

GUIA PRÁTICO

FOTOGRAFIA + HOME STAGING



Técnicas simples que qualquer pessoa pode aplicar para acelerar a venda de um imóvel.

shae

GUIA DE FOTOGRAFIA E HOME STAGING

Home Staging é um conceito que surgiu em 1972 nos EUA, e que consiste em redecorar um imóvel de modo a torná-lo mais atrativo ao maior número possível de potenciais compradores. A baixo listo os 3 principais motivos pelo qual você precisa ler este guia de Home Staging caso deseje valorizar e acelerar a venda do seu imóvel:

1. Demora para vender: se você está com um imóvel para vender já há alguns meses ou até anos (*infelizmente casos em que as pessoas levam muito mais de um ano para vender ou alugar um imóvel são bastante comuns*), este é um sinal de que existem coisas que precisam ser melhoradas para que você possa despertar o interesse de compradores em potencial.

2. Poucas ofertas ou ofertas com valores abaixo do esperado: quando isso acontece significa que algo não está indo bem, ou você está pedindo mais do que o valor real do imóvel ou existe algum problema com ele ou, ainda, você não conseguiu trabalhar os fatores que poderiam gerar uma identificação imediata comprador para com a estrutura.

3. Fotos de má qualidade: fotos de má qualidade afastam os compradores e não mostram o verdadeiro potencial do imóvel.

Se você se identificou com pelo menos um dos três motivos acima, este guia de Home Staging lhe auxiliará no processo de destacar o seu imóvel da concorrência para que ele seja vendido mais rapidamente e por um valor justo.



shae

Oi, meu nome é Schaelly Campos, mas como vamos ficar um tempo juntos aqui, neste guia, pode me chamar de **Shae**. Sou Designer de Interiores e especialista em **Home Staging**, que é uma técnica que foi criada nos Estados Unidos há quase 50 anos e que vem sendo um verdadeiro trunfo para quem quer vender imóveis de forma rápida e lucrativa.

Esses anos de experiência trabalhando com Home Staging me fizeram observar as maiores dificuldades e os maiores erros cometidos na hora de preparar os imóveis para serem comercializados.

Mesmo com as novas tecnologias e smartphones com funcionalidades cada vez mais avançadas, ainda encontramos muitos anúncios de imóveis sem nenhuma preparação e com fotos de péssima qualidade, o que acaba sendo um empecilho para a concretização de negócios. Já que hoje, 90% dos contato que temos vem através da internet, e portante, através de fotos.

Este Guia de Home Staging foi desenvolvido por mim especialmente para você com o apoio da

Nele encontrará orientações de como preparar o seu imóvel para venda ou locação. Aqui contém dicas desde como arrumar cada ambiente até como fotografar, tudo escrito de forma muito simples e fácil de aplicar.

"Tudo que faço é porque acredito que transformar imóveis frios e sem vida em lares que encantem ajudam proprietários, corretores e imobiliárias a valorizar os seus imóveis e vender mais rápido."

Schaelly Campos



*Todos os direitos reservados e protegidos pela lei 9.610 de 19/02/98. Nenhuma parte deste livro, sem autorização prévia por escrito da autora, poderá ser reproduzida ou transmitida sejam quais forem os meios empregados: eletrônicos, mecânicos, fotográficos,
Conteúdo licenciado para Diego Wenceslau Pereira Neto - 120.757.936-03

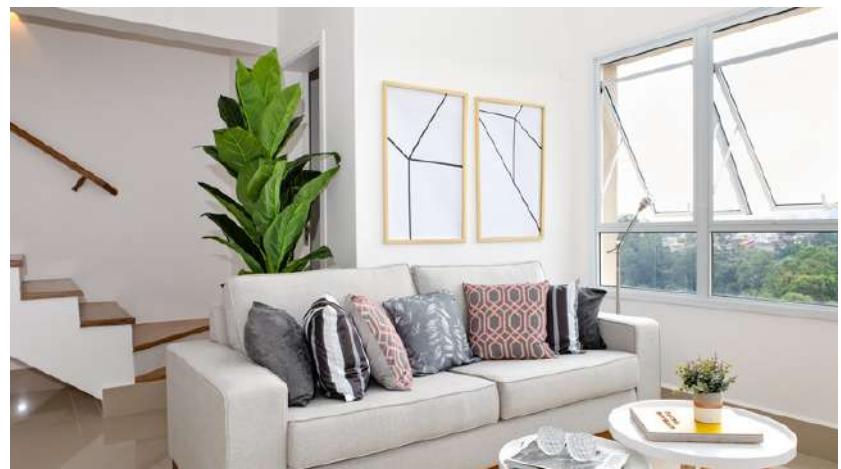
Seja bem vindo!

A preparação dos ambientes e as fotos para a comercialização de um imóvel é uma etapa crucial para que, posteriormente, o seu anúncio possa **atrair potenciais compradores**. Pensando nisso, desenvolvi este Guia de Home Staging para te auxiliar nesta etapa.

Mas... Você deve estar se perguntando se isso é realmente importante? Atualmente, **90% dos contatos recebidos por corretores imobiliários são oriundos de anúncios da internet** e investir em preparar o imóvel e em fotos de qualidade capazes de encantar e despertar o imaginário do cliente são essenciais para quem busca valorizar um imóvel e vender em menos tempo.

Em muitas situações os **pequenos descuidos na hora de preparar o imóvel** para o anúncio e as fotografias de má qualidade são os principais motivos pelos quais o corretor não consegue converter os interessados em visitas ao imóvel, pois estes detalhes não transmitem todo o potencial do imóvel.

Além disso, **a grande evolução tecnológica e o uso incessante da internet trouxe grandes impactos** para o ramo imobiliário, revolucionando o formato de anúncios para locação e venda de imóveis e tornando os consumidores mais exigentes a cada dia.



*Home Staging: Shae Campos - Foto: Viviana Terra

As técnicas que utilizamos neste e-book são conhecidas como **Home Staging**, este é um recurso muito utilizado fora do Brasil para valorizar e alavancar a venda de imóveis.

