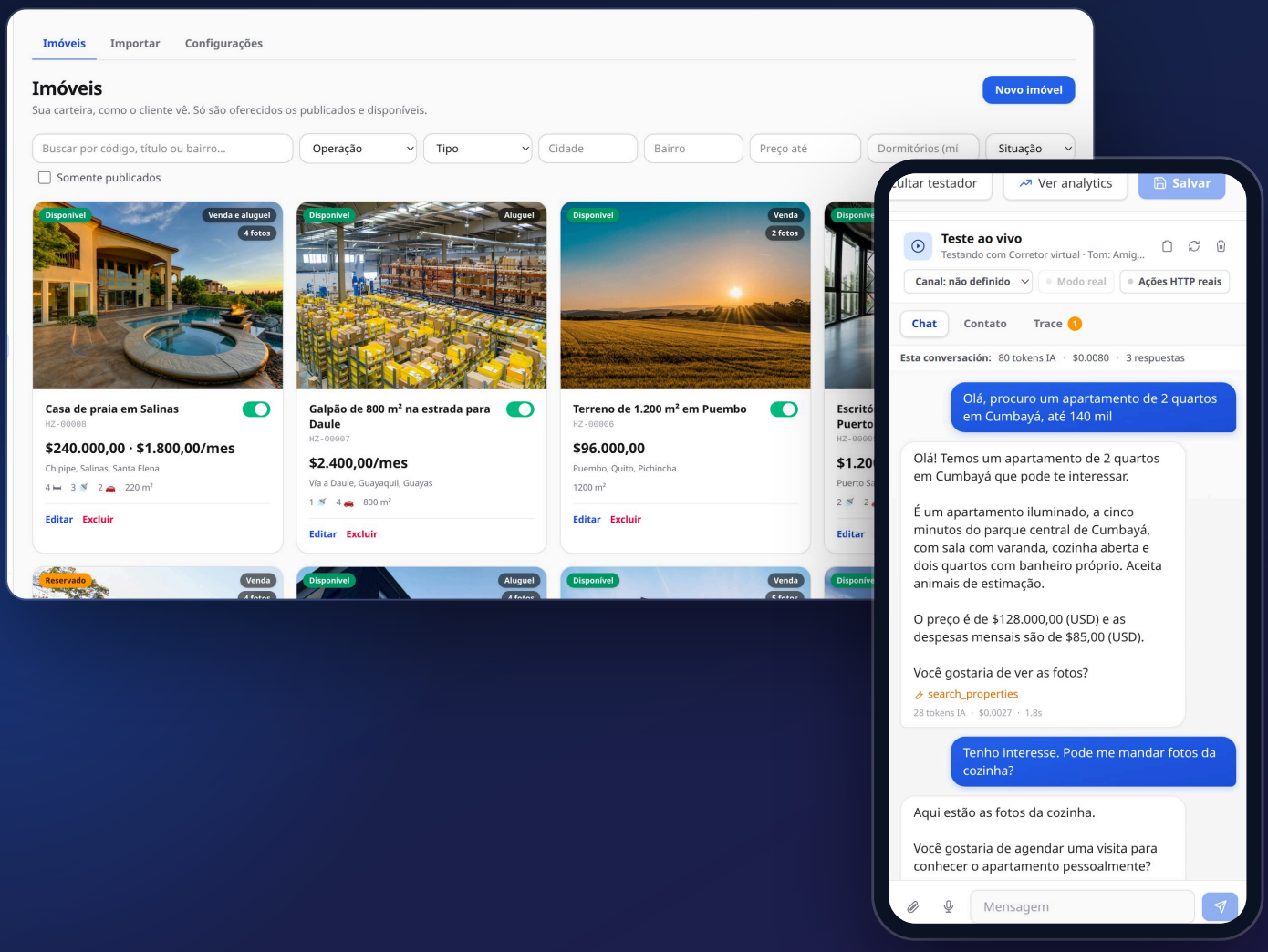
Omnifox

MANUAL DO MÓDULO

Imobiliária

Sua carteira de imóveis na Omnifox: venda, aluguel, lançamentos na planta e terrenos, com fotos por ambiente, marca d'água, importação de planilha e um agente de IA que busca imóveis, envia as fotos e agenda visitas pelo chat.



CONTEÚDO

Índice

01 O que é Imobiliária e para quem 3

02 Ativar o módulo 4

03 Configurações do módulo 5

04 A carteira: status e filtros 10

05 Cadastrar um imóvel 12

06 Fotos por ambiente e marca d'água 14

07 Importar sua carteira de uma planilha 16

08 Configurar o agente de IA 18

09 Enviar fichas e fazer orçamentos 21

10 Perguntas frequentes e limites atuais 23

Como ler este manual

As capturas são telas reais da Omnifox com uma imobiliária fictícia, a **Horizonte Propiedades**, com dez imóveis no Equador: casas, apartamentos, um escritório, um galpão, um terreno e uma casa modelo na planta. Os números em círculo laranja 1 indicam o que é explicado abaixo de cada imagem.

Os nomes de botões e campos estão em **negrito**, como aparecem na tela. Há um vídeo tutorial com o mesmo passo a passo no canal da Omnifox no YouTube.

01

CAPÍTULO 1

O que é Imobiliária e para quem

Um módulo do Catálogo para imobiliárias de usados, administradoras de aluguel, construtoras com lançamentos na planta e quem vende terrenos.

A Imobiliária guarda sua carteira dentro da Omnifox, no mesmo lugar onde chegam as consultas por WhatsApp, Instagram, Messenger e chat do site. Assim sua equipe e o agente de IA trabalham com os mesmos dados: o que está disponível, por qual preço, como é cada ambiente e quando dá para visitar.

Configurações
Moeda, visitas, preço público e marca d'água

→

Imóveis
Uma a uma ou importadas de planilha

→

Fotos por ambiente
Capa, sala, cozinha, banheiro...

→

Agente de IA
Busca, envia fotos e agenda visitas

Operação	Para que serve
Venda	Preço de venda. Se ficar vazio, a ficha mostra **Consultar preço**.
Aluguel	Valor mensal do aluguel e, se houver, o condomínio.
Venda e aluguel	As duas coisas: mostra preço de venda e valor mensal.

02

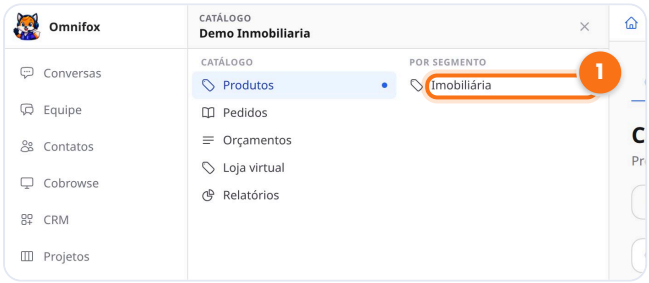
CAPÍTULO 2

Ativar o módulo

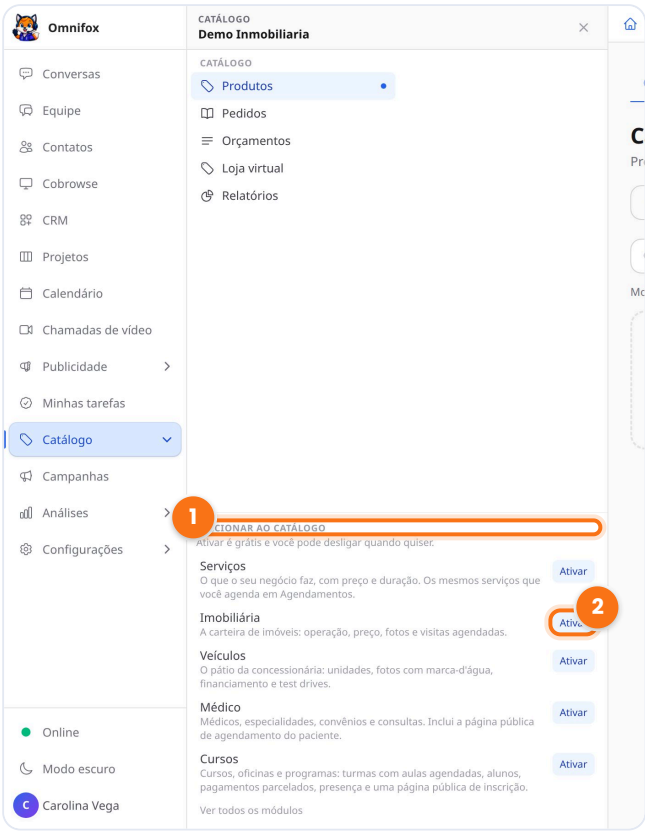
É ativado por espaço de trabalho, grátis, em um clique. Só o dono da conta ou um administrador pode fazer isso.

