

EQUIPA ALQUIMIA

PLANO 90 DIAS — MÉTODO ALQUIMIA

Vender ao preço certo, sem perder tempo

Cronograma completo em 5 fases, ferramentas de monitorização semanal e guia de negociação. Tudo o que precisa para preparar, lançar, ajustar e fechar uma venda imobiliária com sucesso.

NESTE DOCUMENTO

1. Porquê 90 dias (e não 30, nem 180)
2. Pressupostos: o que tem de estar certo antes de lançar
3. Fase 1 — Preparação (dia -14 ao dia 0)
4. Fase 2 — Lançamento calibrado (dia 1 ao dia 7)
5. Fase 3 — Monitorização activa (dia 8 ao dia 21)
6. Fase 4 — Ajuste crítico (dia 22 ao dia 45)
7. Fase 5 — Negociação e fecho (dia 46 ao dia 90)
8. Checklist semanal de monitorização
9. Quando o plano falha: causas e correcções
10. Próximo passo

90

DIAS PARA VENDER COM PREÇO CORRECTO

Porquê 90 dias (e não 30, nem 180)

Imóveis com preço alinhado aos comparáveis vendem em **45 a 90 dias**. Vender em 30 significa quase sempre uma das seguintes coisas: preço abaixo do mercado, comprador pré-identificado, ou timing excepcional. Vender em mais de 90 dias significa quase sempre o oposto: preço desajustado, apresentação fraca ou canais de distribuição incompletos.

O método Alquimia é construído para a zona central desta distribuição: preparar bem, lançar calibrado, monitorizar com frequência, ajustar cedo se necessário. O objectivo não é "vender rápido" — é **vender ao preço certo, sem queimar o imóvel no mercado**.

Pressupostos críticos

Antes de iniciar o plano, confirmar:

- **Documentação completa:** caderneta actualizada, certidão permanente, licença de utilização, ficha técnica de habitação, CE (certificado energético), plantas.
- **Decisão interna alinhada:** todos os proprietários concordam com a venda e com o intervalo de preço.
- **Preço-âncora definido:** baseado em Análise Comparativa de Mercado (ACM), não em expectativa.
- **Timing fiscal avaliado:** se aplicável, simulação de mais-valia com contabilista.
- **Compromisso Alquimia assinado:** acordo escrito com plano documentado.

Sem estes pressupostos, o cronograma atrasa. Cada um destes pontos é discutido em detalhe nos artigos de referência da Equipa Alquimia.

Fase 1 — Preparação (dia -14 ao dia 0)

Objectivo: chegar ao dia 1 com tudo pronto para distribuição 360º no mesmo dia.

MARCO	PRAZO	RESPONSÁVEL
Documentação recolhida e validada	dia -14	Proprietário + consultora
ACM apresentada e preço-âncora decidido	dia -10	Consultora
Destralhamento e mini-obras (se aplicável)	dia -7	Proprietário
Shooting fotográfico profissional	dia -5	Fotógrafo parceiro
Texto de apresentação aprovado	dia -3	Consultora
Vídeo e planta com cotas	dia -2	Equipa Alquimia
Plano de distribuição aprovado	dia -1	Consultora + proprietário

Price Match neste ponto: validar que o preço-âncora está alinhado com 5 comparáveis vendidos nos últimos 12 meses (INE — IPHab + histórico KW Command + registo predial).

Fase 2 — Lançamento calibrado (dia 1 ao dia 7)

Objectivo: concentrar atenção nos primeiros 7 dias, que definem 60% da narrativa do imóvel no mercado.

Canais activados em simultâneo no dia 1

- Portais (Idealista, Imovirtual, Casa Sapo, Supercasa) com anúncio completo
- KW Command — partilha 50/50 com todos os profissionais com licença AMI válida
- Instagram + LinkedIn (Reels + Carrossel) com 3 ângulos diferentes
- Email à base de contactos segmentada (compradores activos na zona)
- Meta Ads — campanha de alcance limitada à zona + perfil de comprador

Regra: mesmo conteúdo visual, mesma mensagem, mesmo dia. Coerência multiplica impacto.

KPIs a medir no dia 7

- Visualizações únicas nos portais (meta: >800 em Cascais/Oeiras, >500 em Amadora/Almada)
- Pedidos de informação (meta: >8)
- Visitas agendadas (meta: >4)
- Segundas visitas (meta: >1)

Fase 3 — Monitorização activa (dia 8 ao dia 21)

Objectivo: validar que o preço está a funcionar antes de intervir.

