

SKL GEO SOLUÇÕES

PARA EMPREENDIMENTOS IMOBILIÁRIOS

MAPEAMENTO • GESTÃO • CONEXÃO COMERCIAL

PORTFÓLIO · GESTÃO IMOBILIÁRIA · 2026

Imóveis, clientes, negócios, contratos e financeiro da imobiliária num só lugar

Imóveis e CRM

Carteira urbana e rural, funil de venda, locação e captação

Administração de aluguéis

Contratos, cobranças, repasses e DIMOB

App do corretor

A rotina do dia, os imóveis e os próprios negócios

(66) 9.9273-7646 · contato@sklgeosolucoes.com.br · sklgeosolucoes.com.br

QUEM SOMOS

Uma plataforma única para quem vende e administra imóveis

A SKL Geo Soluções desenvolve sistemas para empreendimentos imobiliários: a empresa controla tudo numa Central e a equipe de vendas trabalha pelo celular, com a mesma informação, ao mesmo tempo.



Loteamentos

Todos os lotes sobre a imagem de satélite, com cores por situação. O corretor localiza o lote no campo pelo GPS e pede a reserva na hora.



Prédios

Mapa do prédio andar por andar, ficha de cada apartamento com planta, fotos, acabamentos e simulação de financiamento.



Gestão imobiliária

Imóveis para aluguel e venda, funil de negócios, agenda, contratos de locação, cobranças, repasses ao proprietário e DIMOB.

Como a empresa recebe: Central da empresa em programa para Windows e por link no navegador · App do corretor por link, instalável em iPhone e Android, sem loja de aplicativos · Tudo na nuvem, com login individual.

O QUE MUDA NO DIA A DIA

Menos planilha, menos lead perdido, menos aluguel cobrado à mão

Os problemas mais comuns de uma imobiliária — e como a plataforma resolve cada um.

Anúncios com fotos ruins e cadastro incompleto → Nota de qualidade do cadastro em estrelas e marca d'água nas fotos: anúncios completos e padronizados.

Contatos do site e dos portais perdidos no WhatsApp → Os leads entram direto no funil e são distribuídos ao corretor com o perfil certo.

Ninguém sabe em que pé está cada negócio → Funil de venda, locação e captação, com etapas, metas de conversão e motivo de perda.

Retorno, visita ou renovação esquecidos → Agenda da equipe com atrasados, hoje e próximos, e lembretes de pós-venda e de renovação.

Cobrança de aluguel e repasse feitos à mão → Cobranças com multa e juros, régua de cobrança pelo WhatsApp e repasse calculado com demonstrativo.

DIMOB montada às pressas no começo do ano → Declaração montada a partir dos negócios do ano, com as pendências apontadas antes de gerar.

COMO FUNCIONA

Uma Central, uma equipe, a mesma informação

A imobiliária decide; o corretor atende e registra. Toda alteração chega aos aparelhos em segundos.

Central da imobiliária

Windows e navegador

- Cadastra e aprova imóveis
- Funil de negócios, contratos e financeiro
- Equipe, comissões e indicadores

Nuvem SKL

dados seguros e

atualização em tempo real

⇄

App do corretor

iPhone e Android, por link

- Vê a agenda e a rotina do dia
- Busca imóveis e envia ao cliente
- Cadastra captações com fotos

1 O contato chega pelo site, pelos portais ou pelo corretor e entra no funil

2 O lead é distribuído ao corretor com o perfil certo

3 Visita, proposta e fechamento registrados no negócio

4 Locação fechada: contrato, cobranças e repasses no Financeiro

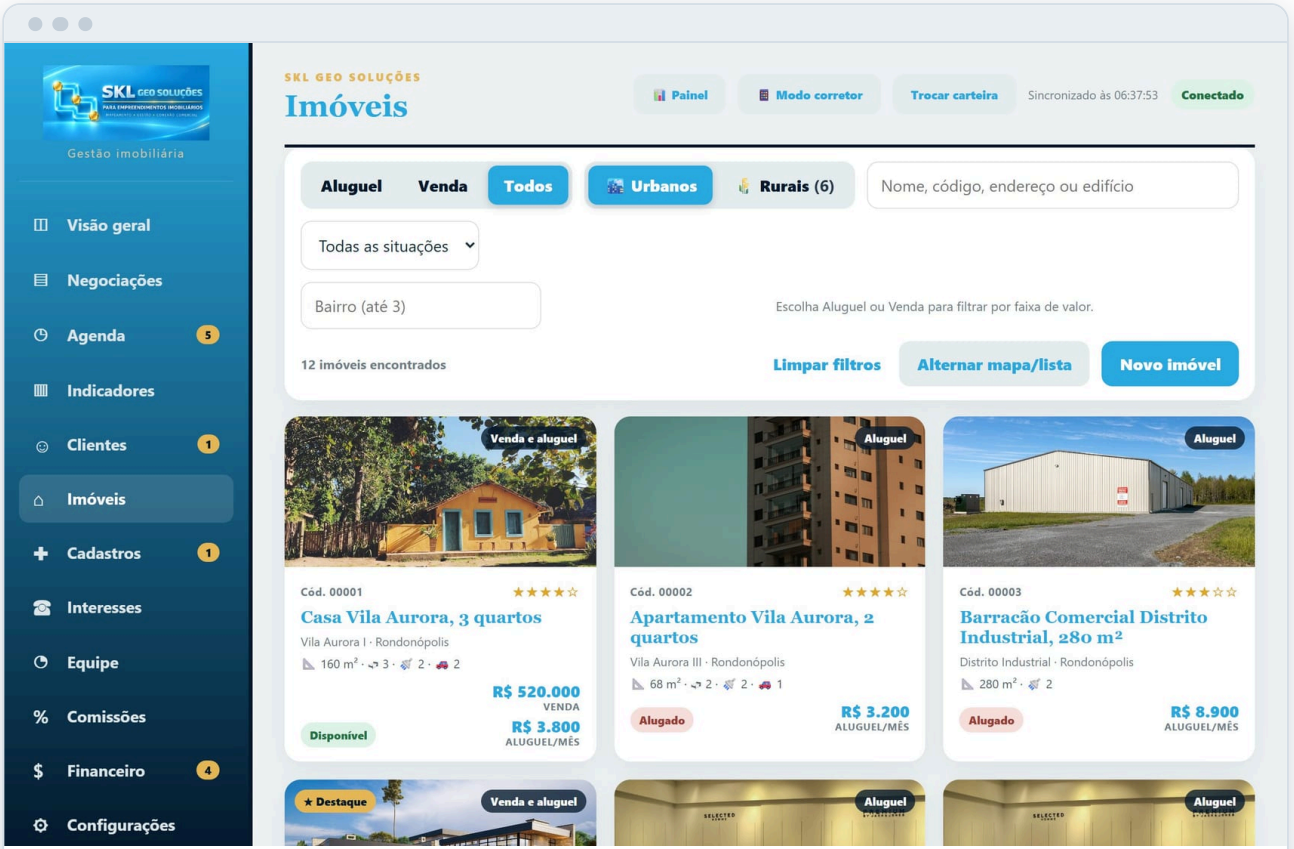
As telas deste portfólio são do sistema em funcionamento, com dados fictícios de demonstração.

GESTÃO IMOBILIÁRIA · IMÓVEIS

Carteira de imóveis com foto, mapa e nota de qualidade

Aluguel, venda ou os dois — com busca por bairro, valor, tipo e finalidade.

