

Sete dicas para quem deseja vender um imóvel mais rápido

Quanto mais rápido o vendedor consegue encontrar um comprador mais rápido e até mesmo facilitar a negociação. O levantamento adequado do valor do imóvel é o primeiro passo para ter sucesso no processo de venda. Para isso, especialistas indicam que é importante contar com a ajuda de um corretor imobiliário de confiança para evitar contratempos e conseguir efetivar o negócio da melhor forma.

Bárbara Fragoso
@barbarafragoso

Veja
Publicado em 13/11/2020 às 19:05
Atualizado em 13/11/2020 às 18:52



No hora de vender sua casa ou apartamento, é importante estar atento a alguns aspectos, que podem ajudar a encontrar um comprador mais rápido e até mesmo facilitar a negociação. O levantamento adequado do valor do imóvel é o primeiro passo para ter sucesso no processo de venda. Para isso, especialistas indicam que é importante contar com a ajuda de um corretor imobiliário de confiança para evitar contratempos e conseguir efetivar o negócio da melhor forma.

Essa apostaram também outras dicas, como a necessidade de manter o empreendimento reformado e com boa aparência para despertar o interesse do comprador.

De acordo com **Alcides Schubert**, diretor da Associação das Empresas do Mercado Imobiliário em Espírito Santo (Ademi-ES), é fundamental que as pessoas tenham bom senso durante o processo de venda do imóvel, ao verificar o valor real do bem. "O primeiro ponto é ter consciência e fazer uma boa pesquisa de mercado. Também é fundamental contratar empresas imobiliárias credenciadas no Estado, que tenham departamento jurídico e econômico, para operarem a venda com segurança", aponta.

Com juros em baixa, investir em imóvel para alugar é opção de renda extra

Mais de 1,5 mil unidades à venda no Salão do Imóvel 2020

O especialista indica que a qualidade do imóvel impacta diretamente na negociação. Na apresentação do produto imobiliário, é essencial que o dono aposte em parâmetros bem feitos, faça um check-up em todo o empreendimento, observando a aparência dos cômodos. Se o imóvel estiver deteriorado, há o risco de perder credibilidade por exemplo, ao aplicar o futuro comprador. "A impressão visual deve encantar", acrescenta Schubert.

Se a higienização do imóvel não estiver bem feita, pode ser que o vendedor deixe uma impressão ruim. "Sem esses cuidados, o futuro comprador tem a reação instintiva de não querer comprar. Veja que no momento atual é oportuno para a compra de imóveis, já que o mercado imobiliário está aquecido e o pagamento do futuro interessado", finaliza o diretor.

Para Marco Terra, diretor comercial da M Terra Imóveis, vale contar com a indicação de pessoas próximas, como amigos e parentes, antes de escolher uma empresa imobiliária credenciada para ajudar na venda. "O corretor de uma firma séria fará a avaliação e terá a noção real de preço do imóvel. Também é possível fazer a avaliação do empreendimento com mais de uma pessoa", comenta.

ANÁLISE DO IMÓVEL
É importante que dois apartamentos em um mesmo prédio, por exemplo, podem ter preços bem diferentes, dependendo do estado de cada um e se precisam reformas. "O valor varia muito. E como indicadores que o dono do imóvel não aceita e avaliação indicado pelo corretor, achando que vale muito mais. No momento de venda, o profissional costuma oferecer aspectos antes de indicar o valor", complementa Marco Terra.

Salte cima: fazer uma boa pesquisa de imóveis

Veja as facilidades oferecidas para quem quer comprar um imóvel

Diversos fatores influenciam na venda, incluindo a simpatia do corretor e do dono do imóvel. "Na dinâmica de recepção do cliente, não é legal deixar o esperando muito tempo para ver o imóvel. Informar as manufaturas de infiltração ou troca de piso antigo são interessantes", finaliza Marco Terra.

- 01** **Cuidado com a aparência**
Ao realmente decidir vendê-lo, mantenha o imóvel sempre limpo, arrumado e anjato. Afinal, a primeira impressão é a que fica.
- 02** **Aposte na arrumação**
Deixe os cômodos arrumados e limpos. É essencial que o imóvel esteja bem organizado, pois a bagagem deixa má impressão. Se você tiver animal de estimação, prefira deixá-lo preso no momento da visita.
- 03** **Faça bons registros**
Tire fotos e grava vídeos do imóvel com boa qualidade. Considere que a negociação de empreendimento nas plataformas faz parte do processo de venda.
- 04** **Aposte em imagens recentes**
Mantenha as imagens sempre atualizadas. Saiba que não adianta ter somente registros antigos do imóvel.
- 05** **Cause boas impressões**
Considere que o imóvel é uma visita e se torna um produto. O comprador precisa visualizar que está morando no empreendimento. Por isso, ele deve estar impecável.
- 06** **Conte com ajuda profissional**
Conte com a ajuda de um corretor de imóveis de confiança. Ele terá noção do valor de mercado.
- 07** **Fique de olho nos documentos**
É fundamental ter a documentação do imóvel em dia antes de colocá-lo à venda. O empreendimento precisa ter escritura, por exemplo.

Fonte: Marco Terra, diretor comercial de imobiliária M Terra Imóveis