Hubefy

GUIA GRATUITO

Guia do X-Pert

Arquitetura e mercado imobiliário na mesma carreira

hubefy.com.br/x-pert

ANTES DE COMEÇAR

Para quem é este guia

- Arquitetos que querem somar a intermediação imobiliária ao que já fazem.
- Corretores com CRECI que querem atuar em locação com estrutura e formação.
- Estudantes de arquitetura com CRECI que querem começar a carreira na prática.

Neste guia

Bloco 1 · O mercado precisa do olhar do arquiteto 3

Bloco 2 · Três caminhos para ser X-Pert 4

Bloco 3 · O caminho do CRECI 5

Bloco 4 · Como é o dia a dia 6

Bloco 5 · Como você é remunerado 7

A Hubefy com você 8

Bônus: inteligência artificial 9

Autoavaliação: as 9 características 10

Seus primeiros 90 dias 11

Próximos passos 12

BLOCO 1

O mercado precisa do olhar do arquiteto

Comprar ou alugar é decidir sobre um espaço. O cliente quer saber se a planta funciona, quanto custa adaptar, se a documentação está em ordem. Quem responde isso com segurança ganha a confiança dele.

- Você analisa o imóvel antes da visita e chega com respostas.
- Você antecipa problemas de regularização e de reforma.
- Você transforma a visita em consultoria, não em passeio.

BLOCO 2

Três caminhos para ser X-Pert

Arquiteto X-Pert

Arquiteto com CAU e CRECI. Atua na venda e na locação com o olhar técnico sobre cada imóvel.

Corretor X-Pert

Corretor com CRECI, dedicado à locação: captação, visitas e contratos de aluguel.

Consultor X-Pert

Estudante de arquitetura com CRECI. Começa a carreira com formação e acompanhamento.

Todo X-Pert trabalha numa equipe de Escritório Local da sua região, que acompanha o seu dia a dia.

BLOCO 3

O caminho do CRECI

Para intermediar compra, venda e locação de imóveis é preciso inscrição no CRECI (Lei 6.530/1978). O caminho mais comum:

1 **Formação em transações imobiliárias**
Curso técnico (TTI) ou graduação em gestão imobiliária.

2 **Inscrição no CRECI do seu estado**
Com o diploma ou certificado e os documentos pedidos pelo conselho regional.

3 **Estudante**
Quem está cursando pode ter inscrição de estagiário, conforme as regras do CRECI regional.

Ainda não tem CRECI? Responda o questionário mesmo assim: mostramos o caminho na conversa.

BLOCO 4

Como é o dia a dia

1

O cliente chega

Os Executivos de Negócios da Hubefy atendem quem vem do site, dos portais e do WhatsApp e passam o cliente direto para você.

2

Você prepara a visita

Lê a planta, a documentação e o entorno no CRM e no app de campo.

3

A visita vira consultoria

Você mostra o potencial e os cuidados do imóvel com olhar técnico.

4

Proposta e jurídico

A proposta segue para o jurídico da Hubefy, que cuida dos contratos.

5

Fechamento e comissão

Você recebe pela régua de comissão da rede, por operação fechada.

BLOCO 5

Como você é remunerado

A remuneração do X-Pert é por operação, pela régua de comissão da rede, que separa captação, venda e locação. Os percentuais são explicados na conversa com a Diretoria de Expansão, com exemplos, antes da sua entrada.

Sem promessa de renda passiva: você ganha pelo trabalho que faz, com regra clara.

A HUBEFY COM VOCÊ

Você atende. A estrutura é da Hubefy.

Com você

- Atender o cliente e fazer as visitas
- Analisar o imóvel com olhar técnico
- Conduzir a negociação

Com a Hubefy

- Clientes pelos Executivos de Negócios
- CRM e app de campo
- Jurídico e contratos
- Academy e Escritório Local que acompanha

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

Seus primeiros 90 dias

Por que eu quero ser X-Pert

Bairros onde quero atuar

Metas do 1º mês (visitas, captações)

Metas do 3º mês

Horários fixos da minha semana para a Hubefy

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 o seu interesse.

2 **Contato da Hubefy**
A Diretoria de Expansão fala com você pelo WhatsApp da Hubefy.

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

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

5 **Onboarding**
Trilha na Academy e primeiro acesso ao CRM.

Comece pelo questionário de vocação

hubefy.com.br/x-pert

Hubefy