Essa técnica se difundiu nos EUA na época da crise imobiliária, quando o mercado parou. Os empresários então, **se aliaram a diversos profissionais, a fim de melhorar o aspecto do imóvel, gastando o mínimo possível**. Esse serviço pode aumentar o valor do imóvel e agilizar a venda do mesmo.

A grande vantagem, é que **com bom gosto e minhas orientações neste guia você poderá colocar essas técnicas em prática e acelerar a venda do seu imóvel**.

Vem comigo :)

Seu imóvel agora é um "produto".

Enxergar o seu imóvel como um produto talvez seja uma das tarefas mais difíceis que você tenha que fazer, mas é algo que você precisa considerar. Eu costumo dizer para os meus clientes que quando você decide colocar o seu imóvel para a venda e locação ele precisa ser tratado como um produto na vitrine de uma loja. Fazendo uma rápida comparação, se você fosse vender o seu carro hoje, o que faria antes de qualquer coisa? Levaria para lavar, polir, trocar os pneus, colocar um cheirinho no carro e até levar em uma praça ou um lugar bonito, em um dia ensolarado para tirar algumas fotos. Não é mesmo?

E com a sua casa, os cuidados devem ser os mesmos. Você precisa encontrar meios de valorizar os pontos fortes do seu imóvel. Compramos pelos olhos e pela emoção. Assim, a casa que queremos vender tem que encantar o futuro morador, fazendo com que, de fato, ele se imagine morando no espaço quando olhar as fotos e principalmente, quando for visitá-lo.



É preciso compreender:
a casa que passamos
grande parte das nossas
vidas, jamais será a mesma
que vendemos.

Precisamos redobrar o amor
que temos por ela e
estabelecer um
distanciamento, por mais
difícil que isso seja.

Os 9 erros mais comuns ao tirar fotos para venda de imóveis

Antes de falarmos sobre como você pode utilizar as técnicas de Home Staging para encantar os potenciais compradores, vamos falar um pouquinho sobre o que NÃO se deve fazer ao tirar fotos de imóveis para comercialização e que pode colocar todo o trabalho a perder.

1. Arrumação:

Ninguém gosta de ver fotografias de locais bagunçados e sujos. No entanto, quando damos uma olhada nos anúncios publicados nos portais de venda de imóveis, nos deparamos com várias fotografias para venda e locação de imóveis desse jeito, com a bagunça nossa de cada dia.

Muitos objetos em cima das bancadas, móveis desorganizados, louça suja em cima da bancada da cozinha, tampa do vaso sanitário aberta, brinquedos espalhados por todos os lados, entre tantas outras coisas.

Espaços como os descritos acima visualmente poluídos, tira a atenção dos seus potenciais clientes do que é mais importante, o imóvel em si e dificilmente chamariam a atenção de algum comprador para visitar um imóvel.

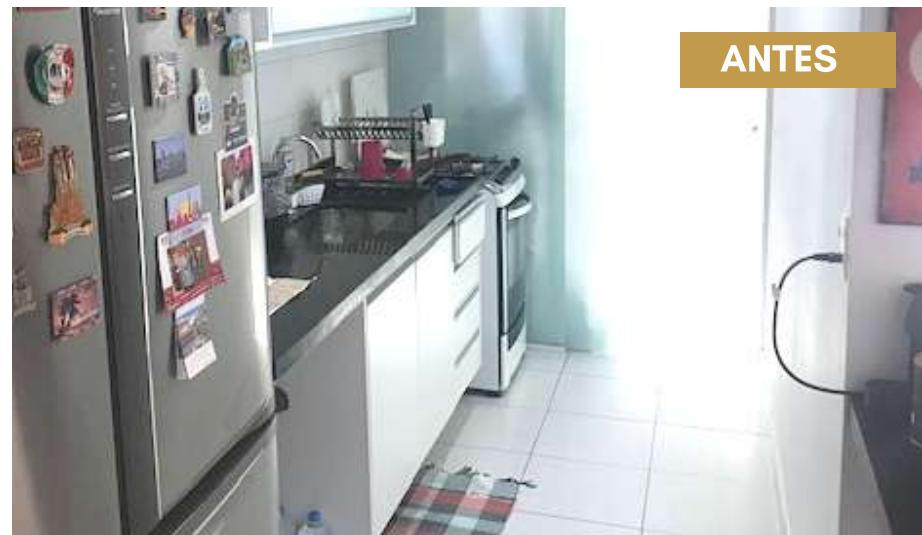


Foto: Cliente



*Home Staging: Shae Campos | Foto: cleandroffurini

2. Iluminação: Uma boa iluminação é o primeiro passo para tirar fotos bonitas e atrativas para os clientes, porém na maioria dos casos as pessoas pecam – e muito – neste quesito. Muita gente acaba fazendo as fotos em dias nublados, esquecem de acender todas as luzes do ambiente, utilizam flash ou ainda fazem as fotos contra a luz, o que prejudica consideravelmente a qualidade delas, fazendo com que o ambiente pareça escuro, pequeno e até mesmo sujo.

3. Fotos na Vertical: O padrão de fotos nos grandes portais é na horizontal, ou seja, se você fizer as fotos do imóvel na vertical, como a foto ao lado, ao publicar o seu anúncio, suas fotos ficarão com 2 terços faltando, cortadas por uma tarja preta.

4. Foco | Zoom: O uso do zoom em fotografias imobiliárias feitas com smartphone deve ser evitado, pois por mais avançada que seja a câmera do seu celular o recurso zoom diminui a resolução da imagem, e o resultado pode ser desastroso para o seu objetivo. Já a não utilização do foco e não limpar a lente também prejudica o resultado das fotos, já que estas podem sair embaçadas e com baixa qualidade.

5. Lente angular: Um outro grande problema é que muita gente acaba fazendo as fotos sem usar uma lente angular e isso faz com que os espaços pareçam menores do que eles realmente são.



