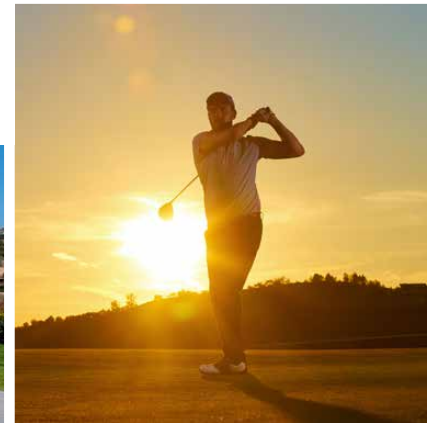


40 YEARS ANOS




CERRO NOVO
PROPERTIES
ESTABLISHED 1981



Soc. Med. Imobiliária, Lda. AMI 860

SELLERS GUIDE

Guia para vender a sua propriedade

THE CENTRAL ALGARVE PROPERTY EXPERTS

40 YEARS ANOS



“

I am very proud to have formed Cerro Novo in 1981 and to see it flourish into one of the most professional and reliable real estate companies in the Algarve. Our success is largely due to the committed and personal service provided by our long-serving management and staff.

ALLAN EDWARDS

”

Estou muito orgulhoso de ter formado a Cerro Novo em 1981 e de ver transformada numa das empresas imobiliárias mais profissionais e fiáveis do Algarve. Isto deve-se em grande parte ao empenho de todos e na qualidade de serviço personalizado prestado pelos nossos funcionários.

“

I joined Cerro Novo in 2000 after working in a lawyers office and enjoy the day to day challenges that make my work so interesting and varied, as well as helping to build up our real estate company to make every day a success.

ANA AMORIM

”

Entrei para a empresa Cerro Novo em 2000 depois de ter trabalhado vários anos num escritório de advogados e desde então tenho acompanhado o crescimento da nossa empresa. Para mim é um trabalho realmente gratificante, poder ajudar os nossos clientes a realizarem os seus sonhos.

“

I was brought up and educated in the UK and joined Cerro Novo Properties in 1988. I have enjoyed using my marketing skills to develop the company to give the best possible personal service to thousands of our valued clients.

ROBERT EDWARDS

”

Vivo no Algarve e trabalho no sector imobiliário desde 1988, contribuindo para o sucesso e crescimento da nossa empresa imobiliária. O estilo de vida local, a gastronomia aliados ao clima perfeito durante todo o ano, fizeram do Algarve a minha casa.

A little about us

Um pouco sobre nós

Here at Cerro Novo, we're proud to be celebrating 40 years in the Algarve, helping thousands of people of all nationalities to find their ideal properties. In 1964, Ronald Edwards with his son Allan began developing the west Albufeira neighbourhood of Cerro Grande. In the earlier years, this became one of the region's most favoured places to live and attracted investment from all over the world. In 1981 Allan Edwards and his new business partner, Susan Bland, formed the property management and lettings company based in Cerro Grande. Shortly after, the real estate business was born.

É com muito orgulho que celebramos 40 anos no ramo imobiliário, ajudando milhares de pessoas de todas as nacionalidades a vender e a comprar os seus imóveis. Em 1964, Ronald Edwards com o seu filho Allan iniciaram a construção da Urb. Cerro Grande, que se tornou um dos lugares mais apetecidos da região para se viver e que atraiu investidores de todo o mundo. Em 1981 Allan Edwards e Susan Bland formaram a empresa de administração e arrendamento de propriedades com escritórios no Cerro Grande, pouco tempo depois foi criada a agência imobiliária.



Our location, offices and team

Nossa localização, escritórios e equipa

Our extensive modern offices are situated on the coast in the centre of the Algarve, between Albufeira's historic Old Town and Marina. Cerro Grande has been our head office since 1981.

Continually investing in training, our experienced multilingual property consultants also benefit from the most advanced Apple technology. In addition, our administration team support our vendors from the moment we list your property until after completion.

Cerro Novo is government licensed, members of APEMIP (Portuguese National Association of Real Estate Agents), British-Portuguese Chamber of Commerce, French-Portuguese Chamber of Commerce, and corporate members of the Portuguese Chamber of Commerce in the UK.

We pride ourselves on delivering a professional, personal and quality service.

Os nossos escritórios estão localizados entre a histórica Cidade Velha de Albufeira e a Marina. Cerro Grande é a nossa sede desde 1981, desde então, remodelámos e expandimos os nossos modernos e espaçosos escritórios. Investimos na mais avançada tecnologia, bem como no recrutamento e treino de uma equipa experiente de consultores imobiliários e profissionais administrativos que apoiam os nossos clientes desde o momento em que angariamos o imóvel até à sua venda.

Com licença, emitida pelo IMPIC (Instituto dos Mercados Públicos do Imobiliário e Construção), somos ainda membros da APEMIP (Associação Nacional de Agentes Imobiliários em Portugal) e membros associados da Câmara de Comércio Luso-Francesa, da Portuguese Chamber of Commerce no Reino Unido, e membros da Câmara de Comércio Luso-Britânica.

