

● FACT CHECK

KW garante que mercado imobiliário não parou

FRANCISCO JOSÉ CARDOSO
fcardoso@dnoticias.pt

Aposta na inovação, na tecnologia, nos recursos humanos e, sobretudo, com o firme propósito de não defraudar os seus associados e respectivos clientes a quem tinham dado a palavra de que iriam tudo fazer para concretizar o negócio, foram estes os principais pontos-chave que levaram a franchising da imobiliária Keller Williams na Madeira a manter transações de imóveis em tempos de pandemia e 'lockdown' quase total da economia regional. Ao ponto de tanto Março, como Abril, bem como Maio, terem sido meses de mais trabalho do que até antes para os seus mais de 100 consultores imobiliários. E Junho, garantem os dois fundadores da marca na Região, deverá ser o melhor mês de sempre para a marca.

Dionísio Filipe e António Lino Silva trouxeram a KW para a Madeira e garantem ao DIÁRIO, com base nos números referidos, que não só o mercado imobiliário não parou, como para a empresa têm sido tempos novos, com experiências de reuniões virtuais, formação em novas ferramentas e assegurando aos clientes que o negócio vai acontecer, mesmo que o comprador não possa estar na Madeira presencialmente. "Conseguimos fechar uma transação com o vendedor em Canárias e o comprador numa ilha na América do Sul e, com crédito bancário, fizemos acontecer a operação. Como somos intermediários de crédito, aprovado pelo Banco de Portugal, e temos o António Lino Silva que tem 35 anos de experiência no ramo bancário, conseguimos fazer reuniões 'zoom' de qualificação de clientes



A equipa KW Área Madeira criada em 2017 e que tem aumentado a cada ano. FOTOS DR

bancários, política que se mantém hoje em dia", exemplifica.

Dionísio Filipe garante que "o mercado não parou" e os números assim o atestam. Foram 92 transações nos últimos três meses que coincidiram com o estado de emergência e o estado de calamidade, ainda em vigor. "Com toda a Região fechada em casa, fizemos 30 transações imobiliárias, inclusive os nossos consultores residentes em Câmara de Lobos, em plena cerca sanitária conseguiram fazer angariações e vendas com o apoio e colaboração dos seus colegas que residem fora da freguesia de Câmara de Lobos". E acrescenta: "Não temos dados estatísticos, mas com estes resultados deveremos ter uma posição muito relevante no mercado regional. E ainda fizemos 169 angariações de imóveis." Os valores dos mesmos não são reveláveis, mas são números assinaláveis.

Uma das políticas da casa é "não investir em marketing e publicidade, mas sim em pessoas", uma frase

repetida várias vezes, para reforçar que o importante é assegurar que todos ficam a ganhar quando se concretiza uma transação pois "acreditamos que crescemos tanto como empresa quanto maior for a nossa capacidade de promover o crescimento das pessoas que conosco trabalham". E não podia ser de outra forma, asseguram, pois este é o mote desta multinacional nascida em 1983 na cidade de Austin, no Texas, Estados Unidos da América, e que hoje é a maior imobiliária do mundo no regime de franchise, com 180 mil consultores e reconhecida como a empresa mais inovadora de 2019 pela Fast Company, revista especializada em negócios.

Numa estratégia lançada em 2017, visando tornar a empresa a líder mundial na relação tecnológica com os clientes, a KW investiu desde então mais de 1 bilhão de dólares (888 milhões de euros). E além de já estarem à frente da concorrência, garantem os dois líderes, a prova dos nove, veio, precisamente, com a rapidez

com que o 'tsunami' covid-19 assolou todas as actividades de negócio. "O que nós fizemos foi ajustar e adaptar a companhia à nova realidade do mercado", conta Dionísio Filipe. "No dia 13 de Março, sexta-feira (quando o Governo Regional mandou fechar escolas e outras actividades), adaptamos a companhia e subscrevemos as plataformas digitais necessárias ao funcionamento digital da organização. No dia 14, já tivemos reunião de todo o staff da empresa sobre organização. No dia 15, fizemos reunião do 'conselho de administração', onde têm assento os melhores consultores (o ALC ou Conselho de Liderança de Agentes, composto por 20% dos melhores agentes de cada escritório) para definirmos a forma de trabalhar. E no dia 16, segunda-feira, tínhamos a empresa fechada e estávamos a trabalhar de forma digital, formando todos sobre como angariar digitalmente, como fazer visitas virtuais, como fazer 'open house' virtuais, como angariar o imóvel, como acompanhar os clientes".