*Home Staging: Shae Campos | Foto: @viviterra_fotografia

6. Fotos de detalhes: Evite fazer fotos apenas de detalhes. Muitas pessoas tiram fotos de detalhes de armários, de decoração, de pisos, mas não mostram o espaço como um todo, o que faz com que o cliente não consiga imaginar como é o ambiente.

7. Não tirar foto de todos os ambientes: É comum que na pressa você esqueça de tirar foto de algum ambiente, mas é preciso cuidar para que isso não aconteça. Por isso, estude e planeje as fotografias de cada ambiente para que o consumidor possa ter uma boa noção sobre o imóvel, como se fosse uma espécie de visita virtual.



Foto: Cliente



8. Angulo: O ângulo também é um aspecto importantíssimo para uma boa foto e se você errar poderá colocar tudo a perder. Fotos tortas, fotos muito baixas ou muito de cima passam uma imagem distorcida do ambiente para o cliente.

9. Fotografar animais e pessoas:

Fotografar animais e pessoas dentro do imóvel é um erro comum e que você deve cuidar para não cometer. Pode desviar a atenção do cliente para o que realmente importa e muita gente pode apresentar alergia a animais, por exemplo. Ou simplesmente não gostar dos bichinhos.

*Home Staging: Shae Campos | Foto: @leandroffurini

Conteúdo licenciado para Diego Wenceslau Pereira Neto - 120.757.936-03

Tipos de equipamentos:

Agora que você já sabe como preparar o seu imóvel para o dia da foto precisamos falar um pouco sobre os equipamentos que poderá utilizar. E quando falamos de fotografia imobiliária, temos muitos equipamentos que podem auxiliar a alcançar bons resultados. Veja:

Câmera

As câmeras profissionais exigem um maior conhecimento para serem manejadas, isso porque necessitam da combinação de técnicas diversas. Além do que, são grandes, pesadas, menos interativas quando comparadas ao celular e também envolve um maior investimento.



Smartfone

O grande consumo e os constantes avanços tecnológicos resultaram no desenvolvimento de aparelhos cada vez mais sofisticados e com câmeras surpreendentes.

Nos dias de hoje está cada vez mais fácil encontrar smartphones que podem auxiliar você a fazer boas fotos e vídeos imobiliários de forma superprática e rápida, sem ter que se preocupar em transportar e manusear equipamentos fotográficos caros e pesados.

As câmeras de alguns modelos de Smartfone por si só já podem fazer com que você alcance excelentes resultados.

Eles ainda possuem a vantagem de serem compactos, automáticos, interativos, acessíveis e de não precisar de conhecimento avançado para conseguir um resultado surpreendente.



Tripé

O tripé é um acessório que não pode faltar se você quiser deixar as suas fotos feitas com smartphone o mais profissional possível. O tripé contribui para que você possa achar o melhor ângulo para a sua foto. Muitas vezes na hora da foto você percebe que precisa mudar algo de lugar, como uma almofada, por exemplo, e com o celular estando no tripé você consegue se movimentar sem perder o ângulo da foto.

O produto pode ser facilmente encontrado em sites e lojas especializados, com preços que variam de R\$ 47,00 à R\$ 350,00.

Iluminação Artificial

A iluminação é um dos principais fatores para se fazer boas fotos e o ideal é que você possa aproveitar ao máximo a iluminação natural, mas em muitos casos terá que se valer da iluminação artificial na hora de fazer as fotos, principalmente de Smartfones.

Coisas simples como acender as luzes do ambiente ajudam bastante, mas se ainda assim a iluminação não for suficiente, você pode utilizar um refletor de led ou softbox. Só preste atenção para não criar muitas sombras e marcar o móveis e a decoração.



Lente angular para Smartphone:

No começo deste guia falamos que um dos erros em se tirar foto com Smartphone era a ausência da lente angular. A Asa 100, nossa parceira é a 1ª produtora audiovisual do Brasil especializada em soluções completas para o mercado imobiliário, e desde 2013 se dedica a desenvolver novas tecnologias e soluções audiovisuais.

Então, a Asa 100 desenvolveu uma lente angular que pode ser acoplada de forma rápida e fácil em qualquer Smartphone e que é capaz de ampliar até 40% de área sem distorcer a imagem, fazendo com que seja possível mostrar o ambiente como ele realmente é.

Por esse aumento de área, estando no mesmo lugar como mostra a foto a baixo é que esta lente é fundamental para fotografias de imóveis. Se quiser mais informação acesse:

www.asa100.com.br

*Utilize nosso **cupom de 10%** desconto caso queira adquirir a lente. **Código: shae10**



Prepare seu imóvel para as fotos

Muito além de bons equipamentos para fazer as fotos do imóvel, é fundamental que os ambientes tenham passado por uma preparação como pequenos reparos, iluminação adequada, nova pintura, organização e uma decoração assertiva e impessoal, com o objetivo de encantar e envolver afetivamente o cliente. E é exatamente disso que trata o home staging.

Uma técnica que surgiu em meados dos anos 70 nos Estados Unidos e devido ao sucesso na conversão em vendas e locações em tempo recorde, tem sido amplamente difundida desde então. Para ilustrar o que estamos falando, você deve conhecer aquele programa de TV famoso, Irmão à Obra, onde os irmãos reformam um imóvel com um custo muito acessível para vende-lo com lucro e bem mais rapidamente.

Mas, calma! É preciso ter cuidado para não confundir Home Staging com Decoração de Interiores. Enquanto o design de interiores tem como objetivos a criação e transformação de ambientes para torná-los mais belos e funcionais, tendo como preocupação o dia a dia e a satisfação dos moradores do lugar; o home staging combina técnicas de decoração, psicologia e marketing para tornar o espaço mais atrativo e relevante para os clientes em potencial, ou seja, futuros inquilinos ou compradores, sem levar em consideração o gosto pessoal do proprietário. Tudo o que fazemos no imóvel é uma estratégia de marketing para quele seja comercializado mais rapidamente e por um melhor valor.



