

# Conheça os principais cuidados para vender bem a sua casa

Veja como pequenos detalhes valorizam o seu imóvel e causam um impacto positivo ao comprador



**Q**uem já comprou ou vendeu um imóvel sabe muito bem que a primeira impressão que temos de um apartamento ou casa é fundamental para o fechamento do negócio.

A boa aparência da fachada, o estado de conservação e até alguns detalhes considerados supérfluos, como a instalação de um box no banheiro ou uma nova pintura no portão, podem ser definitivos para atrair ou afugentar um possível comprador.

Se você está pensando em colocar um imóvel à venda, comece a tomar uma série de pequenos cuidados que, mesmo sem pesar muito no bolso, valorizarão ainda mais a sua propriedade.

O presidente do Conselho Regional dos Corretores de Imóveis (Creci), Roberto Capuano, lembra que não é necessário realizar grandes reformas.

Segundo ele, a visita do possível comprador costuma ser bastante rápida. Daí, a importância de que ele guarde uma primeira impressão positiva.

## Por onde começar

Em primeiro lugar, dizem os especialistas, comece realizando pequenos serviços para manter o imóvel limpo e conservado.

Conserte os vazamentos, substitua luminárias e puxadores de armários quebrados. Tente ainda solucionar pequenos problemas de infiltração. Nada mais feio do que um imóvel com marcas de umidade e bolor nas paredes.



Quando se tratar de uma casa, é importante que pelo menos a fachada esteja pintada. A recomendação vale ainda para os portões. Com um pouco de tempo e paciência, você mesmo pode aplicar uma nova mão de tinta ou verniz.

Pequenos cuidados com o jardim também costumam causar um bom impacto. Mato, cercas ou vasos quebrados dão um aspecto de abandono que só serve para desvalorizar o imóvel.

Neste último caso, você pode contar com a ajuda de um profissional. Faça uma pesquisa de preços e contrate um jardineiro, pelo menos para aparar a grama.



## Garantia de um bom negócio



Mas, não são só detalhes "estéticos" que fazem uma boa venda. O proprietário deve ainda procurar a ajuda de uma imobiliária séria para fazer uma avaliação acertada do imóvel. Nesse caso, é sempre bom ouvir a opinião de mais de uma empresa, para se certificar de que o valor levantado corresponde realmente ao que está sendo cobrado no mercado.

A imobiliária também vai orientar o proprietário na seleção dos possíveis compradores além de ajudá-lo a relacionar os documentos e efetuar os procedimentos necessários para se elaborar um bom contrato.

Por fim, os especialistas do mercado imobiliário dão um conselho que, para a maioria das pessoas, pode passar despercebido: não deixe a placa que vai anunciar a venda do imóvel por períodos muito longos. Para as imobiliárias, 60 dias é o prazo ideal. Mais do que isso, afirmam, o potencial comprador pode ter a impressão de que o imóvel está "enclafado" por possuir algum problema ou defeito.