



FÁBIO GOMES | REALMA IMOBILIÁRIA



NÃO VENDAS A TUA CASA

SEM ANTES SABERES ISTO!

O TEU GUIA
PRÁTICO E COMPLETO
PARA VENDERES AO
MELHOR PREÇO!

NÃO PERCAS DINHEIRO

Vender uma casa parece simples, mas a maioria das pessoas perde dinheiro por falta de preparação, decisões apressadas e desconhecimento do mercado.

Este guia mostra os erros mais comuns e como evitá-los para garantir uma venda segura, rápida e ao melhor preço possível.





Definir o preço errado

O erro que custa mais dinheiro aos proprietários

O preço inicial é a decisão que mais impacto tem no resultado final.

Quando colocas a casa acima do valor real, afastas compradores e crias a impressão de que a propriedade está difícil de vender. Depois acabas por baixar o preço e isso gera desconfiança.

Um preço demasiado baixo retira margem de negociação.

A solução é simples. Analisar o mercado com dados reais, comparar imóveis semelhantes e evitar suposições. Um consultor experiente consegue acertar o preço certo desde o início para maximizar o número de visitas e propostas.



Fotografias e apresentação são a **primeira impressão e decidem tudo**

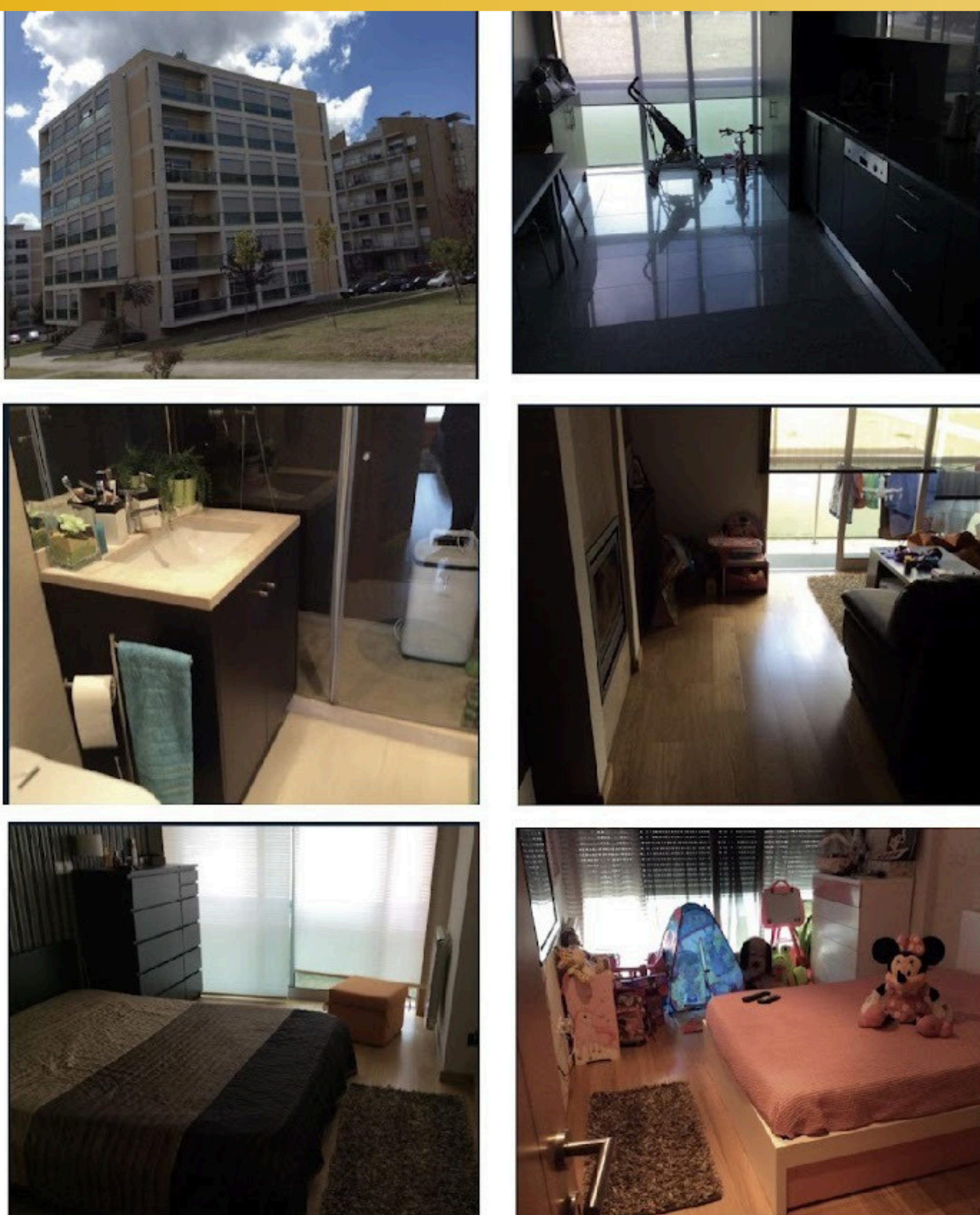
As pessoas compram com os olhos. Fotos fracas reduzem o interesse, diminuem o valor percebido e fazem a casa parecer pior do que é. Fotos profissionais aumentam cliques, visitas e propostas.

