



Guia dos Proprietários

vamos vender a sua casa



Sobre Mim

Marta Alves

Century 21 - Pirâmide das Kasas

Olá o meu nome é Marta Alves

Vivo nesta área há mais de 17 anos e estou no setor imobiliário há 5 anos. Tenho um histórico comprovado de sucesso em ajudar os vendedores de casas com uma venda oportuna e eficaz de sua casa.

Sou uma profissional licenciada em Marketing e com várias formações em diversas áreas, imobiliária, banca, vendas, comportamental, gestão, marketing...

Escolhi ser Consultora Imobiliária por ser apaixonada por pessoas e acreditar poder fazer a diferença.

Como sua consultora estarei sempre do seu lado, em todos os passos até ao dia mais esperado, a escritura.

É minha missão garantir que tudo se processa sem contratempos, de forma clara e personalizada.

A minha prioridade é compreender as suas motivações e desafios, com o intuito de determinar as melhores estratégias a seguir.

Estou aqui para ajudá-lo!

telemóvel

961 627 703

email

martaalves@century21.pt

"O setor imobiliário é mais do que uma carreira para mim, é a minha paixão e tem sido a minha vida nos últimos anos. Ajudar as pessoas a vender as suas casas, e seguir em frente é algo que me realiza profundamente"

Marta Alves

processo de venda

Vamos dividir o processo de venda de imóveis em 4 etapas simples:

01

PREPARE

Reuna com o seu consultor
Limpe, destrálhe, pinte

02

PROMOVA

Determine o preço
Marketing estratégico

03

MOSTRE

Negocie ofertas
Assine o CPCV

04

VENDA

Avaliação + Aprovação
Crédito
Burocracias e fecho do
negócio!

✓ REUNA COM O SEU CONSULTOR

Existem centenas de consultores que podem vender a sua casa. É importante entrevistar alguns e decidir quem deseja que o acompanhe nesse processo, represente o seu melhor interesse e, finalmente, venda a sua casa pela maior quantia de dinheiro no menor tempo possível. Aqui estão algumas perguntas que pode fazer aos seus potenciais consultores – Deixo as minhas respostas para que possa ver porque acredito que sou a melhor para o trabalho :)

1. Há quanto tempo está no mercado imobiliário?

No dia 1 de Novembro faço 5 anos de mercado imobiliário. Estando sempre ligada à área comercial, tenho também experiência na área de Crédito Imobiliário e Coordenação.

2. Exerce esta atividade a tempo parcial ou a tempo inteiro?

Exerço esta atividade a tempo inteiro.

3. Conhece bem esta zona?

Conheço sim, estou à 17 anos nesta zona.

4. Como vai promover a minha casa?

Vou usar o Marketing tradicional e o digital para chegar ao maior número de pessoas possíveis.

5. Irei trabalhar diretamente consigo em equipa?

Juntos vamos vender o seu imóvel com melhor valor possível e no menos tempo possível.

✓ LIMPE, DESTALHE, PINTE

"Os compradores decidem nos primeiros 8 segundos ao ver uma casa se estão interessados em comprá-la. Saia do carro, coloque-se no lugar deles e veja o que eles veem nos primeiros 8 segundos."

– **BARBARA CORCORAN**



É super importante causar uma ótima primeira impressão quando um comprador entra na sua casa pela primeira vez. Quando um potencial comprador entra numa casa suja, assume que os atuais proprietários não cuidaram do imóvel.

A maioria dos compradores vai querer um imóvel pronto para a morar e que pareça novo. Uma longa lista de tarefas e reparações no momento da mudança não é nada atraente e pode ser assustadora para um potencial comprador.

Se necessário, contratamos profissionais de limpeza e fazemos home staging para apresentar a sua casa da melhor maneira possível.

Siga a checklist da página a seguir para preparar a sua casa para o mercado.

✓ CRIE UM PLANO INFALÍVEL

- ☐ Caminhe pela sua casa, divisão por divisão como se fosse um comprador e anote o que precisa de ser feito
- ☐ Considere se alguma coisa precisa de ser reparada ou substituída
- ☐ Faça uma venda de garagem e deite fora ou ofereça tudo aquilo que já não tem utilização (isso facilitará a mudança quando for altura!)

