PASSIONGROUP

PASSION GROUP · DOSSIER DE APRESENTAÇÃO

André Paixão

DIRETOR(A) DE AGÊNCIA • RE/MAX PAIXÃO • NOVEMBRO 2026



PARA QUEM VENDE, COMPRA, ARRENDA OU INVESTE

Vender, comprar, arrendar ou investir. Do primeiro contacto à escritura.

11 anos	na RE/MAX, desde 2015
N.º 1	rede imobiliária em Portugal
70+	agentes Passion Group

RE/MAX PAIXÃO

TELEMÓVEL
914 392 645

E-MAIL
apaixao@remax.pt

Apresentação

PASSION**GROUP**

NESTE DOSSIER

01 **O seu consultor** — 3
Quem sou e como trabalho

02 **Passion Group** — 4
Três agências e a maior rede do país

03 **Vender** — 5
O método, da preparação à escritura

04 **O preço certo** — 6
Como chego ao valor da sua casa

05 **O plano de marketing** — 7
Onde e quando a sua casa aparece

06 **Até à escritura** — 8
Propostas, contrato-promessa e documentos

07 **Comprar** — 9
A procura, o crédito e as contas da compra

08 **Arrendar** — 10
Para senhorios e inquilinos

09 **Investir** — 11
Rentabilidade, custos e estratégias

10 **Compromissos** — 12
O que pode esperar de mim e os próximos passos

CARTA DE APRESENTAÇÃO

Obrigado pelo seu tempo. Uma casa é quase sempre o maior negócio da vida de uma família, e merece ser tratada com método, cuidado e transparência.

Trabalho com um plano por escrito, um preço fundamentado, notícias regulares e todas as propostas apresentadas. E tenho por trás uma equipa inteira, com o jurídico, o crédito e o marketing dentro de casa.

Neste dossier encontra o que faço por quem vende, compra, arrenda ou investe, e os compromissos que assumo consigo.

André Paixão

Diretor(a) de Agência · RE/MAX Paixão

EM QUE POSSO AJUDAR

Vender
O preço certo, o plano de marketing e a escritura.

PÁGINA 5

Comprar
A casa certa, o crédito e as contas da compra.

PÁGINA 9

Arrendar
Senhorios e inquilinos, do anúncio às chaves.

PÁGINA 10

Investir
Rentabilidade, custos e estratégias.

PÁGINA 11



O SEU CONSULTOR

André Paixão

Diretor(a) de Agência · RE/MAX Paixão

914 392 645 · apaixao@remax.pt



O SEU CONSULTOR

André Paixão

DIRETOR(A) DE AGÊNCIA · RE/MAX PAIXÃO

Sou André, diretor(a) de agência na RE/MAX Paixão, em Santa Maria da Feira.

Acompanho cada cliente do primeiro contacto à escritura: avaliação, promoção, visitas, negociação, crédito e toda a parte legal, com a força da maior rede imobiliária do país.

11
ANOS NA RE/MAX
desde 2015

COMO TRABALHO

Um só interlocutor
Fala sempre comigo, do primeiro contacto à escritura, sem passar de mão em mão.

Tudo por escrito
O plano, o relatório de cada visita e todas as propostas chegam-lhe por escrito.

Sempre a par
Sabe em que ponto está o processo e o que vem a seguir, sem ter de perguntar.

ONDE ME ENCONTRA

RE/MAX Paixão

Rua do Cedro, 17, R/C Esq., 4535-198 Mozelos

223 163 564

· paixao@remax.pt



Uma equipa inteira por trás de cada cliente

RE/MAX PAIXÃO · RE/MAX PASSION CENTER · RE/MAX PASSION MARINHA

N.º 1
REDE IMOBILIÁRIA EM PORTUGAL

70+
AGENTES PASSION GROUP

+12 000
CONSULTORES RE/MAX

79
PAÍSES DE DIVULGAÇÃO

267
IMÓVEIS À VENDA NO GRUPO

497
NEGÓCIOS DO GRUPO EM 2026

3
AGÊNCIAS NO DISTRITO DE AVEIRO

2023
O ANO EM QUE NASCEU O GRUPO

RE/MAX Paixão
Mozelos · Santa Maria da Feira
223 163 564

RE/MAX Passion Center
Águeda
234 602 127

RE/MAX Passion Marinha
Estarreja
234 030 443

O QUE A CASA PÕE AO SEU SERVIÇO

Crédito habitação
A MaxFinance Passion, do grupo, trata do crédito com os bancos, da simulação à escritura.

