

Propostas

- [Como funciona o módulo de propostas](#)

De onde a proposta nasce

Listando Propostas

Buscar por código, imóvel, negócio...

Ações+ Adicionar Proposta

SituaçãoVínculosDatas

Listando 1 a 5 de 5 registros

	Status	Atualizado em	Negócio	Imóvel	Valor	Última proposta	Data da última proposta	%
	Pendente	15/09/2026 10:35:11	Cynthia teste apre.chat	Apartamento com 3 Quartos à Venda, Budag - Rio do Sul (1210)	R\$ 700.000,00	R\$ 700.000,00	15/09/2026 10:33	CD
	Aceito pelo proprietário	03/09/2026 16:35:06	Ian Natanael	Casa com 2 quartos para Locação - Zona Sul (1451)	R\$ 12.143.073,60	R\$ 11.500.000,00	03/09/2026 16:34	
	Aceito pelo proprietário	02/09/2026 15:31:35	Ian Natanael	Casa com 3 Quartos à Venda, Santana - Rio do Sul (1412 - Ref.: 1013)	R\$ 280.000,00	R\$ 280.000,00	02/09/2026 15:31	
	Pendente	01/09/2026 09:35:04	Augusto Souza Silva	Casa com 2 quartos para Locação - Progresso (1454)	R\$ 1.300,00	R\$ 1.200,00	01/09/2026 09:34	
	Aceito pelo proprietário	20/08/2026 11:48:26	Ian Natanael	Casa com 2 Quartos, Canoas - Rio do Sul (1150)	R\$ 8.523,69	R\$ 8.000,00	20/08/2026 11:47	

ExportarColunas

Listando 1 a 5 de 5 registros

50«1»

Uma proposta pode ser criada por diferentes pontos do sistema:

Origem	Descrição
Adicionar Proposta	Permite criar uma nova proposta diretamente pelo menu de propostas.
Ficha do negócio	A proposta pode ser criada pelo botão Proposta , disponível na lista de imóveis vinculados ao negócio.
Imóvel do negócio	Também é possível iniciar a proposta pelo menu de um imóvel específico relacionado ao negócio.

⚠ **Atenção:** Ao criar uma proposta a partir do negócio, o sistema primeiro procura uma proposta pendente relacionada ao mesmo negócio e imóvel. Caso encontre, a proposta existente será aberta e a nova oferta será registrada como contraproposta, evitando a criação de duas propostas pendentes para o mesmo imóvel.

