



**Dominando Financiamento Imobiliário:**  
**Ferramentas e Estratégias**  
**que Colocam Dinheiro no Seu**  
**Bolso**

## Introdução

Olá! Se você está lendo este eBook, provavelmente percebeu que o financiamento imobiliário é muito mais do que números e contratos. Durante a aula, eu te guiei por estratégias práticas que podem transformar sua atuação no mercado. Aqui, vou detalhar esses aprendizados para que você possa aplicá-los no seu dia a dia e ver resultados reais.

Você aprenderá:

1. Como usar a **planilha exclusiva** para mudar o jogo nas negociações.
2. O que é **rating bancário** e como ele impacta diretamente as aprovações de crédito.
3. Estratégias para converter clientes que foram reprovados em vendas fechadas.
4. Como amortizações podem reduzir juros e encantar seus clientes.
5. Por que estar em uma comunidade especializada pode ser um divisor de águas na sua carreira.
6. As regras do FGTS e como utilizá-las a seu favor.
7. Os segredos do PPP (Plano de Pagamento Programado) e como ele pode aumentar suas vendas.
8. Como funciona o rating do SBPE e as mudanças recentes que impactam o mercado.

O **PPP**, em particular, é uma ferramenta poderosa que muitos corretores subutilizam ou desconhecem completamente. Durante a aula, eu expliquei como ele pode ser usado não apenas para aliviar as parcelas dos clientes, mas também como uma estratégia de venda. Isso mesmo: o PPP pode ser o diferencial que vai te ajudar a fechar negócios que pareciam impossíveis.

### Vamos lá?

---

Se você quer fazer parte disso, **entre agora no grupo de super interessados no Financiamento PRO.**

[Clique aqui pra garantir sua vaga e receber o link de inscrição para nova turma do Financiamento PRO](#), **com direito a todos os bônus exclusivos dos primeiros inscritos, conforme explicado na Aula 3.**

---

## 1. A Planilha que Muda o Jogo

Eu apresentei uma ferramenta poderosa durante a aula 3: **a planilha de amortização**. Essa planilha não é qualquer coisa. Ela foi desenvolvida especialmente para os alunos e é uma das chaves para transformar negócios que não iam sair em vendas concretas.

Por exemplo, imagine um cliente que acha que vai pagar muitos juros ao longo do financiamento. Com essa planilha, você pode mostrar exatamente quanto ele economizará ao fazer amortizações. Isso muda completamente a percepção dele sobre o negócio.

*Murilo: "O cliente vai sonhar à noite com essa planilha quando você mostrar pra ele lá."*

Essa ferramenta é tão valiosa que, se usada corretamente, pode colocar dinheiro no seu bolso nos próximos 90 dias. Basta aplicar o que eu ensinei e depois me contar lá no direct: *'Murilo, realmente colocou dinheiro no meu bolso!'*

*Murilo: "Isso aqui é fechamento pra aquele cara que acha que vai pagar muitos juros. Só que, na verdade, ele não sabe como funcionam as amortizações."*

Essa planilha não é só uma ferramenta; é uma estratégia. Ela permite que você simule para o cliente como funciona o pagamento da primeira e da última parcela, e como ele pode economizar com amortizações mensais. Por exemplo, se ele pagar 2 mil no primeiro mês e 2 mil no segundo, ele já começa a ver quanto está economizando.

*Murilo: "Presta atenção nisso aqui, pessoal. Isso aqui é fechamento pra aquele cara que acha que vai pagar muitos juros."*

*Quer essa planilha? Você precisa estar na nova turma do Financiamento PRO. Entre no Grupo de Super Interessado e receba o link de inscrição para nova turma do financiamento próprio, com direito a todos os bônus exclusivos dos primeiros inscritos, conforme explicado na Aula 3.*

[\*ENTRAR NO GRUPO DE SUPER INTERESSADOS\*](#)

## **2. Entendendo o Rating Bancário**

O rating é uma nota dada pelos bancos para avaliar o perfil de crédito do cliente. E aqui vai uma verdade que poucos sabem: **cada banco tem seu próprio critério de avaliação**. Você pode ser "A" na Caixa, "B" no Santander e "C" no Bradesco.

*Murilo: "Não é uma coisa geral. Anota isso."*

E sabe aquele score do Serasa que todo mundo fala? Ele serve para praticamente nada. *Murilo: "Pega o score, amassa ele e joga no lixo. Serve pra nada."*

Então, qual é a estratégia para melhorar o rating? Aqui vão algumas dicas que eu compartilhei:

- **Conta salário:** Se o cliente recebe o salário no mesmo banco onde está pedindo o financiamento, suas chances aumentam.
- **Previdência privada, seguros e investimentos:** Ter relacionamento com o banco ajuda bastante.
- **Cartões de crédito:** Usar cartões emitidos pelo banco também conta pontos.

