

Guia do

# Encantamento

Os 4 Pilares para valorizar imóveis e vender em menos tempo

seu cartão aqui

shae

**Oi, eu sou a shae**, sou Designer de Interiores e especialista em Home Staging. Esta é uma técnica que foi criada nos Estados Unidos há quase 50 anos e que vem sendo um verdadeiro trunfo para quem quer vender imóveis de forma rápida e lucrativa.

Nesse guia você aprenderá **como acelerar a venda do seu imóvel** através de **4 pilares que você mesmo poderá aplicar**. Com noções de Home Staging e outras orientações muito valiosas, você encantará potenciais compradores e converterá tudo isso em uma venda rápida.

Desde que comecei a me dedicar a esta nova área, procurei reunir o conhecimento de Design, Marketing e busquei o máximo de informações possíveis para compreender melhor o mercado imobiliário brasileiro. E, nos últimos anos, tenho me empenhado em difundir o Home Staging por meio de palestras, cursos, blogs e redes sociais.

Se você está recebendo este guia, provavelmente foi através de mim ou de algum dos meus queridos alunos. Então aproveite, pois este guia mudará a forma como comercializamos imóveis no Brasil.

**"Tudo que faço é porque acredito que transformar imóveis frios e sem vida em lares que encantam ajuda os proprietários a valorizar os seus imóveis e a vender em menos tempo. "**

**Schaelly Campos**



**Apoio:**



\*Todos os direitos reservados e protegidos pela lei 9.610 de 19/02/98. Nenhuma parte deste livro, sem autorização prévia por escrito da autora, poderá ser reproduzida ou transmitida sejam quais forem os meios empregados: eletrônicos, mecânicos, fotoaráficos, aravação ou quaisquer outros.

**Conteúdo licenciado para Diego Wenceslau Pereira Neto - 120.757.936-03**

*Seja bem vindo!*

## Sua Ficha de Cadastro

---

Nome:

---

Telefone:

E-mail:

---

Endereço do imóvel:

---

Cidade:

UF:

---

Valor de Venda:

Valor de Aluguel:

---

Condomínio:

IPTU:

---

Tipo do Imóvel:

Área:

---

Quartos:

Banheiros:

Vagas:

---

## CLIENTE INVESTIDOR X CLIENTE EMOCIONAL

Antes de falar deste método, é importante destacar que os imóveis que não são preparados para venda tendem a atrair compradores com perfil de investidores que, em geral, buscam adquirir imóveis que não são atraentes naquele momento, mas que apresentam um bom potencial em médio e longo prazo e, é claro, pagam um preço menor por isso.

Já os imóveis que contam com uma boa preparação – o

que envolve desde a decoração dos ambientes à divulgação dos mesmos e a boa recepção dos potenciais compradores no local – costumam atrair os clientes pela emoção, ou seja, porque se identificaram com o local e estão dispostos a pagar o valor anunciado.

Você já fez as contas do quanto perdeu de dinheiro com um imóvel parado sem prepará-lo para a venda? Veja este exemplo de um imóvel de 500 mil reais.

### DIAGNÓSTICO DE DESPESAS | MENSAIS

Condomínio	R\$ 900,00
Iptu	R\$ 180,00
Despesas Gerais: Limpeza, Energia, Segurança Jardineiro, Manutenção, Depreciação, etc.	R\$ 200,00
Rentabilidade (Valor do imóvel investido 0,4% Mês)	R\$ 2.000,00
<b>Total:</b>	<b>R\$ 3.280,00</b>

### VALOR DO IMÓVEL

#### 500 MIL REAIS

DESCRIÇÃO	1 MÊS	6 MESES	12 MESES	24 MESES
Despesas	R\$ 3.280,00	R\$ 19.680,00	R\$ 39.360,00	R\$ 78.720,00
Redução de Preço	R\$ X	R\$ X	R\$ 25.000,00 5%	R\$ 50.000,00 10%
Corretagem 6%	R\$ 30.000,00	R\$ 30.000,00	R\$ 28.500,00	R\$ 27.000,00
Total "Perdido":	R\$ 33.280,00	R\$ 49.680,00	R\$ 92.860,00	R\$ 155.720,00
<b>Valor Recebido Real</b>	<b>466.720,00</b>	<b>450.320,00</b>	<b>402.140,00</b>	<b>344.280,00</b>

Com os dados apresentados na outra página, você tem um exemplo de um imóvel à venda no valor de **500 Mil Reais**. Se o imóvel levar **24 meses** para ser vendido, o proprietário provavelmente já terá reduzido o valor inicial em no mínimo 10% (perderá 50 mil reais).

