“Este Pequeno Descuido Pode Custar-lhe até 10% do Valor do Seu Imóvel em Portugal”

quarta-feira, 30 de Novembro de 2016

Existem diariamente erros a acontecerem na Venda de imóveis, como você ter de devolver o dobro de 10% do valor do seu imóvel, caso ocorra uma falha na entrega deste mesmo imóvel ao seu comprador. Outro erro que ocorre é o desconhecimento da lesligação em vigor, cuja legalidade caso não se cumpra, não possibilita a escritura – e a correcção deste processo custa-lhe tempo e dinheiro.

Eis os Erros Comuns a Evitar na Venda do Seu Imóvel

Evite erros comuns, tais como:

• Transformar o seu Imóvel vendável num Imóvel não vendável devido a uma Estratégia não **segura** e **descuidada**;

• Desconhecimento da legislação, que atrasa a sua escritura fazendo-o perder **tempo** e **dinheiro**;

• Ineficiente promoção do seu Imóvel **prolongando desnecessariamente** a sua venda;

• Desconhecimento de soluções que só existem para quem conhece e domina a Indústria Imobiliária, cujas soluções **você poderia beneficiar;**

Contacte-me HOJE para Uma Avaliação GRATUITA do Seu Imóvel sem Qualquer Compromisso

Gostaria de o convidar a contactar-me **sem qualquer compromisso e custo** a uma análise **profunda** acerca da situação actual seu imóvel, de modo a poder-lhe dar a minha opinião.

Não prolongue **a desnecessária prolongada venda** do seu Imóvel – delegue a um profissional **comprovado** e de **confiança**.

Contacte-me Hoje **sem qualquer compromisso**.

Ao Seu dispor,

< anterior

seguinte >

Copyright © 2017 Ana Fragoso. Implementado por MBDesign.pt

“Ana, a Minha Casa É Realmente Vendida em Menos de 6 Meses Por o Valor que Pretendo?”

quarta-feira, 8 de Março de 2017

Caro Proprietário,

O seu Imóvel é vendido em menos de 6 meses por o valor que pretende ou rescinde o nosso contracto **sem qualquer compromisso.**

Caso esta promessa não aconteça, você decide se pretende continuar com o meu acompanhamento ou não – sem qualquer compromisso.

É totalmente livre.

“Mas Ana, a sua promessa é realmente possível?”

Sim, é possível.

É possível se o seu imóvel obter o acompanhamento correcto.

Deixe-me explicar-lhe.

Este acompanhamento traduz-se, por exemplo, em serem utilizadas técnicas de promoção eficazmente comprovadas do seu imóvel e apresentá-lo aos potenciais Compradores certos.

Técnicas de promoção as quais são Estratégias de Marketing comprovadas e Publicidade adequada e personalizada.

O “target” ou “Comprador Alvo” terá de ser o mais adequado ao seu tipo de imóvel.

Deste modo, através de uma estrutura adequada, as chances da compra do seu Imóvel são aumentadas.

A escolha é sua.

Ao Seu Sucesso.

Ana Fragoso - Real Estate Business Manager
www.anafragosorealestate.com

"A Sua Casa Vendida em Menos de 6 Meses Por o Preço que Procura ou Você Rescinde o Nosso Contrato – Sem Compromisso!"

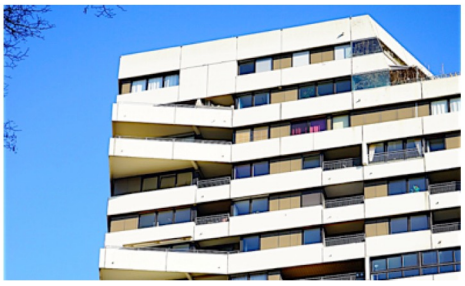
< anterior

seguinte >

Copyright © 2017 Ana Fragoso. Implementado por MBDesign.pt

KELLERWILLIAMS

ANA FRAGOSO



3 Factos que Você Deveria Saber Antes de Comprar a Sua Nova Casa

quinta-feira, 9 de Fevereiro de 2017

Alguma vez se questionou se precisa de “se preparar” mais que o “normal" antes de adquirir a sua nova Casa?

Eis três factos que você deve saber antes de adquirir a sua nova Casa

Facto nº1: Sabia Exactamente o Que Quer

Nem sempre é fácil, eu compreendo.
Mas quanto mais formos específicos e exactos no que pretendemos, mais facilitado será a nossa visita.
Pois, não valerá apena visitar, estará a perder o seu tempo e sua energia.

