Relatório de Venda

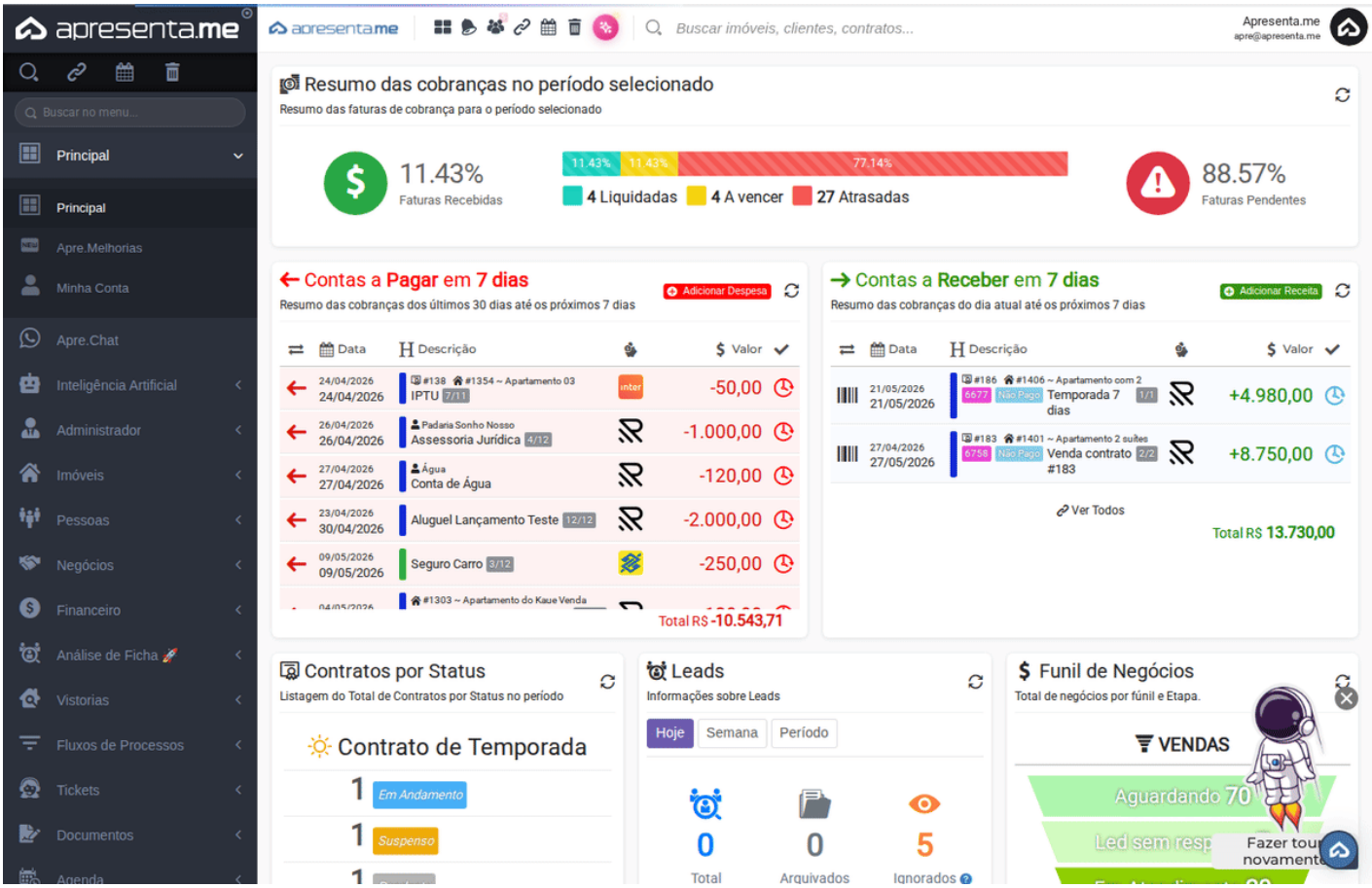
O Relatório de Venda reúne, em uma única tela, estatísticas completas sobre os contratos de venda da imobiliária. Ele mostra a situação dos contratos, o desempenho de corretores e equipes, o perfil dos compradores e proprietários, além do Valor Geral de Vendas (VGV) do período.