**"O valor investido no Home Staging é sempre bem menor que a primeira redução de preço."**

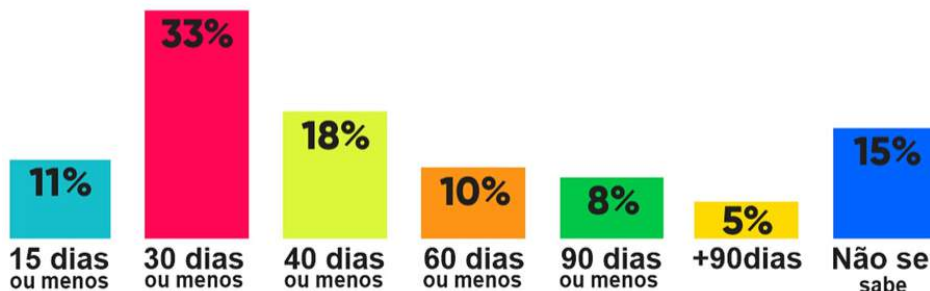
Adicionando a este valor os custos com manutenção (Condomínio + IPTU + Despesas Gerais) e o valor que o proprietário perde por não estar com esse dinheiro aplicado (no mínimo 0,4% ao mês) somando um total de R\$ 78.720,00. E acrescentamos mais 6% da corretagem (27 Mil Reais).

Totalizando um valor real que o proprietário receberá depois de 24 meses com o imóvel à venda em torno de apenas **344.280 Mil Reais**.

**"Uma pesquisa da Abrainc e Zillow mostrou que no Brasil um imóvel demora em média 480 dias para ser vendido e nos EUA esse tempo médio é de 68 dias."**

Para demonstrar a eficiência desta técnica usaremos os dados da **Associação Espanhola de Home Staging** para que você possa comparar o que estou dizendo, já que no Brasil ainda não temos dados concretos. O que podemos observar no gráfico a baixo é que, mais de 70% dos imóveis com home staging, foram vendidos em menos de 2 meses.

## **EM QUANTO TEMPO VENDEMOS UM IMÓVEL UTILIZANDO AS TÉCNICAS DE HOME STAGING?**



**\*ESTATÍSTICA da Associação Espanhola de Home Staging**

## HOME STAGING: uma breve introdução

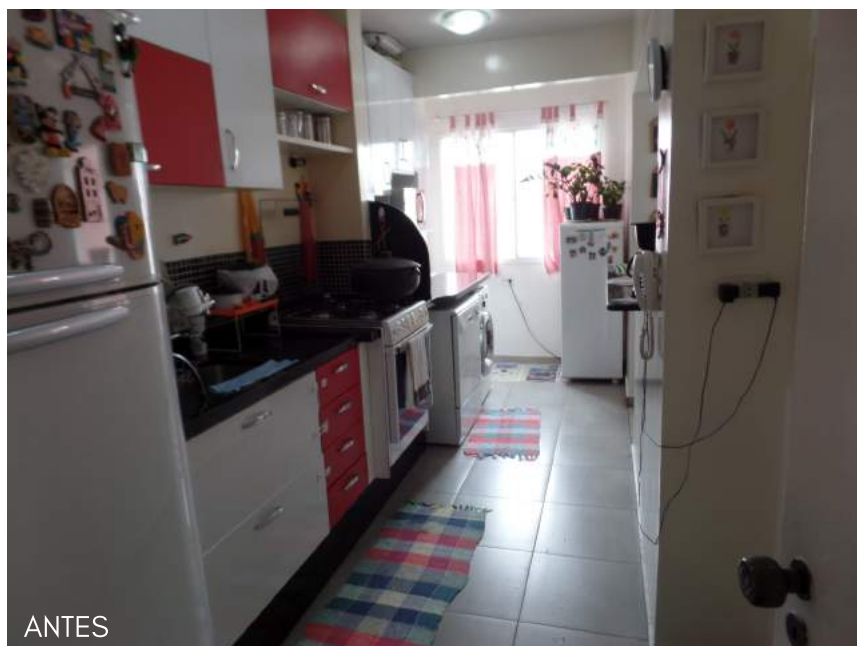
Embora ainda não seja tão conhecido aqui no Brasil, o home staging surgiu na década de 70, nos Estados Unidos.

Desenvolvido pela, então corretora imobiliária, Barb Schwarz, que estava em busca de novos horizontes para a carreira. O conceito logo fez sucesso e passou a ser aplicado em vários países como Canadá, Austrália e toda a Europa.

Essencialmente, o home staging agrega conhecimentos de três áreas distintas: design de

interiores, marketing e mercado imobiliário. Isso porque a técnica visa combinar estratégias que melhorem a aparência do local, inspirem a memória afetiva e assim encante o potencial comprador e acelere a venda ou locação do imóvel.

Traduzindo para o nosso português, o termo significa “encenação da casa”, e consiste na preparação do imóvel para que ele possa ser vendido ou locado em muito menos tempo, contribuindo para evitar prejuízos aos proprietários.



Cada vez mais as pessoas possuem muitas referências quando se trata de imóveis. Seja pela internet ou por viagens realizadas, ficando mais exigentes na hora de comprar um imóvel. Por isso, quando colocamos um imóvel a venda falamos: **"A casa que moramos não é a mesma que vendemos."**

A frase acima resume tudo o que vamos ver a seguir, pois é preciso ter em mente que quando colocado a venda, o imóvel vira um produto a ser comercializado,

igual a uma roupa na vitrine de uma loja. Assim, o imóvel precisa encantar, seduzir e apaixonar o futuro comprador.

