# GUIA DO VENDEDOR

MAPRO
REAL ESTATE · IMOBILIÁRIA

Knight Frank

Tudo o que precisa de saber sobre
a venda da sua propriedade no Algarve.

# Bem-vindo!

Comprar ou vender um imóvel pode ser uma decisão importante, tanto do ponto de vista financeiro como emocional.

Nos nossos guias imobiliários, analisamos individualmente cada processo para assegurar que toma uma decisão consciente e segura.


Processo de Venda 03

Custos de Venda 04

Introdução à Mapro Real Estate 06

Preparação para a Venda do Imóvel 08

A Rede Global 09

Visitas e Relatório 11

Testemunhos de Clientes 13

# Passo-a-passo

## 1 INFORME-SE

Antes de listar o seu imóvel para venda, aconselhamo-lo a falar primeiro com o seu advogado para que esteja bem informado antes de concluir uma venda.

## 2 CONDIÇÕES DE VENDA

Para além de acordar num valor de venda, acorde todos os termos e condições de venda com o comprador.

## 3 DOCUMENTOS DO IMÓVEL

Habitualmente, o advogado do comprador irá proceder ao pedido de documentação para poder fazer as devidas diligências confirmando que o imóvel se encontra em bom estado. Não obstante, o agente angariador irá precisar de cópias válidas destes documentos após assinatura do contrato de mediação, exigidas de acordo com o regulamento de branqueamento de capitais.

## 4 CONTRATO DE PROMESSA DE COMPRA E VENDA (CPCV)

Após ter confirmação que o imóvel se encontra em bom estado, os termos e condições do contrato estão estipulados no mesmo. É efetuado um depósito de 10% assim que o CPCV é assinado e o restante é pago no momento da escritura. Se o comprador desistir do processo de compra, perde o valor do depósito. Se é o vendedor a cancelar, nesse caso o comprador deverá receber duas vezes o valor do sinal.

## 5 ESCRITURA

O ato de registo da escritura deverá ter lugar num notário público ou Conservatória de Registo Notarial. Está disponível agora uma terceira opção, em que o registo pode ser feito através de um documento privado emitido e autenticado por um advogado. Após a assinatura da escritura, deverá ser registado o imóvel na respetiva titularidade.
Parabéns pela venda do seu imóvel!

# Imposto sobre as mais-valias

A mudança de registo é automaticamente comunicada às autoridades financeiras por quem realizou a transação da propriedade.

Geralmente, o seu lucro tributável é resultante da diferença entre o preço de compra e o de venda.

Este valor será sujeito a vários ajustes incluindo informação contabilística do índice de inflação, montante de IMT pago sobre a compra, taxas de registo, taxas de notário, comissão de venda do mediador e registos de alterações ou renovações efetuadas no imóvel nos últimos 12 anos.

## Quanto é que tenho de pagar de impostos? Depende da sua zona de residência.

Indivíduos não residentes pagam um valor fixo de 28%.

Empresas não residentes pagam 25%. Para os residentes, a mais-valia é tributada ao nível do escalão de IRS do sujeito passivo, mas a aplicação da taxa é apenas sobre metade do ganho. O lucro entre a compra e a venda estará sujeito a uma mais-valia se o imóvel não for primeira residência.

Outra vantagem para residentes é o prolongamento da isenção do imposto sobre as mais-valias, durante um período de 3 anos, no caso da propriedade ser a residência principal e quando existe investimento dos lucros tributáveis numa propriedade na UE que seja outra residência principal.

No caso do preço registado da compra na escritura pública ser inferior ao valor tributável, o imposto sobre as mais valias será calculado com base no valor tributável do imóvel.

# Imposto Sucessório

Não há imposto sucessório em Portugal para ascendentes e descendentes diretos.

Qualquer transmissão de bens por morte ou doação entre cônjuges ou descendentes e ascendentes estará sujeita a uma taxa fixa de 0,8% de imposto do selo - normalmente baseada no valor tributável dos bens.

A transmissão da titularidade a quaisquer outras pessoas singulares ou colectivas está sujeita à taxa fixa de 10%, acrescida de imposto do selo de 0,8%.

Esta situação é aplicável a residentes em Portugal, pelo que, caso não seja residente, deverá consultar a legislação em vigor no seu país de residência, pois poderá haver outras implicações legais. Consulte o seu consultor fiscal.

