

CAMPANHA DE PUBLICIDADE COMEÇA JÁ EM MARÇO

Este ano, a aposta da Comprarcasa para as vertentes de publicidade e comunicação passa por disponibilizar a carrinha VW "pão de forma" da CC a todos as nossa lojas, bem como a oferta de vários produtos e serviços, entre as quais se des-

taca a revista Comprarcasa. Mas não só. Este ano apostámos também numa campanha de publicidade na rádio, tendo escolhido a RFM e a Comercial, e ainda a campanha nos portais imobiliários Imovirtual e Idealista.



EDITORIAL

O OUTRO LADO DE...
DANIEL BERNARDO
CC ALCobaça
E PATAIAS

NOTÍCIAS CC

FORMAÇÃO

NOTÍCIAS DO
SECTOR IMOBILIÁRIO

BAÚ DE MEMÓRIAS

CAMPANHA PUB CC

ESTA NEWSLETTER É PRODUZIDA PELA CCPT - COMPRARCASA REDE DE SERVIÇOS IMOBILIÁRIOS, S.A 2004-2018. TODOS OS DIREITOS RESERVADOS. ESTA MENSAGEM RESPEITA INTEGRALMENTE AS BASES NORMATIVAS INTERNACIONAIS SOBRE SPAM: "UM E-MAIL NÃO PODERÁ SER CONSIDERADO SPAM SE INCLUIR UMA FORMA DE SER REMOVIDO".



HOME



CONTACTOS



POLÍTICA DE PRIVACIDADE



IMPRIMIR NEWS

PASSADO E FUTURO

I – As notícias que têm saído nas últimas semanas continuam a mostrar o optimismo generalizado que se vive no sector. O que pode ler na newsletter deste mês ilustra aliás, esta tendência: o preço do imobiliário por metro quadrado continua a subir, as receitas do IMT atingiram o valor recorde de 851M€ e quebrou-se também o recorde no investimento imobiliário que, em 2017, chegou quase aos 2 mil M€.

II – Claro que nem tudo são boas notícias e sabe-se também que os juros dos empréstimos para a compra de casa vão começar a subir, o que pode retrair algum consumo ou contribuir na decisão de comprar ou adiar a aquisição de um imóvel.

III – Nesta newsletter, ficamos também a conhecer aquelas que podem ser, ao que tudo indica, as tendências do mercado para este ano. Para além do aumento do investimento em grandes centros comerciais, escritórios e habitação ou da maior procura de unidades hoteleiras e terrenos para construção, há uma disposição crescente em procurar espaços alternativos, como fábricas antigas ou armazéns remodelados, para a instalação de empresas. Saibamos, pois, estar atentos às novidades e movimentos do mercado para que possamos ser criativos, exigentes e dedicados. Dessa forma, iremos ao encontro dos desejos e anseios dos nossos clientes e continuaremos certamente a crescer.

IV – Nas nossas notícias queria destacar a iniciativa Dia dos Namorados e a forma como a Loja CC de Évora conseguiu captar mais seguidores para a sua página do Facebook. Foi só associar-se ao Café Alentejo e desafiar os seguidores a mostrar que "A melhor fotografia de São Valentim é na CamprarCasa Évora".

V – Também sobre nós, queria destacar as nossas pessoas, os nossos colaboradores. Este mês, a rubrica "O outro lado" dá-nos a conhecer melhor o Daniel Bernardo, gerente das lojas CC de Alcobaça e de Pataias, que todos os anos anseia pela chegada do Carnaval. O Daniel só está connosco desde 2016, mas é desde criança que se mascara no Carnaval e desfila no curso da Nazaré.

VI – Costuma-se dizer que os últimos são os primeiros. É sentida a homenagem que fazemos nesta newsletter à Dina Neves, a nossa colega responsável pelo departamento de cobranças e servicing que, no passado dia 29 de Janeiro completou 60 primaveras. Todos a conhecemos e sentimos que está connosco desde sempre. Parabéns Dina e que tenha um ano fantástico!