Orgulhamo-nos de prestar um serviço profissional, personalizado e de qualidade.




CERRO NOVO
PROPERTIES
ESTABLISHED 1981

PÁTIO

ALBUFEIRA

MARINA

A listing service for every vendor,
a property for every buyer.

*Um serviço de venda para cada vendedor,
um imóvel para cada comprador*



We provide a range of options that will suit every seller, including our Signature Collection for unique properties in stunning locations, our Exclusive selection for properties solely marketed by Cerro Novo, our Golf Property Service for bespoke residences within or near one of the Algarve's Golf Resorts and our Private Listings for properties marketed directly to Cerro Novo clients. Combine these collections with a selection of land, commercial property and development opportunities; we're confident we'll find a buyer for each type of property we market.

Oferecemos várias opções, incluindo a "Signature Collection" para propriedades únicas em locais deslumbrantes, a "Coleção Exclusiva" para propriedades comercializadas exclusivamente pela Cerro Novo, o serviço "Golfe Collection" para propriedades localizadas em empreendimentos de golfe ao longo do Algarve, bem como Listas Privadas de Propriedades, apenas para clientes Cerro Novo. Combinamos estas coleções com uma selecção de terrenos, moradias e apartamentos, propriedades comerciais e oportunidades de negócio. Estamos confiantes que encontraremos um comprador para cada tipo de propriedade que comercializamos.

40
YEARS
ANOS




CERRO NOVO
PROPERTIES

Exclusive Collection

Our Exclusive Collection is a selection of properties for which Cerro Novo is appointed sole agent to manage property viewings by all agencies on your behalf. With a wide range of added-value services, including professional photography, videography and virtual viewings. Exclusive marketing has many advantages and proven results.

With specific up-weighted marketing across digital and traditional media, plus personalised feedback after each viewing, the Exclusive Collection is a bespoke service.



Coleção Exclusiva

Seleção de propriedades para as quais o Cerro Novo é o único agente. Inclui uma vasta gama de serviços adicionais, fotografias profissionais, vídeos e visitas virtuais. O marketing exclusivo tem muitas vantagens e com resultados comprovados. Com um marketing ponderado através dos meios digitais e convencionais, incluindo informação personalizada após cada visita, a Coleção Exclusiva é um serviço à medida de cada cliente.



Signature Collection




CERRO NOVO
PROPERTIES

Signature Collection

Our Signature Collection is a curated selection of unique properties, often in stunning locations. Each Signature property offers buyers or investors something special. Each property is carefully presented in our extended range of marketing communications, including property magazines, PR features, and high profile digital media.

If you have a special property, let Cerro Novo position it with buyers looking for one just like yours.

Seleção de propriedades únicas e em locais deslumbrantes. Cada propriedade oferece aos compradores/ investidores algo especial e é cuidadosamente apresentada por meio de um plano de Marketing, que inclui brochuras e revistas da especialidade, folhetos informativos e meios digitais. Se tem uma propriedade especial, iremos ajudá-lo a encontrar o cliente certo.




CERRO NOVO
PROPERTIES
Golf Collection

The Algarve is renowned as one of the finest golf locations in Europe. We actively market properties in all Algarve golf resorts from the compact, Balaia golf course, the coastal Salgados and country Amendoeira resorts, the expansive and famous Vilamoura courses to the exclusive Quinta do Lago and Vale do Lobo golf resorts.

Wherever you own a golf property, let our team of Golf Property Experts help you find a buyer.

Cerro Novo Golfe

O Algarve é conhecido como um dos melhores locais da Europa para a prática de golfe. Promovemos activamente propriedades em todos os resorts de golfe no Algarve, desde o compacto Campo de Golfe da Balaia, ao Campo de Golfe dos Salgados, o Amendoeira Resort mais a interior, os extensos e famosos Campos de Golfe de Vilamoura e os exclusivos Resorts de Golfe da Quinta do Lago e Vale do Lobo. Onde quer que se encontre a sua propriedade de golfe, a nossa equipa ajudá-lo-á a encontrar o comprador ideal para o seu imóvel.

