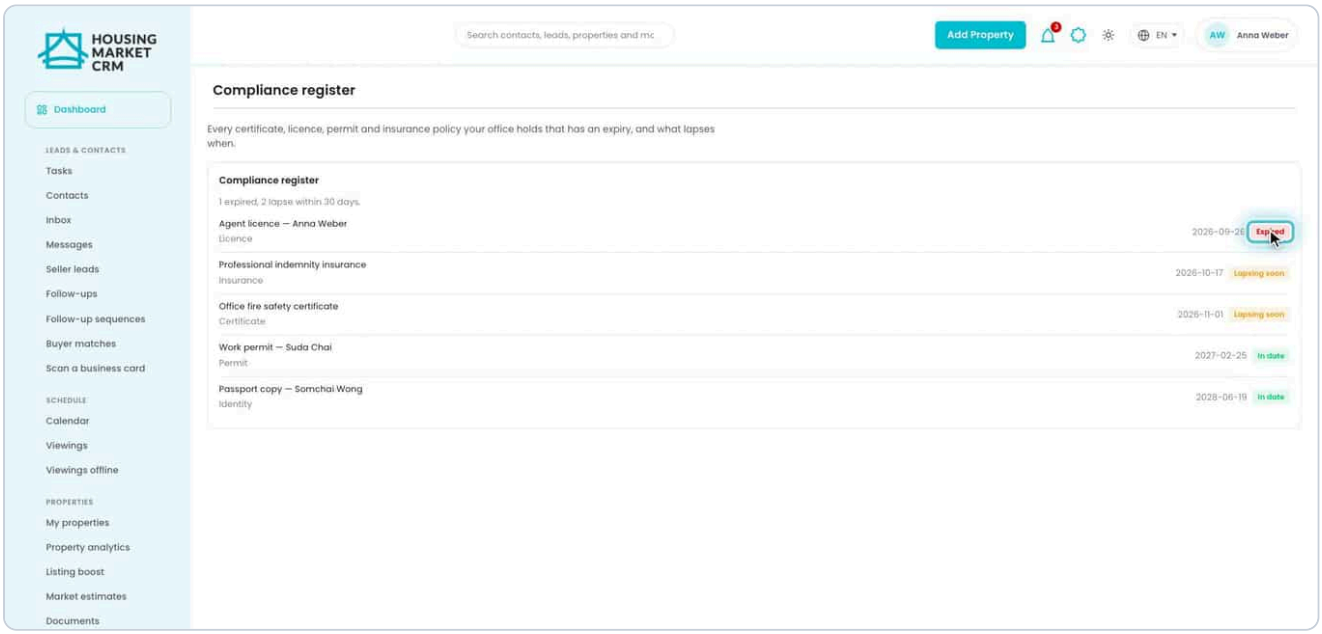


Figura 55.4 · Tela gravada em 8 de outubro de 2026

5 Vencendo em breve é a janela de 30 dias.

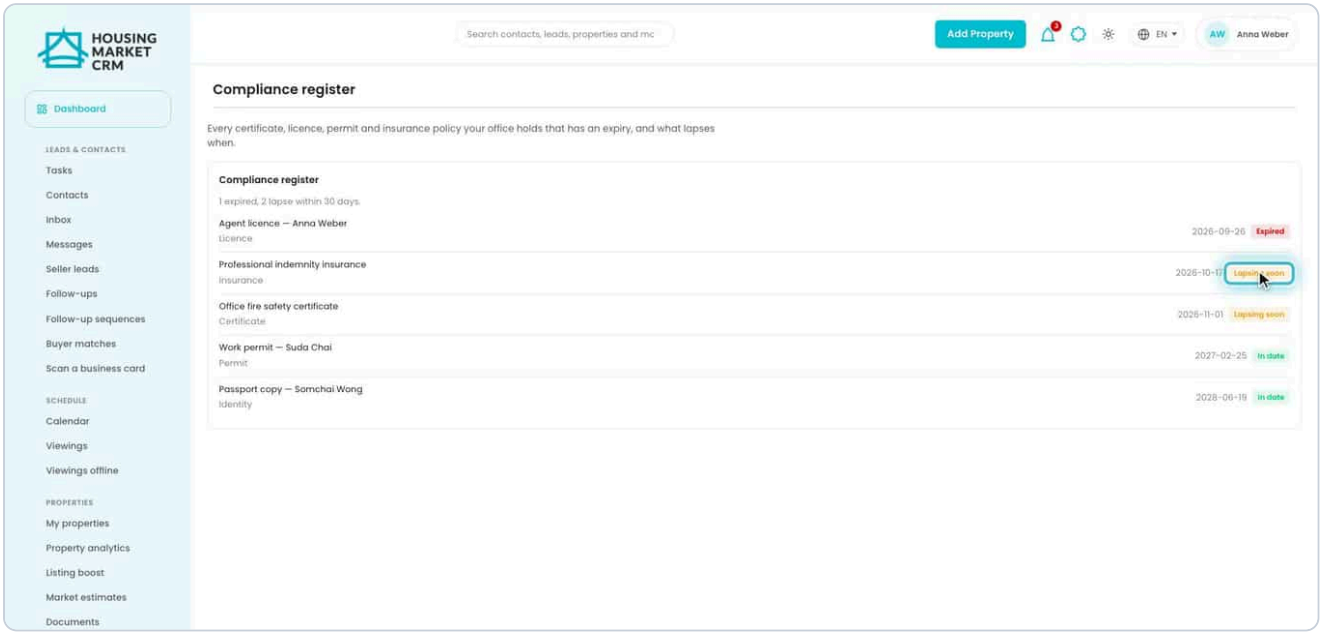


Figura 55.5 · Tela gravada em 8 de outubro de 2026

6 Válido não exige nada de você.

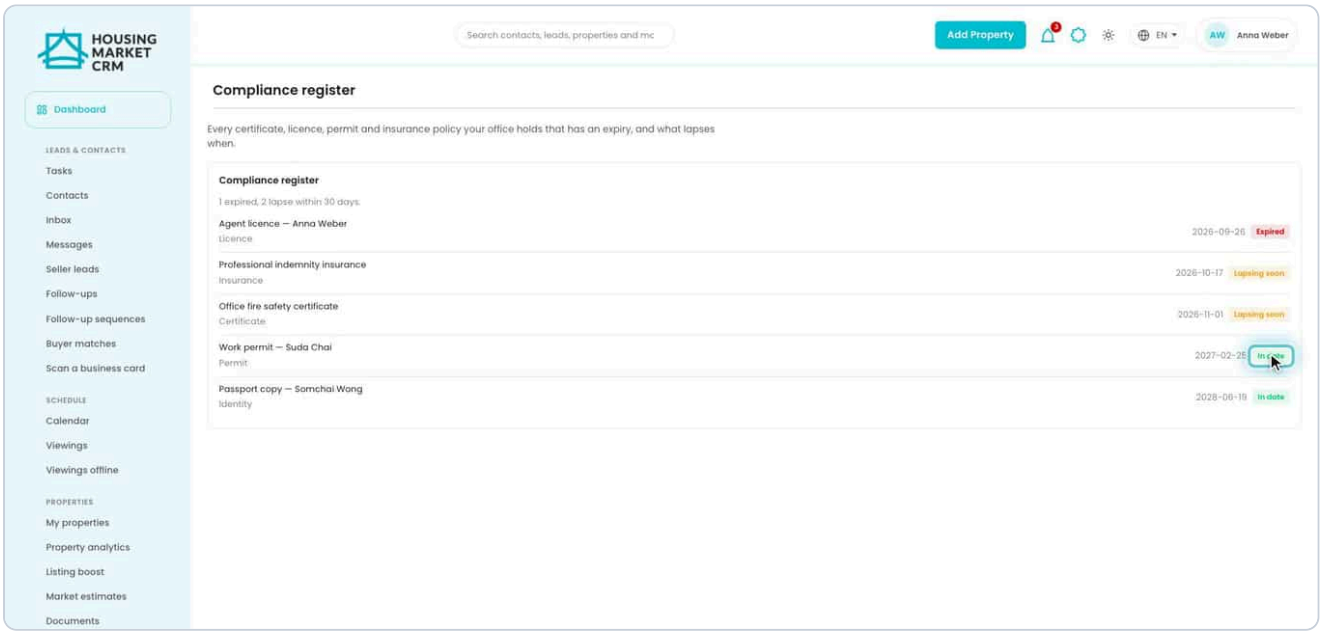


Figura 55.6 · Tela gravada em 8 de outubro de 2026

7 Adicione o escritório inteiro, não só a sua licença.

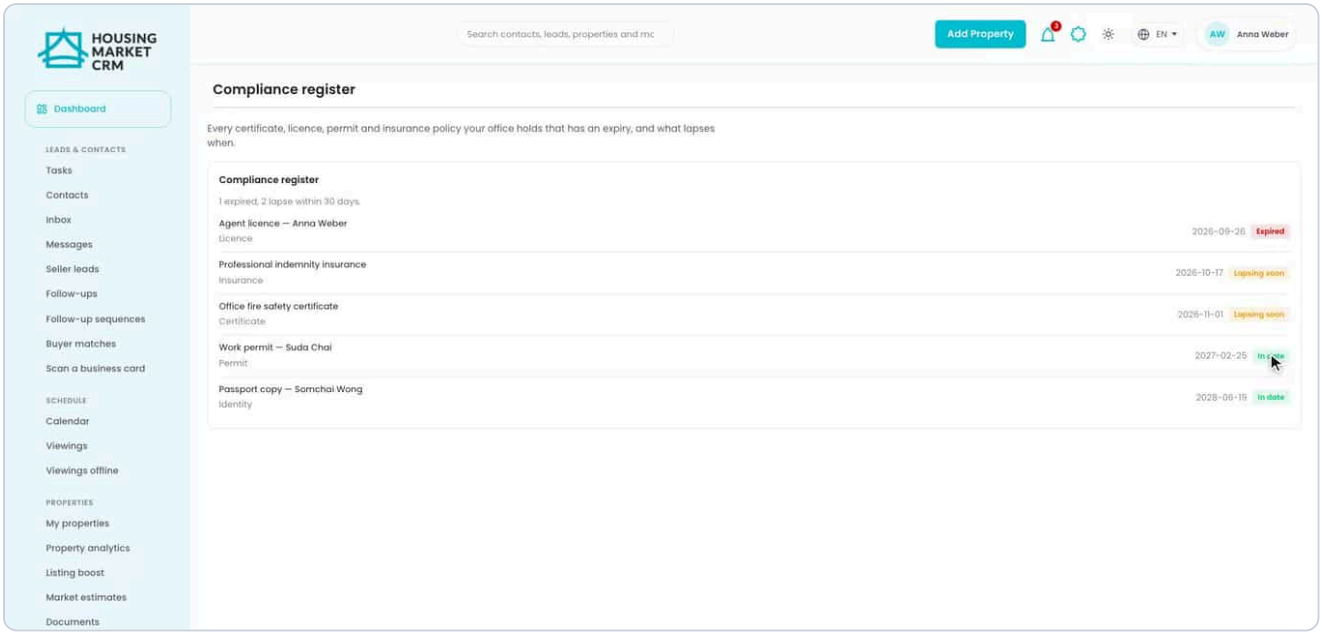


Figura 55.7 · Tela gravada em 8 de outubro de 2026

8 Todos eles também estão em Documentos, arquivados junto de quem é o titular.

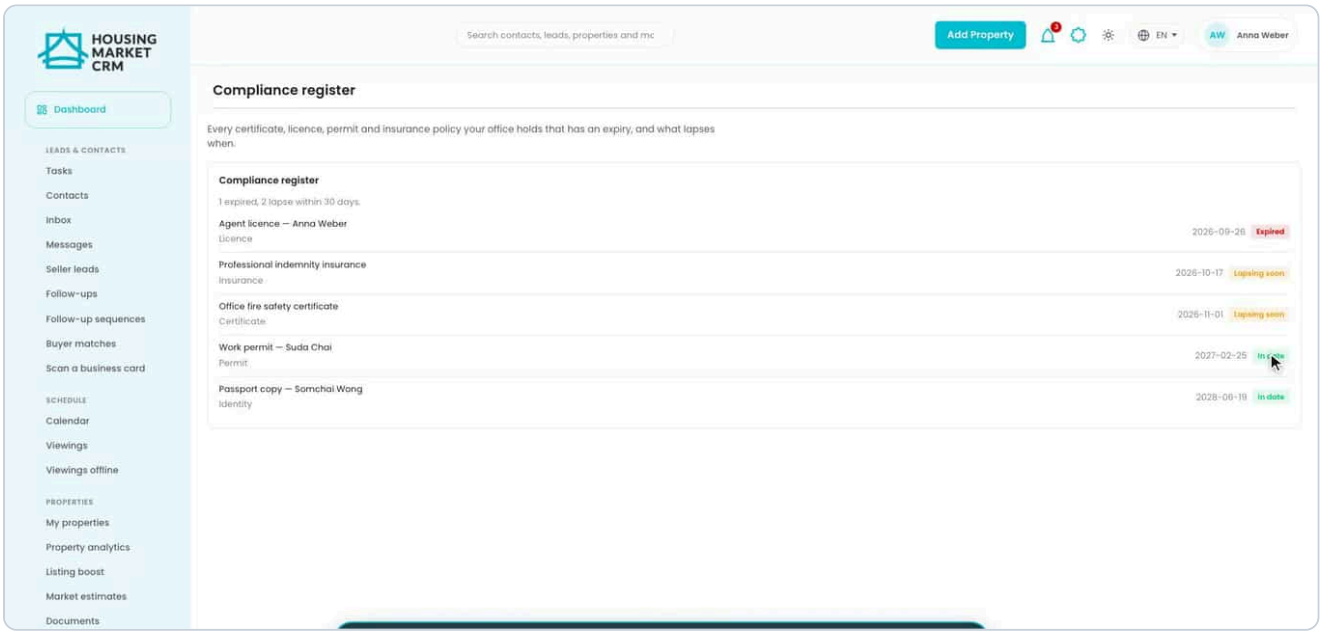


Figura 55.8 · Tela gravada em 8 de outubro de 2026

9 Esta tela existe para responder uma pergunta: o que vence em seguida?

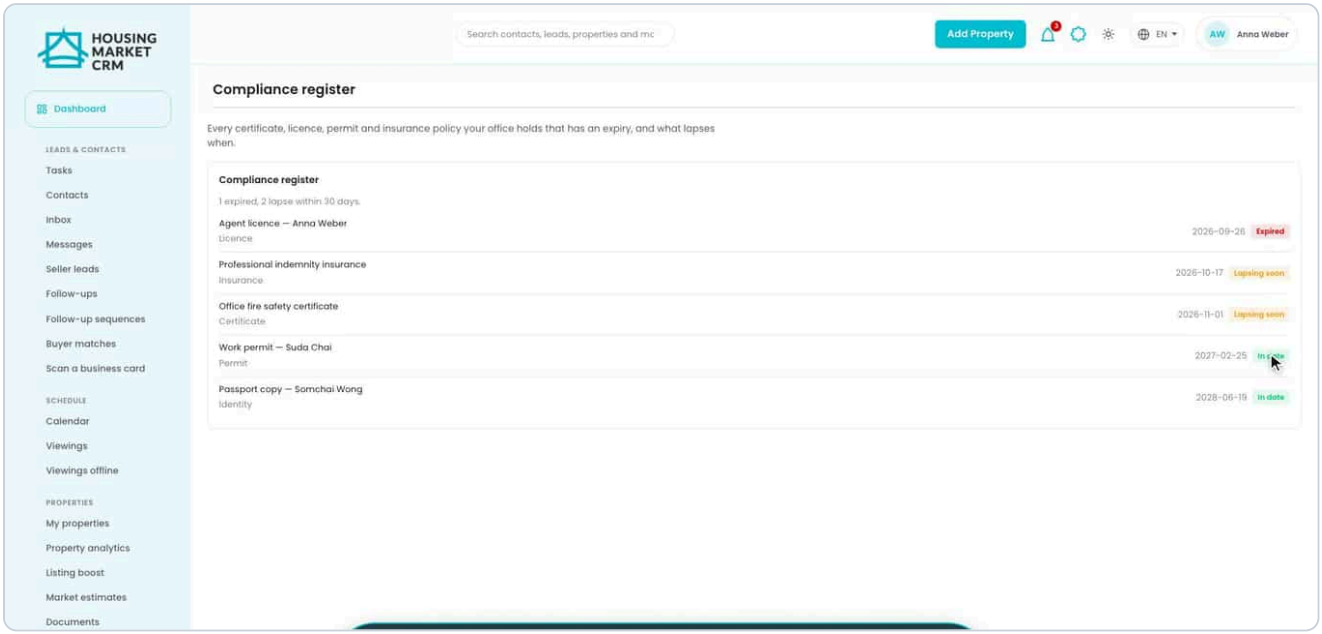


Figura 55.9 · Tela gravada em 8 de outubro de 2026

ARTIGOS RELACIONADOS DA CENTRAL DE AJUDA

Como funcionam os documentos, os contratos e os registros de locação?	faq.housingmarketgroup.com/pt-BR/faq/how-do-documents-contracts-and-leases-work

56 CAPÍTULO 56

Avisos de contrato de locação

Pro e Business | Para corretores | Assista ao vídeo

VISÃO GERAL

Todo plano tem um cofre de documentos em contatos e anúncios, com lembretes de vencimento. O Pro acrescenta contratos a partir dos seus modelos — assinados na tela, ou enviados para serem assinados remotamente por alguém sem conta no CRM — e registros de locação que lembram você antes de uma locação terminar.

Cofre de documentos

Guarde documentos em um contato, um anúncio ou um registro de locação, com uma data de vencimento se eles tiverem uma, e o CRM lembra você antes de ela passar. Corretores arquivam documentos; excluir exige um gestor com o direito de fazê-lo, e um documento assinado não pode ser excluído por ninguém.

Contratos, no Pro

Gere um contrato a partir de um dos seus próprios modelos e faça com que ele seja assinado na tela. Cada assinatura fica presa ao texto exato que foi mostrado a quem assina, e depois que a primeira assinatura está nele, o texto não pode mais ser editado, então todos assinam o mesmo documento.

Um contrato também pode ser enviado para ser assinado remotamente. Cada parte recebe por e-mail um link privado que não exige conta nem senha, e assina no próprio navegador; a assinatura fica vinculada ao mesmo texto da mesma forma. Veja “Como envio um documento para ser assinado remotamente?”.

Registros de locação, no Pro

Registre o que um locador e um inquilino acordaram e marque a situação você mesmo. Quando uma locação ativa se aproxima do fim, o CRM gera um lead para o inquilino, que está a ponto de procurar um novo imóvel, e um acompanhamento para perguntar ao locador se é para anunciar de novo. O aluguel e a caução são registrados apenas para referência; o CRM nunca recebe nem converte dinheiro.

Da Central de Ajuda: **Como funcionam os documentos, os contratos e os registros de locação?**

PASSO A PASSO

1 Abra sua conta do Housing Market CRM.

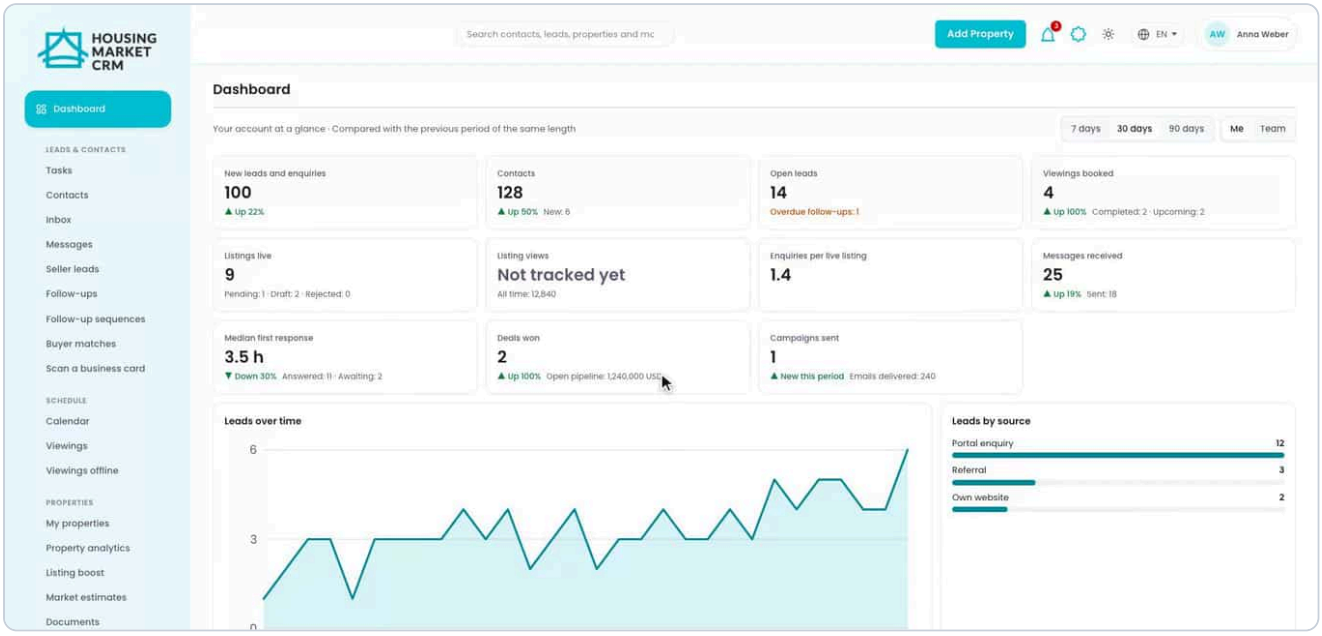


Figura 56.1 · Tela gravada em 8 de outubro de 2026

2 Clique em Locações no menu da esquerda.

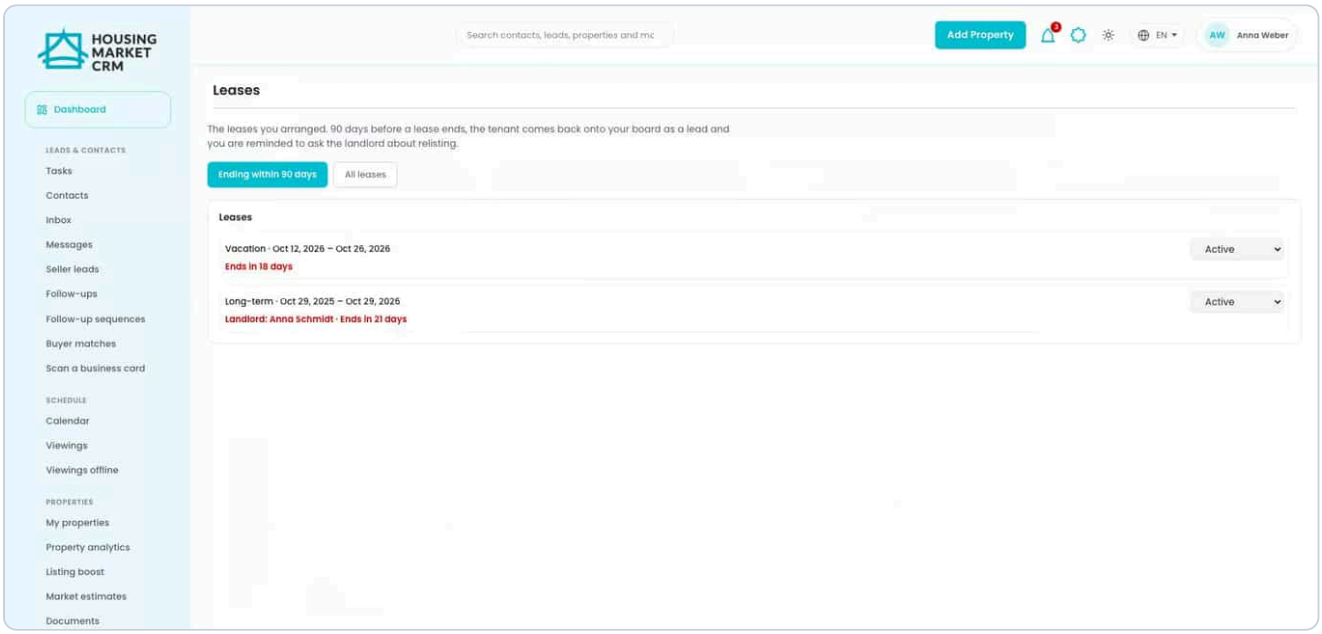


Figura 56.2 · Tela gravada em 8 de outubro de 2026

3 As locações que você intermediou — não as que sua imobiliária administra.

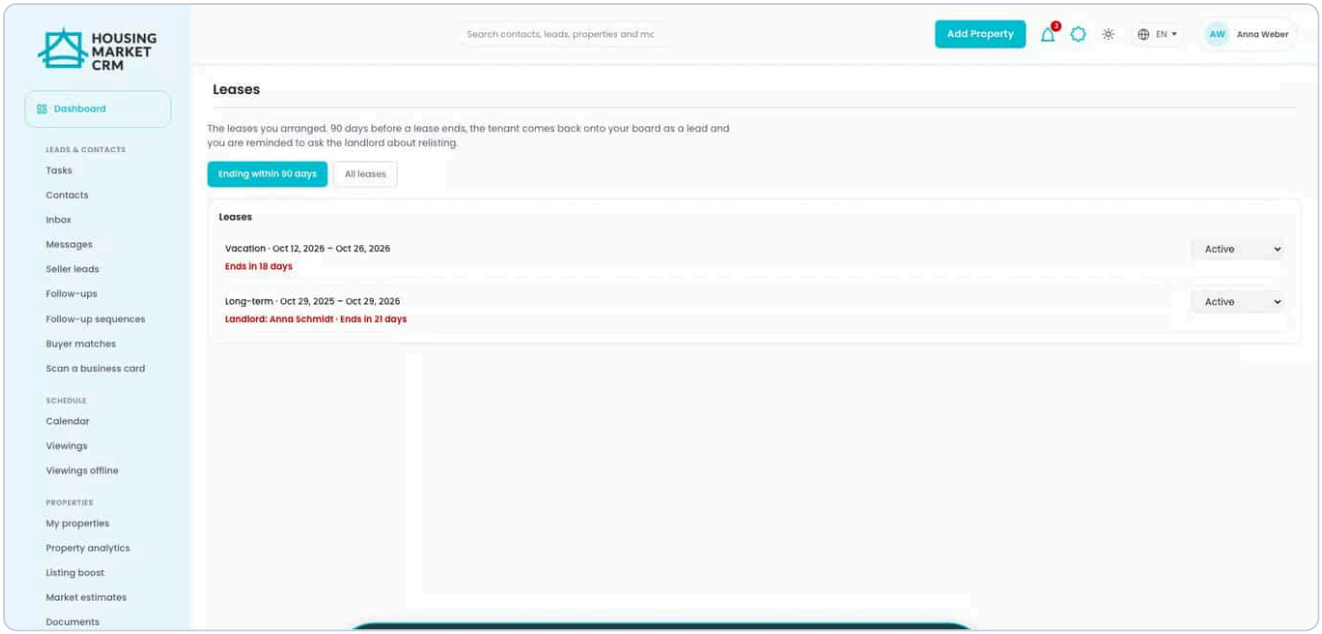


Figura 56.3 · Tela gravada em 8 de outubro de 2026

4 Terminam em 90 dias — a lista para trabalhar todo mês.

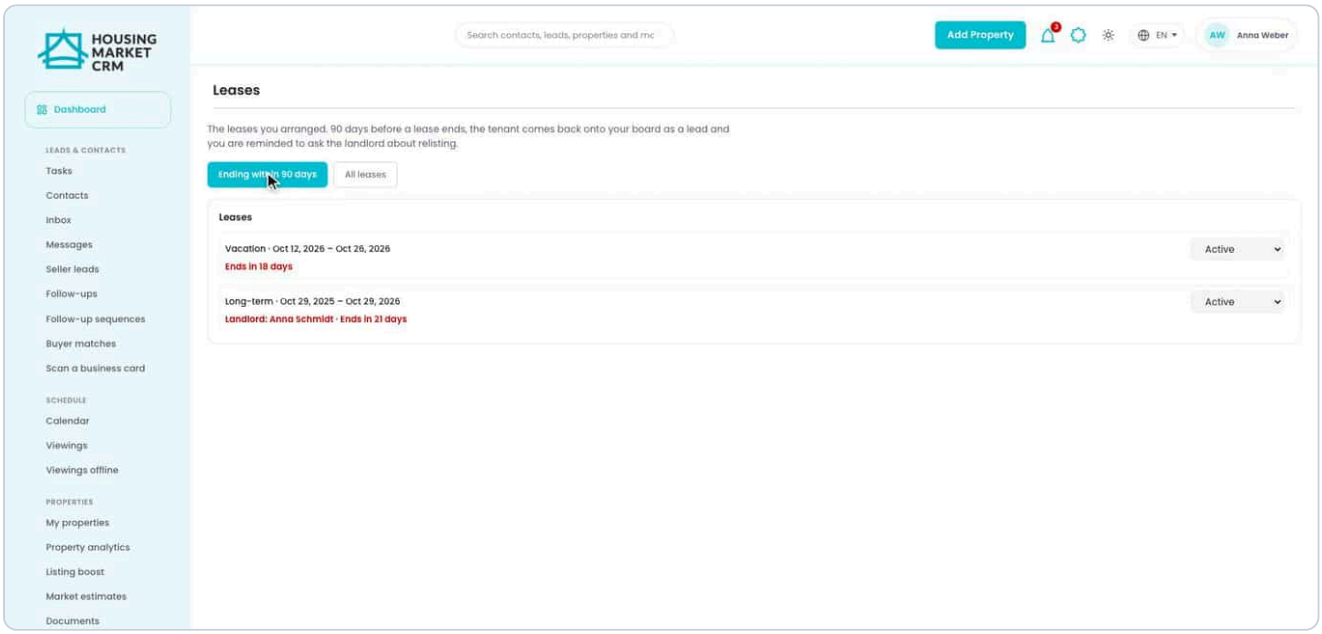


Figura 56.4 · Tela gravada em 8 de outubro de 2026

5 Aos 90 dias o inquilino volta ao seu painel como lead.

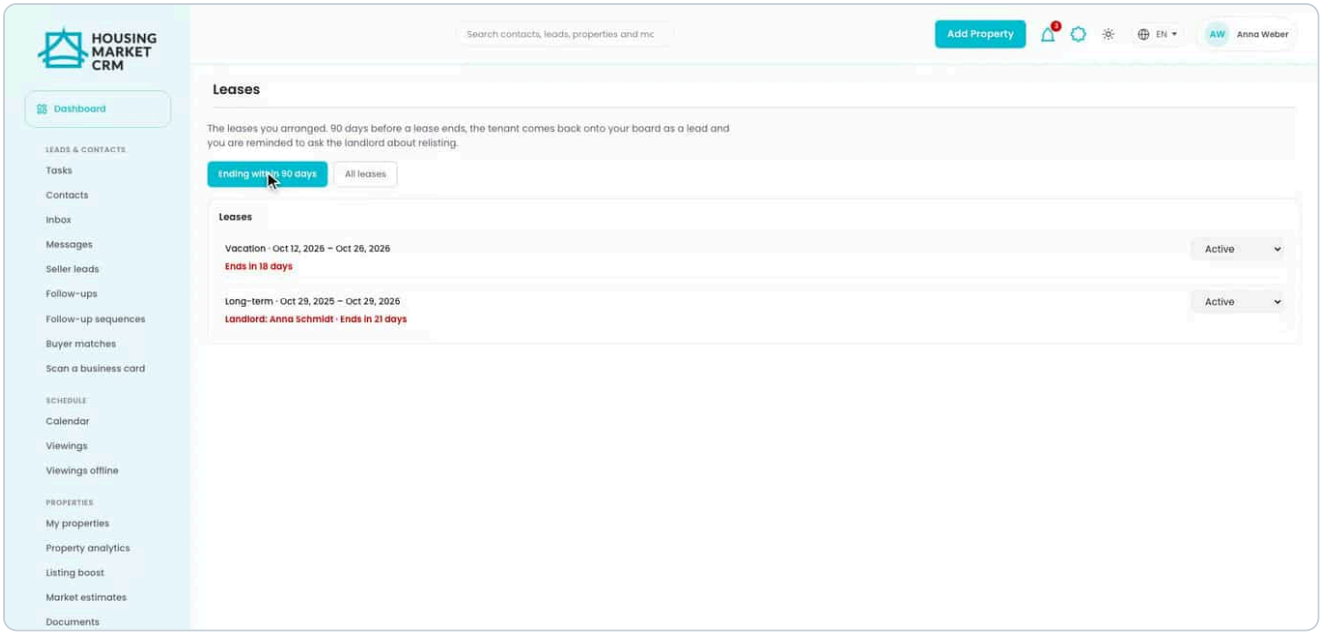


Figura 56.5 · Tela gravada em 8 de outubro de 2026

6 E você é avisado para perguntar ao proprietário sobre reanunciar.

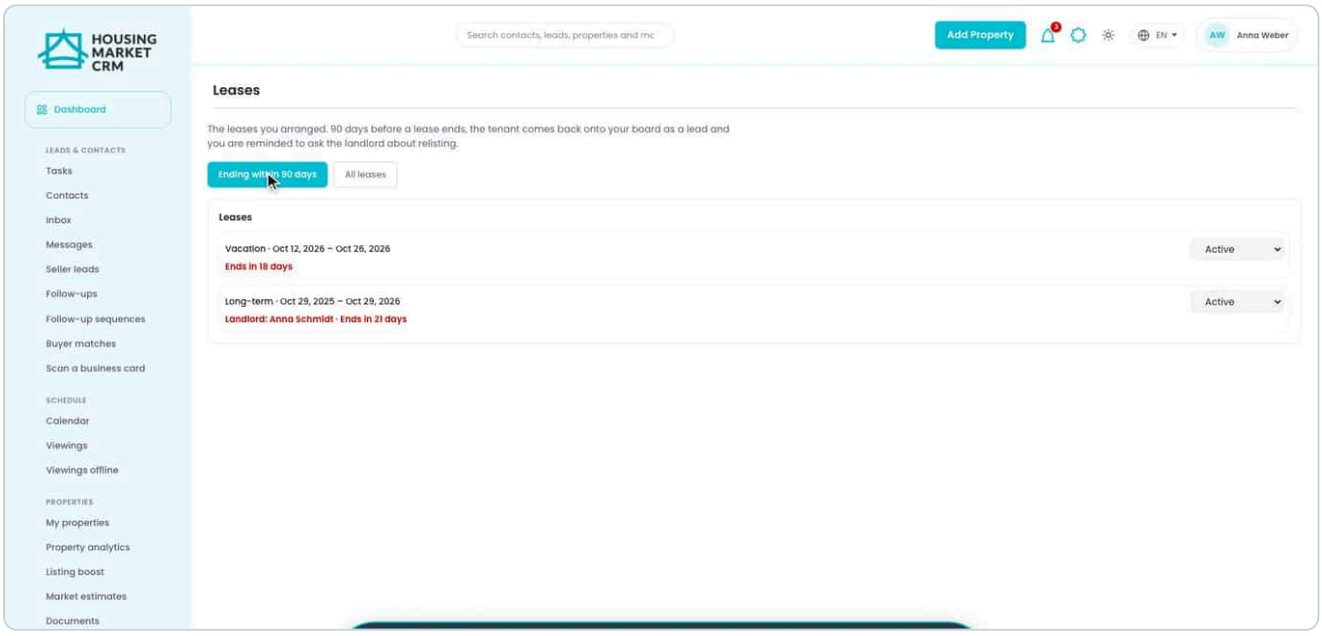


Figura 56.6 · Tela gravada em 8 de outubro de 2026

7 De volta a Todas as locações.

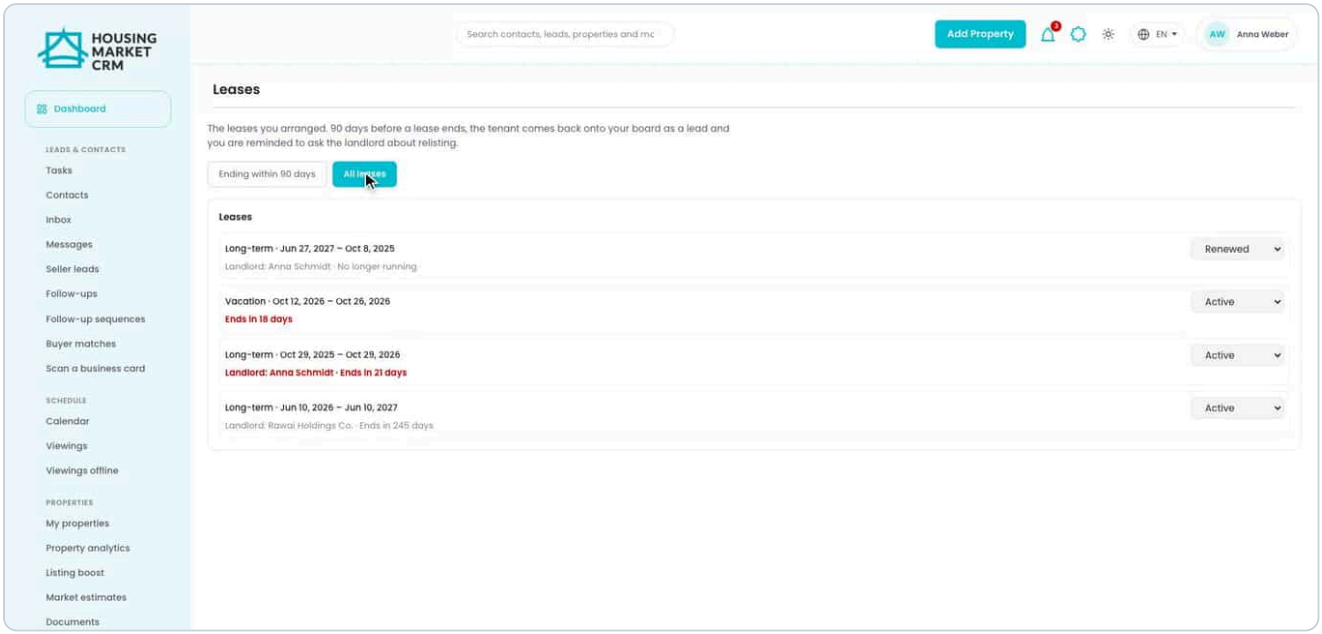


Figura 56.7 · Tela gravada em 8 de outubro de 2026

8 Pergunte ao inquilino sobre renovar e ao proprietário sobre reanunciar juntos —.

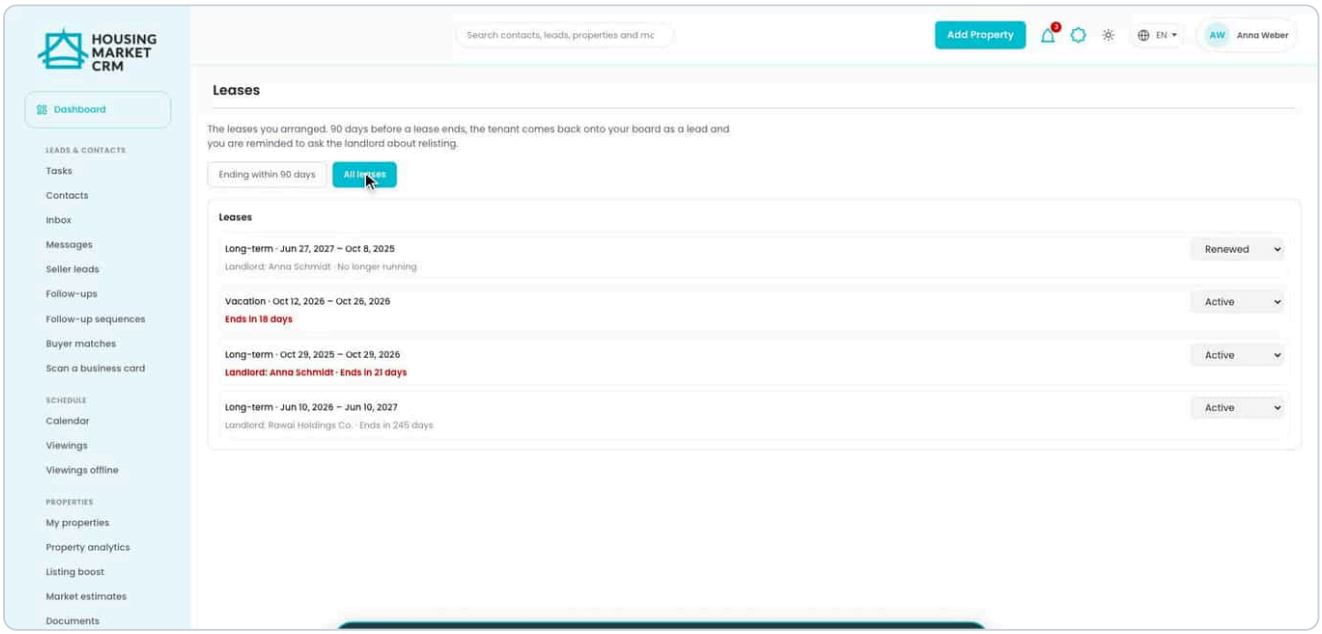


Figura 56.8 · Tela gravada em 8 de outubro de 2026

9 porque uma resposta decide a outra.

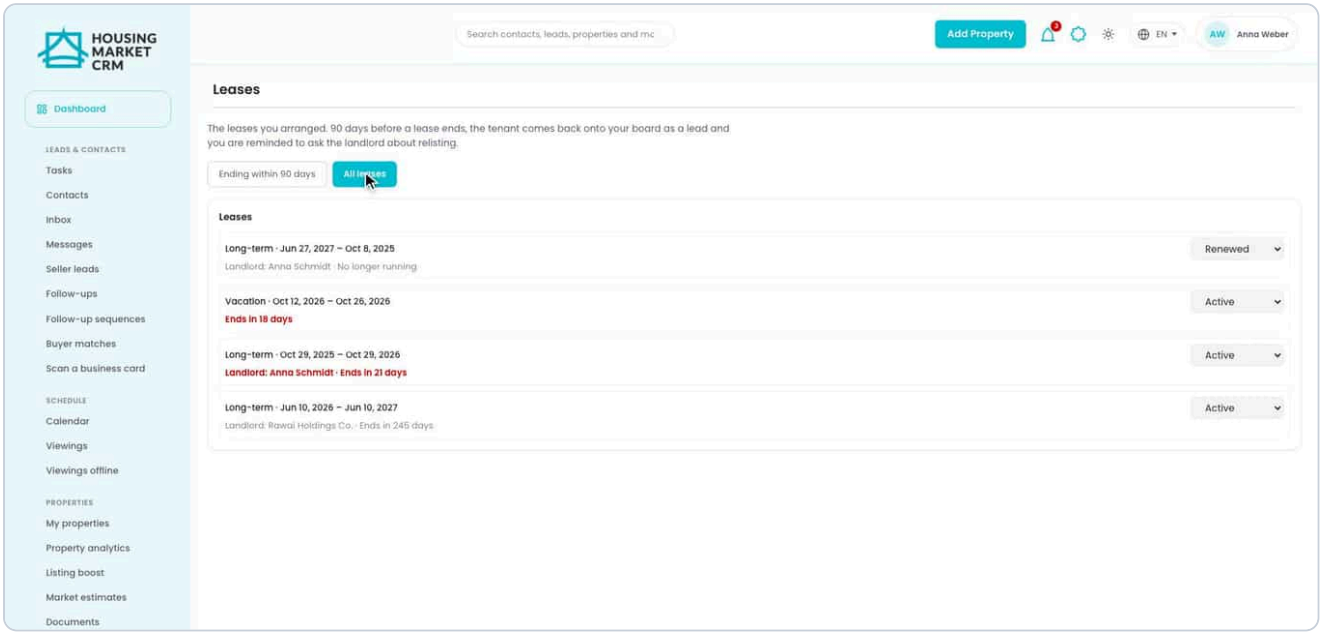


Figura 56.9 · Tela gravada em 8 de outubro de 2026

10 Registre o aluguel, para saber por quanto o imóvel foi alugado.

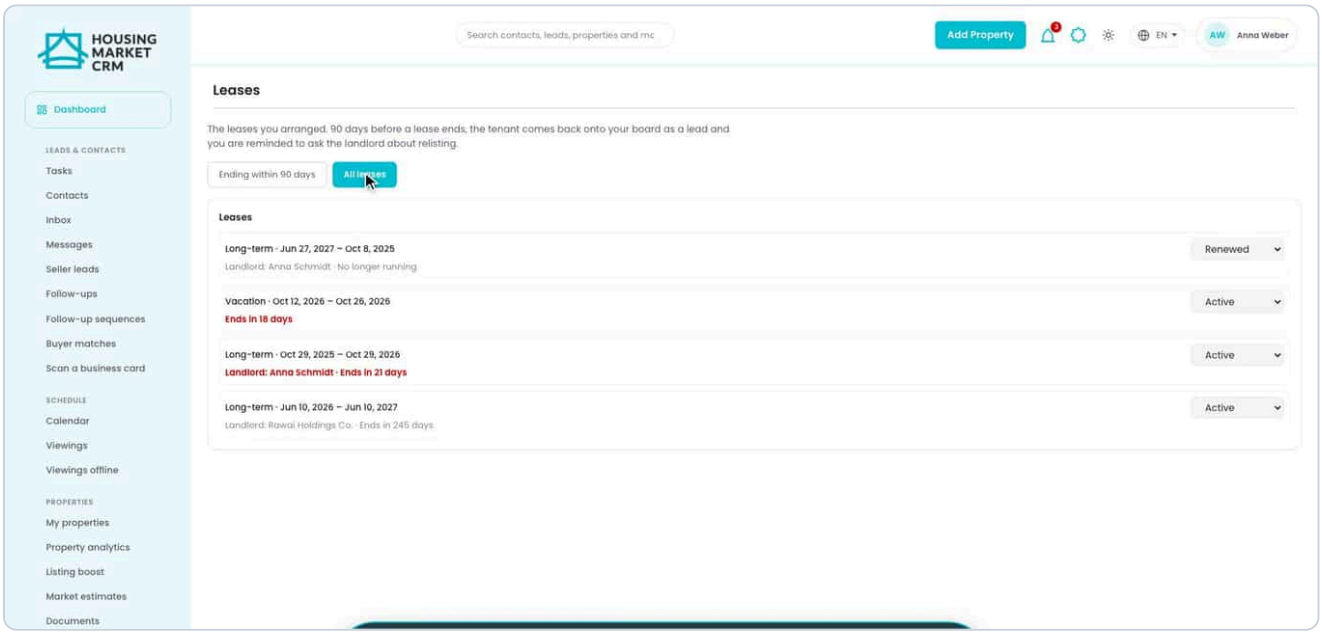


Figura 56.10 · Tela gravada em 8 de outubro de 2026

BOM SABER

OBSERVAÇÃO Um cadastro dos imóveis que a sua imobiliária cuida para outras pessoas: cada unidade, de quem ela é e por quanto tempo. Faz parte do Pro e do Business, e é separado dos imóveis que você está vendendo ou alugando.

Central de Ajuda: O que é a Administração de imóveis no CRM?

57 CAPÍTULO 57

O portal do cliente

Business | Para corretores e gerentes de escritório | Assista ao vídeo

VISÃO GERAL

No Business, você pode convidar um comprador ou vendedor, a partir da ficha dele, para uma página privada em que ele entra por um link enviado por e-mail e vê o que você compartilhou com ele.

Na ficha de um contato, convide-o para o portal do cliente. Ele recebe um e-mail com um link de acesso — não há senha para criar — e vê apenas o que você escolheu compartilhar. O recurso faz parte do Business.

- Um comprador vê a lista de imóveis que você selecionou para ele e as visitas que reservou.
- Um vendedor vê os anúncios dele e os comentários que você compartilha com ele.

Tanto o link de acesso quanto a sessão expiram, então um celular desbloqueado esquecido na mesa não é um acesso permanente; para entrar de novo, é preciso um novo link por e-mail. Você pode revogar o acesso de um cliente a qualquer momento, em qualquer plano.

Se uma conta deixa de ter o Business, o acesso dos clientes é pausado com uma mensagem cordial, e não excluído, e um novo upgrade o restaura exatamente como estava.

Da Central de Ajuda: **O que é o portal do cliente?**

PASSO A PASSO

1 É isto que seu cliente vê — a página dele.

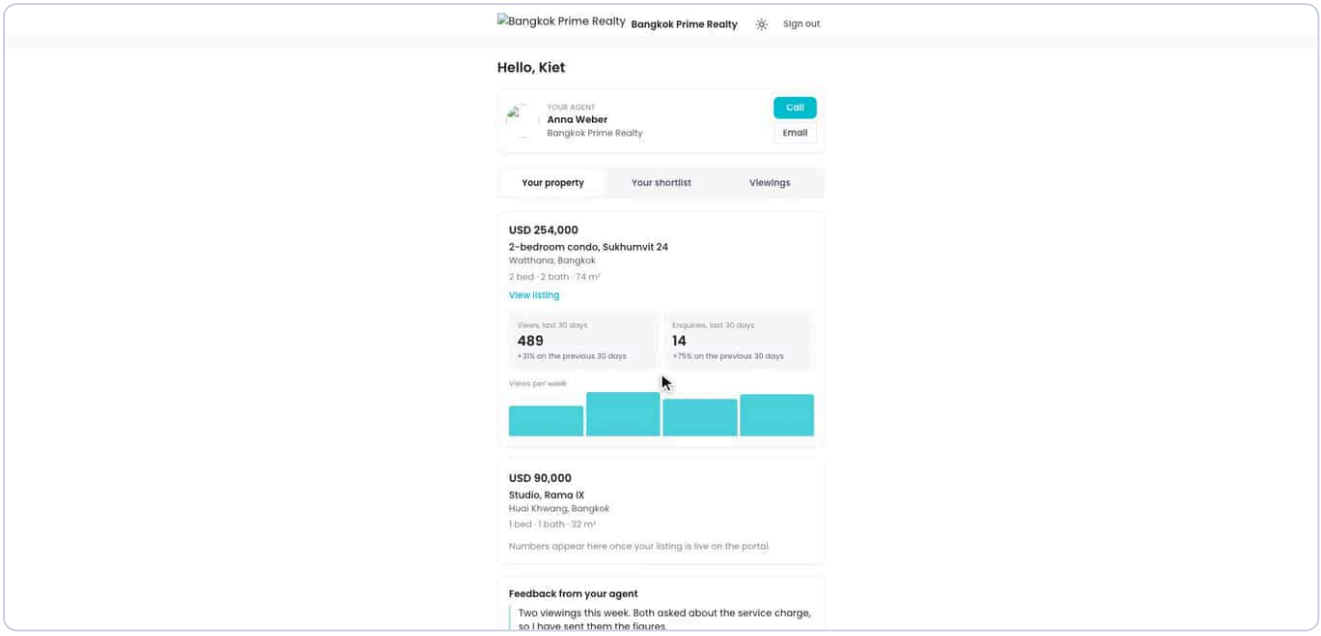


Figura 57.1 · Tela gravada em 8 de outubro de 2026

2 Quem vende vê as visualizações por semana do próprio anúncio.

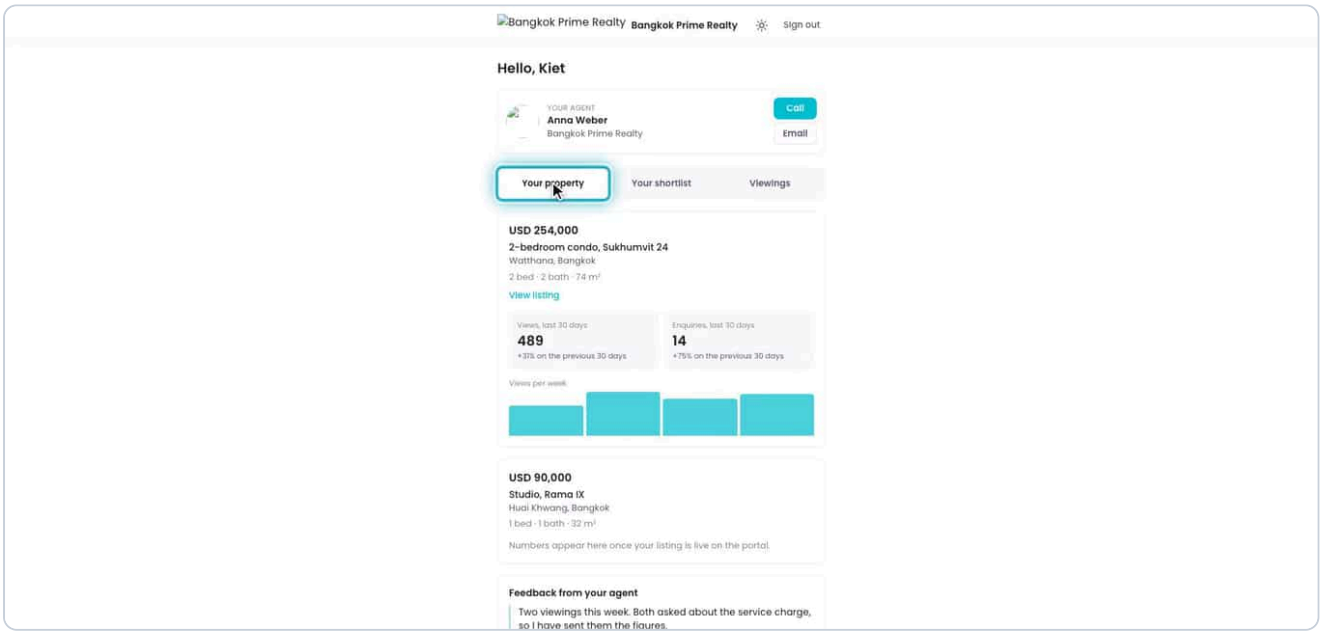


Figura 57.2 · Tela gravada em 8 de outubro de 2026

3 E as anotações que você escreveu — então escreva pensando nele.

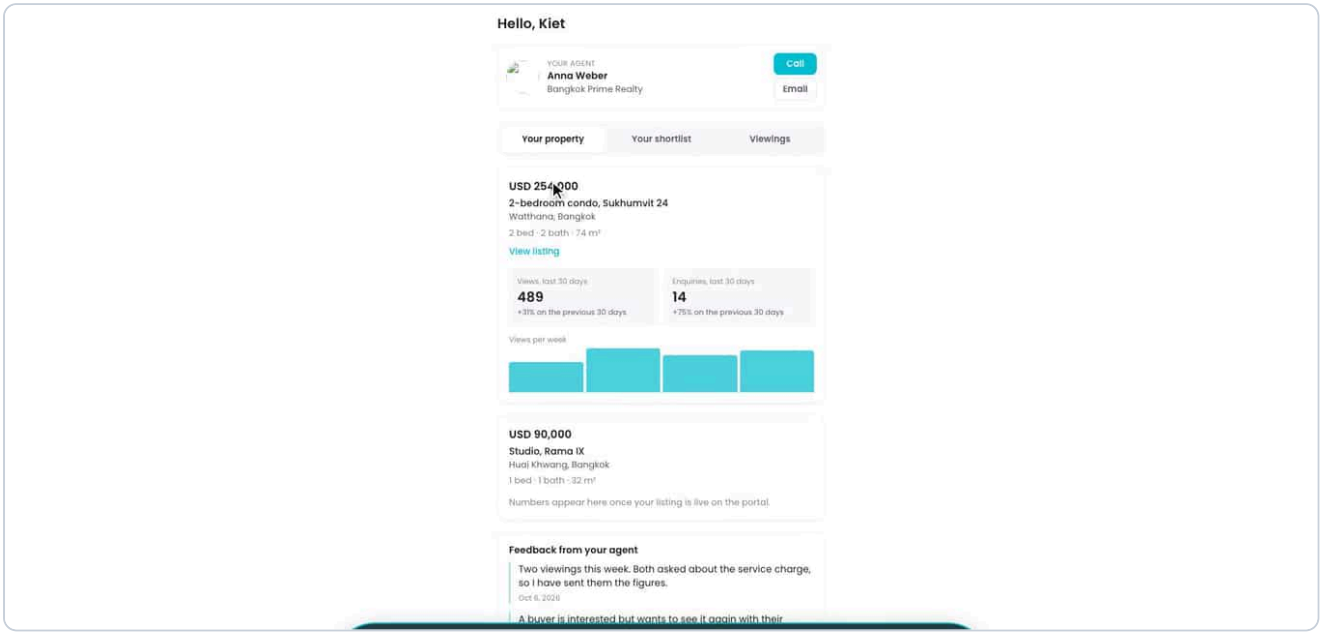


Figura 57.3 · Tela gravada em 8 de outubro de 2026

4 Quem compra vê a lista de pré-seleção que você montou.

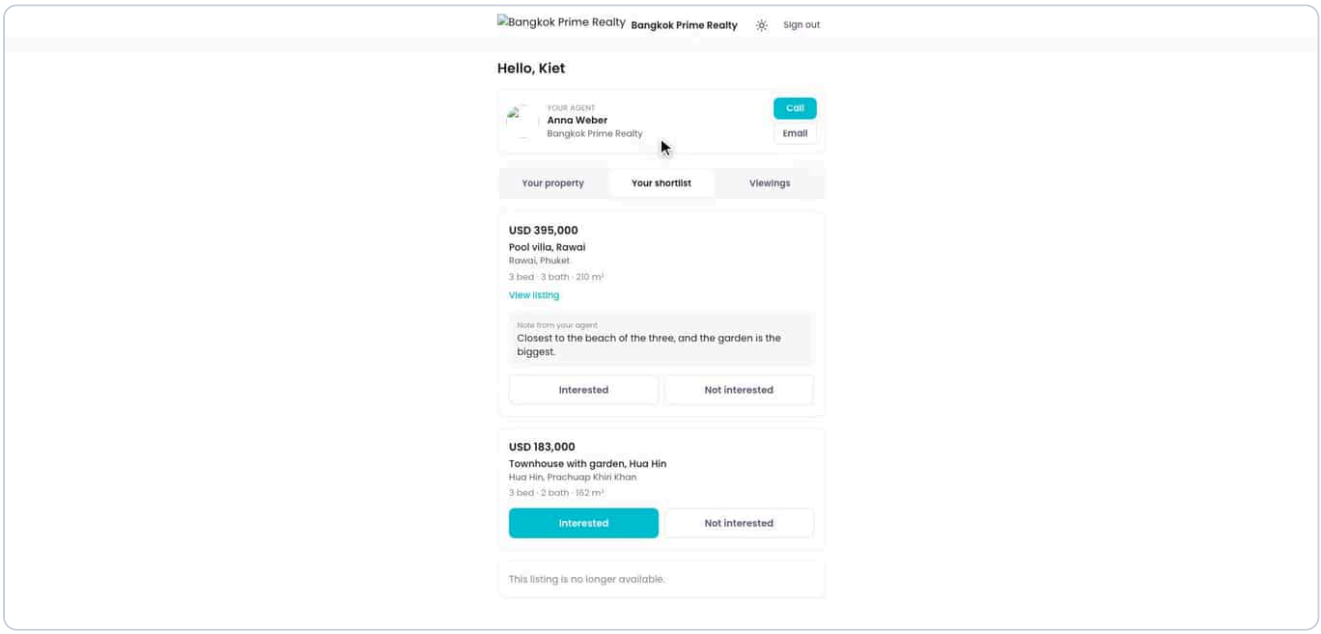


Figura 57.4 · Tela gravada em 8 de outubro de 2026

5 Ele diz quais gostou — e isso volta para o CRM.

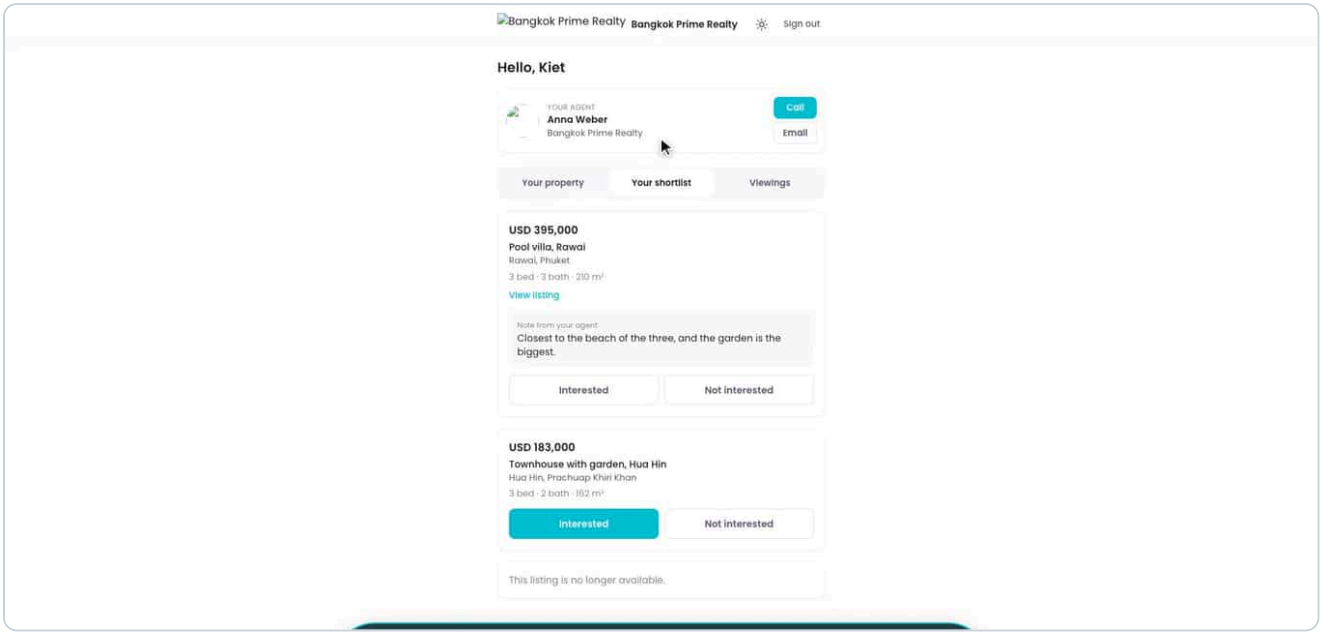


Figura 57.5 · Tela gravada em 8 de outubro de 2026

6 E as visitas agendadas para ele.

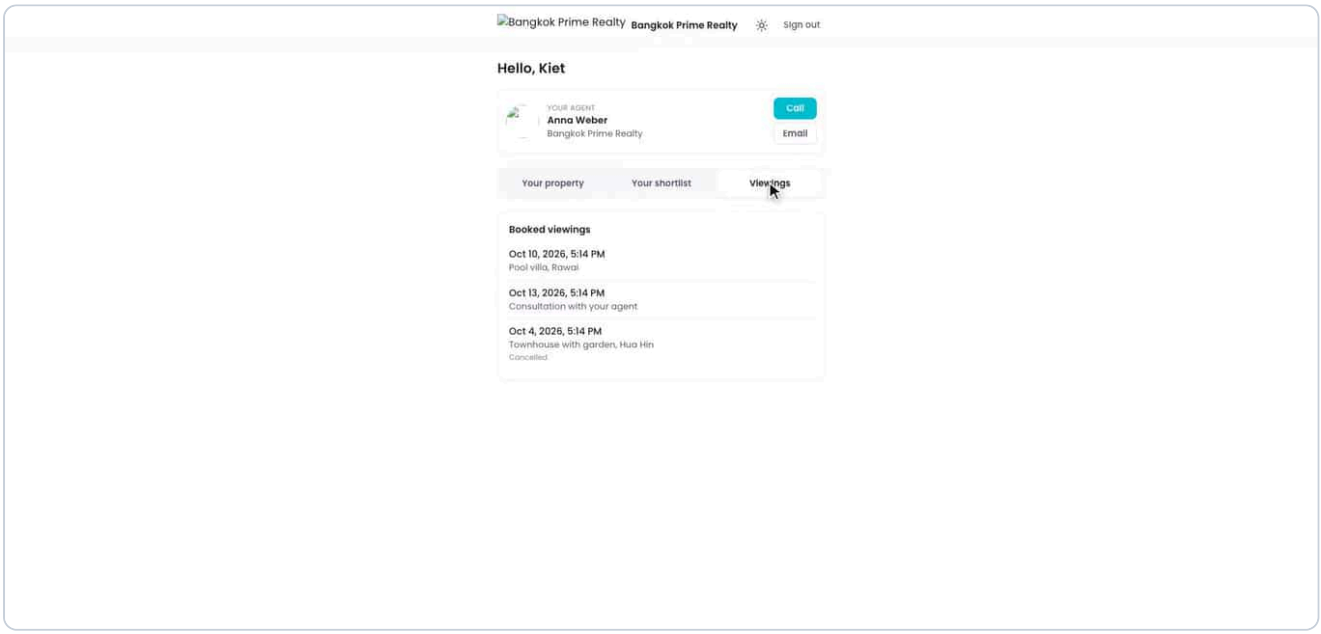


Figura 57.6 · Tela gravada em 8 de outubro de 2026

7 Ele entra com um link que você envia por e-mail. Não há senha para perder.

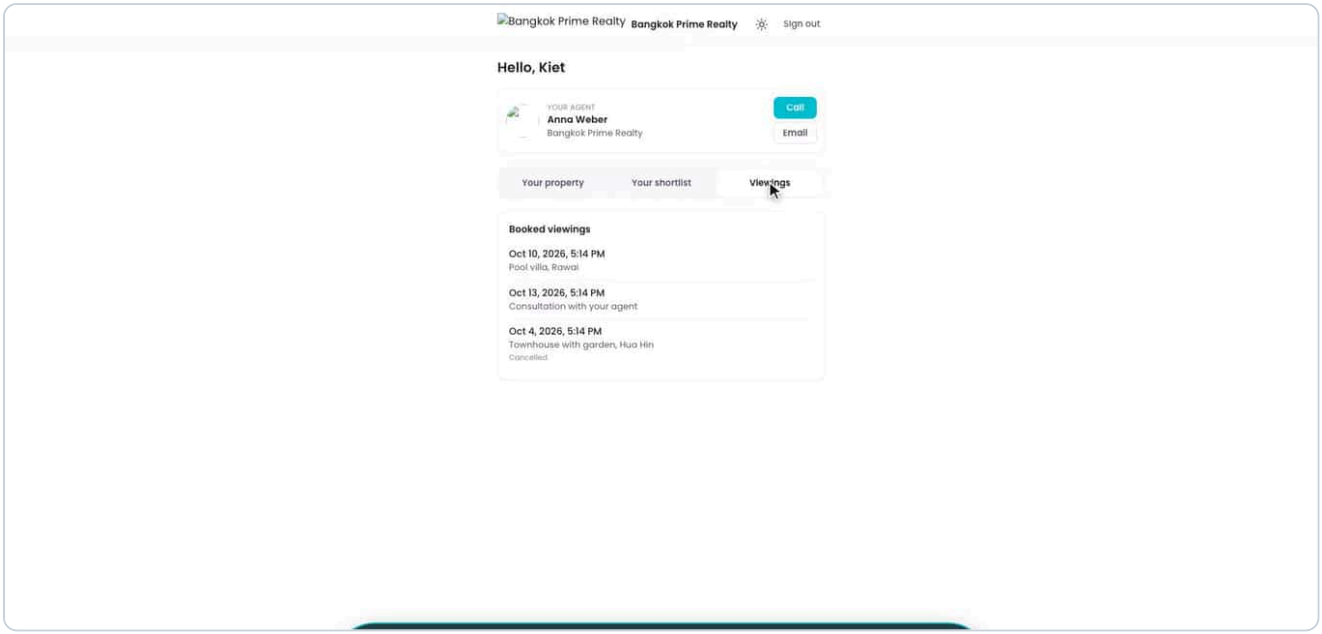


Figura 57.7 · Tela gravada em 8 de outubro de 2026

8 Quem vende e consegue ler os próprios números pede menos por eles.

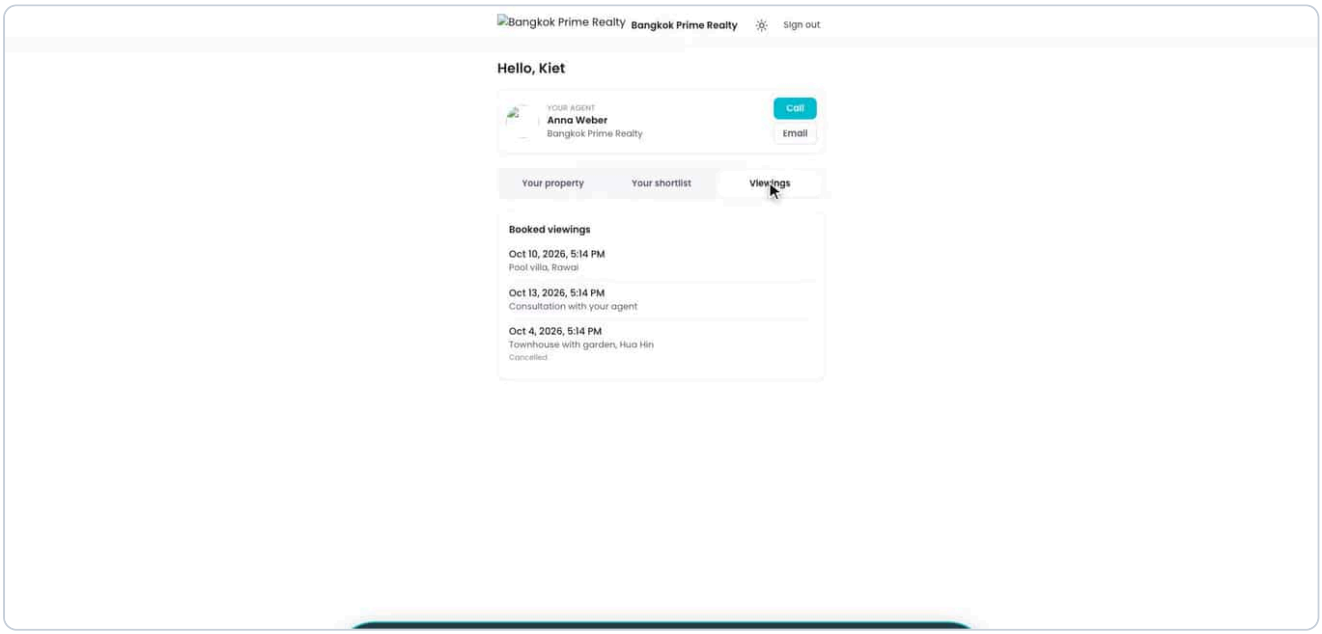


Figura 57.8 · Tela gravada em 8 de outubro de 2026

9 Então escreva as anotações de feedback como se ele fosse lê-las. Ele vai.

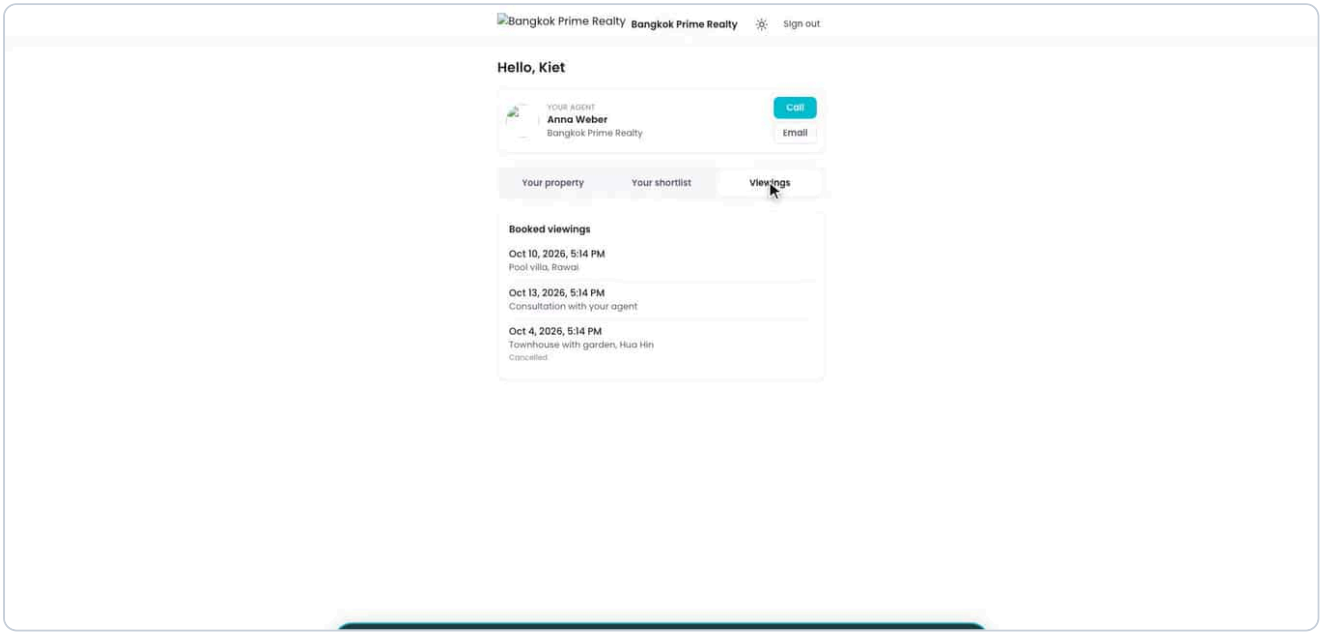


Figura 57.9 · Tela gravada em 8 de outubro de 2026

58 CAPÍTULO 58

Seu perfil e avaliações

Todos os planos | Para corretores | Assista ao vídeo

VISÃO GERAL

As avaliações, os selos de registro profissional, imobiliária e telefone e a análise do perfil são gratuitos em todos os planos. O selo de Corretor verificado é uma solicitação paga à parte, renovada e reconferida todo ano.

As avaliações, os três selos de verificação e a análise do perfil fazem parte do plano gratuito, de propósito: um diretório em que só corretores pagantes pudessem ser avaliados classificaria os corretores pelo que pagam, e não pela avaliação dos seus clientes. O selo de Corretor verificado é outra coisa e é pago; ele ocupa a última seção desta resposta.

Avaliações

Quando você move um lead para Negócio fechado, o CRM agenda um pedido de avaliação para esse cliente após um prazo que você pode definir. Você pode pausar o pedido para um cliente específico, mas não desativar as avaliações por completo. Uma avaliação só pode ser escrita por meio de um desses pedidos, então toda nota vem de alguém com quem você realmente fechou um negócio. Você pode responder a uma avaliação, e a Housing Market Group faz a moderação.

Os três selos gratuitos

Em Perfil e avaliações, envie a comprovação para qualquer um dos três selos — seu registro profissional, sua imobiliária e seu telefone. A nossa equipe confere o documento e o aprova ou recusa. Um selo que você já tem continua valendo enquanto uma renovação está sendo conferida. Esses três não custam nada, em nenhum plano, e não dependem da solicitação de Corretor verificado descrita abaixo.

Análise do perfil

A mesma tela mostra quantas vezes o seu perfil é visto, as consultas que ele gera e o que o está prejudicando.

O selo de Corretor verificado

Corretor verificado é uma conferência mais completa de quem você é, e é paga por conta própria, além do plano que você tiver — ela não faz parte do Pro nem do Business, e um corretor no plano gratuito pode solicitá-la da mesma forma. Solicitar pelo CRM custa 19 USD por ano. A taxa paga a análise, e não o resultado dela, então uma solicitação que não é aprovada não é devolvida.

A verificação vale um ano. A taxa é cobrada de novo a cada ano, e é esse pagamento que abre a reconferência anual, que chega à equipe de análise com os documentos que ela já tem — não há nada para enviar outra vez. Se não for renovada, o selo caduca na data dele. Veja "Como me torno um corretor verificado?" para saber como solicitar.

Nada disso afeta os três selos gratuitos acima. Eles são conferidos pela mesma equipe, mas não dependem da taxa, então você pode comprovar seu registro profissional, sua imobiliária e seu telefone hoje mesmo.

Sua nota, suas avaliações e seus selos aparecem na sua página de corretor no portal, e os clientes escrevem a avaliação na página do portal indicada no link do pedido de avaliação.