LUÍS MÁRIO NUNES, DIRETOR GERAL

▶ EDITORIAL

▶ O OUTRO LADO DE...
DANIEL BERNARDO
CC ALCOBAÇA
E PATAIAS

▶ NOTÍCIAS CC

▶ FORMAÇÃO

▶ NOTÍCIAS DO
SECTOR IMOBILIÁRIO

▶ BÁU DE MEMÓRIAS

▶ CAMPANHA PUB CC

ESTA NEWSLETTER É PRODUZIDA PELA CCPT - COMPRARCASA REDE DE SERVIÇOS IMOBILIÁRIOS, S.A 2004-2018. TODOS OS DIREITOS RESERVADOS. ESTA MENSAGEM RESPEITA INTEGRALMENTE AS BASES NORMATIVAS INTERNACIONAIS SOBRE SPAM: "UM E-MAIL NÃO PODERÁ SER CONSIDERADO SPAM SE INCLUIR UMA FORMA DE SER REMOVIDO".



HOME



CONTACTOS



POLITICA DE PRIVACIDADE



IMPRIMIR NEWS

...DANIEL BERNARDO

Director da Agência ComprarCasa Alcobaça

A Nazaré é conhecida pelas ondas gigantes, que levam a que, todos os anos, surfistas de todo o mundo tentem desafiar o recorde estabelecido por Garrett McNamara que, em 2013, surfou uma onda impossível; Esta localidade também é conhecida pelas varinas da Nazaré e as suas sete saias que, no passado, costumavam esperar pelos maridos na praia quando estes desafiavam as ondas do mar, não para surfar, mas para ir buscar ao oceano o peixe para o sustento das suas famílias; Mas a Nazaré quer também surfar outras ondas e quer ficar, cada vez mais conhecida pelo seu Carnaval. Aos poucos, isso está a acontecer e quem melhor do que Daniel Bernardo, gerente das lojas CC de Alcobaça e de Pataias, para nos explicar o fenómeno e as especificidades deste Carnaval varino?

Tal como as ondas, na Nazaré, quando se fala em Carnaval, também se pensa em grande. Explica o Daniel: **“Começamos a preparar o Carnaval sempre no mínimo 2 meses de antecedência. São dois meses onde, aos fins-de-semana, se realizam bailes de máscaras nos vários locais e onde se pode ouvir as marchas típicas da zona”**. Uma especificidade que o Daniel diz que torna o Carnaval da Nazaré único porque **“na Nazaré e em Pataias a música de Carnaval é feita pelos vários grupos que desfilam e com linguagem própria da terra”**, não se usando as marchas brasileiras tão em voga quando assistimos ao corso noutras localidades de Portugal. E por ser tão especial o que se vive nestes dias, o Daniel não hesita em partilhar connosco a maior loucura que fez para não perder estes dias de folia: quando vivia em Angola, houve um ano em que chegou a gastar 3 mil euros num bilhete de avião só para não perder o Carnaval.

O Daniel já não se lembra bem como é que começou este gosto pelo Carnaval. Não por falta de memória, mas, dizemos nós, por uma questão de ADN. Celebrar o Carnaval, para o Daniel, é tão natural como celebrar o Natal, por exemplo. Ainda se lembra do sucesso que fez a sua primeira máscara, de Zorro, quando tinha **“seis ou sete anos”** e como isso contribuiu para que, todos os anos, esperasse ansiosamente a chegada do Carnaval.

Casado e pai de uma menina de oito anos, o Daniel tem, aos 41 anos, a felicidade de ter a sua família a acompanhá-lo nestas aventuras. A sua filha, por exemplo, **“com 3 meses já desfilava no corso de Carnaval”** e, em conjunto com os amigos, escolhe todos os anos os fatos que usam nos desfiles de domingo e de terça-feira. Algo que, explica, tem de ser feito **“com alguma antecedência pois temos que fazer o carro alegórico baseado no tema dos fatos”**. Uma preparação que, dizemos nós, lhes permite ir acumulando experiências e histórias com pessoas que, literalmente, vão conhecendo de outros carnavais.

O Daniel está connosco desde 2016 e quando lhe perguntamos se o que vive em função do Carnaval tem alguma aplicação prática para as suas funções na CC, é perentório: **“no Carnaval fazemos o reset total durante 5 dias em que só pensamos na diversão. Quando acaba estamos com as baterias recarregadas, o que nos dá mais motivação para o trabalho na CC”**. Uma motivação que tem certamente em linha de conta que a vida dois dias e o Carnaval são três, certo Daniel?