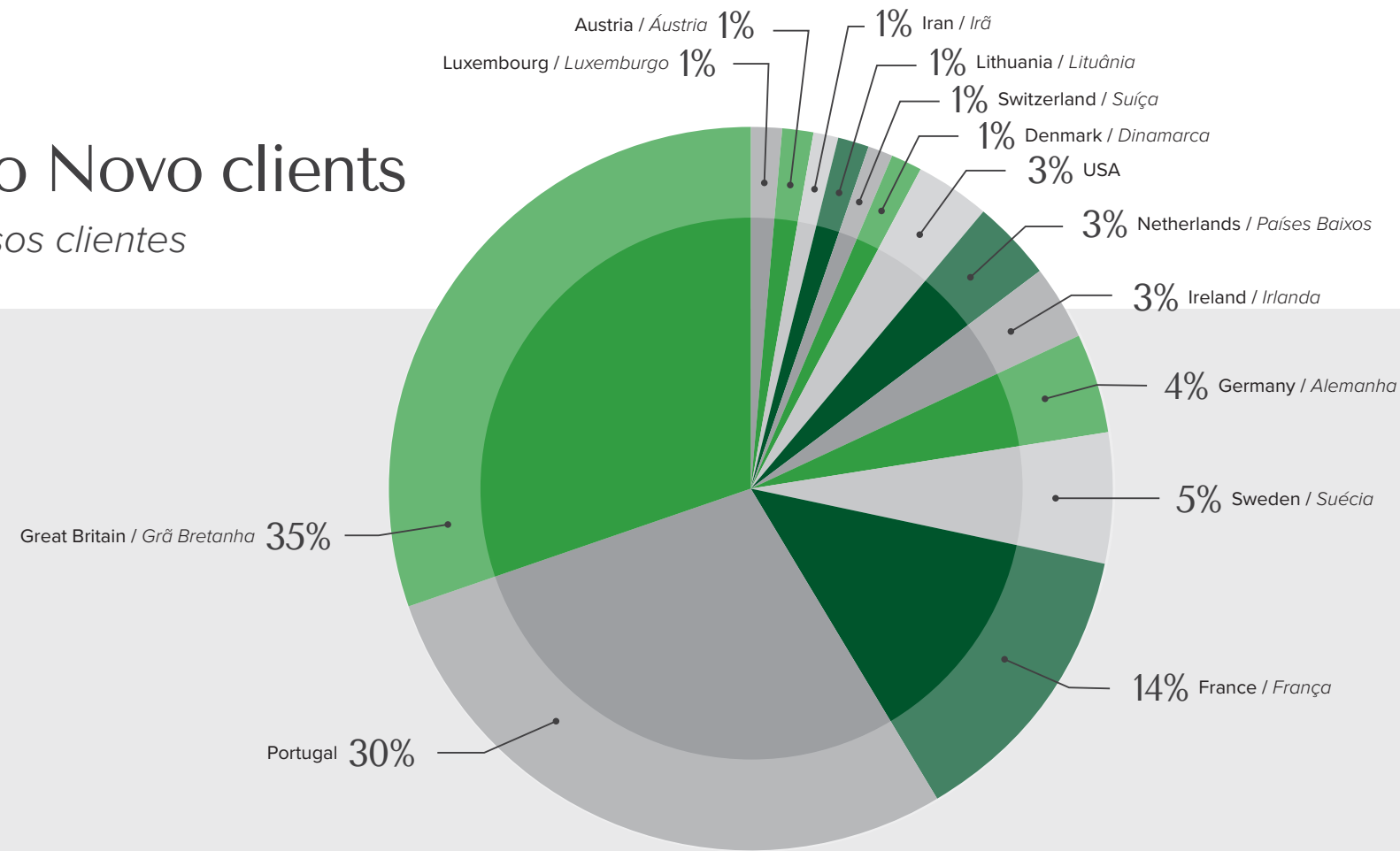




Cerro Novo clients

Os nossos clientes

2017-2021

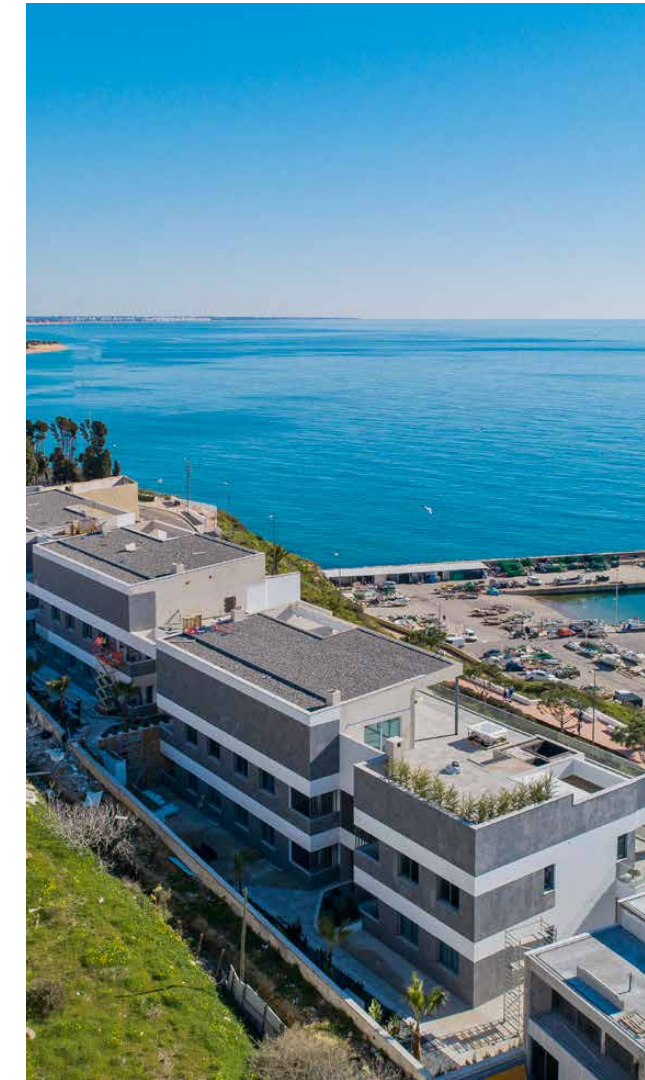


The property market

O mercado imobiliário

Since Cerro Novo was established, the Algarve has experienced ups and downs in the property market with ever-increasing values. This is partly due to strict planning regulation limiting supply, combined with continued high demand. Confident and motivated buyers are looking to the Algarve as a safe, secure and healthy investment, as well as an important lifestyle choice. Cerro Novo's market share is estimated to have grown ahead of the local market. We continue to broaden our horizons and expand our team to cover coastal areas from Carvoeiro to Faro and inland between Silves and Sao Bras de Alportel.

Desde há 40 anos que a Cerro Novo tem assistido a altos e baixos no mercado imobiliário com os ciclos habituais em toda a Europa, embora com valores tendencialmente crescentes, em parte devido à