PASSIONGROUP

PASSION GROUP · DOSSIER DE APRESENTAÇÃO

Jorge Barbosa

AGENTE ASSOCIADO • RE/MAX PAIXÃO • NOVEMBRO 2026



PARA QUEM VENDE

Vender a sua casa pelo valor certo e sem dores de cabeça

2 anos	na RE/MAX, desde 2024
3	imóveis à venda comigo
17	negócios fechados em 2026

RE/MAX PAIXÃO

TELEMÓVEL
968 824 030

E-MAIL
jorge.barbosa@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 **Compromissos** — 9
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 meu método para vender a sua casa: o preço certo, o plano de marketing e o acompanhamento até à escritura.

Jorge Barbosa

Agente Associado · RE/MAX Paixão

EM QUE POSSO AJUDAR

Vender

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

PÁGINA 5



O SEU CONSULTOR

Jorge Barbosa

Agente Associado · RE/MAX Paixão

968 824 030 · jorge.barbosa@remax.pt



O SEU CONSULTOR

Jorge Barbosa

AGENTE ASSOCIADO · RE/MAX PAIXÃO

Sou Jorge, agente associado 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.

PRÉMIOS RE/MAX 2026

100%	RE/MAX SILVER CLUB	RE/MAX SILVER CLUB	RE/MAX SILVER CLUB
100%	**Silver Club**	**Silver Club**	**Silver Club**
Prémio Nacional 2026	1.º trimestre 2026	2.º trimestre 2026	3.º trimestre 2026

2
ANOS NA RE/MAX
desde 2024

3
IMÓVEIS À VENDA COMIGO

17
NEGÓCIOS FECHADOS EM 2026

IMÓVEIS QUE TENHO À VENDA



Trespasse
Santa Maria da Feira, Travanca, Sanfins e Espar...
175 000 €



Terreno
Nogueira da Regedoura · Santa Maria da Feira
550 000 €



Prédio
Santa Maria da Feira, Travanca, Sanfins e Espar...
385 000 €



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

264
IMÓVEIS À VENDA NO GRUPO

512
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.

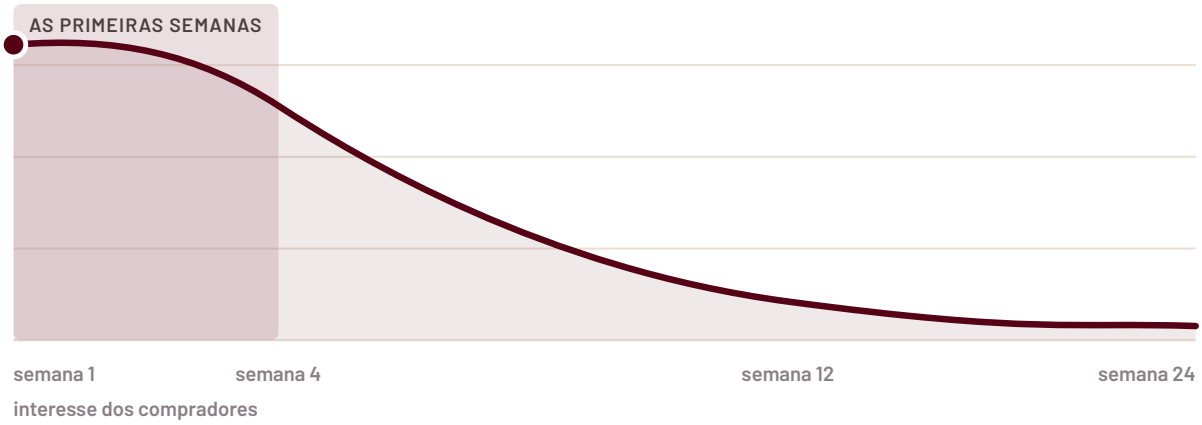
Durante a venda
O relatório de cada visita e o ponto da situação, sem ter de perguntar.

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.

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 e a visita à casa**
Conheço a casa, os seus planos e os seus prazos.

2 **O estudo de mercado**
Os números da zona e a minha proposta de preço, por escrito.

3 **O plano e o contrato**
O plano de marketing e o contrato de mediação.

4 **Mãos à obra**
Fotografias, anúncio e toda a rede a trabalhar na mesma semana.

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.

Jorge Barbosa
Agente Associado · 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 vender a sua casa.

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



O SEU CONSULTOR

Jorge Barbosa

Agente Associado · RE/MAX Paixão

968 824 030 · jorge.barbosa@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.