

VAI VENDER A CASA?

8 FORMAS

PARA MELHORAR A VENDA!





VAI VENDER A CASA?
8 FORMAS
PARA MELHORAR A VENDA!

Para quem não está ligado ao negócio imobiliário diariamente, a venda de uma casa pode parecer um bicho de sete cabeças. Decidiu vender o seu imóvel e agora o que vai fazer?

VAMOS DAR-LHE 8 FORMAS de MELHORAR A VENDA!

1. JÁ INVESTIGOU O MERCADO?

O primeiro passo deve ser a pesquisa. Tenha os seus objetivos bem definidos e procure uma imobiliária e um agente qualificado de modo a diminuir as suas preocupações. É preciso que tenha confiança! Este será o representante legal do imóvel e vai apresentá-lo da melhor forma a possíveis compradores.

2. COMPROMISSO

Depois de escolher o agente imobiliário que irá representar o seu imóvel, deve optar pela exclusividade. Muitas vezes temos a ideia errada de que quantas mais empresas imobiliárias tentarem vender o imóvel melhor. Não! Quando um cliente visita um imóvel várias vezes e por empresas imobiliárias diferentes, diminui a credibilidade do imóvel e conseqüentemente prejudica a venda.

O atendimento deve ser personalizado e prioritário, pelo menos durante um período de 60 a 90 dias.

3. DIVULGAÇÃO QUALIFICADA DO IMÓVEL

O agente imobiliário é responsável por publicitar o imóvel através das melhores ferramentas de comunicação. Este deve manter o imóvel no site da empresa atualizado com imagens, plantas, mapas e informações relevantes e que o destaquem de outros imóveis. Com o contrato de exclusividade tem mais vantagens e pode pedir uma maior frequência de anúncios.



VAMOS DAR-LHE 8 FORMAS de MELHORAR A VENDA!

4. CONFIE EM SEGURANÇA

Solicite à imobiliária a identificação dos agentes que visitam o imóvel. Como já referimos anteriormente, é preciso que confie em quem vai representar o seu produto. Se ainda vive no imóvel que vai vender peça ao agente que informe com alguma antecedência a data e hora das visitas dos possíveis compradores.

5. “AMOR À PRIMEIRA VISTA”

As pessoas que visitam o seu imóvel devem apaixonar-se por ele logo que o vejam.

A primeira impressão é a que conta e que fica na cabeça dos compradores. Prepare o imóvel para a venda, reparando os possíveis danos, organize o espaço, mantenha-o limpo, iluminado e arejado. Potencialize os detalhes mais relevantes e diferenciadores, por exemplo vista das janelas e detalhes de construção.

Ah... E não omita informações!

Para além disso, deve guardar os objetos pessoais, como fotografias, elementos desportivos e religiosos.

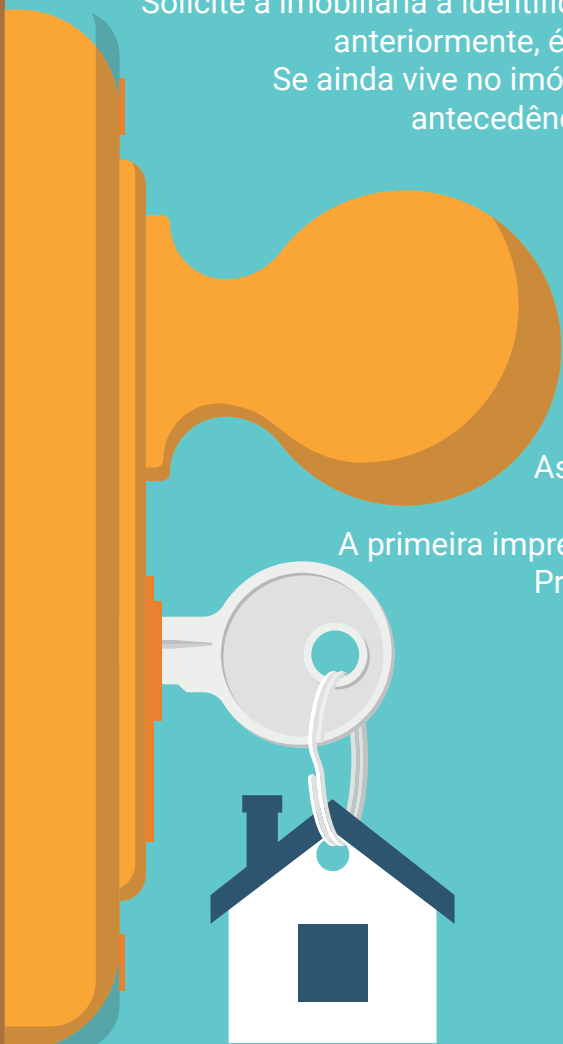
6. DOCUMENTOS DE COMPRA NA MÃO!

