

O Guia Completo do Administrador de Aluguel de Temporada



Introdução

O mercado de aluguel por temporada no Brasil tem se profissionalizado, seguindo as tendências de outros países que já lucram com esse filão do mercado de turismo. Mais e mais turistas e viajantes ocasionais simpatizam com a ideia de procurar um lar fora de casa, seja para passar alguns dias ou uma longa temporada.

Além dos hotéis, pousadas e albergues que já conhecemos, surgem

novos players neste mercado. Corretores e agências de imóveis despertam para a lucratividade e oportunidade do mercado de temporada. E proprietários de imóveis, que trocam o aluguel anual pela lucratividade maior de alugar por estadia. Alguns se dão tão bem ofertando o próprio imóvel, de amigos e de familiares que transformam disso sua ocupação primária. Surge daí uma ocupação em ascensão no mercado

brasileiro: o administrador de aluguel de imóveis por temporada.

Não importa a formação, idade e experiência com imóveis. O que esses os administradores de temporada têm em comum? São pessoas empreendedoras, que aproveitam das facilidades online e estão de olho na oportunidade de ter uma vida profissional autônoma.

O que faz um administrador de aluguel de imóveis por temporada?

O administrador cuida de todas as tarefas envolvidas no processo de aluguel das propriedades, suas e de seus clientes. Ele lida tanto com o proprietário do imóvel como com os hóspedes.

A gestão de um imóvel de temporada é trabalhosa, porque envolve diversas tarefas no ambiente online e no offline. Muitos proprietários não podem ou não querem absorver o volume de trabalho, então procuram terceirizá-lo, confiando a administração com esse novo profissional.

A quantidade de atividades envolvidas na gestão do imóvel pelo administrador varia conforme o acordo feito com o proprietário. Esse acordo é um combinado de algumas ou todas as seguintes responsabilidades:

- Anunciar o imóvel em canais online e offline, para o público nacional e internacional;
- Gerenciar a troca de mensagens com hóspedes nos sites de anúncio e por email;
- Gerenciar a disponibilidade dos imóveis e precificação dos imóveis nos sites de anúncio;
- Administrar recebimentos dos canais de anúncio;
- Buscar constantemente a melhoria da taxa de reservas;
- Inspecionar o imóvel antes e após cada estadia;
- Gerenciar e contratar os serviços de faxina;
- Fazer check-in e check-out;
- Atender as necessidades e garantir a satisfação dos hóspedes durante sua estadia;
- Cuidar de manutenções e consertos necessários no imóvel;
- Gerenciar despesas do imóvel;
- Lidar com questões administrativas e de condomínio;
- Administrar e apresentar despesas e lucros para o proprietário.

É possível que você se identifique com essa ocupação e já administre alguns imóveis ou que esteja pensando em ampliar sua lucratividade com imóveis de conhecidos, familiares e amigos. De qualquer forma, vamos tratar aqui nesse material de tudo que você precisa saber para gerir imóveis por temporada profissionalmente.

Quanto cobrar pelo serviço de administrador

Como dissemos, esse serviço toma tempo e exige algumas competências. Por isso, recomendamos que a cobrança desse trabalho seja um percentual da receita do imóvel, assim proprietário e administrador lucram juntos.

A taxa a ser cobrada varia bastante de administrador para administrador, porque depende do tipo das atividades a serem prestadas e quantas horas vão ser dedicadas ao trabalho. Essa taxa de gerenciamento costuma variar de 15% a 50% da receita.

Para negociar com proprietários com diferentes necessidades, você pode criar planos de gerenciamento com diferentes taxas. Os planos mais completos, por exemplo, podem cobrir todo tipo de serviço (como check-in, check-out, limpeza e manutenção) e de incidentes também. Já planos mais simples podem focar apenas na divulgação do imóvel e gerenciamento dos anúncios do proprietário na internet.

