



Equipa Nuno Pires

Dossier de Apresentação

963 870 785

nmpires@remax.pt

Nuno Pires (Team Lider)
Tlm : (+351) 963 870 785
nmpires@remax.pt
<http://nunopires.pt/remax.pt/nmpires>

Tânia Rei
(Assistente Administrativa)
Tlm : (+351) 925 345 558
equipanunopires@remax.pt

Vanessa Pires
(Gestora de Marketing e Design)
Tlm : (+351) 926 223 672
equipanunopires@remax.pt

João André
(Assistente Comercial)
Tlm : (+351) 934 580 653

Bruno Silva
(Assistente Comercial)
Tlm : (+351) 968 088 476

Ivo Silva
(Assistente Comercial)
Tlm : (+351) 911 977 203

Gonçalo Rosa
(Assistente Comercial)
Tlm : (+351) 961 265 316



APRESENTAÇÃO

Comecei em Agosto de 2004, em outra imobiliária, na qual me destaquei no primeiro ano por ter ganho a distinção de rookie do ano, mantendo-me sempre como o melhor vendedor da agência e agente número 1 da zona norte de Lisboa.

Fruto do meu desempenho e força de vontade, antes de sair da “ERA”, fui distinguido sendo o melhor agente a nível nacional, por dois anos consecutivos.

Iniciei-me como consultor da RE/MAX em 2010, dando início à “Equipa Nuno Pires” em 2016, onde, no percurso da mesma, contamos com mais de 750 imóveis vendidos. Equipa composta por cinco agentes imobiliários, uma gestora de marketing e Design que garante que todo o processo visual e publicitário chegue da melhor maneira ao público, tendo o nosso cliente acesso a toda essa informação. Contamos, também, com uma gestora administrativa que assegura todo e qualquer esclarecimento da área, tratando assim de todos os processos.

A dedicação, eficácia e o melhor serviço ao cliente são algumas das características que nos destacam, sendo assim a nossa equipa a que vende o maior número de imóveis na zona norte de Lisboa, tendo um rácio de venda acima dos 90%.

As características que melhor me definem (Nuno Pires), enquanto profissional são a capacidade de foco, eficácia e confiança que tenho em mim mesmo, conseguindo transmiti-la tanto a clientes como colegas. Considero-me um homem pragmático, profissional e com uma visão de negócio acima da média, não deixando que ninguém à minha volta baixe os braços ou desista de um objetivo, sendo a primeiríssima prioridade prestar o melhor serviço e acompanhamento ao nosso cliente.

Não hesite e trabalhe com a Equipa que melhores resultados apresenta em Lisboa e periferia e nós garantimos que jamais se irá arrepender.

Nuno Pires.



Nuno Pires (Team Líder)

É o rosto da liderança de uma equipa persistente e trabalhadora, em que o principal objectivo é encontrar o melhor para os seus clientes.

PORQUÊ A EQUIPA

A marca RE/MAX é a mais conhecida e prestigiada do mundo imobiliário. Ao trabalhar conosco, está a trabalhar com uma marca com forte impacto nos compradores devido às grandes campanhas publicitárias que executa constantemente.

Com a Equipa Nuno Pires, pode contar com profissionais 100% empenhados e dedicados em vender o seu imóvel ao melhor preço, no menor tempo possível. Apesar de ser um membro da Equipa, o interlocutor e Consultor responsável pelo seu imóvel terá milhares de outros Consultores RE/MAX a trabalhar para si, na medida em que todos eles podem consultar e apresentar-nos compradores, aumentando assim as hipóteses de venda.

Trabalhando connosco tem acesso às melhores técnicas de promoção imobiliária (portal imobiliário mais visto em Portugal - remax.pt) e a Equipa Nuno Pires oferece-lhe, também, um plano de Marketing exclusivo e personalizado, utilizando as mais modernas ferramentas existentes no mercado.

Ao escolher-nos está, também, a escolher a nossa loja, RE/MAX Vantagem II, tendo assim acesso a todo o apoio necessário para a concretização do negócio, nomeadamente apoio jurídico, financeiro e administrativo.



NUNO PIRES?





Bruno Silva (Assistente Comercial)

A trabalhar com a equipa desde Agosto de 2016, tem como funções o acompanhamento de clientes em processos de compra e venda.



Vanessa Pires (Assistente de Marketing e Design)

A trabalhar com a equipa desde Janeiro de 2017, o seu principal objectivo é garantir que todo o processo visual e publicitário chegue da melhor maneira ao público, tratando também de projectos de remodelação e decoração.



