

Relatório de Vendas

Os **Relatórios de Venda** reúnem os números dos contratos de venda do período: quanto foi vendido, por quem, de que tipo de imóvel, em quais bairros, de que origem vieram as vendas e em que situação estão os pagamentos.

No dia a dia, o gestor usa a tela para acompanhar o VGV e a comissão da imobiliária, comparar o desempenho com o ano anterior, ver o ranking de corretores e equipes e entender de onde vem o faturamento das vendas.

Para ver o relatório, seu grupo de usuários precisa da permissão **Relatórios > Comercial e Marketing > Relatórios de Venda**. O relatório também depende do módulo Financeiro no plano contratado.

Navegação no módulo

A interface do sistema **apresentame** para o relatório de vendas. O menu lateral à esquerda contém as seguintes opções: Pessoas, Negócios, Financeiro, Fluxos de Processos, Tickets, Tarefas, Análise de Crédito/Risco, Documentos, Vistorias, Agenda de Eventos, Site, Telefonía, **Relatórios** (destacado com uma borda vermelha), e Configurações. O painel principal, sob o título "Contratos de Venda", apresenta uma barra de filtros (Vínculos, Situação, Exibição, Limpar) e um botão "Gerar". Abaixo, há uma barra de ação "Criar relatório com IA".

As métricas principais são:

- Contratos de venda: 18
- Ticket médio da venda: R\$ 798.888,89
- Comissão da imobiliária: R\$ 719.000,00
- Total Ativo: R\$ 10.600.000,00
- Total Geral: R\$ 14.380.000,00

Abaixo, há uma seção de "Situação, status e status de pagamento" com filtros "Por situação" e "Por status".

Situação	Quantidade	Porcentagem	Valor
Concluído	5	27.78%	R\$ 3.780.000,00
Suspensão	0	0.00%	R\$ 0,00
Cancelado	0	0.00%	R\$ 0,00

Abaixo, há uma seção de "de Pagamento" com filtros "Nada a pagar", "Menos de 5 dias Vencido", "Vence em 10 dias" e "Mais de um mês Vencido".

Situação	Quantidade	Porcentagem	Valor
Nada a pagar	6	33.33%	R\$ 4.630.000,00
Menos de 5 dias Vencido	1	5.56%	R\$ 920.000,00
Vence em 10 dias	1	5.56%	R\$ 840.000,00
Mais de um mês Vencido	1	5.56%	R\$ 840.000,00

Abaixo, há uma seção de "GV" (VGV) com uma barra de progresso e um gráfico de barras. O valor atual é R\$ 11.920.000,00, com uma variação de 20.6% em relação ao mesmo período do ano anterior.

Abaixo, há uma seção de "Conversão de Vendas" com uma barra de progresso e um gráfico de barras. O valor atual é 66.7%, com uma variação de 20.6% em relação ao mesmo período do ano anterior.

Abaixo, há uma seção de "Ciclo de Venda" com uma barra de progresso e um gráfico de barras. O valor atual é 39 dias, com uma variação de 20.6% em relação ao mesmo período do ano anterior.

Rotina: Relatórios > Comercial e Marketing > Relatórios de Venda

A tela abre com o título **Estatísticas de Contratos de Venda** e já vem gerada com o último mês, de um mês atrás até hoje, pela data de cadastro dos contratos.

Se o seu usuário não tem acesso a todos os contratos de venda, os quadros somam apenas os contratos que você pode ver.

Filtros

Estatísticas de **Contratos de Venda**



 Período **Venda 2**

 Vínculos

 Situação

 Exibição

 Limpar

 Período

 TIPO DE DATA

 Cadastro

 Assinatura

 **Venda**

Define qual data o relatório usa para montar o período.

 Período

Hoje

Ontem

7d

30d

90d



01/01/2026 até 23/10/2026

O período é obrigatório: Limpar devolve o recorte de abertura do relatório, nunca a base inteira.

 Aplicar

Limpar

ticket médio da venda ⓘ
R\$ 798.888,89
dividido pela quantidade de vendas

Comissão
R\$

R\$ 3.780.000,00

 Susp
0 0.00%

A barra abaixo do título tem quatro chips: **Período**, **Vínculos**, **Situação** e **Exibição**. O chip Período mostra, ao lado do nome, o tipo de data em uso.

Filtro	O que faz
Tipo de Data	No chip Período. Escolhe qual data do contrato monta o período: Cadastro , Assinatura ou Venda . Começa em Cadastro.
Período	Intervalo de datas, com os atalhos Hoje, Ontem, 7d, 30d e 90d. O período é obrigatório: ao limpar, ele volta para o último mês.
Responsável	No chip Vínculos. Mostra só os contratos dos corretores responsáveis escolhidos.
Equipe	No chip Vínculos. Mostra só os contratos das equipes escolhidas.
Empresa	No chip Vínculos. Mostra só os contratos das empresas escolhidas.
Situação do Contrato	No chip Situação. Mostra só os contratos nas situações escolhidas, como Ativo, Concluído, Suspenso ou Cancelado. Sem nenhuma marcada, entram todas.