Adaptando à realidade brasileira, desenvolvi um método eficaz para a venda de imóveis, utilizando como referência técnicas de home staging aplicadas nos Estados Unidos e na Europa. Neste Guia vou mostrar de forma simples e objetiva esse método. E você vai entender porque ele é tão essencial para valorizar o seu imóvel e vender em menos tempo.

Home Staging e Foto: Shae Campos



# QUATRO PILARES

Para valorizar imóveis e vender em menos tempo

Home Staging e Foto: Shae Campos



Antes



Depois

## 1º PILAR: DESEJO

Trabalhar bem o desejo do consumidor é essencial para que ele tenha interesse em conhecer o espaço e possa imaginar o quanto seria bom morar no local. Nesse sentido, o ideal é que você pense no imóvel como se ele fosse a vitrine de uma loja, ou seja, como um produto que precisa ser comercializado e não mais como a sua casa.

Dessa forma, é preciso preparar os ambientes procurando deixá-los bem decorados, com uma boa iluminação e com o ar bastante aconchegante. Para isso, é necessário cuidar dos mínimos detalhes, pois **as pessoas tendem a destinar a sua atenção para aquilo que não está em consonância com o restante do ambiente.**

Por exemplo, mesmo que a cozinha tenha móveis bonitos, de qualidade e um piso em bom estado, se a louça estiver suja, no que você acha que o cliente vai reparar?

Por isso desenvolvi os **10 Princípios do Home Staging**, que se adequa a nossa realidade no Brasil e que é um passo a passo para você preparar o seu imóvel a fim de valorizá-lo e vendê-lo em menos tempo.



# OS 10 PRINCÍPIOS DO HOME STAGING

## **1. Descarte e Despersonalização:**

acumulamos muitas coisas ao longo do tempo, como lembranças de viagens e peças que foram úteis um dia, e hoje já não são mais. E ao colocar seu imóvel à venda, você precisa considerar que ambientes organizados e limpos dão a impressão de parecerem maiores.

Portanto, se o comprador encontrar a casa entulhada de coisas, pode ter a impressão de que o espaço é pequeno, apertado. E tudo que o comprador normalmente busca é espaço.

Devemos retirar, todos os excessos da casa, como por exemplo objetos pessoais como porta retratos, imãs de geladeira, objetos religiosos ou de time de futebol por exemplo, e ficar apenas com os elementos únicos que são imprescindíveis no seu dia a dia.

**2. Organização:** agora que só ficou o imprescindível para viver, o ideal é que você organize todos esses itens. Alguns compradores abrirão as portas dos armários de cozinha, banheiros e quartos

e temos que fazer com que tudo esteja visualmente perfeito, organizado e bonito. Todas as roupas, todos os itens de cozinha e banheiro tem que estar organizados. Coloque atenção em cada detalhe. Para acelerar a venda de imóveis, é de fundamental importância organizar os ambientes e retirar objetos que possam causar o desinteresse do potencial comprador, como louça suja, roupas no varal, objetos de higiene pessoal, entre outros.

**3. Reparos:** consertar o que está estragado. Uma luz que não acende, uma persiana torta, uma torneira que pinga, tudo denigre a imagem do imóvel. Se você cuidar desses aspectos, estará fazendo uma ótima economia, uma vez que dificilmente o comprador vai pedir pra baixar o valor com tudo ok no imóvel. Quando tem muitos reparos que precisam ser feitos, o comprador acaba por não querer a casa, e por quê? A única coisa que ele consegue ver é que o imóvel está muito mal cuidado e somente imagina que terá muitos gastos para deixar aquele imóvel perfeito para morar.

**4. Limpeza:** por incrível que pareça, é bastante comum encontrar anúncios de ambientes sujos e mal organizados, o que é um grande erro e pode afastar o comprador. Para a venda de imóveis você não pode deixar de fazer uma limpeza profunda: lavar cortinas, sofás, cristais, janelas, vidros, interruptores, torneiras e metais, rodapé, azulejos de banhos e cozinhas a fundo. Muitas vezes será preciso trocar o rejunte destes revestimentos se não conseguir limpar. Uma casa limpa e reluzente desperta uma sensação agradável, de bem estar. Coloque-se no lugar do comprador, você vai comprar uma casa que está suja e mal cuidada?

