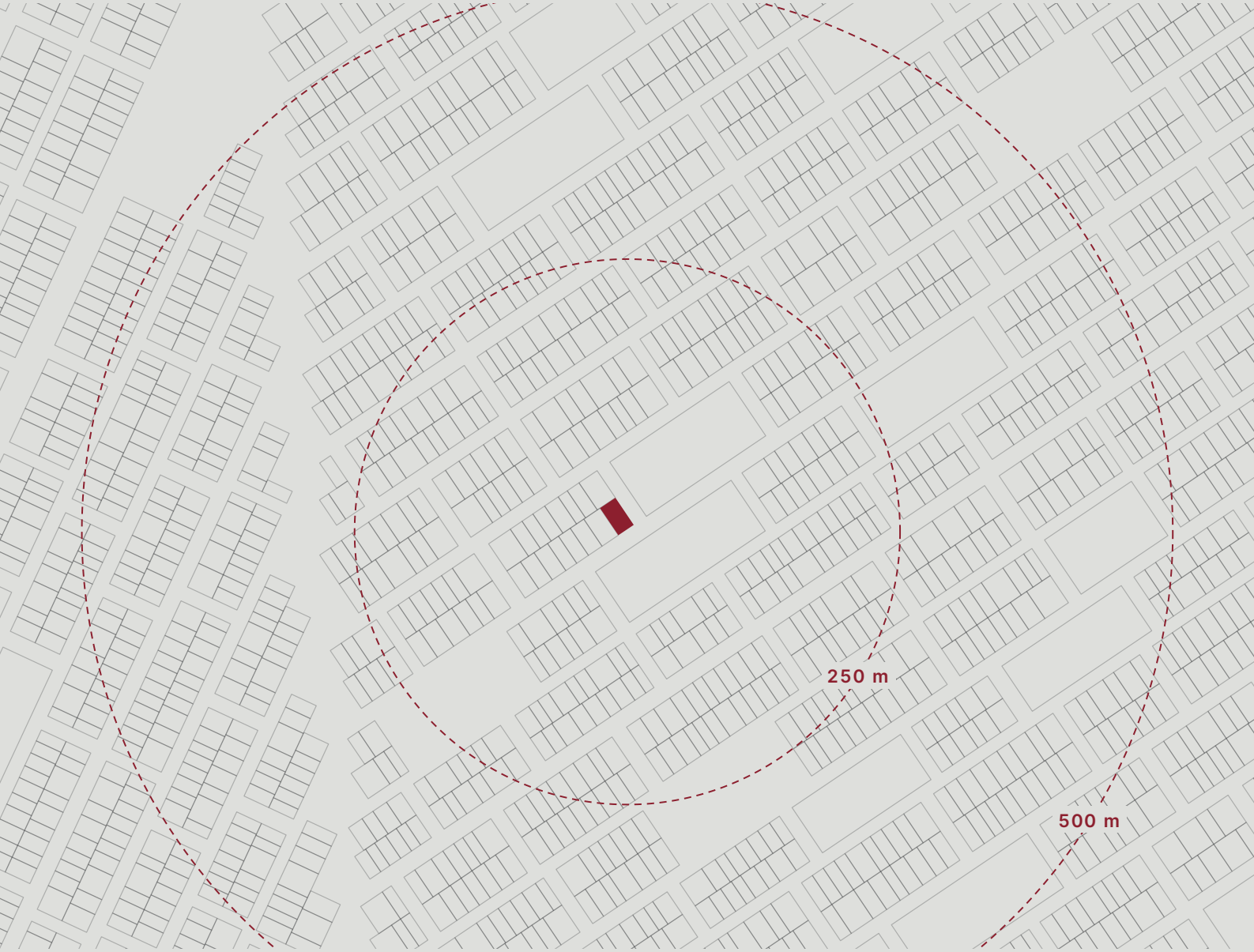
NESTIM
INTELIGÊNCIA IMOBILIÁRIA

ESTUDO DE VENDA DE UNIDADE · MODELO ILUSTRATIVO
IMÓVEL E NÚMEROS FICTÍCIOS



ESTUDO DE MERCADO E ESTRATÉGIA DE VENDA

Casa 3 quartos Residencial Modelo

Condomínio fechado · Setor Modelo · Goiânia-GO
casa térrea · 3 quartos, 1 suíte · 110 m² construídos · lote de 250 m²

PREPARADO PARA	DATA	DADOS DE MERCADO	ANALISTA RESPONSÁVEL
Nome do cliente	Novembro de 2026	Até setembro de 2026	Pedro Miranda

SOBRE ESTE MODELO

Um modelo do Estudo de venda de unidade, com imóvel e números inventados.

