

Financiando
Imóveis com o
#Homer



VOCÊ JÁ CONHECE O HOMER?

Somos uma plataforma completa para corretores formarem parcerias imobiliárias. Pensando na vida agitada de um corretor, criamos uma ferramenta online, em forma de aplicativo e site, onde você publica os imóveis que representa e que procura para seus clientes. Nossos robózinhas fazem o cruzamento dos dados e encontram automaticamente as melhores parcerias.

Sabemos que muitos corretores sentem-se inseguros na hora de fazer parcerias com medo de não receber a comissão do parceiro após a conclusão da negociação. Pensando nisso, se você e seu parceiro fecharem um negócio através do Homer, a gente **GARANTE** que você receba a **comissão** caso o seu parceiro receba e não repasse a sua parte. Iniciou uma parceria pelo Whatsapp e quer garantir a sua comissão? Formalize a negociação com seu parceiro usando o Homer e não fique sem comissão!

Já deu pra entender uma das vantagens de ser Homer? Você não precisa mais ficar perdido nos grupos de parcerias no WhatsApp. Tudo isso de forma segura, você não precisa se preocupar em ter outros corretores se aproveitando dos seus imóveis. E o melhor: **totalmente gratuito e sem participação na comissão.**

[PARA ACESSAR O HOMER CLIQUE AQUI](#)

ÍNDICE

Introdução	04
Barreiras do Mercado	06
Como é o processo?	09
Produtos	13
Financiamento Imobiliário	14
Crédito com Garantia Imobiliária (Home Equity)	14
Diferenciais Homer	16



Introdução

O mercado de financiamento é imenso no Brasil e o sonho da casa própria ainda está vivo e segue forte no imaginário nacional.

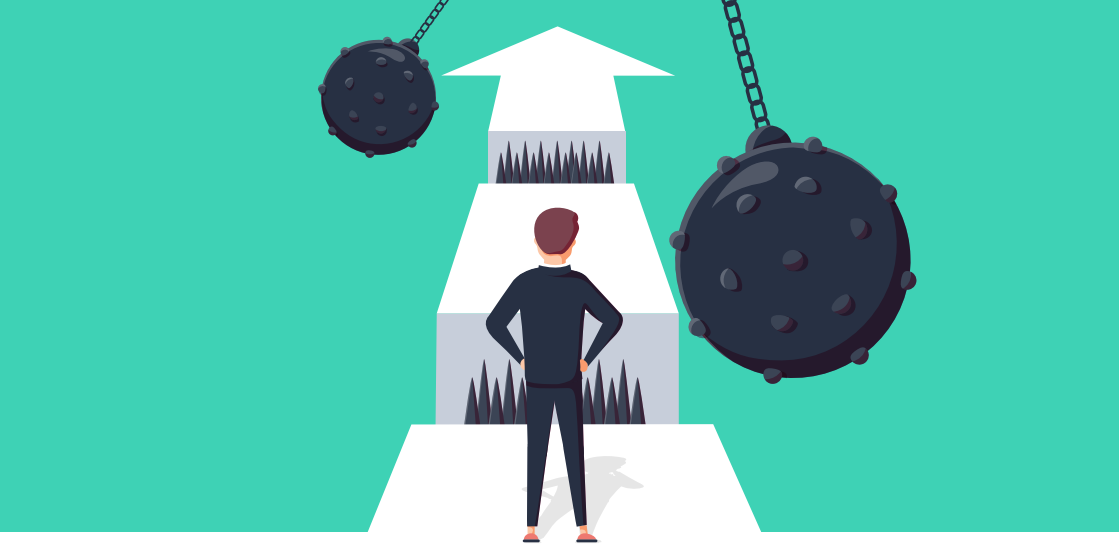
Em 2018, mais de 228 mil unidades foram adquiridas através de financiamento imobiliário, movimentando mais de 57 milhões de reais no mercado. Só na categoria de crédito com garantia imobiliária (que vamos explicar mais adiante) foram quase 10 mil unidades e 2 milhões de reais em crédito segundo a ABECIP - Associação Brasileira das Entidades de Crédito Imobiliário e Poupança.

