

DEMOVERSION

OS 9 ERROS MAIS CAROS QUE OS PROPRIETÁRIOS DE IMÓVEIS COMETEM QUANDO VÃO VENDER SEU IMÓVEL.

ERRO FATAL N° 1: PREÇO INCORRETO

Todo vendedor quer ganhar tanto quanto for possível quando está vendendo seu imóvel, mas pedir um preço alto demais geralmente custa a ele mais que um preço baixo demais. Se o preço for alto demais, corretores podem não querer mostrar o imóvel e os interessados podem hesitar para fazer uma oferta, sentindo que ela é muito baixa para ser considerada.

Uma superavaliação leva mais tempo para o imóvel ser vendido, o que acarreta mais custos. E quanto mais a propriedade fica a venda, os compradores vão perdendo o interesse. Finalmente, muitas das propriedades superavaliadas são vendidas abaixo do preço de mercado. Ao invés de pedir um preço muito alto planejando baixar depois, deixe o seu corretor ajudá-lo dizendo o preço certo, o preço que seu imóvel pode ser vendido no mercado de hoje.

ERRO FATAL N° 2: FALHAR NA APRESENTAÇÃO DO IMÓVEL

Proprietários que não fazem reparos necessários, não arrumam a casa por dentro e por fora, não retocam a pintura e o jardim, não a mantêm limpa e cuidada, afugentam compradores tão rápido quanto o corretor os trás. O potencial comprador tem que se imaginar, com sua família, já morando naquele imóvel, usufruindo-o sem problemas ou reformas, um bom exemplo disso nos dão os vendedores de carros usados que só expõem os seus, consertados, limpos e polidos.

DEMOVERSION

ERRO FATAL N° 3: NÃO RECEBER AJUDA DE UM PROFISSIONAL

Pessoas que sempre procuram médicos para cuidar da saúde e advogados para cuidar de assuntos legais, às vezes tentam vender seu bem mais importante, seu imóvel, sozinho. Porque eles não entendem tudo que o corretor faz (ou seja, tudo que eles vão ter que fazer sozinhos), e acabam arrumando uma série de problemas para resolver.

ERRO FATAL N° 4: NÃO PRÉ-SELECIONAR COMPRADORES

Se você regularmente abre sua porta da frente para qualquer um que passe pela sua rua, os leva para um passeio dentro da sua casa e lhes mostra todos os seus bens de valor, talvez você não ligue para a pré-qualificação rigorosa que seu corretor faz dos compradores que ele leva para ver seu imóvel. É duro perguntar a um estranho quanto ele pode gastar para comprar a casa, quanto ele ganha, se o crédito dele é bom, quanto ele pode pagar por mês, quanto ele vai apurar ao vender seu imóvel atual, e uma dúzia de perguntas como estas. A não ser que seu corretor já tenha perguntado tudo, você deve fazer todas as perguntas antes que o comprador cruze a porta. De outro modo você terá que receber uma "procissão de compradores de domingo" que têm o sonho de um dia ter um imóvel.

A pré-seleção é uma coisa relativa, é claro, mas corretor tem muito mais experiência em fazer esse tipo de seleção.

ERRO FATAL N° 5: NÃO SABER DOS SEUS DIREITOS E OBRIGAÇÕES

A legislação imobiliária é extensa e complexa e os contratos de compra e venda

DEMO VERSION

são documentos legais. Um contrato mal escrito pode fazer com que a venda não se concretize, ou atrase seus recebimentos, ou ainda custar a você muito dinheiro em reparos e correções de títulos errados. Assegure-se de quais atos precisam ser feitos e pagos por você. Saber qual documentação você deve ter em ordem para poder vender e como as restrições contratuais e de zoneamento locais podem afetar a transação. Se houver erros em sua documentação ou se sua propriedade conflitar com as restrições locais, você ou seu corretor devem corrigi-los antes da negociação, senão terá que pagar muito por essa falha.

ERRO FATAL N° 6: ENVOLVER-SE DIRETA E EMOCIONALMENTE NAS NEGOCIAÇÕES

Negociações exigem habilidades, treinamento e experiência. Às vezes o proprietário é mais habilidoso que o comprador, mas geralmente o comprador tem a vantagem de ter uma lista de casas que o interessam pelo preço justo, enquanto o vendedor só tem um a oferecer. O envolvimento direto do proprietário provoca emoções que prejudicam a habilidade de negociar e freqüentemente acabam em maus acordos, constrangimentos ou perda irremediável do negócio. Vendedores que tratam direto da negociação geralmente aceitam menores preços por medo de perder a melhor oferta que eles tiveram até então. Se o corretor não fizer o trabalho dele nas negociações você perde. E, se você fizer a negociação sozinho, prepare-se para lidar com o remorso de vendedor (ou remorso de comprador), porque ele sempre vem.

