

Relatório de Venda

O Relatório de Venda reúne, em uma única tela, estatísticas completas sobre os contratos de venda da imobiliária. Ele mostra a situação dos contratos, o desempenho de corretores e equipes, o perfil dos compradores e proprietários, além do Valor Geral de Vendas (VGV) do período.

No dia a dia, o relatório ajuda gestores e coordenadores a acompanhar o ritmo das vendas, identificar os corretores com melhor desempenho, verificar o status de pagamento dos contratos e entender a composição da carteira ativa.

Você pode filtrar as informações por empresa, corretor, equipe e período de cadastro, o que permite análises específicas por time ou por janela de tempo.

Rotina: Financeiro > Relatórios > Relatórios de Venda

1. Navegação no módulo

The screenshot displays the 'Resumo das cobranças no período selecionado' (Summary of payments for the selected period) section. It features a progress bar for 'Faturas Recebidas' (Invoices Received) at 11.43%, with a breakdown of 4 paid, 4 due, and 27 overdue. A warning icon indicates 88.57% of invoices are pending. Below this, there are two tables: 'Contas a Pagar em 7 dias' (Accounts Payable in 7 days) and 'Contas a Receber em 7 dias' (Accounts Receivable in 7 days). The 'Contas a Pagar' table lists items like IPTU, Assessoria Jurídica, Água, Aluguel Lançamento Teste, and Seguro Carro. The 'Contas a Receber' table lists 'Temporada 7 dias' and 'Venda contrato #183'. At the bottom, there are three more widgets: 'Contratos por Status' (Contracts by Status) showing 1 'Em Andamento' and 1 'Suspensa'; 'Leads' (Leads) showing 0 total, 0 archived, and 5 ignored; and 'Funil de Negócios' (Business Funnel) showing 'VENDAS' with 'Aguardando 70' and 'Led sem resp'.

Este GIF mostra o caminho de acesso até a tela de Estatísticas de Contratos de Venda.

2. Como funciona

The screenshot shows the 'Estatísticas de Contratos de Venda' (Sales Contracts Statistics) dashboard. At the top, there are filters for 'DATA' (set to 'Cadastr'), 'PERÍODO' (01/05/2026 até 31/05/2026), 'EMPRESA', 'CORRETOR', and 'EQUIPE'. A blue button labeled 'Atualizar Estatísticas' is visible. Below the filters, the 'Resumo de Contratos' section displays 'Métricas de Contratos' with seven categories: Ativo (100.00%, R\$ 180.000,00), Pré-Reservado (0.00%, R\$ 0,00), Reservado (0.00%, R\$ 0,00), Pausado (0.00%, R\$ 0,00), Suspenso (0.00%, R\$ 0,00), Cancelado (0.00%, R\$ 0,00), and Concluído (0.00%, R\$ 0,00). A second section, 'Contratos por Status de Pagamento', shows categories like 'Nada a pagar' (100.00%, R\$ 180.000,00), 'Vence em 10 dias' (0.00%, R\$ 0,00), 'Vence em 5 dias' (0.00%, R\$ 0,00), 'Pagamento em Dia' (0.00%, R\$ 0,00), 'Menos de 5 dias Vencido' (0.00%, R\$ 0,00), 'Menos de um mês Vencido' (0.00%, R\$ 0,00), and 'Mais de um mês' (R\$ 0,00). The bottom section, 'Resumo do valor total dos contratos ativos, concluídos, suspensos e cancelados', shows: Total Ativo (R\$ 1.800.000,00), Total Concluído (R\$ 0,00), and Total Suspenso (R\$ 0,00).

Ao acessar o módulo, você encontra um painel de filtros no topo da página. Antes de visualizar os dados, defina os parâmetros da consulta e clique em **Atualizar Estatísticas**. O relatório não exibe resultados automáticos até que o botão seja acionado.