Introdução à

# Mapro Real Estate

## Sobre nós

A Mapro Real Estate foi fundada em 1992, inicialmente como empresa de gestão e arrendamento de imóveis, até à criação de uma nova parceria em 1999 e à conceção do departamento imobiliário, tendo representado o investidor na compra de empreendimentos na Quinta Verde, em 1999. A área abandonada, cuja licença havia expirado, precisava de um novo recomeço e de planeamento e licenciamento por parte do governo local, conjuntamente com as negociações relativas à instalação da infraestrutura. Foi uma experiência desafiante para a Mapro, mas um enorme marco na aquisição de notoriedade no mercado e no estabelecimento de parcerias.

## Reconhecimento & Credibilidade

Tendo vendido quase todos os 45 lotes da primeira fase no primeiro ano, o fluxo de proprietários a comprar na Quinta Verde e a vender as suas propriedades na Quinta do Lago, em Vale do Lobo e nas zonas circundantes, conectou a Mapro, e a nossa base de clientes foi crescendo exponencialmente. O papel da Mapro na Quinta Verde constituiu um marco pioneiro. Isto criou reconhecimento e credibilidade, e estabeleceu a Mapro como uma das mediadoras imobiliárias mais experientes e estáveis do mercado atual. A Mapro cresceu organicamente ao longo dos anos, e estamos agora entusiasmados para aprender, evoluir e apresentar-nos oficialmente como um parceiro co-branded da Knight Frank.

Acreditamos que merece uma atenção personalizada e os conhecimentos profissionais pelos quais somos conhecidos. Somos agentes imobiliários portugueses devidamente licenciados, com mais de 30 anos de experiência e formação no mercado local. Quer se trate da compra ou venda de imóveis, o nosso objetivo é realizar o seu sonho, proporcionando uma experiência direta, simples e desprovida de quaisquer preocupações.

## Conheça a Equipa

"O sucesso de uma grande empresa é o resultado do trabalho de uma grande equipa" - Cada membro da equipa tem um papel fundamental no sucesso da nossa empresa. A nossa equipa dinâmica, experiente e multilingue dispõe de uma visão ampla e alargada do mercado local à sua disposição.

