



*Alexandre Martins*  
BROCHURA DE  
APRESENTAÇÃO



*01*

Sobre

*02*

Remax no Mundo

*03*

Grupo Remax Ideal

*04*

Compromisso

*05*

Etapas do processo de venda

*06*

Checklist de documentos

*07*

Exclusivo mas não sozinho

*08*

A primeira impressão



# SOBRE

## Alexandre Martins

Alexandre Martins nasceu em França e vem para Portugal já perto dos 18 anos. O seu primeiro emprego foi junto do pai, de quem herdou os valores do trabalho árduo e de que a vida faz mais sentido se dermos aos outros sem esperarmos nada em troca.

Rapidamente percebeu que a sua vida passaria pela área comercial e de gestão.

Foram várias as empresas por onde passou acumulando experiência e uma vasta rede de contactos.

O grande desafio da sua vida surge em 2010, quando recebe um convite inesperado para ser recrutador no Sporting, onde trabalhou durante 10 anos.

Desenvolveu um sentido de transparência e integridade, fundamental para que conseguisse estabelecer o seu nome neste mercado, com credibilidade e confiança.

Mas a paixão pela família falou mais alto. Pela sua e pela dos outros.

Em 2020, decidiu abrir um negócio próprio que lhe permitisse acompanhar de perto o crescimento dos filhos.

A escolha pela área imobiliária foi fácil.

Sempre gostou de arquitetura e decoração e, por isso, só faltava aliar isto a um sentido de propósito.

A nossa casa é o nosso lar. Onde queremos construir uma família. E quer seja comprador, quer seja vendedor, há sempre muita emoção envolvida neste tipo de negócio.

É um momento de muito stress e de incertezas. Há avanços e recuos que devem ser tratados com calma e persistência.

Cada venda é única, e o que o distingue como profissional é a sua capacidade de adaptação aos diferentes processos.

Os seus colegas costumam dizer que enquanto souber que consegue ajudar, o Alexandre não desiste.

Com uma rede de contactos nacional e internacional muito alargada, fruto, em parte, do seu investimento em aperfeiçoar o seu inglês, francês e espanhol. Junta-se um sentido de missão e uma resiliência sem igual, que torna Alexandre Martins na **pessoa ideal para tornar este processo o menos desgastante possível para quem trabalha com ele.**

