Hubefy

GUIA GRATUITO

Guia do Escritório Local

Como abrir o braço imobiliário do seu escritório de arquitetura

hubefy.com.br/escritorio-local

ANTES DE COMEÇAR

Para quem é este guia

- Arquitetos com escritório ativo que querem uma nova frente de receita sem abrir outra empresa do zero.
- Quem já recebe pedidos de clientes para comprar, vender ou alugar e hoje indica outra pessoa.
- Quem gosta de liderar e quer formar uma equipe na sua cidade.

Neste guia

Bloco 1 · Por que o arquiteto começa na frente 3

Bloco 2 · Cinco perguntas antes de começar 4

Bloco 3 · Conheça o seu mercado 5

Bloco 4 · Monte a sua equipe de X-Perts 6

Bloco 5 · Metas do primeiro ano 7

A Hubefy com você 8

Bônus: inteligência artificial 9

Autoavaliação: as 9 características 10

Seu plano, parte 1 11

Seu plano, parte 2 12

Próximos passos 13

BLOCO 1

Por que o arquiteto começa na frente

Quem compra ou aluga um imóvel está decidindo sobre um espaço: se a planta funciona, se a reforma cabe no orçamento, se a documentação permite o que a família quer fazer. Essas perguntas são de arquitetura, e quase sempre chegam a quem não sabe respondê-las.

- Você lê planta, potencial construtivo e custo de reforma antes da visita.
- Você enxerga problemas de regularização que travariam a venda lá na frente.
- Sua carteira de projetos já é uma carteira de proprietários, compradores e inquilinos.
- O cliente confia em quem entende do espaço. Essa confiança encurta a negociação.

O Escritório Local é uma unidade credenciada à Hubefy: um braço imobiliário dentro do seu escritório, que continua com a sua marca e os seus projetos.

BLOCO 2

Cinco perguntas antes de começar

1

Que serviços vou oferecer?

Venda, locação, lançamentos, avaliação, regularização. Comece pelo que o seu cliente de projeto já pede.

2

Quem vai atender?

Você, a sua equipe atual e os X-Perts que a Hubefy recruta e forma para trabalhar com você.

3

Como o cliente vai chegar?

Pela sua carteira e pelo atendimento da Hubefy (site, portais e WhatsApp), que entrega o cliente direto ao X-Pert.

4

Em que região?

Bairros e cidades onde você já tem obra, contatos e conhece o mercado.

5

Quanto tempo por semana?

Liderar exige rotina: reunião semanal com a equipe, acompanhamento de visitas e de propostas.

BLOCO 3

Conheça o seu mercado

Antes de definir metas, olhe para a sua cidade com o mesmo cuidado de um estudo de viabilidade.

- Bairros com mais procura e tipologias que mais giram (apartamento, casa, comercial, terreno).
- Faixa de preço e tempo médio de venda ou locação na sua região.
- Quem já atua ali: imobiliárias, corretores autônomos, construtoras.
- Onde o olhar do arquiteto faz diferença: retrofit, regularização, imóveis com potencial escondido.

Sua matriz FOFA

Forças e fraquezas do seu escritório; oportunidades e ameaças do mercado.

FORÇAS	FRAQUEZAS
OPORTUNIDADES	AMEAÇAS

BLOCO 4

Monte a sua equipe de X-Perts

O Escritório Local lidera uma equipe de X-Perts. A Hubefy recruta, seleciona e forma essas pessoas com você.

Arquiteto X-Pert

Arquiteto com CAU e CRECI. Venda e locação com olhar técnico.

Corretor X-Pert

Corretor com CRECI, dedicado à locação.

Consultor X-Pert

Estudante de arquitetura com CRECI, começando a carreira.

- O cliente chega direto ao X-Pert pelo atendimento da Hubefy. O Escritório Local acompanha, não repassa contatos.
- Reunião semanal curta: visitas da semana, propostas abertas, quem precisa de ajuda.
- Formação contínua pela Academy, com trilhas por função.

BLOCO 5

Metas do primeiro ano

Meta boa é específica, mensurável, alcançável, relevante e tem prazo. Escreva poucas e acompanhe toda semana.

HORIZONTE	O QUE MEDIR
Primeiros 90 dias	Equipe formada, primeiras captações, primeiras visitas
6 meses	Captações ativas, visitas por mês, primeiras propostas
12 meses	Operações fechadas, receita do braço imobiliário, equipe estável

Os números são seus: o modelo no fim do guia ajuda a escrevê-los.