Facto nº2: Estabeleça Graus de Importância

Saiba o que valoriza mais para o que valoriza menos. Pode fazer esta lista mesmo mentalmente dentro de Si, ou pode mesmo escrever em papel.
Aqui o objectivo é que você tenha as
suas prioridades estabelecidas, do mesmo modo que anteriormente foi útil saber exactamente o que quer, quanto mais especifico melhor.

Facto nº3: Peça Que o Elucidem Acerca da Zona

Ao Consultor que o acompanha, ou mesmo o Vendedor directo que o recebe na Casa, peça que o elucide acerca da Zona.
Dependendo do que você procura, peça detalhes sobre esse tópico.
Por exemplo você poderá estar interessado acerca dos Transportes. Pergunte-lhe onde são as paragens mais próximas.
Você pode estar interessado nas Escolas.
Caso esteja interessado no Comércio, pergunte-lhe onde são os pontos de referência e onde se situa o estabelecimento mais próximo.

Ao Seu Sucesso.

Ana Fragoso - Real Estate Business Manager
www.anafragosorealestate.com

P.S - Procura a sua nova Casa? Posso ajudá-lo. Contacte-

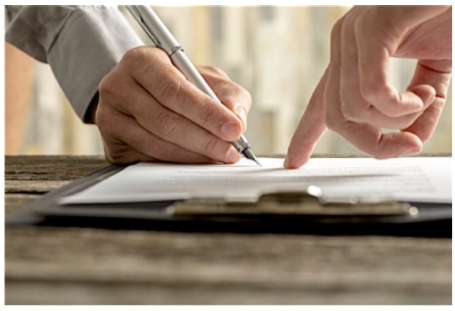
me para o +351 915 189 092 ou via e-mail ana.fragoso@kwportugal.pt

"A Sua Casa Vendida em Menos de 6 Meses Por o Preço que Procura ou Você Rescinde o Nosso Contrato – Sem Compromisso!"

< anterior

seguinte >

Copyright © 2017 Ana Fragoso. Implementado por MBDesign.pt



A Sua Casa Está Pronta Para Ser Vendida - em Menos de 6 Meses?

terça-feira, 20 de Dezembro de 2016

Já se questionou se a sua casa está realmente pronta para ser vendida em menos de 6 meses – de modo totalmente transparente?

Há poucos pontos que precisam ser garantidos para que tal aconteça.

Penso que depois de os ler, vai concordar comigo.

Eis os pontos:

• Conhecimento atualizado da legislação atual, que precisa ser assegurada;

• Assegurar que sua propriedade é vendável através de uma estratégia segura e cuidadosa;

• Técnicas comprovadas para promover sua propriedade que acelera sua venda;

• Ter uma base de contato adequada para a apresentação de sua propriedade;

Estes são os pontos fundamentais.

Pense na possibilidade.

Seja qual for a sua preferência, a verdade é que você pode experimentar vender a sua casa em menos de 6 meses.

Porquê esperar muito tempo?

A escolha é claramente sua.

Se esta pergunta o intriga, sugiro que obtenha todos os factos que necessita de saber.

Convido-o a explorar este website para poder entender como você pode realmente vender a sua casa o mais rapidamente e pelo valor que você procura.

Este pode ser o melhor investimento que você vai fazer.

Ao seu Sucesso,

Ana Fragoso - Consultora Imobiliária

P.S - Pode contactar-me através do telefone ***+351 915 189 092*** ou por e-mail **ana.fragoso@kwportugal.pt**

< anterior

seguinte >

Copyright © 2017 Ana Fragoso. Implementado por MBDesign.pt

KELLERWILLIAMS

ANA FRAGOSO

A Sua Casa Não É "Como as Outras" – Saiba o Porquê

segunda-feira, 3 de Abril de 2017

Caro Proprietário,

Francamente, um acompanhamento de um Consultor Imobiliário não é para todos.

E nem todos os que se candidatam são aprovados.

No entanto, porque você poderá beneficiar de um acompanhamento personalizado, eis alguns exemplos distintos e privilégios adicionais para todos aqueles usufruem:

• Uma rede mundial de Potenciais Compradores da sua Propriedade;
• Alguma dúvida ou sugestão? Contacto directo e rápido a responder-lhe;
• A promoção eficaz através de Estratégias comprovadas é lhe assegurado;
• Total liberdade de rescisão do Contracto de acompanhamento;

Em poucas palavras, o acompanhamento personalizado é a sua possibilidade mais eficaz na venda da sua Propriedade.

