GRUPO VIVA



VENDER BEM NÃO É SORTE. **É MÉTODO.**

Ricardo Silva

Consultor Imobiliário · RE/MAX Grupo Viva



PORQUE FAÇO **ISTO**

Uma casa raramente é só um imóvel. Quase sempre é o fim de uma etapa e o início de outra, e quem me contacta quer ter a certeza de que essa passagem corre bem.

Por isso trabalho com um plano escrito e com números verdadeiros. Prefiro dizer-lhe hoje o que o mercado pensa da sua casa do que deixá-lo descobrir daqui a seis meses.

Ricardo Silva

Consultor Imobiliário · RE/MAX Grupo Viva

VENDER UMA CASA **SÃO TRÊS DECISÕES**

As vendas que correm mal raramente falham no preço. Falham no tempo e na segurança.

PREÇO

Quanto fica no seu bolso depois de negociação, comissões e impostos.

TEMPO

Cada mês à venda custa dinheiro, e uma casa "queimada" negocia-se mais abaixo.

SEGURANÇA

Documentos, crédito do comprador e CPCV bem feitos. É aqui que muitos negócios caem.

UM PREÇO ALTO **ESCONDE A SUA CASA**

Os compradores pesquisam com um preço máximo. Acima desse filtro, a casa simplesmente não aparece.

400.000 € — **8 em 10 compradores**



Preço de mercado

440.000 € — **2 em 10**



+10% acima do mercado

460.000 € — **1 em 10**



+15% acima do mercado

Exemplo ilustrativo: casa com valor de mercado de 400.000 €.

Com um preço 10% acima do mercado,

2 em 10

compradores chegam a ver a sua casa.

A MESMA CASA, **DOIS DESTINOS**

Um preço alto não vende mais caro. Vende mais tarde, e mais barato.

Ao preço de mercado	Acima do mercado
400.000 €	**440.000 €**
SEMANAS 1 A 3 **14 visitas**	SEMANAS 1 A 3 **4 visitas**
SEMANAS 4 A 6 **3 propostas**	SEMANAS 4 A 6 **0 propostas**
MÊS 3 **Vendida por 404.000 €**	MÊS 3 **Baixa para 410.000 €**
MÊS 6 Já na próxima etapa	MÊS 6 **Proposta de 385.000 €**

Exemplo ilustrativo.

Para a mesma casa,

–19.000 €

e mais 3 meses à venda.

QUATRO FASES, **DATAS MARCADAS**

DIA 0 A 7

PREPARAR

- Estudo de mercado com vendas reais
- Documentos validados pelo jurídico
- Fotografia, vídeo e visita 360°

DIA 7 A 21

LANÇAR

- Pré-lançamento a compradores e à rede RE/MAX
- Portais, remax.pt e campanhas
- Partilha com outras agências

SEMANAS 3 A 5

CONCENTRAR

- Dias estipulados para visitas
- Ficha de visita partilhada consigo
- Propostas em carta fechada

ATÉ À ESCRITURA

FECHAR

- Negociação de preço, prazos e sinal
- Crédito do comprador acompanhado
- CPCV e escritura revistos

NUNCA VAI TER DE **PERGUNTAR "ENTÃO?"**

Todas as segundas-feiras recebe um relatório: quantos viram a casa, quem a visitou, o que disseram e o que vem a seguir.

Relatório · Semana 3

EXEMPLO

4.820 visualizações **+38%**	**27** contactos **+9**
11 visitas **+4**	**2** propostas **nova**

FEEDBACK DE VISITA

"A cozinha é o ponto forte. O 2.o quarto é pequeno, mas o preço está alinhado."

