



# Dominando o mercado de aluguel por temporada

---

Objetivo da apresentação: Informar e capacitar corretores de imóveis sobre o mercado de aluguel de imóveis por temporada.

Luciano Braz

Luciano Braz é bacharel em Administração com especialização em Planejamento Urbano e Gestão de Cidades, MBA em Gestão Empresarial e é mestre em Administração Pública pelo Instituto Universitário de Lisboa. Tem mais de 15 anos de experiência como empresário do setor imobiliário, onde já ajudou a transformar centenas de vidas. Atua também como professor em cursos técnicos e profissionalizantes e presta consultoria para prefeituras e organizações privadas.

Como produções literárias, é autor do livro "As Contribuições das Redes Sociais como Ferramenta de Governança e Interação com os Cidadãos: O Caso da Prefeitura Municipal de Salvador". É autor também de um capítulo no livro "O Controlo Financeiro Externo do Estado" denominado "A Responsabilização Financeira na Sociedade Moderna". **Recentemente lançou um e-book onde trata sobre um tema de grande relevância para os corretores de imóveis, que é a atuação em um mercado muito promissor e que está em franca expansão, que é o aluguel de imóveis por temporada.**



Luciano Braz

# Dinâmica quebra Gelo



- Quem receber a bolinha deve se apresentar de forma breve. (Máximo de 30 segundos)
- Informar a quanto tempo é corretor de imóveis, qual o objetivo na profissão e se já atua com aluguel por temporada.
- Joga a bolinha para outro participante que repete o processo.

# Introdução



- Consulta de Amigos/colegas corretores
- Nicho de mercado atual e Mercado em expansão.
- Oportunidade de aumento de honorários
- Criar histórias

Juntos vamos explorar as nuances, superar os desafios e abraçar as oportunidades que esse **Nicho de Mercado** oferece.

# Temas abordados

---

- O que é o aluguel por temporada?
- Benefícios e desafios do aluguel por temporada
- Como entrar no mercado de aluguel de temporada
- Precificação e Honorários
- Aspectos Legais e Contratuais
- Preparando o Imóvel para Locação
- Marketing e Divulgação dos Imóveis por Temporada
- Gerenciando Reservas e Atendimento ao Cliente

# O que é o aluguel de imóveis por temporada?

---

- Aluguel de curta duração
- Máximo de 90 dias
- Localização
- Perfil dos imóveis ( mobiliados, Apelo turístico)
- Objetivo

# Locação por temporada ≠ Hospedagem

## *Art. 48- lei do inquilinato*

- *“Considera-se locação para temporada aquela destinada à residência temporária do locatário, para prática de lazer, realização de cursos, tratamento de saúde, feitura de obras em seu imóvel, e outros fatos que decorrem tão somente de determinado tempo, e contratada por prazo não superior a noventa dias, esteja ou não mobiliado o imóvel.”*

## Artigos 23 e 24 da Lei Federal nº 11.771 de 2008

- *“Consideram-se meios de hospedagem os empreendimentos ou estabelecimentos, independentemente de sua forma de constituição, destinados a prestar serviços de alojamento temporário, ofertados em unidades de frequência individual e de uso exclusivo do hóspede...”*

# Benefícios do aluguel de imóveis por temporada:

Custo benefício

Viagem com pets

Maior rentabilidade para os proprietários (até 40% maior)

Utilização da cozinha para preparo de refeições

Oportunidade de explorar destinos turísticos

Exclusividade

Maior privacidade e espaço em comparação com hotéis

Flexibilidade para o proprietário

## Desafios do aluguel de imóveis por temporada:

Regras e regulamentações locais

Muita concorrência em algumas regiões

Quantidade de pessoas

Festas e eventos

Problemas estruturais/imprevistos

Problemas com segurança/Golpes

Multas e infrações

# Principais tipos de imóveis procurados por temporada

---



Casas de  
praia



Chalés em  
regiões frias  
e montanhosas



Apartamentos  
em centros  
urbanos



Imóveis  
distintos

# Como entrar no mercado de aluguel por temporada

---

- Estudar, se atualizar e buscar entender o mercado
- Aluguel de imóvel próprio/vizinhos/familiares
- Carteira de Imóveis
- Utilização de plataformas online
- Networking com outros corretores
- Posicionamento local
- Resolver uma "dor" dos proprietários.

# Conhecendo o público de aluguel por temporada

---

Famílias em férias

Viajantes a negócios

Grupos de amigos

Turistas estrangeiros

Aventureiros e esportistas

Eventos especiais

Casais românticos

# Onde encontrar o público de aluguel de temporada

---

- Plataformas Online (sites como Airbnb, Alugue Temporada, olx etc.)
- Redes sociais
- Parcerias Locais (agências de turismo, pizzarias, etc.)
- Publicidade Online (Google ads, tráfego pago, etc.)
- Network (indicação, boca a boca)
- Posicionamento

# Precificação Correta

Fazer uma pesquisa comparativa na região

Calcular e conhecer os custos do imóvel

↑ custos fixos e variáveis, ↓ será atrativo

Preços diferentes: alta temporada, baixa temporada

Promoções e atrativos

O valor do aluguel pode variar de acordo com a localização, tamanho e época do ano

# Honorários

---

- O Sistema COFECI-CRECI, o órgão que regula a profissão do corretor de imóveis dispõe de uma tabela referencial onde no capítulo 8 da locação, item 2 está descrito:
- **Temporada: 20% (vinte por cento) do valor total que for pago pelo locatário.**
- **OBSERVAÇÃO: Os Honorários do Corretor de Imóveis na locação sempre serão pagos pelo Locador.**
- Administradores ou co-anfitriões, como são conhecidos os responsáveis pelos imóveis anunciados nas plataformas digitais, podem variar de 10% a 30% do valor da reserva.

