



CN

China/Ásia na Prática

Como transformar interesse em leads qualificadas e vendas concretas no mercado imobiliário.



Estratégia • Negócios • Resultados

02

A Realidade

O cenário atual do mercado imobiliário para investidores asiáticos.



- O interesse é real.
- O capital existe.
- A concorrência é feroz.



- ✓ Portugal continua atrativo
- ✓ O cliente asiático está ativo



Quem tem método capta.
Quem não tem... perde.

03

O Objetivo da Sessão

Um roteiro claro para navegar com sucesso no mercado imobiliário asiático.

No final desta sessão terá sensibilidade a :



Como pensa o cliente chinês/asiático



Onde deve estar presente



Como estruturar referenciadores



Que mensagens fazem avançar decisões



O que evitar

A Mudança de Paradigma

04

×

Não é uma questão de **tradução**

Comunicação

×

Não é uma questão de **preço**

Valor

×

Não é uma questão de **sorte**

Acaso



O cliente chinês não compra primeiro o imóvel. Compra primeiro a relação

Quem é o Cliente Chinês/Asiático Hoje?



Investidor Estratégico

Focado no ROI (Retorno sobre Investimento) e na segurança do capital aplicado. Analisa números e projeções de longo prazo.



Família Focada em Educação

Procura proximidade com escolas internacionais e universidades de prestígio. O futuro dos filhos é o driver principal.



Empresário que Diversifica

Procura diversificar o risco geográfico e cambial. Vê o imóvel como um ativo seguro fora do seu mercado de origem.



Jovem Profissional Internacional

Cosmopolita, trabalha remotamente ou em multinacionais. Valoriza lifestyle, conectividade e localizações premium.

Como Decidem

Fatores cruciais no processo de decisão do cliente asiático



Decisão raramente individual

O processo envolve múltiplos stakeholders: família, parceiros de negócios e consultores. O consenso é vital.



Confiança precede preço

Guanxi (relacionamento) é a base. A credibilidade do agente é avaliada antes de qualquer negociação de valores.



Prova social é determinante

Referências, prêmios e reputação na comunidade validam a escolha. O cliente precisa sentir que outros validaram o caminho.



Tempo de resposta

Rapidez é sinônimo de competência e respeito. A percepção de profissionalismo está ligada à agilidade no retorno.

Entender estes pilares é fundamental para fechar negócios com sucesso.

07

O Que Valorizam

Os pilares fundamentais e inegociáveis para o cliente asiático.

Fatores decisivos para fechar negócios com sucesso:

- ✓ **Segurança**
- ✓ **Estabilidade política**
- ✓ **Educação**
- ✓ **Reputação do agente**
- ✓ **Clareza processual**



BLOCO 2 – V1: SER ENCONTRÁVEL



**ESTRATÉGIAS DE VISIBILIDADE &
POSICIONAMENTO DIGITAL**

TÉCNICAS PARA PROSPECTS ENCONTRAREM VOCÊ FACILMENTE

**Se hoje um cliente chinês procurar o seu nome...
O que encontra?**

Silêncio.



WeChat não é WhatsApp

É o ecossistema digital completo



Identidade Digital



Cartão de Visita



Mini Website



Relacionamento Contínuo








Canal de Confiança



Relacionamento Contínuo

Erros que afastam clientes chineses

- ✗  Perfil vazio
- ✗  Respostas genéricas
- ✗  Demora excessiva
- ✗  Foco precoce no preço
- ✗  Ausência de QR

“O primeiro contacto define o resto da relação.”



O Que Funciona

Framework de comunicação eficaz

✓ Perfil estruturado



✓ Moments relevantes



✓ Avanço estratégico

1

Acknowledge Reconhecer

Escute ativamente, **valide** a mensagem e demonstre compreensão do contexto. Use respostas rápidas e empáticas para estabelecer a base.

2

Bridge Conectar

Construa a **conexão**, encontre pontos em comum e ofereça **valors valor** ou insights relevantes. Compartilhe conteúdo de qualidade do seu perfil.

