



MAC TOWN

11 PASSOS PARA A VENDA DO SEU IMÓVEL

Published by velosign

www.mactown.pt/

Bemvindo à MacTown, Imobiliária

“Uma empresa com visão de futuro, onde um dos adjectivos que melhor a caracteriza é a perseverança. Todos os negócios realizados com a MacTown tiveram a chancela de sucesso.”

Nuno Vieira – Madre S.A.

“Agradeço toda a disponibilidade e empenho, na forma como dirigiram todo o processo de venda do meu apartamento...”

Arq. Arsénio Espinosa Bas

“Considero, que V/ Ex. as atingiram, no processo, um nível de satisfação de cliente extremamente elevado, que me apraz agradecer e registar, motivo suficiente para naturalmente recomendar a V/ Organização, em situações análogas...”

Dr. Luiz Alberto de Miranda e Silva



É uma grande honra apresentar-lhe este guia para a venda do seu imóvel. Na MacTown ganhámos a reputação de excelência em marketing imobiliário e de serviço ao cliente através da proximidade, inovação criativa, qualidade distintiva, conhecimento de mercado e paixão pelo que fazemos.

O espírito de equipa que se vive na MacTown é inigualável e irá fornecer-lhe um nível de serviço sem precedentes. Orientação contínua, apoio e comunicação durante todo o processo, são apenas alguns dos aspectos garantidos logo à partida. Convidamo-lo assim, a experimentar a nossa definição de vendas imóveis.

11 PASSOS PARA A VENDA DO SEU IMÓVEL



- 1 Conhecer o imóvel
- 2 O preço de venda
- 3 Preparar a visita
- 4 A Fotografia
- 5 Divulgação
- 6 Marketing Digital
- 7 Ações de Marketing
- 8 A Placa
- 9 O comprador certo
- 10 Acompanhamento
- 11 Negociação & Fecho

1

Conhecer o Imóvel

O nosso serviço é pessoal e singular.

Para definir o perfil do cliente comprador é necessário recolher informação e preparar uma descrição detalhada do imóvel. Isso permite-nos criar ferramentas de marketing mais eficientes para a venda do seu imóvel e fazer perguntas para melhor entender as suas necessidades e prioridades.

Com a experiência adquirida, sabemos que cada proprietário tem sempre um objectivo diferente. A partir deste momento, esse é o nosso objectivo.



2

O preço de venda

O preço errado atrai compradores errados!

A determinação de um valor demasiado baixo pode levar a uma venda com perdas. Por outro lado, um valor demasiado alto pode fazer com que a casa esteja muito tempo no mercado e como consequência, não se vender. Assim o valor de venda do seu imóvel é determinante para a conclusão da venda. Através do estudo comparativo de mercado apresentamos imóveis, com características similares, para venda, assim como já vendidos de forma a obter um preço competitivo e vendável.



3

Preparar a Visita

Vários estudos demonstram que a primeira impressão é aquela que irá perdurar. Então, como podemos tirar o máximo partido dessa primeira impressão? Através da experiência adquirida ao longo dos anos apresentamos algumas dicas e sugestões para tirar o máximo partido do imóvel. Pequenas mudanças podem criar resultados surpreendentes junto dos clientes compradores.



4

A Fotografia

O que realmente seduz o cliente é a Imagem.

O cliente prefere observar os detalhes de uma imagem bem feita ao invés de ler longas descrições. Uma fotografia produzida dentro dos padrões técnicos corretos que destaquem as qualidades

do imóvel, é essencial para oferecer informações suficientes que levem o cliente a solicitar um pedido de contato.

Se “uma imagem vale mais que mil palavras” uma boa imagem valerá milhares de euros!



Divulgação

Nós acreditamos que o melhor Marketing é o de
“boca-em-boca”

5

Falar da venda do seu imóvel a todos os consultores

Falar com outros mediadores

Falar com clientes compradores

Falar com a rede pessoal de contactos

São fundamentalmente estes contactos que poderão divulgar os nossos imóveis e serviços. Através de uma visita “safari”, todos os consultores conhecem o seu imóvel e estão melhor preparados para o divulgar. Este nível de serviço só é possível porque cada um dos consultores MacTown trabalha apenas com imóveis seleccionados.