Os campos da proposta

Eduardo Hoegen → **Sítio com 3 quartos, 1 suíte - Rio do Oeste**

Sítio com 3 quartos, 1 suíte - Rio do Oeste

Rural > Sítio

3 Dormitório(s), 2 Banheiro(s), 1 Suíte(s), 1 Sala(s), Terreno: 30000m²

Há 4Km do Centro da Cidade, Rio do Oeste, SC

Referência

R\$ 1.500.000,00

Proprietário: Marlei Junior

+55 (47) 99664-6127
 marlei.junior@apresenta.me

Lead: Eduardo Hoegen

+55 (47) 99700-3138

Negócio

Eduardo Hoegen

Imóvel

Sítio com 3 quartos, 1 suíte - Rio do O... 1421

Valor inicial

1.500.000,00

Responsável

Eduardo Hoegen

Método de Pagamento

À vista

Observações da proposta

Fechar Opções avançadas

Imóvel no site durante a proposta

Padrão da empresa

Enviar propostas para as partes

Abrir Campos Customizados

Fechar Documentos

Documentos

Enviar Arquivos

✓ Marcar

✗ Remover

Download

Negociação

Lead

\$ 1.500.000,00

16/09/2026 10:32

Observações

+ Adicionar

Cancelar

Campo	Descrição
Negócio	Campo obrigatório. Após a gravação da proposta, não poderá mais ser alterado.
Imóvel	Campo obrigatório. Após a gravação, também ficará bloqueado para alterações. São exibidos apenas imóveis ativos.
Unidade	Utilizado quando o imóvel pertence a um empreendimento com quadro de unidades. Ao gravar a proposta, o sistema cria o imóvel correspondente à unidade e realiza sua reserva no quadro.
Valor inicial	Campo obrigatório. É preenchido inicialmente com o valor definido para a finalidade do negócio.