#### **5. Estilos de decoração:**

Aqui começa a preparação do seu imóvel para encantar o público potencial. Faça questionamentos como: que tipo de imóvel eu tenho? A que público ele é capaz de atender? Saber essas respostas é essencial para que você não erre na hora de preparar os ambientes para atrair mais clientes. Fiz uma lista dos estilos mais importantes:

**Clássico:** Sofisticado e elegante. Ouro, bronze, tecidos de veludo e seda, tons vermelho e azul.

**Minimalista:** Limpeza visual, essência funcional e conforto efetivo. Preto, branco e madeira.

**Industrial:** Ambientes integrados, materiais brutos, metal, cimento, paredes de tijolos aparentes.

**Escandinavo:** Luminosidade, madeiras claras, tons de cinza.

**Navy:** Cores azul, branco e às vezes o vermelho e para compor tons de nude, bege e palha.

**Rústico:** Rude, simples, grosseiro, casas de campo ou fazenda. Muita madeira aparente.

**Vintage:** Tons suaves, peças antigas, preservadas e de qualidade. Reaproveitamento e restauração.



**6. Cores:** A cor pode transformar, animar e modificar um ambiente.

Todos nós reagimos à cor, e atualmente, é possível levá-la a todas as áreas da vida pelo uso de materiais, tecidos e tintas. O uso de uma ou várias cores no ambiente pode alterar a comunicação, as atitudes e a percepção do espaço; a cor pode acalmar, reduzir o estresse e a violência ou aumentar a vitalidade e a energia. Pesquisas demonstram que quando uma pessoa vê uma cor da qual gosta, todo seu sistema orgânico fica relaxado. Para escolher as cores que irá utilizar para pintar um imóvel, você deve apostar em cores neutras, como o: branco, creme, bege, cinza, cores off white. Essa é a paleta de cores que a maioria das pessoas gostam. Mas se quiser ousar e fazer uma composição mais colorida, utilize as cores de dentro do círculo cromático que possuem menos pigmento, menos saturação.



Home Staging: Shae Campos | Foto: Viviana Terra

**7. Mobiliário:** Uma das maiores dificuldades do comprador é imaginar o espaço mobiliado. Por isso as construtoras investem uma fortuna nos decorados. Projeto 3D ajuda, sim, e muito, mas nada substitui a experiência de você entrar no local mobiliado. Muitos compradores tem receio de serem "enganados" por projetos 3D, e muitos não entendem o projeto.

As pessoas compram espaço, metros quadrados, e o imóvel vazio sempre parecerá menor do que realmente é. Assim, é verdadeiro dizer que os imóveis mobiliados e cuidadosamente decorados largam na frente na preferência de compra e vendem muito mais rapidamente.

**8. Iluminação:** o quesito iluminação é indispensável na hora de tornar os ambientes mais acolhedores e aconchegantes, valorizando ainda mais os detalhes da decoração e o imóvel de forma geral. Desse modo, o indicado é que se utilize diferentes iluminações em cada um dos cômodos. Para os quartos e a sala, por exemplo, é interessante utilizar lâmpadas quentes combinadas com abajures e plafons, a fim de tornar o ambiente muito mais convidativo. Já para áreas como o banheiro, cozinha e lavanderia, o ideal é apostar em lâmpadas frias, que oferecem mais claridade e transmitem a sensação de limpeza.

**9. Tecidos:** ocupam muito espaço visual nos ambientes, e por isso é um ponto crítico na decoração para a venda/aluguel de imóveis. Por incrível que pareça, os tecidos tem o poder de fazer parecer que uma casa foi reformada. Troque o tecido do seu sofá e coloque uma cortina nova, por exemplo. Todos vão notar a diferença na hora. Utilize tecidos de boa qualidade, nos sofás podemos usar o sued, nas cortinas, voil que deixam passar luz do dia e dá charme ao ambiente.

Utilize tons neutras para sofás e colchas e deixe as cores para os complementos, como almofadas, mantas e cortinas.

**10. Decoração afetiva:** Na hora de decorar um local para venda ou locação utilize plantas, velas e até alimentos como frutas, sucos e pães para ajudar a criar uma atmosfera de envolvimento, estabelecendo um elo entre o comprador e o imóvel.

A primeira vista parece uma coisa nova, mas todo ser humano quando precisa tomar uma decisão, utiliza os 5 sentidos e o olfato é um sentido super importante, que não deve ser negligenciado.

Para perfumar os ambientes, prefira odores naturais como o cheiro de um café feito na hora, flores sob a mesa de jantar. Não utilize aromatizantes artificiais, pois o comprador pode achar que estamos querendo mascarar alguma coisa, como uma umidade por exemplo. Perfumar sua casa é utilizar o marketing sensorial, que é bastante usado por grandes lojas como Le Lis Blanc e MMartan.

## PRINCIPAIS ORIENTAÇÕES PARA CADA AMBIENTE DO IMÓVEL

**Sala de estar:** é inevitável, para qualquer pessoa que entrar no imóvel, a primeira impressão irá para a sala de estar, então é preciso cuidar muito bem deste espaço. Limpar, organizar e retirar todos excessos do local para que o comprador possa observar todos os detalhes importantes. Deve-se retirar móveis que estão ocupando espaço e que não são necessários, melhorar a iluminação, colocar plantas e utilizar cores neutras.

**Sala de jantar:** espaço que deve trazer à tona o sentimento e aflorar a sociabilidade inata ao ser humano. Somos seres sociáveis, queremos sempre estar com amigos, compartilhar momentos e nos divertir. Assim, a mesa de jantar posta traz mais valor para o imóvel, tanto emocional como econômico, ajudando a aumentar a identificação do possível comprador pelo imóvel.



