

# Projecto Construção vs Imobiliário



**VOLUME**  
**SALUTAR**  
CONSTRUÇÃO E REMODELAÇÃO

PARCERIA COMERCIAL



# Quem somos

A Volume Salutar lda, é uma empresa de construção Civil constituída recentemente, mas os sócios têm 20 anos de experiência na área de construção.

Existe um foco especial na construção de Moradias e Remodelações/ Reabilitação.

Estamos sediados no Barreiro mas a nossa zona de actuação incide na grande Lisboa e Distrito de Setubal.

Temos um método de trabalho que adquirimos ao longo dos anos que nós dá garantias de qualidade de trabalho com transparência.

## APRESENTAÇÃO DO SERVIÇO DISPONIBILIZADO ÀS IMOBILIÁRIAS PARCEIRAS

Começamos por realçar que este momento é propício a esta parceria "Imobiliário vs Construção". Derivado á questão de saúde nacional e mundial que atravessamos um dos pilares da economia (turismo) foi muito abalado e a construção é a solução mais imediata para a recuperação da economia.

- Existe um negócio de grande valor financeiro que está a passar ao lado das agências imobiliárias / agentes imobiliários, por falta de conhecimento.

Hoje em dia o mercado está "desequilibrado" em relação à procura e oferta de serviço, ou seja, não existem profissionais da construção para tantas obras. Isto faz com que exista um aumento do valor de obra e apareçam "sucateiros" a apresentarem-se como profissionais, resultado desta situação é pessoas a ficarem com obras a meio porque estes ditos "sucateiros" não têm competência para terminarem as obras, e em outros casos os valores inicialmente apresentados são facilmente ultrapassados.

Perante este cenário e após alguns pedidos e contactos de agentes Imobiliários para fazermos trabalhos de construção, a "Volume Salutar lda" resolveu criar um serviço e metodo de trabalho que beneficiasse os dois lados.

As agências imobiliárias têm acesso a uma rede de contactos que pode gerar muitos pedidos de orçamento quer para construção de moradias, quer para remodelação de apartamentos, prédios, lojas ou mesmo moradias. Este "serviço" não é explicitamente divulgado pelas imobiliárias (por vezes é feito por agentes imobiliários a titulo particular), logo os interessados não procuram nas imobiliárias.

Nós, Volume Salutar lda, temos equipas e parceiros nas diferentes especialidades para darmos garantias e capacidade de trabalho a esses respectivos pedidos.

Desta forma entendemos que uma parceria entre estas duas entidades é win-win, conseguimos reunir condições para termos bons resultados financeiros e profissionais, proporcionando ao cliente um serviço único e de excelência.





# GANHOS E VANTAGENS

- O cliente que procura uma empresa de construção que dê garantia de bom trabalho, sabe que encontra nos agentes imobiliários que tenham acordo /protocolo com a Volume Salutar.
- O processo de consulta e orçamento é sempre acompanhado pelo agente imobiliário garantindo sempre a melhor solução para o cliente. Desta forma o cliente sente-se apoiado numa etapa da vida muito importante.
- A agência imobiliária / agente imobiliário sabe que vai ter por parte da Volume Salutar Lda, toda a disponibilidade e melhor serviço possível porque o seu sucesso depende directamente do sucesso do agente imobiliário.
- Em relação a ganhos financeiros, a Volume Salutar Lda, compromete-se a pagar á agência imobiliária 4% + IVA sobre o valor de cada obra, seja ela de 50.000€ ou 500.000€. Esta regra aplica-se a remodelações, obra nova ou reabilitação de edificios. Em alguns casos, nomeadamente o agente imobiliário pode ganhar mais com a Volume Salutar Lda, do que propriamente com a venda do imóvel.
- Em resumo queremos que o cliente fique satisfeito e recomende, nós (Imobiliária e Volume Salutar Lda) consigamos acrescentar valor financeiro ás nossas competências.

ANTES



DEPOIS



## AREA DE NEGÓCIO E SUB-FAMILIAS

### 1 Remodelação

Apartamentos  
Moradias

1- A primeira é a remodelação de apartamentos e moradias, que consideramos como a mais usual e praticamente vêm ter com os agentes imobiliários como consequência da venda do imóvel usado.