Responsável	Campo obrigatório que identifica o responsável pela negociação.
Método de Pagamento	Campo obrigatório. As opções disponíveis são À vista, Parcelado, FGTS, Financiamento, Consórcio, Permuta ou Outro.
Observações da proposta	Permite registrar informações adicionais relacionadas à negociação.

Em **Opções avançadas**, ficam disponíveis configurações adicionais:

Campo	Descrição
Imóvel no site durante a proposta	Define o comportamento do anúncio enquanto a negociação estiver em andamento.

Enviar propostas para as partes	Quando habilitado, realiza automaticamente o envio das propostas para as pessoas relacionadas. A opção vem ativada por padrão.
--	--

As rodadas de negociação

Campo	Descrição
Proponente	Campo obrigatório. Pode ser Lead ou Proprietário . O sistema alterna automaticamente o proponente com base na rodada anterior.
Valor	Campo obrigatório. Inicialmente, apresenta o valor registrado na última rodada.
Data da proposta	Campo obrigatório. Deve representar a data em que a oferta realmente foi realizada, e não necessariamente a data em que foi registrada no sistema.

Observações	Permite adicionar informações relacionadas especificamente àquela rodada da negociação.
-------------	---

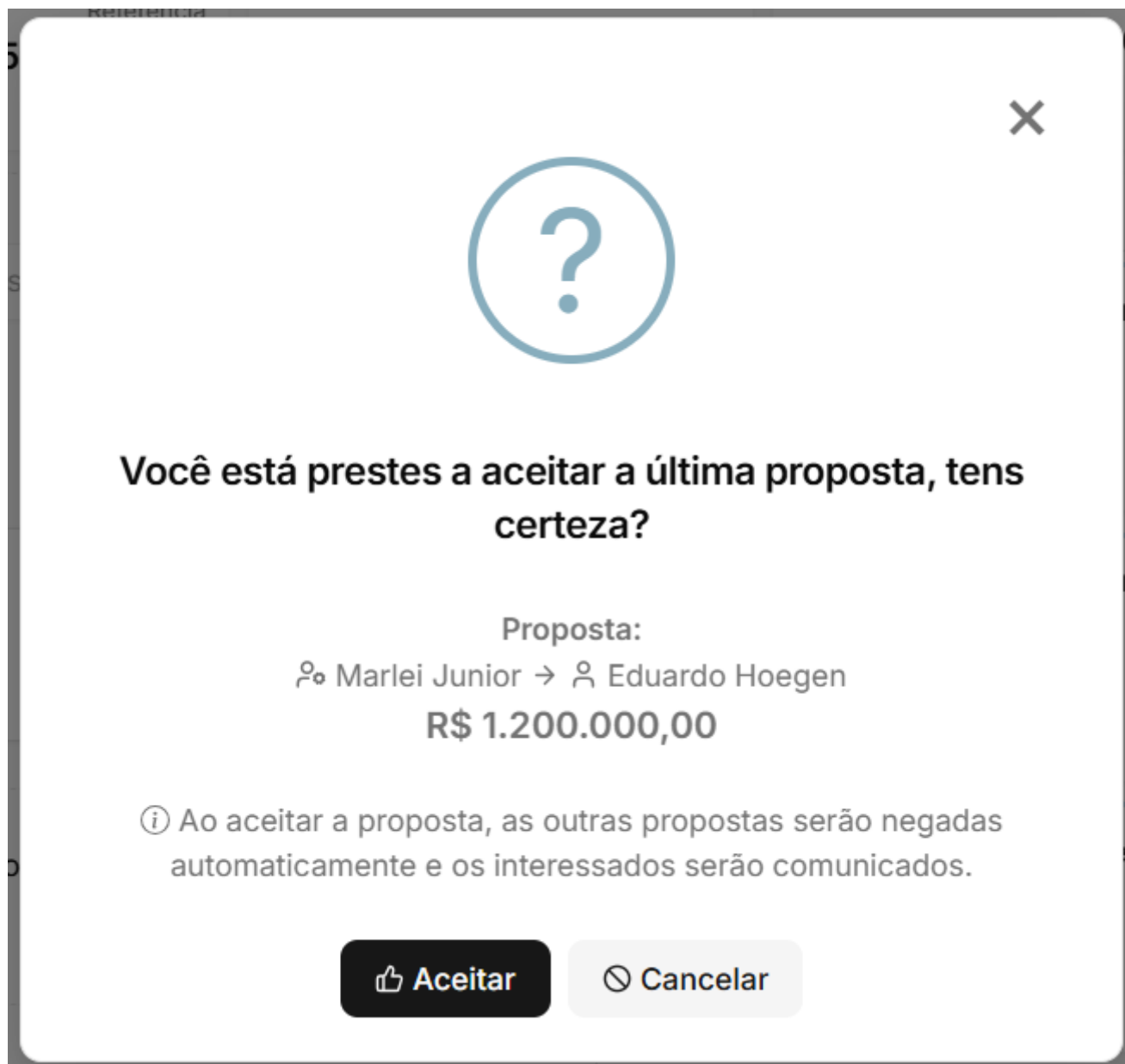
Cada rodada também apresenta informações que facilitam o acompanhamento da evolução da negociação:

Informação	Descrição
Sentido da oferta	Indica se a negociação ocorreu de <i>Lead</i> → <i>Proprietário</i> ou <i>Proprietário</i> → <i>Lead</i> .
Valor	Apresenta o valor registrado naquela rodada.
Variação percentual	Demonstra a diferença percentual entre o valor da rodada e o valor inicial da proposta.

As rodadas são reordenadas pela data da proposta após a gravação. Dessa forma, a última proposta será sempre a cronologicamente mais recente, e não necessariamente a última registrada no sistema. Isso permite cadastrar posteriormente uma oferta realizada anteriormente sem alterar a sequência correta da negociação.

Uma proposta precisa possuir pelo menos uma rodada para que possa ser gravada.

Aceitar uma proposta



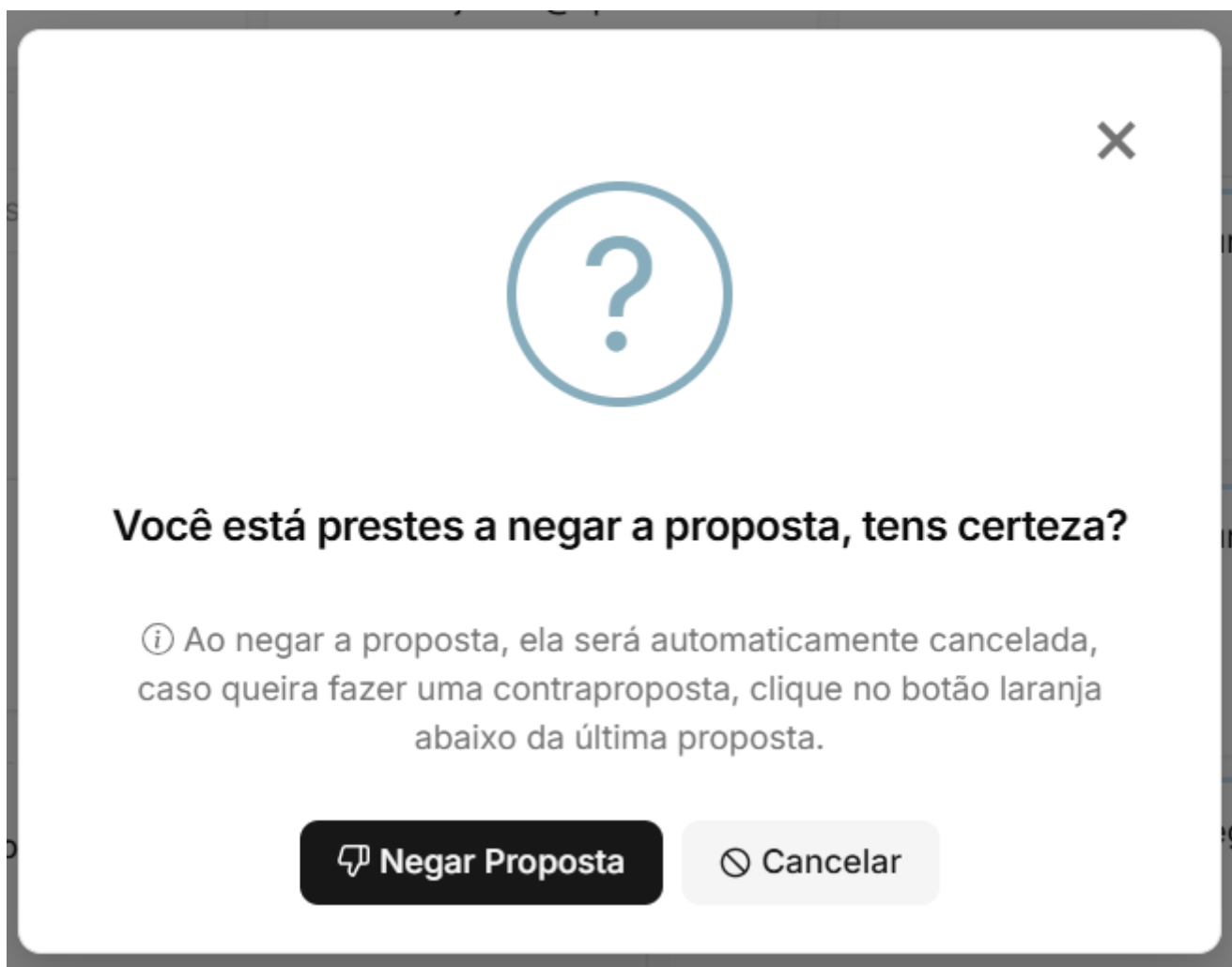
Ao aceitar uma proposta, o sistema realiza automaticamente uma sequência de ações:

Ação	Comportamento
Alteração da situação	A proposta passa para Aceita , registrando automaticamente o motivo conforme o autor da última oferta: <i>Aceito pelo proprietário</i> ou <i>Aceito pelo Lead</i> .
Cancelamento das demais propostas	Todas as outras propostas pendentes relacionadas ao mesmo imóvel são canceladas automaticamente com o motivo <i>Outra proposta foi aceita</i> .
Comunicação aos interessados	Os interessados relacionados às propostas canceladas são comunicados automaticamente.
Finalização do negócio	O sistema pergunta se o usuário deseja finalizar o negócio como ganho e abre a tela correspondente com a proposta e o imóvel já preenchidos.

Retorno do imóvel ao site	Caso o imóvel tenha sido retirado do site por causa da proposta e não existam outras propostas pendentes, o sistema pergunta se ele deve ser disponibilizado novamente.
----------------------------------	---

Atenção: O cancelamento das demais propostas pendentes do imóvel acontece automaticamente e notifica os outros interessados. Por isso, antes de realizar o aceite, é importante considerar que essas comunicações serão enviadas imediatamente.

Recusar e reativar



Ao recusar ou reativar uma proposta, o comportamento varia conforme a ação realizada:

Ação	Comportamento
Recusar proposta	A proposta é cancelada e recebe automaticamente o motivo <i>Negado pelo Proprietário</i> ou <i>Negado pelo Lead</i> .
Retornar imóvel ao site	Durante a recusa, o sistema pergunta se o imóvel deve voltar a ser exibido no site.

