WORKS.
Sistemas para imobiliário

GUIA GRATUITO · PARA AGÊNCIAS IMOBILIÁRIAS

7 processos de uma agência imobiliária que um agente de IA já faz

O que construí e uso todos os dias na Equipa Alquimia, com os números reais — os cuidados de segurança e por onde começar na vossa agência.

> **Quantas horas por semana a vossa equipa passa em trabalho que não vende casas?**

works.renatasofia.net · @renatasofia.re · Renata Sofia

ANTES DE COMEÇAR

As horas que não aparecem nas contas

Numa agência imobiliária, o trabalho que vende casas é o que se faz com pessoas: a visita, a conversa com o proprietário, a negociação. Tudo o resto — responder ao contacto que chegou à noite, lembrar o documento em falta, juntar o relatório da semana — come horas a quem devia estar com clientes.

Sou consultora imobiliária a exercer. Nos últimos meses construí, para a minha equipa, sistemas que fazem esse trabalho repetitivo sozinhos e passam a vez a uma pessoa quando é preciso decidir. Este guia mostra sete deles, com o que fazem e os números reais de quem os usa todos os dias.

No fim há um diagnóstico de cinco minutos para descobrirem por onde começar na vossa agência.

> **Como ler este guia:** cada processo tem três partes — o problema que resolve, o que o sistema faz e a prova, com números reais da Equipa Alquimia. Leiam os que vos tocam mais; o diagnóstico do capítulo 07 junta tudo.

01 O que é (e o que não é) um agente numa agência

02 Leads: atender e distribuir

03 Angariação e proprietários

04 Marketing e operação

05 Segurança e privacidade: o que vem primeiro

06 Como sei que um sistema funciona antes de chegar à equipa

07 Diagnóstico: por onde começar

08 Próximo passo

01 · FUNDAÇÃO

O que é (e o que não é) um agente numa agência

Um agente não é um chatbot com respostas prontas. É um programa que pega numa tarefa repetitiva, faz o trabalho do princípio ao fim e **passa a uma pessoa quando é preciso decidir**.

A diferença vê-se no resultado. Um chatbot responde a perguntas. Um agente atende o contacto, regista-o, entrega-o à consultora certa, lembra-a se o prazo estiver a passar — e só pára quando alguém pegou no assunto.

A pergunta certa

Não é «que ferramenta de IA compramos?». É **«onde é que a equipa perde horas todas as semanas?»**. A ferramenta vem depois, e muitas vezes já existe: o maior ganho costuma estar em ligar o que já se usa.

Três características de um bom primeiro agente

01 **Faz uma coisa só**

Uma tarefa clara, com princípio e fim. As aplicações mais usadas na minha equipa são as que fazem menos coisas.

02 **Acontece muitas vezes**

Uma tarefa que se repete todos os dias paga o esforço depressa. Uma que acontece duas vezes por ano não.

03 **Sabe quando parar**

Decisões, preço e tudo o que é responsabilidade de alguém continuam com pessoas. O agente prepara; a pessoa decide.

> **A regra:** o primeiro agente não deve ser ambicioso — deve ser **acabado**. Um sistema pequeno que a equipa usa todos os dias vale mais do que uma plataforma completa que fica por abrir.

02 · LEADS

Atender e distribuir, a qualquer hora

É aqui que se perde mais dinheiro sem se dar por isso: um contacto que espera até segunda-feira já falou com outra agência. Os dois processos seguintes resolvem isso sem ninguém ficar de serviço ao fim-de-semana.

PROCESSO 1

Atender o lead a qualquer hora

O PROBLEMA — O contacto entra à noite ou ao fim-de-semana e fica à espera de alguém que esteja de serviço.

O AGENTE — Abre a conversa no WhatsApp em minutos, faz as primeiras perguntas, volta a falar se a pessoa não responder e passa o caso à consultora logo de manhã.

42% dos leads da equipa chegam à noite ou ao fim-de-semana. A primeira mensagem sai em **2 minutos** (mediana).

PROCESSO 2

Distribuir pela equipa, com prazo

O PROBLEMA — O lead fica «de alguém» e ninguém pega nele — ou fica sempre com as mesmas pessoas.

O AGENTE — Entrega o contacto à consultora seguinte, com um prazo para aceitar. Se não aceitar a tempo, passa à próxima. Fica registado quem pegou em cada contacto e quando — quem lidera vê tudo sem perguntar.

4 min até uma consultora aceitar o lead que o sistema lhe entrega (mediana).