O financiamento hoje é visto como a principal alternativa na hora da realização do sonho brasileiro. Além da força cultural que envolve o desejo pela casa própria o financiamento imobiliário também traz algumas

vantagens financeiras e burocráticas para o seu cliente.

Por exemplo, o cliente que opta pelo financiamento não precisa pagar a escritura, uma vez que o contrato com o banco já serve como substituto desse documento. É menos uma dor de cabeça para o seu cliente e mais uma vantagem para você na hora de vender essa opção.

Apesar das diversas vantagens e de ser um mercado em pleno crescimento, o cliente ainda pode ver de forma negativa o financiamento, criando algumas barreiras para a negociação. Entendê-las é o primeiro passo para tirar eventuais dúvidas e inseguranças que a outra parte pode apresentar.



Barreiras

PSICOLÓGICA - Tomadores de financiamento têm a percepção que é muito difícil conseguir crédito. Essa é uma preocupação que parte do princípio em que o próprio cliente teria que ir atrás de informações e resolver muita coisa sozinho sem o *know-how* necessário. É importante mostrar-se preparado e entendendo sobre o assunto para tranquilizá-lo durante a negociação.

BUROCRÁTICA - Tomadores de financiamento possuem resistência em iniciar o processo devido a quantidade de exigências burocráticas. Esse é um medo baseado em uma realidade do mercado. Pode ser um caminho burocrático para o cliente percorrer sozinho. Mas novamente, mostrando-se como um consultor e colocando-se na posição de especialista com a ajuda do Homer, a jornada para o financiamento pode ser simples, rápida e principalmente: segura.

TÉCNICA - Mesmo superando as barreiras psicológica e burocrática, pode ser que não haja crédito disponível nas instituições financeiras consultadas. Por isso é importante correr simulações antes da contratação do crédito para não gerar frustrações. A análise depende de terceiros, mas conseguindo descobrir as condições do cliente antes de chegar nessa etapa pode ser uma forma de agilizar seu processo de venda e focar em clientes que se enquadrem no perfil necessário para serem elegíveis.

Nesse caminho o Homer busca ser o parceiro do corretor, diminuindo possíveis barreiras que inviabilizam as transações e simplificando todo o processo, trazendo comodidade para o seu cliente e profissionalismo para o seu processo. Tudo isso sem cobrar nada a mais de você ou do seu cliente.

Queremos que o seu cliente tenha a liberdade de escolher a melhor opção para realizar o financiamento nesse momento crucial de sua vida, conectando-o a todos os bancos para que ele não precise fazer cotações individuais e possa realizar a maior parte do processo com você.

Assim, queremos te posicionar como um corretor de excelência tornando-o referência no seu mercado através de consultoria especializada e assistência durante todo o processo de venda. Para nós, nosso objetivo principal é que você feche muito mais negócios e tenha sucesso na sua carreira como corretor de imóveis.

E como se isso não bastasse, você ainda ganha uma comissão extra ao oferecer o financiamento para o seu cliente!

Veja só!

No caso da compra de um imóvel no valor de R\$ 800.000,00

Se fossem financiados R\$ 680.000,00, o equivalente a 85% (o teto) do valor do imóvel.

Este financiamento traria a você, corretor, uma renda extra de R\$ 3.400,00!





Como é o processo?

1. Pré aprovação de crédito:

Quando um cliente chegar até você, é importante entender se ele precisa de um financiamento, o quanto ele tem disponível para o sinal e qual o valor necessário para financiar.