regulamentação de planeamento que limita a oferta, combinada com uma procura elevada. Compradores e investidores, olham para o Algarve como um investimento seguro e estável. Estima-se que a quota de mercado da Cerro Novo tenha crescido à frente do mercado local e continuamos a alargar os nossos horizontes e a expandir a nossa equipa para cobrir áreas desde Carvoeiro a Faro na costa e no interior entre Silves e São Brás de Alportel.





Why choose Cerro Novo?



THE CENTRAL ALGARVE PROPERTY EXPERTS

- Fully government licensed Real Estate Agency, established in 1981
- Trusted over 40 years by over a thousand satisfied vendors and buyers
- Fully staffed established modern offices with multi lingual professionals

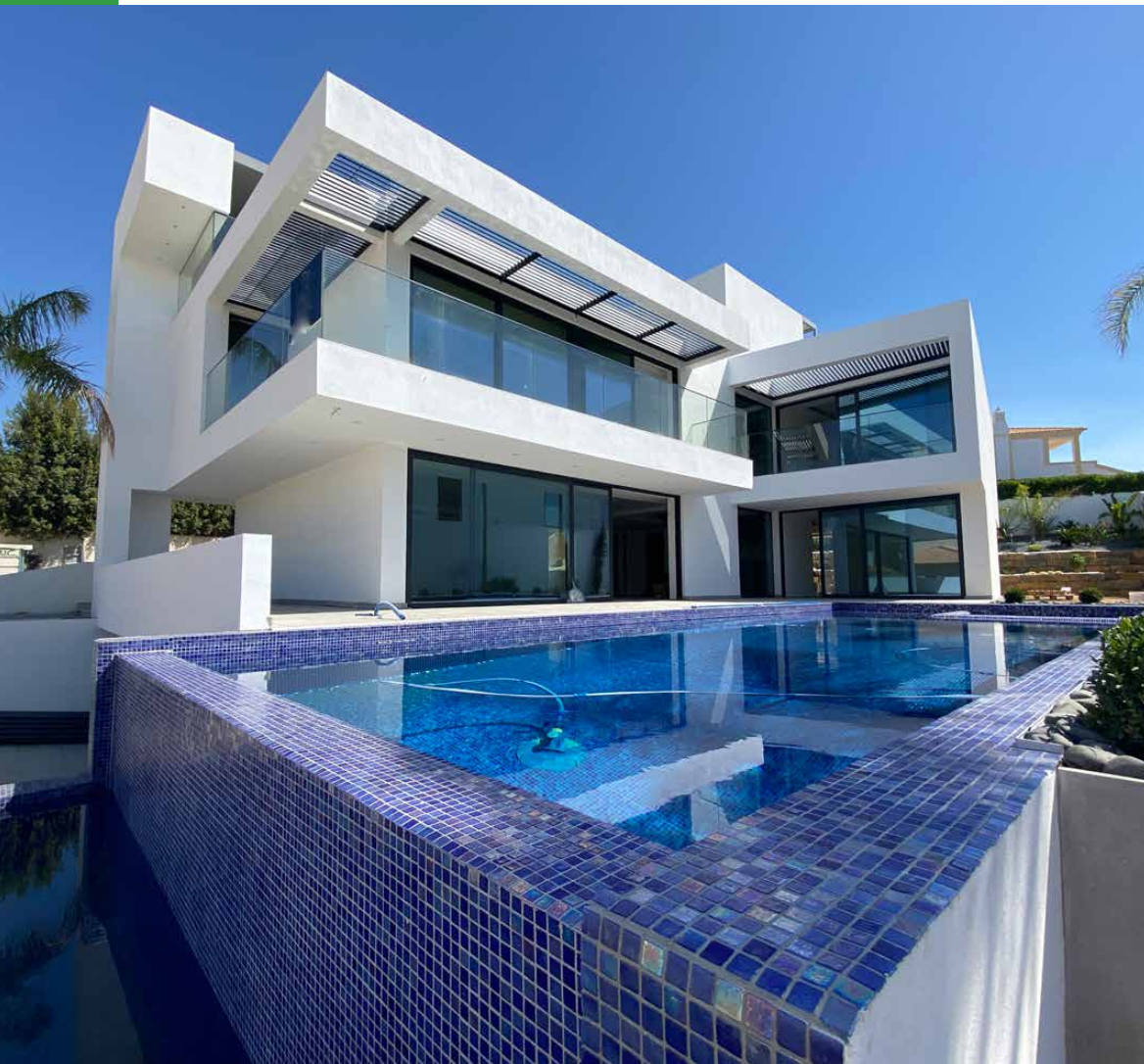
- Full after sales service always available 6 days a week
- Extensive global marketing to Europe, Northern America, Southern Africa, Middle East and Asia
- Excellent personal property finding service for vendors wanting to reinvest