✓ REPARAÇÕES A CONSIDERAR

- ☐ Lave e pinte as paredes. O uso de tons claros e neutros tem-se mostrado mais atraente para potenciais compradores. Na cozinha pinte os rodapés e os armários de cozinha se necessário
- ☐ Exterior. Adicione um pouco de cor com flores e arbustos, por exemplo. Mantenha a relva cortada e remova as ervas daninhas
- ☐ Atualize a iluminação. Troque as lâmpadas antigas por novas lâmpadas mais brilhantes
- ☐ Substitua aparelhos antigos. Quando os compradores sabem que não precisam substituir os aparelhos nos próximos anos, têm muito mais facilidade em dizer "sim para o compromisso com a sua casa
- ☐ Considere renovar o seu piso e substituir os tapetes antigos. O piso é uma das primeiras coisas que um potencial comprador verá e pode fazer a diferença na altura da decisão. Limpar ou renovar o piso pode resultar assim num ótimo retorno

✓ LIMPE, LIMPE, LIMPE

- ☐ Limpe completamente a casa de ponta a ponta ou contrate uma empresa de limpeza profissional
- ☐ Limpe os tapetes a vapor e, se manchados, considere substituí-los
- ☐ Repare qualquer fenda ou buraco na parede
- ☐ Pinte todas as paredes interiores com cores neutras
- ☐ Remova quaisquer móveis em excesso
- ☐ Organize armários e remova roupas fora de estação para mostrar mais espaço disponível
- ☐ Destralhe: arrume todos os pequenos aparelhos, bugigangas, itens pessoais, etc. Lembre-se, menos é mais!
- ☐ Retire itens valiosos de casa, como dinheiro ou joias

checklist da preparação

✓ COZINHA E CASAS DE BANHO

- ☐ Esfregue e lave os pisos
- ☐ Limpe aparelhos e utensílios
- ☐ Limpe e organize armários, deite fora todos os itens antigos e mostre espaço de armazenamento
- ☐ Substitua a calafetagem antiga
- ☐ Remova as manchas do lavatório, sanita e bidé, chuveiros/banheiras
- ☐ Mantenha os tampos das sanitas fechados
- ☐ Esconda sabonetes pessoais, produtos de higiene, medicamentos, etc.

✓ RETOQUES FINAIS

- ☐ Desligue todas as luzes que precisam de ser substituídas
- ☐ Espalhe algumas flores ou plantas frescas
- ☐ Esconda fotografias ou objetos pessoais
- ☐ Não se esqueça de arrumar os seus armários e áreas de arrumação - os compradores também vão espreitar lá
- ☐ Esconda quaisquer itens de animais de estimação ou de crianças
- ☐ Acenda uma vela
- ☐ Limpe todas as superfícies e organize

✓ TORNE MAIS ATRATIVA

- ☐ Pinte o exterior da casa, acabamentos, portas e persianas
- ☐ Lavagem a jato
- ☐ Considere enfeitar a porta da frente com uma nova camada de tinta, tapete de boas-vindas e plantas
- ☐ Inspeccione o telhado
- ☐ Varra as entradas
- ☐ Mantenha a relva cortada e cuidada
- ☐ Limpe os dejetos do animal de estimação
- ☐ Limpe todas as calhas e bicas
- ☐ Abra as janelas e deixe o ar fresco entrar
- ☐ Ligue todas as luzes, abra as cortinas

✓ CONSIDERE HOME STAGING

O home staging é uma ferramenta estratégica de marketing usada pelos vendedores para ajudar os compradores a imaginarem-se a morar na sua casa e apaixonarem-se pela sua propriedade. Esta encenação é mais do que apenas colocar um novo tapete de boas-vindas na porta da frente e comprar novas almofadas - quando feito corretamente, pode ajudar uma casa a vender-se por mais dinheiro num período mais curto de tempo!

83% dos consultores imobiliários consideram que o home staging tornou mais fácil para o comprador visualizar a propriedade como uma futura casa.