Contudo estes benefícios são todos seus por uma percentagem reduzida.

Porque não se candidatar a um acompanhamento hoje?

Tudo o que você precisa é de me enviar um email para ana.fragoso@kwportugal.pt .

Assim que receber o seu e-mail, enviarei-lhe a minha aprovação, sem demora.

Atenciosamente,

Ana Fragoso - Real Estate Business Manager –
www.anafragosorealestate.com

P.S - Candidate-se hoje e obtenha um guia digital Gratuito "Como Se Libertar Emocionalmente da Sua Casa".

"A Sua Casa Vendida em Menos de 6 Meses Por o Preço que Procura ou Você Rescinde o Nosso Contrato – Sem Compromisso!"

< anterior seguinte >

Copyright © 2017 Ana Fragoso. Implementado por MBDesign.pt

Antes de Você Comprar a Sua Nova Casa Assegure-se de que Segue Estes Oito Passos

quarta-feira, 7 de Dezembro de 2016

Comprar uma casa nova é um processo que deve ser cauteloso.

Certifique-se de seguir estes oito passos antes de adquirir a sua nova casa.

Eles são:

1. Saiba o Que Você Quer

Não se disperse, se não gosta de determinada localização, ou se já sabe que não é aquela casa. Não valerá a pensa visitar, pois estará a perder tempo e energia.

2. Focalizar Atenções

Quando iniciar as visitas saiba de antemão quais as características que dá mais importância na aquisição da sua casa.

3. Estabelecer Graus de Importância

Faça uma escala mental ou escrita, do que valoriza mais e menos, para poder estabelecer prioridades.

4. Abstraia-se do Mobiliário Presente

Quando fizer as visitas abstraia-se dos móveis e afins, e tente visualizar a casa e o espaço através das paredes.

5. Faça Uma Lista do Que Mudaria

Após a visita, faça uma lista do que é essencial para você mudar ou não.

6. Aceite a Possibilidade de Novas Prioridades

Aceite as características do que viu, como possível ponto de partida para estabelecer novas prioridades.

7. Peça Que O Elucidem Acerca da Zona

Peça ao Consultor que o acompanha, ou ao Consultor que o recebe na casa, que o elucide dos transportes, escolas, comércio, frequência, etc. da zona do imóvel.

8. Eslareça Todas as Suas Dúvidas no Próprio Local

Se tiver dúvidas ou questões a relatar, tente esclarece-las dentro da casa que está a visitar, para evitar que se esqueça.

Precisa de ajuda para encontrar a sua nova casa?
Entre em contato comigo através de
www.anafragosorealestate.com

Ao Seu Sucesso, *Ana Fragoso - Consultora Imobiliária*.

P.S - Se você tiver qualquer pergunta pode me contactar hoje diretamente pelo telefone +351 915 189 092.

< anterior

seguinte >

Copyright © 2017 Ana Fragoso. Implementado por MBDesign.pt

Assegure-se Deste “Mecanismo” na Venda da Sua Casa em 2017

quarta-feira, 8 de Fevereiro de 2017

Se em 2017 você procura vender o seu Imóvel, existem vários factores que devem ser assegurados para uma venda eficiente.

Desde uma planificação correcta, um acompanhamento personalizado e uma entrega eficiente.

No caso de você pretender ser acompanhado na venda do seu Imóvel, há um mecanismo fundamental o qual você deve ter assegurado:

Ter Total Liberdade para Rescindir o Acompanhamento do Seu Consultor!

Este “mecanismo” é fundamental.

Porque assim você tem a total liberdade de rescinsão caso não se sinta satisfeito com esse mesmo acompanhamento.

Mas sabemos que nem sempre este factor acontece.

Você já passou por este processo onde não podia “quebrar” o acompanhamento?

Se Sim, sentiu-se satisfeito?

Creio que não.

Felizmente, não precisa mais de ficar “preso” a esse antigo mecanismo.

Ao seu Sucesso.

P.S - Procura vender a sua Casa? Posso ajudá-lo. Contacte-me para o +351 915 189 092 ou via e-mail ana.fragoso@kwportugal.pt

Ana Fragoso - Real Estate Business Manager
www.anafragosorealestate.com

"A Sua Casa Vendida em Menos de 6 Meses Por o Preço que Procura ou Você Rescinde o Nosso Contrato – Sem Compromisso!"