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.

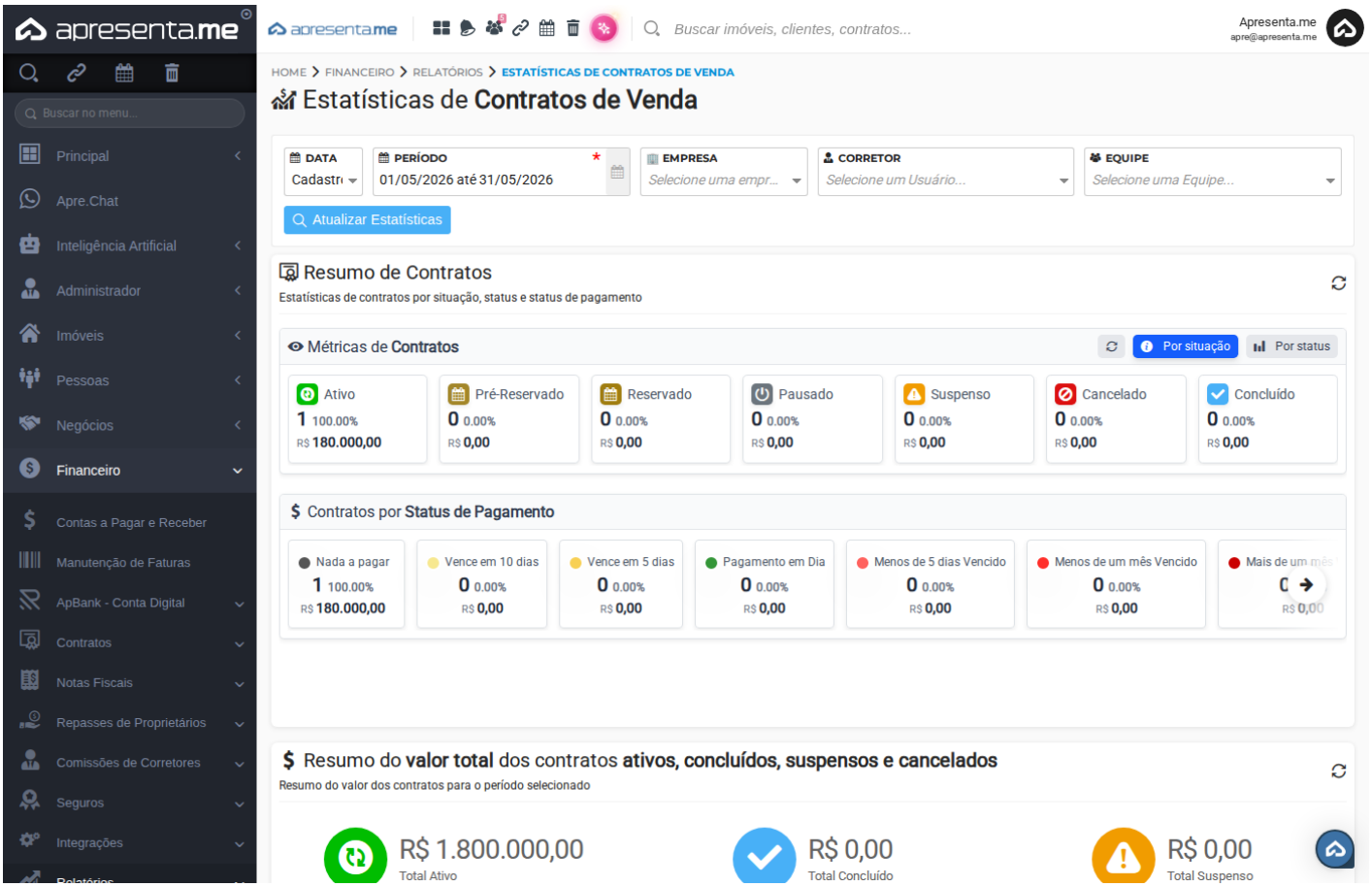
Rotina: Financeiro > Relatórios > Relatórios de Venda