Promova seus imóveis

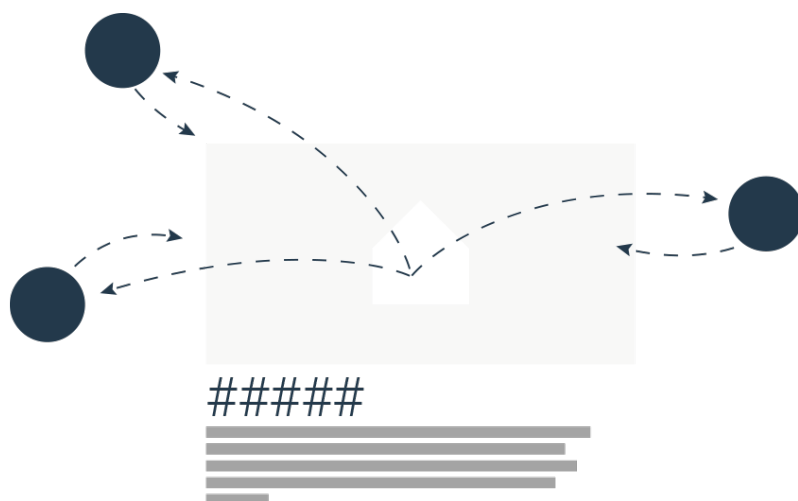
O primeiro passo para a jornada de sucesso de um administrador de aluguel de temporada é divulgar os imóveis que tem disponíveis da melhor maneira possível. A lógica é que seus imóveis precisam ser encontrados. E para isso, é preciso divulgá-los de forma atraente nos canais onde os viajantes procuram por acomodação. E não há dúvidas que a internet é um desses lugares.

Para se ter uma ideia, uma pesquisa do buscador Momondo de 2016 mostra que sites de pesquisas e reservas já são utilizados por 60% dos brasileiros.

Estar minimamente presente com ótimos anúncios em sites de acomodação para viagem é o primeiro passo.

Quanto mais canais, melhor

Diversificar os canais de divulgação é uma regra básica de marketing de qualquer empresa. Se você pensar bem, a técnica é simples de entender e infalível: quanto mais você divulgar seu imóvel, mais pessoas vão visualizar sua oferta e mais reservas você vai ter.



Dica: Para não sair no prejuízo nunca, independente do plano que você vai acertar com o proprietário, é importante fazer um cálculo base do seu custo de gerenciamento e de eventuais incidentes no apartamento (como multa de condomínio, por exemplo). A partir do valor de custo, inclua o seu serviço para fechar o valor do pacote.

Como cada site tem uma audiência levemente distinta, você consegue ter abrangência de público também. E entender com o tempo os perfis de viajantes que procuram os imóveis do seu inventário.

Outro benefício claro dessa diversificação é não depender do sucesso do seu anúncio em apenas um dos sites para garantir sua receita mensal.

Nós compilamos as características dos canais de anúncio mais populares hoje entre os viajantes brasileiros para facilitar que você comece a expandir o alcance de seus imóveis.

Portal de Anúncios	Modello de Cobrança	Taxa Cobrada	Quem Cobra do Cliente	Reserva Instantânea
Airbnb	comissão	3	o site	não
Booking	comissão	13	você	sim
Tripadvisor	comissão/ mensalidade	3	o site	não
Expedia	comissão	15	você	sim
Alugue Temporada	mensalidade	0	você	não

Para ajudar você a decidir por onde começar a expandir sua divulgação, fizemos uma pesquisa de satisfação com administradores profissionais que usam cada um desses sites de anúncio para promover seus imóveis.

Veja as opiniões

Pela facilidade de anunciar quartos e imóveis online, a cada dia mais pessoas entram nesse mercado de aluguel de temporada. Com isso, a concorrência no seu bairro e na sua cidade aumenta. Isso sem falar em outros tipos de acomodações como hotéis, albergues e pousadas que podem acabar atraindo seus potenciais hóspedes. Para se ter uma ideia, em 2016, só o Airbnb já soma 95 mil anúncios de propriedades para aluguel no Brasil.

Mesmo que você ainda tenha poucas propriedades no seu portfólio ou não tenha a pretensão de crescer como negócio de aluguel de temporada, pode já ter sentido a instabilidade nas reservas do mês, o que com certeza não é interessante.

Anunciar suas propriedades em diversos canais é um grande passo para tornar a taxa de reservas e sua receita mensal mais previsíveis. Não conte apenas com a sorte mês a mês, ainda mais diante do crescimento da concorrência. Comece desde já a pensar e agir diferente da maioria.

