

– relatório de
**Estudo de
Mercado**

MUDDA  [®]
REDE IMOBILIÁRIA



– GRUPO –
STARS.

I. IDENTIFICAÇÃO DO IMÓVEL



I. DESIGNAÇÃO

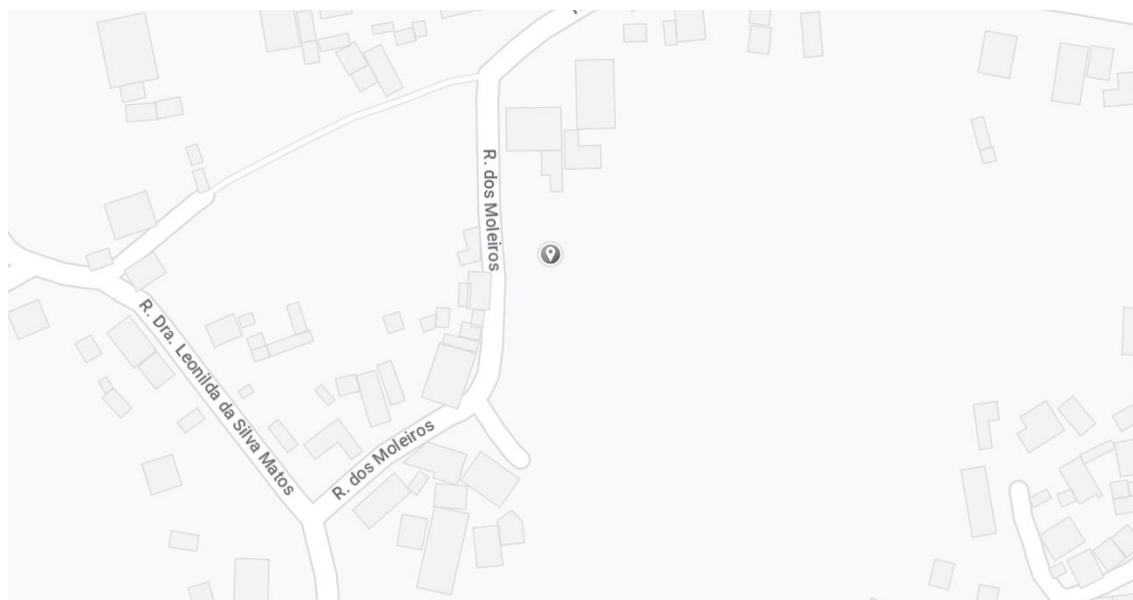
Terreno Válega

II. DESCRIÇÃO DO PRÉDIO EM ANÁLISE

Terreno localizado em Válega

III. LOCALIZAÇÃO

Rua dos Moleiros, Válega



II. REQUERENTE

Fernando e Lígia → PROPRIETÁRIO

III. RESPONSÁVEL PELO ESTUDO

Carina Nadais e Adriana Pereira

Consultora Imobiliária

Imobiliária MUDDA Mass

IV. ÂMBITO E RESUMO DO ESTUDO

Constitui objetivo do presente estudo de mercado a fração autónoma numa perspetiva de mercado livre e concorrencial consubstanciada na análise evolutiva do mercado em que se insere.

A metodologia do presente estudo compreendeu uma visita ao imóvel para constatação das suas características construtivas, tipológicas e caracterização da realidade urbana envolvente.

Não foi realizado ou obtido qualquer ensaio estrutural, pelo que não se pode emitir nenhuma garantia sobre o estado das estruturas. Foi efetuada uma aferição dos preços de mercado de imóveis de características comparáveis.

As informações legais e técnicas referidas neste relatório são fornecidas pela sua imobiliária e são referidas com fins meramente informativos, em nenhum caso este relatório/estudo de mercado pode ser considerado como avaliação oficial. Este relatório/estudo de mercado não tem validade jurídica.

A validade do presente estudo respeita à presente data e tem em consideração a singularidade do Imóvel e todos os fatores de mercado que influenciam o valor.

V. METODOLOGIAS UTILIZADAS

O estudo de mercado tem por objetivo a determinação do Presumível Valor de Mercado da fração alvo do estudo.

Entende-se por “Valor de Mercado” a quantia pela qual o imóvel poderá ser transacionado entre um potencial comprador e um potencial vendedor, ambos tendo conhecimento de todos os factos pertinentes sobre a propriedade e o mesmo grau de interesse na celebração do negócio, decorrendo um período suficiente para que a transação se concretize sem quaisquer pressões indevidas.

Segundo informação prestada pelo requerente, o imóvel possui as áreas descritas, quer junto da conservatória, quer junto das finanças.

A determinação dos preços do património imobiliário foi baseada no seguinte método → Método Comparativo, também designado por método direto, sintético ou empírico.


O Método de Comparação consiste em relacionar o preço de um imóvel com os dados relativos à transação de propriedades com características semelhantes ou comparáveis.

O uso deste método no presente estudo serviu como parâmetro referencial para utilizar os dados diretamente recolhidos no mercado, proporcionando um carácter objetivo e indicador dos preços de mercado.

O Método de Comparação efetua uma estratificação dos dados recolhidos, segundo critérios de homogeneidade, de modo a permitir a comparação e determinar quais características mais relevantes.