Foto: Cliente



*Home Staging: Shae Campos | Foto: Shae Campos

Para te ajudar preparamos um passo a passo de cada ambiente.



*Home Staging: Shae Campos | Foto: @viviterra_fotografia

Sala de estar:

- Faça uma iluminação adequada. Uma iluminação mais quente (amarela) e o uso de abajur, arandelas ou luminárias de pé são ótimos recursos para a sala de estar;
- Espalhe plantas em pontos estratégicos do local;
- Para a pintura, prefira sempre cores neutras, como as cores off white;
- Tanto na hora das fotos quanto na hora de receber o cliente para visitação, não esqueça de retirar todos os objetos de uso pessoal, como porta retratos e itens religiosos.

- Trabalhe para gerar uma identificação entre o cliente e o imóvel para que ele se imagine morando ali. Afinal este é o primeiro e último ambiente que ele verá.

Sala de jantar:

- Deixe a mesa posta, bem bonita. Você pode também utilizar um arranjo de flores no centro da mesa;
- Aposte em uma iluminação aconchegante com pendentes e espelho para ampliar o espaço.

Varanda:

- Faça uma limpeza geral no ambiente;
- Se tiver um pequeno jardim, não esqueça de remover as folhas secas;
- Uma varanda bonita e organizada é uma grande vantagem na hora de comercializar o imóvel.

Cozinha:

- Deixe o ambiente bem iluminado;
- Tudo deve estar limpo e organizado;
- Nada de louça na pia e coisas desnecessárias por cima dos armários.



*Home Staging: Shae Campos | Foto: @viviterra_fotografia



*Home Staging: Shae Campos | Foto: @cleandroffurini



*Home Staging: Shae Campos | Foto: @viviterra_fotografia



Conteúdo licenciado para Diego Wenceslau Pereira Neto - 120.757.936-03

Lavanderia:

- Organize os itens de limpeza;
- Faça uma boa limpeza;
- Não deixe, de forma alguma roupa no varal;
- Deixe a área livre de obstáculos, como baldes e vassouras.



*Home Staging: Shae Campos - Foto: @leandroffurini

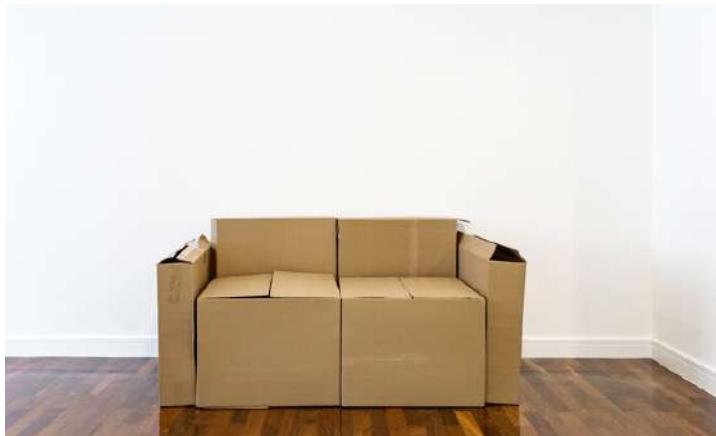
Banheiro:

- Guarde os produtos de higiene pessoal;
- Organize os armários;
- Tenha uma boa iluminação;
- Coloque pequenas plantas e velas no ambiente.

Quartos:

- Pense neste ambiente como se fosse um quarto de hotel;
- Coloque uma roupa de cama branca, acrescente travesseiros e uma manta;
- Decore os criados-mudos com abajures, livros e até mesmo plantas e velas.

E se o seu imóvel estiver vazio? O que fazer?



Você sabe que **uma imagem vale mais que mil palavras**, não é mesmo? E que um imóvel vazio parece menor do que realmente é, além de não encantar. E tudo que o potencial comprador quer é ter uma experiência positiva na hora de visitar um imóvel.

Analizando esse cenário eu desenvolvi uma **linha de móveis cenográficos**, e hoje, no Brasil, é possível você mobiliar o seu imóvel que está vazio com um custo muito acessível e obter excelentes resultados.

Neste tipo de serviço, nós utilizamos móveis (mesas, sofás, racks, poltronas) que parecem reais, mas que em muitos casos são feitos de papelão, ou isopor e assim conseguimos mobiliar os ambientes do seu imóvel e fazer com que **o potencial comprador consiga se visualizar morando no espaço**.

Tudo é feito levando em consideração os conceitos de Home Staging e **priorizando uma decoração afetiva**.

Dessa forma, **facilitamos a conexão dos potenciais compradores/locatários com o imóvel** e deixamos de lado a frieza dos imóveis vazios, tudo isso com o objetivo final que é uma negociação rápida e sem prejuízos!

Nossos Cases De Sucesso!!!



Imóvel parado há 6 meses.
Vendido em 30 dias!



Imóvel parado há 4 anos.
Vendido em 3 meses!



Imóvel parado há 1 ano.
Vendido em 3,5 meses!



Imóvel parado há 1 ano.
Vendido em 1 dia!



Imóvel parado há 2 meses.
Vendido em 1 dia!



Imóvel parado a 78 dias.
Alugado em 11 dias!

Ao visitar um imóvel produzido por nós com o Home Staging Cenográfico, **os visitantes tem a impressão de entrar em um apartamento decorado pela construtora**, mas o que eles não imaginam é que se trata de móveis cenográficos. Eles ficam encantados com o cenário que conseguimos criar para que ele se sinta em casa, **trazendo vida para o imóvel**. Assim atingimos o seu lado emocional, fazendo com que este potencial cliente tome uma decisão de compra muito mais rápido do que se o imóvel estivesse vazio.