Home Staging: Shae Campos | Foto: Viviana Terra

**Varanda:** a varanda deve trazer um clima descontraído e ao mesmo tempo tranquilo. Se tiver plantas, cuide delas, retire os galhos e folhas secas. Imóveis que contam com esse tipo de ambiente já costumam chamar a atenção e se ele for bem iluminado e inspirar conforto através das fotos, é possível ampliar as chances de atrair clientes.

**Cozinha:** passamos muito tempo na cozinha, e este é um ambiente muito importante para quem quer adquirir um imóvel, e se torna cada dia mais essencial. Por isso, este ambiente precisa estar limpo, organizado e bem iluminado.

Home Staging: Shae Campos | Foto: Viviana Terra



Home Staging e Foto: Shae Campos



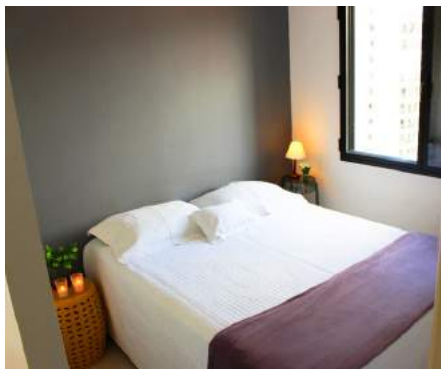


**Banheiro:** no home staging, personalizar os banheiros é algo essencial. Já se foi o tempo em que esses cômodos eram tidos como “frios”, hoje eles devem ser acolhedores, modernos e originais. Estes ambientes devem ser mantidos sempre muito bem limpos, organizados e com objetos pessoais fora da vista dos possíveis compradores. É primordial prever um local para armazenamento, já que temos vários produtos pequenos nos banheiros. Além disso, plantas nos banheiros sempre são bem-vindas, elas trazem algo de natural para o espaço.



Home Staging: Shae Campos | Foto: Viviana Terra

**Quarto:** devemos ter claras as dimensões da cama (uma cama grande reduz o espaço visual). O ponto focal do quarto é a cama, decore com uma colcha clara, de preferência branca, com muitos travesseiros, como se fosse um quarto de hotel 5 estrelas. Decore também os criados-mudos com peças leves e elegantes. Vale também utilizar plantas e flores. Valorize a iluminação, e abra janelas e portas para a claridade entrar.



Home Staging e Foto: Shae Campos



Home Staging: Shae Campos | Foto: Viviana Terra

**FAÇA SUAS ANOTAÇÕES AQUI**



**FAÇA SUAS ANOTAÇÕES AQUI**

## 2 ° PILAR MEDO

São muitos os medos e inseguranças de quem vai comprar ou alugar um imóvel e é justamente por isso que devemos ressaltar os aspectos positivos do imóvel e tirar o foco dos aspectos negativos, mas sempre agindo com bom senso e profissionalismo. É importante alertar que não adianta pintar uma parede que está com mofo antes de arrumar a infiltração. Isso só frustrará o futuro comprador ou locatário.

**A decisão de compra de um imóvel geralmente é tomada nos primeiros 90 segundos da visita**, o que quer dizer que nunca temos a chance de causar uma segunda impressão. Portanto, tem que ser paixão à primeira vista.

Você sabem como é estar apaixonado, não sabe? Quando estamos apaixonados por algo, o nosso cérebro dificulta a chegada de informações e ideias que possam nos fazer desistir da nossa paixão. Por isso que o home staging acelera a venda do imóvel, pois utiliza técnicas de psicologia e marketing para fazer com que esta paixão aconteça de imediato.

Nesse caso, é responsabilidade do vendedor provar que o seu imóvel é bom, e que não há quaisquer impedimentos ou pendências, tais como inventário, penhora, cobrança, hipoteca, alienação fiduciária, etc que possa dificultar a compra.

Uma das coisas que mais valorizam o imóvel é sua localização. Portanto, as qualidades da região também precisam ser destacadas. Alguns pontos que podem reforçar seu argumento são:

- Infraestrutura do comércio (padarias, supermercados, shoppings, etc.);
- Áreas de lazer (parques, clubes, praças etc.);
- Opções de transporte público (trem e metrô, pontos de ônibus, etc.).

É importante conhecer a fundo todas essas facilidades na redondeza para apresentá-las ao potencial comprador e fazer com que ele perceba os benefícios de morar naquele local.

### 3 ° PILAR ESFORÇO

É muito comum encontrar clientes que precisam vender ou locar um imóvel, mas que possuem muito apego por ele e que no fundo não gostariam de ter que se desfazer, e muitas vezes, acabam por se auto sabotar. Nesses casos, lembre-se do real motivo da venda e que todo esforço é necessário para atingir esse objetivo. **Pense nos sonhos que poderá concretizar com a venda ou locação do imóvel.**

Você deve saber que sem esforço, as etapas anteriores não valem de nada. Assim, é preciso investir esforços para que o imóvel esteja em boas condições na hora de receber a visita de um potencial comprador e não apenas para que as fotos saiam bonitas. Para que o imóvel seja realmente vendido no menor tempo possível e por um preço justo lembre-se: **“A casa que moramos não é a mesma que vendemos.”**

