

## O valor de um imóvel



### 1. Localização

Um dos principais pontos que influenciam no preço de um imóvel é o bairro em que ele está localizado. É fácil entender isso quando pensamos que uma casa em um bairro nobre é mais cara do que uma que esteja localizada em uma região de imóveis populares. Mas não é só isso. Se o bairro está em crescimento, se existem shoppings, farmácias, escolas e academias na área e se o local é seguro, o imóvel também pode valer mais.

Vale citar ainda a vista como ponto que interfere na valorização. Um apartamento de frente para o mar, por exemplo, vale mais do que um com janelas que dão para outros prédios.

### 2. Número de quartos

O tamanho do imóvel também interfere no seu valor. Um dos pontos-chave para determinar o preço é justamente o número de quartos disponível. Se existem dois apartamentos à venda em um mesmo prédio e um deles apresenta um quarto a mais, é natural que o seu preço seja mais alto. Além disso, suítes costumam contribuir para o aumento do preço do imóvel.

### 3. Garagem

Se a casa ou apartamento conta com uma garagem, ele é valorizado. O preço é ainda mais alto quando há espaço para dois, três ou mais carros. A qualidade da vaga também pode interferir no valor. Uma vaga fácil de estacionar, com boa cobertura e estrutura, por exemplo, é mais procurada, portanto, valoriza o imóvel.

### 4. Materiais usados no acabamento

Um bom acabamento pode deixar o imóvel mais atraente para os potenciais compradores. Mais pessoas querem comprar uma propriedade assim, por isso, o seu valor sobe. Além disso, se há uma boa pintura na parede, se o piso é de material nobre como o porcelanato e as portas são resistentes, o futuro morador não precisará se preocupar com reformas – mais uma explicação para a valorização destes imóveis.

### 5. Posição solar

Nem todo potencial comprador sabe disso, mas é essencial que todo corretor saiba: a posição solar do prédio influencia no bem-estar dos moradores do local. Se o sol nunca bate na sala e nos quartos, estes podem ser cômodos frequentemente frios e, dependendo da região em que está o imóvel, úmidos. Por isso, as casas e apartamentos mais valorizados são aqueles que recebem a luz do sol – preferencialmente, pela manhã.

## 6. Áreas de lazer

Áreas como piscina, quadras esportivas, churrasqueiras, espaços gourmet, jardins, salões de festa e academias também fazem com que o valor do imóvel suba. Todas essas áreas proporcionam lazer e mais conforto para os moradores da casa ou apartamento. Já pensou não precisar sair de casa para fazer o seu treino na academia? Ou ter a possibilidade de chamar os seus amigos para um churrasco seguido de banho de piscina? Seria ótimo, não é mesmo? Tão bom que é justificado pagar um valor maior pelo imóvel.

### **Na hora de vender, pequenas providências podem fazer o bem valer em torno de 20% mais**

Imagine-se no lugar de uma pessoa interessada em comprar uma casa. Você visita o imóvel mas, quando chega lá, encontra paredes manchadas, pisos rangendo e um cheiro desagradável de mofo. Você pagaria os R\$ 400 mil que o vendedor pediu?

Certamente, você vai chorar um belo desconto por todos os aspectos ruins que encontrou (já que precisará fazer uma reforma), ou logo desistirá do negócio.

Agora imagine a mesma casa toda reformada, limpa e agradável – mas neste caso o vendedor pede R\$ 500 mil por ela. Talvez, com a boa impressão do lugar, você nem se incomode com o preço.

#### **Veja 10 dicas para melhorar o valor de seu imóvel antes de vender:**

Investir em melhorias é sempre uma forma de aumentar o interesse de potenciais compradores. Mas é mito achar que, quando investe R\$ 100 mil em uma reforma, o proprietário terá uma valorização exatamente nessa proporção ou até maior.

“Isso não é regra. Pode até acontecer, mas é preciso estar ciente de que o retorno pelo investimento é muito relativo”, afirma Eduardo Aroeira Almeida, vice-presidente da Associação de Empresas do Mercado Imobiliário do Distrito Federal (Ademi-DF).

Roseli exemplifica. “Já vi apartamentos passarem a valer 20% a mais após um projeto de modernização e inclusão de sacadas. Mas também acontece de o proprietário colocar um piso super caro e o comprador não perceber a diferença”.

No mercado, há pessoas que vivem de comprar imóveis em mau estado. Repaginam o bem e vendem por 15% ou 20% a mais. E nem sempre o investimento com reforma é tão alto como se pensa. Detalhes triviais, como pintura, podem fazer a diferença para convencer o interessado a comprar.

Mas valorizar um imóvel vai além das medidas de manutenção e reforma. Há também cuidados essenciais com limpeza e documentação que facilitam um bom negócio.

