

# Guia do vendedor de imóveis





## A importância do seu imóvel

Sabemos a importância que tem o seu imóvel, pensando nisso, montamos este guia com dicas simples que poderão melhorar o resultado da venda de seu imóvel.

Você encontrará orientações de como preparar e receber o comprador, valorizando essa experiência decisiva.





## Quem compra um imóvel busca segurança

Assim que você nos autoriza a promover a venda de seu imóvel, verificamos a situação legal do imóvel.

Os imóveis que estão em condições de venda imediata recebem o selo "Documentação com Êxito" que dá mais segurança as pessoas que buscam seu imóvel e para você mais agilidade na efetivação do negócio.





## **Imobiliária de pessoas**

Mais que entender de imóveis uma imobiliária necessita entender de Pessoas, por isso nossa equipe é orientada a compreender todas as necessidades dos clientes, seja ele vendedor ou comprador, para que a visita do imóvel realmente entregue seu objetivo.





## A Primeira Impressão

A apresentação de seu imóvel deve ser feita da melhor maneira com fotos e textos que contem um pouco da história vivida, afinal o ditado diz:

*"Uma imagem vale mais que mil palavras"*

Prepare seu imóvel tornando mais atrativo visitas.

### Bem cuidado

*Limpo e arrumado, isso demonstra que você sempre se preocupa com a manutenção;*

### Amplitude de espaço

*Retire objetos pessoais e móveis em excesso;*

### Tudo funcionando

*O conforto de saber que tudo está como planejado;*

### Uma experiência sensorial

*Cheiros e barulhos podem atrapalhar a visita.*





## Uma experiência única

Chegou o momento de mostrar o quanto o seu imóvel é especial.

Algumas dicas para recebermos a visita:

*Guarde objetos que desviem a atenção;*

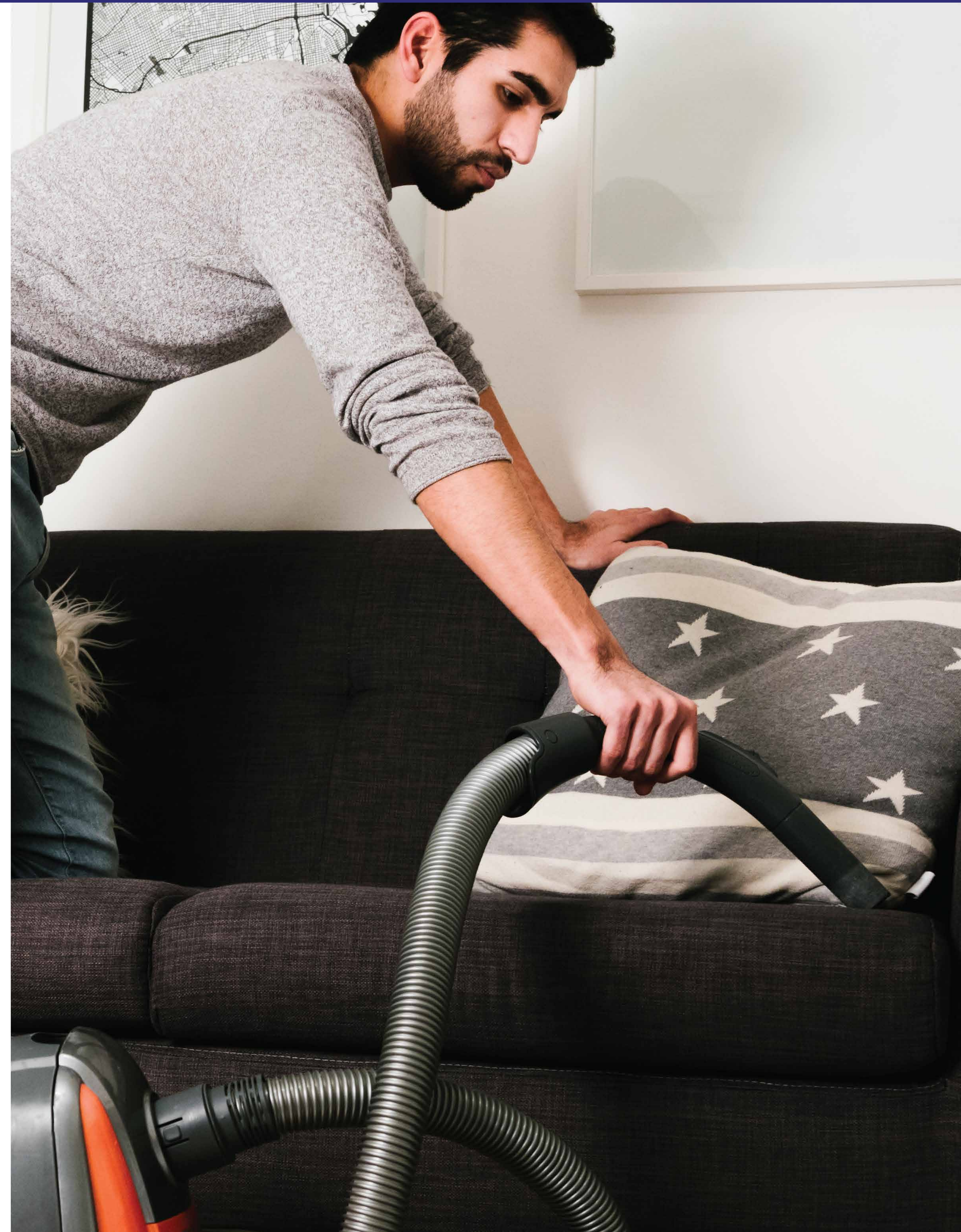
*Se possuir animais de estimação, tente retirá-los, algumas pessoas podem se sentir desconfortáveis;*