Da Central de Ajuda: **Como funcionam as avaliações e os selos de verificação?**

PASSO A PASSO

1 Abra sua conta do Housing Market CRM.

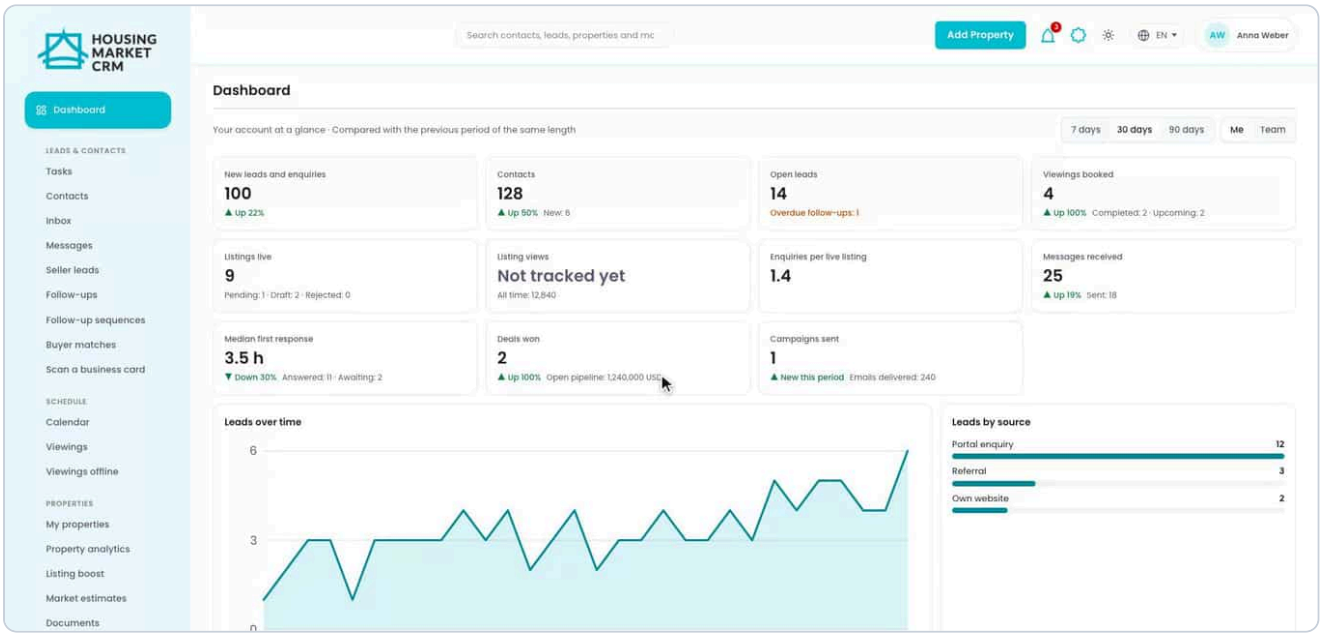


Figura 58.1 · Tela gravada em 8 de outubro de 2026

2 Clique em Perfil e avaliações no menu à esquerda.

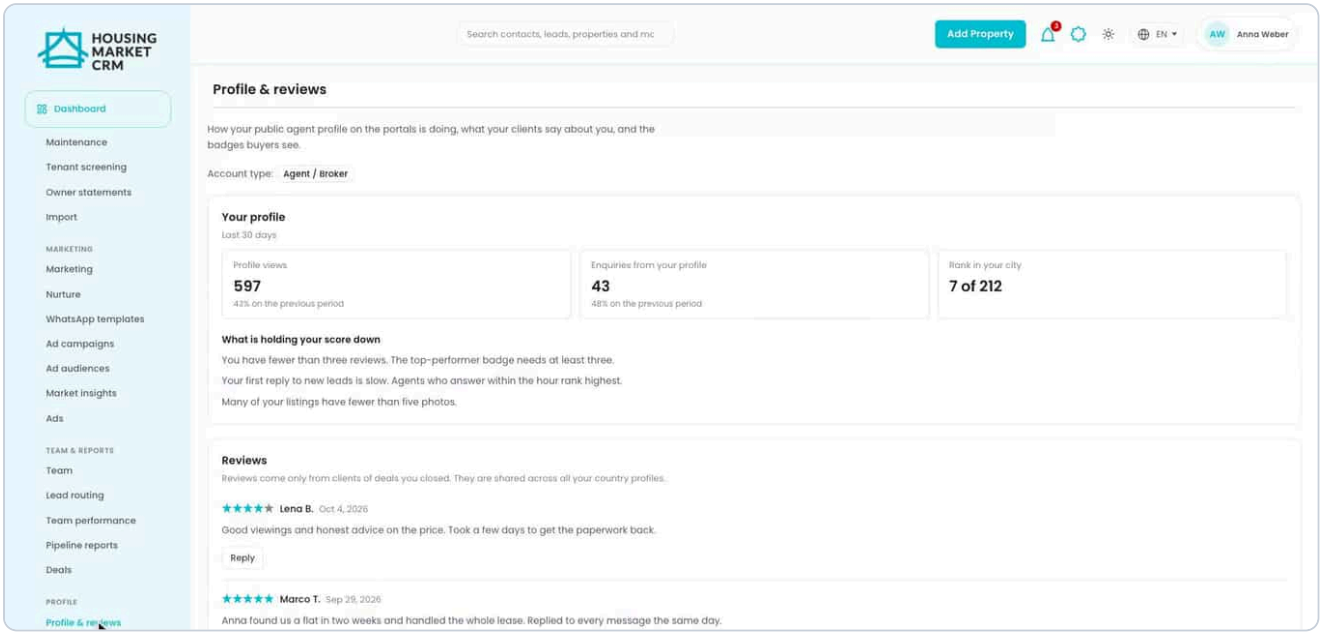


Figura 58.2 · Tela gravada em 8 de outubro de 2026

3 Visualizações, solicitações e sua posição entre os corretores da cidade.

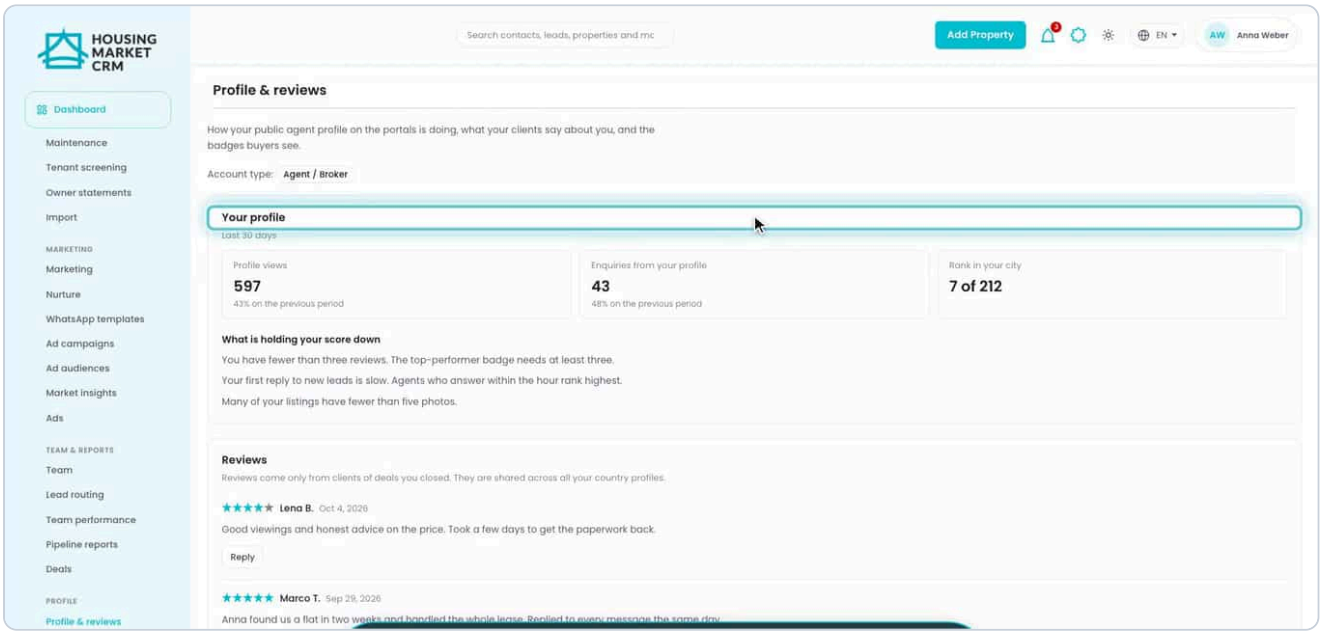


Figura 58.3 · Tela gravada em 8 de outubro de 2026

4 As dicas são a classificação em palavras simples.

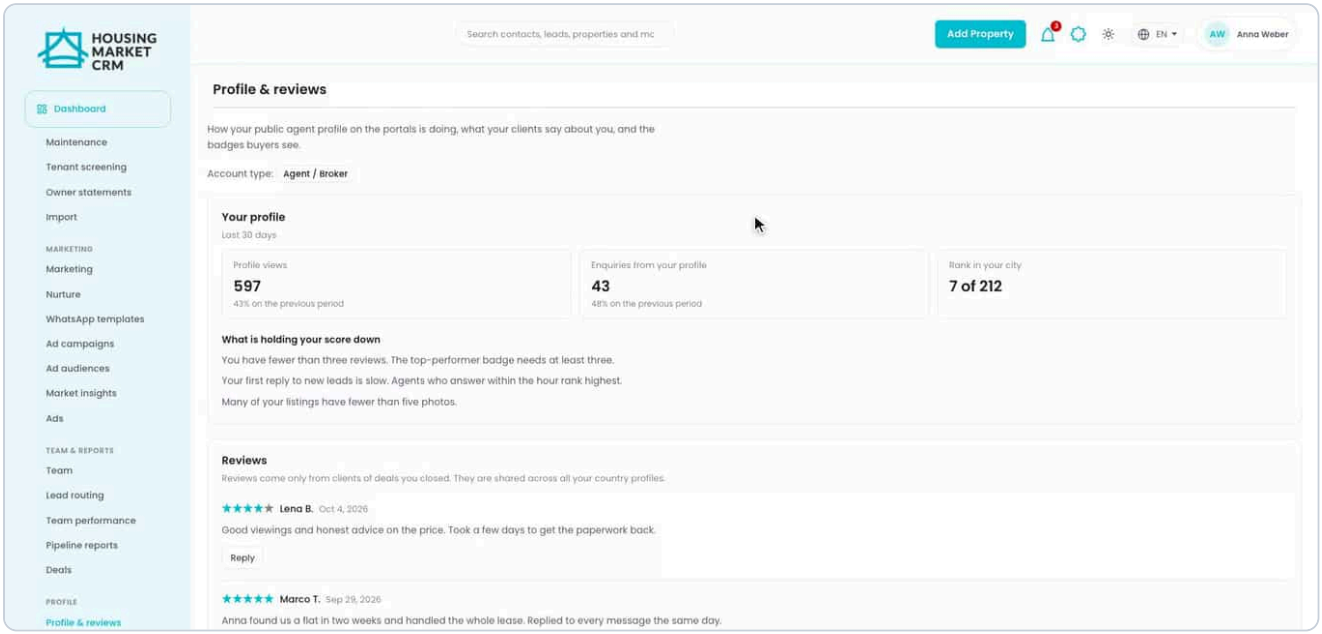


Figura 58.4 · Tela gravada em 8 de outubro de 2026

5 O que seus clientes escreveram.

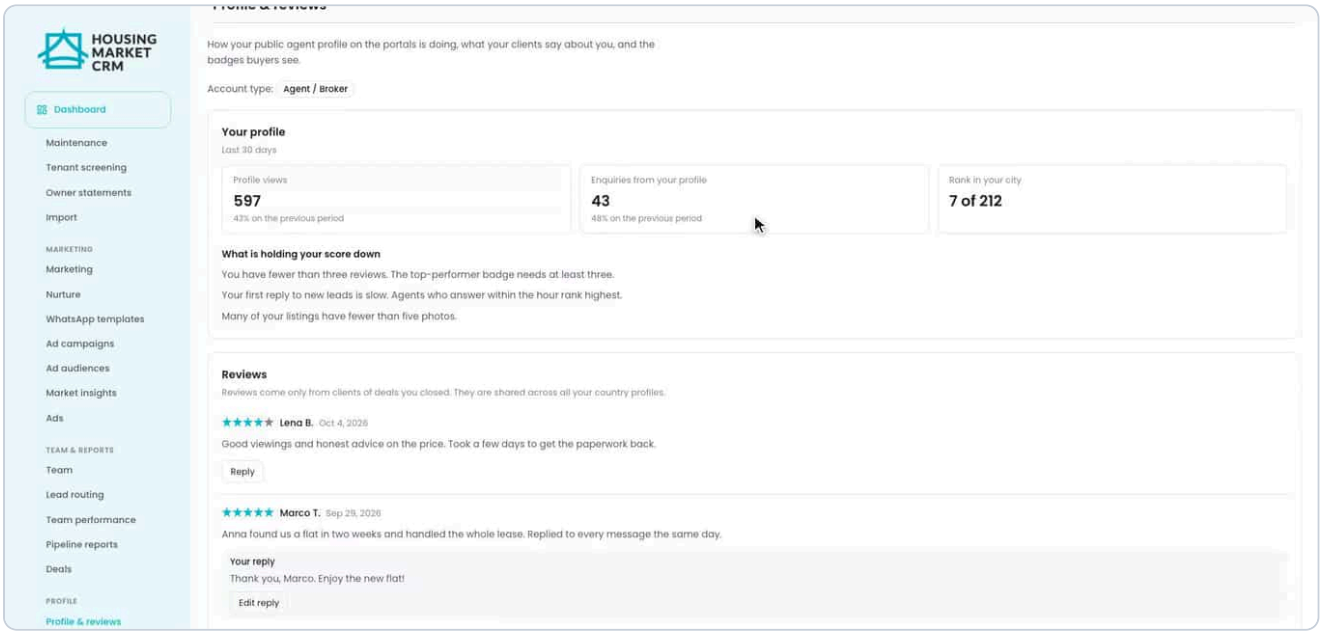


Figura 58.5 · Tela gravada em 8 de outubro de 2026

6 Responda a todas — o próximo comprador lê.

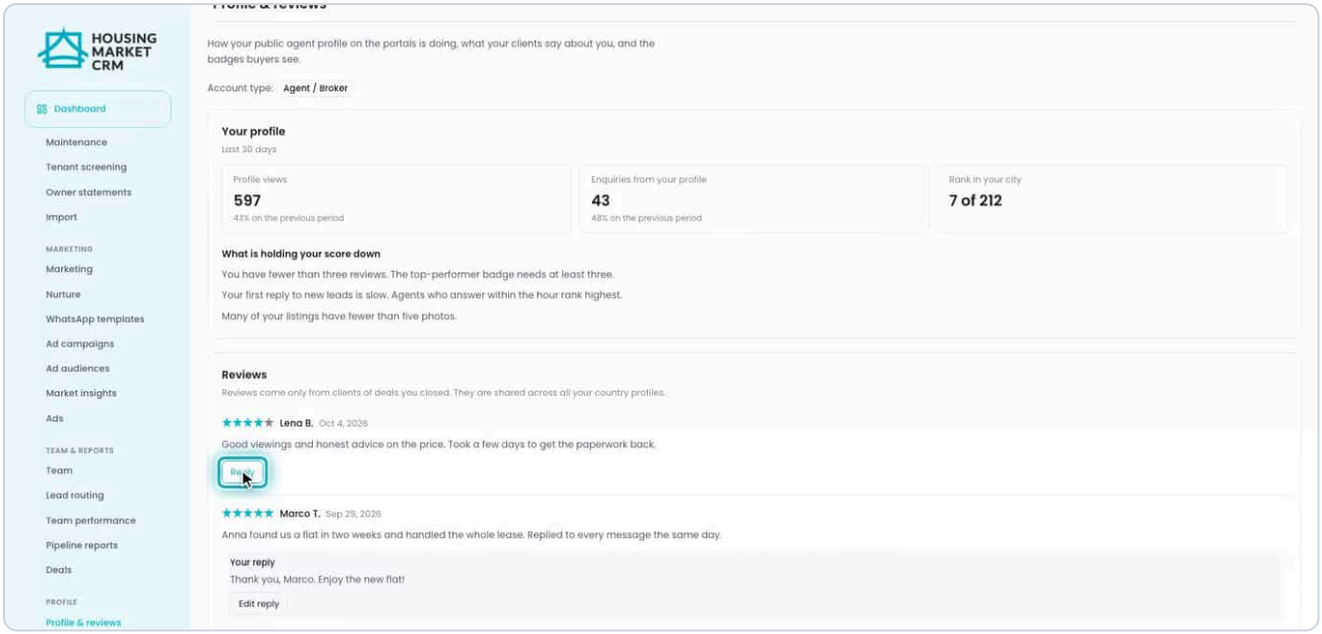


Figura 58.6 · Tela gravada em 8 de outubro de 2026

7 O que está esperando para sair depois de um negócio.

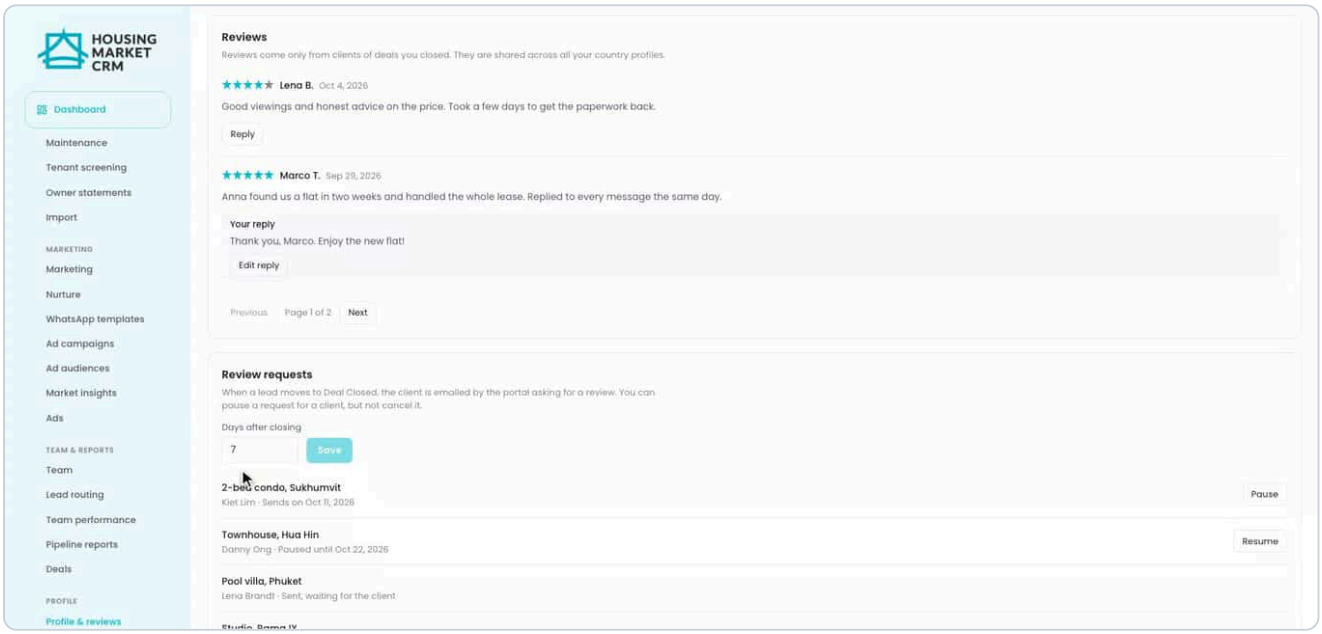


Figura 58.7 · Tela gravada em 8 de outubro de 2026

8 Pause no máximo duas vezes — depois é enviada.

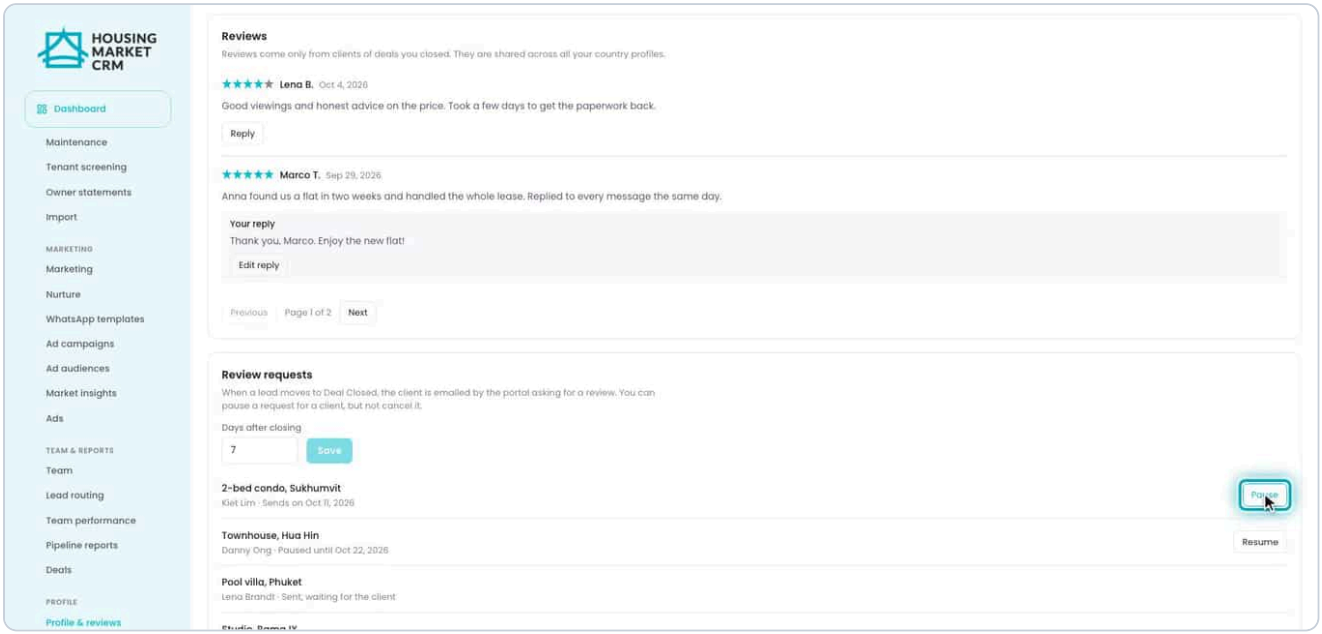


Figura 58.8 · Tela gravada em 8 de outubro de 2026

9 Os selos que os compradores veem ao lado do seu nome.

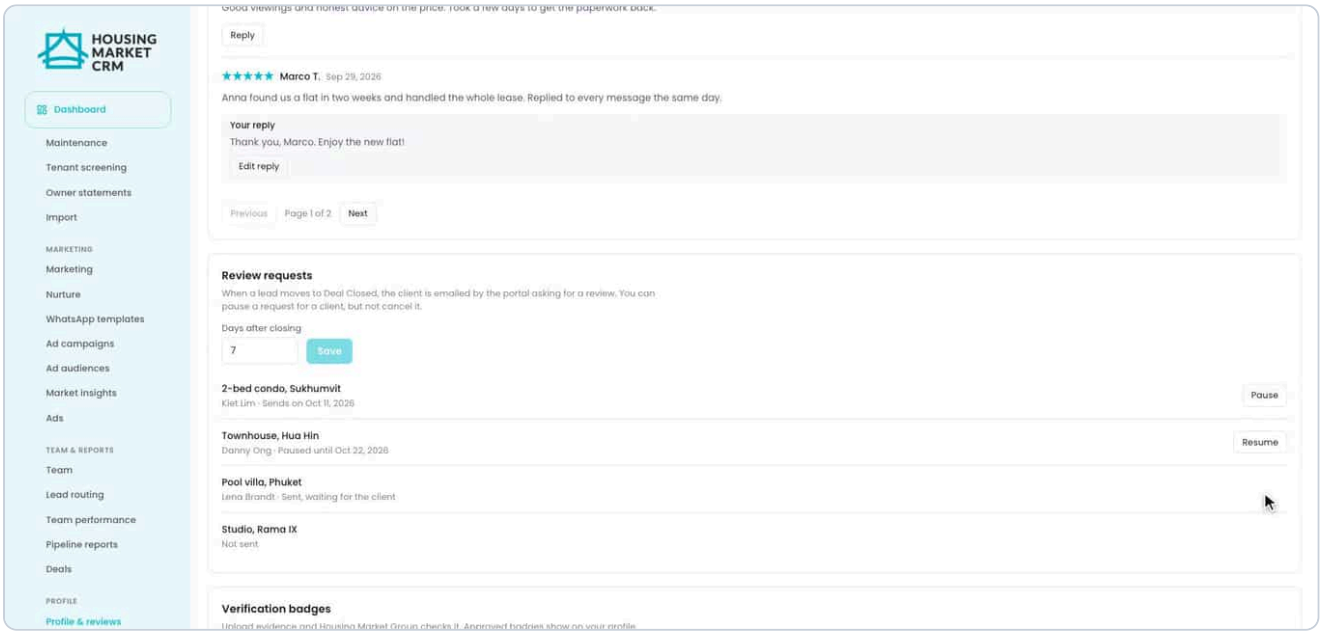


Figura 58.9 · Tela gravada em 8 de outubro de 2026

10 Envie o comprovante; uma pessoa analisa.

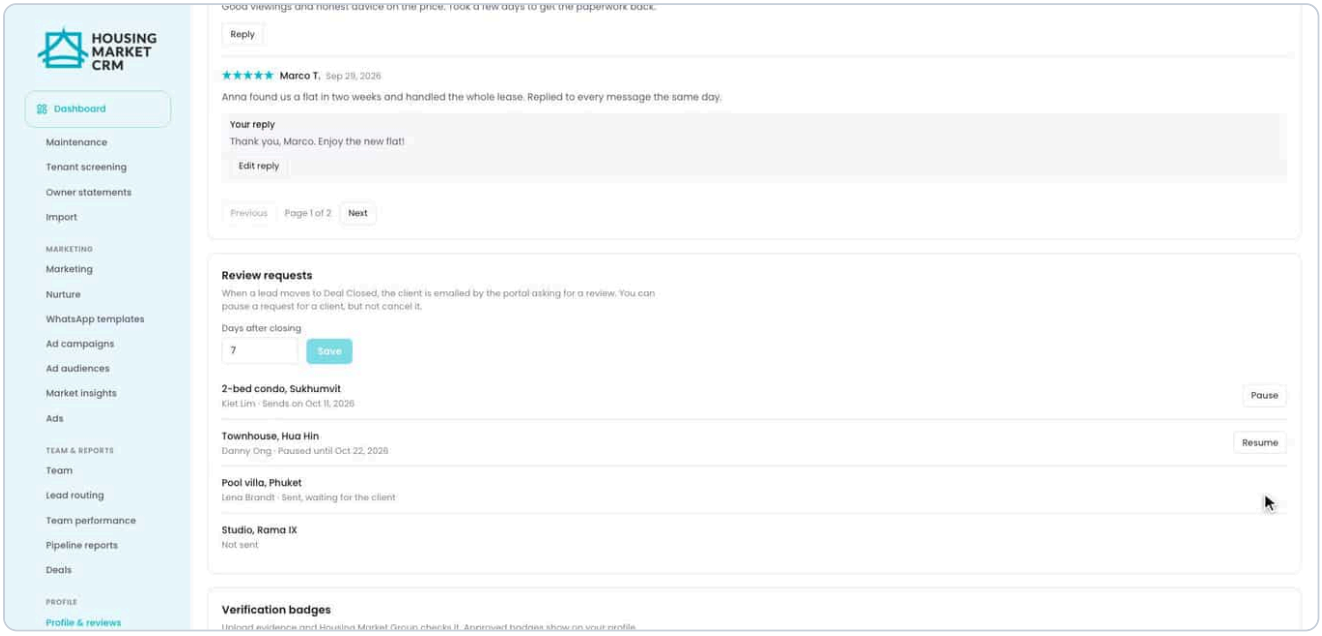


Figura 58.10 · Tela gravada em 8 de outubro de 2026

ARTIGOS RELACIONADOS DA CENTRAL DE AJUDA

Como me torno um corretor verificado?	faq.housingmarketgroup.com/pt-BR/faq/how-do-i-become-a-verified-agent

PARTE 7

Incorporadoras e lançamentos

59 Criar um projeto de incorporadora

59 CAPÍTULO 59

Criar um projeto de incorporadora

Plano para incorporadoras | Para incorporadoras | Assista ao vídeo

PASSO A PASSO

1 Abra sua conta do Housing Market CRM.

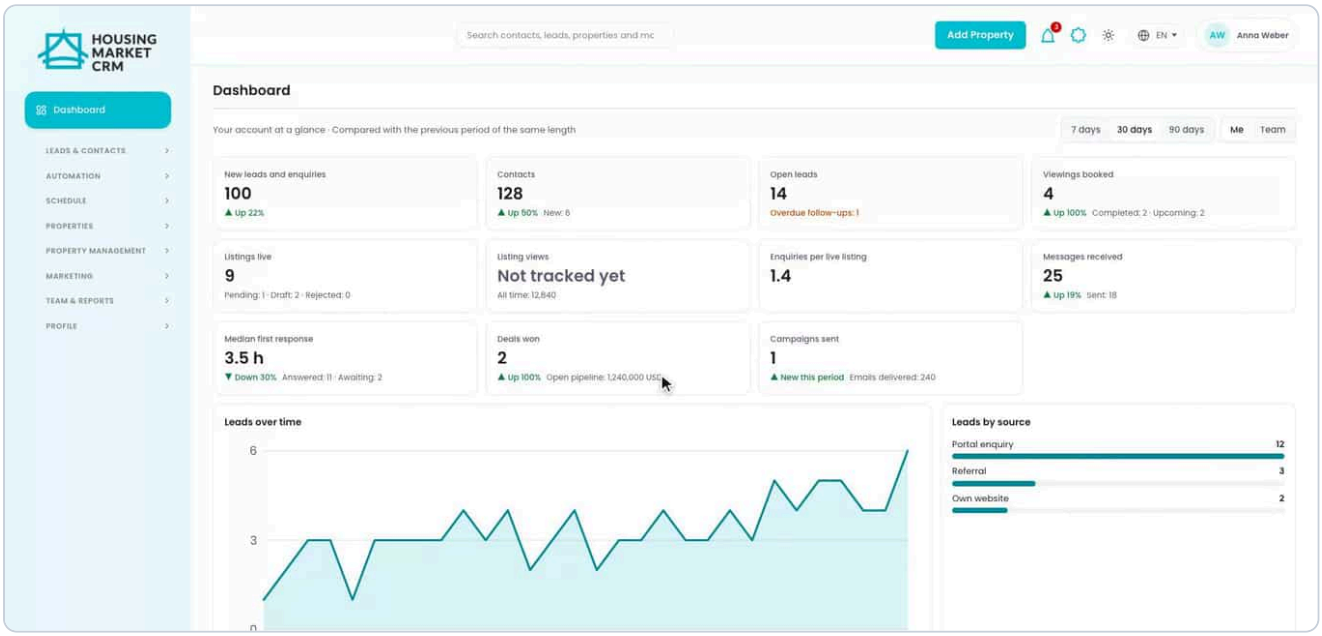


Figura 59.1 · Tela gravada em 23 de outubro de 2026

2 Abra Imóveis no menu à esquerda.

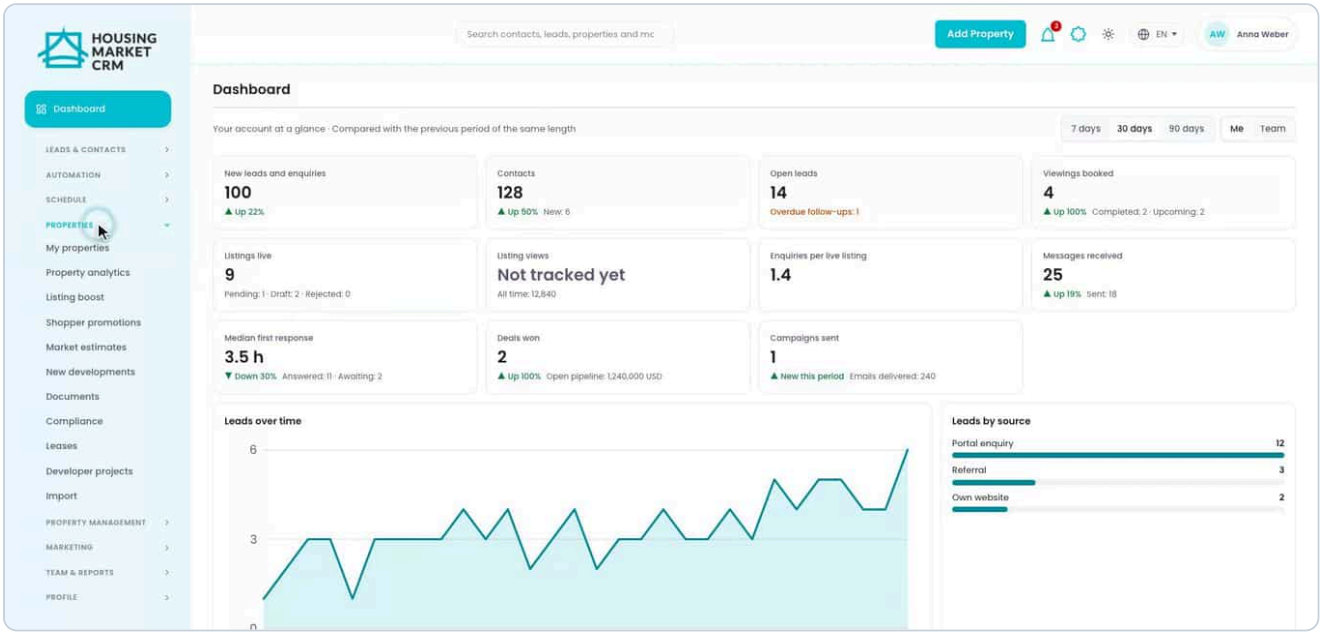


Figura 59.2 · Tela gravada em 23 de outubro de 2026

3 Clique em Projetos de incorporadora no menu à esquerda.

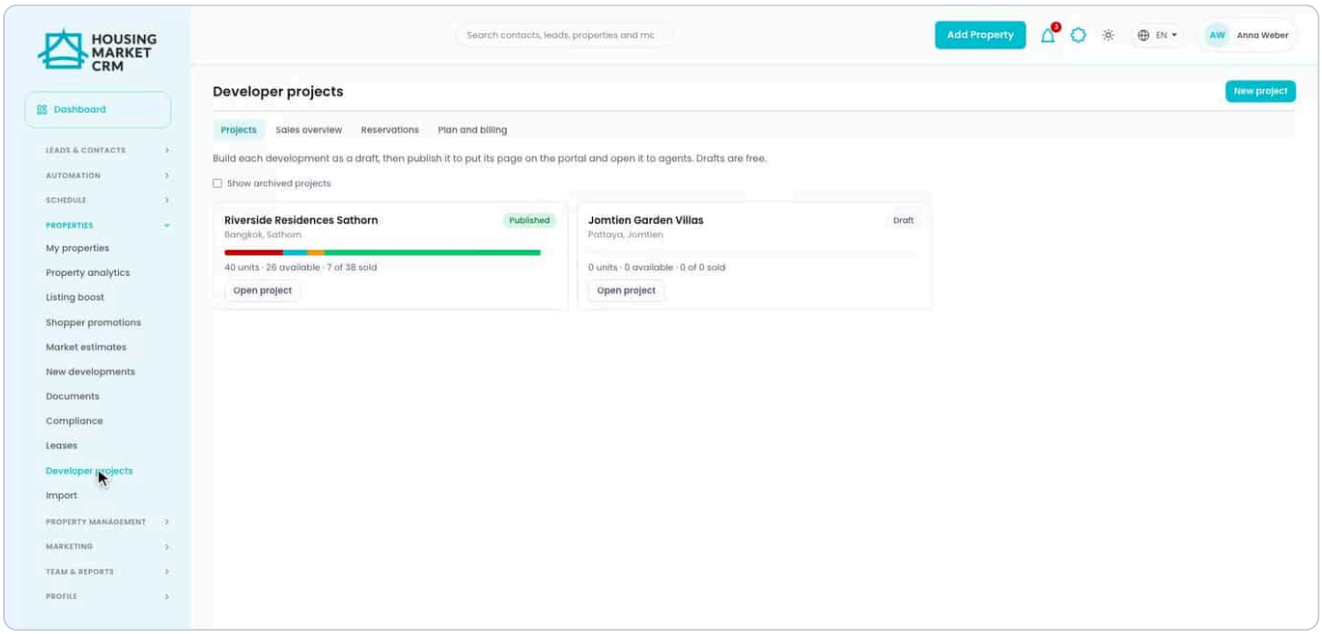


Figura 59.3 · Tela gravada em 23 de outubro de 2026

4 Todo projeto começa como rascunho gratuito.

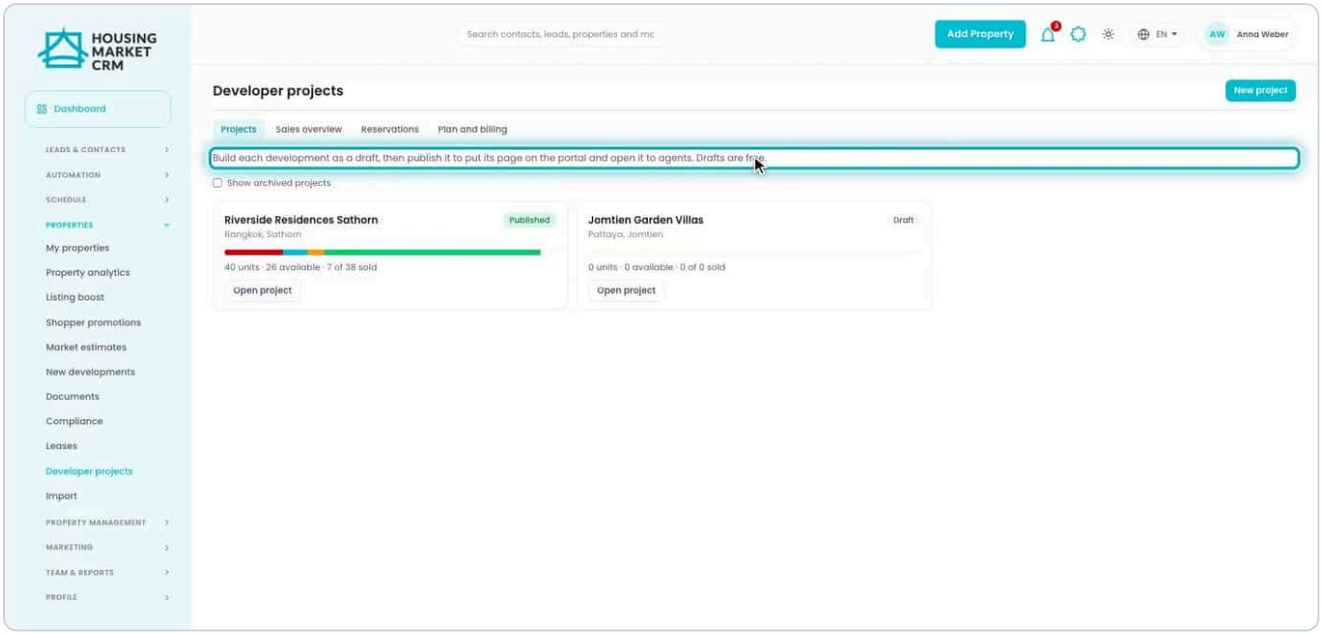


Figura 59.4 · Tela gravada em 23 de outubro de 2026

5 Clique em Novo projeto.

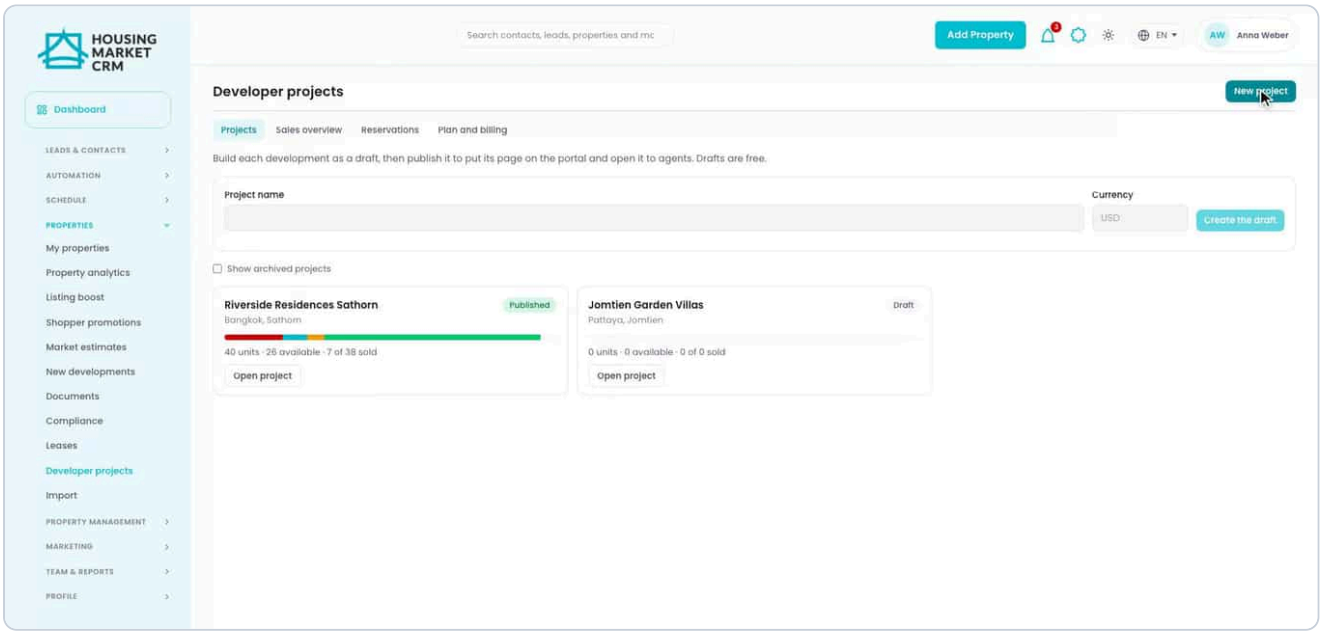


Figura 59.5 · Tela gravada em 23 de outubro de 2026

6 Dê um nome a ele.

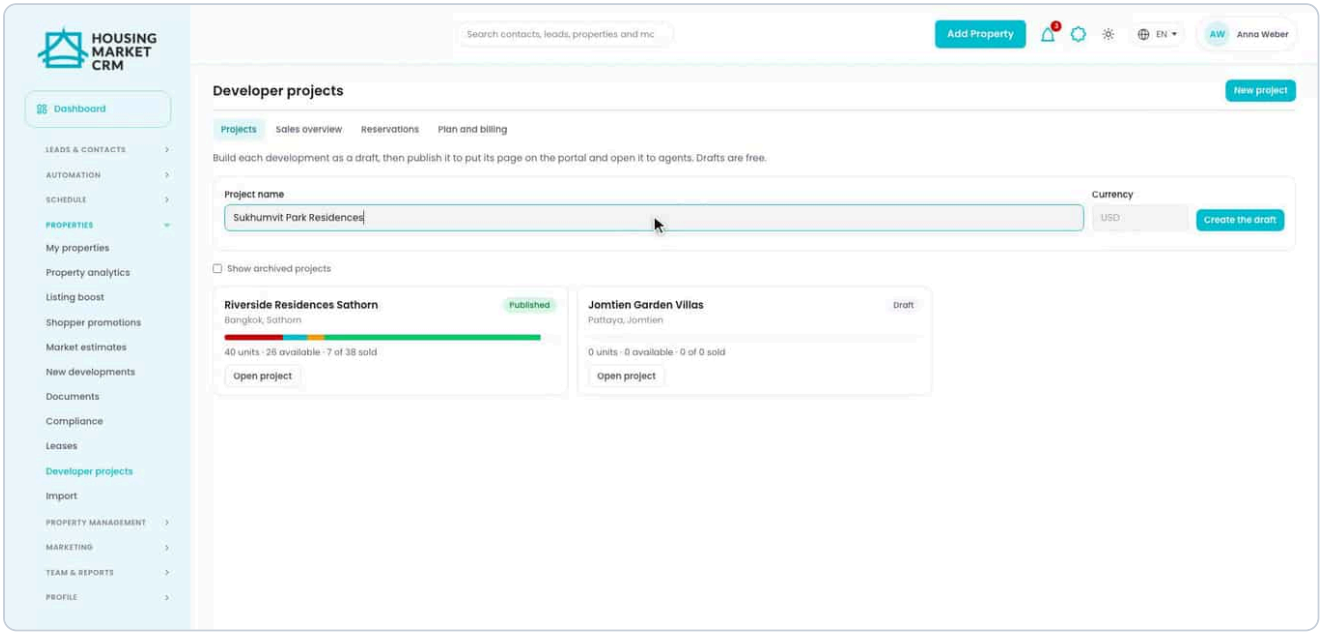


Figura 59.6 · Tela gravada em 23 de outubro de 2026

7 Depois Criar o rascunho.

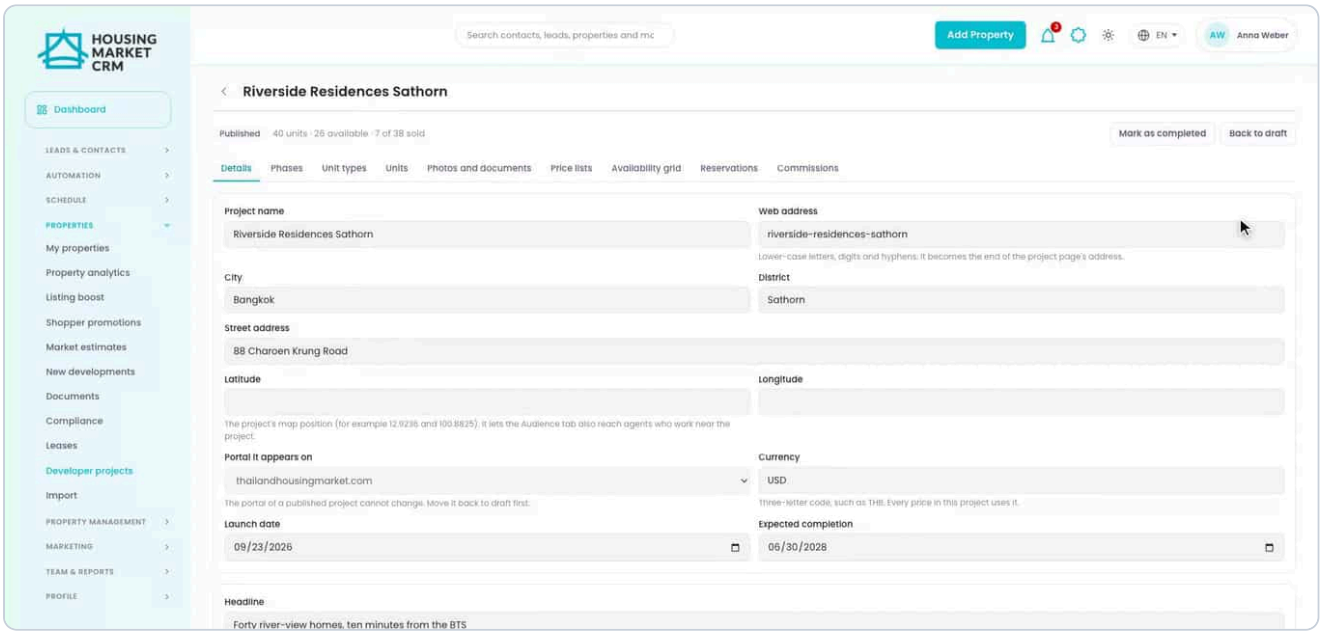


Figura 59.7 · Tela gravada em 23 de outubro de 2026

8 Aqui está um projeto com os detalhes preenchidos.

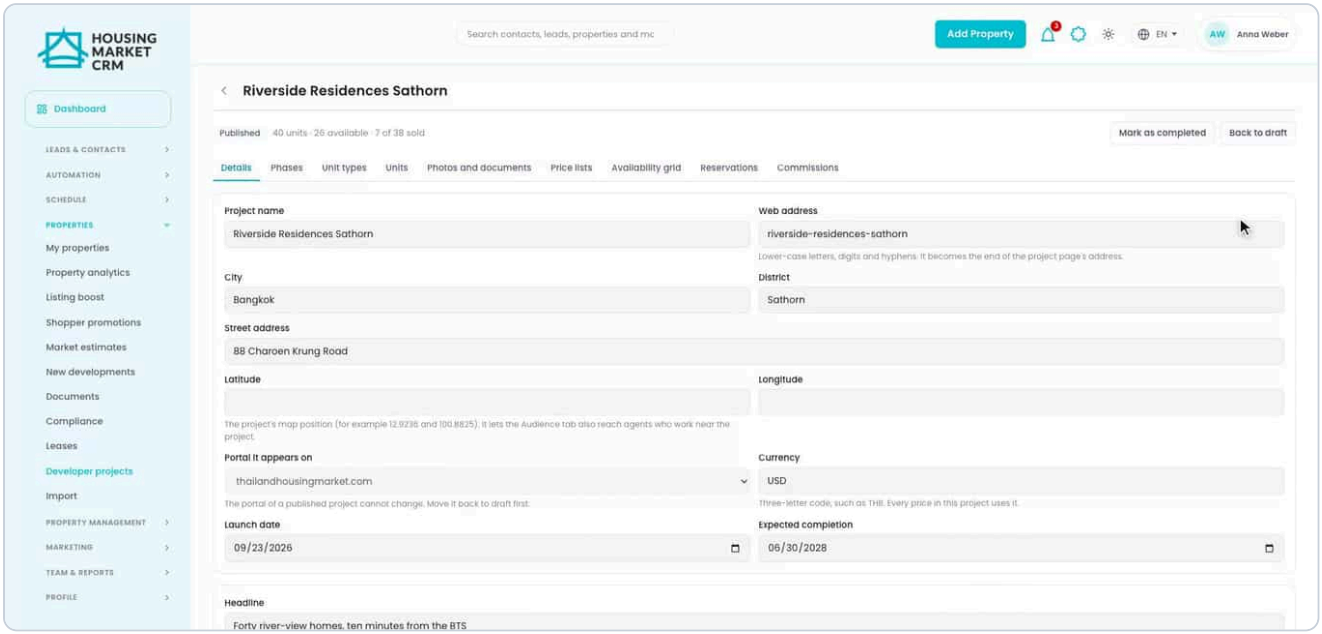


Figura 59.8 · Tela gravada em 23 de outubro de 2026

9 O tempo de retenção: quanto tempo uma reserva aguarda você.

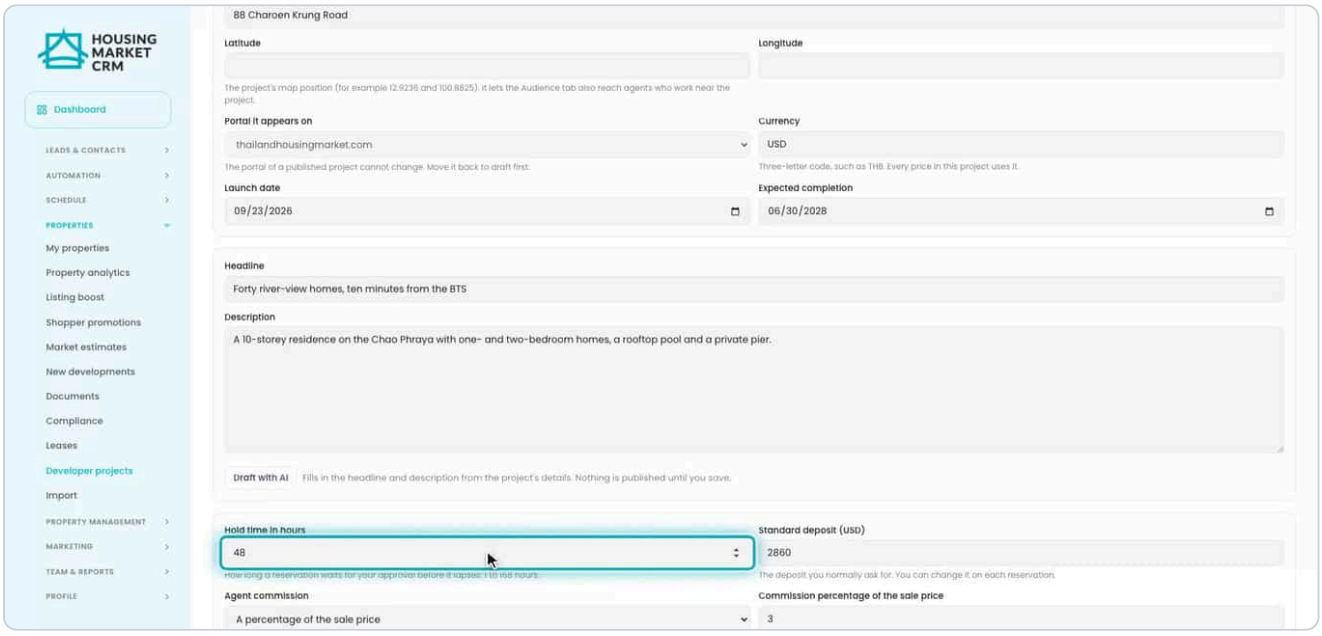


Figura 59.9 · Tela gravada em 23 de outubro de 2026

10 A comissão que os corretores recebem em uma venda.

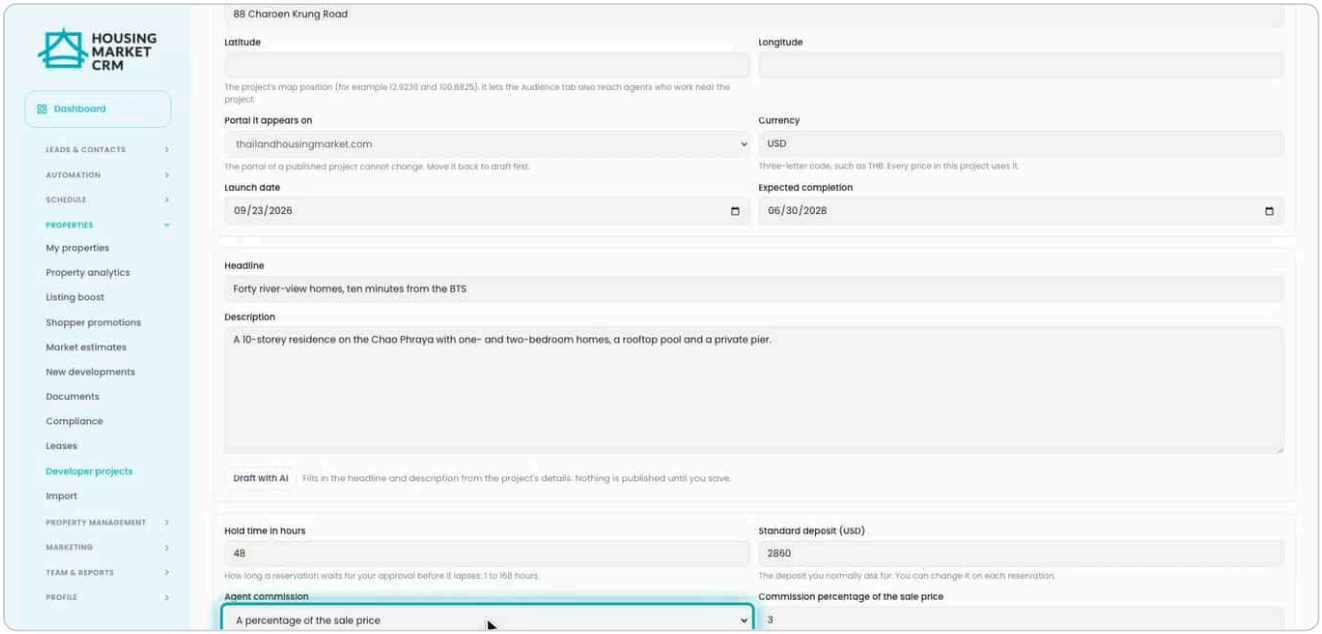


Figura 59.10 · Tela gravada em 23 de outubro de 2026

11 Marque isto para abrir aos corretores.

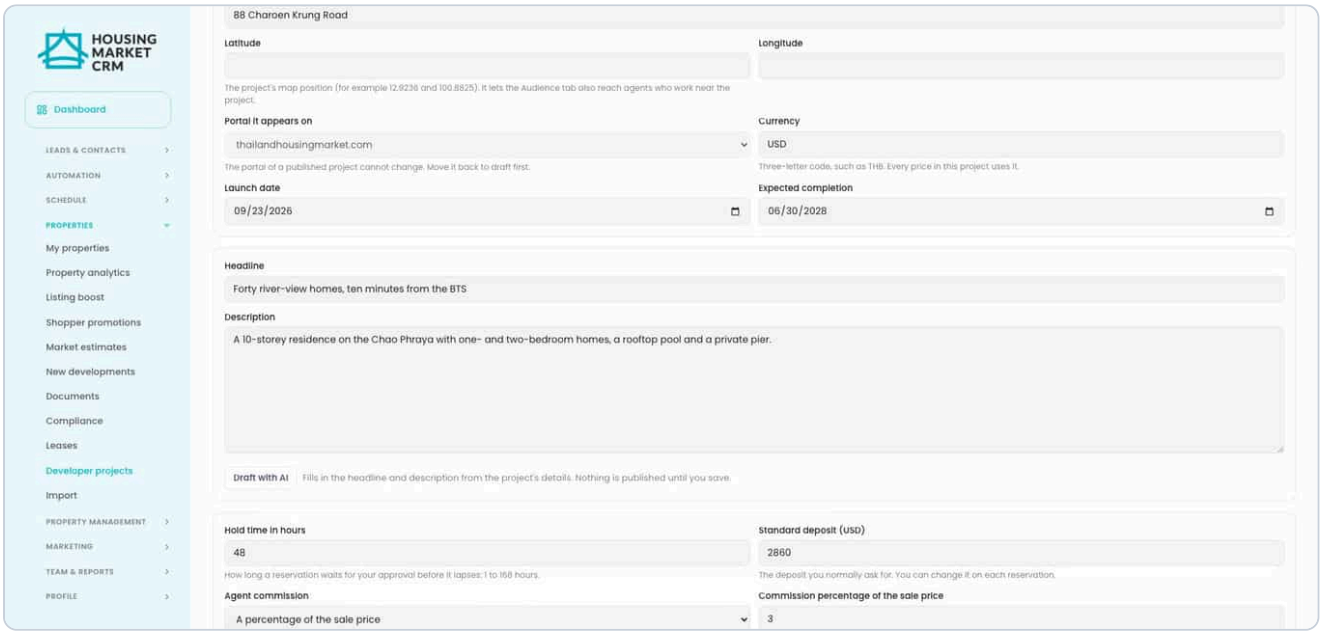


Figura 59.11 · Tela gravada em 23 de outubro de 2026

12 Clique em Salvar detalhes.

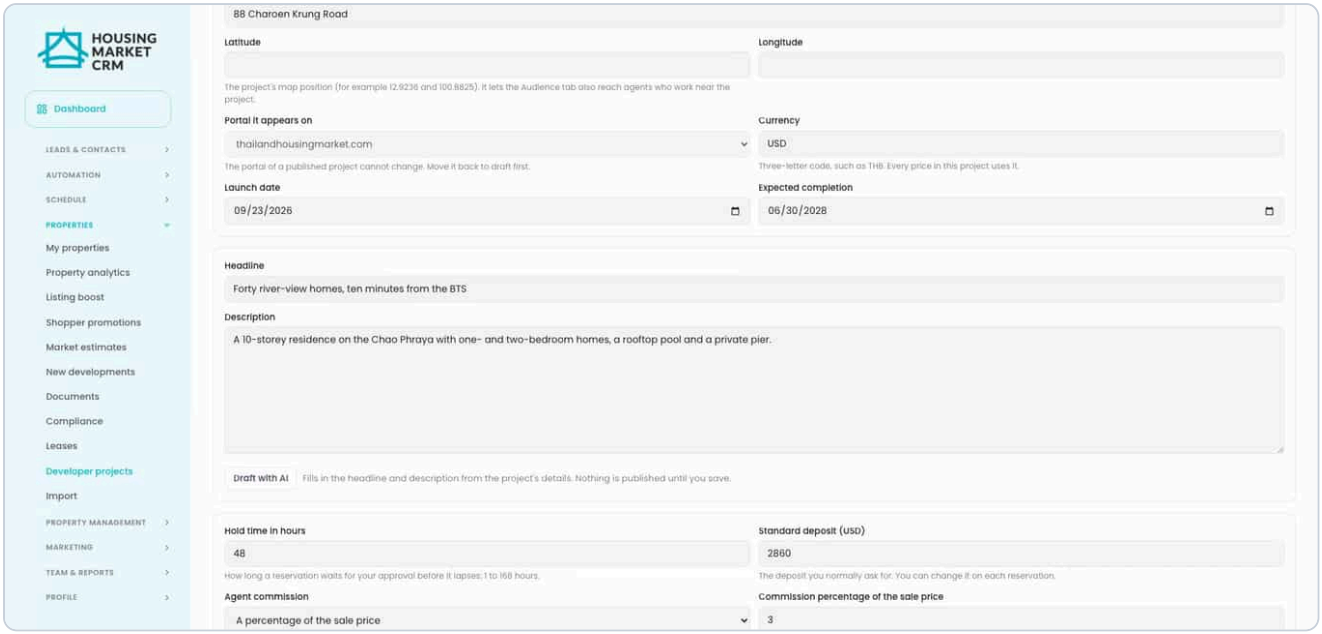


Figura 59.12 · Tela gravada em 23 de outubro de 2026

ARTIGOS RELACIONADOS DA CENTRAL DE AJUDA

Para quem o Housing Market CRM foi feito?	faq.housingmarketgroup.com/pt-BR/faq/who-is-housing-market-crm-designed-for

PARTE 8

Administração de imóveis

60 Gerenciar imóveis alugados

61 Controlar o aluguel

62 Registrar uma locação

63 Solicitações de manutenção

64 Fazer a triagem de um inquilino

65 Extratos do proprietário

66 Lembrar um inquilino sobre o aluguel

67 Enviar uma ordem de serviço a um prestador

60 CAPÍTULO 60

Gerenciar imóveis alugados

Pro e Business | Para corretores | Assista ao vídeo

VISÃO GERAL

Um cadastro dos imóveis que a sua imobiliária cuida para outras pessoas: cada unidade, de quem ela é e por quanto tempo. Faz parte do Pro e do Business, e é separado dos imóveis que você está vendendo ou alugando.

Escolha Administração de imóveis no menu. Ela guarda as unidades que a sua imobiliária cuida em nome de proprietários que são outras pessoas — "Unidades, proprietários e inquilinos dos imóveis que sua imobiliária administra", como a página diz.

Por que não é só mais um imóvel

Um imóvel em qualquer outro lugar do CRM é algo que você está vendendo ou alugando, e ele se encerra quando o negócio se encerra. Uma unidade administrada sobrevive a todas as locações que passam por ela, troca de mãos entre proprietários sem virar outro imóvel, e existe esteja ou não anunciada em algum lugar neste momento. É por isso que ela é um cadastro próprio, e não uma marcação em um anúncio.

Adicionar uma unidade

- Escolha Adicionar uma unidade.
- Dê a ela um Nome e uma Referência, se o seu escritório usa códigos próprios para as unidades.
- Escolha o Proprietário entre os seus contatos. Uma unidade sempre tem pelo menos um.
- Escolha Salvar.

Buscar unidades encontra uma de novo, e o contador acima da lista mostra quanto da sua cota você já usou.

Proprietários, frações e uma venda

A propriedade é um período, e não um nome em uma ficha, e é isso que permite ao cadastro guardar as duas coisas que aparecem de imediato: um imóvel de um casal, de três irmãos ou de dois investidores em sessenta e quarenta, e um imóvel que trocou de mãos em uma data. Quando um proprietário vende, o período dele é encerrado naquela data em vez de ser sobrescrito, para que um extrato dos meses em que ele foi o dono continue endereçado a quem era o dono na época.

As frações podem somar menos do que o inteiro — uma imobiliária que administra uma fração de quarenta por cento para um investidor é um arranjo real — e nunca mais. Três terços registrados como 33,33 cada um são aceitos. Um proprietário precisa ser um contato que você já consegue ver.

Arquivar

Aqui nada é excluído. Uma unidade que você parou de administrar é arquivada: Ver arquivadas a encontra, Restaurar a traz de volta, e o histórico de propriedade dela fica exatamente como estava. Uma unidade arquivada devolve a vaga dela, então você nunca precisa destruir um registro para abrir espaço para um novo.

Planos e quantas unidades

A administração de imóveis faz parte do Pro e do Business, e nunca está no plano gratuito. Pro e Business incluem os dois 10 unidades: ela é vendida pelas unidades que você administra, e não pelas pessoas do seu escritório, então o plano em que você está não muda a cota. O contador na tela e a recusa do próprio servidor informam o mesmo número, então a tela não pode prometer espaço que a conta não tem.

Se você está cheio, o CRM diz isso e diz qual das duas coisas está errada — o seu plano não inclui isto, ou o seu plano está certo e a sua conta está cheia. Pacotes maiores estão publicados e ainda não podem ser contratados online; veja “Quantas unidades eu posso administrar e quanto custam os pacotes de unidades?”.

O resto do módulo

O cadastro é a primeira de seis telas em Administração de imóveis, e cada uma das outras tem uma resposta própria: Acompanhamento de aluguel, Locações, Manutenção, Análise de inquilinos e Extratos do proprietário. Todas as seis fazem parte do Pro e do Business e nenhuma delas está no plano gratuito.

O aluguel é acompanhado aqui e nunca recebido. Veja “A Housing Market recebe o aluguel dos meus inquilinos?”.

Da Central de Ajuda: **O que é a Administração de imóveis no CRM?**

PASSO A PASSO

1 Abra sua conta do Housing Market CRM.

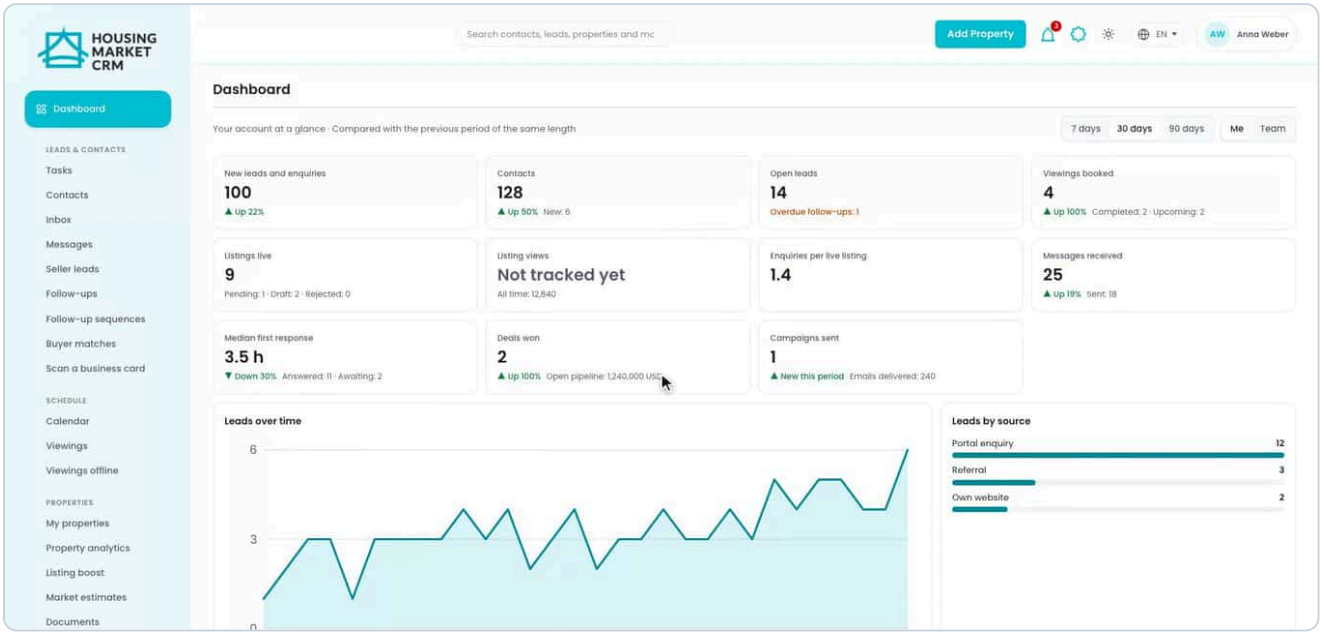


Figura 60.1 · Tela gravada em 8 de outubro de 2026

2 Clique em Gestão de imóveis no menu à esquerda.

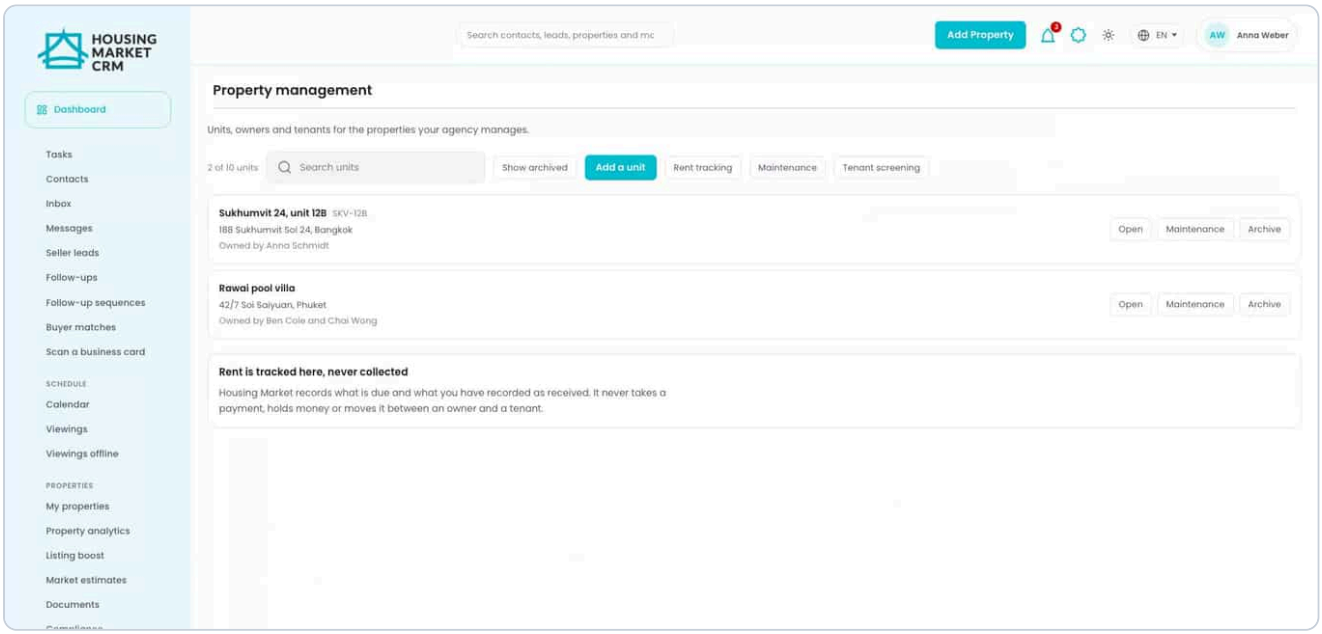


Figura 60.2 · Tela gravada em 8 de outubro de 2026

3 O aluguel é acompanhado aqui. A Housing Market nunca o recebe.

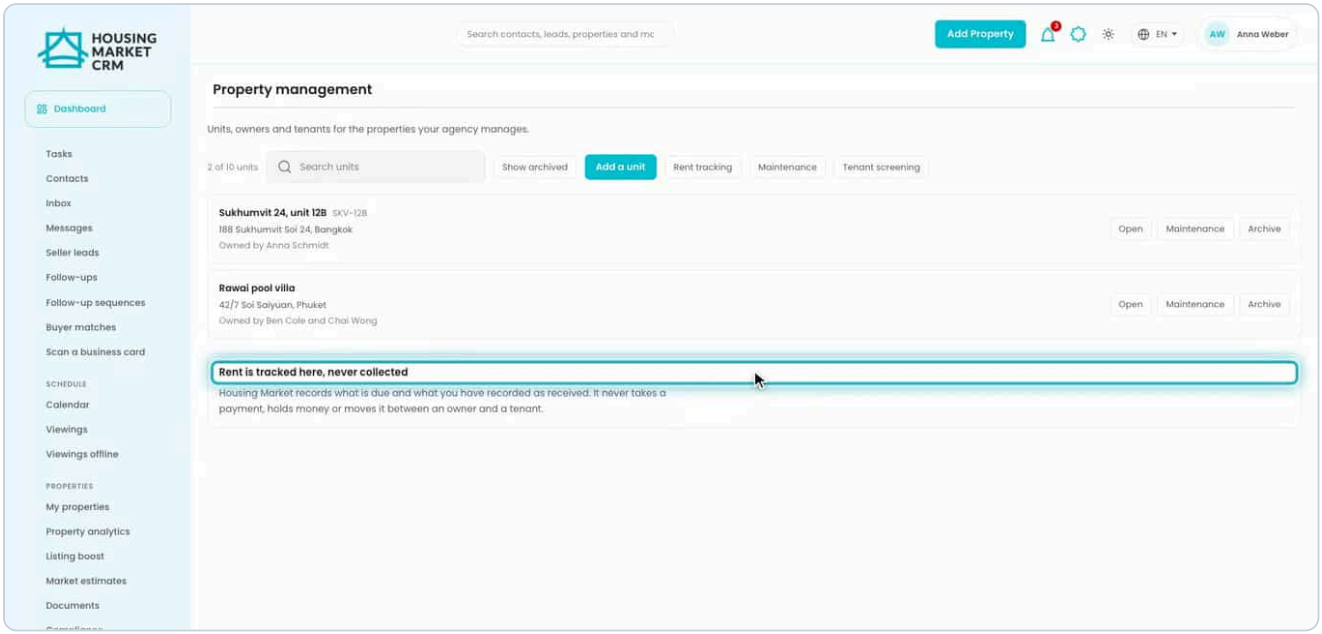


Figura 60.3 · Tela gravada em 8 de outubro de 2026

4 Cada imóvel, quem é o proprietário e a participação de cada um.

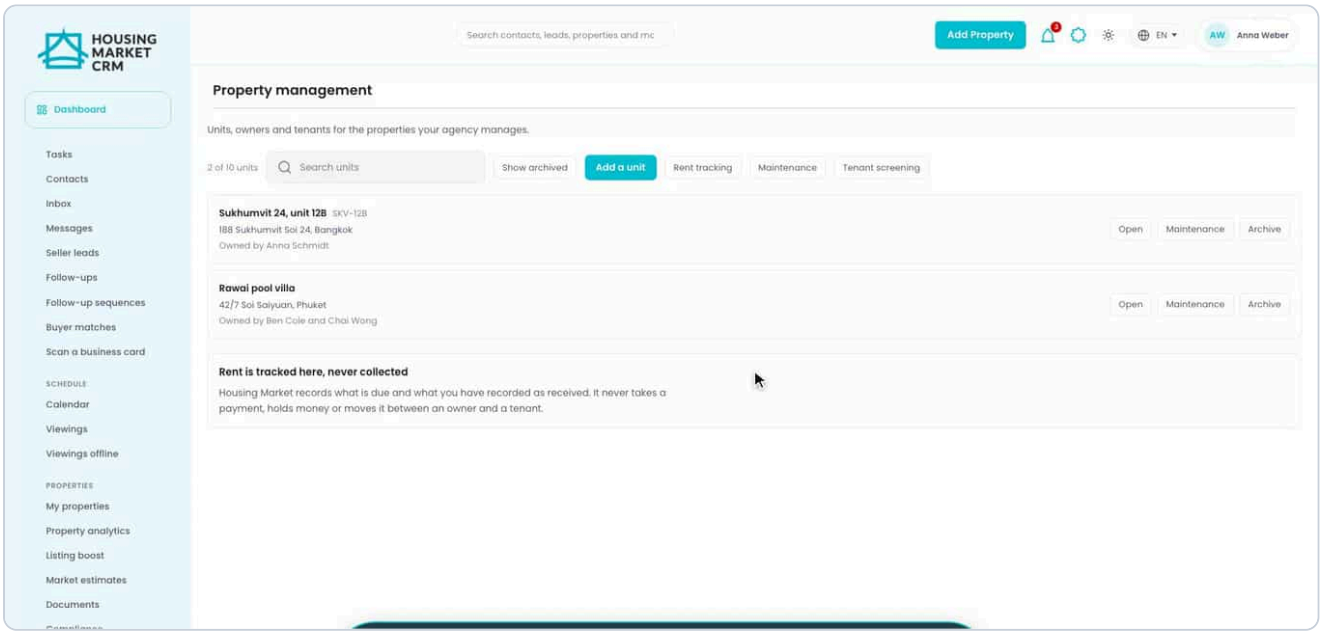


Figura 60.4 · Tela gravada em 8 de outubro de 2026

5 Uma participação não registrada impede o extrato depois — registre agora.

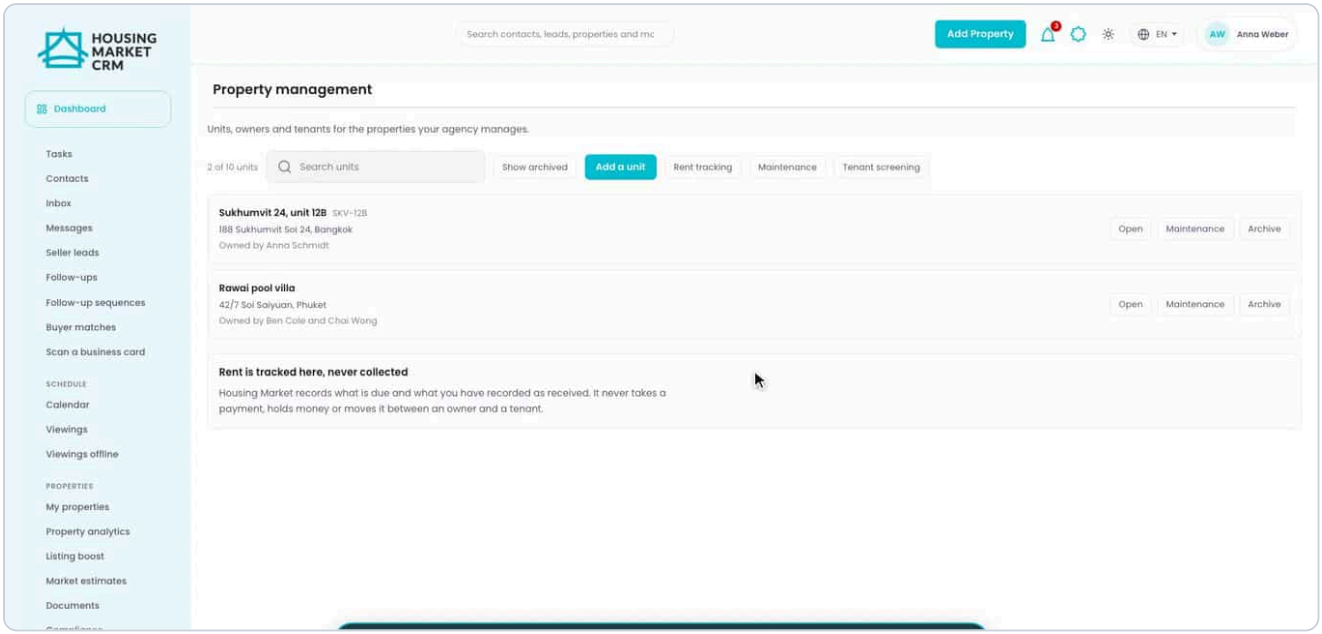


Figura 60.5 · Tela gravada em 8 de outubro de 2026

6 Imóveis arquivados devolvem a vaga da cota.

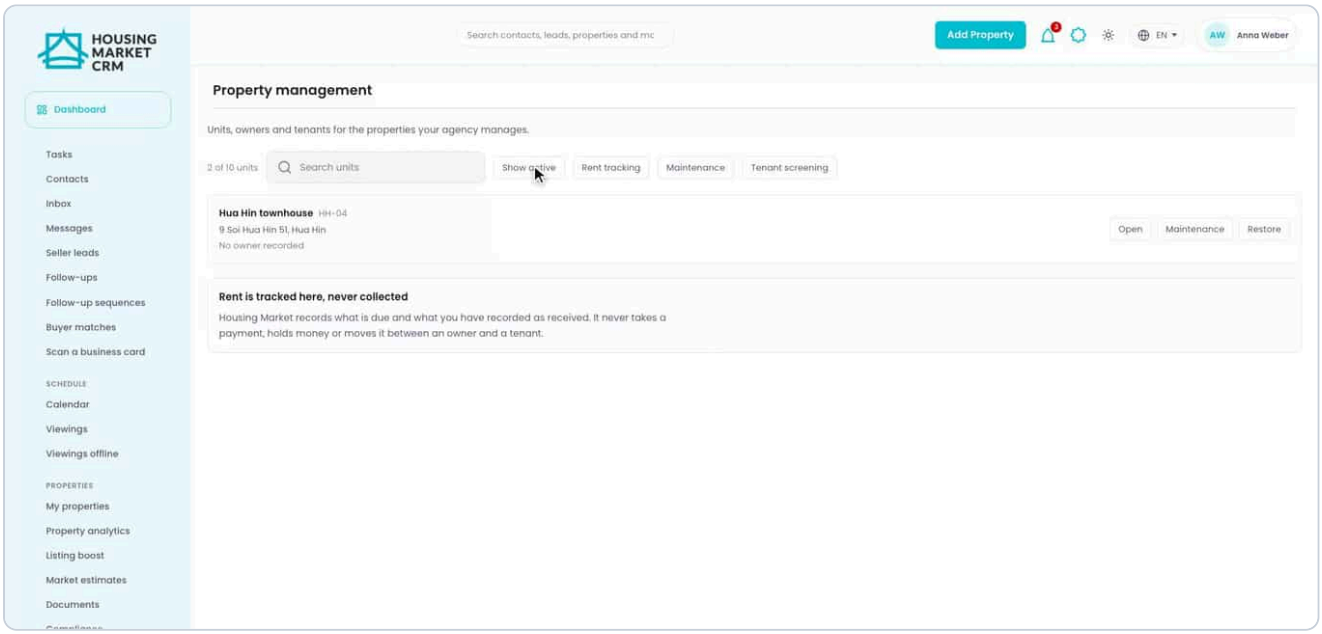


Figura 60.6 · Tela gravada em 8 de outubro de 2026

7 Aluguel, locações, manutenção, triagem e extratos do proprietário.

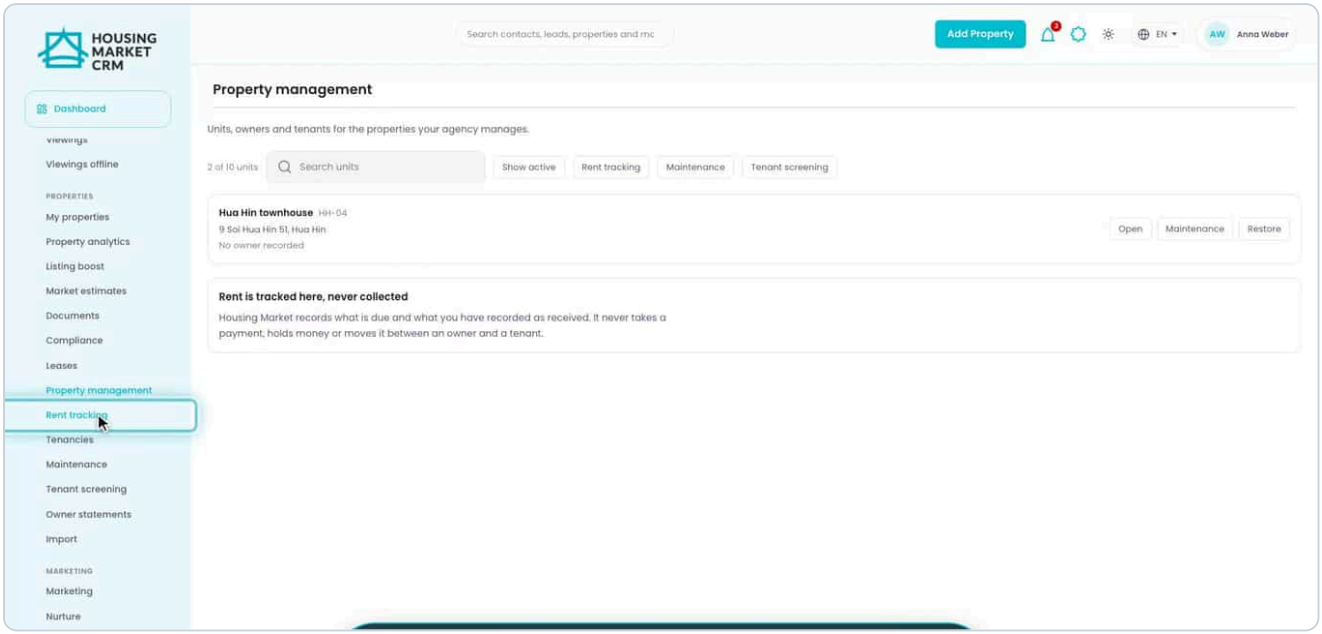


Figura 60.7 · Tela gravada em 8 de outubro de 2026

8 Aluguel, locações, manutenção, triagem e extratos leem essas unidades.

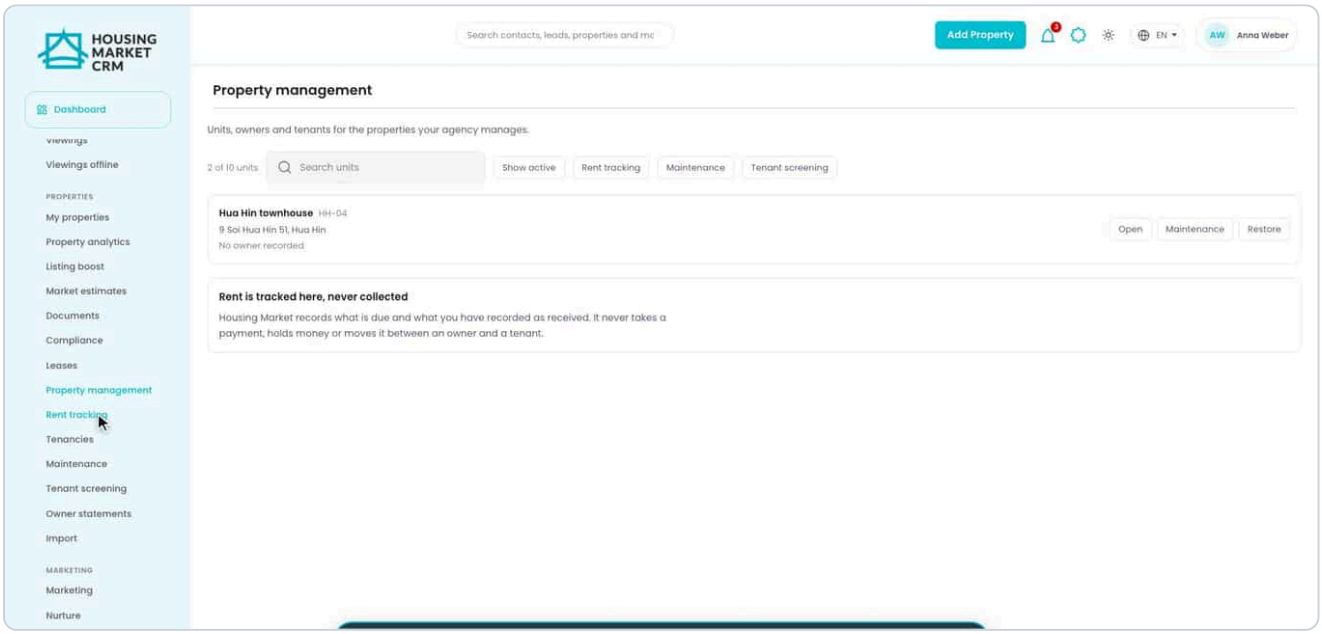


Figura 60.8 · Tela gravada em 8 de outubro de 2026

9 Então registre cada proprietário e participação com a documentação em mãos.

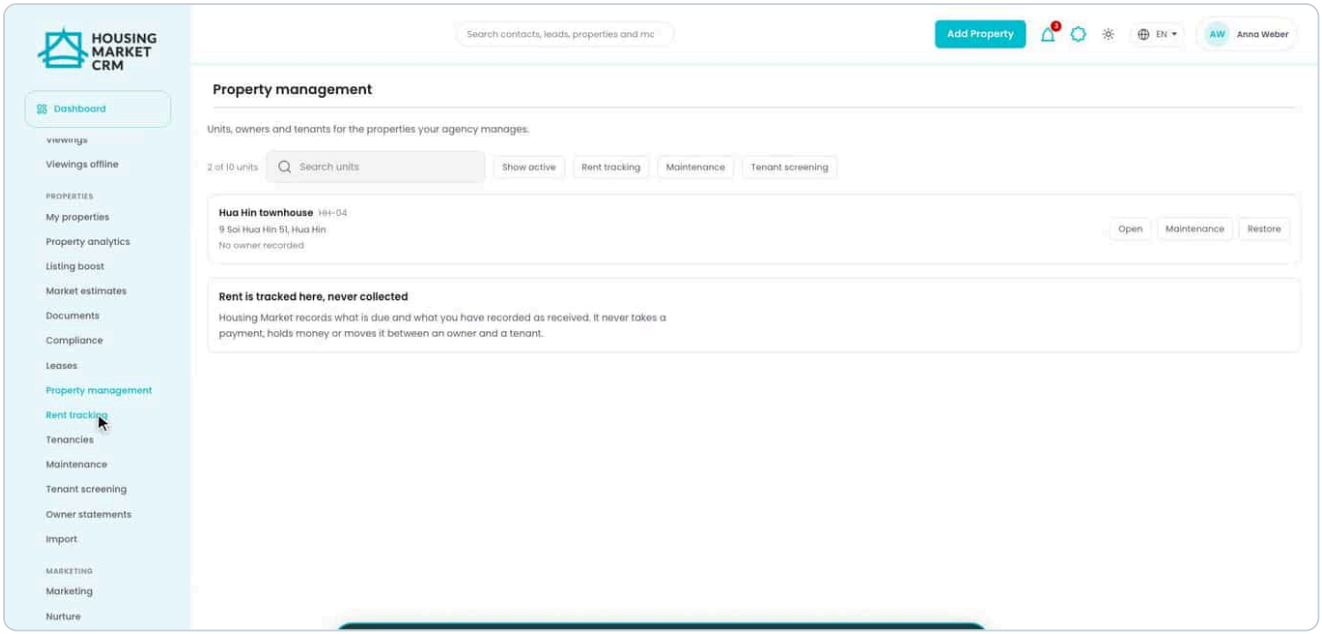


Figura 60.9 · Tela gravada em 8 de outubro de 2026

BOM SABER

OBSERVAÇÃO Pro e Business incluem os dois 10 unidades administradas. Pacotes maiores estão publicados: 29 USD para 50 unidades, 49 USD para 100 e 99 USD para unidades ilimitadas, cada um por mês — e um pacote substitui a cota que o seu plano inclui, em vez de somar a ela. Eles ainda não podem ser contratados online.

Central de Ajuda: Quantas unidades eu posso administrar e quanto custam os pacotes de unidades?

61 CAPÍTULO 61

Controlar o aluguel

Pro e Business | Para corretores | Assista ao vídeo

VISÃO GERAL

Não. A Housing Market Group é software. Ela registra o que está a vencer e o que você registrou como recebido, e nunca recebe um pagamento, retém dinheiro nem o transfere entre um proprietário e um inquilino.

Não, e isso é uma decisão, não um recurso que falta. A Housing Market Group é software: não há processamento de pagamentos, cobrança, custódia nem meio de pagamento em lugar nenhum da administração de imóveis, em nenhum plano e em nenhum país. A tela diz isso em todos os planos, porque quase todos os outros produtos desta categoria recebem o aluguel e você deve ler isso antes de comprar, e não depois.

O que acompanhar o aluguel significa

O CRM registra as datas em que o aluguel vence em uma unidade — uma locação inteira de uma vez, doze meses a partir de março — e guarda três situações para cada uma delas: a vencer, recebido ou dispensado. Uma cobrança mensal ancorada no dia 31 vence no último dia de um mês mais curto, em vez de transbordar para o seguinte, então um aluguel ancorado em 31 de janeiro vence no fim de fevereiro, e não em 3 de março. 3 de março é o que um calendário ingênuo dá, e o que uma imobiliária corrigiria na mão todo ano.

Quando o dinheiro chega, alguém da sua imobiliária registra a cobrança como recebida. O CRM guarda quem disse isso e quando disse, ao lado da data em que o dinheiro de fato chegou — um aluguel que entrou no dia primeiro e foi registrado no dia quatro pertence ao dia primeiro. Essas duas datas são mantidas separadas de propósito: uma afirmação de uma pessoa com nome é a única coisa que realmente acontece dentro da Housing Market, e um simples "pago" pareceria um recibo de algo que este sistema nunca recebeu.

Não existe uma situação de pago pela metade. Metade do aluguel não é uma etapa a caminho de um saldo, porque um saldo leva a um livro-razão, e um livro-razão é justamente o que este produto deliberadamente não tem. Parcelas são cobranças separadas.

Em atraso, e quem fica sabendo

Uma cobrança está em atraso quando ainda está a vencer e a data dela já passou. Isso é calculado quando você pergunta, e não guardado, então uma cobrança que venceu há uma hora já está em atraso, sem esperar a rotina desta noite.

O lembrete vai para a sua imobiliária e nunca para o inquilino. Tudo o que o CRM sabe é que ninguém da sua imobiliária marcou a caixinha; ele não recebeu o dinheiro e não tem como saber se ele chegou. Dizer a um inquilino que ele está atrasado com base nessa evidência é uma afirmação que este produto não tem o direito de fazer, e o seu inquilino é seu cliente, não nosso. Por isso o texto é "não consta como recebido", e não "não pago", em todos os idiomas, exatamente pelo mesmo motivo.

O aluguel tem a sua própria tela: escolha «Acompanhamento de aluguel» dentro de «Administração de imóveis». Ela lista os vencimentos de aluguel de toda a sua imobiliária, mostra o que está em atraso e o que vence em breve, e permite que você programe uma locação inteira de uma vez, registre uma cobrança como recebida, a dispense, ou reabra uma cobrança registrada por engano. A regra acima não muda com ela.