Porquê Cerro Novo?

- Agência imobiliária estabelecida em 1981
- Mais de 40 anos de experiência no mercado imobiliário e milhares de clientes satisfeitos
- Escritórios modernos e funcionais com pessoal qualificado e multilingual
- Serviço pós-venda completo e sempre disponível 6 dias por semana

- Marketing global abrangente em toda a Europa, América do Norte, Sul de África, Médio Oriente e Ásia
- Serviço com atendimento personalizado na busca de imóveis para re-investimento





Selling your home with Cerro Novo

We provide a five-step guide to selling your home:

- 01 Complimentary Valuation:** we will provide a detailed appraisal of your home and present an assessment of our marketing and realistic selling price along with recommendations to help achieve the maximum price or quickest sale.
- 02 Agreeing a Marketing Package:** we will discuss several marketing options with you and agree on a strategy to get your home seen by the most opportune and motivated group of buyers. At this point, a real estate contract will be drawn up and agreed upon by all parties.
- 03 Getting your home seen by the team:** we'll introduce your home to our team of Property Consultants, Property Lister and Digital / Content Marketing team. We will arrange for professional photography to capture the best aspects of your home, produce a video and arrange for our copywriter to create bespoke particulars in multiple languages.

- 04 Marketing your home:** by curating a careful mix of digital and traditional media and introducing your home to our network of motivated buyers, we'll ensure your home is seen across the world. We will arrange viewings in the most appropriate manner and provide feedback regularly.
- 05 Offer, progression and beyond:** we work to receive appropriate and acceptable offers promptly. We will then create a legal package to be submitted to your lawyer once a figure and terms have been agreed upon. Our directors will continue to progress the sale until completion, providing feedback along the way. In addition, we usually attend the legal handover (or deeds) and access the new buyers. We will continue to provide an ongoing service to both vendor and buyer.

Vender a sua casa com Cerro Novo

Um guia em cinco etapas para vender a sua casa:



- 01 Avaliação de mercado:** apresentamos uma avaliação detalhada da sua propriedade, juntamente com recomendações para o ajudar a maximizar o preço ou uma venda mais rápida.
- 02 Pacote de Marketing:** temos várias de opções de marketing, com vista à melhor estratégia para promover a venda da sua propriedade e maximizar a sua visibilidade, um contrato de mediação imobiliária será assinado mediante acordo entre as partes.
- 03 Visita da nossa equipa de vendas:** apresentação detalhada da propriedade à nossa equipa de Consultores Imobiliários, Angariadores e Equipa Marketing. Providenciaremos fotografias profissionais para captar as melhores imagens e aspectos da sua propriedade, produção de vídeo e elaboração de descrição e detalhes personalizados em várias línguas.
- 04 Marketing da sua propriedade:** selecionamos criteriosamente a forma como promovemos a venda das nossas propriedades, fazendo uma mistura dos meios digitais, complementando com os meios tradicionais, para assim alcançar um maior número de visualizações e encontrar o cliente certo para cada propriedade. As visitas são sempre organizadas de forma apropriada e daremos feedback à medida que o marketing avança.
- 05 Oferta, progressão e muito mais:** trabalhamos para obter a melhor oferta para a sua propriedade. Uma vez acordado o valor e os termos do negócio, serão criadas as condições para formalizar a venda, com a elaboração do documento de Reserva ou Contrato Promessa, através de advogados representantes das partes (opcional) e sempre com o apoio da nossa equipa para garantir a conclusão da venda. Após a assinatura da escritura, acompanharemos os novos proprietários a instalarem-se na sua nova casa. Prestaremos um serviço contínuo tanto ao vendedor como ao comprador em todas as etapas.



Marketing your property with Cerro Novo

- Approximately two million people per annum view our website and digital media channels.
- Our newsletters are received and read by over one thousand buyers each month.
- We talk to thousands of prospective buyers each year, both in our Albufeira office and overseas property exhibitions.
- Our magazine, radio and newspaper advertisements are seen/heard by buyers and sellers across the Algarve and beyond.
- We place billboards and quality table-top magazine advertising in suitable locations to attract high-value purchasers and investors to your property.
- Our leadership team provide insight and PR pieces to industry bodies and other press agencies to bring a worldwide audience to Cerro Novo and the broader Algarve property market.



