

Ainda pensa vender a sua casa sozinho?



**Permita identificar as
razões porque ainda não
vendeu a sua casa**

Introdução

Vender uma casa pode não ser um processo tão simples, como à partida, se poderá pensar.

Queremos que tenha consciência da complexidade de um processo de venda de um imóvel, pois é necessário dominar diversas áreas, para ser realmente bem sucedido.

Neste boletim, pretendemos esclarecer e ajudar todos os proprietários que querem realmente vender um imóvel, num prazo determinado. Explicamos os motivos da não venda, observando nomeadamente, o conhecimento do mercado, as questões legais da documentação do imóvel, as novas tecnologias a considerar, a comunicação de marketing para chegar aos compradores certos, a importância das redes, etc.

Sr. Proprietário, se pretende vender o seu imóvel, então analise este documento que preparamos com o rigor e paixão necessários para lhe poder ser útil.



As dores de quem vende sozinho...



Porque razão ainda não vendi?



Fonte: Massimo Forte- artigo da revista Visão Novembro 2020

Estou a promover a venda ao preço certo?

Na maior parte das vezes, a verdade, é que não, sobretudo no caso do proprietário vender sozinho. Mas também acontece quando há um consultor imobiliário envolvido.

Existem 2 motivos para isto acontecer:

- * Tentar alcançar o “máximo valor” do imóvel para ganho pessoal
- * Comparar com a casa do vizinho, baseada numa percepção muito pessoal e emocional



O preço de mercado de um imóvel é aquele que um comprador esta disponível a pagar

Um preço alto, desajustado do mercado, condiciona fortemente a captação dos compradores certos, afastando-os para outros imoveis similares a preços mais competitivos

Conclusão: O preço certo atrai os compradores certos!

Estou a promover correctamente o meu imóvel?

A promoção e divulgação de um imóvel no mercado não passa apenas por colocar informação nos portais imobiliários, que muitas vezes está revestido de qualidade insuficiente (fotos, características do imóvel,...) e por isso dificilmente vai de encontro à procura.

Existem 2 factores importantes a respeitar:

- * Identificação do publico alvo
- * Comunicação marketing efectiva

Ao imóvel que não se vende, com o passar do tempo, é referido vulgarmente no mercado “estar queimado”

Uma promoção insuficiente e/ou inadequada, não mostra os pontos fortes do imóvel e os potenciais compradores ficam a conhecer o imóvel pelas piores razões.

Conclusão: A promoção cuidada e profissional atrai os compradores certos!



Possuo a disponibilidade necessária para as visitas?

Para vender um imóvel, não esqueça que poderá ter que mostrar a casa, por vezes, dezenas de vezes, até encontrar o comprador interessado no seu imóvel. Esta tarefa exige disponibilidade porque um potencial comprador quando decide visitar, tem a expectativa de o fazer de imediato.

Existem 2 factores importantes a respeitar antes e durante a visita:

- * Destacar os pontos fortes do imóvel
- * Liderar a comunicação com as perguntas certas



A correcta qualificação do potencial comprador filtra os “curiosos e turistas

Em tempos de pandemia, o procedimento de qualificação para visitas é fundamental de forma a garantir a sua segurança sanitária. O recurso à tecnologia (p. ex visitas virtuais) permite evitar visitas desnecessárias.

Conclusão: A visita virtual qualifica o comprador para a visita física; a visita física é essencial à tomada decisão de compra

Possuo a habilidade necessária na fase da negociação?

Quando não existe intermediação imobiliária o potencial comprador percebe vantagem para obter um preço melhor, pois não existe pagamento de honorários ao consultor imobiliário.

Existem 2 factores importantes a considerar no processo de negociação:

- * Informação actualizada do mercado (vendidos e para venda)
- * Conhecer os interesses das partes

A negociação bem sucedida é o resultado de um processo pelo qual os interesses são suficientemente atendidos

A falta de paciência e a dificuldade em responder às objecções levantadas perante os defeitos do imóvel constituem, muitas vezes, os motivos para uma negociação ineficaz e insatisfatória para as partes envolvidas.

Conclusão: Para ter sucesso na negociação terá de “calçar os sapatos” do potencial comprador



Possuo expectativas realistas?

A maior parte das pessoas que vende directamente o seu imóvel, alimenta a convicção inabalável que domina a informação e o respectivo processo da venda. Acontece frequentemente, após algum tempo de tentativa de venda directa, surgir um sentimento de surpresa e frustração pela ausência de resultados.

Existem 2 factores importantes a evitar:

- * Desconhecimento do comportamento do mercado, sobretudo a evolução dos preços
- * A ausência de visitas é o indicador de falta de interesse do mercado

Obter resultados diferentes implica reconhecer as reais expectativas e coragem para mudar a forma de fazer.

A partilha de diversas perspectivas, com os diferentes profissionais imobiliários, poderá promover um espírito de cooperação tal, que em conjunto almejem a venda desejada.

Conclusão: Quando nos sentimos perdidos, pedimos ajuda!



Porque não me deixo ajudar?

Trabalhar com um consultor imobiliário significa ter acesso a mais oportunidades de realizar o negócio que pretende.

Existem, pelo menos, 3 factores que se destacam na ajuda prestada:

- * Conhecimento de mercado
- * Acesso a bases dados de compradores
- * Campanha de marketing profissional

Sozinho poderá ir mais rápido, mas bem acompanhado irá seguramente mais longe.

A escolha do consultor imobiliário para o ajudar a vender, a sua casa num determinado prazo, é factor relevante para o resultado final, pois este acrescenta valor ao seu negócio.

Conclusão: O consultor imobiliário acrescenta valor ao mercado e colecciona clientes satisfeitos



Ainda pensa vender a sua casa sozinho?

Agora, está consciente da árdua tarefa implicada ao assumir o papel principal na venda directa do seu imóvel ao mercado.

Se tem um objectivo para vender o seu imóvel, não hesite em escolher criteriosamente um consultor imobiliário, que o entenda e o ajude a alcançar o que pretende. Esperamos, sinceramente, ter ajudado.

Estaremos ao seu dispor!





<https://www.facebook.com/JF-Team-111510073766678>



https://www.instagram.com/jf_team_20



https://www.youtube.com/channel/UCX9wG_sHxDZaCfcC6--KKNQ