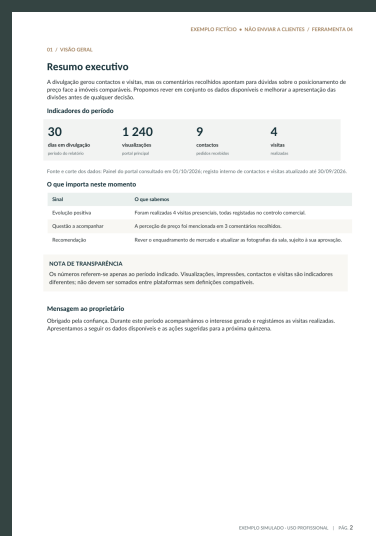


ANGARIAÇÃO IMOBILIÁRIA PRO.

Um conjunto de ferramentas editáveis para preparar reuniões, organizar o acompanhamento e prestar contas ao proprietário.



VISÃO GERAL

Um método. Cinco ferramentas.

O kit acompanha a sequência real do trabalho com um proprietário. Cada ficheiro tem uma função própria e pode ser adaptado à empresa de mediação.

01

PREPARAR

Guião de reunião

Perguntas de diagnóstico, preparação e gestão de objeções.

02

APRESENTAR

Apresentação de angariação

16 diapositivos editáveis para explicar uma proposta de comercialização.

03

ACOMPANHAR

Plano de 30 dias + Excel

Tarefas, registo de execução e acompanhamento ajustável.

04

REPORTAR

Relatório ao proprietário

Indicadores, feedback e decisões com dados verificáveis.

05

COMUNICAR

Biblioteca de mensagens

20 emails e 20 mensagens curtas para situações concretas.

****Importante:**** os documentos são modelos de apoio. Não substituem o contrato de mediação, a validação de informação sobre o imóvel ou os procedimentos da mediadora.

Preparar e apresentar com clareza.

Em vez de improvisar uma reunião, o consultor dispõe de perguntas de diagnóstico e de uma apresentação personalizável.

06 / MARKETING DO IMÓVEL

Plano de divulgação à medida

Canais a seleccionar consoante o imóvel, público pretendido e serviços efetivamente contratados.

● Portais imobiliários

[Portais utilizados pela mediadora]

● Redes e conteúdos

[Formatos e canais adequados]

● Rede de contactos

[Base de interessados com consentimento]

● Ações adicionais

[Visitas, open house ou publicidade, se aplicável]

MODELO EDITÁVEL | PERSONALIZAR ANTES DE APRESENTAR

07

EXCERTO DO GUIÃO

“O que seria, para si, um resultado satisfatório?”

“Que preocupações tem em relação a trabalhar com uma mediadora?”

“Que tipo de atualizações considera útil receber?”

16 diapositivos

24 perguntas de diagnóstico

12 objeções

FERRAMENTA 02

30 dias de acompanhamento.

Um calendário com ações internas e momentos de contacto, adaptado a duas situações: antes e depois da contratação do serviço.

FERRAMENTAS PARA CONSULTORES / EDIÇÃO PT

CALENDÁRIO DE AÇÕES

SEMANA 1 | Diagnóstico e preparação

D = dia relativo à reunião inicial. Ajustar fins de semana, feriados, disponibilidade do cliente e obrigações da mediadora.

DIA	AÇÃO DO CONSULTOR	CONTACTO COM O PROPRIETÁRIO	RESULTADO / REGISTO
1	Registrar objetivos, prazo desejado e próximo contacto; confirmar percurso A/B.	Enviar agradecimento personalizado, caso apropriado.	Ficha inicial preenchida.
2	Organizar dados do imóvel, dúvidas e documentos a confirmar com a mediadora.	Sem contacto por rotina.	Lista de pendências.
3	Rever referências de mercado com fonte e data; distinguir preço pedido de preço transacionado.	A: esclarecer dúvida pendente, se acordado. B: confirmar material de divulgação.	Notas de posicionamento.
4	Preparar proposta de apresentação e lista de vantagens verificáveis do imóvel.	Contactar apenas se houver decisão necessária.	Argumentário factual.
5	B: rever fotos, descrição e elementos autorizados antes de publicar. A: rever proposta para proprietário.	B: pedir validação do material se aplicável.	Materiais aprovados.
6	B: publicar nos canais acordados e guardar links; A: preparar FAQ de dúvidas recebidas.	Sem contacto obrigatório.	Registo de publicações.
7	Revisão interna da semana: pendências, ações, riscos e próximos marcos.	B: enviar resumo se for essa a cadência combinada.	Resumo semanal 1.

NOTA No percurso A, as tarefas de promoção do imóvel não se aplicam. O foco é esclarecimento e preparação; nunca criar publicidade sem enquadramento contratual.

PLANO 30 DIAS - MODELO EDITÁVEL

4

PERCURSO A

Ainda sem contrato: esclarecer dúvidas e respeitar a decisão do proprietário.

PERCURSO B

Com contrato válido: executar ações autorizadas e comunicar resultados.

EXCEL INCLUÍDO

	A	B	C	D	E	F
1	PAINEL DE ACOMPANHAMENTO					
2						
3	PROGRESSO DO PLANO					
4						
5						
6	Ações planeadas		30			
7	Concluídas		0			
8	Em curso		0			
9	Não aplicáveis		0			
10	Por fazer		30			
11	Porcentagem concluída (excluindo N/A)		0%			
12						
13						
14						
15	LEITURA CORRETA DOS INDICADORES					
16						
17	Uma ação marcada como concluída não significa que o imóvel recebeu visitas ou propostas.					
18	As ações "B" só se aplicam a imóveis em comercialização com enquadramento contratual.					
19	Não inferir vendas, procura ou rentabilidade a partir da execução de tarefas.					
20	Utilizar o relatório do guia para mostrar resultados reais ao proprietário.					