1. Na barra lateral, abra **Catálogo**.
2. No final do painel, em **Adicionar ao catálogo**, procure **Imobiliária**.
3. Clique em **Ativar**. O módulo aparece na hora no grupo **Por segmento**.
4. Entre: você verá três abas, **Imóveis**, **Importar** e **Configurações**.

> **NOTA**
>
> Para desativar, vá em **Ver todos os módulos** no rodapé do painel. Desativar não apaga nada: seus imóveis continuam lá quando você ativar de novo. Um agente de IA que já tem as ferramentas ligadas continua respondendo mesmo com o módulo desligado no menu.



Depois de ativado, aparece no grupo de módulos por segmento.



O painel **Catálogo**, com os módulos que você ainda não usa no rodapé.

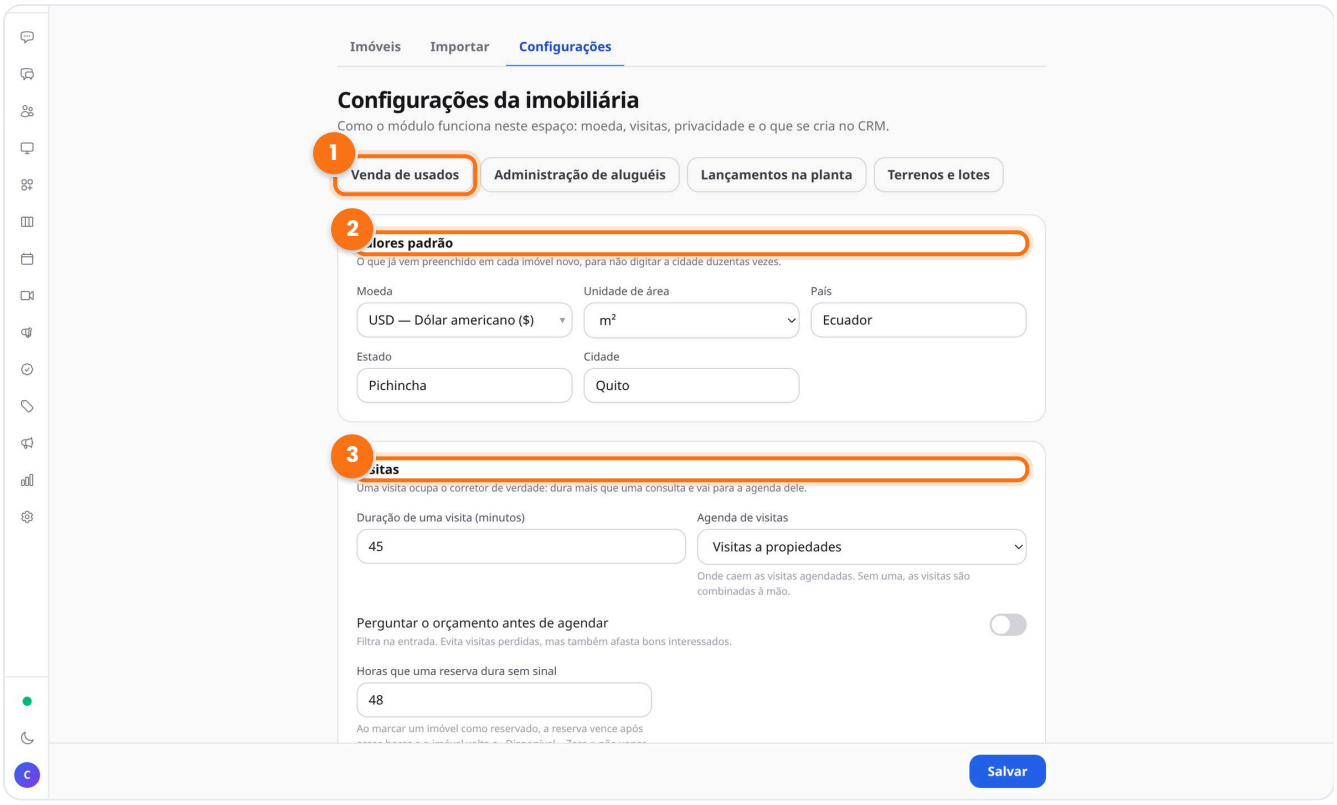
1. **Adicionar ao catálogo**
2. **Ativar** ao lado de **Imobiliária**.

03

CAPÍTULO 3

Configurações do módulo

Antes de cadastrar imóveis, deixe o módulo do jeito da sua imobiliária. Tudo pode ser mudado depois.



Configurações da imobiliária: atalhos por tipo de imobiliária, valores padrão e visitas.

1. Atalhos por tipo de imobiliária.
2. **Valores padrão**
3. **Visitas**

Atalhos por tipo de imobiliária

Preenchem as configurações com valores sensatos. Pedem confirmação e não mexem no contador dos códigos.

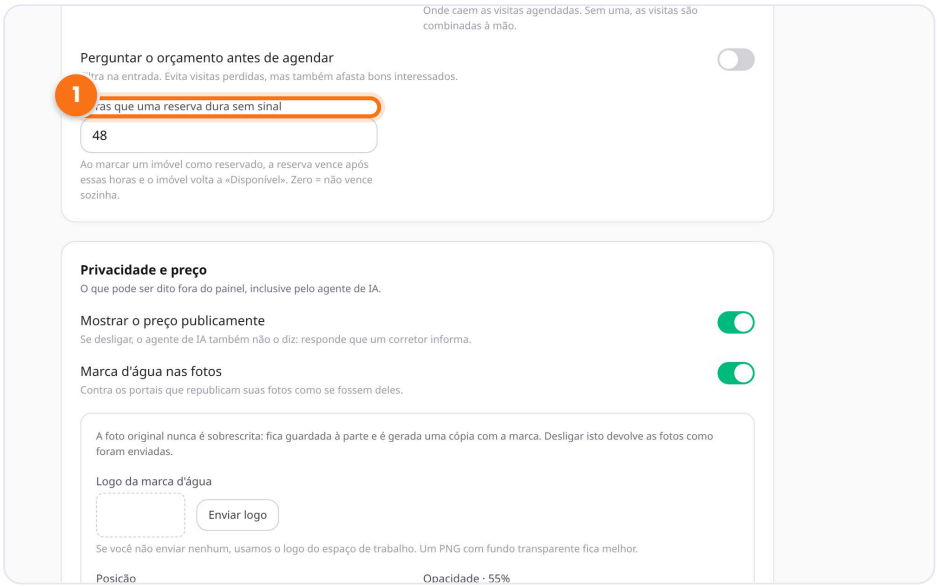
Atalho	Visita	Preço público	Orçamento antes de agendar	Marca d'água	Prefixo
Venda de usados	45 min	Sim	No	Sim	`PROP-`
Administração de aluguéis	30 min	Sim	No	No	`ARR-`
Lançamentos na planta	60 min	No	Sim	Sim	`UNI-`
Terrenos e lotes	60 min	Sim	Sim	No	`LOT-`

Valores padrão

Moeda, **Unidade de área**, **País**, **Estado** e **Cidade** são preenchidos sozinhos em cada imóvel novo que fique sem esses dados.

