

Sacada



Roberto Capuano

Uma propriedade normalmente é o bem mais precioso de uma família, e este patrimônio, mais que qualquer outro, é a base que transmite segurança. Quase sempre foi conseguido com muito sacrifício,

Quanto vale o imóvel

economias, privações de maior ou menor porte até o glorioso momento de lavratura da escritura definitiva.

E quando chega a hora de vender, surge a pergunta: quanto vale? O ideal seria chamar uma imobiliária de sua confiança para fazer a avaliação. Mas não é isso o que acontece. Se o futuro vendedor mora em um prédio, a primeira pergunta é feita ao zelador. Quanto o dono do 3º andar está pedindo? Vamos imaginar que esteja pedindo 100.000 reais. O raciocínio sequencial é o seguinte: "Se o fulano está pedindo isso pelo dele, o meu, que está no 5º andar, vale mais".

Se for uma casa, o critério de comparação passa a ser o tamanho da frente do terreno ou a beleza de fachada. "Se a casa dele, com 5 metros da frente vale isso, a minha, que tem 6, tem de valer muito mais". A situação fica crítica quando realmente alguém consegue vender por preço maior que o valor real.

Há muitos anos atrás o preço médio de um apartamento em determinado prédio nos Jardins era de US\$ 120 mil. Mas um dos proprietários, um decorador, tinha, com indiscutível bom gosto e pouco dinheiro, acrescentado detalhes que realmente deixaram o

apartamento muito bonito.

Um casal de noivos viu, se apaixonou e não se impressionou com o preço de US\$ 160 mil. O pai da moça não gostou muito, mas aceitou aos desejos da filha. E compraram.

Tão logo a notícia se espalhou, todos os outros apartamentos passaram a custar o mesmo. Não é preciso dizer que durante dois anos nenhum foi vendido, pois não apareceu mais nenhum casalzinho com pais ricos para comprar. Com o tempo, os proprietários foram se conformando e o preço voltou aos velhos US\$ 120 mil, adequados à realidade do mercado.

Avaliação é coisa séria. Uma super-avaliação é tão prejudicial quanto uma subavaliação. Mas para o vendedor, a fixação do preço é um efeito-catraca. Entre a palavra de um profissional habilitado que demonstra por "a" e "b" que o valor do imóvel é, digamos, R\$ 100 mil, e o primo que tem um amigo que é irmão de alguém que disse que o imóvel vale R\$ 120 mil, adivinhem em quem o vendedor vai acreditar? E vai ficar meses na ilusão de que realmente alcançará o melhor preço.

Na verdade, a composição de uma avaliação tem dois elementos fáceis de determinar, que são o valor do terreno e o valor da construção, seja uma casa, seja um apartamento. Quando se trata de um terreno, entra em jogo o equilíbrio das medidas do lote (uma área de 5x60 tem 300m², mas vale quase a metade de uma de 10 x 30) e sua topografia. Há um terceiro item que realmente determina o valor real do imóvel, que é seu índice de liquidez, ou seja, o valor comercial. Isto só pode ser determinado por um profissional experiente.

Exija que ele lhe explique a avaliação que fez, inquirir, discuta e assim conseguirá o melhor preço.