

No Groupe Sam Global, durante os últimos 28 anos, o lema da empresa é "Servir o Cliente Acima de Tudo". O nosso compromisso e dedicação a este ideal é a nossa imagem de marca. O esforço do trabalho da nossa equipa tem como objectivo não só o sucesso da "operação", mas também realizar os sonhos e aspirações dos nossos clientes e agentes. Uma das maneiras que atingir esses objetivos é através do uso de criativas técnicas de vendas, bem como o uso de outros recursos, como a nossa rede de contatos, conseguida ao longo dos anos de trabalho, e que tem sido um instrumento vantajoso para o nosso desenvolvimento.

Neste mercado extremamente instável e competitivo acreditamos que, no Groupe Sam Global, a ênfase não será sobre a redução das comissões, a fim de concluir uma venda, mas sim utilizando de soluções criativas em relação às propriedades, tais como enfatizando o seu potencial e priorizando o atendimento ao cliente.

A seguir, são apenas alguns exemplos de técnicas criativas de vendas que temos usado em algumas recentes operações que poderiam ter sido utilizados pela nossa equipe em seu favor:

1. Verdun (Montréal), QC: Investimento

Preço de compra: \$ 95,000.00

Preço de venda: \$ 1,365,000.00

A propriedade era originalmente um apartamento Duplex residencial composto por 2 X 4 ½ divisões e um grande terreno aberto na frente da propriedade que sugeria poder ser usado para desenvolver ainda mais a propriedade. Após a certas diligências que foram feitas pelo nosso corretor junto das autoridades apropriadas na cidade de Montréal, as quais garantiram que a propriedade poderia ser construída para cima da actual estrutura original modificada, o nosso cliente que comprou a propriedade, seguir a nossa sugestão e os planos que o nosso construtor tinha sugerido, começou a construir uma nova realidade sobre a propriedade original, reorientou a fachada e reestruturou a estrutura para ampliar a propriedade, a fim de criar uma nova construção que compreendia mais de 7 apartamentos de 3 ½ criando uma propriedade em condomínio, abrangendo um total de 9 unidades.

Para poder obter um financiamento bancário para o projecto, tivemos que arranjar compradores interessados em investir em pré-venda para todas as unidades antes da sua construção, obviamente com o auxílio de toda a documentação necessária a fim de provar que as propriedades tinham sido compradas com os projetos de construção aprovados pela cidade de Montreal, bem como toda a restante documentação e autorizações necessárias. Assim provando ao banco que o projeto era viável e o investimento rentável e seguro para o nosso cliente, o que de outra forma não teria sido possível concretizar.

2. Ville-Marie (Montréal), QC: Hotel Sale

Os originários proprietários, que já eram nossos clientes, após um rentável et bem-sucedido negócio que perdurou durante 50 anos, quiseram vender seu hotel de 21 quarto incluindo o espaço comercial, que havia sido explorado anteriormente como um café. Através da nossa rede de conhecimentos, conseguimos encontrar um potencial comprador que estava interessado no negócio. Após algumas negociações com os dois interessados, o cliente vendedor concordou em aceitar a nossa sugestão. Ou seja, que 50% do financiamento do valor da transação seria assumido pelos clientes vendedores aos clientes compradores em troca de algumas condições durante nos 5 anos, o que foi decisivo para se poder concluir a venda da propriedade para a satisfação de todos os interessados.

3. N.D.G. / C.D.N. (Montreal): Prédio Semicomercial com lojas vagas.

Este cliente necessitava de vender esta propriedade no mais curto espaço de tempo devido à sua idade avançada e a doença que padece. No entanto o cliente vendedor mas era muito intransigente em manter o seu valor de cotação. A propriedade tinha dois apartamentos de 4 ½ no segundo piso, bem como um grande espaço comercial no primeiro andar que tinha sido operado recentemente como um restaurante, mas que se encontrava vago no momento da angariação da propriedade. A propriedade possuía locatários com contratos de longa duração nos apartamentos. Para a compra do imóvel o novo proprietário teria que estar então disposto a mantê-los como inquilinos. Após a consulta da nossa rede de contactos conseguimos identificar um potencial comprador que estava disposto a assumir a propriedade tal qual, mas foi tendo alguma dificuldade em conseguir financiamento. Mais uma vez a nossa estratégia de negócio impeliu-nos para elaborar um acordo de com o cliente vendedor para ter um mandato para o aluguer do espaço comercial, para o qual encontramos um outro cliente inquilino apropriado. Com esta estratégia asseguramos à instituição financeira a viabilidade do negócio auxiliando o comprador na aquisição da propriedade e mostrando que a o negócio seria viável. Pela nossa parte restou a satisfação de termos sido capazes de concluir mais uma venda para toda a satisfação de todas as partes envolvidas.

