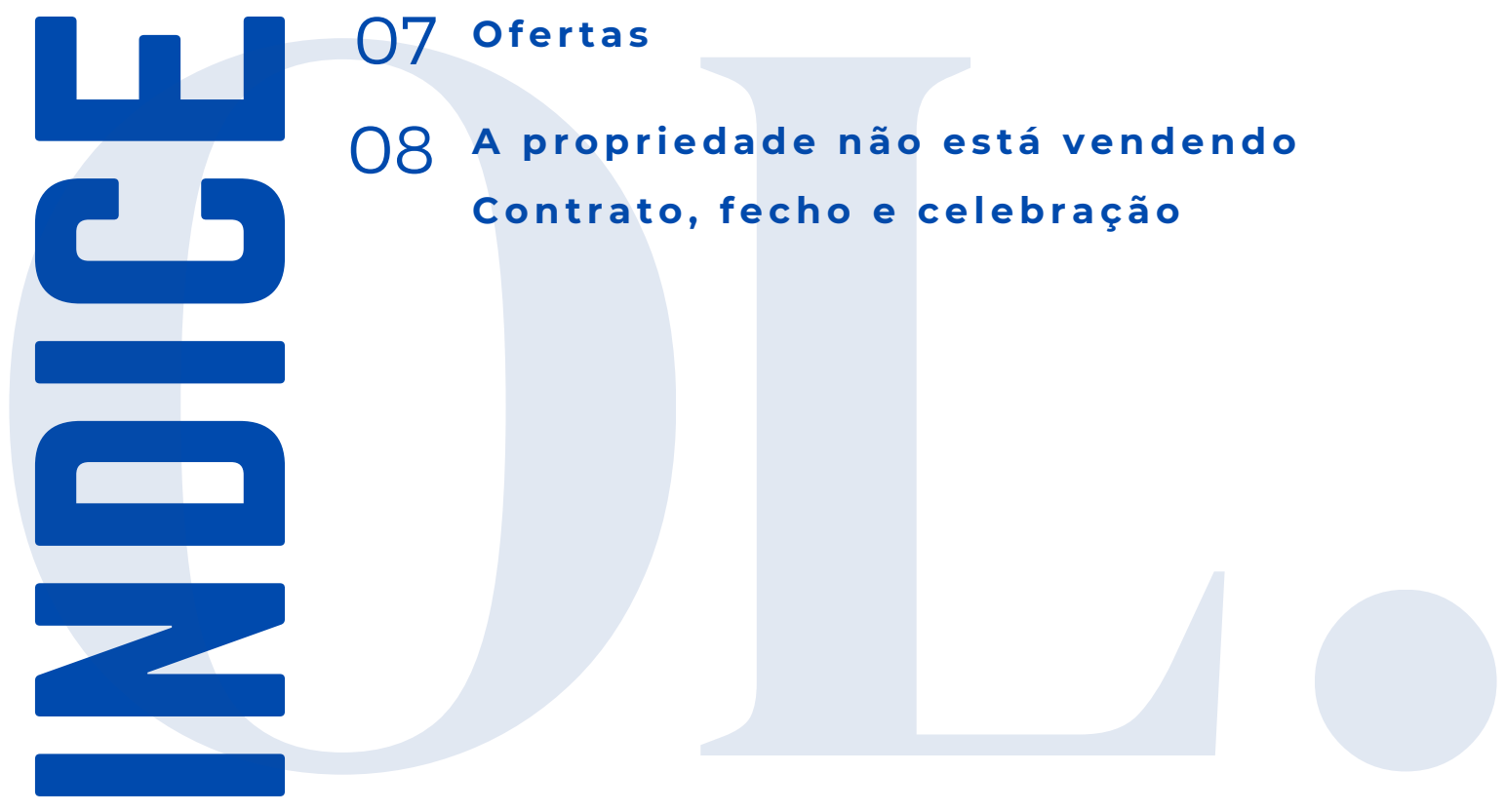


Guia de venda

Olívio Luís.