Se o cliente for reprovado por rating, você pode sugerir ajustes simples, como reduzir o valor do financiamento ou buscar outro imóvel (por exemplo, da planta).

*Murilo: "Tem aluno que virou o negócio. Ou, por exemplo, reprovou no Minha Casa Minha Vida usado, mas aprovou na planta."*

### **3. Convertendo Reprovações em Vendas**

Uma das maiores dificuldades no mercado imobiliário é lidar com clientes que são reprovados no crédito. Mas isso não precisa ser o fim da linha. Durante a aula, eu expliquei como você pode pegar esse cliente e tentar novamente com outra abordagem.

Por exemplo:

- Se o cliente foi reprovado no imóvel usado, tente novamente com um imóvel na planta.

*Murilo: "Às vezes, e tu vai pegar 10 clientes, vai voltar 2. Ó, esses dois aprovaram na planta."*

Outra estratégia é ajustar o valor do financiamento. Ao invés de aumentar a entrada, diminua o valor total financiado. Isso reduz a parcela e aumenta as chances de aprovação.

*Murilo: "Financia a mais e depois amortiza. Cristiane matou a charada."*

Essas pequenas mudanças podem fazer toda a diferença no fechamento de um negócio.

#### **4. Amortizações: Reduzindo Juros e Encantando Clientes**

Muitas pessoas têm dúvidas sobre amortizações. Existem mitos por aí, como "tem um melhor dia para fazer amortização." Isso não existe.

*Murilo: "Ou essa pessoa não sabe o que está falando, ou ela não entende do que está falando e está repetindo algo que ela não sabe, ou ela está agindo de má-fé e enganando as pessoas."*

O que importa é que amortizações reduzem os juros. Mostre isso para o cliente com a nossa planilha. Explique como cada pagamento extra impacta diretamente no saldo devedor e nos juros futuros.

*Murilo: "Isso aqui é fechamento pra aquele cara que acha que vai pagar muitos juros."*

Aqui vai uma estratégia prática que eu compartilhei: imagine que o cliente financiou 200 mil reais. Ele pode usar o FGTS para amortizar parte desse valor logo após pagar a primeira parcela. Por exemplo, se ele usar 100 mil do FGTS na primeira amortização, ele já reduz significativamente os juros ao longo do financiamento.

*Murilo: "Financia a mais e depois amortiza. Cristiane matou a charada."*

Essa estratégia é especialmente útil porque o FGTS pode ser usado a cada dois anos para amortizações. E o PPP? Ele pode ser usado anualmente, mas apenas com FGTS. *Murilo: "PPP somente com FGTS? Sim, só com FGTS."*

---

### **Convite pra quem quer ir além**

Se você está aqui, é porque **não quer ser mais um no mercado**. Quer construir uma carreira sólida, previsível, com resultado e respeito.

Se esse for o seu caso, **vem comigo pro grupo de super interessados no Financiamento PRO**.

Clique aqui pra entrar no grupo e receber acesso antecipado ao link de inscrição para nova turma do Financiamento PRO, com direito a todos os bônus exclusivos dos primeiros inscritos, conforme explicado na Aula 3 .

---

## 5. Regras do FGTS e Como Utilizá-las a Seu Favor

Durante a aula, eu expliquei detalhadamente as regras do FGTS. Uma das principais dúvidas é se o cliente pode usar o FGTS tendo imóvel no Brasil. *Murilo: "Sinto informar que isso é uma mentira. São pessoas desinformadas. Não é moradia. É residência."*

A mesma regra do Minha Casa Minha Vida se aplica ao uso do FGTS: o cliente pode ter um imóvel quitado em outra cidade, desde que ele não tenha onde morar na cidade onde está comprando.

*Murilo: "Se eu tenho imóvel em São Paulo, por exemplo, tenho imóvel lá em São Paulo, só que eu trabalho em Porto Alegre. Eu posso morar no meu imóvel em São Paulo? Ele tá no meu nome, quitado. Eu posso morar lá? Pô, só se eu pegar avião e voltar todo dia. Não dá, né?"*

Outro ponto importante é que o FGTS pode ser usado logo após o registro do imóvel. *Murilo: "Se eu não usar pra compra, eu vou lá e na primeira parcela, já pego os meus 100 mil de FGTS e uso nesse imóvel."*

Essa flexibilidade permite que você crie estratégias para ajudar seus clientes a economizar dinheiro. Por exemplo, se o cliente não pode usar o FGTS na entrada, ele pode usá-lo para amortizar a dívida logo após a compra.