< anterior

seguinte >

Copyright © 2017 Ana Fragoso. Implementado por MBDesign.pt

KELLERWILLIAMS

ANA FRAGOSO

Como os Proprietários Podem Vender a Sua Casa em Menos de 6 Meses Pelo Valor que Procuram

quarta-feira, 7 de Dezembro de 2016

É realmente possivel vender o seu imóvel em menos de 6 meses obtendo o retorno que procura, se este obter um acompanhamento personalizado e adequado.

Acompanhamento do início ao fim.

Deixe-me explicar.

Um bom acompanhamento traduz-se em conhecimento adequado e experiência comprovada – tal como:

• Comprovadas técnicas que promovem eficazmente a sua propriedade que acelera a venda deste mesmo;

• Base de contactos de potenciais compradores para apresentação da sua propriedade;

• Conhecimento actualizado da lesligação em vigor, poupando-o tempo, dinheiro e preocupações;

• Assegurar que o seu imóvel é vendável;

• Conhecimento de soluções que apenas existem para quem domina a indústria imobiliária cujas soluções poderm ser úteis para Si;

• Total liberdade da sua parte para cancelar o contracto de acompanhamento do seu consultor;

Acredito que você concorda que todos estes pontos fazem sentido.

Se gostaria de saber como você pode vender a sua casa rapidamente e pelo valor que procura, contacte-me e permita-me ajudá-lo.

Falamos em breve,
Ana Fragoso – Consultora Imobiliária

P.S - Relembro, você tem total liberdade de rescisão do nosso contracto quando você desejar.

< anterior

seguinte >

Copyright © 2017 Ana Fragoso. Implementado por MBDesign.pt

KELLERWILLIAMS

ANA FRAGOSO

Como Você Pode Vender Mais Rapidamente o Seu Imóvel em Portugal

terça-feira, 13 de Dezembro de 2016

Quem pode dizer Não a vender a sua propriedade mais rapido e pelo valor que procura?

Acredite ou não é possível – se tiver o acompanhamento correcto.

Por exemplo, existem pequenos detalhes que desaceleram a venda do seu imóvel, que lhe criam preocupações, desperdiça o seu tempo e fá-lo perder dinheiro. Detalhes como pormenores jurídicos, que devem ser acompanhados do ínicio ao fim.

Por exemplo, um pequeno descuido pode custar-lhe até 10% do valor do seu imóvel em Portugal". Você tem de devolver o dobro de 10% do valor do seu imóvel, caso ocorra uma falha na entrega deste mesmo imóvel ao seu comprador. Outro erro que ocorre é o desconhecimento da lesligação em vigor, cuja legalidade caso não se cumpra, não possibilita a escritura – e a correcção deste processo custa-lhe tempo e dinheiro.

Para além destes 2 pequenos erros, existem outros factores que atrasam a sua venda, tal como técnicas de promoção incorrectas e uma base de potenciais compradores inadequada.

Você precisa de ajuda para vender o seu imóvel em menos de 6 Meses pelo retorno que procura – ou rescinde o nosso contracto sem qualquer compromisso?

Contacte-me através do website
www.anafragosorealestate.com

Não fique preso na Venda do seu imóvel.

Contacte-me Hoje.

Ao seu Sucesso, Ana Fragoso – Consultora Imobiliária.

P.S - Tem alguma dúvida? Pode-me ligar directamente para o contacto: ***+351 915 189 092.***

< anterior

seguinte >

Copyright © 2017 Ana Fragoso. Implementado por MBDesign.pt

De Quem é a Culpa Quando a Sua Casa Não É Vendida?

quarta-feira, 19 de Abril de 2017

Estimado Sr.Proprietário,

Continua a tentar vender a sua Casa – mas sem Sucesso?

Você ficaria surpreendido em saber que existem vários factores a bloquear a sua venda.

Tais como:

• **Potenciais Clientes Errados**: Você está a apresentar a sua Casa a um Público alvo desinteressado? A base de dados correcta de Potenciais Clientes, poderá fazer a diferença.

• **Promoção Incorrecta:** Você está a comunicar a sua Casa nos *Media* correctos? Os seus Potenciais Clientes poderão não estar no local onde você está a promover a sua Casa.

• **Oferta Errada:** O valor da sua Casa está adequado ao seu valor de Mercado? Este ponto é importante. Você não pode tornar o seu Imóvel vendável num Imóvel não vendável.