Da Central de Ajuda: **A Housing Market recebe o aluguel dos meus inquilinos?**

PASSO A PASSO

1 Abra sua conta do Housing Market CRM.

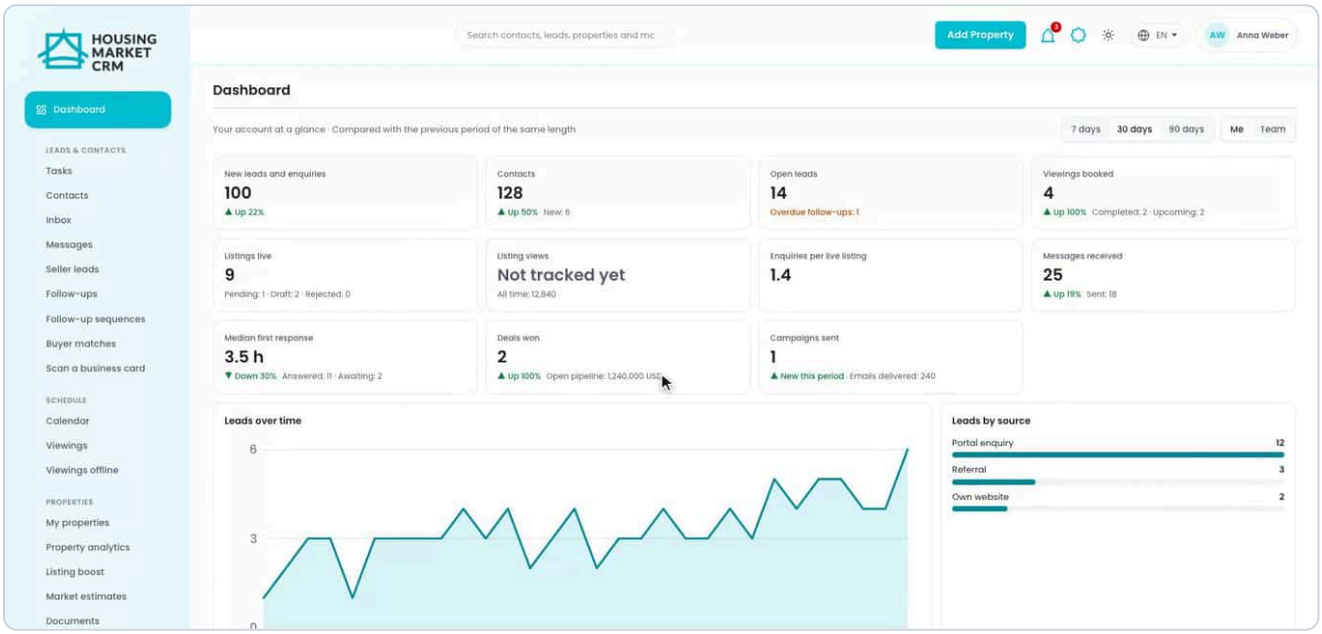


Figura 61.1 · Tela gravada em 8 de outubro de 2026

2 Clique em Controle de aluguel no menu à esquerda.

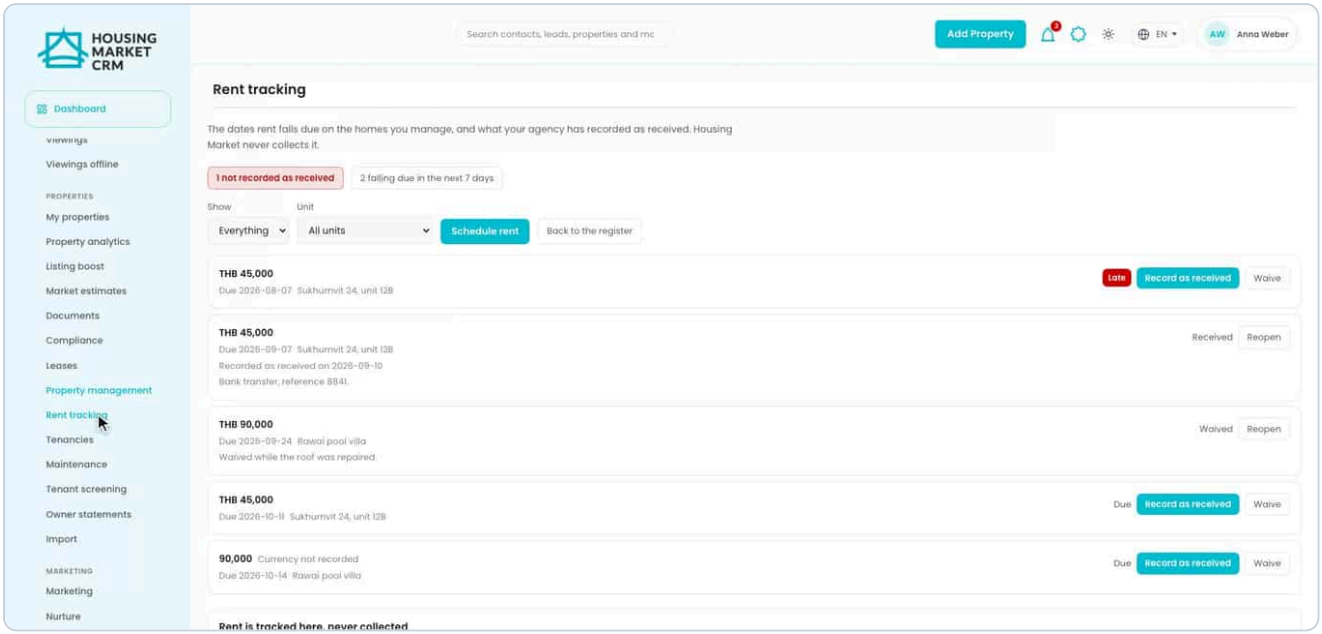


Figura 61.2 · Tela gravada em 8 de outubro de 2026

3 Registro da sua imobiliária. A Housing Market não recebe nada.

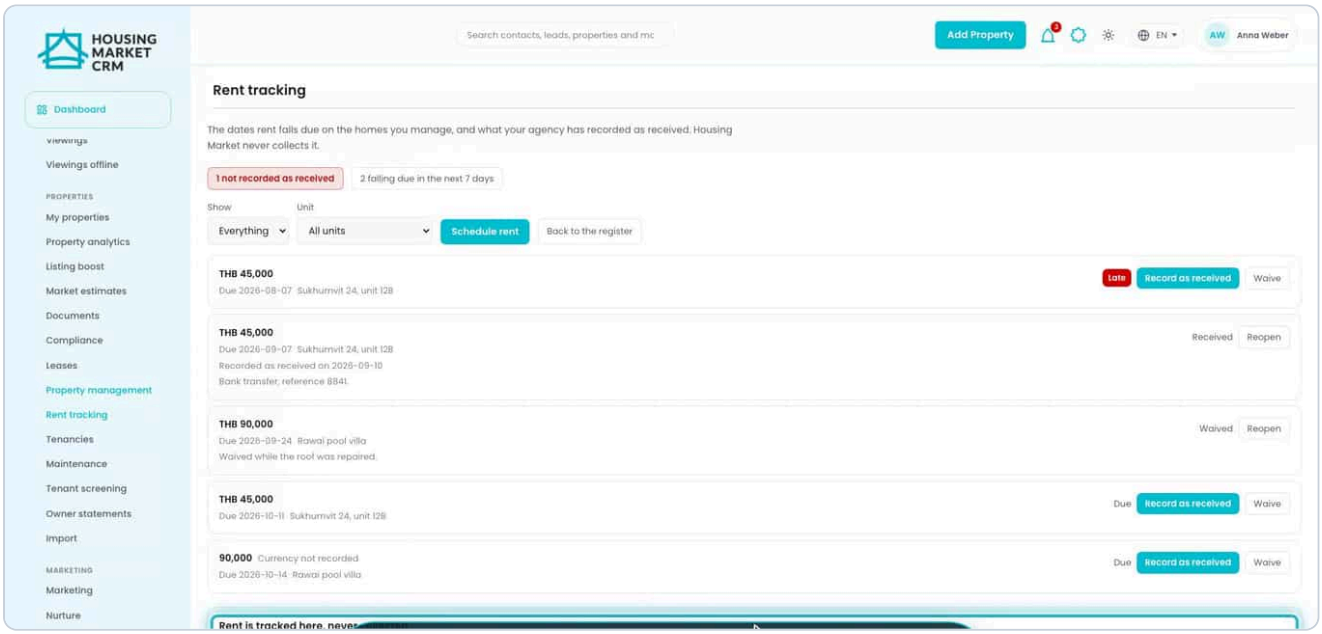


Figura 61.3 · Tela gravada em 8 de outubro de 2026

4 Agende o aluguel da locação inteira de uma vez.

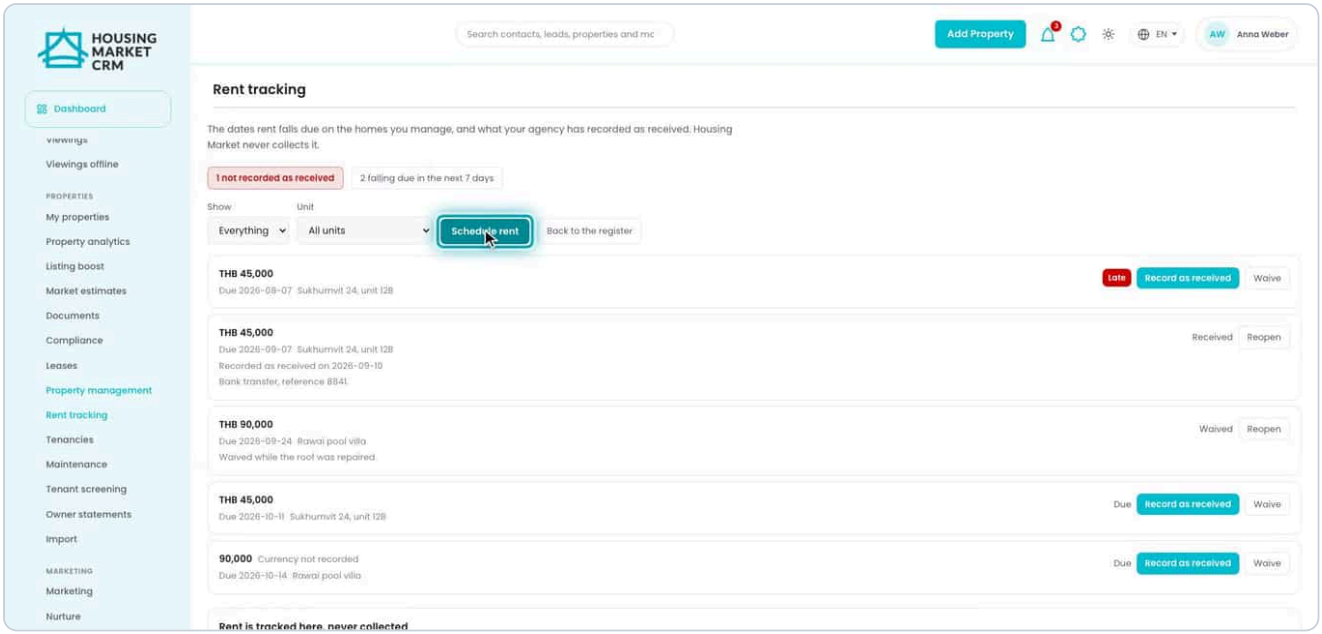


Figura 61.4 · Tela gravada em 8 de outubro de 2026

5 Aí um mês em atraso aparece sem ninguém lembrar.

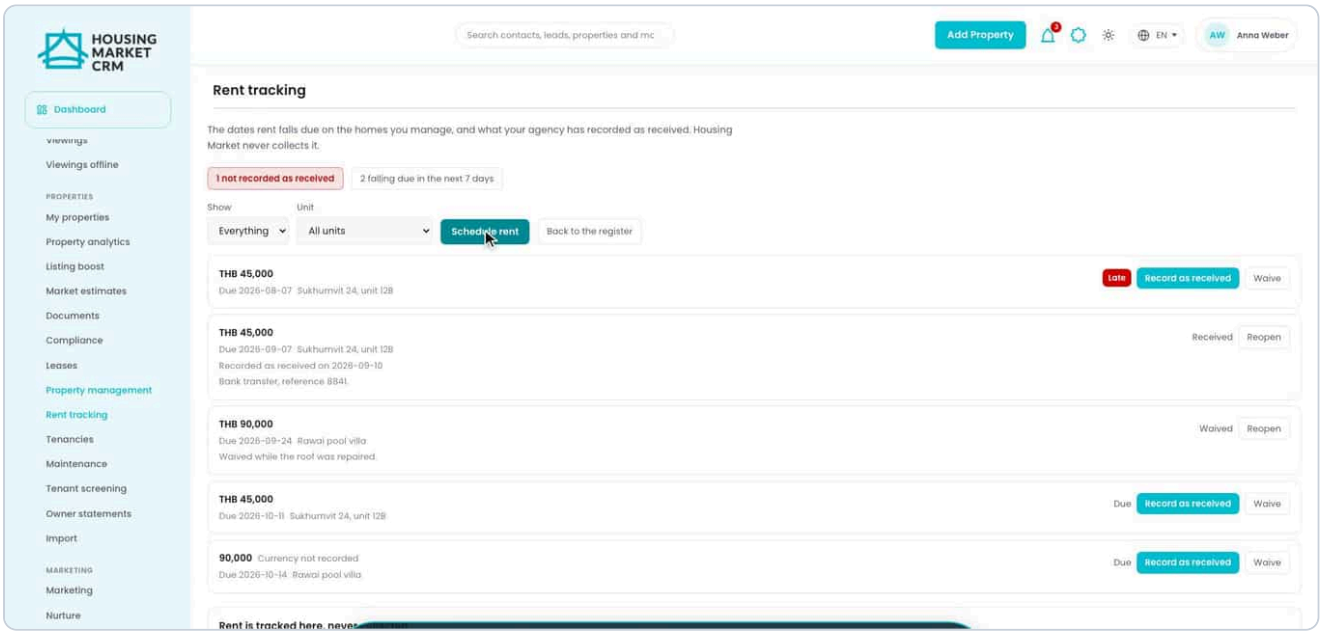


Figura 61.5 · Tela gravada em 8 de outubro de 2026

6 Registre como recebido — com a data real da entrada.

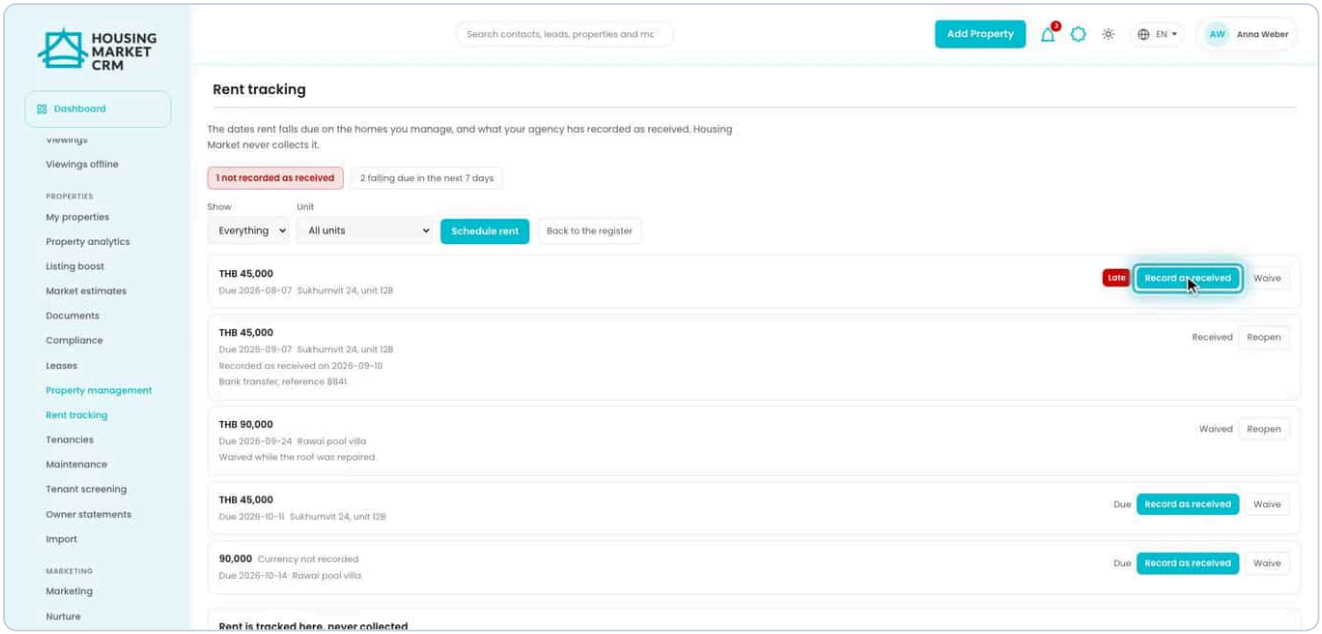


Figura 61.6 · Tela gravada em 8 de outubro de 2026

7 Dispense um mês que o proprietário abriu mão.

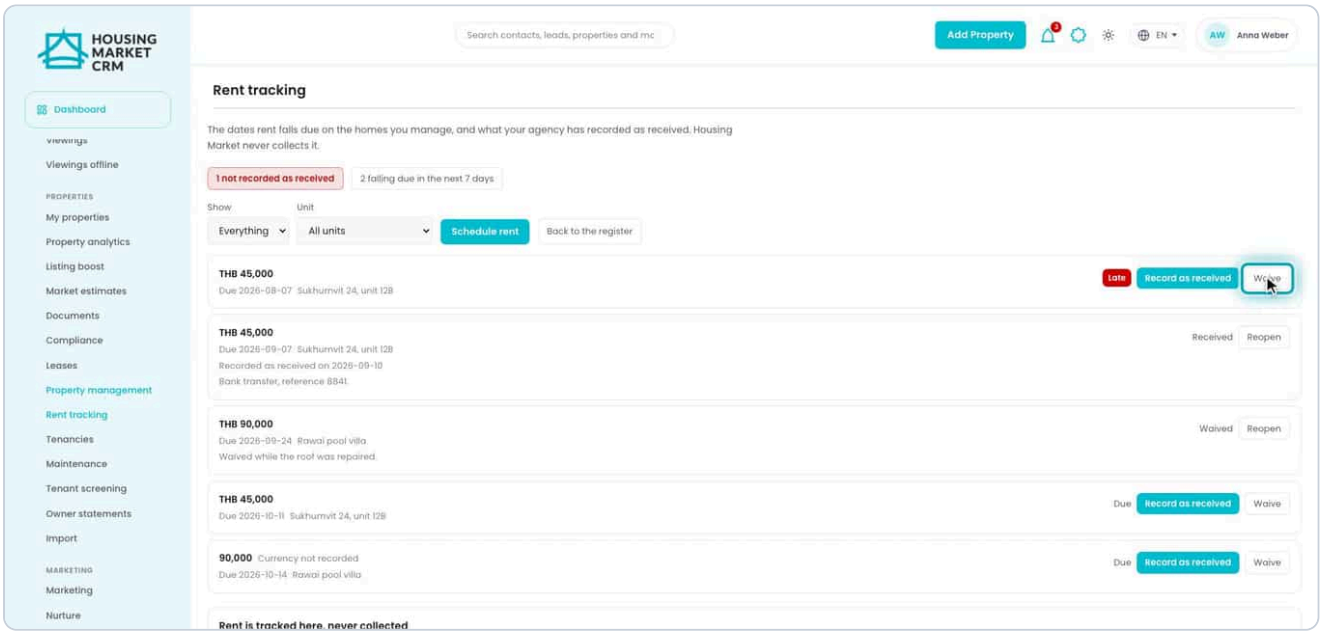


Figura 61.7 · Tela gravada em 8 de outubro de 2026

8 Reabrir desfaz isso.

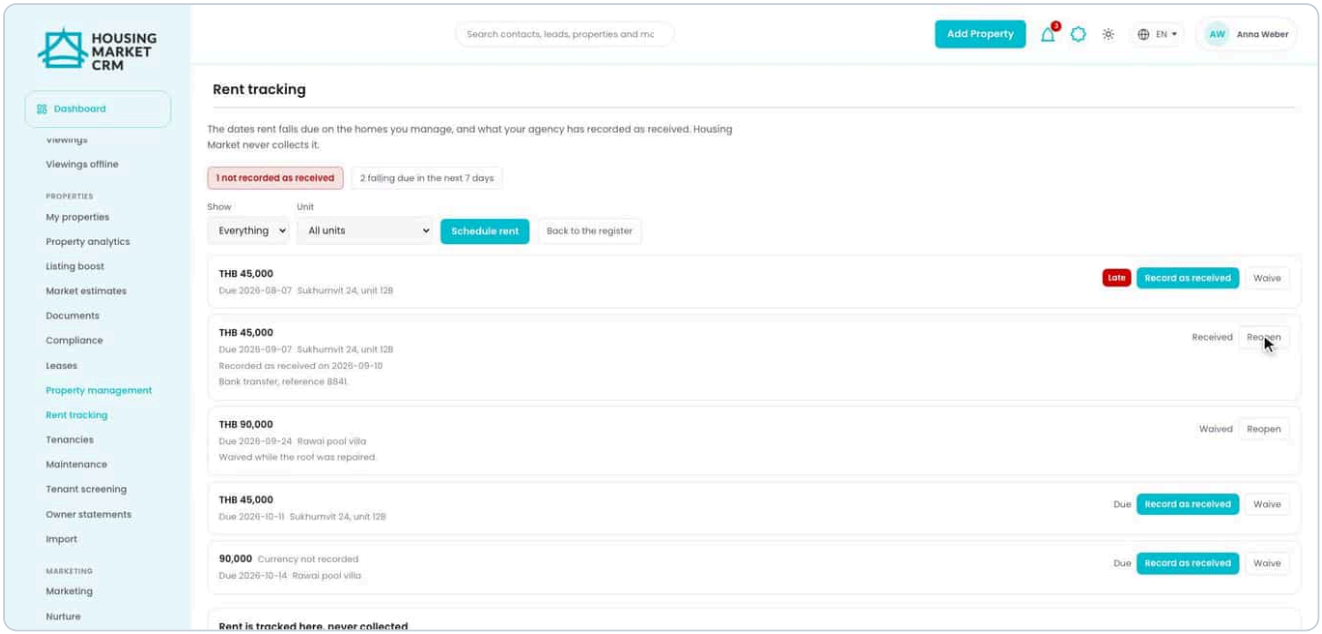


Figura 61.8 · Tela gravada em 8 de outubro de 2026

62 CAPÍTULO 62

Registrar uma locação

Pro e Business | Para corretores | Assista ao vídeo

VISÃO GERAL

Escolha Locações em Administração de imóveis. Uma locação registra quem aluga o imóvel, o prazo, o aluguel e a caução — como rascunho enquanto as condições ainda estão sendo acertadas, e depois ativada. Uma renovação é registrada como uma nova locação, e não como uma edição da anterior.

Escolha Locações em Administração de imóveis. Essa tela responde quem mora em cada imóvel que você cuida, por quanto tempo e por qual aluguel — e é o registro a partir do qual um extrato do proprietário é depois montado, e por isso ele é mantido em vez de ser reescrito.

Registrar uma

- Escolha Registrar uma locação.
- Escolha a Unidade e informe o Inquilino e o Locador.
- Informe as datas de Início e Fim. O fim tem que ser posterior ao início.
- Informe o Aluguel e escolha a Periodicidade do aluguel — por mês, por semana, por noite ou por ano.
- Informe a Caução e a moeda, se você retiver alguma.
- Marque “Salvar como rascunho enquanto as condições ainda estão sendo acertadas” se nada estiver fechado ainda.

O locador é um nome que você digita, e não o proprietário da unidade trazido automaticamente, e isso é de propósito: a pessoa do contrato e a pessoa da matrícula não são sempre a mesma, e um imóvel administrado é muitas vezes alugado por um de vários proprietários.

Primeiro rascunho, depois vigente

Um rascunho é uma proposta. Dois candidatos para o mesmo apartamento são dois rascunhos, então rascunhos podem se sobrepor entre si e se sobrepor a uma locação que já está em curso. Na ativação isso deixa de valer: o CRM se recusa a ativar uma segunda locação nas mesmas datas e nomeia a que já está em vigor, e é essa conferência que evita que um imóvel seja alugado duas vezes.

A periodicidade do aluguel é registrada como foi acertada e nunca é convertida. Um aluguel semanal continua semanal, e um extrato lê o aluguel da locação que estava em vigor naquele mês, e não da que está em vigor hoje.

Renovar e encerrar

Renovar cria uma nova locação e marca a anterior como renovada, encerrando-a no dia anterior ao início da nova. Não é uma edição, e esse é o ponto: o aluguel acertado para os meses anteriores precisa ficar exatamente como estava, ou todo extrato daqueles meses mudaria em silêncio. Deixe o aluguel em branco em uma renovação para manter o valor atual.

Encerrar a locação a fecha na data em que ficou acertado que ela terminaria. Encerrá-la antes disso é registrado como encerrada antes do prazo, e não como encerrada, para que as duas sejam distinguidas depois. Uma locação encerrada continua na lista — encerrada e arquivada são coisas diferentes, e um extrato de um mês anterior ainda precisa dela.

A caução

A caução é um valor que você registra e aparece como ainda retida ou como devolvida em uma data. A Housing Market não a recebe, não a guarda, não a protege e não a repassa a lugar nenhum: o dinheiro fica onde a sua imobiliária ou o seu locador já o mantém, e isto é uma anotação de quanto é esse valor.

O que esta tela não faz

- Ela não recebe o aluguel. O aluguel que vence é programado separadamente na tela de Acompanhamento de aluguel; registrar uma locação não gera nenhuma cobrança por si só.
- Ela não gera nem assina o contrato. Aqui não há documento de locação, modelo nem assinatura — contratos e assinaturas ficam no cofre de documentos, no negócio e no contato.
- Ela não lembra você de que uma locação está terminando.
- Não há formulário de edição depois que uma locação existe, e nada é excluído: Arquivar tira uma locação da lista padrão e Restaurar a traz de volta.

O aluguel é acompanhado e nunca recebido. Veja “A Housing Market recebe o aluguel dos meus inquilinos?”.

Da Central de Ajuda: **Como registro uma locação em uma unidade administrada?**

PASSO A PASSO

1 Abra sua conta do Housing Market CRM.

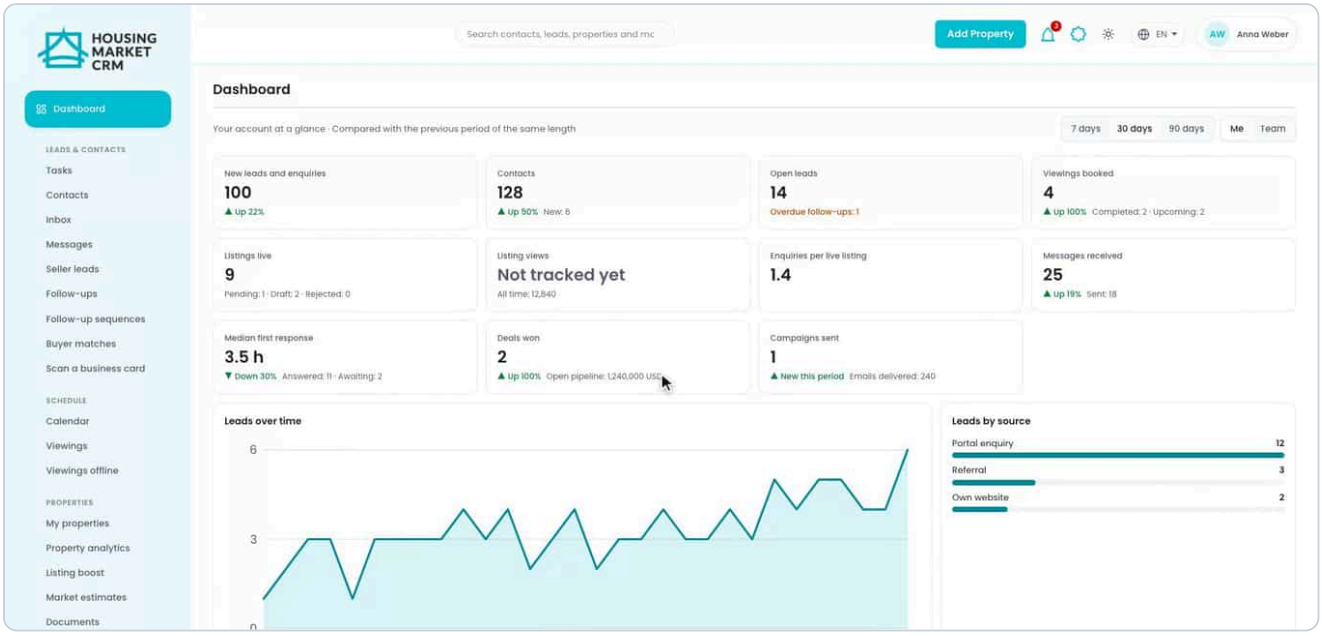


Figura 62.1 · Tela gravada em 8 de outubro de 2026

2 Clique em Locações no menu à esquerda.

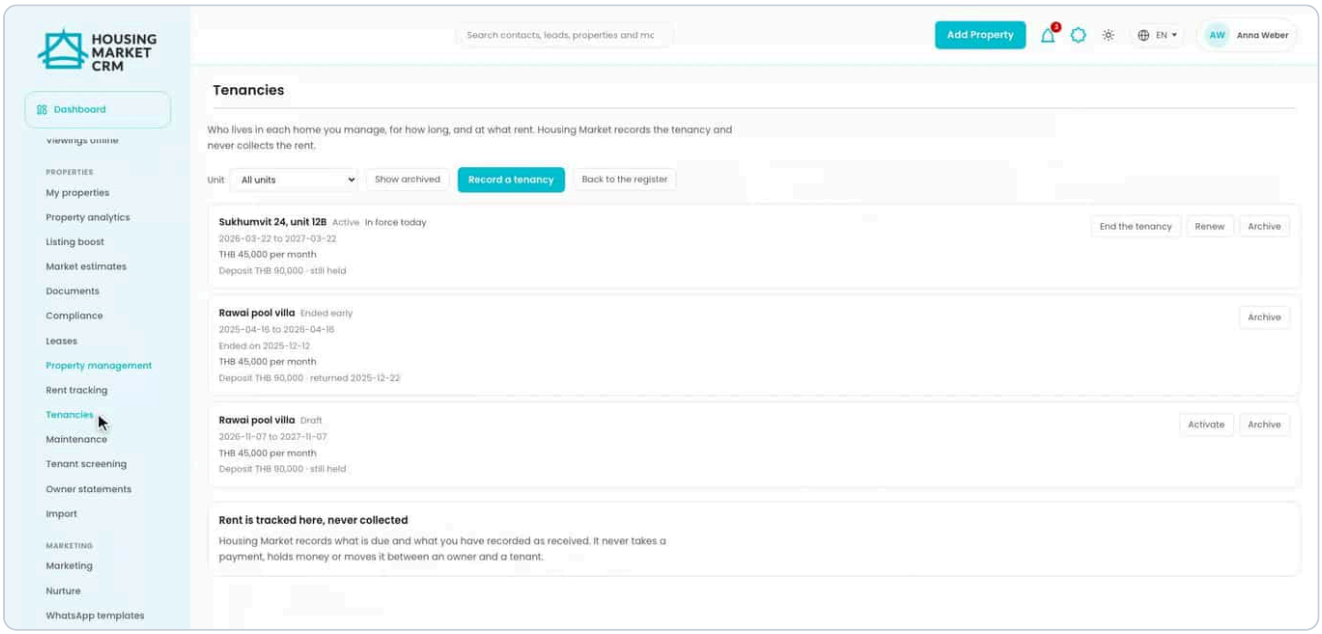


Figura 62.2 · Tela gravada em 8 de outubro de 2026

3 Quem mora lá, por quanto tempo e com qual aluguel.

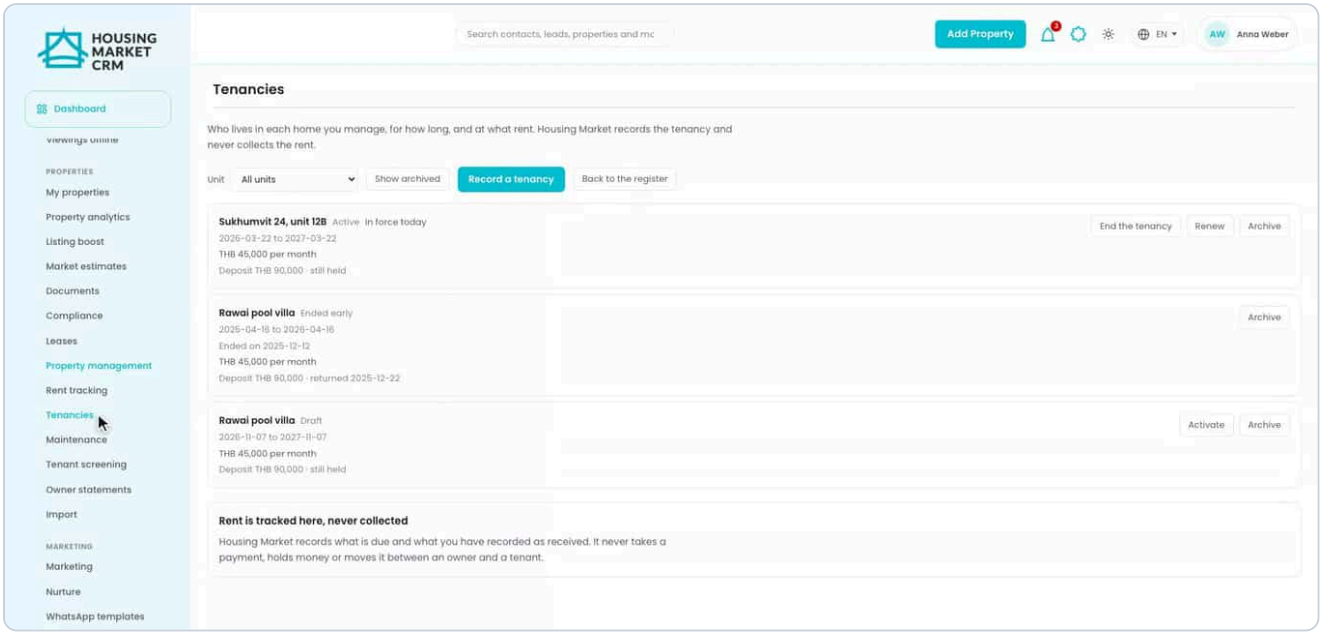


Figura 62.3 · Tela gravada em 8 de outubro de 2026

4 Registre a locação quando ela for assinada.

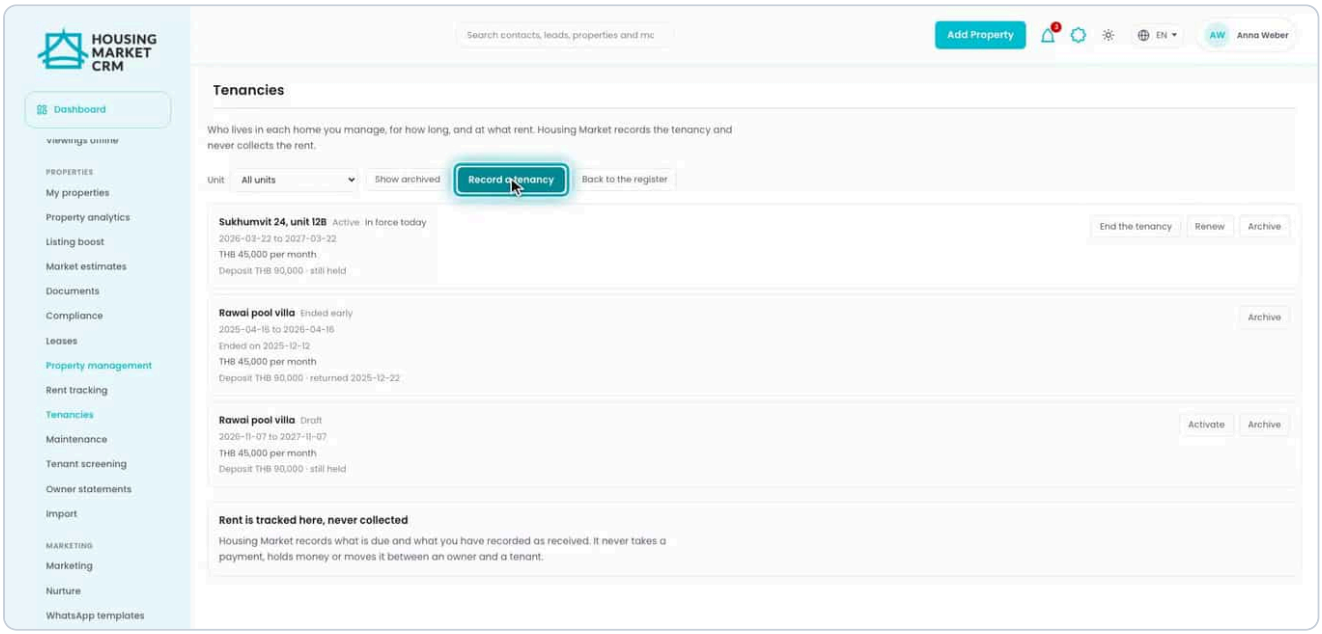


Figura 62.4 · Tela gravada em 8 de outubro de 2026

5 Renovar cria uma nova locação então o aluguel do ano passado continua certo no extrato do ano passado.

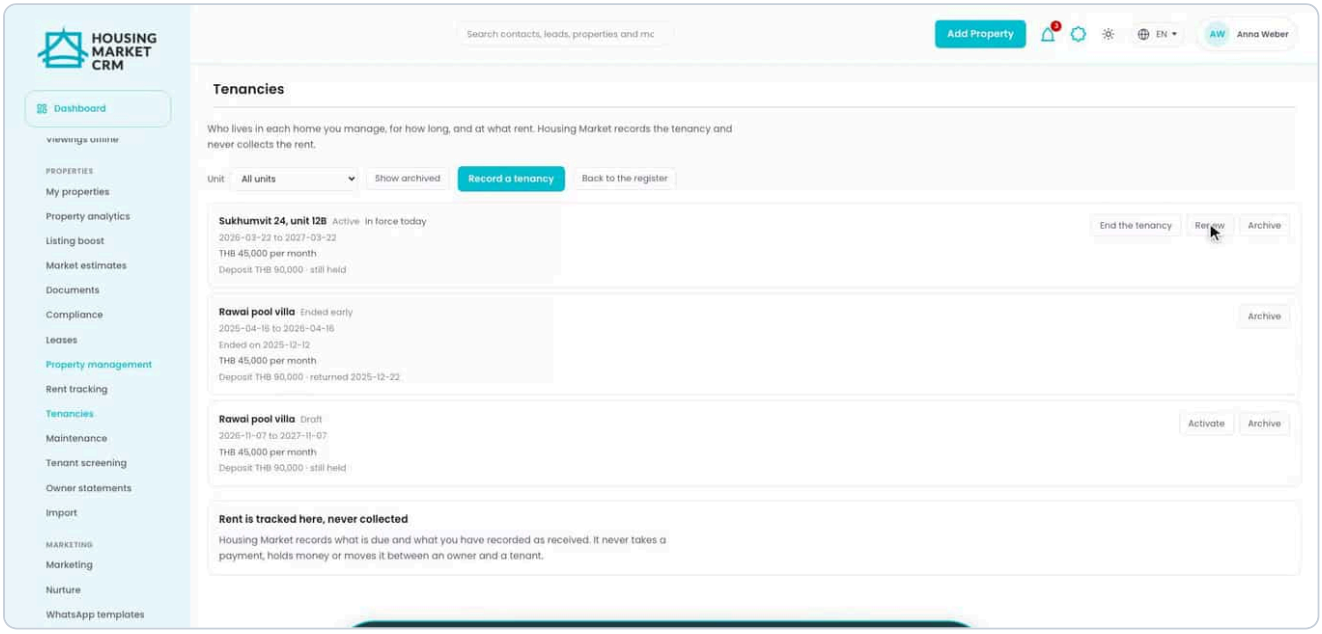


Figura 62.5 · Tela gravada em 8 de outubro de 2026

6 Encerre a locação — o aluguel registrado nela fica.

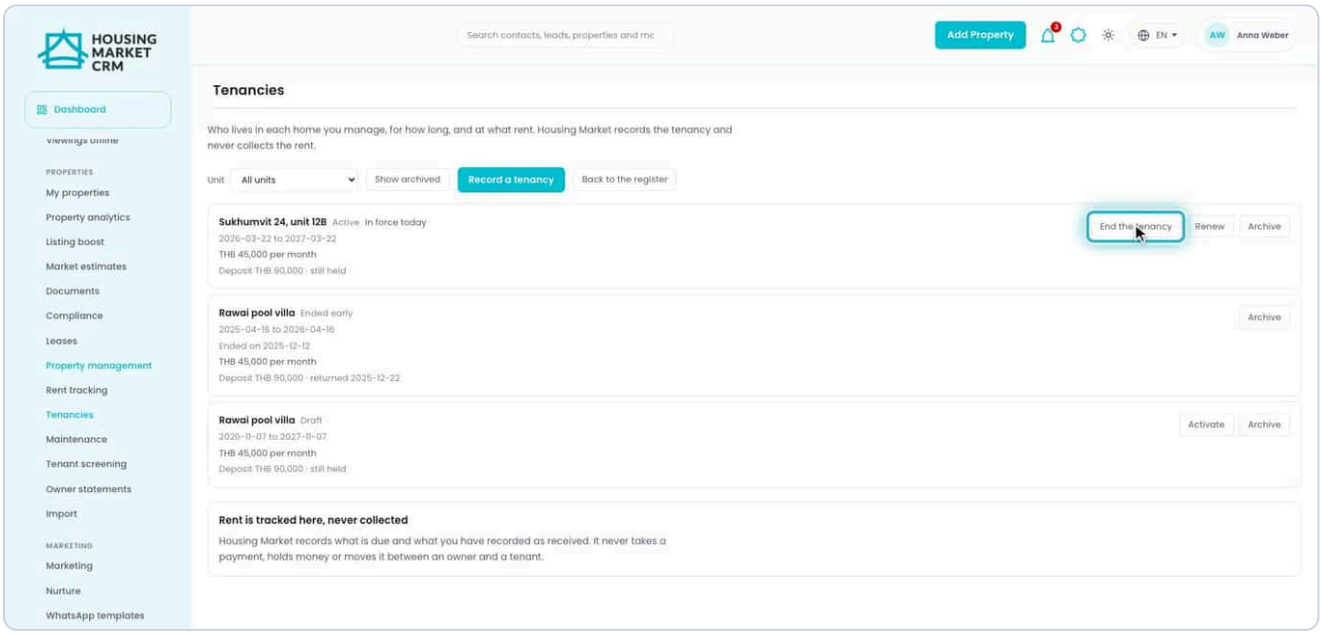


Figura 62.6 · Tela gravada em 8 de outubro de 2026

7 Arquivado mantém o histórico fora do caminho.

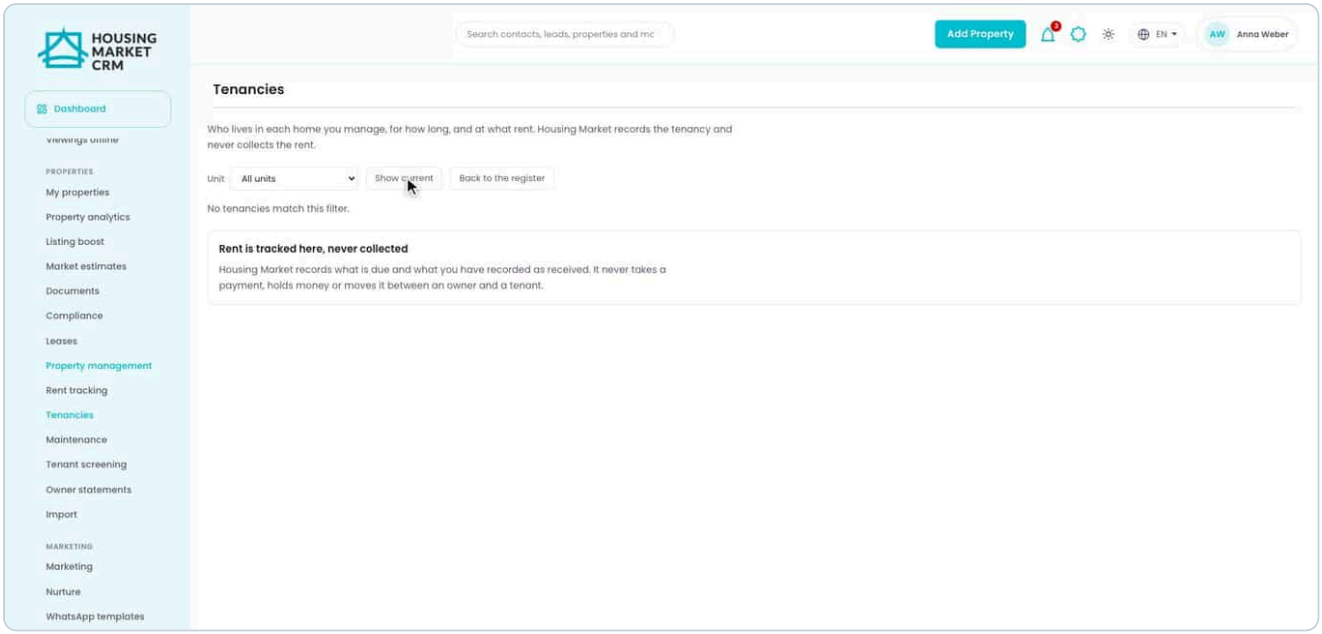


Figura 62.7 · Tela gravada em 8 de outubro de 2026

63 CAPÍTULO 63

Solicitações de manutenção

Pro e Business | Para corretores | Assista ao vídeo

VISÃO GERAL

Escolha Manutenção em Administração de imóveis. Registre o que está errado em um imóvel que você administra, dê a ele um tipo e uma prioridade, anexe fotos, assuma a solicitação e leve-a até resolvida. Nenhum custo é registrado e nada é cobrado.

Escolha Manutenção em Administração de imóveis. Essa tela responde o que está com defeito nos imóveis que você cuida, quem está cuidando e o que ainda está em aberto — e guarda todo o histórico de cada imóvel, que é a parte que importa um ano depois, quando o mesmo aquecedor falha de novo.

Registrar um problema

- Escolha Registrar um problema.
- Escolha a Unidade e escreva qual é o problema.
- Acrescente Detalhes, se houver.
- Escolha o Tipo de problema — hidráulica, elétrica, eletrodoméstico, aquecimento e climatização, estrutura, pragas, área externa, fechaduras e segurança, limpeza, ou outra coisa.
- Escolha a Prioridade — Urgente, Alta, Normal ou Baixa.

As fotos são acrescentadas depois que a solicitação existe, e não no formulário, para que o registro seja feito no momento em que você fica sabendo e as imagens venham em seguida. Cada foto abre por um link privado novo; remover uma tira a foto da solicitação e mantém o arquivo, porque uma foto é a prova do estado em que um imóvel estava em uma data.

A prioridade define o prazo, e o prazo é fixo

Cada prioridade traz o seu próprio prazo, contado do dia em que o problema foi registrado: um dia para Urgente, três para Alta, quatorze para Normal e trinta para Baixa. Uma solicitação que continua em aberto depois do prazo dela recebe a marca Fora do prazo, e uma resolvida ou cancelada nunca recebe. Os prazos são os mesmos para todas as contas e não podem ser alterados.

Os números acima da lista contam a sua imobiliária inteira, e não a lista que você está olhando: quantas são urgentes, quantas estão fora do prazo e quantas estão em aberto.

Levar uma até o fim

A situação vai de Registrada para Confirmada, Agendada e Em andamento, até Resolvida, ou até Cancelada. Ao resolver, pede-se a data em que o serviço foi realmente concluído — que pode não ser hoje — e o que foi feito; o CRM registra quem disse isso e quando. Cancelar uma solicitação apaga esse nome de novo, porque ninguém consertou nada e nenhum nome deve figurar ao lado de um serviço que não foi feito.

Assumir atribui a solicitação a você, e Devolver a libera. Isso exige o direito de atribuir, e a atribuição é para você, e não para um colega que você escolhe.

Mostrar já vem em Em aberto, para que a tela abra no trabalho e não no arquivo. As outras visões são Fora do prazo, Tudo, cada uma das seis situações, e Arquivadas. Filtrar por unidade acrescenta também "Tudo o que já foi registrado para este imóvel", que é o histórico daquele imóvel do mais antigo ao mais recente.

O que não está aqui, de propósito

- Nenhum custo, orçamento, estimativa, verba nem nota fiscal. Não há valor nenhum em lugar nenhum de uma solicitação de manutenção, e a Housing Market nunca cobra pelo reparo, não fica com uma parte dele e não movimenta dinheiro entre um proprietário, um inquilino e um prestador.
- Nenhum contato com o prestador. Nada aqui manda e-mail, mensagem ou aviso para um profissional — ele não é usuário do seu CRM.
- Nenhum registro feito pelo inquilino. Não há portal do inquilino nem formulário que um inquilino possa preencher; alguém do seu escritório registra a solicitação.
- Nenhum horário nem data de visita. Agendada é uma palavra de situação, não um compromisso da agenda.
- Nenhum lembrete. Diferente do aluguel, a manutenção não gera aviso quando um prazo passa — a marca na lista é o que avisa você.

Nada é excluído. Arquivar tira uma solicitação da lista e Restaurar a traz de volta, com as fotos, o histórico e o nome de quem a resolveu.

Da Central de Ajuda: **Como funcionam as solicitações de manutenção?**

PASSO A PASSO

1 Abra sua conta do Housing Market CRM.

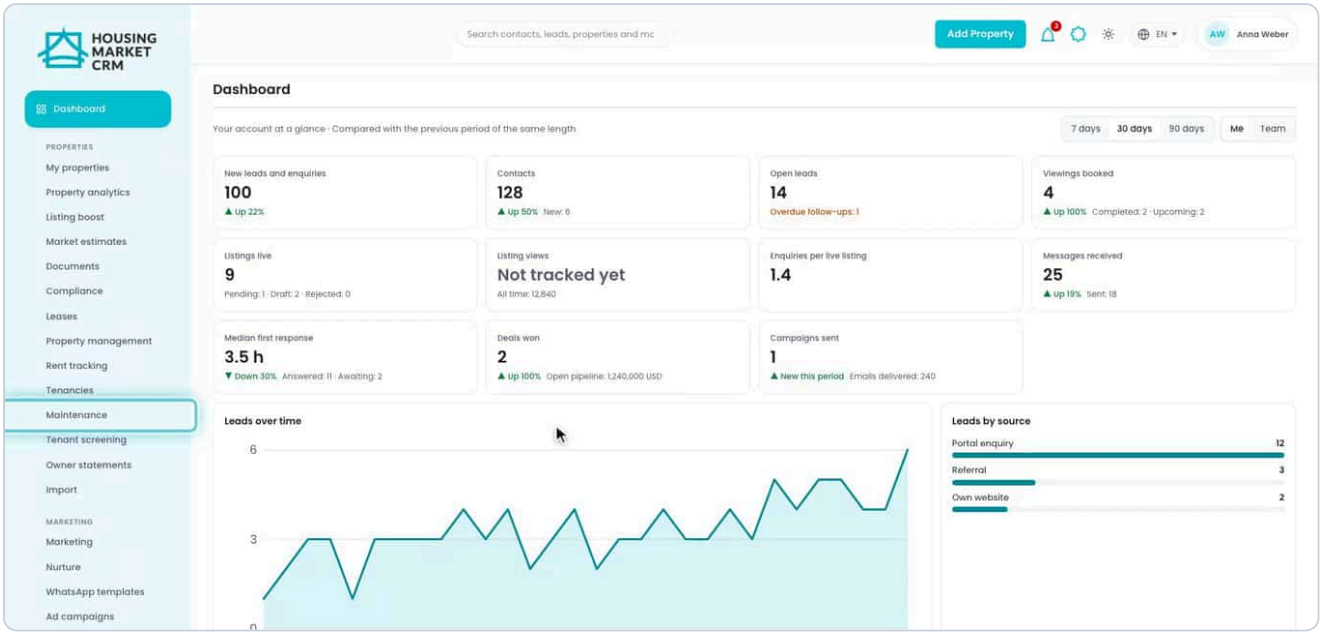


Figura 63.1 · Tela gravada em 8 de outubro de 2026

2 Clique em Manutenção no menu à esquerda.

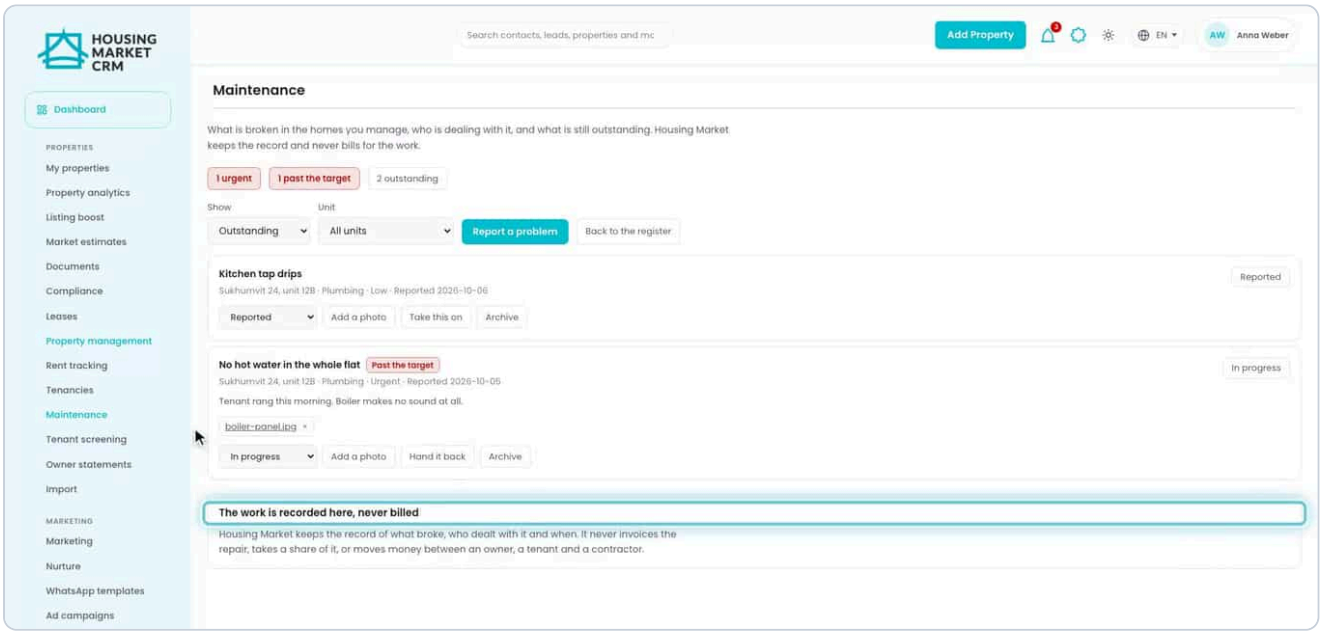


Figura 63.2 · Tela gravada em 8 de outubro de 2026

3 Registrado aqui, nunca cobrado pela Housing Market.

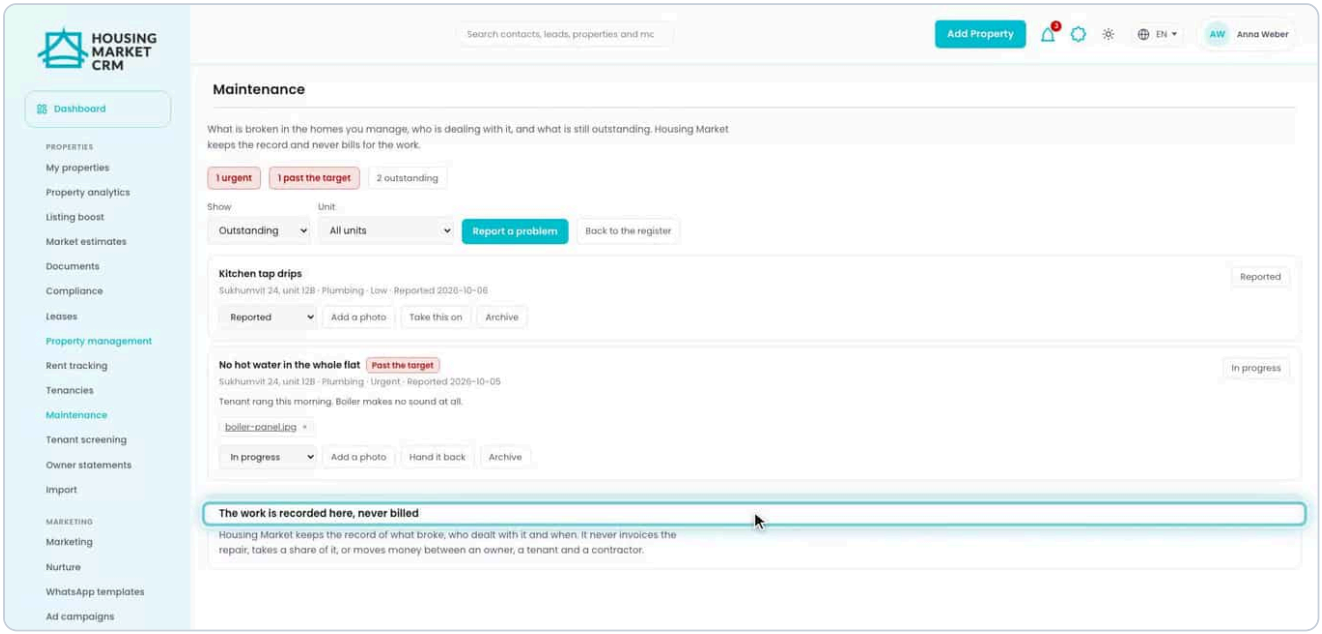


Figura 63.3 · Tela gravada em 8 de outubro de 2026

4 Cada prioridade tem seu critério de atraso.

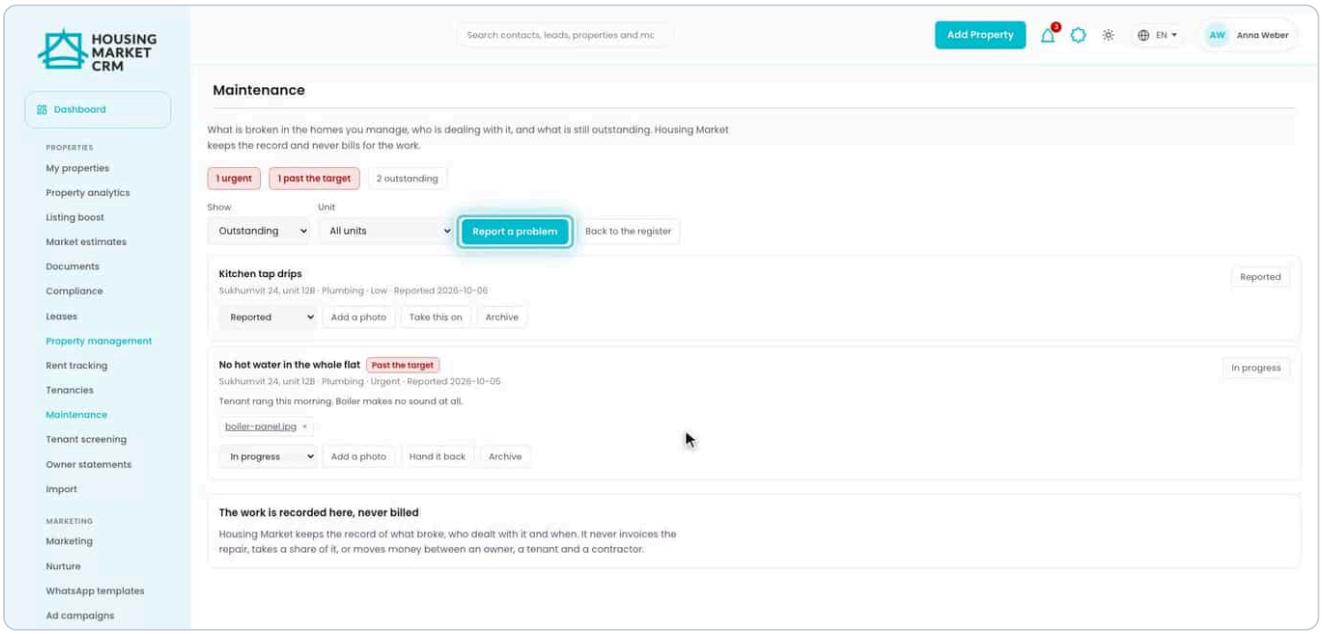


Figura 63.4 · Tela gravada em 8 de outubro de 2026

5 Relate um problema no imóvel.

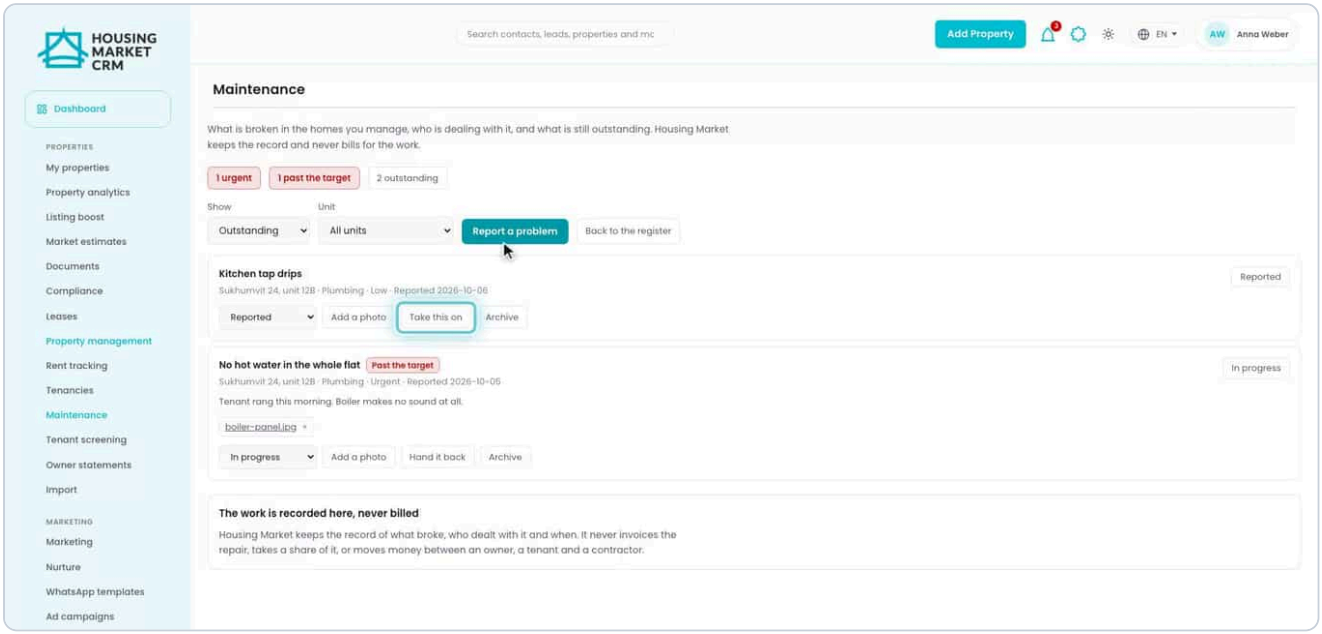


Figura 63.5 · Tela gravada em 8 de outubro de 2026

6 Assumir este serviço coloca seu nome nele e Devolver o serviço o libera.

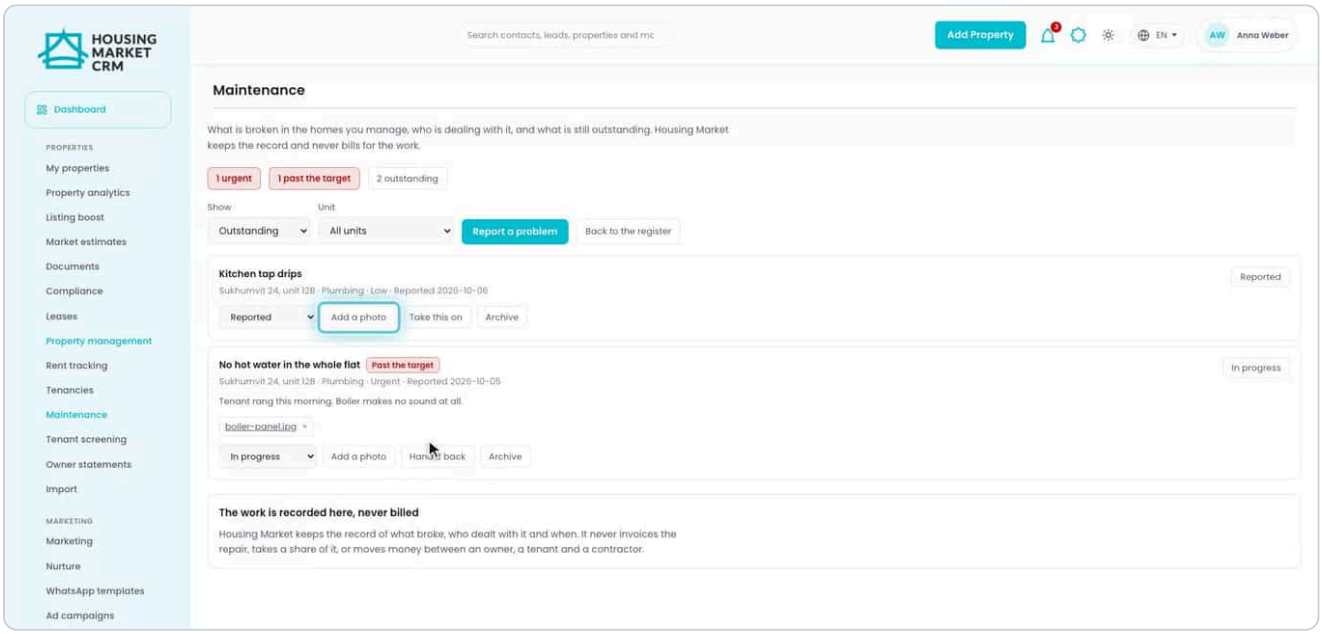


Figura 63.6 · Tela gravada em 8 de outubro de 2026

7 Adicione uma foto — a única prova do estado em que estava.

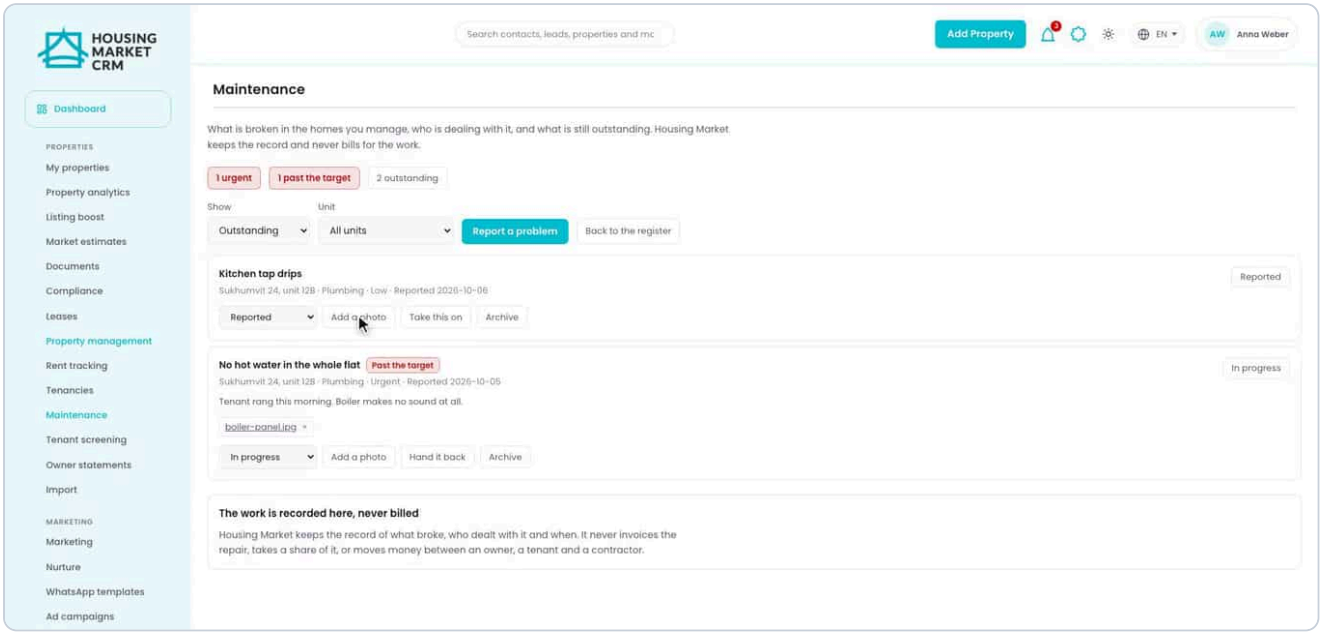


Figura 63.7 · Tela gravada em 8 de outubro de 2026

64 CAPÍTULO 64

Fazer a triagem de um inquilino

Pro e Business | Para corretores | Assista ao vídeo

VISÃO GERAL

Ela registra as verificações que a sua própria imobiliária fez. A Housing Market não procura birô de crédito, empresa de checagem de antecedentes nem serviço de verificação de identidade, e não produz pontuação: cada resultado na tela é um resultado que você apurou e digitou.

Escolha Análise de inquilinos em Administração de imóveis. Ela guarda as candidaturas para os imóveis que você administra, as verificações que a sua imobiliária fez e a decisão que você registrou.

Leia isto primeiro: as verificações são suas, não nossas

A Housing Market não verifica nada sobre ninguém. Nesta funcionalidade não há birô de crédito, empresa de checagem de antecedentes, serviço de verificação de identidade, busca de sanções ou de despejos, nem pontuação de crédito — não desligada, não prevista para um plano futuro, simplesmente não existe. Cada resultado na tela foi apurado pela sua imobiliária pelos meios dela e depois anotado.

Isso é dito primeiro porque “análise de inquilinos” significa um relatório comprado na maioria dos produtos que a oferecem, e quem não for avisado vai supor que um relatório chega. O que esta tela dá a você é um único lugar onde o trabalho de referências que você já faz fica registrado junto à candidatura a que ele pertence, com a decisão ao lado, e as duas coisas são mantidas.

Registrar uma candidatura

- Escolha Registrar uma candidatura.
- Escolha a Unidade e o Candidato. O candidato é um dos seus próprios contatos.
- Informe a data em que ele quer entrar, se você souber.

A candidatura aponta para a sua lista de contatos em vez de fazer uma segunda cópia da pessoa. Nada nesta funcionalidade guarda data de nascimento, número de documento de identidade, conta bancária, valor de salário nem nome de empregador — o que você concluiu sobre renda ou vínculo de trabalho é uma palavra e a observação que você resolveu escrever.

Registrar uma verificação

Registrar uma verificação tem seis tipos — Identidade, Vínculo de trabalho, Renda, Locador anterior, Capacidade de pagamento e Outra — e cada um aceita um de quatro resultados: Atendida, Não atendida, Ainda em aberto ou Sem resposta.

Sem resposta é um resultado de verdade, e não um jeito polido de dizer não. Um locador anterior que nunca responde não disse nada de ruim sobre a pessoa, e registrar isso como uma falha transformaria o silêncio de um terceiro em um ponto contra o candidato.

Uma verificação é mantida por tipo. Registrar o mesmo tipo de novo substitui o resultado e registra que foi você quem fez a afirmação atual, e o resultado anterior fica na trilha de auditoria. Não há pontuação, nem aprovação ou reprovação geral, nem classificação de candidatos, nem recomendação: a decisão é inteiramente sua.

A decisão, e como corrigi-la

Registrar a decisão aceita Aprovada, Recusada ou Retirada pelo candidato, com um motivo. Depois que uma decisão existe, o formulário de verificação se fecha e o título passa a ser Corrigir a decisão: registrar outra coloca uma correção ao lado da primeira e não remove nada. Não há caminho de volta para o estado sem decisão.

A trilha de auditoria registra a unidade, a decisão e quem a tomou. Ela deliberadamente não registra o motivo que você digitou nem o nome do candidato.

O que não está aqui

- Nenhum formulário, link ou e-mail para o candidato. Não existe nada voltado para o candidato: o seu escritório digita o que apurou.
- Nenhum envio de documento nesta tela. Os documentos de apoio são listados pelo nome e são anexados pelos arquivos do próprio CRM, e não daqui.
- Nenhuma taxa. A análise não acrescenta cobrança própria — ela faz parte da administração de imóveis.
- Ainda nenhum filtro por unidade ou por situação. A tela alterna entre candidaturas ativas e arquivadas.
- Nenhum botão que transforme uma candidatura aprovada em locação. Registre a locação na tela de Locações.

Nada é excluído. Arquivar uma candidatura mantém cada verificação, a decisão e quem a tomou.

Da Central de Ajuda: **Como funciona a análise de inquilinos?**

PASSO A PASSO

1 Abra sua conta do Housing Market CRM.

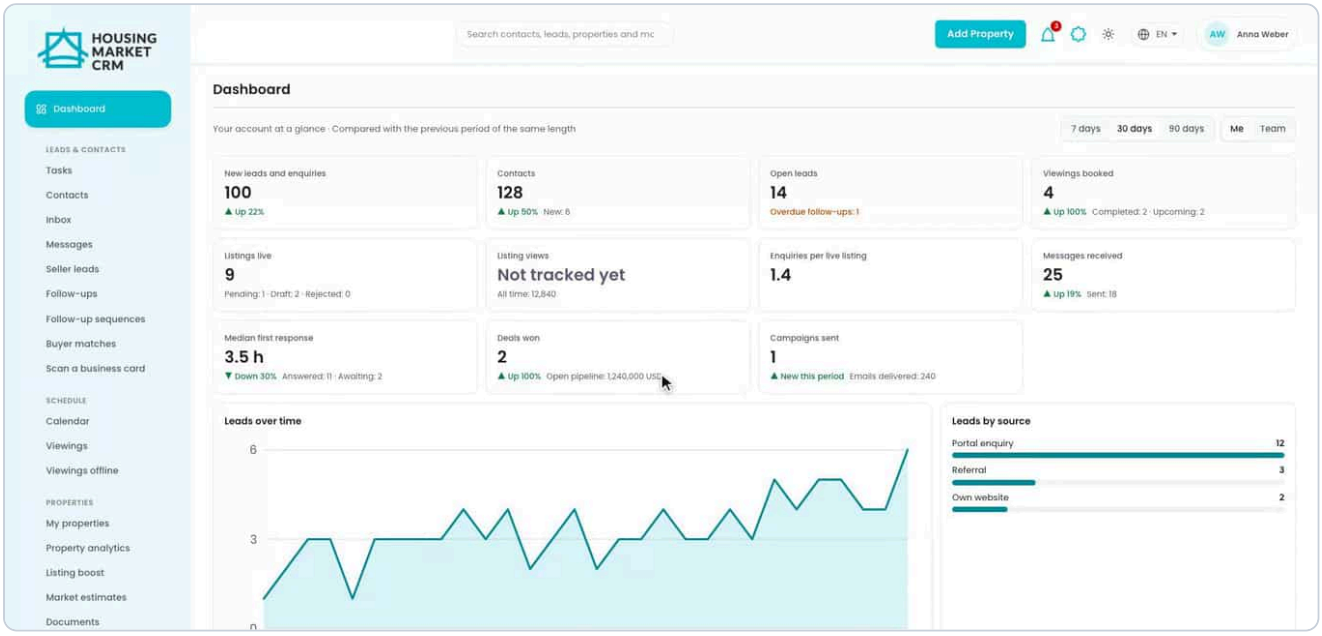


Figura 64.1 · Tela gravada em 8 de outubro de 2026

2 Clique em Triagem de inquilinos no menu à esquerda.

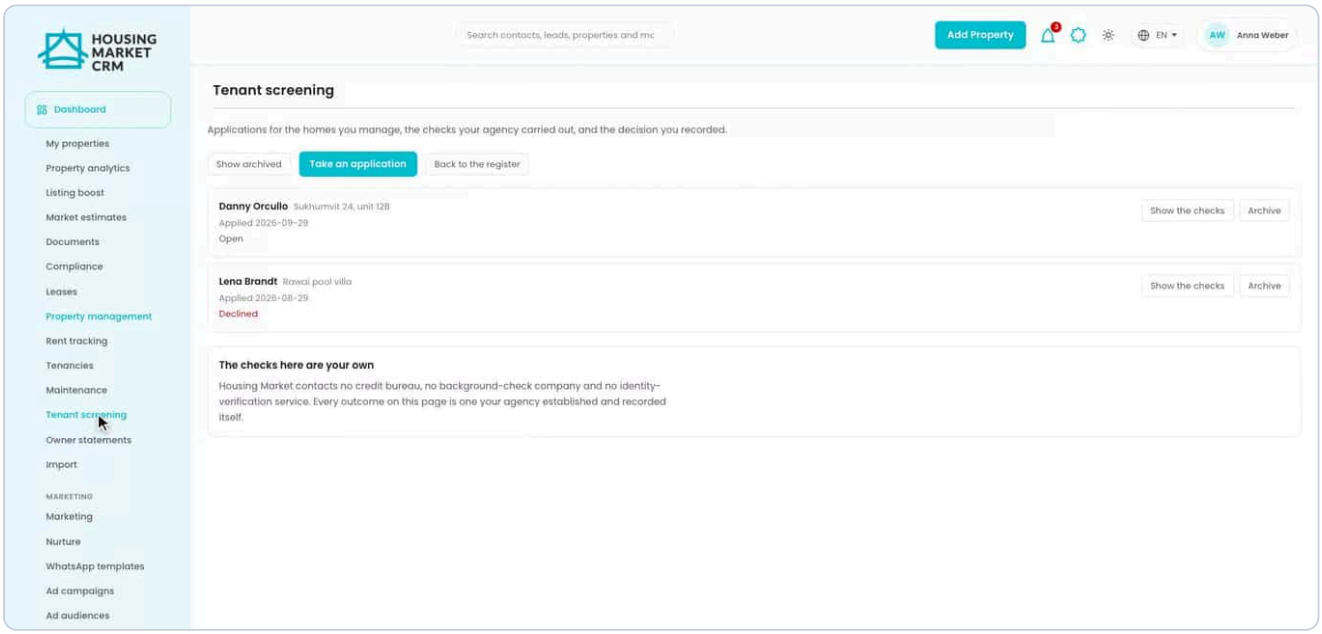


Figura 64.2 · Tela gravada em 8 de outubro de 2026

3 As verificações aqui são suas. Nada faz consulta de crédito.

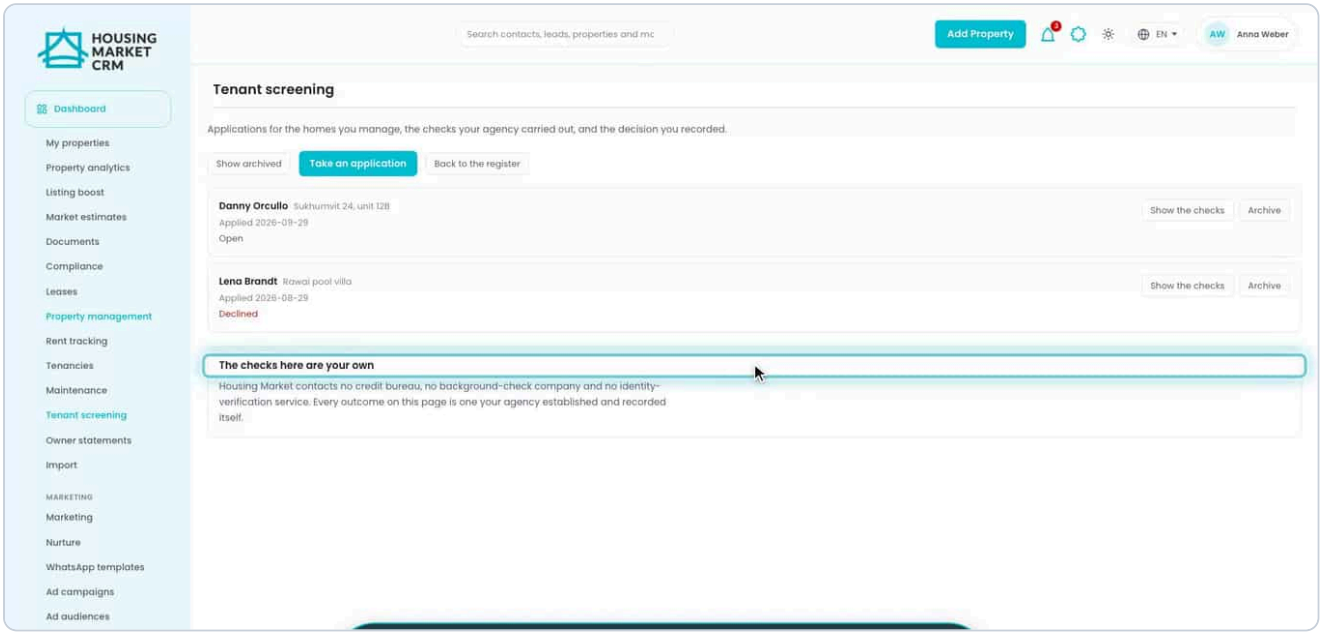


Figura 64.3 · Tela gravada em 8 de outubro de 2026

4 Registre uma candidatura para o imóvel.

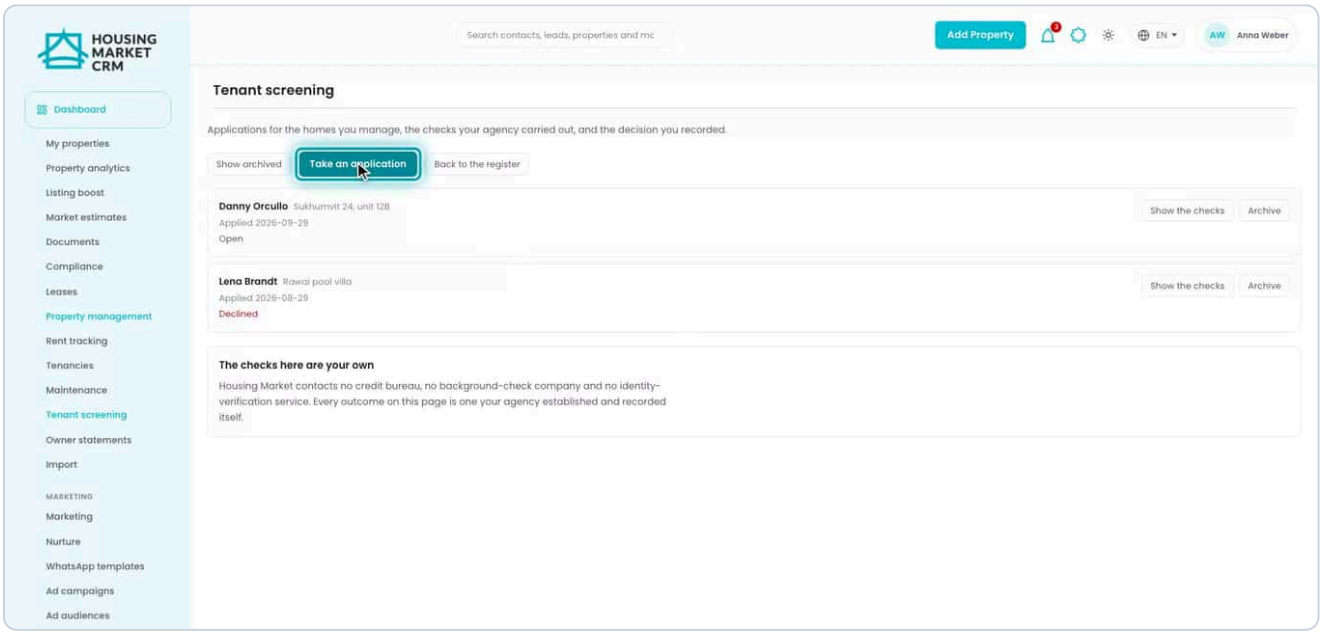


Figura 64.4 · Tela gravada em 8 de outubro de 2026

5 Mostre as verificações — e registre cada resultado.

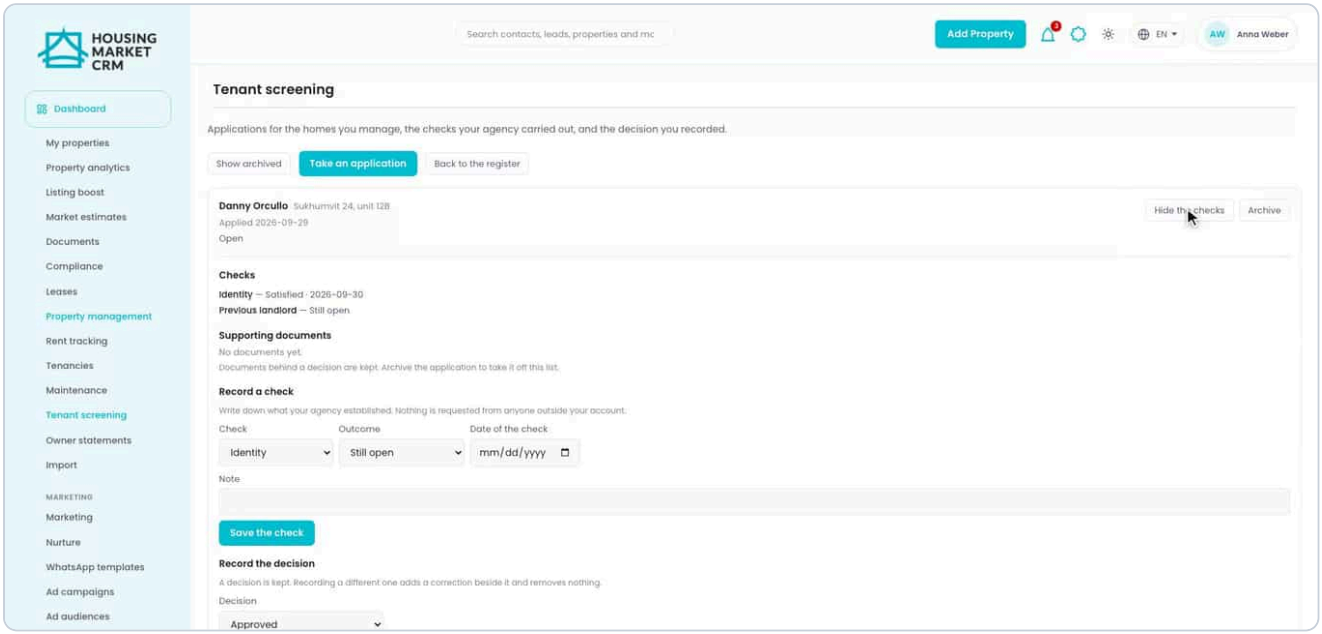


Figura 64.5 · Tela gravada em 8 de outubro de 2026

6 Registre também a verificação limpa. Senão, parece que não houve verificação.

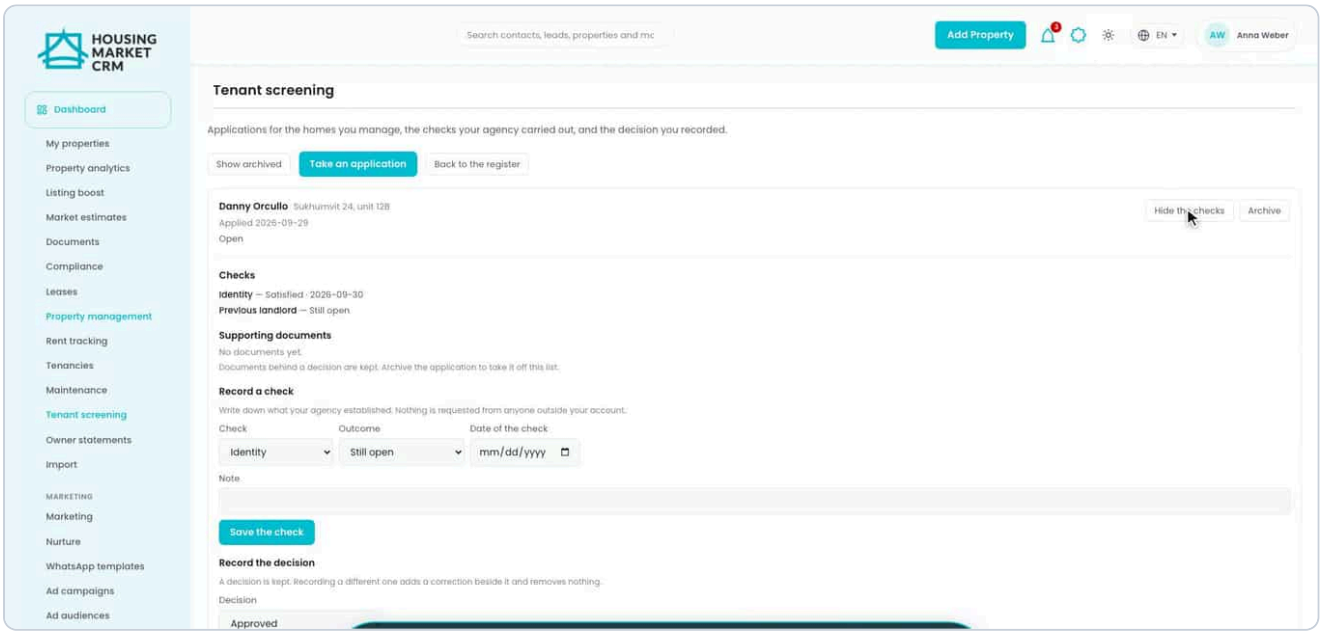


Figura 64.6 · Tela gravada em 8 de outubro de 2026

7 Anote a decisão com o motivo — o proprietário vai perguntar.

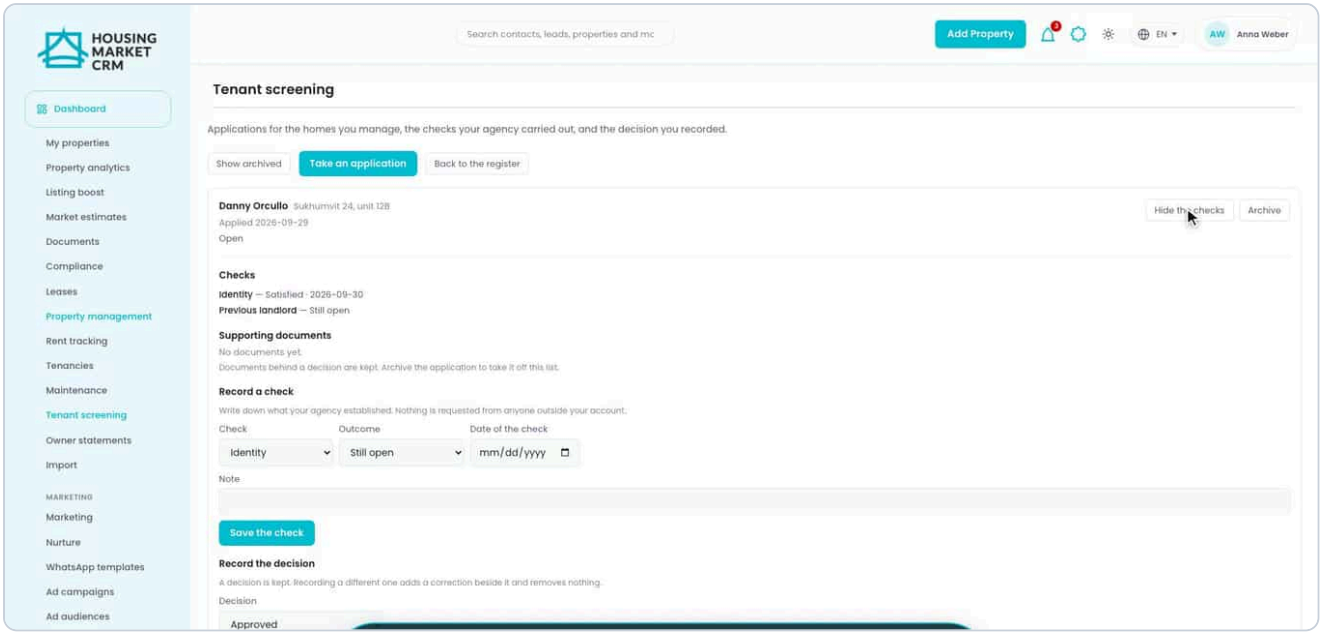


Figura 64.7 · Tela gravada em 8 de outubro de 2026

8 Anexe os documentos, em vez de descrevê-los.

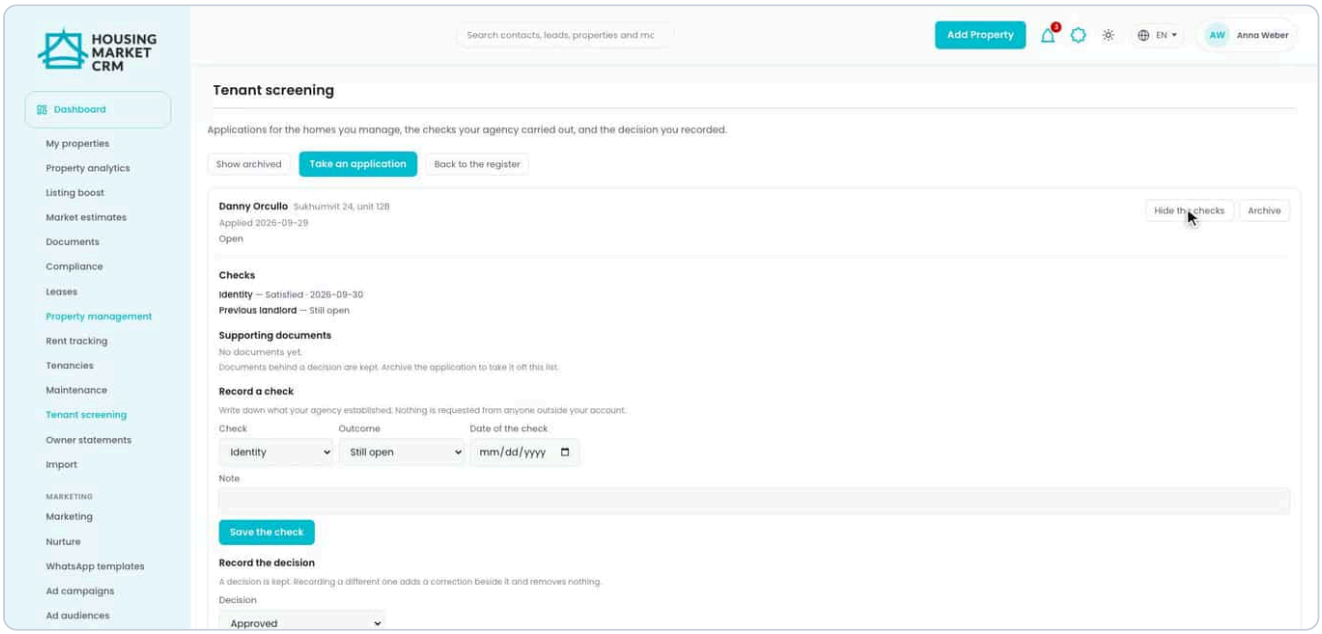


Figura 64.8 · Tela gravada em 8 de outubro de 2026

9 Uma única resposta para *por que aceitamos este inquilino?* — para todo o escritório.

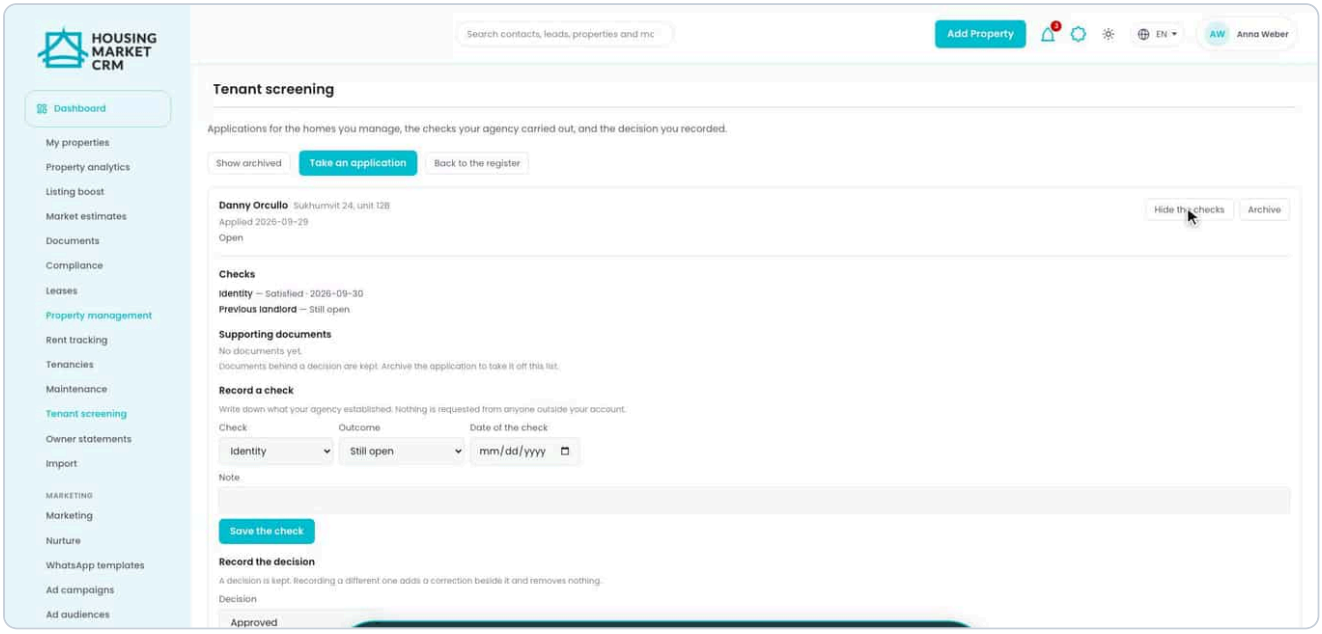


Figura 64.9 · Tela gravada em 8 de outubro de 2026

65 CAPÍTULO 65

Extratos do proprietário

Pro e Business | Para corretores | Assista ao vídeo

VISÃO GERAL

A conta de um mês do que os imóveis de um proprietário deveriam render e do que a sua imobiliária registrou como recebido, dividida pela fração registrada de cada proprietário. Ele informa e nunca paga: a Housing Market não fica com nada, não desconta nada e não paga ninguém.

