



ONDE O NEGÓCIO GANHA VIDA · CASCAIS · OEIRAS

GUIA COMPLETO

O Guia do Proprietário Inteligente

Da decisão de vender até à escritura — o que acontece em cada fase, o que preparar, o que esperar. Sem surpresas.

ANTES DE COMEÇAR

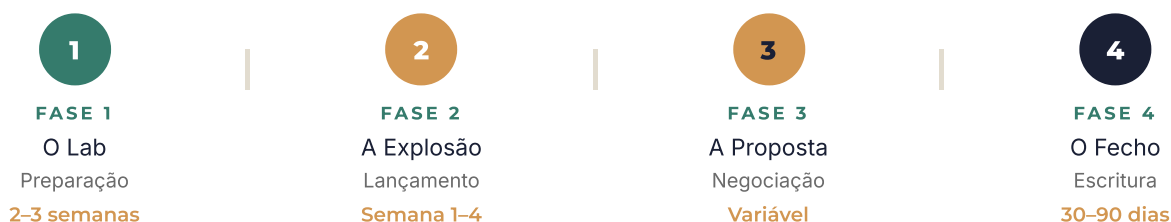
Vender uma casa não é uma transação. É um processo com fases, decisões e timing.

A maioria das frustrações no processo de venda acontece por falta de expectativas correctas. O proprietário esperava A, aconteceu B — não porque correu mal, mas porque ninguém explicou como funciona.

Este guia percorre **as 4 fases da venda**, o que acontece em cada uma, o que o proprietário precisa de fazer e o que pode esperar. Com base no método PULSO da Equipa Alquimia.

A venda bem-sucedida não é aquela que fecha mais rápido. É a que **maximiza o valor líquido** para o proprietário — com o mínimo de stresse e o máximo de clareza em cada passo.

AS 4 FASES DA VENDA



O tempo total médio de um processo bem conduzido em Cascais e Oeiras é de **60 a 120 dias** entre a assinatura do contrato de mediação e a escritura. Processos mal preparados podem demorar 6 a 18 meses — com resultado inferior.

FASE 1 DE 4

O Lab: Preparação antes de entrar no mercado

Nesta fase, ninguém sabe ainda que o imóvel vai ser vendido. É aqui que se constrói a base de tudo — análise, documentação e preparação física. **Não há lançamento antes desta fase estar concluída.**

P

PULSO — PESQUISA

Análise Comparativa de Mercado (ACM)

Análise de imóveis comparáveis vendidos nos últimos 6 meses na mesma zona: tipologia, área, estado de conservação, piso, orientação. Resultado: intervalo de preço defensável e tempo médio estimado de venda.

- **O proprietário recebe:** relatório com 5–8 comparáveis reais, intervalo de preço e recomendação de estratégia de entrada.
- **O que não é:** estimativa online, valor bancário ou opinião do consultor. São dados verificados do Confidencial Imobiliário.

U

PULSO — UNICIDADE

Auditoria e Preparação do Imóvel

Visita técnica ao imóvel para identificar o que valoriza, o que penaliza e o que deve ser corrigido antes do lançamento. Não é home staging genérico — é posicionamento de produto.

PEQUENAS INTERVENÇÕES DE ALTO IMPACTO

- ✓ Pintura em tons neutros (investe €500, retorna €3.000+)
- ✓ Reparações visíveis: torneiras, dobradiças, rodapés
- ✓ Limpeza profunda e desobstrução de espaços
- ✓ Iluminação melhorada nas divisões principais

O QUE NORMALMENTE NÃO COMPENSA

- ✓ Obras estruturais (o comprador prefere escolher)
- ✓ Remodelação de cozinha ou casa de banho completa
- ✓ Móveis nova (desorientar o comprador)
- ✓ Personalização de decoração

A Fase 1 demora normalmente **2 a 3 semanas**. Não é demora — é investimento. Cada semana de preparação pode valer semanas a menos no mercado e milhares de euros no preço final.

FASE 1 CONTINUAÇÃO — DOCUMENTAÇÃO

Os documentos que precisam de estar prontos antes do lançamento

A falta de documentação é uma das principais causas de atraso nos processos de venda em Portugal. Um CPCV não pode ser assinado sem documentação completa — e o comprador interessado pode perder-se nesse período.

