

10 Passos para Criar um Site para Imobiliária que Atrai Clientes

Guia prático para criar um site profissional que gera leads, valoriza seus imóveis e vende mais.

Por que este checklist existe?

No mercado imobiliário, a primeira impressão é digital. Um site mal estruturado afasta compradores, desvaloriza os imóveis e faz sua imobiliária parecer amadora. Este guia reúne os 10 passos essenciais que seguimos na Fábrica de Software para criar sites imobiliários que atraem clientes e vendem mais.

Diagnóstico da Imobiliária e Diferenciais

Entenda o mercado local, tipos de imóveis e o que torna sua imobiliária única. Cada imobiliária tem seu posicionamento — o site precisa refletir isso para se conectar com o público certo.

Identifique o perfil de imóveis e clientes da imobiliária

Defina os diferenciais competitivos para destacar no site

Dica: Um site genérico vende como um corretor genérico.

Estrutura de Navegação e Busca de Imóveis

Organize categorias, filtros de busca e mapa interativo para facilitar a navegação. O cliente precisa encontrar o imóvel ideal em segundos — uma navegação confusa é o caminho mais rápido para perder uma venda.

Crie filtros de busca por tipo, preço, bairro e metragem

Implemente mapa interativo com localização dos imóveis

Dica: Quanto menos cliques para encontrar um imóvel, melhor.

Páginas de Imóveis com Fotos e Detalhes

Crie páginas completas com galeria de fotos, plantas, vídeos tour e informações detalhadas. O cliente decide se vai visitar o imóvel com base no que vê online — capriche na apresentação.

Inclua galeria de fotos profissionais e vídeos tour

Adicione plantas, metragens e detalhes do imóvel

Dica: Imóveis com fotos profissionais vendem 60% mais rápido.

Captura de Leads Qualificados

Formulários estratégicos em cada imóvel, CTA para agendar visitas e WhatsApp integrado. Cada página deve ter um caminho claro para o cliente entrar em contato e se tornar um lead.

Adicione formulário de contato em cada página de imóvel

Integre WhatsApp para atendimento rápido

Dica: Um lead respondido em até 5 minutos converte 10x mais.

SEO Local para Aparecer no Google

Otimize para "imobiliária em [cidade]", Google Meu Negócio e avaliações. A maioria das buscas por imóveis começa no Google — se sua imobiliária não aparece, você não existe para os compradores.

Otimize páginas para SEO local

Configure e mantenha o Google Meu Negócio atualizado

Dica: Avaliações positivas no Google são o novo boca a boca.

Blog de Conteúdo Regional

Artigos sobre bairros, dicas para compradores, tendências do mercado imobiliário local. Um blog relevante atrai visitantes orgânicos, posiciona sua imobiliária como autoridade e gera leads qualificados.

Crie conteúdo sobre bairros, dicas e mercado local

Publique pelo menos 2 artigos por mês

Dica: Conteúdo local é o que realmente converte no mercado imobiliário.

Integração com CRMs e Portais

Conecte o site com seu CRM e portais como Zap Imóveis, Viva Real e OLX. A gestão centralizada evita retrabalho e garante que todos os canais estejam sincronizados com seu catálogo.

Integre o site com o CRM da imobiliária

Sincronize imóveis com portais (Zap, Viva Real, OLX)

Dica: Automação entre site e portais economiza horas de trabalho manual.

Design Responsivo e Velocidade

Site rápido no celular com design que valoriza as fotos dos imóveis. Mais de 70% das buscas por imóveis acontecem pelo smartphone — um site lento ou mal adaptado afasta compradores.

Garanta que o site seja totalmente responsivo

Otimize imagens e performance para carregamento rápido

Dica: 1 segundo a mais de carregamento reduz 20% nas conversões.

Provas Sociais e Depoimentos

Showcase de imóveis vendidos, depoimentos de clientes satisfeitos e números de resultados. Provas sociais geram confiança e mostram que sua imobiliária entrega resultados reais.

Crie uma seção de imóveis vendidos com resultados

Colete e exiba depoimentos de clientes

Dica: Um depoimento com nome e foto vale mais que mil palavras.

Deploy, Manutenção e Atualizações Contínuas

Publique, mantenha conteúdo atualizado e evolua o site conforme o mercado. Um site imobiliário não é um projeto estático — exige atualização constante de imóveis, conteúdo e funcionalidades.

Publique o site com hospedagem confiável

Estabeleça cronograma de atualização de imóveis e conteúdo

Dica: Um site desatualizado passa a impressão de imobiliária descuidada.