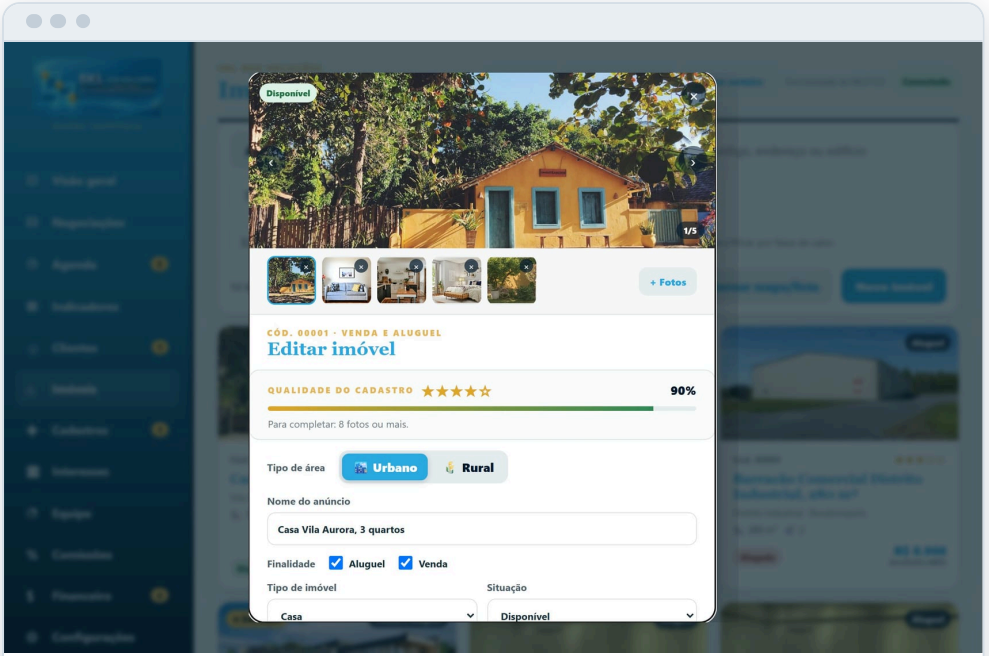
- Imóveis **urbanos e rurais** (fazendas, sítios, chácaras), com área em m², hectares ou alqueires
- Código próprio, fotos, endereço, valores, condomínio e IPTU
- **Nota de qualidade do cadastro** em estrelas: incentiva anúncios completos
- Mapa com a localização de cada imóvel
- Situações de aluguel e de venda separadas
- Corretor pode cadastrar a captação; a Central aprova antes de publicar



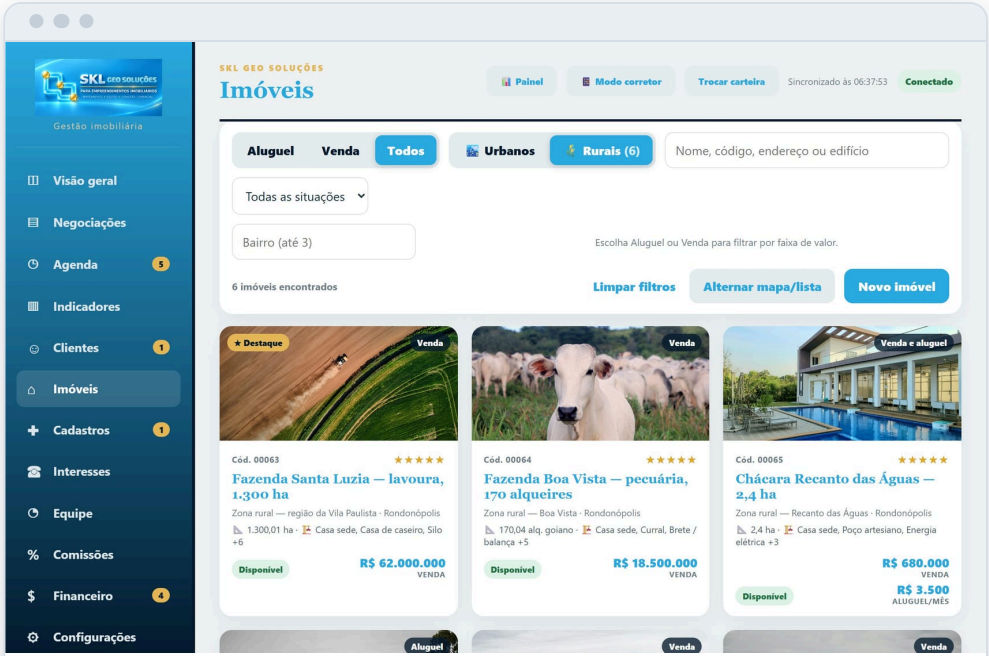
Imóveis — lista com fotos, finalidade e valores

Ficha do imóvel e imóveis rurais

Tudo sobre o imóvel numa tela — inclusive o perímetro de áreas rurais.



Cadastro do imóvel com galeria de fotos e nota de qualidade



Aba de imóveis rurais: fazendas, sítios e chácaras

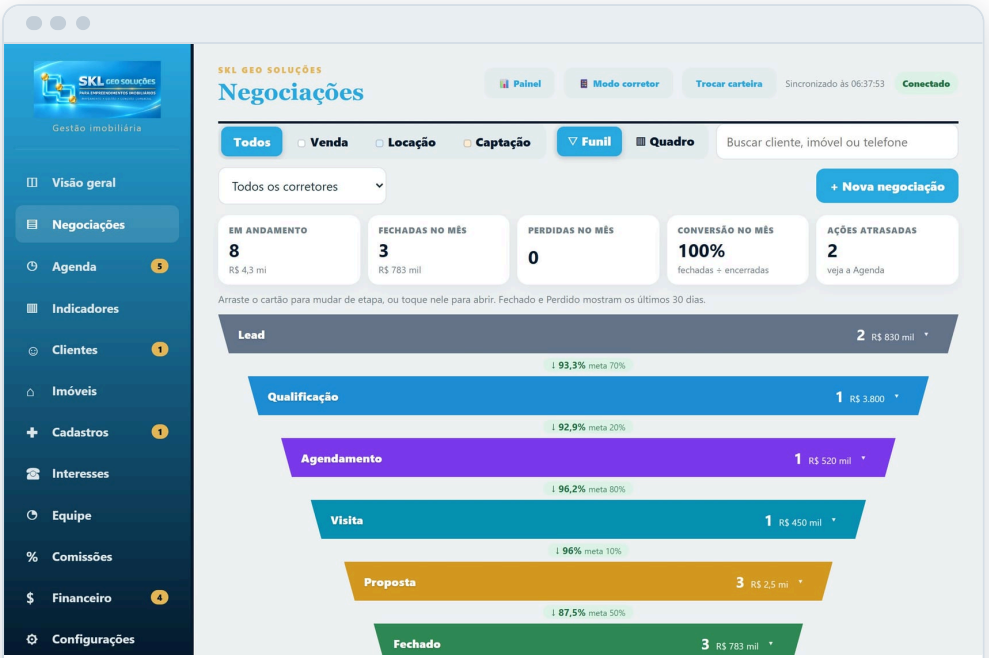
- Galeria de fotos com capa e marca d'água
- Nota de qualidade do anúncio em estrelas
- Urbano ou rural; aluguel, venda ou os dois
- Área em hectares ou alqueires, além de m²
- Perímetro por arquivo KML/KMZ, com área calculada
- Benfeitorias e documentos: matrícula, CAR, CCIR, ITR

Rural: perímetro por arquivo **KML/KMZ** com área calculada, benfeitorias, documentos (matrícula, CAR, CCIR, ITR) · Marca d'água nas fotos · Documentos do imóvel guardados no próprio cadastro.