OBRIGATÓRIOS PARA CPCV

- ✓ Caderneta Predial actualizada (Finanças)
- ✓ Certidão Permanente do Registo Predial
- ✓ Licença de Utilização (habitabilidade)
- ✓ Ficha Técnica de Habitação (imóveis após 2004)
- ✓ Identificação do proprietário (CC, NIF)

COMPLEMENTARES MAS CRÍTICOS

- ✓ Certificado Energético (obrigatório para anunciar)
- ✓ Planta do imóvel (se disponível)
- ✓ Última factura de condomínio e ata
- ✓ Comprovativo de inexistência de dívidas
- ✓ Escritura de aquisição original

Nota sobre heranças e partilhas: Imóveis com proprietários múltiplos (herança não partilhada, divórcio pendente) requerem resolução jurídica prévia. A Alquimia tem departamento jurídico de suporte — mas o prazo alarga sempre que esta situação existe. Identificar cedo é essencial.

CHECKLIST DE VERIFICAÇÃO — FASE 1

- ACM recebida e preço de entrada definido em conjunto com a consultora
- Auditoria ao imóvel realizada e lista de preparação executada
- Todos os documentos obrigatórios localizados e actualizados
- Certificado Energético emitido ou em processo
- Contrato de mediação assinado com zona geográfica e prazo claros
- Data de lançamento confirmada — fotografia agendada

FASE 2 DE 4







A Explosão: O lançamento que gera a primeira semana certa

A primeira semana no mercado é a mais importante. A atenção dos compradores activos está no máximo — e o imóvel novo tem exposição orgânica que nunca mais volta. Desperdiçar esta janela custa tempo e dinheiro.



PULSO — LIGAÇÃO

Plano de Lançamento 360°

-  **Fotografia profissional:** grande angular calibrado, luz natural, edição profissional. Nunca telemóvel. A fotografia é a primeira visita.
-  **Descrição com narrativa:** não lista de características — história do imóvel escrita para o comprador-tipo identificado na ACM.
-  **Portais imobiliários:** Idealista, Imovirtual, Casasapo + plataforma KW com distribuição internacional.
-  **Base de compradores activos:** contacto directo com compradores qualificados em base de dados própria (+1.000 contactos).
-  **Rede AMI — Partilha 50/50:** imóvel partilhado com todos os consultores com licença AMI. A consultora do comprador recebe 50% — sem custo adicional para o proprietário.
-  **Meta Ads segmentado:** campanha paga para o perfil de comprador correcto, na zona correcta, no momento correcto.

O que o proprietário recebe semanalmente: relatório de KPIs — número de visitas, tempo médio na página, feedback por visita, comparação de posição relativa no mercado. Nunca "está a correr bem" sem dados.

As visitas começam na primeira semana. A consultora acompanha todas as visitas — o proprietário não precisa estar presente e é recomendável que não esteja (dá liberdade ao comprador para avaliar com honestidade).

FASE 3 DE 4

A Proposta: Como avaliar e negociar sem perder o comprador

Receber uma proposta é o momento de mais emoção — e mais risco. Aceitar demasiado rápido pode deixar dinheiro na mesa. Recusar por orgulho pode fechar a porta ao comprador certo.



PULSO — OPORTUNIDADE

Negociação Exclusiva — No Dual Agency

A Alquimia representa *exclusivamente* o vendedor. A consultora do comprador representa o comprador. Nenhuma das partes tem conflito de interesses. A negociação é limpa — e os resultados mostram-no.

- 1 Análise da proposta:** preço, condições suspensivas, prazo de CPCV, valor do sinal, data de escritura pretendida. Cada ponto é analisado em contexto.
- 2 Cenários de resposta:** aceitar, contra-propor ou recusar — com análise de implicações de cada opção para o proprietário.
- 3 Decisão informada:** o proprietário decide — com informação completa, sem pressão de timing artificial.