Origem	No chip Situação. Mostra só as vendas cujo negócio veio das origens escolhidas. Contratos sem negócio vinculado ficam de fora ao filtrar por origem.
Exibição	Liga a chave Contar também o angariador , que muda só o quadro Contratos por Corretores.

Alguns quadros consideram sempre os contratos **Ativos** e **Concluídos** e não seguem o filtro de Situação. Eles têm um ícone de ajuda ao lado do título que avisa isso: Meta vs Realizado, Ciclo de Venda, Ranking de Equipes, Vendas por Mês, Evolução Mensal de Comissão de Venda, Top Compradores, Top Proprietários e Contratos por Corretores.

Como gerar

Estadísticas de Contratos de Venda

Gerar

↻

Período **Venda 2**

Vínculos

Situação

Exibição

× Limpar

🔗 Criar relatório com IA

📊 VGV do período ⓘ
R\$ 14.380.000,00
Soma do valor dos contratos de venda no recorte

📄 Contratos de venda ⓘ
18
Quantidade no período filtrado

🎫 Ticket médio da venda ⓘ
R\$ 798.888,89
GVG dividido pela quantidade de vendas

💵 Comissão da imobiliária ⓘ
R\$ 719.000,00
Comissão líquida, já descontada a retenção

📈 Total Ativo ⓘ
R\$ 10.600.000,00
Contratos de venda em andamento

💰 Total Geral ⓘ
R\$ 14.380.000,00
Todas as situações devolvidas no período

📄 Resumo de Contratos

Estadísticas de contratos por situação, status e status de pagamento

🔍 Métricas de Contratos

↻

☰ Por situação

📄 Por status

🟢 Ativo
13 72.22%
R\$ 10.600.000,00

🔵 Concluído
5 27.78%
R\$ 3.780.000,00

🟡 Suspensão
0 0.00%
R\$ 0,00

🔴 Cancelado
0 0.00%
R\$ 0,00

📅 Contratos por Status de Pagamento

🟢 Pagamento em Dia
9 50.00%
R\$ 7.150.000,00

🔵 Nada a pagar
6 33.33%
R\$ 4.630.000,00

🔴 Menos de 5 dias Vencido
1 5.56%
R\$ 920.000,00

🟠 Vence em 10 dias
1 5.56%
R\$ 840.000,00

🔴 Mais de um mês Vencido
1 5.56%
R\$ 840.000,00

- Clique no chip **Período**, escolha o **Tipo de Data** e as datas e clique em **Aplicar**. O relatório é gerado de novo com o período escolhido.
- Se quiser recortar mais, abra os chips **Vínculos** ou **Situação**, escolha as opções e clique em **Aplicar**.
- Para gerar de novo com os filtros como estão, clique em **Gerar**, no canto superior direito, ou no botão de recarregar, no começo da barra de filtros.

Cada quadro também tem o seu próprio botão de recarregar, no canto direito do título.

Cartões de resumo e Resumo de Contratos

Cartão	O que mostra
--------	--------------

VGV do período	Soma do valor dos contratos de venda no recorte dos filtros.
Contratos de venda	Quantidade de contratos de venda no período filtrado.
Ticket médio da venda	VGV dividido pela quantidade de vendas.
Comissão da imobiliária	Comissão líquida das vendas, já descontada a retenção de nota fiscal.
Total Ativo	Valor dos contratos de venda na situação Ativo, ou seja, em andamento.
Total Geral	Valor dos contratos de todas as situações que o período trouxe.

Sem filtro de Situação, o VGV do período e o Total Geral somam contratos de todas as situações, inclusive cancelados. Para ver só o que foi vendido de fato, marque **Ativo e Concluído** em Situação do Contrato.

O quadro **Resumo de Contratos** mostra as **Métricas de Contratos**, com a quantidade, o percentual e o valor de cada situação. Os botões **Por situação** e **Por status** trocam a visão. Logo abaixo, **Contratos por Status de Pagamento** separa os contratos pela situação das faturas, como Pagamento em Dia, Vence em 10 dias ou Mais de um mês Vencido. Clicando num cartão, a listagem de contratos de venda abre com aquele recorte.

