

GUIA PRÁTICO

**QUE TODOS OS PROPRIETÁRIOS DEVEM LER
ANTES DE VENDER A SUA CASA**

ANTES DE VENDER A SUA CASA, LEIA ISTO

Vender um imóvel é uma das decisões financeiras mais importantes que um proprietário pode tomar. E, muitas vezes, pequenos erros no início do processo podem influenciar diretamente o tempo de venda e o valor final do negócio.

Hoje, vender uma casa vai muito além de colocar um anúncio online. É necessário estratégia, posicionamento, apresentação e uma divulgação eficaz para conseguir destacar o imóvel no mercado e atrair os compradores certos.

Neste guia, partilho consigo alguns dos passos mais importantes para preparar o seu imóvel para uma venda mais rápida, segura e bem-sucedida.

O PREÇO CERTO FAZ TODA A DIFERENÇA

Definir o valor de um imóvel vai muito além de “ver preços na internet”.

Um preço acima do mercado pode afastar compradores e fazer o imóvel perder interesse ao longo do tempo. Por outro lado, um valor abaixo do ideal pode representar perda de dinheiro na venda.

É por isso que realizo um estudo de mercado detalhado, analisando imóveis semelhantes, a procura na zona e as características específicas da sua casa, para descobrir o valor mais estratégico para o seu imóvel.

Um imóvel bem posicionado desde o primeiro dia tende a gerar mais visitas, mais interesse e melhores oportunidades de negociação.

O que influencia o valor de um imóvel?

- Localização
- Estado de conservação
- Exposição solar
- Área e distribuição dos espaços
- Garagem, varanda ou elevador
- Procura atual na zona

A PRIMEIRA IMPRESSÃO VENDE CASAS

Os primeiros minutos de uma visita têm um impacto enorme na decisão de compra. Um espaço organizado, luminoso e acolhedor ajuda os compradores a criarem ligação emocional com o imóvel.

Pequenos detalhes podem fazer uma grande diferença na forma como a casa é percebida.

Antes das visitas:

- Organize os espaços
- Aproveite a luz natural
- Evite excesso de objetos pessoais
- Garanta limpeza e bom ambiente

O objetivo é permitir que os compradores consigam imaginar-se a viver naquele espaço.



TENHA A DOCUMENTAÇÃO PREPARADA

Ter toda a documentação organizada transmite confiança e ajuda a acelerar o processo de venda.

Em muitos casos, atrasos ou problemas surgem simplesmente por falta de informação ou documentos em falta.

Alguns documentos importantes:

- Caderneta Predial
- Certificado Energético
- Licença de Utilização
- Documento de Identificação
- Certidão Permanente

Preparar tudo antecipadamente permite uma venda mais tranquila e segura.



HOJE A PRIMEIRA VISITA ACONTECE ONLINE

Antes de visitar uma casa, os compradores analisam fotografias, descrição e apresentação do imóvel online.

Um anúncio pouco apelativo pode fazer com que excelentes imóveis passem despercebidos.

Por isso, contamos com uma equipa profissional de fotógrafos e videógrafos especializada em imobiliário, responsável por captar o imóvel da forma mais apelativa e estratégica possível.

Além disso, temos também uma equipa especializada em marketing que desenvolve a melhor estratégia de divulgação para maximizar a visibilidade do imóvel e atrair os compradores certos.

Uma apresentação eficaz inclui:

- Fotografias profissionais
- Vídeo imobiliário
- Descrição estratégica
- Divulgação direcionada
- Maior exposição nas plataformas certas

Quanto maior a visibilidade, maior a probabilidade de encontrar o comprador ideal.



ESTRATÉGIA GERA RESULTADOS

Vender um imóvel não depende apenas de colocá-lo no mercado.

A forma como é apresentado, promovido e negociado influencia diretamente o resultado final.

Cada imóvel tem características únicas e exige uma estratégia adequada para alcançar o melhor valor possível no menor tempo.

Um acompanhamento profissional ajuda a:

- Atrair compradores qualificados
- Criar maior interesse no imóvel
- Evitar erros durante a negociação
- Tornar todo o processo mais simples e seguro

Quanto mais tempo

**UM IMÓVEL FICA NO MERCADO,
MENOR TENDE A SER O INTERESSE
DOS COMPRADORES**

**UMA VENDA DE SUCESSO
COMEÇA MUITO ANTES
DA PRIMEIRA VISITA**

**Descubra a estratégia certa
para vender o seu imóvel da forma mais
eficaz.**

**Clique na foto abaixo para receber
aconselhamento profissional personalizado.**