1. Navegação no módulo



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

2. Como funciona



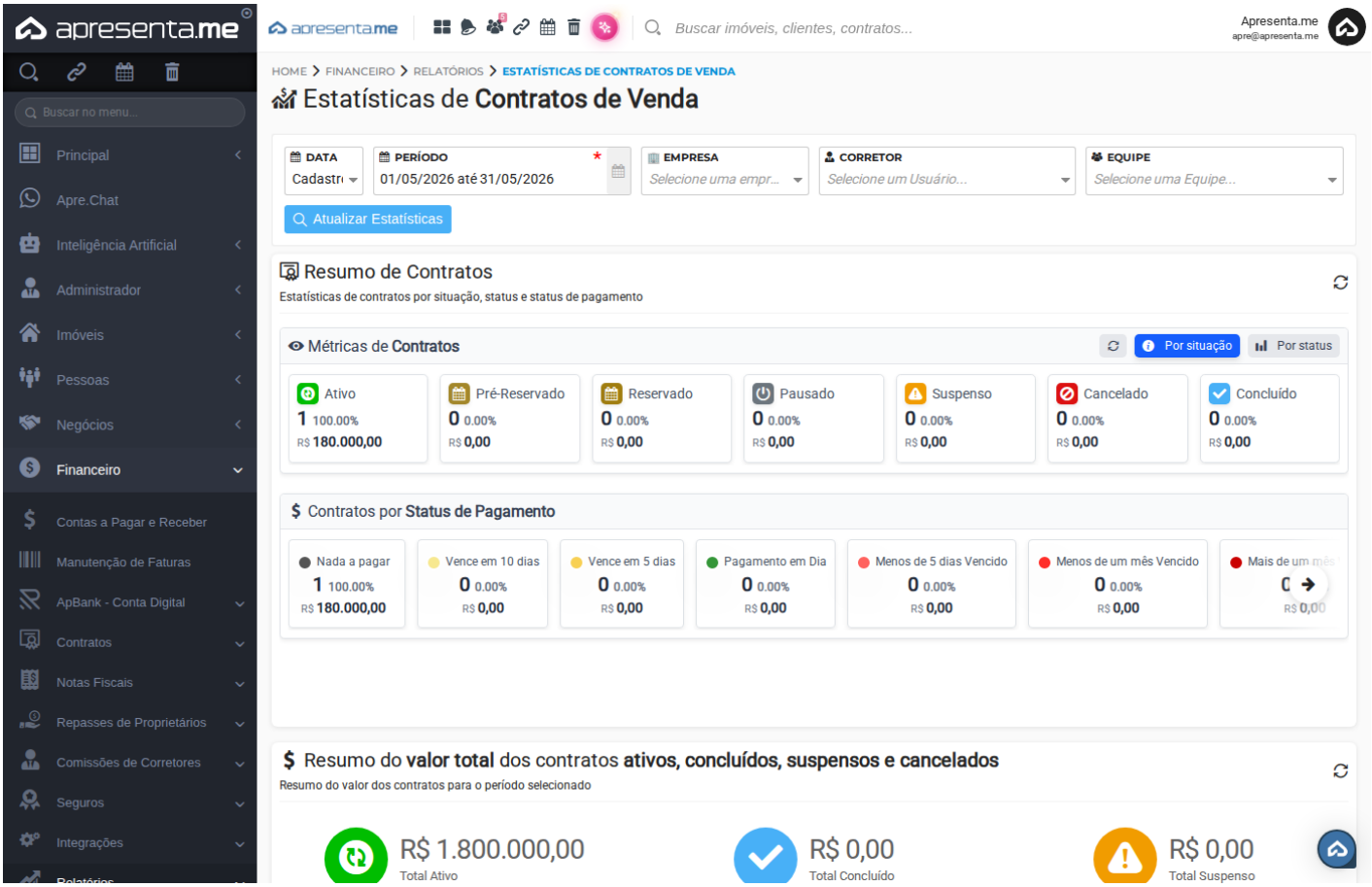
Ao acessar o módulo, você encontra um painel de filtros no topo da página. Antes de visualizar os dados, defina os parâmetros da consulta e clique em **Atualizar Estatísticas**. O relatório não exibe resultados automáticos até que o botão seja acionado.

