

5

GUIA DO PROPRIETÁRIO

Os **5 Erros** que Atrasam uma Venda

A maioria dos proprietários perde entre 5% e 15% do valor do imóvel antes de receber a primeira proposta. Perceba porquê — e como evitar.

POR ONDE COMEÇA O PROBLEMA

O erro mais caro não é o preço que pedem. É o que fazem antes de o definir.

Ao longo de anos de consultoria imobiliária em Cascais e Oeiras, observámos um padrão que se repete. Proprietários que investiram tempo, dinheiro e emoção na casa — e que chegam à venda com certezas que custam dinheiro real.

Não são erros de descuido. São decisões que parecem completamente razoáveis no momento. É exactamente por isso que são tão caras.

Um imóvel bem preparado, com preço correcto e estratégia de lançamento adequada, vende em tempo médio de mercado — e pelo valor real. Um imóvel que entra com os erros que descrevemos neste guia pode demorar 6 a 18 meses e fechar abaixo do valor possível.

5%–15%

do valor perdido antes
da 1ª proposta

+6 meses

tempo médio perdido
com estratégia errada

3×

mais difícil vender após
2 reduções de preço

Este guia apresenta os **5 erros mais frequentes** — com o respectivo custo real, a razão pela qual acontecem e o que mudar para evitar cair no mesmo padrão.

01

ERRO 01 · PREÇO

Avaliam pela memória, não pelo mercado

O imóvel vale o que o mercado está a pagar hoje — não o que pagaram, não o que gastaram, não o que precisam.

POR QUE ACONTECE

O preço de referência que o proprietário tem na cabeça é construído por emoção: o valor de compra, as obras que fez, a conversa com um vizinho que "vendeu por X", o que lhe disseram numa avaliação bancária. Nenhum destes dados é o mercado actual.

CONSEQUÊNCIA REAL

Um imóvel acima do valor de mercado não recebe propostas — recebe visitas sem intenção. Ao fim de 3 meses, é percepcionado como "problemático". A redução de preço que se segue acaba por ser maior do que teria sido na entrada, porque o comprador sabe que estava parado.

O QUE MUDA COM O MÉTODO PULSO

A fase P (Pesquisa) produz uma Análise Comparativa de Mercado com imóveis comparáveis reais — vendidos nos últimos 6 meses, na mesma zona, com características semelhantes. O preço de entrada é uma decisão baseada em dados, não em expectativa.

02

ERRO 02 · PREPARAÇÃO

Preparam o imóvel para si, não para quem compra

O comprador não vê o que é — vê o que poderia ser. A preparação do imóvel tem de falar essa linguagem.

POR QUE ACONTECE

O proprietário conhece bem a casa. Sabe que o armário da entrada parece pequeno mas tem muito espaço dentro. Sabe que a divisão dos fundos é escura mas recebe sol de tarde. O comprador não sabe nada disso — e não vai ficar tempo suficiente para descobrir por si.

CONSEQUÊNCIA REAL

Visitas que entram, ficam 10 minutos e saem sem fazer perguntas. Feedback vago do tipo "não era bem o que procurava." Na realidade, o imóvel não comunicou o seu potencial. Cada visita sem proposta é tempo e emoção desperdiçados.

O QUE MUDA COM O MÉTODO PULSO

A fase U (Unicidade) identifica o ADN do imóvel — o que o torna único e valioso para o comprador certo. A preparação é estratégica: o que desorganizar, o que destacar, que narrativa construir. Não é decoração. É posicionamento de produto.

03

ERRO 03 · TIMING

Ignoram a primeira semana — a mais importante da venda

O lançamento de um imóvel no mercado tem uma janela de atenção. Desperdiçá-la tem consequências que duram meses.

POR QUE ACONTECE

O imóvel entra nos portais sem preparação fotográfica adequada, sem estratégia de promoção, sem base de compradores activos contactados. "Está lá, quem precisar encontra." As primeiras 7 dias são as de maior exposição orgânica — e são desperdiçadas.

CONSEQUÊNCIA REAL

Compradores activos — os que estão há semanas à procura — passam por cima porque a fotografia não convence, a descrição é genérica ou o preço não está calibrado. Depois da primeira semana, o imóvel é "o que já vi". A atenção já passou.

O QUE MUDA COM O MÉTODO PULSO

A fase L (Ligação) prevê um lançamento coordenado: fotografia profissional, descrição com narrativa, distribuição activa à base de +1.000 compradores, anúncio pago e partilha com a rede AMI. O imóvel chega a quem está a comprar — não espera para ser encontrado.