Apresentar a *Oferta* correcta, ao *Potencial Cliente* correcto no *Local* correcto é sua a "combinação mágica".

Porquê prolongar a sua venda desnecessariamente?

Em menos de 30 dias - com o acompanhamento adequado - a sua Casa pode ser vendida.

Ao seu sucesso,

Ana Fragoso - Real Estate Business Manager –
www.anafragosorealestate.com

P.S - Acelere a venda da sua Casa: Faça o download Grátis do seu E-BOOK
em: http://anafragosorealestate.com/AnaFragosoRealEstate/E-book_Ana_Fragoso.html

"A Sua Casa Vendida em Menos de 6 Meses Por o Preço que Procura ou Você Rescinde o Nosso Contrato – Sem Compromisso!"

< anterior

seguinte >

Copyright © 2017 Ana Fragoso. Implementado por MBDesign.pt

KELLERWILLIAMS

ANA FRAGOSO

Este É o Seu Novo Método Para a Venda da Sua Casa em 2017

segunda-feira, 27 de Fevereiro de 2017

Se tem uma Casa para vender e continua a tentar este método pode-lhe ser útil.

Com certeza que existem vários métodos para a venda da sua Casa.

E cada situação terá a sua melhor abordagem.

Mas seja qual for a abordagem existe um “segredo” que faz toda a diferença.

E esse “segredo” é um método que você irá beneficiar.

A chave é:

Obter Um Acompanhamento Personalizado Sem Qualquer Compromisso.

Se você obter um acompanhamento personalizado - o qual você só terá algum compromisso caso aconteça algo - é formidável para Si.

Porque você obter uma ajuda de quem tem experiência comprovada é uma vantagem a qual lhe pode fazer toda a diferença.

Para você evitar desapontamento, obtenha ajuda de quem sabe e quem tem sucesso comprovado.

Ao Seu Sucesso.

Ana Fragoso - Real Estate Business Manager
www.anafragosorealestate.com

P.S - Com urgência? Contacte-me para o **+351 915 189 092**

"A Sua Casa Vendida em Menos de 6 Meses Por o Preço que Procura ou Você Rescinde o Nosso Contrato – Sem Compromisso!"

< anterior

seguinte >

Copyright © 2017 Ana Fragoso. Implementado por MBDesign.pt

KELLERWILLIAMS

ANA FRAGOSO

Não Cometa Estes Erros ao Comprar a Sua Nova Casa

quinta-feira, 16 de Fevereiro de 2017

Caro Futuro Comprador,

Como comprador, você sabe o quão importante é assegurar uma boa e segura compra na sua nova Casa.

E hoje mais que nunca, todos nós temos uma velocidade acelerada de oferta basicamente em tudo o que desejamos.

No entanto permita-me partilhar consigo alguns erros a evitar na compra da sua nova Casa:

• **Não se Informar Acerca da Zona do Seu Novo Imóvel**
É uma zona com fácil acesso? Com transportes públicos longe ou perto da sua Casa? Tem Comércio à porta? É uma zona tranquila?

• **Não Ter Establecida do que Valoriza Mais e Menos**
É importante você ter mentalmente ou escrito, o que você valoriza mais e menos. Assim você e e seu consultor encontram a sua nova melhor Casa mais eficientemente.

• **Estar Fechado a Novas Possibilidades**
Aceite o que viu, mas meta a possibilidade de também visitar outras Casas semelhantes ou mesmo diferentes. Assim tem um maior leque de opções.

• **Não Esclarecer Todas as Dúvidas no Local**
Se existe local melhor para esclarecer todas as suas dúvidas é precisamente no próprio local!

Ao Seu Sucesso.

Ana Fragoso - Real Estate Business Manager
www.anafragosorealestate.com

P.S - Procura a sua nova Casa? Posso ajudá-lo. Contacte-me para o +351 915 189 092 ou via e-mail ana.fragoso@kwportugal.pt

"A Sua Casa Vendida em Menos de 6 Meses Por o Preço que Procura ou Você Rescinde o Nosso Contrato – Sem Compromisso!"

< anterior

seguinte >

Copyright © 2017 Ana Fragoso. Implementado por MBDesign.pt

KELLERWILLIAMS

ANA FRAGOSO

Não se Atrase – a Primavera É a Melhor Altura Para Vender a Sua Casa

quarta-feira, 12 de Abril de 2017

Estimado Sr.Proprietário,

Se não estou em erro, você é o tipo de pessoa que gosta de rentabilizar qualquer sua Venda.