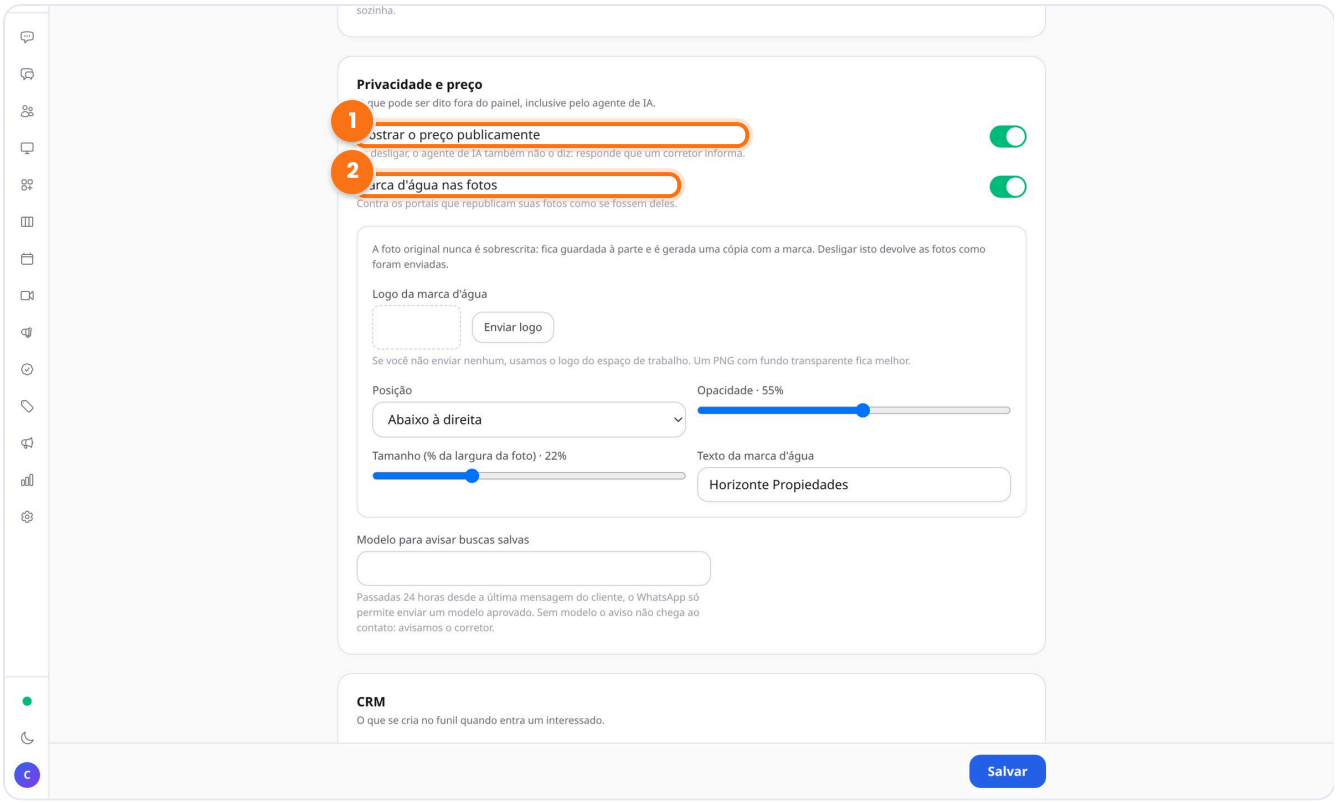
Visitas

- **Duração de uma visita (minutos)**: quanto tempo uma visita ocupa na agenda do corretor.
- **Agenda de visitas**: onde as visitas entram. **Esse calendário precisa ter horário de atendimento** (Calendário → editar calendário): sem horários, o agente de IA não agenda e passa para uma pessoa, em vez de inventar um horário.
- **Perguntar o orçamento antes de agendar**: o agente pede o orçamento antes de agendar.
- **Horas que uma reserva dura sem sinal**: quando você marca um imóvel como **Reservado**, a reserva vence nesse prazo e o imóvel volta sozinho para **Disponível** (um processo confere a cada hora). Com **0** a reserva nunca vence. Só conta a partir do momento em que o imóvel *passa* a reservado.



Horas que uma reserva dura sem sinal: 48 horas na demonstração.

1. **Horas que uma reserva dura sem sinal**



Privacidade e preço, com a marca d'água ligada.

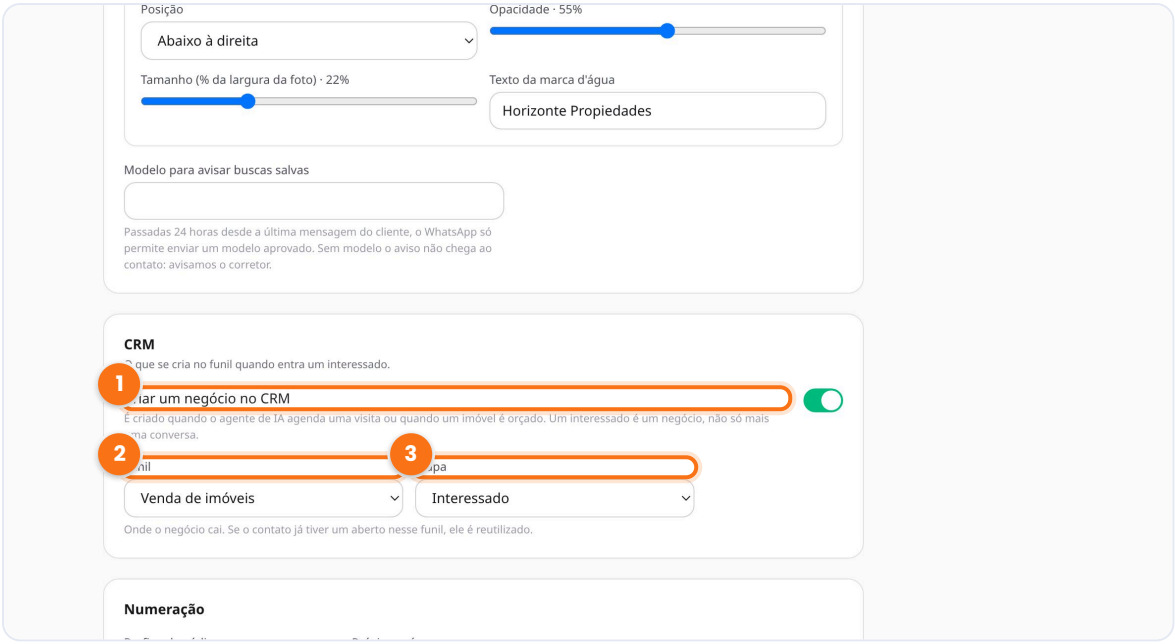
1 **Mostrar o preço publicamente**

2 **Marca d'água nas fotos**

Privacidade e preço

Mostrar o preço publicamente: se desligar, o agente de IA também não informa o preço e responde que deve ser consultado com um corretor; também não monta orçamentos com esse preço. Sua equipe pode cotar pelo painel. A marca d'água é explicada no capítulo 6.

CRM



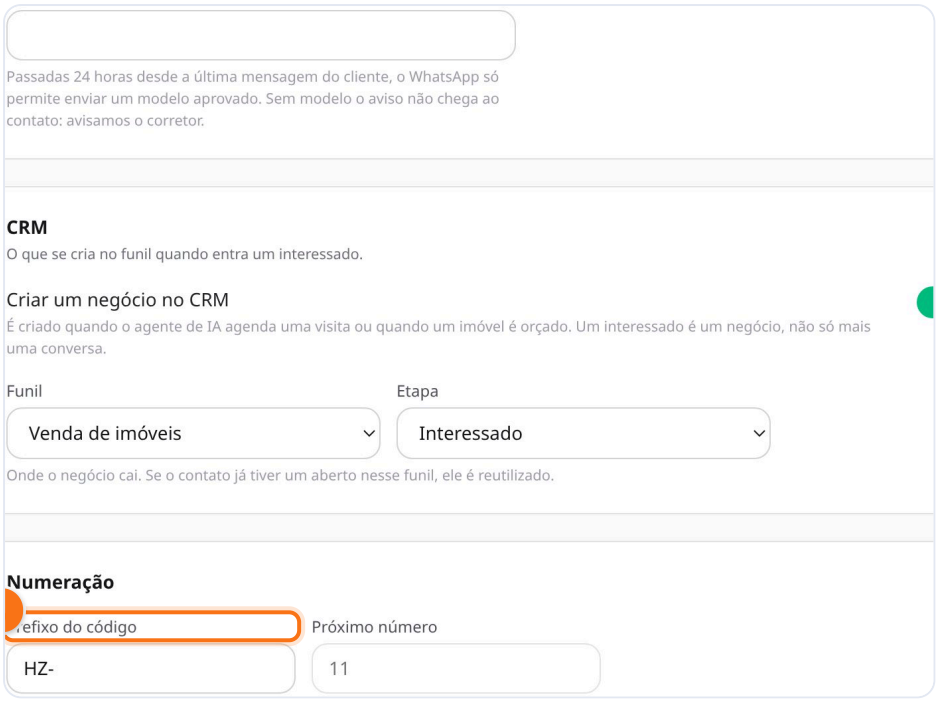
Criar um negócio no CRM com o funil e a etapa.

1. **Criar um negócio no CRM**
2. **Funil**
3. **Etapa**

Com **Criar um negócio no CRM** ligado, cada interessado entra sozinho no seu funil de vendas como um negócio:

- **Ao fazer um orçamento de um imóvel** (pelo painel ou pelo agente de IA): o negócio leva o número do orçamento e o valor, e fica vinculado a ele. Se o orçamento for aceito, o negócio é marcado como ganho.
- **Quando o agente de IA agenda uma visita**: o negócio se chama "Visita: ..." com o preço do imóvel.

Em **Funil** e **Etapa** você escolhe onde ele cai, numa lista. Se deixar em "O funil padrão" e "A primeira etapa", são usados esses. Se o contato já tiver um negócio **aberto** nesse funil, ele é reaproveitado: não duplica nem muda de etapa. Se o espaço não tiver nenhum funil, nada é criado.



Numeração: o prefixo do código. O próximo número não é editado à mão.