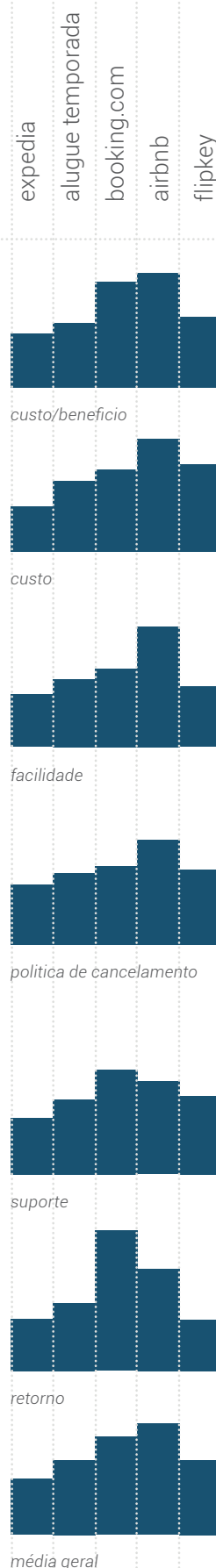
E qual seria a melhor maneira de fazer isso? A nossa aposta é que você vai encontrar essa resposta na regra de ouro de marketing online para atrair mais clientes: ter um diferencial da concorrência (e deixar isso bem claro).

A regra de ouro para atrair mais hóspedes e como colocá-la em prática

Parece óbvio e fácil só para quem tem uma propriedade incrível, certo? Nós defendemos que qualquer negócio de temporada pode se diferenciar com um pouco de criatividade e investimento em marketing. Vamos explicar nesse post como colocar essa estratégia em prática.

Mas como funciona essa regra de ouro?

Para se destacar é preciso identificar o que você tem a oferecer que mais nenhum proprietário ou administrador de imóveis de temporada está oferecendo na sua região. Destaque potencialidades que seus imóveis possuem ou crie novas.

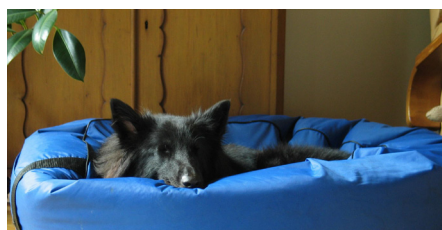


Criar atrativos únicos e investir em uma boa apresentação dessas particularidades nos seus anúncios vai trazer ao seu negócio um público segmentado, que se identifica com seu diferencial. Para este público, a escolha de seu imóvel ficará irresistível em meio ao mar de anúncios muito parecidos entre si.

Seus imóveis já têm diferenciais?

Reflita sobre o seu imóvel, liste suas melhores características. Conversar com antigos clientes e conhecidos seus pode ser útil pois por vezes nos acostumamos com um espaço que conhecemos bem e não conseguimos vê-lo com os olhos de um hóspede. Um bom caminho (mas que não deve ser o único) é analisar as reviews que você já ganhou nos sites de anúncios.

Muitas vezes essas pequenas consultas apontam características que você



deixou passar, ou reforçam as que você identificava. Seu diferencial pode ser uma bela vista, a localização privilegiada, uma área com piscina ou churrasqueira, o estilo arquitetônico do imóvel, os ambientes espaçosos, a cama super confortável, o chuveiro potente, a decoração única, a sensação de conforto, a velocidade da internet, a sacada com rede, e por aí vai.

Mesmo que essas características tenham um destaque tímido na opinião de seus hóspedes, pensem que elas representam diferenciais que você poderá potencializar ao máximo.

Para que o apelo fique mais forte, foque em potencializar uma característica, ou um conjunto de características que fazem sentido juntas. Por exemplo, se o imóvel já tiver opiniões muito positivas sobre o conforto, eleve isso adicionando itens para que o aspecto conforto se sobressaia a tudo.

Não identificou um diferencial? Não se desespere. Crie o seu!

Se mesmo depois de pensar e registrar as características você acha que seu imóvel de temporada não tem um diferencial, ou se você não quer se limitar e quer ter mais a oferecer, invista nas características que você mesmo pode criar. Para fazer isso, comece a pensar nos aspectos mais gerais do imóvel (bairro da cidade, quantidade de quartos, banheiros, área para lazer) e identifique o público que ele tem atraído e que tem potencial para atrair.

Dicas de diferenciais para implementar no seu imóvel de temporada

Receba os hóspedes que amam os animais

Muitos proprietários já têm aceitado animais em seus imóveis, mas há bastante diferença entre dizer que recebe hóspedes com bichinhos e acolher suas necessidades. Você pode investir em uma caixa de areia para gatos, potinhos para animais, ter ração na dispensa, cama para os bichos. Destaque o quintal que tem na propriedade ou as áreas verdes nas proximidades da casa/apartamento para passeios dos donos com seus animais domésticos.

