



ERP no setor imobiliário: a importância de uma plataforma de gestão eficiente

Para quem está à procura de um imóvel, não há nada mais incômodo do que ser atendido por um corretor que a todo instante precisa estar em contato com a imobiliária ou construtora para verificar informações sobre o imóvel. Essa prática pode até atrapalhar a venda ou aluguel. Porém, é possível organizar informações e ter dados de maneira mais rápida.

Imobiliárias, construtoras e corretores podem facilitar a gestão do seu negócio por meio da plataforma ERP (Enterprise Resources Planning). Normalmente, ERP é traduzido como Sistema Integrado de Gestão, também chamado como software ou plataforma de gestão, permitindo que a empresa integre diferentes informações em um único sistema.

Ana Paula Polycarpo, gerente de operações e sócia da Integro Consultores, explicou que o objetivo do ERP é a centralização e integração das áreas da empresa e automatização de processos. **“Com a plataforma, passo a ter um lugar próprio com os dados registrados, isso facilita o dia a dia e a tomada de decisão”.**

É possível ter controle, como exemplo, sobre estoque de imóveis, aluguéis, compra ou venda. **“O gestor consegue ter uma visão completa de sua empresa, sendo que ele visualiza áreas como o financeiro, fiscal, contábil e pessoas. O compartilhamento de dados é feito em um único sistema, mas com**

segurança, já que, por exemplo, só é dada permissão para acessar a área financeira para quem é desse setor. É possível ter diferentes perfis de usuários”.

A gerente destacou que a administração do sistema é feita pela empresa que adquire a plataforma. **“Implantamos o sistema, que fica em nuvem, e treinamos a equipe para usá-lo. Outra vantagem é que esse software está integrado a um site, onde é possível mostrar até vídeo do imóvel”.**

O ERP, segundo Ana Paula, atende também o corretor autônomo. **“Ele terá toda a gestão de imóveis, facilitando até os relatórios. Há facilidades que a planilha de Excel não dá”**, pontuou.

CRM - Não são apenas os processos que podem ser melhorados com o ERP. Integrado ao sistema também é possível, de acordo com a sócia da Integro Consultores, ter acesso ao módulo CRM (Customer Relationship Management) - Gestão de Relacionamento com o Cliente.



Ana Paula ressaltou que, por meio do CRM, são feitos cruzamentos de perfis do imóvel com o cliente, controle sobre registro de atendimento, histórico de visitas e feedbacks do potencial comprador.

“Podemos dizer que o CRM é o primeiro momento em que há o relacionamento com o cliente. Serão registradas as oportunidades e propostas. É onde acontece o andamento de toda parte comercial. Sem falar que o gestor consegue enxergar o que o corretor dele está fazendo”, frisou.

“Com isso, ele pode definir metas, ranquear o melhor corretor, bairro onde mais vende e perfis de cliente. Estratégias de marketing podem ser feitas a partir dessas informações”.

Para quem quer alavancar as vendas, Ana Paula lembrou que o CRM possibilita ter métricas e definir estratégias comerciais, investindo no marketing correto.

Saiba Mais

O ERP - Sistema Integrado de Gestão permite que a empresa integre diferentes informações em um único sistema. Aumenta a organização; agiliza o fluxo de informações; e as informações são armazenadas em nuvem.

O CRM - Gestão de Relacionamento com o Cliente possibilita conhecer o perfil de clientes; cruzar informações; registrar os atendimentos, contatos e visitas; definir metas e estratégias comerciais.