PERGUNTAS DE RESPOSTA RÁPIDA:

Água ou vinho?

Água (“no carnaval é mais vinho”, diz-nos o Daniel)

Carne ou peixe?

Carne

Andar ou correr?

Andar

Nadar ou andar?

Andar

Cinema ou teatro?

Cinema

Jantar ou almoço?

Almoço

Férias: Lá fora ou cá dentro?

Lá fora

Vivenda ou prédio?

Vivenda

Carro ou mota?

Carro

Livro ou jornal?

Jornal

▶ EDITORIAL

▶ O OUTRO LADO DE...
DANIEL BERNARDO
CC ALCOBAÇA
E PATAIAS

▶ NOTÍCIAS CC

▶ FORMAÇÃO

▶ NOTÍCIAS DO
SECTOR IMOBILIÁRIO

▶ BÁU DE MEMÓRIAS

▶ CAMPANHA PUB CC



CAMPANHA DE PUBLICIDADE COMEÇA JÁ EM MARÇO

Este ano, a aposta da Comprarcasa para as vertentes de publicidade e comunicação passa por disponibilizar a carrinha VW "pão de forma" da CC a todos os nossos parceiros, bem como a oferta de vários produtos e serviços, entre as quais se destaca a revista Comprarcasa. Mas não só. Este ano apostámos também numa campanha de publicidade na rádio, tendo escolhido a RFM e a Comercial, e ainda a campanha nos portais imobiliários Imovirtual e idealista.

Sabemos que a nossa VW "pão de forma" faz um sucesso enorme por onde passa e, por isso, neste ano, decidimos realizar um roadshow CC, usando para esse efeito a nossa van. Nesse sentido, e a partir de Março e até Dezembro, iremos por a "pão de forma" CC a circular pelo País.

Consideramos que esta opção combina uma forte exposição com a eficácia da comunicação directa. E como o vamos fazer? O mote já está escolhido – **CONNOSCO A COMPRA DA SUA CASA CORRE SEMPRE SOBRE RODAS** – e queremos que os nossos parceiros escolham no calendário os dias que querem ter este fantástico suporte de comunicação. Relembramos que cada agência CC terá direito a 7 dias (consecutivos) ou a 3 dias por semestre para utilização da "pão de forma" e que podem adquirir na storecc um PACK ROADSHOW que complementa o uso da van.

Mas as novidades não ficam por aqui. Este ano teremos também



publicidade na rádio. Arrancamos com a Comercial, entre os dias 5 a 11 de Março, com dois spots de 20, de manhã e na parte da tarde (das 07h00 às 11h00 e das 17h00 às 21h00). Na semana seguinte, de 12 a 18 de Março, arrancamos com a publicidade na RFM, nos moldes em tudo semelhantes à semana anterior - spot de 20" no período de drive time, das 06h00 às 10h00 e das 18h00 às 22h00 (dois spots de manhã e dois spots da parte da tarde). A assinatura da campanha é: **A rede que cuida de si** e a locução dos spots é da responsabilidade da Vanda Miranda e do

Diogo Beja, dois profissionais da rádio bem conhecidos do grande público.

Em simultâneo com a campanha de rádio, iremos desenvolver também uma campanha de banners institucionais Comprarcasa nos dois portais imobiliários com mais destaque no sector: Imovirtual e Idealista.

▶ EDITORIAL

▶ O OUTRO LADO DE...
DANIEL BERNARDO
CC ALCobaça
E PATAIAS

▶ NOTÍCIAS CC

▶ FORMAÇÃO

▶ NOTÍCIAS DO
SECTOR IMOBILIÁRIO

▶ BÁU DE MEMÓRIAS

▶ CAMPANHA PUB CC





CONECCTADOS REGRESSA JÁ EM MARÇO

Dando seguimento a uma boa prática que iniciámos em Novembro, o programa CONECCTADOS regressa em Março. Trata-se, como saberão, de acções de networking dentro e entre a Rede, uma iniciativa que a ComprarCasa começou em Novembro último e que foi um enorme sucesso. O próximo CONECCTADOS ocorre já a 8 de Março em Guimarães. Está será uma oportunidade única para debatermos o sector e fomentarmos sinergias a nível nacional. Neste CONECCTADOS contamos com uma intervenção do formador Marco Costa, do OMNI (O Meu Negócio Imobiliário) que irá partilhar connosco o tema: "Produtividade e ferramentas úteis para o dia-a-dia do agente imobiliário". Contamos com a vossa presença até porque, não se esqueça que "juntos somos mais fortes"!