1 **Prefixo do código**

DICA

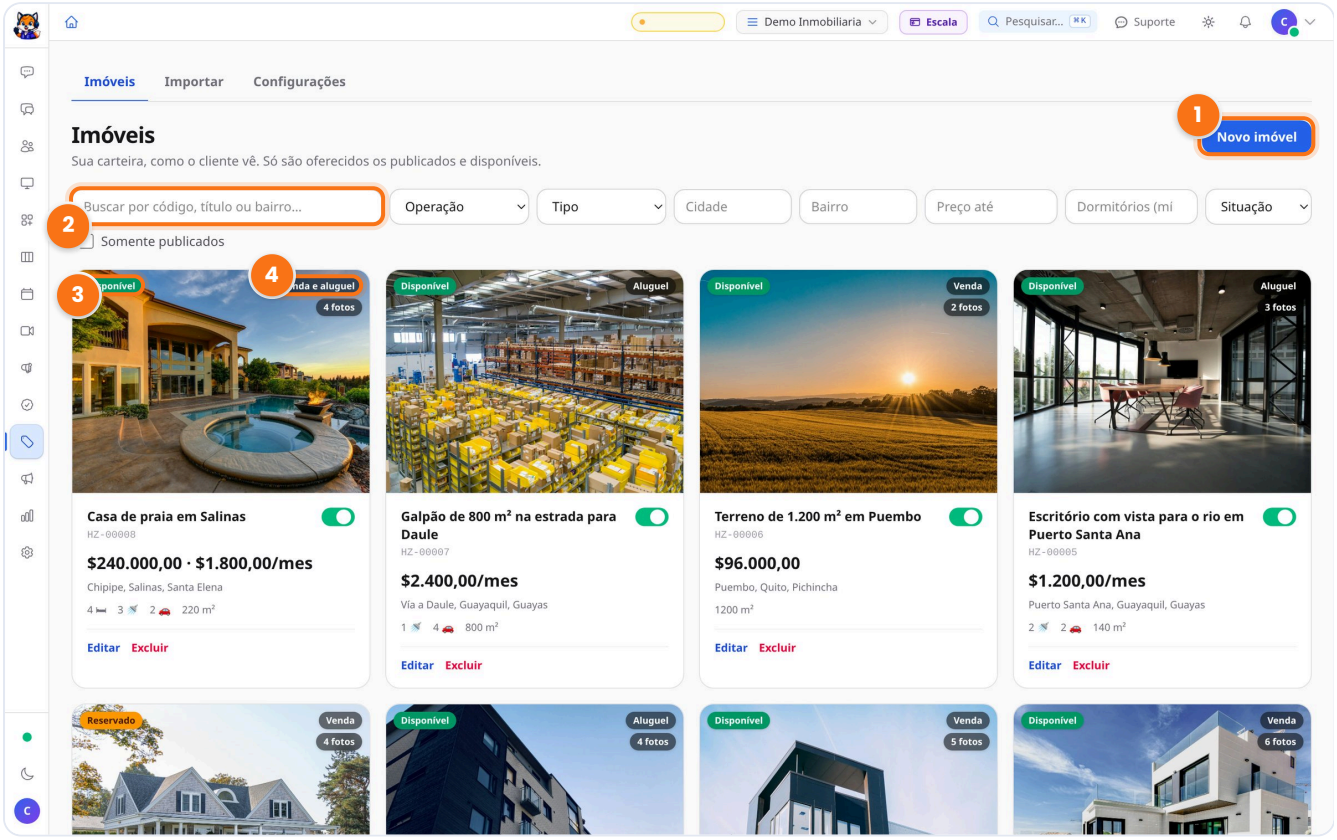
As configurações são salvas pelo dono ou por um administrador. Os outros papéis veem somente leitura. Ao terminar, clique em **Salvar**.

04

CAPÍTULO 4

A carteira: status e filtros

A aba Imóveis mostra sua carteira como galeria: foto, status e preço primeiro.

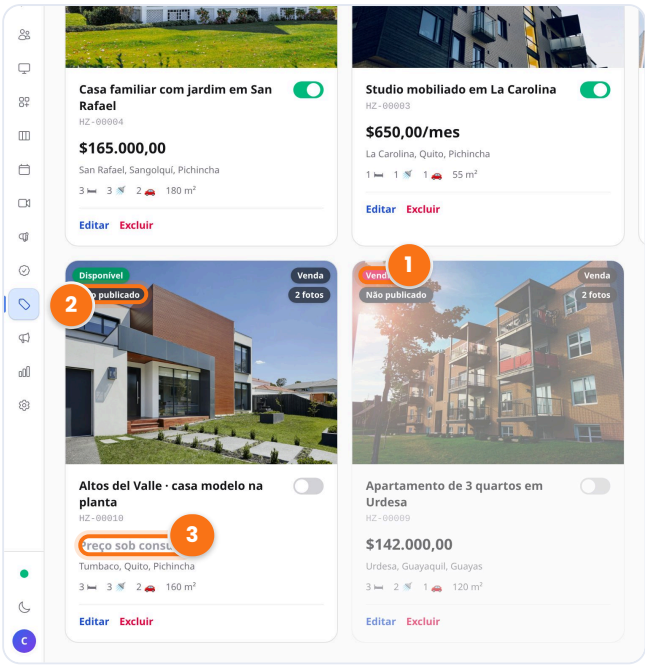


A carteira da Horizonte Propiedades.

1. **Novo imóvel**
2. Busca por código, título ou bairro, e filtros.
3. Status, em cima da foto.
4. Operação e número de fotos.
5. Botão para publicar ou despublicar.

Status

Status	O que significa
Disponível	Pode ser oferecido. É o único que o agente de IA oferece (se também estiver publicado).
Reservado	Alguém tem interesse firme. Não é oferecido.
Vendido / Alugado	Fechado. **É despublicado sozinho** ao salvar e aparece apagado.
Inativo	Pausado: fica na carteira sem ser oferecido.



Um vendido, apagado, e uma casa modelo sem publicar e sem preço.

1. **Vendido**
2. **Não publicado**
3. **Preço sob consulta**

Filtros

São as perguntas reais de um comprador: **Operação**, **Tipo**, **Cidade**, **Bairro**, **Preço até**, **Dormitórios (mín.)**, **Situação** e **Somente publicados**. Eles se combinam; **Limpar filtros** remove todos.

> **ATENÇÃO**
> O agente de IA só oferece imóveis **publicados e disponíveis**. Um imóvel novo nasce sem publicar: publique quando estiver pronto, com as fotos.

05

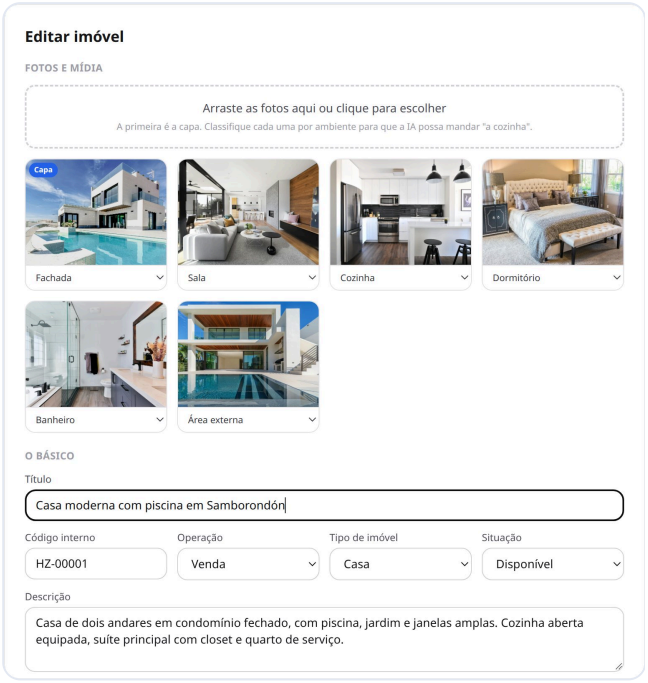
CAPÍTULO 5

Cadastrar um imóvel

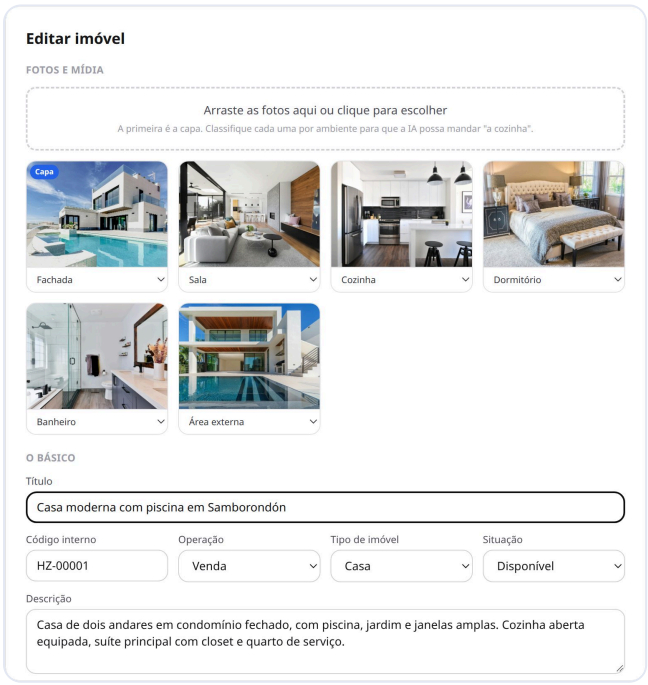
Cada imóvel é uma ficha com dados, localização e fotos.

