

IMÓVEIS DE LAZER

COM SEGURANÇA

ESTRATÉGIAS E TÉCNICAS
DE VENDA PARA CORRETORES



SISTEMA
COFECI•CRECI

Autora: Mara Carvalho Gomes - EBOOK NOVEMBRO - 2025



Introdução

Vender imóveis de lazer é diferente de qualquer outra transação imobiliária. Aqui, você não oferece apenas uma casa ou um terreno; você oferece **tempo de qualidade, experiências e estilo de vida.**

Este ebook foi criado para corretores que querem transformar conhecimento em resultados concretos. Ele reúne insights práticos baseados em aulas da TV Cofeci Capacita, reorganizados para uma leitura objetiva e aplicável no dia a dia.

O nosso objetivo é que você **domine o mercado de imóveis de lazer** com segurança, clareza e eficiência, oferecendo aos clientes uma experiência completa, desde o primeiro contato até a concretização do sonho de fim de semana ou investimento de temporada.



Prepare-se para transformar
conhecimento em ação
e resultados.

Boa leitura!



Identifique o seu cliente

Quem compra um imóvel de lazer não busca apenas um terreno ou construção; busca **tempo, experiências e qualidade de vida.**

Para direcionar melhor sua estratégia, identifique o perfil do cliente:

Para direcionar melhor sua estratégia, identifique o perfil do cliente:

1-Famílias com filhos: querem espaço, segurança e lazer para os fins de semana.

2-Casais 45+: priorizam conforto, acessibilidade e baixo custo de manutenção.

3- Investidores de temporada: buscam rentabilidade e facilidade de gestão.

4-Weekenders: preferem imóveis a até duas horas de distância, com deslocamento simples.

Os principais critérios de decisão são objetivos:

Tempo de deslocamento até o imóvel;

Custo mensal de manutenção;

Privacidade e silêncio;

Conectividade (4G, 5G ou fibra);

Regras do entorno e limitações urbanísticas.

Compreender esses fatores permite apresentar o imóvel como algo que entrega valor real, não apenas uma propriedade, mas um modo de viver melhor.





Apresente valor

Para destacar o valor de um imóvel de lazer, pense no **Framework 3E: Experiência, Estrutura e Entorno:**



Experiência: é o que ele vive no imóvel: o pôr do sol na varanda, o churrasco na área gourmet, o mergulho na piscina aquecida ou a trilha até a cachoeira próxima.

Estrutura: é o que torna essas experiências possíveis: boa pressão e outorga da água, energia estável, internet confiável, piscina bem equipada, segurança e manutenção em dia.

Entorno: é o que completa o conjunto: acesso fácil, serviços por perto, vizinhança tranquila e atrações naturais ou de lazer nas redondezas.

Mostrar o valor de um imóvel é conectar esses três elementos de forma simples e convincente, para que o cliente enxergue tudo o que vai viver ali, e não apenas o que vai comprar.





Identifique os interesses do seu cliente

Descobrir o que realmente importa para o cliente exige uma **boa conversa de descoberta**.

Pergunte de forma leve e natural, buscando entender **como ele quer viver o lazer**:

Como imagina seus fins de semana neste imóvel?

Quem vai usar o espaço: família, crianças, pets, amigos?

Qual é o tempo máximo de deslocamento aceitável?

Internet é essencial?

Privacidade e silêncio são prioridade?

Prefere praticidade ou aceita cuidar de jardim e piscina?

Pensa em alugar por temporada? Em quais meses?

Quais experiências são inegociáveis: vista, água, trilhas, varanda gourmet?

Qual o orçamento de compra e de manutenção?

Há restrições de mobilidade, saúde ou uso específico (barcos, quadriciclos)?

Essas perguntas ajudam a revelar o que o cliente valoriza de verdade e evitam visitas improdutivas.

Também é importante deixar claro o contraste entre imóvel urbano e de lazer:

No urbano, o foco é mobilidade e conveniência.

No lazer, pesam mais o deslocamento, o silêncio, a privacidade e as experiências.

