

Riviera de  São Lourenço



**A MELHOR
MANEIRA DE
VENDER O
SEU IMÓVEL**

SIV

Sistema Integrado de Vendas

Se você é como todas as pessoas, sua casa ou apartamento é, provavelmente, o maior investimento que você fez na vida. Quando chega a hora de vendê-lo (a), você enfrentará uma decisão muito emocional e uma grande transação financeira. Mas, existem maneiras de fazer as coisas saírem tranquilas. Esta é a razão pela qual nós preparamos este folheto. Ele está recheado com dicas e idéias que você poderá utilizar. Certamente, esperamos que você decida utilizar os serviços do SIV através de um agente credenciado. Mas, o principal propósito deste livreto é fazer com que vender o seu imóvel seja uma experiência mais fácil e agradável.

Capítulo 1

COMO ESCOLHER A MELHOR EMPRESA IMOBILIÁRIA

Existem inúmeras empresas imobiliárias. Quais são as chances de encontrar a que melhor se adapta a você.

Quando você escolhe uma empresa imobiliária, você está na verdade, elegendo-a para vender o seu imóvel. Assim, considere as suas referências detalhadamente. Analise a empresa. É uma empresa conhecida? Ou uma empresa de nome qualquer? Com certeza, você quer entregar o seu imóvel para uma empresa que tenha reputação, e que seja capaz de atrair uma grande quantidade de compradores.



*Se você não identificar o nome do vendedor,
certamente ninguém identificará*

Uma empresa conhecida tem maior probabilidade de atrair melhores corretores, e

também de prover à eles treinamento e maior orientação sobre o atendimento a clientes.

Com certeza a empresa imobiliária que você eleger, deverá ser muito capacitada, com grande conhecimento da vizinhança onde seu imóvel se encontra, do mercado imobiliário em geral, dos aspectos de financiamento e outros.

Não fique com medo de fazer perguntas para testar o conhecimento da empresa. Lembre-se, você está contratando seus serviços. Pergunte como ela vai comercializar o seu imóvel, se detém um sistema organizado para venda. Outras empresas oferecem nada mais, nada menos, do que uma placa de "vende-se" em frente ao seu imóvel. Você terá muito menos preocupação e muito mais tranqüilidade se encontrar uma empresa que tenha uma operação sistemática de vendas, onde estejam previstos todos os detalhes da transação.

Pergunte se a empresa tem acesso a uma lista múltipla de imóveis. Um sistema computadorizado onde todos os imóveis da área, inclusive o seu, estejam contidos, é essencial.

Outra característica muito importante a ser analisada na escolha de uma empresa

imobiliária é verificar se ela escuta você. Ninguém sabe mais sobre seu imóvel e sobre suas características do que você mesmo. Esta empresa tem que estar interessada o suficiente para ouvir a sua opinião e usá-la de forma produtiva na venda do seu imóvel.

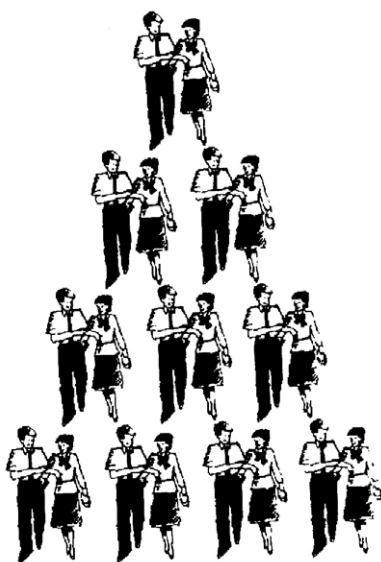
CAPITULO 2

COMO CONSEGUIR O MELHOR PREÇO POSSÍVEL

A única coisa que determina quanto o seu imóvel vale, é quanto alguém está disposto a pagar por ele.

Para você, seu imóvel é recheado de memórias e lembranças emocionais. Mas, para todas as demais pessoas é somente mais um imóvel.

Assim, a coisa mais importante, na venda do imóvel, é atribuição do preço certo. Se você colocar um preço muito alto, provavelmente nunca achará um comprador. Se você atribuir um preço muito baixo, provavelmente estará trapaceando a si mesmo.



*A pirâmide do preço:
quanto mais alta a avaliação do seu
imóvel, menos pessoas vão parar para olhar*

Tenha sempre em mente que o valor de seu imóvel (a disposição de um comprador em pagar o preço) não está baseada no custo de construção ou no valor que você pagou por ele. Ao contrário, ele é determinado pelas condições do mercado, de sua vizinhança, e pelo momento em que você quer vendê-lo.

Uma empresa utilizará basicamente duas maneiras para chegar a um preço real para o seu imóvel. A primeira é uma avaliação do mercado. Um exame completo que leva em consideração as condições do mercado, as influências da vizinhança e as características de seu imóvel. Tudo isso poderá contribuir para o aumento ou diminuição do preço.

Como segundo método a empresa lhe mostrará os preços de imóveis semelhantes em seu bairro. Com esses preços comparativos e uma análise de seu imóvel, você poderá atribuir um preço certo para ele.

É claro que você pode contratar um avaliador independente para examinar e atribuir um preço ao imóvel. Isto pode ser muito bom na hora da venda, pois você poderá provar para seu comprador o quanto o seu imóvel vale através de um laudo técnico.

Sua consideração final deve ser: "espaço para negociação" - a diferença entre o preço

pedido e o verdadeiro valor que você poderá aceitar. Se você tiver muito tempo, você poderá pedir um preço alto. Se você precisar fazer uma venda rápida, você pedirá um preço mais justo logo de largada. Mas, geralmente você pode atribuir ou acrescentar 5% a 10% sobre o seu imóvel, como um espaço para barganha.