*Na realidade temos 3 possibilidades de chegar ao cliente com um serviço que ele anda á procura, só que não têm conhecimento que as agências e agentes imobiliários dispõem desse mesmo serviço e com garantia e qualidade.*

*Como é do vosso conhecimento neste momento o mercado proporciona condições para aceder ao crédito bancário e dar asas aos nossos sonhos. Vamos agarrar esta fatia de negócio que está a passar ao lado e pode representar valores de comissão bastantes aliciantes.*



## AREA DE NEGÓCIO E SUB-FAMILIAS

2

### Construção

Moradias  
Isoladas

2- A segunda é uma area de negócio que vai trazer um grande retorno porque nesta altura do mercado existe mais procura que oferta, ou seja, particulares que querem construir a sua moradia (já têm terreno e projecto aprovado) e não têm quem execute a construção. Para esta area de negócio necessitamos de comunicar um pouco para dar a conhecer o serviço e a qualidade praticada, de seguida é aguardar os contactos e pedidos de orçamento.

*Na realidade temos 3 possibilidades de chegar ao cliente com um serviço que ele anda á procura, só que não têm conhecimento que as agências e agentes imobiliários dispõem desse mesmo serviço e com garantia e qualidade.*

*Como é do vosso conhecimento neste momento o mercado proporciona condições para aceder ao crédito bancário e dar asas aos nossos sonhos. Vamos agarrar esta fatia de negócio que está a passar ao lado e pode representar valores de comissão bastantes aliciantes.*



## AREA DE NEGÓCIO E SUB-FAMILIAS

### 3 Const. Moradias

Em Condomínios/  
Loteamentos

3- A terceira e última área de negócio obriga a uma angariação e depois é divulgar para dar a conhecer as vantagens de comprar à agência. Estamos a falar de condomínios e/ou loteamentos, neste momento existem muitos loteamentos que perderam o "folgo" porque já vêm do tempo da anterior crise imobiliária e os promotores já desistiram de os comercializar. Se forem angariados, cada angariação dessas representa + - 10 a 20 lotes dependendo da dimensão do loteamento. Se fizermos um projecto de arquitetura em 3D para poderem comercializar terreno + casa = produto "Chave na Mão". Desta forma criamos uma ferramenta que pode ser facilmente comercializada. Podemos comunicar que oferecemos o projecto de arquitetura e + - 30% desconto, porque não temos a margem do "promotor imobiliário", estamos somente a contabilizar o terreno + construção.

*Na realidade temos 3 possibilidades de chegar ao cliente com um serviço que ele anda à procura, só que não têm conhecimento que as agências e agentes imobiliários dispõem desse mesmo serviço e com garantia e qualidade.*

*Como é do vosso conhecimento neste momento o mercado proporciona condições para aceder ao crédito bancário e dar asas aos nossos sonhos. Vamos agarrar esta fatia de negócio que está a passar ao lado e pode representar valores de comissão bastantes aliciantes.*

# MARKETING, VENDAS e FORMAÇÃO

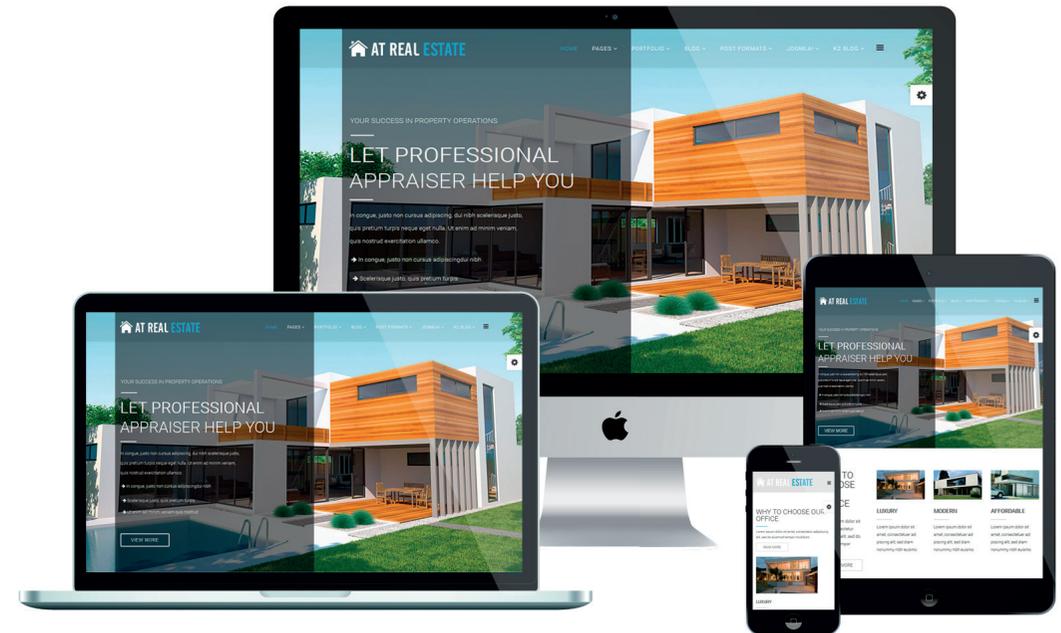
Estas ferramentas de trabalho é algo que todos os agentes imobiliários estão familiarizados. Contudo vamos só realçar que, e se a agência imobiliária assim o entender a "Volume Salutar lda" está disponível para fazer workshop's no sentido de ajudar e facilitar a venda quando são contactados pelos clientes.