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



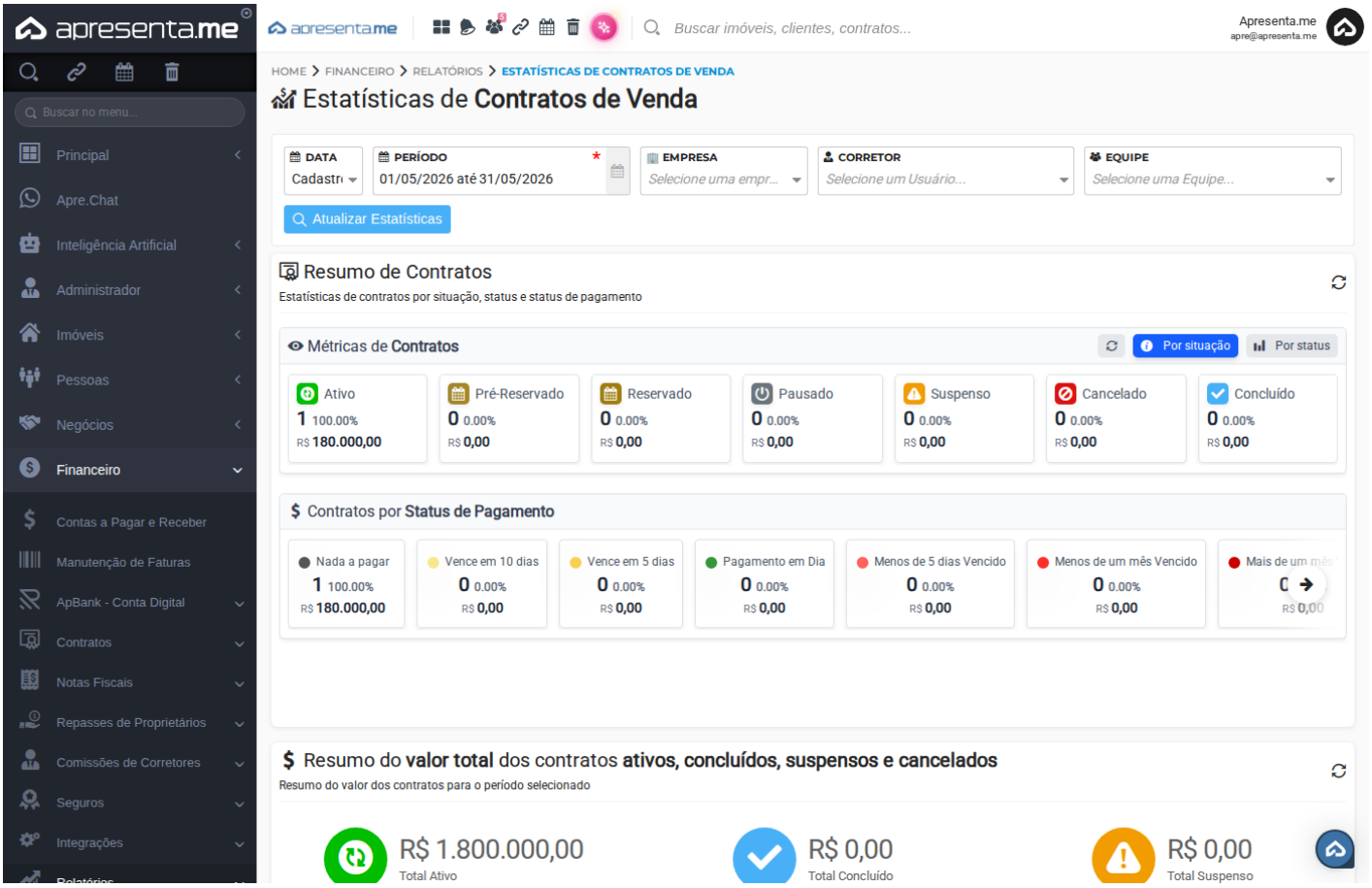
Logo abaixo dos filtros, o painel exibe um resumo com a distribuição dos contratos em dois agrupamentos: por situação e por status de pagamento. Cada categoria apresenta a quantidade de contratos, o percentual em relação ao total e o valor financeiro agregado.