OS NÚMEROS **FALAM PRIMEIRO**

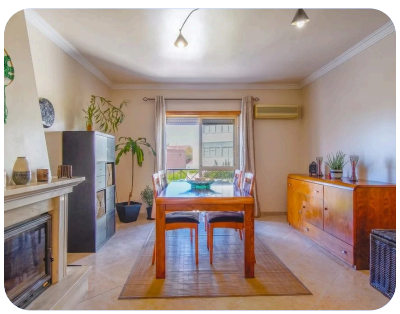


T2 · Mafra

3 propostas

Pedido **295.000 €** Vendido **295.000 €**

100% do preço pedido, em 25 dias

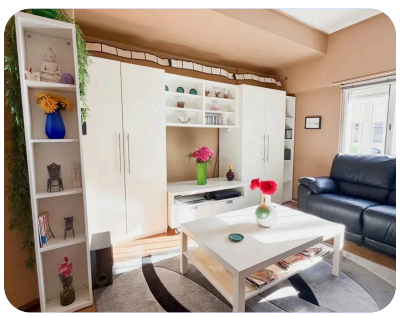


T2 · Belas

1 proposta

Pedido **320.000 €** Vendido **332.000 €**

+3,75% em 8 dias



T2 · Santo António dos Cavaleiros

3 propostas

Pedido **235.000 €** Vendido **245.000 €**

+4,26% em 3 dias

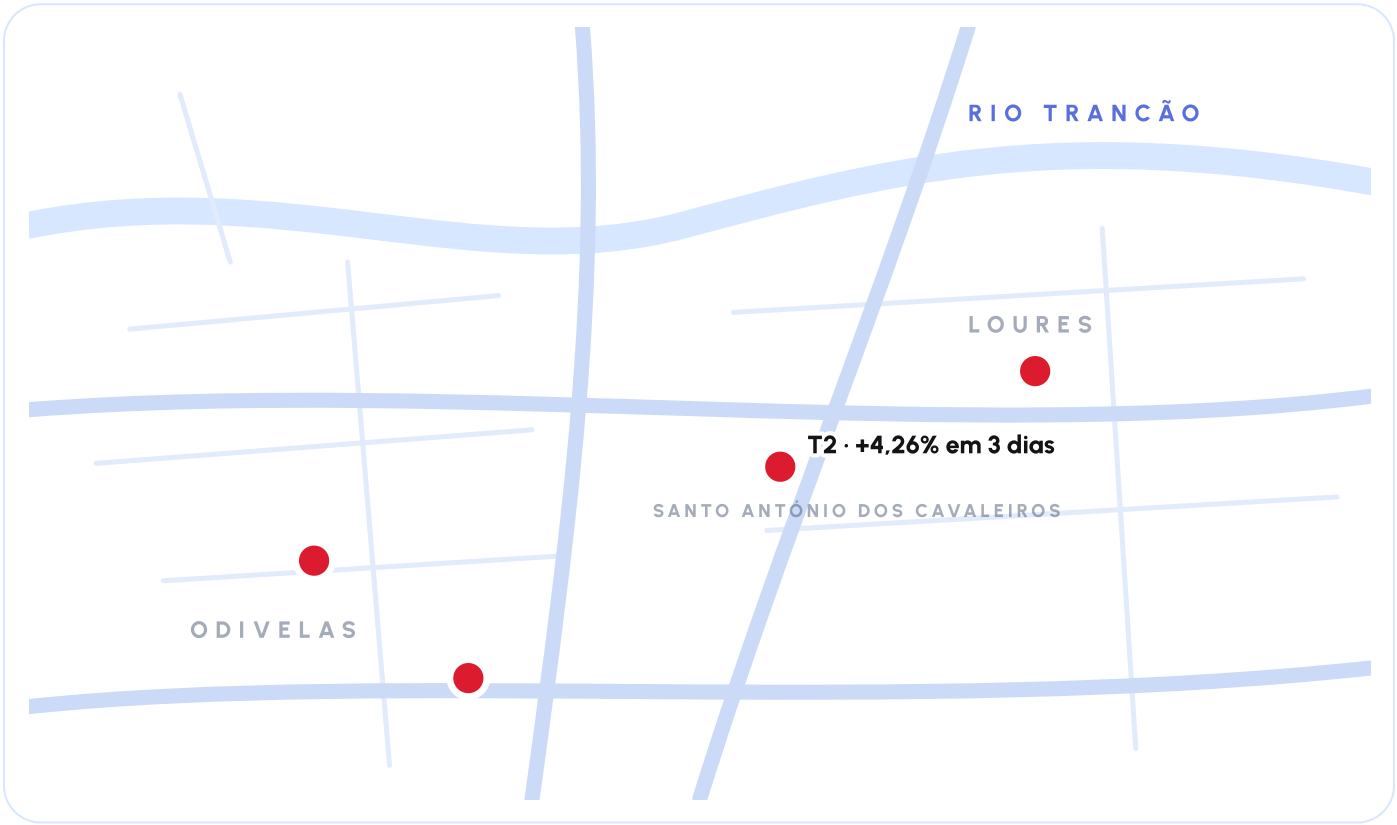
Acima do preço pedido,

+4,26%

Vendido em 3 dias.

CONHEÇO A SUA RUA **PELO NOME**

Cada ponto é uma casa que vendi em Loures e Odivelas.



4

casas vendidas nos últimos 6 meses

12

dias médios até à venda

MAPA ESQUEMÁTICO · LOCALIZAÇÕES APROXIMADAS

"

Não podíamos ter escolhido melhor. Desde o primeiro dia, acompanhou-nos em todo o processo com uma disponibilidade e dedicação incríveis. Tratou de toda a documentação, marcou os serviços necessários e esteve sempre presente para esclarecer qualquer dúvida. O que mais valorizámos foi a confiança que nos transmitiu: conseguimos até ir de férias descansados, sabendo que ele estava a tratar das visitas e de tudo o que fosse preciso. Além de ser um excelente profissional, é uma pessoa simpática, empenhada e genuinamente preocupada em que tudo corra bem.
Recomendamos sem qualquer hesitação a quem procura alguém de confiança para um passo tão importante como comprar ou vender uma casa. Muito obrigada por todo o apoio, Ricardo!

VO

Vânia Oliveira

Vendeu um apartamento T2 em Belas

TRÊS FORMAS **DE VENDER**

	Sozinho	Várias agências	Exclusivo comigo
Preço com vendas reais	✗	–	✓