Equipa Alquimia: 65 leads tratados pelo sistema entre 19-06 e 17-10-2026. Tempos em mediana, medidos a 17-10-2026.

03 · ANGARIAÇÃO E PROPRIETÁRIOS

Do primeiro encontro à escritura, sem nada esquecido

Entre a primeira reunião e a escritura há dezenas de passos. Basta falhar um documento para o processo travar — e o proprietário quer saber, com razão, o que se está a fazer pela casa dele.

PROCESSO 3

Seguir a angariação passo a passo

O PROBLEMA Os passos vivem na cabeça de cada consultora e em conversas soltas. A qualidade depende de quem está de serviço.

O SISTEMA Cada processo tem as suas fases e a sua lista. Os passos obrigatórios não se saltam em silêncio: ou se marcam, ou se justificam por escrito. Quem lidera vê a equipa inteira num ecrã.



O SOP Tracker da Equipa Alquimia — versão de demonstração, com dados fictícios.

Para quem lidera: a vista de supervisão mostra num só ecrã os processos de toda a equipa — os que estão parados e os que têm passos obrigatórios em falta, por consultora. A reunião de equipa deixa de começar com «então, como está isso?».

PROCESSO 4

Dar ao proprietário a visão da venda

O PROBLEMA O proprietário liga a perguntar «então, há visitas? há propostas?», e alguém junta a resposta de cinco sítios diferentes.

O SISTEMA Um portal onde o proprietário vê onde o imóvel está anunciado, as visitas e as propostas. E um relatório periódico que o sistema prepara sozinho, para a consultora rever e enviar.

63 relatórios para proprietários preparados automaticamente, para 5 imóveis.

O que o proprietário vê no portal

01 Fases da venda
Em que ponto está o processo, do estudo de mercado à escritura.

02 Divulgação
Em que portais o imóvel está anunciado e quantas pessoas o viram.

03 Visitas e propostas
O que aconteceu em cada visita e as propostas recebidas.

04 Documentos
O que já está tratado e o que ainda falta para a escritura.

PROCESSO 5

Estudo de mercado em minutos

O PROBLEMA Preparar comparáveis e uma leitura de preço antes de uma reunião leva horas — e por isso, muitas vezes, não se faz.

O AGENTE Junta os comparáveis da zona e propõe uma leitura de preço para a consultora rever. Ela chega à reunião preparada, com números, e decide o que mostra.

Em comum: nos três processos, o sistema faz o trabalho de juntar e lembrar. A conversa com o proprietário continua a ser da consultora — agora com mais tempo e melhor informação.

Presença constante e uma operação que se vigia sozinha

PROCESSO 6

Textos e peças para as redes sociais

O PROBLEMA

Publicar com regularidade exige tempo que nenhuma consultora tem. A página fica parada semanas a fio.

O SISTEMA

Descrições de anúncio, carrosséis e posts feitos a partir de modelos, com a marca e a voz de quem publica. Cada peça chega ao telemóvel para aprovação antes de sair.

> 6× mais alcance diário no meu Instagram desde que os carrosséis passaram a sair deste sistema.

PROCESSO 7

Vigiar: imóveis parados e o próprio sistema

O PROBLEMA

Um imóvel parado há semanas só se nota quando o proprietário reclama. E uma automação que deixa de funcionar pode passar dias sem que ninguém dê por isso.

O SISTEMA

Todas as manhãs, um agente identifica os imóveis encalhados e prepara um diagnóstico. Outras tarefas verificam se tudo está de pé e avisam quando alguma coisa falha.

18 tarefas automáticas por dia · **296** tarefas feitas por agentes por **menos de 4 €** no total.

Alcance: média diária do Instagram @renatasofia.re nos 20 dias desde 27-09-2026 face aos 71 dias anteriores (Metricool). Tarefas e custo: base de dados do sistema, 17-10-2026.

05 · SEGURANÇA E PRIVACIDADE

O que vem primeiro, antes de qualquer agente

Uma agência imobiliária trabalha com dados pessoais de terceiros: nomes, contactos, moradas, situação financeira. Nenhum ganho de tempo compensa tratá-los mal. Estes são os cuidados que aplico a tudo o que construo.

01 **Dados de clientes com casa própria**

Os dados pessoais ficam separados do resto do sistema, com acesso limitado a quem precisa deles. O portal do proprietário, por exemplo, tem uma base de dados só sua.

02 **Cada pessoa vê o que precisa**

A consultora vê os seus processos; quem lidera vê a equipa. Os agentes que fazem conteúdo e análise trabalham sem dados pessoais.