Escolha Extratos do proprietário em Administração de imóveis. Escolha um mês e um proprietário e o CRM apresenta o que os imóveis desse proprietário deveriam render naquele mês e o que a sua imobiliária registrou como recebido.

Um extrato informa, ele nunca paga

A Housing Market apresenta o que a sua imobiliária registrou e não faz mais nada com isso. Não há repasse, remessa, dado bancário, saldo transportado nem acerto de contas. Também não há taxa de administração, comissão, desconto nem linha de despesa — nossos preços são fixos e são cobrados na sua assinatura, então nunca se tira nada do aluguel de um proprietário. Um extrato neste produto é um relatório, e a transferência para o proprietário continua acontecendo onde acontece hoje.

Do que ele é montado

Um cartão por imóvel e por locação em vigor, para que um imóvel que trocou de inquilino no meio do mês receba dois cartões em vez de um número misturado. Cada cartão mostra o aluguel acertado na locação que estava em vigor naquele mês — e não o aluguel acertado depois —, quantas datas venceram e por qual valor, quantas delas estão registradas como recebidas, o que foi dispensado, e a caução.

Há uma linha separada para o aluguel recebido de meses anteriores: uma cobrança que venceu em março e foi registrada como recebida em abril pertence ao extrato de abril como atraso, e ao de março como ainda em aberto. Manter as duas coisas separadas é o que evita que um pagamento atrasado pareça um segundo pagamento.

Um imóvel em que não mora ninguém continua no extrato, marcado como Vazio durante o mês, porque um proprietário que pergunta o que a carteira dele fez precisa que os vazios sejam nomeados, e não que faltem.

A propriedade é um período, então uma venda cai no lugar certo

O que decide o extrato é o período em que um proprietário teve o imóvel, e não quem o tem agora. Um imóvel vendido em junho ainda coloca maio no extrato do vendedor, e o cartão diz “De propriedade até” ou “De propriedade a partir de” onde um mês foi dele só em parte. Quando o período de um proprietário termina no dia em que o do seguinte começa, isso é lido como uma passagem de mãos, e não como duas pessoas sendo donas ao mesmo tempo.

As frações, e o único caso que fica sem divisão

Onde a fração de um proprietário está registrada, os números dele são essa fração dos números do imóvel — quarenta por cento continuam quarenta por cento e nunca são arredondados para o valor inteiro. Onde mais ninguém era dono do imóvel ao mesmo tempo, o valor integral é dele e o cartão diz isso.

Onde um imóvel tem mais de um proprietário e nenhuma fração está registrada, o CRM não divide nada. O cartão mostra os números integrais do imóvel, atribuídos a ninguém, o imóvel é contado em um aviso no alto, e o valor fica fora dos totais em uma linha própria em vez de ser somado a eles. Uma divisão em partes iguais seria um número inventado que parece exatamente um número conferido, e metade do aluguel de um mês não é um erro de arredondamento.

Os totais são por moeda, um ao lado do outro. Nada é convertido e não há total geral combinado, porque um número único cruzando duas moedas seria uma taxa que alguém teve de escolher.

Registrar um

O mês que você está olhando é calculado a cada consulta e não é guardado. Registrar este extrato guarda uma cópia exatamente desses números, para que o que você mandou a um proprietário continue legível depois; o dinheiro de um extrato registrado fica congelado, enquanto os nomes são lidos de novo a cada vez, então corrigir a grafia de um contato não deixa a grafia antiga em extratos antigos.

Se já existe um extrato para aquele proprietário e aquele mês, o botão passa a ser Calcular este mês novamente. O anterior é arquivado em vez de removido e o novo registra qual ele substitui.

O que não está aqui

- Nenhum PDF, nenhuma planilha, nenhuma visão de impressão e nenhum e-mail. Registrar um extrato o guarda dentro do CRM; mandá-lo ao proprietário continua sendo algo que você faz.
- Nenhum acesso para o proprietário. Não há portal do proprietário, e um proprietário não pode entrar para ler isto.
- Nenhuma execução em lote. Um proprietário e um mês de cada vez.
- Nenhum custo de manutenção. Os reparos são registrados na tela de manutenção e nunca aparecem em um extrato, porque lá também não se registra custo.

As frações registradas são definidas na propriedade da unidade, e não no extrato. Se o aviso nomeia imóveis sem fração registrada, é exatamente isso que ele está pedindo.

Da Central de Ajuda: **O que é um extrato do proprietário?**

PASSO A PASSO

1 Abra sua conta do Housing Market CRM.

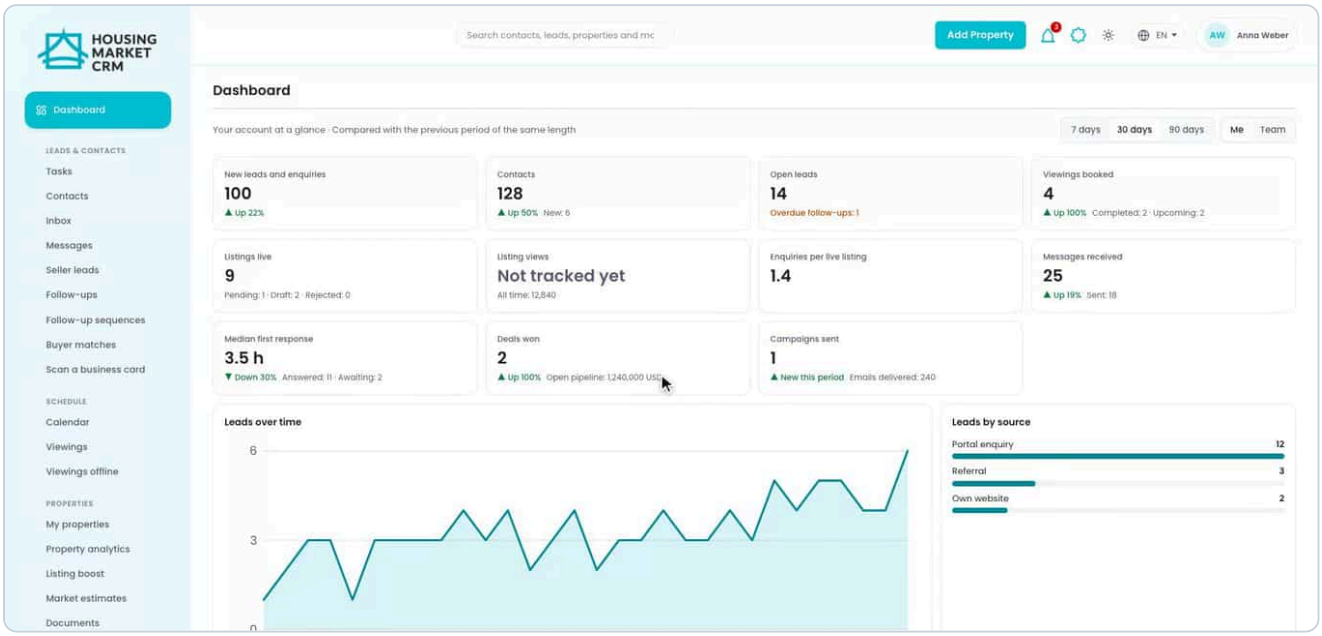


Figura 65.1 · Tela gravada em 8 de outubro de 2026

2 Clique em Extratos do proprietário no menu à esquerda.

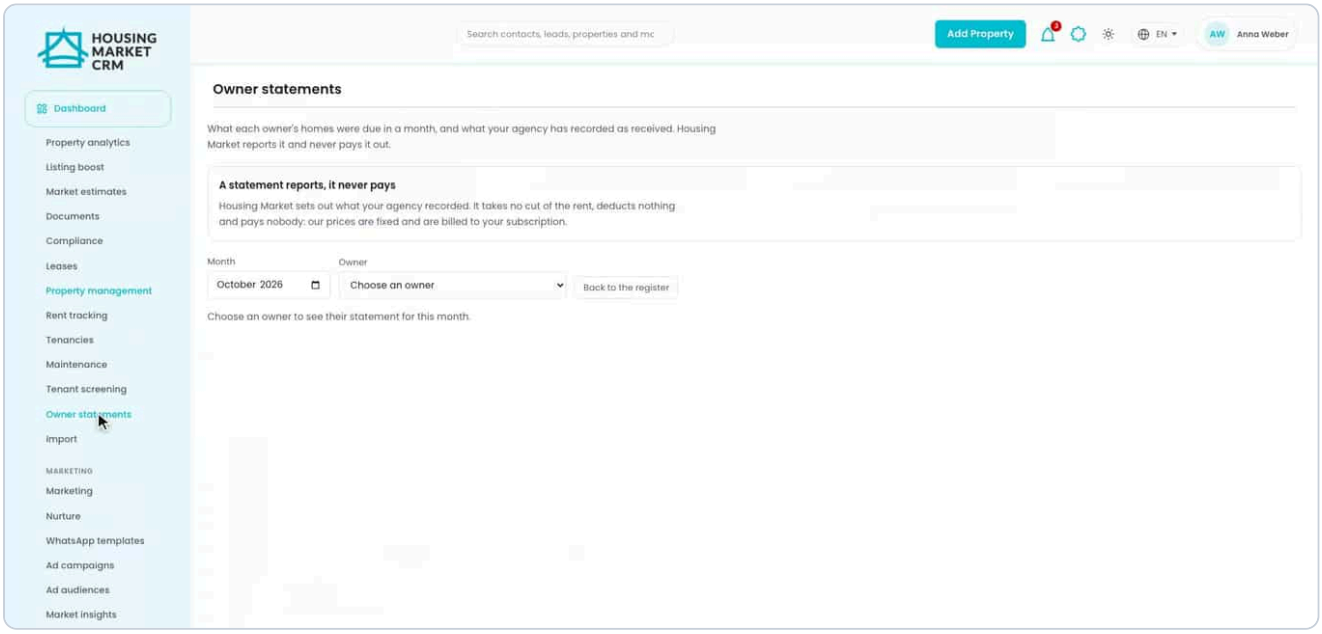


Figura 65.2 · Tela gravada em 8 de outubro de 2026

3 Um extrato informa. Não fica com nada e não paga ninguém.

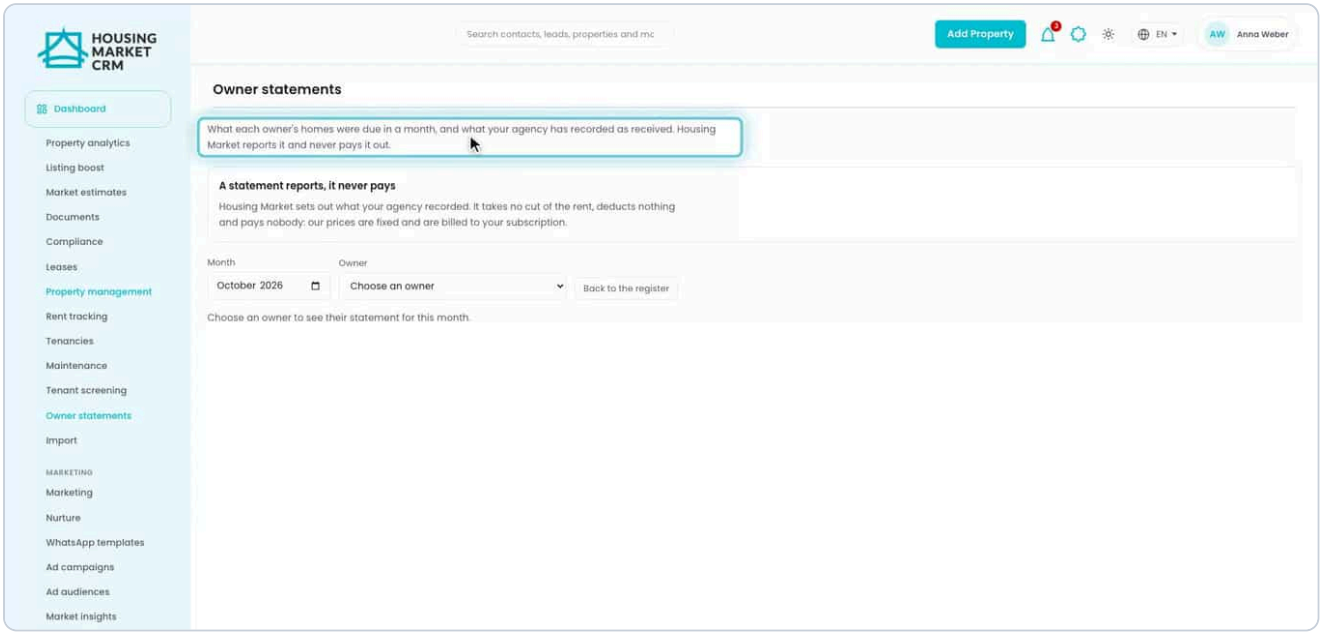


Figura 65.3 · Tela gravada em 8 de outubro de 2026

4 Escolha o proprietário.

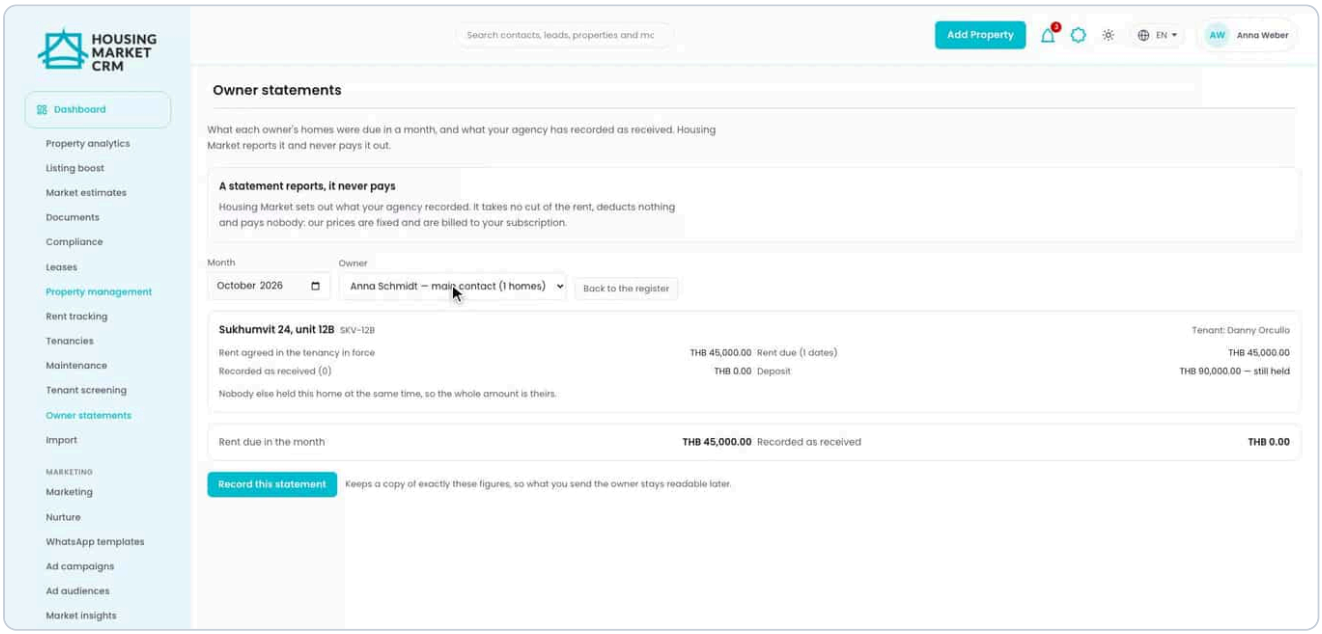


Figura 65.4 · Tela gravada em 8 de outubro de 2026

5 Esta é uma prévia — calculada e não gravada em lugar algum.

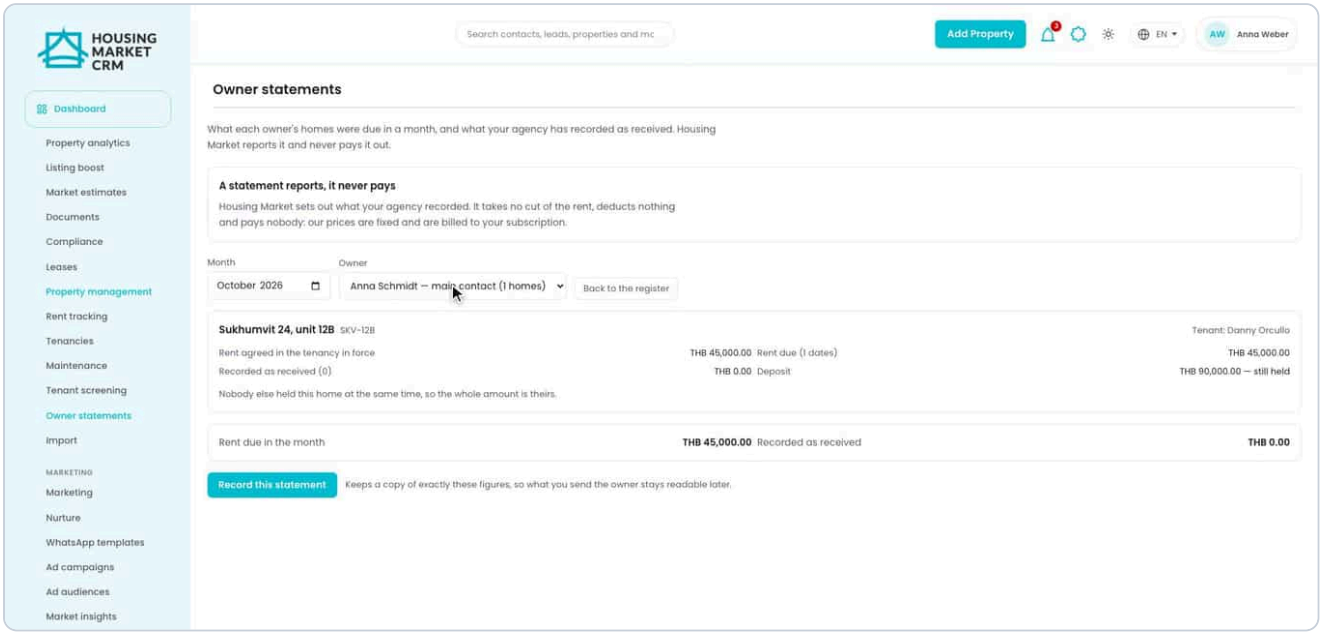


Figura 65.5 · Tela gravada em 8 de outubro de 2026

6 Registrar é o ato separado: *foi isto que enviei ao proprietário*.

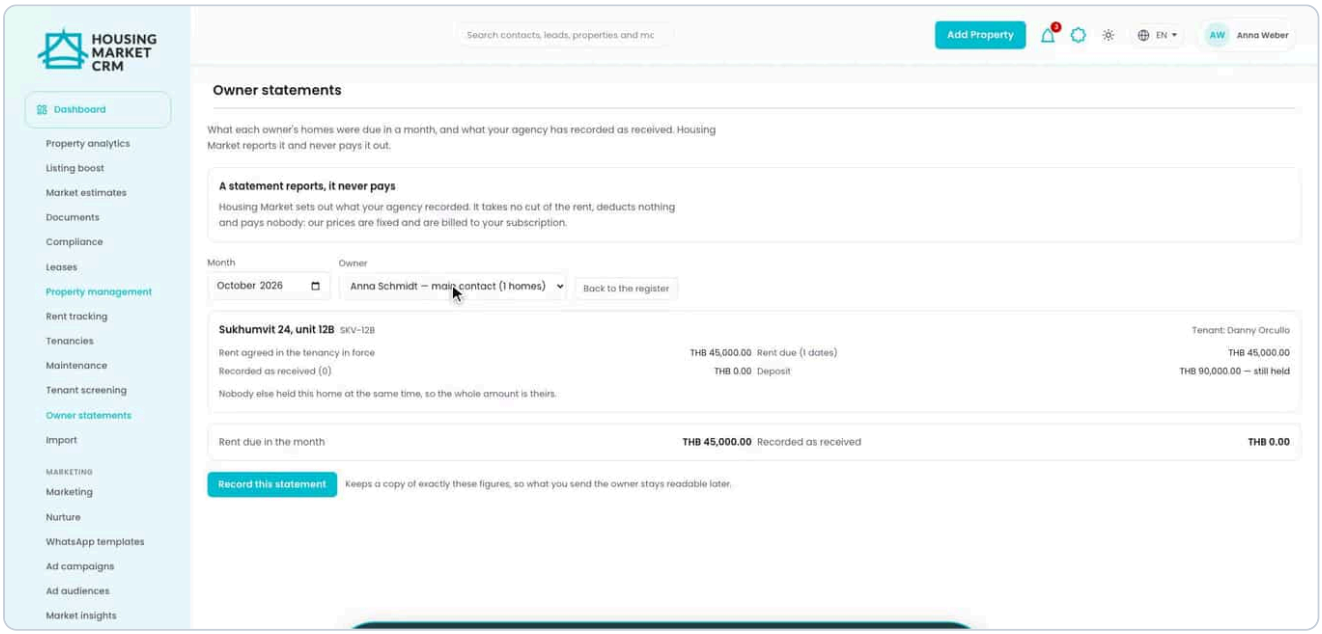


Figura 65.6 · Tela gravada em 8 de outubro de 2026

7 Reprocessar o mês o substitui — o primeiro é arquivado, nunca editado.

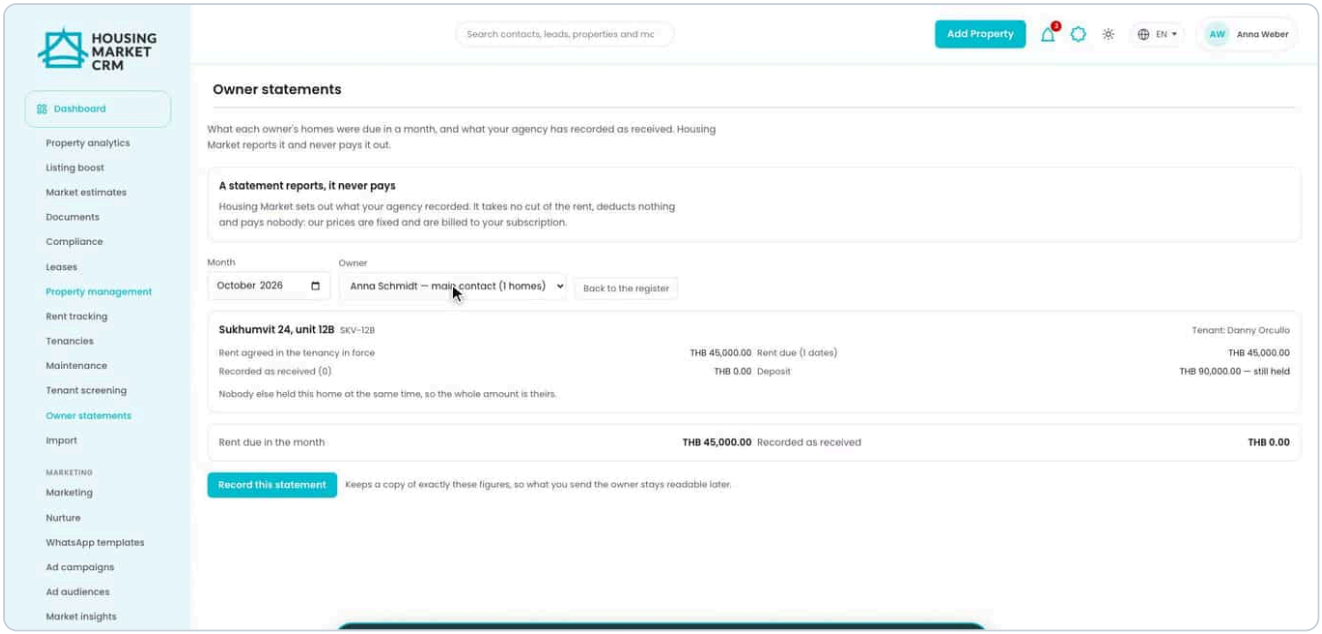


Figura 65.7 · Tela gravada em 8 de outubro de 2026

8 Se a parte de um coproprietário nunca foi registrada, o extrato avisa —.

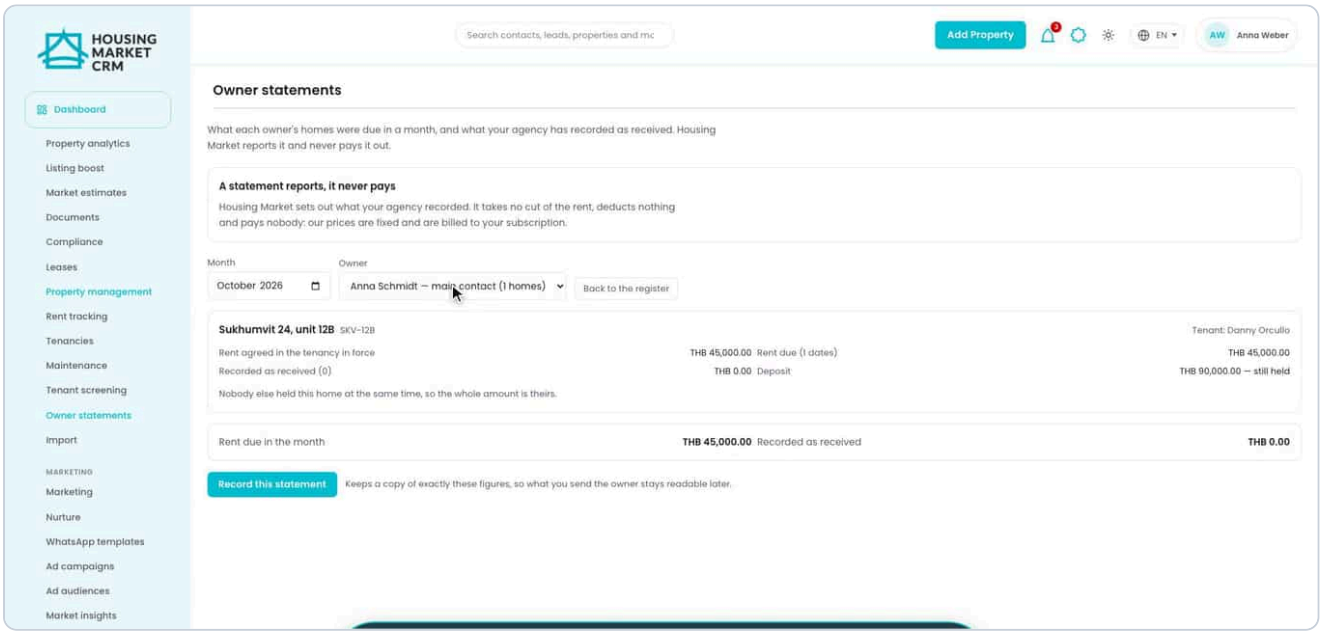


Figura 65.8 · Tela gravada em 8 de outubro de 2026

9 e traz os valores totais do imóvel, em vez de inventar uma metade.

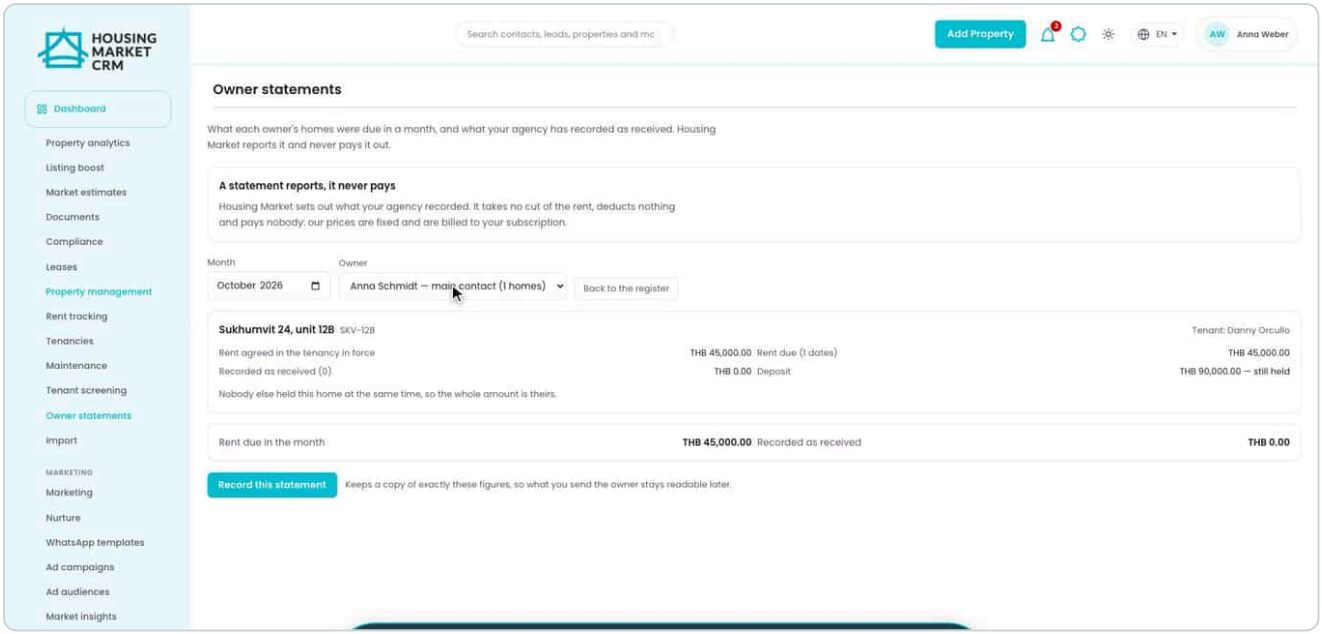


Figura 65.9 · Tela gravada em 8 de outubro de 2026

BOM SABER

IMPORTANTE Não. A Housing Market Group é software. Ela registra o que está a vencer e o que você registrou como recebido, e nunca recebe um pagamento, retém dinheiro nem o transfere entre um proprietário e um inquilino.

Central de Ajuda: A Housing Market recebe o aluguel dos meus inquilinos?

66 CAPÍTULO 66

Lembrar um inquilino sobre o aluguel

Pro e Business | Para corretores | Assista ao vídeo

PASSO A PASSO

1 Abra sua conta do Housing Market CRM.

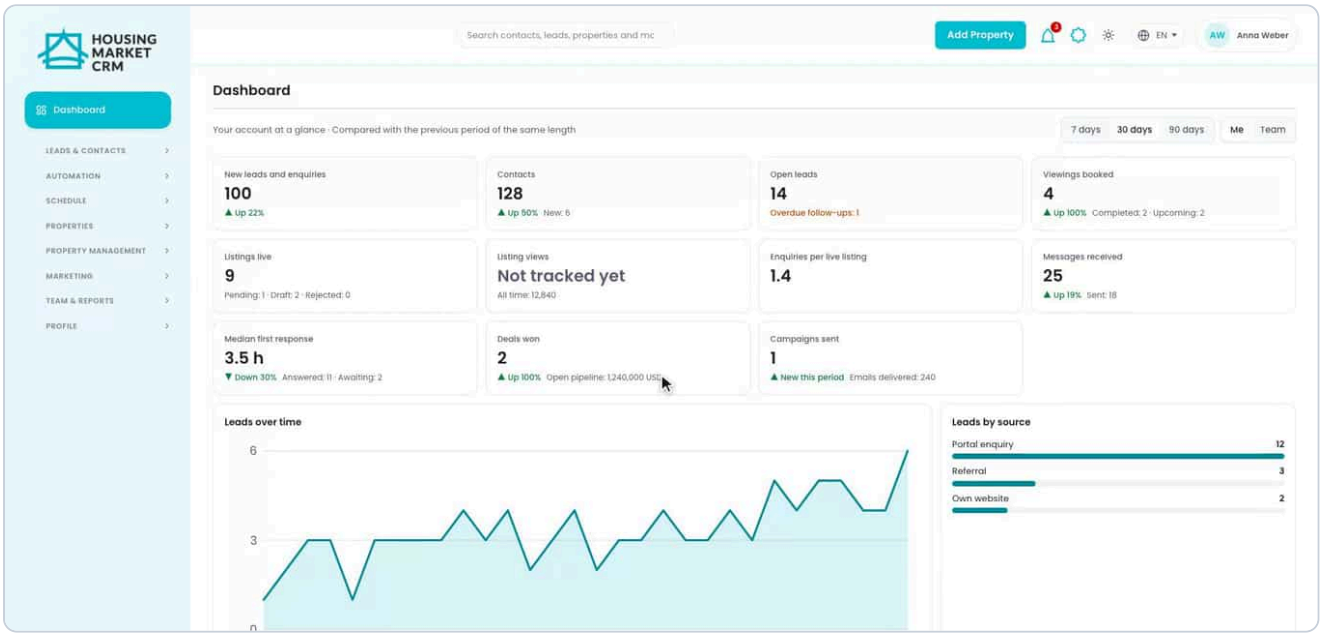


Figura 66.1 · Tela gravada em 19 de outubro de 2026

2 Abra Gestão de imóveis no menu à esquerda.

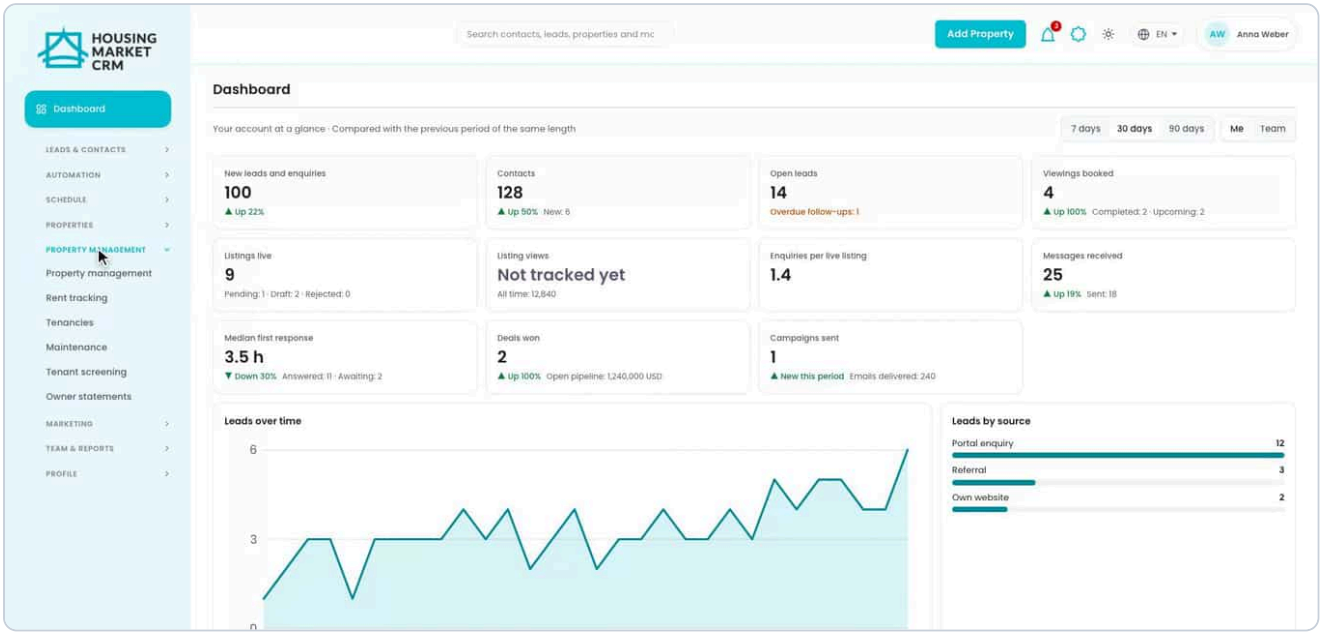


Figura 66.2 · Tela gravada em 19 de outubro de 2026

3 Clique em Controle de aluguéis.

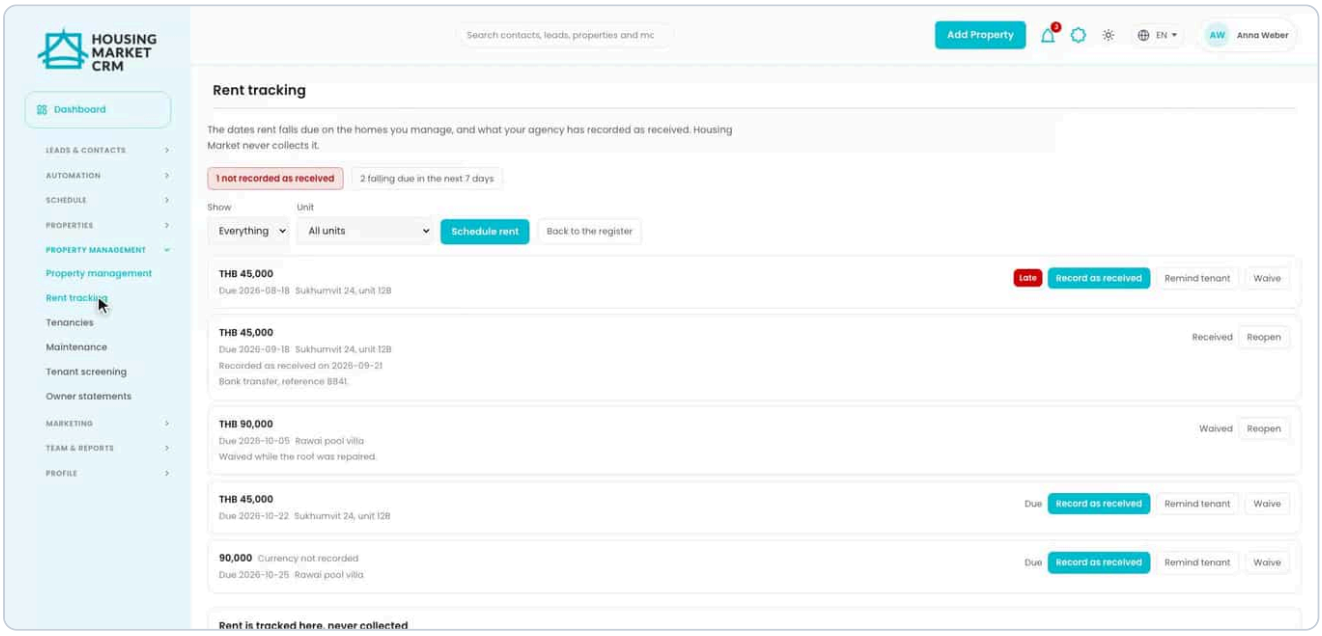


Figura 66.3 · Tela gravada em 19 de outubro de 2026

4 O registro da sua imobiliária. A Housing Market nunca recebe aluguel.

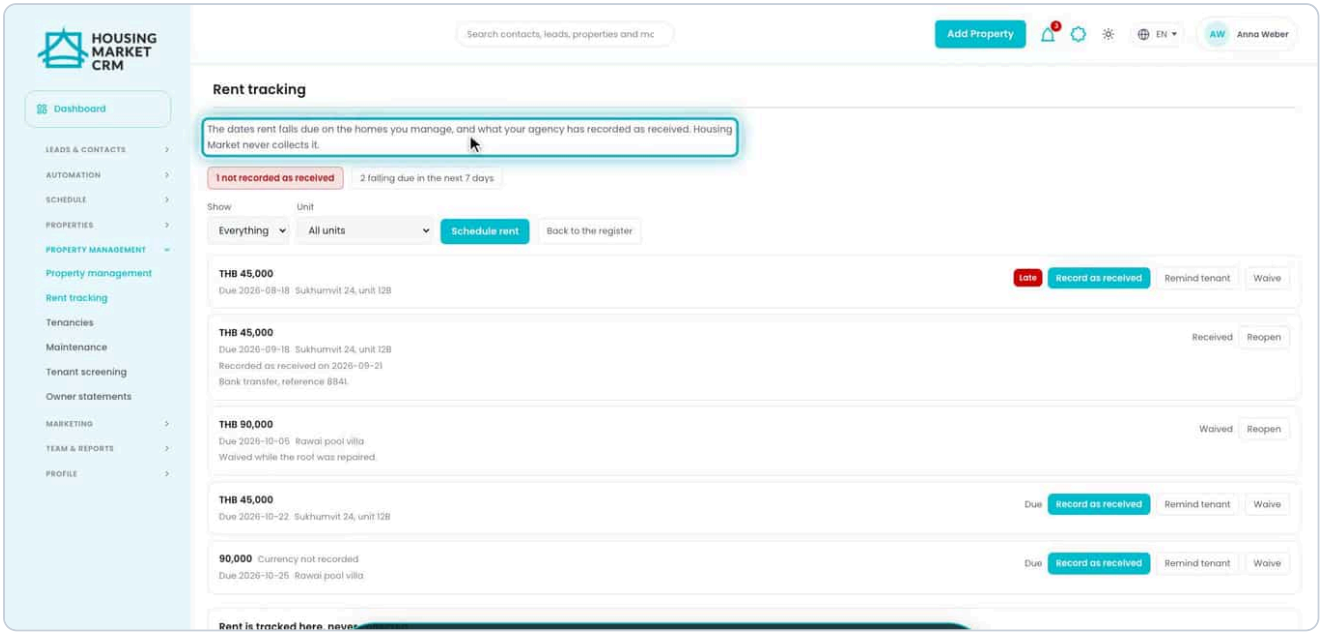


Figura 66.4 · Tela gravada em 19 de outubro de 2026

5 Este mês está em atraso.

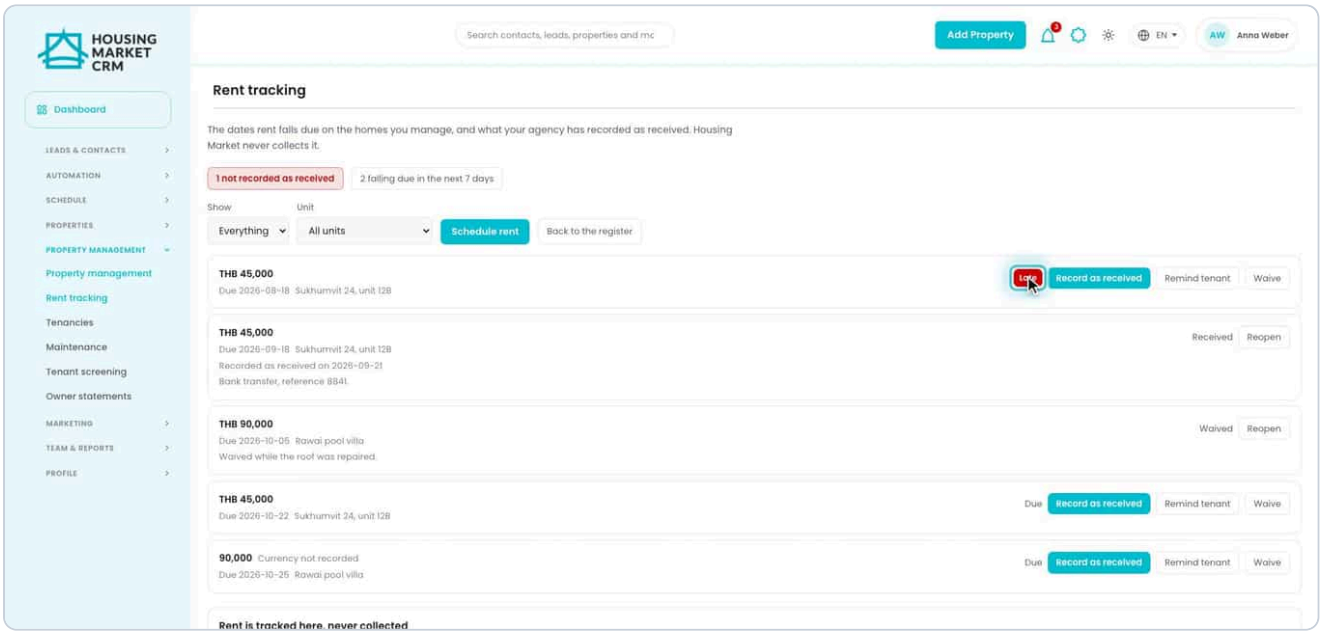


Figura 66.5 · Tela gravada em 19 de outubro de 2026

6 Lembrar inquilino aparece em aluguel ainda a vencer.

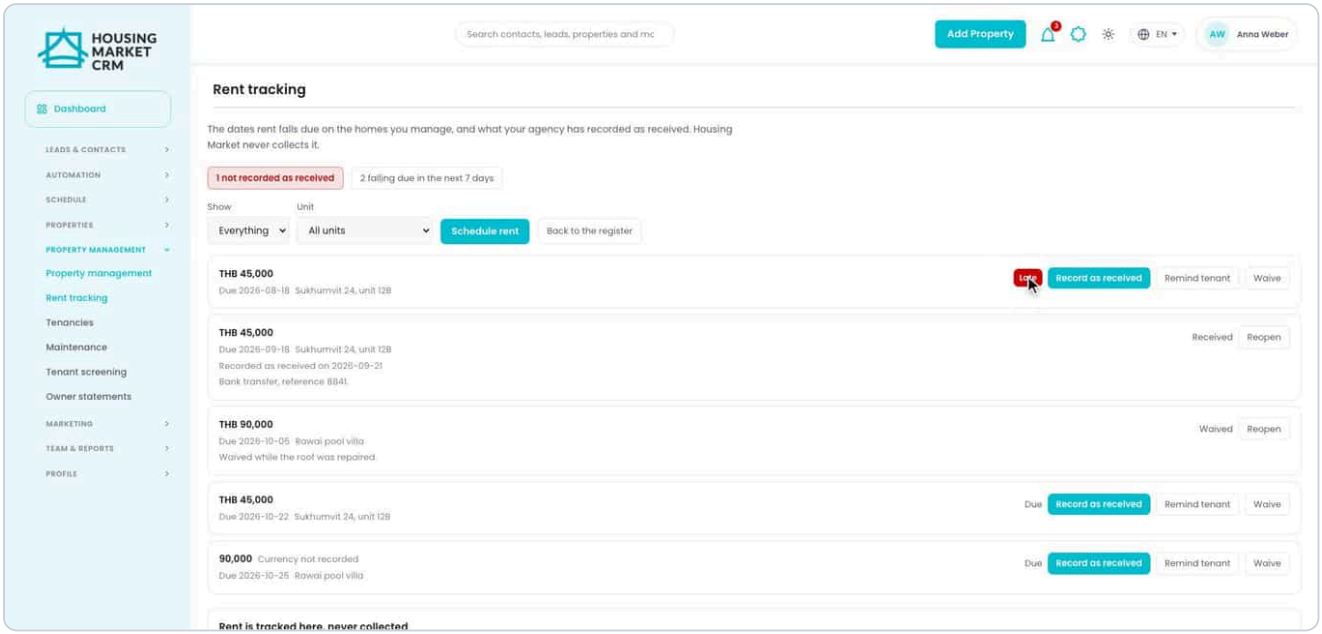


Figura 66.6 · Tela gravada em 19 de outubro de 2026

7 Clique em Lembrar inquilino.

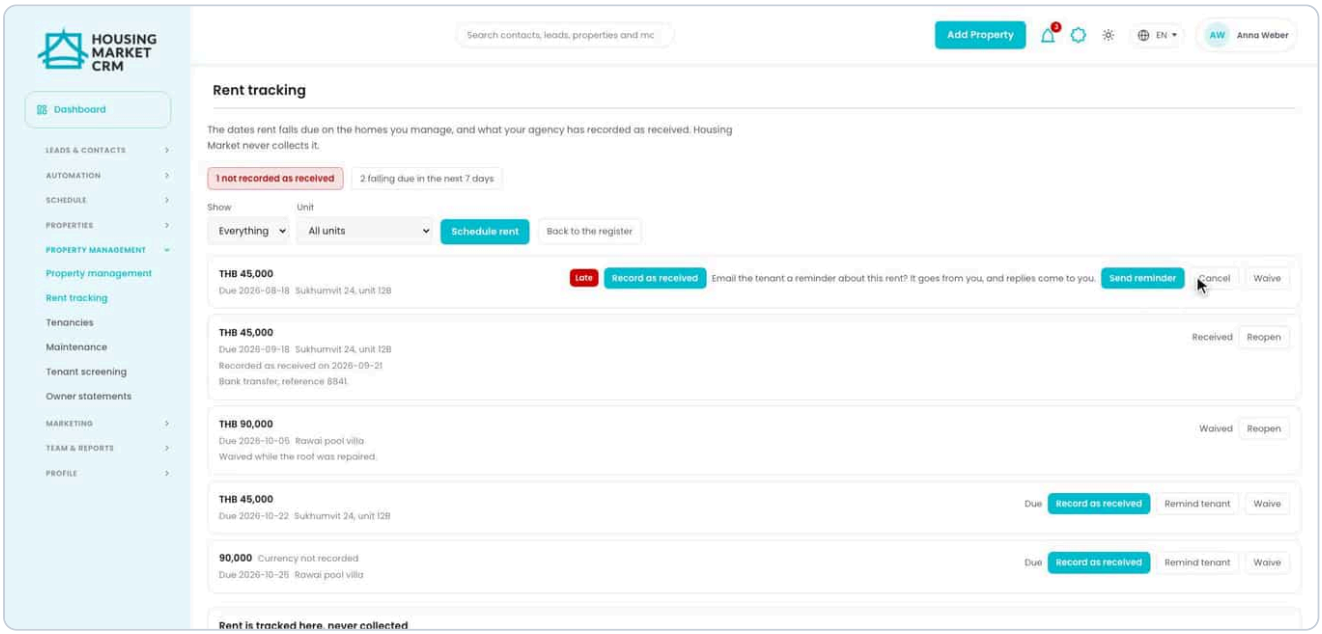


Figura 66.7 · Tela gravada em 19 de outubro de 2026

8 Sai de você, e as respostas chegam para você.

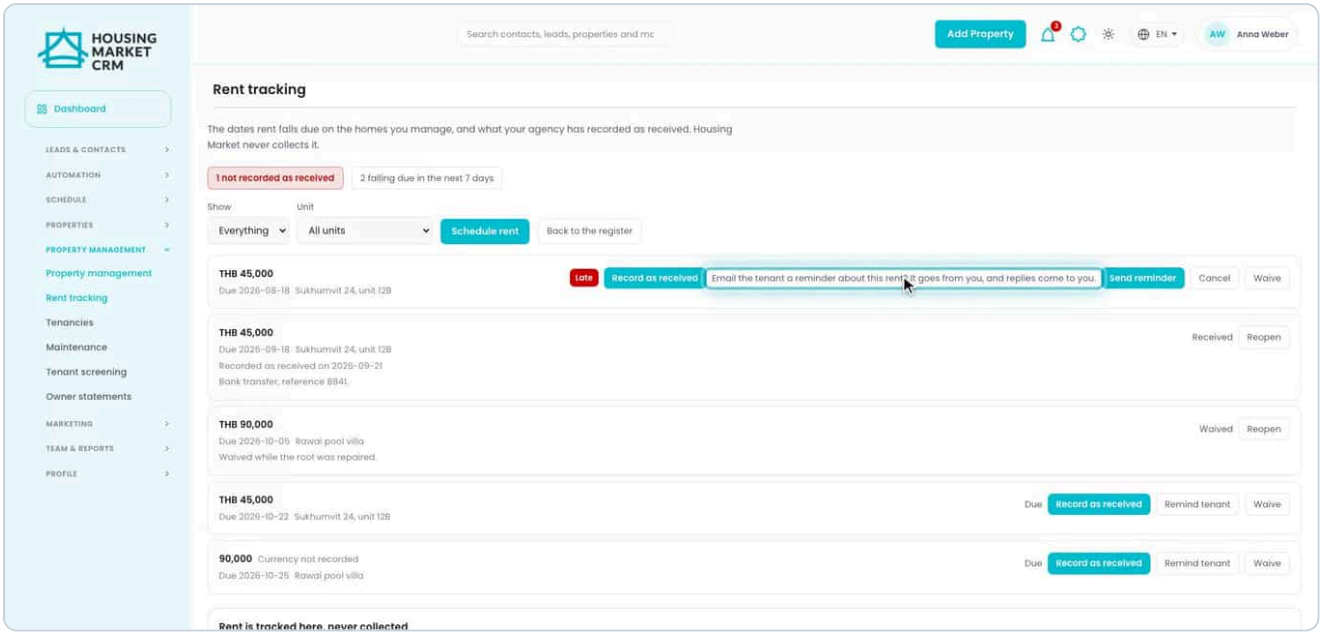


Figura 66.8 · Tela gravada em 19 de outubro de 2026

9 Clique em Enviar lembrete para confirmar.

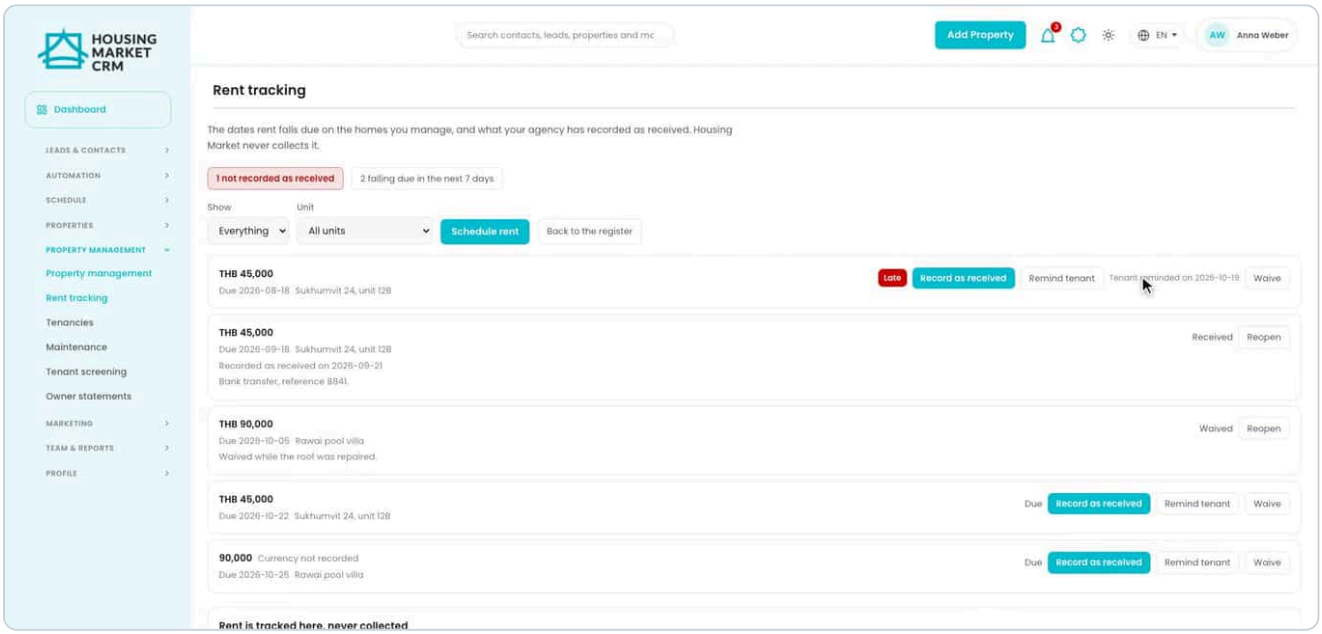


Figura 66.9 · Tela gravada em 19 de outubro de 2026

10 A cobrança agora mostra quando o inquilino foi lembrado.

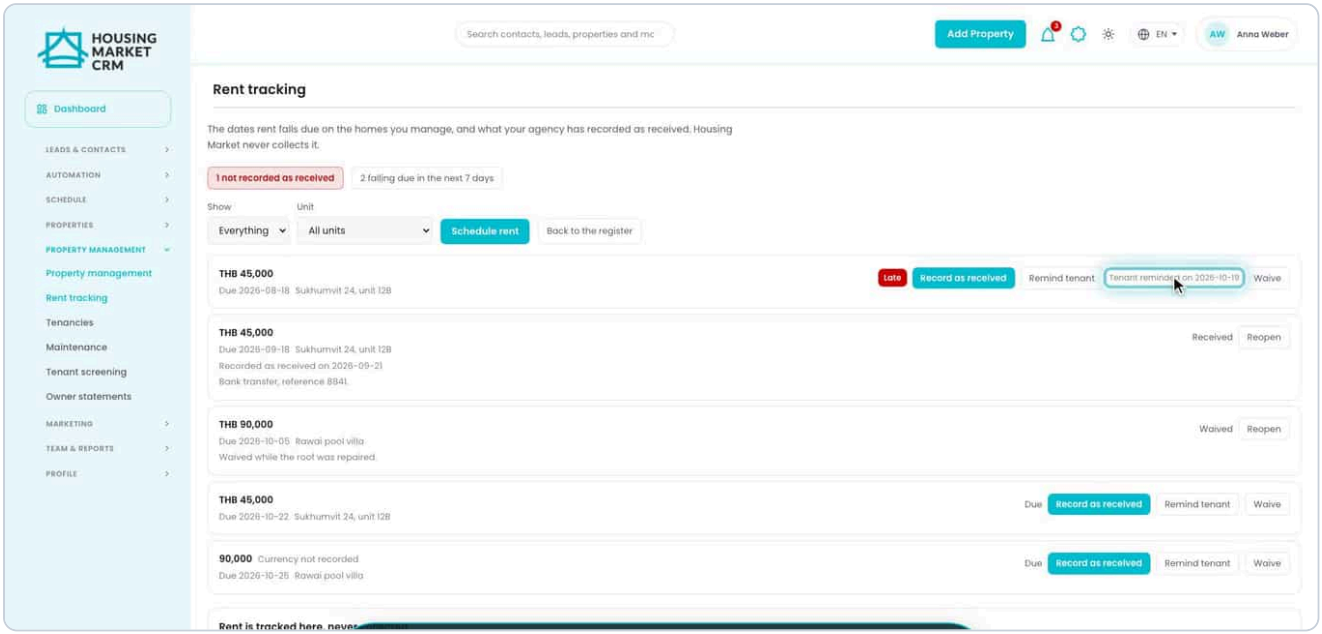


Figura 66.10 · Tela gravada em 19 de outubro de 2026

11 Nada é enviado sem você confirmar.

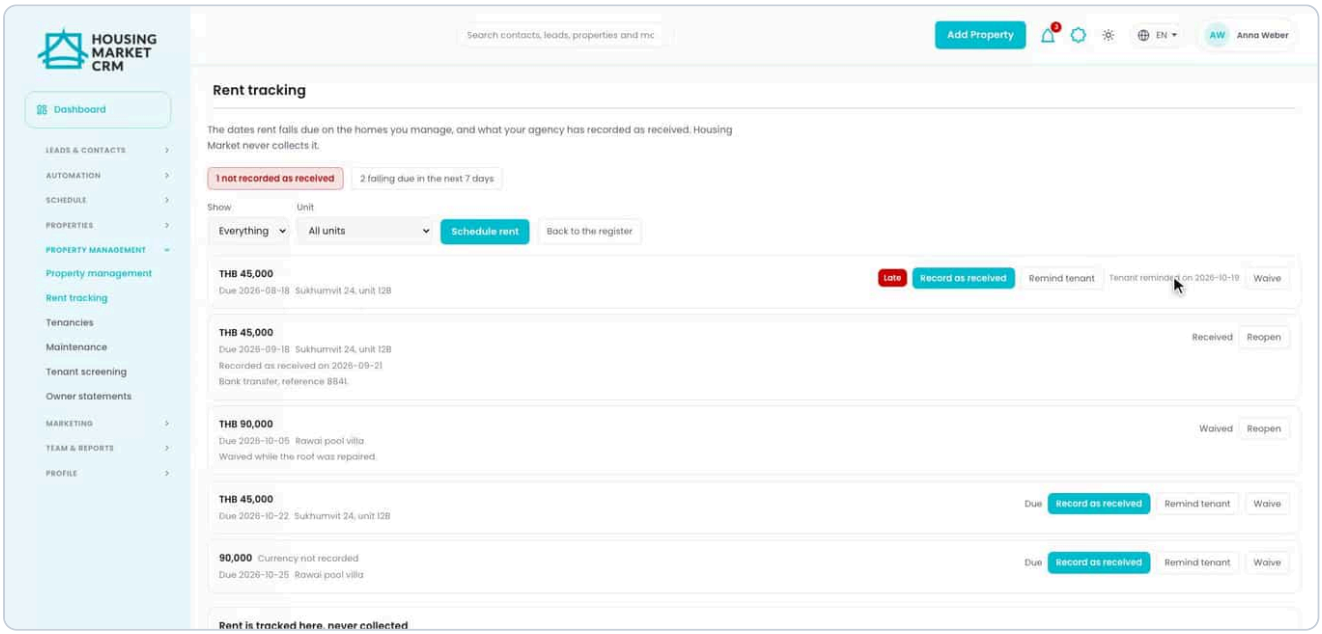


Figura 66.11 · Tela gravada em 19 de outubro de 2026

ARTIGOS RELACIONADOS DA CENTRAL DE AJUDA

A Housing Market recebe o aluguel dos meus inquilinos?	faq.housingmarketgroup.com/pt-BR/faq/does-housing-market-collect-rent-from-my-tenants