Indicadores do período

Meta vs Realizado (VGV)

Comparativo de VGV com o mesmo período do ano anterior

→

14.380.000,00

▲ 20.6%

VGV 2026 (vs 2025)

Ano anterior

11.920.000,00

Vendas (atual / anterior)

18 / 15

Conversão de Vendas

Vendas originadas de negócios (CRM) vs avulsas

66.7%

Vendas originadas do CRM (negócio)

Total de vendas

18

Originadas de negócio

12

Avulsas (sem negócio)

6

VGV via CRM

10.240.000,00

Ciclo de Venda

Tempo entre criação do negócio e fechamento da venda

39 dias

Mediana negócio → venda

Média

47 dias

Mais rápido

6 dias

Mais lento

128 dias

Base (vendas c/ negócio)

12

Resumo do valor total dos contratos por situação

Resumo do valor dos contratos para o período selecionado

✓

R\$ 10.600.000,00

Total Ativo

✓

R\$ 3.780.000,00

Total Concluído

💰

R\$ 14.380.000,00

Total Geral

Quadro	O que mostra
Meta vs Realizado (VGV)	O VGV do período comparado com o mesmo período do ano anterior, com o percentual de crescimento ou queda e a quantidade de vendas dos dois anos.

Conversão de Vendas	Percentual das vendas que nasceram de um negócio, com o total de vendas, as originadas de negócio, as avulsas (sem negócio) e o VGV que veio pelo CRM.
Ciclo de Venda	Quantos dias se passaram entre a criação do negócio e o cadastro do contrato: a mediana em destaque, a média, a venda mais rápida, a mais lenta e quantas vendas com negócio entraram na conta.
Resumo por situação	O quadro Resumo do valor total dos contratos por situação traz o valor de cada situação e o Total Geral. Clicando numa caixa, a listagem de contratos de venda abre naquela situação.

Corretores e equipes

🔍 Visão Geral de Vendas (VGV) ⓘ
Visão Geral de Vendas por corretor vendedor

R\$ 14.380.000,00

Valor Geral de Vendas

Fernanda Lima

5 venda(s)

R\$ 4.420.000,00

comissão R\$ 221.000,00

Marcos Vieira

4 venda(s)

R\$ 3.610.000,00

comissão R\$ 180.500,00

Juliana Alves

3 venda(s)

R\$ 2.540.000,00

comissão R\$ 127.000,00

Ricardo Moura

R\$ 1.950.000,00

🔍 Ranking de Equipes ⓘ
Volume de vendas por equipe no período

Equipe Vendas

11 venda(s)

R\$ 9.180.000,00

comissão R\$ 459.000,00

mês: 1 - R\$ 690.000,00

Equipe Lançamentos

5 venda(s)

R\$ 3.630.000,00

comissão R\$ 181.500,00

mês: 0 - R\$ 0,00

Sem Equipe

2 venda(s)

R\$ 1.570.000,00

comissão R\$ 78.500,00

mês: 0 - R\$ 0,00

Quadro	O que mostra
Visão Geral de Vendas (VGV)	O VGV do período e o ranking dos corretores vendedores, com vendas, valor e comissão. O valor de cada contrato é dividido igualmente entre os corretores vendedores do contrato. Venda sem corretor vendedor aparece em Sem corretor comissionado .
Ranking de Equipes	O volume de vendas de cada equipe no período, com a comissão e, na última linha, as vendas da equipe no mês atual.
Contratos por Corretores	Fica no fim do relatório. Para cada corretor vendedor comissionado: Valor Total , Comissão (líquida da imobiliária), Comissão do Corretor (a lançada para ele no contrato) e Total de contratos. Aqui o valor do contrato conta inteiro para cada vendedor.

No chip **Exibição**, a chave **Contar também o angariador** faz cada venda contar também para quem angariou o imóvel no quadro Contratos por Corretores:

- O angariador é o comissionado do tipo Captador/Angariador do contrato. Sem ele, valem os captadores do cadastro do imóvel, que aparecem com comissão zero.
- Se o angariador for o próprio vendedor, a venda conta uma vez só.

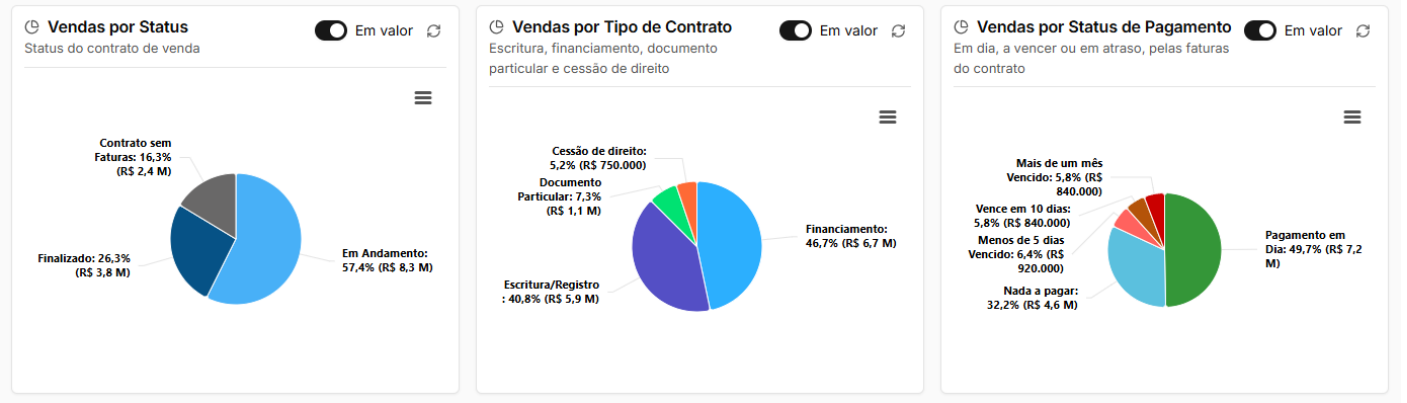
- O rodapé conta cada contrato uma vez, então a soma das linhas pode passar do total.
- Com um corretor filtrado, aparece só a linha dele, com as vendas em que ele é vendedor ou angariador.