Campo	Descrição	Obrigatório
Data	Define qual data dos contratos será usada como base da consulta. A opção disponível é "Cadastro", que considera a data em que o contrato foi criado no sistema.	Sim
Período	Intervalo de datas que delimita a consulta. Informe a data de início e a data de fim para concentrar o relatório em um intervalo específico.	Sim
Empresa	Filtra os contratos de uma empresa específica. Útil quando a conta possui mais de uma empresa cadastrada e você quer analisar cada uma separadamente.	Não
Corretor	Restringe o relatório a um único corretor. Permite avaliar individualmente o desempenho de um profissional no período selecionado.	Não

Campo	Descrição	Obrigatório
Equipe	Filtra os contratos vinculados a uma equipe específica. Útil para comparar resultados entre times de vendas.	Não

Deixar os campos "Empresa", "Corretor" e "Equipe" em branco considera todos os registros disponíveis no período informado.

3. Resumo de contratos

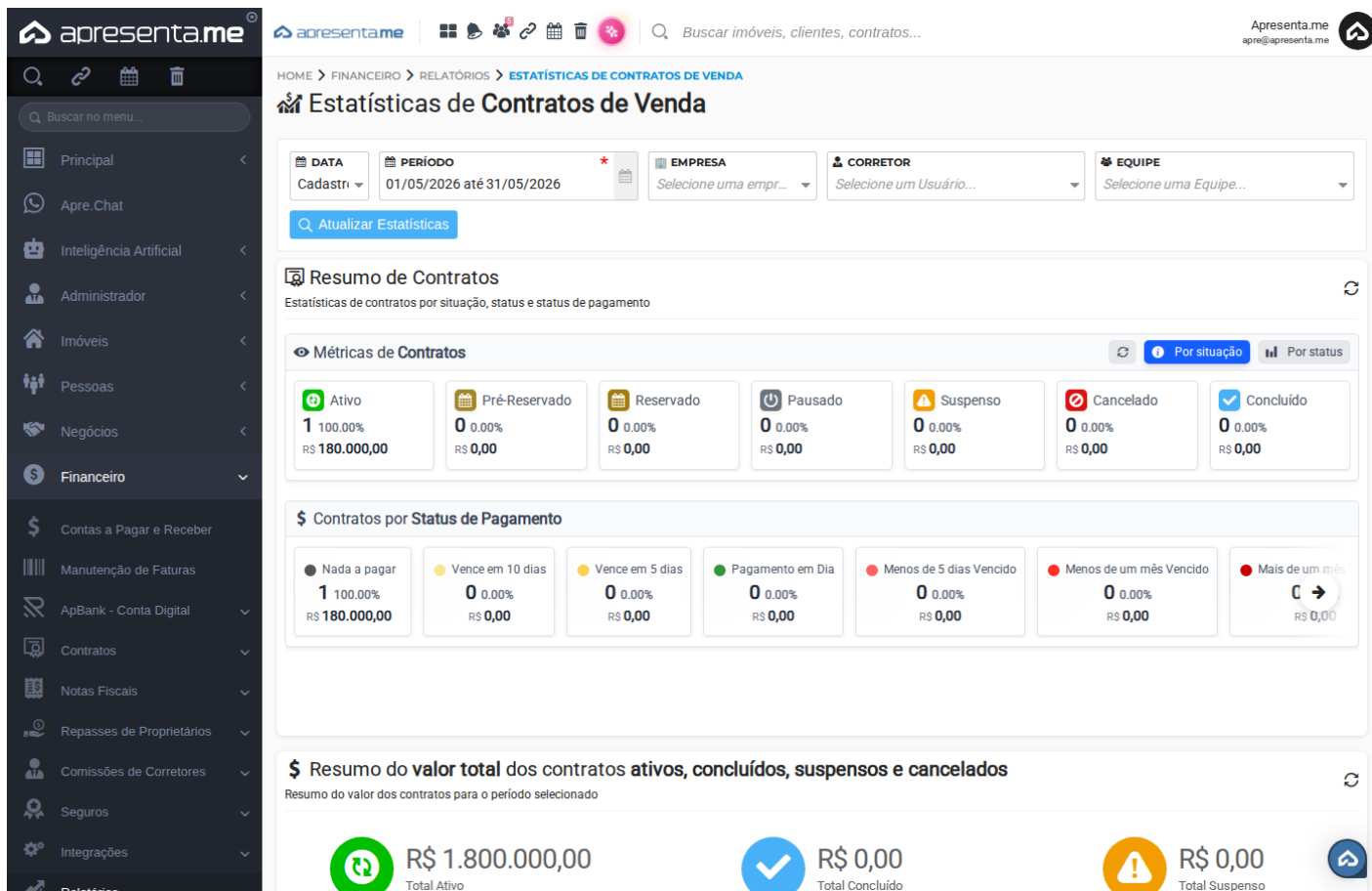
Logo abaixo dos filtros, o painel exibe um resumo com a distribuição dos contratos em dois agrupamentos: por situação e por status de pagamento. Cada categoria apresenta a quantidade de contratos, o percentual em relação ao total e o valor financeiro agregado.