Esta é a qualificação do seu cliente. Nesse passo você vai entender sua realidade financeira e assim poderá procurar imóveis que estejam dentro de seu orçamento e conduzir melhor as visitas. Dessa forma, seu tempo será investido apenas em clientes com reais chances de gerar vendas e você irá se resguardar. Isso irá trazer também agilidade ao processo e facilitar a vida do seu cliente, o que pode ser usado como um argumento para você obter as informações que precisa!

Dica do Homer: Pré-qualifique todo mundo e busque obter o máximo possível de informações sobre o cliente e sua renda. Se receber uma negativa, mantenha-se firme, isso elimina uma boa parte de pessoas que jamais iriam continuar com a negociação.

Para essa etapa, vamos precisar de apenas 5 informações básicas:

- Valor do Imóvel
- Valor do Financiamento desejado
- CPF
- Data de Nascimento
- Banco que o cliente é correntista

No mesmo dia que você fizer a pré aprovação de crédito, lhe daremos uma resposta com o potencial do seu cliente.

2. Pedido de Crédito:

Você fará uma solicitação de crédito para o Homer e, quando recebermos, pediremos algumas informações para dar sequência no seu processo:

Ele vai compor renda?

A renda de 1 comprador às vezes não é suficiente para o valor que ele quer financiar, por isso, observe se ele vai compor renda com mais alguém. Se ele for casado só poderá compor renda com o cônjuge, caso contrário, há a flexibilidade de até 5 proponentes na composição da renda;

Renda do cliente

Com a renda do cliente é possível saber o máximo de crédito que ele vai conseguir. Tenha em mente que cada R\$1.000,00 de renda equivalem a 30.000,00 de

crédito. É importante que o valor das parcelas do financiamento não ultrapasse 35% da renda do cliente;

Qual o regime de trabalho?

Entenda se o cliente é assalariado, autônomo ou sócio de empresa. A comprovação de renda para quem é assalariado é mais fácil para os bancos, mas mesmo se os bancos não aprovarem, temos um fundo próprio de financiamento que é muito mais flexível e pode atender o tipo de trabalho do seu cliente;

Atenção: Algumas vezes os clientes podem não querer passar alguns dados que consideram ser sensíveis. Se isso acontecer, nos passe o contato do seu cliente que iremos atendê-lo e te passamos o feedback constante do que está acontecendo para que você possa completar a negociação. Dê a segurança para seu cliente de que somos uma financiadora e que os dados e privacidade dele estão seguros conosco.

3. Aprovação do crédito e análise jurídica:

Nessa etapa faremos a análise documental para decidir pela elegibilidade do cliente.

Nossa análise é criteriosa e justa, além de totalmente digital, de forma a deixar o processo mais rápido para que seu cliente espere o menor tempo possível.

4. Assinatura do contrato:

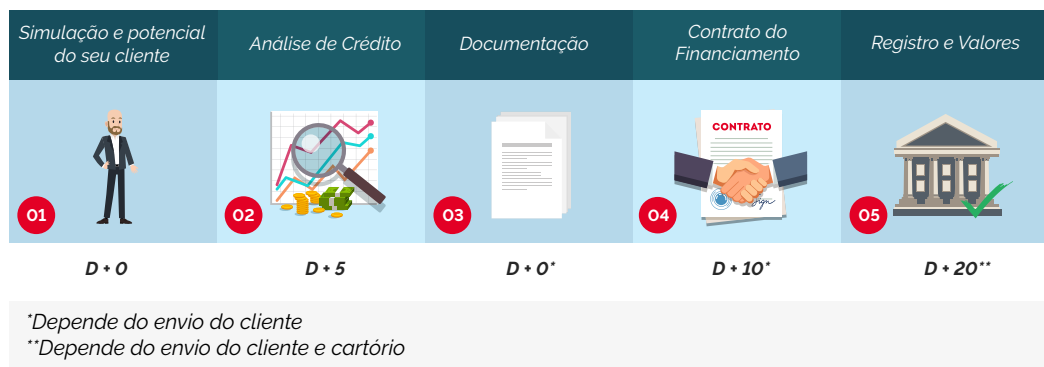
Em até 15 dias após o recebimento de toda a documentação e aprovação, basta assinar o contrato.

