PROPOSTA ESTRATÉGICA

SUA CARTEIRA DE IMÓVEIS PODE GERAR UMA NOVA RECEITA RECORRENTE.

Uma parceria comercial para oferecer proteção eletrônica a proprietários e locatários — com a imobiliária na venda e a RVA Security responsável pelos equipamentos, instalação e operação contratada.

MAIS VALOR POR IMÓVEL

Oferta complementar à locação: alarme monitorado, câmeras, perímetro e soluções inteligentes.

RECEITA RECORRENTE

Comissões negociadas em contrato, com possibilidade de remuneração mensal pela carteira ativa.

ESTRUTURA RVA

Fornecimento em comodato, implantação, monitoramento e suporte conforme cada plano.

IMOBILIÁRIA NO RELACIONAMENTO + RVA NA SOLUÇÃO DE SEGURANÇA

OPORTUNIDADE COMERCIAL

SEGURANÇA É UM DIFERENCIAL QUE A IMOBILIÁRIA PODE OFERECER.

Ao recomendar proteção desde o início da locação, a imobiliária passa a entregar uma solução mais completa — sem ter de operar uma empresa de segurança.

PARA A IMOBILIÁRIA

Novo serviço na carteira, diferenciação, receita adicional e maior presença no relacionamento com o cliente.

PARA O PROPRIETÁRIO

Alternativas para proteger o patrimônio, inclusive durante períodos em que o imóvel esteja desocupado.

PARA O INQUILINO

Escolha de pacotes com tecnologia, aplicativo, gravação e atendimento de ocorrências, quando contratado.

PARA A RVA SECURITY

Expansão comercial com parceiros que conhecem o mercado imobiliário e o perfil de cada imóvel.

MODELO OPERACIONAL

A IMOBILIÁRIA VENDE. A RVA FORNECE, INSTALA E PRESTA O SERVIÇO.

O relacionamento comercial pode começar na captação do imóvel, na divulgação, na assinatura da locação ou na renovação contratual.

01 IMOBILIÁRIA

Apresenta os planos, identifica o interesse, encaminha o cliente e apoia a contratação. A remuneração será definida no contrato de parceria.

02 RVA SECURITY

Realiza análise técnica, fornece produtos em comodato quando aplicável, instala, configura e disponibiliza os serviços contratados.

03 CLIENTE FINAL

Contrata o pacote escolhido, autoriza a instalação e paga os valores acordados. O serviço de segurança é identificado separadamente do aluguel.

MODELO COMERCIAL SUGERIDO

Contrato de segurança diretamente entre cliente e RVA. A imobiliária indica e comercializa; a RVA fatura, atende e repassa as comissões devidas.

PACOTES DE APRESENTAÇÃO

QUATRO PACOTES PARA DIFERENTES PERFIS DE IMÓVEIS.

Os itens finais, quantidades, viabilidade de instalação, mensalidades e condições de comodato serão definidos após avaliação técnica e proposta específica.

PACOTE 01 | ALARME ESSENCIAL

- Central e sensores conforme o ambiente
- Sirene, bateria e comunicação
- Aplicativo para controle e notificações
- Monitoramento de alarme 24 horas
- Indicado para casas, salas e imóveis vazios

PACOTE 02 | CÂMERAS VISUAL

- Projeto inicial de 4 câmeras
- Gravador e armazenamento dimensionados
- Visualização remota por aplicativo
- Imagens de acessos e pontos estratégicos
- Monitoramento ativo opcional, não incluído por padrão

POSSIBILIDADE DE COMODATO

Equipamentos disponibilizados conforme o plano, com taxa de instalação e mensalidade definidos no orçamento e prazo contratual.

PACOTES DE APRESENTAÇÃO

DA PROTEÇÃO BÁSICA À SEGURANÇA INTEGRADA.

O parceiro apresenta alternativas e a RVA especifica os equipamentos certos para cada residência, comércio ou imóvel administrado.

PACOTE 03 | PROTEÇÃO INTEGRADA

- Alarme monitorado 24 horas
- 4 câmeras de videomonitoramento
- Aplicativo e gravação das imagens
- Protocolos de atendimento para alarmes
- Possibilidade de IA para eventos selecionados

PACOTE 04 | PROTEÇÃO AVANÇADA

- Projeto de 6 a 8 câmeras ou mais
- Alarme e sensores conforme vistoria
- Detecção inteligente de pessoas
- Proteção de perímetro, quando viável
- Solução ajustada a imóveis maiores e comerciais

REGRA DE TRANSPARÊNCIA

Gravação e acesso por aplicativo não significam vigilância humana contínua das câmeras. A recepção de eventos de IA depende de configuração e contratação próprias.