67 CAPÍTULO 67

Enviar uma ordem de serviço a um prestador

Pro e Business | Para corretores | Assista ao vídeo

PASSO A PASSO

1 Abra sua conta do Housing Market CRM.

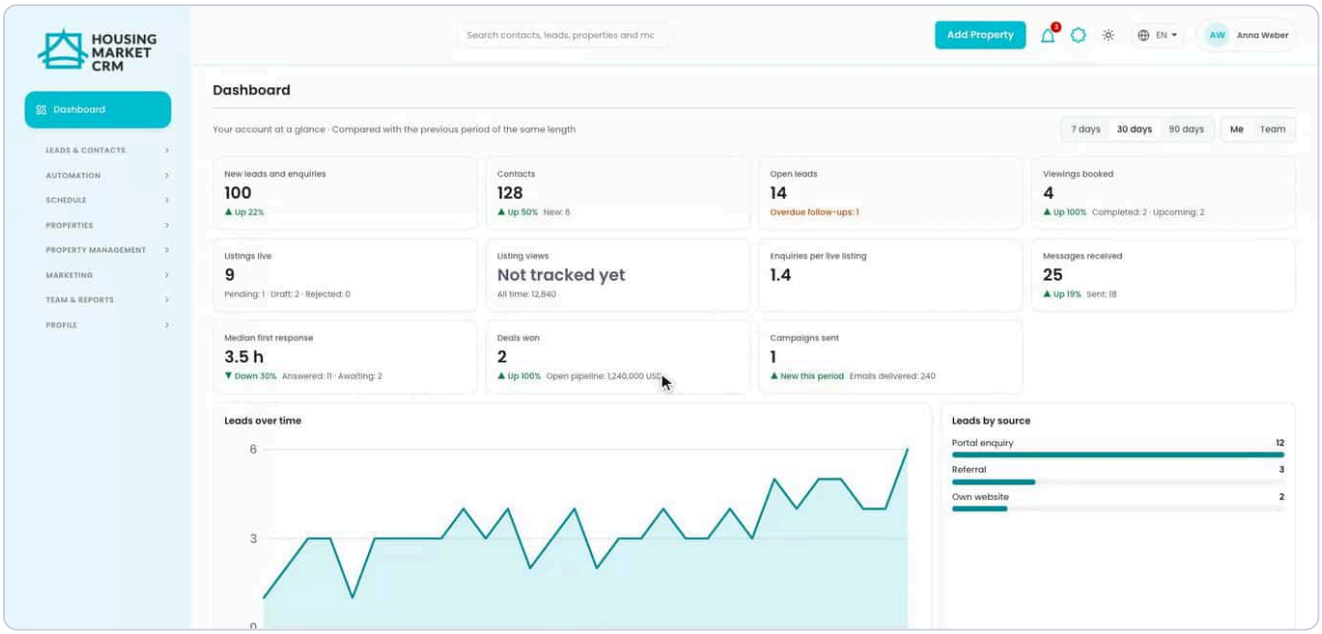


Figura 67.1 · Tela gravada em 19 de outubro de 2026

2 Abra Gestão de imóveis no menu à esquerda.

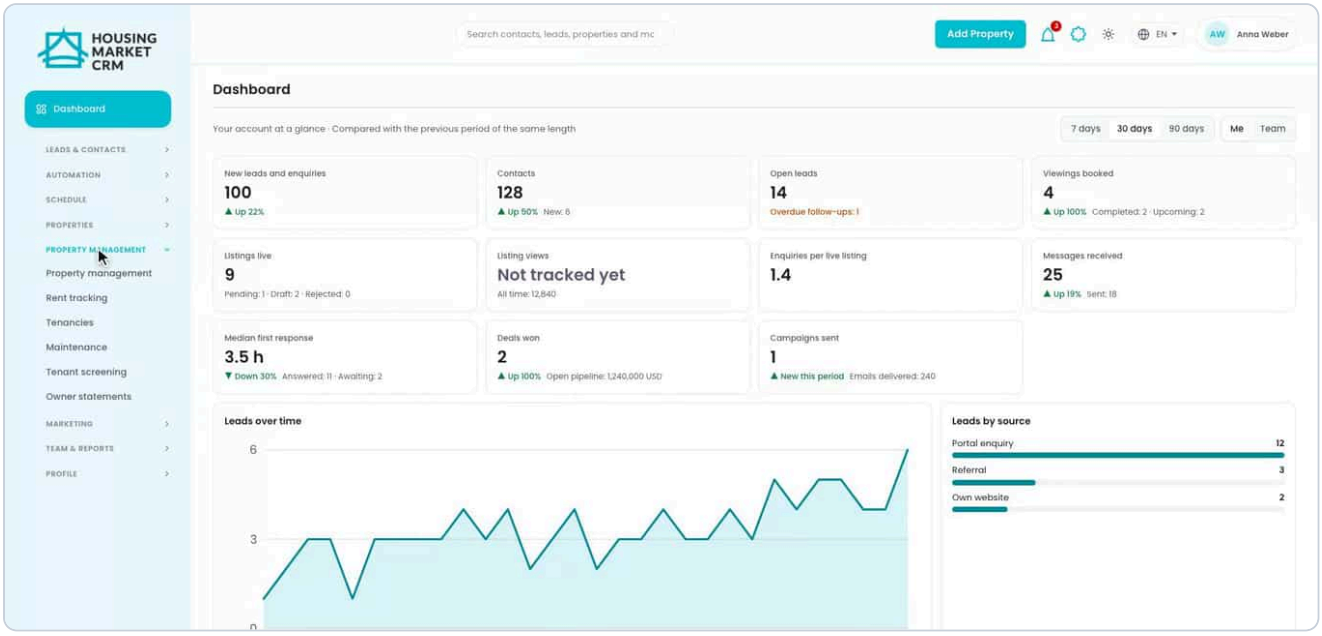


Figura 67.2 · Tela gravada em 19 de outubro de 2026

3 Clique em Manutenção.

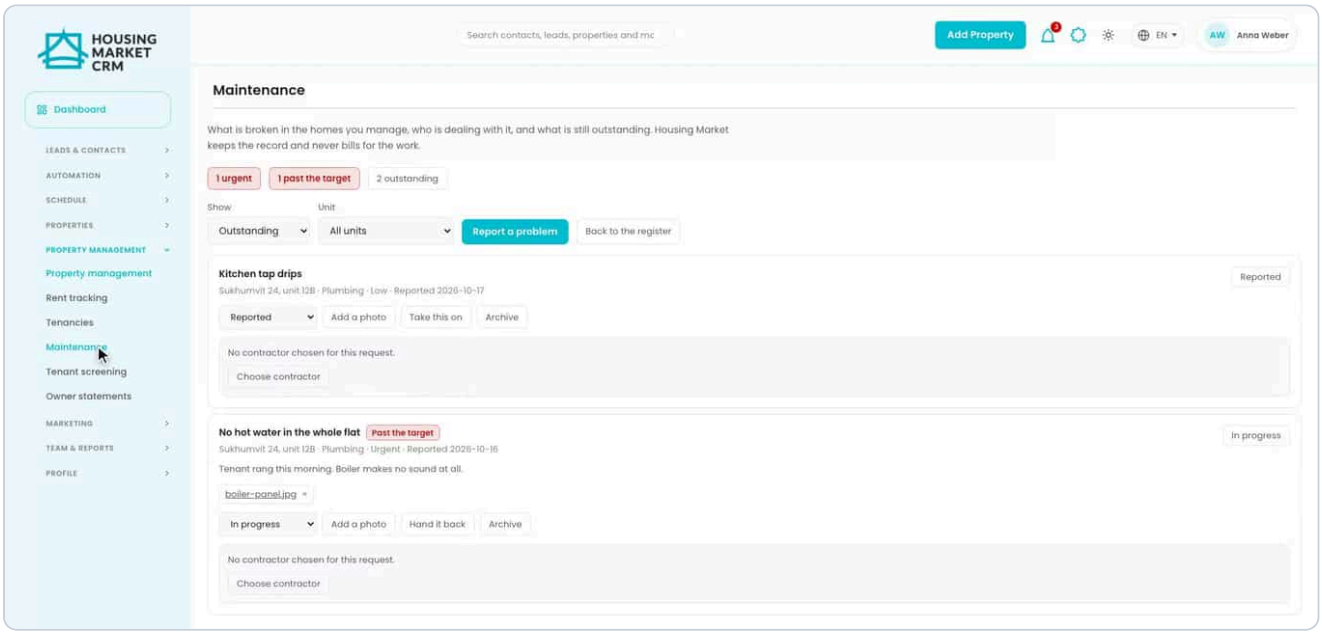


Figura 67.3 · Tela gravada em 19 de outubro de 2026

4 Registrado aqui, nunca cobrado pela Housing Market.

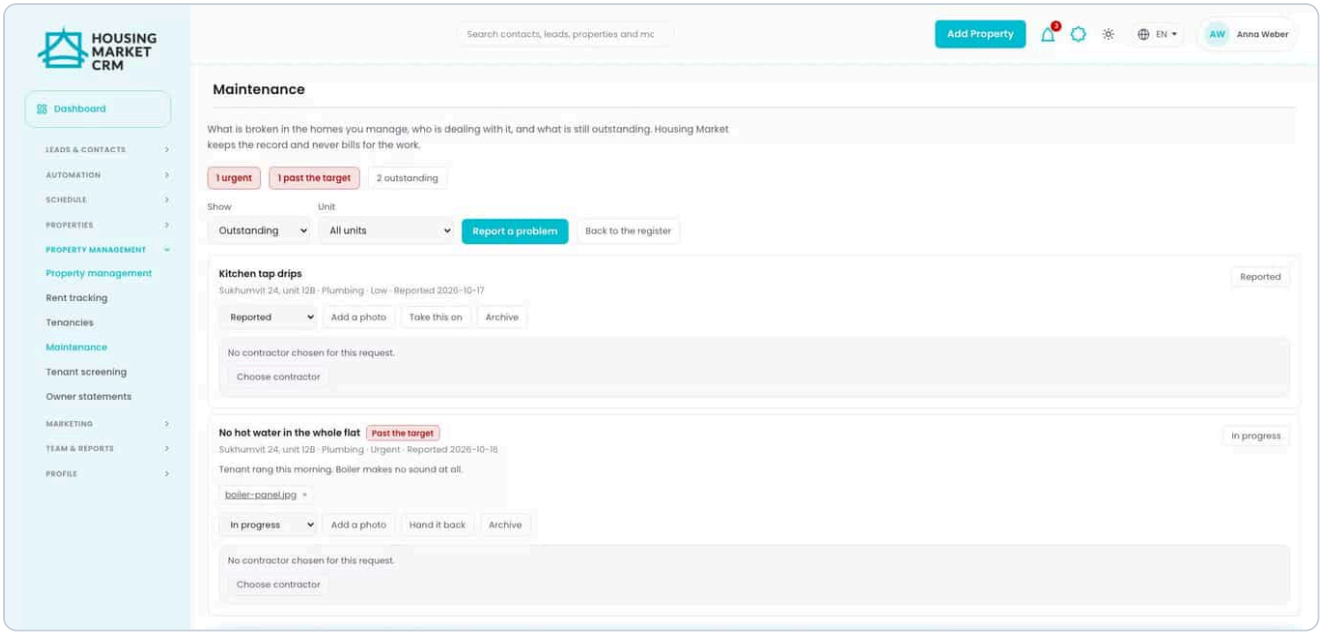


Figura 67.4 · Tela gravada em 19 de outubro de 2026

5 Esta solicitação ainda não tem prestador.

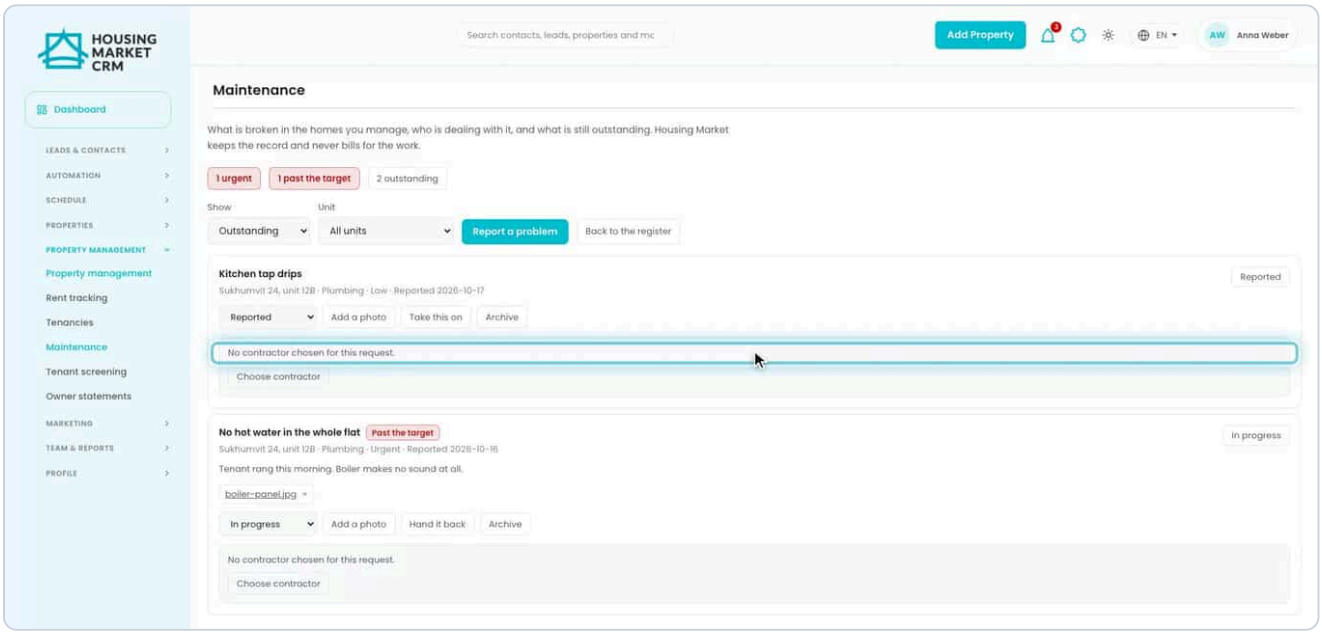


Figura 67.5 · Tela gravada em 19 de outubro de 2026

6 Clique em Escolher prestador.

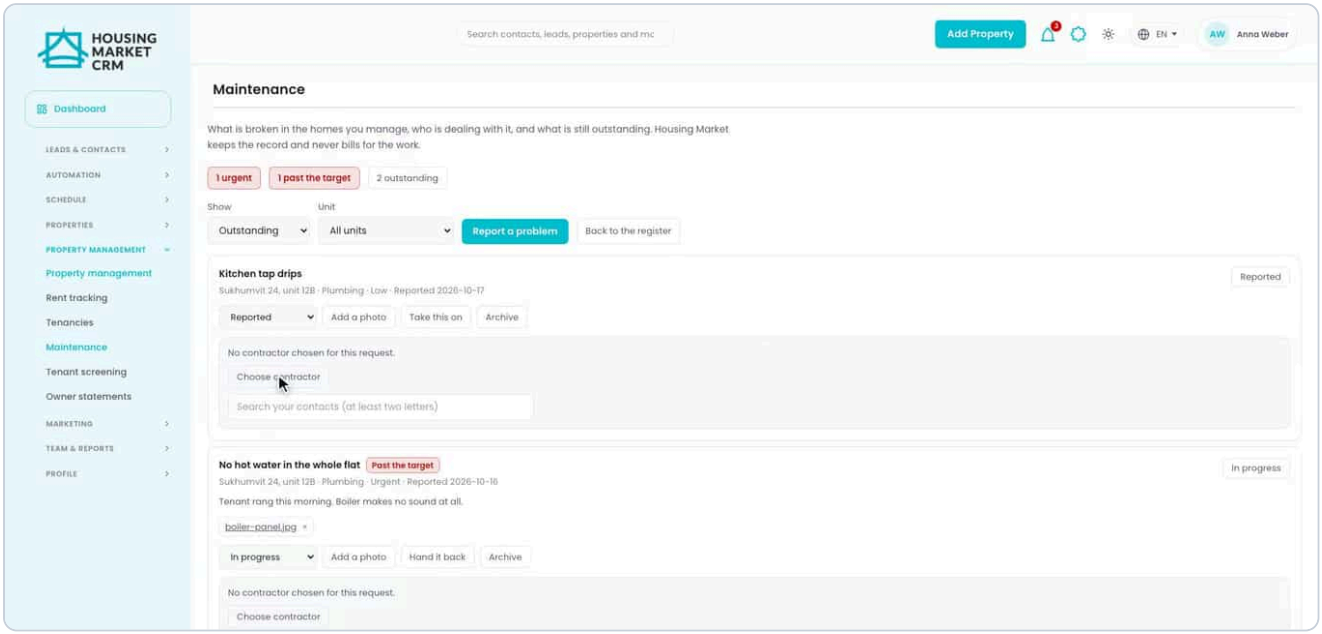


Figura 67.6 · Tela gravada em 19 de outubro de 2026

7 Busque nos seus contatos pelo nome.

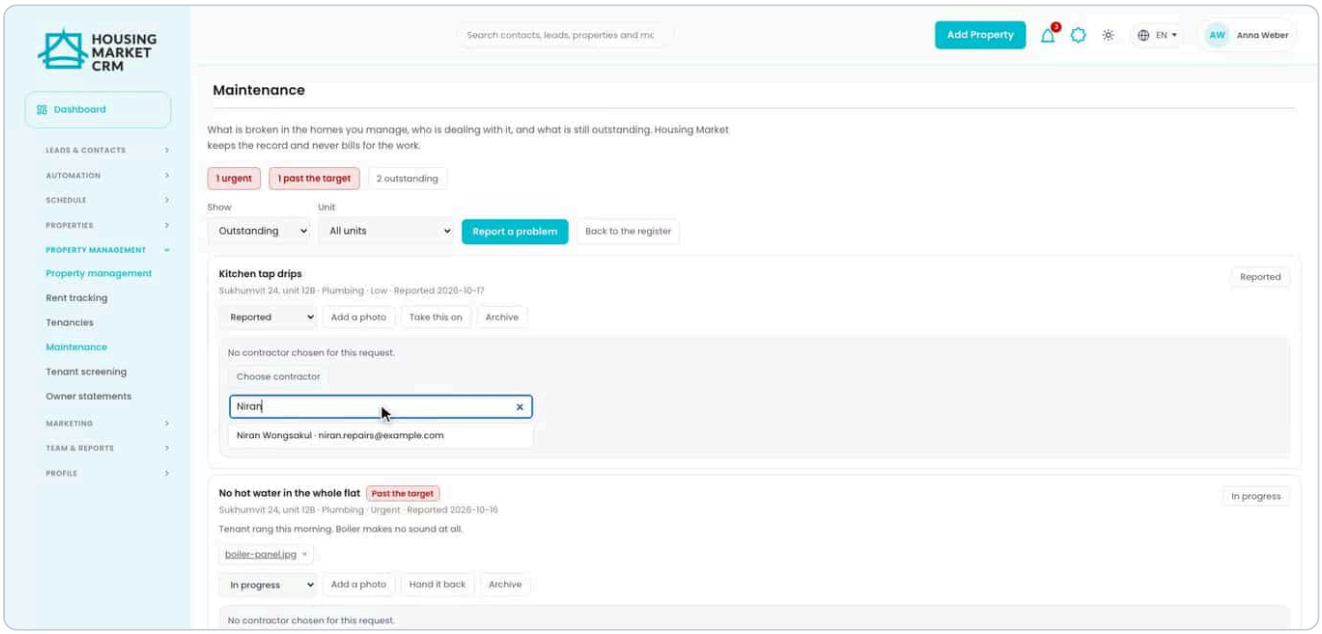


Figura 67.7 · Tela gravada em 19 de outubro de 2026

8 Selecione o prestador.

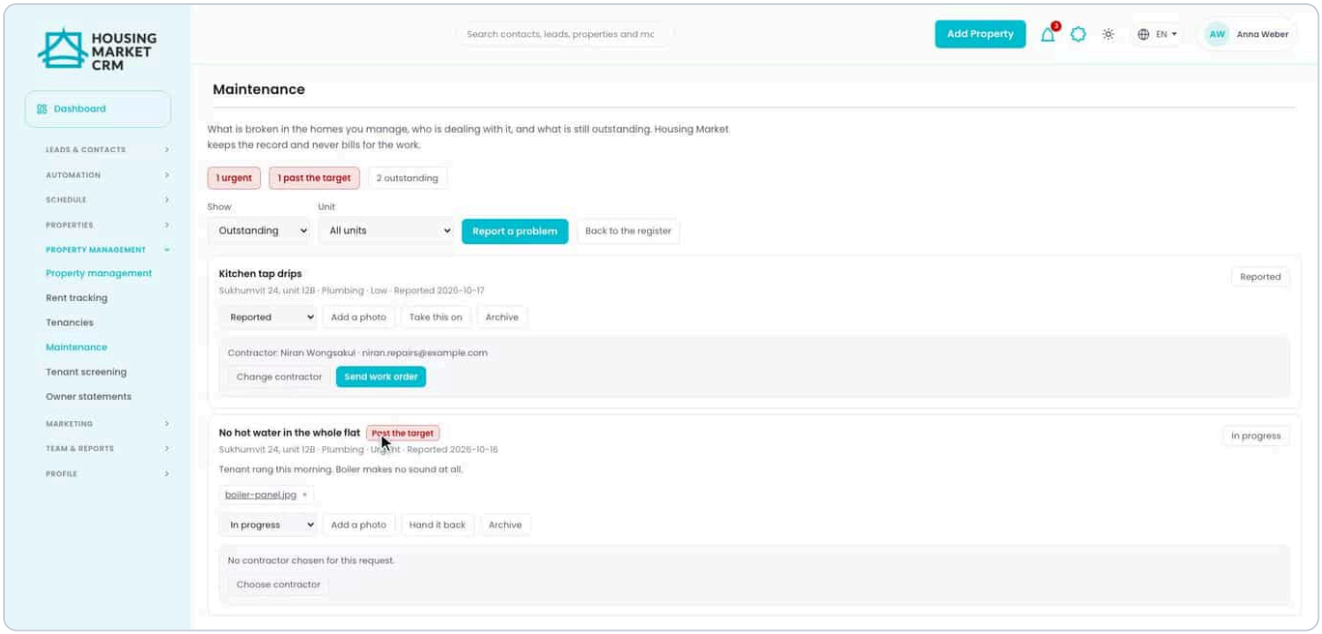


Figura 67.8 · Tela gravada em 19 de outubro de 2026

9 Clique em Enviar ordem de serviço.

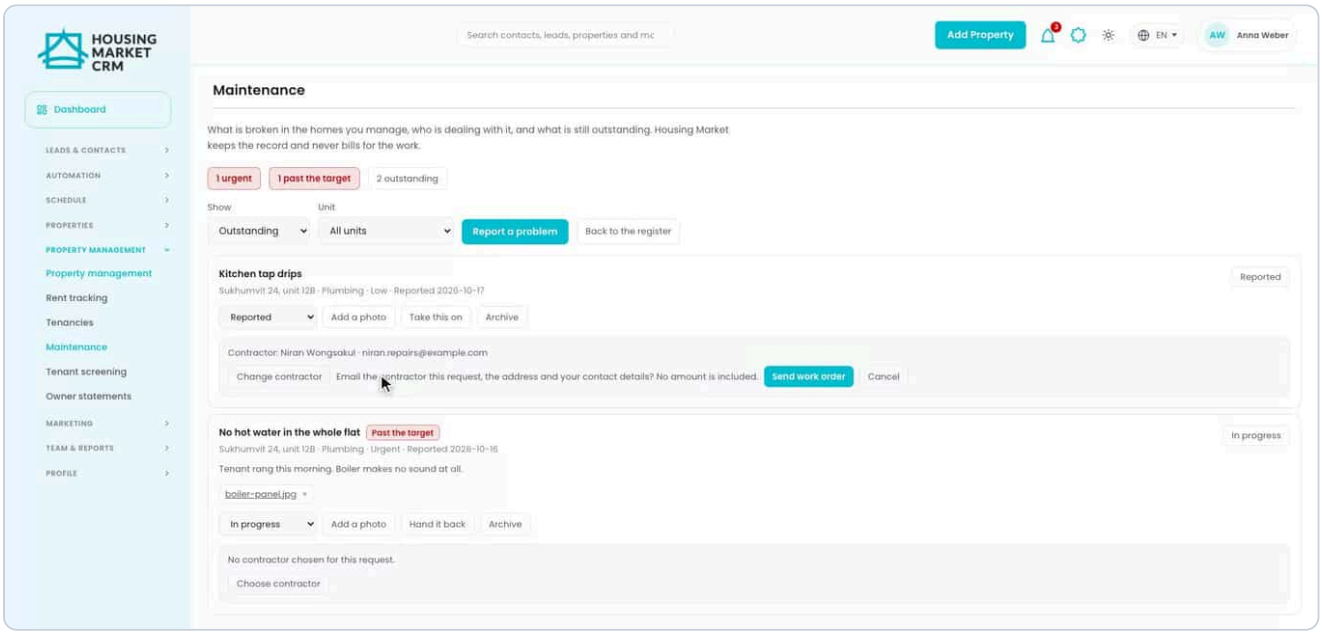


Figura 67.9 · Tela gravada em 19 de outubro de 2026

10 A solicitação, o endereço e seus dados. Nenhum valor.

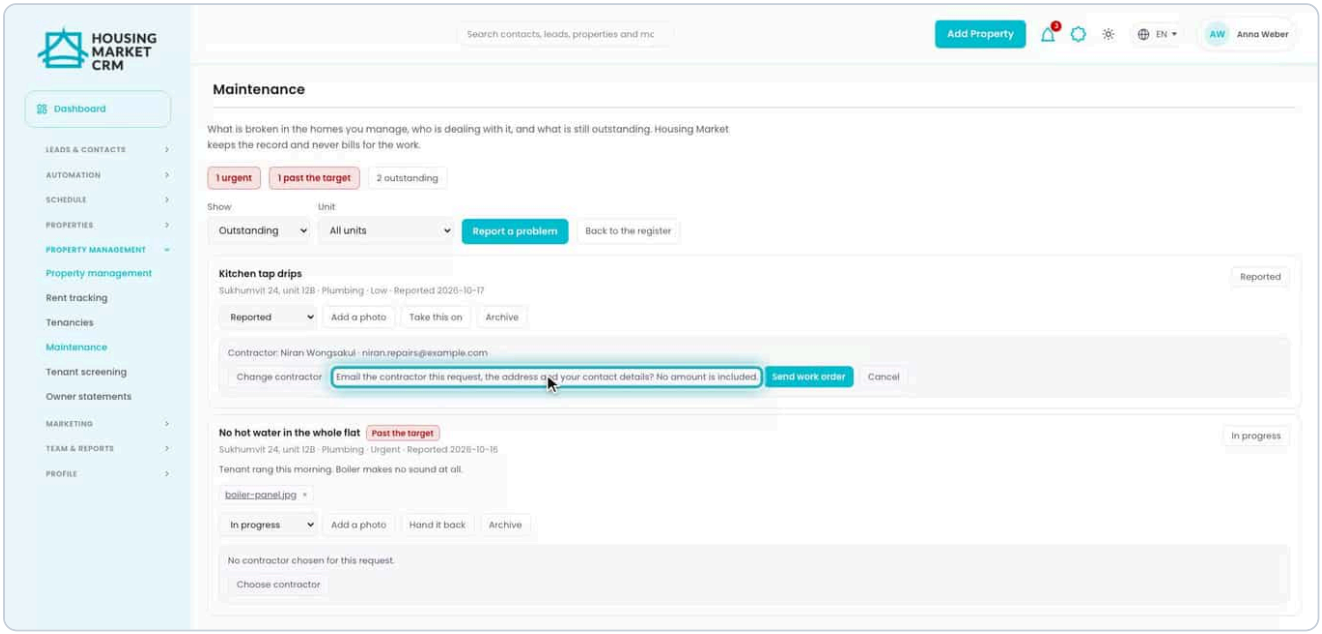


Figura 67.10 · Tela gravada em 19 de outubro de 2026

11 Clique em Enviar ordem de serviço de novo para confirmar.

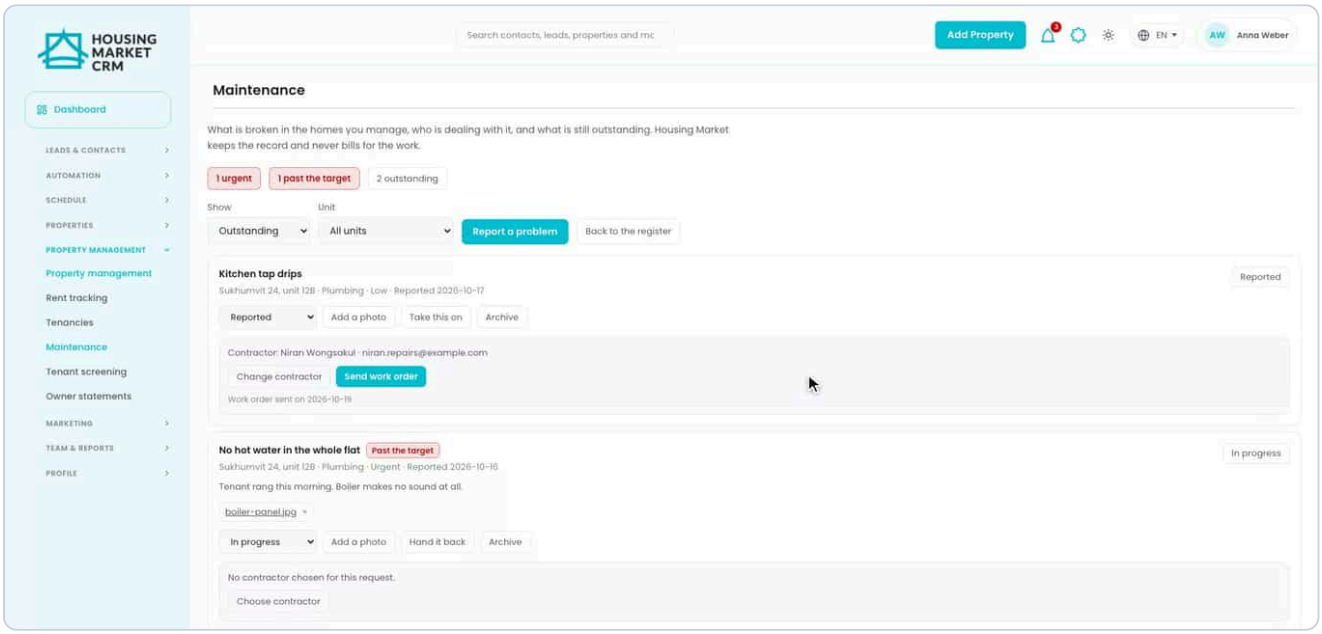


Figura 67.11 · Tela gravada em 19 de outubro de 2026

12 A solicitação agora mostra quando a ordem foi enviada.

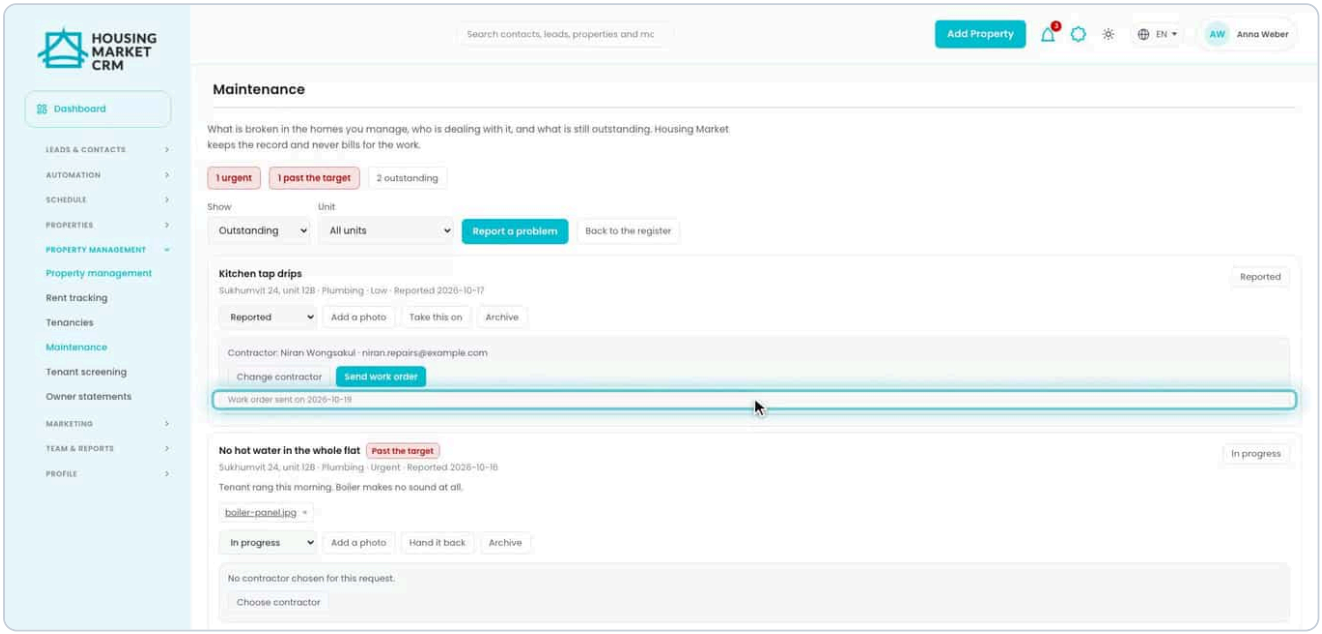


Figura 67.12 · Tela gravada em 19 de outubro de 2026

13 Nada é enviado sem você confirmar.

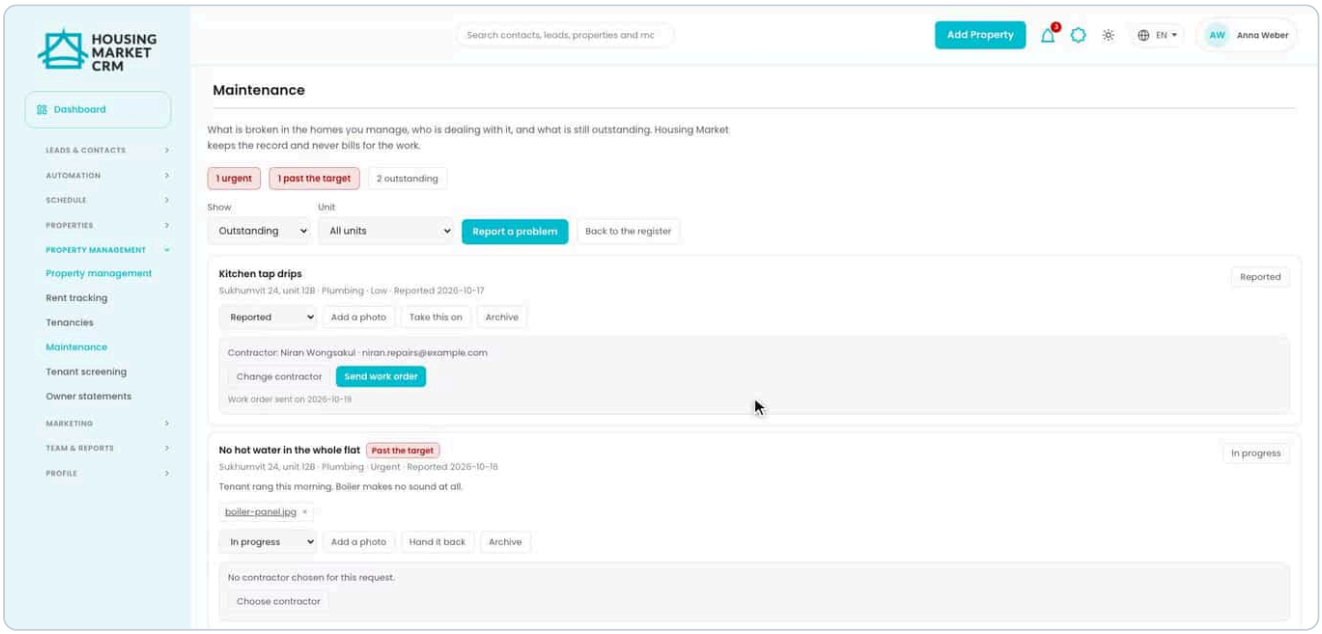


Figura 67.13 · Tela gravada em 19 de outubro de 2026

ARTIGOS RELACIONADOS DA CENTRAL DE AJUDA

Como funcionam as solicitações de manutenção?	faq.housingmarketgroup.com/pt-BR/faq/how-do-maintenance-requests-work

PARTE 9

Sua equipe

68 Adicionar um membro da equipe

69 Definir funções da equipe

70 Atribuir um lead a um corretor

71 Roteamento de leads

72 O ranking da equipe

73 O registro de auditoria

74 Usuários extras

68 CAPÍTULO 68

Adicionar um membro da equipe

Business | Para gerentes de escritório | Assista ao vídeo

VISÃO GERAL

Sim, no plano Business: até 10 usuários incluídos, depois 5 USD por usuário adicional por mês, com funções de administrador, gerente e corretor, regras de distribuição e uma visão do quadro de cada corretor.

Free e Pro são cada um para 1 usuário, o titular da conta. O Business inclui até 10 usuários em uma conta, e cada usuário adicional custa depois 5 USD por mês. Os colegas entram por um convite por e-mail, e cada pessoa é administrador, gerente ou corretor.

Um gerente tem ainda um de quatro níveis, definido ao lado da função dele em Membros, na página Equipe. Os níveis são cumulativos:

- Leitor — consulta a imobiliária inteira e não altera nada
- Editor — consulta a imobiliária e cria e edita registros nela
- Distribuidor — tudo o que um Editor pode fazer, além de atribuir leads e definir as regras de distribuição de leads
- Removedor — tudo o que um Distribuidor pode fazer, além de excluir registros

Distribuição de clientes potenciais, no menu à esquerda, decide quem recebe uma nova solicitação. As regras enviam um lead a um corretor específico por região (uma cidade ou estado), por tipo de anúncio, por ID do anúncio no portal ou por ID do país no portal. Elas são verificadas de cima para baixo, e vale a primeira que corresponder.

Um lead que não corresponde a nenhuma regra segue a opção escolhida em Quando nenhuma regra corresponde: Titular da conta envia todos esses leads ao titular da conta e é a opção em vigor até alguém alterá-la; Rodízio dá a cada corretor o próximo lead na sua vez; Menos ocupado entrega o lead ao corretor com menos leads em aberto. Em Quem receberia o próximo cliente potencial? você pode testar os dados de um lead e ver para onde ele iria, sem atribuir nada.

Cada pessoa também pode ter um limite de clientes potenciais, definido em Membros, na página Equipe: o máximo de leads em aberto que a distribuição vai passar para ela. Deixe em branco para não ter limite, ou defina 0 para quem está de folga. Rodízio e Menos ocupado pulam quem atingiu o limite; uma regra sempre se aplica, mesmo que o corretor dela esteja no limite; e, se todos tiverem atingido o limite, o limite é ignorado em vez de deixar o lead sem ninguém. Só administradores, e gerentes com nível Distribuidor ou superior, podem alterar a distribuição de clientes potenciais.

Um gerente também vê o quadro de cada corretor em uma só visão, e o Business traz o ranking da equipe, o registro de auditoria de quem mudou o quê e o controle de comissões com divisão entre corretores.

Da Central de Ajuda: **Vários membros da equipe podem usar o CRM?**

PASSO A PASSO

1 Abra sua conta do Housing Market CRM.

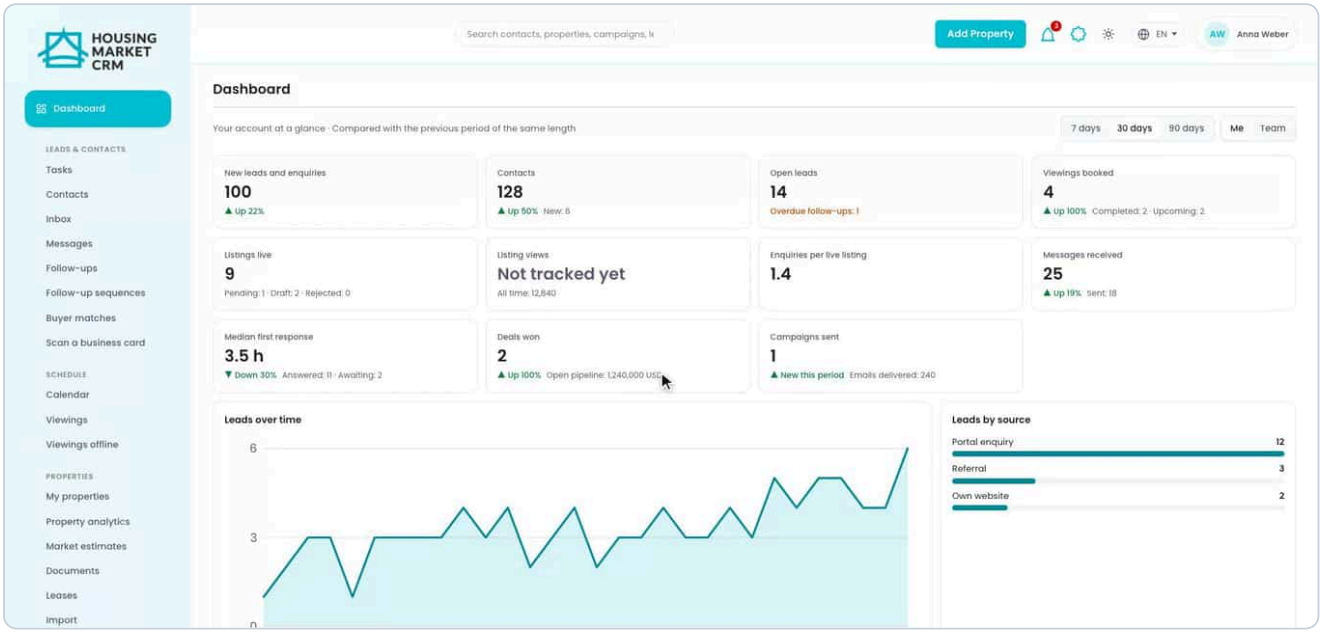


Figura 68.1 · Tela gravada em 24 de setembro de 2026

2 Clique em Team (Equipe) no menu à esquerda.

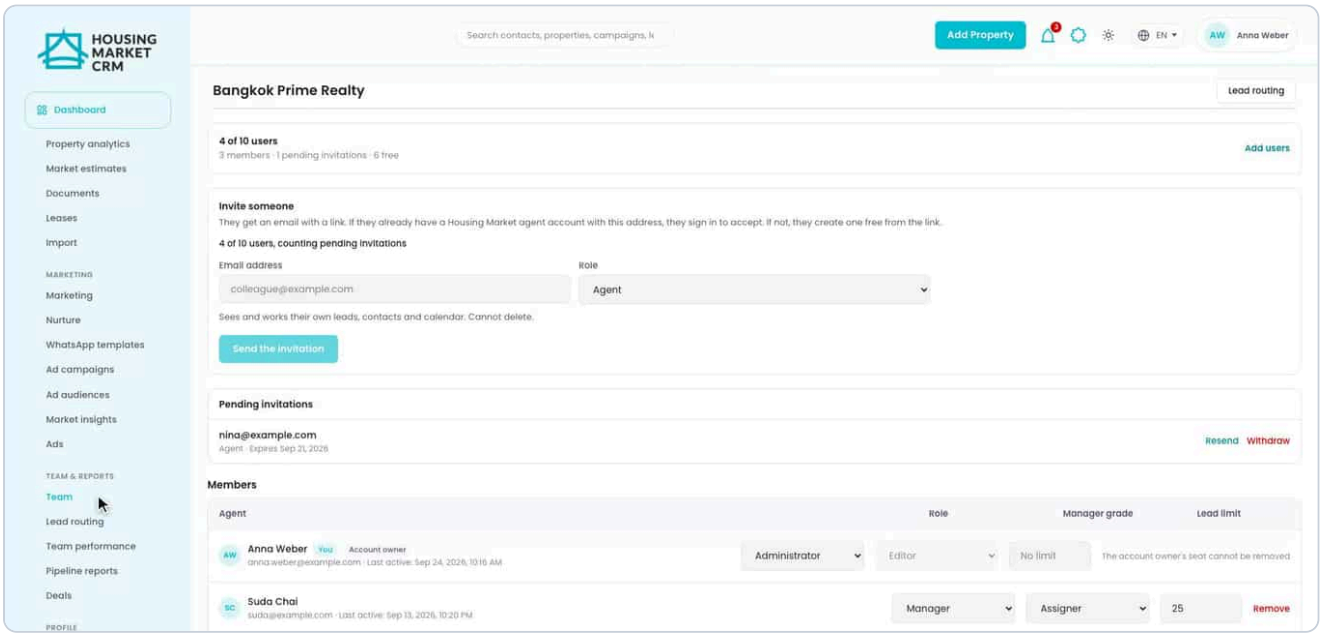


Figura 68.2 · Tela gravada em 24 de setembro de 2026

3 O contador mostra quantos assentos estão em uso.

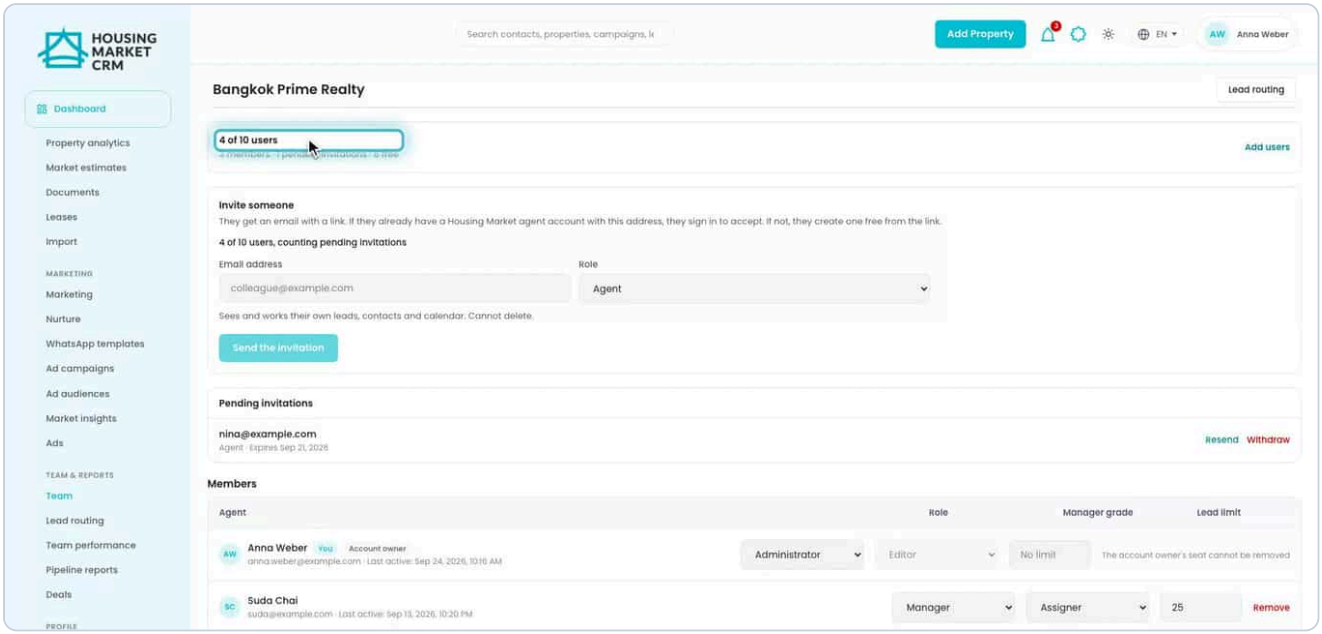


Figura 68.3 · Tela gravada em 24 de setembro de 2026

4 Digite o e-mail do seu colega.

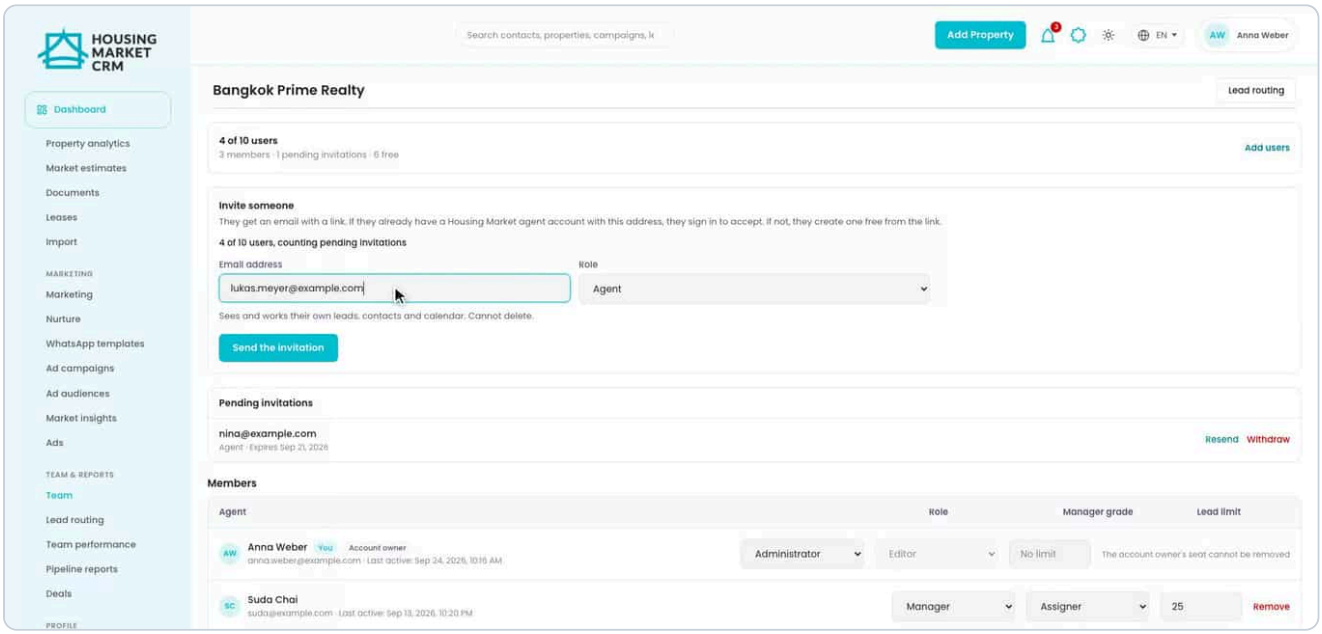


Figura 68.4 · Tela gravada em 24 de setembro de 2026

5 Escolha uma função — Agent, Manager ou Administrator.

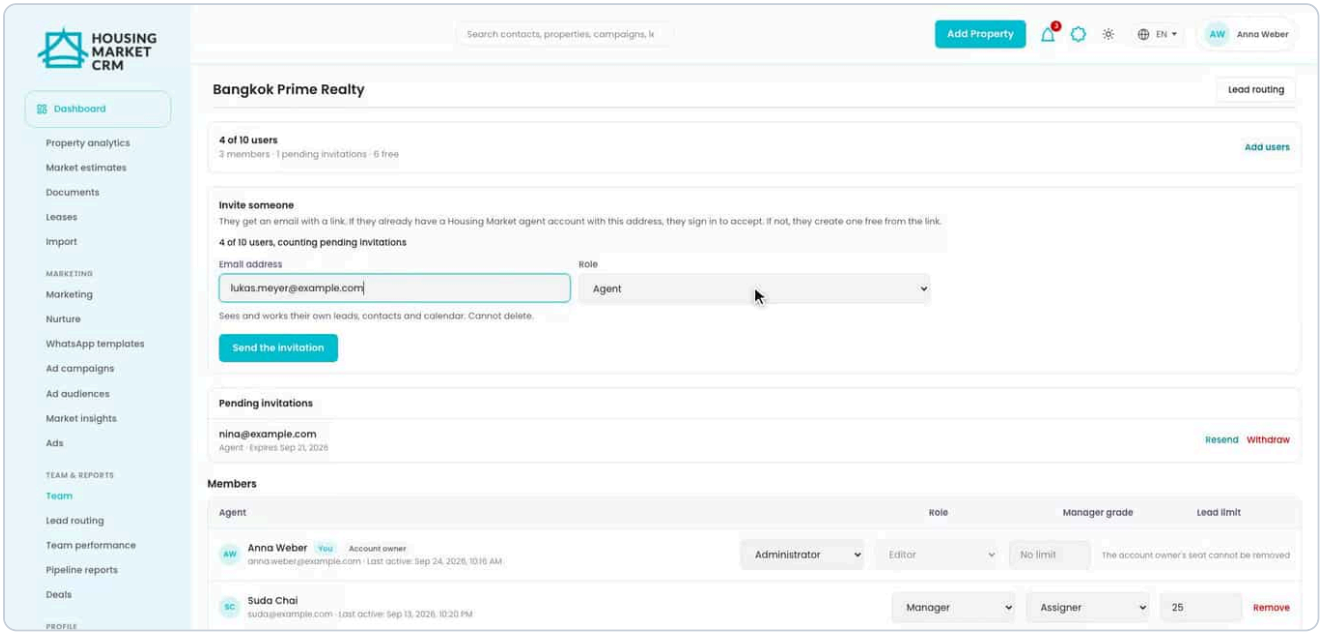


Figura 68.5 · Tela gravada em 24 de setembro de 2026

6 Clique em Send the invitation (Enviar o convite).

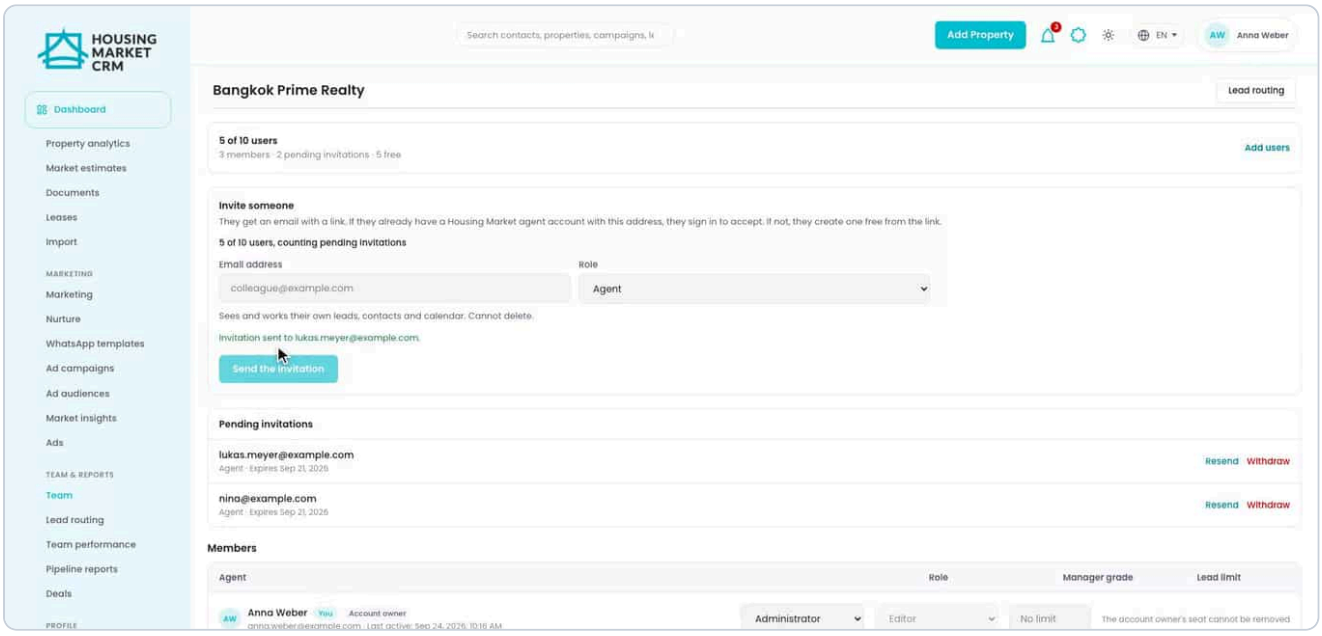


Figura 68.6 · Tela gravada em 24 de setembro de 2026

7 O convite fica em Pending invitations (Convites pendentes).

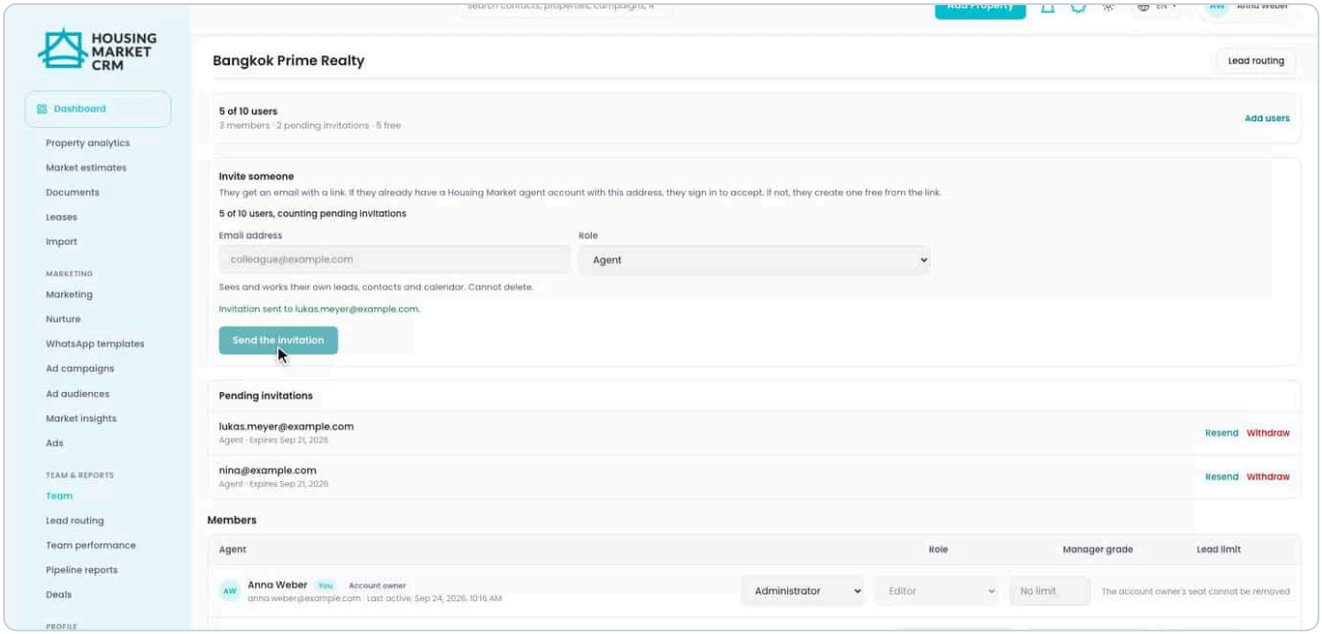


Figura 68.7 · Tela gravada em 24 de setembro de 2026

8 Você pode usar Resend (Reenviar) ou Withdraw (Cancelar).

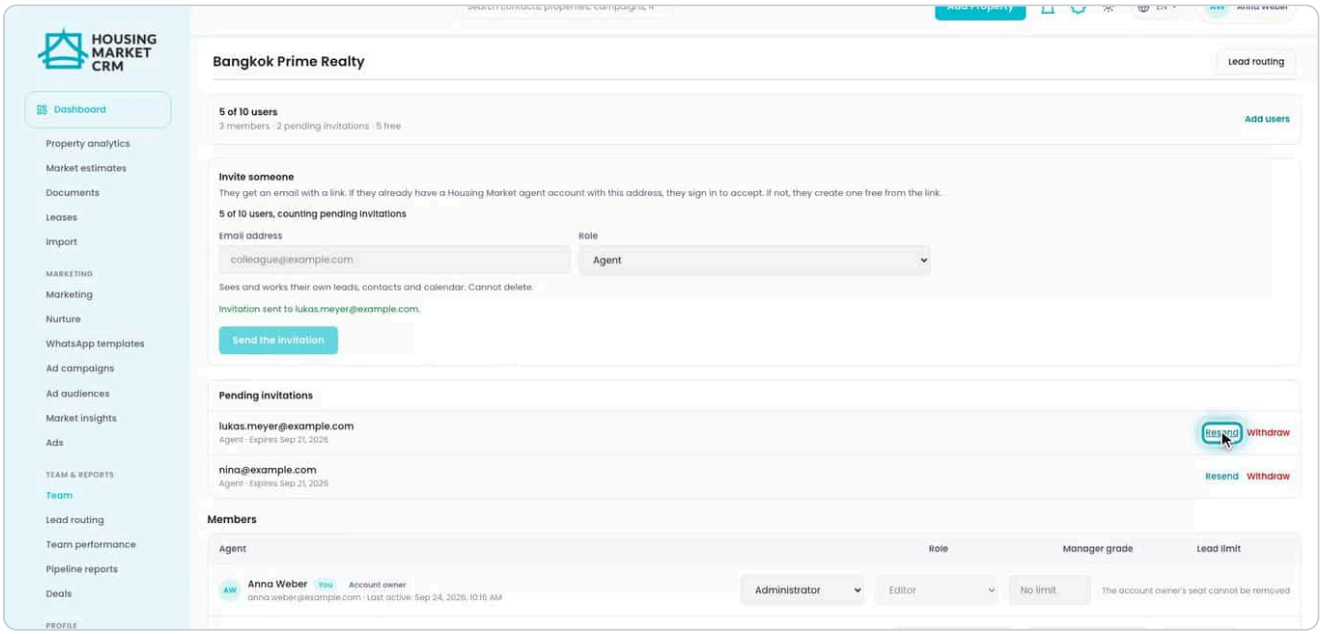


Figura 68.8 · Tela gravada em 24 de setembro de 2026

9 Convites aceitos aparecem em Members (Membros).

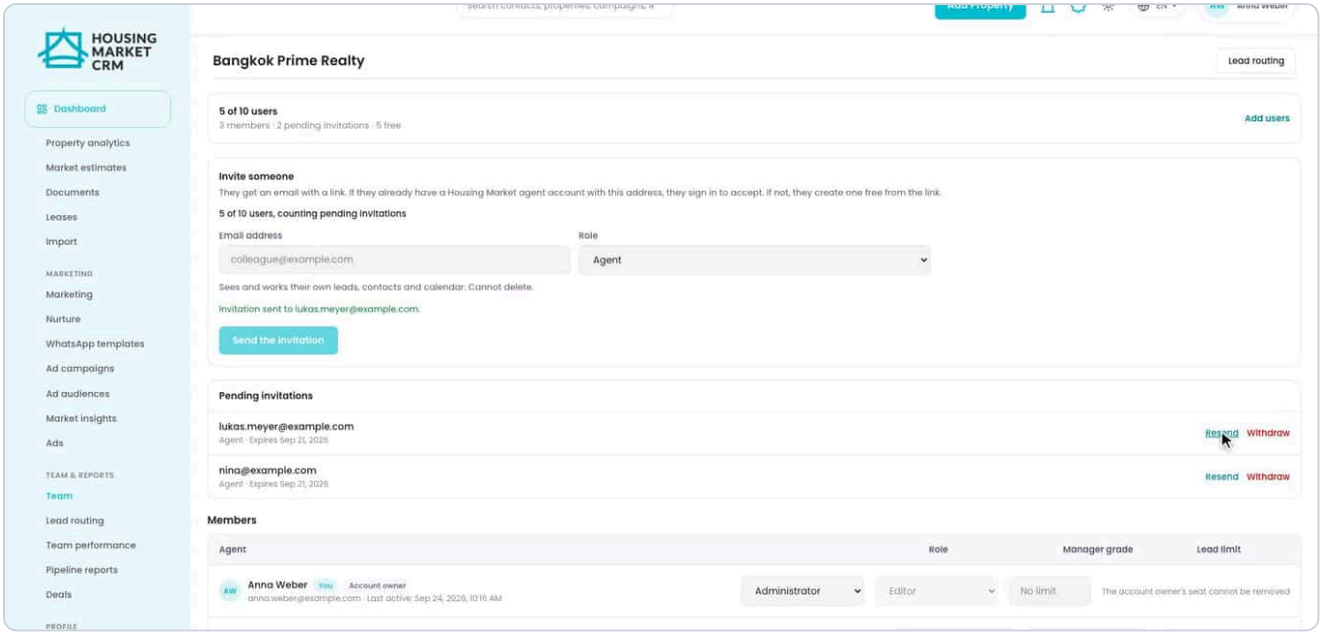


Figura 68.9 · Tela gravada em 24 de setembro de 2026

ARTIGOS RELACIONADOS DA CENTRAL DE AJUDA

Como faço upgrade, adiciono usuários ou cancelo?	faq.housingmarketgroup.com/pt-BR/faq/how-do-i-upgrade-add-users-or-cancel

69 CAPÍTULO 69

Definir funções da equipe

Business | Para administradores | Assista ao vídeo

VISÃO GERAL

Sim, no plano Business: até 10 usuários incluídos, depois 5 USD por usuário adicional por mês, com funções de administrador, gerente e corretor, regras de distribuição e uma visão do quadro de cada corretor.

Free e Pro são cada um para 1 usuário, o titular da conta. O Business inclui até 10 usuários em uma conta, e cada usuário adicional custa depois 5 USD por mês. Os colegas entram por um convite por e-mail, e cada pessoa é administrador, gerente ou corretor.

Um gerente tem ainda um de quatro níveis, definido ao lado da função dele em Membros, na página Equipe. Os níveis são cumulativos:

- Leitor — consulta a imobiliária inteira e não altera nada
- Editor — consulta a imobiliária e cria e edita registros nela
- Distribuidor — tudo o que um Editor pode fazer, além de atribuir leads e definir as regras de distribuição de leads
- Removedor — tudo o que um Distribuidor pode fazer, além de excluir registros

Distribuição de clientes potenciais, no menu à esquerda, decide quem recebe uma nova solicitação. As regras enviam um lead a um corretor específico por região (uma cidade ou estado), por tipo de anúncio, por ID do anúncio no portal ou por ID do país no portal. Elas são verificadas de cima para baixo, e vale a primeira que corresponder.

Um lead que não corresponde a nenhuma regra segue a opção escolhida em Quando nenhuma regra corresponde: Titular da conta envia todos esses leads ao titular da conta e é a opção em vigor até alguém alterá-la; Rodízio dá a cada corretor o próximo lead na sua vez; Menos ocupado entrega o lead ao corretor com menos leads em aberto. Em Quem receberia o próximo cliente potencial? você pode testar os dados de um lead e ver para onde ele iria, sem atribuir nada.

Cada pessoa também pode ter um limite de clientes potenciais, definido em Membros, na página Equipe: o máximo de leads em aberto que a distribuição vai passar para ela. Deixe em branco para não ter limite, ou defina 0 para quem está de folga. Rodízio e Menos ocupado pulam quem atingiu o limite; uma regra sempre se aplica, mesmo que o corretor dela esteja no limite; e, se todos tiverem atingido o limite, o limite é ignorado em vez de deixar o lead sem ninguém. Só administradores, e gerentes com nível Distribuidor ou superior, podem alterar a distribuição de clientes potenciais.

Um gerente também vê o quadro de cada corretor em uma só visão, e o Business traz o ranking da equipe, o registro de auditoria de quem mudou o quê e o controle de comissões com divisão entre corretores.

Da Central de Ajuda: **Vários membros da equipe podem usar o CRM?**

PASSO A PASSO

1 Abra sua conta do Housing Market CRM.

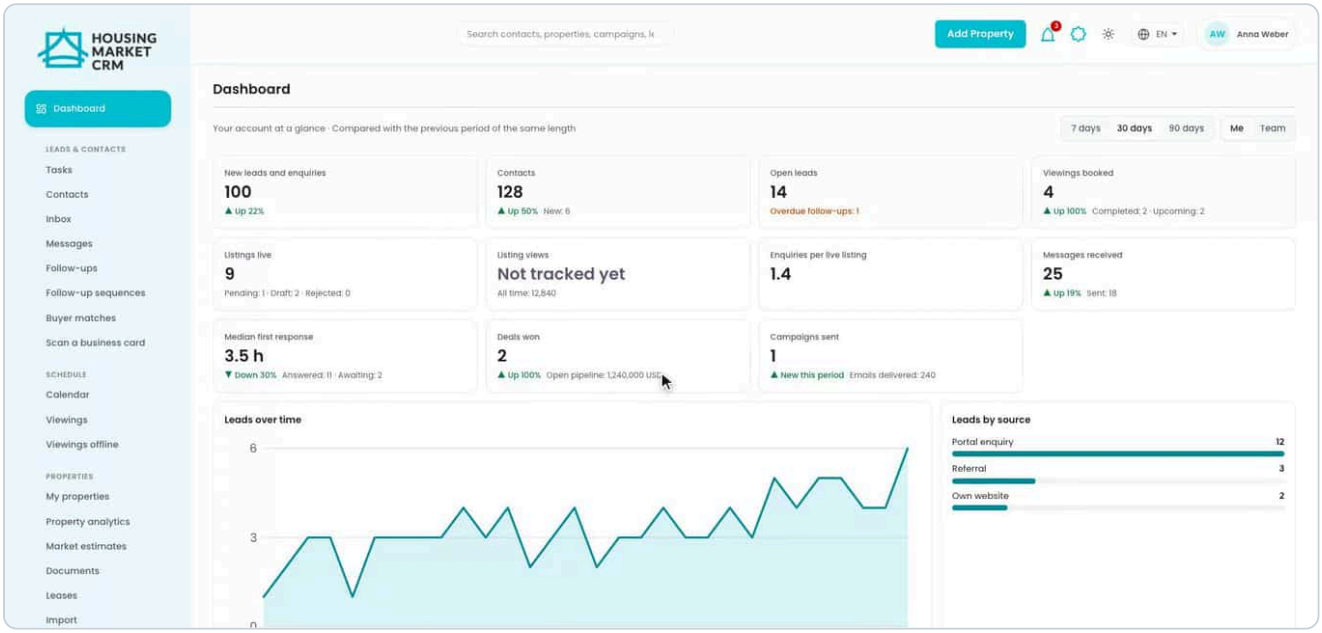


Figura 69.1 · Tela gravada em 24 de setembro de 2026

2 Clique em Team (Equipe) no menu à esquerda.

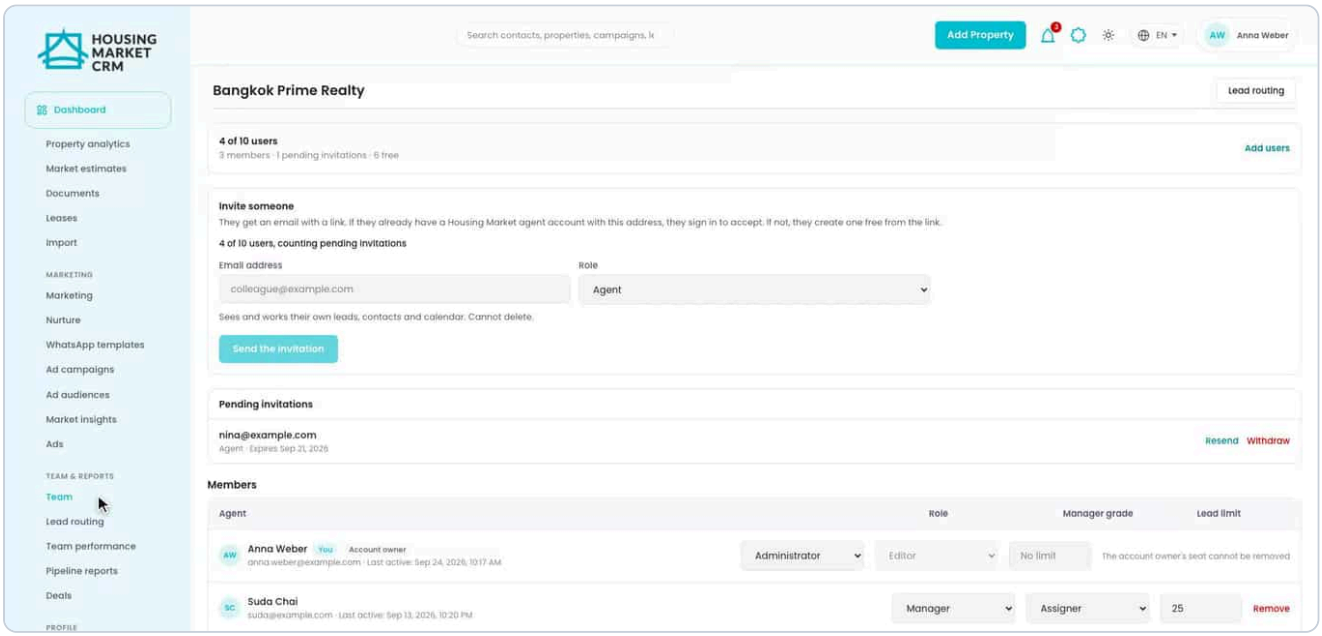


Figura 69.2 · Tela gravada em 24 de setembro de 2026

3 Role até Members (Membros).

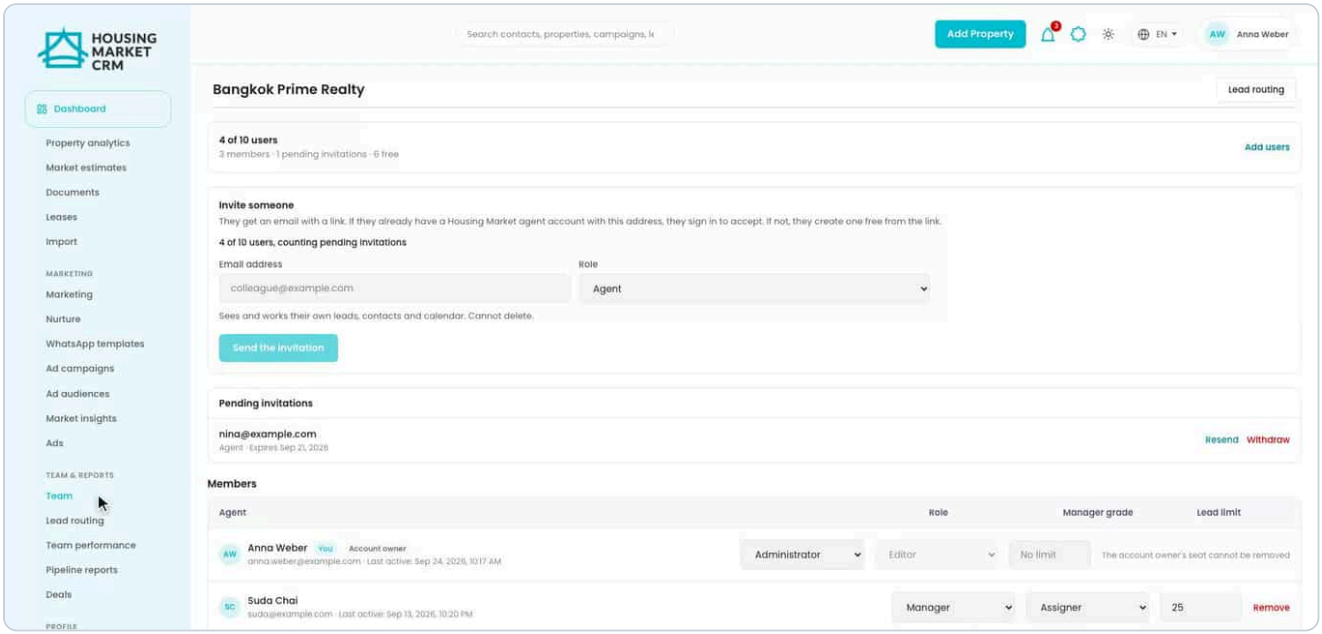


Figura 69.3 · Tela gravada em 24 de setembro de 2026

4 Escolha a função: Agent, Manager ou Administrator.

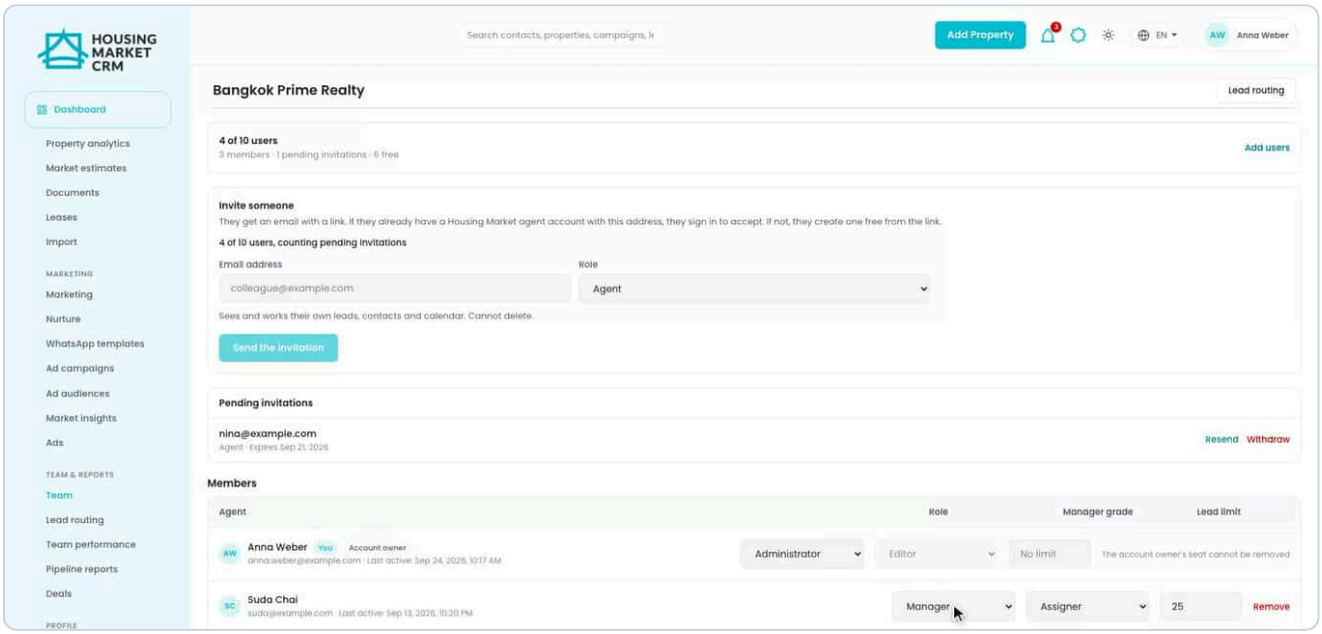


Figura 69.4 · Tela gravada em 24 de setembro de 2026

5 Gerentes recebem um nível: Viewer, Editor, Assigner ou Remover.

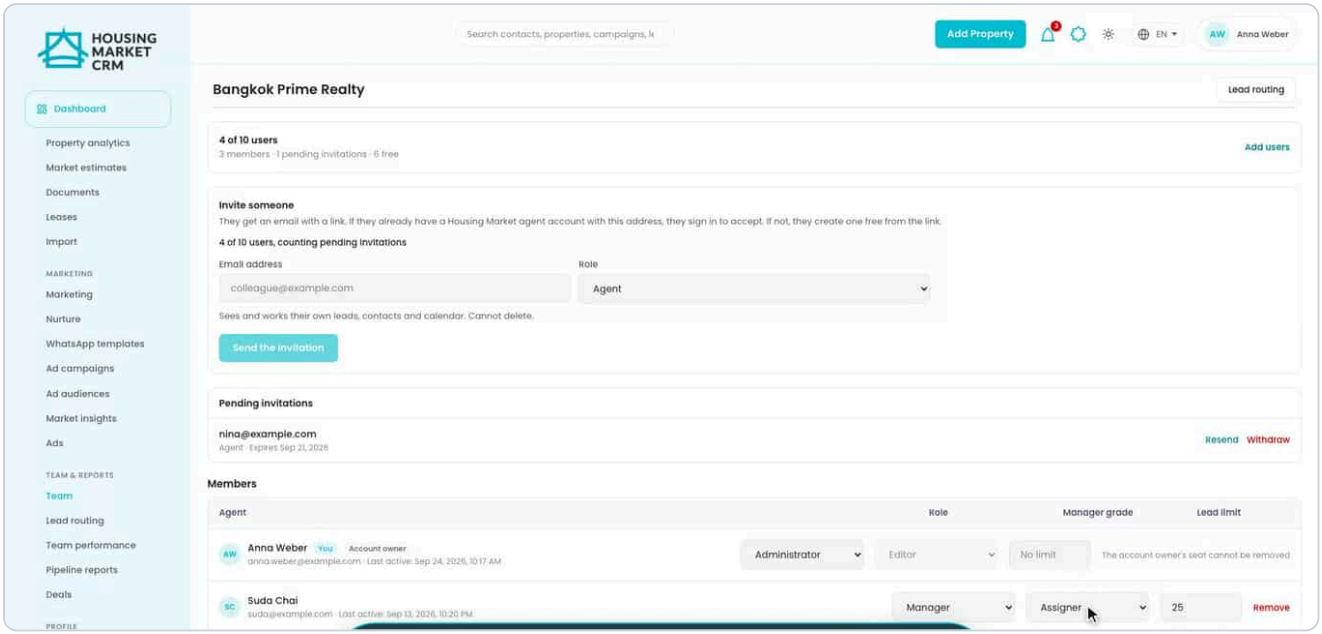


Figura 69.5 · Tela gravada em 24 de setembro de 2026

6 Um Assigner pode passar leads aos corretores da equipe.

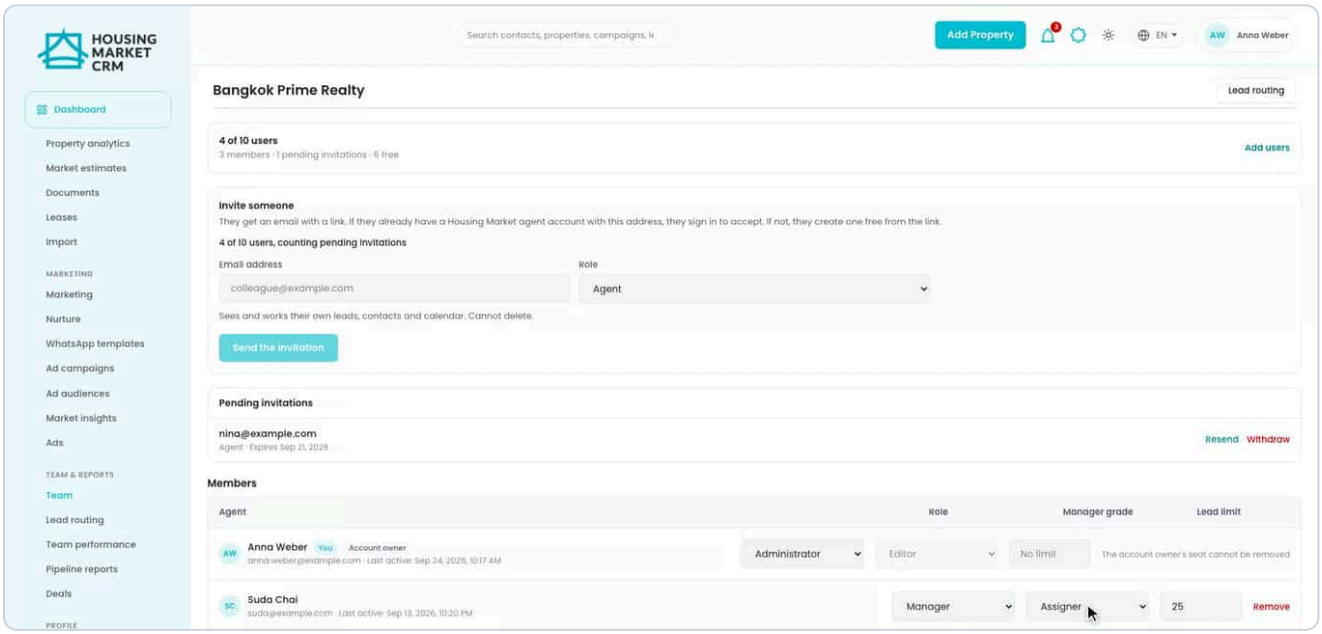


Figura 69.6 · Tela gravada em 24 de setembro de 2026

7 Defina um limite de leads para evitar sobrecarga.

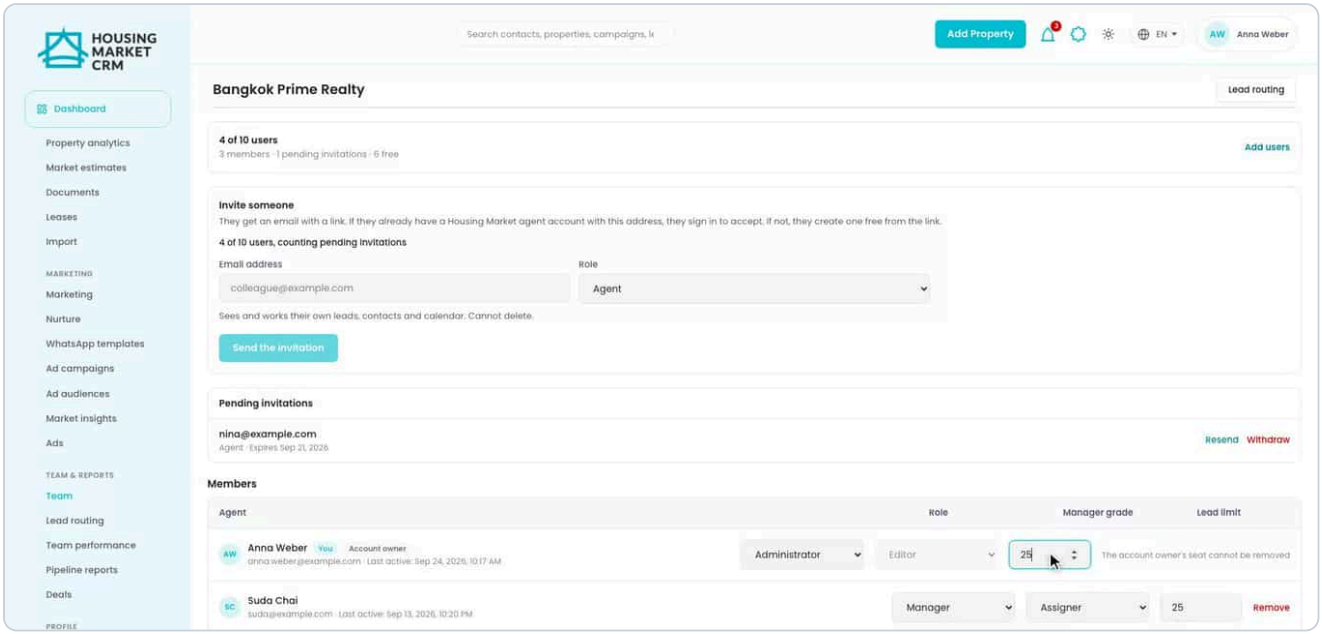


Figura 69.7 · Tela gravada em 24 de setembro de 2026

8 Remove desativa o assento — os registros ficam.

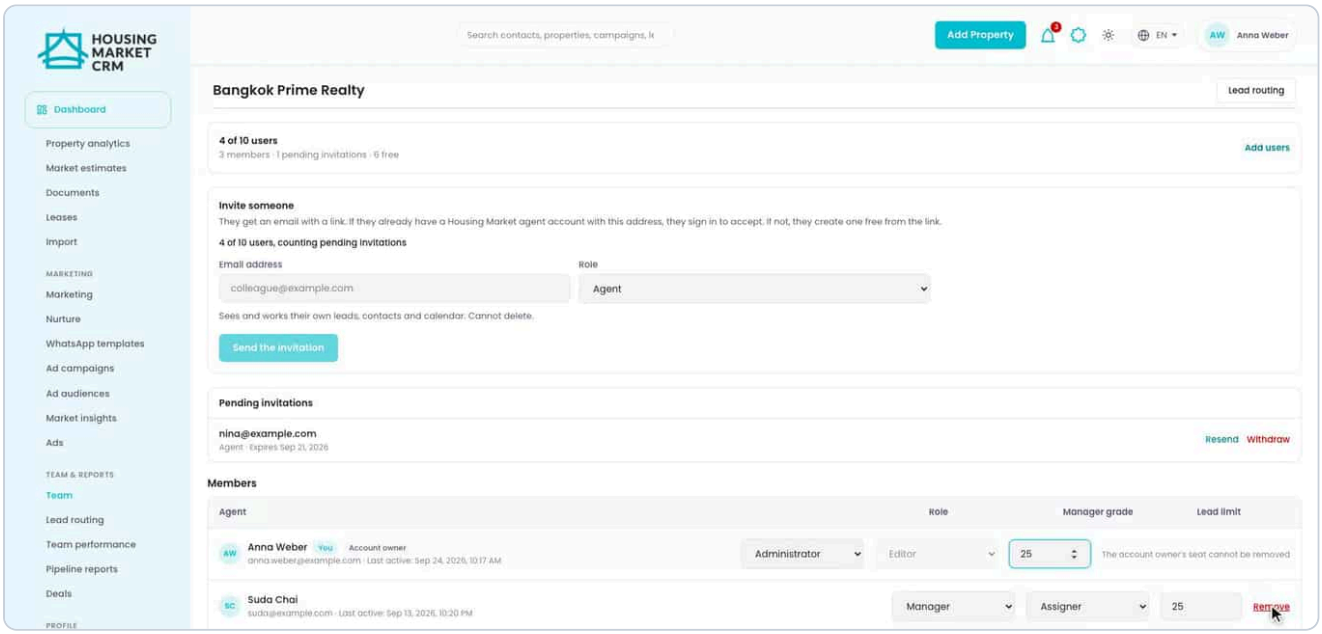


Figura 69.8 · Tela gravada em 24 de setembro de 2026

70 CAPÍTULO 70

Atribuir um lead a um corretor

Business | Para gerentes de escritório | Assista ao vídeo

VISÃO GERAL

Sim, no plano Business: até 10 usuários incluídos, depois 5 USD por usuário adicional por mês, com funções de administrador, gerente e corretor, regras de distribuição e uma visão do quadro de cada corretor.

Free e Pro são cada um para 1 usuário, o titular da conta. O Business inclui até 10 usuários em uma conta, e cada usuário adicional custa depois 5 USD por mês. Os colegas entram por um convite por e-mail, e cada pessoa é administrador, gerente ou corretor.

Um gerente tem ainda um de quatro níveis, definido ao lado da função dele em Membros, na página Equipe. Os níveis são cumulativos:

- Leitor — consulta a imobiliária inteira e não altera nada
- Editor — consulta a imobiliária e cria e edita registros nela
- Distribuidor — tudo o que um Editor pode fazer, além de atribuir leads e definir as regras de distribuição de leads
- Removedor — tudo o que um Distribuidor pode fazer, além de excluir registros

Distribuição de clientes potenciais, no menu à esquerda, decide quem recebe uma nova solicitação. As regras enviam um lead a um corretor específico por região (uma cidade ou estado), por tipo de anúncio, por ID do anúncio no portal ou por ID do país no portal. Elas são verificadas de cima para baixo, e vale a primeira que corresponder.

Um lead que não corresponde a nenhuma regra segue a opção escolhida em Quando nenhuma regra corresponde: Titular da conta envia todos esses leads ao titular da conta e é a opção em vigor até alguém alterá-la; Rodízio dá a cada corretor o próximo lead na sua vez; Menos ocupado entrega o lead ao corretor com menos leads em aberto. Em Quem receberia o próximo cliente potencial? você pode testar os dados de um lead e ver para onde ele iria, sem atribuir nada.

Cada pessoa também pode ter um limite de clientes potenciais, definido em Membros, na página Equipe: o máximo de leads em aberto que a distribuição vai passar para ela. Deixe em branco para não ter limite, ou defina 0 para quem está de folga. Rodízio e Menos ocupado pulam quem atingiu o limite; uma regra sempre se aplica, mesmo que o corretor dela esteja no limite; e, se todos tiverem atingido o limite, o limite é ignorado em vez de deixar o lead sem ninguém. Só administradores, e gerentes com nível Distribuidor ou superior, podem alterar a distribuição de clientes potenciais.

Um gerente também vê o quadro de cada corretor em uma só visão, e o Business traz o ranking da equipe, o registro de auditoria de quem mudou o quê e o controle de comissões com divisão entre corretores.

Da Central de Ajuda: **Vários membros da equipe podem usar o CRM?**

PASSO A PASSO

1 Abra o lead que você quer repassar.

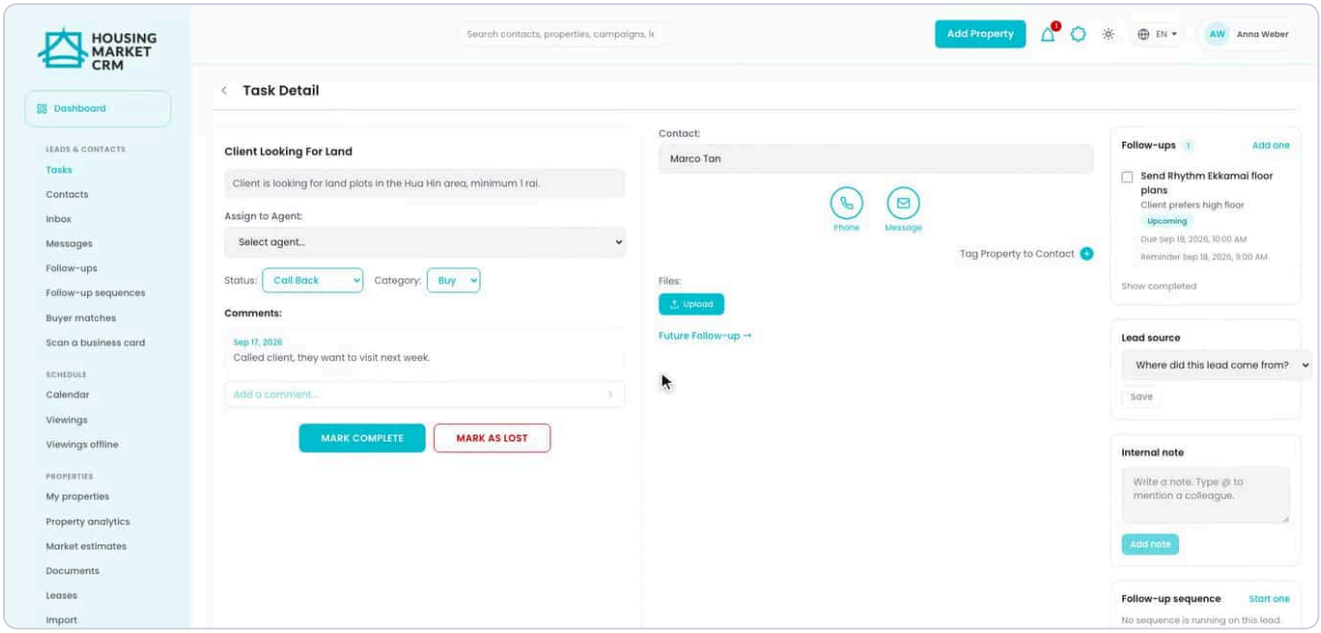


Figura 70.1 · Tela gravada em 17 de setembro de 2026

2 Escolha um colega em Assign to Agent.

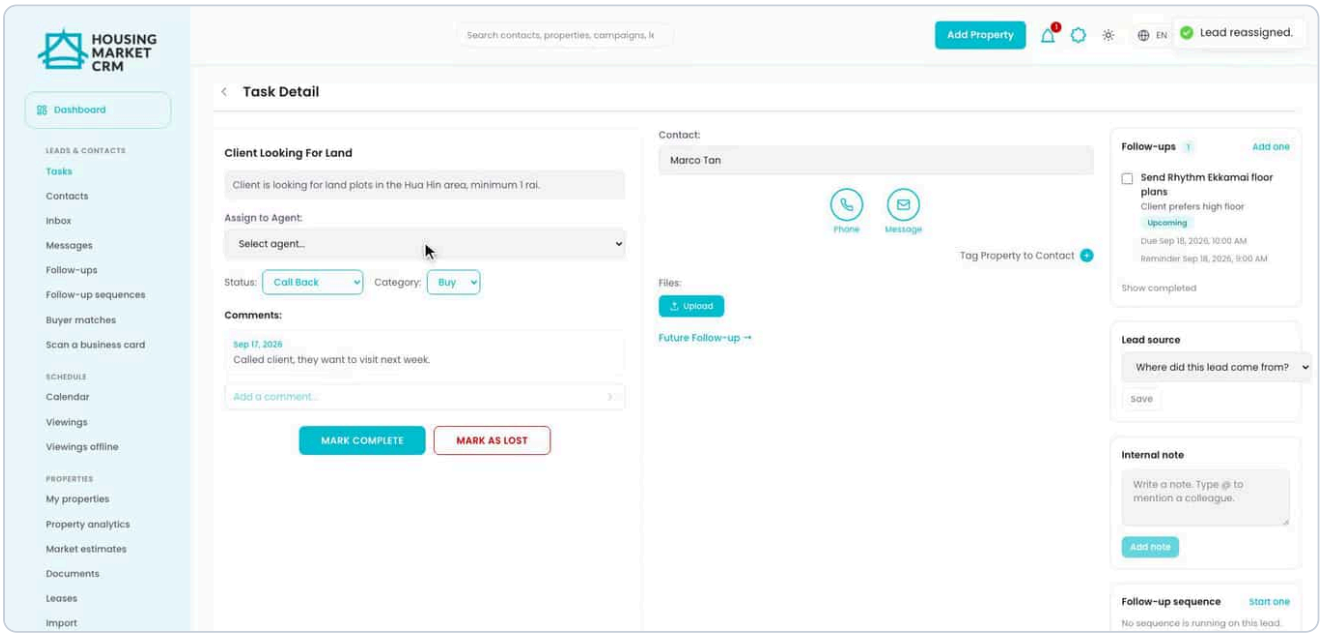


Figura 70.2 · Tela gravada em 17 de setembro de 2026

3 O lead vai para o quadro da Suda e ela é notificada.

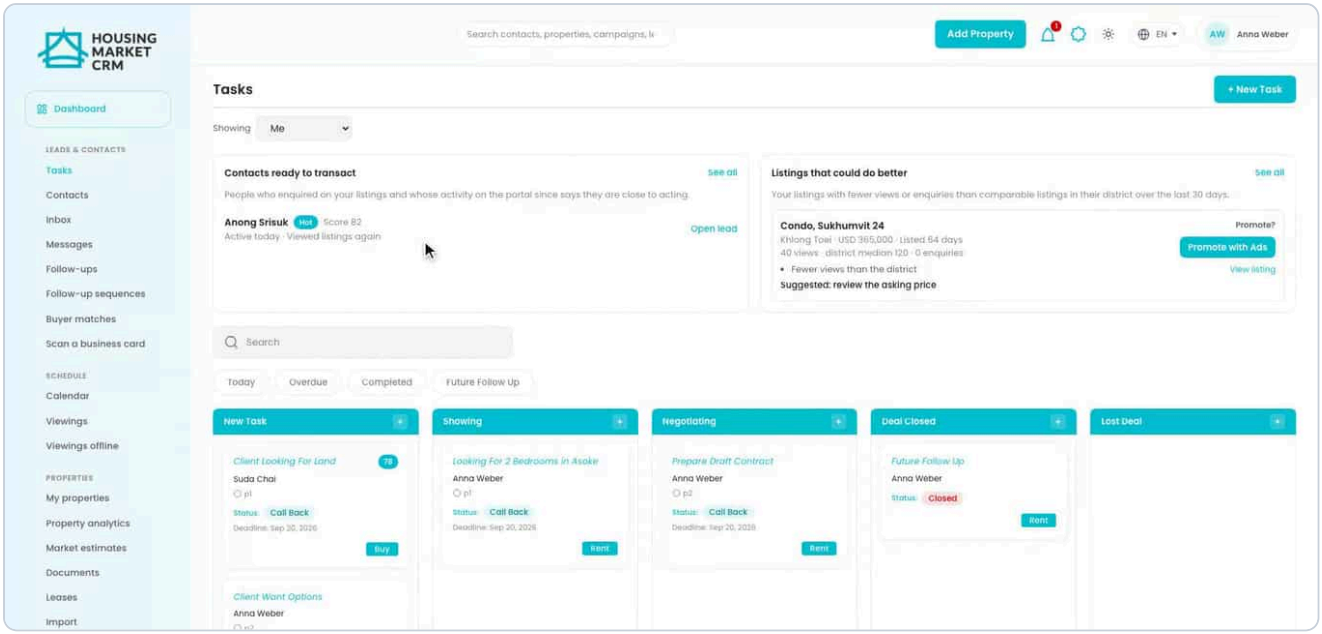


Figura 70.3 · Tela gravada em 17 de setembro de 2026

4 De volta em Tarefas mude Showing para Whole team.

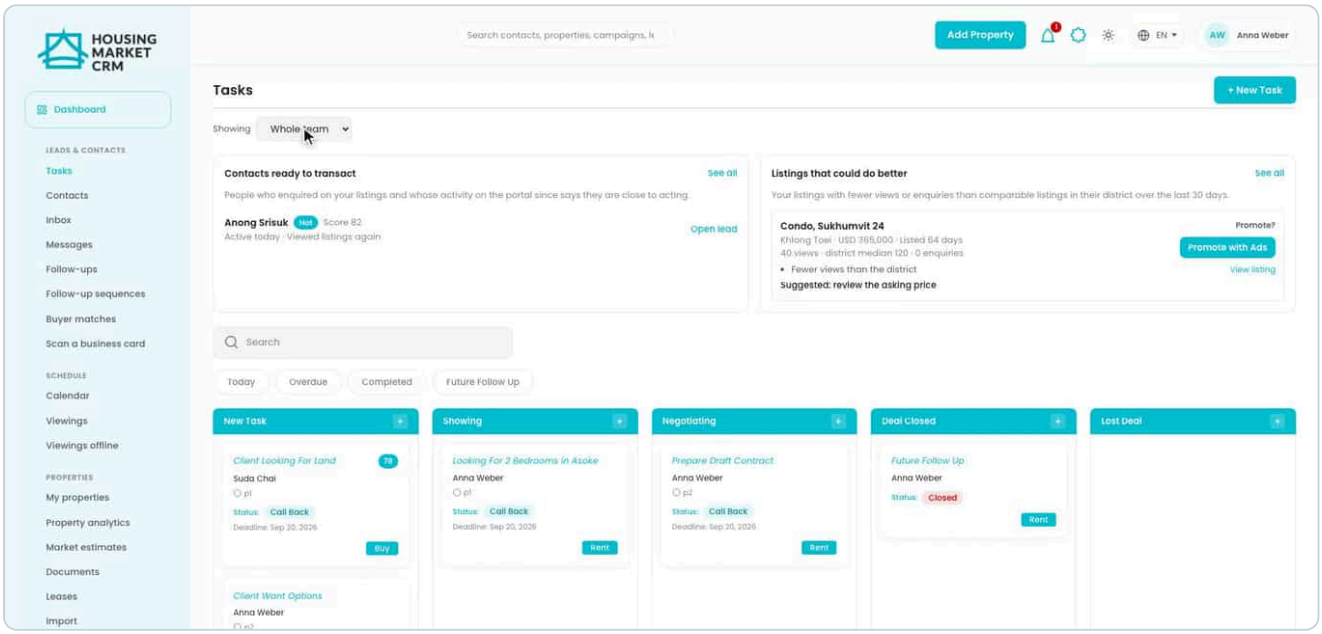


Figura 70.4 · Tela gravada em 17 de setembro de 2026

5 Ou escolha um corretor para ver os leads dele.

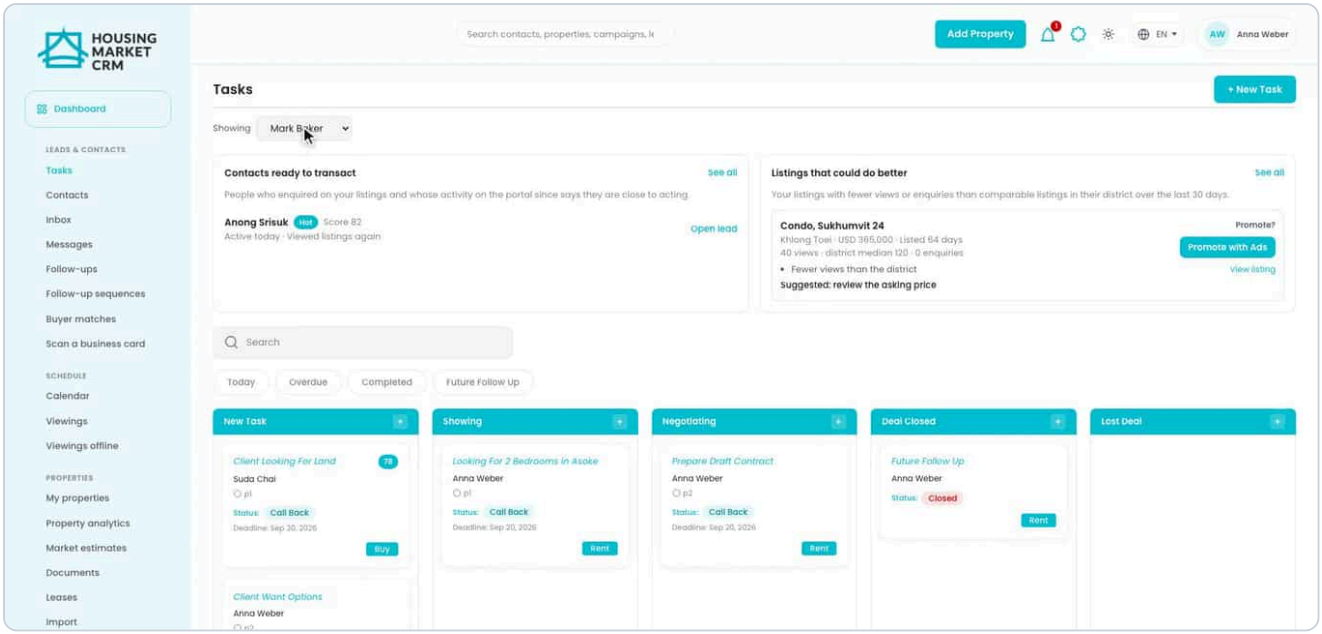


Figura 70.5 · Tela gravada em 17 de setembro de 2026

6 Para atribuir novas solicitações automaticamente, use Lead routing.

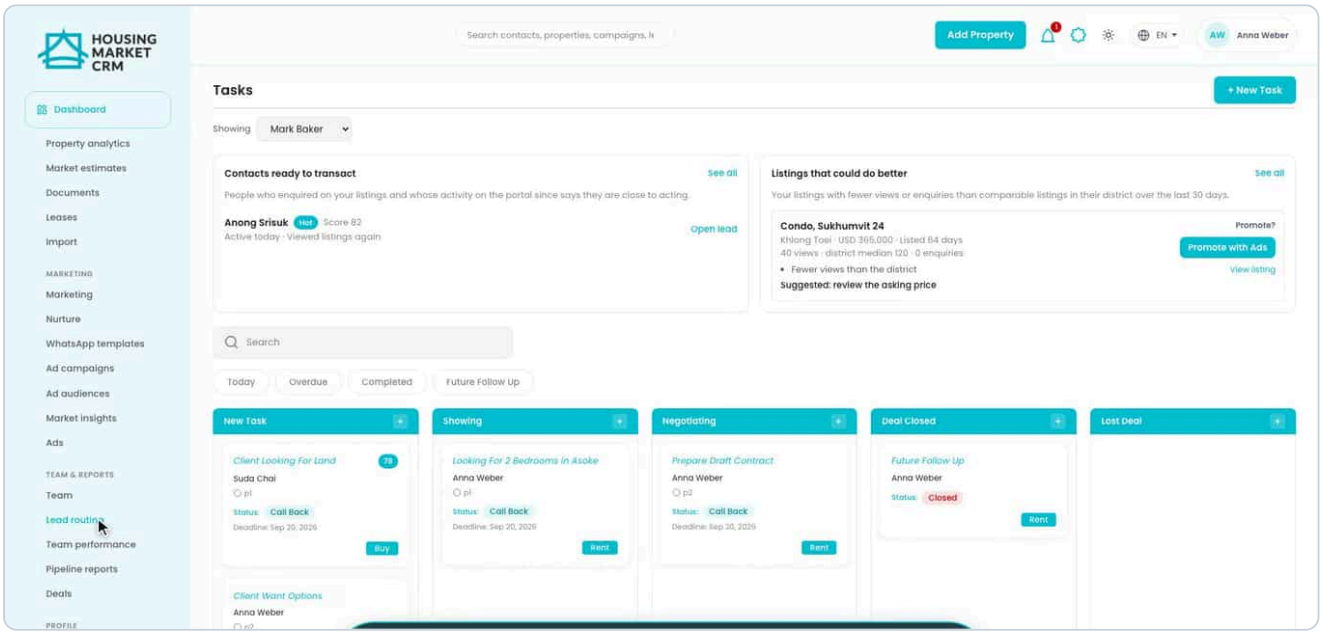


Figura 70.6 · Tela gravada em 17 de setembro de 2026

ARTIGOS RELACIONADOS DA CENTRAL DE AJUDA

O que mostram os rankings da equipe e o e-mail semanal do titular?	faq.housingmarketgroup.com/pt-BR/faq/what-do-team-leaderboards-and-the-weekly-owner-email-show

71 CAPÍTULO 71

Roteamento de leads

Business | Para gerentes de escritório | Assista ao vídeo

VISÃO GERAL

Sim, no plano Business: até 10 usuários incluídos, depois 5 USD por usuário adicional por mês, com funções de administrador, gerente e corretor, regras de distribuição e uma visão do quadro de cada corretor.

Free e Pro são cada um para 1 usuário, o titular da conta. O Business inclui até 10 usuários em uma conta, e cada usuário adicional custa depois 5 USD por mês. Os colegas entram por um convite por e-mail, e cada pessoa é administrador, gerente ou corretor.

Um gerente tem ainda um de quatro níveis, definido ao lado da função dele em Membros, na página Equipe. Os níveis são cumulativos:

- Leitor — consulta a imobiliária inteira e não altera nada
- Editor — consulta a imobiliária e cria e edita registros nela
- Distribuidor — tudo o que um Editor pode fazer, além de atribuir leads e definir as regras de distribuição de leads
- Removedor — tudo o que um Distribuidor pode fazer, além de excluir registros

Distribuição de clientes potenciais, no menu à esquerda, decide quem recebe uma nova solicitação. As regras enviam um lead a um corretor específico por região (uma cidade ou estado), por tipo de anúncio, por ID do anúncio no portal ou por ID do país no portal. Elas são verificadas de cima para baixo, e vale a primeira que corresponder.

Um lead que não corresponde a nenhuma regra segue a opção escolhida em Quando nenhuma regra corresponde: Titular da conta envia todos esses leads ao titular da conta e é a opção em vigor até alguém alterá-la; Rodízio dá a cada corretor o próximo lead na sua vez; Menos ocupado entrega o lead ao corretor com menos leads em aberto. Em Quem receberia o próximo cliente potencial? você pode testar os dados de um lead e ver para onde ele iria, sem atribuir nada.

Cada pessoa também pode ter um limite de clientes potenciais, definido em Membros, na página Equipe: o máximo de leads em aberto que a distribuição vai passar para ela. Deixe em branco para não ter limite, ou defina 0 para quem está de folga. Rodízio e Menos ocupado pulam quem atingiu o limite; uma regra sempre se aplica, mesmo que o corretor dela esteja no limite; e, se todos tiverem atingido o limite, o limite é ignorado em vez de deixar o lead sem ninguém. Só administradores, e gerentes com nível Distribuidor ou superior, podem alterar a distribuição de clientes potenciais.