O imóvel, o endereço, os anúncios e os números deste modelo são fictícios. A estrutura, as leituras e o acabamento são os do estudo que você recebe. O estudo completo tem cerca de 18 páginas; este modelo mostra o resumo, duas seções e a conclusão.

As seções do estudo completo

Nº	SEÇÃO	O QUE RESPONDE	NESTE MODELO
01	**Resumo**	Preço de anúncio, fechamento provável, piso e tempo de anúncio	**Neste modelo**
02	**O imóvel**	Como é a casa, e o que a diferencia das iguais	—
03	**Condomínio e entorno**	O que existe em volta, a favor e contra	—
04	**O que o banco confere**	O papel que destrava o financiamento de quem compra	—
05	**Preço de referência**	Quanto pedem as casas iguais, básicas e reformadas	—
06	**O mercado**	Quantas casas à venda, quantas saem do ar, e a que preço	—
07	**Preço e crédito**	O preço contra a inflação, e o custo do financiamento	—
08	**Exemplos próximos**	As casas iguais, uma por linha	—
09	**Quanto vale**	Caminhos independentes até o fechamento provável	**Neste modelo**
10	**Quem compra**	O comprador provável, e o que ele precisa	—
11	**A concorrência no ar**	As iguais à venda agora, e como se destacar	—
12	**Estratégia de venda**	Etapas, preço e o que fazer em cada situação	**Neste modelo**
13	**Negociação**	O que ceder, e em troca de quê	—
14	**Conclusão**	A leitura do analista, assinada	**Neste modelo**

> Os estudos dos clientes são confidenciais. Nome, imóvel e números de um cliente não aparecem em lugar nenhum sem autorização por escrito. Por isso, o que a Nestim mostra é um modelo.

01 · RESUMO

Anunciar a R$ 689 mil e fechar perto de R$ 655 mil

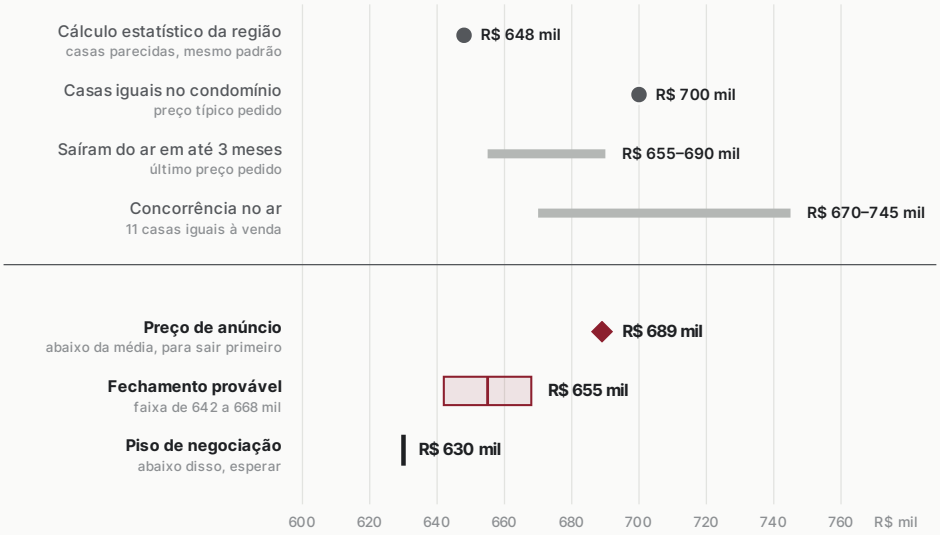
PREÇO DE ANÚNCIO	FECHAMENTO PROVÁVEL	PISO DE NEGOCIAÇÃO	TEMPO DE ANÚNCIO
R$ 689 mil	**R$ 655 mil**	**R$ 630 mil**	**3 a 5 meses**
o mesmo em todos os canais	faixa de R$ 642 mil a R$ 668 mil	abaixo disso, esperar	típico das casas iguais

Por quê

- **As casas iguais pedem R$ 700 mil**; as reformadas, R$ 740 mil. A casa entra um pouco abaixo da média, para sair primeiro.
- **As que saíram do ar em até 3 meses** pediam até R$ 690 mil. Acima disso, ficam paradas.
- **A oferta cresceu:** 11 casas iguais à venda, contra 7 há um ano.
- **Quem compra financia.** O papel em dia destrava o crédito e vale mais que um desconto.