Ponto de situação semanal entre consultora e proprietário, documentado por email:

- Métricas da semana vs. meta
- Feedback qualitativo dos visitantes (3 razões mais ouvidas)
- Comparação com comparáveis concorrentes lançados no mesmo período

Decisão no dia 21

SINAL	DIAGNÓSTICO	ACÇÃO
Muitas visualizações, poucas visitas	Preço alto para o segmento	Reavaliar preço ou reforçar narrativa/fotografia
Muitas visitas, nenhuma proposta	Expectativas não correspondem ao imóvel	Reajustar posicionamento ou micro-obras
Poucas visualizações	Distribuição insuficiente ou preço muito alto	Rever anúncio + investimento em Meta Ads
Visitas e propostas abaixo do preço	Gap de preço real de mercado	Decisão: aceitar, negociar ou esperar

Fase 4 — Ajuste crítico (dia 22 ao dia 45)

Objectivo: se não houve oferta aceitável, executar o primeiro e único ajuste com impacto. Dois ajustes sucessivos transmitem insegurança e "queimam" o imóvel.

Opções de ajuste

1. **Preço:** redução alinhada com dados (tipicamente 3-5% se o diagnóstico for preço).
2. **Apresentação:** re-shooting, novo vídeo, reescrita do anúncio.
3. **Distribuição:** reforço de investimento Meta Ads + activação de parceiros internacionais se aplicável.
4. **Condições:** flexibilidade em prazos, mobiliário incluído, etc.

Regra Alquimia: ajustar uma dimensão por vez, medir 7 dias, decidir. Ajustar tudo simultaneamente destrói a leitura causa-efeito.

Fase 5 — Negociação e fecho (dia 46 ao dia 90)

Esta fase assume que há pelo menos uma proposta concreta. O papel da consultora aqui é sobretudo de **preservação de valor**:

- Enquadramento de contrapropostas com dados de mercado
- Gestão do processo de CPCV (minuta revista por parcerias externas no âmbito do suporte jurídico se necessário)
- Coordenação com notário, banco, contabilista
- Monitorização de prazos do CPCV até à escritura

Tempo médio CPCV → escritura em Portugal: 60 a 90 dias (dependendo de crédito bancário e documentação).

Se a venda for a pronto, pode fechar mais rápido. Se depender de aprovação de crédito, os 90 dias podem alargar para 120.

Checklist semanal de monitorização

Para usar directamente. Copia para o teu email ou caderno.

SEMANA [N] — [DATA]

Imóvel: [referência]

Consultora: [nome]

MÉTRICAS

- Visualizações únicas portais: ___
- Pedidos de informação: ___
- Visitas realizadas: ___
- Segundas visitas: ___
- Propostas recebidas: ___ (valor: ___ €)

FEEDBACK QUALITATIVO

3 comentários mais ouvidos:

1. _____
2. _____
3. _____

COMPETIÇÃO

Imóveis concorrentes lançados esta semana na zona: ___

Variação de preço de comparáveis: ___%

DECISÃO

- Manter plano
- Ajuste menor (anúncio, fotografia)
- Ajuste de preço
- Reunião com proprietário (dia ___)

Quando o plano falha

Causas frequentes, por ordem de frequência:

01

Preço inicial desalinhado

65% dos casos. Diagnóstico: poucos cliques ou muitos cliques sem conversão.

02

Apresentação fraca

15% dos casos. Diagnóstico: cliques sem pedidos. Fotografia ou texto não fazem justiça.

03

Distribuição incompleta

10% dos casos. Diagnóstico: anúncio só em um ou dois portais. Falta LinkedIn, Meta Ads, rede 50/50.

04

Tempo do proprietário

10% dos casos. Diagnóstico: visitas difíceis de agendar. Afasta compradores qualificados.

Cada causa tem correcção documentada. A Equipa Alquimia aplica esta grelha em cada reunião quinzenal.

Próximo passo

Se leste até aqui, tens dois caminhos:

Caminho A — Fazer sozinho. Usa este documento como guia e executa. Pode funcionar. Provavelmente vais descobrir que alguns passos exigem ferramentas ou contactos que não tens (fotografia profissional, Meta Ads, rede 50/50, KW Command).

Caminho B — Fazer com a Equipa Alquimia. Agendamos o primeiro telefonema com a consultora. Em 48 horas após esse telefonema, entregamos um plano personalizado para o teu imóvel com preço-âncora, cronograma concreto e orçamento de campanha.

Agendar reunião de qualificação

Primeira conversa sem compromisso. Percebemos o teu imóvel, o teu timing e as tuas prioridades. De seguida, enviamos um plano personalizado em 48 horas.

[CONTACTAR A EQUIPA ALQUIMIA](#)

KW LEAD | AMI: 12518

Agent Centric – Mediação Imobiliária Lda.

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

Telem. +351 963 858 968 (Chamada rede móvel nacional) · alquimia@kwportugal.pt

Análise e interpretação da Equipa Alquimia. Os dados devem ser consultados directamente nas fontes públicas referenciadas (INE, Pordata, Banco de Portugal, Eurostat, Confidencial Imobiliário SIR, Idealista Data, IHRU, IRN). Na pesquisa e primeiro draft deste documento foram utilizadas ferramentas de IA (cerca de 20% do trabalho). Edição, validação e decisões editoriais são humanas.