Finalizar negócio como perdido	O sistema também pergunta se o negócio relacionado deve ser finalizado como perdido.
Registrar contraproposta	Deve ser utilizado quando a intenção é continuar negociando valores, em vez de recusar definitivamente a proposta.
Reativar proposta	Uma proposta cancelada ou aceita pode ser reativada e retornar para a situação Pendente .
Histórico da negociação	As rodadas anteriores permanecem registradas na linha do tempo, inclusive quando houve aceite anteriormente.

Declínio automático por inatividade

Propostas que permanecem sem movimentação por determinado período podem ser canceladas automaticamente.

A imobiliária pode configurar o prazo de inatividade, em horas ou dias, além da antecedência utilizada para alertar o responsável.

Situação	Comportamento
Aviso de inatividade	Antes do cancelamento, o responsável recebe a mensagem <i>“A proposta #N será automaticamente declinada em X por inatividade.”</i>
Prazo atingido	Quando o prazo configurado é atingido, a proposta é cancelada automaticamente.
Motivo do cancelamento	O sistema registra o motivo Declinada automaticamente por inatividade .
Liberação do imóvel	O imóvel relacionado é liberado após o declínio da proposta.
Comunicação às partes	As pessoas relacionadas à negociação são comunicadas sobre o cancelamento.
Contador	A proposta apresenta na tela o tempo restante até o declínio automático.

⚠ **Atenção:** O declínio automático vem desabilitado por padrão. Quando ativado, ajuda a evitar o acúmulo de propostas antigas que permanecem bloqueando imóveis. Entretanto, negociações que estejam apenas demorando mais do que o normal também poderão ser canceladas. Por isso, é importante configurar o prazo de acordo com o ciclo de negociação da imobiliária.

O imóvel durante a negociação

— Não alterar o imóvel

 Tirar o imóvel do site

 Manter no site com barra de status

Padrão da empresa ^

Enquanto existir uma proposta pendente, o sistema pode controlar automaticamente a situação do anúncio do imóvel.

Opção	Descrição
Não alterar o imóvel	Mantém o anúncio funcionando normalmente enquanto a proposta estiver em negociação.
Tirar o imóvel do site	Remove temporariamente o anúncio enquanto a negociação estiver em andamento.
Manter no site com barra de status	Mantém o imóvel anunciado, mas apresenta uma indicação visual informando que existe uma negociação em andamento. Por padrão, o texto exibido é <i>Em negociação</i> .

Essa configuração pode ser definida individualmente na proposta ou seguir o padrão configurado pela empresa para cada finalidade.

Ao finalizar a negociação, o anúncio retorna ao estado correspondente à situação do imóvel.

O envio às partes

☐

Enviar propostas para as partes ?

Quando a opção de envio automático estiver habilitada, cada nova rodada será enviada por e-mail para a outra parte da negociação.

Origem da oferta	Destino
Lead	A proposta é enviada aos proprietários do imóvel.
Proprietário	A proposta é enviada ao cliente vinculado ao negócio.

Também é possível realizar o envio através do **WhatsApp**, utilizando uma mensagem contendo as informações do imóvel, o valor da última oferta e um link para acompanhamento da proposta.

As mudanças de situação também geram notificações para o responsável, com as demais partes incluídas em cópia oculta.