Adapte seu imóvel para o turismo familiar e com crianças

Família, principalmente as que viajam com crianças, tendem a procurar por ambientes que tragam a elas o aconchego de casa muito mais do que a impessoalidade dos hotéis. A questão é preparar seu imóvel para torná-lo o mais agradável para esse público. Tenha opções de brinquedos e jogos de tabuleiros, livros de diferentes gêneros, quartos com mobília de criança, mas atente para os aspectos mais funcionais também: tenha cadeirinha de criança, adaptador para colocar no vaso sanitário, banquinho para que as crianças consigam escovar os dentes com facilidade.

Invista na decoração dos ambientes

Uma boa decoração com certeza ajuda, e muito, a atrair hóspedes em potencial e você pode apostar em várias soluções. Pode investir em uma decoração temática, com artesanato e características típicas da cidade. Por outro lado, pode optar por ambientes com objetos minimalistas, que dão um toque contemporâneo. E pode exagerar um pouco. As casas e apartamentos de temporada podem ter uma ou outra parede com cor mais forte, com um belo mural. O que às vezes cansaria os olhos no dia a dia pode ser o que enche de curiosidade e satisfação os olhos dos hóspedes.

Aposte no turismo de negócios

Como nem todo visitante vem a passeio, de repente a maneira de incrementar o seu imóvel é investir nas pessoas que vem para a cidade a negócios. Seja para participar de congressos, simpósios ou de reuniões, oferecer uma área de trabalho com escrivaninha e uma boa cadeira podem ser o seu diferencial. Isso sem falar de oferecer serviços de Wi-Fi gratuito, por exemplo, que nos dias de hoje agradam a todos, e não só os que viajam a trabalho, além de ter boas indicações de motoristas de táxi e Uber. Esse é um grande filão do mercado, e a maioria desse tipo de hóspede tende a escolher o mercado tradicional, mas isso aos poucos está mudando.

Seus anúncios devem mostrar seu diferencial

Não adianta investir seu tempo e dinheiro em ótimas ideias para se destacar se na hora de divulgar seu aluguel de temporada você não mostra o seu diferencial (ou não mostra da maneira mais adequada). É por isso que, quando falamos da regra de ouro para atrair mais hóspedes, precisamos falar também da primeira impressão que ele ou ela vão ter assim que verem seu anúncio. A foto principal, o título e o texto devem chamar a atenção!

Se o seu imóvel de temporada aceita animais de estimação, porque não fazer uma foto em que apareça um cachorro ou um gato? Se o seu diferencial é a vista, escolha uma imagem que mostre um pouco do apartamento ou casa com a paisagem em destaque ao fundo. Se o que o diferencia dos concorrentes é a decoração (seja ela mais extravagante ou minimalista), escolha uma foto do local da casa (e com o ângulo) que mais favoreça essa característica.

Deixe isso também muito claro no título do seu imóvel. Não tenha medo de ser criativo. Como já falamos aqui, é o diferente que chama a atenção. Você consegue mais dicas de otimização dos seus anúncios neste post.



Dica quente: Divulgue seus anúncios de maneira inteligente para o nicho de viajantes que mais vai se interessar pelo que você tem a oferecer. Uma boa ideia é compartilhar o link em grupos que discutem o tema nas redes sociais. Um exemplo são os diversos grupos de viagens com a família e viagens com crianças do Facebook, ou a página específica para aluguel de temporada para executivos do Airbnb.

Atendimento

Vamos pensar o seguinte: o modelo de aluguel anual, tradicional, é um modelo de commodity, de venda de mercadoria. É oferecido uma propriedade ao cliente, nada mais.

Já o aluguel de temporada é um mercado completamente diferente. É venda de serviço. E precisa ser um serviço de alto nível se você quiser se manter competitivo sempre.

Apesar de ser inevitável que você tenha imprevistos para resolver ao receber hóspedes em vários imóveis, existem algumas coisas que você pode fazer como administrador que vão amenizar o tempo gasto com serviço de atendimento, evitar dores de cabeça e ainda render boas recomendações e avaliações dos hóspedes.

9 dicas para evitar dores de cabeça com atendimento aos hóspedes

1. A primeira dica é quase uma obrigação. Coloque-se no lugar do cliente sempre: imagine você, com alguns dias de folga, longe de casa, entrando em um imóvel que você dedicou tempo a escolher na internet. Do que sentiria falta? Essa é uma maneira eficiente de antecipar as necessidades dos hóspedes e assim evitar descontentamentos e críticas negativas. Pense nisso em todos os âmbitos: equipamentos, decoração, informações, conforto e tudo que envolve ter uma boa estadia.