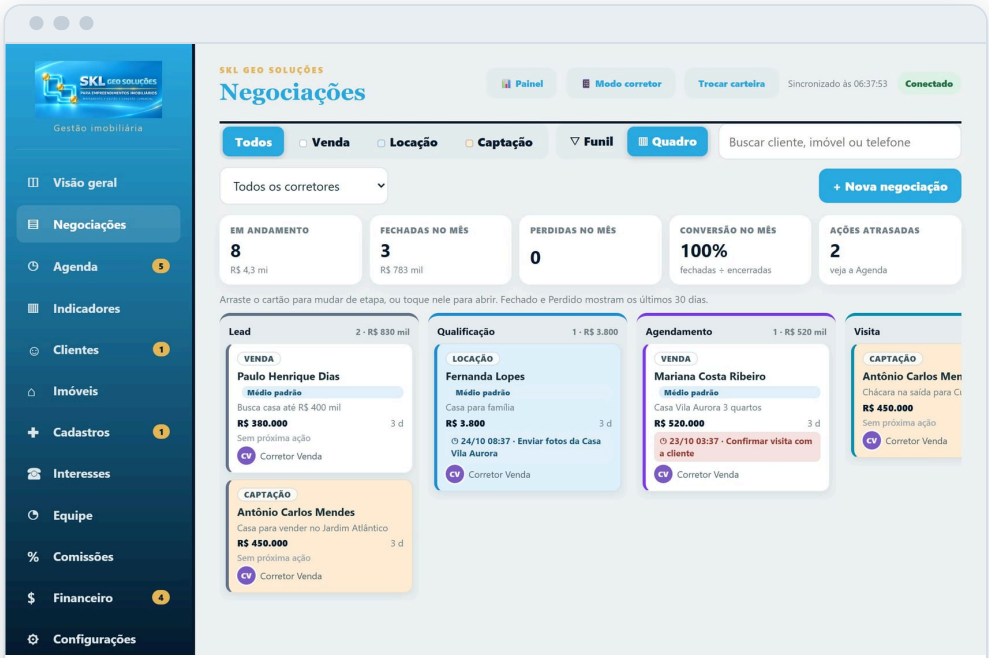
GESTÃO IMOBILIÁRIA · CRM

Funil de negócios: venda, locação e captação

Cada oportunidade, da chegada do contato ao fechamento, com a conversão de cada etapa.



Visão em funil: quantidade, valor e conversão por etapa, com metas



Visão em quadro: arraste o cartão para mudar de etapa

- Quantidade e valor em cada etapa
- Conversão real comparada à meta da imobiliária
- Venda, locação e captação juntas ou separadas

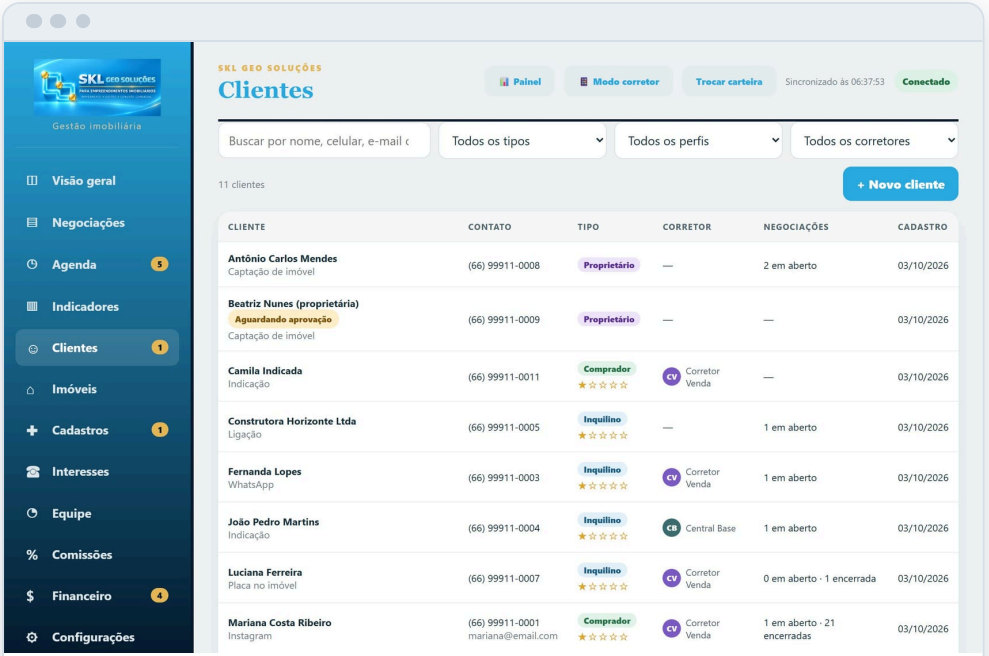
- Cartões coloridos por tipo de negócio
- Arraste o cartão para mudar de etapa
- Busca por cliente, imóvel ou telefone

Etapas: Lead → Qualificação → Agendamento → Visita → Proposta → Fechado · Motivo de perda registrado · Distribuição automática de leads (roleta) por perfil do corretor · Leads do site e dos portais entram direto no funil.

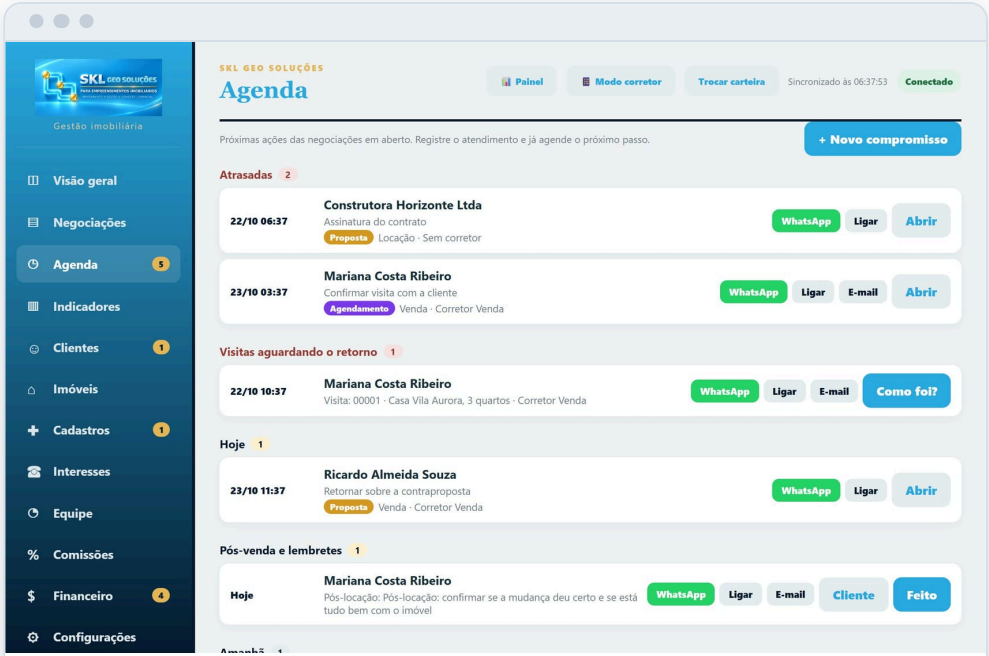
GESTÃO IMOBILIÁRIA · CRM

Clientes e agenda da equipe

Ninguém esquece um retorno, uma visita ou uma renovação de contrato.



