



Check List – Parte 1

Agora que você já conhece o Home Staging, vamos te contar um pouco do passo a passo dessa técnica inovadora que vai agilizar a venda do seu imóvel. Fique atento!

No Home Staging, o foco é trabalhar o desejo do comprador do imóvel, aquela pessoa que está no portal da imobiliária em busca de fotos do seu imóvel dos sonhos. Para isso, quem está vendendo deve pensar no imóvel como uma vitrine e não mais como sua própria casa.

Às vezes, tendemos a observar primeiramente somente os aspectos negativos das coisas, então é preciso cuidar dos mínimos detalhes. Um exemplo clássico no universo imobiliário é uma cozinha linda, bem decorada, com móveis modernos, mas com um monte de louça suja dentro da pia! Em que você acha que o possível comprador vai reparar?

São 10 os princípios do Home Staging que precisam ser levados em conta para mexer com os cinco sentidos dos possíveis compradores e fazer com que eles comprem pela emoção, se imaginando morando ali. Vamos ao *checklist*...

1. Descarte e Despersonalização

É costume da maioria das pessoas acumular coisas durante a vida. Peças que um dia foram úteis pra alguma coisa, mas que já não são usadas, lembranças de viagens ou de algum evento especial, enfim, são muitas coisas! Mas, ao decidir vender a casa, o proprietário deve levar em conta que uma casa entulhada de coisas pode dar a impressão de que o espaço é menor do que realmente é, e se um comprador está buscando espaço vai descartar de primeira vista esse imóvel entulhado, nem vai agendar uma visita com o corretor e aí já foi perdida a possível venda.

Devem-se retirar os excessos da casa, ímãs de geladeira, fotos da família, acessórios religiosos, o quadro do time de futebol. Todos esses itens, entre outros, criam certas barreiras. É preciso deixar a casa o mais neutra possível.

E porque não aproveitar esse momento em que sua vida vai mudar com a sua mudança para uma casa nova e fazer uma boa seleção das coisas que você realmente precisa e diminuir o seu caminho de mudança? Selecione as coisas que você pode descartar, o que você pode doar, o que você pode vender e o que realmente você precisa guardar!

2. Organização

Depois de tirar tudo aquilo que não precisa, é hora de organizar! Lembrando que muitos compradores vão abrir a porta do armário pra ver o espaço que tem dentro, então não adianta jogar tudo lá dentro de qualquer forma. É preciso fazer com que tudo pareça perfeito, bonito, e falta de organização não é nada chamativo. Lembrando sempre de dar atenção a cada detalhe!

3. Reparos

Tem alguma coisa quebrada? Algo que não está funcionando? Arrume! O que pra você pode ser apenas uma lâmpada queimada, para o comprador pode parecer um problema em toda a rede elétrica e isso vai fazer com que entre vários imóveis que ele pesquisou, o seu seja descartado! Então atenção para torneiras pingando, janelas emperradas. Também podem causar má impressão: quadros e persianas tortas. Cuidando desses detalhes, dificilmente o comprador vai pedir desconto, pedir pra baixar o valor do imóvel, afinal imagina que não terá muitos gastos ao comprar o imóvel se comprá-lo, pois estará perfeito para morar.

4. Limpeza Profunda

É muito comum encontrar fotos de anúncios com ambientes sujos ou imóveis sem limpeza no dia de visita! E isso é um ponto muito importante a ser observado, pois como citado anteriormente, ninguém gosta de se imaginar morando num ambiente sujo e desorganizado.

Se quer vender o imóvel não pode deixar de fazer uma boa limpeza no local, inclusive em sofás, cortinas, tapetes, etc. Se o rejunte estiver manchado, troque, isso dará outro aspecto ao seu banheiro por exemplo. Uma casa limpa desperta uma sensação agradável. Coloque-se no lugar do possível comprador...

Check List – Parte 2

Continuando com o check list para deixar o imóvel prontinho para ser vendido, vão aí algumas dicas para deixar os ambientes mais bem decorados como uma vitrine onde o produto precisa ser valorizado para ser vendido.

Trata-se agora de uma casa a venda e não mais da sua casa!

6. Iluminação

A iluminação valoriza ainda mais os detalhes de decoração dos ambientes. É a iluminação natural e artificial que vai valorizar aquela pintura nova das paredes, os reparos de armários, torneiras e tudo mais.

7. Mobiliário

Uma grande dificuldade do comprador é tentar imaginar como vai ficar o ambiente quando estiver mobiliado, será que vai caber os móveis. Por isso as grandes construtoras (e hoje em dia até mesmo as menores empresas) tem investido em ambientes decorados para mostrar as possibilidades.

As pessoas compram metros quadrados e muitas vezes nem imaginam qual tamanho terá o dormitório por exemplo. Os projetos em 3D ajudam nessa visualização,

pois são feitos em escala, mas nada como entrar no ambiente e experimentar a sensação de morar ali, nem que seja por alguns minutos (minutos esses que podem ser decisivos para a compra do imóvel).

Os imóveis mobiliados e decorados são campeões nas vendas!

Mas meu imóvel está vazio, como faço? As técnicas de Home Staging podem te ajudar enquanto seu imóvel estiver aberto para visitas, consulte!

8. Estilos de Decoração

Nessa fase é importante saber qual o público comprador que se quer atingir ao decorar o imóvel para venda. Será um casal sem filhos, um casal de idosos, estudantes em época de faculdade? Depois de ter essa informação, escolha o melhor estilo pra aplicar! Conheça alguns:

Industrial – contemporâneo, com um toque urbano. Charme de estruturas expostas, tijolinhos aparentes. Mistura de materiais naturais como madeira, tecidos de algodão contrastam com o rústico.

Navy – decoração que traz o clima marítimo para dentro de casa. Estilo ideal para relacionar à vida na praia. Predominantemente utiliza as cores branco, azul em composição com bege e palha e com detalhes em vermelho.

Vintage – utilização de peças antigas, restauradas. Com relação às cores, no Home Staging o ideal é trabalhar com as cores neutras.

Rústico – estilo simples, utilizando bastante madeira aparente. Estilo que lembra casa de campo.

Minimalista – pouca informação visual. Ambiente funcional e confortável. Cores: preto, branco e detalhes em madeira.

Clássico – sofisticado, elegante. Cores: ouro, bronze, vermelho e azul. Mas cuidado para não exagerar nos detalhes. Home Staging não combina com exageros.

9. Tecidos e texturas

Os tecidos tem um papel importante no visual da casa. Se o sofá está rasgado, o ideal, se não pode trocar de sofá, é colocar uma capa. As cortinas, edredons e colchas devem estar alisadas, sem marcas de dobras nos tecidos que dão aquela impressão de guardado e velhos. Utilize cores neutras e deixe as cores para os detalhes como almofadas, por exemplo.

10. Memória e Decoração afetiva

Chegou a hora dos detalhes! Devemos nos preocupar em causar uma ótima primeira impressão naquele comprador, certo? Com essas dicas você vai fazê-lo sentir-se literalmente em casa. Utilize vasilhames com plantinhas, cestas de frutas e pães, velas acesas e mesa de jantar postas. Essa atmosfera agradável irá criar um primeiro vínculo entre o imóvel e o comprador. Algumas lojas de móveis e objetos de decoração utilizam um aroma único para marcar aquela experiência do cliente. Faça o mesmo, utilize o marketing sensorial, mas prefira aromas suaves, naturais para não dar a impressão de que está querendo esconder algum cheirinho desagradável.