REAL ESTATE AGENT
Mais Do Que Imóveis, Oportunidades

- 
- 03 Entenda porque está a vender a sua propriedade
 - 04 Procura um agente
 - 05 Prepare sua propriedade para Venda
 - 06 Divulgue a sua propriedade
 - 07 Ofertas
 - 08 A propriedade não está vendendo
Contrato, fecho e celebração

SAIBA PORQUE ESTÁ A VENDER SUA PROPRIEDADE

Em primeiro lugar pergunto-lhe o porquê de estar a vender a propriedade? Está de mudança de cidade ou país? A família está a crescer e necessita de dinheiro para comprar uma propriedade maior? O mercado está em alta e olha como uma oportunidade de realizar um bom negócio?

À partida a pergunta “Porque está a vender a sua propriedade?” é relativamente simples, o complexo está na resposta. Têm de ser cuidadosos na resposta porque irá regressar sempre à sua mente esta pergunta, por isso deve parar um pouco, e refletir mais sobre o motivo da sua venda e deixe essas razões criarem um guia para tomar decisões futuras.

Está de mudanças!?

Se está a vender a sua propriedade porque está de mudança, pondere sobre o tempo. Vai querer começar a vender enquanto está no meio das suas mudanças? Não será melhor concentrar-se em vender assim que mude de propriedade? Se está convencido em começar a vender no meio de se mudar, deve estar ciente de que um negócio pode alterar rapidamente. Os compradores por vezes colocam tempo limite nas suas ofertas ou empurram o fecho do negócio para datas que não coincidem com as suas datas previstas para se mudar. É um risco maior, porque pode surgir várias oportunidades com as mesmas condições e não concretiza o negócio com nenhum deles. Isso não é bom presságio, pois estará a expor a propriedade muito tempo no mercado e começa a ser cobijada num sentido menos bom, especulações negativas, pode começar a surgir propostas bem abaixo do valor pretendido. Deve criar uma estratégia de venda.

Caso opte por vender depois de se mudar, nesse caso, deverá pensar como a sua propriedade fica em termos de aparência/look sem mobília e quais etapas adicionais poderá precisar para vender. A contratação de um agente imobiliário que o represente é uma solução para esse problema!

É um vendedor no mercado

A procura está em alta, mas a oferta é baixa. Você não precisa de vender, mas acha que deve vender porque quer tirar vantagem do mercado que está num bom momento. Neste caso é importante pensar sobre os seus objetivos financeiros. Depois de fazer algumas pesquisas, deve saber quanto quer ganhar com a venda da sua propriedade. Tendo um agente imobiliário experiente ajuda-o a analisar o mercado e fazê-lo entender melhor os resultados que pode esperar. Ele fará escolhas futuras, como se deve permanecer no mercado se você não está a receber as ofertas que pretende e lhe permita decidir mais fácil.

PROCURANDO UM AGENTE ?

Nem todo vendedor contrata um agente imobiliário para vender sua propriedade, o que está no seu direito! Mas muitos vendedores vêm, e bem, grandes vantagens em contratar um agente imobiliário licenciado pois conseguem ter a segurança que procuram e necessitam para que o processo de venda corra bem. Primeiramente usufruem de serviços privilegiados de conhecimento do mercado e da forma como se deve comunicar com o mercado para que haja resultados mais rápidos e eficazes, estarão protegidos pela lei regente ao mercado imobiliário e juridicamente apoiados. Claro, todos os agentes trazem diferentes níveis de experiência e compromisso. Se você decidir que quer trabalhar com um agente, é importante que se sinta confortável com quem você escolhe contratar e que as expectativas são definidas durante a entrevista a processar.

Perguntas para se questionar

- Quais são meus objetivos em termos de tempo, custo e lucro potencial?
- Quanto envolvimento eu quero durante o processo de venda?
- O que eu valorizo mais num agente imobiliário?

Perguntas chave a um agente imobiliário

- Obtêm licença AML, para exercer a profissão?
- Obtêm formação de branqueamento capitais?
- Como você planeja comercializar minha propriedade?