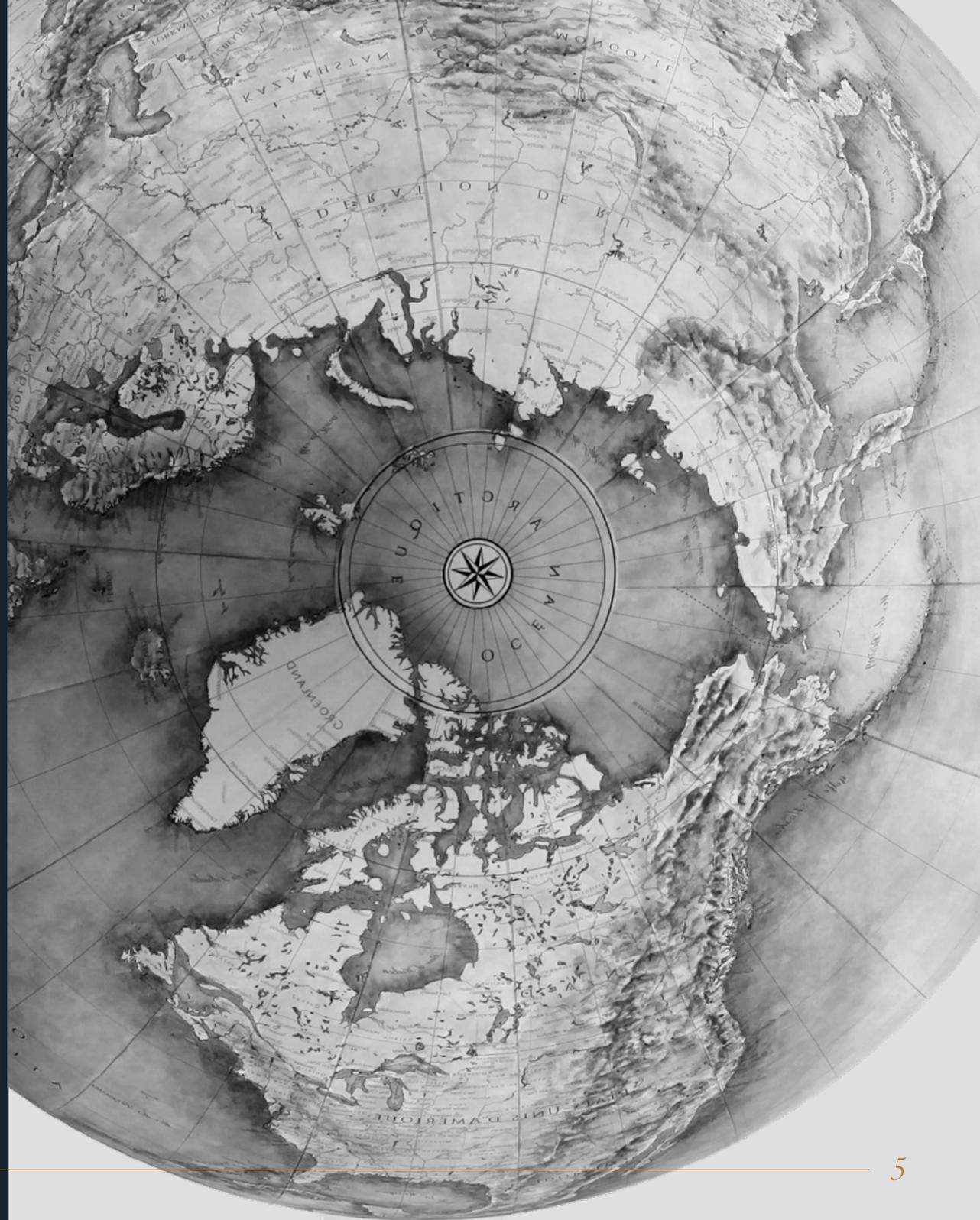
***Vamos construir o futuro?***



# REMAX no mundo

Fundada em Denver, no Colorado (EUA), em 1973, a RE/MAX é a maior rede internacional de franchising imobiliário a operar em mais de 85 países, sendo o seu nome um acrónimo de Real Estate MAXimum.

A RE/MAX tem mais de 9000 agências em mais de 100 países e mais de 120.000 agentes. Mais de meio milhão de clientes em Portugal já confiaram na RE/MAX. A colaboração entre agências RE/MAX permite negócios partilhados, onde o Agente tem acesso a clientes e imóveis de toda a rede RE/MAX o que lhe dará a possibilidade de partilhar negócios com todos os Agentes a nível local, nacional e internacional.



# REMAX

## *Ideal*

Trata-se de um Grupo com 6 lojas e que foi fundado em 2015, tendo a sua primeira loja na cidade de Évora, onde, devido ao sucesso conquistado, rapidamente abriu mais 4 lojas (+1 loja em Évora, Reguengos de Monsaraz, Montemor-o-Novo e Beja).

Em 2023 expandiu-se mais para norte, tendo chegado a Setúbal. Esta loja abriu com uma equipa de 9 Consultores Imobiliários, equipa esta constituída na sua maioria por pessoas com uma larga experiência no ramo imobiliário (vários anos em outras Agências de renome) e que nos últimos 5 anos conquistaram o 1º Lugar de Faturação na Margem Sul, bem como, vários outros prémios nunca antes conquistados por ninguém a sul do Tejo.



# O meu compromisso *de serviço*

O meu compromisso é promover por si a venda ou o arrendamento do seu imóvel pelo preço certo, com a máxima segurança, em tempo útil e sem qualquer tipo de incómodos para si. Neste sentido, é importante considerar os aspetos que serão abordados adiante.

- Estudo de Mercado para avaliação do valor do imóvel;
- Plano de Marketing Personalizado;
- Reportagem fotográfica profissional;
- Assessoria jurídica até à escritura;
- Entrega de relatórios de atividade semanais;
- Apresentação comercial do seu imóvel;
- Partilha do imóvel em rede RE/MAX e em parceria com outras imobiliárias.

# Etapas do processo



## COM FINANCIAMENTO - 60 A 90 DIAS

- 01 Promoção do Imóvel
- 02 Qualificação de potenciais compradores
- 03 Visitas
- 04 Propostas
- 05 Reserva do imóvel
- 06 Contrato Promessa Compra e Venda
- 07 Direito de Preferência (se houver)
- 08 Processo Bancário
- 09 Avaliação do Imóvel
- 10 Cancelamento da hipoteca (se houver)
- 11 Pagamento IMT + Imposto de Selo
- 12 Escritura

