14/04/2015 - Qual é a hora certa de vender um imóvel?

*Por Germano Leardi Neto**

Não faltam motivos para querer vender um imóvel: a família aumentou e precisa de mais espaço, ou você arrumou um novo emprego e quer ficar perto do trabalho, ou será que você se aposentou e quer a tranquilidade do interior? E isso sem falar que você pode simplesmente ser um investidor que ganha a vida comprando e vendendo imóveis. Se você se encaixa em alguma dessas situações acima, é importante saber qual é o melhor momento para vender o seu imóvel e fazer um bom negócio.

O primeiro passo está em olhar para o cenário econômico do país. Em 2015, a situação não é das melhores. Para se ter uma ideia, de acordo com o índice FipeZap, a valorização dos imóveis das principais cidades do país subiu 5,87% nos últimos 12 meses, índice abaixo da inflação esperada para o período, de 7,54%. Ou seja, desvalorização. Mas esse é só um dos pontos a serem analisados, especialmente ao se levar em conta que, nos últimos anos, o setor imobiliário foi uma das locomotivas de crescimento do Brasil. Na ponta da caneta, ainda é um grande investimento.

Vale lembrar uma regra de ouro para o mercado imobiliário: em momento de queda de preços, o seu imóvel está perdendo valor - mas o que você quer comprar também. Isso funciona também em períodos de alta. E como todo mundo precisa de algum lugar para morar, isso significa que o setor imobiliário não sofre tanto quanto outros setores da economia com as variações normais. Até por que, é um setor crítico que conta com estratégia de financiamento do governo com juros interessantes.

Por isso, se você está pensando em vender, precisa levar em conta tanto a economia brasileira quanto as suas necessidades e os seus objetivos pessoais. Se a necessidade de trocar de casa é maior do que a capacidade de esperar, vale encarar e fechar negócio. Agora, para um investidor, o peso da economia é maior. Aí, é bom ver o que gente como você está fazendo. Ao que tudo indica, as pessoas passaram a retardar a compra do imóvel próprio. Segundo dados do Sindicato da Habitação de São Paulo (SECOVI-SP), houve um decréscimo de 40% na venda de imóveis no último ano.

Diante dessa situação, um bom caminho pode ser esperar para ver se os rumos do mercado apontam para mais queda, mas ficando pronto para os negócios de ocasião que podem aparecer.

Independente do período, ninguém deseja comprar um imóvel em mal estado e com problemas no fluxo de água ou no quadro elétrico. Portanto, reformas e pequenos reparos na parte interna ajudam, e muito, na valorização do imóvel.

Além de se preocupar com a parte interna do imóvel, o investidor deve estar atento, também, aos fatores externos, ou seja, o crescimento comercial e de infraestrutura do bairro e até mesmo as construções de novas linhas de Metrô próximas à região.

É claro que o valor do imóvel ainda depende da situação do vendedor. Quem precisa negociar com urgência tende a tornar o preço um pouco mais atrativo. Mesmo assim, na hora de anunciar o imóvel, procure definir o preço já pensando na forma de pagamento e colocando uma margem de desconto em torno de 5%. Faça bem as contas e boa sorte!

*Germano Leardi Neto é diretor de relações institucionais da franqueadora imobiliária Paulo Roberto Leardi.
Sobre a Paulo Roberto Leardi - O Brasil é um dos países mais rentáveis do mundo em negócios imobiliários. Prova disso são os quase 100 anos de tradição da Paulo Roberto Leardi, que iniciou o sistema de franquia em 2012. A expectativa da empresa é atingir a marca de 500 unidades em cinco anos. O franqueado conta com todo o apoio de quem conhece o segmento há quase um século. A franquia custa em torno de R$ 110 mil.

InformaMídia Comunicação