As situações disponíveis são: Ativo, Pré-Reservado, Reservado, Pausado, Suspenso, Cancelado e Concluído. Os status de pagamento vão de "Nada a pagar" até categorias de inadimplência, como "Mais de três meses vencido".

Na sequência, um bloco de totais financeiros consolida o valor dos contratos ativos, concluídos, suspensos, cancelados e o total geral do período selecionado.

Use os totais financeiros para ter uma visão rápida do volume financeiro em cada estágio da carteira de vendas.

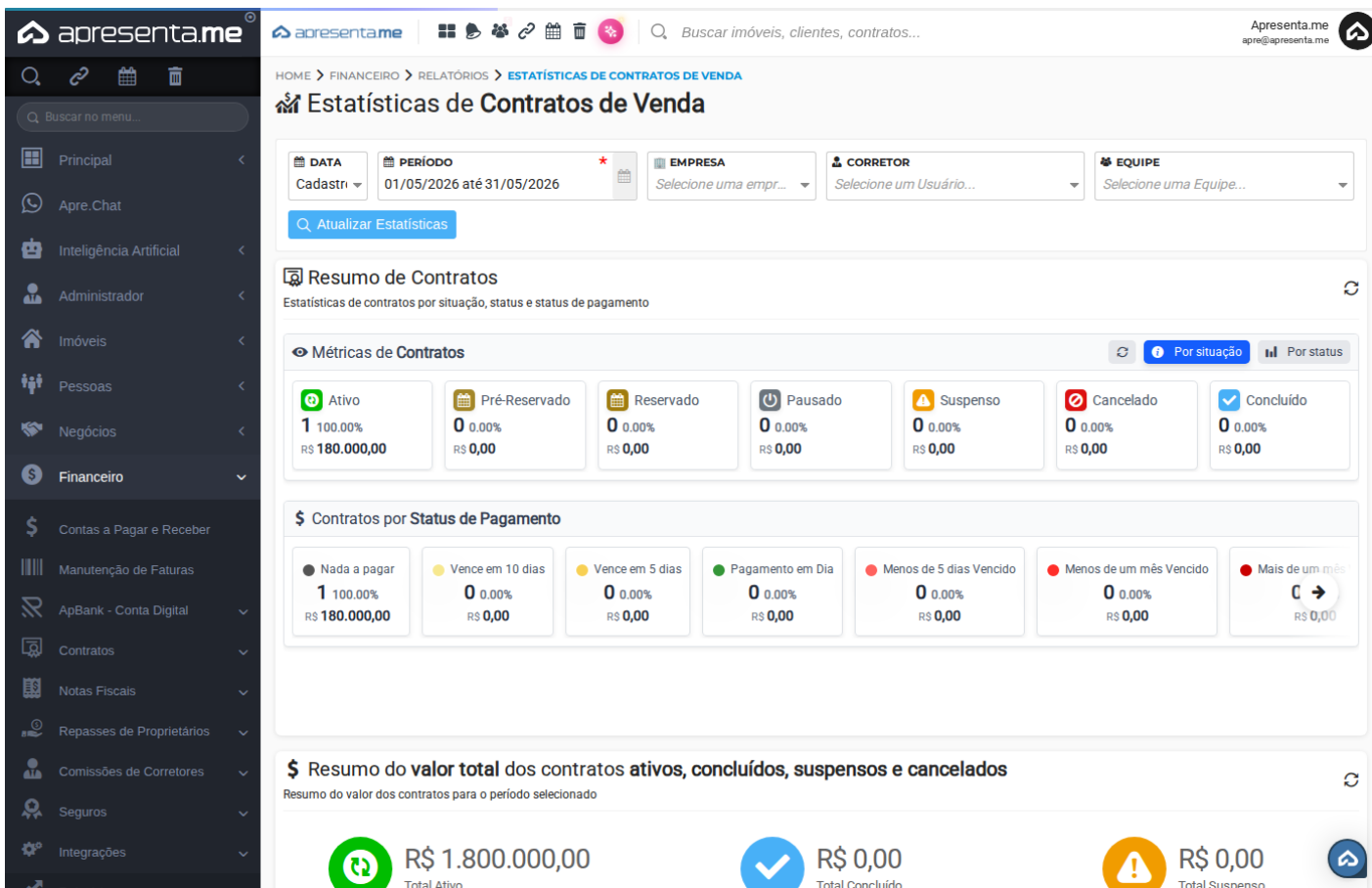
4. Evolução da carteira



O gráfico de evolução mostra a quantidade de contratos vendidos mês a mês ao longo do período. Cada ponto no gráfico representa o volume de contratos registrados naquele mês, permitindo identificar sazonalidades e tendências de crescimento ou queda nas vendas.

Acompanhe este gráfico periodicamente para identificar os meses com maior e menor volume de vendas e ajustar as estratégias comerciais com antecedência.