4. Ville-Saint-Laurent (Montréal): Condominium Commercial

Este condomínio comercial estava a ser posto à venda sem o acordo da instituição financeira em fazer uma segunda hipoteca de sobre 65% do preço de venda. Dada a dificuldade do negócio, estudamos uma engenharia financeira e propusemos aos restantes donos das propriedades que não tinham qualquer hipoteca, que se comprometessem a financiar 70% do preço de venda do imóvel a uma taxa de juros de 5 % a ser pago mensalmente por um período de 3 anos, o que veio a ser aceite. Findo esse período, após alguns lucros acumulados e um positivo balanço financeiro, uma primeira hipoteca sobre a totalidade do edifício foi celebrada com uma respeitável instituição financeira, o que permitiu restituir aos proprietários investidores o seu investimento inicial no negócio ao longo dos 3 anos. Garantindo assim a todos a possibilidade de manterem o seu próprio negócio e serem adequadamente compensados para o benefício mútuo.

5. Brossard: Casa Residencial.

Ao analisamos o certificado de localização e as servidões municipais para esta propriedade, questionamos os proprietários da razão de ser destas duas servidões. Informaram-nos que eram relacionados, uma com o direito de passagem da Hydro Québec e devido ao facto da propriedade ter sido originalmente vendidas em duas partes. Estando ainda por resolver essa situação facto que de alguma forma impedia de realizar o negócio. Estudamos a situação e apresentamos a nossa oferta de compra, em nome de nossos clientes. Propusemos então que uma certa quantidade fosse depositada em confiança com o notário a fim de garantir que o montante necessário seria pago à Hydro Québec para remover a sus servidão. As confrontações da propriedade foram regularizada com as confrontações necessárias. A

proposta de compra e venda foi acordada entre as partes permitindo assim realizar o negócio dentro do prazo para a satisfação mútua de todos os envolvidos.

6. Villeray / Saint-Michel (Montréal): 19 unidade em bloco de apartamentos

Preço pretendido: \$ 990,500.00

Vendido: \$ 850,000.00

Este cliente apresentada em graves dificuldades financeiras devido a má gestão da propriedade, e já tinha sido alvo de um aviso por parte da sua de sua instituição financeira em que eles estavam em incumprimento. Esta seria a última oportunidade de pagar as suas dívidas antes que a propriedade fosse recuperada pela instituição financeira e vendida em asta pública.

No momento em que angariamos a propriedade havia apenas sete das dezanove unidades do edifício e as outras doze unidades estavam ainda vagas, levando a um prejuízo muito grande e, obviamente, nenhuma geração de lucro para o proprietário. O edifício estava em bom estado de conservação, mas alguns dos apartamentos necessitavam de uma extensa remodelação para poder ser habitável e gerar as receitas adequadas. Dada a relação comercial que já possuíamos com este cliente sabíamos que tínhamos de o ajudar antes que ele entrasse em falência.

Propusemos então colocar o imóvel no mercado a um preço um pouco mais alto do que o seu real valor de mercado, e partimos à procura de um comprador adequado para a propriedade. Fomos então abordados por um candidato que nos pareceu interessante mas só estava disposto a pagar parte do nosso preço de mercado o que era inviável para o nosso cliente. Como contra proposta, propusemos que assumisse a dívida hipotecária da propriedade por um período de cinco anos e receber pagamentos mensais de juros.

Após a conclusão do negócio, ajudamos o cliente a encontrar os diferentes empreiteiros necessários para a renovação de todas as unidades vagas no edifício e ao mesmo tempo ajudamos a encontrar inquilinos para esses apartamentos a preços muito competitivos, a fim de garantir as receitas necessárias para a manutenção da propriedade. Quando todas as unidades foram ocupadas, em seguida ajudamos os nossos novos clientes a obter o refinanciamento necessário da propriedade, a fim de reembolsar o nosso cliente investidor para a satisfação mútua de todos os envolvidos na transação, e garantindo assim que o nosso anterior cliente não seria vítima de apreensão de seus bens e a inevitável necessidade de declarar falência.