COMO ANALISAR UM ACORDO DE MEDIAÇÃO DE IMÓVEL

Depois de escolher um agente, você provavelmente irá analisar um CMI, Contrato de Mediação Imobiliário. O acordo, que você e o agente assinarão irá determinar a estrutura da comissão, por quanto tempo sua propriedade vai ser exclusivo ou não exclusivo, e detalhes sobre identificação do imóvel que será comercializado e o cumprimento das leis exigidas.

PREPARE A SUA PROPRIEDADE PARA VENDA

Preparar a propriedade para ser vendida é a etapa mais exigente no processo de venda, e é um dos fatores mais importantes para saber se a sua propriedade será vendida e por quanto será vendida.

- Fazê-lo bem, pode aumentar o valor da casa e trazer melhores ofertas igualmente.

- Fazê-lo erradamente, pode afastar os potenciais compradores e receber ofertas baixas.

Arrumar, limpar e reparar!

Guarde no baú das lembranças tudo que não interessa para a venda. Objetos pessoais como fotografias, brinquedos, bugigangas, bugigangas e mais bugigangas deve ser colocado no baú das lembranças e fora da vista. Não que haja valor em determinados objetos, mas é pessoal...! As visitas influenciam-se em tudo que vêem, pois, elas vão à procura de imaginar como ficaria o espaço com a decoração pessoal delas por isso devemos ter cuidado ao que expomos aos olhos dos potenciais compradores, acredite que todo o pormenor faz parte do processo de venda. Móveis que estão excessivamente gastos ou muito específicos dos seus gostos de design, deveram ser removidos.

Então é hora de fazer uma limpeza profunda!

Toda a sua casa deve ser limpa e polida sem exceções. Contratar uma equipa de limpeza profissional é um investimento que vale a pena. Por último certifique-se que todos os eletrodomésticos, torneiras, sistemas de aquecimento e/ou de refrigeração e quaisquer outras coisas que possa ser ligado esteja em bom estado e a funcionar. Não há mais desestimulante para o comprador do que descobrir numa visita que a água quente, por exemplo, não está a funcionar, ou que um disco da placa do fogão não acende...certo!?

Prepare-se para a foto de capa!

Os compradores gostam de entrar em propriedades quase vazias, dá melhor perspetiva do espaço. Uma pintura fresca pode transformar aparência de uma propriedade, e tendo apenas os móveis suficientes para dar a sensação de espaço amplo. Um decorador profissional pode transformar cada divisão da sua propriedade digna de retratos para revista. Geralmente o agente imobiliário tem como parceiros decoradores profissionais, poderão ajudar lhe com esta questão.

DIVULGUE A SUA PROPRIEDADE



Limpou, pintou e decorou, e está quase pronta para entrar no mercado.

Primeiramente, precisa tirar fotos de sua propriedade. Embora possa pensar que sabe tirar boas fotos no seu Smartphone ou até mesmo ter sua própria câmara profissional... os fotógrafos profissionais são o caminho a percorrer. Deve debater com o seu agente de quais aspetos da sua propriedade deseja realçar mais. É a luz natural? As vistas exteriores? Certos elementos arquitetónicos? Lembre-se, as fotos são sua primeira impressão, então é importante que sejam tão convidativos quanto possível. Muitos agentes têm fotógrafos profissionais como parceiros, que lhe podem recomendar.

Fora isso, você e seu agente devem sentar e rever o plano de marketing a efetuar. Defina um cronograma para realizar “Open House” se possível, decida sua estratégia de preços, e pergunte onde sua propriedade será “listada”. E quanto às redes sociais.

Outra coisa a ter em mente. Às vezes, as propriedades têm histórias únicas ou histórias ligadas a elas. Se sua propriedade tem uma história, certifique-se de falar com seu agente sobre isso desde o início para que ele possa pensar em como vinculá-lo ao marketing geral e ao branding.