Como funciona este trabalho? Nós mobiliamos e decoramos o seu imóvel para que ele se destaque dos concorrentes e venda ou alugue em tempo recorde. O cliente paga uma locação por 30 dias, e após esse período ele paga apenas uma pequena taxa, para manter os móveis no local, até que o imóvel seja comercializado. **O importante é que os móveis permaneçam no local** para não causar uma sensação negativa de ver o imóvel mobiliado nas fotos e depois vazio no local. E eu posso te garantir que o retorno do seu investimento é bem rápido.

Como tirar fotos que encantam

Todos os passos citados acima são importantes para que você possa compreender que, **para fazer fotos que realmente encantam é preciso**, em primeiro lugar, **cuidar e preparar cada ambiente**.

Agora vamos falar o que você precisa fazer no dia que irá tirar as fotos, e de como fazer as fotos.

Tenha o ambiente arrumado

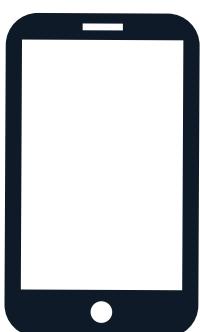
Como falamos no começo deste guia, prepare o seu imóvel para as fotos.

Você vai precisar analisar se será necessário executar pequenos reparos, como: trocar lampadas queimadas, refazer a pintura, fazer uma limpeza profunda, trocar rejantes e fazer uma organização no imóvel e, por último, focar na decoração.

Cada ambiente deve ser cuidadosamente preparado, levando em consideração as técnicas de home staging, para que o imóvel realmente cause um encantamento instantâneo no cliente.



*Home Staging: Shae Campos - Foto: @monicaassan



Escolher o equipamento

Como já falamos, você pode fazer boas fotos com o seu smartphone desde que ele possua uma boa câmera e que você tenha alguns cuidados antes e durante a produção das fotos. Para que você consiga atingir esse objetivo, pode comprar ou conseguir emprestado um tripé e, caso tenha à sua disposição, utilizar, uma lente grande angular. É válido lembrar que o celular deve ter espaço suficiente para armazenar as fotos e estar com a carga de bateria completa.



*Home Staging: Shae Campos
Foto: @viviterra_fotografia

Analise sempre a iluminação e o melhor horário

Como já falamos aqui, a iluminação é um aspecto crítico de qualquer tipo de fotografia, e pode valorizar ou desvalorizar uma foto. Quanto mais iluminado o ambiente estiver, melhores ficarão as fotos. Algo que ajuda bastante é abrir as janelas para entrar mais claridade.

Para fotografias de interiores, prefira dias ensolarados e horários entre 8h e 10h da manhã e no final da tarde das 15h às 17h. E tenha cuidado com o horário de verão.

3 Técnicas de fotografia

1º Técnica: Regra dos terços: Você já notou que na maioria dos celulares aparece umas linhas na hora de tirar as fotos? Sabe para que elas servem? Ao dividirmos uma imagem em três partes, na horizontal e vertical, podemos observar quatro pontos de cruzamento e sempre que houver a necessidade de destacar algum objeto na foto, devemos enquadrá-lo entre esses pontos. Em muitas situações temos a tendência de centralizar o objeto que queremos destacar, mas quando a intenção é destacar algum elemento, como fotografar a fachada de um prédio, por exemplo, a melhor opção é enquadrá-lo em uma das linhas verticais. E aproveitar para deixar as paredes o mais reto possível nas fotos.



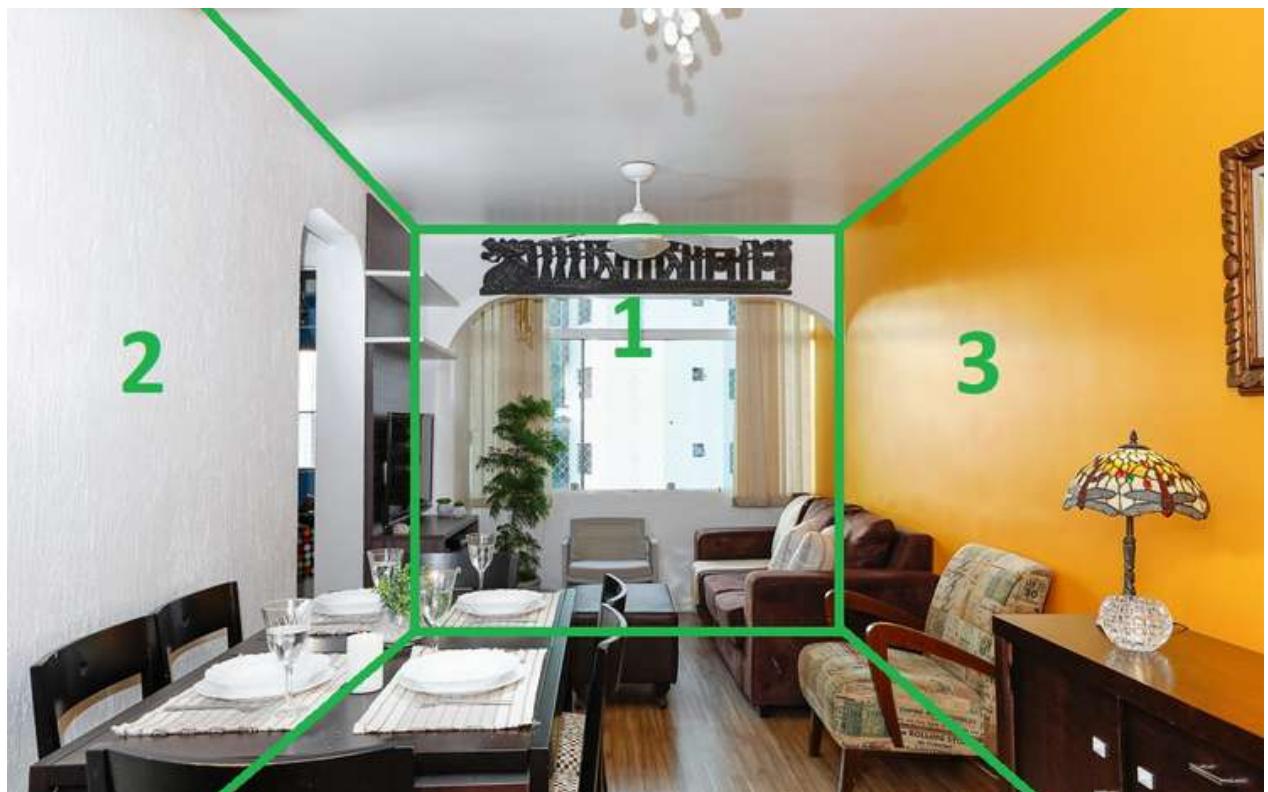
2º Técnica: Regra dos 4 cantos. Esta regra é bem simples. Dirija-se aos quatro cantos do imóvel e tire uma foto. Procure fazer a maior quantidade de fotos possíveis, pois assim terá várias opções na hora de escolher as melhores.