Clientes: compradores, inquilinos, proprietários e investidores



Agenda: atrasados, hoje e próximos, com WhatsApp e ligação

- Compradores, inquilinos, proprietários e investidores
- Origem do contato e nota do cliente
- Negócios em aberto de cada cliente

- Compromissos atrasados, de hoje e próximos
- WhatsApp, ligação ou e-mail com um toque
- Resultado de cada atendimento registrado

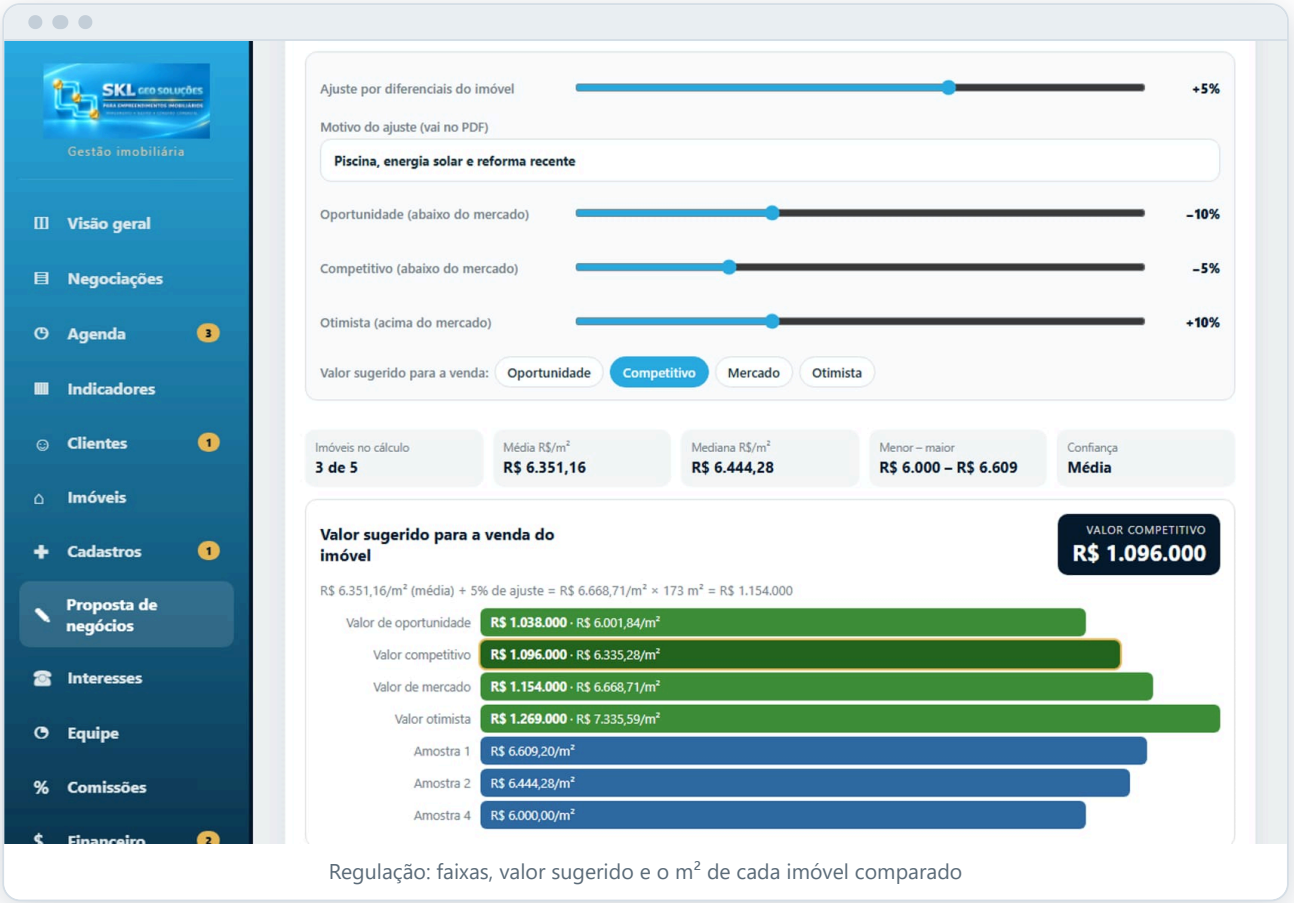
Ficha do cliente com renda, forma de pagamento e perfil de interesse · **Imóveis compatíveis** sugeridos automaticamente · Lembretes de pós-venda e renovação · Clientes para reativar e negócios parados.

Estudo de mercado com valor sugerido, pronto em minutos

O corretor compara o imóvel com outros parecidos e mostra ao proprietário quanto ele vale — antes de anunciar.

- Imóveis comparados do cadastro ou de anúncios de fora, com fotos
- Valor do m² de cada um e corte automático do que foge do padrão
- Quatro faixas: **oportunidade, competitivo, mercado e otimista**
- **Ajuste por diferenciais** do imóvel, com o motivo escrito no PDF
- Regulação na tela antes do PDF: o corretor vê na hora como fica
- Valor pedido pelo proprietário comparado só na tela, para preparar a conversa

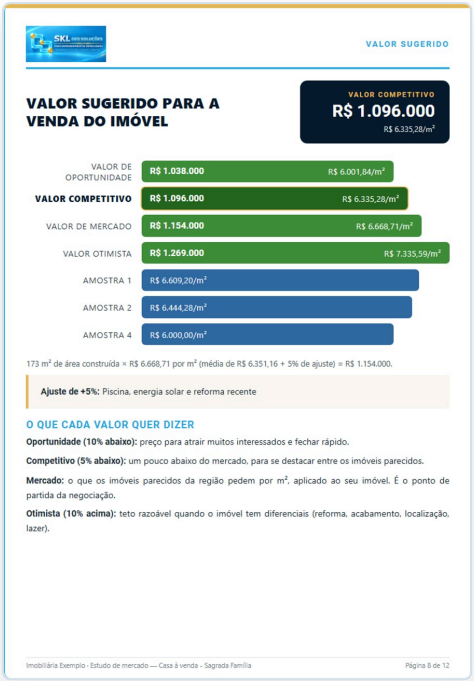
> A imobiliária define os percentuais padrão e se o corretor pode mudá-los.



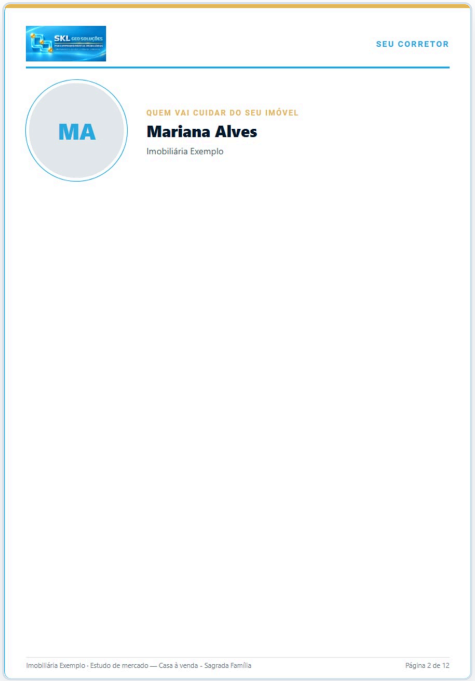
Regulação: faixas, valor sugerido e o m² de cada imóvel comparado

PDF com a marca da imobiliária — e proposta de exclusividade

Estudo de mercado sozinho ou com a apresentação completa para captar o imóvel com exclusividade.



Valor sugerido para a venda



Seu corretor (perfil profissional)



Por que anunciar com a imobiliária

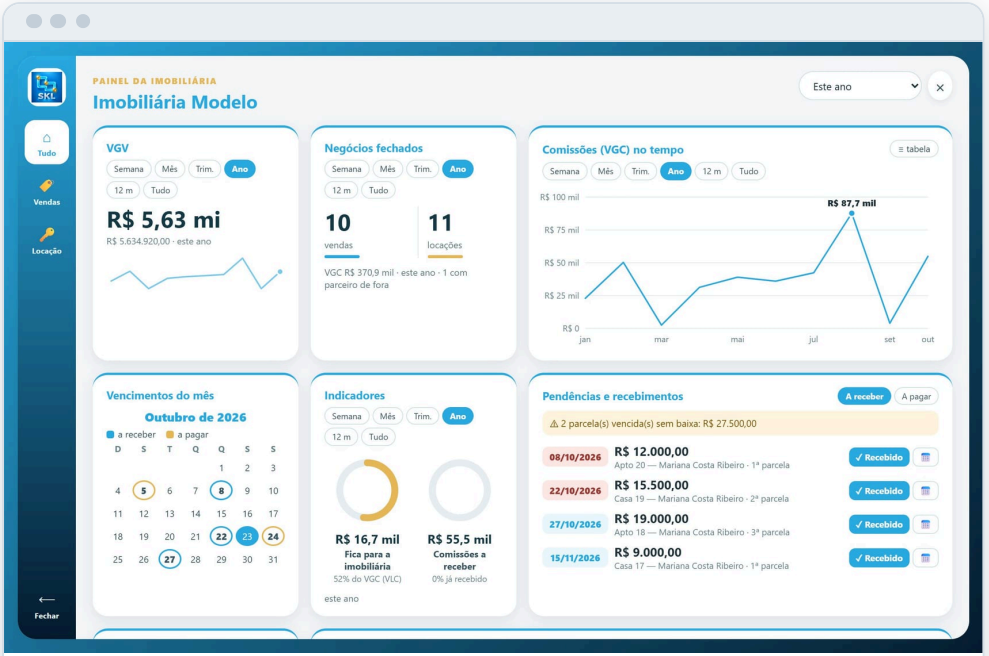


Condições da exclusividade

Eu corretor: CRECI, história, diferenciais e contato entram sozinhos na proposta · Negócios fechados e imóveis captados vêm do sistema, se o corretor quiser mostrar · Prazo, comissão e textos de exclusividade configurados pela imobiliária · Autorização de venda para assinar (opcional).