NOVA LOJA START UP CC EM SETÚBAL

Até ao final de Março vai abrir uma nova loja CC, em Setúbal. O novo espaço, com 80 m², está localizado em frente ao estádio do Vitória Futebol Clube e tem como gerente a nossa nova colega Maria João Antunes, que inicia connosco o conceito de loja Start Up, pelo seu perfil de investidor e por ser igualmente uma estreia da Maria João nesta área de negócio. Desejamos-lhe os maiores sucessos profissionais nesta nova aventura empreendedora e que a Start Up Setúbal possa também orgulhar a CC.

CONHEÇA A NOVA DECORAÇÃO INTERIOR DA CC VALENÇA

A loja ComprarCasa Valença renovou todo a sua decoração interior, já com o novo logotipo CC, introduzido em 2016, bem como as respectivas peças que compõem toda a imagem corporativa da empresa. O novo espaço está fantástico não está?



A NOSSA DINA FEZ 60 ANOS

Foi já no passado dia 29 de Janeiro que a Dina Neves, a nossa colega responsável pelo departamento de cobranças e servicing completou 60 primaveras. Todos nós conhecemos e já falámos com a Dina e, porque temos essa familiaridade com ela, permitimo-nos a que os colaboradores CC fossem avisados do seu aniversário pela enigmática mensagem:



"Peguei, trinquiei e meti-te na cesta, ris e dás-me a volta à cabeça
Vem cá tenho sede, quero o teu amor d'água fresca.
Peguei, trinquiei e meti-te na cesta, ris e dás-me a volta à cabeça
Vem cá tenho sede, quero o teu amor d'água fresca, ohoh..."
Era, como perceberam certamente, as primeiras estrofes da música cantada pela outra Dina, que levou a música "Amor D'Água Fresca" ao Festival Eurovisão da Canção em 1992. Uma simples homenagem de todos nós à "nossa" Dina que, esperemos ainda ter connosco pelo menos durante mais 60 anos!!!

CAMPANHA DO DIA DOS NAMORADOS E UMA EXCELENTE INICIATIVA DA CC ÉVORA

Iniciámos 2018 continuando a estratégia de integrarmos temas de feriados e/ou datas festivas relevantes nas campanhas de marketing. Com este propósito, quisemos dar aos nossos colaboradores uma oportunidade única para alcançar o seu público-alvo de forma criativa para, idealmente, gerar vendas como resultado. O calendário das várias acções te-



máticas já é do vosso conhecimento e a primeira que desenvolvemos foi para o Dia dos Namorados.

Nesta campanha quisemos mostrar que "não há apenas uma maneira" de celebrar e partilhar este dia e, para além dos cartazes, foram também idealizados pendurantes personalizados, folhas de montra e ainda a personalização deste repto para as plataformas de email e Facebook.

Sobre o Dia dos Namorados, chegou-nos de Évora uma iniciativa que merece a nossa aprovação e destaque. A loja CC de Évora associou-se ao Café Alentejo e instou os seguidores da página da CC de Évora a mostrar que "A melhor fotografia de São Valentim é na ComprarCasa Évora". O prémio foi um jantar a dois no Dia dos Namorados no Café Alentejo.

À loja CC Évora os nossos parabéns pela iniciativa!

EDITORIAL

O OUTRO LADO DE...
DANIEL BERNARDO
CC ALCobaça
E PATAIAS

NOTÍCIAS CC

FORMAÇÃO

NOTÍCIAS DO
SECTOR IMOBILIÁRIO

BÁU DE MEMÓRIAS

CAMPANHA PUB CC



HOME



CONTACTOS



POLÍTICA DE PRIVACIDADE



IMPRIMIR NEWS

VENHA TOMAR UM SHOT!