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.

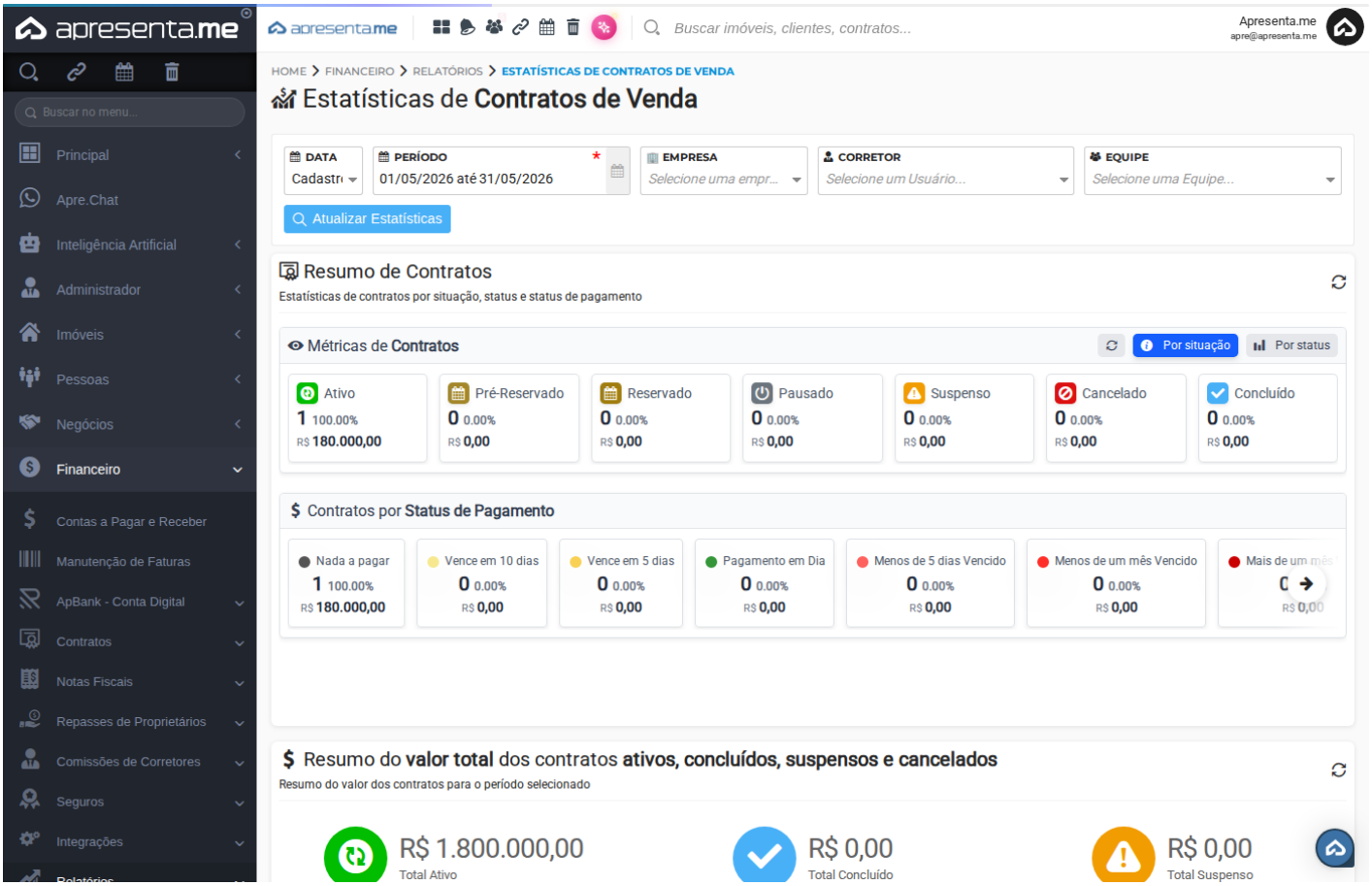
4. Evolução da carteira



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

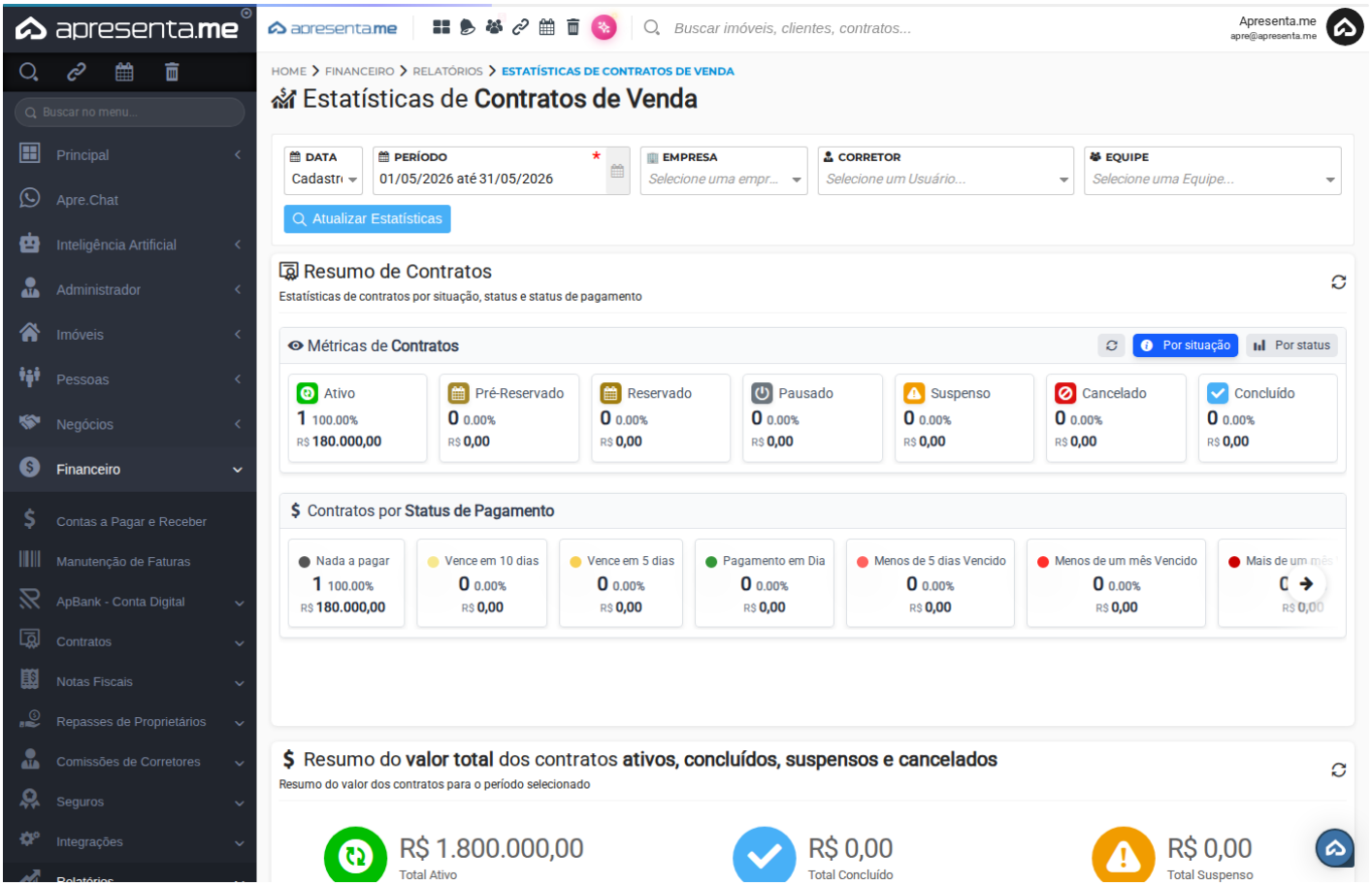


Esta seção apresenta duas tabelas lado a lado: uma com o desempenho individual de cada corretor e outra com o desempenho por equipe. Ambas exibem o valor total dos contratos, o valor da comissão gerada e a quantidade de contratos no período.

