

7 BENEFÍCIOS DE ACEITAR VEÍCULOS NO NEGÓCIO PARA VENDA DE IMÓVEIS

1. **Rapidez**
2. **Garantia**
3. **Melhor avaliação**
4. **Segurança**
5. **Focar** na venda do imóvel
6. **Flexibilidade** para o cliente
7. **Viabilizar** a compra

Atualmente é possível colocar o carro do cliente como valor de entrada ou parte do montante de seu imóvel com muito mais segurança, flexibilidade e valor justo do veículo, viabilizando a realização da venda e de sonhos!

Com a nova solução tecnológica da Viaturo | Concessionária Inteligente, o processo desburocratizou, se profissionalizou e simplificou. Confere os principais benefícios:

1. **Rapidez** - O cliente não precisa se preocupar com toda a função que compreende a venda do seu veículo, pois ele é absorvido no negócio e a venda do mesmo passa a ser uma questão da imobiliária e da Viaturo. O cliente economiza muito tempo e energia eu teria que correr atrás em visitas a garagistas, anúncios, negociações, burocracias que fazem parte da venda do carro, o que facilita muito para ele e para a imobiliária/construtora, pois a Viaturo tem know-how para isso.
2. **Garantia** - a imobiliária ou construtora não precisa ficar responsável pela garantia da venda do veículo, a Viaturo fornece a garantia de repasse ao mercado.
3. **Melhor avaliação** - através da avaliação realizada pela Viaturo, é possível se chegar no valor justo do mesmo, sem exageros nas propostas, nem possíveis desvalorizações, que deixam o cliente desconfortável. Fica muito mais transparente



e confiável o negócio, para os dois lados. E esta questão elimina um dos maiores desafios de se colocar carro como parte do pagamento de um imóvel que é a expertise necessária para avaliar o veículo, propondo um valor justo de abatimento com o respaldo do laudo.

3. Segurança - através da solução da Viaturo, as transações com os compradores do veículos ficam muito mais seguras e são por conta da Concessionária Inteligente! Este ponto é um ponto muito importante a ter em conta na hora de colocar o carro como recurso na venda do imóvel.

5. Focar na Venda do Imóvel: o corretor/imobiliária ou construtora não precisa mais se preocupar com o repasse do veículo e pode dar total atenção ao seu trabalho: venda do imóvel! O repasse fica por conta da própria Viaturo.

6. Flexibilidade para o cliente: atualmente, está sendo cada vez mais importante e crucial para os negócios a experiência e o sucesso do cliente. A imobiliária e construtora que oferecerem e promoverem a opção facilitada de colocar o carro do cliente no negócio com certeza estão dando mais recursos e possibilidades aos seus clientes, promovendo maior satisfação deste e uma melhor experiência de compra, promovendo o sucesso do cliente ao ajudá-lo a fechar o negócio.

7. Viabilizar a compra: a possibilidade do cliente usar o seu veículo na compra pode ser determinante para a sua realização, em determinados casos, viabilizando o bom resultado.

Com todos esses benefícios e facilitações, através de uma parceria com um serviço especializado para ajudar no processo, fica muito vantajoso a todos os lados oferecer e promover essa possibilidade aos seus clientes!

Para acionar:

1. Acesse o link para cadastrar o veículo. Você receberá uma pré-avaliação muito próxima do que será pago ao seu cliente. <http://bit.ly/viaturoexpress>
2. Se for aprovado, basta trazer o veículo na Viaturo para vistoria e fechamento da negociação
 - O pagamento do veículo é realizado em até 48hrs

E o melhor de tudo: o corretor de imóveis ganha uma comissão bônus por trazer o veículo!