E pode fazer a diferença em vender a sua Casa numa especifica Estação do Ano.

Entre outros factores, este é um factor que pode fazer a diferença.

A melhor altura do ano para vender a sua Casa é a presente – Primavera.

Esta conclusão é conseguida por fontes relacionadas com a temática (*Portal Zillow* e *HomeOwners Alliance*):

• O Verão nunca foi o melhor momento para vender a sua Casa – ao contrário do que possamos pensar;
• O Outono pode ser melhor que o Verão para a sua venda;
• O Inverno poderá ser o momento mais difícil para a venda;
• A Primavera é a melhor altura para vender a sua Casa;

Porque não tentar na melhor altura de todas – ou seja, agora?

Antes que seja tarde de mais.

Atenciosamente,

Ana Fragoso - Real Estate Business Manager –
www.anafragosorealestate.com

P.S - Faça o DOWNLOAD GRÁTIS do Guia "Como se Libertar Emocionalmente da Sua Casa" e saiba como Você pode vender mais rapidamente e eficientemente a sua Casa em:
http://anafragosorealestate.com/AnaFragosoRealEstate/E-book_Ana_Fragoso.html

"A Sua Casa Vendida em Menos de 6 Meses Por o Preço que Procura ou Você Rescinde o Nosso Contrato – Sem Compromisso!"

< anterior

seguinte >

Copyright © 2017 Ana Fragoso. Implementado por MBDesign.pt

O Que Está a Bloquear a Venda da Sua Casa?

terça-feira, 17 de Janeiro de 2017

Existem várias possibilidades.

Acredite ou não, existe um possível bloqueio que poderá estar a sabotar a venda da sua casa.

Esse bloqueio é:

O Seu Apego Emocional à Sua Casa

"Se reconhecemos o apego ao passado e o medo do futuro ao analisar com sinceridade as nossas coisas, iremos ver o que realmente é importante. E isso vai-nos ajudar a identificar os nossos valores, reduzindo a dificuldade de tomar decisões."

E este claramente pode ser um bloqueio muito forte que está a ocorrer na sua vida.

Mas sejamos sinceros.

Se você está seriamente interessado em vender a sua casa, deve libertar-se emocionalmente da sua antiga casa.

Pense na possibilidade.

Libertar-se emocionalmente da sua Casa é de facto um atalho para a venda rápida da sua Casa pelo valor que você procura.

Além deste detalhe, existem outras variadas técnicas que permitem acelarar a venda da sua casa – pelo valor que procura vender.

Fico à espera de ouvir novidades suas.

Ana Fragoso - Real Estate Manager
www.anafragosorealestate.com

< anterior

seguinte >

Copyright © 2017 Ana Fragoso. Implementado por MBDesign.pt

O Que Nunca lhe Dizem Sobre Como Você Pode Vender a Sua Casa Mais Rapidamente

sexta-feira, 16 de Dezembro de 2016

Você pode fazê-lo, se possuir as ferramentas certas.

Por exemplo, uma ferramenta que é conhecida pelos Profissionais Imobiliários, são as adequadas Técnicas de Promoção para apresentar a sua Casa melhor, mais rapidamente e ao potencial Cliente correto sua Casa.

Técnicas de promoção as quais sabem qual a melhor mensagem a ser escrita, qual o melhor lugar / mídia para promover sua casa e quem é o melhor potencial Cliente para apresentar a sua Casa..

Por exemplo, o anúncio da sua casa deve estar na Internet? Ou deve estar em um outdoor? Qual é a melhor mensagem a ser escrita? Quem é o cliente mais ideal para apresentar sua casa, a fim de evitar preocupações e desperdício de tempo?

Sejamos honestos:

Todos querem vender sua casa mais rapidamente e pelo valor que estão à procura.

Precisamente porque eu sei que essas técnicas de trabalho, ofereço vender a sua casa em menos de 6 meses por o montante que você está à procura ou você rescinde o nosso contrato - sem qualquer compromisso.

Teste sem qualquer compromisso.

Contacte-me através do e-mail ana.fragoso@kwportugal.pt ou pelo telefone *+351 915 189 092*.

Ao o Seu Sucesso, Ana Fragoso - Consultora Imobiliária.

P.S - Precisa de mais informações? Consulte recentes Imóveis Vendidos.

< anterior

seguinte >

Copyright © 2017 Ana Fragoso. Implementado por MBDesign.pt