Assim, nos estudos efetuadas pelo método comparativo são tidas em conta todas as características e componentes do imóvel alvo do estudo (localização, estado de conservação, etc.) comparando-o com os valores de imóveis de características semelhantes na localidade, que tenham sido objeto de transações ou que estejam colocados no mercado.

I. IMÓVEIS COMPARÁVEIS

		ESTUDO DE MERCADO			
Imóvel em Estudo					
Localidade		Estado		Área do Terreno m2	
Válega				1500	
Recolha de Imóveis Comparáveis					
Localidade	Estado	Área do Terreno m2	Preço	Preço / m2	
Válega		3536	57 000,00 €	16,12 €	
Válega		3696	87 500,00 €	23,67 €	
Válega		2350	75 000,00 €	31,91 €	
Conclusões					
Preço Mínimo m2		Preço Médio m2		Preço Máximo m2	
16 €		24 €		24 €	
Preço Venda Rápida		Preço de Mercado		Preço Venda Lenta	
30 476 €		35 855 €		39 799 €	
Observações:				Preço Limite de Angariação	
				43 778 €	

MUDDA [®] REDE IMOBILIÁRIA		ESTUDO DE MERCADO		
Imóvel em Estudo				
Localidade	Estado	Área do Terreno m2		
Válega		500		
Recolha de Imóveis Comparáveis				
Localidade	Esta	Área do Terreno m	Preço	Preço / n
Válega		750	57 000,00 €	76,00 €
Válega		690	36 000,00 €	52,17 €
Válega		850	35 000,00 €	41,18 €
Conclusões				
Preço Mínimo m2	Preço Médio m2		Preço Máximo m2	
41 €	56 €		76 €	
Preço Venda Rápida	Preço de Mercado		Preço Venda Lenta	
23 991 €	28 225 €		31 330 €	
Observações:				Preço Limite de Angariação
				34 463 €

VI. JUSTIFICAÇÃO E RESULTADO

Trata-se de um terreno localizado em Válega com viabilidade de construção até 3 moradias.

Em caso de necessidade de “venda rápida”, é sugerida a aplicação de uma redução de 20% ao valor presumível vendável.

Ovar, 21 de Julho de 2023

CARINA NADAIS / ADRIANA PEREIRA

CONSELHOS PARA UMA VENDA MAIS EFICAZ DO SEU IMÓVEL

prepare o seu imóvel...

Imóveis competitivos são difíceis de lidar, no entanto, algumas medidas podem ajudá-lo a se destacar. Os compradores normalmente inspecionam o bairro e sua casa. Enfatize o que é mais importante para eles por meio do design criativo.

NÃO TERÁ UMA SEGUNDA OPORTUNIDADE...

...PARA CAUSAR UMA PRIMEIRA BOA IMPRESSÃO!

A PRIMEIRA IMPRESSÃO

Prepare o seu imóvel da melhor maneira possível para que este se venda rapidamente ao melhor preço.

A LIMPEZA AJUDA MUITO

Analise todos os cantos e recantos de sua casa em detalhes para uma limpeza completa. Um pequeno investimento em uma boa limpeza fará com que a visita seja um verdadeiro sucesso, proporcionando o melhor retorno.

TORNE AS DIVISÕES MAIORES

Remova o excesso de móveis e objetos para ampliar os espaços. Demasiada informação visual pode ser um fator impeditivo na venda do seu imóvel.

AMBIENTE CONVIDATIVO

Deixe a sua casa com um cheiro agradável e entregue um ar limpo e agradável. Isso ajudará os potenciais compradores a ver o imóvel "com um olhar diferente" definitivamente vão se lembrar.

DEIXE O SOL ENTRAR

Abra as janelas e cortinas para mostrar a "alegria" e o sol em sua casa. Acenda todas as luzes do imóvel, mas certifique-se de que as luzes estão todas a funcionar, lave as janelas, se possível. Tudo isso aumenta o brilho de sua casa.

ATENÇÃO AOS MAUS CHEIROS DOS ANIMAIS

Alguns compradores são muito sensíveis aos odores de animais. É melhor manter o seu animal de estimação longe de casa quando houver visitas. Evite distrair o comprador. É mais difícil prestar atenção aos detalhes da propriedade se os animais estiverem constantemente a incomodar.

VISITA PERSONALIZADA AO IMÓVEL

Permita que o seu consultor imobiliário conduza as visitas sozinho. Está cientificamente comprovado que muitos compradores não conseguem imaginar-se a morar no imóvel quando o proprietário está presente.

A presença do proprietário pode intimidar os clientes compradores a efetuarem perguntas e esclarecerem dúvidas.

DICAS

- ★ Deixe o local limpo e arejado
- ★ Remodele o que for necessário
- ★ Faça pequenas melhorias
- ★ Substituir lâmpadas fundidas
- ★ Organizar os espaços
- ★ Esteja aberto a negociações
- ★ Abrir janelas ou ligar ar condicionado (conforme temperatura)
- ★ Deixar o Consultor Imobiliário conduzir a visita

O seu papel é fundamental para que os compradores se apaixonem pela sua casa e vivam nela em primeiro lugar.