5. Desempenho dos corretores e equipes

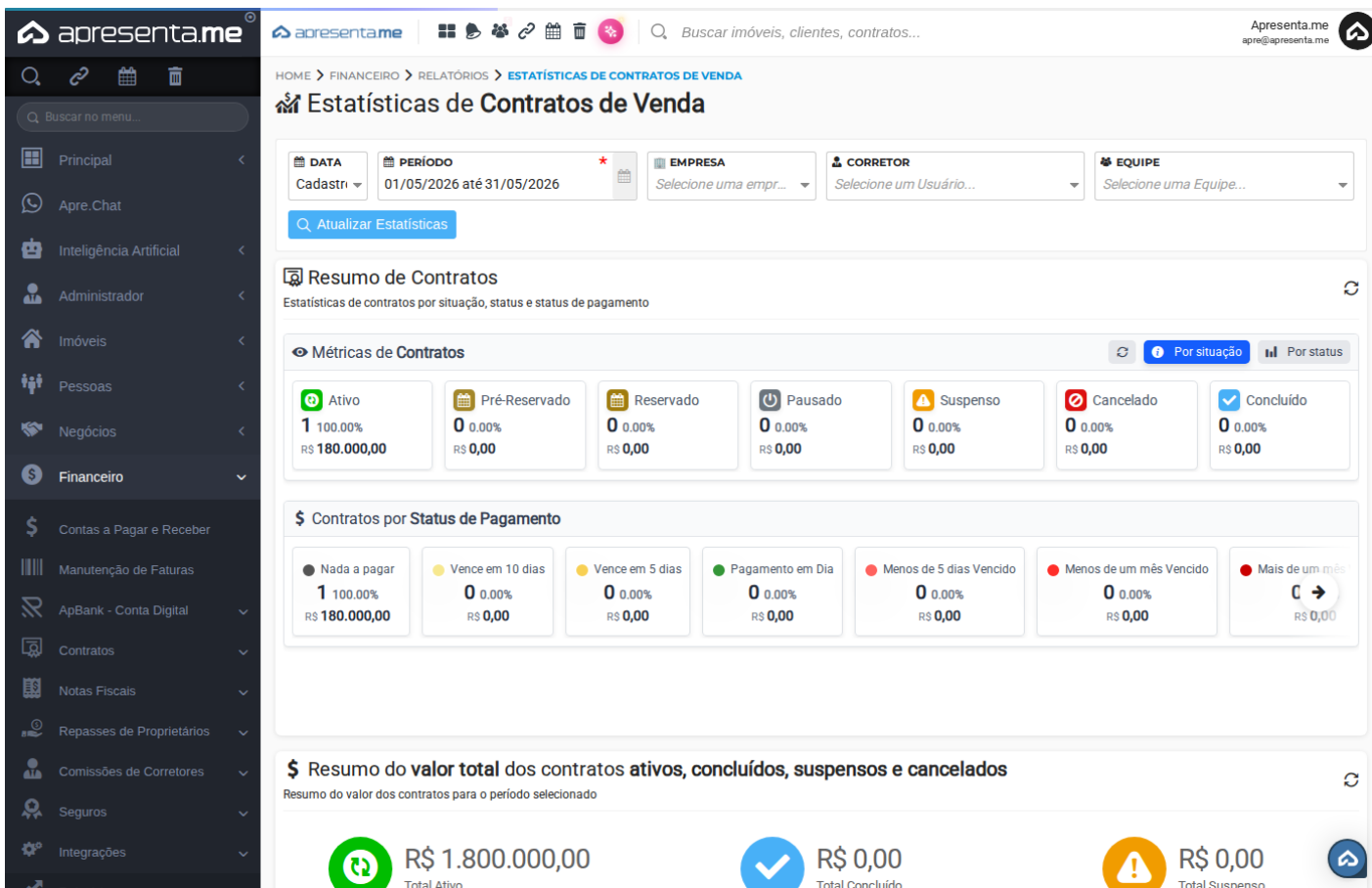


Esta seção apresenta duas tabelas lado a lado: uma com o desempenho individual de cada corretor e outra com o desempenho por equipe. Ambas exibem o valor total dos contratos, o valor da comissão gerada e a quantidade de contratos no período.

Na tabela de corretores, há também uma coluna com o valor da comissão específica do corretor, separado do total de comissão do contrato.

Contratos sem um corretor comissionado vendedor aparecem agrupados como "Sem corretor comissionado" nas visões de ranking. Verifique o cadastro do contrato caso algum negócio apareça nessa categoria inesperadamente.