Jurídico
Contratos-promessa e documentos revistos pela nossa equipa, antes de assinar.

Marketing
Fotografia, peças para as redes, montra e campanhas feitas dentro de casa.

Tecnologia
Cada pedido chega-me no minuto em que entra, com tudo registado.

VENDER · O MÉTODO

O meu método de venda

Vender bem não é sorte: é um método. Do primeiro dia à escritura, cada passo tem um objetivo e um responsável.

Fase 1
Preparar
Avaliação com os números da zona, documentos em ordem e a casa pronta para as fotografias e as visitas.

Fase 2
Promover
A placa, a montra, os portais e toda a rede RE/MAX a conhecer a sua casa na primeira semana.

Fase 3
Negociar
Visitas acompanhadas, relatório de cada uma e todas as propostas apresentadas por escrito.

Fase 4
Fechar
Contrato-promessa, crédito do comprador e escritura, com a equipa do grupo.

A casa pronta para vender

- **Arrumar e aligeirar:** menos objetos, mais espaço. O comprador tem de se imaginar lá dentro.
- **Pequenas reparações:** uma torneira a pingar ou uma porta que não fecha descontam no preço.
- **Luz e ar:** estores abertos, luzes acesas e a casa arejada antes de cada visita.
- **A entrada conta:** o exterior, a porta e o hall são a primeira impressão.
- **Documentos em ordem** desde o primeiro dia, para não perder um comprador decidido.

PORQUÊ EM EXCLUSIVO

- **Um só responsável** pela venda, com um plano por escrito.
- **Mais investimento em marketing,** porque o trabalho tem retorno garantido.
- **Toda a rede RE/MAX** a trabalhar consigo, em partilha.
- **Um só preço e um só anúncio** no mercado, sem a casa repetida em várias agências.
- **Toda a informação** num só sítio: visitas, propostas e prazos.

O que recebe de mim

Antes de começar
O estudo de mercado e o plano de marketing, por escrito.

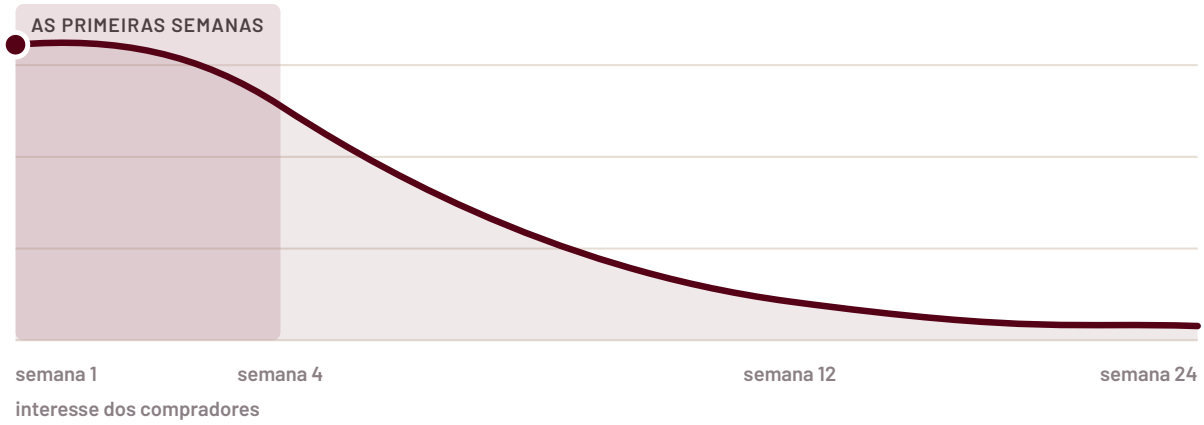
Durante a venda
O relatório de cada visita e o ponto da situação, sem ter de perguntar.