SUZANA

SANDRA

LILIANA

SAM

FILIPA

Introdução à

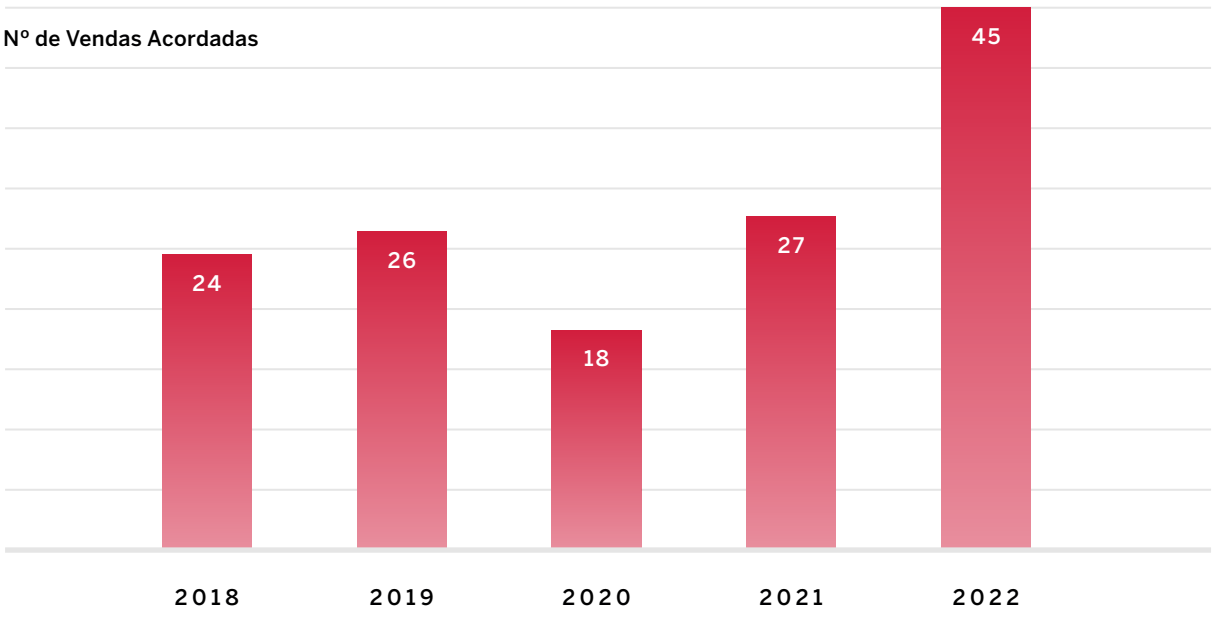
# Mapro Real Estate

## Eventos e a Nossa Comunidade Local

Como membros de longa data da nossa comunidade local, temos tido o prazer de participar em eventos locais e apoiar instituições de caridade e patrocínios regionais, incluindo a ACCA - Associação de Solidariedade com as Crianças Carenciadas do Algarve, o The Goldra Dog Sanctuary e a ARA - Animal Rescue Algarve. Também patrocinámos outros eventos e causas, tais como a Algarve Raft Race e um grupo de residentes locais que criou um programa de apoio fantástico aos profissionais de saúde da linha da frente no Algarve, de modo a fornecer EPI e outros equipamentos vitais para as alas hospitalares dedicadas à COVID-19, e ainda angariações de fundos com a colaboração da Knight Frank.

Estamos gratos pelo vosso apoio, que nos permite não só dar o nosso contributo a estas incríveis comunidades, mas também estar envolvidos no progresso e na mudança, proporcionando um ambiente mais favorável e amigável para muitos residentes.

## Histórico



# Preparação para a Venda do Imóvel

## Marketing

Fotos e Vídeos Profissionais

Inclui fotos internas e externas, além de imagens captadas por drone;

Criação de vídeo externo e interno;

Criação de vários vídeos curtos para as redes sociais, incluindo um vídeo da visita guiada virtual pela propriedade;

Criação de uma brochura personalizada;

## Email Marketing

Newsletter exclusiva enviada ao público.

Divulgação da propriedade junto dos clientes do Knight Frank Private Office e do Sporting and Entertainment Desk, com escritórios internacionais e escritórios estratégicos locais na região do Reino Unido.

## Plantas do terreno e dos pisos

Preparação de um esquema e da planta para apresentação na brochura;

## Publicidade Exterior

Os nossos painéis publicitários são escolhidos estrategicamente de forma a proporcionar uma presença impactante a longo prazo.

## Redes Sociais

Ferramentas de marketing poderosas capazes de atrair clientes através da partilha de imagens e vídeos de curta duração.

## Plataformas Online

Divulgamos os imóveis em várias plataformas imobiliárias, incluindo o Rightmove, a Zoopla, a Green Acres e o Idealista, e estamos constantemente à procura de novas plataformas para podermos atrair mais clientes.

## Website

Criação de uma hiperligação com imagens e um esquema detalhada no website da Mapro Real Estate.

## A Nossa Base de Dados

Utilizamos um sistema CRM personalizado que é melhorado de forma contínua para nos ajudar a fornecer-lhe um serviço com a melhor qualidade possível.

# A Rede Global

Como parceiro co-branded da rede da Knight Frank, temos acesso exclusivo ao portfólio global da Knight Frank International. Tal inclui o acesso ao website da Knight Frank, às plataformas das redes sociais e às plataformas internacionais imobiliárias, aos relatórios anuais e a publicações, tais como The Wealth Report, Quantifying ESG in Real Estate, The Ski Report, The View, Africa Horizons, Active Capital, e ainda publicações e podcasts do The Intelligence Talks.

## A Rede Internacional de Escritórios da Knight Frank

Acesso a mais de 500 escritórios espalhados por todo o mundo, incluindo África, Ásia-Pacífico, Europa, Médio Oriente e América.