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

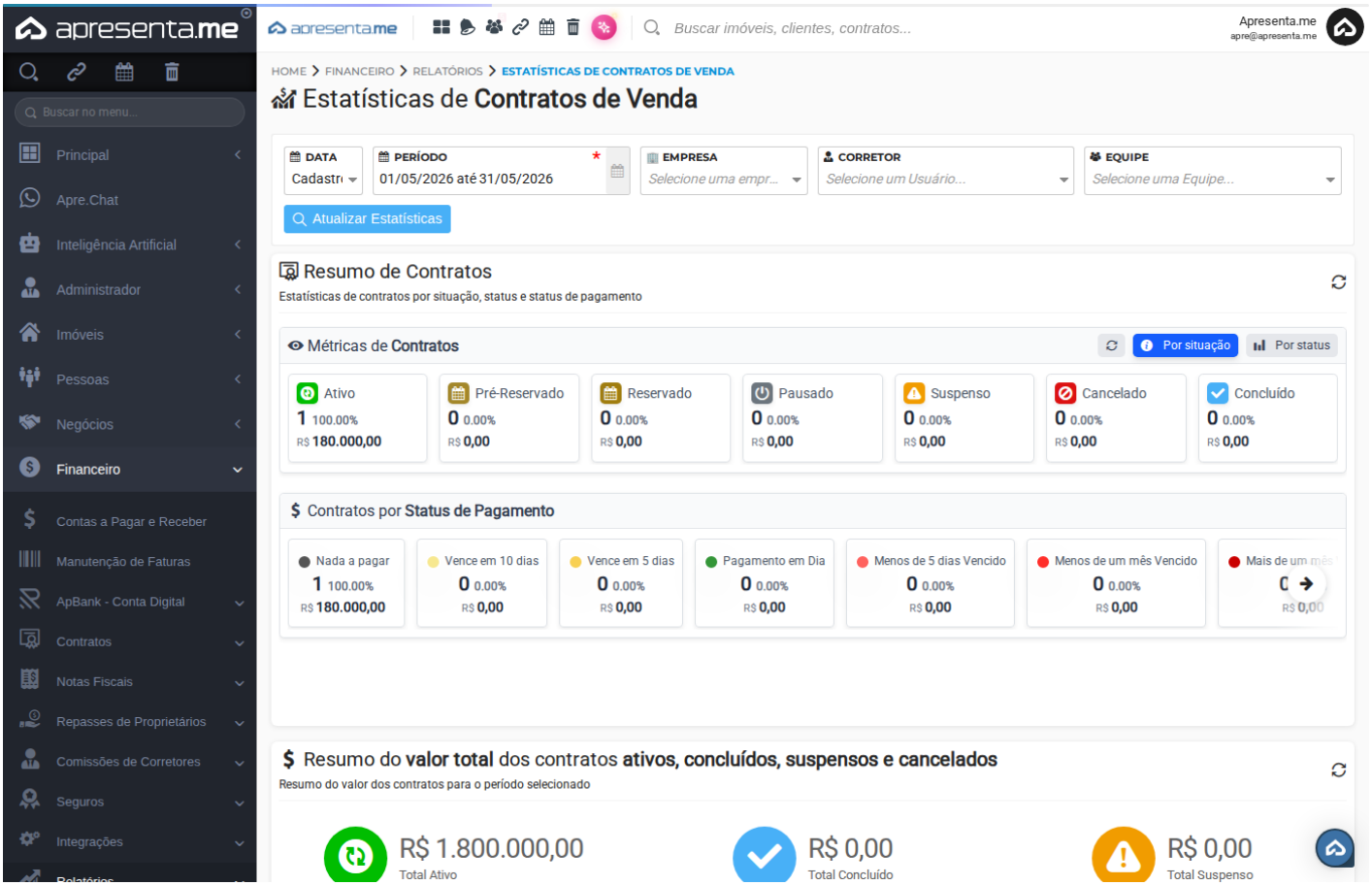


O relatório traz três tabelas complementares para entender o perfil dos negócios fechados:

- **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.