Antes de mais é importante garantir a regularização da documentação do imóvel. Tenha à mão cópias de documentos importantes como a escritura do imóvel, contas da água e da luz e até documentos pessoais necessários à finalização da compra.

Se tiver esses documentos disponíveis pode avançar com o contrato de promessa de compra e venda e assim otimizar não só o seu tempo como o do comprador.

Mais um ponto a favor dos dois!

É importante passar uma sensação de confiança e credibilidade do imóvel ao futuro comprador.



VAMOS DAR-LHE 8 FORMAS de MELHORAR A VENDA!

7. FAÇA COM QUE O COMPRADOR SE SINTA O DONO DO IMÓVEL

Fale com o possível comprador como se já fosse o dono do imóvel. Reúna informações sobre o condomínio, prédio no geral, áreas comuns. Faça-o sentir-se em casa. Quanto mais aprofundadas forem as informações, maior é a probabilidade de compra.

8. VIZINHANÇA E AMBIENTE ENVOLVENTE

Fale sobre a boa convivência com os vizinhos. São eles que o podem ajudar com ingredientes em falta para o jantar. “Oh vizinho tem cá disto?”

É importante que fale sobre a região, sobre os transportes, pontos de interesse, supermercados, escolas, farmácias tudo o que é indispensável na rotina diária.



E A PAPELADA? O QUE É NECESSÁRIO?



Uma vez vendido o imóvel, passa-se à fase da escritura.

As escrituras de compra e venda podem ser celebradas num Cartório Notarial ou numa Conservatória de Registo Predial.

Caso não haja isenção de IMT (imposto municipal sobre transmissões de imóveis), pode obter as guias de pagamento do mesmo no serviço de Finanças ou via online no site da Autoridade Tributária Aduaneira.

No ato da escritura, assina-se não só o contrato de compra e venda, supracitado, mas também o contrato mútuo com hipoteca no qual se esclarece questões relacionadas com o crédito à habitação, como por exemplo taxas de juro, amortizações, prazos de reembolso.

DOCUMENTOS NECESSÁRIOS À REALIZAÇÃO DA ESCRITURA:

- Documentos de identificação civil e identificação fiscal dos intervenientes.
- Certidão de teor de todas as inscrições e descrições em vigor.
- Caderneta Predial Urbana ou Pedido de inscrição do Prédio na matriz (Modelo I do IMI) emitidos pela Autoridade Tributária e Aduaneira.
- Licença de utilização (imóvel construído após agosto de 1951).
- Ficha Técnica de Habitação (se a Licença de Utilização foi emitida depois de 30/03/2004).
- Certidão de Infraestruturas (se tiver Alvará de Loteamento registado a partir de 1992, sem prestação de caução e tratando-se de 1ª transmissão).
- Certificado Energético e da Qualidade do Ar Interior nos Edifícios.
- Comprovativo de pagamento do IMT.
- Comprovativo de pagamento do Imposto de Selo.
- Declarações de Exercício do Direito de Preferência (caso existam).
- Certidão Toponímica (caso exista).
- Declaração dos valores em dívida do empréstimo para efeitos de liquidação do mesmo (caso exista).
- Contrato promessa de compra e venda do imóvel.

NOTA IMPORTANTE: Para os imóveis que se destinem à habitação permanente e arrendamento, pode pedir no serviço de Finanças, a isenção de pagamento de IMI num prazo de 60 dias após a realização da escritura.