Para que você encante o maior número de possíveis compradores o primeiro passo é o Home Staging (Pilar do Desejo) e em seguida utilizar os passos deste checklist no dia da visita dos potenciais compradores:

- Faça uma limpeza profunda no imóvel um dia antes da visita
- Retire todos os itens pessoais como porta retratos, itens religiosos e de time de futebol
- Acenda todas as luzes: pafions, arandelas, abajures e luminárias de pé
- Abra as cortinas para entrar claridade no ambiente
- Deixe a louça da cozinha lavada e guardada. Recolha os itens que ficam em cima da pia da cozinha e retire os imãs e fotos da geladeira
- Retire e guarde a roupa do varal
- Esconda os objetos pessoais, como escova de cabelo, cremes, perfumes dos banhos e baixe todas as tampas dos vasos sanitários
- Utilize toalhas de cores neutras, limpas e perfumadas nos banhos e retire os tapetes
- Arrume a cama. Use colchas brancas, limpas e bem passadas
- Retire todos os lixos da casa antes das visitas chegarem

Retire tudo que se relacione aos animais, inclusive os animais, como cachorro e gato

- Para simplificar, aqui a ideia é de um **conceito de Hotel**. Ambientes muito limpos, organizados e com uma decoração impessoal, que agrade a maioria dos possíveis compradores.

## 4º PILAR MARKETING

Estamos vivendo um momento em que os portais imobiliários têm muitos imóveis para venda e locação, além do número de imobiliárias estarem em constante crescimento, o que aumenta a concorrência.

**O home staging é um diferencial nesse aspecto, já que ajuda a destacar o imóvel dentre concorrentes.**

**1. Fotografia Imobiliária:** pesquisas apontam que 90% das buscas por imóveis ocorrem via internet, o que faz da fotografia algo essencial para determinar ou não o interesse do comprador sobre o imóvel. É preciso considerar que a primeira impressão é a que fica, se as fotos não forem bem-feitas, podem gerar um impacto negativo. Mas, não esqueça: não basta apenas ter fotos de qualidade se o espaço não estiver a altura.

**2. Vídeo Imobiliário:** com o mercado com uma concorrência cada vez mais acirrada, é fundamental encontrar meios de se diferenciar, se comunicar e atingir o público-alvo. A internet está aí e cada vez mais as pessoas recorrem a ela na hora de buscar algum tipo de imóvel, seja para compra ou locação. Nesse sentido, o vídeo imobiliário é um grande aliado, tendo em vista que permite que as pessoas possam ter uma compreensão mais exata e real de como o imóvel é na verdade, além de contribuir para que o anúncio fique melhor ranqueado nos sites de busca. Mas é preciso fazer um alerta: o vídeo deve ter ótima qualidade para poder cumprir o seu papel.

**3. Preço:** Esse é um item de estratégia de venda e que precisa ser analisado com cuidado. A imagem é muito importante, por isso fazemos o home staging, fotos e vídeos, mas o preço também é um item fundamental. Se você fizer uma visita nos portais imobiliários, verá que é muito comum encontrar o mesmo imóvel com vários preços, o que é péssimo e pode transmitir insegurança para o comprador, tirando a sua credibilidade na negociação. Por isso, quando colocar o imóvel a venda em imobiliárias, procure se certificar de que todas estão com o mesmo preço e faça sempre o acompanhamento do seu anúncio.

Ainda sobre o preço, hoje, no Brasil, podemos dizer que temos 4 tipos de preços para os imóveis:

1. O valor que o proprietário acha que vale;
2. O valor que o mercado diz que vale;
3. Quanto realmente as pessoas estão dispostas a pagar;
4. O preço do "desespero".

O recomendado é que se contrate um corretor que seja especialista em avaliação de imóveis para fazer uma análise detalhada e passar o valor correto do imóvel. O cliente tem que se assegurar de que o imóvel está sendo anunciado com o valor adequado, pois é preciso frisar que os imóveis caros não vendem ou não alugam, mesmo com home staging.

**4. Trabalho com imobiliárias:** O corretor é uma peça chave para a venda dos imóveis. Nós, profissionais de home staging, fazemos o trabalho de encantar o potencial comprador, mas é o corretor que faz a triagem, leva os possíveis compradores para conhecer o imóvel, verifica documentação e finaliza a venda com segurança. Logo, ter parceria com boas imobiliárias e corretores vai ajudar a vender o imóvel mais rápido e a evitar surpresas nada agradáveis, como dívidas trabalhistas.

#### **5. Posicionamento na internet:**

- \* O seu imóvel deve estar nos grandes portais
- \* O anuncio deve ter muitas fotos profissionais (30 ou mais) dentro de uma ordem logica e com as especificações e tamanho que o portal indica
- \* O seu anúncio deve ter vídeo, pois isso faz como que o anúncio fique melhor posicionado e ganhe relevância
- \* O seu anuncio deve constar a planta do imóvel
- \* O seu anuncio deve ter uma descrição adequada. Os portais dão prioridade para os anúncios que têm uma descrição clara do imóvel
- \* O seu anuncio deve ter o endereço correto na descrição do imóvel
- \* O seu anuncio deve ter o mesmo valor em todas as imobiliárias
- \* E o seu anuncio deve estar sempre atualizado

## O QUE FAZER DURANTE A VISITA?

Trate o cliente corretamente durante a visita ao imóvel. Deixar o comprador à vontade é fundamental para que ele se sinta bem durante a visita ao imóvel e tenha vontade de fechar o negócio.