# Aspectos Legais e Contratuais

---

Conhecer as leis e regras relacionadas ao aluguel de temporada

Lei do Inquilinato nº 8245/91, Artigos 48, 49 e 50; Código Civil e Código de Processo Civil

Contrato de locação por temporada e laudo de vistoria

Regulamentações locais (atentar para regras de condomínios, quando aplicável)

Seguros necessários

Responsabilidades do proprietário e do locatário

## Informações básicas a conter no contrato

---



- Qualificações do imóvel, do locador e do locatário;
- Datas de entrada e saída do imóvel;
- Inventário com todo o mobiliário e os utensílios disponíveis no imóvel, de forma detalhada, inclusive sobre o estado de conservação;
- Deveres e direitos do locatário; Proprietário
- Número máximo de pessoas permitidas no imóvel em uma estadia, com a quantidade de adultos e crianças;
- Especificação dos animais de estimação aceitos no imóvel, caso se aplique;
- Valor do aluguel (com encargos) e forma de pagamento e modalidade de garantia;
- Multas rescisórias em caso de desistência da reserva ou saída antecipada, além de multas por depredação do imóvel e dos itens descritos em inventário;
- Eleição de foro, testemunhas

# Preparando o imóvel para locação

---

Móveis e utensílios devem ser suficientes em quantidade e qualidade para satisfazer as necessidades dos hóspedes.

Revisão hidráulica, elétrica e estrutural

Consultoria sobre melhores práticas para locação

Indicação de pessoal especializado (faxina, jardineiro, piscineiro, etc.)

# Marketing e divulgação dos imóveis por temporada

---

- Fotografias e vídeos de qualidade
- Descrições identificadas e atraentes
- Promoção nas redes sociais e sites especializados
- Avaliações positivas de locatários anteriores
- Oferta de Valor
- Boca a boca
- Pós venda

# Gerenciando reservas e atendimento ao cliente

Pronto atendimento

Automatização (mensagens de whatsapp, check in, check out, smarthome)

Sincronizar calendários (atualizar em tempo real)

Armazenamento nuvem (fotos, documentos)

Controle de limpeza e manutenções

Comunicação eficiente

- A chave para atrair os locatários de temporada é entender suas necessidades e oferecer uma experiência excepcional desde o momento da reserva até o final da estadia. Adaptar sua estratégia de acordo com o perfil do público-alvo e suas motivações garantirão sucesso no mercado de locação por temporada.

# Lidando com imprevistos

---

- Gestão de contas consumo
- Fornecimento de água
- Checagem e manutenção (móveis, utensílios, hidráulica, elétrica, eletrodomésticos, etc.)
- Inventário
- Rede de apoio profissional
- Caso aconteça algo que fuja o seu controle, mantenha a calma, peça desculpas pelo ocorrido, faça de tudo para resolver a questão com urgência e ofereça alguma compensação pelo transtorno



# Dicas para o sucesso no aluguel de imóveis por temporada

---

- Conhecer bem o mercado local
- Oferecer um bom atendimento ao cliente
- Estabelecer parcerias estratégicas
- Ser responsivo e atencioso
- Fornecer informações precisas sobre o imóvel
- Oferecer suporte durante a estadia
- Solicitar feedback e avaliações

