



Muitas pessoas acreditam que conseguem vender casa facilmente sem ter que recorrer a um agente ou consultor imobiliário. Naturalmente que nada o impede de o fazer, para todos os efeitos o proprietário é quem melhor conhece o seu imóvel.

No entanto, esse fator pode ser mais prejudicial do que pensa, e até pode virar-se contra si na hora de negociar a venda do imóvel.

#1 PREÇO DE MERCADO

O consultor imobiliário especialista na zona onde está situado o seu imóvel vai indicar-lhe qual o preço de venda adequado. Quer isto dizer, o preço que o mercado está disposto a pagar por um imóvel com as mesmas características que o seu e na mesma localização.

#2 APRESENTAÇÃO DO IMÓVEL

A forma como se apresenta um imóvel é fundamental para o sucesso na venda. Quando chegar a altura dos potenciais compradores visitarem o seu imóvel, melhor que ninguém, o consultor imobiliário vai saber como apresentá-lo. Os proprietários têm tendência para fazer referência os aspetos menos positivos da casa de forma não comercial, enquanto o agente imobiliário não.

#3 SELECIONAR POTENCIAIS COMPRADORES

Ao contrário dos proprietários, os consultores imobiliários conseguem facilmente selecionar os compradores que estão realmente interessados no seu imóvel, evitando assim que perca demasiado tempo a agendar visitas.

#4 BUROCRACIA

A verdade é que o trabalho do consultor imobiliário não acaba depois de ter encontrado o comprador para o seu imóvel. Existe imensa burocracia que pode atrasar a transação do imóvel, principalmente se for o próprio proprietário a vender. Uma das vantagens do consultor imobiliário é que ele está habituado a lidar com essas burocracias, o que vai permitir-lhe acelerar o processo.

4 RAZÕES PARA SER UM CONSULTOR IMOBILIÁRIO A VENDER A SUA CASA