A ComprarCasa vai proporcionar aos seus colaboradores três dias de formação. Trata-se do Master SHOT Training, com um curso direccionado para os objectivos e filosofia da CC. Esta primeira iniciativa irá ter lugar entre os dias 16 e 18 de Março, em Tomar, no Agarth Boutique Hotel, a partir das 18.00 horas. As inscrições podem ser feitas até ao próximo dia 08 de Março e para informações adicionais deverão entrar em contacto com o departamento de Formação e Qualidade.

As formadoras desta acção, Elisabete Reis e a Marina Ferreira, explicam-nos que “o Master SHOT Training são cursos de liderança e destinam-se a todos aqueles que acreditam que se devem desafiar a sair da zona de conforto, a desenvolver e potenciar as suas competências de Liderança ao máximo, a reinventarem-se!”. No fundo, trata-se de estratégias de liderança pessoal e profissional que são ajustadas ao contexto empresarial e tem como público-alvo gestores de negócios, direcções de departamento e responsáveis de equipas.

E nós, que já vimos o programa desenvolvido especificamente para a CC, acreditamos que vão ser três dias fantásticos de formação, onde haverá a oportunidade de desenvolver ainda melhor as nossas competências.

Muito embora vá ainda receber toda a informação detalhada sobre esta oportunidade de formação, não queremos deixar de levantar o véu e dar-vos um cheirinho do que se pode aprender e potenciar nestes três dias.

No primeiro dia, fique a conhecer o que é o SHOT e o que irá ser desenvolvido na formação, ao mesmo tempo que poderá partilhar e conhecer o que cada um dos presentes espera desta formação e de que forma é que pode ajudar para o crescimento do seu negócio.

No segundo dia, fique a perceber o que pode fazer para desafiar o que lhe parece impossível e criar objectivos realistas para atingir as metas futuras. Para isso, é também importante a partilha de casos e acções de team building, entre outras novidades.

No último dia, a SHOT vai conduzir-nos pelos nem sempre fáceis caminhos da motivação, dos desafios e da partilha de experiências, para que, ligando tudo o que se aprendeu e apreendeu nestes dias, se possa ter um plano de acção que, olhando para o futuro, nos mostre os melhores caminhos para lá chegar.

Fica feito o desafio! Nos dias 16 a 18 de Março venha Tomar um SHOT connosco!



▶ EDITORIAL

▶ O OUTRO LADO DE...
DANIEL BERNARDO
CC ALCOBAÇA
E PATAIAS

▶ NOTÍCIAS CC

▶ FORMAÇÃO

▶ NOTÍCIAS DO
SECTOR IMOBILIÁRIO

▶ BÁU DE MEMÓRIAS

▶ CAMPANHA PUB CC

ESTA NEWSLETTER É PRODUZIDA PELA CCPT - COMPRARCASA REDE DE SERVIÇOS IMOBILIÁRIOS, S.A 2004-2018. TODOS OS DIREITOS RESERVADOS. ESTA MENSAGEM RESPEITA INTEGRALMENTE AS BASES NORMATIVAS INTERNACIONAIS SOBRE SPAM: "UM E-MAIL NÃO PODERÁ SER CONSIDERADO SPAM SE INCLUIR UMA FORMA DE SER REMOVIDO".



HOME



CONTACTOS



POLÍTICA DE PRIVACIDADE



IMPRIMIR NEWS

PREÇO DO IMOBILIÁRIO POR M2 CONTINUA A SUBIR

Em resposta ao aumento generalizado da procura, o preço das casas em Portugal não para de subir, segundo dados divulgados no final do mês de Janeiro pelo INE (Instituto Nacional de Estatística). Em Lisboa, o valor do metro quadrado está acima dos 2 mil euros. O valor nacional é de 912 euros por metro quadrado, o que representa uma subida de 1,8% face ao trimestre anterior. Os dados do INE, referentes ao terceiro trimestre de 2017, estão expressos nas "Estatísticas de preços da habitação ao nível local", e revelam que no topo da lista dos concelhos mais caros está Lisboa, cujo valor por metro quadrado se fixou nos 2.315 euros. Com valores acima dos 1.500 euros por metro quadrado estão Cascais, Loulé, Lagos, Oeiras e Albufeira. Boticas, Figueira de Castelo Rodrigo e Penamacor surgem como os municípios com o preço de venda de casas mais baixo do país: 118 euros, 144 euros e 162 euros por metro quadrado, respectivamente.