40% dos consultores dos compradores disseram que o home staging teve um efeito na perceção da maioria dos potenciais compradores

**Estatísticas do National Association of Realtors® Research Group, 2019*



PRÓS

- + O home staging faz com que as fotos do anúncio pareçam fenomenais, atraindo mais compradores para a casa
- + Permite que os compradores se imaginem a morar na sua casa
- + Está provado que consegue um preço mais alto em menos tempo

CONTRAS

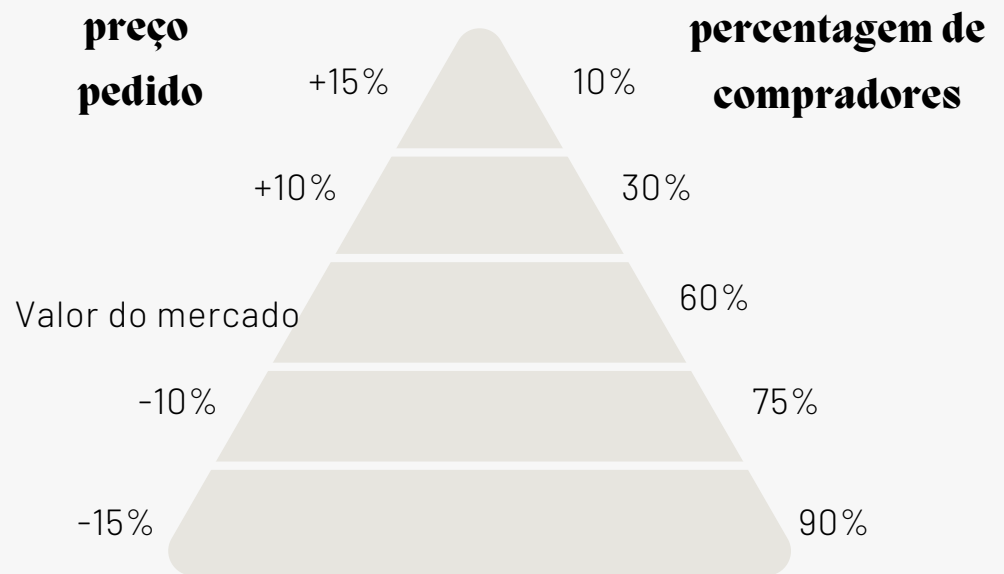
- A preparação pode levar tempo para configurar e desmontar após a venda
- Pode ser caro contratar uma empresa profissional de home staging
- Se mal feito, pode não ser do gosto dos compradores

✓ DETERMINE O PREÇO CERTO

É importante avaliar minuciosamente o mercado para determinar o valor de mercado da sua casa. Aqui está o porquê:

- As propriedades que são precificadas corretamente desde o início geralmente são vendidas por mais no final.
- Se o preço da sua casa for muito alto, a casa permanecerá no mercado por mais tempo. Quanto mais tempo uma casa ficar no mercado, menos ela será mostrada.
- A sua propriedade atrai mais interesse quando é apresentada pela primeira vez, por isso é crucial precificá-la corretamente logo de início.

por que o preço certo é fundamental



✓ DETERMINE O PREÇO CERTO

Devemos precificá-la mais alto apenas para ver o que acontece?

Definir um preço muito alto apenas para “ver o que conseguimos” nunca é uma boa ideia. Definir um preço excessivamente alto geralmente resulta na casa ficar por mais tempo no mercado, o que não parece bom aos olhos dos compradores e vai acabar por frustrá-lo a si. Muitos vendedores usam a avaliação de algumas plataformas ou outros sites imobiliários para definirem o valor para a sua casa. Estes não são confiáveis porque esses sites estão a tomar em consideração apenas dados demográficos muito gerais. Por isso, o meu trabalho é determinar o preço de venda ideal para vender a sua casa pela maior quantia de dinheiro, no menor tempo possível.

PRÓS E CONTRAS DE PRECIFICÁ-LA...



abaixo do valor de mercado

- + A casa receberá interesse elevado e uma venda rápida
- + Pode receber um cenário de várias ofertas, que pode incluir ofertas mais altas do que o preço pedido
- Risco de ter que vender por um preço mais baixo



pelo do valor de mercado

- + Sem problemas de avaliação
- + Compradores e consultores reconhecerão um preço justo
- + Aparecerá nas pesquisas de compradores mais relevantes



acima do valor de mercado

- + Se tiver que receber uma certa quantia pela casa
- Vai demorar muito mais a vender
- Quanto mais dias estiver no mercado, pior parecerá para os potenciais compradores
- A casa pode não receber a avaliação desejada pela entidade bancária do comprador, o que leva de volta às negociações

Qual é o valor da minha casa?