Ivo Silva (Assistente Comercial)

A trabalhar com a equipa desde Agosto de 2017, tem como funções o acompanhamento de clientes em processos de compra e venda.



Tânia Rei (Assistente Administrativa)

Na equipa Nuno Pires desde Fevereiro de 2015, a sua principal função é tratar de toda a documentação referente a processos de angariação e de venda.



Gonçalo Rosa (Assistente Comercial)

A trabalhar com a equipa desde Setembro de 2018, tem como funções o acompanhamento de clientes em processos de compra e venda.



"O talento vence jogos, mas só o
TRABALHO EM EQUIPA ganha campeonatos"

Michael Jordan

ÚLTIMOS

VENDIDOS



Moradia T4 - Colares



Moradia - Vialonga



Moradia T3 - S. João dos Montes



Apartamento T3+1 - Alverca



Moradia - Charneca da Caparica



Apartamento T3 - S. João dos Montes



Apartamento T1 - Vila Franca Xira



Apartamento - T2 Qta Cruz de Pau



Armazém Alverca



Prédio Achada



Apartamento T2 - Malvarosa



Apartamento T3 - Arcena



Apartamento - T1 Alverca



Nortejo



Apartamento T2 - Malvarosa

+ DE 750

CASAS VENDIDAS

| OS MEUS PRÉMIOS



2013



2014



2015 / 2016 / 2017



CONTRATO EXCLUSIVO

As Perguntas	Angariação em ABERTO	Angariação em EXCLUSIVO
Quem é o consultor responsável pela venda do seu imóvel?	20 consultores diferentes... Ninguém é responsável.	Eu sou o único responsável pela venda do seu imóvel.
Quem vai realmente investir na venda do seu imóvel?	O verdadeiro esforço estará concentrado nos compradores e não na venda da sua casa.	O meu esforço está todo concentrado em vender o seu imóvel.
Qual o nível de motivação para vender o seu imóvel?	Bastante baixa, porque ninguém tem a garantia de receber comissão.	Máxima! Se o imóvel se vender, eu recebo sempre a comissão.
O que perde o consultor se não vender o seu imóvel?	Nada (também não tem nada investido)	A comissão e o investimento feito na promoção do seu imóvel.
Qual o nível de esforço para vender o seu imóvel?	Muito baixo, pois não tem a certeza de receber a sua comissão.	Máximo, porque quando o imóvel se vender, eu recebo a comissão.
Que interesses irá o consultor defender?	O seu (consultor) e os interesses do comprador (só assim garante a comissão).	O proprietário e eu têm o interesse comum de vender o seu imóvel.
A CONCLUSÃO	O proprietário trata com todos os agentes que têm o seu imóvel e nenhum deles representa os seus interesses. Ao agente não interessa se o imóvel se vende ou não, uma vez que poderá não ser ele a vender e então não receberá qualquer comissão.	O consultor interessa-se pela venda do seu imóvel e partilha a angariação exclusiva com um grupo de agentes, com os quais tem uma relação de confiança . O proprietário trata apenas com um consultor e este representa e defende os seus interesses na venda do seu imóvel.
O RESULTADO	ESTÁ E CONTINUA À VENDA	VENDIDO!

1. ANO 2013 | 2. ANO 2013 | 3. ANO 2014 | 4. ANO 2014 | 5. ANO 2015 | 6. ANO 2015 |
7. ANO 2016 | 8. ANO 2016 | 9. ANO 2017 | 10. ANO 2017 (PRÉMIO CARREIRA LAS VEGAS)



CONDIÇÕES NUNO PIRES O QUE FAZEMOS POR SI :

VENDA E ARRENDAMENTO

Contrato de 6 meses

Regime de exclusividade na angariação e promoção do imóvel

Possibilidade de venda partilhada com todos os profissionais imobiliários

5% + IVA do valor de venda para imóveis superiores a 100.000€

5.000€ + IVA para imóveis de valor inferior a 100.000€

150% do valor de uma renda (renda e meia)

DOCUMENTAÇÃO

Cópia do Bilhete de Identidade e cartão de Contribuinte

Cópia de Certidão comercial (para empresas).

Cópia de Fichas Técnicas de Habitação(imóveis a partir de 30/03/2004)

Cópia da Licença de Utilização

Certificado Energético

Cópia Simples da Certidão do Registo Predial

Cópia da Caderneta Predial

Cópia da planta do imóvel

Cópia da Escritura (caso não tenha alguns dos documentos acima)

Nesta primeira fase o objetivo é conhecer o imóvel. É também, a oportunidade de apresentar os serviços da equipa NUNO PIRES para a mediação do mesmo.