3º Técnica:

Regra das 3 Paredes:

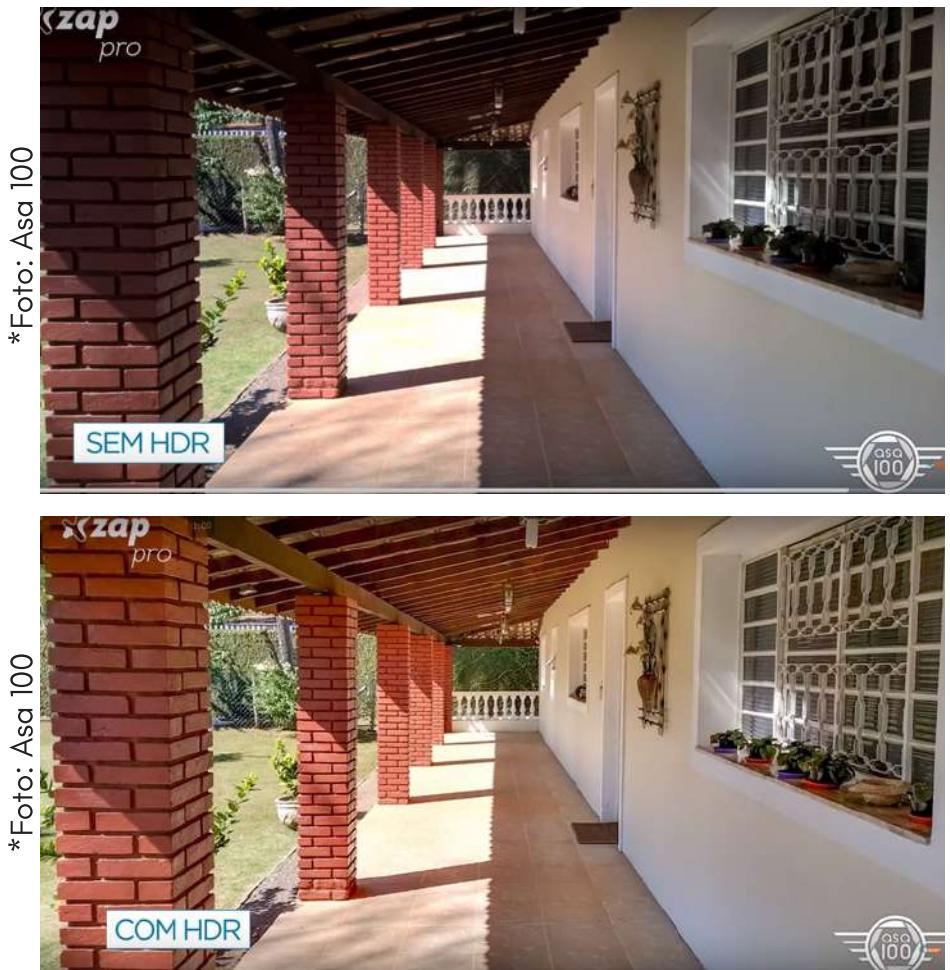
a regra das 3 paredes consiste em se posicionar no “centro de uma das paredes” e tirar uma foto que contenha 3 paredes. Duas laterais e uma na frente.



*Home Staging: Shae Campos - Foto: @civiterra_fotografia

HDR

Alguns smartphones já contam com o recurso HDR. O recurso ajuda a aumentar o alcance dinâmico da câmera, o que a torna capaz de captar mais detalhes tanto nas partes escuras quanto nas partes claras da imagem. A função pode ser utilizada para amenizar diferenças de cor geradas pela alta incidência da luz do sol em um determinado objeto que se deseja fotografar.



*Home Staging: Shae Campos | Foto: @viviterra_fotografia

Conteúdo licenciado para Diego Wenceslau Pereira Neto - 120.757.936-03

Faça fotos na Horizontal

Fazer com que o cliente compreenda bem os espaços deve ser um objetivo muito claro da fotografia imobiliária. Sempre que possível, fotografe com a câmera ou celular na horizontal e com o auxílio de uma lente grande angular. E se uma foto na vertical for mais adequada para um espaço, faça a junção de duas fotos para postar nos portais imobiliários.