Painel de gestão e indicadores

Os números do negócio num só lugar, para decidir com base em dados.



Painel: volume, negócios, pendências, recebimentos e segmentos que mais fecham



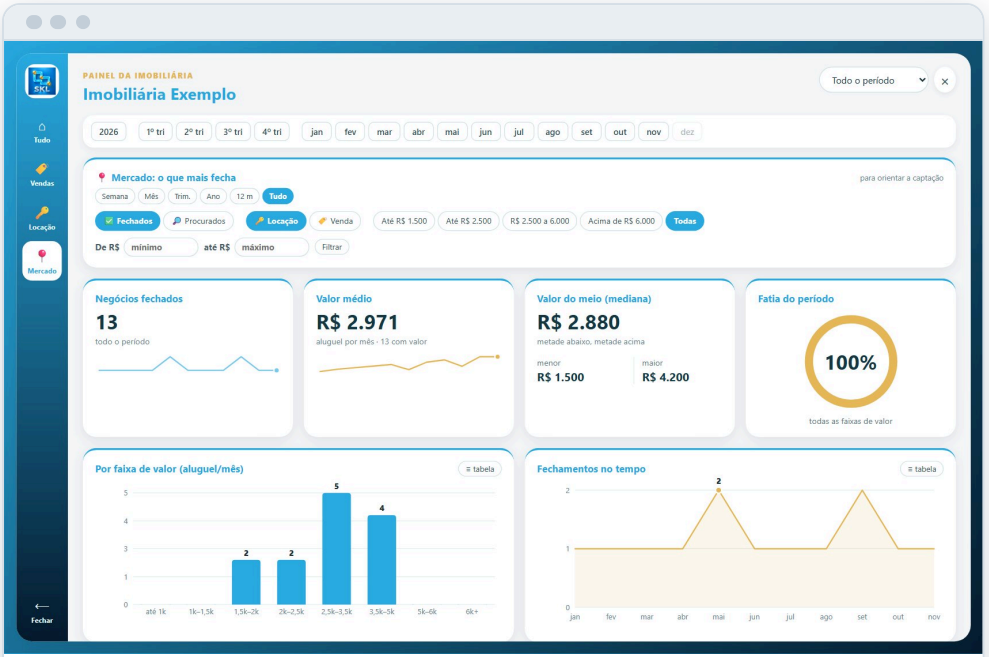
Indicadores por período, finalidade e corretor

- Volume negociado, negócios fechados e conversão
- Pendências e recebimentos do período
- Tipos de imóvel e faixas de preço que mais fecham
- Filtros por período, finalidade e corretor
- Administração de aluguéis em números
- Funil de venda e de locação lado a lado

Volume geral de vendas · Metas trimestrais por corretor · Funil de conversão com metas por etapa · Despesas por plano de contas · Exportação para Excel e relatório em PDF com a marca da imobiliária.

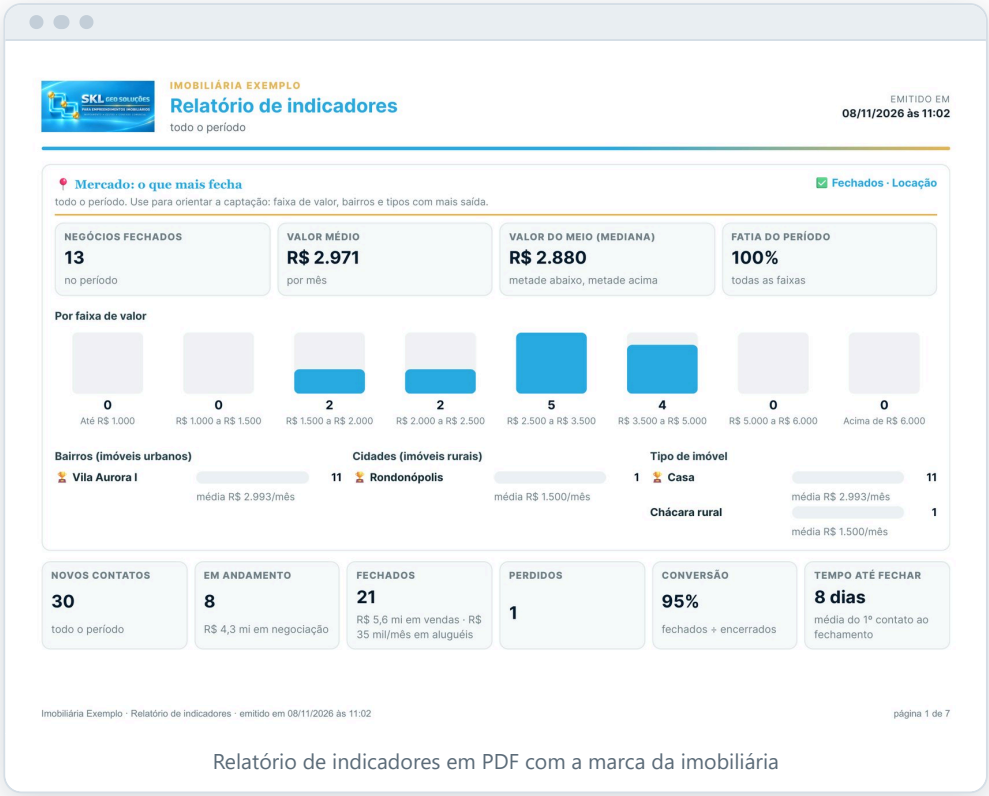
O que mais fecha e o que os clientes procuram

Faixa de valor, bairro, cidade e tipo de imóvel — para saber onde captar.



Painel → Mercado: faixas de valor, valor médio, bairros e tipos

- **Fechados** ou **procurados**, na locação e na venda
- Faixa de valor por atalho, digitada ou tocando na barra
- Bairros, cidades rurais e tipos com quantidade e valor médio



Relatório de indicadores em PDF com a marca da imobiliária

- Logo, nome, filtros e data no topo
- Folha deitada, pronta para imprimir ou enviar
- Mesmos números da tela, sem botões

Procurados inclui os contatos do site e dos portais · Também nos Indicadores, com filtro por corretor e exportação para Excel · Exemplo de uso: "os aluguéis até R$ 2.500 no bairro X são os que mais saem — vamos captar lá".