*Murilo: "Não tem impedimento, as bolinhas são separadas, é por isso que tem uma aqui, uma aqui e uma aqui."*

## **6. Os Segredos do PPP (Plano de Pagamento Programado)**

O PPP é uma ferramenta poderosa que pode ser usada anualmente. Muitas pessoas o utilizam apenas para aliviar as parcelas, mas ele pode ser uma estratégia de venda. *Murilo: "PPP só com FGTS? Sim, só com FGTS."*

Expliquei como o PPP pode ser usado para desafogar as parcelas e até mesmo para atrair novos clientes. Por exemplo, se o cliente está com dificuldades para pagar as parcelas, você pode sugerir o uso do FGTS para reduzir temporariamente o valor da prestação.

Uma estratégia interessante é combinar o PPP com amortizações. Por exemplo, o cliente pode usar o FGTS para amortizar parte da dívida e, ao mesmo tempo, reduzir as parcelas com o PPP. Isso cria uma sensação de segurança e tranquilidade para o cliente.

O PPP também pode ser combinado com outras estratégias, como amortizações. Por exemplo, o cliente pode usar o FGTS para amortizar parte da dívida e, ao mesmo tempo, reduzir as parcelas com o PPP. Isso cria uma sensação de segurança e tranquilidade para o cliente.

## 7. Mudanças Recentes no Rating do SBPE

No dia 15 de março, houve mudanças no rating do SBPE. Quem ficou sabendo primeiro? Os alunos. *Murilo: "Teve aluno que virou o negócio. Ou, por exemplo, reprovou no Minha Casa Minha Vida usado, mas aprovou na planta."*

Essa mudança impacta diretamente as aprovações de crédito. Por exemplo, um cliente que foi reprovado no Minha Casa Minha Vida usado pode ser aprovado em um imóvel na planta. *Murilo: "Às vezes, e tu vai pegar 10 clientes, vai voltar 2. Ó, esses dois aprovaram na planta."*

Para melhorar o rating, existem algumas estratégias simples que podem ser aplicadas:

- **Conta salário:** Se o cliente recebe o salário no mesmo banco onde está pedindo o financiamento, suas chances aumentam.
- **Previdência privada, seguros e investimentos:** Ter relacionamento com o banco ajuda bastante.
- **Cartões de crédito:** Usar cartões emitidos pelo banco também conta pontos.

*Murilo: "Uma delas. Eu vou dizer uma depois que funciona de imediato. Que tu vai pegar daí ele não vai conseguir comprar de novo."*

Essas pequenas mudanças podem fazer toda a diferença no fechamento de um negócio.

---

O que você leu aqui foi só um resumo prático da Aula 3. Mas o que está por trás disso é um movimento: **um novo jeito de atuar com crédito, com posicionamento, com clareza e com visão de longo prazo.**

Se você quer fazer parte disso, **entre agora no grupo de super interessados no Financiamento PRO.**

[Clique aqui pra entrar no grupo e receber acesso antecipado ao link de inscrição](#) **para nova turma do Financiamento PRO, com direito a todos os bônus exclusivos dos primeiros inscritos, conforme explicado na Aula 3 .**

---

## Conclusão

Neste eBook, exploramos:

1. Como usar a planilha de amortização para transformar negócios.
2. O impacto do rating bancário nas aprovações de crédito.
3. Estratégias para converter reprovações em vendas.
4. A importância das amortizações para reduzir custos e encantar clientes.
5. As regras do FGTS e como utilizá-las a seu favor.
6. Os segredos do PPP e como ele pode aumentar suas vendas.
7. As mudanças recentes no rating do SBPE.

Agora, é a sua vez de aplicar essas ferramentas e estratégias. Comece mostrando a planilha para seus próximos clientes e veja como os resultados podem mudar sua trajetória.

**Se você quer se aprofundar ainda mais nesses conceitos e garantir acesso a recursos exclusivos, [clique aqui para entrar no grupo de super interessados!](#)**

Próximo passo: Aula 4 vem aí!

Domingo, **13 de abril**, tem **Aula 4 do Conexão Crédito Imobiliário** — e eu vou te mostrar **como escalar sua atuação e transformar esse conhecimento em resultado real, recorrente e sustentável**.

[Clique aqui para ativar o lembrete e garantir sua presença.](#)

---

**Sobre o autor:** Murilo Arjona é especialista em financiamento imobiliário com anos de experiência no mercado. Ele já ajudou milhares de corretores e correspondentes a transformarem suas vendas com estratégias práticas e ferramentas exclusivas.

Links Úteis

- **Entre no grupo de super interessados no Financiamento PRO**  
[\[Clique aqui\]](#)
- Receba o lembrete da Aula 4 (domingo, 13 de abril) [\[clique aqui\]](#)
- Acompanhe mais conteúdos gratuitos nas redes sociais **Instagram:**  
[@muriloarjona](#)