

Guia para o **proprietário**



Guia para o Proprietário

1. Vender a sua casa
2. Fatores-chave para vender a sua casa
3. Verdades e mentiras sobre um bom agente imobiliário
4. Porquê confiar num Agente ComprarCasa
5. O preço
6. A primeira impressão é a que conta
7. Negociação



Este guia é propriedade da Rede ComprarCasa



Agora que tomou a decisão de vender a sua casa, é importante discutir se pode fazê-lo sozinho ou se precisa da ajuda de um Agente ComprarCasa, que irá ajudá-lo e guiá-lo durante todo o processo.

“posso fazê-lo sozinho”

Parabéns por ter decidido seguir este caminho sozinho, mas...
Sabe que ao vender a sua casa há muitos fatores em jogo?

- PREÇO** Com base em que critérios irá definir o preço do seu imóvel?
- ASPETOS LEGAIS** Conhece os procedimentos legais da compra e venda?
- MARKETING** Sabe onde encontrar o comprador da sua casa?
- FINANCIAMENTO** Poderá ajudar o comprador na pesquisa de financiamento?
- SEGURANÇA** Vai receber um estranho em sua casa sem o conhecer?
- NEGOCIAÇÃO** Conhece as técnicas certas para conseguir uma venda bem sucedida?
- TEMPO** Tem tempo para gerir todo o processo?

Certamente já não considerará que seja assim tão fácil.

**Um agente ComprarCasa
responderá a todas estas perguntas.
e fará muito mais por si**

*Se, pelo contrário, considera ser capaz de fazer todo o processo por si mesmo,
nunca ponderou entrar para a profissão imobiliária?*



FACTORES-CHAVE PARA VENDER A SUA CASA

ENVOLVENTE

É um dos fatores mais importantes. Dentro do mesmo bairro podem existir diferentes zonas com diferentes critérios de valorização, tais como, áreas comerciais, pouco tráfego, jardins, transportes...



Não é o mesmo vender uma casa em "perfeita condição de revista" como um imóvel que precisa de pequenas obras de beneficiação. Este ponto afetará diretamente o preço e o tempo que levaremos a vendê-lo.

CONSERVAÇÃO

PREÇO

Se o preço for rejeitado pelo mercado, poderá nunca vender. As estatísticas dizem-nos que as casas que se vendem mais rápido são as que têm o preço adequado desde o primeiro dia. Aquelas que não têm o preço correto, demoram mais tempo a vender-se e, no final, vendem-se por menos do que deviam.



A venda de um imóvel tem de ser apoiada por um plano de marketing definido que indique que ações tomaremos para encontrar um novo proprietário e conseguir a venda mais apropriada.

MARKETING



VERDADES E MENTIRAS

sobre um bom agente imobiliário

Todos os agentes são iguais, vão vender a sua casa pelo preço que pretende.

Falso

Um bom agente vai dar-lhe um preço realista baseado num estudo de mercado

São os maiores conhecedores da área.

Verdade

É por isso que estão lá.

Uma vez que são os melhores, são os que mais cobram

Falso

**Agentes que têm Valores de Serviço mais baixos fazem menos por si
O melhor nem sempre é o mais caro**

Selecionam os seus clientes e cuidam deles ao máximo

Verdade

São o centro do seu universo

Querem vender, vender e vender.

Falso

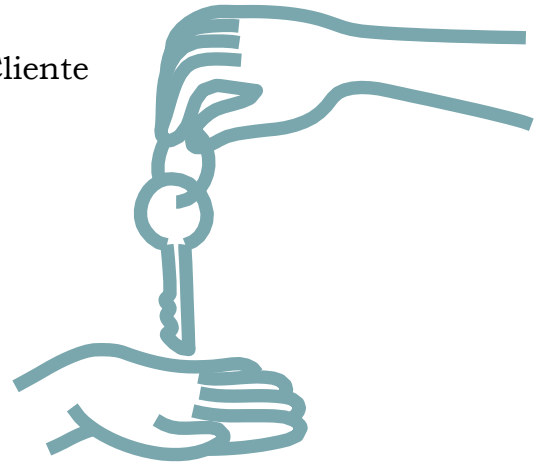
Só querem cumprir o sonho dos seus clientes.



