

5 ERROS

QUE PODEM BAIXAR O
PREÇO DA SUA CASA

O que evitar antes de pôr a sua casa à
venda em Alenquer, Carregado, Arruda
dos Vinhos e Vila Franca de Xira

MAIS
DO QUE
CASAS,
PESSOAS.



EQUIPA
Carla Maltez Ribeiro

AMI 7772



918 926 872



EQUIPA
Carla Maltez Ribeiro

Introdução

Sou a Carla Maltez Ribeiro, consultora imobiliária da RE/MAX Vantagem. Trabalho todos os dias com proprietários de Alenquer, Carregado, Arruda dos Vinhos, Vila Franca de Xira, Alverca, Póvoa de Santa Iria e Alhandra.

Ao longo do tempo vi casas boas ficarem meses à venda e acabarem vendidas abaixo do que valiam. Quase sempre por causa de erros que se evitam com um pouco de preparação.

Juntei neste guia os cinco que vejo mais vezes, com o que pode fazer em vez disso. Leia com calma e, se tiver dúvidas sobre a sua casa, fale comigo.



EQUIPA
Carla Maltez Ribeiro
AMI 7772



918 926 872

01 **ERRO 1**Definir o preço pela
EMOÇÃO

Para quem lá viveu, a casa vale as memórias, as obras que fez e o que precisa para o passo seguinte. Para quem compra, vale o que casas parecidas na mesma zona venderam há pouco tempo. Muitos proprietários olham para os preços pedidos nos portais, mas esses são apenas pedidos, não vendas. Um preço acima do mercado afasta as visitas, e a casa acaba por baixar o preço mais tarde.

O que fazer:

peça uma avaliação baseada em vendas reais e recentes na sua zona, e não apenas em anúncios.

02 **ERRO 2**

Fotografias más e casa **DESARRUMADA**

A primeira visita à sua casa acontece no telemóvel de quem procura. Fotografias escuras, tortas ou tiradas à pressa fazem passar à frente sem abrir o anúncio. Uma casa cheia de objetos, roupa à vista ou divisões atravancadas parece mais pequena e transmite descuido. O comprador começa logo a pensar no que teria de mudar e a contar isso no preço.

O que fazer:

arrume, liberte as superfícies, abra as janelas e use fotografias com boa luz, tiradas de forma profissional.

03 **ERRO 3**

Deixar os **DOCUMENTOS** para depois

Quando aparece um comprador interessado, o tempo conta. Se a caderneta predial, a certidão do registo predial, o certificado energético ou a licença de utilização não estiverem prontos, o processo atrasa. Cada semana de espera dá ao comprador tempo para ver outras casas ou para mudar de ideias. Em alguns casos, a falta de um documento pode mesmo travar a escritura.

O que fazer:

reúna e confirme toda a documentação antes de pôr a casa à venda, para estar pronto quando surgir a proposta.

04 ERRO 4

Visitas mal preparadas e

POUCA

flexibilidade

Uma visita marcada à pressa, com a casa por arrumar, luzes apagadas ou o proprietário a acompanhar cada passo, deixa o comprador pouco à vontade. Recusar visitas ao fim da tarde ou ao fim de semana também afasta interessados, porque é quando a maioria das pessoas pode ir. Menos visitas significa menos propostas e menos margem para negociar.

O que fazer:

prepare a casa antes de cada visita, deixe o comprador circular à vontade e seja flexível nos horários.

05 ERRO 5

Vender **SEM** estratégia

Pôr a casa à venda sem um plano parece poupar tempo, mas costuma sair caro. Sem um preço bem pensado, sem saber onde e como a casa vai ser divulgada e sem uma ideia clara de até onde pode negociar, cada decisão é tomada à pressa. O anúncio muda de preço várias vezes, as visitas não são acompanhadas e as propostas chegam sem preparação. A casa fica mais tempo no mercado e perde força.

O que fazer:

antes de anunciar, defina um plano de preço, divulgação, visitas e negociação, com alguém que conheça bem a sua zona.

Peça uma **AVALIAÇÃO**

GRATUITA

Cada casa é diferente, e o preço certo depende do que se vendeu na sua zona nos últimos meses.

Se está a pensar vender, peça-me uma avaliação gratuita e sem compromisso. Vejo a sua casa, mostro-lhe as vendas reais da zona e explico-lhe o que faria para a vender bem.

Carla Maltez Ribeiro — RE/MAX

Vantagem

Telefone / WhatsApp: 918 926 872

valorimovel.pt/guia-vender-casa.html



Pedir a análise gratuita por WhatsApp

Pedir análise gratuita da minha casa

MAIS
DO QUE
CASAS,
PESSOAS.



EQUIPA

Carla Maltez Ribeiro

AMI 7772



918 926 872