No urbano, as objeções costumam ser condomínio e vaga;

No lazer, distância, manutenção e documentação ambiental.

Em resumo: quem vende lazer, vende tempo e experiência, e entrega isso por meio de estrutura e entorno adequados.



Aspectos jurídicos e documentais

Assim como em qualquer transação imobiliária, os **imóveis de lazer** também exigem atenção aos **aspectos jurídicos e documentais**.

Importante:

Este conteúdo é educacional e serve para qualificar sua intermediação; não substitui a orientação de um advogado, mas ajuda você a saber quando buscar apoio especializado.

A análise deve seguir um checklist em cinco etapas principais:

Propriedade e ônus:

Solicite a matrícula atualizada no Registro de Imóveis e verifique titularidade, cadeia dominial e possíveis gravames (hipoteca, penhora, usufruto, indisponibilidade).

Vendedor:

Confirme identidade, poderes de representação e certidões negativas (cíveis, fiscais, trabalhistas e federais) para evitar riscos de fraude ou execução.

Tributos e condomínio:

Cheque IPTU ou ITR, taxas, contribuições e possíveis débitos condominiais.

Uso e meio ambiente:

Avalie se há área de preservação permanente (APP), licenças ambientais, supressão vegetal, outorga de poço e, para imóveis rurais, documentos como CAR, CCIR e ITR.

Em regiões litorâneas, verifique risco de terreno de marinha e cobrança de foro ou laudêmio.

Aderências físicas:

Confirme o acesso formalizado (sem depender de “favor” de vizinho), servidões registradas, cercas e confrontações conforme a matrícula, além de benfeitorias devidamente averbadas.

Com todas as informações reunidas, **classifique o risco** da transação como **baixo, médio ou alto**; isso traz transparência e segurança para todas as partes.



Exemplo prático

Na análise jurídica, alguns sinais pedem atenção imediata. Veja como agir em cada caso:

Área medida diferente da área registrada: risco alto.

- Proponha condição suspensiva para retificação, abatimento proporcional ou venda ad corpus.
- Se não houver solução, **não siga com a negociação.**

Débitos de IPTU: risco médio.

- Negocie quitação no fechamento ou desconto equivalente.

Acesso passando por terreno de terceiro sem servidão formal: risco médio a alto.

- **Exija servidão registrada** antes de assinar qualquer contrato.

Atenção especial conforme o tipo de imóvel:

Litoral: verifique domínio da União e taxas (foro e laudêmio).

Condomínio de lotes: confirme a regularidade do empreendimento e suas regras de uso.

Multipropriedade: entenda o modelo de gestão e os direitos de uso.

Imóvel rural com APP: confira o tamanho da área protegida e se o uso de lazer é compatível.

Em resumo: **identificar riscos cedo evita prejuízos e protege todas as partes da negociação.**



Dica - script de comunicação

Use um roteiro simples e seguro ao tratar de questões jurídicas com o cliente:

“Para sua segurança, esta é uma análise preliminar e não substitui a assessoria jurídica.

Se surgir algum ponto que precise de avaliação técnica, minha recomendação é firmar uma promessa de compra e venda com condição suspensiva e realizar a análise jurídica completa antes da escritura definitiva.”

Essa postura demonstra **profissionalismo**, evita **promessas indevidas** e reforça sua **credibilidade**.

Prospecção e estratégias de venda

Agora é hora de transformar conhecimento em **demandas qualificadas e visitas produtivas**.

Produção para redes sociais

Crie vídeos curtos (reels ou shorts) com tours de **60 a 90 segundos**, sempre destacando a experiência que o imóvel oferece.

Três ganchos que funcionam:

Experiência: “O pôr do sol da varanda.”

Conveniência: “A 70 minutos da cidade, com acesso fácil.”

Investimento: “Aluguel por temporada, internet estável e alta demanda.”



Anúncio com a fórmula AIDA (adaptada ao lazer)

Atenção:

Interesse:

Desejo:

Ação:

Seu refúgio a setenta minutos da cidade.

