



PROTOCOLO DE VISITAS PRESENCIAIS A IMÓVEIS HABITADOS - COVID-19

1. Todos os clientes serão previamente qualificados, no que diz respeito à sua capacidade financeira, motivação e grau de urgência.
2. Os potenciais clientes compradores visitarão o imóvel, acompanhados pelo consultor e respeitando sempre o distanciamento social.
3. Os potenciais compradores que façam parte do grupo de risco definido pela Direção Geral da Saúde, ou seja, pessoas com mais de 60 anos e/ou portadores de doenças crónicas, serão sempre sugeridas/aconselhadas visitas virtuais com recurso a vídeo chamada, ficando a decisão de haver visitas presenciais a cargo do proprietário.
4. As visitas aos imóveis serão realizadas sem a presença do proprietário no local. O mesmo deve sair do imóvel até ao término da visita. Contudo, antes de sair é da sua responsabilidade deixar aberto todas as portas interiores, armários, estores, portadas, vãos de acesso a varandas, assim como acender as luzes. O objetivo desta medida é que os clientes não toquem em nada no decorrer da visita. No caso de imóveis não habitados, estas tarefas ficam a cargo do consultor responsável.
5. Só serão permitidas visitas a potenciais clientes compradores, desde que estes utilizem máscara. Por questões de segurança, deverão utilizar o seu próprio material de proteção. Caso os potenciais clientes compradores não possuam este material de proteção, o mesmo será fornecido pelo consultor imobiliário.
6. Desde o início até ao término da visita, os potenciais clientes compradores não poderão tocar em nada no interior e nas áreas exterior do imóvel.
7. Terminada a visita, a Ficha de Relatório da mesma será preenchida pelo consultor, sem necessidade de recurso à assinatura do cliente, ficando apenas registado o nome do mesmo, número do documento de identificação e zona de residência. Em opção, a Ficha de Relatório de Visita poderá ser preenchida, enviada e recebida por email. O proprietário tomará conhecimento destes relatórios de visita via email.
8. As propostas serão efetuadas mediante preenchimento de formulário próprio enviado por email e poderão ser apresentadas aos proprietários pela mesma via.
9. Toda a negociação será efetuada com recurso às novas tecnologias (telefone, vídeo chamadas, email, reuniões pré-agendadas por ZOOM, outras ferramentas).