O QUE LER NUMA PROPOSTA

PONTOS POSITIVOS A VALORIZAR

- ✓ Pré-aprovação bancária comprovada
- ✓ Sinal acima de 10% do valor
- ✓ Prazo de escritura inferior a 60 dias
- ✓ Sem condições suspensivas desnecessárias

PONTOS A NEGOCIAR COM CUIDADO

- ✓ Condição suspensiva de avaliação bancária
- ✓ Prazo de CPCV superior a 90 dias
- ✓ Sinal abaixo de 5% do valor
- ✓ Cláusula de rescisão com penalização baixa

FASE 4 DE 4

O Fecho: Do CPCV à escritura sem surpresas

Após a proposta aceite, o processo entra na fase mais técnica. A maioria dos atrasos e problemas nesta fase é prevenível com boa coordenação.

- 1 CPCV (Contrato-Promessa de Compra e Venda):** documento que vincula ambas as partes. Define preço, sinal, prazo de escritura e penalizações. Deve ser revisto por advogado — a Alquimia tem suporte jurídico integrado.
- 2 Sinal e reforços:** o comprador entrega o sinal (normalmente 10–20% do valor) no acto de CPCV. Em caso de desistência do comprador, o vendedor fica com o dobro.
- 3 Due diligence do comprador:** avaliação bancária, verificação jurídica, vistoria técnica. Este período dura normalmente 30–60 dias. A consultora coordena e reporta.
- 4 Escritura:** acto notarial onde a propriedade é transferida e o remanescente do preço é pago. O proprietário recebe o valor líquido no mesmo dia.

Custos do vendedor na escritura: Mais-valias (se aplicável, depende da situação fiscal), IRS sobre rendimento de capital, honorários de mediação. A consultora prepara uma simulação personalizada antes da assinatura do CPCV — sem surpresas no final.

APÓS A ESCRITURA

- Comunicação da venda às Finanças (IMI): responsabilidade do notário, mas convém confirmar.
- Cancelamento de seguros do imóvel e quotas de condomínio após a data de escritura.
- Declaração de mais-valias no IRS do ano seguinte — consultar contabilista.

REFERÊNCIA RÁPIDA

Os termos que precisa de conhecer antes de começar a vender

ACM	Análise Comparativa de Mercado. Relatório com imóveis semelhantes vendidos recentemente para determinar o preço de mercado real.
AMI	Autorização para Mediação Imobiliária. Licença obrigatória para agências e consultores imobiliários em Portugal.
CPCV	Contrato-Promessa de Compra e Venda. Documento que vincula vendedor e comprador antes da escritura final.
Caderneta Predial	Documento das Finanças com os dados fiscais do imóvel: valor patrimonial, área, localização, artigo matricial.
Certidão Permanente	Registo actualizado da propriedade, ónus e encargos. Emitida pelo Registo Predial — essencial para verificar que o imóvel está livre para venda.
Condição Suspensiva	Cláusula no CPCV que torna o contrato condicionado a um evento (ex. aprovação de crédito bancário). Se não se verificar, o negócio cai sem penalização.
Exclusividade	Mandato que confere a uma única agência o direito de venda durante um período definido. A Alquimia opera sempre em exclusividade — com partilha activa com toda a rede AMI.
Mais-Valias	Imposto sobre a diferença entre o preço de compra (actualizado) e o preço de venda. Regras específicas para habitação própria permanente. Consultar contabilista.
No Dual Agency	Modelo em que cada parte (vendedor e comprador) tem a sua consultora dedicada. Sem conflito de interesses. Modelo da Alquimia.
Partilha 50/50	Modelo de comissão em que a agência do vendedor e a agência do comprador dividem a comissão igualmente. Incentiva a cooperação — e maximiza a exposição do imóvel.

Pronto para começar com o método certo?

O primeiro passo é uma conversa. Sem compromisso, sem pressão — apenas uma análise honesta do que o mercado está a dizer sobre o seu imóvel hoje.

O QUE ACONTECE A SEGUIR

- Contacto por mensagem ou chamada — resposta em menos de 2 horas
- Visita ao imóvel para Análise Comparativa de Mercado gratuita
- Relatório de mercado personalizado — preço, timing e estratégia
- Decisão inteiramente sua — sem pressão, sem compromisso

Renata Sofia

+351 963 858 968

Email

alquimia@kwportugal.pt

Instagram

@renatasofia.kwrealty