Como vender

1. **Deixar o papel pronto:** matrícula atualizada, certidões e quitação do condomínio.
2. **Deixar a casa pronta para a foto**, com pequenos reparos.
3. **Anunciar a R$ 689 mil**, com um preço só em todos os canais.
4. **Negociar até R$ 655 mil**, sem descer de R$ 630 mil.



Do mercado à recomendação, em R$ mil (detalhes nas seções 05, 06 e 09).

LEITURA DO ANALISTA

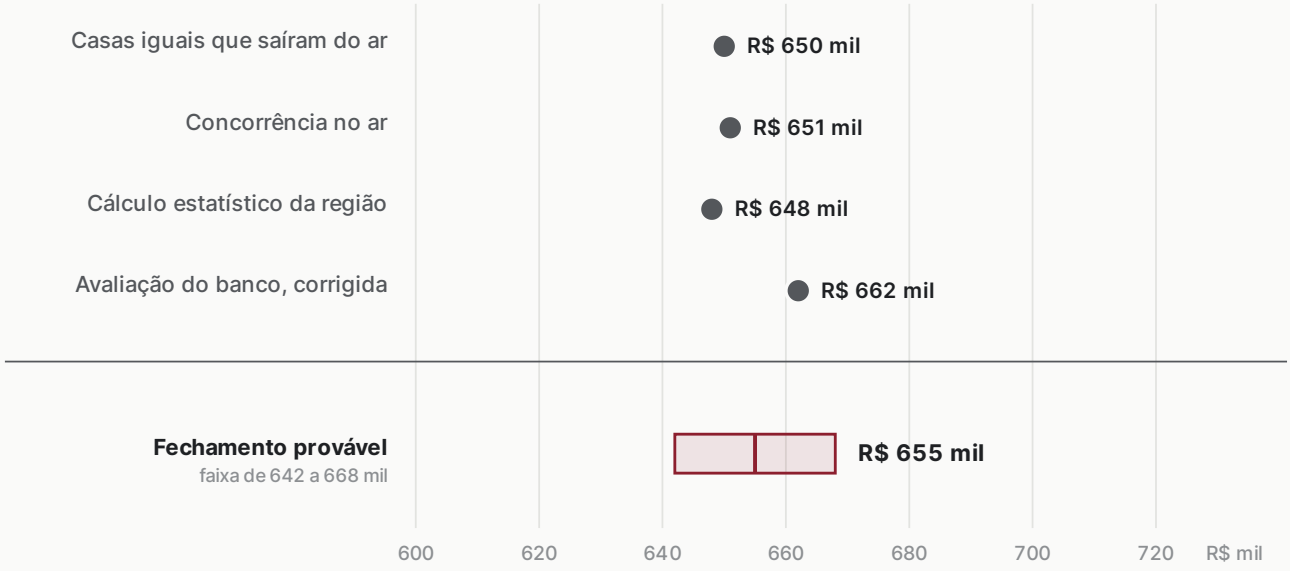
O preço que vende esta casa é o que uma família consegue financiar. Para ela, papel em dia pesa mais do que um desconto do mesmo valor.

09 · QUANTO VALE

Fechamento provável de R$ 655 mil

Quatro caminhos independentes, cada um com a sua fonte, chegam ao mesmo lugar: entre R$ 648 mil e R$ 662 mil.

CAMINHO	COMO SE CHEGA	RESULTADO
Casas iguais que saíram do ar	último preço pedido, menos a negociação típica de 5%	**R$ 650 mil**
Concorrência no ar	preço típico pedido pelas 11 iguais, menos 7% de negociação	**R$ 651 mil**
Cálculo estatístico da região	modelo de preço para casas, na área real da casa	**R$ 648 mil**
Avaliação do banco, corrigida	última avaliação conhecida, corrigida pelo índice de preços	**R$ 662 mil**



Os quatro caminhos e a faixa de fechamento, em R$ mil.

O QUE LEVA PARA O TOPO DA FAIXA

Casa reformada, papel pronto para o financiamento e fotos boas. Com os três, o fechamento fica perto de R$ 668 mil.