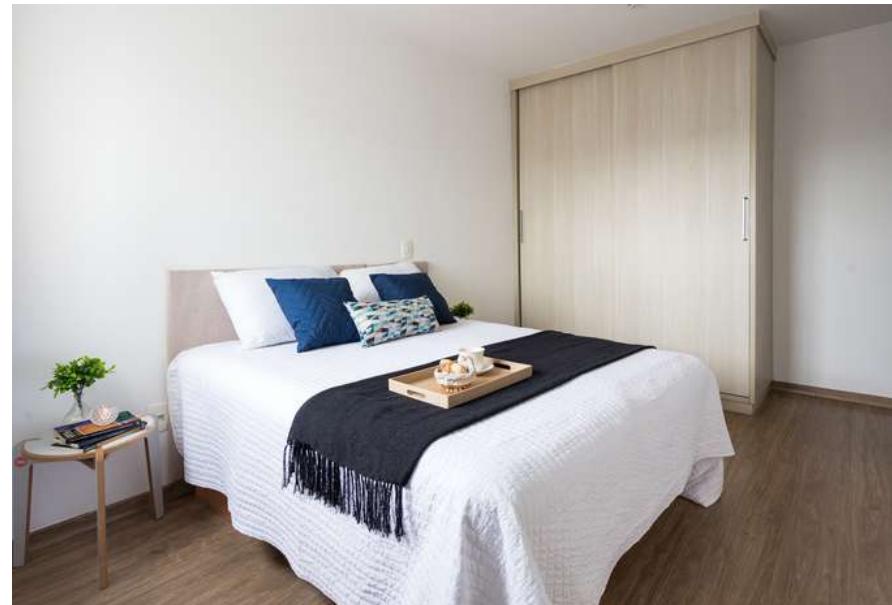
Dois tipos de fotos

Assim como é importante tirar fotos que mostrem todo o espaço e ajudem a transmitir uma sensação de amplitude, também não podemos esquecer de como é necessário ter fotos de alguns detalhes.

Em primeiro lugar, é importante que você escolha um bom ângulo para fazer as fotos.

Faça um estudo prévio a fim de identificar quais ângulos transmitem maior sensação de amplitude, procurando sempre fotografar na altura de sua visão. Depois, faça uma lista dos detalhes que valorizam cada ambiente e fotografe cada um deles.

Além de mostrar o imóvel de forma geral, procure sempre fotografar coisas que podem destacar o imóvel, como vaso de plantas no banheiro, um lustre bonito, um jardim, um móvel diferente e assim por diante.



*Home Staging: Shae Campos | Foto: @cleandroffurini

Fotografe o entorno

Muitas pessoas esquecem que não vendemos apenas um imóvel, vendemos muitas vezes um estilo de vida. Por isso, além das fotos do imóvel, o ideal é tirar fotos do entorno, mostrando as comodidades e belezas. Por exemplo, de uma praça, de uma escola, do supermercado, ou de algum ponto turístico próximo do imóvel.

Qual a principal vantagem do Home Staging?

Embora o home staging ainda não seja amplamente reconhecido no Brasil, o atual cenário econômico do país fez com que muitas pessoas despertassem para o uso da técnica quando a questão é:

"Como Se Destacar da Concorrência E Vender Um Imóvel Mais Rápido"

Para a maioria das pessoas, a compra de um imóvel representa o maior investimento da sua vida. E como os imóveis são comercializados hoje? Eu te convido a dar uma olhada nos grandes portais da internet e analisar como os imóveis são apresentados.



Antes | Foto Cliente

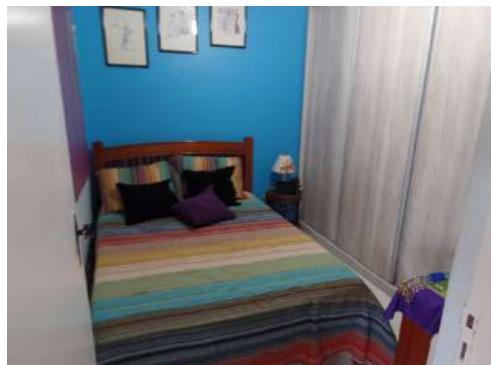


*Home Staging: Shae Campos
Foto: @viviterra_fotografia

Em vez de se frustrarem ao se depararem com determinados desleixos, utilizando as técnicas de Home Staging os compradores empolgam-se pelo que veem à sua frente - e isso só contribui para valorizar o imóvel e vender em menos tempo.

As pesquisas mostram que 90% dos consumidores têm o primeiro contato com o imóvel por meio da internet, por fotos, através dos anúncios dos portais. As primeiras impressões são fundamentais neste tipo de negócio.

Quando se coloca um imóvel à venda, é preciso pensar no comprador, colocando-se no lugar dele. Portanto, imagine você que um potencial comprador vai fazer uma visita para conhecer o imóvel: ele se interessará se o imóvel estiver com desgastes aparentes, bagunçado e sujo? Bom, talvez sim, mas provavelmente vai querer reduzir o valor de compra.



Antes | Foto Cliente



*Home Staging: Shae Campos
Foto: @viviterra_fotografia

Os compradores precisam de gatilhos que os auxiliem a se enxergar fazendo parte daquele local, e uma casa bem encenada, com uma decoração pensada nos mínimos detalhes, faz toda a diferença para atingir este objetivo.

Por isso, investir em reparos e benfeitorias é a regra. É fundamental que o proprietário tenha em mente que cada detalhe conta e é imprescindível na valorização de seu patrimônio. Desde a limpeza, que é logo percebida, até as instalações elétricas, que apesar de estarem mais escondidas, têm um peso enorme no conceito de prováveis interessados.

No dia de receber a visita de um potencial comprador, você deve ter o cuidado de preparar o imóvel o mais próximo possível do dia das fotos. Do contrário, poderá causar um efeito negativo.