1. Em **Imóveis**, clique em **Novo imóvel**.
2. **O básico**: **Título**, **Operação**, **Tipo de imóvel**, **Situação** e **Descrição**. O **Código interno** é gerado sozinho.
3. **Preço**: **Preço de venda** ou **Aluguel mensal** conforme a operação, **Moeda** e **Condomínio mensal**.
4. **Características**: quartos, banheiros, vagas, áreas, andar e **Diferenciais** separadas por vírgula.
5. **Localização**: cidade, **Bairro** e **Endereço exato**.
6. Envie as fotos (capítulo 6), marque **Publicado** e clique em **Salvar**.

> **NOTA**
>
> Preço vazio não é zero: a ficha mostra **Consultar preço** e o agente de IA não inventa um.



Preço e **Características** de uma casa à venda.

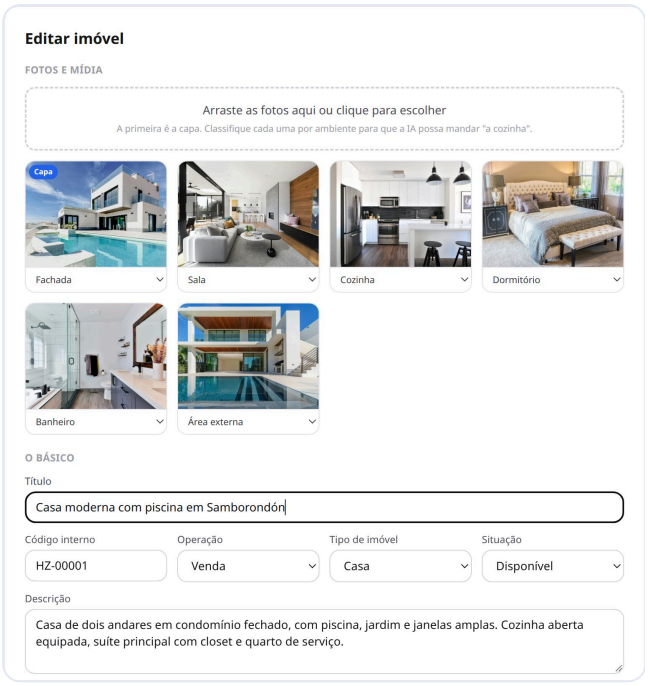


Localização

1. **Não publicar o endereço exato**

O endereço exato

Não publicar o endereço exato vem marcada. Aparecem o bairro e a cidade; a rua fica com sua equipe e com o compromisso da visita. **O agente de IA nunca recebe o endereço exato**, então não pode informá-lo: ao agendar, responde que o corretor confirma o ponto de encontro.



Publicação

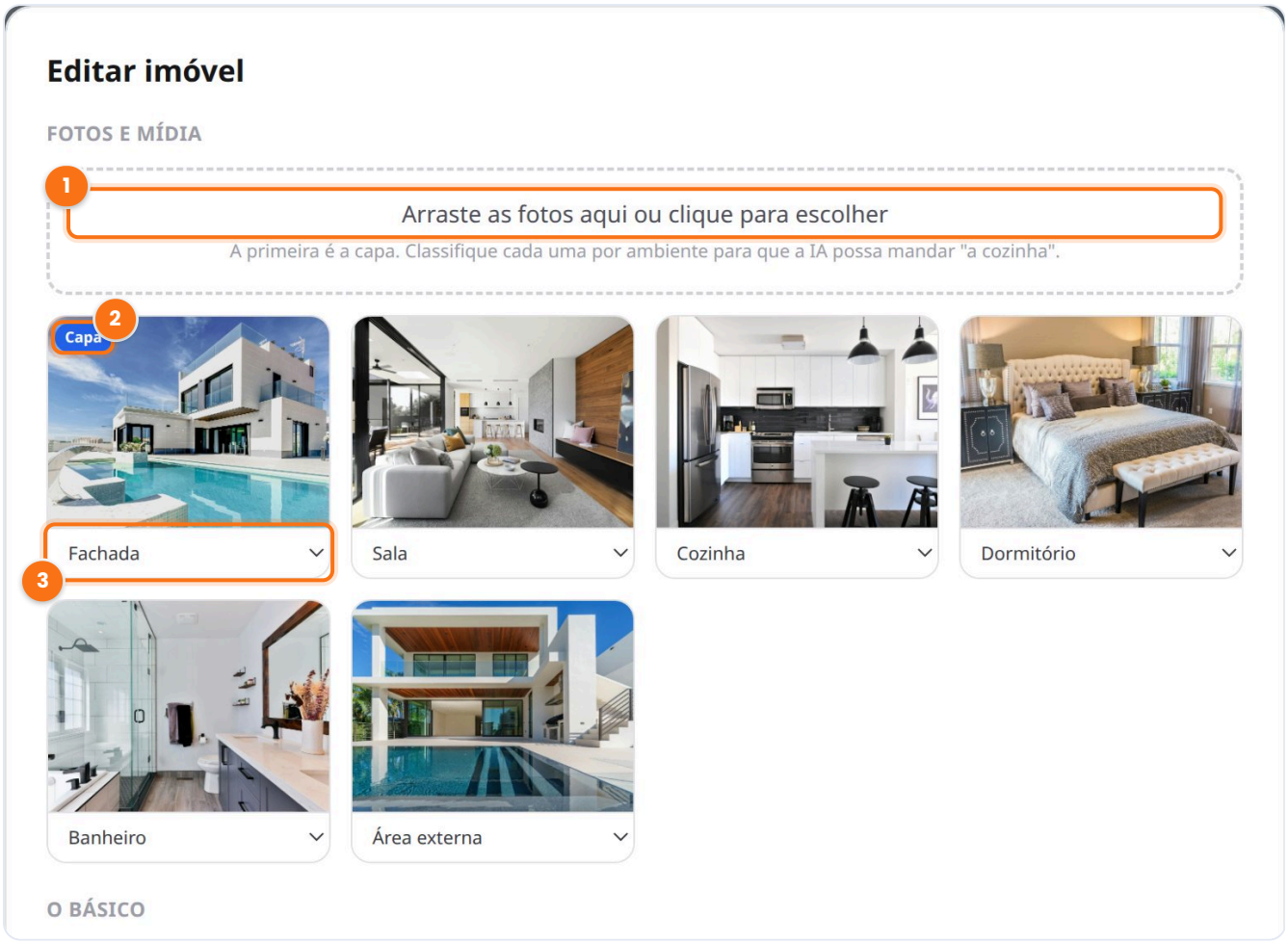
1 **Publicado**

06

CAPÍTULO 6

Fotos por ambiente e marca d'água

Um imóvel vende pela foto. Por isso cada foto tem seu ambiente.



Fotos e mídia no editor do imóvel.

1. Arraste ou escolha várias fotos de uma vez.
2. **Capa**: a primeira foto.
3. O ambiente de cada foto.

Enviar e organizar

- Você pode enviar fotos antes de salvar: se o imóvel for novo, ele é salvo sozinho com a primeira foto (precisa de título).
- A primeira é a **Capa**: a que aparece na galeria e a primeira que a IA envia. Para trocar, use **Usar como capa** em outra foto.
- As fotos são reduzidas para um tamanho leve para o chat, sem perder nitidez.

Ambientes

Embaixo de cada foto você escolhe o ambiente: Fachada, Sala, Sala de jantar, Cozinha, Dormitório, Banheiro, Escritório, Varanda, Jardim, Garagem, Vista, Área externa, Áreas comuns, Planta.

Quando um cliente pergunta "como é a cozinha?", o agente envia só as fotos da cozinha, até seis por vez.

Marca d'água

Em **Configurações → Privacidade e preço**, ligue **Marca d'água nas fotos** para que suas fotos não sejam republicadas em outros portais como se fossem de outra pessoa. Ela pode usar seu logo (**Logo da marca d'água**, de preferência PNG transparente) ou um texto (**Texto da marca d'água**), e você escolhe **Posição**, **Opacidade** e tamanho.