Marketing da sua propriedade

- O nosso website e redes sociais são vistos aproximadamente por dois milhões de pessoas por ano.
- As nossas Newsletters são recebidas e lidas por mais de mil clientes mensalmente.
- Estamos em contacto com milhares de potenciais compradores anualmente, quer seja nos nossos escritório ou em feiras imobiliárias internacionais.
- Anunciamos em revistas e jornais, na rádio, informação que chega aos nossos clientes compradores e vendedores, por todo o Algarve e não só.
- Colocamos placas e promovemos anúncios em revistas topo da especialidade, estrategicamente distribuídas para atrair a atenção de investidores.
- Produzimos artigos sobre propriedades e tendência do mercado imobiliário, para a imprensa local, levando o nome do Cerro Novo a todo o Algarve, a nível nacional e além fronteiras.

Documents necessary are

Documentos necessários para venda

Personal:

Copy of Passport or ID
 Fiscal number
 Full residential address
 Civil status (If married, spouses name, state marriage regime and fiscal number)
 Lawyer's contact details
 Fiscal Representative's contact details

Property:

Land Registration (Land Registry Office)
 Fiscal Booklet (Inland revenue/tax department)
 Habitation License (Town Hall)
 Stamped floor plans (Town Hall)
 IMI (last 5 years property rates bills)
 Property Technical Report (Town Hall) Properties after April 2004.
 Energy certificate (Engineer) Mandatory from 2009 & valid for 10 years
 Gas inspection certificate for mains Gas
 Borehole license if a borehole exists (Parish Council)
 Septic/Soak away license if one exists (Parish Council)
 Condominium fees

Documentos Pessoais:

Cópia do Cartão de Cidadão ou Passaporte
Número fiscal de contribuinte
Endereço de residência completo
Estado civil (se casado, nome do cônjuge, regime bens em que são casados e o NIF)
Contacto do advogado representante (se aplicável)
Contacto do Representante Fiscal (se aplicável)

Documentos da Propriedade:

Registo Predial actualizado
Caderneta Predial actualizada
Licença de Habitação (Câmara Municipal)
Plantas da propriedade carimbadas (Câmara Municipal)
Valor do IMI (pagos nos últimos 5 anos)
Ficha Técnica da Propriedade (Câmara Municipal) desde Abril de 2004.
Certificado Energético - Obrigatório a partir de 2009 & válido por 10 anos
Certificado de inspecção de gás para gás em rede
Licença de furo (se aplicável) - Junta de Freguesia
Licença para fossa (se aplicável) - Junta de Freguesia
Taxas anuais de condomínio



Preparing your home for marketing and a successful sale

Preparar a sua casa para uma venda bem sucedida



Many of us will have an opinion on how property should be marketed. Here at Cerro Novo, we've benefitted from over 40 years of experience in selling Algarve properties of all styles and types.

We believe that great photos combined by detailed and descriptive text, can bring your property alive in the mind's eye of property browsers in the press and online. To help prepare your home, we've created five hints and tips for prospective property vendors:

1. CLEAN: ensure your home is freshly cleaned for photography and for all viewings. Ensure that clothes are in drawers or wardrobes, shoes are put away and laundry isn't hung on racks or lines.

2. DECLUTTER: ensure that personal items, photographs, objects and other possessions don't detract from your home. Let prospective buyers see what's beautiful about your home.

3. REPAIR: make sure that any leaks, damp, cracks or other superficial faults are repaired. Even the slightest flaw may prevent a second viewing or offer.

4. TIDY: let viewers imagine themselves moving into your property. Whether it's enjoying a night in front of the fire, a glass of wine on the balcony or a dip in the pool – make your property move-in ready.

5. PREPARE: pull together your paperwork and documentation to prevent expensive and frustrating delays further down the line.

Cada um de nós tem uma opinião de como a propriedade deve ser comercializada, com uma experiência de 40 anos em venda de propriedades, temos uma noção bem formada de como tirar o melhor partido de cada propriedade. Acreditamos que a combinação de fotografias profissionais com uma descrição feita à medida, cativam o interesse de potenciais interessados, quer seja através da pesquisa online ou em revistas da especialidade. Para tirar o melhor partido da sua propriedade, criamos cinco dicas, lembre-se que está a preparar a sua casa para outras pessoas e que todas elas têm gostos e opiniões diferentes:

1. LIMPE: assegure-se de que a sua casa está sempre limpa e arrumada para fotografias e visitas. Certifique-se de que as roupas estão arrumadas em gavetas ou roupeiros, a cozinha e sala impecáveis e que não há roupa nos estendais. Caso tenha terraços, é importante que estejam preparados.