Antes de fotografar, prepara a casa.

Arruma, limpa, abre janelas, muda lâmpadas e remove excesso de objetos. O objetivo é fazer o comprador imaginar-se a viver ali sem distrações.

Apresento-te o exemplo de um imóvel que esteve noutra Imobiliária e não foi vendido. Após estar na Realma e com uma estratégia bem definida, foi vendido em apenas 1 mês.

Outra Imobiliária



Realma Imobiliária



Não preparar a casa é perder dinheiro

A apresentação certa muda completamente o interesse dos compradores. Quando uma casa chega ao mercado sem organização, sem luz adequada e sem uma boa preparação visual, perde impacto e afasta quem está a comparar várias opções ao mesmo tempo.

Uma casa bem preparada transmite cuidado, valor e confiança. Gera mais visitas, mais propostas e acelera todo o processo de venda.

É um dos passos mais rentáveis porque aumenta muito o valor percebido sem exigir grandes investimentos.



A background image showing a business meeting. In the upper part, a person in a dark suit and tie is seen from the chest up, with their hands clasped near their face. In the lower part, a person's hands are visible, one holding a pen over a document. The document has the word 'CONTRACT' printed on it. The overall scene is in a professional office setting with a laptop and papers on a desk.

Negociar sem estratégia é meio caminho para perder milhares

Negociar não é só aceitar ou rejeitar propostas. É saber responder à pressão dos compradores, ler sinais, controlar expectativas e manter o foco no teu valor.

Quem vende sozinho costuma ceder cedo demais por falta de informação e experiência. Com estratégia certa, consegues aumentar o preço final e fechar em melhores condições.





Marketing imobiliário não é publicar num portal e esperar

Hoje em dia, muita gente acha que basta estar presente nos portais, mas isso já não chega.

Para ter resultados superiores, precisas de uma estratégia personalizada.

Fotos profissionais, vídeos, anúncios nas redes sociais e divulgação ativa ampliam a visibilidade e trazem compradores qualificados.

Vender rapidamente é bom. Vender bem é melhor.
O teu marketing decide isso.



Que documentos é necessário ter antes de venderes a tua casa

Boa parte dos atrasos e problemas nas vendas surgem por falta de documentos ou informação incompleta.

Antes de pôr a casa à venda garante que tens:

- Caderneta Predial
- Certidão de Registo Predial
- Certificado Energético
- Licença de Utilização
- Ficha Técnica da Habitação quando necessário
- Plantas quando necessário

Estes detalhes evitam surpresas e impedem que um comprador desista no fim.





Vender sozinho

Custa mais do que contratar um profissional

É possível vender sem consultor, mas a maioria das vezes sai mais caro.

Os erros mais comuns de quem vende sozinho são:

- Preço mal definido
- Falta de apresentação profissional
- Ausência de marketing relevante
- Negociação fraca
- Falhas na documentação
- Desgaste emocional e perda de tempo

O papel de um consultor não é só mostrar casas. É proteger valor, acelerar processos e evitar perdas que facilmente ultrapassam qualquer comissão.



Sem Improvisos

A venda da tua casa exige planeamento, não improviso.

Com a estratégia certa, preparação adequada e o acompanhamento certo, **consegues vender de forma segura, mais rápida e pelo melhor preço.**

Como forma de agradecimento **ofereço-te uma avaliação gratuita**

Recebe uma avaliação completa do teu imóvel sem qualquer custo.

Descobre o valor real da tua casa e quais os pontos que podem valorizar ainda mais o teu imóvel.

SOLICITAR AVALIAÇÃO GRATUITA



Fábio Gomes | Consultor Imobiliário

Conhece um pouco de mim

Nasci e cresci em Braga, e foi entre estas ruas e cantos milenares que descobri a minha paixão pelo mercado imobiliário.

O meu objetivo é estar ao teu lado em cada passo, oferecendo um acompanhamento totalmente personalizado e total em todas as etapas, com atenção e soluções pensadas especialmente para ti e para as tuas necessidades.

ENTRAR EM CONTACTO



+351 925 517 819



Rua Artur Garibaldi, 21
4715-162 - Braga



fabio.gomes@realma.pt