Determinar o valor de mercado da sua casa é um motivo muito importante para recorrer a um consultor imobiliário. Farei uma análise comparativa de mercado (ACM) para ajudá-lo a definir o preço de venda ideal. Olharei para as vendas recentes de casas comparáveis, casas semelhantes que estão sob contrato e casas à venda no mesmo intervalo de preço da sua casa. De seguida, compararei as características das casas, incluindo tamanho, estilo, número de quartos, idade da casa, comodidades, condição, tamanho do lote e localização, e a região ou bairro. (Nota: o valor avaliado pela entidade de crédito bancária da sua casa não tem nada a ver com o preço de mercado.)

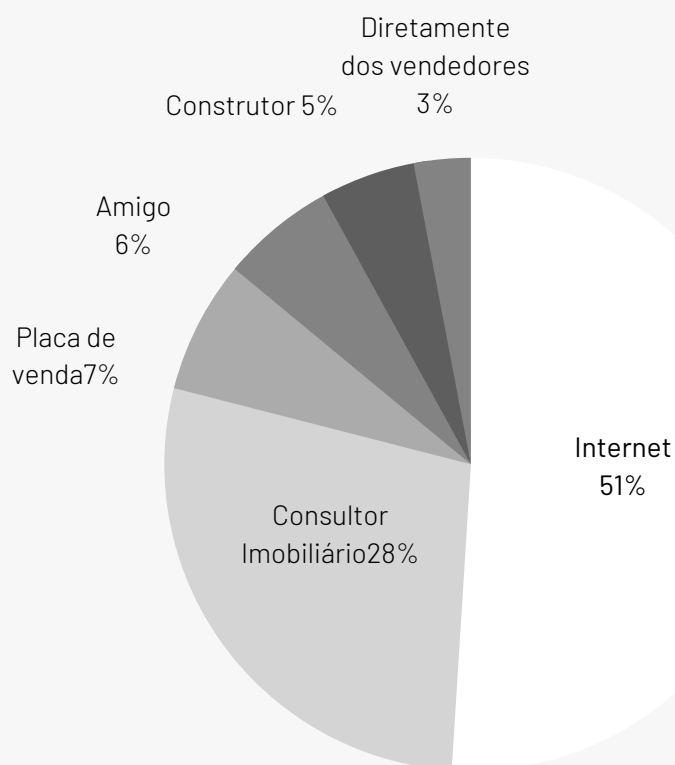
✓ MARKETING ESTRATÉGICO

Muito provavelmente, o primeiro lugar em que os potenciais compradores irão ver a sua casa é online. É por isso que trabalhamos muito para alcançar o maior número possível de compradores online e nos esforçamos para causar a melhor impressão possível por meio das nossas divulgações /dos nossos anúncios online.

Quando se trata de marketing online, muitos consultores tentarão convencê-lo de que eles têm algum tipo de arma secreta para promover a sua casa.

A verdade é que os imóveis de cada consultor são distribuídos para centenas de sites automaticamente. Se um comprador está à procura de uma casa e a sua casa está no mercado, é basicamente impossível que não a veja se pesquisar pelas suas características. Os fatores que impedem a venda de uma casa são, na verdade, o preço, a forma como é apresentada e promovida nos vários canais.

Onde os compradores encontraram a casa que compraram



Fonte: 2021 NAR Home Buyer and Seller Generational Trends

As fotos da sua casa influenciam diretamente se um potencial comprador agendará ou não uma visita à sua casa. É crucial que tiremos fotos atraentes e de alta qualidade para colocar no seu anúncio, mostrando as melhores qualidades e recursos da sua casa. Por isso, trabalhamos com os melhores fotógrafos imobiliários da região para capturar a sua casa com a melhor luz possível. Este é um serviço pago por mim. Nunca deixe o seu consultor economizar em fotos profissionais e publicar fotos tiradas com um telemóvel.