Na reta final
Todas as propostas por escrito e o acompanhamento até à escritura.

VENDER · O PREÇO CERTO

O preço certo vende mais, e melhor

O preço é a decisão mais importante da venda. Alto demais afasta quem compraria; baixo demais deixa dinheiro em cima da mesa.



As primeiras semanas contam a dobrar. Quando a casa entra no mercado, os compradores que já procuram na zona veem-na ao mesmo tempo. É aí que aparecem as melhores propostas.

Uma casa que fica meses à venda começa a levantar dúvidas, e o preço acaba por descer mais do que teria descido no início.

COMO CHEGO AO VALOR

Os vendidos

O preço a que se fecharam negócios na zona, e não o que se pediu.

A concorrência

O que está à venda hoje perto da sua casa, e há quanto tempo.

Os que não venderam

O preço que o mercado já recusou.

A sua casa

Área, estado, exposição, vistas e tudo o que a distingue.

- **Recebe o estudo de mercado por escrito,** com os imóveis comparáveis e a minha proposta de preço.
- **Revemos o preço juntos** com o que o mercado for dizendo: visitas, propostas e interesse.

Quanto vale a sua casa?

Aponte a câmara ao código: em poucos minutos tem uma primeira estimativa, e eu completo-a com a visita ao imóvel.

VENDER · O PLANO DE MARKETING

A sua casa onde estão os compradores

Antes de começar, combino consigo o que vai acontecer, onde e quando. Por escrito.

Fotografia e vídeo
Imagens pensadas para quem procura casa no telemóvel.

Portais
remax.pt, Idealista e Imovirtual, e a rede RE/MAX em 79 países.

Redes sociais
Publicações e carrosséis nas minhas redes e nas das agências.

Rede RE/MAX
Milhares de consultores com compradores, a trabalhar consigo em partilha.

Os meus compradores
Quem já me pediu uma casa como a sua é o primeiro a saber.

Montra da agência
A sua casa na montra, à vista de quem passa todos os dias.

Carta à vizinhança
Quem mora perto conhece quem quer mudar-se para perto.

Revista mensal
A revista com os meus imóveis chega todos os meses aos meus clientes.

AS PRIMEIRAS SEMANAS

Semana 1
Lançamento
A placa na casa, a montra da agência, o remax.pt, os portais e toda a rede RE/MAX e a nossa.

Semana 2
Alcance
Redes sociais, flyers e carta à vizinhança.

Semanas 3 e 4
Visitas
Visitas acompanhadas, o relatório de cada uma em 48 horas e o open house.

Até aos 60 dias
Reserva
Propostas por escrito e o contrato-promessa feito pelo nosso jurídico.

Uma casa bem apresentada vende-se mais depressa e por mais.

O marketing começa nas fotografias e acaba na forma como a casa se mostra em cada visita.

VENDER · ATÉ À ESCRITURA

Da proposta à escritura, sempre ao seu lado

Ter um comprador é meio caminho. A outra metade é chegar à escritura sem sustos.

1 **Visitas acompanhadas**
Estou em todas as visitas e envio-lhe o relatório de cada uma.

2 **Propostas por escrito**
Todas as propostas chegam-lhe, mesmo as que parecem baixas, com a minha leitura.

3 **Negociação**
Preço, prazos, sinal e condições: negoceio por si, com os números à frente.

4 **Contrato-promessa**
Preparado e revisto pela equipa jurídica do grupo, à medida do negócio.

5 **Crédito do comprador**
Acompanhado pela MaxFinance Passion, para não haver surpresas na aprovação.

6 **Escritura**
Marcada e preparada connosco, até à entrega das chaves.