**"É com enorme prazer que celebramos a parceria com a Mapro Real Estate, que consolida ainda mais a nossa fantástica rede portuguesa.**

**As nossas equipas em Londres e as equipas internacionais estão bastante animadas por trabalhar em estreita colaboração com a Mapro de forma a promover algumas das excelentes oportunidades de que esta região se orgulha, tanto de uma forma proativa como inovadora.**

**Tendo trabalhado de perto com a Suzana e a sua equipa, posso dizer com toda a confiança que eles personificam os nossos pilares, sobretudo através de uma excelente qualidade de serviço, conhecimentos sólidos do mercado imobiliário, e, claro está, de consultores de confiança para todos os nossos clientes."**

— Alexander Koch de Gooreynd
Sócio, Vendas Residenciais Internacionais

## A Rede de Escritórios Privados da Knight Frank

A Rede de Escritórios Privados da Knight Frank é composta por uma equipa totalmente integrada de consultoria imobiliária residencial e comercial, cujo objetivo é efetuar transações junto de clientes particulares com elevado património líquido, escritórios familiares e os seus consultores. Existem quatro equipas de Escritórios Privados com sede em Londres, Dubai, Nova Iorque e Singapura, que prestam um serviço conjunto para clientes privados da Knight Frank. Para além disso, a equipa do Escritório Privado de Londres é responsável por efetuar deslocações e gerir clientes em 14 pólos de riqueza a nível mundial, incluindo os EUA, o Mónaco, os Emirados Árabes Unidos, o Catar, a Índia, a Singapura, Hong Kong e a China.

# A Rede Global

## O Gabinete de Desporto e Entretenimento da Knight Frank

Para além da sua discreta Rede de Escritórios Privados, a Knight Frank detém também um departmanento direcionado para o Desporto e o Entretenimento, onde a equipa especializada utiliza a rede internacional para estabelecer contacto directo com as necessidades dos clientes.

## As Relações Públicas e a Cobertura Jornalística da Knight Frank

A Knight Frank recorre à sua equipa de relações públicas inhouse altamente qualificada para comunicar com os principais meios de comunicação social em todo o mundo, procurando promover oportunidades no seio do público internacional.

## O Website da Knight Frank

A média mensal de visitas ao website da Knight Frank é superior a 3,4 milhões e conta com uma média de 1,3 milhões de visitantes de mais de 185 países. Uma parte integrante da divulgação da sua propriedade passa não só pela utilização das plataformas pela Mapro, mas também pelo acesso a uma rede mais vasta e internacional.

## O Marketing Digital da Knight Frank

Juntamente com a lista abrangente de propriedades disponibilizada no website da Knight Frank, vista por mais de 13 milhões de pessoas em 22 línguas, a equipa especializada em Marketing Digital traz-lhe valor acrescido ao investir em publicidade digital direcionada ao público-alvo e optimizar a sua visibilidade nos motores de busca. O Knightfrank.com/blog oferece ainda mais visibilidade à sua propriedade.

# Visitas e Relatório

## Visitas

Confidencialidade

Compradores qualificados

Agendamento e comunicação de visitas

Preparação do Imóvel

## Documentos Necessários

Documento de Identificação dos Proprietários

Número Fiscal dos Proprietários

Comprovativo de Morada dos Proprietários

## Relatório

Regularidade

Formato

Pormenores a incluir

Feedback da visita

Expectativas dos clientes

## Documentos de Propriedade Válidos

Registo Predial

Caderneta Predial

Licença de Habitação

Certificado Energético

Planos aprovadas pelo Governo Local
e Ficha Técnica da Habitação QUANDO APLICÁVEL

## O Mandato

Como agentes devidamente licenciados, iremos exigir cópias dos documentos mencionados abaixo, os quais normalmente poderão ser obtidos junto do seu mandatário, além de assinar um contrato de mandato.

Enquanto este processo está a ser levado a cabo, gostaríamos também de discutir quaisquer irregularidades relativas ao seu imóvel, inclusive o planeamento ou licenciamento. Desta forma, podemos informar adequadamente o potencial comprador, na tentativa de que isto não se torne inatacável.

# Visitas e Relatório

## Expectativas do Cliente

Todas as ofertas ser-lhe-ão comunicadas, e no caso de surgir uma oferta de interesse, esforçamo-nos por negociar os melhores termos e condições possíveis. Uma vez que a venda seja acordada, prepararemos um esboço completo do acordo para que seja confirmado por si, delineando os termos e condições, como o preço, depósitos, cronograma, ou qualquer outra condição particular acordada, antes de informar os representantes legais de cada parte, trabalhando de forma coesa com todas as partes para assegurar uma transição sem problemas.