Na realidade o agente imobiliário vai fazer a intermediação entre o cliente e o parceiro de negócio, se o cliente for atendido e esclarecido correctamente de todos os procedimentos vai fechar negócio com mais tranquilidade. Por outro lado podemos também dar algumas indicações que por experiência sabemos que o cliente gosta de ouvir e saber.

Em relação ao Marketing e Vendas, acreditamos se cada agente imobiliário fizer um flyer digital e publicar recorrentemente nas suas redes sociais, facilmente vai conseguir obter contactos e pedidos de orçamento.

Todos nós temos um amigo que está a necessitar de remodelar a sua casa ou mesmo a pensar em construir uma.

Estamos a falar de uma comunicação sem custos e de grande retorno porque , e voltamos a referir, neste momento existe mais procura que oferta.



**As frases ou comunicação a fazer, podemos trabalhar em conjunto para chegar aos melhores "chavões" de Marketing.**

Deixamos alguns tópicos para essa mesma comunicação:

- Oferta de projecto de arquitetura no valor de 8.000€ + IVA
- Moradias com 25% de valor abaixo do mercado
- Construimos a sua casa sem atrasos e derrapagens de orçamento
- Tem a sua casa para construir e procura uma empresa de confiança, nós ajudamos.

# LOTEAMENTOS E CONDOMINIOS: Vantagens e Benefícios

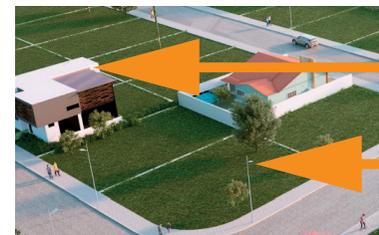
## Porquê que vender lotes com projecto chave na mão é mais apetecível e vantajoso???

- O cliente fica livre de burocracia.
- Custos de projectos de arquitectura e licenças já aprovados.
- A imagem de condomínio terminado ajuda na compra por impulso.
- O cliente fica livre do problema de seleccionar a empresa construtora e não corre riscos desnecessários.
- A possibilidade de fazer várias vendas no mesmo local aumenta a rentabilidade do negócio para a equipa de vendas.
- O Volume de negócio para o vendedor é muito aliciente com o mesmo trabalho.

## Actualmente a venda de lotes de terreno para moradias não é um negócio apetecível, porque???

- É necessário fazer projecto (representa custos e tempo para aprovação)
- Processo lento e muito burocrático
- Nunca se sabe o valor da construção até se pedir o orçamento conforme projecto aprovado (por vezes o custo da construção ultrapassa a capacidade financeira do cliente)
- Após a conclusão do projecto aprovado pela Câmara Municipal vem o processo de seleção da empresa construtora (aqui é outro flagelo para o cliente; encontrar uma empresa que conclua a obra dentro do prazo acordado e dentro dos valores dados inicialmente no orçamento que quase nunca acontece)

## Condominio com 10 lotes de terreno



Construção de casa no lote no valor de 200.000€ X 10 casas = 2.000.000€ X 4% Comissão = 80.000€ + IVA

Custo de 1 lote de 100.000€ X 10 lotes = 1.000.000€ X 4% Comissão = 40.000€ + IVA

**NOTA:** Num negócio que na melhor das hipóteses ganhavam 50.000€ em comissão, caso se vendesse tudo, com esta parceria passavam a ganhar (+-)150.000€ em comissão, com o mesmo trabalho e recebendo a comissão toda na mesma altura. Acrescento que a venda torna-se muito mais fácil sendo chave na mão e poupando o cliente a uma série de trabalho e burocracia.

A woman with blonde hair, wearing a black business suit over a white collared shirt, stands with her arms crossed on a tropical beach. The background features a large palm tree trunk on the left, turquoise water with white waves, and a clear blue sky with scattered white clouds. In the distance, a small boat is visible on the horizon.

PRECISA DE CONSTRUIR A SUA CASA?  
NÓS AJUDAMOS!

QUER REMODELAR A SUA HABITAÇÃO?  
TEMOS A SOLUÇÃO!

Contacto: Tel.: +351 974 774 223