

INFLUÊNCIA IMOBILIÁRIA

Método Soberana

Guia de Ativação Digital para corretores de imóveis

*Pare de adiar o digital
por não saber por onde começar.*

Se você é um corretor que...

Posta imóvel sem retorno

Compartilha ofertas mas comentários e mensagens não chegam.

Não gosta de aparecer

A câmera te deixa desconfortável e inseguro sobre sua imagem.

Não sabe o que falar

Tem imóveis para mostrar mas não sabe o que mais postar.

Sente pressão de ser perfeito

A exigência de postar te esgota e você desiste.

Sente que ficou para trás

Observa colegas crescendo enquanto você não decola.

Já tentou e desistiu

A falta de resultados te fez abandonar.



O problema não é a rede social. É a falta de estratégia. Este material vai mudar isso.



Mudando a Mentalidade

A construção de marca pela internet é a forma mais poderosa de transformar o seu conhecimento em autoridade que atrai clientes.



O mercado mudou

O cliente analisa profissionais antes de confiar. Não basta mostrar imóveis — é preciso demonstrar autoridade.



As redes sociais mudaram o jogo

O corretor pode se posicionar como solução, não só intermediário. Pessoas compram de pessoas.



O corretor virou produto

O que está sendo oferecido é o seu serviço. Imóvel é commodity — você é o diferencial.



Consuma as redes sociais. Quem não consome não consegue se enxergar dentro de uma estratégia.

Entendendo as Redes Sociais

Foque em duas redes. Elas vão te fazer presente em pelo menos quatro.

TikTok


ALCANCE E DESCOBERTA

- Maior potencial de alcance orgânico
- Se tornou um novo mecanismo de busca
- Permite audiência local e nichada
- O conteúdo define quem chega até você

Instagram

RELACIONAMENTO E AUTORIDADE

- Seu cartão de visita premium
- Stories vão para o status do WhatsApp
- Reels e carrosséis distribuídos no Facebook
- Onde a pessoa decide se confia em você

 Cada rede tem seu público e seu comportamento. São estratégias diferentes — e complementares.



Definindo seu Posicionamento

Em 2026, a melhor estratégia de posicionamento é o nicho.

Ao entrar no seu perfil, as pessoas precisam entender em segundos:

01 | Que tipo de cliente você atende

02 | Qual o tipo de imóvel que você trabalha

03 | A região em que você é especialista

Sua bio precisa te apresentar em 3 segundos. Nicho definido atrai o cliente certo. E o cliente certo converte.



Os Quatro Pilares

01 Autoridade

O que você sabe, aprendeu e recomenda. Opinião, dicas, análises de mercado. É o pilar mais frequente.

02 Bastidores

Situações que você viveu, resolveu ou observou. O cliente quase fechou. A visita inesperada.

03 Imóveis

Sempre com contexto. A história por trás: por que você está ali, o que resolve, para quem é ideal.

04 Bairros

O corretor que não se posiciona como referência no bairro perde muito. Audiência garantida.

Tudo que você posta deve se encaixar em um dos quatro pilares.

Ganchos Prontos

Use como texto na tela do vídeo ou como primeira linha da legenda. Adapte com a sua voz.

Autoridade	Você pode estar afastando compradores sem perceber
Autoridade	Depois de X anos no mercado imobiliário, aprendi que...
Bastidores	O cliente quase fechou... mas aconteceu isso aqui
Bastidores	Por trás de uma venda, existe isso que ninguém mostra
Imóveis	Minha cliente não comprou esse apartamento por 1 detalhe
Imóveis	Esse imóvel tem o que a maioria ignora na hora de escolher
Bairros	Só eu estou vendo o que está acontecendo no [Bairro]?
Bairros	[Bairro X] ou [Bairro Y]? Respondo com quem já atendeu nos dois

O que é B-Roll

Cenas curtas em 1ª e 3ª pessoa que compõem um vídeo. Sem precisar falar para a câmera, sem precisar performar.



1ª pessoa

A câmera como extensão dos seus olhos. A pessoa se coloca no seu lugar.



3ª pessoa

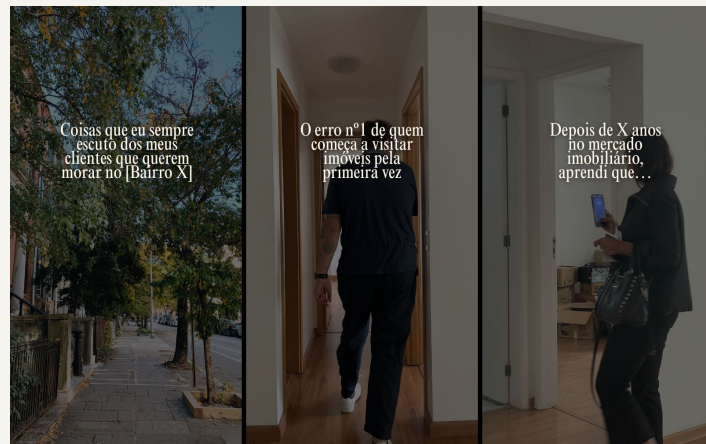
Como se tivesse um paparazzi com você. Você age naturalmente, sem olhar para a câmera.



Mínimo 6 segundos

Para poder reutilizar a cena infinitas vezes.

O importante é registrar. Grave em imóveis, na rua, no deslocamento, na frente do computador.



Estrutura dos Formatos

Como montar um Reels



Vídeo B-Roll

Cena do ambiente, imóvel ou bairro



Gancho

Texto na tela: primeiros segundos



Contexto

Sua opinião ou informação relevante



Legenda

Aprofunda e convida à ação



CTA

Comentar, salvar, mandar mensagem

Como montar um Carrossel



Capa

Gancho visual que para o scroll



Contexto

Por que isso importa para o leitor



Conteúdo

Dica, análise ou história



CTA

Último slide com chamada para ação



Rotina Sustentável

Consistência só acontece quando o conteúdo entra na rotina e não compete com ela.



Banco de vídeos e fotos

Grave sempre que estiver em um imóvel. Salve em pastas. Use quando precisar, o B-Roll permite reutilização.



Banco de ideias

Anote dúvidas de clientes, situações e observações ao longo da semana. Transforme em pauta no dia de planejar.



Planejamento semanal

Uma hora por semana para transformar o banco em pauta. Sem precisar criar do zero todo dia.

Uma hora por semana de planejamento elimina o 'não sei o que postar hoje'.

Stories: seu canal de relacionamento e vendas

O canal mais próximo do seu seguidor. Não precisa de edição. Precisa de consistência.



Marque o bairro

Marque o bairro sempre que postar — amplia o alcance e gera curiosidade.



Caixinha de perguntas

Se ninguém responder, responda você mesmo. O conteúdo aparece para quem não interagiu.



Reposte seus Reels

Leve seu conteúdo do feed para os Stories — atinge quem não viu.



Link do imóvel

A pessoa já te segue. Falta um passo para virar cliente. Coloque sempre que possível.

Com o tempo vira hábito — e hábito vira resultado.



O que fazer agora?

Se você chegou até aqui, já sabe o que fazer. O mais difícil não é entender — é executar com consistência.

R\$27

B-Roll na Prática

Técnica de filmagem, configuração de cenas, organização e edição do acervo.

ACESSAR

R\$55

IA Assistente + Pack

IA treinada para o mercado imobiliário. Ganchos, cenas e contexto em segundos. + Pack de vídeos editáveis no Canva.

ACESSAR

R\$297

Kit de Ativação Digital

O sistema completo. IA Social Media, +100 templates, Guia de Campo, cronograma e rotina de Stories.

ACESSAR