

## Corretores de imóveis também podem vender consórcios

Por: [Sindy Molina](#) | Publicado em : 17/01/2013

Atualmente, com a competitividade do mercado, o trabalho do Corretor de Imóveis não se restringe mais apenas as negociações de venda e locação de imóveis. O Corretor precisa passar a atuar como um "Consultor Imobiliário" e além de negociar imóveis, deve se especializar para oferecer produtos financeiros que possam atender as necessidades dos seus clientes. Dessa forma o Corretor passa a prestar uma assistência integral, gerando novas possibilidades de negócios dentro do segmento imobiliário para aumentar os seus rendimentos.

### Vantagens em se tornar um Corretor Credenciado

Treinamentos gratuitos pela Internet e aperfeiçoamento profissional constante para se tornar um "expert" em consórcio imobiliário.

Aumentar os seus rendimentos, explorando melhor a sua carteira de clientes e as oportunidades dentro do segmento imobiliário.

Oferecer opções aos clientes que não podem comprar à vista ou financiar um imóvel.

Ganhar um excelente comissão sobre cada cota vendida.

Ao ser contemplado, o seu cliente poderá negociar a compra do imóvel diretamente com você pois a carta de crédito equivale a compra à vista. Dessa forma, você ganha uma comissão em dobro: uma pela venda da cota de consórcio, e a outra pela venda do imóvel.

Não existem metas e/ou condições, você trabalha o produto da maneira que quiser.

Menos burocracia e mais facilidade de efetuar uma venda e ganhar comissões.

Acesso online ao sistema de emissão de cotas de consórcio para a realização de vendas de uma maneira rápida e fácil.

Além de acompanhar as suas comissões pela Internet, você tem a sua disposição uma ferramenta de marketing online, para enviar e-mails sobre o Consórcio de Imóveis e prospectar negócios junto aos seus clientes e contatos.

Ser parceiro de uma das maiores administradoras de Consórcio do Brasil. O Consórcio Nacional Embrakon foi fundado em 1988 e possui cerca de 100 mil clientes ativos. Conta com 60 filiais, 7 unidades de negócio espalhadas pelo Brasil. Há 22 anos no mercado, o Consórcio Nacional Embrakon cresceu 34% em 2009, acima da média do mercado e hoje está entre as 5 maiores empresas do ramo no país segundo ranking do Banco Central.

### Perfil do autor

Impresso de /gestao-de-carreira-artigos/corretores-de-imoveis-tambem-podem-vender-consorcios-6411275.html

[Voltar ao artigo](#)