6. Análise por origem, compradores e proprietários

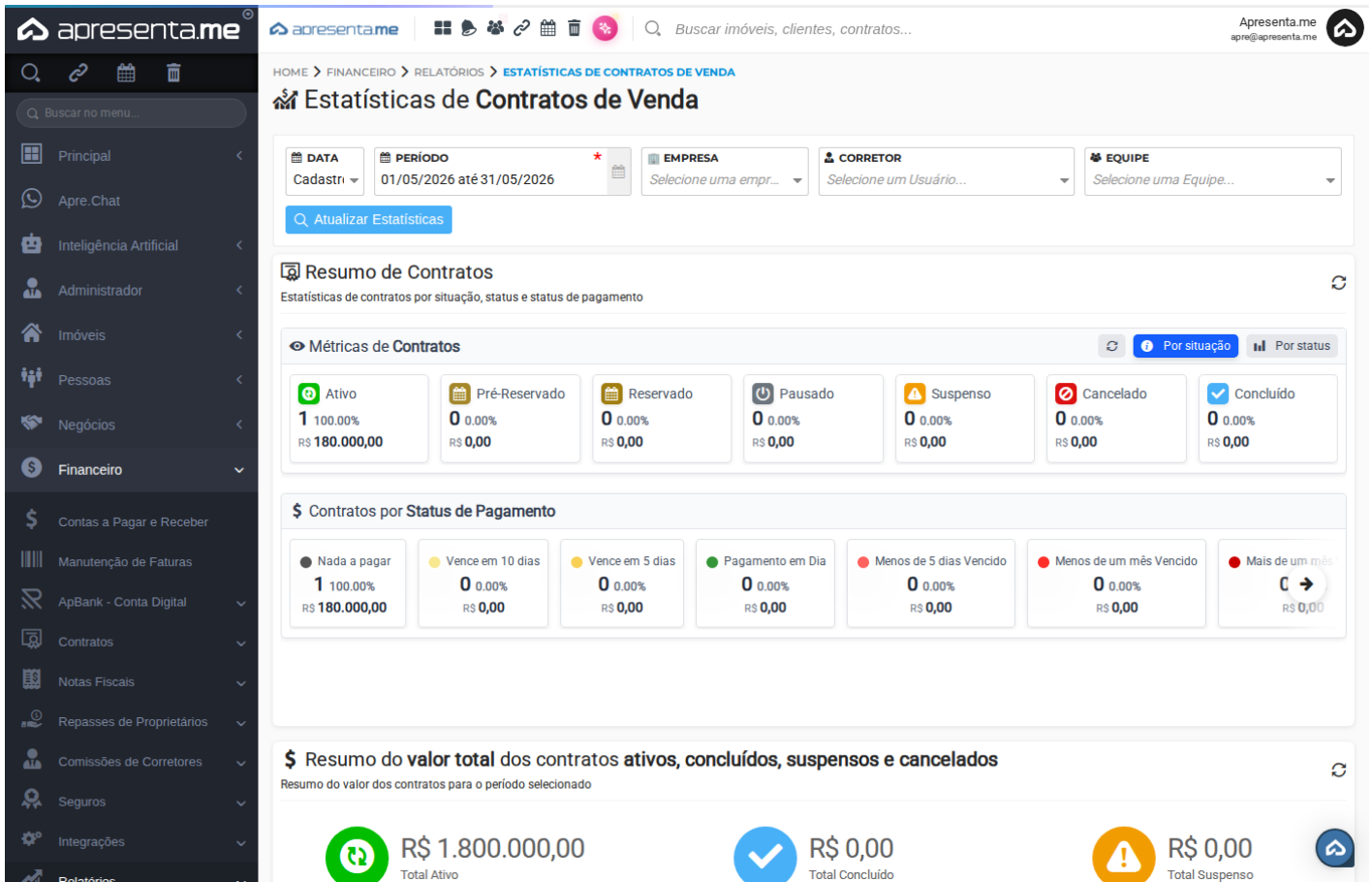


O relatório traz três tabelas complementares para entender o perfil dos negócios fechados:

- **Contratos por tipo de origem:** indica de onde vieram os negócios (canal de captação do cliente). Contratos sem origem registrada aparecem como "Desconhecido".
- **Top compradores:** lista os compradores com maior volume financeiro de contratos no período, com o valor total e a quantidade de contratos por pessoa.