ESTUDO COMPARATIVO DE MERCADO

Efectuamos uma análise de mercado, comparando valores de imóveis que estão em venda, que foram vendidos e que não se conseguiram vender, com características semelhantes ao seu. Esta análise ajudará a fixar o melhor e mais competitivo valor possível ao seu imóvel.

ASSINATURA DO CONTRATO DE MEDIAÇÃO IMOBILIÁRIA

Será o mandato de venda que me autoriza a promover o seu imóvel





O QUE FAZEMOS POR SI:



Compradores Qualificados

Fazemos uma triagem (financeira e motivacional) a todos os que demonstram interesse no seu imóvel, de forma a seleccionar, criteriosamente, os verdadeiros interessados dos curiosos.

As visitas serão agendadas e acompanhadas sempre por um membro da nossa equipa



PLANO DE MARKETING PERSONALIZADO

Será elaborada uma estratégia de marketing pensada para atingir o público alvo para o seu imóvel.

Este plano será importantíssimo para colocar o seu imóvel o mais rapidamente e da melhor forma no mercado.

ACOMPANHAMENTO

Faremos um acompanhamento constante ao longo do processo, tentando transmitir-lhe todas as informações relevantes sobre a comercialização do seu imóvel.

Todas as semanas dar-lhe-emos informações e todos os meses agendaremos uma reunião presencial para debatermos a situação da promoção do seu imóvel.



O QUE FAZEMOS POR SI:



RESERVA / CPCV

Após o potencial comprador manifestar interesse de compra do seu imóvel, faremos a reserva do mesmo.

Esta reserva servirá apenas para bloquear a comercialização do imóvel até ao Contrato de Promessa de Compra e Venda.

TRATAMENTO PROCESSUAL

A Equipa Nuno Pires oferece, para os clientes que necessitem de financiamento, protocolos celebrados com todas as instituições bancárias em Portugal, bem como pessoas devidamente qualificadas para o efeito. Todo o processo - do início ao fim - será acompanhado pelos nossos advogados / solicitadores.

ESCRITURA

A escritura será acompanhada por Nuno Pires ou elementos da sua equipa, bem como pessoas devidamente qualificadas para o efeito

CONFIE NUM AGENTE COM RESULTADOS



PUBLICIDADE

A promoção do seu imóvel terá início logo que o contrato de mediação seja assinado.

O objectivo é encontrar o comprador certo e para isso, serão desenvolvidas uma série de actividades variadas, baseadas nas características do seu imóvel e no público alvo que se quer alcançar. Nunca se esqueça que os planos de marketing na RE/MAX são adaptados individualmente a cada imóvel e à sua "personalidade".

O site "remax.pt" é o site imobiliário mais visitado em Portugal, com cerca de 3.000.000 visitantes em 2014. A visibilidade na internet é essencial e o site remax.pt dá-lhe a melhor. Para além disso e para que possamos chegar a um numero ainda maior de pessoas disponibilizamos, também, o site da nossa equipa: "www.nunopires.pt".

Placa de Venda, este importante meio de promoção é responsável por uma fatia considerável de contactos, pois vai atrair os interessados na zona específica do seu imóvel.

Por muito tradicional que seja, o cartaz de venda é ainda uma excelente forma de anunciar que aquele imóvel está disponível.

As newsletters, distribuídas várias vezes por mês em diversas zonas de Lisboa, servem para dar a conhecer os novos imóveis que entram em comercialização na minha carteira, assim como para informar sobre vários assuntos relacionados com o imobiliário.

NUNO PIRES

Novas Tecnologias

Flyers

Sempre que necessário distribuiremos flyers exclusivamente feitos para o seu imóvel, aos residentes da sua zona, explorando o potencial interesse dos próprios residentes e familiares.

"Foi ao ver um flyer na minha caixa de correio que tomei conhecimento daquela que viria a ser a minha nova casa"

O uso de novas tecnologias é essencial para comunicar a venda de um imóvel. Utilizamos diferentes ferramentas, como Facebook, Youtube, Instagram e Newsletters Digitais, que farão aumentar o leque de possíveis compradores.