OS DOCUMENTOS DA VENDA

- Caderneta predial urbana
- Certidão permanente do registo predial
- Licença de utilização, ou a prova de que não é precisa
- Certificado energético
- Ficha técnica da habitação, nas casas licenciadas desde 2004
- Declaração do condomínio sobre encargos e dívidas
- Identificação dos proprietários

Ajudo-o a reunir o que faltar.

O que fica escrito no contrato-promessa

Preço e sinal · Prazo da escritura · Condição do crédito · O que fica na casa · Encargos e dívidas · O que acontece se alguém falhar

Sem pontas soltas.

Visitas, propostas, contrato e escritura ficam registados na nossa app. Sabe sempre onde estamos e o que vem a seguir.

COMPRAR

Encontrar a casa certa, ao preço certo

Comprar casa é escolher onde vai viver os próximos anos. O meu trabalho é poupar-lhe tempo, dinheiro e preocupações.

1 **O que procura**
Zona, tipologia, prazos e o que não pode faltar.

2 **Quanto pode investir**
Simulação do crédito com a MaxFinance Passion antes das visitas, para procurar com segurança.

3 **A procura**
Em toda a rede RE/MAX e no mercado, com os imóveis novos assim que entram.

4 **As visitas**
Organizadas, com o que deve observar em cada casa.

5 **O preço**
Comparado com os vendidos da zona, para saber quanto vale de facto.

6 **Proposta e negociação**
Por escrito, com a estratégia certa para cada vendedor.

7 **Até à escritura**
Documentos verificados, contrato-promessa seguro e crédito acompanhado.

O QUE GANHA

- **Um só consultor** para todo o mercado, e não só para os imóveis de uma agência.
- **Os imóveis novos** assim que entram na rede.
- **O crédito tratado no grupo,** pela MaxFinance Passion.
- **As contas da compra** feitas antes de assinar.
- **Os documentos verificados** antes do contrato-promessa.

AS CONTAS DA COMPRA

Entrada
Em regra, o banco financia até 90 % na habitação própria permanente; o resto entra por si.

IMT
Depende do valor e do destino da casa. Até aos 35 anos, a primeira casa pode ficar isenta.

Imposto do Selo
0,8 % sobre o preço e 0,6 % sobre o crédito. Os jovens também podem ficar isentos.

Escritura e registo
A escritura ou o Casa Pronta e o registo predial em seu nome.

Faço-lhe a simulação completa dos impostos e dos custos antes de assinar a proposta.

ARRENDAR

Arrendar com segurança, dos dois lados do contrato

Um bom arrendamento começa muito antes da assinatura: na renda certa, na pessoa certa e num contrato claro.

PARA QUEM TEM CASA

Senhorios

- **A renda certa,** com as rendas praticadas na zona.
- **Anúncio, fotografias e promoção** nos portais e na rede.
- **Visitas acompanhadas,** sem lhe ocupar o tempo.
- **Seleção do inquilino:** identificação, rendimentos e garantias, como fiador ou caução.
- **Contrato claro,** preparado e revisto connosco.
- **Comunicação às Finanças** e imposto do selo dentro do prazo.
- **Vistoria e inventário** com fotografias, na entrega das chaves.

PARA QUEM PROCURA CASA

Inquilinos

- **A procura** à medida do que precisa e do que pode pagar.
- **Visitas organizadas,** com o que deve observar.
- **A candidatura:** ajudo-o a preparar os documentos que os senhorios pedem.
- **A negociação** da renda, do prazo e das condições.
- **Leitura do contrato:** prazo, renda, caução, obras e saída.
- **Vistoria na entrada,** com fotografias, para a caução voltar inteira.

O QUE UM BOM CONTRATO DEVE DIZER

Prazo e renovação · Renda e atualização anual · Caução · Fiador ou outra garantia · Obras e manutenção · Despesas e condomínio · Animais · Saída e aviso prévio

Tudo por escrito

O estado da casa fica registado na entrada e na saída, com fotografias.

A pessoa certa

Um inquilino com rendimentos e garantias é a melhor proteção do senhorio.

Contas claras

Renda, caução e despesas combinadas antes da assinatura, sem surpresas.