> **DICA**
> A foto original nunca é sobrescrita: ela é guardada à parte e é gerada uma cópia com a marca. Se desligar a marca, as fotos voltam a sair como foram enviadas. Ao mudar a marca, as fotos são refeitas em segundo plano em instantes.

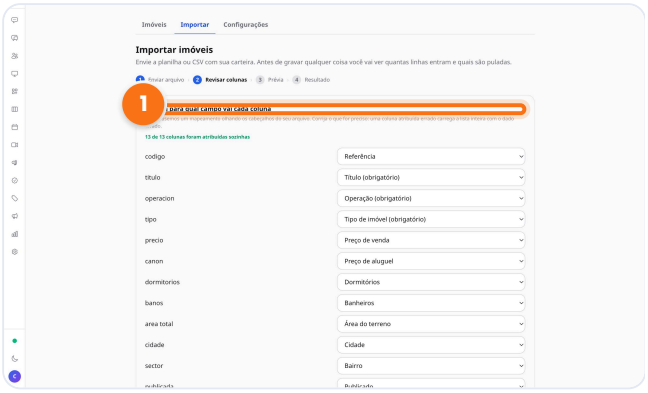
07

CAPÍTULO 7

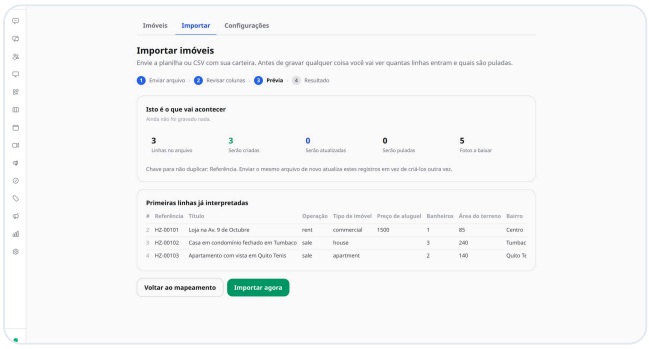
Importar sua carteira de uma planilha

Uma imobiliária com duzentos imóveis não cadastra um por um.

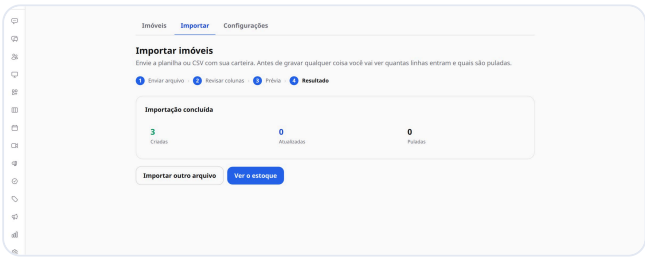
1. Abra a aba **Importar**. Se não souber quais colunas usar, clique em **Baixar modelo de exemplo**.
2. Envie seu arquivo CSV, XLSX ou ODS (até 20 MB).
3. Em **Revisar colunas**, confira para qual campo vai cada coluna; as reconhecidas já vêm atribuídas.
4. Se o arquivo tem links de fotos, marque **Baixar as fotos que vierem por URL**.
5. **Ver prévia**: a **Prévia** mostra quantos serão criados, atualizados ou pulados, sem gravar nada.
6. Clique em **Importar agora** e confira o **Resultado**.



Revisar colunas



Prévia



Resultado

Coluna (exemplos de cabeçalho)	Notas
`codigo`, `referencia`	A chave: se o código já existe, o imóvel **é atualizado** em vez de duplicado.
`titulo` (obrigatório)	
`operacion` (obrigatório)	venta, arriendo, ambos... (também sale, rent, both)
`tipo` (obrigatório)	casa, apartamento, terreno, oficina, local, bodega...
`precio`, `canon`, `alicuota`	Entende 185.000,00 e 185,000.00.
`dormitorios`, `banos`, `area total`	
`ciudad`, `sector`, `direccion`	
`publicada`	si / no
`fotos`	Links separados por `|`, até 10 por ficha. Baixados em segundo plano.

08

CAPÍTULO 8

Configurar o agente de IA

Um agente de IA atende seus interessados pelo WhatsApp, Instagram, Messenger ou chat do site: busca na sua carteira, envia as fotos e agenda a visita.

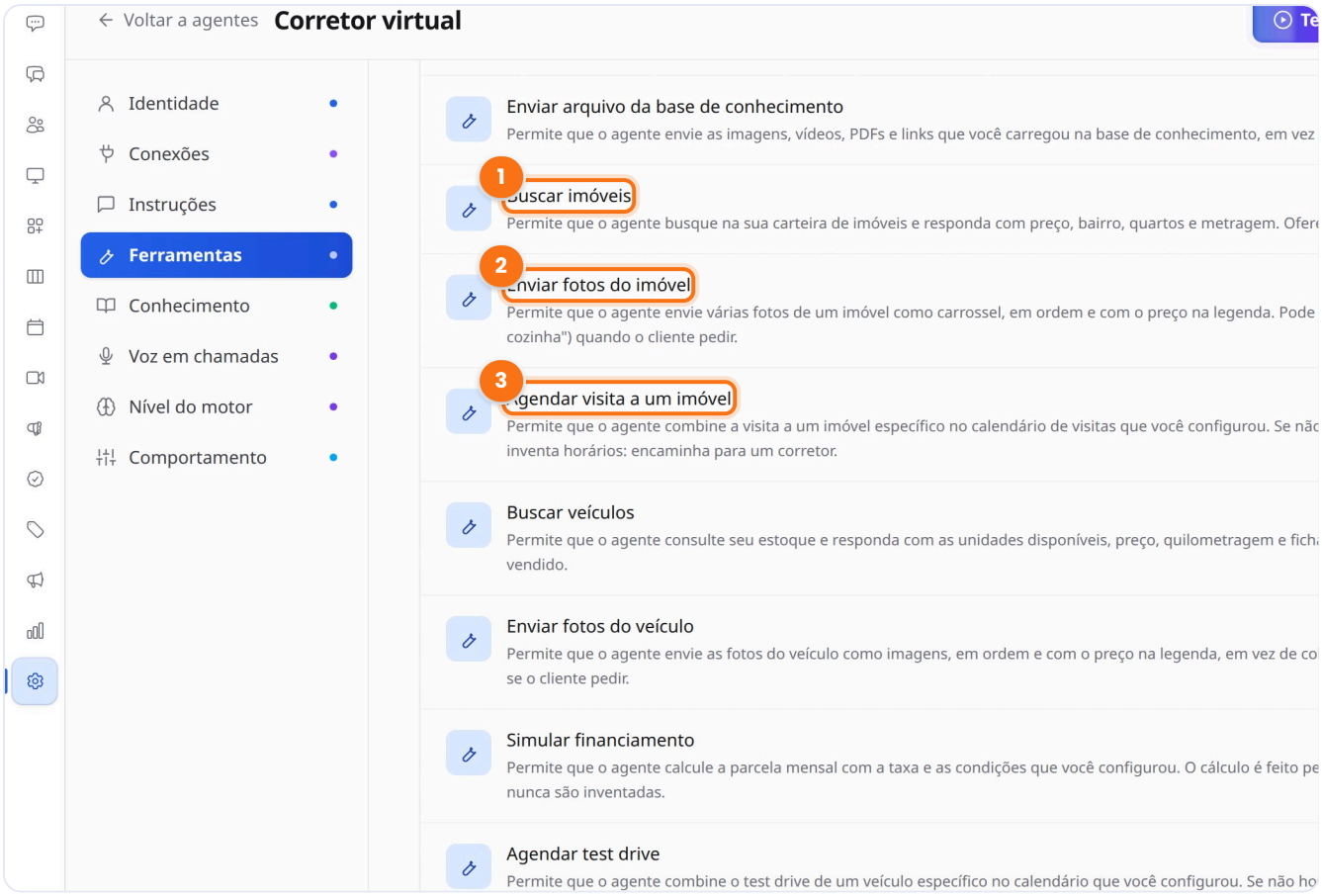
Antes de começar

- Você tem imóveis **publicados e disponíveis**, com fotos classificadas por ambiente.
- Em **Configurações** você escolheu o **Agenda de visitas** e esse calendário tem horário de atendimento.

Passo a passo

1. Vá em **Agentes IA** → **Criar agente de IA** → **Do zero** → **Começar em branco** (ou abra um agente que você já tem).
2. Em **Identidade**, dê um nome, por exemplo "Corretor virtual".
3. Em **Instruções**, cole o prompt de exemplo da próxima página e troque o nome da imobiliária.
4. Em **Ferramentas**, ligue as três de imobiliária e **Atribuir a atendente ou equipe**. Clique em **Salvar**.
5. Teste no **Teste ao vivo** como se fosse um cliente.
6. Em **Conexões**, conecte-o aos seus canais.

