GUIAS DO CONSUMIDOR

Definir o preço certo - e o custo de errar

Uma estratégia de preço deve explicar dados, incerteza e momentos de revisão.

O essencial

• Compare imóveis realmente semelhantes por localização, tipologia, área, estado, piso, energia, estacionamento e situação jurídica.

• Separe preços pedidos de preços efetivamente transacionados; anúncios ativos e médias gerais são indicadores imperfeitos.

• Um estudo de mercado para definir o preço pedido não substitui uma avaliação bancária ou peritagem independente. A lei proíbe a mediadora de avaliar os imóveis que medeia.

• Defina por escrito preço inicial, posicionamento, métricas de visitas e propostas, data de revisão e decisão final do proprietário.

• Preço elevado pode reduzir interesse inicial, mas não existe prazo universal ou redução percentual correta para todos os imóveis.

Perguntas e espaço para notas

01 Comparáveis usados e diferenças relevantes:

02 Preço pedido, intervalo justificável e data de revisão:

03 Como medir procura sem tirar conclusões precipitadas?

Fontes oficiais

Lei 15/2013 | Mediação imobiliária

IRN | Certidão permanente predial

Informação geral, não substitui apoio jurídico, fiscal, financeiro ou técnico. Confirme regras atuais e factos concretos antes de decidir. A APMLS é independente da empresa mediadora e não é parte no negócio.