A listagem de todas as propostas

Listando Propostas		Buscar por código, imóvel, negócio...				Ações	+ Adicionar Proposta		
	Situação	Vínculos	Datas	Listando 1 a 6 de 6 registros					
		Status	Atualizado em	Negócio	Imóvel	Valor	Última proposta	Data da última proposta	
		Pendente	16/09/2026 10:34:40	Eduardo Hoegen	Sítio com 3 quartos, 1 suite - Rio do Oeste (1421)	R\$ 1.500.000,00	R\$ 1.200.000,00	16/09/2026 10:34	
		Pendente	15/09/2026 10:35:11	Cynthia teste apre.chat	Apartamento com 3 Quartos à Venda, Budag - Rio do Sul (1210)	R\$ 700.000,00	R\$ 700.000,00	15/09/2026 10:33	CD
		Aceito Aceito pelo proprietário	03/09/2026 16:35:06	Ian Natanael	Casa com 2 quartos para Locação - Zona Sul (1451)	R\$ 12.143.073,60	R\$ 11.500.000,00	03/09/2026 16:34	
		Aceito Aceito pelo proprietário	02/09/2026 15:31:35	Ian Natanael	Casa com 3 Quartos à Venda, Santana - Rio do Sul (1412 - Ref.: 1013)	R\$ 280.000,00	R\$ 280.000,00	02/09/2026 15:31	
		Pendente	01/09/2026 09:35:04	Augusto Souza Silva	Casa com 2 quartos para Locação - Progresso (1454)	R\$ 1.300,00	R\$ 1.200,00	01/09/2026 09:34	
		Aceito Aceito pelo proprietário	20/08/2026 11:48:26	Ian Natanael	Casa com 2 Quartos, Canoas - Rio do Sul (1150)	R\$ 8.523,69	R\$ 8.000,00	20/08/2026 11:47	

Ao acessar o módulo, a listagem apresenta inicialmente as propostas **pendentes e aceitas** que tiveram movimentação no último mês.

Os filtros permitem separar a **situação da proposta** da **situação do negócio**. Essa diferenciação é importante porque uma proposta pode permanecer em aberto mesmo que o negócio relacionado já esteja com outra situação, como perdido.

A listagem apresenta as seguintes informações:

Informação	Descrição
Valor inicial	Apresenta o valor utilizado como base no início da negociação.
Última proposta	Apresenta o valor da rodada mais recente conforme a data da proposta.
Data da última proposta	Informa quando a última oferta foi realizada.
Proponente	Identifica quem realizou a última oferta.
Responsável	Identifica o responsável pela negociação.
Situação	Apresenta o estado atual da proposta.
Alerta de declínio	Indica quando uma proposta está próxima do prazo configurado para declínio automático.

Perguntas frequentes

→ **Criei uma proposta e o sistema abriu outra que já existia.** É o comportamento esperado. Quando já existe uma proposta pendente para o mesmo negócio e imóvel, o sistema utiliza a proposta existente e registra a nova oferta como uma contraproposta.

→ **Por que não consigo trocar o imóvel da proposta?** Os campos **Negócio** e **Imóvel** ficam bloqueados depois da primeira gravação para preservar o histórico e a integridade da negociação.

→ **Aceitei uma proposta e outras foram canceladas.** Esse processo é automático. Quando uma proposta é aceita, as demais propostas pendentes relacionadas ao mesmo imóvel são canceladas e os interessados são comunicados.

→ **A proposta foi cancelada sozinha.** Isso pode acontecer quando o recurso de declínio automático por inatividade está habilitado e o prazo configurado para a proposta foi atingido.

→ **O imóvel saiu do site quando criei a proposta.** Esse comportamento é definido pela configuração de imóvel durante a proposta. A opção pode ser ajustada individualmente nas **Opções avançadas**.

→ **Registrei uma oferta antiga. Ela será posicionada corretamente no histórico?** Sim. As rodadas são organizadas pela data da proposta, e não pela ordem em que foram registradas no sistema.

→ **Como transformo uma proposta aceita em contrato?** Utilize a opção **Finalizar negociação**. O sistema abrirá a tela de ganho do negócio com a proposta e o imóvel já preenchidos, permitindo seguir com o processo correspondente.

→ **O que acontece com a unidade de um empreendimento se a proposta for recusada?** A unidade volta a ficar disponível no quadro. O imóvel criado a partir daquela unidade será arquivado, e não excluído, quando não existir contrato relacionado.