- **Top proprietários:** lista os proprietários cujos imóveis geraram o maior volume de vendas, com o valor total correspondente.

Use o ranking de compradores para identificar clientes recorrentes e o ranking de proprietários para entender quais carteiras de imóveis têm maior giro de vendas.

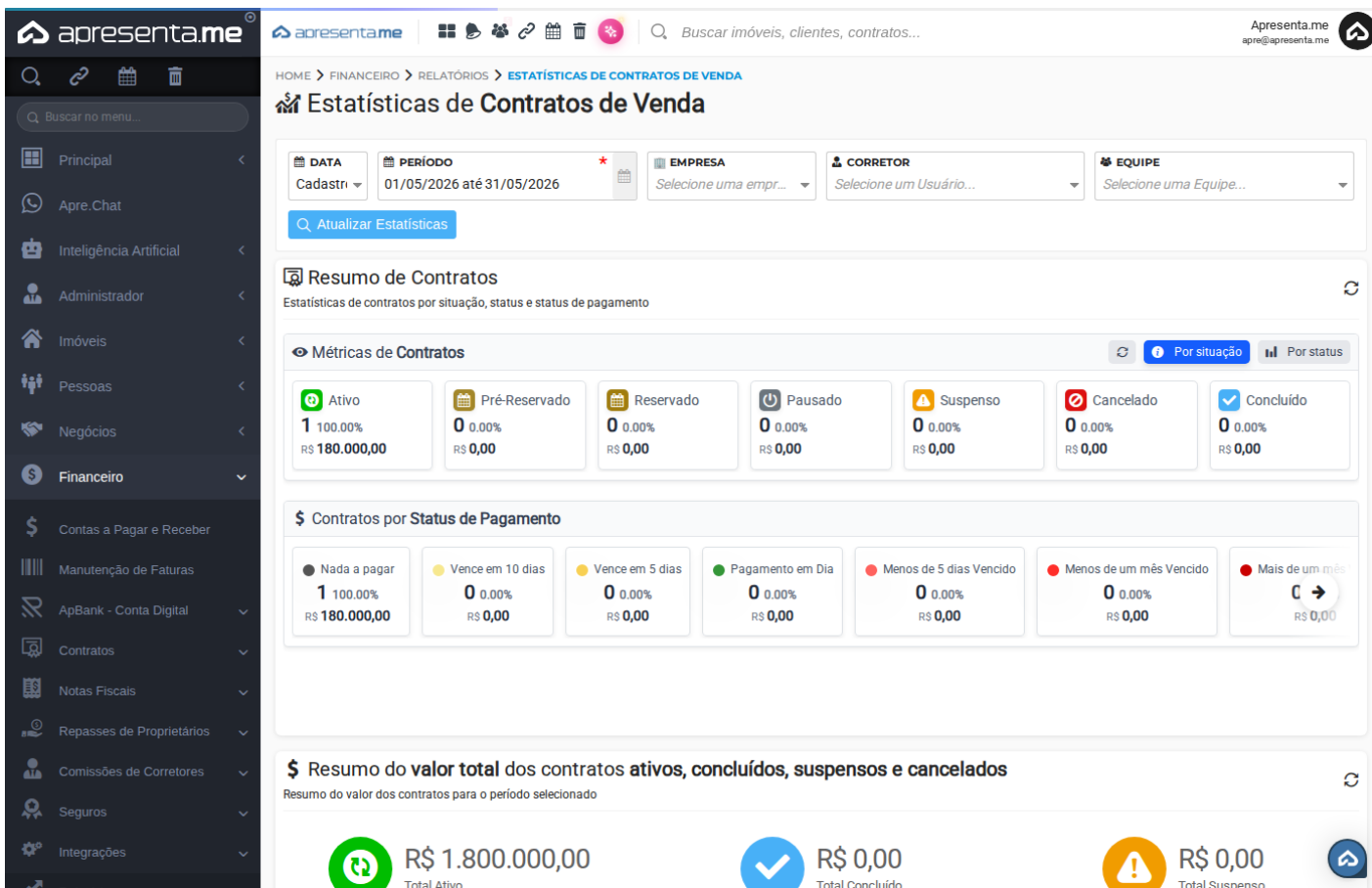
7. Distribuição por tipo, tipo de imóvel e status