## SEM FINANCIAMENTO - 10 A 20 DIAS

- 01 Promoção do Imóvel
- 02 Qualificação de potenciais compradores
- 03 Visitas
- 04 Propostas
- 05 Reserva do imóvel
- 06 Contrato Promessa Compra e Venda
- 07 Direito de Preferência (se houver)
- 08 Cancelamento da hipoteca (se houver)
- 09 Pagamento IMT + Imposto de Selo
- 10 Escritura

# Checklist Documentos

Documentação necessária para a comercialização do imóvel:

- Fotocópia do cartão de cidadão;
- Fotocópia do cartão contribuinte;
- Comprovativo de morada atualizado;
- Plantas do imóvel;
- Plantas de garagem e arrecadação;
- Licença de utilização;
- Caderneta do Registo Predial;
- Certidão de Teor;
- Certificado energético;
- Fotocópia da escritura;
- Regime de casamento;
- Ficha técnica (após 30/03/2004)





# *Exclusivo* MAS NÃO SOZINHO

Para quem oferece este serviço mas também para quem o procura, exclusividade significa maior segurança e eficácia na concretização do negócio.

Muitas vezes o proprietário, infundadamente, pensa que ao anunciar em todas as agências o seu imóvel irá ter maiores resultados.

A primeira atitude tomada por um agente responsável na comercialização de um imóvel em regime de exclusividade é apresentá-lo convenientemente aos seus parceiros de negócio (restantes das mediadoras imobiliárias). Existirá apenas uma voz para o proprietário, mas difundida por muitas outras vozes a atuar no mercado.

Optar pelo exclusivo é sem dúvida vantajoso, dada a existência de um só canal de comunicação entre a procura e o proprietário, e de um maior compromisso e dedicação do agente sobre a comercialização do imóvel.

## NÃO EXCLUSIVO

## EXCLUSIVO

**QUEM É O CONSULTOR RESPONSÁVEL PELA VENDA DO SEU IMÓVEL?**

20 consultores diferentes.  
Ninguém é responsável.

ALEXANDRE MARTINS, o único responsável pelo seu imóvel.

**QUEM VAI REALMENTE INVESTIR NA VENDA DO SEU IMÓVEL?**

O verdadeiro esforço está concentrado nos compradores e não na venda da sua casa.

O esforço do ALEXANDRE MARTINS está todo concentrado em vender o seu imóvel.

**QUAL O NÍVEL DE MOTIVAÇÃO PARA VENDER O SEU IMÓVEL?**

Bastante baixo, porque ninguém tem a garantia de receber comissão.

Máxima, porque se o seu imóvel se vender, o ALEXANDRE MARTINS recebe sempre a sua comissão.

**O QUE PERDE O CONSULTOR SE NÃO VENDER O SEU IMÓVEL?**

Nada (também não tem nada investido).

A comissão e todo o investimento feito na promoção do seu imóvel.

**QUE INTERESSES IRÁ O CONSULTOR DEFENDER?**

Os seus (consultor) e os interesses do comprador

Os do proprietário e os do ALEXANDRE MARTINS, pois têm o mesmo interesse em comum, vender o imóvel.

---

**RESULTADO**

**Está e continua à venda.**

**VENDIDO!**



# A primeira impressão *é a que fica*

## **LIMPEZA E ARRUMAÇÃO**

Um imóvel limpo e arrumado é muito mais agradável à vista.

## **COZINHAS E CASAS DE BANHO**

Verifique as torneiras e/ou objetos do mesmo gênero, e no caso de ser necessário, repare-as minimamente.

## **VISITAS AO IMÓVEL**

Se possível, permita-me que a visita ao seu imóvel seja apenas conduzida por mim. Muitos compradores sentem-se intimidados pelos proprietários.

## **DEIXE O SOL ENTRAR**

Abra as janelas para mostrar a sua casa alegre e soalheira.

## **ANIMAIS DE ESTIMAÇÃO**

Retire se possível, todos os objetos relacionados com o seu animal de forma a reduzir o cheiro.

# Condições REMAX

## COMISSÃO DE VENDA

- Até 20.000€
- De 20.001€ até 50.000€
- De 50.001€ até 100.000€
- A partir de 100.001€

## COMISSÃO MÍNIMA

- 20%
- 5.000€
- 6.000€
- Mínimo 5%

Contrato de Mediação Imobiliária, em regime de Exclusividade, com prazo mínimo de 6 meses.

## COMISSÃO DE ARRENDAMENTO

1 renda e meia (150%) do valor da renda.

Contrato de Mediação Imobiliária, em regime de Exclusividade, com prazo máximo de 3 meses.

\*A todos os valores das comissões acresce o valor do IVA.



*Alexandre Martins*  
Consultor Imobiliário