OFERTAS

Embora receber sua primeira oferta seja um dos aspectos mais interessantes de vender sua propriedade, é importante se lembrar de manter o equilíbrio e saber que uma oferta não significa necessariamente que as ofertas futuras serão maiores ou menores. Cada comprador é diferente na forma como procede nos negócios.

Ofertas a baixo do preço

Receber uma oferta abaixo do preço pedido é decepcionante, mas não é o fim do mundo. Os compradores estão sempre procurando obter o melhor negócio que eles podem. Discuta essas ofertas com seu agente e decida se deseja fazer uma contra oferta e qual o valor a propor.

Ofertas exatas ou acima do preço

Receber uma oferta pelo preço pedido pode significar muitas coisas. Pode supor que mais ofertas chegarão e que ter ofertas concorrentes elevará o preço, até pode receber mais ofertas, mas também é possível que não receba. Nesta situação, pensar sobre alguns dos objetivos que você tinha quando decidiu vender pela primeira vez sua casa pode ajudar a obter uma resposta mais clara e decisiva. Se receber uma oferta acima do preço pedido, é provável que seja porque recebeu várias ofertas e o seu agente está fazendo novos compradores cientes disso. Este é o lugar onde a experiência do seu agente e o conhecimento do mercado pode ajudá-lo a obter mais do que inicialmente pensou que faria.

Dinheiro X Financiamento

Ofertas totalmente em dinheiro significam que um comprador está fazendo sua oferta com ativos que ele já possui. Uma oferta de financiamento significa que um comprador está fazendo sua oferta por meio de uma entidade bancária. Uma oferta em dinheiro significa que, como vendedor não precisa de se preocupar com o potencial do comprador obter um financiamento ou não, por parte de uma entidade bancária. Portanto, as ofertas em dinheiro são quase sempre melhor e mais rápido no processo de uma venda.

A PROPRIEDADE NÃO ESTÁ VENDENDO

Se as ofertas que está a receber são muito baixas ou não está a receber quaisquer ofertas, pode chegar a um ponto em que sinta que a propriedade não está vendendo da maneira que deseja. Pode haver muitas razões para isso acontecer. Sua propriedade pode não ter o preço adequado, o mercado pode estar em baixa, ou sua propriedade não está alcançando o público certo. O seu agente deveria ser capaz de ajudá-lo a ter uma ideia sobre por que não está vendendo e sugerir ajustes na estratégia da venda. Reduzir o preço, retirar da lista e aguardar um momento melhor para vender e redecorar a propriedade, são opções viáveis. Relembre-se que as suas metas de vendas iniciais, ajudar-lhe-ão a informar o que decide fazer como próximo passo, se encontra nesta situação, o seu agente ajudará a aconselhar ao longo do caminho.

CONTRATO, FECHO E CELEBRAÇÃO

Depois de aceitar uma oferta, é fulcral o processo de elaboração de um contrato promessa compra e venda para assegurar a venda para ambas as partes. E começa o seu percurso no processo de venda até à escritura da propriedade. Sendo igualmente um dos procedimentos mais delicados da venda é importante estar bem apoiada juridicamente, e os agentes imobiliários são elementos chaves para esta etapa do processo.

Avaliação em caso de empréstimo bancário

Uma etapa crucial durante o processo contratual, é quando um avaliador licenciado avalia sua propriedade em nome da entidade bancária. Um avaliador irá inspecionar sua casa e determinar seu valor atual. Uma avaliação pode mudar a dinâmica de negociação e até mesmo levar a um apoio do comprador fora de uma oferta.

Negócio Fechado!!

Com os contratos assinados e tudo em ordem, o fechamento é a etapa final do processo de venda. É quando vai transferir legalmente a sua propriedade para o comprador e receberá os fundos acordados. Seu agente pode orientá-lo nos detalhes do que vai acontecer, mas na maioria das vezes, vai precisar estar preparada para assinar, o fecho de documentos usados no processo da venda, e realizar o pagamento por total ou restante parcial em falta das comissões ao agente que o ajudou a vender a propriedade.