A HUBEFY COM VOCÊ

Você cuida das pessoas. A Hubefy cuida do resto.

Com você

- Liderar e desenvolver os X-Perts
- Acompanhar captações, visitas e negociações
- Garantir a qualidade técnica na sua região

Com a Hubefy

- CRM e app de campo
- Atendimento ao cliente pelos Executivos de Negócios
- Jurídico e contratos
- Marketing, site e portais
- Academy com trilhas de formação

BÔNUS

Bônus: inteligência artificial no seu trabalho desde o primeiro dia

A Hubefy já usa inteligência artificial no atendimento. No seu dia a dia, ela economiza horas em tarefas que não precisam do seu olhar técnico, para sobrar tempo para o que precisa.

Anúncio do imóvel

Peça uma descrição a partir das suas anotações de visita. Você revisa os dados técnicos e o tom.

> *Escreva a descrição de anúncio deste apartamento para venda, em até 800 caracteres, destacando luz natural, planta e potencial de reforma. Não invente metragem nem itens que eu não listei: [suas anotações]*

Resumo da visita

Grave um áudio depois da visita e transforme em resumo para o cliente e para o CRM.

> *Resuma esta transcrição de visita em 5 tópicos: o que o cliente gostou, o que preocupa, dúvidas técnicas, próximos passos e prazo: [transcrição]*

Checklist de documentação

Monte a lista de documentos que faltam antes de levar a proposta ao jurídico.

> *Liste os documentos normalmente exigidos para vender um imóvel residencial urbano em [cidade/UF] e marque quais faltam nesta lista que já tenho: [lista]*

Resposta ao cliente

Rascunhe a resposta a uma objeção mantendo o seu tom.

> *O cliente disse que achou o preço alto. Escreva uma resposta curta, cordial e técnica, citando que a planta permite integrar sala e cozinha. Sem pressão de venda.*

A IA rascunha; quem assina é você. Confira sempre dados, valores e documentos antes de enviar.

AUTOAVALIAÇÃO

As 9 características que a Hubefy procura

Dê uma nota de 1 (muito baixo) a 5 (muito alto) e pense num exemplo real para cada uma. São as mesmas perguntas do questionário de vocação: chegue preparado.

1. Profissionalismo e responsabilidade técnica	1 ☐ 2 ☐ 3 ☐ 4 ☐ 5 ☐
2. Trabalho em equipe e colaboração	1 ☐ 2 ☐ 3 ☐ 4 ☐ 5 ☐
3. Comprometimento e disciplina	1 ☐ 2 ☐ 3 ☐ 4 ☐ 5 ☐
4. Comunicação e engajamento	1 ☐ 2 ☐ 3 ☐ 4 ☐ 5 ☐
5. Qualificação constante e atualização em tecnologias	1 ☐ 2 ☐ 3 ☐ 4 ☐ 5 ☐
6. Atendimento a padrões da empresa	1 ☐ 2 ☐ 3 ☐ 4 ☐ 5 ☐
7. Cumprimento de objetivos	1 ☐ 2 ☐ 3 ☐ 4 ☐ 5 ☐
8. Busca de desafios em novos negócios e conhecimentos	1 ☐ 2 ☐ 3 ☐ 4 ☐ 5 ☐
9. Disponibilidade de tempo (horário comercial)	1 ☐ 2 ☐ 3 ☐ 4 ☐ 5 ☐

MODELO PARA PREENCHER

Seu plano, parte 1

Visão: onde o seu escritório quer estar em 3 anos?

Região de atuação (bairros e cidades)

Serviços que vou oferecer primeiro

MODELO PARA PREENCHER

Seu plano, parte 2

Equipe: quem já trabalha comigo e de quem vou precisar

Metas dos primeiros 90 dias

Metas de 12 meses

Minha rotina semanal com a equipe (dia, horário, pauta)

PRÓXIMOS PASSOS

Do guia ao seu primeiro dia na Hubefy

1 **Questionário de vocação**
Dez minutos, online. Você se avalia nas 9 características e conta por que quer liderar.

2 **Condições do credenciamento**
Com o número do seu CAU, a Diretoria de Expansão envia as condições.

3 **Entrevistas**
Com a Diretoria de Expansão e com a Coordenação Estadual.

4 **Contrato e credenciamento**
Assinatura do contrato e pagamento. O acesso à plataforma é liberado em seguida.

5 **Onboarding**
CRM, trilha na Academy e acompanhamento nas primeiras semanas.

Comece pelo questionário de vocação

hubefy.com.br/escritorio-local

Hubefy