Ferramenta	O que faz
Buscar imóveis `search_properties`	Busca por operação, região, orçamento, quartos, animais... Só vê imóveis publicados e disponíveis, nunca o endereço exato.
Enviar fotos do imóvel `send_property_photos`	Envia até 6 fotos de um imóvel, em ordem, ou só as de um ambiente. A primeira leva título e preço.
Agendar visita a um imóvel `book_property_visit`	Oferece horários livres do calendário de visitas e reserva o compromisso ligado ao imóvel. Sem horários, não agenda.
Enviar orçamentos `create_quote`	Opcional (grupo Catálogo): monta e envia um orçamento com o imóvel. Veja o capítulo 9.
Atribuir a atendente ou equipe	Passa a conversa para uma pessoa.



Aba **Ferramentas** do agente.

1. **Buscar imóveis**
2. **Enviar fotos do imóvel**
3. **Agendar visita a um imóvel**

Prompt de exemplo: «Corretor virtual»

Copie em **Instruções**. As ferramentas são citadas com **!** na frente, como no editor.

```
# Papel
Você é o corretor virtual da Horizonte Propiedades, uma imobiliária do Equador que vende e aluga casas,
apartamentos, escritórios, galpões e terrenos. Você atende por chat pessoas que procuram um imóvel.

# Tom
Cordial, profissional e breve: mensagens curtas, uma pergunta por vez. Responda sempre no idioma do
cliente.

# O que perguntar
Antes de recomendar, descubra o que faltar: se quer comprar ou alugar, a cidade ou o bairro, o
orçamento e quantos quartos precisa. Não pergunte tudo de uma vez.

# Quando usar !search_properties
Sempre antes de falar de preços, disponibilidade ou características. Ofereça no máximo três opções, com
o bairro, o preço e os destaques de cada uma. Se não houver coincidência exata, ofereça a mais parecida
e diga isso com clareza.

# Quando usar !send_property_photos
Quando a pessoa se interessar por um imóvel específico ou pedir fotos. Se perguntar por um ambiente
("como é a cozinha?"), envie só as fotos desse ambiente.

# Quando usar !book_property_visit
Assim que quiser ver um imóvel pessoalmente. Ofereça dois ou três horários reais retornados pela
ferramenta, peça só nome e telefone e confirme a data e o horário.
```

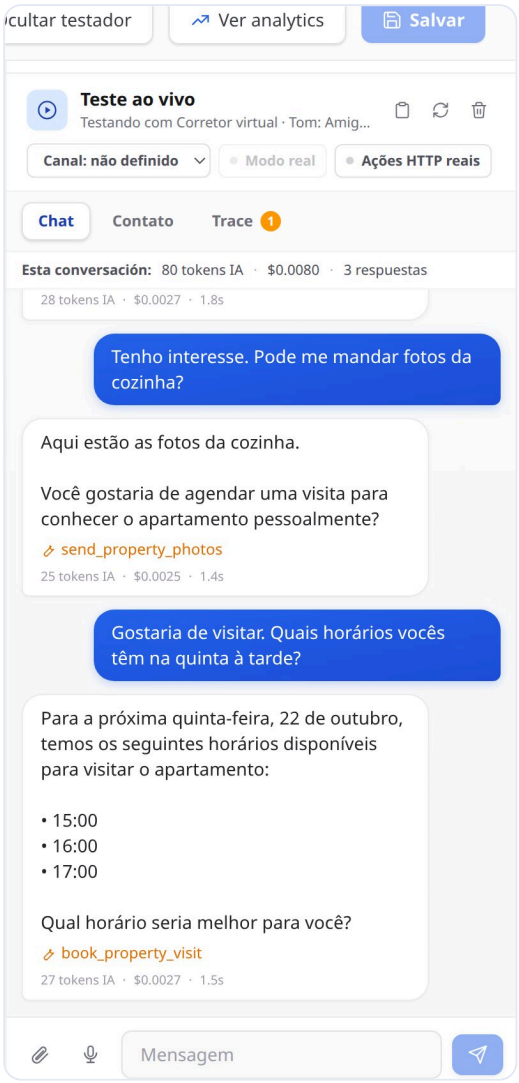
```
# Quando passar para uma pessoa
Se quiser negociar o preço, falar de financiamento ou pedir algo que não está na carteira, use
!assign_to_user_or_team e avise que um corretor vai escrever em breve.

# Nunca
- Invente imóveis, preços, fotos nem horários.
- Informe o endereço exato: só o bairro e a cidade. O corretor confirma com a visita.
- Ofereça imóveis vendidos, alugados ou reservados.
```

Testando

No testador, a busca de imóveis é executada de verdade. As ferramentas que enviam ou gravam (enviar as fotos, agendar a visita) são **simuladas**; como agendar visita também é a que consulta os horários, no testador o agente não recebe horários reais e os que ele propõe são de exemplo e aparecem na conversa com o nome. Num chat real elas são executadas: as fotos chegam ao cliente e a visita fica no calendário, ligada ao imóvel.

- Teste uma busca sem coincidência exata: deve oferecer o mais parecido e dizer isso.
- Pergunte pelo endereço: deve responder com o bairro e dizer que o corretor confirma.
- Se mudar um preço, não precisa mexer no prompt: a IA lê da ficha em cada conversa.
- Cada resposta consome créditos de IA do seu plano.



O testador: busca, fotos da cozinha e pedido de visita (horários de exemplo).

09

CAPÍTULO 9

Enviar fichas e fazer orçamentos

Os imóveis também são enviados pela caixa de entrada e cotados.

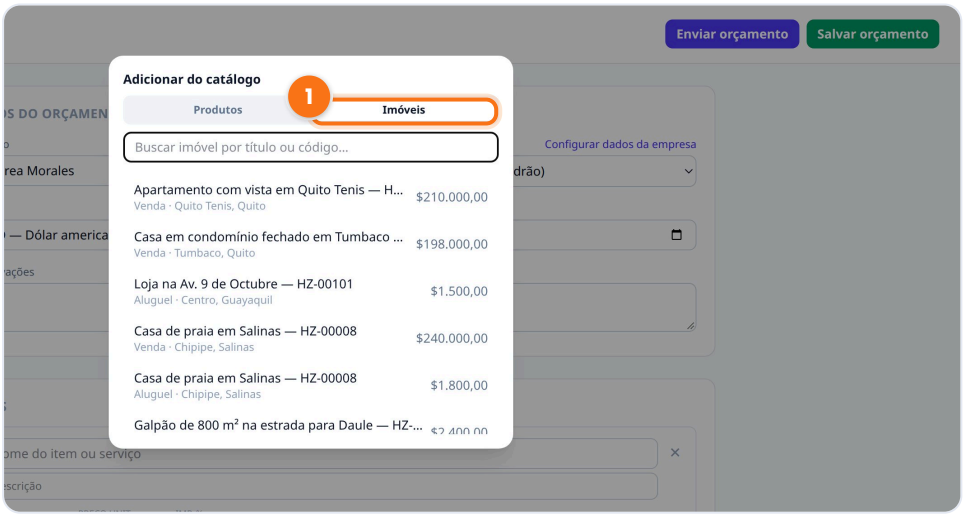
Enviar uma ficha pela conversa

Na caixa de entrada, dentro de uma conversa, o botão para enviar um item do catálogo tem uma aba de imóveis: você escolhe o imóvel e as fotos (até seis), e o cliente recebe com o título e o preço na legenda. Se você desligou **Mostrar o preço publicamente**, o preço não aparece. Em canais que não aceitam imagens, vai como texto.

> **NOTA**
>
> No WhatsApp, passadas 24 horas da última mensagem do cliente só é possível enviar modelos aprovados.