5. Pagamento da sua comissão

Após a aprovação do crédito e o envio da documentação, o contrato de financiamento é assinado em média em 15 dias no nosso Fundo/Banco e de 15 a 30 dias nos demais bancos.

Depois do contrato assinado, ele deve ser registrado no Cartório de Registro de Imóveis cujo prazo varia de 5 a 30 dias, a depender do Cartório.

Depois de registrado, a comissão será paga em até 30 dias.





Produtos

Sabemos das barreiras existentes quando o assunto é financiamento e como isso pode dificultar a alcançar aquilo que muitas vezes é o sonho do seu cliente.

O Homer veio mais uma vez ser um facilitador, pois oferecemos um serviço completo provendo uma assessoria desde a aprovação do seu crédito até a liberação do recurso.

Veio para capacitar o corretor tornando-o um profissional mais completo em que o cliente pode confiar. Tudo isso de forma gratuita e ainda proporcionando uma renda extra pelo financiamento, além da comissão pela venda!

Financiamento Imobiliário:

Seu cliente quer comprar um imóvel, mas precisa de financiamento? Temos as taxas mais flexíveis, acessíveis e com prazo de até 30 anos.

Características:

Valor mín do imóvel: R\$ 200k

Valor do financiamento: R\$100k - 1,5MM

Prazo: até 30 anos

Composição de renda (sem obrigação de vínculo familiar)

Amortização: Tabela Price (parcelas de mesmo valor)

Atualização: IPCA

Sua comissão: 0,5%

Compra Garantida:

Para seu cliente que precisa vender o imóvel atual para comprar o novo, vamos acabar com esse problema de permuta que muitas vezes faz a sua venda não sair.

Financiamos o pagamento da entrada do imóvel novo, dando um prazo amplo para você fazer uma boa venda do imóvel antigo do cliente.

Características:

Valor mín do imóvel: R\$ 200k

Valor do financiamento: R\$50k - 500k

Prazo: 3 anos

Composição de renda (sem obrigação de vínculo familiar)

Amortização: Tabela Price (parcelas de mesmo valor)

Atualização: IPCA

Sua comissão: 0,5%

Tabela de Comissionamento:

BANCO	COMISSÃO CORRETOR
Bradesco	0,50%
Santander	0,50%
UCI	0,50%
Itaú/CrediPronto	0,50%
CrediHome/Financap	0,50%
Inter	0,50%



Diferenciais Homer

Serviço facilitador

O Homer executa o processo de validação e certificação do imóvel agilizando todo o processo de venda.

Comissão Exclusiva

Nós possibilitamos que seu lucro com cada transação aumente devido ao nosso modelo de negócios.

Análise de Crédito em Todos os Bancos

O Homer envia a proposta de financiamento do seu cliente para mais de 10 Bancos. Sempre tendo em mente buscar as melhores condições.

Consultoria Especializada

Atendimento especializado para as possíveis necessidades do corretor no decorrer do processo.

Privacidade e segurança do seu cliente

O cliente é confiado ao corretor e será assistido do início ao fim, com total segurança e privacidade.

Pré aprovação de crédito

Qualificação do seu cliente para entender sua realidade financeira e qual seria o valor do financiamento. Assim o corretor poderá procurar imóveis que estejam dentro de seu orçamento e conduzir melhor as visitas.

Desta forma, seu tempo será investido apenas em clientes realmente potenciais e irá se resguardar.

Tempo

Nossa gestão digital, diferente dos bancos tradicionais, proporciona uma experiência sem burocracia, online e transparente.

Flexibilidade

Permitimos até 5 proponentes na composição de renda, sem obrigação de vínculo familiar.