

EQUIPA ALQUIMIA

KW LEAD · AMI 12518

PARA PROMOTORES

Rede vs base fechada: como **acelerar a venda** do seu empreendimento

A distribuição — e não o produto — decide a velocidade de escoamento. O que muda quando o seu stock entra numa rede partilhada e internacional.

Equipa Alquimia

KW LEAD · alquimiarealestate.pt

ÍNDICE

O que vai encontrar

1. O custo invisível do escoamento lento	03
2. Dois paradigmas: base fechada vs rede partilhada	04
3. Como a rede KW acelera a procura	05
4. O que muda no seu empreendimento	06
5. O que continua a ser seu	07
6. Próximos passos	08

Nota: Este documento não é sobre como promover — isso é o seu domínio. É sobre como acelerar a **procura** pelo que já construiu bem.

O custo invisível do escoamento lento

Um promotor não realiza o investimento quando constrói — realiza-o quando **vende**, e à velocidade certa. A métrica que liga o projeto ao resultado financeiro é a **absorção**: o ritmo a que o mercado compra as unidades, medido em unidades por mês.

Cada mês de stock parado tem custo: financeiro, de manutenção, de oportunidade — e, sobretudo, a pressão para descontos reativos que corroem a margem que a obra demorou anos a construir.

O ponto-chave: aumentar a absorção é, no essencial, aumentar a **procura qualificada** que chega ao empreendimento. E isso depende, antes de tudo, do modelo de distribuição.

Dois paradigmas: base fechada vs rede partilhada

O modelo tradicional: a base de dados fechada

Na agência tradicional, os imóveis são guardados numa base de dados própria e vendidos aos **seus** compradores. A lógica protege a agência — o imóvel é "dela" — mas limita a procura ao alcance de uma só estrutura. Para o promotor, o escoamento fica dependente da agenda e da carteira de uma agência.

O modelo de partilha: a rede aberta

No modelo de partilha, a lógica inverte-se: o mesmo empreendimento é trabalhado por **muitos consultores**, cada um com os seus próprios compradores. Em vez de competir por um imóvel, a rede colabora para o vender.

Em síntese: a base fechada protege a agência; a rede partilhada protege o **escoamento** do promotor.

Como a rede KW acelera a procura

A Equipa Alquimia opera na **Keller Williams**, uma das maiores redes imobiliárias do mundo. Na prática, isso traduz-se em quatro alavancas de absorção:

-
- 01** **Toda a rede a vender.** Centenas de consultores, com os seus próprios compradores, passam a ter o seu empreendimento no radar — não apenas uma agenda.

 - 02** **Partilha 50/50.** A comissão é repartida entre quem angaria e quem traz o comprador. Isto dá a toda a rede o incentivo real de vender o seu stock.

 - 03** **Alcance internacional.** A rede liga o seu empreendimento a compradores estrangeiros, quando o produto e a localização o justificam — uma profundidade de mercado que uma base local não alcança.

 - 04** **Procura desde o dia 1.** Mais olhos qualificados sobre o stock, mais cedo, em vez de esperar pela tração de uma só estrutura.
-

O que muda no seu empreendimento

Traduzido em resultados, a distribuição em rede atua sobre o que realmente importa para a rentabilidade:

Mais procura qualificada, mais cedo

O escoamento deixa de depender da sorte ou de uma agenda. Mais canais e mais profissionais significam mais ritmo de venda — e menos tempo de stock parado.

Acompanhamento com dados

Trabalhamos o escoamento com leitura de **absorção** por tipologia e zona, para ajustar a estratégia comercial ao longo do projeto — não no fim, quando já aperta.

O efeito líquido: proteger a margem, evitando os descontos forçados que nascem do stock que não esco.

O que continua a ser seu

Importa ser claro: não nos sobrepomos ao seu negócio. O promotor está bem implementado no mercado e domina o que é o seu domínio:

- 01 O A conceção, a qualidade e o posicionamento do produto. empreendimento.

- 02 O preço por tipologia. A definição de valor por unidade e piso.

- 03 O faseamento. A decisão sobre o que se lança e quando.

O que a Equipa Alquimia acrescenta é a outra metade da equação — a **procura**: distribuição numa rede gigante, alcance internacional e acompanhamento dedicado ao escoamento. Vender com a rede, e não contra ela.

PRÓXIMOS PASSOS

Falar sobre o seu empreendimento

Se tem um empreendimento para lançar ou escoar, mostramos-lhe, sem compromisso, como a rede KW pode acelerar a procura pelo seu stock — com uma leitura concreta do seu caso.

Acelerar a venda do seu empreendimento

Fale com a **Equipa Alquimia** — sem compromisso.

alquimia@kwportugal.pt · +351 930 643 331 · alquimiarealestate.pt

KW LEAD | AMI: 12518

Agent Centric – Mediação Imobiliária Lda.

Cada Market Center da Keller Williams é de propriedade e gestão independente.

Zonas: Cascais · Oeiras · Amadora · Lisboa · Almada · @alquimia_re