## Taxas da Agência Imobiliária

Na Europa continental, é normal os agentes cobrarem taxas de cerca de 6%. Em alguns países, estas taxas são pagas por ambas as partes (o vendedor e o comprador). Em Portugal, as taxas são pagas pelo vendedor e a prática corrente da indústria é de 5% mais IVA, embora isto possa variar. Uma fatura emitida pelos agentes licenciados é dedutível contra os ganhos de capital. Para alcançar o seu objetivo, é importante compreender também o nível de marketing que o seu agente fornece, de modo a alcançar o melhor resultado possível, e informar-se se o pacote completo de marketing está incluído nas taxas que o mesmo pratica, no caso de a venda ter ido efetuada com sucesso. Também não é raro o mandatário delinear um pagamento de 50% das taxas no contrato-promessa de venda se for efetuado um depósito de, pelo menos, 10%, sendo os restantes 50% pagos aquando da assinatura da escritura.

## Regime em Exclusividade ou Regime em Aberto

Colocar o imóvel no mercado através de vários agentes imobiliários não é algo incomum em Portugal, mas é fundamental estar ciente de que os agentes costumam utilizar as mesmas plataformas imobiliárias para fazer a divulgação da sua propriedade, e isso poderá ser avassalador para um comprador, que vê o seu imóvel a ser anunciado por vários agentes. Para além de se tornar confuso para o comprador, também poderá transmitir a mensagem errada. Desta forma, um Regime em Exclusividade dá-lhe a possibilidade de negociar taxas com o agente e controlar melhor as visitas à sua propriedade. Esta decisão é inteiramente da sua preferência.

**Todas as estratégias de marketing e publicidade estão incluídas nas nossas taxas, que só serão pagas após a venda ter sido efetuada com êxito pela Mapro Real Estate | Knight Frank.**

# Testemunhos de Clientes

"Tivemos o prazer de trabalhar com o Sam na compra de um imóvel nos arredores de Vilamoura, e ele ultrapassou todas as expectativas. Vivemos no estrangeiro e era a primeira vez que comprávamos uma casa em Portugal, mas ele foi sempre muito prestável e ofereceu-nos recomendações, conselhos, consultoria e afins. Se está à procura de alguém que dê tudo por si, o Sam é a escolha perfeita! É um agente de 6 estrelas!"

★★★★★ **— Sue Nairn**

"Começámos a procurar um imóvel em Portugal no início de 2022. Encontrámo-nos com vários agentes e vimos várias propriedades, mas quando conhecemos o Sam Remus da Mapro em maio, sabíamos que ele era a pessoa ideal. Procurámos incansavelmente durante o Verão, e ele rapidamente encontrou a propriedade certa para nós. O serviço prestado e a atenção dedicada durante todo o processo foram inigualáveis. Obrigada ao Sam e à Mapro por realizarem o nosso sonho."

★★★★★ **— Kathryn Nuttall**

"Ao longo dos anos, adquirimos duas propriedades com a ajuda da Sandra e fomos sempre brindados com um serviço amigável e profissional. Esteve sempre disponível para responder a todas as nossas perguntas relacionadas com as visitas à propriedade e a compra de imóveis. Ela é extremamente experiente na área, e é por isso que a recomendamos."

★★★★★ **— Fiona Campbell**

"A nossa empresa britânica, Heywood Real Estate, e a Knight Frank têm uma relação de longa data, e quando lhes pedimos que nos recomendassem um agente imobiliário no Algarve, não hesitaram em pôr-nos em contacto com a Mapro. Eu e a minha esposa mantivemos contacto com vários agentes locais durante um tempo e podemos dizer com toda a confiança que a Mapro está muito acima de todos os outros agentes e mediadoras imobiliárias com quem contactámos. Assim como a Knight Frank, não hesitaríamos em recomendá-los, pois são particularmente eficientes e prestativos e estão sempre dispostos a ir mais longe."

★★★★★ **— Gary Heywood**

Edifício Mapro · Av. Alm. Mendes Cabeçadas
8135-106 Almancil · Algarve · Portugal
T. (+351) 289 390 880
CHAMADA PARA A REDE FIXA NACIONAL · LANDLINE

info@maprorealestate.com
**www.maprorealestate.com**



As informações fornecidas não provêem de nenhum contrato, podem ser alteradas a qualquer momento e foram escritas com base no nosso conhecimento da área em questão.