NÚMEROS

RECORDE EM TEMPOS DE PANDEMIA

■ A Keller Williams na Madeira transaccionou 92 imóveis de Março a Maio, no até agora pior período da pandemia, e os consultores ainda angariaram mais 169 imóveis para a carteira KW.

(QUASE) TODOS EM MODO VIRTUAL

■ Com a possibilidade de reabrir portas com um pequeno grupo de pessoas nos 500 m² de área, a maioria dos mais de 130 consultores está a trabalhar em modo virtual.

VENDER CASAS SEM A PRESENÇA DO CLIENTE

■ Se a passagem para o modo teletrabalho foi organizada em três dias, vender casas sem a presença de clientes exige uma capacidade de argumentação, demonstração do produto e, sobretudo, confiança acima da média do comprador face ao agente imobiliário.

O QUE SE SEGUE A TRIMESTRE RECORDE?

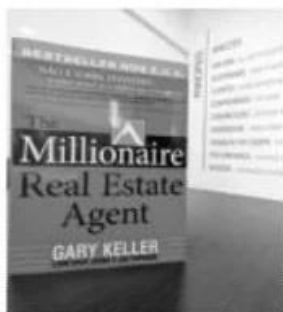
■ Se para a KW Madeira o período de confinamento foi de vendas recorde, para o global do sector pode não ser bem assim. Certo é que até ao 1.º trimestre de 2020, as 853 vendas de alojamentos familiares bateram recorde de uma década (1.º trimestre de 2009).



Mobilização total em modo virtual

Mais, com o advento da covid-19 nas vidas de todos, no caso dos agentes imobiliários desta empresa a ideia foi clara: "Temos responsabilidade acrescida para com os nossos clientes. Decidimos que não iríamos parar. E a perspectiva foi ou somos vítimas ou somos responsáveis. E essa responsabilidade é para com quem nos confiou a sua casa para vender. Por isso, não paramos. Tivemos reuniões diárias com uma média de 75 consultores e continuamos a ter essas reuniões, todos os dias de manhã, às 9 horas. E, agora, estamos a

dar formação específica da KW para assegurar mais competências digitais. Logo no início marcamos reuniões virtuais com todos os nossos parceiros, notários e cartórios, bancos, fotógrafos profissionais, engenheiros, avaliadores, etc. etc. Nestes três meses fizemos 92 transações imobiliárias, sendo que Abril foi o de pandemia e com a economia totalmente fechada, fizemos 30 transações. E seguindo todos os protocolos de segurança e o nosso foi delineado no dia 16 de Março. Provavelmente em Junho teremos



o nosso melhor mês de sempre. Aliás, esta semana, será a nossa melhor semana de sempre."

E a tendência, actualmente, é para aumentar o número de consultores e, consequentemente, a abrangência do negócio, apesar da limitação de em 500 metros quadrados de área da sede à Estrada Monumental, não podem ter mais de 20 pessoas em trabalho presencial. A maioria está em casa e a fazer o trabalho externo. Aliás, as aulas de aprendizagem digital, foram inclusive participadas por cerca de 30

profissionais de outras empresas concorrentes, de forma gratuita. Foram realizadas cerca de 300 sessões neste período. A limitação actual, já se sabe, é a falta que faz a presença dos clientes, muitos preferindo ver 'in loco'. Mas nem isso parece ter impedido que esta empresa funcionasse. "Não fosse a pandemia podia ter sido bem melhor", acreditam, mas a visão é clara: "Ser a empresa de eleição na Mediação Imobiliária para os consultores imobiliários e os seus clientes."

TRÊS ANOS