2. Pousadas e hotéis fazem inspeção entre as estadias de cada hóspede por um motivo: evitar insatisfações de quem chega. Coloque essa prática no seu negócio também. Cheque os eletrônicos, a faxina feita, os mantimentos antes de receber o novo hóspede. Se quiser facilitar ainda mais esse processo, escreva uma lista das coisas que você ou um ajudante seu precisa checar entre as estadias. Assim você evita esquecimentos e surpresas.

3. Se por vezes você não puder estar completamente disponível para se encontrar com um novo hóspede na hora do check-in, combine com um comerciante, vizinho, porteiro ou amigo de confiança para fazer a entrega das chaves e recepção do hóspede por você. É comum que hóspedes se atrasem, então se você não tiver o turno livre ou disponibilidade para sair do lugar onde está, já deixe o trabalho de check-in pré-combinado com alguém. Afinal, se o hóspede se atrasar, já estará incomodado e precisará de um atendimento ainda melhor.

4. Uma maneira muito fácil de agradar o hóspede na chegada é deixar um mimo de boas vindas. Nós sabemos como uma viagem é cansativa e esse simples gesto pode já deixar o hóspede no humor certo para apreciar a sua acomodação dali em diante (e não descontar qualquer insatisfação com a viagem na percepção da chegada no imóvel).

5. Deixe disponível um manual de informações, regras e dicas para o hóspede não ter que fazer qualquer esforço para conseguir o que precisa (e, de quebra, você evita mais trabalho de atendimento também).

6. Nunca divulgue algum benefício que você pode não ter disponível ou que não esteja em sua melhor performance por alguma eventualidade. A pior coisa para o hóspede é criar alguma expectativa que não é atendida. Imagine você

no seguinte cenário: internet com velocidade rápida é uma prioridade para a sua viagem e no primeiro dia de sua estadia, a rede para de funcionar. Com certeza você irá reclamar, fará uma avaliação negativa ou até irá procurar outro lugar pra ficar, não é mesmo? Evite criar expectativas que você pode não atender.

7. Se você aluga um imóvel por inteiro, deixe disponíveis itens essenciais na cozinha como sal, açúcar e temperos. Condimentos são usados em quase todo tipo de preparo e são caros e fáceis de esquecer em uma ida do hóspede ao supermercado.

8. Em casos de imprevistos, reclamação do hóspede e outros cenários ruins, esteja 24h disponível para melhorar a situação. Afinal de contas, uma avaliação ruim vai ter impacto negativo certo nas futuras reservas da sua propriedade. No caso de o hóspede estar irritado, mantenha o controle da situação. Primeiro, ouça até que o hóspede desabafe e se sinta mais aliviado. Logo em seguida, tranquilize-o completamente, assegurando que vai resolver tudo. Só depois, quando ele estiver mais calmo, converse sobre os detalhes da questão.

9. Peça a avaliação de seus hóspedes sempre. Ela não só é algo valioso para você melhorar seu imóvel e receber mais reservas como mostra sua preocupação, dedicação e profissionalismo como administrador de imóveis de temporada.

Inventário

A quantidade de imóveis que você gerencia é proporcional ao retorno financeiro que você espera do mercado de temporada. Muitas pessoas criam negócios a partir do crescente mercado de temporada e chegam a gerenciar mais de cem propriedades. Porém essa não é realidade da maioria.

O Airbnb, um dos maiores anunciantes de aluguel de temporada no Brasil, em 2015 teve 95 mil propriedades e quartos anunciados. Dentro desse total, 46% são anúncios da própria casa do proprietário do imóvel. Ou seja, quase metade dos anunciantes do Airbnb não encaram o mercado de temporada como uma oportunidade de negócio, e sim como uma renda extra.

Esses fatos são oportunidades emergentes para os administradores de aluguel de temporada que pretendem aumentar seu inventário de apartamentos.

Como crescer o seu número de propriedades

Como todo negócio que começa, a rede de amigos é um fator essencial para te ajudar a divulgar o seu futuro negócio. No início, seu foco precisa ser conquistar um bom número de imóveis (de 5 a 10) para ter uma operação fluída e lucrativa.

A forma mais fácil de atingir esse objetivo é vender a oportunidade do mercado de aluguel de temporada para as pessoas que já confiam em você: seus amigos ou conhecidos. Eles são o caminho mais curto para você conseguir um bom número de propriedades para gerenciar.