Fotografia, vídeo e campanhas	✗	✗	✓
Chega a todas as agências	✗	–	✓
Um anúncio, um preço	✓	✗	✓
Propostas em concorrência	✗	–	✓
Jurídico até à escritura	✗	–	✓
Um interlocutor e relatório semanal	–	✗	✓

O QUE ASSINO **CONSIGO**

180

dias de parceria

O tempo de executar o plano e ajustar com dados.

5%

só no sucesso

Não paga nada antes da escritura.

7

dias até ao lançamento

Fotos, documentos e anúncio numa semana.

1×

relatório por semana

Todas as segundas-feiras, sem pedir.

Saída Se eu não cumprir, termina a exclusividade sem custos.

O QUE ACONTECE **NA AVALIAÇÃO**

45 minutos, na sua casa, sem compromisso.

1

15 MIN

Visito a casa consigo

O que valoriza, o que um comprador vai notar, o que vale a pena corrigir.

2

15 MIN

Mostro as vendas reais da zona

Casas parecidas, o preço a que venderam e em quanto tempo.

3

15 MIN

Sai com um plano escrito

Valor de mercado estimado, estratégia de lançamento e datas.

O QUE VAI **PRECISAR**

Se faltar algum documento, pedimos por si. O jurídico valida tudo antes do anúncio.

Do imóvel

- Caderneta predial
- Certidão do registo predial
- Licença de utilização
- Ficha técnica (após 2004)
- Certificado energético
- Planta do imóvel

Do proprietário

- Cartão de cidadão
- Escritura de aquisição
- Declaração de dívida ao banco
- Não dívida do condomínio

GRUPO VIVA

VAMOS OLHAR PARA A SUA CASA **COM NÚMEROS.**

WhatsApp +351 969 303 028

Telefone +351 969 303 028

Email ricardo.asilva@remax.pt

Ferreira & Correia, Sociedade de Mediação Imobiliária, Lda. · AMI n.o 12915 · Cada agência RE/MAX é de propriedade e gestão independente.