Orçamento de um imóvel pelo painel

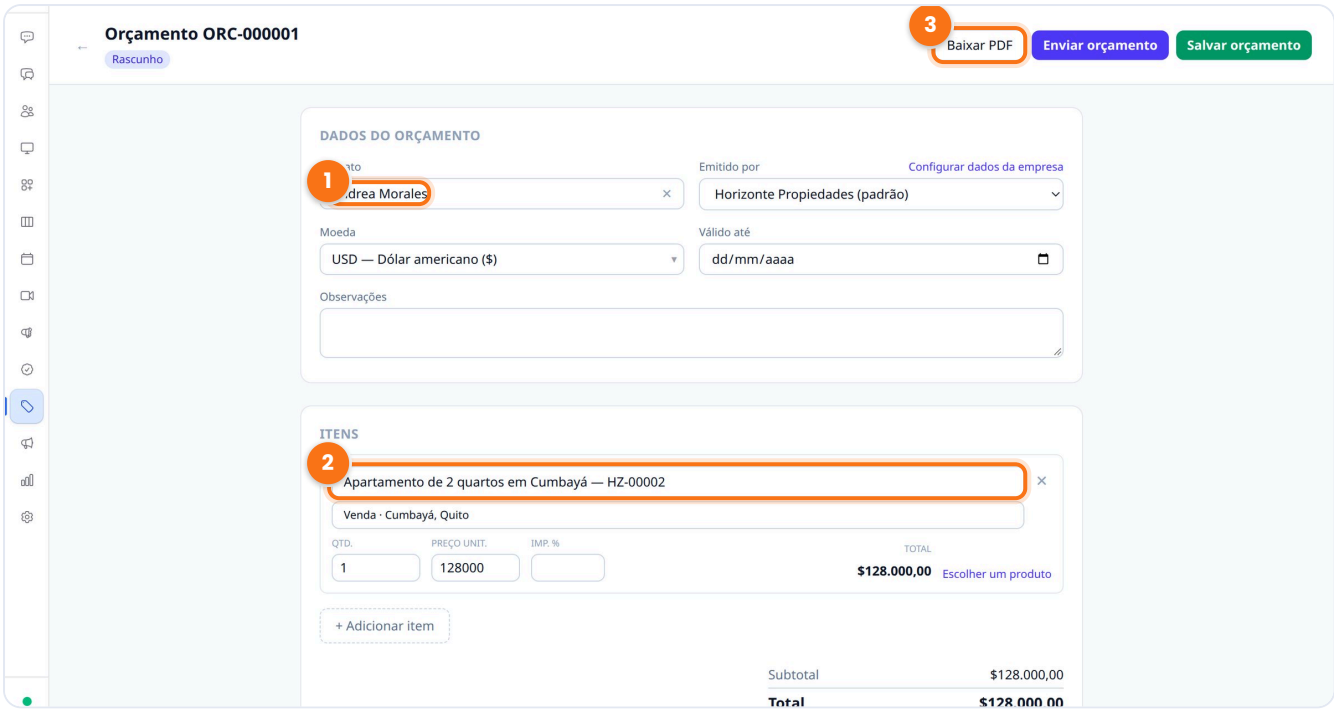
1. Vá em **Catálogo** → **Orçamentos** e clique em **Novo orçamento**.
2. Escolha o **Contato**.
3. Na linha, clique em **Escolher um produto** e abra a aba **Imóveis**. Busque por título ou código e escolha o imóvel.
4. A linha é preenchida com título e código, operação e bairro, e o preço. Ajuste se precisar e clique em **Salvar orçamento**.
5. Baixe o PDF ou clique em **Enviar orçamento**: o cliente recebe um link para ver, aceitar ou recusar.



Escolher um produto → aba **Imóveis**.

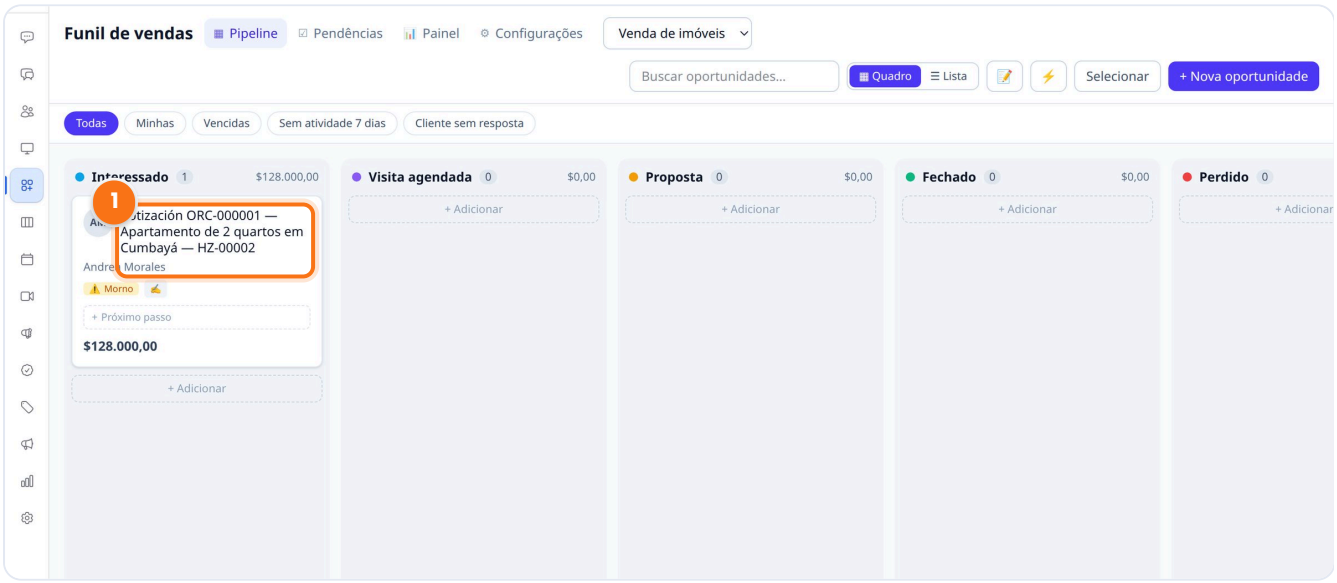
1 **Imóveis**

- Só aparecem os imóveis que podem ser oferecidos: vendidos, alugados ou inativos não aparecem.
- Um imóvel à venda e para alugar aparece duas vezes: com o preço de venda e com o aluguel mensal.
- A aba existe enquanto a Imobiliária estiver ativa e tiver imóveis.



O orçamento salvo, com o imóvel como linha.

1. **Contato**
2. Linha do imóvel
3. **Baixar PDF**



Com **Criar um negócio no CRM** ligado, o orçamento cria o negócio no funil e na etapa escolhidos.

1. O negócio do orçamento

Orçamentos pelo agente de IA

Se o agente tiver a ferramenta **Enviar orçamentos** ligada (grupo Catálogo), ele pode montar o orçamento com um imóvel da sua carteira quando o cliente pedir; o preço vem da ficha, nunca do modelo, e não cota se o preço não for público. O cliente recebe o link para ver, aceitar ou recusar, e o negócio entra no CRM igual ao painel.

10

CAPÍTULO 10

Perguntas frequentes e limites atuais

O que mais se pergunta e o que o módulo ainda não faz.

Limites atuais

Sem portal público próprio

A Imobiliária não publica um site com sua carteira: os imóveis aparecem no chat (agente de IA ou sua equipe) e em orçamentos.

Sem cobrança de reservas

A Omnifox não cobra o sinal de uma reserva. O status **Reservado** é você quem coloca; o que ela faz sozinha é vencê-lo no prazo definido nas Configurações.

Até 6 fotos por envio

O agente envia no máximo seis fotos seguidas para não lotar o chat; o resto se pede ou se vê na visita.

Visitas só com horários

Se o calendário de visitas não tiver horário de atendimento, o agente não agenda e passa para uma pessoa.

Perguntas frequentes

Custa algo ativar a Imobiliária?

Não. Ativar módulos do catálogo é grátis. As respostas do agente de IA consomem créditos de IA do seu plano.

Por que o agente não oferece um imóvel?

Confira se está **publicado** e com status **Disponível**. Reservados, vendidos, alugados e inativos não são oferecidos.

Posso esconder o preço de alguns imóveis?

Sim: deixe o preço vazio nessa ficha e aparece "Consultar preço". Para esconder em todos, desligue **Mostrar o preço publicamente** nas Configurações.

O que acontece com as visitas se eu vender o imóvel?

Ao marcar como vendido ou alugado, é despublicado sozinho. As visitas e orçamentos existentes são mantidos.

Quando o negócio é criado no CRM?

Só se você ligou **Criar um negócio no CRM** nas Configurações: ao fazer um orçamento de um imóvel e quando o agente de IA agenda uma visita. No teste do agente as ações são simuladas e nada é criado.

Uma reserva se libera sozinha?

Sim, se **Horas que uma reserva dura sem sinal** for maior que zero: passado esse prazo, o imóvel volta para Disponível e o agente o oferece de novo.

Se eu importar o mesmo arquivo duas vezes, duplica?

Não, se o arquivo tiver a coluna de código: os imóveis são atualizados pelo código.

Quem pode mudar as configurações?

O dono da conta e os administradores. Os atendentes podem ver as configurações e trabalhar com a carteira.

Dá para conectar com outro sistema?

Sim: os imóveis e as fotos estão na API da Omnifox (`/api/v1/properties`).



Precisa de ajuda?

Veja o vídeo tutorial do módulo no canal da Omnifox no YouTube. Se algo não estiver como no manual, escreva para nós em **Suporte**, no canto superior direito da Omnifox.