Selecione seus amigos que tem um apartamento em uma boa localização com pelo menos um quarto livre ou a propriedade inteira.

Recomendamos você seguir esses passos para vender a ideia para o seu amigo ou conhecido:

Convide ele para visitar a sua casa

Conte sua história de como você começou a fazer aluguel de temporada

Fale de forma transparente sobre seus rendimentos com o mercado (valor da diária, gastos com limpeza, check-in, check-out)

Ofereça anunciar em um canal de anúncio um quarto.

Durante esses quatro passos, seu amigo pode ter algumas objeções, aqui vamos te mostrar algumas com possíveis respostas que você pode dar:

- **Não é ilegal fazer isso?**
Resposta: É legal sim, e eu posso gerenciar toda a parte financeira para você, sem problema algum.
- **E se algum hóspede quebrar algo da minha casa?**
Resposta: Posso te ajudar com esse gerenciamento, cobrindo qualquer custo que você tiver com isso, claro, isso aumenta o percentual de gerenciamento de imóvel.
- **Não é mais simples alugar pela imobiliária?**
Resposta: O retorno com aluguel de temporada pode ser até 3 vezes maior que o aluguel tradicional. Se você está bem localizado e em uma cidade turística é muito mais rentável o aluguel de temporada.
- **Posso alugar apenas por um período por ano?**
Resposta: Claro! Você me diz os dias disponíveis e eu trabalho em cima deles.

Assim que o seu amigo aceitar a proposta, faça um contrato com ele de gerenciamento, negociando exatamente o percentual que ficará e que tipo de serviço você prestará.

Com o aumento de apartamentos naturalmente seus amigos o recomendarão, desde que você esteja cumprindo o que você prometeu na conversa.

Como se tornar uma Agência de Aluguel de Temporada?

Até 15 propriedades o crescimento é orgânico e pode acontecer de forma não muito profissionalizada. Porém, se você pretende construir um negócio sólido e aproveitar a ascensão do mercado de temporada é preciso se tornar referência no mercado.

Dica: Aqui você pode fazer uma simulação da diária com o aluguel tradicional.

Crie uma marca e tenha um diferencial

Criar uma marca não é apenas criar um logotipo. Criar uma marca é pensar em como você se posicionará no mercado de temporada. Você precisa se especializar em algum tipo de imóvel: praia, fazenda, luxo, low cost, turismo religioso.

Isso facilita ser encontrado facilmente por hóspedes e proprietários que veem você como referência naquele tipo de assunto. O que facilita muito a aquisição de novos apartamentos para o seu inventário.

Website, escritório e atendimento

Você precisa ter seu endereço off-line e on-line com um atendimento excelente. Um website é indispensável para você ser encontrado de forma online. Toda vez que alguém te citar, ou ver algum anúncio seu em algum lugar, pode facilmente pesquisar sua empresa no google para entender mais que tipo de serviço você presta e encontrado.



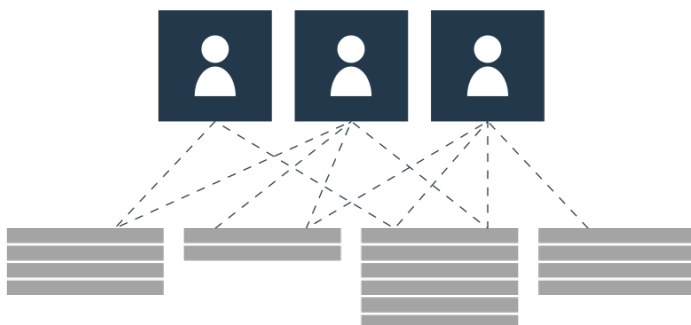
É essencial em seu site comunicar que você gerencia propriedades e que tipo de serviços você presta.

Além de um bom posicionamento online é importante você ter um escritório físico para demonstrar o quão sólido é o seu negócio. Pessoas tendem confiar mais quando podem fazer um contato presencial a qualquer momento. Por isso, atenda bem o seu futuro proprietário para que ele se sinta seguro ao deixar seu imóvel contigo.

Gerenciamento de atividades e produtividade

Já deu para ter uma ideia que uma coisa é certa: aluguel de temporada é um negócio que precisa ser gerenciado ativamente. Você precisa ter tudo planejado e organizado para fazer as coisas funcionarem sem stress. E mesmo assim, pode colocar na lista alguns imprevistos de vez em quando.