Casa de campo integrada à natureza, com varanda gourmet e vista permanente.

Internet estável, acesso simples e vizinhança silenciosa; ideal para a família e o home office ocasional.

Responda "QUERO" e receba o tour de um minuto ou agende sua visita de sábado.



Icons: A, U, smiley, image, trash, menu. Progress bar: 100%.



Mensagem direta após o interesse

"Olá! Vi que você se interessou por refúgios de fim de semana.

Posso te enviar um tour de 60 segundos mostrando a vista, a área gourmet e o acesso?

Se fizer sentido, agendamos uma visita sem compromisso."





Qualifique o cliente com o método SPIN

Pergunte sobre:

Situação atual: como é o lazer da família hoje?

Problema: falta de espaço, barulho, estresse?

Implicação: fins de semana perdidos, deslocamentos longos?

Necessidade: "Se houvesse um lugar a até X minutos, com internet e manutenção simples, faria sentido visitar este mês?"



Na visita, siga estas 5 etapas:

Chegada e acesso: avalie segurança, ruído e vagas.

Área social: mostre integração, circulação e iluminação natural.

Experiência: destaque a vista, o pôr do sol, a piscina e trilhas; faça o cliente sentir o fim de semana.

Estrutura: comprove a viabilidade: água, energia, internet, manutenção.

Entorno: fale sobre mercado, serviços, rotas e lazer local: "O que faremos aqui no sábado à tarde?"



Como lidar com objeções

Distância: “Em X minutos, você troca o barulho pelo silêncio, e volta por uma rota sem pedágio longo.”

Manutenção: “Projeto compacto, prestador local e custo mensal previsível.”

Documentação: “Temos um dossiê completo e podemos seguir com contrato preliminar com condição suspensiva.”



REGRA DE OURO:

“Venda a experiência antes da metragem.

Quem visualiza o fim de semana, visita com propósito.”



Negociação e fechamento

Com o cliente já convencido do que quer e a documentação em ordem, é hora de negociar e fechar; sempre mantendo o encanto do lazer.

1. Enquadramento do valor

Mostre comparáveis recentes de imóveis da mesma região e tipologia, explicando diferenças por experiência, estrutura e entorno.

2. Custo de oportunidade

Ajude o cliente a perceber o valor do lazer:

Para famílias: "Qual é o valor de recuperar 40 fins de semana por ano juntos?"

Para investidores: apresente diária média, taxa de ocupação e despesas recorrentes, sempre com cautela e sem prometer rentabilidade.

3. Lide com objeções de forma estratégica

Use a técnica de isolar a objeção principal:

"Se resolvermos a manutenção com um pacote mensal e dois prestadores, você avançaria?"

Se sim - caminho claro para o fechamento.

Se não - identifique a objeção real (documental, acesso etc.) e negocie condições bem desenhadas.

4. Formalize a proposta

Escreva todas as condições: prazos, arras ou sinal, responsabilidades e etapas de saneamento documental.

Reafirme o que já está resolvido:

"Propriedade limpa, acesso formal, internet validada e dossiê ambiental checado."

5. Pós-venda

Entre em contato em 30 dias.

Indique serviços de manutenção ou gestão de temporada.

Mantenha disponibilidade.

O pós-venda **transforma uma boa experiência em indicações recorrentes** e fortalece sua credibilidade.

Lembre-se:

O fechamento começa quando você demonstra que já pensou nas objeções antes do cliente, e oferece caminhos seguros para resolvê-las.



Conclusão:

Vender imóveis de lazer vai muito além de apresentar plantas e fotos. Você está oferecendo **tempo de qualidade, experiências e momentos inesquecíveis**.

Cada etapa reforça a **credibilidade do corretor** e transforma a experiência de lazer em **uma venda de valor real**, não apenas de imóvel.

O Cofeci oferece esta capacitação para que você **domine o mercado de lazer com segurança, clareza e eficiência**.

Use este conteúdo, aplique as técnicas, adapte à sua realidade e faça a diferença para seus clientes!



Boa sorte e
bons negócios!