✓ A NOSSA ESTRATÉGIA DE MARKETING

- *Promoção no site da agência, Century21.pt, Century21global.com e appC21*
- *Promoção redes sociais*
- *No Marketplace do Facebook*
- *Plataformas imobiliárias online, nacionais e internacionais*
- *Flyers*
- *Fotografia profissional*
- *Vídeo de publicitário*
- *Open houses*
- *Placas de venda*
- *Publicidade local - montra de loja*
- *Promoção em eventos locais ou feiras*
- *Divulgação a potenciais compradores*
- *Divulgação junto dos parceiros de outras redes*
- *Cruzamento de dados em toda a base de dados Century 21*
- *Apoio ao comprador na obtenção de crédito bancário*
- *Safari de equipa*

EXEMPLO



Imóvel para venda

- *Precifico estrategicamente a casa, com valor ajustado ao mercado atual, através estudo de mercado comparativo (ACM)*
- *Coloco a casa à venda no mercado*
- *Coloco placa de venda, para chegar a todos na zona*
- *Lanço breves anúncios para gerar entusiasmo*
- *As publicações das redes sociais impulsionam a venda*
- *Obtém proposta (ou não) e fechamos o negócio*



COMO FUNCIONA O PROCESSO DA VISITA?

Decidiremos juntos como lidar com as visitas. Podemos definir quais as horas e dias em que as visitas são permitidas e como notificá-lo com antecedência. As casas mostram-se melhor quando o proprietário não está presente, mas se isso não for possível, trabalharemos juntos para criar a melhor experiência para o comprador que também se adapte ao seu estilo de vida. Se tem animais de estimação em casa que precisam de ser cuidados durante as visitas, descobriremos a melhor maneira de lidar com eles. Além disso, tentarei obter feedback de cada apresentação da casa, para passar essas informações para si.



✓ CHECKLIST RÁPIDA PARA VISITAS

Utilize esta checklist para preparar a sua casa para cada visita.

- ☐ Organize toda a desordem e guarde quaisquer itens pessoais ou decorativos
- ☐ Retire todos os pratos do lava-louça e limpe-o
- ☐ Guarde todos os itens valiosos ou leve-os consigo
- ☐ Recolha todos os brinquedos para crianças ou de animais de estimação
- ☐ Esvazie o lixo
- ☐ Lave as casas de banho
- ☐ Borrife um ambientador ou acenda uma vela
- ☐ Limpe e organize as passagens e entradas exteriores

✓ PREPARE O FECHO

Assim que o contrato de promessa de compra e venda estiver assinado, lembre-se de que ainda que temos de contar com algumas contingências antes de fechar o negócio.

Algumas contingências comuns são:

- Contingência de financiamento. Isto acontece em qualquer contrato em que o comprador precisa de obter um crédito habitação para comprar a sua casa. Normalmente os compradores já pediram uma pré-aprovação do crédito quando fazem uma oferta, mas ainda há algumas coisas que precisam de ser feitas antes de obter a aprovação final da entidade bancária que disponibiliza o crédito.
- Contingência de avaliação. Normalmente, o banco do comprador solicita que uma avaliação seja feita antes de aprovar o crédito. Se o valor da avaliação for muito inferior ao preço da casa, pode inviabilizar a aprovação do crédito. Os compradores poderão desistir do negócio, se não aceitar baixar o preço. É por isso que é tão importante precificar corretamente a sua casa desde o início.
- Contingência de venda da casa do comprador. Acontece quando o comprador está a tentar vender a sua própria casa, para comprar a sua. Não é tão comum quanto as outras contingências, mas acontece.



Obrigada

Obrigada por confiar em mim para a venda do seu imóvel. Tenho a honra de representá-lo e orientá-lo durante todo o processo. O meu objetivo é garantir que se sente confortável a cada passo.

Tem mais perguntas? Estou sempre disponível para ajudar! Envie-me uma mensagem ou ligue-me para uma resposta mais rápida. Ajudar os meus clientes a vender as suas casas por um bom preço e com a maior facilidade é o que me apaixona - estou sempre aqui para responder às suas perguntas.



Marta Alves
961 627 703
martaalves@century21.pt

Aqui para si!