### **Para isso, veja alguns pontos que merecem atenção:**

- Cuide da sua imagem pessoal: vista-se bem;
- Seja educado: abra as portas e deixe o comprador entrar primeiro;
- Não fale em excesso: escute o que o comprador tem a dizer e responda as dúvidas de forma tranquila;
- Deixe o comprador olhar cada espaço, o tempo necessário, não o apresse;
- Abra os armários de todos os cômodos para mostrar seus compartimentos e capacidade de armazenamento, isso, se tudo estiver organizado, é claro!
- Ofereça um café ou um suco refrescante com bolo, por exemplo, para manter o potencial comprador por mais tempo no imóvel.
- Deixe o potencial comprador (principalmente se for um casal) sozinho por algum tempo para que ele possa analisar o espaço e se imaginar morando no local;

Os cômodos não podem ser apresentados de forma superficial ou às pressas. Atente-se também sobre a incidência de luz solar nos cômodos a fim de informar sobre a temperatura e o tipo de vista que o potencial comprador pode esperar ao longo do dia.

## **"A segunda visita ao imóvel é mais importante que a primeira."**

*"Enquanto moradores de países desenvolvidos mudam-se de imóvel próprio cerca de oito vezes na vida, o brasileiro só faz isto cerca de 1,8 vezes, segundo dados de inteligência de mercado da URBS-RT Lançamentos Imobiliários. A estatística não se refere para a compra do primeiro imóvel, mas aquelas que acontecem posteriormente para atender novas situações da vida."* Fonte: Portal VGV

## E AGORA? VAMOS NEGOCIAR?

O que irá fazer com que o seu imóvel seja vendido em menos tempo é todo um conjunto de fatores, como infra estrutura, localização, tamanho, valor, condição de pagamento, exigências de ambos os lados e pôr fim a sua negociação.

Concentre-se em estudar o seu imóvel e os imóveis da região. Entenda os seus pontos fortes e fracos, além de preparar a sua casa para que ela encante o maior número de potenciais compradores e gere uma concorrência entre eles.

### **Para te ajudar, segue uma lista de itens que o potencial comprador analisa na hora de comprar um imóvel:**

- Ele descobrirá se há outras propostas no mercado pelo seu imóvel.
- Ele tenta descobrir por quanto tempo o seu imóvel está anunciado, e caso ele esteja anunciado a muito tempo é provável que ele tente baixar o preço ainda mais.
- Ele irá comparar o preço que você está vendendo com o preço de imóveis similares.
- Ele irá te questionar por quais motivos você está vendendo ou alugando aquele imóvel.
- Ele irá buscar pelos pontos fortes e os pontos fracos do seu imóvel.
- Ele irá avaliar todo o material de acabamento como azulejos, pisos, revestimentos, bancadas, madeiras, armários, etc.
- Ele irá verificar o estado de construção do imóvel e buscar por infiltrações e locais mofados.
- Ele irá pesquisar qual construtora construiu o prédio, ou casa.
- E ele irá pedir uma lista do que exatamente você vai deixar no imóvel após a venda, o que está incluso no valor (móveis, eletrodomésticos, luminárias, etc.)

Quando um cliente visita o seu imóvel, certamente ele está empolgado com a possível aquisição de um novo lar para viver durante os próximos anos. Logo, cabe a você ficar alinhado com esse sentimento e diminuir o medo e aumentar o desejo. Seguindo as instruções deste Guia tenho certeza que irá acelerar a venda do seu imóvel.

PREENCHA A PLANILHA ABAIXO COM OS DADOS DO SEU IMÓVEL

DIAGNÓSTICO DE DESPESAS   MENSAIS	
Condomínio	R\$
Iptu	R\$
Despesas Gerais: Limpeza, Energia, Segurança Jardineiro, Manutenção, Depreciação, etc.	R\$
Rentabilidade (Valor do imóvel investido 0,4% Mês)	R\$
Total:	R\$

VALOR DO IMÓVEL		_____ MIL REAIS		
DESCRIÇÃO	1 MÊS	6 MESES	12 MESES	24 MESES
Despesas	R\$	R\$	R\$	R\$
Home Staging*	R\$	R\$	R\$ X	R\$ X
Redução de Preço	R\$ X	R\$ X	R\$ 5%	R\$ 10%
Corretagem 6%	R\$	R\$	R\$	R\$
Total:	R\$	R\$	R\$	R\$
Valor Recebido Real	R\$	R\$	R\$	R\$