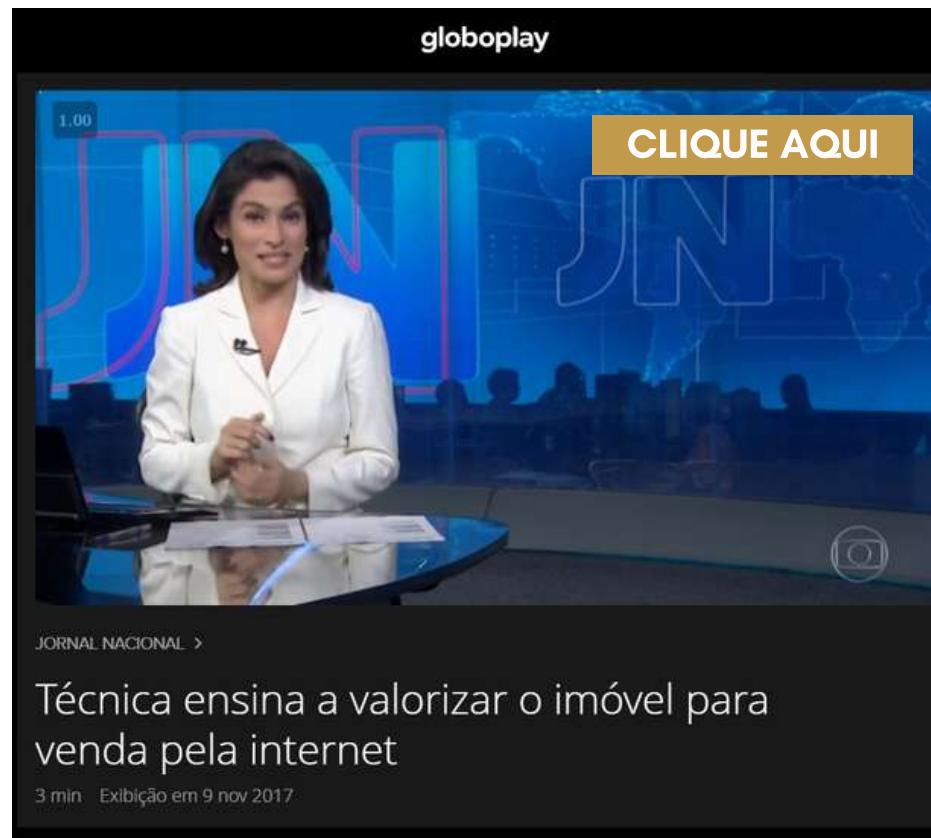
Muitas vezes não nos preocupamos com isso e não levamos em conta que o investimento de tempo, dedicação e recursos financeiros valem muito a pena. Considerando que se você não conseguir vender o imóvel dentro de alguns meses provavelmente terá que fazer uma redução no preço para atrair algum comprador.

*Ainda está com dúvida
se essa técnica funciona?*

Veja esta reportagem do Jornal Nacional
de Novembro de 2017.

Globoplay: Técnica ensina a valorizar o
imóvel para venda pela internet

*"Em uma época como essa de crise, é
muito importante você destacar esses
elementos porque as pessoas estão
garimpando muitos imóveis e procurando
as melhores ofertas", afirma Eduardo
Schaeffer, presidente do ZAP.*



Algumas pessoas se questionam se elas mesmas vão conseguir colocar todas essas orientações em prática, e me perguntam se não vale a pena investir em contratar um profissional de Home Staging.

É claro que as dicas vistas até aqui vão auxiliar você em todo o processo, mas em muitos casos é indicado contar com a assessoria de um profissional especialista em Home Staging. Este profissional irá avaliar tudo o que precisa ser melhorado no imóvel de forma despersonalizada, onde o gosto do proprietário não está em pauta, mas sim o objetivo de encantar o maior número de pessoas e acelerar a venda do imóvel.

Ou seja, um profissional da área é capaz de ter o distanciamento necessário, prever o que os compradores procuram e utilizar estratégias de marketing para, então, mexer com o imaginário dos potenciais compradores trazendo um retorno a curto prazo e com um baixo investimento.

Vale investir em um profissional de Home Staging?

Sabemos que existem muitos imóveis sem home staging que permanecem à venda por longos meses, podendo levar até vários anos para serem vendidos.

Toda essa espera pode trazer um grande prejuízo para os proprietários, levando em conta os custos com a manutenção e a depreciação natural do imóvel, e os seus sonhos parados. Por isso faça as contas, preencha a tabela ao lado e tire suas próprias conclusões.

Como dizem no mercado financeiro:

"Se você não está ganhando você está perdendo."

Valor do seu Imóvel	
Despesas Mensais	Valor
Condomínio	
IPTU (Mensal)	
Despesas Gerais: Limpeza, Energia, Segurança, etc.	
Rentabilidade (Valor do imóvel se ele estivesse investido 0,4% mês)	

Descrição	Meses				
	1	3	6	12	18
Despesas Mensais					
Redução do preço					
Corretagem 6%					
Total "perdido"					
Valor Real Recebido					

CLIQUE AQUI



Quando você analisa a possibilidade de contratar um especialista de Home Staging, é preciso pensar que delegará uma missão muito importante ao profissional escolhido – a preparação do seu imóvel para uma comercialização rápida e vantajosa – e, portanto, precisará de alguém com boas referências e um ótimo portfólio!

Justamente para melhor te atender contamos com um time de profissionais qualificados que pode te auxiliar na hora de preparar o seu imóvel.

Se você quer ter uma ideia de como podemos te ajudar, nesta etapa tão importante da sua vida, entre em contato pelo site a baixo que teremos o maior prazer em te orientar e me siga nas redes sociais, onde tenho muitos conteúdos sobre Home Staging.

[www. shae .com.br](http://www.shae.com.br)



[Shae Staging & Design](#)



[ShaeHomeStaging](#)



Quer atuar nesta área?

Precisamos de pessoas que possam ter uma visão global do mercado imobiliário, unindo conceitos de design de interiores, arquitetura, psicologia e marketing. Pessoas que conheçam e se aprofundem no Home Staging, a fim de extrair todas as vantagens que esta ferramenta oferece.

Os cursos no Brasil nesta área são quase inexistentes, por isso realizei palestras, workshops, cursos presenciais e online pelo Brasil para ajudar a difundir esta técnica e profissionalizar o mercado.

Se você quer atuar profissionalmente nesta área ainda inexplorada, confira no meu site a minha agenda de cursos e inscreva-se, pois abrimos vagas poucas vezes ao ano. E venha fazer parte desta turma que está mudando a forma como comercializamos imóveis no Brasil.



Estou realizando em parceria com a Data Store, uma empresa especializada em pesquisa com 25 anos de atuação no mercado imobiliário uma pesquisa e gostaria de contar com a sua ajuda. Se você é corretor ou se já vendeu algum imóvel na vida por favor me ajude preenchendo a pesquisa clicando no botão a baixo.



Muito
Obrigada!
shae

