

**ALQUIMIA**

CONSULTORIA IMOBILIÁRIA · KW LEAD

GUIA DO COMPRADOR

# O Comprador Representado

Porque comprar casa não é ver anúncios — é ter alguém só do seu lado. E porque tudo começa numa conversa, antes da primeira visita.

**Equipa Alquimia**

Cascais · Oeiras · Lisboa · Amadora · Almada

Quase toda a gente compra casa **sozinha** — a saltar de portal em portal e a ligar à agência de cada anúncio. E quase ninguém repara num detalhe: **essas agências representam o vendedor, não o comprador.**

Quando contacta o anúncio, fala com quem foi contratado para defender o **interesse de quem vende** — vender ao melhor preço, no menor tempo. Do seu lado, a defender o **seu** interesse (pagar o justo, sem surpresas), não está ninguém.

**O ponto:** num negócio com dois lados, o comprador é, quase sempre, o único que aparece desacompanhado. Este guia mostra como mudar isso — e porque muda tudo.

## O PRIMEIRO PASSO

# A reunião de **análise de necessidades**

Antes de ver uma única casa, há uma conversa de 30 a 45 minutos. Parece um passo pequeno; é o que separa uma procura caótica de uma procura certa.

Nessa conversa fica claro o que realmente procura — e poupam-se semanas a ver o que não serve:

- 01 Zona(s)** — e o que pesa em cada uma — trabalho, escola, família, rotina.
- 02 Tipologia e espaço** — o que precisa hoje e nos próximos anos.
- 03 Orçamento real** — não o "talvez", mas o valor com financiamento já enquadrado.
- 04 Prazos** — para quando, e o que está dependente de quê (ex.: vender primeiro).
- 05 Não-negociáveis vs. desejáveis** — separar o essencial do "seria bom".
- 06 Motivação** — habitar, investir, mudar de vida. Muda a estratégia toda.

Sem este mapa, vê-se muito e decide-se mal. Com ele, vê-se pouco — e decide-se bem.

## O que uma consultora dedicada **faz por si**

Representar o comprador não é "mostrar casas". É trabalho a sério, do seu lado, do primeiro café à escritura:

### **Acesso ao mercado inteiro**

Não só os anúncios de uma agência. Através da **partilha entre profissionais (50/50)** e de imóveis **off-market**, a sua consultora traz-lhe opções que nunca veria a pesquisar sozinho.

### **Filtragem e tempo**

Vê só o que encaixa no seu mapa. Nada de domingos perdidos em casas que não faziam sentido.

### **Visitas com critério**

Organizadas, com as perguntas certas feitas, e com um olhar treinado para o que o entusiasmo esconde.

### **Negociação do seu lado**

Quem negocia por si conhece o mercado, o histórico do imóvel e a margem real — e defende o **seu** bolso.

### **Due diligence**

Documentação, ónus e encargos, certificado energético, contas do condomínio, licenças. Antes de assinar, não depois.

### **Acompanhamento até à escritura**

Crédito, CPCV, prazos, notário. Alguém a coordenar para que nada fique pelo caminho.

## Porquê **uma só** consultora

A tentação é falar com várias "para ver mais". Na prática, dá o contrário.

### CINCO AGÊNCIAS

- Cada uma mostra só o que tem.
- Todas representam o vendedor.
- Ninguém se sente responsável por si.
- Repete a sua história cinco vezes.
- Acaba a fazer sozinho o trabalho de coordenação.

### UMA CONSULTORA DEDICADA

- Traz-lhe o mercado inteiro (via partilha).
- Representa-o **a si**, só a si.
- É o seu ponto único, do início ao fim.
- Conhece o seu caso em profundidade.
- Investe tempo a sério — porque há compromisso mútuo.

**O contra-intuitivo:** escolher *uma* consultora não fecha portas — abre-as todas. Pela partilha entre profissionais, ela acede ao que as outras têm. Ganha o mercado inteiro **e** alguém do seu lado.

### E custa-me alguma coisa?

A representação dedicada do comprador começa sem compromisso e sem custo para si: a primeira reunião de análise é gratuita. O modelo de honorários é transparente e explicado à partida — sem letras pequenas.

## Comece pela conversa certa.

Marque a sua **reunião de análise de necessidades** — 30 a 45 minutos que mudam toda a sua compra.

Equipa Alquimia · [alquimiarealestate.pt](https://www.alquimiarealestate.pt) · [alquimia@kwportugal.pt](mailto:alquimia@kwportugal.pt)