O registo em Excel ajuda a acompanhar ações concluídas e pendentes. Não substitui um CRM.

FERRAMENTA 04

Mostrar trabalho com dados reais.

Um relatório adaptável para apresentar ações realizadas, contactos, visitas, feedback e próximos passos, sem inventar resultados.

EXEMPLO FICTÍCIO • NÃO ENVIAR A CLIENTES / FERRAMENTA 04

01 / VISÃO GERAL

Resumo executivo

A divulgação gerou contactos e visitas, mas os comentários recolhidos apontam para dúvidas sobre o posicionamento de preço face a imóveis comparáveis. Propomos rever em conjunto os dados disponíveis e melhorar a apresentação das divisões antes de qualquer decisão.

Indicadores do período

30

dias em divulgação

período do relatório

1 240

visualizações

portal principal

9

contactos

pedidos recebidos

4

visitas

realizadas

Fonte e corte dos dados: Painel do portal consultado em 01/10/2026; registo interno de contactos e visitas atualizado até 30/09/2026.

O que importa neste momento

Sinal	O que sabemos
Evolução positiva	Foram realizadas 4 visitas presenciais, todas registadas no controlo comercial.
Questão a acompanhar	A perceção de preço foi mencionada em 3 comentários recolhidos.
Recomendação	Rever o enquadramento de mercado e atualizar as fotografias da sala, sujeito à sua aprovação.

NOTA DE TRANSPARÊNCIA

Os números referem-se apenas ao período indicado. Visualizações, impressões, contactos e visitas são indicadores diferentes; não devem ser somados entre plataformas sem definições compatíveis.

Mensagem ao proprietário

Obrigado pela confiança. Durante este período acompanhámos o interesse gerado e registámos as visitas realizadas. Apresentamos a seguir os dados disponíveis e as ações sugeridas para a próxima quinzena.

EXEMPLO SIMULADO - USO PROFISSIONAL | PÁG. 2

O QUE PODE INCLUIR

- Resumo do período e decisões
- Indicadores com fonte e data
- Feedback sem dados pessoais
- Plano de ação seguinte

A página reproduzida é um exemplo fictício, criado apenas para demonstrar a utilização do modelo.

Amostra de validação · Conteúdo ilustrativo e editável

Relatório / 05

FERRAMENTA 05

Comunicar sem começar do zero.

Modelos de comunicação para situações concretas, como confirmar uma reunião, enviar uma proposta e atualizar o proprietário.

KIT DE ANGARIAÇÃO IMOBILIÁRIA / FERRAMENTA 05

IMÓVEL EM COMERCIALIZAÇÃO / MODELO 12 DE 20

Atualização semanal com atividade**QUANDO UTILIZAR** Usar com dados reais e dentro da periodicidade acordada.**CONDIÇÃO** Contrato ativo**EMAIL / VERSÃO COMPLETA****Assunto:** Atualização semanal – imóvel [REFERÊNCIA]

Bom dia, [NOME],

Partilho o ponto de situação referente ao período de [DATA_INÍCIO] a [DATA_FIM].

Ações realizadas: [AÇÕES_COMPROVADAS]. Contactos recebidos: [N.º]. Visitas realizadas: [N.º]. Principais comentários dos interessados, apresentados sem dados pessoais: [SÍNTESE].

Para a próxima semana propomos: [AÇÕES]. Caso tenha alguma questão, terei todo o gosto em esclarecer.

Com os melhores cumprimentos,
[NOME E APELIDO] | [MEDIADORA] | AMI [N.º] | [CONTACTO]**MENSAGEM CURTA / APÓS CONTACTO ACORDADO**

Olá, [NOME]. Atualização de [PERÍODO]: [N.º] contactos, [N.º] visitas e [AÇÃO]. Próximos passos: [AÇÕES]. Envio-lhe o detalhe no relatório.

VERIFICAÇÃO ANTES DE ENVIAR☐ Evitar métricas inventadas e omitir identidades e dados pessoais dos interessados.

VERSÃO PILOTO 0.1 - OUTUBRO 2026 / 15

UM EXEMPLO DE USO

Atualização semanal do imóvel

Campos editáveis para o período, ações comprovadas, contactos, visitas e próximos passos.

PRINCÍPIO

Contactar apenas quando apropriado e respeitar a base legal, a vontade do destinatário e a confidencialidade.

20 modelos de email

20 mensagens curtas

A PROPOSTA COMPLETA

O que está incluído no piloto.

- 1 Apresentação PowerPoint editável (16 diapositivos)
- 2 Guião de reunião em Word (13 páginas)
- 3 Plano de acompanhamento em Word + Excel (30 dias)
- 4 Relatório editável + exemplo de preenchimento
- 5 Biblioteca de 20 emails e 20 mensagens curtas

ESTAMOS A TESTAR A UTILIDADE

Esta é uma demonstração de um produto em desenvolvimento. Ainda não existe pagamento, encomenda nem promessa de resultados.

SE É CONSULTOR IMOBILIÁRIO

Qual destas ferramentas utilizaria primeiro?

O que faltaria para ser realmente útil no seu trabalho?

Consideraria comprar o conjunto por 24,90 €?

O preço é apenas uma hipótese de teste. As respostas são para validação e não constituem uma reserva.