ADICIONAIS PERSONALIZADOS

CADA IMÓVEL PODE RECEBER OS ADICIONAIS ADEQUADOS.

A imobiliária poderá oferecer um pacote base e agregar funcionalidades por necessidade, orçamento e características da propriedade.

CERCA ELÉTRICA

Proteção perimetral, condicionada à vistoria, autorização e normas aplicáveis.

CÂMERAS EXTRAS

Ampliação da cobertura de acessos, garagem, corredor e áreas externas.

IA DETECÇÃO HUMANA

Eventos inteligentes em câmeras compatíveis, com regras de monitoramento.

SENSORES ADICIONAIS

Abertura, presença, barreiras e zonas específicas conforme projeto.

BOTÃO DE PÂNICO

Acionamento e protocolo de atendimento nas condições do contrato.

CONTROLE DE ACESSO

Fechaduras, vídeo porteiro, TAGs e soluções para portões ou portas.

OFERTA NO ALUGUEL

UM MESMO IMÓVEL. DUAS OPÇÕES DE LOCAÇÃO.

A segurança se transforma em um benefício opcional, claramente discriminado na oferta do imóvel e no instrumento comercial correspondente.

OFERTA A | LOCAÇÃO TRADICIONAL

Aluguel contratado nas condições usuais, sem acréscimo de serviços de segurança eletrônica.

Exemplo ilustrativo:
Aluguel: R$ 1.800/mês

OFERTA B | LOCAÇÃO + SEGURANÇA

Mesmo imóvel com pacote adicional contratado com a RVA Security.

Exemplo ilustrativo:
Aluguel: R$ 1.800/mês
Alarme: R$ 190/mês
Total apresentado: R$ 1.990/mês

EXEMPLO DIDÁTICO — NÃO É UMA OFERTA VINCULANTE

Mensalidade do plano, instalação, aprovação técnica, disponibilidade e composição do pacote dependem de proposta formal. A locação e o serviço de segurança devem ser apresentados de forma separada.

COMISSÃO E ESCALA

A CARTEIRA ATIVA PODE SE TORNAR UMA RECEITA RECORRENTE.

O percentual, base de cálculo, frequência do repasse e tratamento de cancelamentos serão definidos por contrato entre RVA e imobiliária.

20 CLIENTES ATIVOS

Exemplo didático: 20 contratos x R$ 30 de comissão hipotética por mês = R$ 600/mês.

50 CLIENTES ATIVOS

Exemplo didático: 50 contratos x R$ 30 de comissão hipotética por mês = R$ 1.500/mês.

100 CLIENTES ATIVOS

Exemplo didático: 100 contratos x R$ 30 de comissão hipotética por mês = R$ 3.000/mês.

IMPORTANTE: NÃO HÁ COMISSÃO PRÉ-APROVADA DE R$ 30

Os números acima servem apenas para visualizar a lógica da recorrência. A remuneração real será negociada e formalizada; nenhuma rentabilidade é garantida.

Indicadores para acompanhar: indicações qualificadas • conversão • contratos ativos • repasses • cancelamentos

PRÓXIMOS PASSOS

VAMOS TRANSFORMAR A SUA CARTEIRA DE IMÓVEIS EM NOVAS OPORTUNIDADES.

A RVA Security atua desde 1999 no segmento de segurança eletrônica e atende diversas regiões do Brasil com estrutura de monitoramento e parceiros técnicos.

ETAPAS PARA COMEÇAR

1. Reunião de alinhamento comercial
2. Definição dos pacotes e da comissão
3. Formalização do contrato de parceria
4. Material e treinamento para a equipe
5. Encaminhamento das primeiras oportunidades

PONTOS DEFINIDOS EM CONTRATO

Comissões e apuração, elegibilidade, prazo, responsabilidade comercial, faturamento, tratamento de dados, instalação, manutenção e condições de rescisão.

FALE COM O COMERCIAL RVA SECURITY

WhatsApp: (19) 98297-6030 • www.rvasecurity.com.br