3

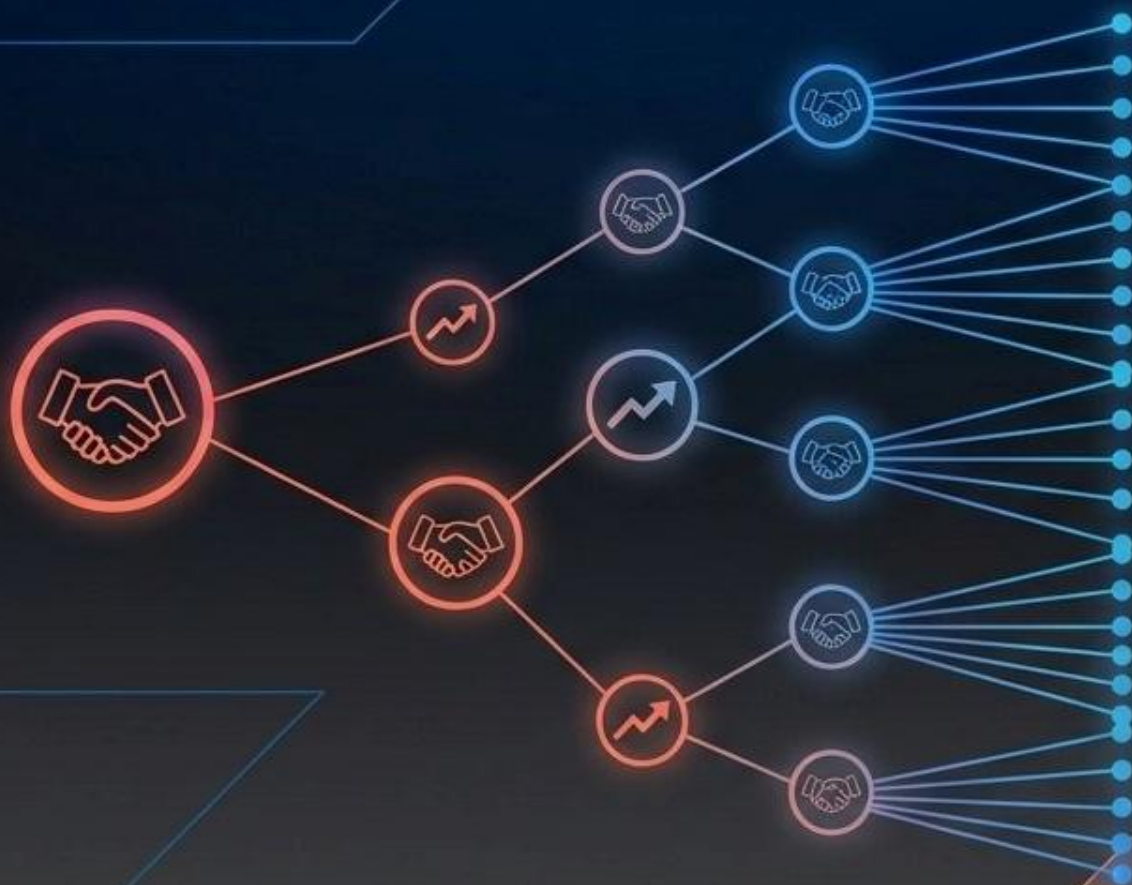
Advance Avançar

Oriente a conversa para um próximo passo claro, sugira uma **ação** ou ofereça uma **solução** concreta. Mantenha o fluxo com propósito.

“No mercado
asiático, quem
responde melhor
não é quem fala
mais.
É quem conduz.”



BLOCO 3 – Via 2: REFERENCIADORES



O Cliente Não Chega Sozinho

Quem influencia a decisão?



O Erro Europeu

No mercado asiático: Relacionamentos precedem plataformas.



✗ Esperar que o cliente venha pelo portal

✗ Esperar que o cliente venha pelo portal



✓ Relacionamentos precedem plataformas

Como Ativar Referenciadores

Framework estruturado

1 ✓

Abordagem profissional



Inicie com comunicação formal, clara e direta. Agende reuniões estruturadas e demonstre respeito pelo tempo do referenciador.

2 ✓

Proposta de valor clara



Apresente benefícios mútuos tangíveis e objetivos. Explique o valor que a parceria trará para ambas as partes.

3 ✓

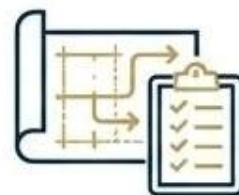
Transparência



Seja aberto sobre processos, expectativas e recompensas. Elimine ambiguidades e construa confiança desde o início.

4 ✓

Modelo estruturado



Forneça um processo replicável e ferramentas simples. Facilite ao máximo a ação de referenciar.



“ Quem controla o fluxo de informação controla o fluxo de clientes. ”



BLOCO 4 – VIA 3: MENSAGENS MENSAGENS QUE CONVERTEM



Dominando a arte da comunicação para gerar ação e converter prospects.

Mensagem que Afasta

This property is excellent,
180m2, great price.

- Genérico
- Foco no produto
- Zero personalização
- Sem avanço estratégico



“Informação não é conexão.”