PONTOS POSITIVOS: \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

PONTOS Á MELHORAR: \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_



# CHECK LIST - 4 PILARES

**Siga este check list e veja se não esqueceu de nada!**

## **1. Pilar Desejo:**

1. Descarte: \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_
2. Organização: \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_
3. Reparos: \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_
4. Limpeza: \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_
5. Estilos de Decoração: \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_
6. Pintura: \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_
7. Mobiliário: \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_
8. Iluminação: \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_
9. Tecidos: \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_
10. Decoração afetiva: \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

**2.Pilar Medo:** Compreender que tanto o comprador quanto o vendedor possuem receios, medos e angústias, e trabalhar para reduzi-los;

**3.Pilar Esforço:** «A casa que a gente mora, não é a mesma que vendemos.»

## **4. Pilar Marketing:**

- |                               |                              |
|-------------------------------|------------------------------|
| 1. Fotografia Imobiliária     | 2. Vídeo Imobiliário         |
| 3. Preço                      | 4. Trabalhe com imobiliárias |
| 5. Posicionamento na internet |                              |

## CHECK LIST DAS VISITAS

- Nome: \_\_\_\_\_ Dia e horário: \_\_\_\_\_

- Perfil: \_\_\_\_\_ Corretor: \_\_\_\_\_

- O que mais gostaram? \_\_\_\_\_

- O que menos gostaram? \_\_\_\_\_

- Nome: \_\_\_\_\_ Dia e horário: \_\_\_\_\_

- Perfil: \_\_\_\_\_ Corretor: \_\_\_\_\_

- O que mais gostaram? \_\_\_\_\_

- O que menos gostaram? \_\_\_\_\_

- Nome: \_\_\_\_\_ Dia e horário: \_\_\_\_\_

- Perfil: \_\_\_\_\_ Corretor: \_\_\_\_\_

- O que mais gostaram? \_\_\_\_\_

- O que menos gostaram? \_\_\_\_\_

- Nome: \_\_\_\_\_ Dia e horário: \_\_\_\_\_

- Perfil: \_\_\_\_\_ Corretor: \_\_\_\_\_

- O que mais gostaram? \_\_\_\_\_

- O que menos gostaram? \_\_\_\_\_

- Nome: \_\_\_\_\_ Dia e horário: \_\_\_\_\_

- Perfil: \_\_\_\_\_ Corretor: \_\_\_\_\_

- O que mais gostaram? \_\_\_\_\_

- O que menos gostaram? \_\_\_\_\_

- Nome: \_\_\_\_\_ Dia e horário: \_\_\_\_\_

- Perfil: \_\_\_\_\_ Corretor: \_\_\_\_\_

- O que mais gostaram? \_\_\_\_\_

- O que menos gostaram? \_\_\_\_\_

- Nome: \_\_\_\_\_ Dia e horário: \_\_\_\_\_

- Perfil: \_\_\_\_\_ Corretor: \_\_\_\_\_

- O que mais gostaram? \_\_\_\_\_

- O que menos gostaram? \_\_\_\_\_

## CONCLUSÃO



Em uma pesquisa realizada pelo grupo Zap, foi perguntado **qual nota você daria para o processo de compra de um imóvel**. Essa nota, em uma escala de 1 á 5 estrelas foi de **1,5**. E não é difícil de entender o motivo desta avaliação ser tão ruim, não é mesmo?

O boom dos portais imobiliários na internet trouxe muitas vantagens para quem deseja vender, alugar, comprar e locar um imóvel. Porém quase metade dos imóveis disponíveis não gera nenhum interesse no potencial comprador, tornando todo este processo frustrante.

O **Zap Imóveis** e o **Viva Real**, que são os dois maiores portais imobiliários do país, em 2017 possuíam juntos **7 milhões de imóveis** e dos 40 milhões de visitantes mensais dos dois portais, apenas 4 milhões desses imóveis despertava algum tipo de interesse. 🤖

Em grande parte, esse desinteresse é causado pela falta de cuidados relacionados à limpeza, reparos, organização, mobiliário, iluminação e decoração afetiva dos ambientes, além de fotos de má qualidade, tudo que você viu neste guia.

Com esses **quatro pilares (Desejo, Medo, Esforço e Marketing)** fica muito mais fácil de você se **destacar da grande maioria dos imóveis, impedir a desvalorização e concretizar a venda do seu imóvel com muito mais rapidez**.

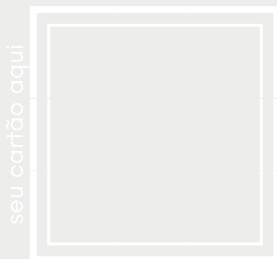


Foto Viviana Terra

Se ficou com alguma dúvida ou quer saber mais sobre o Home Staging, me acompanhe nas redes sociais, acesse o blog e baixe nossos e-books gratuitos: **[www.shae.com.br](http://www.shae.com.br)**

Um grande abraço, Shae Campos.

"A CASA QUE MORAMOS  
NÃO É A MESMA QUE VENDEMOS."



[www.shae.com.br](http://www.shae.com.br)

Apoiadores:



**Beemob**



Conteúdo licenciado para Diego Wenceslau Pereira Neto - 120.757.936-03