Dito isso, existem várias coisas que você pode fazer para facilitar seu dia a dia em termos de produtividade, organização e gestão como um todo. Vamos falar dos dois principais pilares de gestão de propriedades de temporada: pessoas e ferramentas.



Construa uma rede de pessoas em quem você confia

Prestadores de serviço da propriedade, estabelecimentos da rua e vizinhos

Como todo novo ramos de negócio, o crescimento da administração de imóveis de temporada em condomínios brasileiros tem incomodado algumas pessoas.

Vizinhos que fazem reclamações, reuniões de condomínio para debate da situação e por aí vai. Recomendamos, desde o início, construir uma boa relação com as pessoas envolvidas de qualquer maneira no seu negócio, a medida do possível, para evitar desagradados dos dois lados. Peça sempre a compreensão das pessoas e apresente o aluguel de temporada para seus vizinhos como uma oportunidade com a qual todos podem lucrar. Quanto mais gente estiver no negócio, mais fácil o negócio ser aceito na propriedade.

É muito interessante também construir uma rede de pessoas que enriqueça a experiência de seus hóspedes. Construa bons relacionamentos e troque favores com os serviços do condomínio e com comerciantes nas redondezas do imóvel, para que tratem bem os seus hóspedes e ajudem você em qualquer situação. Trate sempre de compensar os favores da maneira que for mais adequada.

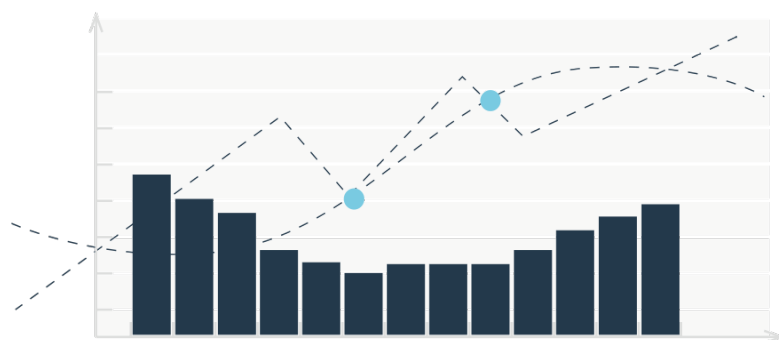
Faxina e consertos

Os melhores amigos do administrador de temporada são os prestadores de serviço. Uma acomodação limpa e uma rápida atuação, na necessidade de manutenção, são fatores essenciais para uma boa avaliação da estadia.

Se você não conhece prestadores de serviço com quem pode contar, considere contratar empresas especializadas para que você nunca fique na mão.

Gestão

Tenha perto alguém de confiança para assumir seu papel quando preciso. No caso de você estar viajando ou indisponível para gerir um problema, ter uma mão direita para quebrar seu galho é algo que traz profissionalismo e segurança para seu negócio.



Financeiro

É bom considerar a contratação dos serviços de um contador, a medida que você cresça o negócio, para que não se complique na área financeira. Isso é essencial também para que você esteja bem orientado para pagar a menor taxa de imposto possível e garantir sua lucratividade.

O Sebrae presta orientações financeiras para microempreendedores (MEI). Se você trabalha com administração de imóveis de temporada de maneira autônoma, essa é uma ótima opção profissional para pagar impostos baixos e conseguir ter um bom lucro mensal.

Ferramentas

Como a profissão de administrador de imóveis de temporada ainda não é largamente difundida por aqui, pouco se fala ainda de ferramentas que ajudem a rotina desse trabalho. Otimizar e organizar o negócio tem dependido mais de troca de informação com outros que estão no mesmo barco e uma dose alta de inventividade e curiosidade para procurar possibilidades na internet e testar coisas novas.

Vamos facilitar esse trabalho com as melhores ferramentas hoje para a sua rotina de administrador:

1. Planilhas para gestão e análises de suas reservas

uma ótima ferramenta para organização da sua gestão é o Google Planilhas (ou Google Sheets, em inglês), que é muito parecido com o excel, mas você faz as edições online. Você pode usar planilhas para gerenciar a lógica das faxinas, dos pagamentos de contas e fluxo financeiro em geral.

Comece com a nossa Planilha de Gerenciamento de seu Aluguel de Temporada. Ela foi feita no Google Planilhas e auxilia na organização financeira e otimização dos lucros.