*Se você superavaliar seu imóvel,
certamente demorará mais para vender*

Se o mercado estiver forte, você provavelmente conseguirá um preço maior para seu imóvel. É claro, que se você for comprar outro imóvel na redondeza, você também achará preços maiores. Se o mercado estiver fraco, o contrário também é verdadeiro. Você provavelmente venderá por menos, mas também, comprará outro imóvel por um valor menor.

O resultado é que não há, na verdade, uma melhor hora para vender seu imóvel. Você deve vender quando as circunstâncias familiares e particulares determinarem que é hora para isto. Qualquer valor que você possa ganhar ou perder, esperando que o mercado mude, é na melhor das hipóteses um tiro no escuro.

**PORQUE
USAR UM
PROFISSIONAL
DA ÁREA
IMOBILIÁRIA
SE VOCÊ PODE
FAZER A VENDA
DIRETAMENTE**

Se o tempo não é o problema para você, talvez você queira fazer a venda de seu imóvel sem um profissional imobiliário. Mas, ao invés de estar economizando dinheiro, você pode estar perdendo.

A maioria dos imóveis não se vendem sozinhos. O tempo e o problema de atrair interessados, mostrar a eles o seu imóvel, tentar encontrar quais são as suas necessidades, falar à eles as coisas certas, administrar todas as negociações, e completar os detalhes e papelada, pode custar a você, tanto no lado pessoal como no lado financeiro, o equivalente, ou mais, que um profissional imobiliário iria ganhar com a comissão. E para fazer as coisas piores, o preço que você pode conseguir vendendo seu imóvel sozinho, pode ser menor do que aquele que um profissional imobiliário, com toda a sua experiência e carteira imobiliária, poderia alcançar.



Muitos compradores vêem nesta placa uma chance de economizar dinheiro. Eles esperam pagar menos pelo seu imóvel

Entretanto, um bom profissional imobiliário faz muito mais do que colocar uma placa de "vende-se" em frente o seu imóvel, para atrair alguns compradores.

Listamos a seguir alguns serviços que você deve esperar de um profissional do ramo:

- Ajudar você a estabelecer um preço que atraia compradores e deixe espaço para negociações;
- Reunir todas as informações relativas ao seu imóvel e à sua vizinhança, e tentar traduzir isto de uma forma que melhor represente uma vantagem para você;
- Determinar o mercado de seu imóvel, determinando quem seriam os mais prováveis compradores, e julgando os melhores meios para atingi-los;
- Separar o joio do trigo, ou seja, lidar com as pessoas realmente interessadas e descartar aqueles que são simples curiosos;
- Mostrar o seu imóvel somente para interessados;

-
- Ajudar você nas negociações com os compradores;
 - Administrar toda a papelada necessária, e também toda a situação legal envolvida nas negociações finais;
 - Guiar você durante todos os complicados procedimentos de fechamento e explicação para os compradores.

CAPITULO 4

PORQUE O SIV É A MELHOR OPÇÃO PARA COMPRAR E VENDER NA RIVIERA

*Realmente existe uma diferença
entre empresas da área imobiliária.
Algumas são boas. Mas outras são
melhores.*

SIV
Sistema Integrado de Vendas

O SIV é um sistema inovador de comercialização e, como tudo na Riviera, é um sistema planejado e moderno. Nele estão reunidas as mais capacitadas imobiliárias que atuam como Agentes na Comercialização dos imóveis da Riviera.

O SIV coloca à sua disposição um eficiente Centro de Processamento de Dados. Através dele, os Agentes de Comercialização recebem informações completas e atualizadas sobre os imóveis da Riviera. Assim, quando o seu imóvel é entregue ao SIV, ele é automaticamente colocado na rede de computadores e oferecido ao mesmo tempo por todos os Agentes, aumentando enormemente as possibilidades de realização de um bom negócio imobiliário, mais rápido e seguro.

Veja as vantagens do SIV:

- 1.** Áudio, Vídeo e Maquete do Plano Urbanístico da Riviera de São Lourenço;
- 2.** Folhetos e informações completas sobre todas as características do empreendimento, inclusive aquelas relativas ao uso e ocupação do solo;
- 3.** Pavilhão de vendas, com mais de 1000 m² de área com instalações completas para um perfeito atendimento;

-
4. Um completo portal imobiliário na internet, com todas as informações sobre a Riviera e seus imóveis;
 5. Mais de 90 corretores treinados, motivados, conhecedores de todos os detalhes da Riviera de São Lourenço e prontos para realizar um atendimento personalizado;
 6. Completa assessoria jurídica, desde o levantamento da documentação do imóvel até a finalização das assinaturas dos contratos de compra e venda.
 7. Acompanhamento pós-venda, quanto à satisfação do comprador e vendedor;
 8. Apoio e coordenação de suas atividades pela Sobloco Construtora S/A, empresa responsável pelo planejamento e realização global da Riviera de São Lourenço.

Por tudo isso, entendemos que a melhor maneira de você vender o seu imóvel é através do SIV. Ele permite a você dispender menos tempo com a problemática da venda e aplicar o seu tempo em outras coisas mais proveitosas.

SIV

Quem conhece, confia.

SIV
Sistema Integrado de Vendas





**Para comprar ou vender na Riviera
confie no SIV**

Largo dos Coqueiros, 15
Riviera de São Lourenço - Bertioga - SP

Tel. (13) 3316-5330