Um gerente também vê o quadro de cada corretor em uma só visão, e o Business traz o ranking da equipe, o registro de auditoria de quem mudou o quê e o controle de comissões com divisão entre corretores.

Da Central de Ajuda: **Vários membros da equipe podem usar o CRM?**

PASSO A PASSO

1 Abra sua conta do Housing Market CRM.

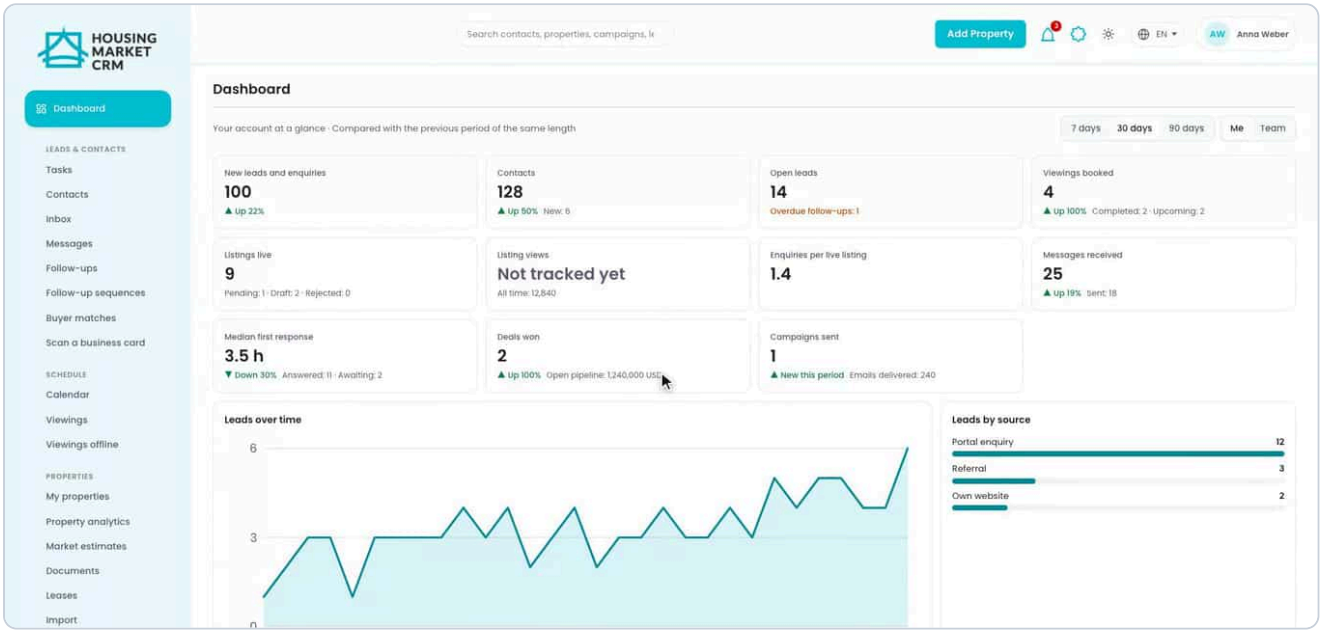


Figura 71.1 · Tela gravada em 17 de setembro de 2026

2 Clique em Lead routing no menu à esquerda.

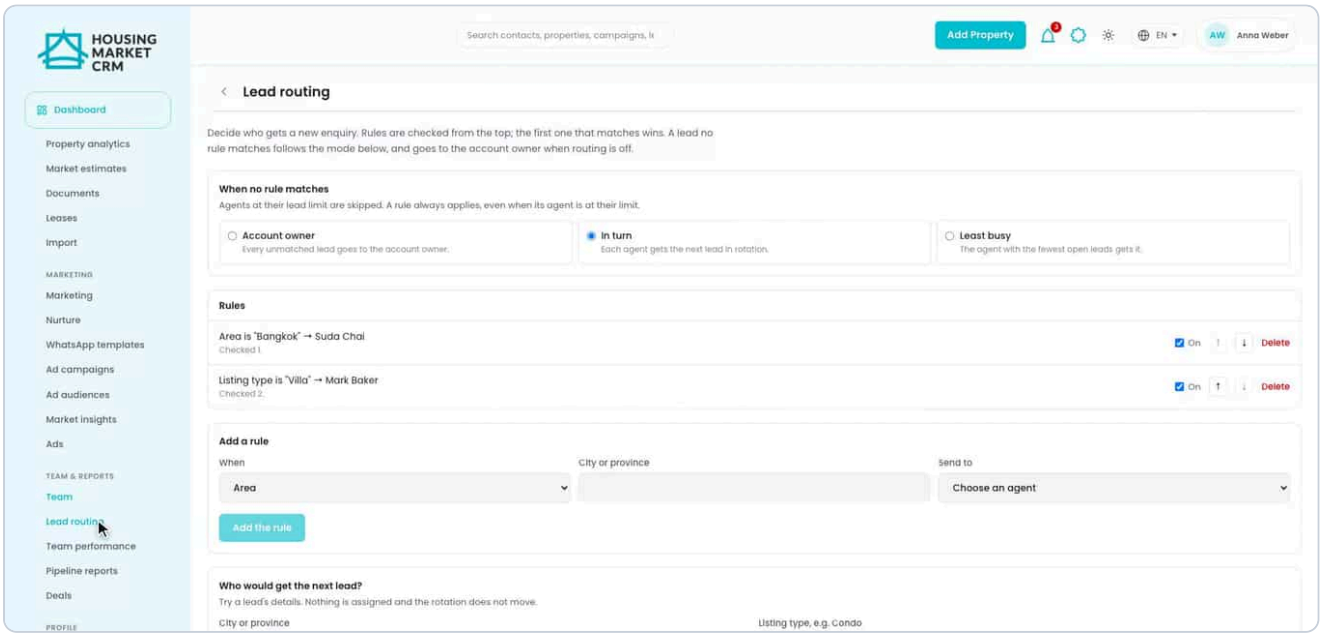


Figura 71.2 · Tela gravada em 17 de setembro de 2026

3 Escolha a alternativa padrão — ex.: Least busy.

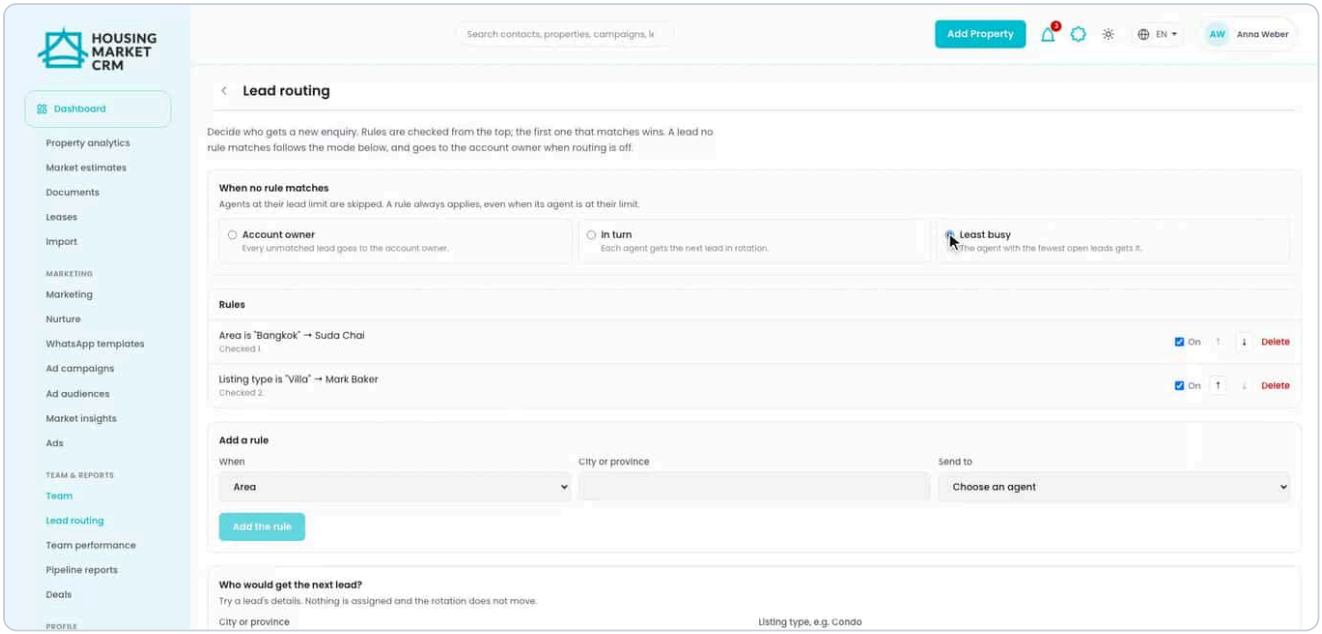


Figura 71.3 · Tela gravada em 17 de setembro de 2026

4 As regras são verificadas de cima para baixo; a primeira que corresponder vence.

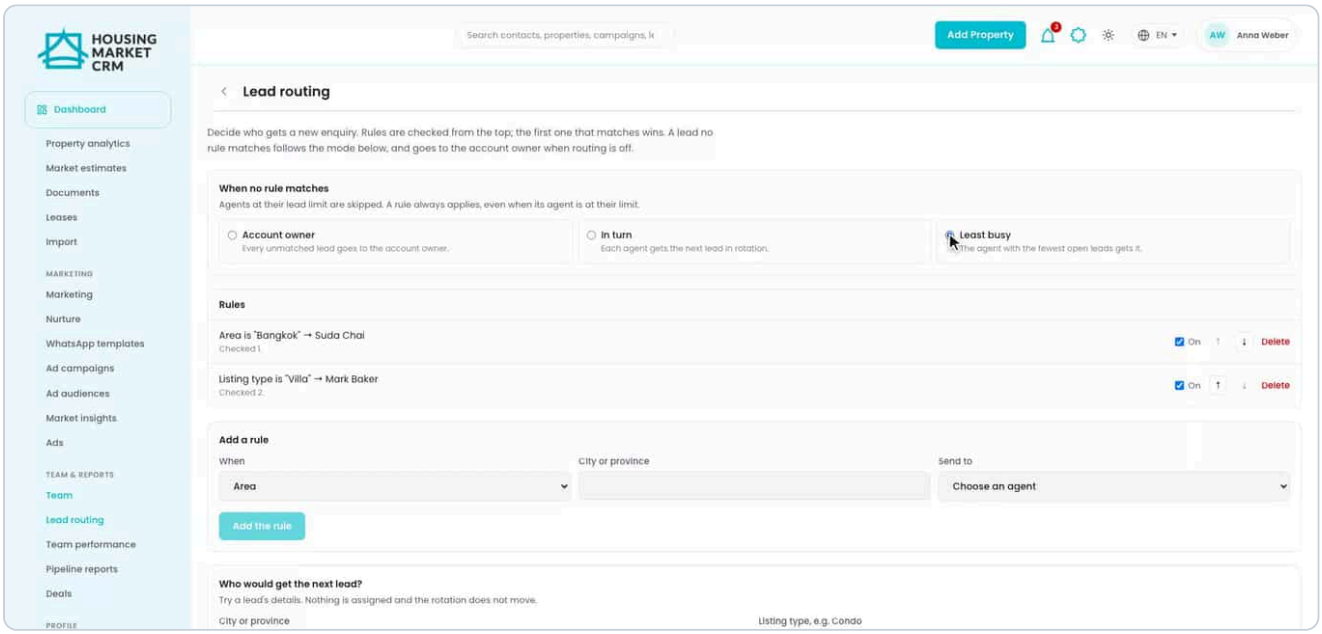


Figura 71.4 · Tela gravada em 17 de setembro de 2026

5 Use as setas para reordenar as regras.

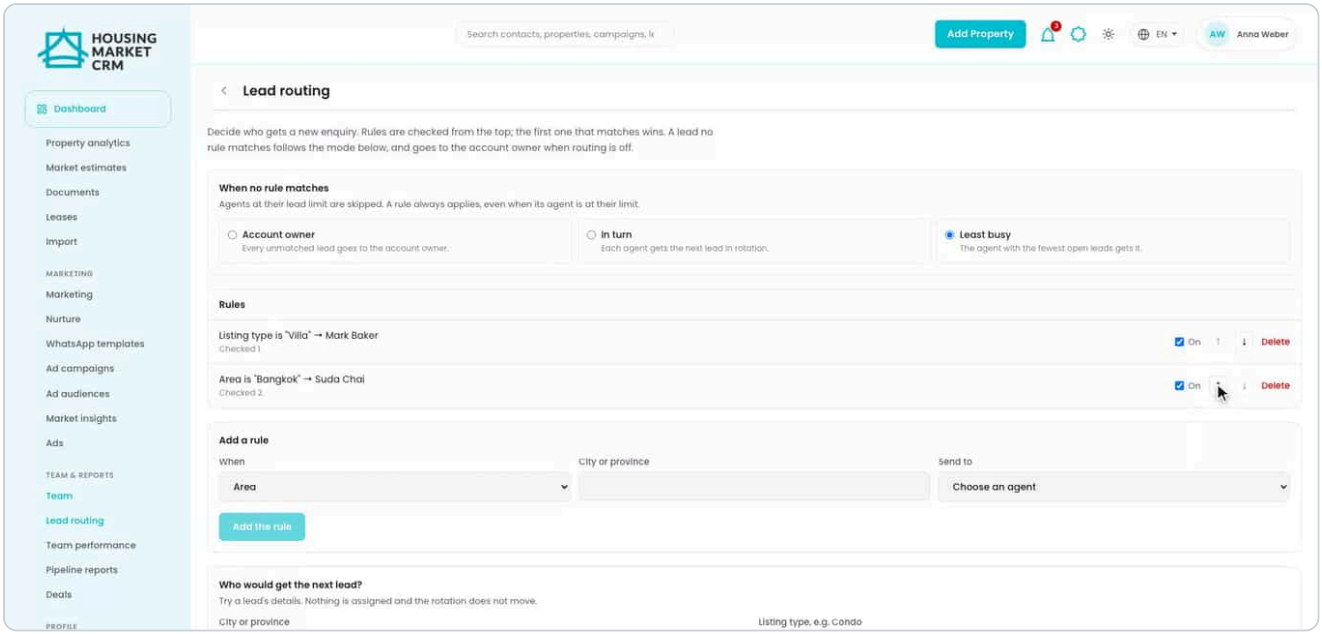


Figura 71.5 · Tela gravada em 17 de setembro de 2026

6 Em Add a rule escolha o que corresponder, ex.: Area (área)

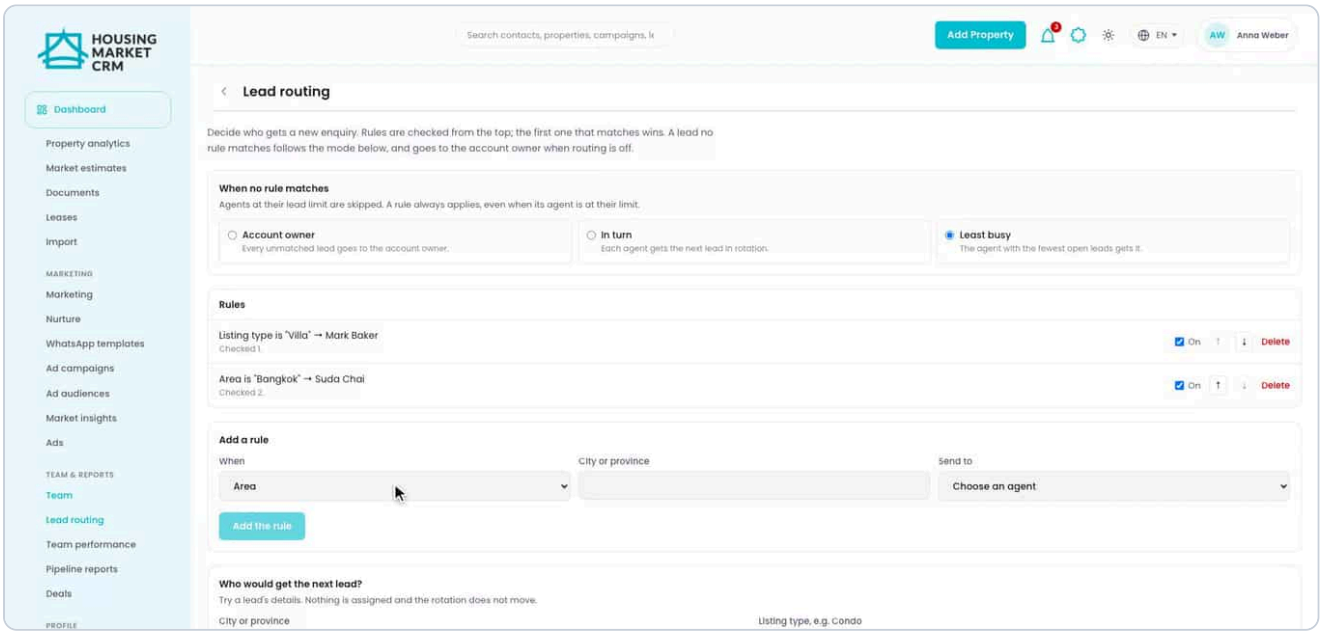


Figura 71.6 · Tela gravada em 17 de setembro de 2026

7 informe a cidade ou o estado e escolha o corretor de imóveis.

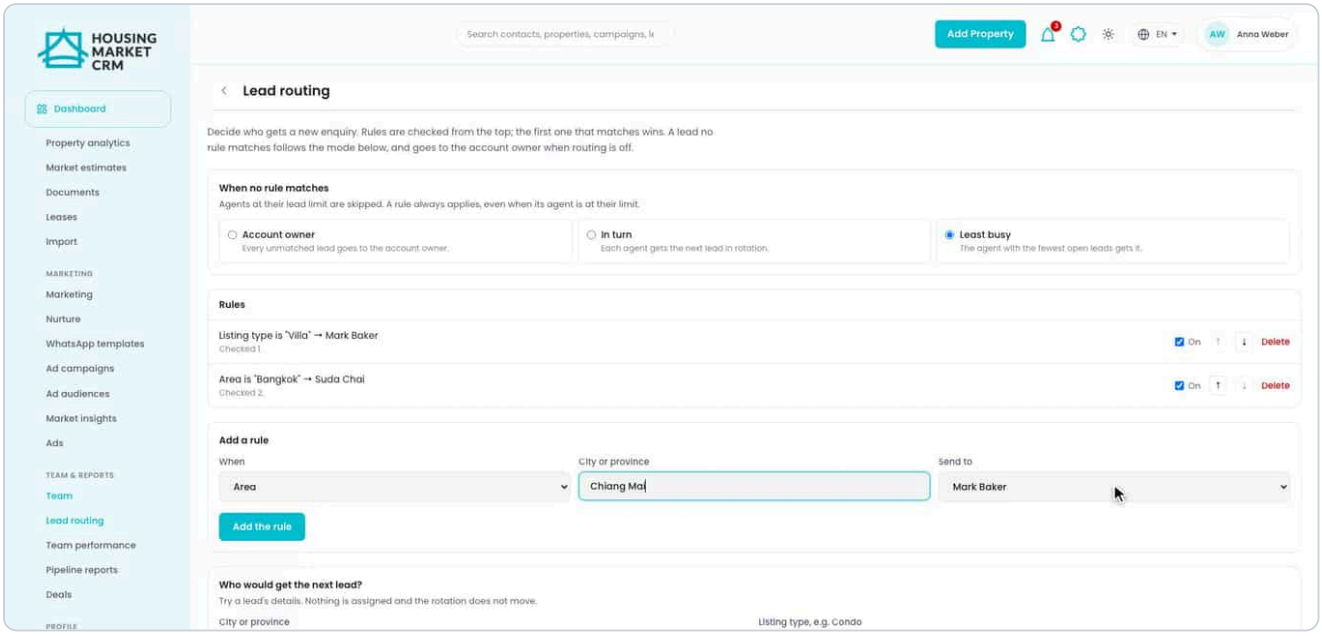


Figura 71.7 · Tela gravada em 17 de setembro de 2026

8 Clique em Add the rule.

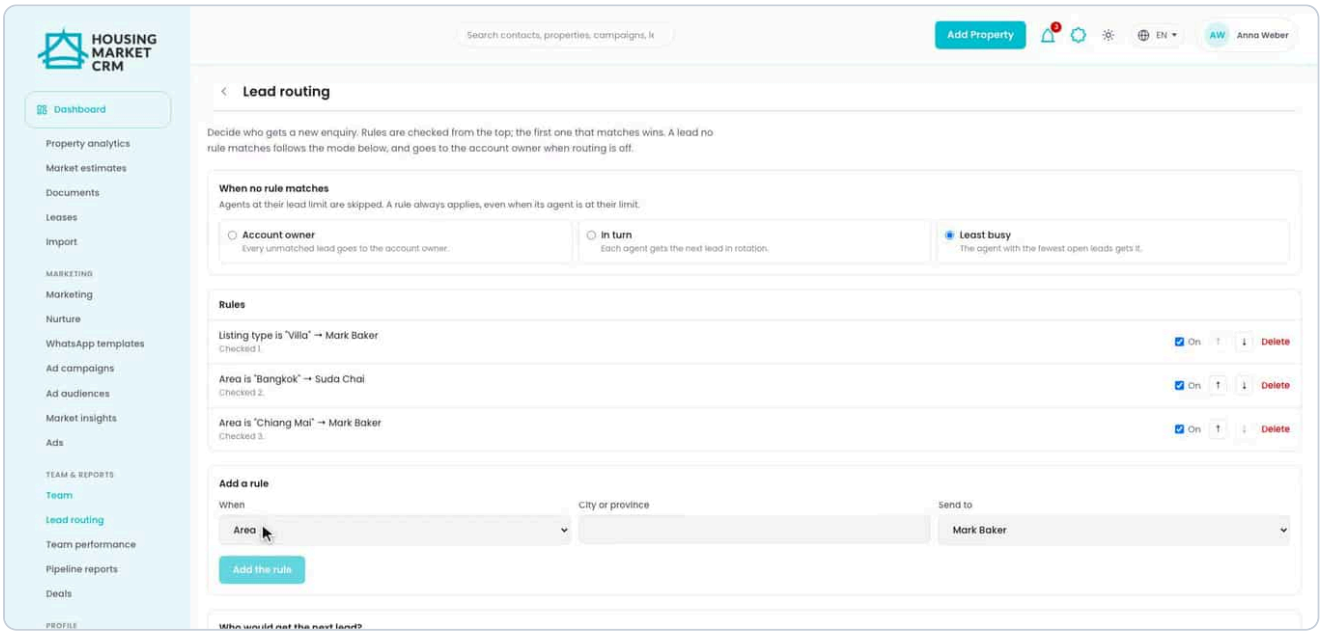


Figura 71.8 · Tela gravada em 17 de setembro de 2026

9 Veja quem receberia o próximo lead.

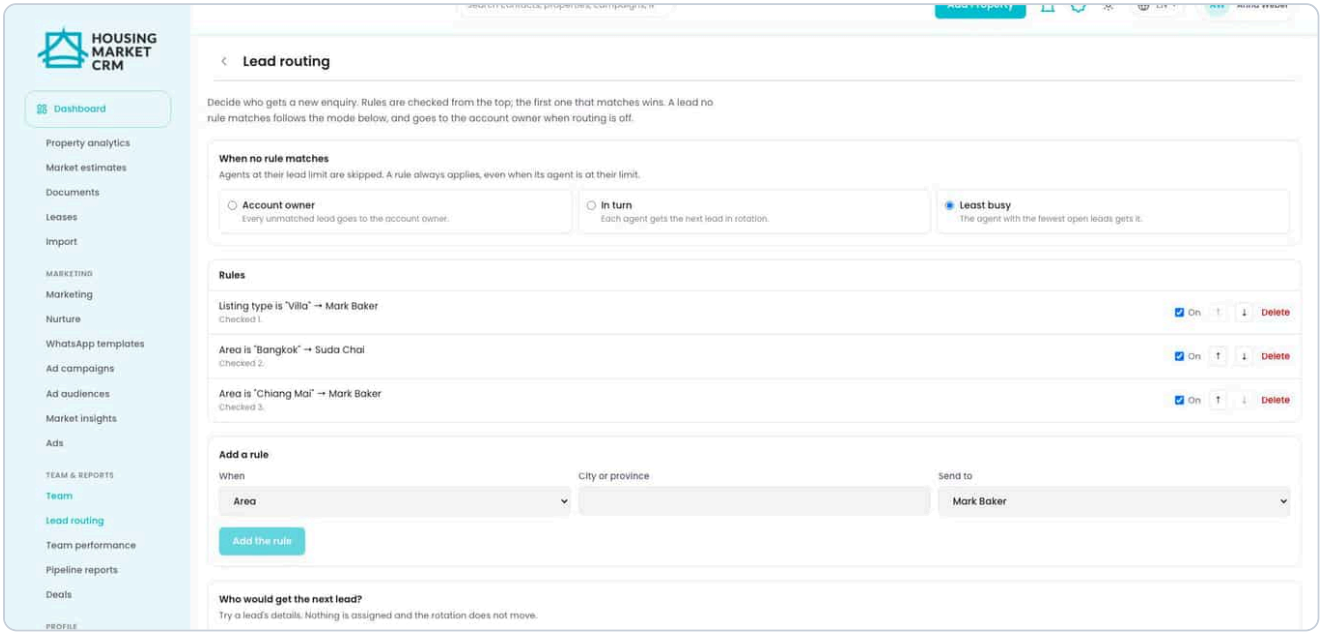


Figura 71.9 · Tela gravada em 17 de setembro de 2026

10 Clique em Check.

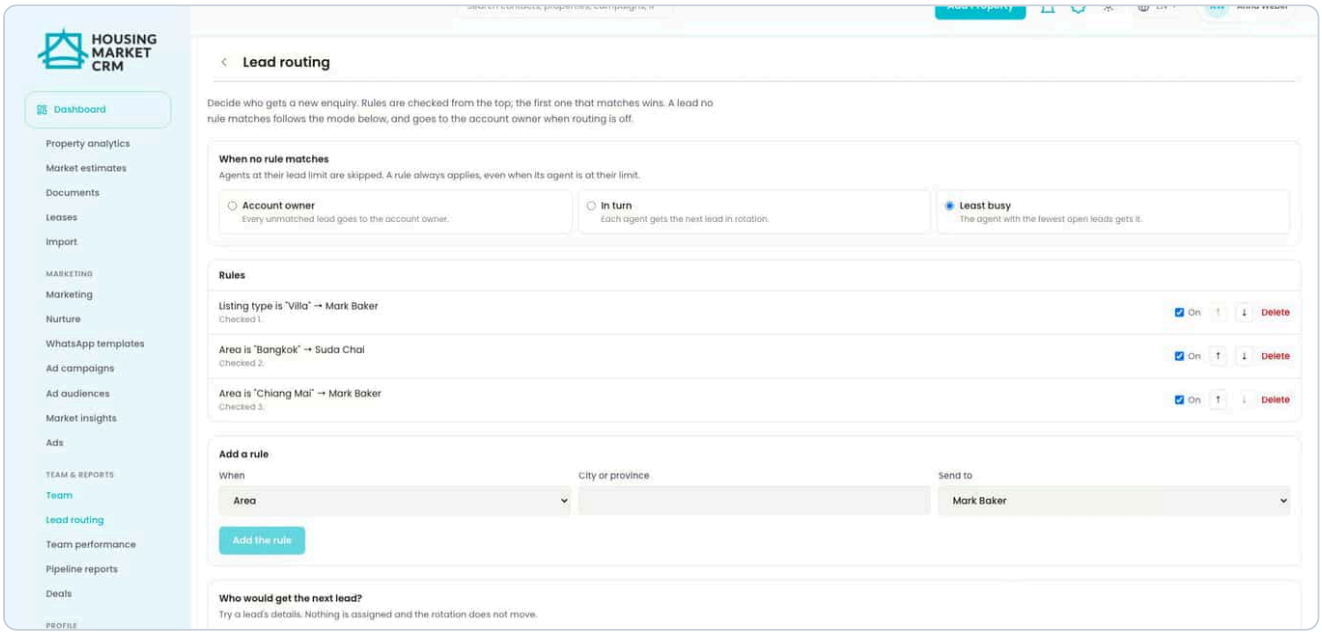


Figura 71.10 · Tela gravada em 17 de setembro de 2026

72 CAPÍTULO 72

O ranking da equipe

Business | Para gerentes de escritório | Assista ao vídeo

VISÃO GERAL

No Business, o ranking classifica cada corretor por leads, tempo de resposta, conversão e negócios fechados, e o titular da conta recebe o resumo da semana por e-mail toda segunda-feira de manhã.

Os dois são recursos do Business, porque os dois servem para gerenciar outras pessoas.

O ranking da equipe

Escolha um período e cada corretor ganha uma linha: os leads que recebeu, o tempo mediano da primeira resposta, quantos desses leads converteram e os negócios que fechou. Todos os números de uma linha são medidos sobre o mesmo conjunto de leads — os criados no período —, então uma nota digitada hoje em um lead antigo não altera os números deste mês.

O e-mail semanal do titular

Toda segunda-feira de manhã, no fuso horário do titular da conta, ele recebe um resumo da semana anterior:

- Leads recebidos, incluindo os que ainda não foram atribuídos
- O tempo mediano da primeira resposta do escritório, e quantos leads ainda estão esperando por uma
- Negócios fechados na semana
- Quem está ficando para trás — um corretor que responde devagar ou que tem leads sem resposta
- Uma tabela por corretor e um link para o relatório completo

O titular pode desativar o e-mail nas configurações de notificação.

Da Central de Ajuda: **O que mostram os rankings da equipe e o e-mail semanal do titular?**

PASSO A PASSO

1 Abra sua conta do Housing Market CRM.

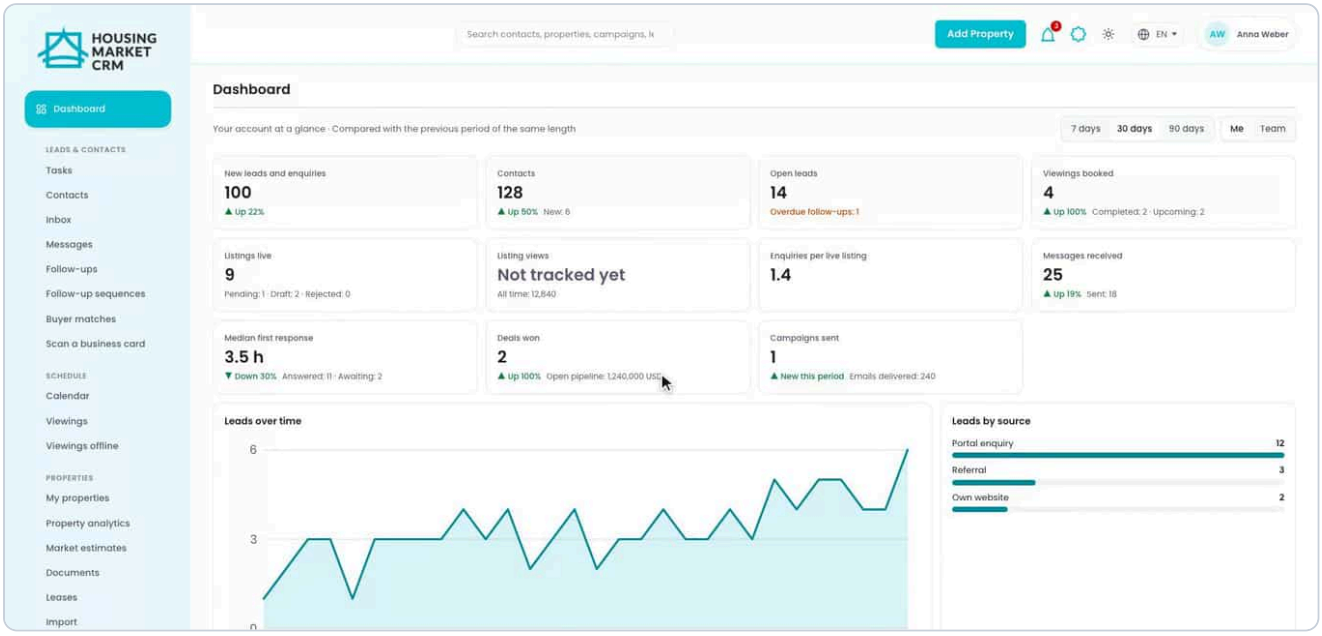


Figura 72.1 · Tela gravada em 17 de setembro de 2026

2 Clique em Team performance no menu à esquerda.

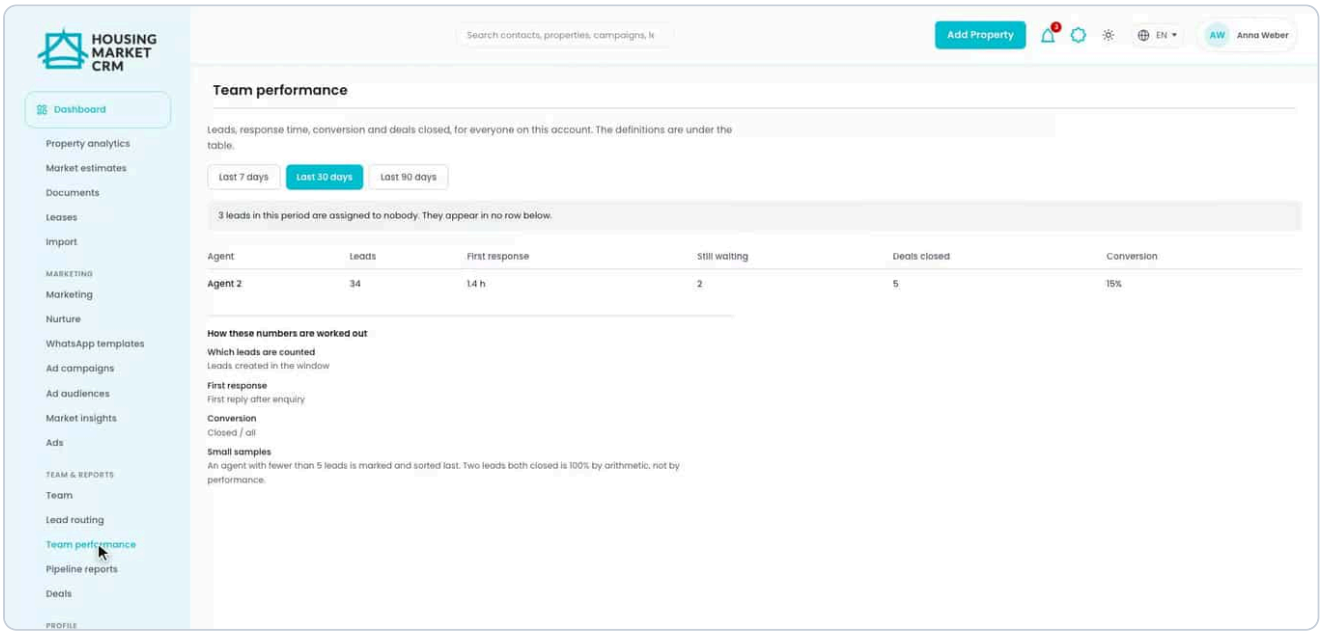


Figura 72.2 · Tela gravada em 17 de setembro de 2026

3 Escolha 7, 30 ou 90 dias.

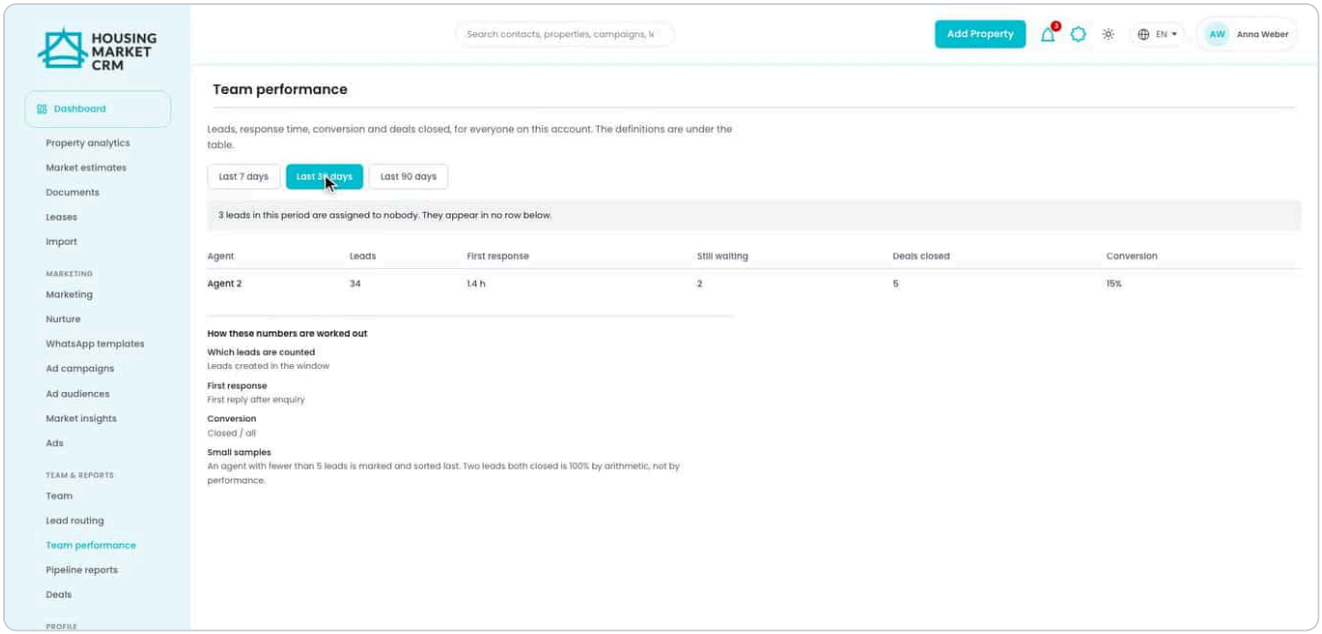


Figura 72.3 · Tela gravada em 17 de setembro de 2026

4 Compare leads, primeira resposta e leads ainda esperando e negócios fechados e conversão.

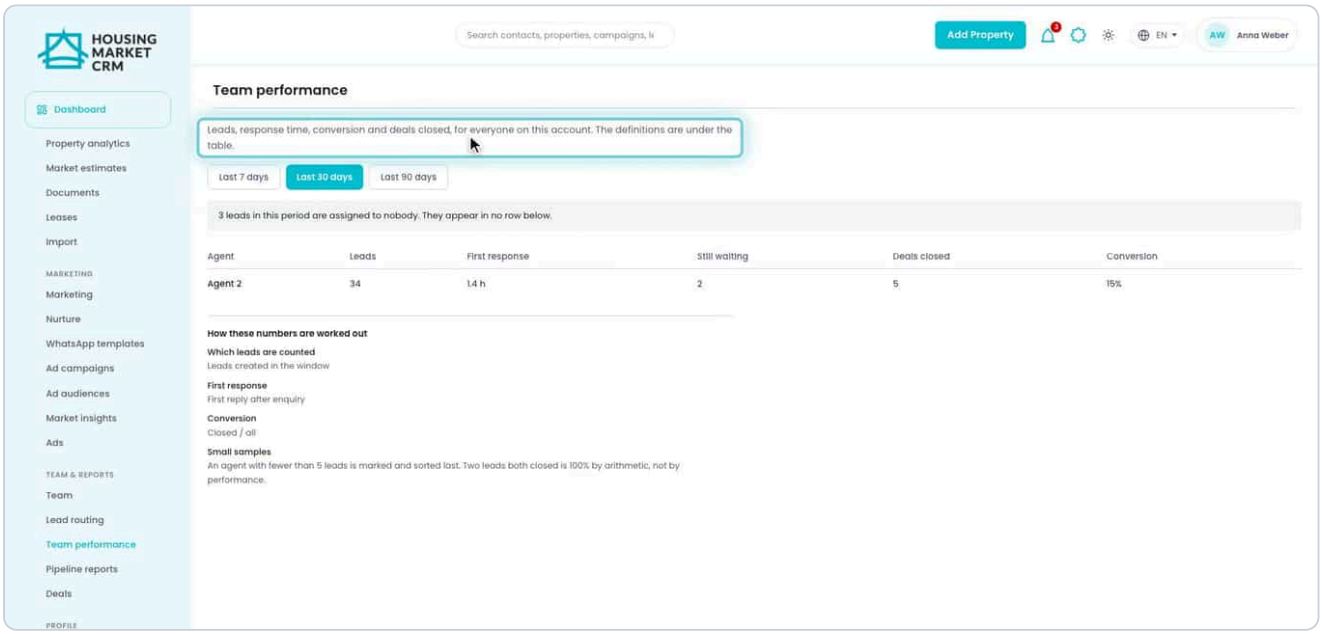


Figura 72.4 · Tela gravada em 17 de setembro de 2026

5 As definições explicam cada número.

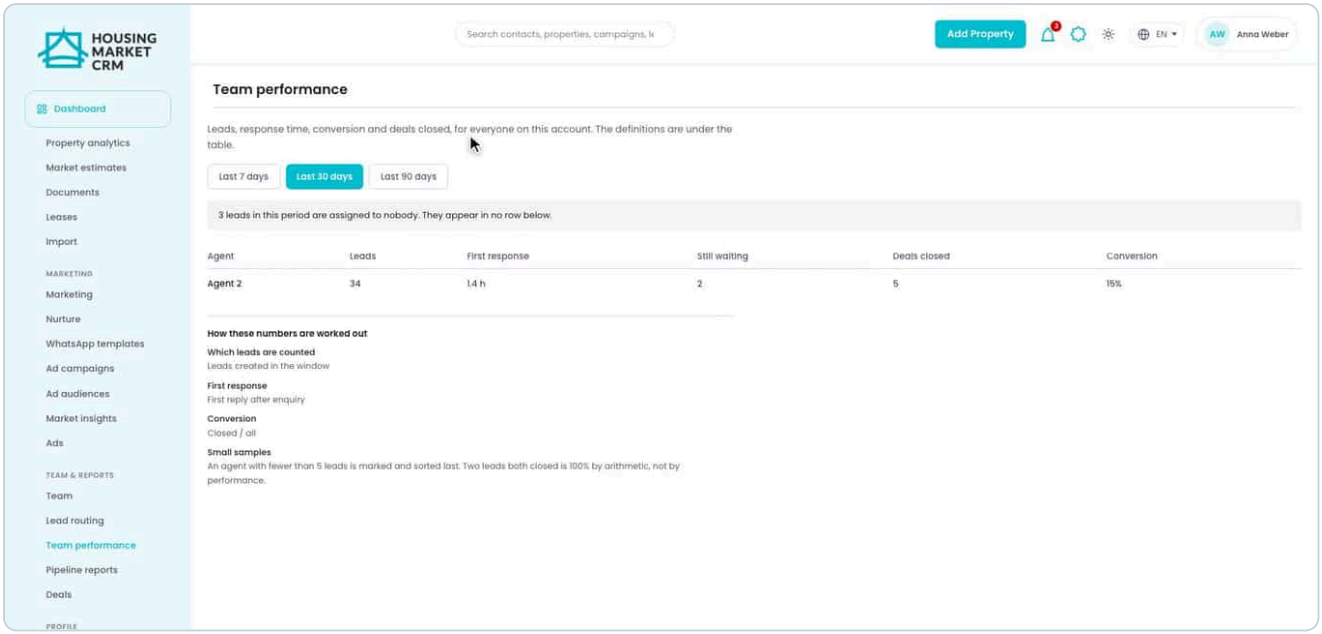


Figura 72.5 · Tela gravada em 17 de setembro de 2026

73 CAPÍTULO 73

O registro de auditoria

Business | Para administradores | Assista ao vídeo

VISÃO GERAL

Sim. O CRM registra quem mudou o quê, e quando, em uma conta desde o dia em que ela é aberta, e consultar o registro faz parte do Business.

O registro de auditoria responde a perguntas como quem reatribuiu um lead, quem excluiu um contato e se uma sessão de suporte que entrou na conta alterou alguma coisa.

Os registros são gravados em todos os planos desde o dia em que a conta é aberta, porque o histórico não pode ser preenchido depois: um escritório que faz upgrade para o Business encontra um registro já pronto. Consultá-lo faz parte do Business, já que a finalidade é gerenciar outras pessoas.

Quem pode gerenciar usuários vê o registro da conta inteira; os demais veem apenas as próprias ações. Ninguém pode editar ou excluir registros, nem mesmo um administrador.

Da Central de Ajuda: **Existe um registro de auditoria?**

PASSO A PASSO

1 Abra sua conta do Housing Market CRM.

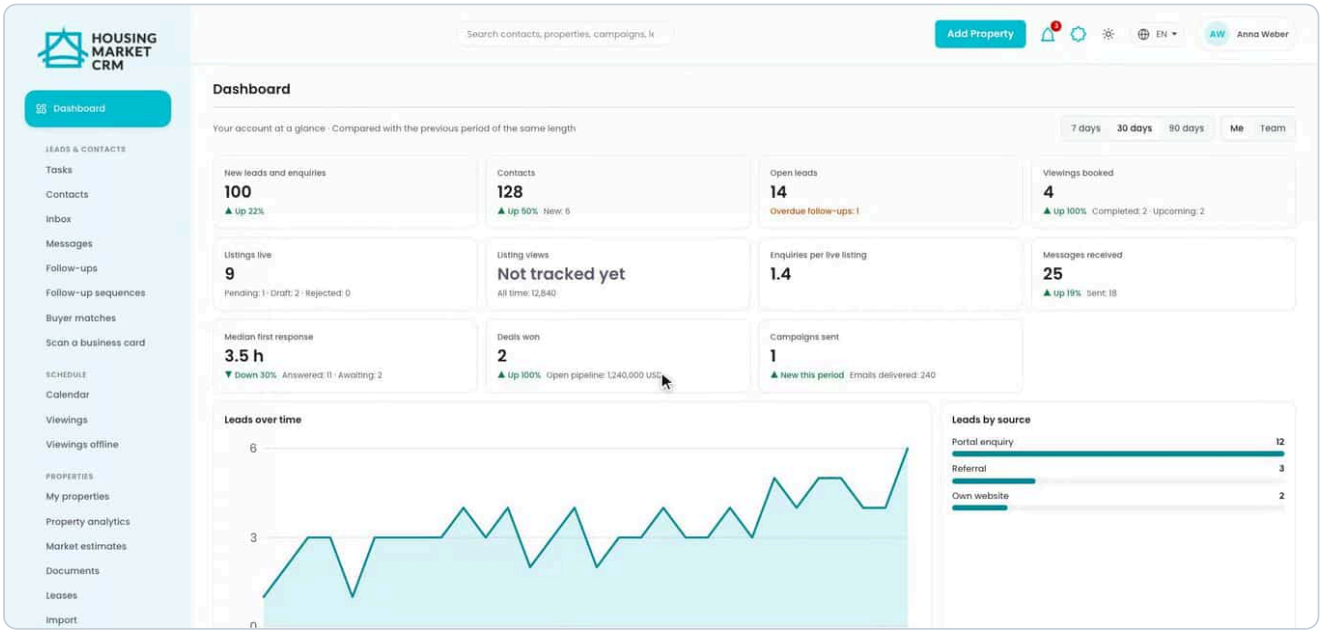


Figura 73.1 · Tela gravada em 17 de setembro de 2026

2 Clique no ícone Settings (Configurações) no topo.

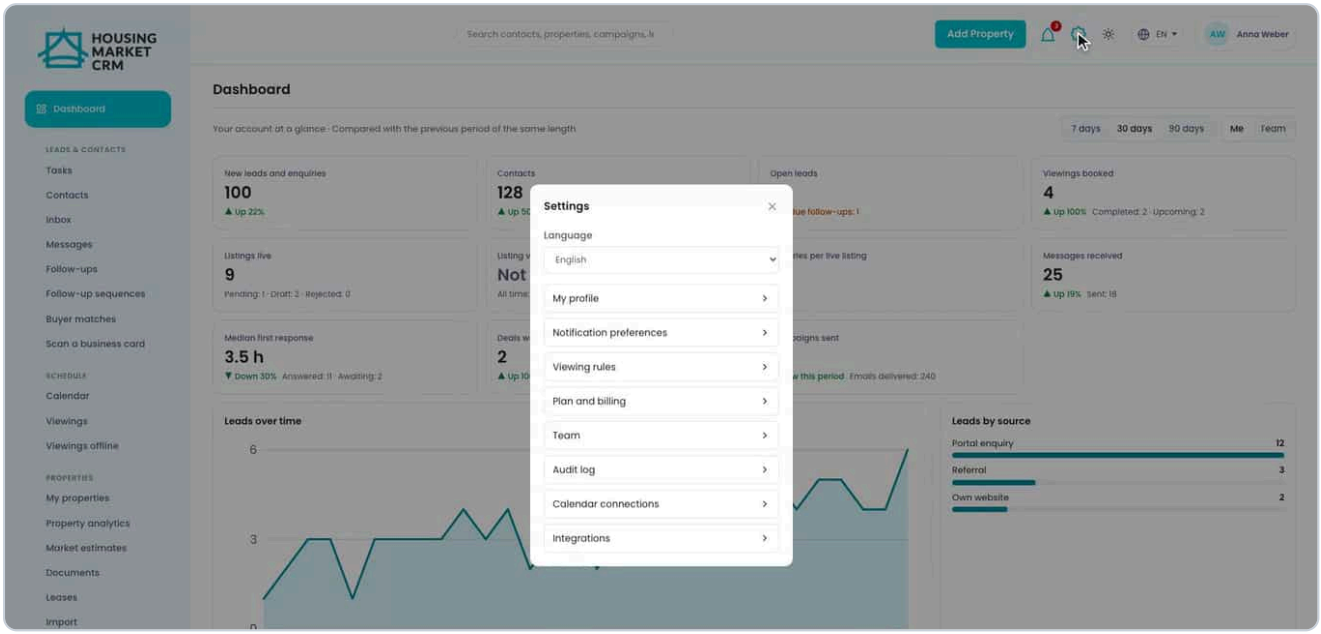


Figura 73.2 · Tela gravada em 17 de setembro de 2026

3 Escolha Audit log (Registro de auditoria).

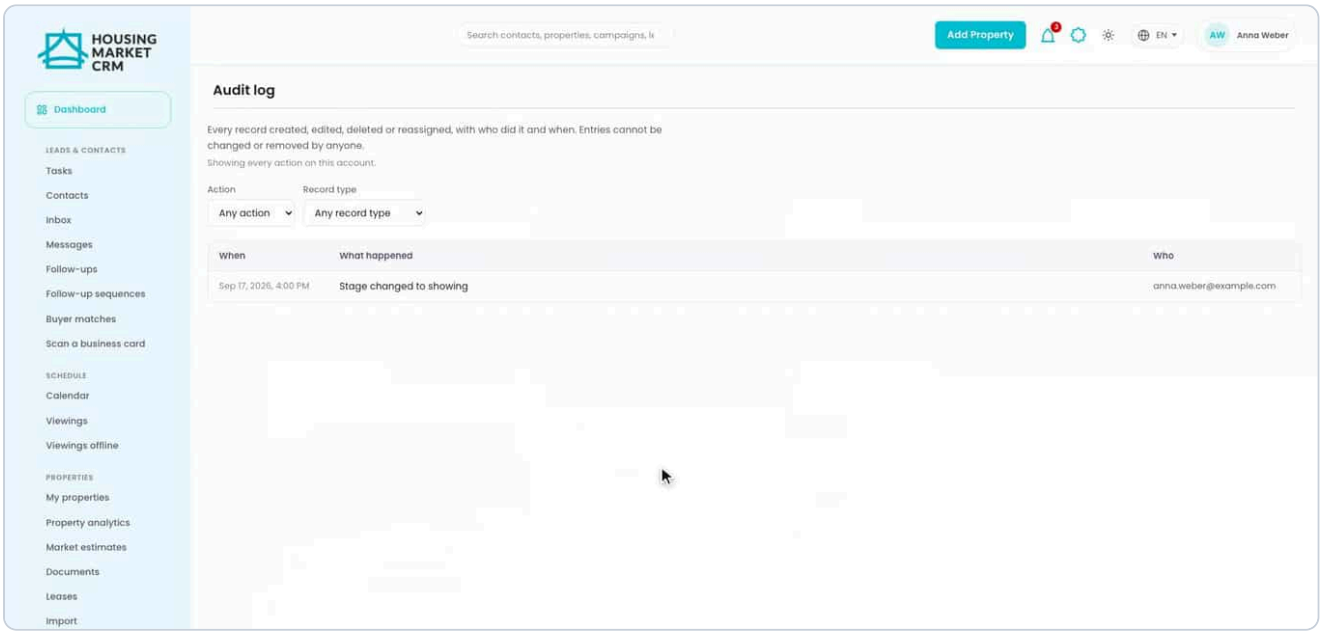


Figura 73.3 · Tela gravada em 17 de setembro de 2026

4 Toda criação, edição, exclusão e reatribuição é registrada — para sempre.

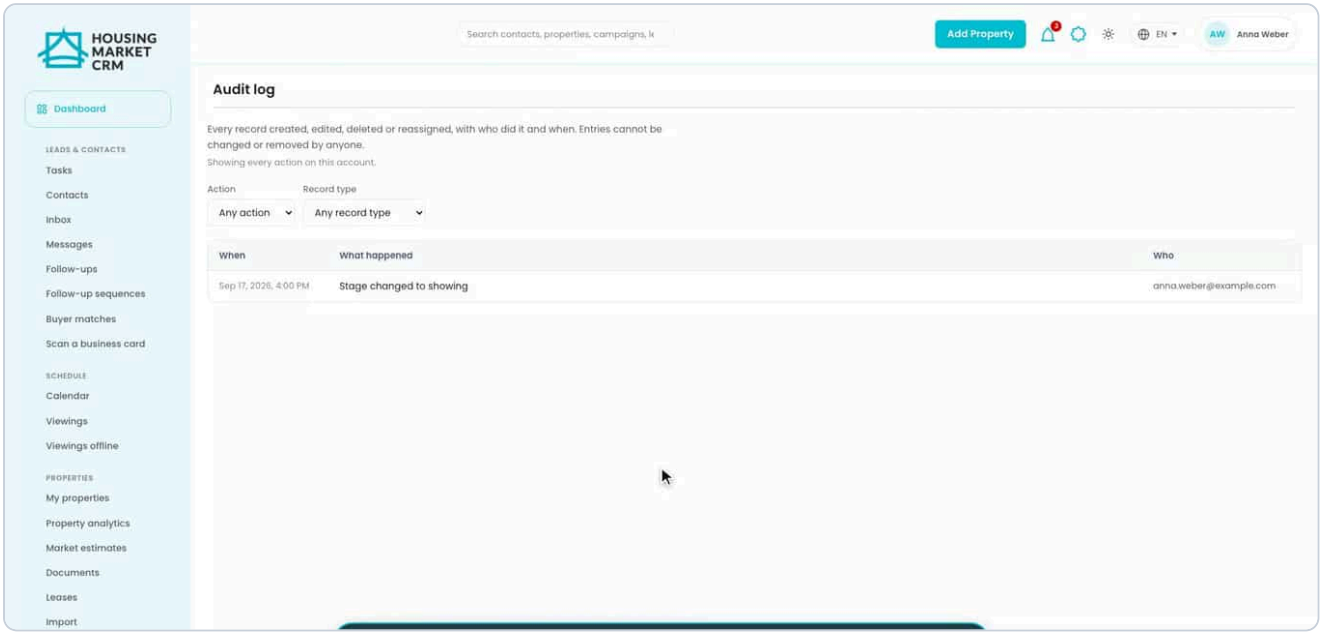


Figura 73.4 · Tela gravada em 17 de setembro de 2026

5 Cada entrada mostra quando, o que e quem.

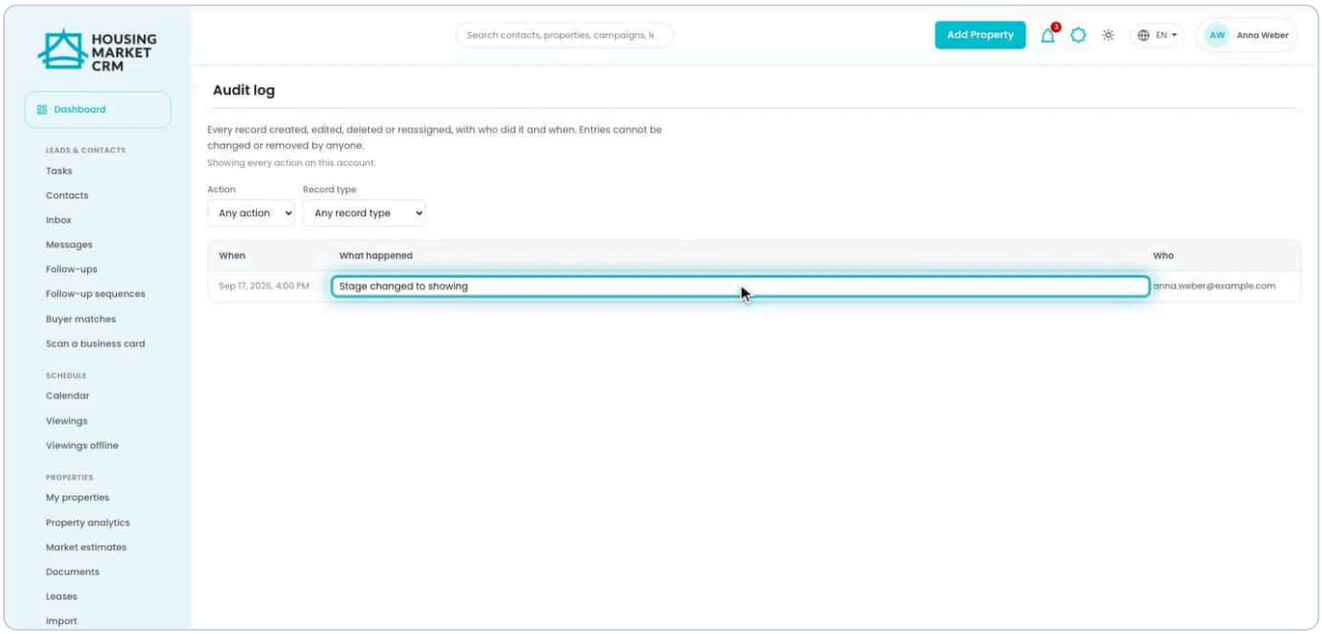


Figura 73.5 · Tela gravada em 17 de setembro de 2026

6 Filtre por ação — ex.: Reassigned e por tipo de registro.

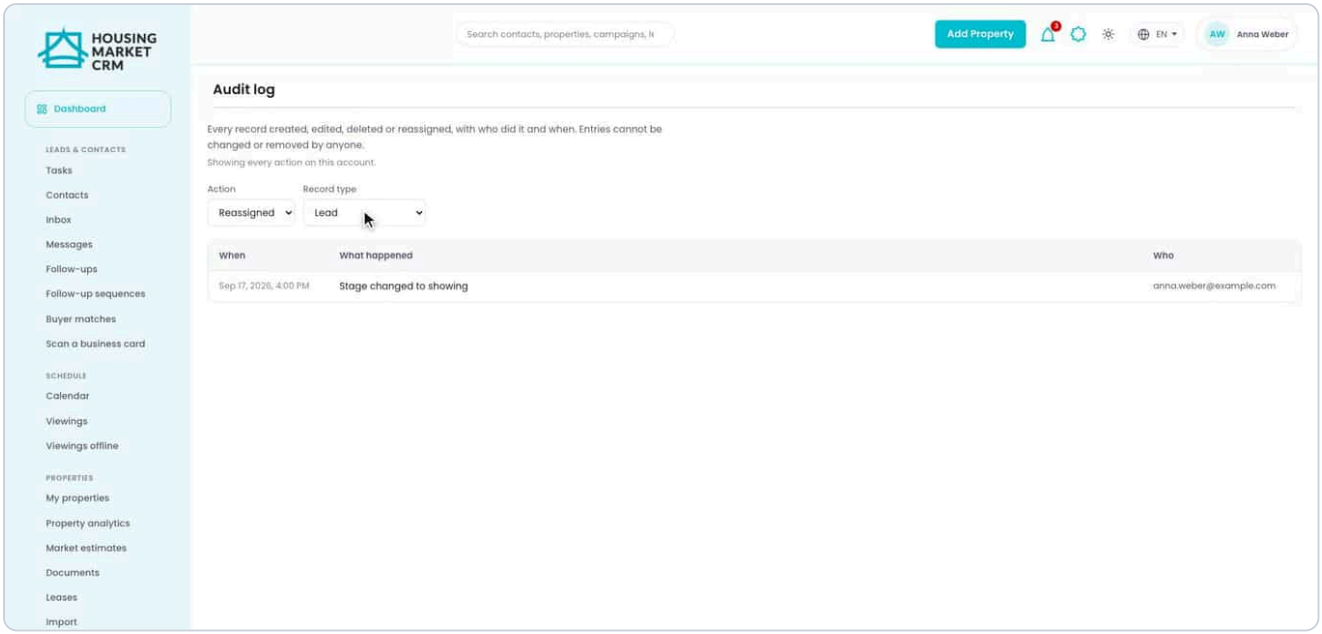


Figura 73.6 · Tela gravada em 17 de setembro de 2026

74 CAPÍTULO 74

Usuários extras

Business | Para gerentes de escritório | Assista ao vídeo

VISÃO GERAL

Em Plano e cobrança: escolha Mudar para Pro ou Mudar para Business, Alterar usuários no Business, e Gerenciar cobrança para trocar o cartão ou cancelar.

Em um computador, escolha Configurações (a engrenagem) no alto da tela e depois Plano e cobrança. Só o titular da conta pode comprar ou alterar algo; os colegas em uma conta Business veem que a conta é cobrada por meio do titular.

Mudar para Pro ou Business

Em Planos, escolha Mudar para Pro (29 USD por mês) ou Mudar para Business (99 USD por mês) e pague no checkout seguro. Você volta para Plano e cobrança, que mostra o seu novo plano. Os preços são em dólares americanos em todo lugar.

Usuários no Business

O Business inclui até 10 usuários. Para adicionar mais, escolha Alterar usuários e defina o total; cada usuário adicional custa 5 USD por mês, cobrado ou creditado proporcionalmente na próxima fatura. Você não pode ficar abaixo do número de usuários que já tem somado aos que convidou. O cartão aparece em todos os planos, não só no Business: no gratuito e no Pro ele explica que usuários adicionais vêm com o Business e oferece essa mudança, em vez de um controle que não teria como funcionar.

Quando a sua própria conta não consegue concluir a alteração on-line, o cartão diz isso e pede que você fale com o suporte, em vez de desenhar um botão que falharia. E definir esse número só decide por quantos usuários você paga — as pessoas entram por convite de e-mail pela página Equipe, nunca sendo digitadas aqui.

Importar de um arquivo

Importar de um arquivo é grátis em todos os planos, então não há nada a comprar para isso aqui. Uma conta que já tem o complemento Importador continua com ele como antes.

Trocar o cartão, faturas e cancelamento

Escolha Gerenciar cobrança. Isso abre uma página de cobrança segura, onde você pode mudar de plano, atualizar o cartão, baixar faturas ou cancelar, e depois traz você de volta. Quando um plano pago termina, a conta volta para o plano gratuito: nada é excluído e o CRM essencial continua funcionando. Cancelar o Importador desativa apenas o Importador.

Se Gerenciar cobrança não conseguir abrir, o CRM explica por quê em vez de simplesmente falhar. Ele diz que o gerenciamento da cobrança está temporariamente indisponível, que o seu plano e os seus dados não são afetados, e pede que você fale com o suporte para que a gente faça a alteração para você. Essa frase significa que o provedor de pagamentos recusou o pedido por causa da configuração da conta, então apertar o botão de novo não vai adiantar — e, nesse meio-tempo, nada foi cobrado, cancelado ou alterado.

Da Central de Ajuda: **Como faço upgrade, adiciono usuários ou cancelo?**

PASSO A PASSO

1 Abra sua conta do Housing Market CRM.

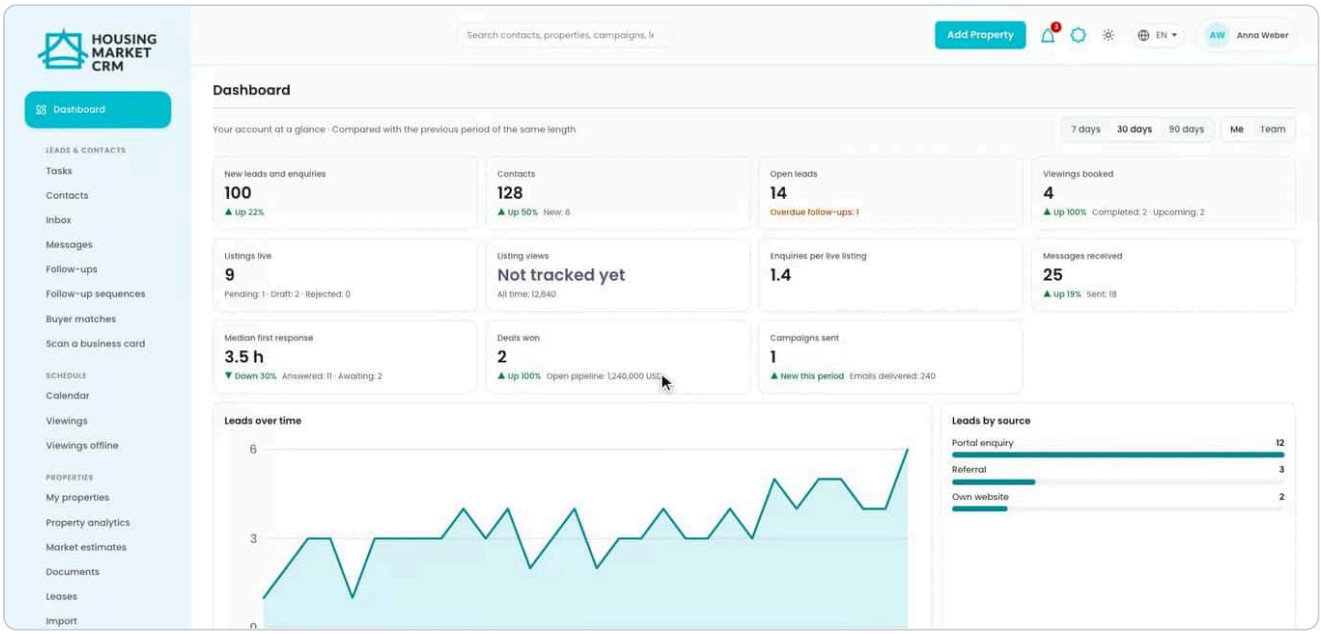


Figura 74.1 · Tela gravada em 24 de setembro de 2026

2 Clique em Equipe no menu à esquerda.

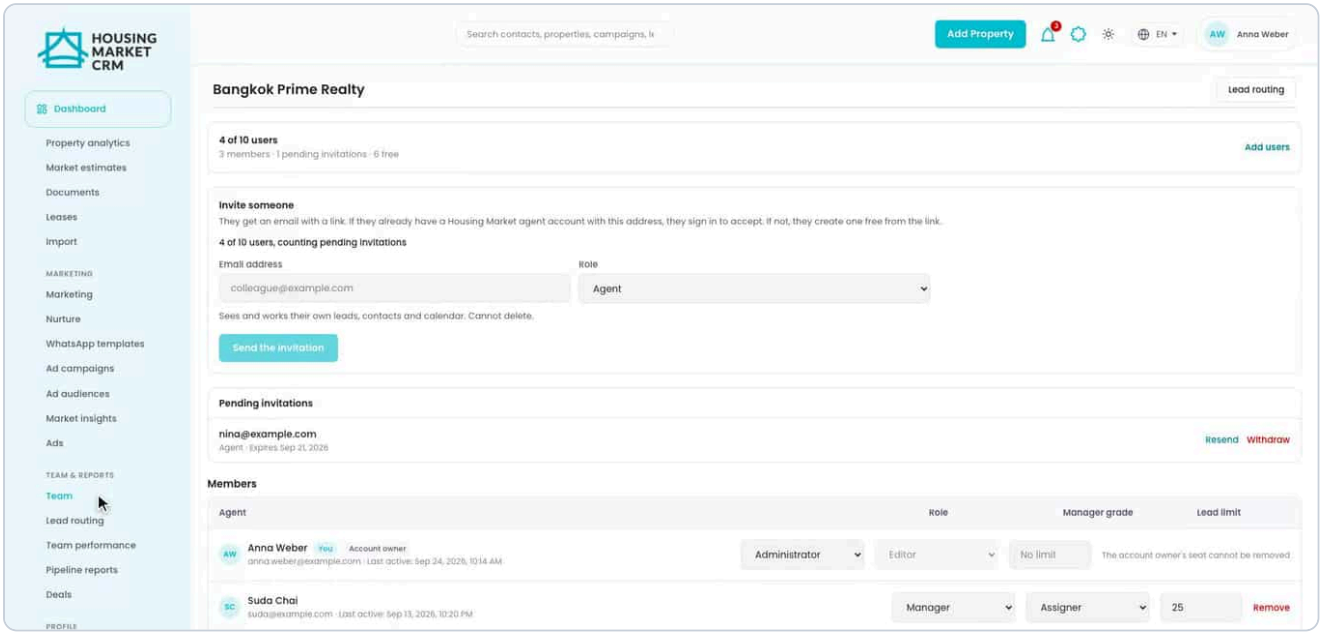


Figura 74.2 · Tela gravada em 24 de setembro de 2026

3 O Business inclui 10 usuários.

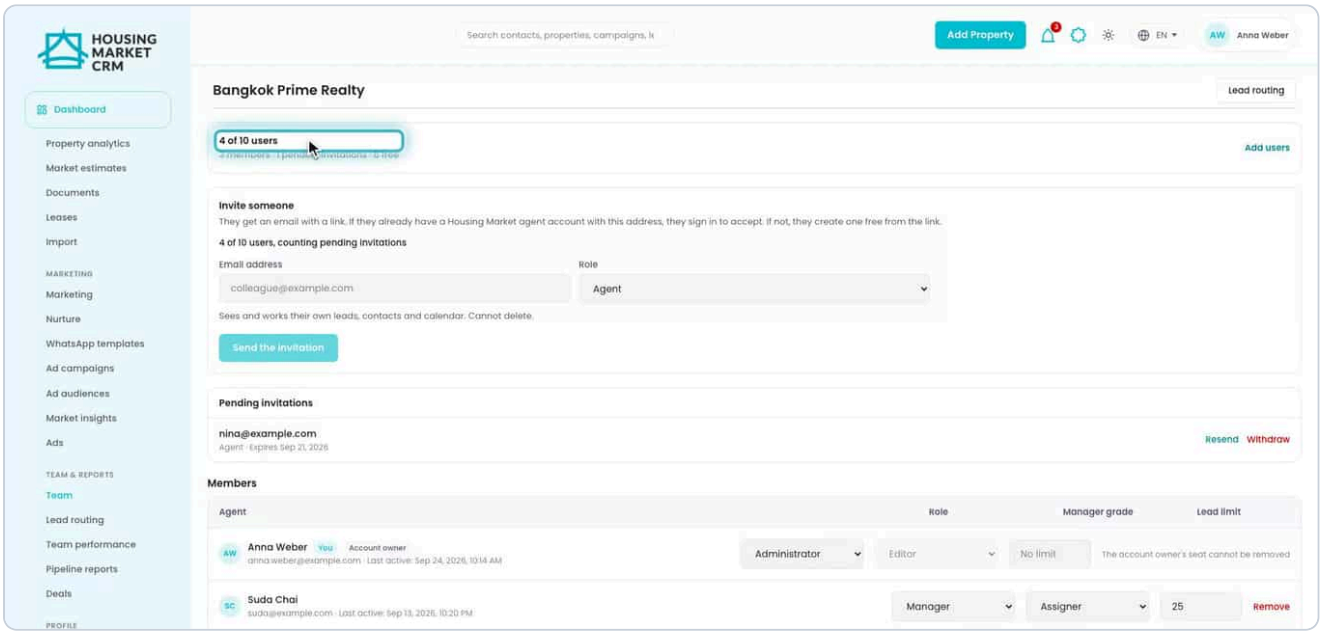


Figura 74.3 · Tela gravada em 24 de setembro de 2026

4 Membros e convites pendentes ocupam licenças.

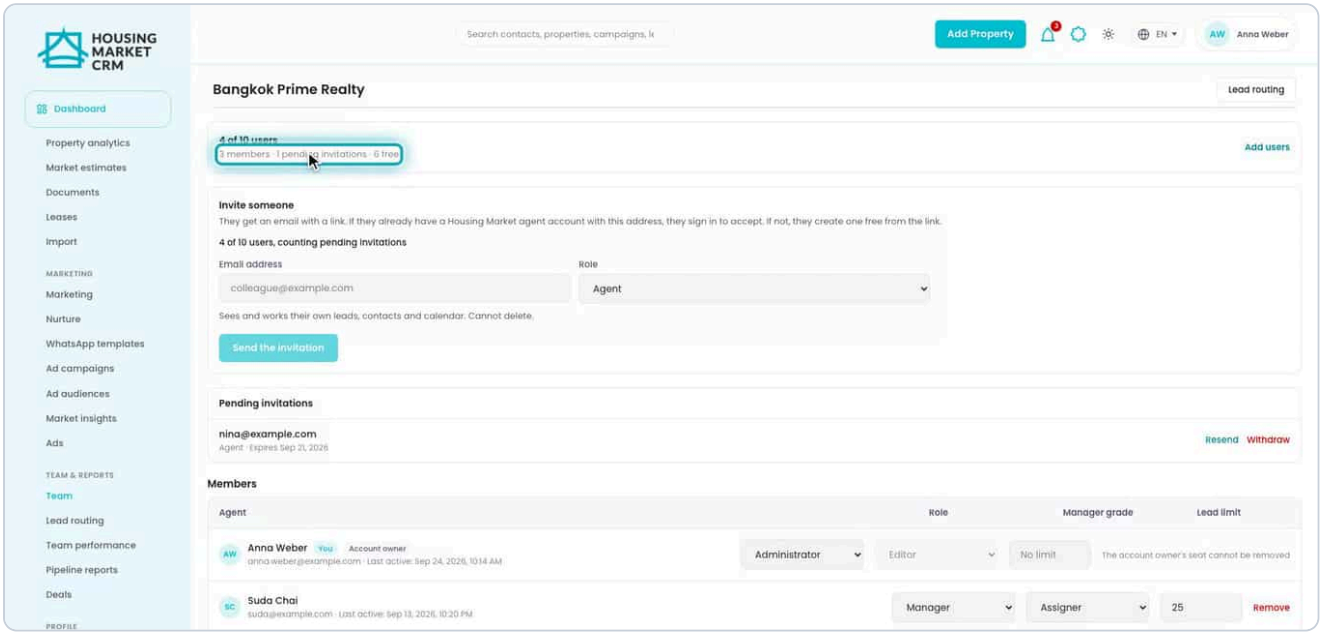


Figura 74.4 · Tela gravada em 24 de setembro de 2026

5 Clique em Adicionar usuários.

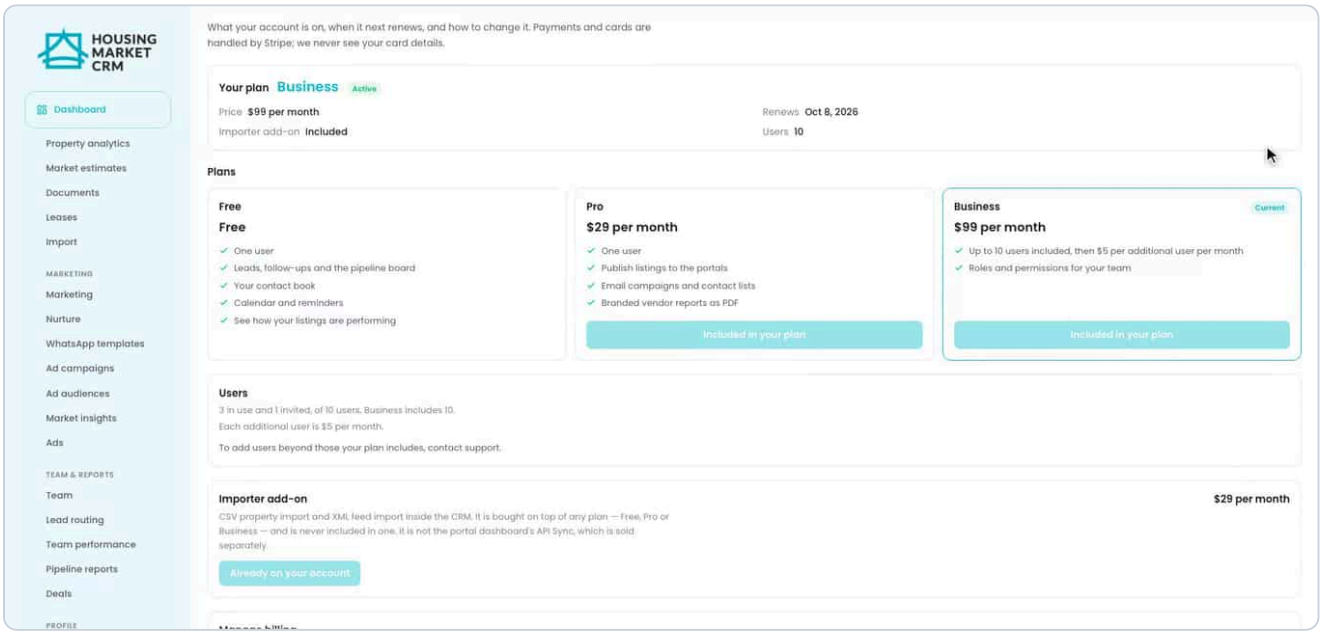


Figura 74.5 · Tela gravada em 24 de setembro de 2026

6 Abre o cartão Usuários em Plano e cobrança.

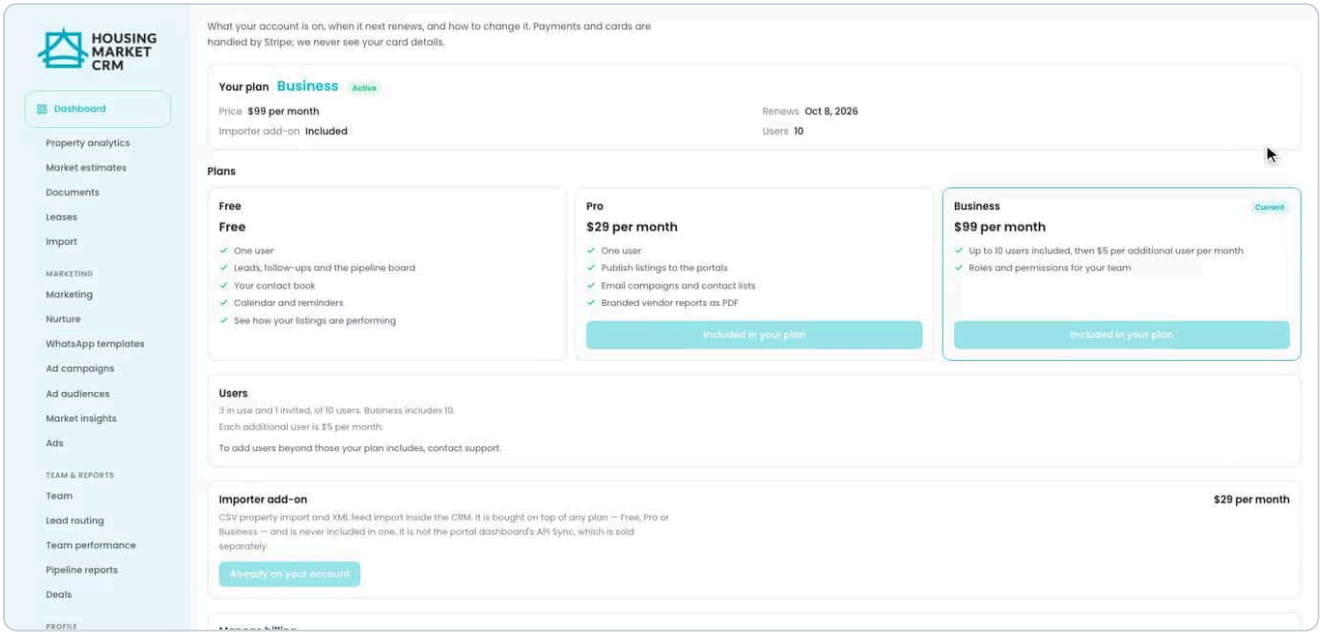


Figura 74.6 · Tela gravada em 24 de setembro de 2026

7 Tudo sobre o tamanho da sua equipe está aqui.

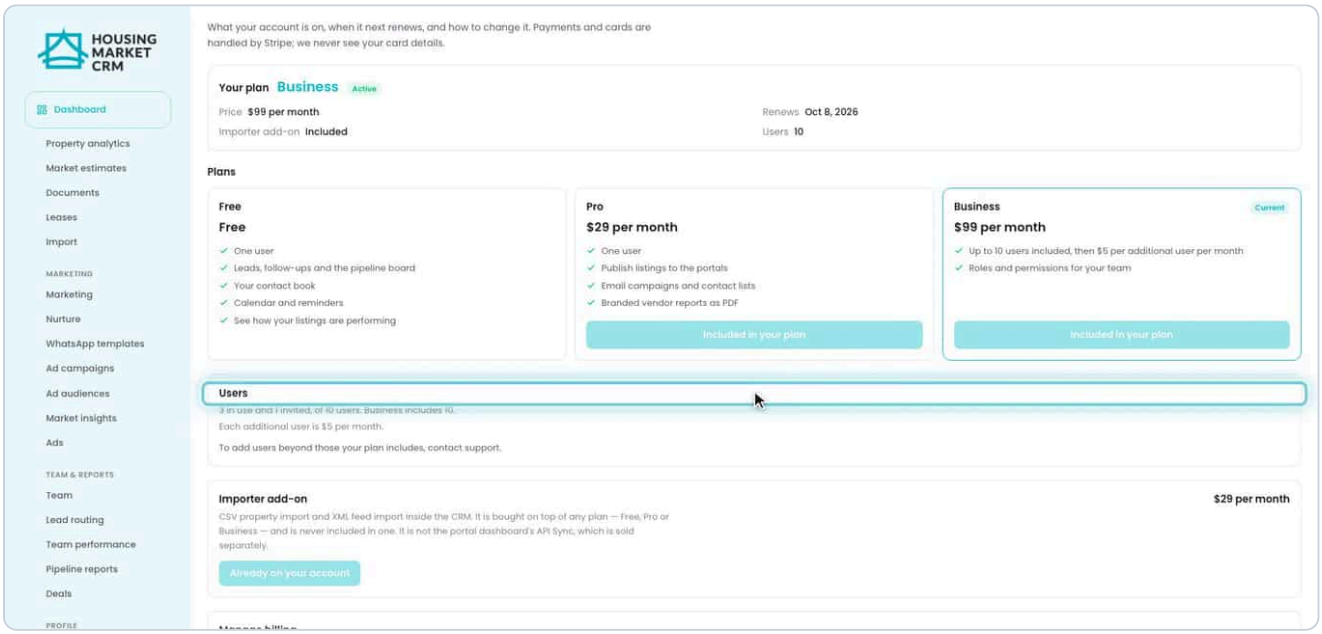


Figura 74.7 · Tela gravada em 24 de setembro de 2026

8 Em uso, convidados e comprados — de um relance.

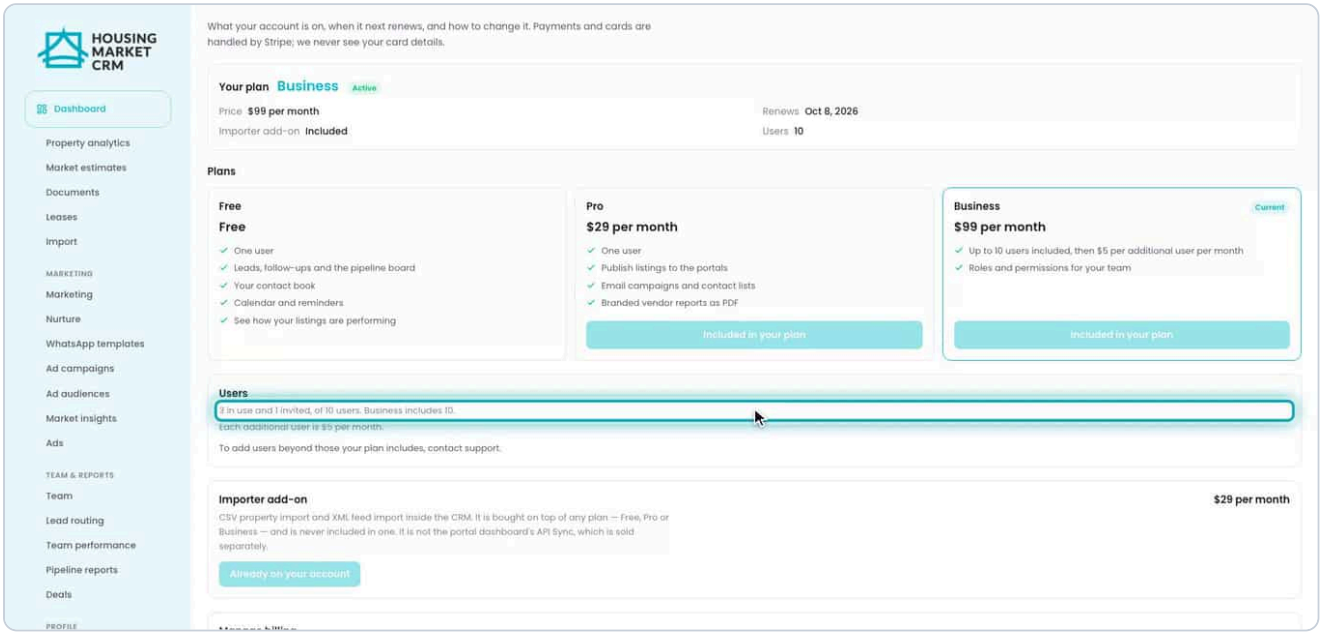


Figura 74.8 · Tela gravada em 24 de setembro de 2026

9 Cada usuário adicional custa $5 por mês.

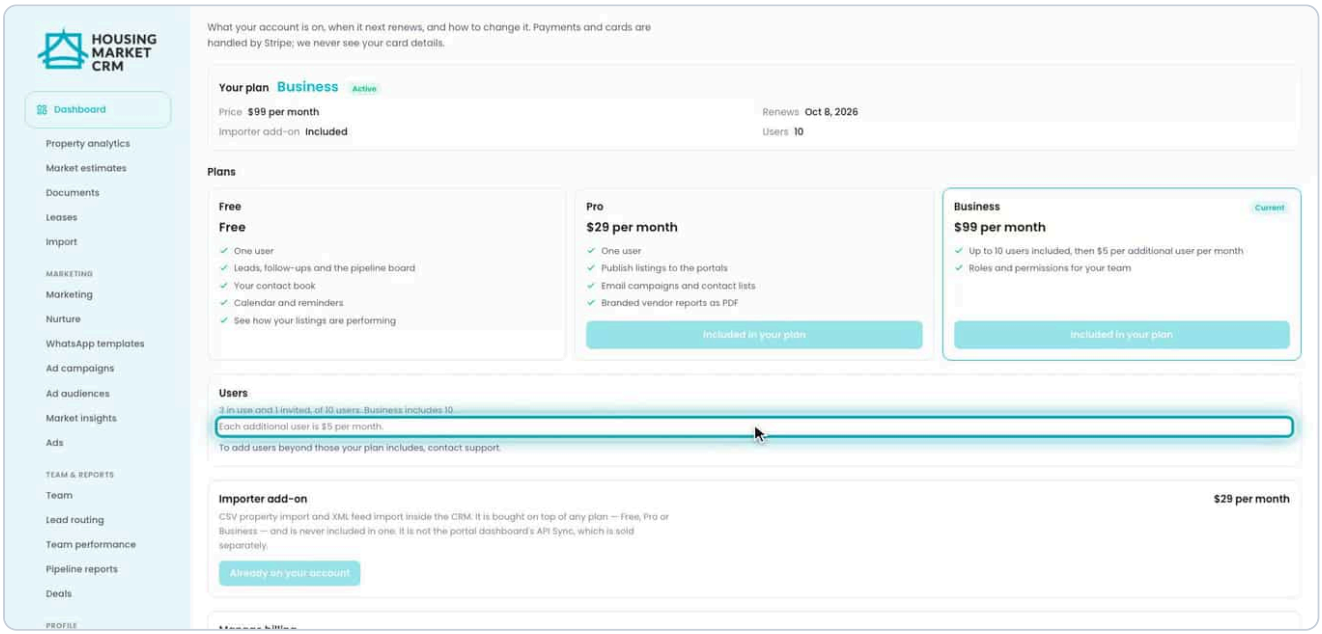


Figura 74.9 · Tela gravada em 24 de setembro de 2026

10 O número de usuários faz parte da sua assinatura então peça ao suporte, em vez de mudar aqui.

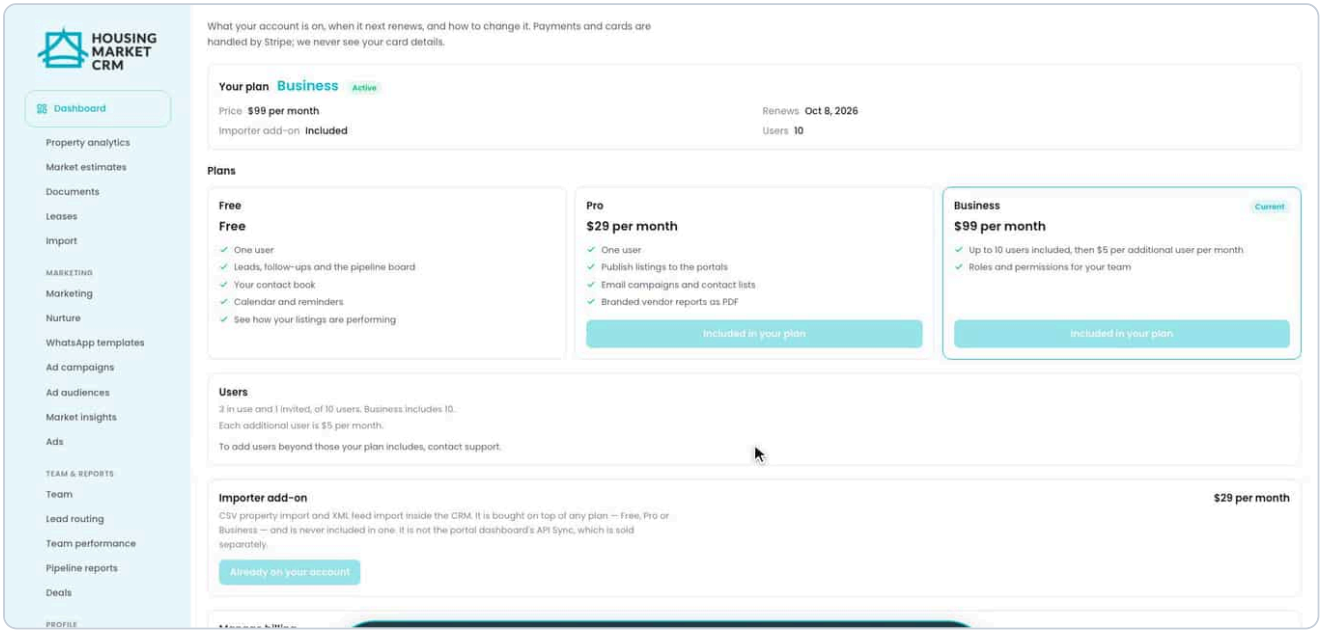


Figura 74.10 · Tela gravada em 24 de setembro de 2026

11 Menos usuários segue o mesmo caminho — e é creditado na próxima fatura.

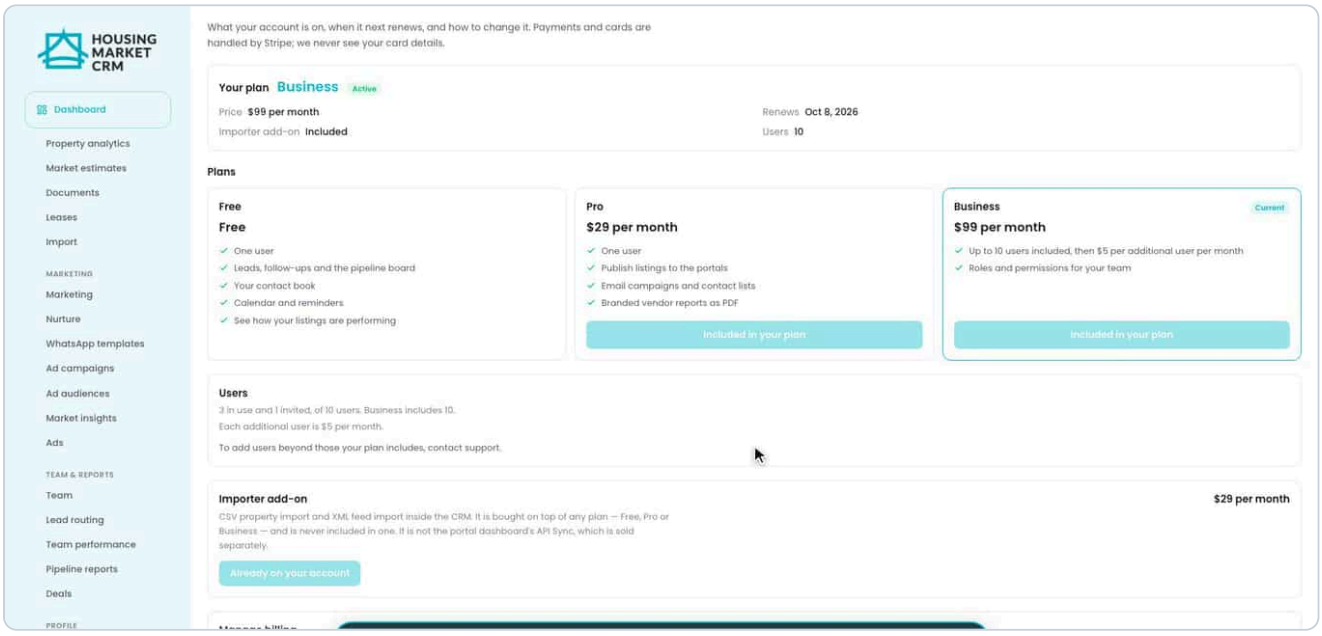


Figura 74.11 · Tela gravada em 24 de setembro de 2026

12 No Gratuito e no Pro, este cartão oferece Mudar para o Business.

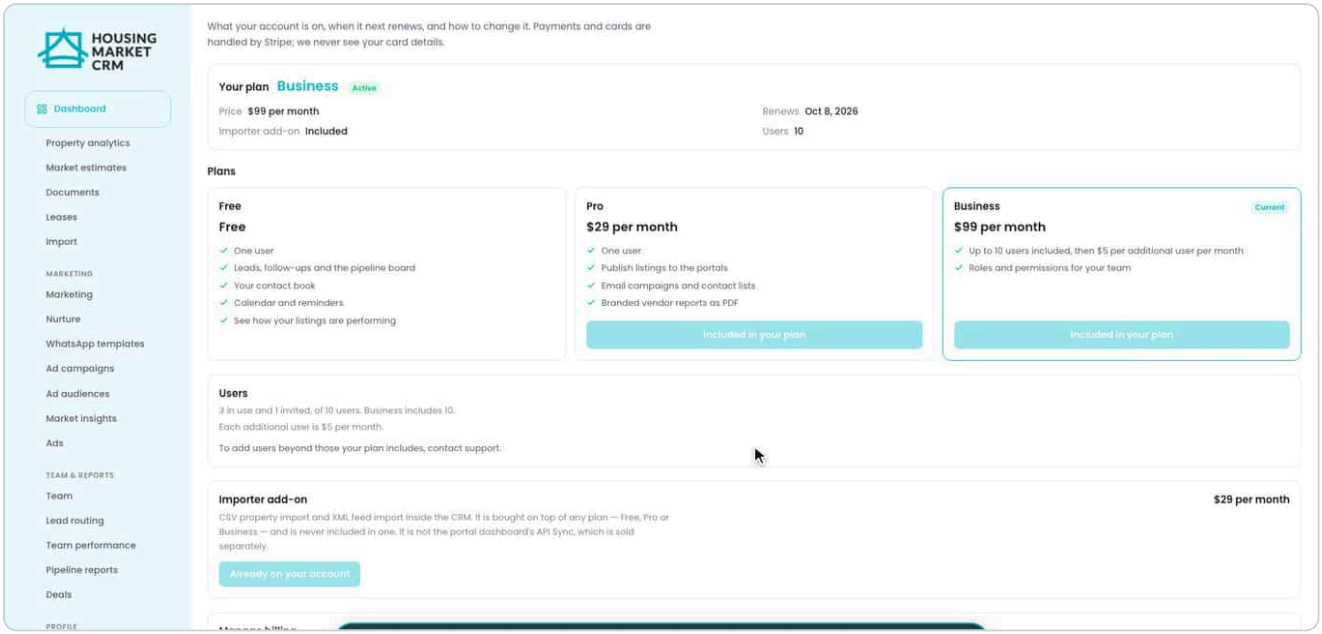


Figura 74.12 · Tela gravada em 24 de setembro de 2026

BOM SABER

OBSERVAÇÃO Sim, no plano Business: até 10 usuários incluídos, depois 5 USD por usuário adicional por mês, com funções de administrador, gerente e corretor, regras de distribuição e uma visão do quadro de cada corretor.