2. ORGANIZE: guarde o máximo possível de objectos pessoais, tais como fotografias de família e deixe que os potenciais compradores se revejam na propriedade, afinal poderá ser a a futura casa deles.

3. REPARE: se houver defeitos, tais como infiltrações, rachas ou pequenos defeitos, assegure-se de que são reparadas, para maximizar o valor e assim obter a melhor oferta.

4. TUDO ARRUMADO: deixe que os potenciais compradores se imaginem a entrar na sua própria casa, deixando-a pronta para mudança. A maioria dos clientes quer imaginar-se a desfrutar do espaço, quer seja a tomar um copo de vinho no terraço, ou simplesmente a relaxar em frente da lareira ou da piscina.

5. PREPARE A DOCUMENTAÇÃO: é muito importante que tenha todos os documentos em ordem e actualizados, para evitar atrasos ou demoras na conclusão do negócio.



Whilst we work for a smooth transaction, buyers may wish to view your property throughout the purchase, and all banks and lawyers will require a complete set of documentation (as outlined on page 22) to progress the transaction.

The selling process

- 01** Both parties sign a reservation agreement or letter of intent.
 - 02** We advise you to appoint a Portuguese lawyer and make sure there is a power of attorney for selling and other powers to represent you if necessary. You will need to send your property documents to your lawyer for checking and updating.
 - 03** The updated documents will be sent by your lawyer, with a copy of the official floor plans, to the purchaser's lawyer.
 - 04** A draft of the promissory contract will be sent to you by your lawyer to approve and then you will need to instruct your lawyer to sign and to receive the deposit on your behalf. Usually, 50% of the agency fee is paid by your lawyer from the proceeds on your behalf.
 - 05** Before completion, the IMI property rates and condominium fees will need to be paid up to date, plus copies of all utility bills with proof of payment that will need to be sent to your lawyer
 - 06** The property will need to be in good condition and thoroughly cleaned, with any furniture and fittings inventory checked before completion. All property keys and key fobs will need to be handed over at the deeds on completion.
 - 07** Cancellation of insurance, phone and internet contracts, as well as security alarm contracts should be activated well in advance. If you have finance, your bank will need to be advised well in advance as they will need to attend the deeds to cancel the mortgage. If you have an AL rental license, you should get advice as to when this should be cancelled.
 - 08** Your lawyer will inform you when deeds are to be signed and the sale completed. Your lawyer will then pay the remaining amount of the agency fees on your behalf and probably hold back funds to cover any capital gains tax liability.
 - 09** Instruct your lawyer as to where you wish payment to be made. If converting into another currency, it might be worth comparing a currency exchange company's rate with your local bank.
 - 10** The declaration of sale must be handed into the Inland Revenue office (Finances) in the spring following the year of the sale. Usually, your lawyer or your fiscal representative will arrange this for you but always confirm with them.
- During the sales process Anti-money Laundering forms will need to be completed by all parties involved.

NOTE: If you wish to discuss any of the above, please contact Robert or Ana.

Após a negociação da oferta e o preço acordado, inicia-se todo um processo de venda, desde a actualização da documentação da propriedade, Reserva da Propriedade, assinatura do Contrato Promessa de Compra e Venda e finalmente a Escritura. Durante todo este processo terá todo o apoio e acompanhamento da Equipa do Cerro Novo que em colaboração com o seu advogado ou solicitador, caso tenha um, se certificará que o processo decorre com normalidade até à conclusão do negócio.