O QUE LEVA PARA BAIXO

Pendência na matrícula, débito de condomínio ou anúncio com preço diferente em cada canal. Cada um vira argumento de desconto.

LEITURA DO ANALISTA

Nenhum dos quatro caminhos sozinho decide o preço. Quando eles concordam, a faixa é confiável; quando discordam, o estudo diz qual pesa mais e por quê.

12 · ESTRATÉGIA DE VENDA

Quatro etapas e um preço só

O mesmo preço em todos os canais evita que o comprador use um anúncio contra o outro. A revisão de preço tem data marcada, e não depende de ansiedade.

1

SEMANAS 1 E 2

Preparar

- Matrícula e certidões em dia
- Pequenos reparos
- Fotos de dia, com a casa arrumada

2

SEMANA 3

Anunciar

- R$ 689 mil em todos os canais
- O mesmo texto e as mesmas fotos
- Placa no portão, se o condomínio permitir

3

MESES 1 A 3

Atender

- Visitas agendadas
- Proposta só por escrito
- Resposta em até 24 horas

4

SE EM 60 DIAS NÃO HOUVER PROPOSTA

Revisar

- Baixar para R$ 669 mil
- Não descer do piso sem contrapartida

O que fazer se...

A proposta vem abaixo do piso	Agradecer e responder com o piso, R$ 630 mil, e a forma de pagamento.
O comprador pede desconto para reformar	Mostrar o preço das iguais reformadas: o desconto já está no preço.
O banco avalia abaixo do preço combinado	Tratar a diferença como entrada maior, e não como desconto.
Um corretor pede exclusividade	Só com prazo curto, o mesmo preço e o anúncio aprovado por você.

Casa térrea de 3 quartos, em condomínio fechado

3 quartos, sendo 1 suíte, 110 m² construídos em lote de 250 m². Documentação pronta para financiamento. Condomínio com portaria 24 horas e área de lazer.

14 · CONCLUSÃO

Conclusão.

A casa é do projeto mais comum do condomínio, com acabamento original e bem conservada. As casas iguais pedem R$ 700 mil, e as que saem do ar em até três meses pedem até R$ 690 mil.

Anunciar a R$ 689 mil, com um preço só em todos os canais, coloca a casa entre as primeiras da fila. O fechamento provável é R$ 655 mil, e o piso, R$ 630 mil.

Antes do anúncio, deixe o papel pronto para o financiamento. É o que separa uma venda de três meses de uma de um ano.

Os números

Preço de anúncio	R$ 689 mil
Fechamento provável	R$ 655 mil (faixa de R$ 642 mil a R$ 668 mil)
Piso de negociação	R$ 630 mil
Tempo de anúncio	3 a 5 meses, típico das casas iguais

O que este estudo não é

Não é laudo de avaliação (NBR 14653) nem parecer técnico de avaliação mercadológica (PTAM). É um estudo de mercado: mostra o que os dados sustentam na data-base e não promete valorização, retorno nem prazo de venda.

Os números valem para a base de anúncios até setembro de 2026. Sem proposta em 60 dias, vale revisar o preço, como prevê a estratégia.

DECLARAÇÃO DE INDEPENDÊNCIA

A Nestim não recebe comissão de venda, locação ou arremate, não tem participação neste negócio e não tem relação com o comprador, a imobiliária ou o condomínio. O preço deste estudo foi fechado antes da conclusão e não muda com ela.

ANALISTA RESPONSÁVEL

Pedro Miranda

Nestim · inteligência imobiliária
contato@nestim.com.br · (62) 99947-0505 · **nestim.com.br**

ESTUDO DE VENDA DE UNIDADE · MODELO ILUSTRATIVO · IMÓVEL E NÚMEROS FICTÍCIOS



Veja o mercado antes de decidir.

Pedro Miranda · Analista responsável
contato@nestim.com.br · (62) 99947-0505
nestim.com.br

SOBRE ESTE ESTUDO

Modelo ilustrativo de um estudo de mercado privado. Não é laudo de avaliação (NBR 14653) nem parecer técnico de avaliação mercadológica (PTAM). Os preços são de anúncio; o fechamento é uma estimativa.

FONTES

Neste modelo: imóvel, endereço, anúncios e números fictícios. Num estudo: anúncios de venda e aluguel, cadastro de lotes e Plano Diretor da Prefeitura, base de empreendimentos novos, IPCA (IBGE) e indicadores públicos de crédito, com a data de cada um.