RECEITA DE IMT ATINGIU 851 M€ NO ANO PASSADO

A venda de casas em Portugal rendeu às autarquias 851,2 milhões de euros só em IMT no ano passado, tendo quebrado o máximo histórico de 839 milhões registado dez anos antes. Em Lisboa, a receita do IMT já supera actualmente a do IML. O novo recorde do IMT reflete o bom momento que o setor do imobiliário vive, com o número de vendas a crescer de forma significativa - 152 mil casas transacionadas no ano passado - e com os preços a acompanhar esta tendência. Em algumas zonas de Lisboa, as subidas chegaram a ser superiores a 30%, com o valor médio de venda a rondar os 630 mil euros no segmento premium. Em Lisboa, ao contrário do resto do país, o imposto que se paga quando há lugar a uma transação de imóveis (IMT) é mais rentável do que o IML - o grande campeão de receitas da administração local e que em 2017 gerou 1461 milhões de euros. Nos últimos dois anos o IMT ultrapassou, no caso de Lisboa, os 150 milhões de euros. No orçamento para este ano, a autarquia antecipa um aumento de 36,7 milhões de euros face ao ano anterior.

JUROS DOS EMPRÉSTIMOS PARA COMPRA DE CASA VÃO COMEÇAR A SUBIR

As taxas Euribor, a mínimos históricos, deverão sair de valores negativos este ano. Os Portugueses, ao contrário dos restantes cidadãos europeus, são dos mais vulneráveis à subida dos juros.

A Euribor a seis meses, a mais utilizada nos créditos à habitação em Portugal, está atualmente ao mínimo histórico de - 0,278%. Mas este indexante deverá subir para - 0,16% no final do ano, segundo as taxas implícitas no mercado e nas estimativas do Montepio. O indexante a seis meses, que está em valores negativos desde novembro de 2015, deverá regressar a níveis positivos já no segundo trimestre do próximo ano, refere o Dinheiro Vivo, tendo por base uma análise de economistas deste banco a que o jornal teve acesso.

Na taxa a 12 meses, a que tem sido mais utilizada nos novos créditos, os juros acima de 0% devem chegar ainda este ano. Tanto as taxas implícitas no mercado, como as estimativas do Montepio apontam para um valor de 0,02% no final de 2018. Atualmente está em - 0,191%. Já o indexante a três meses apenas deverá regressar a valores positivos no último trimestre de 2019.

Estes mínimos das Euribor permitiram, em termos médios, cortar para metade a taxa de juro implícita no mercado à habitação nos últimos cinco anos. Em 2017, foi de 1,02%, segundo dados recentes do Instituto Nacional de Estatística (INE); em 2012 tinha sido de 2,19%.

O início do ciclo de subidas das taxas Euribor pode afetar mais as famílias portuguesas do que as europeias, uma vez que, "de um modo geral, as famílias portuguesas encontram-se muito mais vulneráveis a alterações das taxas de juro de curto prazo do que as congéneres do conjunto da área, dado que uma parte mais significativa dos empréstimos que contraíram no passado foi a taxa variável (isto é, indexada à Euribor)", avisou o Banco de Portugal no último Relatório de Estabilidade Financeira, divulgado em dezembro.

CONHEÇA AS TENDÊNCIAS DO MERCADO IMOBILIÁRIO PARA 2018

Tudo aponta para que, em 2018, se verifique um aumento tanto no consumo privado como no número de turistas em Portugal. Por isso, as vendas de comércio e de retalho deverão aumentar na ordem dos 2,5%, de acordo com um estudo realizado pela CBRE em parceria com o semanário Expresso.

De acordo com este estudo, estas são algumas das tendências do mercado imobiliário para 2018:

- 1 – Aumento do investimento em grandes centros comerciais, escritórios e habitação;
- 2 – Maior procura de unidades hoteleiras e terrenos para construção;
- 3 – Aumento de procura de espaços alternativos – Fábricas antigas e armazéns remodelados vão passar a ser instalações para as empresas;
- 4 – A restauração vai conquistar mais espaço no comércio de rua e centros comerciais;
- 5 – Novos espaços nas zonas históricas de Lisboa e do Porto, devido à conclusão de obras na Avenida da Liberdade (Lisboa) e Avenida dos Aliados (Porto);
- 6 – Aparecimento de estruturas dedicadas ao comércio electrónico em Portugal;
- 7 – Aumento do número de construções de raiz para habitação e redução das reabilitações.