Porque confiar num

AGENTE COMPRARCASA

- ✓ Excelência no Atendimento/Serviço ao Cliente
- ✓ Faz uma análise do mercado
- ✓ Conhece bem a zona
- ✓ Tem um plano de marketing
- ✓ Tem um método de trabalho definido
- ✓ Tem um portfólio de clientes
- ✓ Tem qualificação profissional
- ✓ Faz parte de uma Rede consolidada em todo o território nacional
- ✓ Faz um plano de marketing personalizado para o seu imóvel
- ✓ Colabora com os melhores Agentes Profissionais da zona
- ✓ Aconselha-o de forma abrangente em questões legais e fiscais
- ✓ Negocia com clientes compradores



O PREÇO

Este fator é talvez, juntamente com o marketing, um dos elementos fundamentais para a venda do seu imóvel. Podemos mesmo afirmar que o Preço representa uma percentagem muito elevada de qualquer Plano de Marketing. Estipular um preço incorreto pode levar-nos a pedir demasiado.

Com um preço mais alto que o real...

ajudamos os nossos concorrentes a vender “os seus imóveis”,

*perdemos compradores no mercado,
não conseguimos a avaliação certa,
a casa vai-se “queimar” no mercado...*

Para definir o preço real da sua casa, avalia...

O mercado atual... e não o que necessita.

A concorrência ... e não o que investiu na sua casa.

O financiamento atual... e não o que quer.

O estado da casa... não o que vale a que vai comprar

A perceção do comprador... e não o que o seu vizinho lhe disse.

A situação... e NÃO os seus sentimentos por ela.

Guia rápido para estipular o preço

Atividade de potenciais compradores

Sem visitas

1 - 2 por mês, sem propostas

3 - 4 por mês e algumas propostas

5 - 6 por mês e muitas propostas

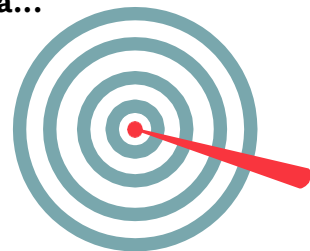
O seu preço talvez esteja...

9% demasiado alto

6% - 8% demasiado alto

3% - 5% demasiado alto

no alvo!



A PRIMEIRA IMPRESSÃO É O QUE CONTA

O seu agente ComprarCasa irá gerir a venda da sua casa, mas também precisará da sua ajuda para manter a sua casa em perfeitas condições. Para tal:

- * *Coloque um novo tapete*
- * *Instale lâmpadas de potência máxima para fazer a casa brilhar*
- * *Remova fotos pessoais*
- * *Pinte as juntas de azulejos*
- * *Verifique se a porta da frente não tem arranhões*
- * *A campainha deve funcionar perfeitamente*
- * *Limpeza: casas de banho, cozinha e janelas devem brilhar*
- * *O cheiro de café e um bolo no forno criam uma sensação de conforto*
- * *Reveja as torneiras, bem como as portas no caso de rangerem*
- * *Recolhe e/ou organize os armários.*
- * *Liberte o espaço de mobiliário desnecessário*



O QUE FAZER DURANTE A VISITA

Depois de preparar o imóvel para a venda, é hora de prestar atenção às visitas e fazer com que o comprador fique com uma boa impressão.

Bem-Vindos

- ▶ Tente visualizar a sua casa com uma nova perspectiva para destacar todas as suas vantagens e virtudes.
- ▶ Use ambientadores ou velas perfumadas para que os clientes desfrutem de uma fragrância agradável.
- ▶ É preferível que, durante a visita, não existam animais. Algumas pessoas podem ter medo deles, ou simplesmente não gostarem deles.
- ▶ Deixe o seu agente imobiliário guiar os visitantes, pois podem sentir-se desconfortáveis na presença do proprietário.
- ▶ Responda brevemente às perguntas do visitante, evitando alongar as respostas ou dando explicações pesadas.
- ▶ Tente que as conversas mais demoradas sejam nas áreas mais agradáveis da casa, evitando garagens ou lugares sombrios.
- ▶ É melhor que o comprador comprove as coisas do que as imagine. Por exemplo, as paredes bem pintadas em vez de dizer que o pintor irá pintar amanhã.
- ▶ Deixe o seu agente imobiliário negociar o preço final, ele é qualificado e tem experiência na resolução de tais situações.



NEGOCIAÇÃO

Encontrámos o comprador ideal para a sua casa; é hora de negociar o preço. Lembre-se que o seu agente ComprarCasa sabe e trata de todas as ferramentas e técnicas de negociação necessárias para obter a melhor proposta/oferta.

Está nas melhores mãos.

O processo de negociação pode, por vezes, ser complexo e o comprador pode apresentar objeções. Não se preocupe, estas são boas, mostram real interesse pelo imóvel.



Parabéns



Av. Eng. Duarte Pacheco | Amoreiras | Torre 1
14º Andar | 1070-101 Lisboa

comprarcasa@comprarcasa.pt

213 850 165

www.comprarcasa.pt