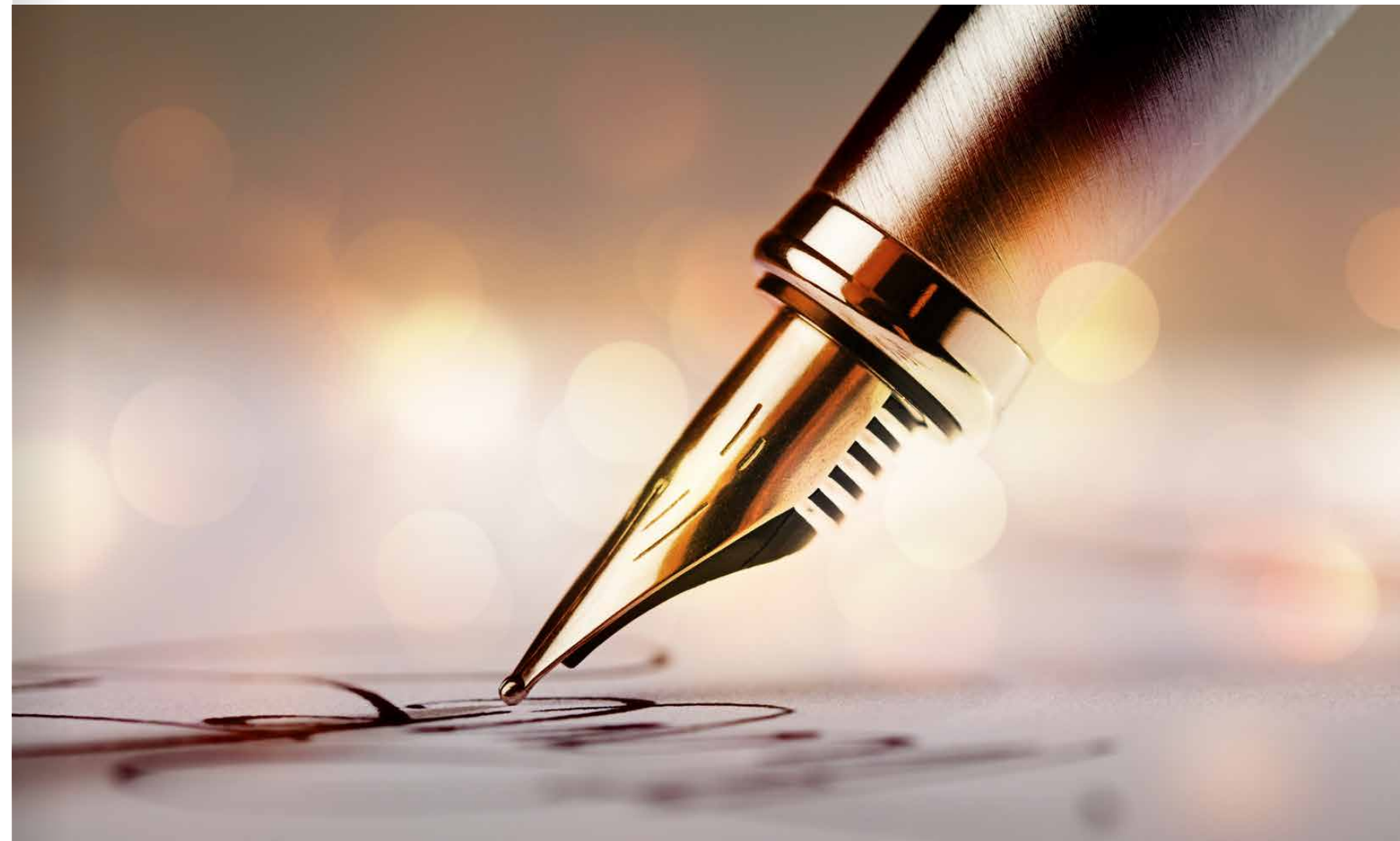


O Processo de Venda

- 01 Um acordo de reserva ou carta de intenção é assinado por ambas as partes.
- 02 Aconselhamo-lo a nomear um advogado/ solicitador (opcional) e a certificar-se de que existe uma procuração de venda, bem como outros poderes para o representar, se necessário. Os documentos da propriedade terão de ser enviados ao seu advogado representante para verificação e actualização.
- 03 Os documentos actualizados serão depois enviados à parte interessada ou seu representante, bem como cópias das plantas oficiais do imóvel, com carimbo da Câmara.
- 04 Uma minuta do contrato promessa ser-lhe-á enviada para aprovação. Com a assinatura do contrato promessa receberá o sinal acordado e nesta altura é devido o pagamento de metade da comissão à agência imobiliária.
- 05 Antes da conclusão do negócio, as taxas de IMI e condomínio terão de ser pagas e em dia, com comprovativos destes pagamentos, além de cópias de todas as facturas de serviços de fornecimento de água, gás e electricidade.
- 06 Deverá proceder ao cancelamento dos contratos de seguro, telefone e internet, bem como os contratos de alarme, com antecedência. Se tiver financiamento, o seu banco terá de ser informado com bastante antecedência, uma vez que terá de emitir o documento de distrate e comparecer à escritura para cancelamento da hipoteca. Se tiver uma licença AL (Alojamento Local), deverá se aconselhar sobre quando deverá a mesma ser cancelada.
- 07 Antes da escritura, o imóvel terá de estar em bom estado, completamente limpo e pronto a receber os novos proprietários, a agência fará a verificação do inventário do mobiliário e equipamento. Todas as chaves e comandos do imóvel terão de ser entregues no acto da escritura.
- 08 No acto da escritura, será pago o preço remanescente, usualmente através de cheque bancário em seu nome ou em nome do seu advogado representante. Nesta altura é devida a segunda metade da comissão à agência imobiliária.
- 09 Deverá informar-se junto do seu advogado ou contabilista sobre as mais-valias resultantes da venda, caso pretenda re-investir, ou não, o valor de venda ou apenas parte deste.
- 10 A participação da venda do imóvel tem de ser feita às Finanças, deverá consultar o seu advogado representante ou contabilista.

Durante o processo de venda, os formulários de Combate ao Branqueamento de Capitais terão de ser preenchidos por todas as partes envolvidas.

Caso deseje mais alguma informação dos assuntos acima mencionados queira, por favor, contactar o Robert ou a Ana





Rua Samora Barros • CC, Cerro Grande . Loja 7
8200-178 Albufeira • Algarve • Portugal
T. +351 289 510 790 • E. sales@cerronovo.com

cerronovo.com Soc. Med. Imobiliária, Lda. AMI 860