Central de Ajuda: Vários membros da equipe podem usar o CRM?

PARTE 10

Planos e faturamento

75 Escolher um plano

76 Fazer upgrade do seu plano

77 Atualizar os dados de cobrança

78 Indicar um corretor

75 CAPÍTULO 75

Escolher um plano

Todos os planos | Para corretores e gerentes de escritório | Assista ao vídeo

VISÃO GERAL

O CRM essencial é gratuito e continua gratuito. Dois planos pagos acrescentam as partes que vão além do CRM.

Há três planos. O gratuito é todo o CRM essencial, não pede cartão e não é um teste que expira. Ele inclui a caixa de entrada e a linha do tempo dos contatos, o quadro de leads, fichas de contato com detecção e junção de duplicados, o histórico de navegação de um lead, a agenda e os acompanhamentos com data, a central de notificações, os imóveis guardados no próprio CRM, os números diários dos seus anúncios e de onde vêm os visitantes, os alertas do Housing Market Insights sobre anúncios com desempenho abaixo do esperado, o cofre de documentos e suas avaliações, selos de verificação e análise do perfil. Ele é para 1 usuário, e leads e contatos não têm limite.

O Pro custa 29 USD por mês para 1 usuário e acrescenta as ferramentas que trabalham por você: pontuação de leads, correspondência reversa, sequências de acompanhamento e e-mails de nutrição, o redator de descrições com IA, o agendamento de visitas on-line com convites de agenda, a publicação de um imóvel no portal, campanhas de e-mail com números por campanha, listas de contatos enviadas com o consentimento registrado, o relatório com a sua marca para o proprietário, relatórios do funil, campanhas e públicos do Housing Market Ads, modelos de WhatsApp, leitura de cartões de visita, contratos assinados na tela e registros de locação.

O Business custa 99 USD por mês e transforma o CRM em um sistema de equipe: até 10 usuários incluídos, depois 5 USD por usuário adicional por mês, funções de administrador, gerente e corretor com níveis dentro da função de gerente, regras de distribuição de leads, rankings da equipe e relatórios de desempenho, um registro de auditoria, controle de comissões e negócios com previsão do funil, relatórios de estimativa de mercado com PDF com a sua marca, um portal do cliente com um e-mail semanal para cada vendedor, a API aberta e webhooks e um e-mail semanal para o titular da conta.

Todos os planos são cobrados por mês e não há compromisso anual. Importar de um arquivo é grátis em todos os planos, inclusive no gratuito: imóveis, contatos, leads e negócios, até 5.000 linhas por arquivo. Manter seus anúncios em dia com um feed automaticamente todos os dias é uma assinatura paga à parte, o XML API Sync.

Você mesmo muda de plano: entre, abra Plano e cobrança e escolha Mudar para Pro ou Mudar para Business. Veja "Como faço upgrade, adiciono usuários ou cancelo?".

Da Central de Ajuda: **O Housing Market CRM é gratuito?**

PASSO A PASSO

1 Abra Plan and billing em Configurações.

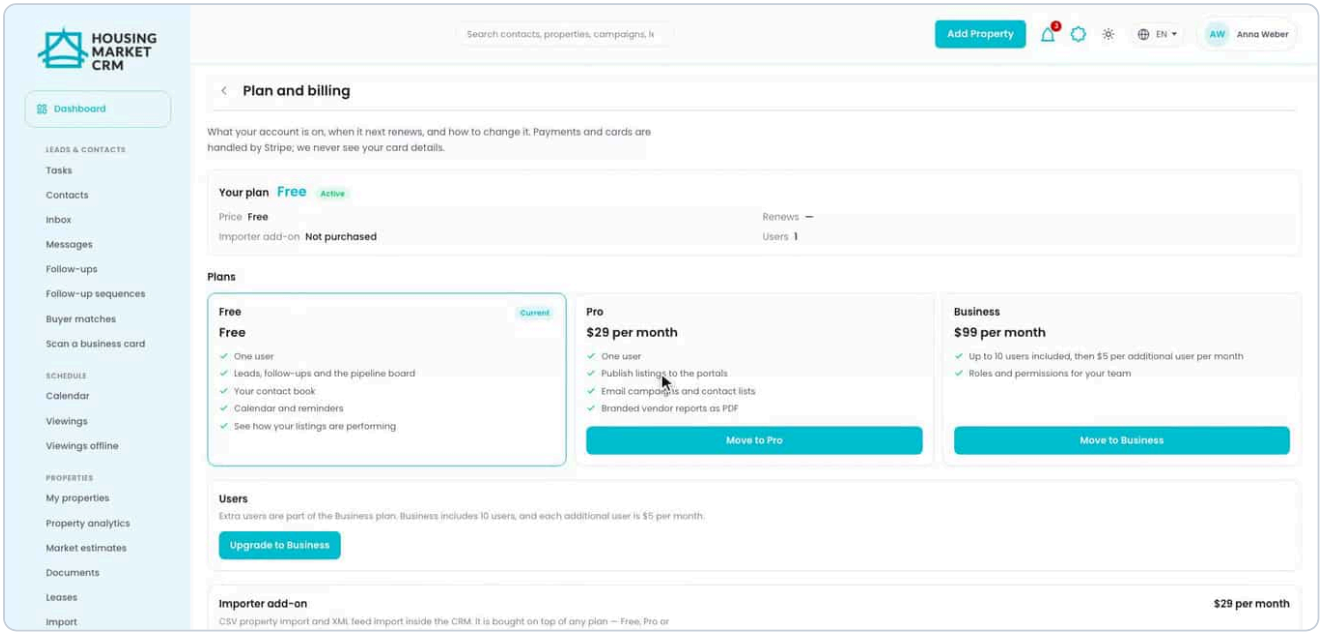


Figura 75.1 · Tela gravada em 24 de setembro de 2026

2 Your plan mostra em qual plano você está hoje.

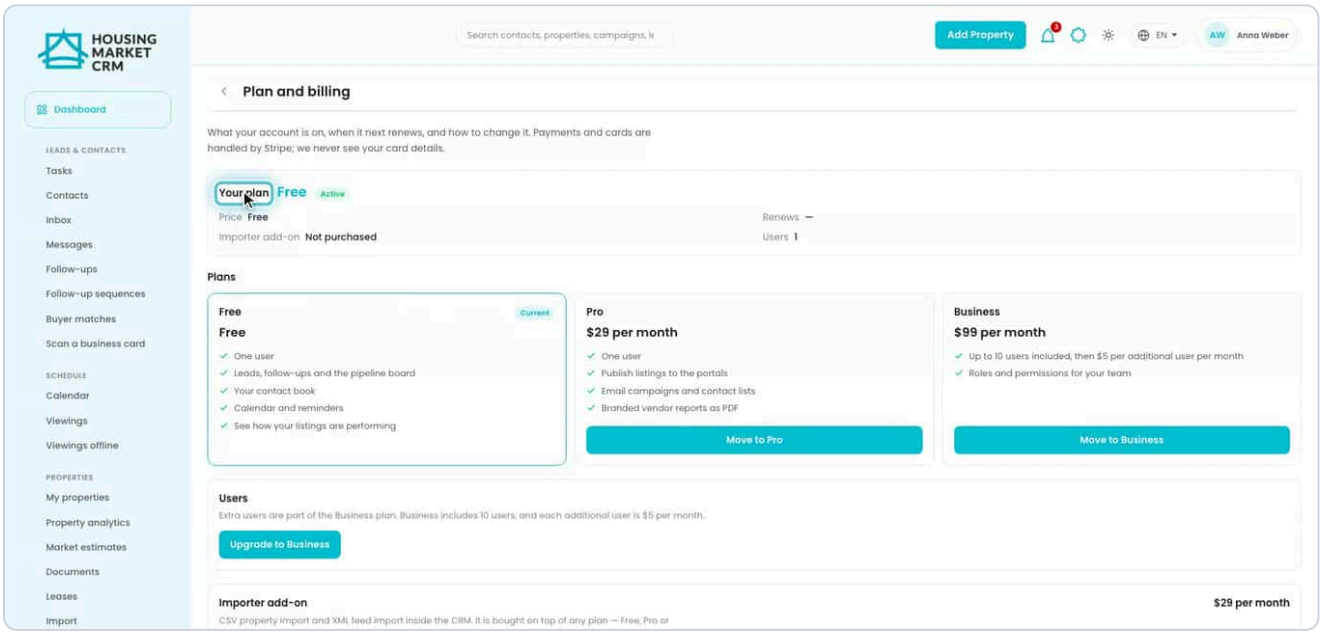


Figura 75.2 · Tela gravada em 24 de setembro de 2026

3 Compare os três planos lado a lado.

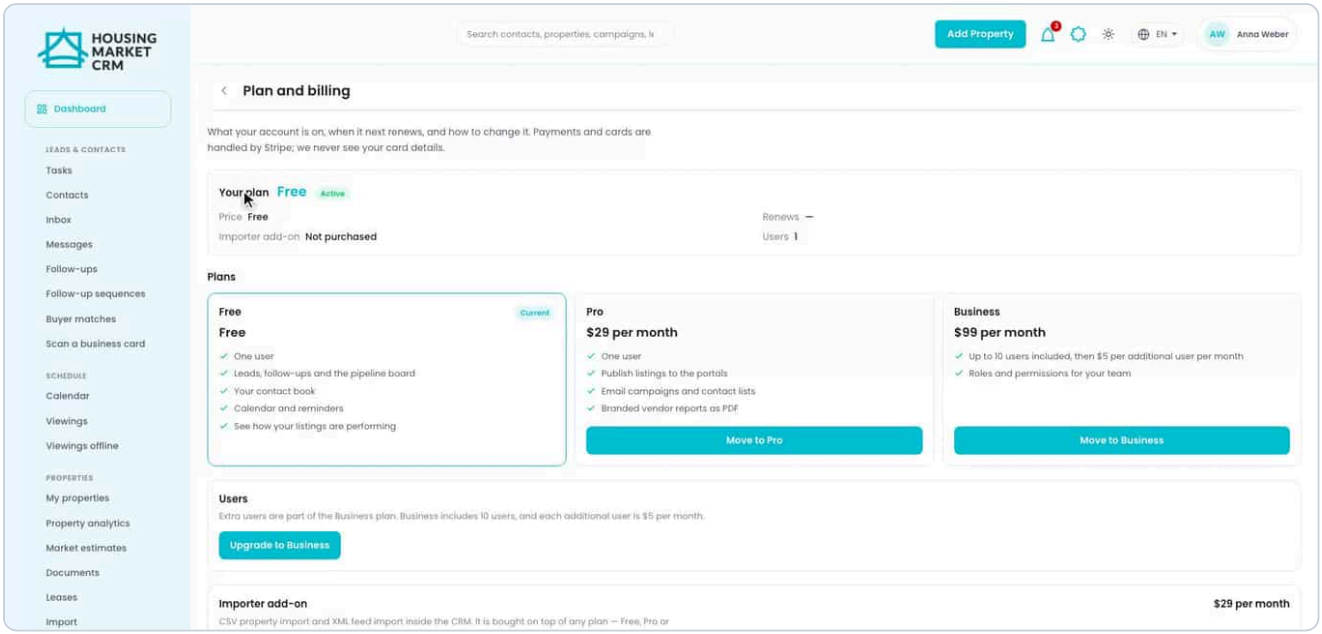


Figura 75.3 · Tela gravada em 24 de setembro de 2026

4 Free: um usuário, leads, pipeline, contatos e calendário.

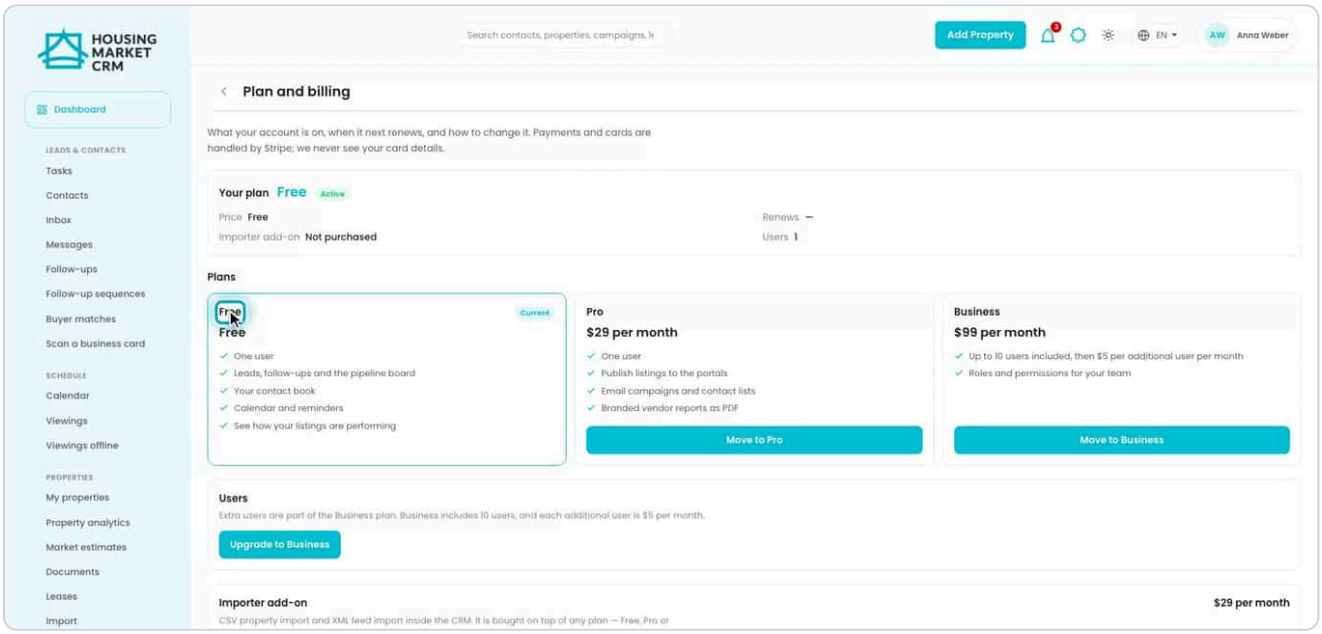


Figura 75.4 · Tela gravada em 24 de setembro de 2026

5 Pro, $29 por mês: publicar nos portais, campanhas, pontuação de leads.

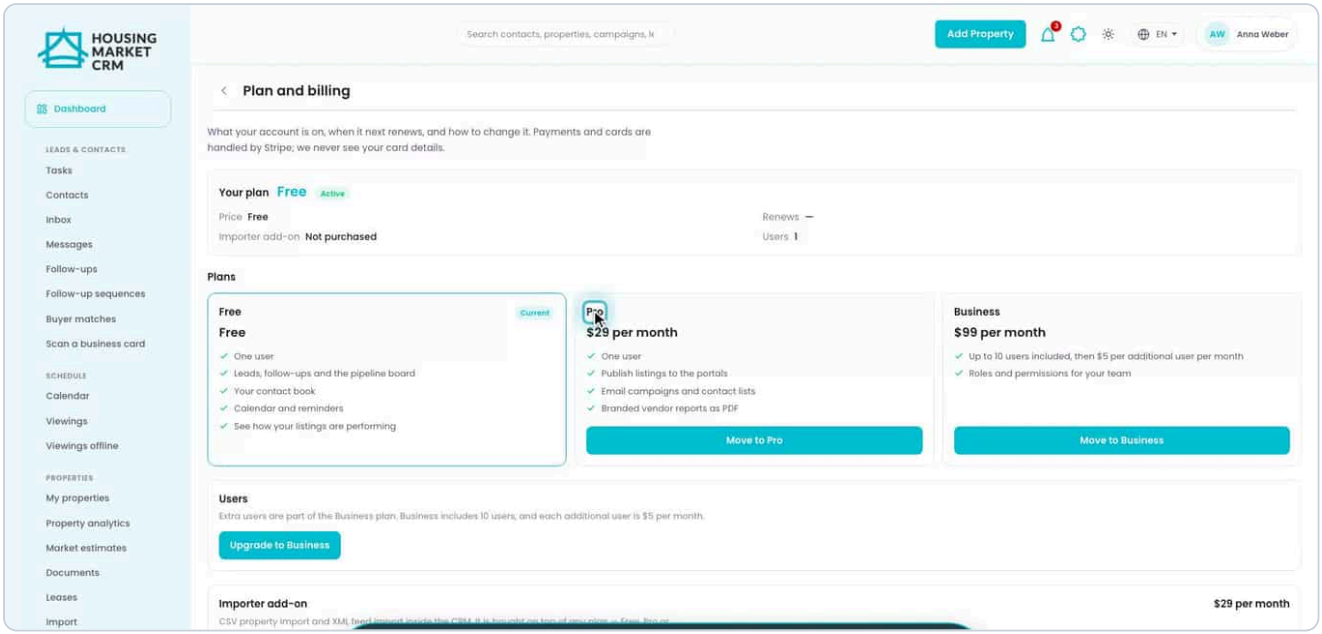


Figura 75.5 · Tela gravada em 24 de setembro de 2026

6 Business, $99 por mês: 10 usuários, funções, distribuição, relatórios.

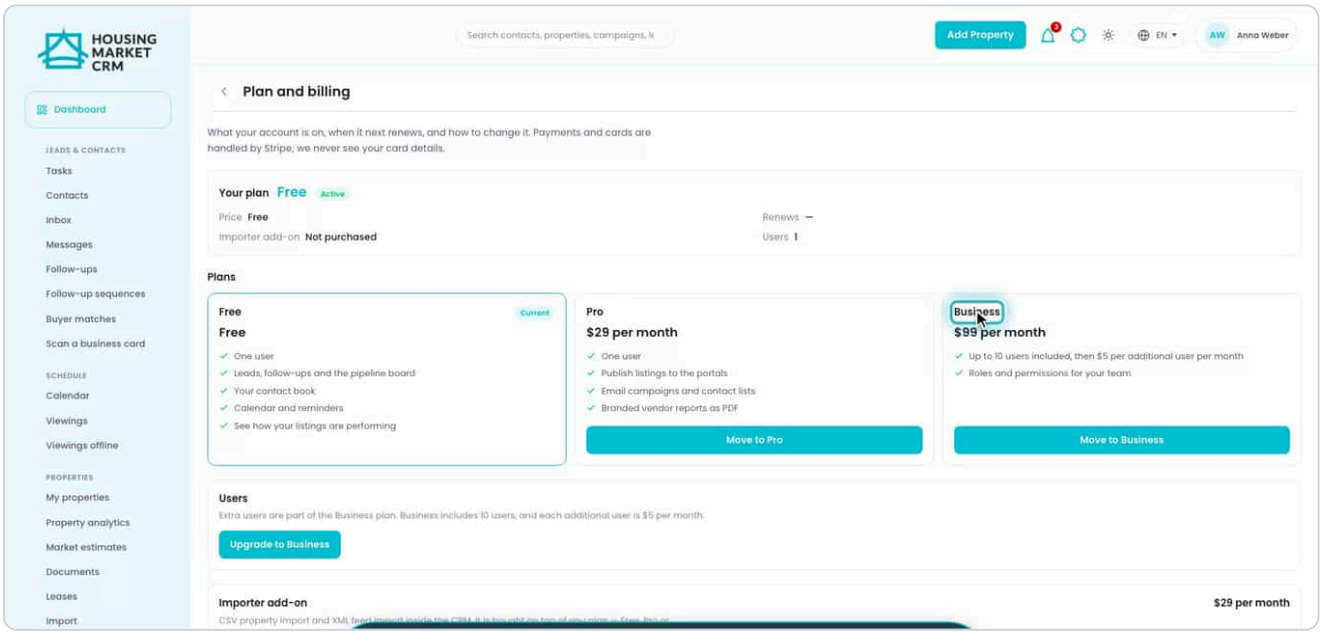


Figura 75.6 · Tela gravada em 24 de setembro de 2026

7 O complemento Importer ($29/mês) importa imóveis em massa.

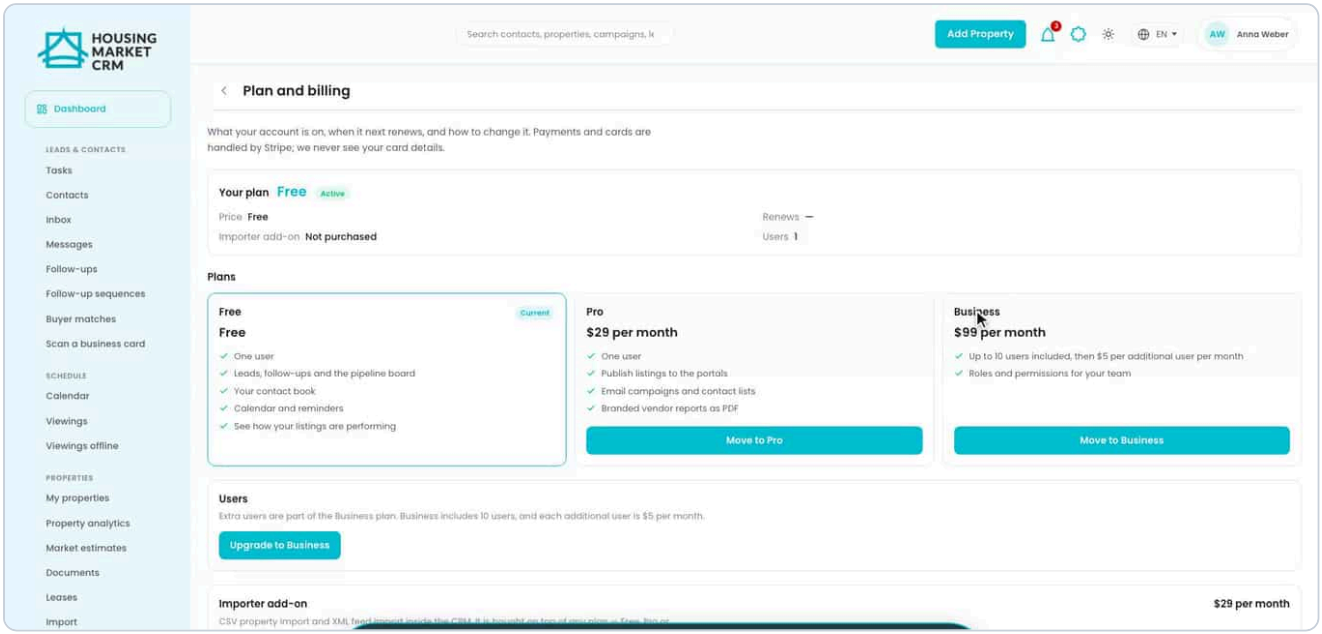


Figura 75.7 · Tela gravada em 24 de setembro de 2026

ARTIGOS RELACIONADOS DA CENTRAL DE AJUDA

Como faço upgrade, adiciono usuários ou cancelo?	faq.housingmarketgroup.com/pt-BR/faq/how-do-i-upgrade-add-users-or-cancel

76 CAPÍTULO 76

Fazer upgrade do seu plano

Todos os planos | Para corretores e gerentes de escritório | Assista ao vídeo

VISÃO GERAL

Em Plano e cobrança: escolha Mudar para Pro ou Mudar para Business, Alterar usuários no Business, e Gerenciar cobrança para trocar o cartão ou cancelar.

Em um computador, escolha Configurações (a engrenagem) no alto da tela e depois Plano e cobrança. Só o titular da conta pode comprar ou alterar algo; os colegas em uma conta Business veem que a conta é cobrada por meio do titular.

Mudar para Pro ou Business

Em Planos, escolha Mudar para Pro (29 USD por mês) ou Mudar para Business (99 USD por mês) e pague no checkout seguro. Você volta para Plano e cobrança, que mostra o seu novo plano. Os preços são em dólares americanos em todo lugar.

Usuários no Business

O Business inclui até 10 usuários. Para adicionar mais, escolha Alterar usuários e defina o total; cada usuário adicional custa 5 USD por mês, cobrado ou creditado proporcionalmente na próxima fatura. Você não pode ficar abaixo do número de usuários que já tem somado aos que convidou. O cartão aparece em todos os planos, não só no Business: no gratuito e no Pro ele explica que usuários adicionais vêm com o Business e oferece essa mudança, em vez de um controle que não teria como funcionar.

Quando a sua própria conta não consegue concluir a alteração on-line, o cartão diz isso e pede que você fale com o suporte, em vez de desenhar um botão que falharia. E definir esse número só decide por quantos usuários você paga — as pessoas entram por convite de e-mail pela página Equipe, nunca sendo digitadas aqui.

Importar de um arquivo

Importar de um arquivo é grátis em todos os planos, então não há nada a comprar para isso aqui. Uma conta que já tem o complemento Importador continua com ele como antes.

Trocar o cartão, faturas e cancelamento

Escolha Gerenciar cobrança. Isso abre uma página de cobrança segura, onde você pode mudar de plano, atualizar o cartão, baixar faturas ou cancelar, e depois traz você de volta. Quando um plano pago termina, a conta volta para o plano gratuito: nada é excluído e o CRM essencial continua funcionando. Cancelar o Importador desativa apenas o Importador.

Se Gerenciar cobrança não conseguir abrir, o CRM explica por quê em vez de simplesmente falhar. Ele diz que o gerenciamento da cobrança está temporariamente indisponível, que o seu plano e os seus dados não são afetados, e pede que você fale com o suporte para que a gente faça a alteração para você. Essa frase significa que o provedor de pagamentos recusou o pedido por causa da configuração da conta, então apertar o botão de novo não vai adiantar — e, nesse meio-tempo, nada foi cobrado, cancelado ou alterado.

Da Central de Ajuda: **Como faço upgrade, adiciono usuários ou cancelo?**

PASSO A PASSO

1 Recursos bloqueados mostram a que plano pertencem.

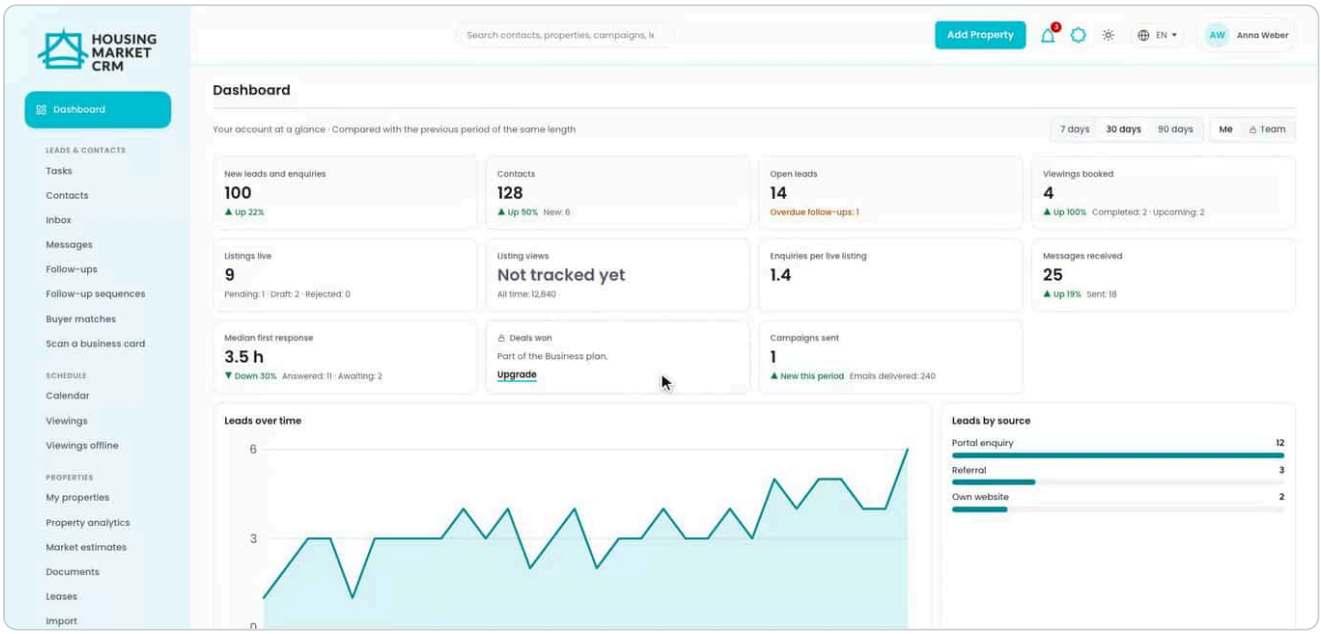


Figura 76.1 · Tela gravada em 24 de setembro de 2026

2 Aqui, Deals won faz parte do plano Business.

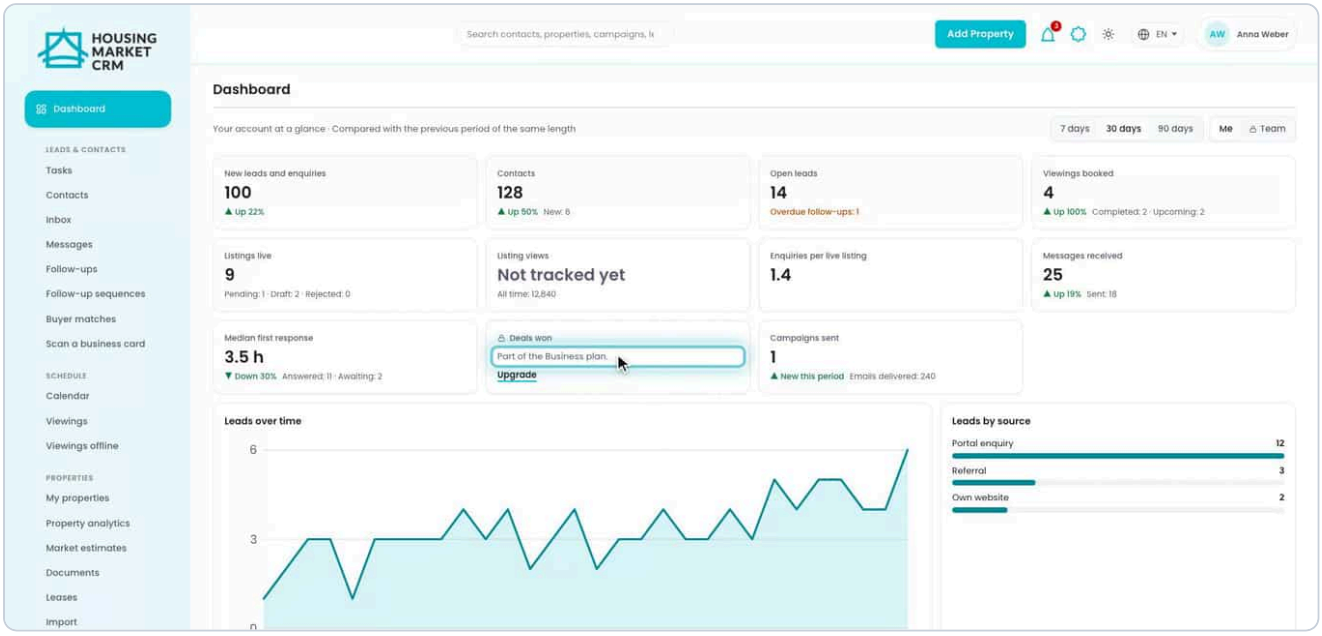


Figura 76.2 · Tela gravada em 24 de setembro de 2026

3 Clique em Upgrade.

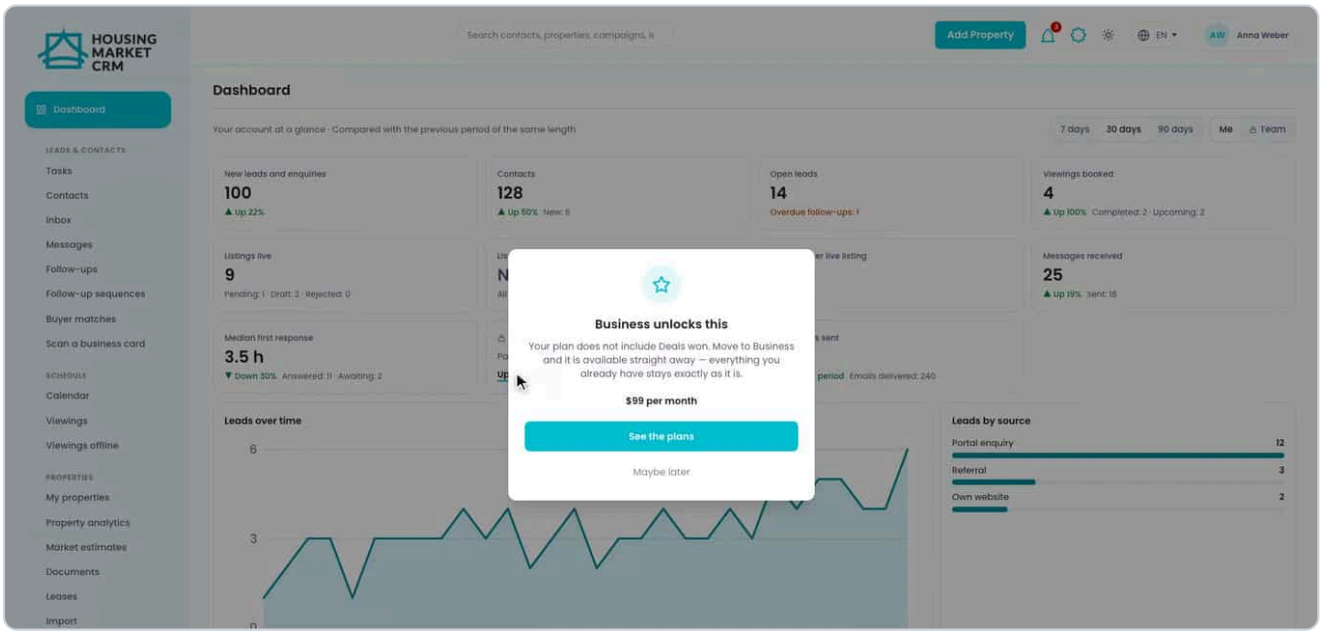


Figura 76.3 · Tela gravada em 24 de setembro de 2026

4 O aviso explica o que o plano inclui.

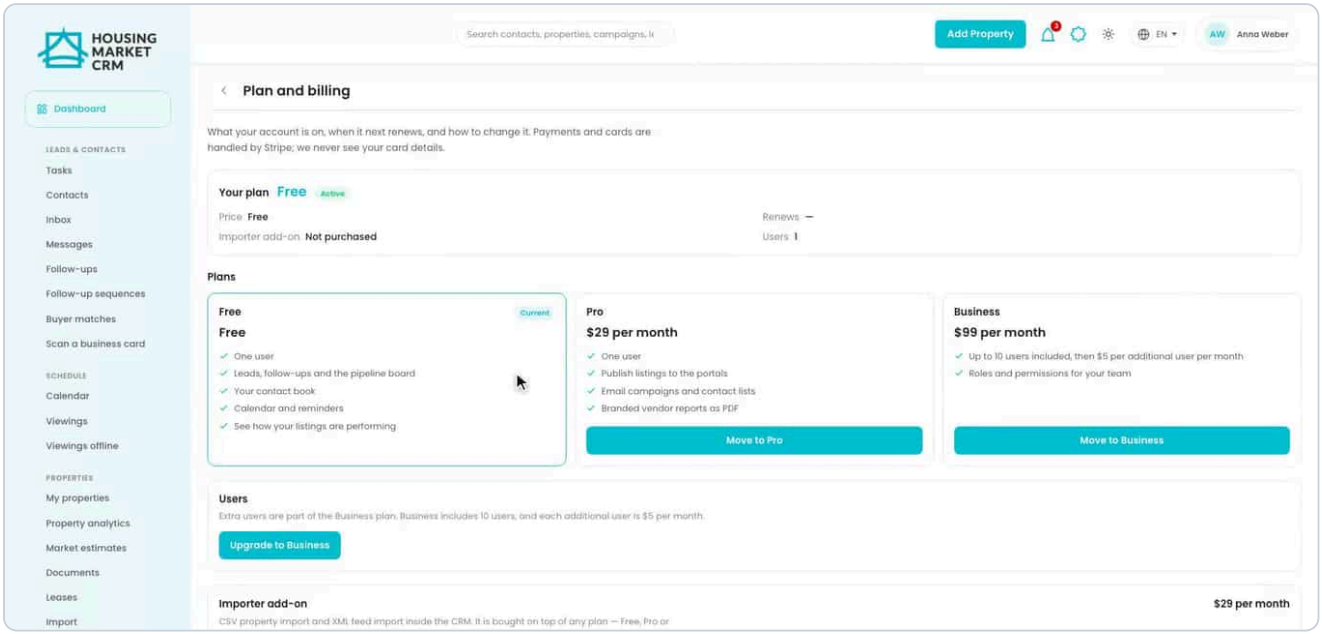


Figura 76.4 · Tela gravada em 24 de setembro de 2026

5 Abra Plan and billing (plano e cobrança).

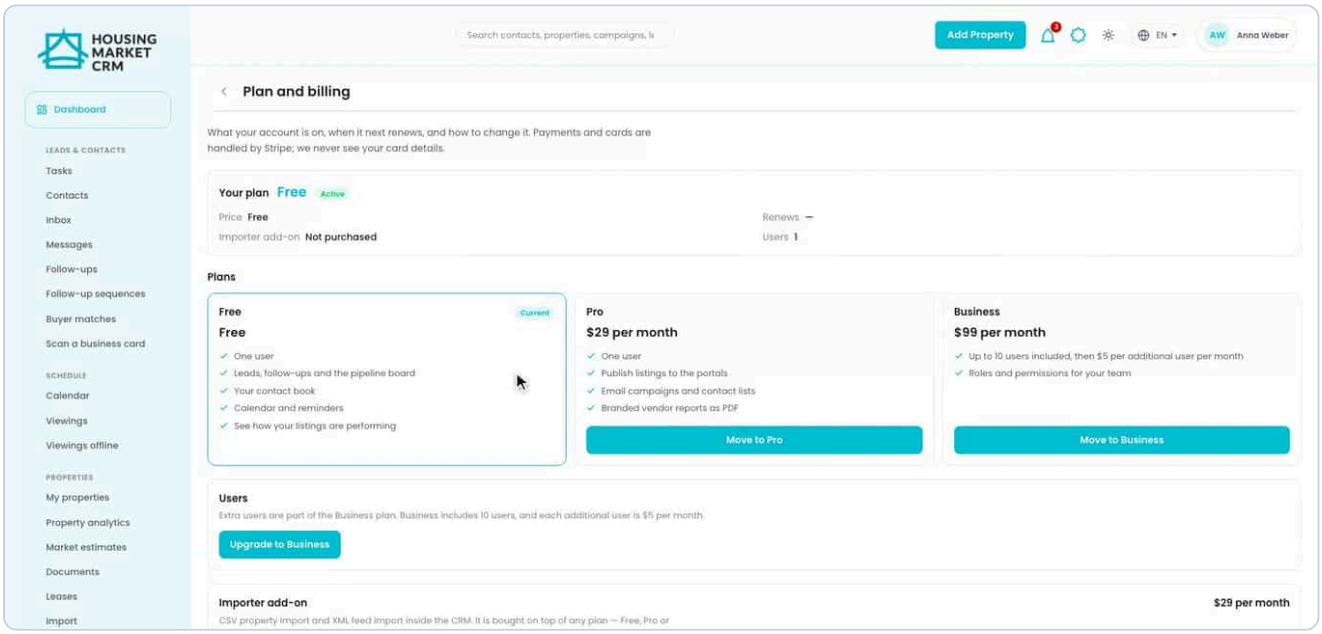


Figura 76.5 · Tela gravada em 24 de setembro de 2026

6 Clique em Move to Pro ($29/mês) ou em Move to Business ($99/mês, 10 usuários).

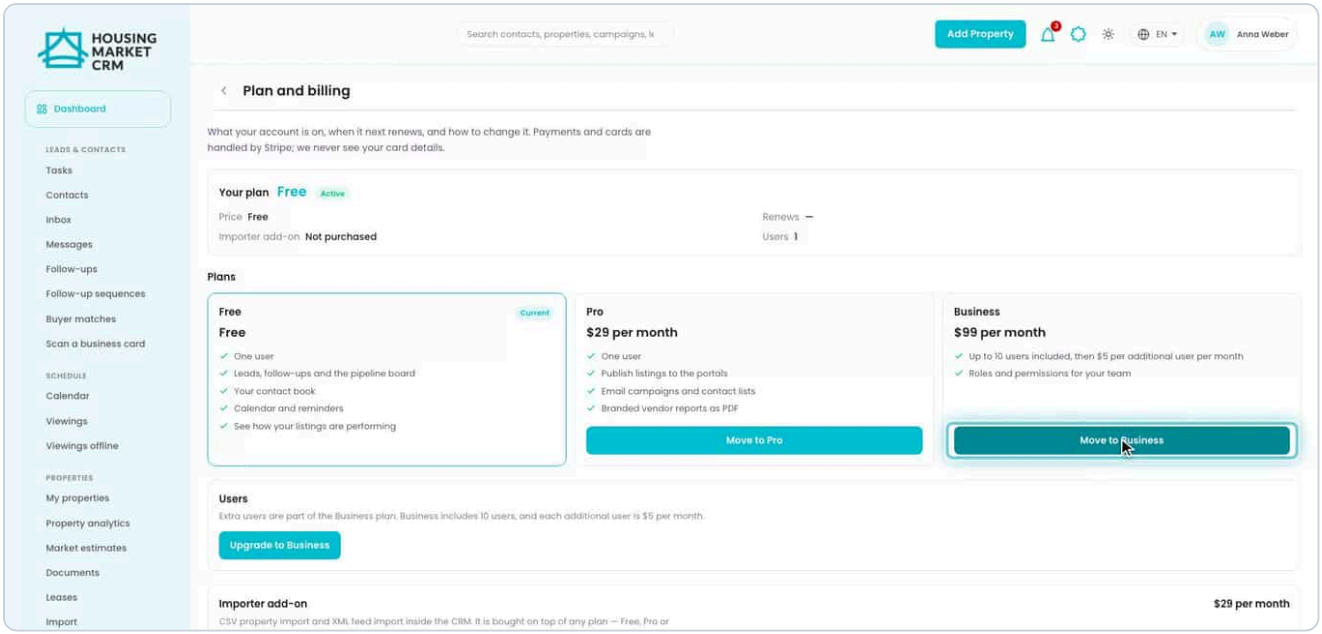


Figura 76.6 · Tela gravada em 24 de setembro de 2026

7 O checkout seguro da Stripe abre — informe os dados do cartão ali.

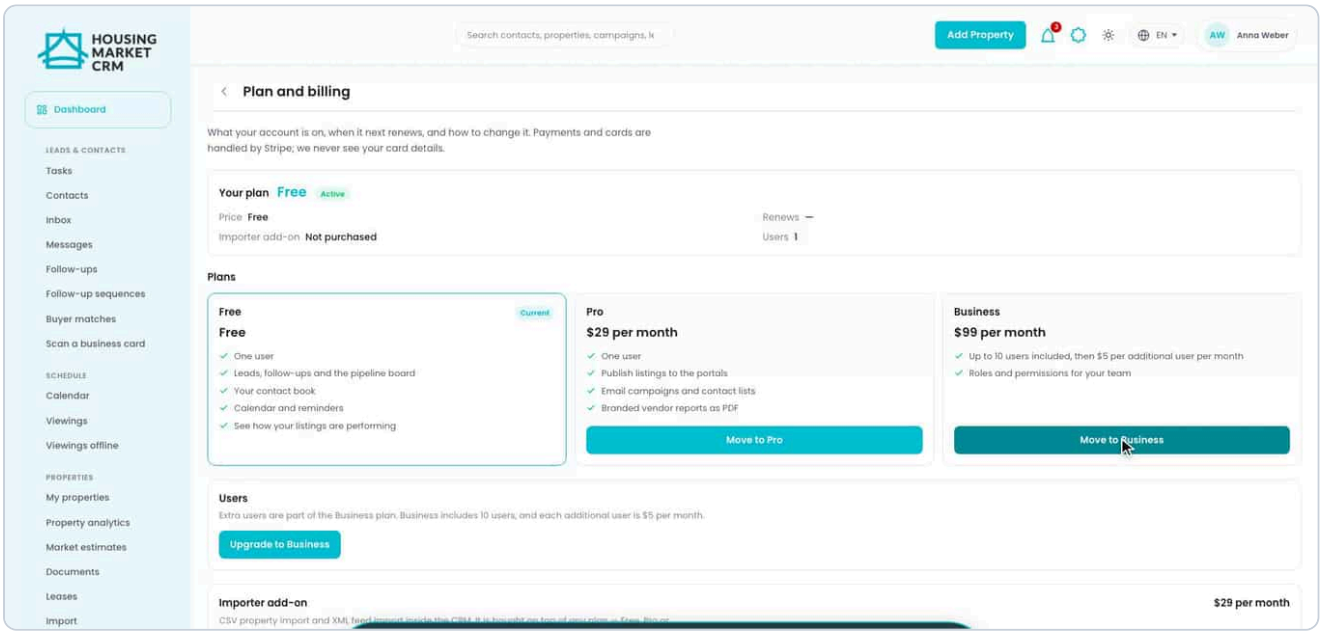


Figura 76.7 · Tela gravada em 24 de setembro de 2026

8 De volta ao CRM, os novos recursos são liberados na hora.

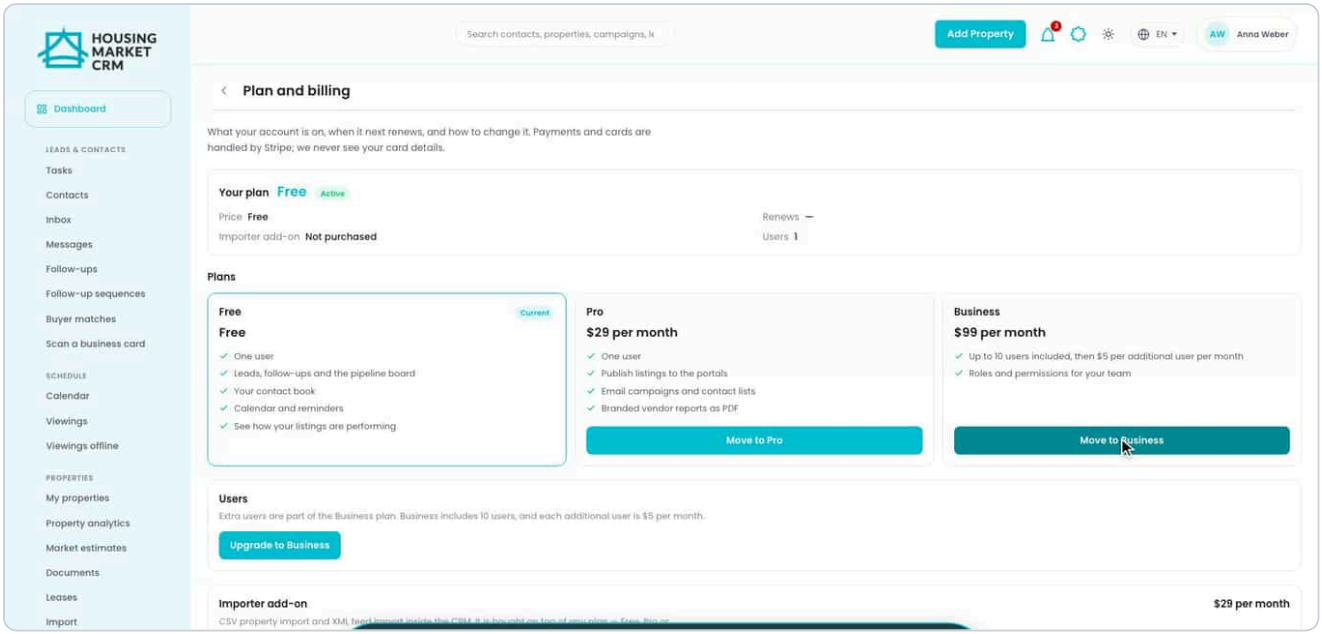


Figura 76.8 · Tela gravada em 24 de setembro de 2026

ARTIGOS RELACIONADOS DA CENTRAL DE AJUDA

O Housing Market CRM é gratuito?	faq.housingmarketgroup.com/pt-BR/faq/is-housing-market-crm-free

77 CAPÍTULO 77

Atualizar os dados de cobrança

Todos os planos | Para administradores | Assista ao vídeo

VISÃO GERAL

Em Plano e cobrança: escolha Mudar para Pro ou Mudar para Business, Alterar usuários no Business, e Gerenciar cobrança para trocar o cartão ou cancelar.

Em um computador, escolha Configurações (a engrenagem) no alto da tela e depois Plano e cobrança. Só o titular da conta pode comprar ou alterar algo; os colegas em uma conta Business veem que a conta é cobrada por meio do titular.

Mudar para Pro ou Business

Em Planos, escolha Mudar para Pro (29 USD por mês) ou Mudar para Business (99 USD por mês) e pague no checkout seguro. Você volta para Plano e cobrança, que mostra o seu novo plano. Os preços são em dólares americanos em todo lugar.

Usuários no Business

O Business inclui até 10 usuários. Para adicionar mais, escolha Alterar usuários e defina o total; cada usuário adicional custa 5 USD por mês, cobrado ou creditado proporcionalmente na próxima fatura. Você não pode ficar abaixo do número de usuários que já tem somado aos que convidou. O cartão aparece em todos os planos, não só no Business: no gratuito e no Pro ele explica que usuários adicionais vêm com o Business e oferece essa mudança, em vez de um controle que não teria como funcionar.

Quando a sua própria conta não consegue concluir a alteração on-line, o cartão diz isso e pede que você fale com o suporte, em vez de desenhar um botão que falharia. E definir esse número só decide por quantos usuários você paga — as pessoas entram por convite de e-mail pela página Equipe, nunca sendo digitadas aqui.

Importar de um arquivo

Importar de um arquivo é grátis em todos os planos, então não há nada a comprar para isso aqui. Uma conta que já tem o complemento Importador continua com ele como antes.

Trocar o cartão, faturas e cancelamento

Escolha Gerenciar cobrança. Isso abre uma página de cobrança segura, onde você pode mudar de plano, atualizar o cartão, baixar faturas ou cancelar, e depois traz você de volta. Quando um plano pago termina, a conta volta para o plano gratuito: nada é excluído e o CRM essencial continua funcionando. Cancelar o Importador desativa apenas o Importador.

Se Gerenciar cobrança não conseguir abrir, o CRM explica por quê em vez de simplesmente falhar. Ele diz que o gerenciamento da cobrança está temporariamente indisponível, que o seu plano e os seus dados não são afetados, e pede que você fale com o suporte para que a gente faça a alteração para você. Essa frase significa que o provedor de pagamentos recusou o pedido por causa da configuração da conta, então apertar o botão de novo não vai adiantar — e, nesse meio-tempo, nada foi cobrado, cancelado ou alterado.

Da Central de Ajuda: **Como faço upgrade, adiciono usuários ou cancelo?**

PASSO A PASSO

1 Abra sua conta do Housing Market CRM.

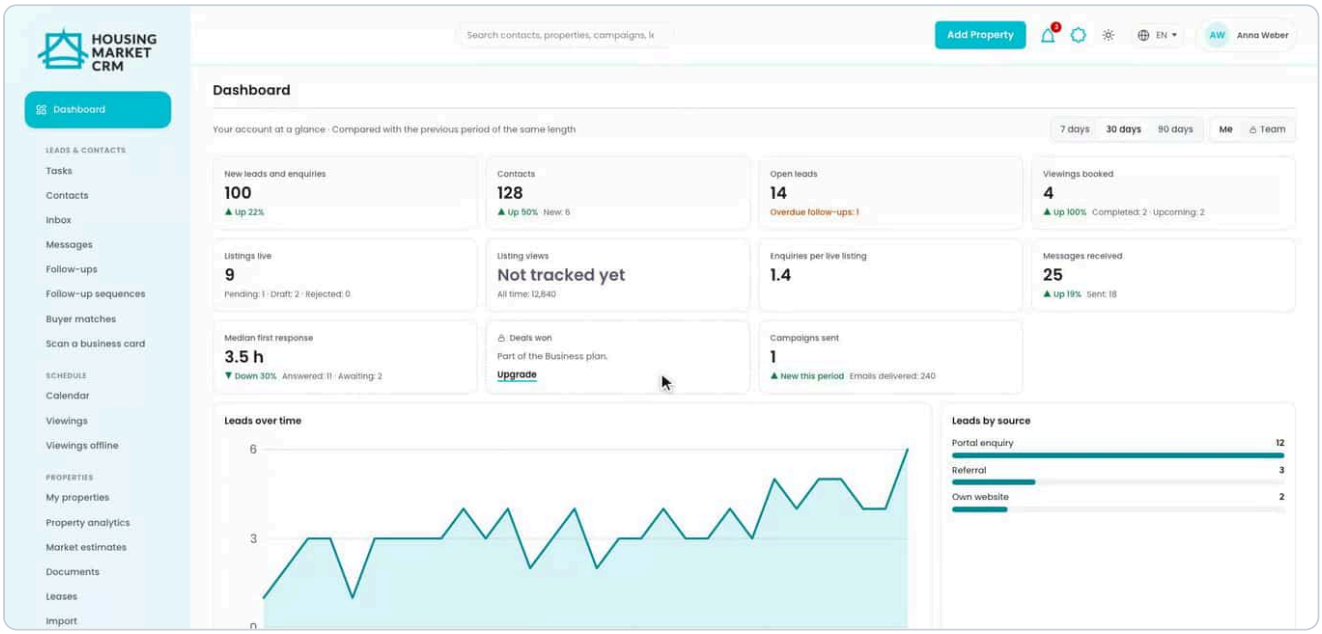


Figura 77.1 · Tela gravada em 24 de setembro de 2026

2 Clique no ícone Settings (Configurações) no topo.

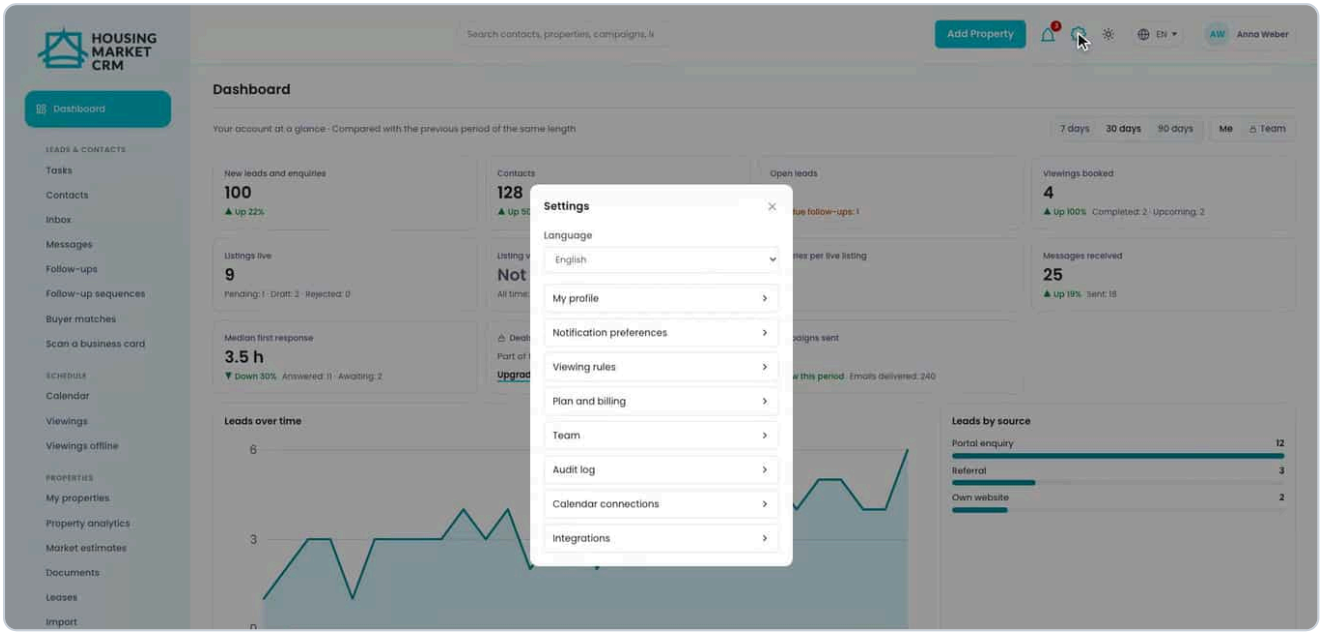


Figura 77.2 · Tela gravada em 24 de setembro de 2026

3 Escolha **Plan and billing** (Plano e cobrança).

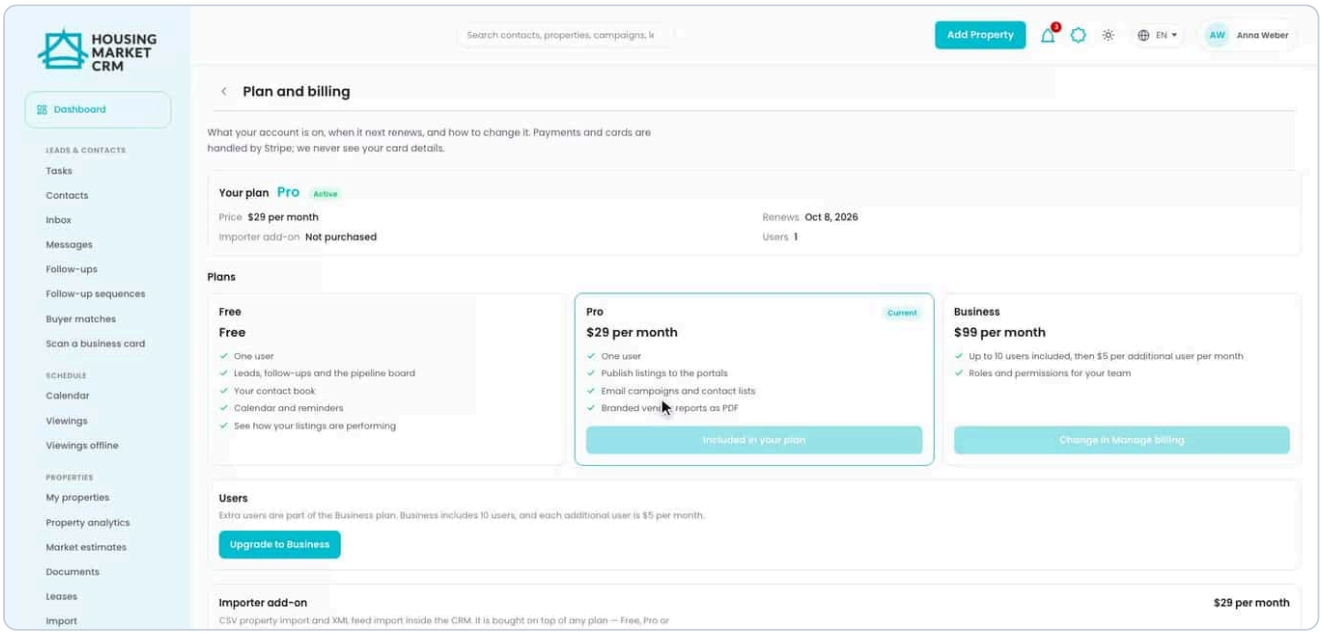


Figura 77.3 · Tela gravada em 24 de setembro de 2026

4 **Your plan** mostra o plano, a renovação e os complementos.