04

ERRO 04 · NEGOCIAÇÃO

Negociam sozinhos numa situação com conflito de interesses

Quando o vendedor e o comprador são representados pela mesma pessoa, alguém perde. Normalmente é quem pensa estar a ganhar.

POR QUE ACONTECE

O modelo de "agência única" — em que o mesmo consultor representa vendedor e comprador — ainda é comum em Portugal. Parece eficiente. Na prática, cria um incentivo perverso: fechar rápido, ao preço do meio, sem defender ninguém em particular.

CONSEQUÊNCIA REAL

O proprietário aceita condições que um negociador exclusivo nunca deixaria passar: prazo de CPCV demasiado longo, condições suspensivas de financiamento sem garantias, penalizações assimétricas. A diferença pode ser de €10.000 a €40.000 no valor final.

O QUE MUDA COM O MÉTODO PULSO

A Alquimia pratica No Dual Agency: cada lado tem a sua consultora dedicada. O proprietário é sempre representado exclusivamente — em todas as propostas, contra-propostas e condições contratuais. O alinhamento de incentivos é completo.

05

ERRO 05 · ESCOLHA

Escolhem quem lhes diz o que querem ouvir

O consultor que apresenta o preço mais alto não é o que venderá pelo valor mais alto. É o que começa mais alto — e reduz mais.

POR QUE ACONTECE

É humano escolher com base em esperança. Quando três consultores apresentam avaliações de €320.000, €340.000 e €370.000, é difícil não escolher o de €370.000. O problema é que essa avaliação não reflecte o mercado — reflecte a estratégia de conquistar o mandato.

CONSEQUÊNCIA REAL

Meses no mercado sem propostas. Uma ou duas reduções de preço. Imóvel marcado como "problemático". Fecho abaixo do que teria sido possível se tivesse entrado com o preço certo desde o início. O consultor "optimista" custa mais do que o mais honesto.

O QUE MUDA COM O MÉTODO PULSO

Transparência radical: mostramos a Análise Comparativa de Mercado com os dados reais, explicamos o intervalo de preço defensável e apresentamos os cenários. A decisão é do proprietário — mas com informação completa, não com promessas.

RESUMO PRÁTICO

Antes de avançar para o mercado, valide estes 10 pontos

- Análise Comparativa de Mercado realizada** — com imóveis vendidos nos últimos 6 meses na mesma zona, não avaliações bancárias nem estimativas online.

- Preço de entrada definido com margem de negociação** — nem inflacionado para "ver o que acontece", nem subvalorizado por urgência.

- Imóvel preparado para a visita** — arrumação estratégica, pequenas reparações concluídas, ambiente neutro e luminoso.

- Fotografia profissional realizada** — não com telemóvel, não com grande-angular distorcido. Fotografia que comunica o real potencial do espaço.

- Documentação verificada antes do lançamento** — caderneta predial, certidão permanente, licença de habitabilidade, fracção autónoma. Sem surpresas no processo.

- Plano de lançamento com data definida** — portais, base de compradores, rede AMI, anúncio pago. Não "quando estiver pronto".

- Timeline realista definida** — prazo desejado de escritura, margem para CPCV, necessidade de saída antes ou depois da venda.

- Representação exclusiva garantida** — consultor que representa apenas o vendedor, não o comprador simultaneamente.

- Sistema de reporte de feedback activo** — relatório semanal com KPIs: visitas, propostas recebidas, feedback por visita, posição relativa no mercado.

- Critério de decisão para propostas definido previamente** — preço mínimo, condições suspensivas aceitáveis, prazo máximo de CPCV. Negociar em frio, não em stress.

Quer saber o que o seu imóvel vale hoje?

A Análise Comparativa de Mercado da Alquimia é gratuita, sem compromisso e baseada em dados reais do Confidencial Imobiliário. Recebe um relatório completo — não uma estimativa.

O QUE RECEBE GRATUITAMENTE

- Análise de imóveis comparáveis vendidos nos últimos 6 meses
- Intervalo de preço defensável com base nos dados de mercado
- Tempo médio de comercialização para o seu tipo de imóvel
- Recomendação de estratégia de lançamento sem compromisso

Renata Sofia

+351 963 858 968

Email

renatasofiabarbosa@kwportugal.pt

Instagram

@renatasofia_re

Zona de actuação

Cascais · Carcavelos · Parede · Oeiras