Evolução, origem e compradores

Quadro	O que mostra
Vendas por Mês	Quantidade de vendas em cada mês, comparando o ano do fim do período com os dois anos anteriores.
Evolução Mensal de Comissão	O quadro Evolução Mensal de Comissão de Venda mostra a comissão da imobiliária em cada mês do período, sem acumular.
Receita Recebida por Mês	Receita recebida pela imobiliária em cada mês, nos últimos 3 anos, somando os planos de contas de receita escolhidos em Configurações Financeiras. Não segue os filtros de Situação e Origem.
Contratos por Tipo de Origem	Valor total, comissão e quantidade de contratos pela origem do negócio. Venda sem origem aparece em Não informado .
Top Compradores	Quem mais comprou no período, com valor, comissão e quantidade de contratos. Quando o contrato tem mais de um comprador, o valor é dividido pela participação de cada um.
Top Proprietários	Quem mais vendeu imóveis no período, com a mesma divisão pela participação no contrato.

Nos quadros Contratos por Tipo de Origem, Top Compradores e Top Proprietários, os botões **Ordenar por** trocam a ordem da lista entre **VGV**, **Comissão** e **Quantidade**, sem gerar o relatório de novo.

Vendas por tipo, status e local



Vendas por Status	Os contratos pelo status, como Em Andamento, Finalizado ou Contrato sem Faturas.
Vendas por Tipo de Contrato	Escritura/Registro, Financiamento, Documento Particular e Cessão de direito.
Status de Pagamento	O quadro Vendas por Status de Pagamento mostra se as faturas do contrato estão em dia, a vencer ou em atraso.
Vendas por Tipo de Imóvel	Apartamento, casa, terreno e os demais tipos do imóvel vendido. Imóvel sem tipo aparece como Tipo não informado .
Categoria de Imóvel	O quadro Vendas por Categoria de Imóvel mostra o valor vendido em cada categoria, como residencial, comercial ou rural. Imóvel sem categoria aparece como Categoria não informada .
Vendas por Bairro	Onde a imobiliária mais vende: bairro e cidade do imóvel, quantidade de vendas, valor vendido com a participação no total e ticket médio. Imóvel sem bairro aparece como Bairro não informado .

Os gráficos de pizza têm o interruptor **Em valor**, que já vem ligado. Ligado, cada fatia representa o **valor vendido**. Desligado, cada fatia representa a **quantidade de vendas**. Ao passar o mouse sobre uma fatia, aparecem a porcentagem, a quantidade de contratos, o valor, o ticket médio e a comissão.

Uma única venda de valor alto pode ocupar quase a pizza inteira no modo em valor. Desligue **Em valor** para ver quantas vendas cada fatia teve.

Opções

- **Com o angariador ligado, a soma das linhas não bate com o total.** É esperado: a mesma venda conta para o vendedor e para o angariador, e o rodapé conta cada contrato uma vez.
- **Marquei uma situação e alguns quadros não mudaram. Por quê?** Esses quadros consideram sempre os contratos Ativos e Concluídos. O ícone de ajuda ao lado do título avisa quais são.
- **Por que aparece "Categoria não informada" ou "Tipo não informado"?** Há imóveis vendidos sem categoria ou sem tipo no cadastro. Preencha esses campos no cadastro do imóvel para que a venda passe para a fatia certa.
- **Não encontro o que preciso neste relatório.** Use o botão **Criar relatório com IA**, na barra de filtros, para descrever o relatório que você quer ver. Ele aparece quando o seu plano inclui relatórios personalizados e você tem permissão para criá-los.
-

Revisão #4

Criado 2026-10-15 08:23:14 -03 por Maicon Venturi Andreatta

Atualizado: 2026-10-23 11:00:24 -03 por Maicon Venturi Andreatta