*Ambientes muito cheios podem transmitir a noção errada do espaço;*

*Ventilação é um fator importante, observe a temperatura se está muito quente ou frio;*

*Ambientes com ruídos podem atrapalhar, tornando o espaço desconfortável;*

*O acompanhamento ostensivo do proprietário pode inibir o visitante. Não se preocupe, nossa equipe é preparada para esclarecer todas as dúvidas.*

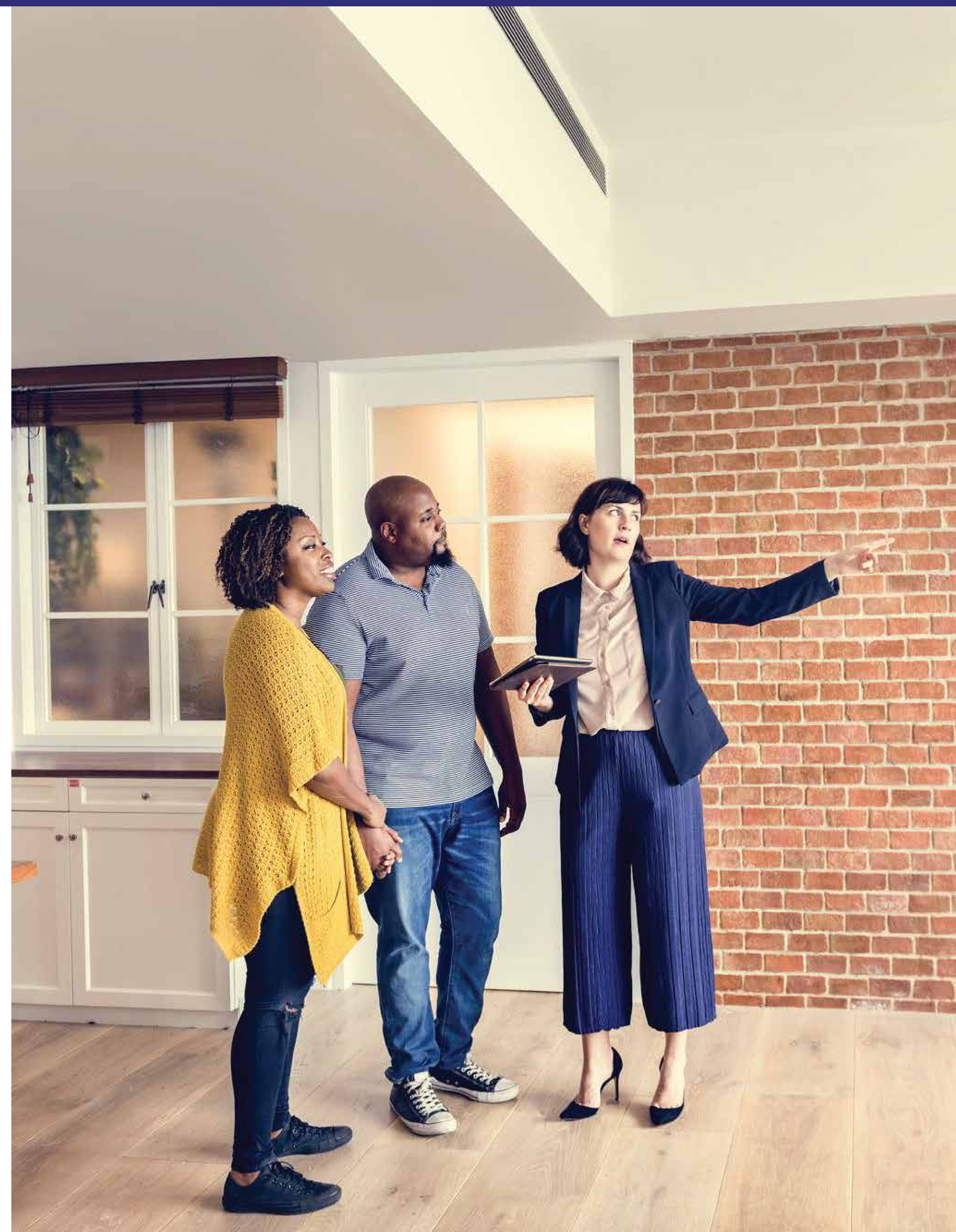




## Realizando um sonho

A visita é uma experiência sensorial, por isso alguns cuidados são necessários; cheiros, barulhos ou desordem podem atrapalhar.

Quando o comprador entra no imóvel é como se entrasse em um cenário buscando sensações e sentimentos, por isso nosso objetivo é que ele se imagine vivendo e tendo momentos felizes no imóvel.





## **Transformando em Realidade**

Neste momento é importante contar com a experiência da nossa equipe, conhecimento de mercado e perfil do comprador.

Quando o comprador apresenta uma proposta, normalmente cria muitas expectativas e a agilidade na resposta é um fator decisivo para o sucesso do negócio. Neste momento a imobiliária poderá lhe dar orientações para fechamento seguro do negócio.

Negociações longas normalmente dispersam os envolvidos.





## Êxito Netimóveis

Nosso propósito é desenvolver uma nova forma e visão das pessoas sobre o mercado imobiliário.

Acreditamos que podemos agregar valor a uma nova experiência de compra e venda de nossos clientes.

## Nós podemos lhe ajudar

Solicite uma avaliação ou anuncie grátis seu imóvel e conheça uma nova maneira de se relacionar com o mercado imobiliário.

SRTVN 701 Conjunto C loja 194 – Centro Empresarial Norte  
Asa Norte – Brasília – DF  
CEP: 70719-903

Telefones: Geral (61) 21020304  
Venda (61) 981548106  
Aluguel (61) 981278359

Siga-nos em nossas redes sociais:



[facebook.com/ExitoImobiliaria/](https://facebook.com/ExitoImobiliaria/)



[instagram.com/exito\\_netimoveis/](https://instagram.com/exito_netimoveis/)