GESTÃO IMOBILIÁRIA · FINANCEIRO

Administração de aluguéis completa

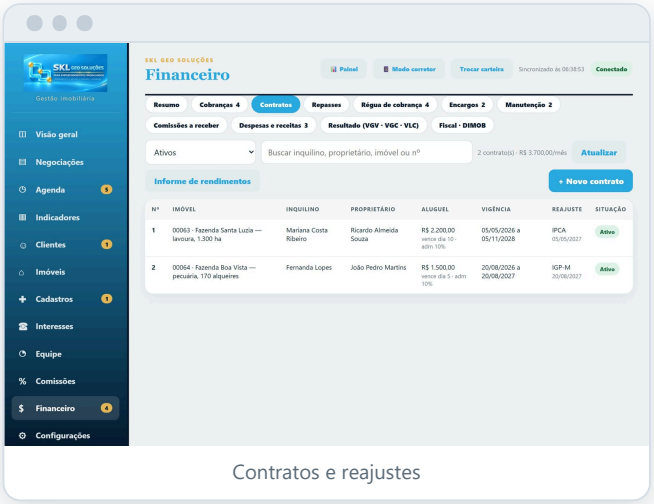
Do contrato de locação ao repasse ao proprietário, com as contas em dia.



Resumo do mês



Cobranças com multa e juros



Contratos e reajustes

- **Cobranças**: receber com multa e juros automáticos, recibo, estorno e aviso por WhatsApp
- **Contratos**: reajuste por índice, encerramento e histórico de cada contrato
- **Rescisão** calculada pela Lei do Inquilinato, com termo em PDF

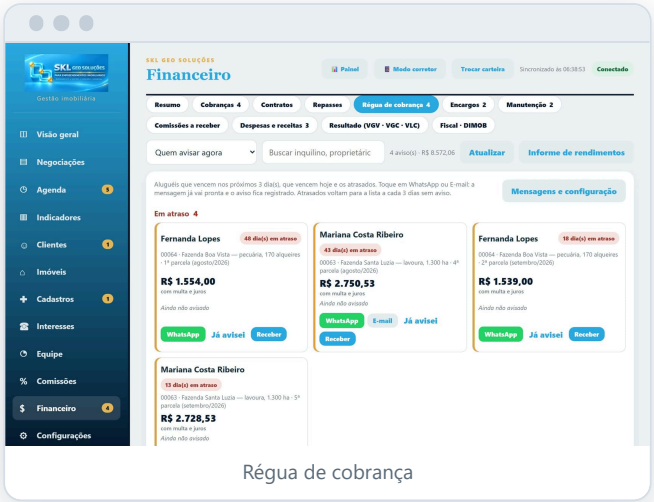
GESTÃO IMOBILIÁRIA · FINANCEIRO

Repasses, régua de cobrança e encargos

Menos inadimplência e proprietário bem informado.



Repasses ao proprietário



Régua de cobrança



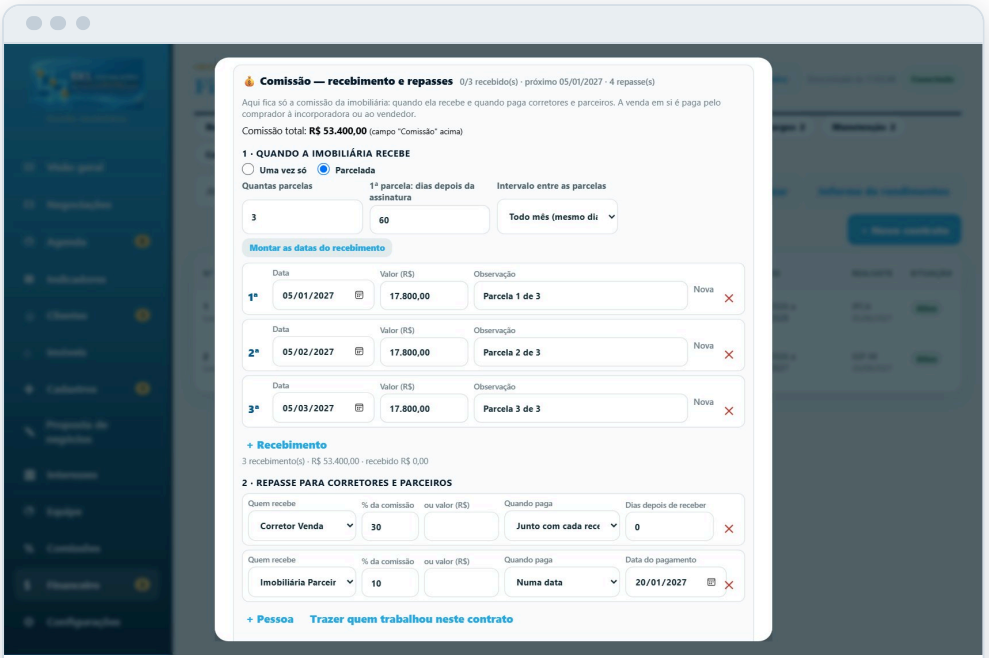
Encargos: IPTU, condomínio, seguro

- **Repasse** calculado: aluguel recebido menos taxa de administração e intermediação, com demonstrativo
- **Régua de cobrança**: mensagens prontas antes e depois do vencimento, enviadas pelo WhatsApp ou e-mail
- **Manutenção**: chamados com fotos e histórico · **Despesas e resultado** da imobiliária

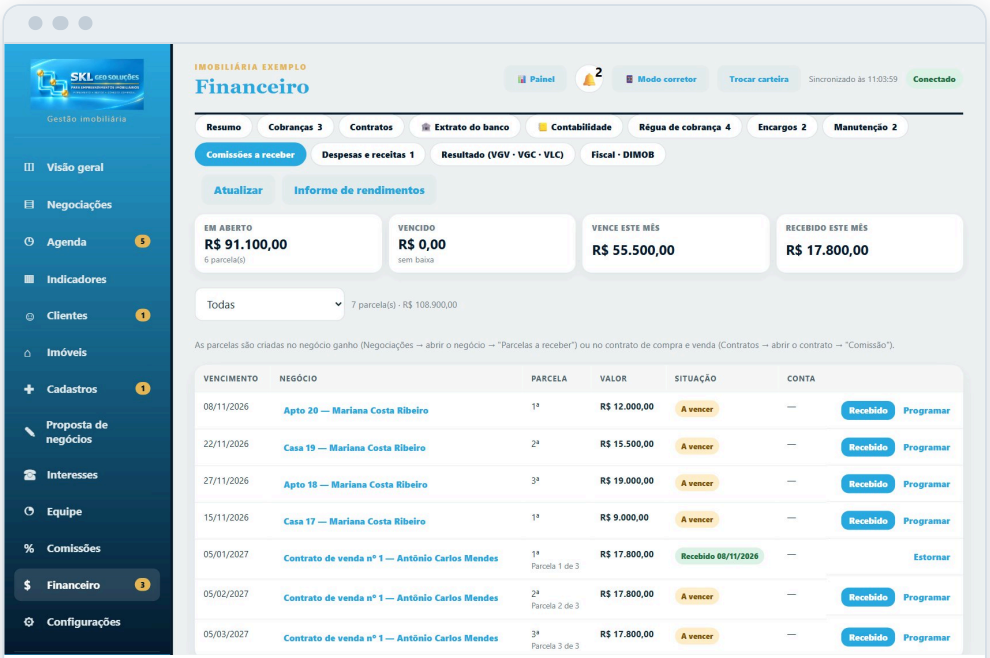
GESTÃO IMOBILIÁRIA · FINANCEIRO

Comissão da venda: parcelas e repasses na data certa

Quando a imobiliária recebe e quando paga cada corretor e parceiro, lançado no próprio contrato.



Contrato de compra e venda com a comissão parcelada e os repasses



Comissões a receber: cada parcela com vencimento e baixa

- Recebimento à vista ou parcelado, a partir da assinatura
- Repasse por % ou valor, junto com cada recebimento ou numa data
- Total que fica com a imobiliária, na hora

- Parcelas com o nome do contrato e do comprador
- Botão "Recebi" e data programada
- Repasses entram em Comissões com a data de pagamento

Vale também para vendas que não passaram pelo CRM · A faixa de comissão fica recolhida quando não há nada lançado · Entra no Painel, nos Indicadores e no arquivo para a contabilidade.

