

VENDA A SUA CASA SOZINHO

ESTRATÉGIAS COMPROVADAS
PARA MAXIMIZAR O SEU LUCRO.



1 PREÇO DE VENDA

Otimizar o preço de venda do seu imóvel é fundamental para conseguir **vendê-lo** no mais curto espaço de tempo. Não vale a pena tentar não perder dinheiro ou estabelecer um valor de ganho. Quem define o preço é o mercado e a lei da oferta e da procura. Como saber o preço do seu imóvel? O preço do seu imóvel deve ser estabelecido através da seguinte regra:

Preços dos imóveis vendidos semelhantes



preço do seu imóvel



Preço dos imóveis semelhantes à venda



Os imóveis a comparar devem ser imóveis semelhantes, próximos do seu e em condições de estado **idênticas**. No caso de ter feito alguma remodelação pode incluir esse valor no **preço final do seu imóvel caso os imóveis com os quais** está a comparar não estejam remodelados. **Importa** ter em conta que o preço do seu imóvel não deve ser superior ao preço médio dos imóveis novos, semelhantes ao seu, à venda. Estes são novos, normalmente com melhores materiais e acabamentos e, ainda, com garantia.


Através da internet pode identificar os imóveis à venda nas redondezas ou através das placas das agências imobiliárias e/ou particulares. Quando são vendidos pode tentar perguntar qual foi o valor de venda aos vizinhos ou no comércio local. Caso não consiga pode estabelecer um valor de desconto entre os 5% e os 10% sobre o último preço de venda.

Por fim, pode ainda pedir a uma agência imobiliária que lhe faça um estudo de mercado. A maior parte delas **faz** isto de forma gratuita.



2 REUNIR DOCUMENTOS

É importante que possua a documentação do seu imóvel em ordem para a venda. Pode ter um cliente a pronto pagamento e com urgência na compra e, se não puder comprar o seu apartamento rapidamente, pode desistir da compra do mesmo e você perde o negócio. Que documentos são essenciais à venda?

- 
1. Caderneta Predial – pode ser obtida facilmente via Internet.
 2. Certidão da Conservatória (tem de ser obtida na Conservatória do Registo Predial ou em predialonline.pt).
 3. Licença de habitação (imóveis de construção anterior **a 1951** estão dispensados de licença) (caso não a possua deve obter uma cópia autenticada na câmara municipal).
 4. Ficha técnica de Habitação (Obrigatória para imóveis construídos após 2004).
 5. Certificado energético – tem uma validade de 10 anos. Se não tiver tem de pedir a uma empresa especializada para o fazer.
 6. Documentos de identificação dos titulares.



7. Declaração de não dívida ao condomínio (se aplicável)



8. Anúncio para o exercício do Direito Legal de Preferência (e aguardar o prazo para exercício da preferência pelas entidades competentes)



Se não se sentir confiante no tratamento dos documentos ou no caso de existirem penhoras ou necessidades de representação de coproprietários que não possam estar presentes deve consultar um advogado para a(o) ajudar a preparar e elaborar procurações para representação.



3

PREPARAR A CASA

É fundamental que a primeira visita que o cliente faz ao seu imóvel seja o mais positiva possível. A maior parte das situações são fáceis de resolver e de custo acessível. Por isso, as seguintes situações devem estar resolvidas:



- * Portas a ranger.
- * Estores que não fecham bem ou fazem barulho.
- * Torneiras a pingar ou autoclismos que não vedam bem.
- * Maus odores.

Deve arejar a casa antes da visita e ter a casa arrumada o mais possível. Não deve disfarçar os maus odores, mas sim, eliminá-los. Colocar um aromatizador ou pequenas velas de cheiro podem ser importantes para proporcionar um ambiente fresco e neutro. Desta forma o seu cliente percebe que você estima a casa e que esta deverá estar, por isso, bem conservada e em bom estado. Por outro lado, com a casa arrumada, o potencial cliente tem maior noção das áreas. Pode vender algum mobiliário que já não queira na Internet, ou **doá-lo** a instituições.

Vidros impecavelmente limpos, cozinhas e casas de banho a brilhar e a cheirar a limpeza são fundamentais para uma boa impressão. Varandas limpas, desimpedidas de vasos e estendais **são** um pormenor importante. Se tiver, pode colocar uma mesa e cadeiras na varanda para dar uma sensação de bem-estar e ajuda a dar dimensão à mesma.

Pinturas recentes, com o intuito de melhorar o aspeto da sua casa podem funcionar de uma forma negativa pois podem levar o seu potencial cliente a pensar que está a esconder algum problema. Na verdade, é preferível descer o preço de venda e deixar o cliente pintar a casa da cor que ele quer.

“ Se houver algum problema pode e deve informar o cliente e descontar o valor da reparação. Deve resolvê-lo e não escondê-lo, pois o cliente, após comprar, pode reclamar e até exigir a resolução do mesmo.