6

Marketing Digital



É através da internet que muitos compradores iniciam o seu processo de pesquisa de imóvel. Os imóveis da MacTown são exportados para mais de 20 portais nacionais e internacionais entre os quais, estão os mais visitados em Portugal.

A conjugação de fotografia com a descrição/informação e destaque, fazem a diferença para que o seu imóvel se evidencie sobre os demais perante o cliente comprador.

Os destaques, a divulgação em redes sociais e as fotografias, são a combinação necessária para o sucesso de um imóvel on-line.





Ações de Marketing

Os clientes em geral preferem tocar e sentir o marketing impresso, especialmente quando vestem o papel de compradores.

A regra diz que um folheto vulgar tem um tempo médio de vida de 3 segundos!

Todo o marketing criado pela MacTown é personalizado e isso permite ao comprador reconhecer o valor que destacamos ao seu imóvel, o que não poderia acontecer de outra forma.

8

Placa

Estatisticamente, prova-se que os contactos através da placa, são substancialmente clientes que dão preferência a esta localização. A exposição de placa no imóvel contribui para alargar o leque de possíveis interessados. É por isso que consideramos que uma placa é um “vendedor mudo”, disponível no local 24 horas por dia.

O vendedor
Mudo



9

O Comprador certo

Todos os consultores na MacTown Imobiliária são formados e preparados para saber ouvir e avaliar as necessidades de cada cliente, de forma a apenas realizar visitas ao imóvel apenas com potenciais compradores.

O processo de financiamento também faz parte da qualificação de um cliente.

A Mactown disponibiliza um serviço eficiente de consultadoria e assessoria financeira, de forma a obter as melhores respostas no Crédito Habitação.



10

Acompanhamento

Segundo um estudo da NAR (National Association of Realtors) a falta de comunicação é o motivo de maior descontentamento dos proprietários.

Estamos empenhados em ser proativos no processo de venda do seu imóvel, por meio de envio de relatório de todas as visitas efectuadas, com os respectivos comentários e recomendações de clientes assim como de outros consultores. Faremos também uma atualização periódica de toda a atividade do seu imóvel no mercado.



11

Negociação e Fecho

Com quase uma década de existência e após servir várias centenas de famílias, os consultores MacTown têm uma forte experiência naquele que é muitas vezes o momento mais decisivo da transação de um imóvel: a Negociação.

Sem pressão, o consultor dará assistência (se assim o entender) na tomada de decisões. Por fim o departamento processual assegurará todos as questões legais para a formalização da transação.





ARRENDAMENTO OK

Arrendamento OK é uma solução integrada no âmbito da gestão e mediação de arrendamentos. Este serviço assegura-lhe um alto nível de compromisso durante todo o processo:

Qualificação financeira e triagem de potenciais interessados.

Recolha de documentação e informação do inquilino para análise do proprietário.

Depósito mensal na conta do proprietário.

Emissão de recibos.

Gestão da manutenção do imóvel

Gestão de pequenas obras/reparações (orçamento grátis)

Gestão de reclamações

Aconselhamento patrimonial e fiscal

Assessoria Jurídico-legal

Emissão de declaração para IRS

Atualização das rendas ao abrigo do NRAU

Pagamento de impostos, taxas e outras contribuições

Certificação energética (preço sob consulta)

Check-in e Check-out dos inquilinos

Acompanhamento permanente ao inquilino e senhorio

“Aqui está o porquê:

Você enquanto proprietário não vai ser “apenas um número” que se perde no meio da confusão. Toda a nossa equipa irá conhecer as suas necessidades e prioridades e prestar-lhe um serviço personalizado. Ao invés de tratá-lo da maneira que gostaríamos de ser tratados, queremos tratá-lo da maneira que pretende ser tratado!”



MacTown - Mediação Imobiliária Unipessoal, Lda

Telefone(s) 932 876 048 / 218 365 020

Email: geral@mactown.pt

Av. República da Bulgária, Lote 12, Loja B

1950 - 442 Lisboa

www.mactown.pt

Lic. AMI 8678