# Criando valor

---

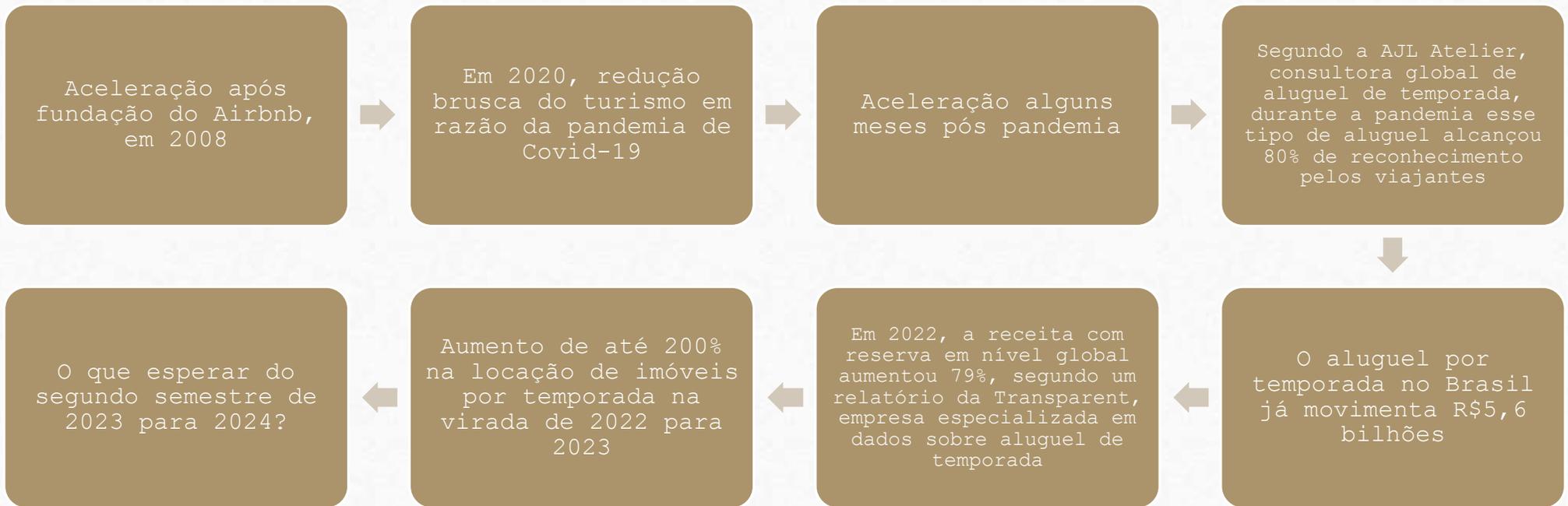
- Perfil em redes sociais
- Listar os telefones que podem ser úteis (como distribuidoras de bebidas, pizzarias e restaurantes, deliveries, farmácias, supermercados, táxis, etc.)
- Listar os principais atrativos da localidade e como fazer para chegar aos lugares.
- Oferecer um "mimo" para os seus hóspedes

# Dicas para famílias que buscam alugar imóveis de temporada

---

- Fazer uma boa pesquisa
- Verificar a localização, tamanho, estrutura e mobília
- Analisar se as fotos são recentes
- Ver a opinião dos usuários
- Consultar taxas e cobranças extras
  - Pagamento pelos consumos de: água, luz e condomínio, internet Wi-Fi, pacote de TV fechado do tipo pré-pago
  - Pagamento por pessoas excedentes
  - Despesas com prestadores de serviços: caseiros, jardineiros, zeladores, piscineiros, cozinheira, entre outros; taxa de limpeza; pagamento de produtos para limpeza de piscina.

# O mercado de aluguel de imóveis por temporada



# Checklist e resumos

---

- Locação por temporada ≠ de hospedagem
- Compreendendo o Mercado
- Encontrar seu nicho
- Marketing eficiente
- Manutenção e atendimento ao cliente
- Estabelecer parcerias
- Comunicação eficaz
- Atentar-se a legislação
- Sempre estudar e se atualizar

# Conclusão

---

- **Ao aplicar as estratégias e práticas descritas aqui, você está no caminho certo para se tornar um parceiro confiável e procurado por aqueles que desejam este tipo de serviço. A confiança é a base do nosso setor, e construí-la requer dedicação, integridade e um compromisso inabalável com a excelência.**
- **Um cliente bem atendido, tendo suas expectativas alcançadas e até superadas, com certeza retornará e indicará seu espaço para amigos e familiares. É uma roda que não para. Então é imprescindível fazer com que o inquilino tenha uma experiência única.**

# Dúvidas??

---

Dominando o mercado  
de aluguel por temporada



## Dominando o mercado de aluguel por temporada

Você já imaginou ganhar dinheiro enquanto as pessoas desfrutam as férias dos sonhos? Abra as portas para um mundo de oportunidades no mercado do aluguel de imóveis por temporada! Prepare-se para se tornar um corretor de imóveis de sucesso nesse nicho em expansão. Aprenda os Métodos Exclusivos de Sucesso no Aluguel de Temporada e Transforme-se em um Corretor de Destaque!”

Já se perguntou como alguns corretores estão lucrando com o aluguel de imóveis por temporada? Vamos revelar estratégias secretas e insights valiosos que fazem a diferença!

Descubra como alcançar a liberdade financeira enquanto ajuda outras pessoas a criarem memórias inesquecíveis. Seja o seu próprio chefe, definindo seu ritmo de trabalho e lucrando mais do que nunca! Torne-se um especialista no mercado e colha como recompensa a realização profissional. Não deixe essa oportunidade escapar! Transforme-se em um corretor de imóveis por temporada de destaque agora mesmo. Adquira seu exemplar e dê o primeiro passo rumo ao sucesso no mercado de aluguel de imóveis por temporada!

<https://hotmart.com/int/br/marketplace/produtos/dominando-o-mercado-de-aluguel-por-temporada/286703143M>



Luciano Braz

# Luciano Braz

---



(71) 99967-2398



[lucbraz@gmail.com](mailto:lucbraz@gmail.com)



<https://www.instagram.com/lucbraz/>