Esta seção exibe quatro gráficos de distribuição percentual:

- **Contratos por tipo:** agrupa os contratos pelo tipo de operação, como Escritura/Registro.
- **Contratos por tipo de imóvel:** classifica os negócios pela categoria do imóvel vendido, como Alto Padrão, Apartamento, entre outros.
- **Contratos por tipo do status:** mostra a distribuição dos contratos conforme o estado das faturas vinculadas, como "Contrato sem Faturas".
- **Contratos por status de pagamento:** exibe graficamente a mesma informação do resumo numérico apresentado no topo.

8. Visão geral de vendas (VGV)



O painel de VGV (Valor Geral de Vendas) consolida o total financeiro de todas as vendas conforme os filtros aplicados. Abaixo do valor total, um ranking distribui os contratos por corretor vendedor comissionado, mostrando a posição no ranking, a quantidade de contratos e o valor total das vendas de cada um.

O VGV considera todos os imóveis cadastrados e os filtros ativos no momento da consulta. Altere os filtros e clique em "Atualizar Estatísticas" para recalculer o valor.

Ao final da página, o botão **Restaurar configurações de widgets padrão** redefine a organização dos painéis para o layout original, caso você tenha reorganizado os blocos do relatório.

9. Perguntas frequentes

Por que o relatório aparece vazio ao abrir o módulo?

O relatório não carrega dados automaticamente. Você precisa preencher ao menos o campo "Período" e clicar em **Atualizar Estatísticas** para que os resultados sejam exibidos.

Posso visualizar o desempenho de um único corretor sem alterar os outros filtros?

Sim. Basta selecionar o corretor desejado no campo "Corretor" e clicar em "Atualizar Estatísticas". O relatório inteiro, incluindo gráficos e tabelas, será filtrado para mostrar somente os contratos vinculados a ele.

O que significa "Desconhecido" na tabela de contratos por tipo de origem?

Indica que o contrato foi cadastrado sem a informação de origem do cliente. Para evitar essa classificação nos próximos registros, certifique-se de preencher o campo de origem ao cadastrar cada contrato de venda.

A comissão exibida no desempenho dos corretores é o valor total do contrato ou só a parte do corretor?

As duas informações aparecem em colunas separadas. A coluna "Comissão" mostra o total de comissão gerado pelo contrato. A coluna "Comissão do Corretor" mostra apenas a parcela destinada ao corretor específico.

O botão "Restaurar configurações de widgets padrão" apaga os dados do relatório?

Não. Ele apenas redefine a posição visual dos painéis na tela para o arranjo original. Os dados consultados e os filtros aplicados não são alterados.

Revisão #2

Criado 21 maio 2026 16:43:30 por João Fronza

Atualizado: 21 maio 2026 16:44:42 por João Fronza