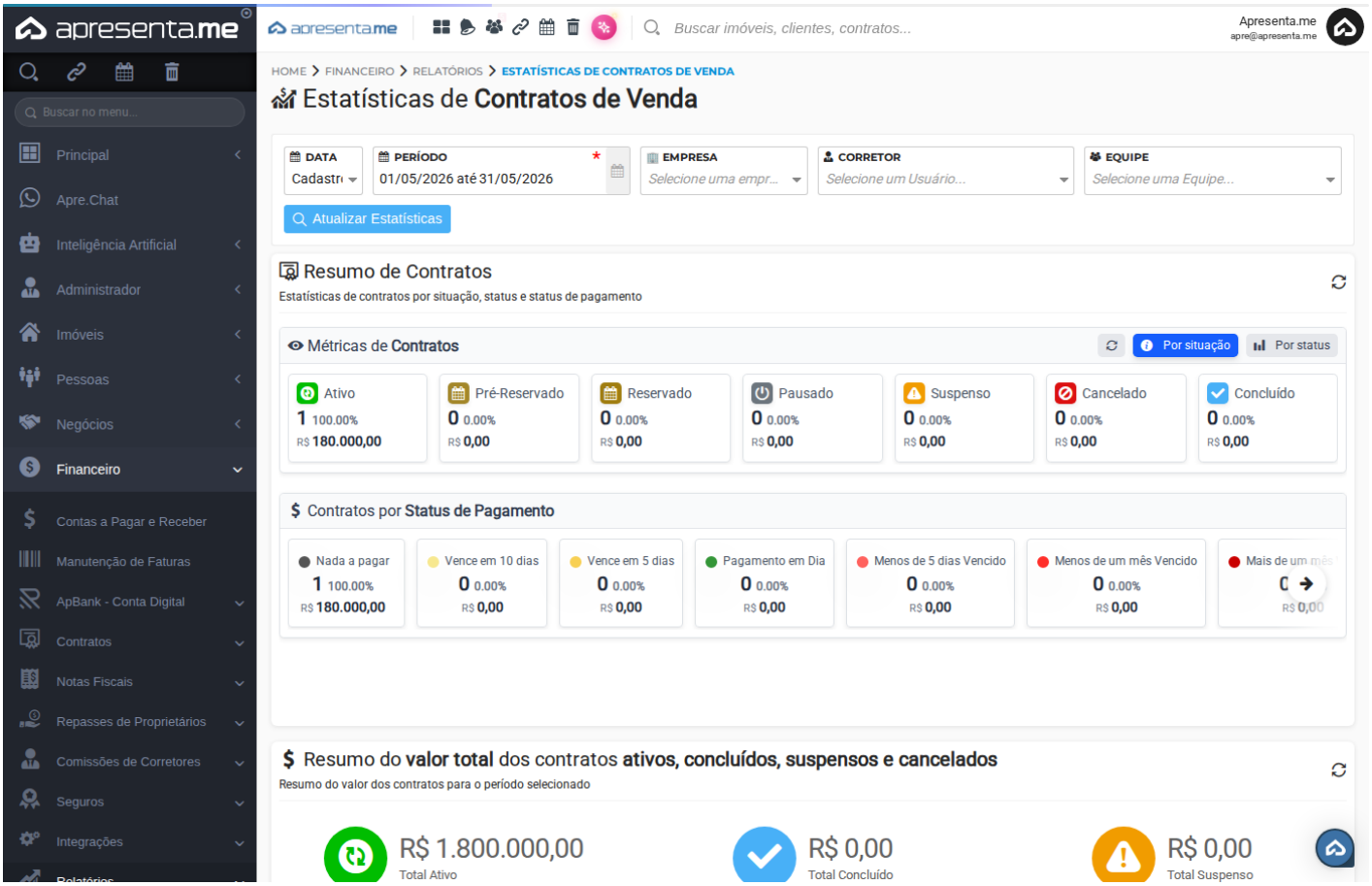
7. Distribuição por tipo, tipo de imóvel e status



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 recalcular 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