#### **Dez sugestões para que seu imóvel ganhe valor na hora de vender:**

**1. Contrate um profissional de home staging** – Popularizada nos Estados Unidos, a prática consiste em contratar um arquiteto ou designer de interiores para adequar a decoração ao gosto de potenciais compradores. É como fazer uma maquiagem ou encenação (como diz o próprio nome em inglês, staging). Dados da Real Estate Staging Association mostraram que a velocidade da venda é até 78% maior com a técnica. “É importante descaracterizar o imóvel para que surjam interessados de todas as crenças, culturas e até time do coração”, diz Roseli, da Lello. Ela dá exemplos: uma casa cheia de emblemas e bandeiras do Corinthians pode não agradar um comprador palmeirense, assim como símbolos católicos podem incomodar um seguidor do judaísmo. A ideia é criar um ambiente neutro para que qualquer pessoa se interesse por ele.

**2. Faça a manutenção preventiva e constante** – Pisos quebrados, pia rachada, vazamentos, problemas elétricos e hidráulicos. Todo tipo de defeito que não foi resolvido pesa na decisão de compra do imóvel. “Manter a boa aparência do lugar ajuda a vender. Com olhar clínico, o

comprador verá que não precisará ter grandes gastos para morar ali”, diz a executiva da Lello. Pequenas manchas na parede e no teto podem ser suficientes para que o visitante perca o interesse. A manutenção preventiva é a forma mais barata de não deixar o imóvel desvalorizar, sugere Aroeira, da Ademi-DF. “Assim como o automóvel, imóveis também necessitam de revisão constante para manter a durabilidade”, diz.

**3. Prefira cores claras e neutras na pintura** – Um imóvel pintado com tons escuros ou cores muito chamativas pode desagradar boa parte das pessoas. Uma parede em tom abóbora, por exemplo, pode ser amada ou odiada. “Sugerimos um imóvel pintado com cores claras, como branco e tons pastel, que clareiam o ambiente, dão aspecto de vida e luminosidade”, diz Roseli. A recomendação é evitar escolhas muito personalistas, como estampas exageradas. “A chance de agradar mais pessoas com cores sóbrias é maior”, completa Aroeira.

**4. Nunca descuide da fachada** – Mesmo que o interior da casa esteja impecável, não se pode esquecer que a área externa é a primeira impressão do visitante. “Muros pichados, por exemplo, dão a imagem de que a região do imóvel é muito insegura, mesmo que isso não seja verdade”, comenta a diretora da Lello. Uma fachada bem pintada ou com bom acabamento modifica a identidade visual do imóvel sem exigir um investimento muito caro.

**5. Mantenha o imóvel limpo e organizado** – Todos os sentidos do comprador estão aguçados quando ele avalia o local: visão, olfato, audição e até tato. O apartamento pode estar lindo visualmente, mas ter cheiro de xixi de cachorro que certamente não vai agradar o visitante, além de demonstrar falta de higiene. Poeira em excesso também causa uma impressão negativa. “É preciso preparar o imóvel para a visita do comprador, deixar tudo limpinho e arrumado para que o ambiente esteja agradável”, orienta Roseli.

**6. Móveis planejados valorizam, mas nem sempre** – De acordo com Aroeira, da Ademi-DF, armários embutidos passam uma imagem sofisticada do ambiente, mas é preciso ter cuidado no seu planejamento. “Se for um projeto muito personalizado, existe o risco de a pessoa não gostar daquilo”, acredita o especialista.

**7. Não deixe seu jardim virar matagal** – O que antes era um jardim florido e hoje é um depósito de lixo dá a impressão de descuido e abandono, o que, para alguém interessado em morar, pode ser decisivo para desistir da compra. “Pode parecer algo banal, mas isso impacta na percepção do valor e no desejo de compra do imóvel, que é emocional”, diz a executiva da Lello. Um matagal crescido demais pode diminuir o gosto pelo imóvel. O mesmo vale para a conservação do quintal, que costuma exigir mais manutenção que a parte interna, por estar mais exposto.

**8. Deixe a documentação em dia para acelerar o negócio** – Muita gente pensa que qualquer contrato de gaveta já vale como a documentação de um imóvel. Na verdade, o único documento válido é a escritura, que deve estar em seu nome. Se o imóvel não estiver regularizado, a venda pode gerar muita dor de cabeça. “Se a planta não foi aprovada, não é possível fazer financiamento imobiliário. Imóveis com puxadinhos também geram problemas se estiverem irregulares”, lembra Roseli.

**9. Piscina e churrasqueira nem sempre valorizam** – Muita gente pensa que cavar um buraco no quintal para colocar uma piscina vai simplesmente disparar o valor do imóvel. Nem sempre isso é verdade, na visão de Aroeira. “Depende do perfil e da região onde ele se encontra”, diz. Piscina pode não ser um atrativo tão grande em regiões mais frias, ou a manutenção que ela exige pode até gerar desinteresse do comprador. O mesmo vale para a churrasqueira.

**10. Deixe as contas do imóvel em dia** – Obrigações financeiras não cumpridas também prejudicam a venda do imóvel. Certamente o potencial comprador terá mais interesse se o condomínio estiver pago em dia, assim como IPTU (Imposto Predial Territorial Urbano) e taxas, segundo Roseli. “Tem proprietário que nunca pagou certas taxas e nem sabe que tem situação pendente. Por isso, é importante consultar se o imóvel não tem dívidas junto ao Estado ou à Prefeitura”, diz. Procurar uma imobiliária de confiança é uma forma de resolver estas questões, sugere a especialista.