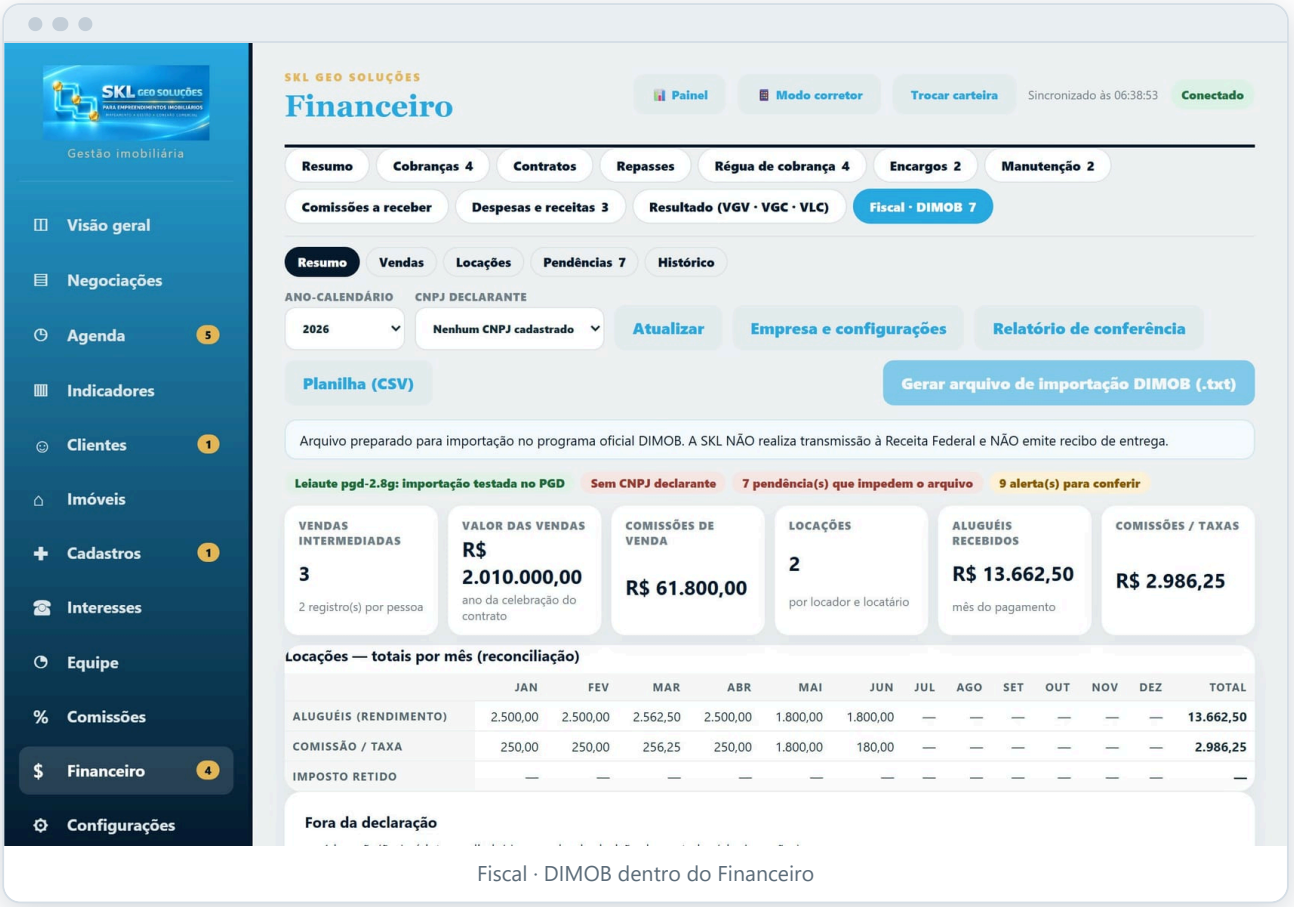
GESTÃO IMOBILIÁRIA · FISCAL

DIMOB sem retrabalho

A declaração anual de atividades imobiliárias montada a partir dos negócios do ano.

- Locações pelo mês de pagamento e vendas pelo ano do contrato
- Proprietários, inquilinos e coproprietários com percentuais
- **Pendências apontadas** (CPF, endereço, dados do imóvel) antes de gerar
- Arquivo no leiaute oficial do programa da Receita Federal, com histórico de cada exportação
- Informe de rendimentos para os proprietários

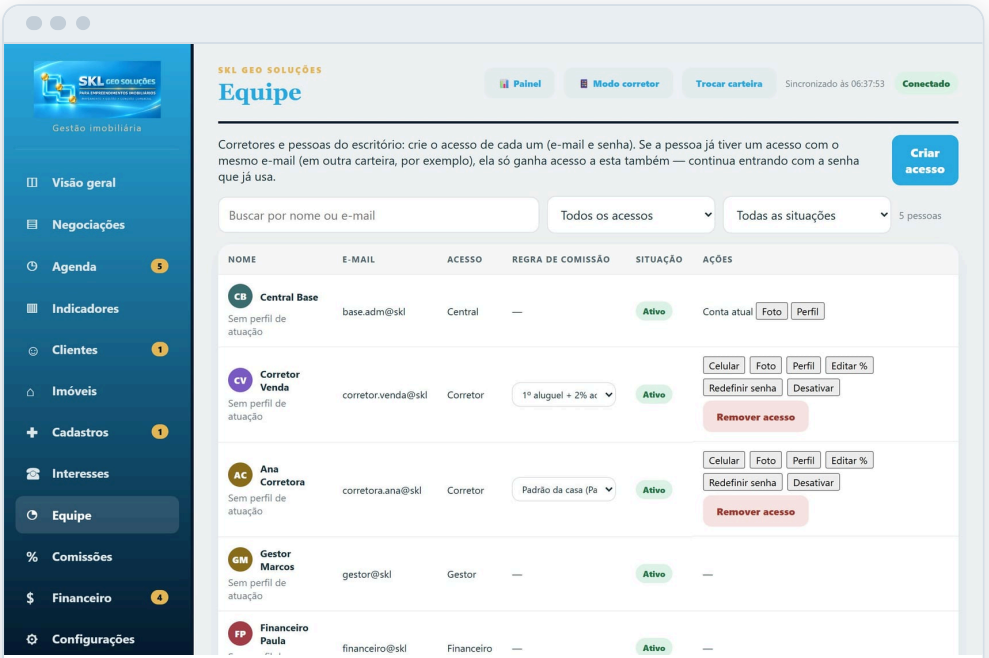
> O arquivo é entregue ao contador da imobiliária, que faz a transmissão oficial.



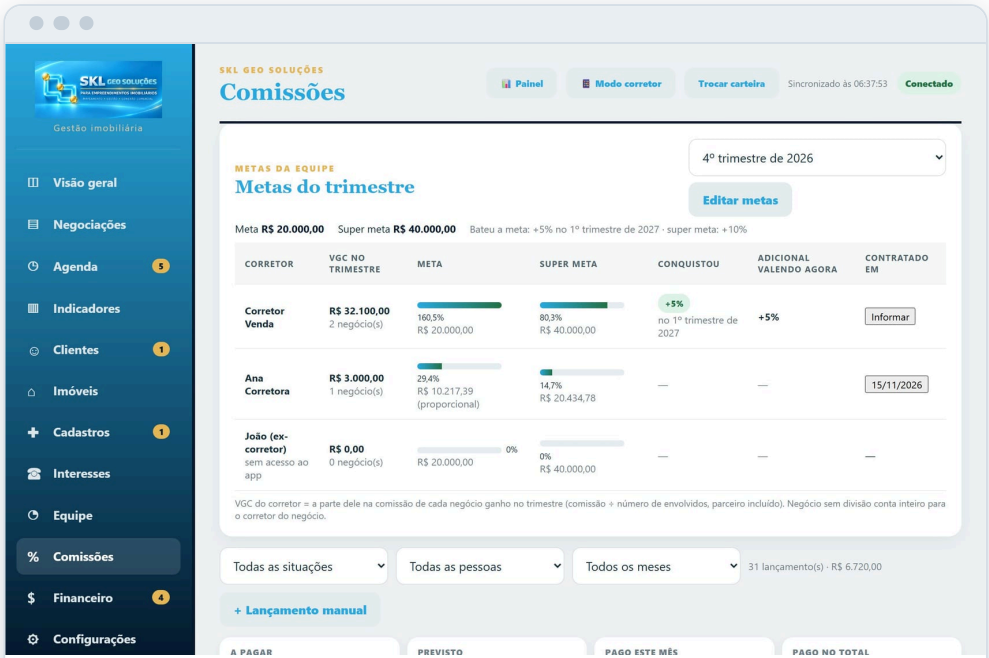
Fiscal · DIMOB dentro do Financeiro

Equipe e regras de comissão

Cada imobiliária com a sua forma de remunerar.