▶ EDITORIAL

▶ O OUTRO LADO DE...
DANIEL BERNARDO
CC ALCOBAÇA
E PATAIAS

▶ NOTÍCIAS CC

▶ FORMAÇÃO

▶ NOTÍCIAS DO
SECTOR IMOBILIÁRIO

▶ BÁU DE MEMÓRIAS

▶ CAMPANHA PUB CC



HOME



CONTACTOS



POLÍTICA DE PRIVACIDADE



IMPRIMIR NEWS



comprarcasa. NEWS

REDE IMOBILIÁRIA DA APEMIP

FEVEREIRO 2018



Baú de Memórias

DIA DOS NAMORADOS 2009

É costume dizer-se que os bons exemplos vêm de trás. Em 2009, a ComprarCasa ajudava os casais na decisão de adquirir a primeira habitação em conjunto. E para isso, nada como oferecer um fim-de-semana romântico numa das Pousadas de Portugal aos casais que, até 28 de Fevereiro desse ano, fizessem um contrato promessa de compra e venda numa das lojas CC aderentes a esta campanha.

O pretexto era de que esta era uma ajuda para que o casal ponderasse em conjunto, "num sítio calmo, envolvente e muito romântico" o futuro compromisso. Quase uma década depois, a CC mantém este mesmo acordo: ajudar os casais na escolha da futura habitação comum – como, aliás, se pode ver pelos cartazes pensados para a edição do Dia dos Namorados 2018.

Ontem, como hoje, há sempre algo que permanece imutável. A CC continua a apostar no profissionalismo e na excelência para que casais, jovens ou não, possam encontrar na CC o parceiro ideal para a compra da sua habitação.

Queres ComprarCasa Comigo?



Perante um pedido tão especial, a rede imobiliária ComprarCasa, ajuda-o(a) a decidir!

E o que acha de poder passar um fim-de-semana, num sítio calmo, envolvente e muito romântico, para ponderarem em conjunto o vosso futuro compromisso?

ComprarCasa para celebrar o Dia de São Valentim, está a promover uma campanha para os casais de namorados, onde oferecemos um fim-de-semana numa fantástica Pousada de Portugal!

A campanha válida para CPCV, assinado até ao dia 28 de Fevereiro de 2009, numa loja ComprarCasa aderente da Campanha.

Venha namorar a sua próxima casa!



A promoção inclui um Voucher de 2 noites, em quarto duplo standard, para duas pessoas, em regime de alojamento e pequeno-almoço. Cada Voucher de 2 noites terá que ser utilizado na mesma Pousada e em noites consecutivas. Os Vouchers desta promoção são referentes a Pousadas tipo B: Pousadas Natureza e Pousadas Charme. Época Balsa (Lisboa, Fevereiro, Março, Novembro e Dezembro, exceto Fim de Ano e Páscoa).

EDITORIAL

O OUTRO LADO DE...
DANIEL BERNARDO
CC ALCobaça
E PATAIAS

NOTÍCIAS CC

FORMAÇÃO

NOTÍCIAS DO
SECTOR IMOBILIÁRIO

BÁU DE MEMÓRIAS

CAMPANHA PUB CC

ESTA NEWSLETTER É PRODUZIDA PELA CCPT - COMPRARCASA REDE DE SERVIÇOS IMOBILIÁRIOS, S.A 2004-2018. TODOS OS DIREITOS RESERVADOS. ESTA MENSAGEM RESPEITA INTEGRALMENTE AS BASES NORMATIVAS INTERNACIONAIS SOBRE SPAM: "UM E-MAIL NÃO PODERÁ SER CONSIDERADO SPAM SE INCLUIR UMA FORMA DE SER REMOVIDO".



HOME



CONTACTOS



POLÍTICA DE PRIVACIDADE



IMPRIMIR NEWS