



SAMPSON PROPERTY
REAL ESTATE AGENTS

VENDER COM A SAMPSON PROPERTY

SP
SAMPSON PROPERTY – SOCIEDADE DE MEDIAÇÃO IMOBILIÁRIA, LDA
Rua dos pescadores 131, Loja 1. 8400-512 Carvoeiro – Lagoa.

Não Vende, Não Paga.

Na Sampson Property oferecemos um plano de marketing completo para a sua casa, com comissões baixas e acessíveis com padrões de qualidade elevados Não Paga se Não vendermos.

1. Vender o seu imóvel

A singularidade de cada imóvel exige um plano de marketing especializado apontando para a procura dos nossos clientes compradores assegurando que procuraremos o comprador certo para a sua propriedade aplicando os meios que se seguem:

- Publicidade escrita e fotográfica de Alta qualidade.
- Visitas virtuais 3D (Contratos exclusivos)
- Ajudamos a requerer o Certificado Energético (requerido pela lei)
- Publicaremos o seu imóvel em portais internacionais (Idealista, Rightmove e Green Acres) e nacionais
- Marketing nas redes sociais (Contratos exclusivos)
- Promoção do imóvel na nossa larga base de dados de clientes
- Aplicação da placa de venda do imóvel
- *Feedback* após cada visita
- Atualizações constantes durante a venda
- Capacidade de negociação elevada
- Profissionais preparados no processo de venda
- Inventário completo do imóvel, leituras de contadores e comunicação / mediação constante com ambas as partes.

Publicidade externa online – Nós percebemos a importância de dar à sua casa a maior exposição possível no mercado e, para tal, após a entrada na nossa base de dados faremos a publicação em portais internacionais como o Zoopla (apontando o mercado do Reino Unido) e Green Acres (mercado Europeu).

Marketing nas redes sociais (Contratos exclusivos) – Somos uma equipa jovem, dedicada e trabalhadora que continuamente procura estar atualizada com a evolução da Internet, do marketing nas redes sociais e entendemos a importância de colocar o seu imóvel visível em múltiplas plataformas. Graças à nossa experiência nesta área especializada do marketing imobiliário somos capazes de posicionar estrategicamente os imóveis no mercado e desenhar campanhas “personalizadas” no Facebook, Instagram, Twitter e YouTube para alcançar o comprador certo. A Sampson Property está ativa nas redes sociais e trabalha em parceria com uma página do Facebook com mais de 10,000 seguidores, que já permitiu um número assinalável de vendas – a sua casa pode ser vendida nas redes sociais se souber exatamente como promovê-la!

Encontrar o comprador certo – O seu imóvel será enviado de forma cuidada para compradores selecionados e para os clientes da nossa base de dados que procurem as especificidades da sua propriedade num processo de Ganho de tempo para todas as partes. O nosso conhecimento e experiência dará destaque aos pontos fortes da sua propriedade ao potencial comprador. Também trabalhamos em parceria com agentes imobiliários internacionais aumentando o alcance e a exposição do imóvel.

2. Atualização sobre o processo de venda

A venda dum imóvel é um processo delicado e nós entendemos a importância de o manter atualizado quanto à evolução da situação. Nós comprometemo-nos a comunicar regularmente consigo com clareza, incluindo o feedback acerca de cada visita que acompanhamos.

Após a oferta ser aceite continuará a ter atualizações regulares. O inventário de bens do imóvel e as leituras finais dos contadores estão incluídos na nossa comissão para facilitar a finalização da venda para todas as partes envolvidas.

3. As nossas comissões

Na Sampson Property acreditamos que devemos oferecer um serviço profissional a um preço justo. Não necessita de pagar comissões de venda irrealistas. A poupança que fará pagando uma comissão mais baixa proporcionará ter o melhor preço para o seu imóvel, permitindo colocar no mercado a um preço mais atrativo ou tendo maior margem de negociação.

Nós cobramos uma comissão baixa com serviço de qualidade custando menos 50% que a concorrência

Preço de Venda	Cobramos 2,5%	4%	Concorrência cobra 5%	6%	10%
100 000€	2500	4000	5000	6000	10 000
200 000€	5000	8000	10 000	12 000	20 000
250 000€	6250	10 000	12 500	15 000	25 000
300 000€	7500	12 000	15 000	18 000	30 000
400 000€	10 000	16 000	20 000	24 000	40 000
500 000€	12 500	20 000	25 000	30 000	50 000
750 000€	18 750	30 000	37 500	45 000	75 000
1 000 000€	25 000	40 000	50 000	60 000	100 000

Prices não incluem IVA (23%)

Por comissão a indústria cobra, em média, 5% + IVA (o que a 23% equivale no total a quase a 6%) o que num imóvel que seja vendido por 400,000€ seja quase 25,000€ incluindo o IVA + taxas legais (aproximadamente 1%), aos quais poderá haver lugar a cobrança de mais valias*.

Pelo mesmo serviço, tendo um contrato exclusivo com a Sampson Property, numa venda de 400,000€ as comissões e taxas serão de 12,300€ (IVA incluído), o que perfaz uma poupança total de 12,300€!

Quando celebra um contrato não exclusivo connosco (pode trabalhar com outras agências) a comissão que praticamos é de 5% + IVA

Outros custos a ter em conta na venda de imóveis:

Imposto sobre as mais valias

A partir de Janeiro de 2023 o imposto sobre mais-valias passa ser o mesmo para residentes e não residentes em habitações secundárias (um imóvel que não é oficialmente a sua residência permanente). Tanto os residentes como não residentes pagarão um imposto máximo de 26,5% sobre o lucro.