Website

Newsletters

Placa de Venda

Feiras e Eventos

Muppies



O PREÇO DO MERCADO

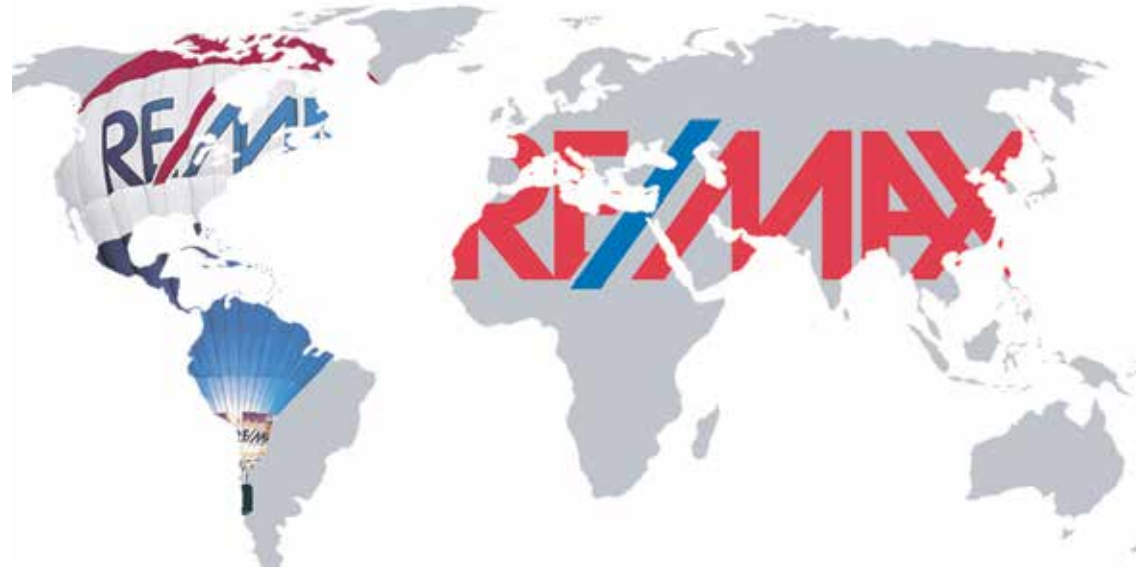
O estudo de mercado, realizado por método comparativo, tem em consideração imóveis com características iguais ou semelhantes, que estão para venda ou que foram vendidos nos últimos 6 a 12 meses.

Na realização do Estudo de Mercado (por método comparativo) será igualmente tido em consideração os critérios fundamentais de avaliação: localização; área do imóvel em m²; estado de conservação do imóvel e do edifício; exposição solar; níveis de acabamentos e características complementares como estacionamento ou arrecadação.

Nesta fase é determinado, com rigor, qual o valor de mercado justo e atual do seu imóvel.

Ao ter um valor justo de venda, o seu imóvel vai, desde o 1º dia, atrair todas as oportunidades de venda, captando os potenciais compradores realmente interessados, evitando uma atitude especulativa de mercado bem como o desgaste comercial do imóvel, devido a uma exposição excessiva.

UM IMÓVEL SOBREAVALIADO É UM IMÓVEL QUE FICARÁ NO MERCADO DEMASIADO TEMPO E ACABARÁ VENDIDO A UM PREÇO MUITO INFERIOR!



ESTRATÉGIA INTERNACIONAL

O seu imóvel presente aqui e em todo o MUNDO !

Portugal está na mira dos investidores estrangeiros, quer sejam europeus atraídos pelos benefícios fiscais existentes para não residentes, ou extra-comunitários que vêm à procura do Golden Visa.

Por tudo isso a RE/MAX Vantagem tem desenvolvido várias actividades para promover os imóveis que tem em carteira junto dos mercados internacionais Golden Visa.

- 1 Foram desenvolvidos vários protocolos com agências de mediação imobiliária internacionais que actuam em diversos mercados como o Chinês, Russo, Norte da Europa, Canadá e África do Sul. Desta forma os clientes internacionais conhecem, de forma mais rápida e profunda, os imóveis que existem em carteira para venda.
- 2 Durante todo o processo, tanto os compradores como os vendedores, terão o apoio jurídico por parte de um gabinete de advogados especialistas nestas questões.
- 3 As feiras imobiliárias são uma excelente forma de promover os seus imóveis, nomeadamente as feiras de Londres, Paris, Estocolmo, Toronto, Montreal, Pequim, Xangai, Moscovo e S. Petersburgo.
- 4 No âmbito da estratégia internacional, foi desenvolvido um serviço de acompanhamento de compradores estrangeiros aquando da visita a Portugal, nomeadamente :
 - Serviços de transporte do hotel aos imóveis.
 - Acompanhamentos aos vários imóveis.
 - Serviços de tradutores
 - Ajuda na documentação jurídica e fiscal através de advogados credenciados.
- 5 A RE/MAX tem uma parceria com os maiores portais e websites de imobiliária do Mundo, permitindo que, quando coloca o seu imóvel na RE/MAX, este apareça em mais de 70 portais e websites (em todo o Mundo).