Equipe: perfis, contatos e perfil de atuação



Comissões e metas do trimestre

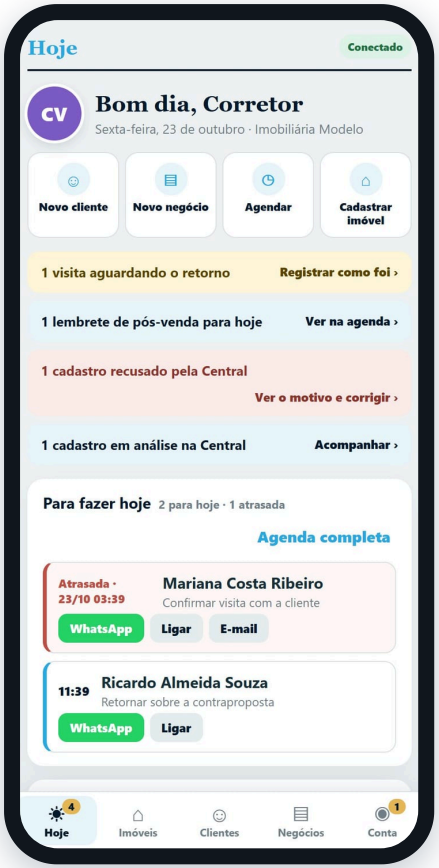
- Perfil de acesso e contato de cada pessoa
- Perfil de atuação: econômico, alto padrão, rural…
- Criar acesso, redefinir senha e desativar

- Metas do trimestre por corretor
- Comissões a pagar, previstas e pagas
- Regra de comissão própria por corretor

Perfis: administrador, central, gestor, financeiro e corretor · Comissão do corretor que fechou, do captador e de parceiros · Percentual sobre o 1º aluguel, mensal ou sobre a venda · Divisão do negócio com parceiros externos · Simulador da regra antes de aplicar.

A rotina do corretor no celular

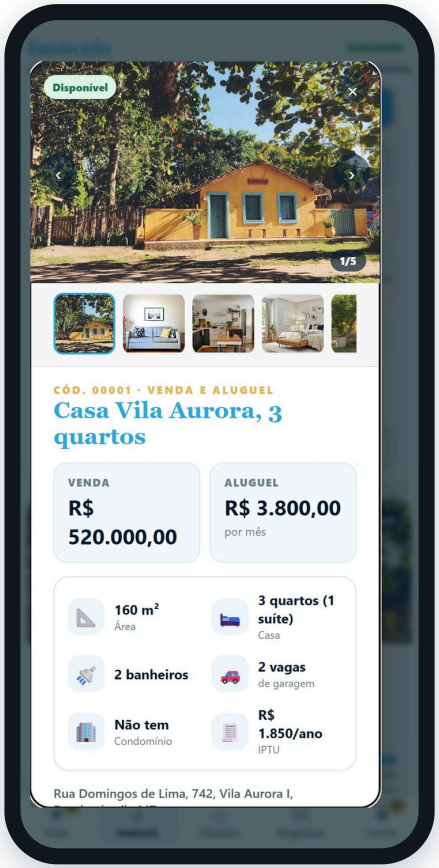
Quando o corretor entra, o app mostra o dia dele — não a tela da Central.



Hoje: agenda, avisos e atalhos



Imóveis com filtros e perfil



Ficha para enviar ao cliente



Funil dos próprios negócios

O corretor vê só os próprios clientes e negócios · Cadastra captações com fotos tiradas na hora · Envia o imóvel ao cliente por link com foto na prévia do WhatsApp · Acompanha as próprias comissões.

INTEGRAÇÕES

Funciona sozinha ou conectada ao que a empresa já usa

Cada integração é avaliada e configurada na implantação, conforme os acessos que a empresa fornecer.



Site e portais

Vitrine de imóveis para o site da imobiliária e arquivo no padrão dos portais. Contatos do site entram direto no funil, já distribuídos à equipe.



DIMOB e contador

Arquivo da DIMOB no leiaute oficial do programa da Receita Federal, entregue ao contador para a transmissão.



WhatsApp, PDF e Excel

Envio de fichas, acessos e cobranças pelo WhatsApp do próprio usuário, relatórios em PDF e planilhas para Excel.

Outros sistemas (ERPs, outros CRMs, integrações bancárias) podem ser avaliados sob demanda, a partir da documentação técnica do sistema da empresa.

SEGURANÇA E CONTROLE

Cada pessoa vê apenas o que deve ver

Regras de acesso aplicadas no servidor, não apenas na tela.



Login individual

Cada usuário com e-mail e senha próprios, perfil definido pela empresa e acesso com prazo, se desejado.



Permissões por perfil

O corretor vê só os próprios clientes e negócios; o imóvel que ele cadastra só entra na carteira depois que a Central aprova.



Histórico completo

Alterações relevantes registradas com autor, data e o que mudou.



Privacidade

Aviso de privacidade (LGPD) nos formulários de clientes e dados guardados na nuvem com acesso controlado.

IMPLANTAÇÃO

Do primeiro contato à equipe vendendo

Um processo acompanhado de perto, no ritmo da empresa.

1

Diagnóstico

Conversa para entender o empreendimento ou a carteira, a equipe e as regras comerciais.

2

Proposta

Escopo, prazo e investimento definidos por escrito.

3

Configuração

Ambiente da empresa, mapa, lotes, unidades ou imóveis, formas de pagamento, prazos e usuários.

4

Treinamento

Central e corretores aprendem a usar, com acompanhamento nos primeiros dias.

5

Operação

Equipe vendendo, com suporte e evolução contínua da plataforma.

Possibilidades da implantação: identidade visual própria (nome, logomarca e cores da empresa) · importação do cadastro existente · mapa do empreendimento sobre satélite · plantas, memoriais e fotos · modelo de contrato · integrações.

INVESTIMENTO

Mensalidade fixa por porte da equipe

Valores mensais de referência. Todos os recursos da plataforma estão incluídos em qualquer faixa.

Gestão imobiliária

Usuários ativos	Mensalidade
Até 15	**R$ 190**
Até 30	**R$ 250**
Até 60	**R$ 320**
Até 100	**R$ 390**
Acima de 100	**Sob proposta**

Implantação

A combinar

O investimento de implantação é definido em proposta, de acordo com a necessidade de cada empresa: porte do empreendimento ou da carteira, identidade visual própria, volume de dados a importar, mapas e plantas, e integrações desejadas.

Assim, cada cliente investe apenas no que realmente vai usar — sem pacote engessado.

Usuários ativos = corretores, central, gestores, financeiro e administradores com acesso liberado, somados. Valores de referência, sujeitos a proposta formal.



Vamos colocar a sua equipe para vender com mais controle?

Agende uma demonstração: mostramos a plataforma funcionando com o seu empreendimento ou a sua carteira de imóveis.

Instagram
@sklgeosolucoes

WhatsApp
(66) 9.9273-7646

E-mail
contato@sklgeosolucoes.com.br

Site
sklgeosolucoes.com.br