Mais-valias = Valor de venda* - Valor de compra - Melhorias no imóvel (apresentando faturas dos últimos 12 anos) - Custos de compra/venda (impostos de aquisição/comissões de agentes imobiliários)

*Se o valor da venda for inferior ao Valor Patrimonial, este será usado nos cálculos.

No caso de o imóvel ser a sua residência permanente e reinvestir o valor da venda noutra imóvel no espaço de 36 meses na UE (ou num país com quem Portugal tenha acordos para a troca de informações em matéria fiscal) está isento deste imposto sobre as mais-valias (ou reinvestimento até 24 meses após venda)

Caso o imóvel tenha uma licença de AL para rentabilização a curto prazo, consulte o seu contabilista quanto à sua responsabilidade no que respeita a mais-valias.

Custos legais

Aconselhamos que escolha um advogado Português para o representar na venda do seu imóvel (deve ser fluente na sua língua nativa ou em Inglês para traduzir contratos). Ele será o responsável por atualizar a documentação oficial da propriedade, rever os contratos, assinar como procurador (senão conseguir estar presente na escritura poder passar uma procuração ao advogado para o representar) e assumir a responsabilidade sobre as mais valias. Para tal, em média, os custos são aproximadamente de 1% do preço de venda do imóvel.

Não paga se, Não vendermos

Estamos confiantes e prontos para vender a sua propriedade mas senão achar o mesmo ou, se escolher tirar a sua casa do mercado não será cobrado nenhum dos nossos serviços. Na Sampson Property orgulhamo-nos de ser justos e profissionais no nosso serviço onde não haverá cobrança senão houver venda, o que reduzirá o risco a 0 se vender connosco.

4. Dicas para vender o seu imóvel

Usaremos toda a nossa experiência, contactos e capacidade de marketing para encontrar o comprador certo e o melhor preço para a sua propriedade, no entanto, todos os imóveis poderão ser tornados mais atrativos para os compradores. Aconselhamos a considerar o conjunto de informações para vender a sua casa, de forma a que juntos possamos concluir a venda de forma rápida e suave permitindo desfrutar de todo o processo.

As Primeiras Impressões contam – A apresentação do seu imóvel no interior e exterior fará toda a diferença no que refere à venda. Dê uma demão nas paredes e trate o jardim da frente tornando a casa mais apelativa. O interior deverá estar o mais livre possível (lembre-se que trabalhamos com um público alvo multicultural e progressivamente os escandinavos estão a chegar ao mercado e procuram espaços claros com linhas simples).

Garanta que o imóvel está arrumado, confirme se as lâmpadas estão todas a funcionar e repare todos os ruídos nas dobradiças das portas. Nós daremos destaque a todos os elementos menos óbvios que farão da sua casa a mais atrativa, tais como bons restaurantes, belas praias, lugares solarengos e a vizinhança. São os pequenos detalhes que ajudam a criar a melhor das impressões.

Acesso para as visitas – É importante que permita que os potenciais compradores visitem a sua casa quando lhes é conveniente. Muitos dos clientes que vão comprar apenas estarão aqui durante alguns dias em períodos de tempo limitados. O ideal é que nos possa fornecer um conjunto de chaves para as visitas que faremos, no entanto, estamos habituados a comunicar/coordenar com os gestores de propriedades para tal. Se o imóvel tiver reservas para alugueres de curta duração informe-nos sff o mais rápido possível para os dias de troca de aluguer para aí colocarmos o máximo número de visitas com o mínimo impacto na rentabilidade da sua propriedade.

Confie em nós e descanse porque iremos realçar os pontos fortes da sua casa em sua representação – é no nosso melhor interesse bem no seu.

Seja paciente – Não se preocupe se visitas que pareceram positivas não levarem à venda – não quer dizer que haja algo de errado com o seu imóvel ou acerca da maneira como está a ser apresentado. Nós qualificamos os nossos compradores e apenas convidamos a visitar a sua casa quem acreditamos serem potenciais compradores, no entanto, a experiência mostra-nos que há muitas pessoas que recuam quando procuram casa no estrangeiro ao regressarem ao seu país. Esteja aberto ao feedback e preparado para ouvir ideias sobre como tornar a sua casa mais apelativa.

Mente Aberta – Não tem de aceitar a primeira oferta e vale a pena discutir se Podemos atingir um valor superior. Por outro lado temos de ter em conta se são compradores a dinheiro, prazos, etc, e se uma venda rápida lhe pode poupar dinheiro a longo prazo. Se o imóvel for antigo é natural que possa haver lugar a uma peritagem de engenharia o que pode afetar o preço que o comprador esteja disposto a pagar. Se tiver em mente algum problema com a casa é melhor ser esclarecedor à partida porque existem leis a proteger os compradores. Apenas poderão ser publicitado o que estiver nos documentos legais do imóvel bem como o equipamento em funcionamento.

A Mudança – Aceitar uma oferta será o início do processo de transferência da propriedade para o novo dono. O processo leva, normalmente, várias semanas. Tenha a certeza que tem a representação legal preparada (podemos pedir orçamentação para tal) e se precisar, um advogado que o represente com procuração (se não puder estar presente o advogado assinará no seu nome. Este processo leva algumas semanas por isso aconselhamos que trate deste assunto quando colocar o imóvel à venda). Para finalizar o processo o contrato de promessa compra e venda deve ser assinado o mais rápido possível havendo lugar ao pagamento 10% sem reembolso, havendo lugar à escritura num prazo que se situa entre 6-8 semanas.