



MF

MARINA FERREIRA  
CONSULTING

# E-BOOK

PERGUNTAS  
PODEROSAS NA  
ANGARIAÇÃO

# ANGARIAÇÃO EFICAZ



## Exercício 1

---

### Perguntas poderosas para conseguir uma angariação

- . Fale-me da sua motivação para vender?
- . Há quanto tempo iniciaram o projeto de venda?
- . Até quando necessitam de mudar?
- . Em quanto tempo querem o vosso imóvel vendido?
- . Como se sentem com a mudança?
- . Quem está mais motivado? O que irá alterar na vossa vida?
- . Qual é o intervalo de valor que têm em mente?
- . Como chegaram a esses valores?
- . Já teve outras experiências de venda? Sozinho ou com imobiliárias?
- . Como correram essas experiências anteriores?
- . O que de melhor tem a referir? O pior a salientar?

**Elabore as suas perguntas:**

# ANGARIAÇÃO EFICAZ



## Exercício 2

---

### Perguntas poderosas na angariação – FSBO'S

- . Está a trabalhar a promoção e venda sozinho?
- . Como é que tem sido a sua experiência?
- . Tem tido visitas? Como assegura a segurança da sua família?
- . Que feedback tem tido das visitas? Como controla os tempos de resposta?
- . Já obteve propostas? Como consegue controlar o processo e ajudar o seu potencial comprador neste processo de aquisição?
- . Que plano de divulgação tem planeado? Que meios utiliza? Porquê da sua escolha?
- . Tem disponibilidade para atender chamadas e fazer visitas a qualquer hora ou dia?
- . Como pensa avaliar a capacidade financeira, motivacional e necessidades de um potencial cliente comprador?

**Elabore as suas perguntas:**

# ANGARIAÇÃO EFICAZ



## Exercício 3

---

### Perguntas poderosas na angariação quando trabalha com outras imobiliárias

- . Está a trabalhar com outras empresas de mediação imobiliária?
- . Pensa fazê-lo? O que procura ao trabalhar com várias empresas?
- . Como é que tem sido a experiência, o que é que têm acontecido?
- . Como tem visto o seu imóvel ser promovido? Com toda a certeza, que recebeu um plano de marketing.
- . Como o ajudaram a chegar ao valor de venda da sua propriedade?
- . Tem tido visitas?
- . Que feedback tem tido das visitas? Em que formato?
- . Seguramente tem recebido propostas?
- . Que relatórios de análise do plano de promoção e feedback de mercado lhe têm entregue?

**Elabore as suas perguntas:**

**MF** | MARINA FERREIRA  
CONSULTING

Juntos damos um  
novo rumo ao seu negócio!