4

DMULGAÇÃO

Chegar ao seu cliente é fundamental. Uma placa de venda pode ajudar na captação de clientes, mas também “abre” a sua porta a toda a gente. Tem de ter consciencia **que** pode receber todo o tipo de pessoas em sua casa e tem de ter isso em conta. Nos dias de hoje a questão da segurança está na ordem do dia e não deve menosprezá-la. Pode encontrar pessoas mal intencionadas que podem usar este meio para conhecer os seus hábitos para assaltar a sua casa ou identificar zonas de possível entrada quando estiver ausente. Tente identificar o interesse do cliente no seu imóvel. Se este apenas quer visitar sem perguntar a tipologia, estado do mesmo ou até a existência, ou não, de garagem, desconfie.

Para divulgar o seu imóvel na Internet há vários sites que o(a) podem ajudar nesse objetivo. Os principais são os seguintes:

* OLX



* CustoJusto



idealista

* Idealista

* Imovirtual



* Casa Sapo



Um anúncio, em papel, num expositor de anúncios no comércio local também pode ser uma boa estratégia. Utilize o Facebook, o Whatsapp e o Instagram para promover o seu imóvel junto dos seus amigos.



5 COMPRADORES

Após a colocação dos anúncios, é natural que comece a receber alguns contactos. Eis o tipo de clientes que costuma aparecer:



Curiosos - A maior parte deles são curiosos e/ou vizinhos que apenas querem saber o valor que está a pedir. Vão querer visitar só para conhecer a sua casa. Perguntam o preço em primeiro lugar sem se preocupar com a tipologia, estado ou existência de garagem.



Sem capacidade financeira - Gostam do seu imóvel, mas não têm capacidade para pagar o valor que pede. Muitas vezes acham que o banco empresta dinheiro de qualquer maneira, o que não é verdade.



Oportunistas - Clientes que vão apresentar propostas ridículas.



Clientes sem respeito - Clientes que vão marcar visita e não vão aparecer e deixá-la(o) pendurada(o) e nem atendem o telefone.



Clientes que precisam de vender para comprar - Estes clientes não podem tomar a decisão imediatamente pois têm um imóvel em venda e não podem comprar antes de vender e poderão tentar uma permuta.

Na conversa ao telefone deve começar a fazer uma triagem dos clientes. Faça, por exemplo, **as seguintes perguntas:**

- * É esta a zona que procura?
- * É esta a tipologia que procura?
- * Precisa de vender?
- * Já foi ao banco informar-se sobre o crédito?
- * Já viu as fotos da casa? O que achou? (se o potencial comprador não viu as fotos, pode tentar encaminhá-lo para o OLX ou outro portal onde está publicado o imóvel, de forma que este possa “visitar” o apartamento sem o incomodar.
- * Já sabe o valor que estou a pedir? Concorda com esse valor?



6

VISITAS

Aquando da visita tenha a casa arrumada **e arejada**. Confirme sempre a visita no próprio dia para evitar ficar à espera caso o potencial cliente tenha mudado de planos e se tenha esquecido de o(a) avisar.

Esteja atenta(o) ao potencial cliente interessado. Este fará uma visita demorada, irá colocar muitas questões e vai querer mostrar a casa a mais alguém. Começa a imaginar-se na casa tentando, por exemplo, perceber como encaixar os móveis que tem.



7

PROPOSTAS / PREPARAÇÃO DA VENDA

Quando receber uma proposta é natural que esta seja abaixo do valor que pretende. Não desanime, faça uma contraproposta. Hoje em dia é uma prática comum oferecer um valor abaixo e esperar uma contraproposta do proprietário. Para analisar a proposta dever ter em conta o seguinte:



- * Valor oferecido face ao valor pedido
- * Tempo necessário até à escritura
- * Valor do sinal
- * Necessidade de crédito

Para sua proteção deve recorrer aos serviços de um advogado para elaborar o contrato de promessa de compra e venda.

Se tiver uma hipoteca sobre o imóvel lembre-se de que tem de avisar o banco da escritura com, pelo menos 10 dias úteis, e que este tem de estar presente para receber o valor de hipoteca.

8

VENDA / ESCRITURA

Quando todas as partes (comprador, vendedor, banco, etc.) estiverem de acordo com uma data, esta deve ser marcada na conservatória do registo predial ou num notário. Não se esqueça de ter a documentação pronta (**conforme o ponto 2**) e comparecer 15 minutos antes da hora marcada. Após a leitura da escritura e caso não haja correções a fazer no texto, receberá, do cliente comprador um cheque visado que garante a provisão do valor endossado. Entregue as chaves que tem do imóvel e, parabéns, acabou de vender o seu imóvel!

Dê alguns dias ao comprador para este trocar os contadores para o nome dele para evitar custos desnecessários para este último. Tire as contagens e comunique-as aos prestadores dos serviços respetivos. Deste modo estará a pagar apenas aquilo que é da sua responsabilidade até à data da contagem.

Boa sorte!





Avenida do Brasil, 48, Buarcos

3080-323 - Figueira da Foz

ONDA VELOZ- MEDIAÇÃO IMOBILIARIA, LDA AMI 7968



00351 233408130

CUSTO CHAMADA PARA A REDE FIXA NACIONAL

www.figueirahome.pt



Visite o nosso site pelo **QRCode**