



Preço de venda x valor do seu imóvel

A sua casa vale o que você está pedindo? A melhor maneira de responder sua pergunta é separar o que é relevante para os compradores do que não é relevante.

Primeiro considere que há diferença entre valor e preço. Valor são os benefícios agregados e as emoções que a casa desperta. Preço é o quanto de dinheiro deve ser pago, e se baseia em dados concretos e racionais.

Começando pelo básico, os compradores compram casas com base em três coisas: **preço** – seus credores dizem o que eles podem pagar. **Localização** – os compradores sabem onde querem viver. E por **condição** – eles querem que as casas estejam bem conservadas.

Quem procura uma casa para comprar, analisa toda descrição disponível de sua casa e de sua concorrência. Quanto maior a quantidade de casas à venda mais espaço eles têm para negociar. Eles resumem suas opções em uma pequena lista, com base no que consideram ser o melhor para eles.

Eles compram de acordo com o que é mais importante para eles, preço, localização e ou condição. Por exemplo, um comprador que deseja comprar uma casa em um determinado bairro, pode escolher uma casa em menor condição de conservação, mas somente se o preço é justo.

O que você deve considerar antes de fixar o preço

O mercado

Quando aumenta o número de casas vendidas os preços sobem e o estoque de casas à venda pode influenciar diretamente no valor. Estas condições do mercado são favoráveis aos vendedores, pois aumentam as chances de venda e por um preço maior. Quando o volume de vendas diminui, os preços caem e os estoques de casas podem subir, favorecendo os compradores.

Para vender sua casa no mercado atual, você tem que considerar como anda o mercado. Você pode ajustar seu preço e condições de acordo.

Competição

Sua concorrência não é apenas outras casas semelhantes em sua localidade, mas o que os compradores podem obter. Ele compara o tamanho, número de quartos, banheiros, instalações e muitos outros pequenos detalhes. Você não pode colocar um preço em muitas características, mas pode apontar algumas qualidades de sua casa, tais como fino acabamento e outras coisas que podem agregar valor para os compradores.

Urgência

Se você está se mudando ou tem outro motivo para estar com pressa, você não tem tempo para testar o mercado. Você precisa precificar sua casa para receber ofertas de compras imediatas e sérias.

O que não é relevante para os compradores

Suas emoções

Se você é sentimental com sua casa, lembre-se o comprador não formou os mesmos sentimentos. Seu comprador pode apreciar sua casa, mas ainda vai compará-la com outras casas disponíveis em termos de preço, localização e condições antes de pesar a emoção.

O que você gastou por melhorias além da manutenção normal

Sua piscina pode ser bonita e acrescentar algum valor à sua casa, mas alguns compradores podem não querer ter o trabalho de manutenção que uma piscina exige, de forma que eles podem oferecer menos, comparando com um comprador que realmente quer uma piscina.

Os compradores querem casas que são mantidas adequadamente. Mesmo se uma casa está no mais desejado bairro, ela não vai ser vendida tanto quanto casas semelhantes se não estiver em bom estado e com atualizações comparáveis às novas casas da mesma localidade.