ERRO FATAL N° 7: LIMITAÇÃO DA VENDA E A EXPOSIÇÃO DA PROPRIEDADE

DEMOVERSION

As duas únicas ferramentas de venda que o proprietário dispõe (placas de vende-se e anúncios classificados), que são muito caros, e surpreendentemente são artifícios apenas moderadamente efetivos. (Vale a pena ressaltar, que, o proprietário quando contrata um corretor ou imobiliária não terá despesa nenhuma com divulgação da venda de seu imóvel, ficando todas por conta do corretor ou imobiliária contratada, sendo devida apenas a comissão de venda estipulada e, quando vendido o imóvel). As placas são vistas por pessoas no caminho de casa, em sua vizinhança. Os anúncios classificados alcançam apenas as pessoas que estão lendo aquela página daquele jornal naquele dia. E se nem o vendedor nem o corretor atender ao telefone quando ele tocar, aquela mínima atividade promocional será ainda menor. O corretor certo, além de ter uma carteira de clientes em potencial e conhecer o melhor veículo promocional, empregará uma gama de atividades de vendas, dando ênfase aquela que achar mais apropriada para seu caso. Ele ou uma pessoa treinada da sua equipe estará sempre pronto a atender ao telefone. Aliás, a maioria das ligações são feitas durante o horário comercial, justamente quando a maioria dos proprietários não está em casa. De outro lado, a maior parte dos imóveis são mostrados entre 9h e 17h, de segunda a sexta feira. O corretor tem mais facilidade de marcar a hora da visita que for mais conveniente para você, sem comprometer, inclusive, o seu fim de semana.

ERRO FATAL N° 8: PERDER A OPORTUNIDADE DE FECHAR COM UM COMPRADOR EM POTENCIAL

Num ambiente competitivo como o mercado imobiliário um vendedor

DEMOVERSIÓN

(proprietário) deve conhecer absolutamente o território. Um corretor competente conhece o mercado atual, inclusive os preços diários e as tendências de mercado. Vendedores geralmente têm um bom conhecimento do valor e da aceitabilidade de seus imóveis no mercado, mas compradores interessados que viram dúzias de imóveis naquela semana sempre conhecem mais e assim podem negociar preços por eles mesmos. Quando um comprador está pronto para comprar e pronto para pagar um preço justo, é bom você ter um corretor competente sentado ao seu lado.

ERRO FATAL N° 9: ESCOLHER UM "CORRETOR" QUE NÃO É CORRETOR.

O mundo está cheio de corretores que são errados para você. Desde donas de casa que vendem uma casa ocasionalmente, cabeleireiros, até vendedores de seguros que acreditam poder ter dois empregos. E seu primo Zé que precisa muito dessa comissão ou seu cunhado que está sem emprego. Você pode ter o melhor corretor da sua cidade se você se dispuser a dedicar um pouco do seu tempo para procurar. É de crucial importância que você escolha um corretor que saiba bem o ofício. Você não pode abrir mão de uma variedade de atributos do seu corretor que vão desde uma forte capacidade de negociação para ser usada na hora certa, até competência em todas as fases da venda da sua propriedade. Certifique-se que ele tenha uma equipe treinada que possa aliviá-lo dos detalhes, deixando-o livre para promover ativamente a venda do seu imóvel. Você pode conseguir saber muita coisa do seu futuro corretor fazendo-lhe toda e qualquer pergunta que vier à sua mente, mas você descobrirá muito mais se pedir para ele lhe mostrar seu arquivo de sucessos. Pergunte a ele qual sua posição entre os outros corretores da região, em números de venda. Pergunte a

DEMO VERSION

ele quantos imóveis ele vendeu este ano. Peça a ele uma lista de pelo menos cinco clientes que tenham vendido seus imóveis com ele (não aceite uma lista de grandes amigos dele) e ligue para cada um deles.

A venda do seu imóvel pode bem ser a mais importante transação financeira que você fará na vida. A pessoa ou empresa que você escolher pode fazer disso uma experiência satisfatória e rentável, ou uma terrível experiência. É o seu imóvel, é o seu dinheiro. A escolha do seu corretor de imóveis só depende de você. Faça-a com cuidado.