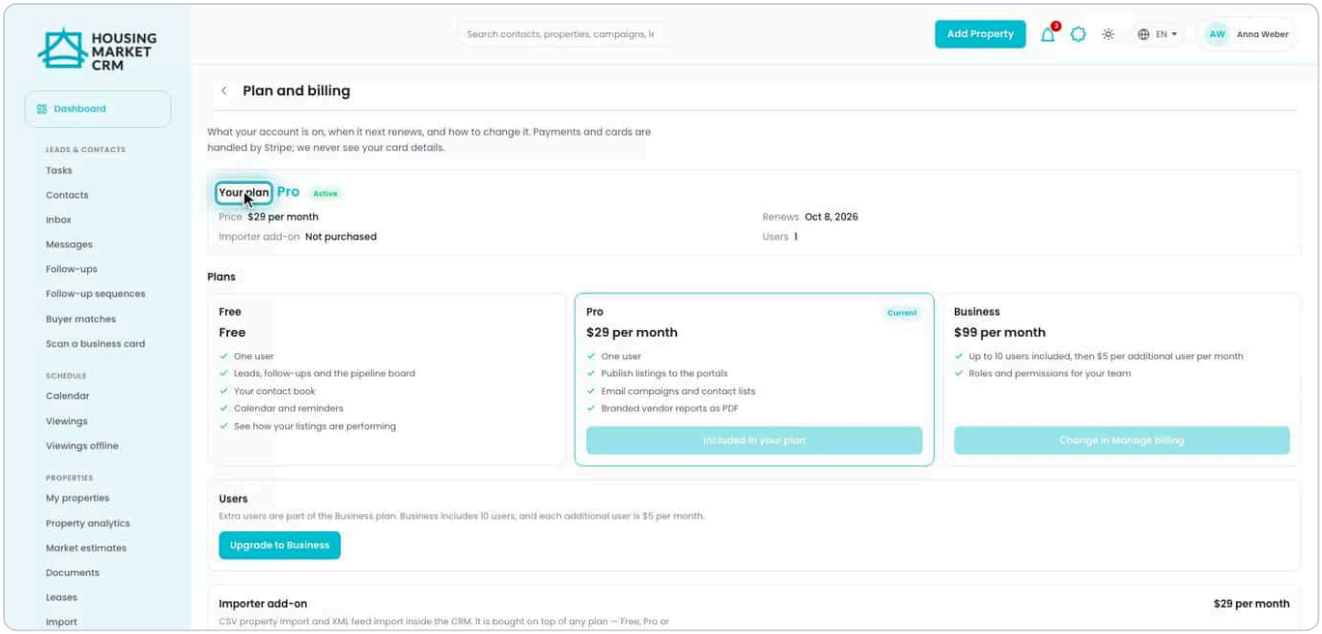


Figura 77.4 · Tela gravada em 24 de setembro de 2026

5 Clique em **Manage billing**.

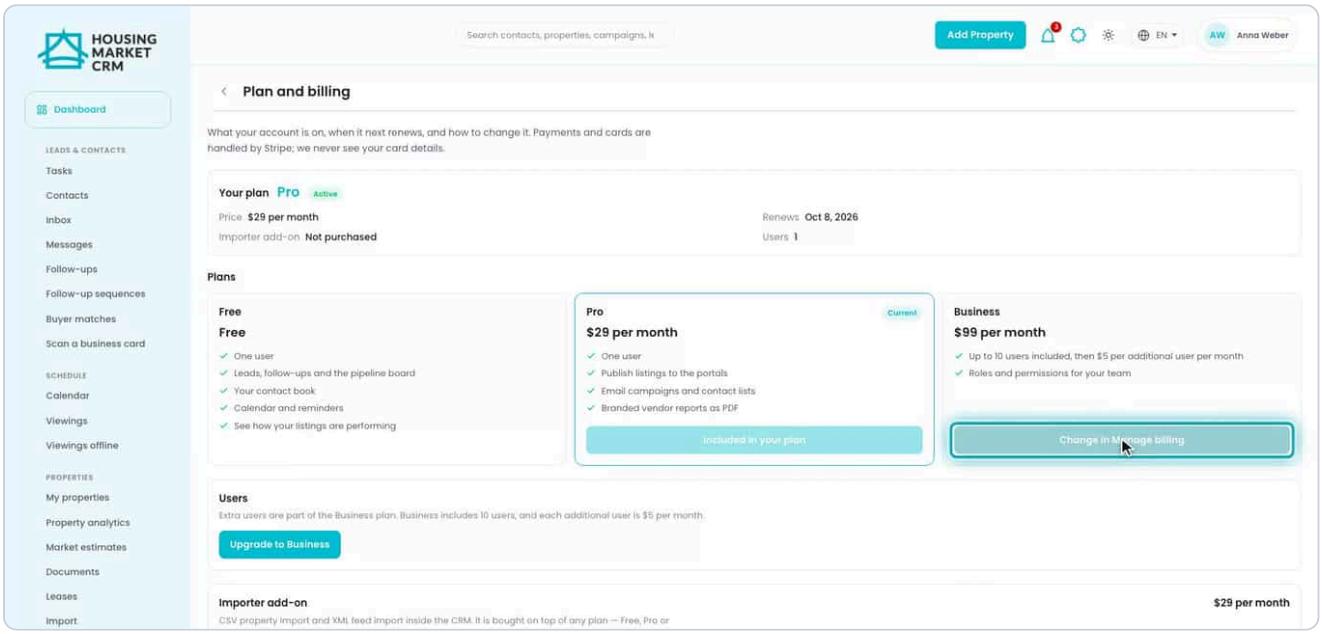


Figura 77.5 · Tela gravada em 24 de setembro de 2026

6 Abre a página segura do Stripe: troque cartão, dados ou baixe faturas.

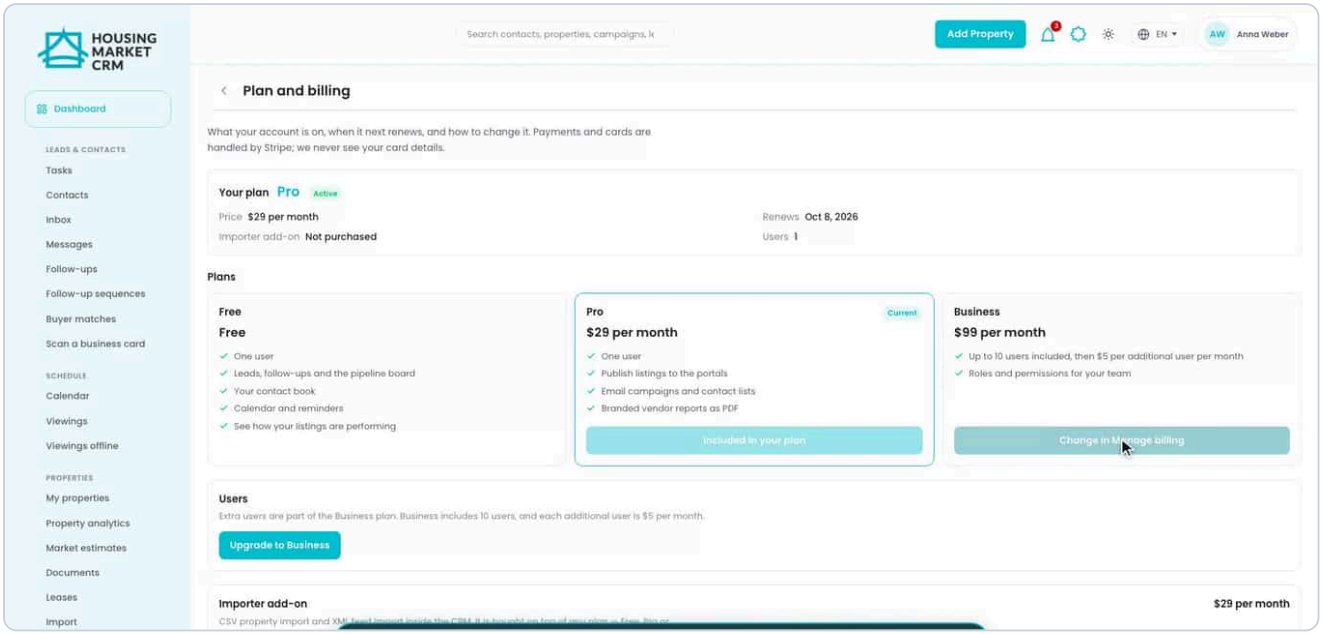


Figura 77.6 · Tela gravada em 24 de setembro de 2026

7 O CRM nunca vê o número do seu cartão.

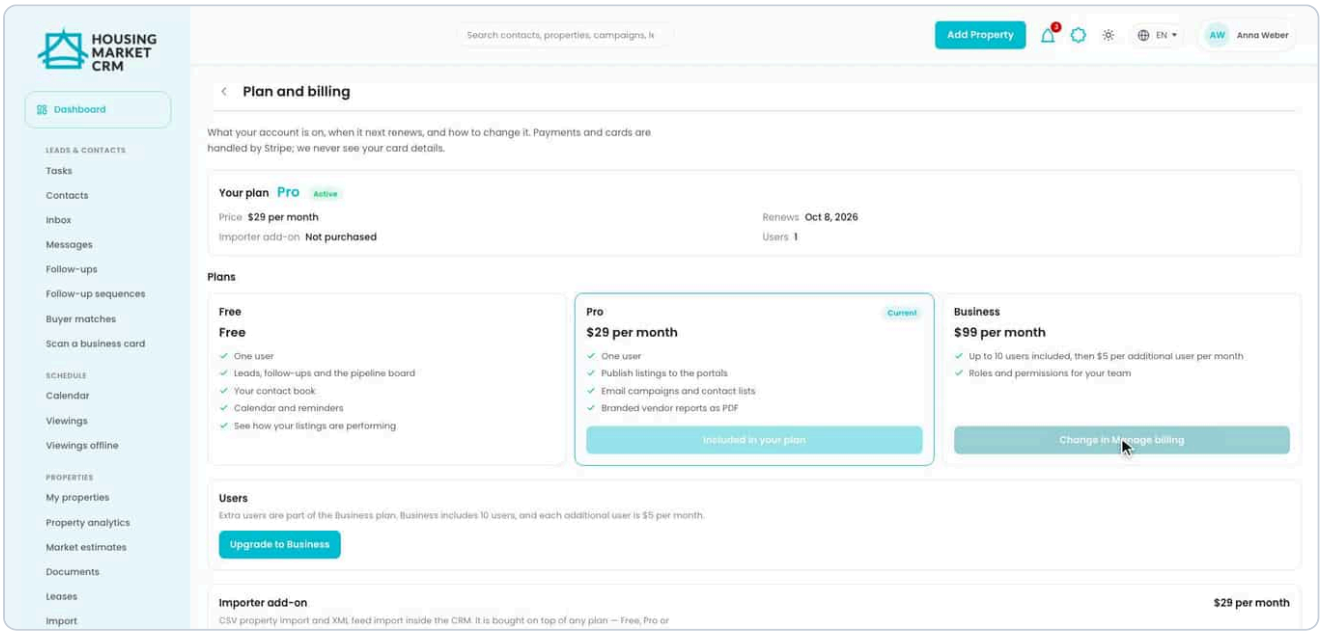


Figura 77.7 · Tela gravada em 24 de setembro de 2026

8 Mude de plano na seção **Plans** (Planos).

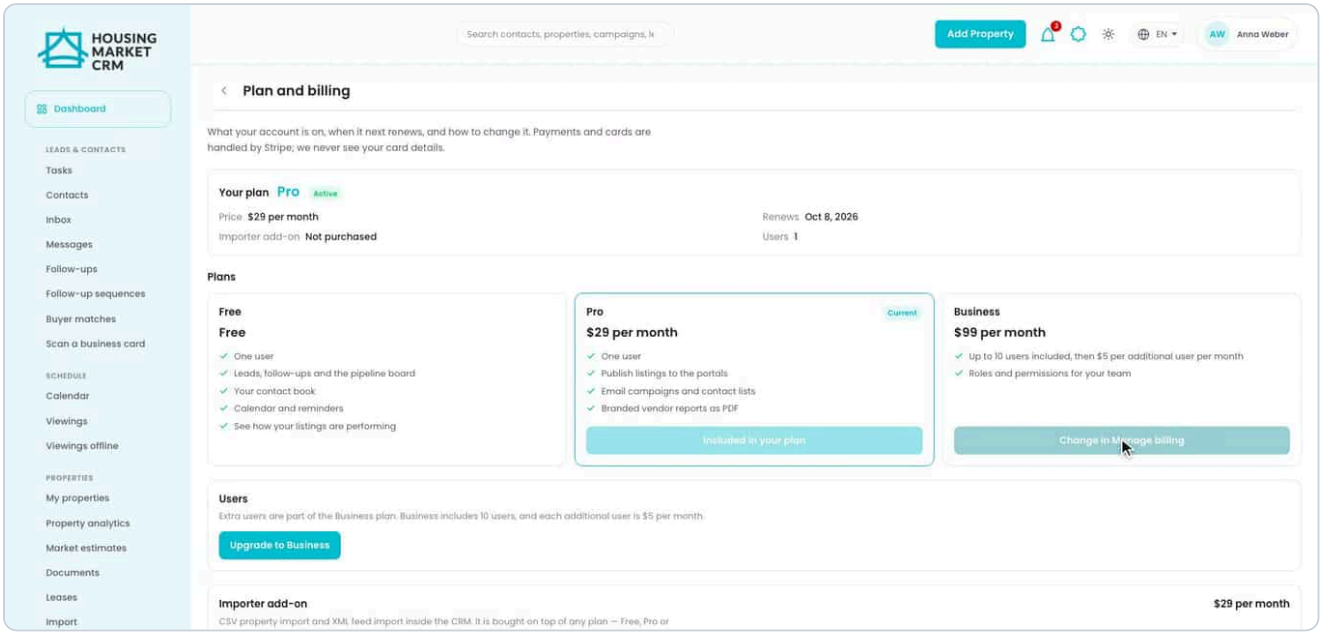


Figura 77.8 · Tela gravada em 24 de setembro de 2026

78 CAPÍTULO 78

Indicar um corretor

Todos os planos | Para corretores | Assista ao vídeo

PASSO A PASSO

1 Abra sua conta do Housing Market CRM.

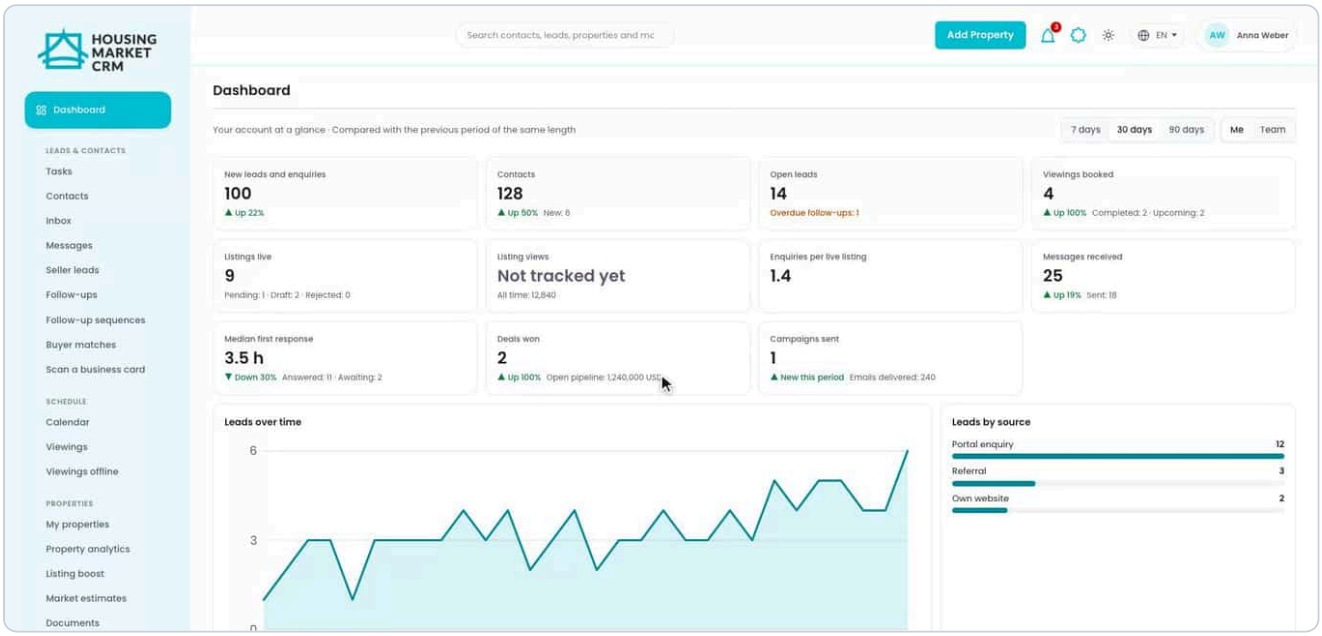


Figura 78.1 · Tela gravada em 16 de outubro de 2026

2 Clique em Indicar um corretor no menu à esquerda.

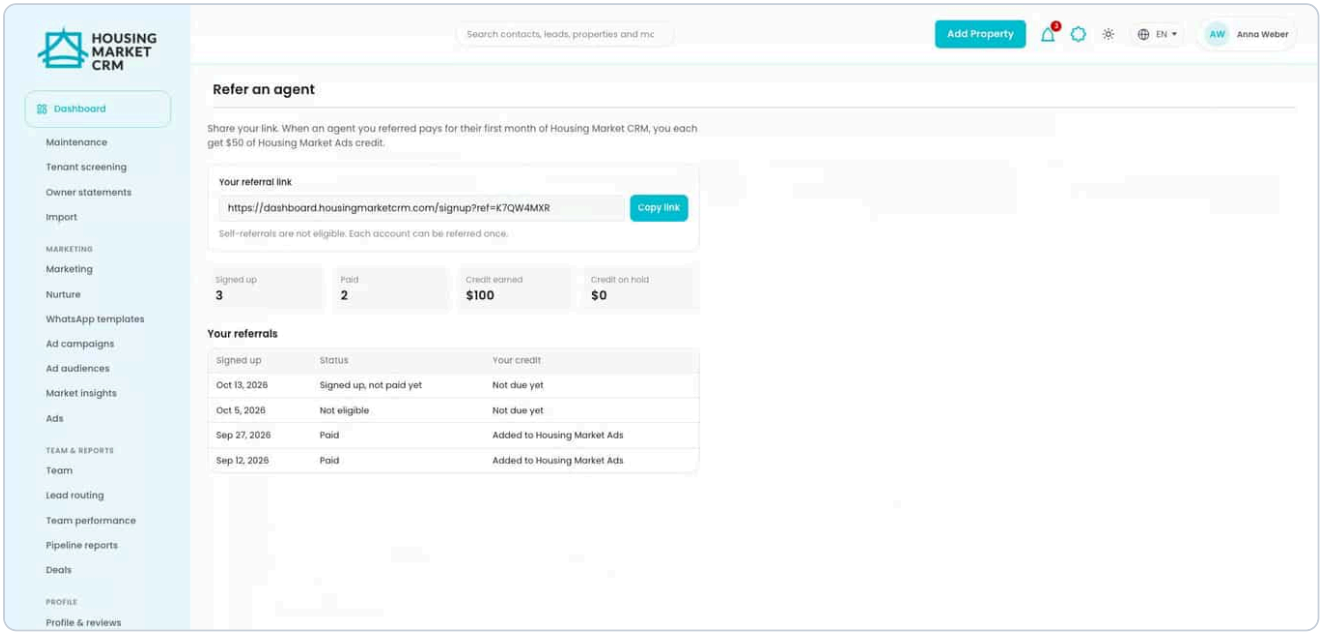


Figura 78.2 · Tela gravada em 16 de outubro de 2026

3 Quando um corretor indicado por você paga o primeiro mês cada um recebe $50 de crédito no Housing Market Ads.

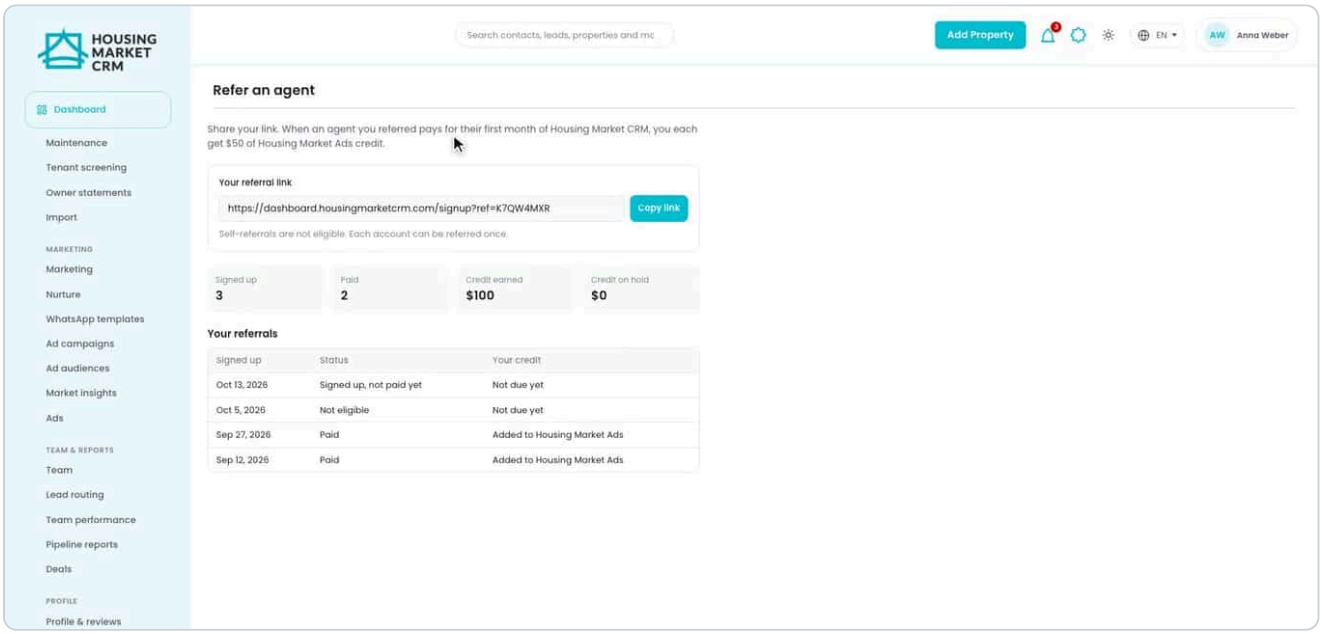


Figura 78.3 · Tela gravada em 16 de outubro de 2026

4 Este é o seu link de indicação.

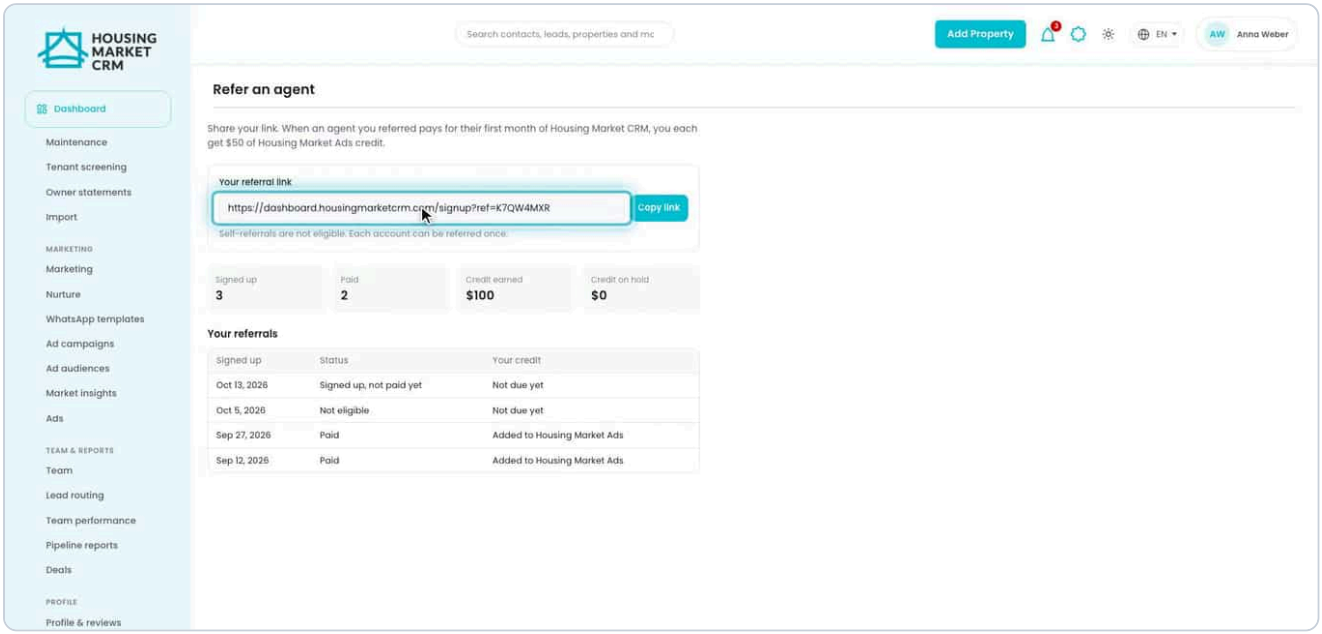


Figura 78.4 · Tela gravada em 16 de outubro de 2026

5 Clique em Copiar link e envie a um corretor que você conhece.

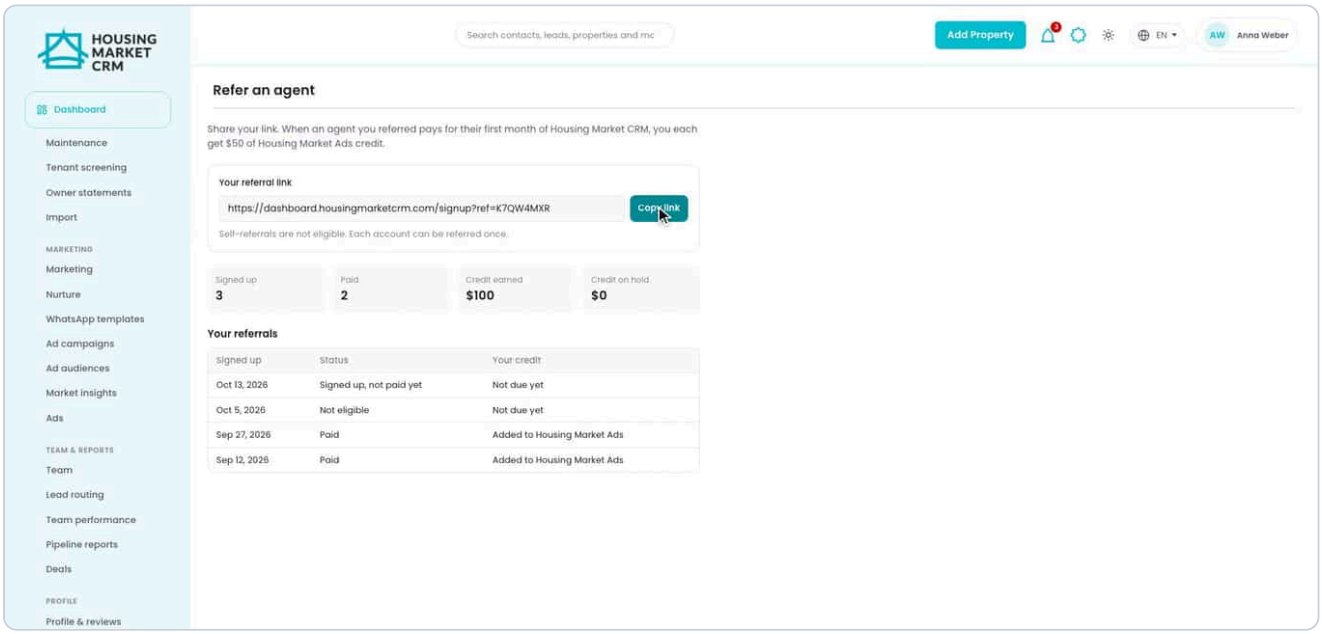


Figura 78.5 · Tela gravada em 16 de outubro de 2026

6 Autoindicação não vale. Cada conta pode ser indicada uma vez.

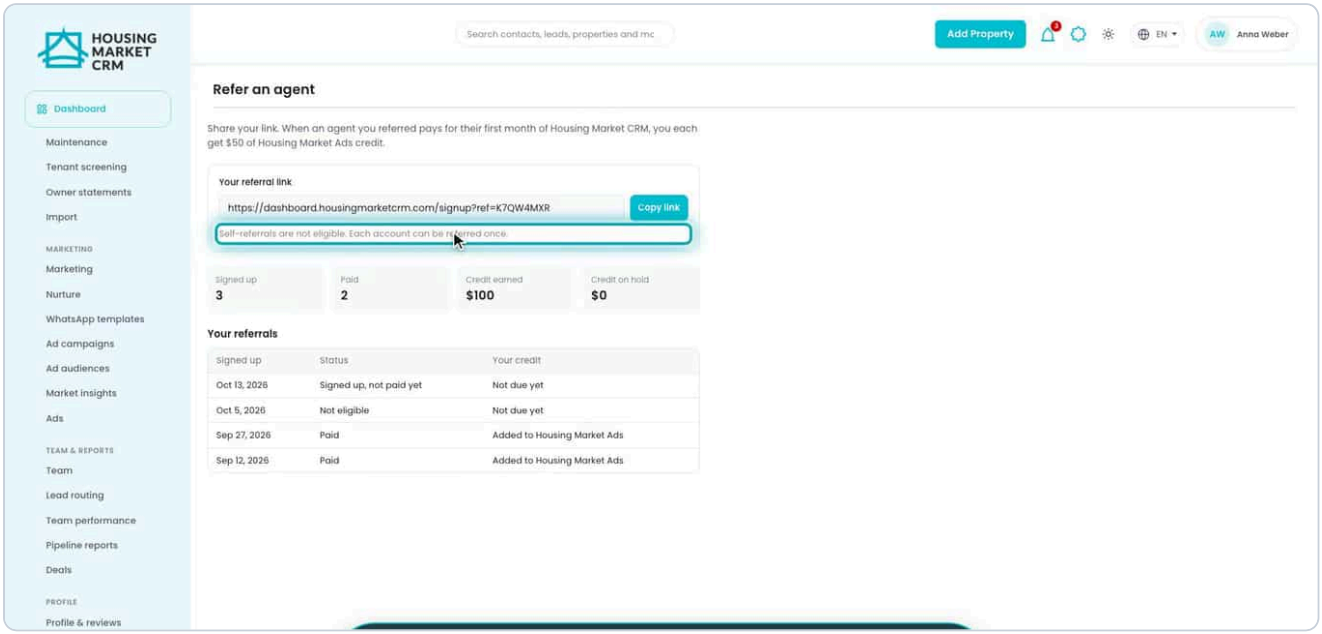


Figura 78.6 · Tela gravada em 16 de outubro de 2026

7 Cadastrados, pagantes, crédito ganho e crédito retido.

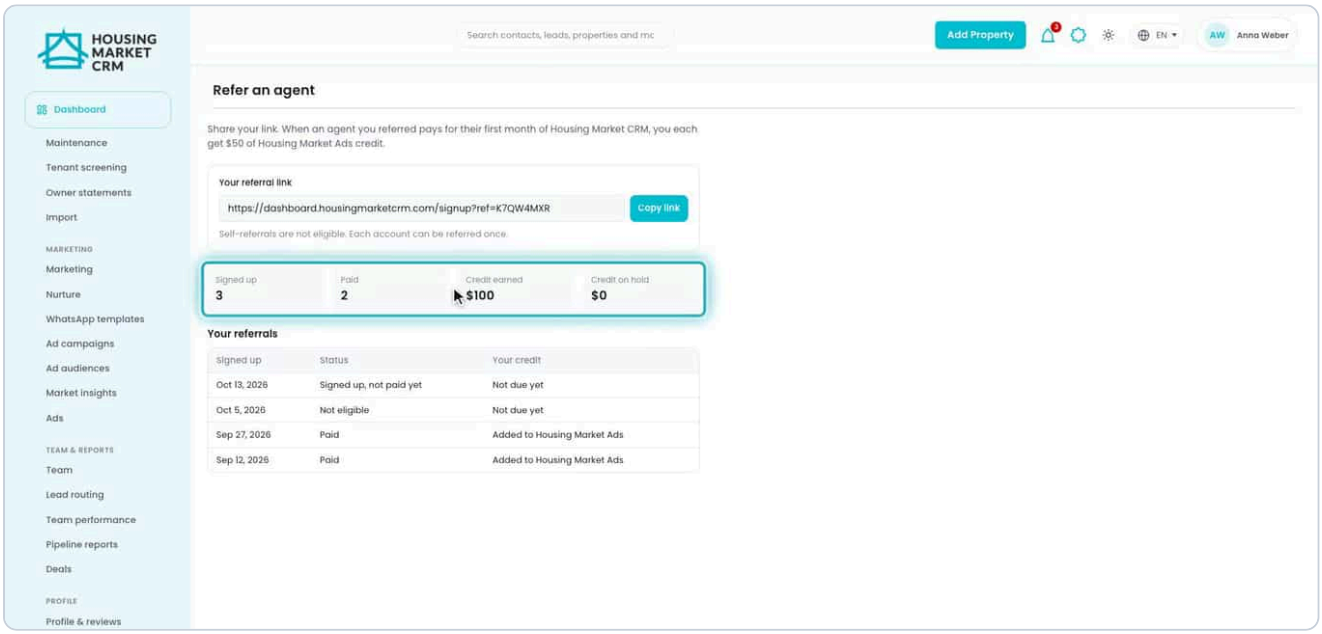


Figura 78.7 · Tela gravada em 16 de outubro de 2026

8 Todo corretor que se cadastrou com seu link.

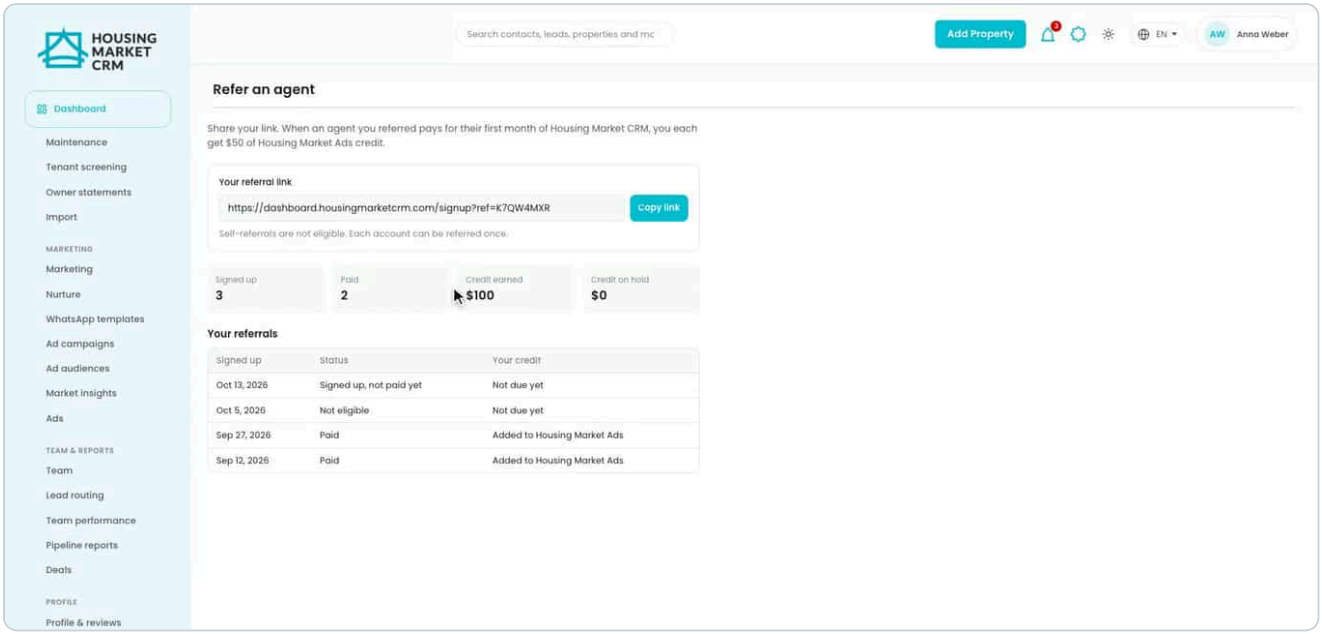


Figura 78.8 · Tela gravada em 16 de outubro de 2026

9 Após o pagamento, o crédito entra no Housing Market Ads.

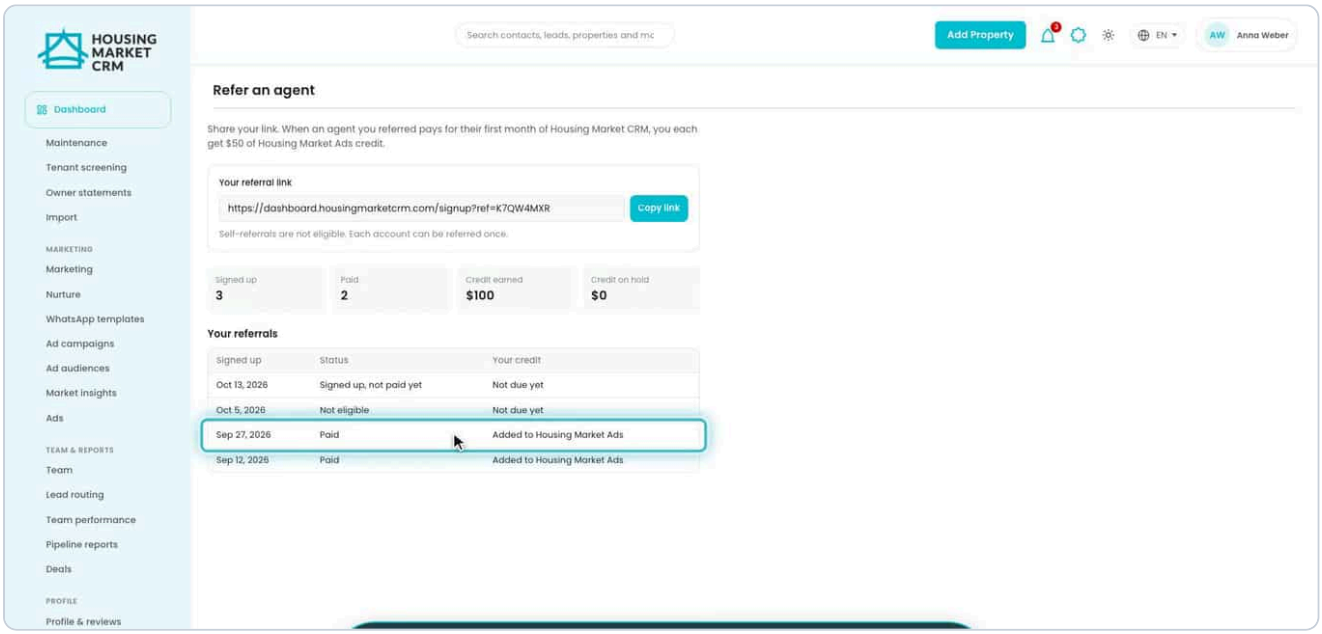


Figura 78.9 · Tela gravada em 16 de outubro de 2026

10 Cadastrou mas ainda não pagou: só vence quando pagar.

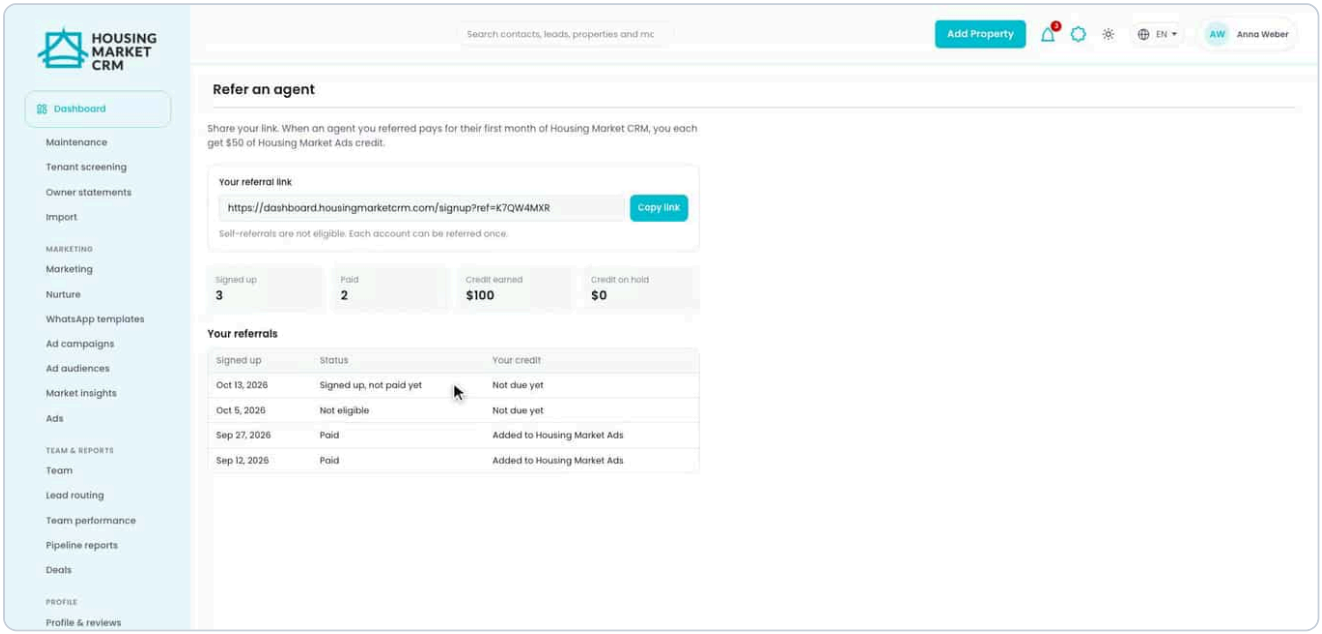


Figura 78.10 · Tela gravada em 16 de outubro de 2026

ARTIGOS RELACIONADOS DA CENTRAL DE AJUDA

O CRM funciona com o Housing Market Ads?	faq.housingmarketgroup.com/pt-BR/faq/does-the-crm-work-with-housing-market-ads

PARTE 11

Integrações

79 Anunciar com o Housing Market Ads

80 Chaves de API e webhooks

79 CAPÍTULO 79

Anunciar com o Housing Market Ads

Todos os planos | Para corretores | Assista ao vídeo

VISÃO GERAL

Sim. No Pro você pode anunciar um imóvel no Housing Market Ads e criar públicos do Ads a partir dos seus próprios contatos sem sair do CRM, e os leads do Ads chegam na caixa de entrada.

Anunciar um imóvel

Na barra lateral, abra Estatísticas dos imóveis, escolha um anúncio e clique em Divulgar no painel Publicidade dele. O CRM preenche a campanha com os dados do anúncio, mostra os banners como vão aparecer, sugere palavras-chave a partir das buscas no portal e cria a campanha na sua conta do Housing Market Ads, onde ela passa pela revisão da nossa equipe antes de começar. Depois, o anúncio mostra o desempenho das campanhas dele. Você precisa de uma conta no Housing Market Ads; os orçamentos são em dólares americanos e o Ads cobra de você como sempre — nenhum dinheiro passa pelo CRM.

Se o CRM não conseguir criar a campanha — por exemplo, porque não consegue acessar o Housing Market Ads —, o painel avisa e oferece Criar a campanha no Housing Market Ads, que abre o painel do Ads em uma nova aba para você criá-la lá.

Públicos

O CRM pode enviar três tipos de público ao Housing Market Ads, criados só com os seus próprios contatos: leads que esfriaram, compradores anteriores e pessoas que perguntaram sobre um determinado tipo de imóvel. Um contato só entra com consentimento expresso registrado e sem descadastro, devolução ou reclamação no endereço dele, e o CRM conta quantos ficaram de fora e por quê.

Criar campanhas e públicos faz parte do Pro. Ver os números das campanhas que você já tem e pausá-las funciona em todos os planos, e uma consulta gerada por uma campanha do Ads chega à sua caixa de entrada e ao seu quadro de leads como qualquer outra.

Da Central de Ajuda: **O CRM funciona com o Housing Market Ads?**

PASSO A PASSO

1 Abra sua conta do Housing Market CRM.

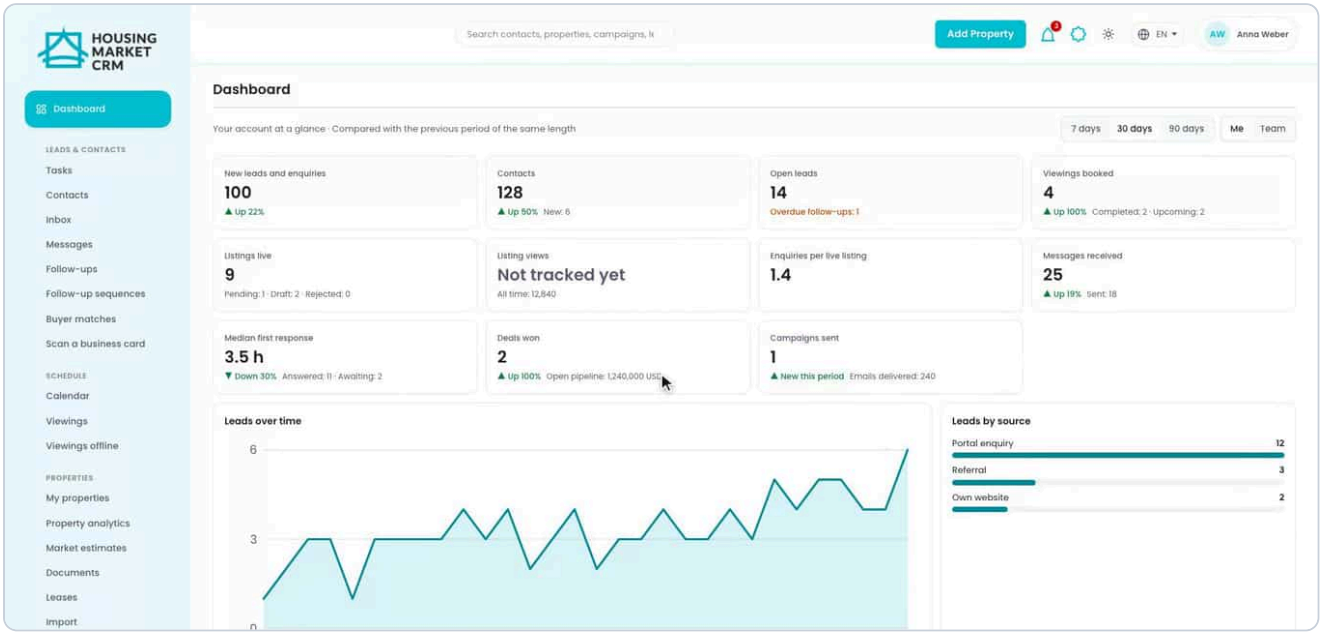


Figura 79.1 · Tela gravada em 17 de setembro de 2026

2 Clique em Ad campaigns no menu à esquerda.

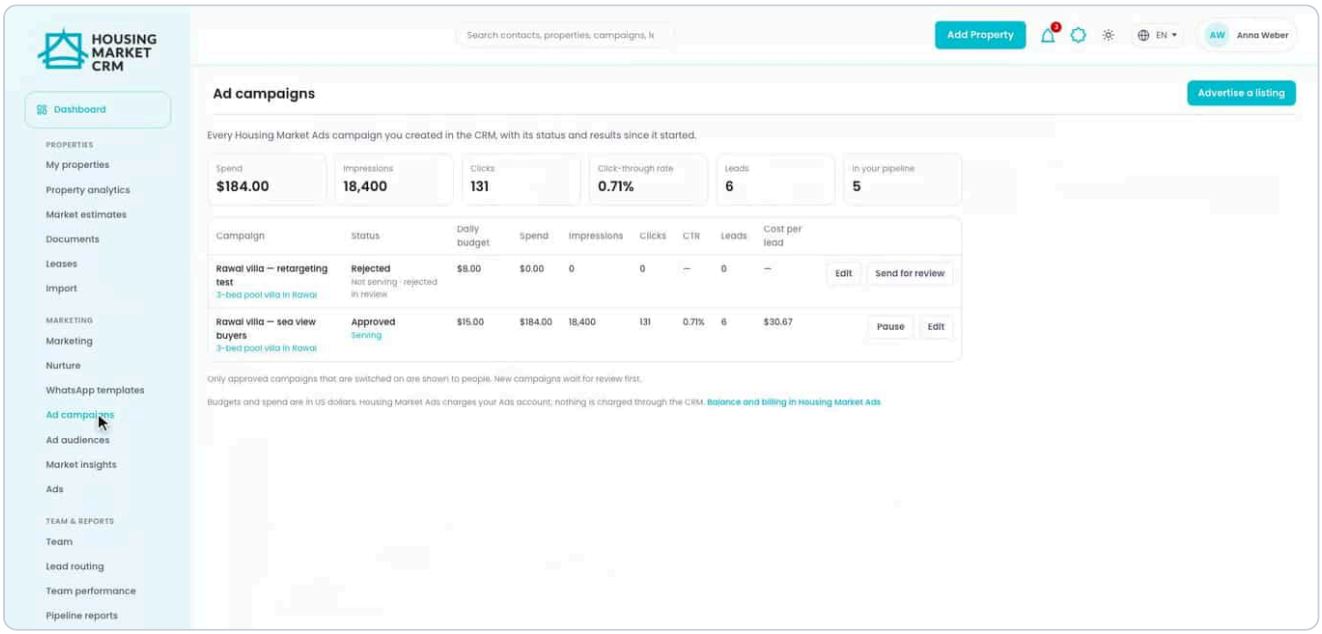


Figura 79.2 · Tela gravada em 17 de setembro de 2026

3 Veja gastos, impressões, cliques e leads de uma só vez.

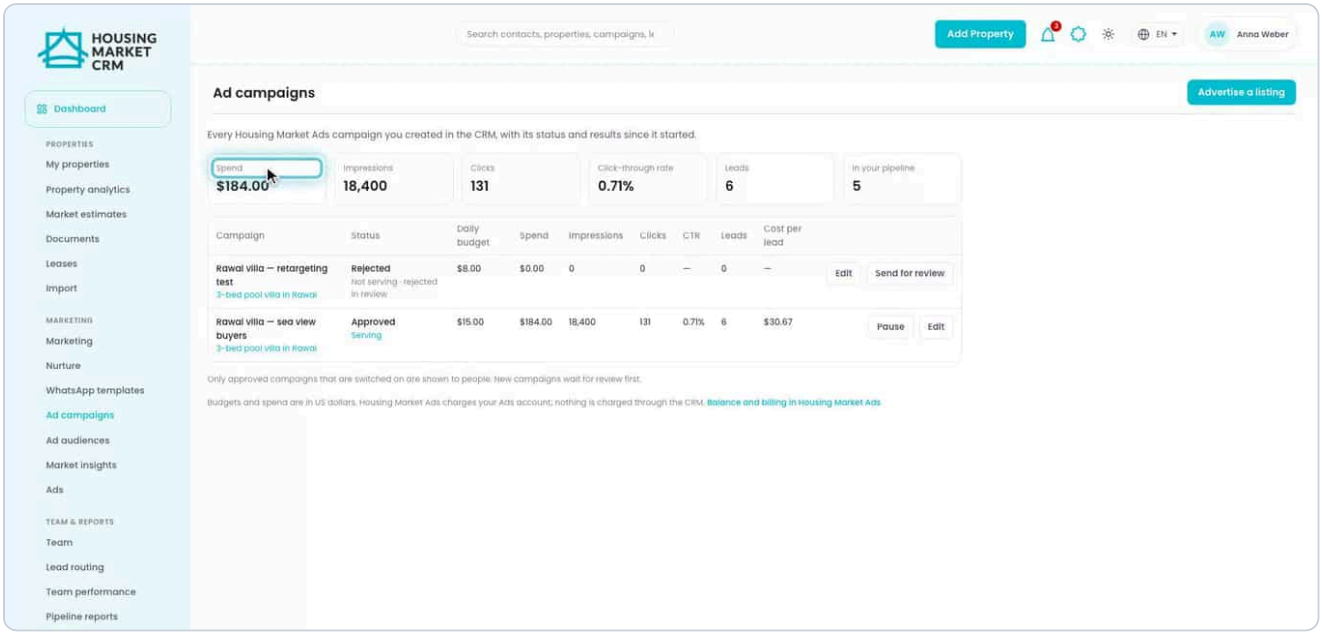


Figura 79.3 · Tela gravada em 17 de setembro de 2026

4 Clique em Advertise a listing.

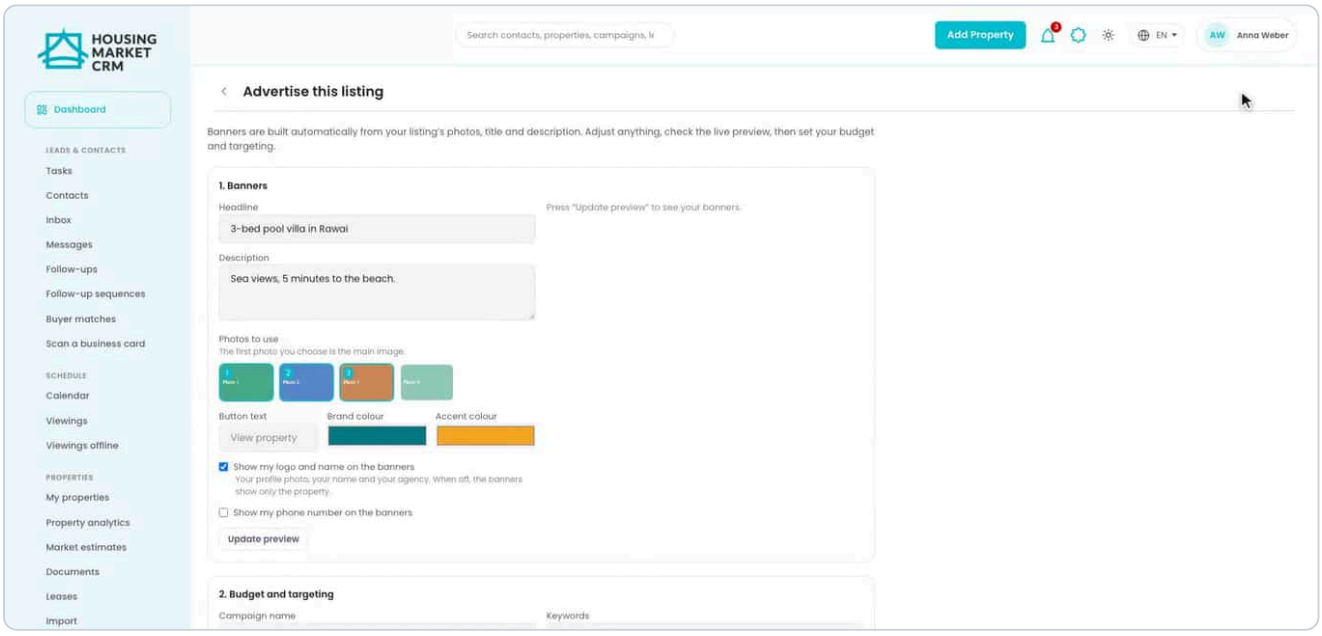


Figura 79.4 · Tela gravada em 17 de setembro de 2026

5 Escolha um anúncio para divulgar.

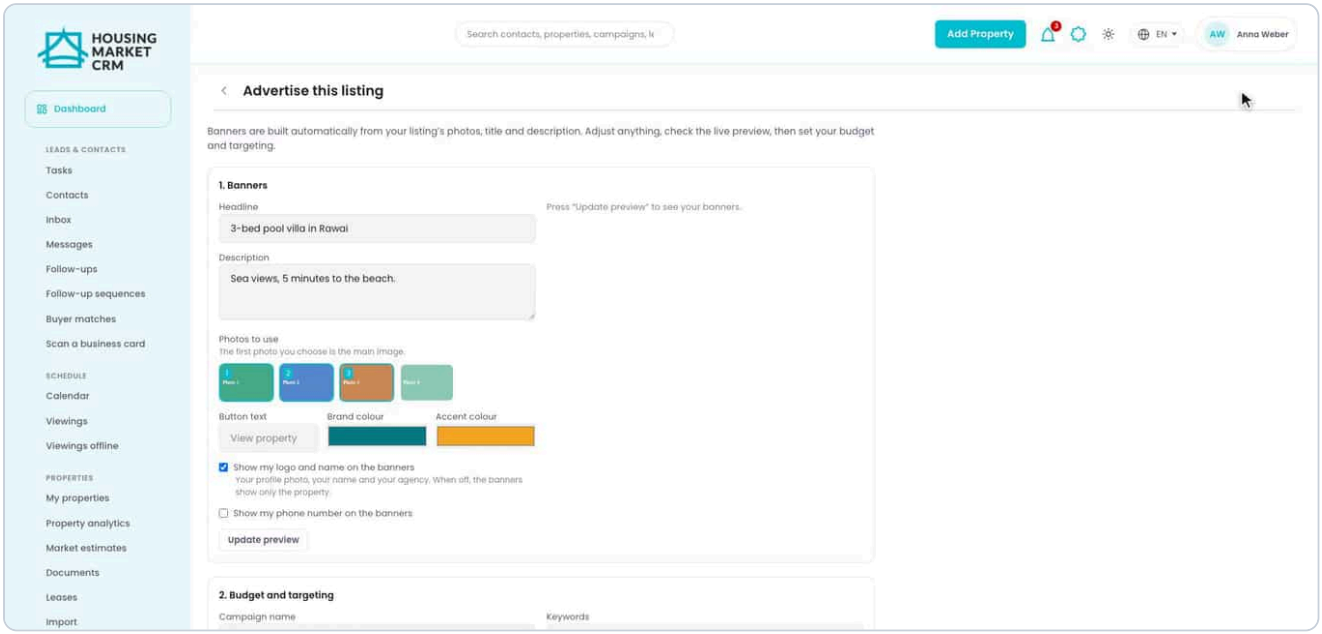


Figura 79.5 · Tela gravada em 17 de setembro de 2026

6 Os banners vêm das fotos e do texto do seu anúncio.

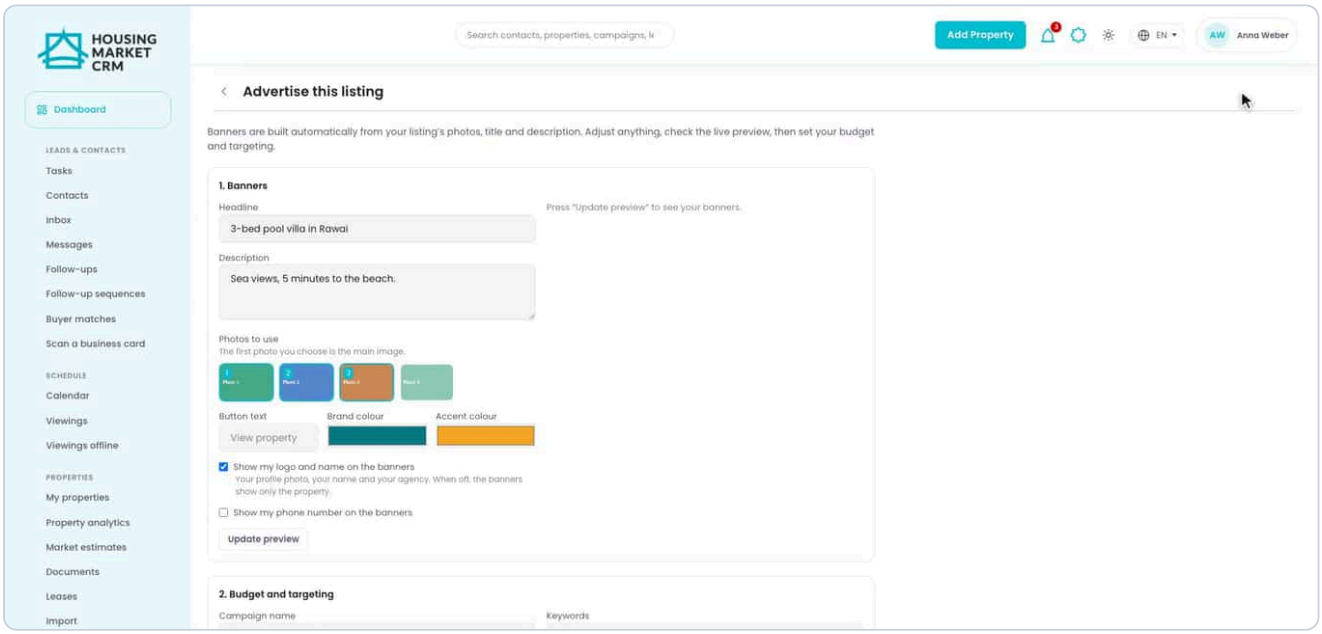


Figura 79.6 · Tela gravada em 17 de setembro de 2026

7 Ajuste o título e clique em Update preview.

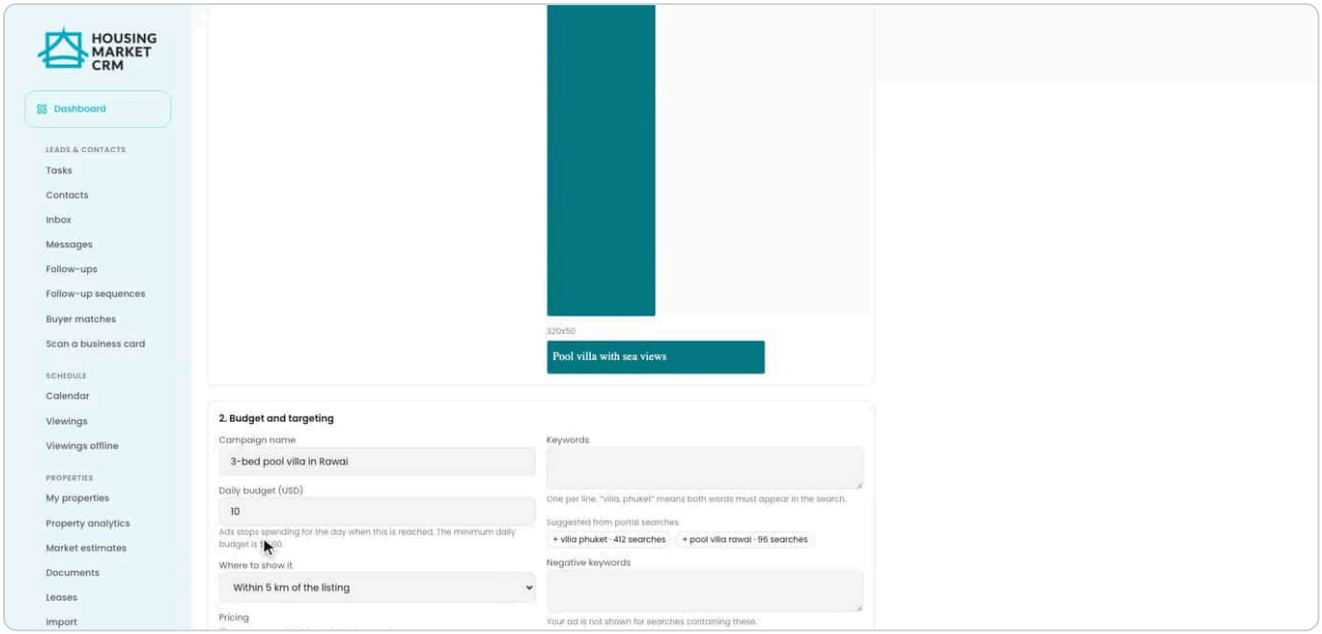


Figura 79.7 · Tela gravada em 17 de setembro de 2026

8 Defina um orçamento diário em dólares americanos.

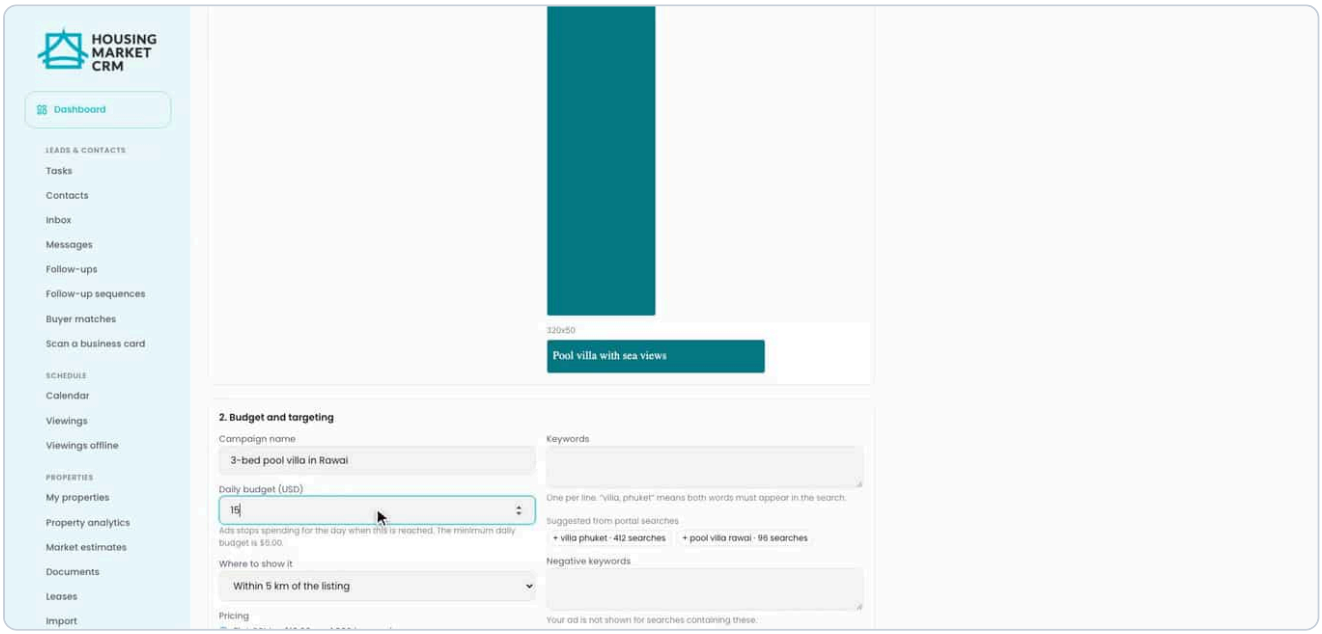


Figura 79.8 · Tela gravada em 17 de setembro de 2026

9 Escolha onde exibir — ex.: perto do imóvel.

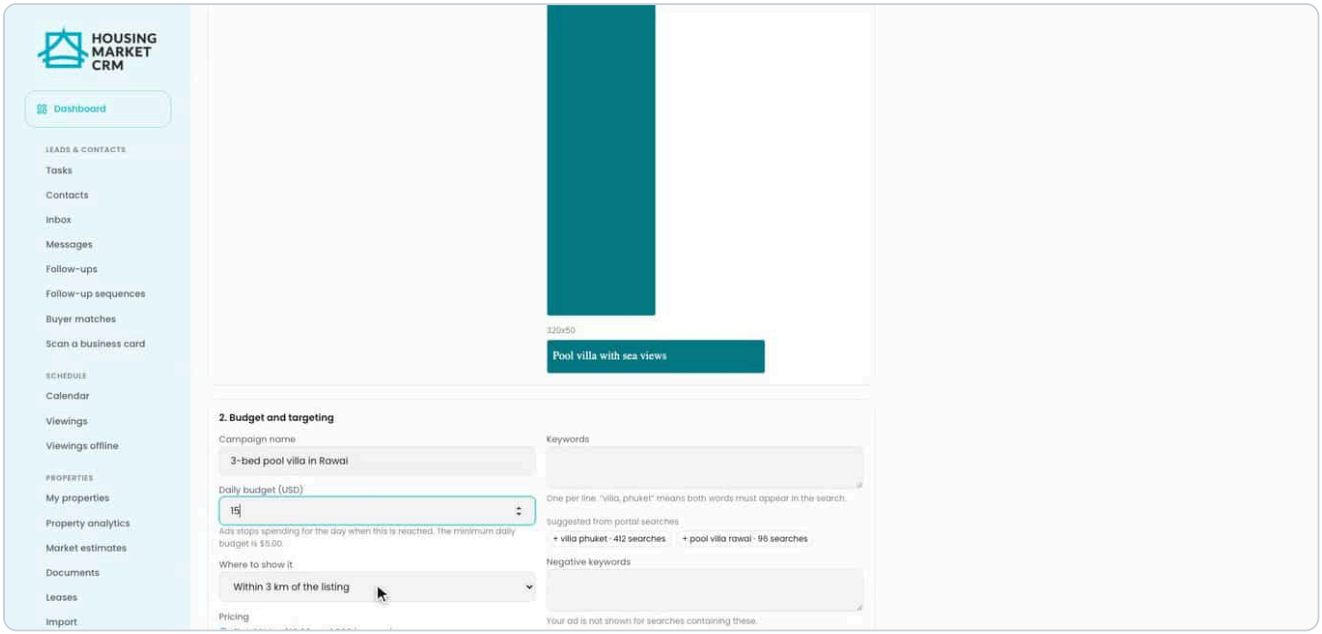


Figura 79.9 · Tela gravada em 17 de setembro de 2026

10 A cobrança é fixa: $10 por 1,000 impressões.

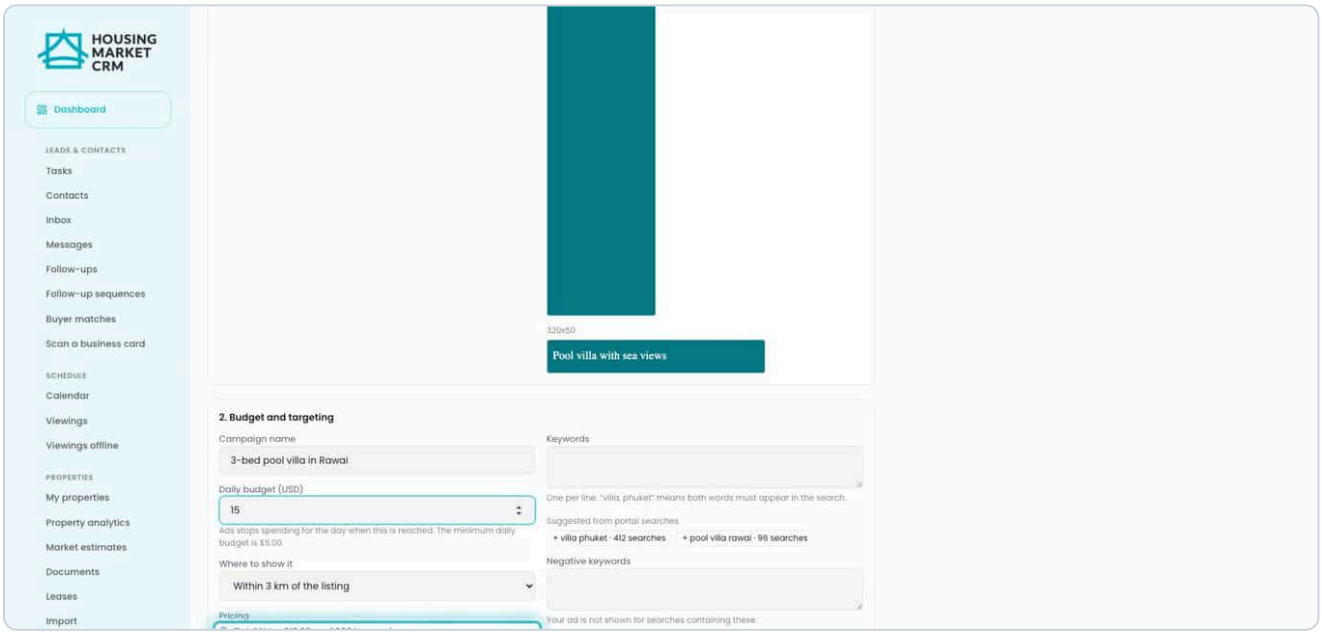


Figura 79.10 · Tela gravada em 17 de setembro de 2026

11 Adicione palavras-chave sugeridas — com as buscas de cada uma.

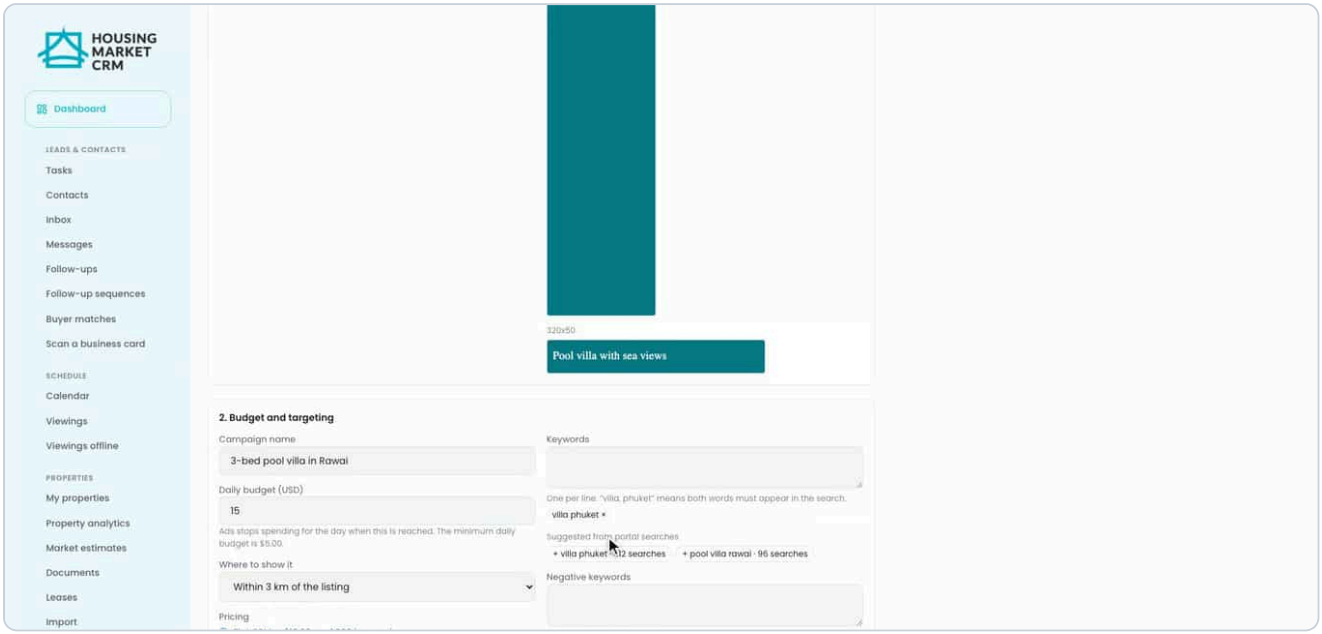


Figura 79.11 · Tela gravada em 17 de setembro de 2026

12 Adicione também as palavras-chave negativas sugeridas.

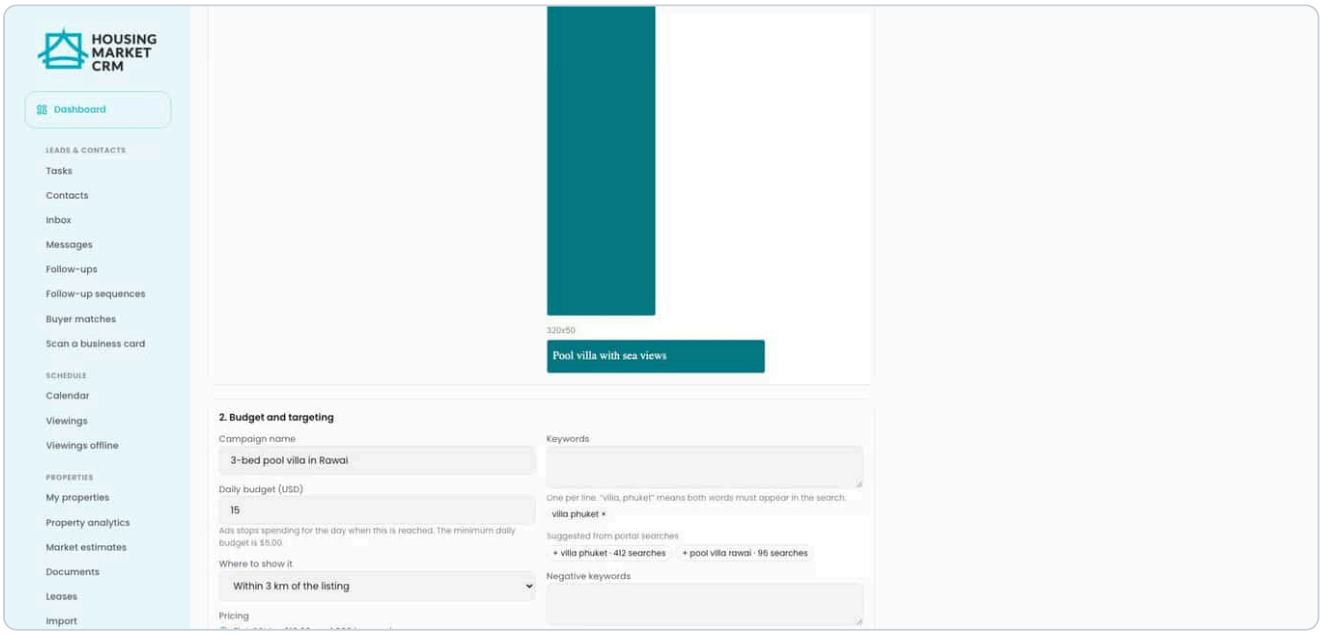


Figura 79.12 · Tela gravada em 17 de setembro de 2026

13 Clique em Create campaign.

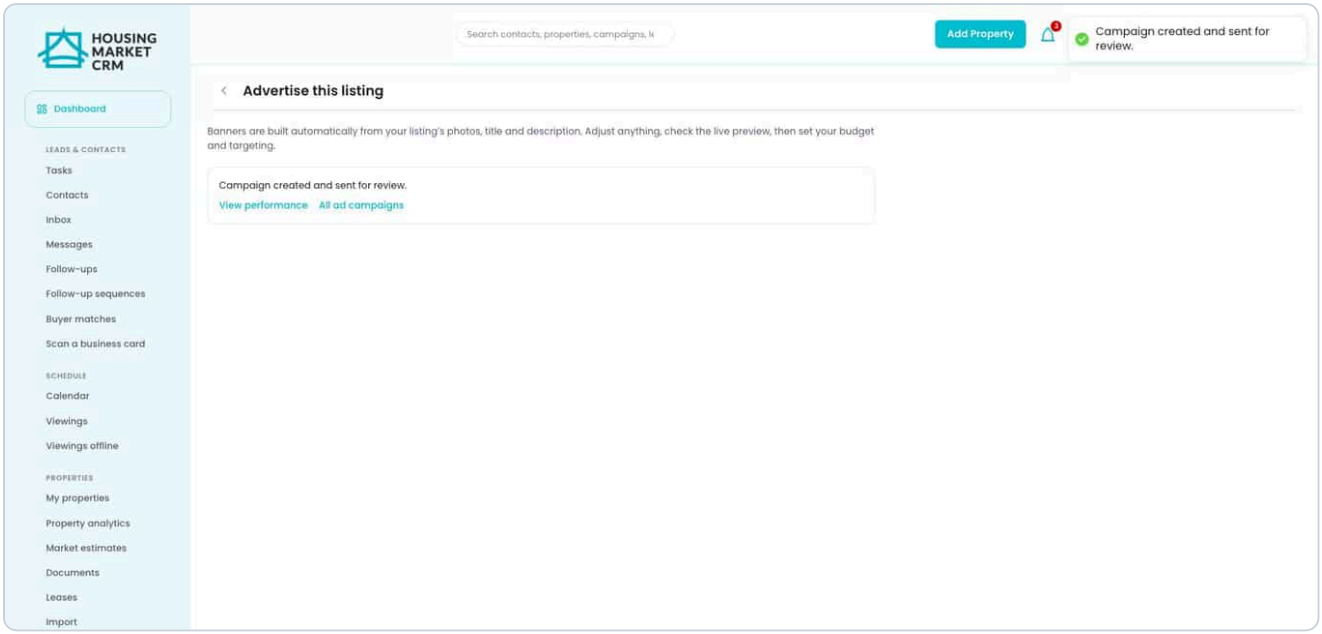


Figura 79.13 · Tela gravada em 17 de setembro de 2026

14 A campanha é revisada e começa nos portais.

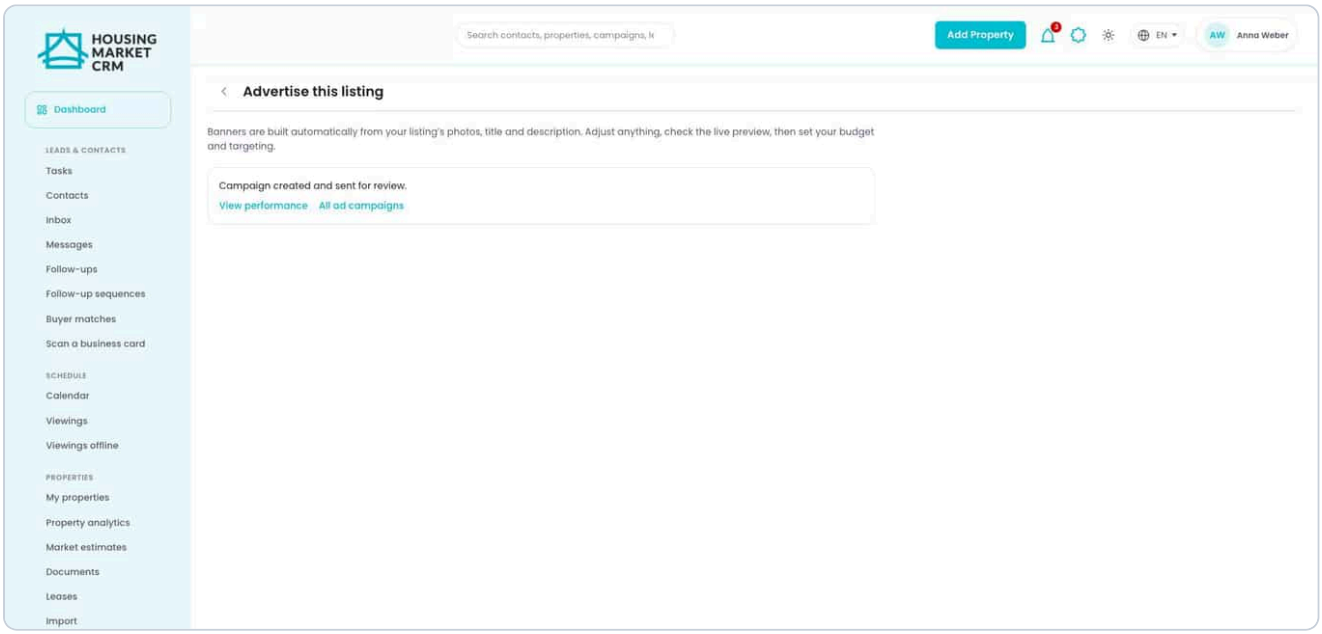


Figura 79.14 · Tela gravada em 17 de setembro de 2026

ARTIGOS RELACIONADOS DA CENTRAL DE AJUDA

O CRM é integrado à Housing Market Group?	faq.housingmarketgroup.com/pt-BR/faq/is-the-crm-integrated-with-housing-market-group

80 CAPÍTULO 80

Chaves de API e webhooks

Business | Para administradores | Assista ao vídeo

VISÃO GERAL

Sim, no Business. Crie uma chave de API para ler e gravar leads, contatos e negócios via REST, e cadastre webhooks para ser avisado quando leads, negócios e imóveis publicados mudarem.

Em Configurações, abra Integrações para criar chaves de API e endpoints de webhook. A API aberta e os webhooks são um único recurso do Business, porque uma chave age em nome do escritório inteiro, e não de um corretor.

API REST

Uma chave de API lê e grava leads, contatos e negócios, e lê imóveis. As requisições têm limite de frequência, as respostas são paginadas, e sessões de login do CRM não são aceitas no lugar de uma chave.

Os webhooks

Cadastre um endpoint https e escolha os eventos que ele recebe:

- Um lead é criado — no CRM, pela API ou a partir de uma consulta no portal
- Um lead é atualizado ou reatribuído, incluindo uma mudança de etapa
- Um negócio muda de situação no controle de negócios
- Um imóvel do CRM efetivamente chega ao seu portal

Cada entrega é assinada para que o seu sistema possa verificar que veio de nós, entregas com falha são repetidas, e um registro de entregas mostra o que foi enviado e o que o seu endpoint respondeu. Enviar teste entrega um evento de teste uma vez, para você verificar um endpoint antes de depender dele.

Esta é a API do próprio CRM. A Housing Market API para anúncios e feeds é um produto separado, com documentação própria.

Da Central de Ajuda: **Existe uma API e webhooks?**

PASSO A PASSO

1 Abra sua conta do Housing Market CRM.

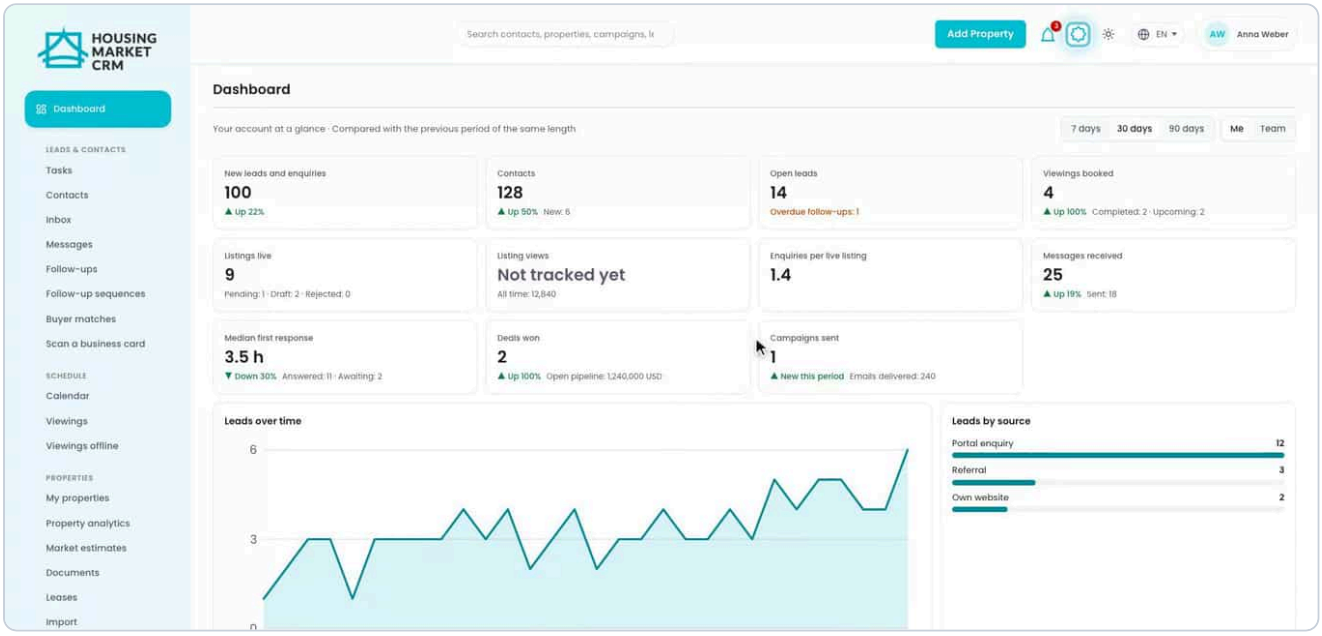


Figura 80.1 · Tela gravada em 17 de setembro de 2026

2 Clique no ícone Settings (Configurações) no topo.

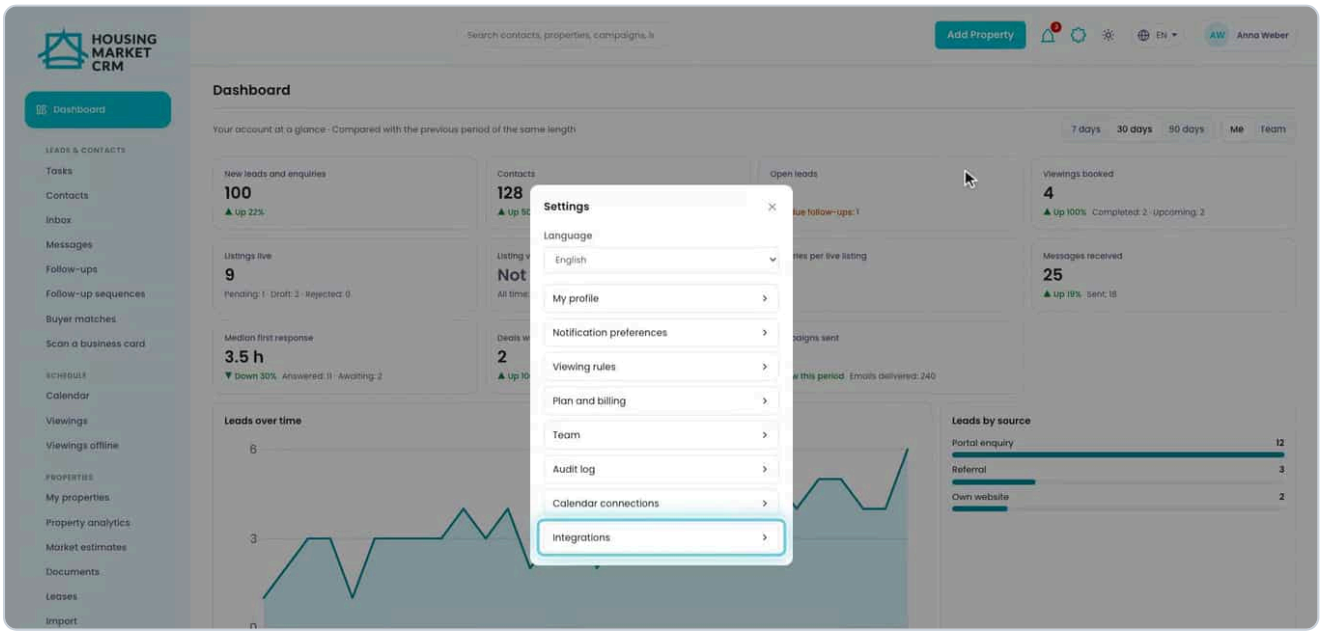


Figura 80.2 · Tela gravada em 17 de setembro de 2026

3 Escolha Integrations (Integrações).

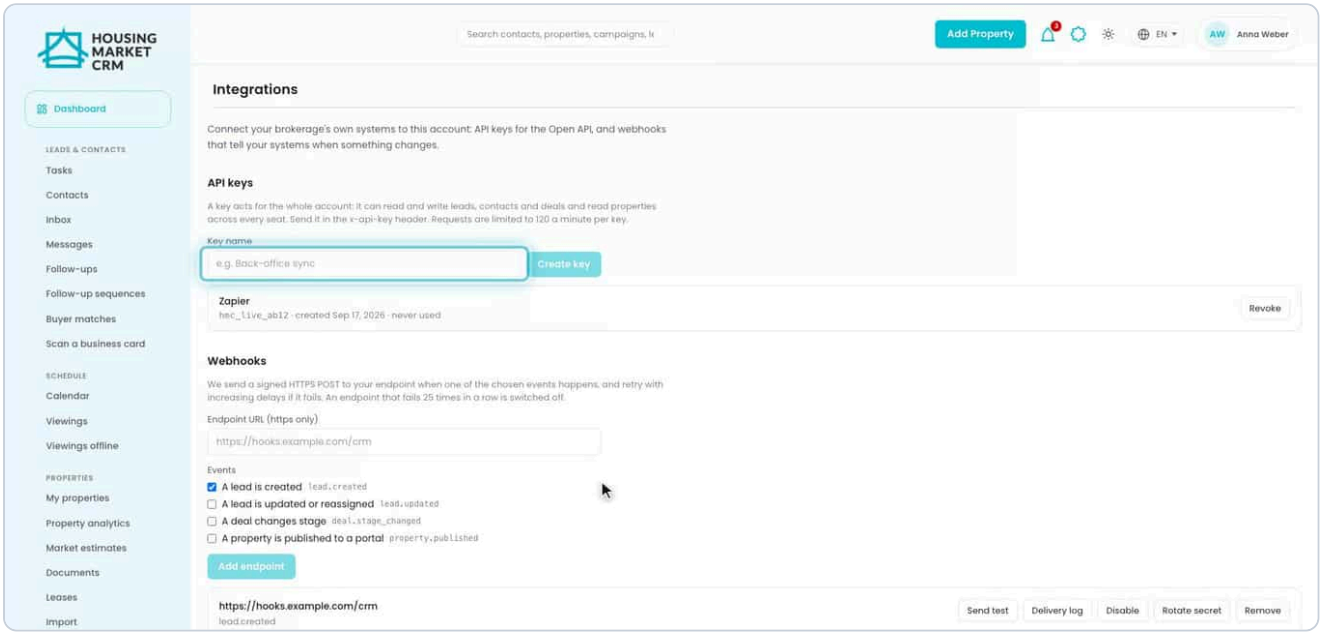


Figura 80.3 · Tela gravada em 17 de setembro de 2026

4 Dê um nome a uma nova chave de API e clique em Create key.

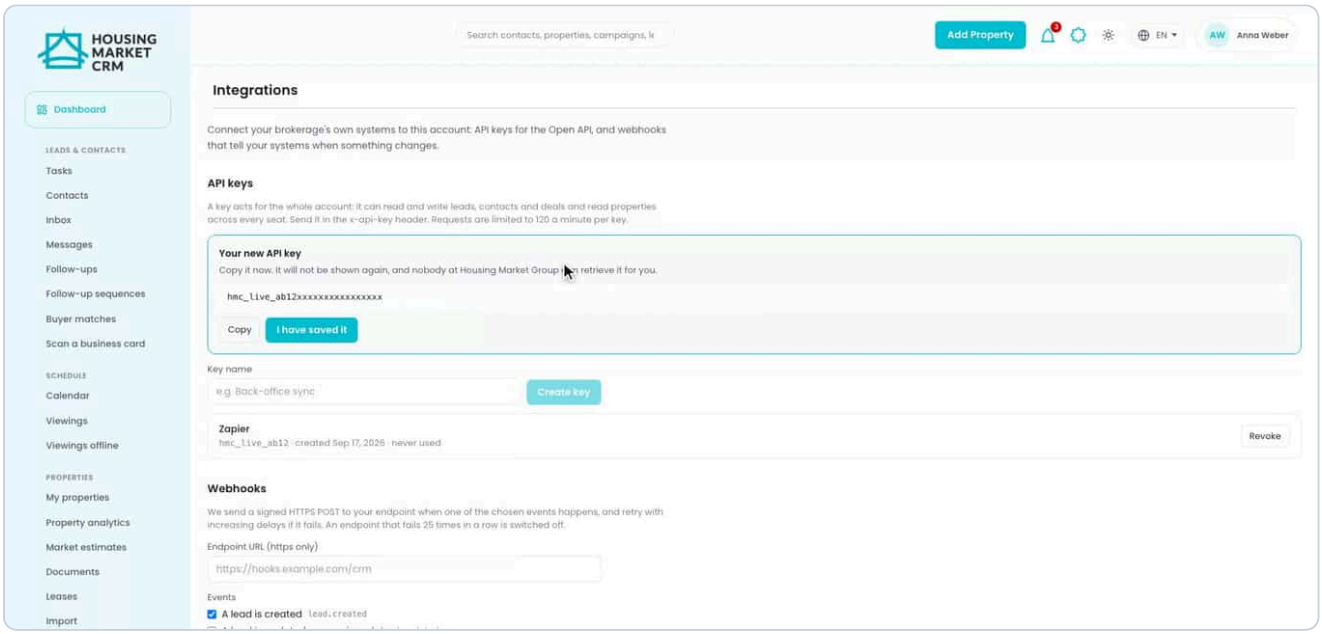


Figura 80.4 · Tela gravada em 17 de setembro de 2026

5 A chave aparece uma só vez — copie para um lugar seguro.

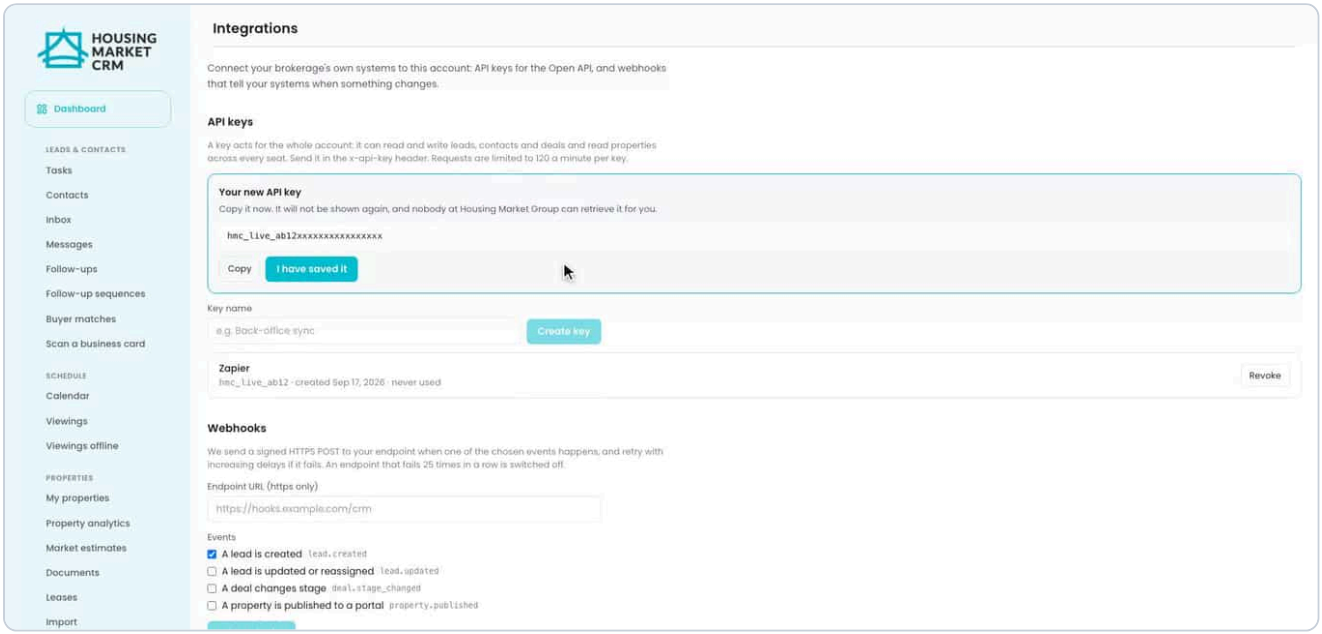


Figura 80.5 · Tela gravada em 17 de setembro de 2026

6 Em Webhooks informe seu endpoint HTTPS.

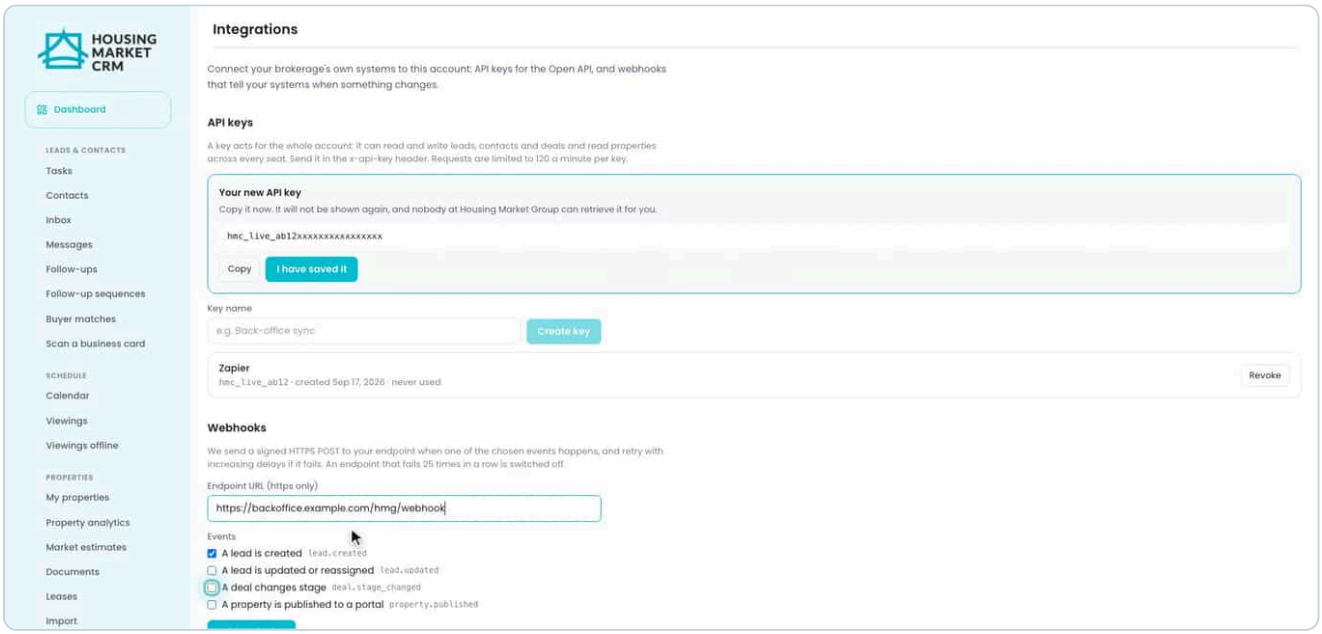


Figura 80.6 · Tela gravada em 17 de setembro de 2026

7 Marque os eventos a receber.

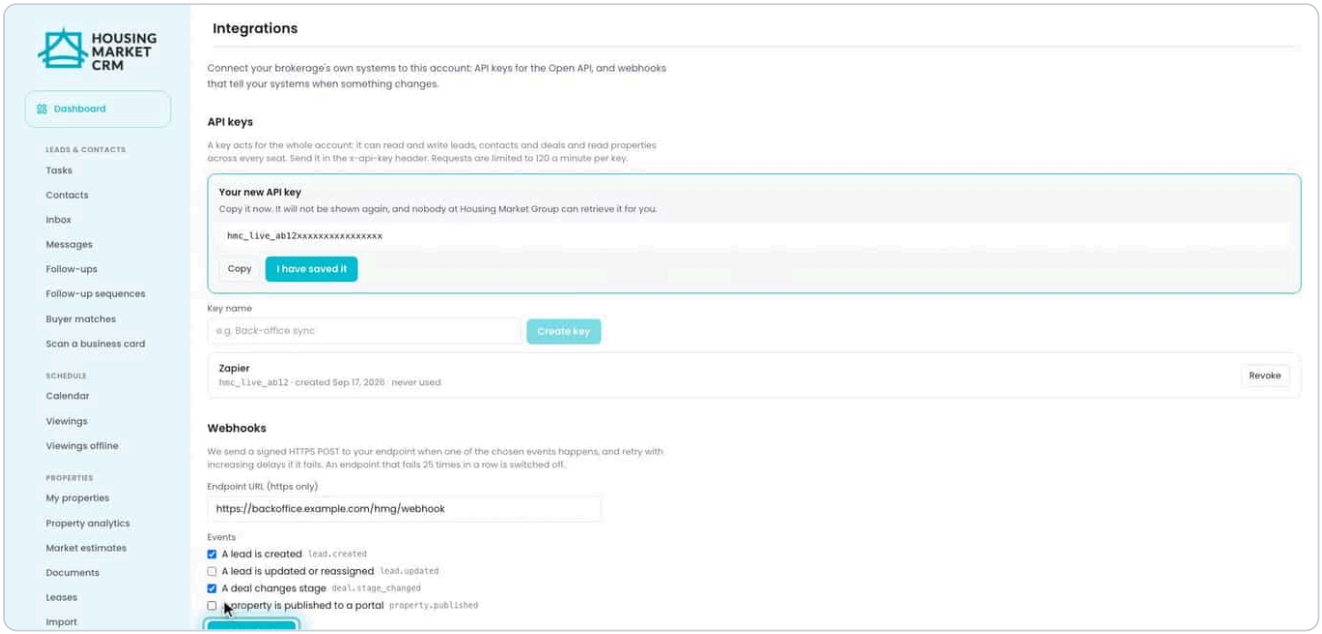


Figura 80.7 · Tela gravada em 17 de setembro de 2026

8 Clique em Add endpoint.

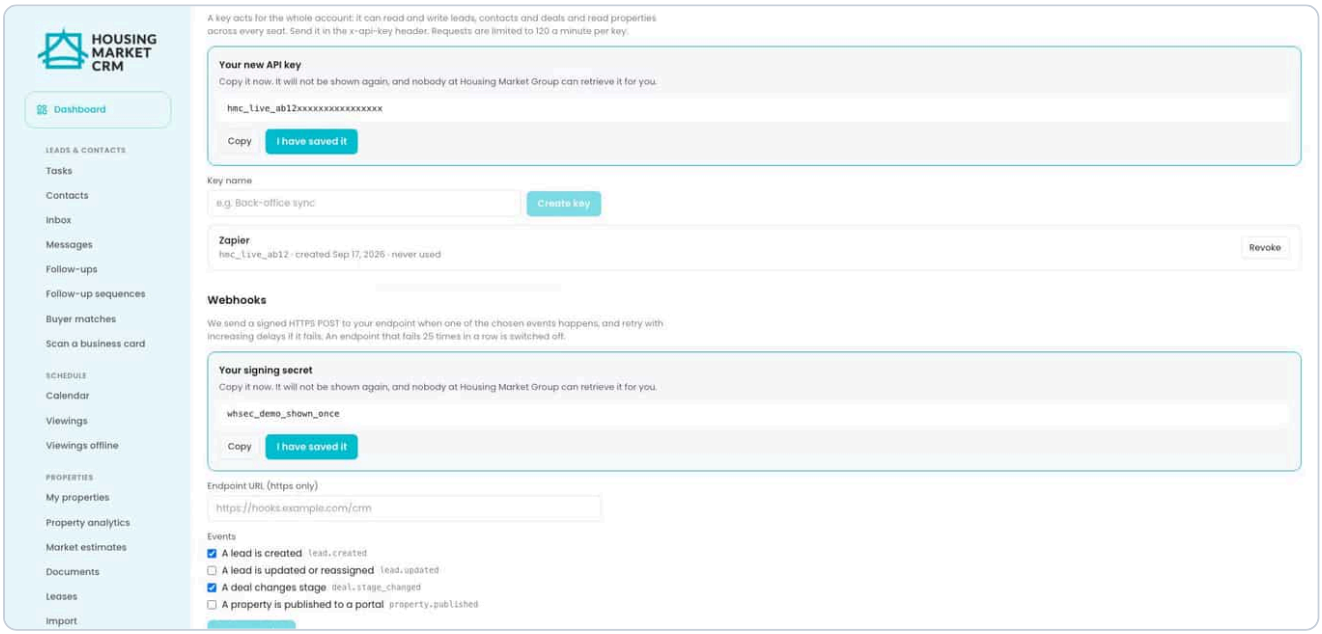


Figura 80.8 · Tela gravada em 17 de setembro de 2026

9 Use Send test e confira o Delivery log.



Figura 80.9 · Tela gravada em 17 de setembro de 2026

ARTIGOS RELACIONADOS DA CENTRAL DE AJUDA

Meus dados estão seguros? faq.housingmarketgroup.com/pt-BR/faq/is-my-data-secure

Precisa de mais ajuda?

Cada capítulo deste manual também é um vídeo curto, e cada explicação nele vem da Central de Ajuda.

CENTRAL DE AJUDA
faq.housingmarketgroup.com
Respostas sobre todos os produtos da Housing Market Group

ENTRE EM CONTATO
faq.housingmarketgroup.com/contact
Escreva para a equipe de suporte

VÍDEOS
www.youtube.com/@HousingMarketGroup
Tutoriais passo a passo

HOUSING MARKET CRM
dashboard.housingmarketcrm.com
Entrar · informações do produto em housingmarketcrm.com

Manual do Housing Market CRM · Edição de novembro de 2026

As telas mostradas foram gravadas até 23 de outubro de 2026; sua tela pode variar um pouco após versões posteriores.

© 2026 Housing Market (Thailand) Co., Ltd. Todos os direitos reservados.

APAC Tower, 1319 Sukhumvit Rd, Prakanong, Watthana, Bangkok 10110, Thailand

HOUSING MARKET GROUP