Mensagem que Aproxima

Based on what you mentioned about education and security, this property may align with your priorities. May I share 3 key points?







- ✓ Personalização
- ✓ Contexto
- ✓ Próximo passo claro



“ Personalização cria avanço. ”

O Objetivo Não é Fechar

- ✓  Marcar reunião
- ✓  Agendar visita
- ✓  Enviar documentação
- ✓  Envolver decisores

Fechar é **consequência**. Avançar é **estratégia**.



BLOCO 5 – TOP 7 ERROS

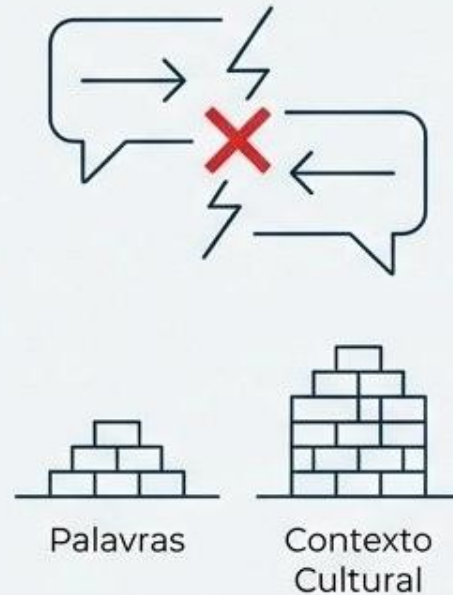


7 ERROS COMUNS QUE SABOTAM SEU SUCESSO

APRENDA COMO EVITAR CADA UM DELES

ERRO #1: Traduzir Literalmente

Contexto cultural é perdido na tradução automática



Nuance cultural não se traduz – se compreende.

ERRO #2: Ignorar Hierarquia

Decisores seniores devem ser reconhecidos primeiro



Respeitar hierarquia é construir confiança.

ERRO #3: Responder Tarde

No mercado asiático, velocidade demonstra comprometimento



Tempo de resposta = nível de interesse.

ERRO #4: Pressionar Cedo

Confiança precede compromisso no mercado asiático



Paciência estratégica gera resultados.

ERRO #5: Falar Só de Preço

Investidores chineses compram valor, não apenas preço

ABORDAGEM ERRADA



ABORDAGEM CORRETA (VALOR HOLÍSTICO)



Contexto vale mais que desconto.

ERRO #6: Ignorar Família

Decisões imobiliárias são familiares, não individuais



Incluir a família é incluir o decisor real.

ERRO #7: Não Estruturar Follow-up

80% das vendas acontecem após o 5º contacto

ABORDAGEM ERRADA



CALENDÁRIO CAÓTICO TAREFAS NÃO CUMPRIDAS AGENDA BAGUNÇADA DESORGANIZAÇÃO IMPROVISO

⚡ **Desistência antes do 5º contacto**

ABORDAGEM CORRETA



CRM DIGITAL LIMPO FOLLOW-UP TIMELINE ESTRUTURADO NOTIFICAÇÕES ORDENADAS SISTEMA ORGANIZADO MÉTODO ESTRUTURADO

⚡ **Venda após o 5º contacto**

Sistema vence improviso.



BLOCO 6 – 72 Horas



**2 AÇÕES QUE 90% DOS
AGENTES NÃO FAZ**

AÇÃO 1 – Mapear o ‘ecossistema invisível’





AÇÃO 2 – Criar um Mini Dossier Estratégico (quase ninguém faz)



**INTELIGÊNCIA
COMPETITIVA**



**VANTAGEM
EXCLUSIVA**

Documento personalizado que demonstra profundo entendimento e posicionamento consultivo.

- ✓ Pesquisa profunda
- ✓ Foco no negócio do prospect
- ✓ Insights acionáveis
- ✓ Valor agregado imediato

Próximos 3 Dias



Rever perfil digital



Criar QR WeChat



Identificar 5 referenciadores-chave



Ajustar mensagem inicial de contacto



Definir protocolo de resposta rápida

Ação transforma estratégia em resultados.

SE QUER RESULTADOS DIFERENTES, PRECISA DE MÉTODO DIFERENTE

Em **90 dias** é possível ter:

- ✓ 6 referenciadores ativos
- ✓ Pipeline previsível
- ✓ Mensagens estruturadas
- ✓ Processo replicável



Mas não se faz sozinho.

MODELO G.E.R.A



G – Guanxi (rede)



E – Evidência (dados)



R – Resposta rápida



A – Acompanhamento estruturado