INVESTIR

Investir com números, e não com palpites

Um bom investimento imobiliário decide-se na compra. Antes de avançar, faço as contas consigo, com todos os custos à vista.

RENTABILIDADE BRUTA

$$\frac{\text{renda do ano}}{\text{preço de compra}}$$

A conta dos anúncios. Serve para comparar, não para decidir.

RENTABILIDADE LÍQUIDA

$$\frac{\text{renda do ano} - \text{custos do ano}}{\text{preço + custos da compra}}$$

A conta que interessa: o que fica de facto no seu bolso.

O QUE ENTRA NAS CONTAS

Na compra

IMT e Imposto do Selo · escritura e registo · obras e mobiliário · os custos do crédito.

Todos os anos

IMI, condomínio e seguros · manutenção · meses sem inquilino · impostos sobre as rendas.

AS ESTRATÉGIAS

Arrendar

Rendimento todos os meses, com o inquilino certo e o contrato bem feito.

Comprar em planta

O preço de lançamento de um empreendimento e a valorização durante a obra.

Recuperar e vender

Imóveis para obras, com as contas da obra e da revenda feitas antes.

Com crédito

Simulação com a MaxFinance Passion, para ver o efeito do crédito nas contas.

O QUE LHE ENTREGO, POR ESCRITO

- **O preço de mercado** da zona e os vendidos recentes.
- **A renda esperada,** com as rendas praticadas.
- **A rentabilidade bruta e líquida,** com e sem crédito.
- **Os riscos** e o que pode correr mal.

COMPROMISSOS

O que pode esperar de mim

Promessas leva-as o vento. Por isso estes compromissos ficam aqui, por escrito.

24 h
PARA RESPONDER A CADA PEDIDO

48 h
PARA O RELATÓRIO DE CADA VISITA

Todas
AS PROPOSTAS APRESENTADAS POR ESCRITO

1
CONSULTOR DO PRIMEIRO CONTACTO À ESCRITURA

Os próximos passos

1 **Uma conversa**
O que quer fazer, onde e com que prazos.

2 **Um plano por escrito**
Os números da zona e os passos combinados consigo.

3 **Mãos à obra**
Promoção, procura, visitas e propostas.

4 **Até ao fim**
Contrato-promessa, crédito e escritura, sempre comigo.

A MINHA PALAVRA

Se algum dia achar que não estou a cumprir o que aqui está, diga-mo.

É a minha obrigação corrigir, e o seu direito exigir. O seu negócio é tratado como se fosse o meu.

André Paixão
Diretor(a) de Agência · RE/MAX Paixão

Perguntas que me fazem

Quanto custa o seu trabalho?
Os honorários ficam combinados e escritos no contrato de mediação, antes de começar. Sem custos escondidos.

Porquê em exclusivo?
Porque um só responsável investe mais na sua casa e toda a rede RE/MAX trabalha consigo, em partilha.

Quanto tempo demora?
Depende do preço, da zona e do mercado. Com o estudo de mercado digo-lhe o que esperar, com os números da zona.

E se mudar de ideias?
Fale comigo. O contrato tem prazos e regras claras, e explico-lhos antes de assinar.

PASSIONGROUP

PASSION GROUP · DOSSIER DE APRESENTAÇÃO

Vamos conversar?

Ligue-me, escreva-me ou aponte a câmara ao código para falar comigo por WhatsApp.



O SEU CONSULTOR

André Paixão

Diretor(a) de Agência · RE/MAX Paixão

914 392 645 · apaixao@remax.pt

Extraordinário ou nada.

RE/MAX PAIXÃO · RE/MAX PASSION CENTER · RE/MAX PASSION MARINHA

RE/MAX Paixão · 223 163 564 · paixao@remax.pt · remax.pt/paixao

Nobre Despertar - Mediação Imobiliária, Lda. · NIPC 517 175 789 · AMI 21720 · Rua do Cedro, n.º 17, R/C Esq., 4535-198 Santa Maria da Feira · Cada agência é de propriedade e gestão independente.