03 **O sistema não declara por ninguém**

Consentimentos, informação legal do imóvel, quem angariou: se um campo está vazio, o sistema pergunta. Nunca preenche por suposição.

04 **Nada sai sem uma pessoa**

Publicações, emails a clientes e documentos passam por aprovação humana antes de sair da agência.

05 **Chaves e palavras-passe fora das conversas**

Credenciais vivem em cofres próprios, nunca em mensagens, documentos partilhados ou instruções dadas à IA.

06 **Consentimento antes do contacto**

Quem entra pelos formulários dá consentimento explícito; quem pede para sair, sai — e o sistema respeita esse pedido em todos os canais.

> **RGPD não é um anexo:** é uma decisão de desenho, tomada no primeiro dia. Fazer isto bem no início dá mais trabalho — e evita o dobro do trabalho mais tarde.

06 · QUALIDADE

Como sei que um sistema funciona antes de chegar à equipa

Um sistema só poupa tempo se a equipa confiar nele. Essa confiança constrói-se antes, com testes — não depois, com desculpas.

01 **Testo os modelos antes de escolher**

Para cada tarefa, comparo modelos de IA de vários fornecedores com casos reais anonimizados, e escolho o que faz bem pelo menor custo — não o mais conhecido.

02 **Ensaio com dados fictícios**

Cada sistema tem uma versão de demonstração, com dados inventados. É lá que se testa e se mostra — as imagens deste guia vêm dela.

03 **Verificações automáticas a cada alteração**

A app de redes sociais que estou a lançar corre 210 verificações sempre que muda alguma coisa; o agente de angariação passa 18 antes de cada versão.

04 **Portões antes de sair**

Textos verificados (português de Portugal, factos, marca) antes de serem gerados, e aprovação no telemóvel antes de publicar.

05 **Registo e alarme em produção**

Cada sistema regista o que fez e avisa quando algo deixa de funcionar. Quando há uma dúvida, a resposta está no registo — não na memória de alguém.

06 **Custos à vista**

Cada execução regista o modelo usado e quanto custou. É assim que sei, ao cêntimo, que 296 tarefas custaram menos de 4 €.

> **O resultado para a equipa:** recebe ferramentas que já foram postas à prova, e um interlocutor que sabe dizer, a qualquer momento, o que o sistema fez e porquê.

07 · DIAGNÓSTICO

Por onde começar na vossa agência

Cinco minutos. Para cada processo, dêem de 1 a 3 pontos em cada coluna e somem. O processo com mais pontos é o primeiro sistema a construir.

Frequência
1 · uma vez por mês
2 · todas as semanas
3 · todos os dias

Tempo por semana
1 · menos de 1 hora
2 · entre 1 e 5 horas
3 · mais de 5 horas

Custo quando falha
1 · incómodo
2 · atraso num processo
3 · perde-se um cliente ou um negócio

PROCESSO	FREQUÊNCIA	TEMPO	CUSTO	TOTAL
1 · Atender o lead a qualquer hora	—	—	—	—
2 · Distribuir pela equipa, com prazo	—	—	—	—
3 · Seguir a angariação passo a passo	—	—	—	—
4 · Dar ao proprietário a visão da venda	—	—	—	—
5 · Estudo de mercado em minutos	—	—	—	—
6 · Textos e peças para as redes	—	—	—	—
7 · Vigiar imóveis parados e o sistema	—	—	—	—

Como ler o resultado: 7 a 9 pontos — é por aqui que se começa. 5 ou 6 — segundo passo. Até 4 — por agora, não compensa. Se há um processo vosso que não está na lista, acrescentem-no: muitas vezes é esse.

08 · PRÓXIMO PASSO

Do diagnóstico ao primeiro sistema em uso

01 **Conversa de descoberta · 20 minutos, gratuita**

Trazem o diagnóstico. Percebo como a vossa agência trabalha e digo-vos, com franqueza, se um sistema resolve.

02 **Diagnóstico**

Mapeio os processos, o que já existe e o que não está ligado — e proponho o primeiro sistema a construir.

03 **Construção e adopção**

Construo, ligo às ferramentas que já usam e acompanho a equipa até o sistema fazer parte do dia.

WORKS.
Sistemas para imobiliário

Comecem por 20 minutos.

Tragam o processo que vos come mais horas. Saem da conversa a saber se faz sentido — e por onde começar.

cal.com/renatasofia/descoberta

works.renatasofia.net · @renatasofia.re