2. Google Calendar para organizar a rotina

Apesar de bem conhecido, muita gente não usa para gerenciar imóveis. Ele tem vários usos interessantes para isso e é muito mais conveniente e seguro do que organiza seu negócio em agendas de papel ou excel, pois fica salvo na nuvem e você pode acessar no celular de onde estiver.

Alguns usos que você pode fazer dele:

- Ter como calendário oficial da disponibilidade das suas propriedades. Assim, você se organiza e tem onde consultar na hora de atualizar o calendário dos seus imóveis nos sites de anúncio. Isso é particularmente interessante se alguém faz essas atualizações para você, pois a disponibilidade fica registrada no Google e o seu ajudante apenas faz a consulta.
- O Google Calendar tem notificações por email e celular. Você pode marcar data e horário de coisas importantes para se fazer como: faxinas a coordenar, check-in e checkouts, pagamentos para proprietários, serviços e funcionários. Garantindo que tudo flua sem problema e que você não se sobrecarregue. Além disso, é possível marcar outras pessoas na tarefa, que também serão notificadas, deixando o trabalho de delegar e gerenciar de quem trabalha com você muito mais fácil.
- Você pode integrar seu Google Calendar com os calendários de alguns sites de anúncio. Se você usa o Airbnb como canal de anúncio você pode fazer isso facilmente seguindo esse passo a passo.

3. Trello para organização de tarefas

O Trello é uma ferramenta super simples de gerenciamento de projetos, processos, entre outras coisas. É uma ferramenta totalmente gratuita que pode te ajudar a se organizar melhor no cotidiano com os seus hóspedes.

No Trello, você pode criar um caminho com as etapas que o seu hóspede precisa passar para ter uma boa experiência de hospedagem. Por exemplo: Ao efetuar a reserva e logo após o pagamento, o seu hóspede recebe um contato de boas-vindas. Nesse contato você pode perguntar horário de check-in, dar dicas para a viagem e confirmar alguns dados do hóspede. Abaixo fiz um exemplo de como você pode usar o Trello para gerenciar o fluxo de hóspedes antes do check-in.

As colunas são completamente editáveis, como os cartões que movimento na imagem acima. Dentro do cartão, você pode colocar uma série de anotações que facilitarão a sua vida.

4. Mailchimp para se relacionar com os hóspedes

Se você ainda não se comunica com seus antigos hóspedes por email, você pode estar perdendo algumas oportunidades. Pessoas que já se hospedaram com você e tiveram boa experiência tem grandes chances de se hospedar novamente quando estiverem na cidade. E o mais relevante que muitas pessoas esquecem: antigos hóspedes podem indicar sua propriedade para amigos e familiares ou, até mesmo, nas redes sociais.

A comunicação por email é uma ferramenta muito eficiente para manter esse contato vivo. Ela não é intrusiva, é fácil de gerenciar e tem custo baixíssimo.

Algumas ações que você pode fazer facilmente:

- Enviar cupons de desconto depois do check-out em troca de resenhas da sua propriedade;
- Enviar cupons que podem ser repassados para amigos até uma data específica (sempre coloque uma data limite para criar o senso de urgência);
- Enviar formulários de opinião após o check-out, incluindo campos de quando o hóspede pretende voltar à cidade e enviar cupom de desconto no momento propício.
- No check-in, enviar um email de boas vindas com indicações do que fazer e regras da casa.

O Mailchimp é fácil de usar e é gratuito até 2.000 contatos de email cadastrados. Ele possui envio automático por um custo adicional.



Stays: solução completa, para fazer tudo em um só lugar

Atualizar preços e o calendário das suas diárias em sites de anúncio não só toma tempo como pode facilmente levar a erros. Principalmente se você anuncia em vários sites. Isso sem falar em possível overbooking e outros inconvenientes chatos de resolver.

Sistemas de gerenciamento facilitam a vida dos administradores de aluguel temporada porque fazem isso em massa em apenas alguns cliques.

Se você está em busca de automatizar e organizar todos os seus processos de administrador de imóveis para profissionalizar e crescer seu negócio, a melhor opção é investir em uma ferramenta completa e específica para isso.

Além da atualização fácil de seus imóveis nos sites de anúncio online, ferramentas de gerenciamento como a Stays permitem ainda gerenciar pagamentos de contas de seus imóveis e sistema de transparência de contas com os proprietários, fazer marketing dos suas acomodações e ter um perfeito controle financeiro de tudo que está acontecendo. Você ganha mais tempo, mais controle e mais reservas.