



AMBIENTE 'CLEAN'

As fotografias são o primeiro contacto entre um potencial comprador e o imóvel, sendo fundamental priorizar uma boa apresentação do espaço. Com efeito, e estando as fotografias diretamente ligadas ao processo de venda ou arrendamento, há alguns erros que deverão ser evitados. Portas e janelas fechadas, pouca iluminação, imagens de baixa resolução e ambiente pouco cuidado são exemplos de lapsos habituais, que Paula Gouveia considera que não devem acontecer. Por outro lado, a decoração deve ser 'clean' [limpa], de forma a criar um ambiente leve, elegante e funcional. Já no que às cores diz respeito, devem ser privilegiadas as cores mais neutras da paleta, o que dará uma sensação de maior amplitude ao espaço. Apesar de a internet estar pejada de anúncios apelativos, a consultora imobiliária releva o facto de o processo de venda de um imóvel com recurso a um profissional ser "uma aposta para que o processo seja seguro, eficaz e de aconselhamento de todas as etapas". Mais sublinha que "o consultor imobiliário com brio profissional, tende sempre a garantir que o imóvel está em condições para ser apresentado a todos os potenciais clientes, sendo fundamental assegurar-se de todos os elementos que garantem e traduzem a harmonia e bem-estar", reforça.

Valorizar um imóvel através das fotografias

Por Bruna Nóbrega
Bruna.nobrega@jvm-madeira.pt

Tornar um imóvel atrativo visualmente é um dos fatores cruciais no processo de venda e arrendamento.

Hoje em dia existem diversificadas maneiras de promover a venda de uma casa, mas a internet, através de sites e portais imobiliários, é inevitavelmente um dos principais meios de busca para quem pretende adquirir uma moradia. É, por isso natural que, no mercado imobiliário, as fotografias têm vindo a ganhar um papel cada vez mais preponderante na comunicação online, tendo o poder de transmitir a informação que não é possível expressar por palavras.

Há oito anos no ramo, Paula Gouveia, consultora de negócios imobiliários KW Area Madeira, reconhece a importância de apostar no conteúdo visual do imóvel, de forma a convencer e persuadir um potencial comprador ou inquilino.

Mas vamos por partes. O primeiro passo é, de acordo com a consultora, descrever o imóvel de forma sincera e clara. Isto porque, "uma boa descrição é essencial para atrair mais contactos aumentando assim a possibilidade de se concretizar o negócio",

explica, sustentando que a descrição deve ser de compreensão fácil, estabelecendo ligação com as fotos que ilustram o anúncio de venda.

Outra das recomendações de Paula Gouveia é um valor de mercado justo. É natural que esta característica desperte a atenção do potencial comprador, mas serão sempre as imagens e/ou vídeos que vão acrescentar valor ao conteúdo visual, tornando-se um dos pontos decisórios para ganhar, ou não, o cliente.

"Fotografia é um elemento de atração"

Apesar da importância que tem o que se vê virtualmente, ainda são muitos os casos que encontramos na internet em que as publicações podem ser traduzidas em pouco apelativas e cuidadas.

Com efeito, a consultora da KW Area Madeira lembra que "a colocação de um imóvel para venda, requer alguma preparação e alguns cuidados para que o mesmo cause o melhor impacto possível".

Por ser um "elemento de atração efetivo dos clientes", as fotografias devem cumprir três requisitos fundamentais. Nomeadamente "despertar os desejos e as necessidades

ERROS A NÃO COMETER NAS FOTOGRAFIAS:

- Portas e janelas fechadas;
- Pouca iluminação;
- Imagens de baixa resolução;
- Ambiente pouco cuidado.

do público-alvo", "complementar informações técnicas e descritivas" e "influenciar os clientes, passando sensações que possam interferir na tomada de decisão", elucida Paula Gouveia.

É também com a intenção de induzir à ação que surge outro elemento relevante no procedimento de venda: o 'Call to action' [uma chamada para a ação], que pode surgir em forma de frase, com o objetivo de levar o potencial cliente a reagir e entrar em contacto com o consultor.

'Home Staging'
Seja para venda ou arrendamento,

todos os imóveis requerem alguma transformação visual para que se tornem mais aprazíveis, daí a relevância em apostar naquela que tem sido uma das grandes tendências do setor imobiliário nos últimos tempos: o 'Home Staging'. Este conceito inovador procura transformar uma moradia, tornando-a atrativa para futuros compradores, através de pequenas intervenções e de uma decoração funcional.

"A intervenção do home staging é fundamental na diminuição do caos visual de modo a influenciar positivamente na decisão dos potenciais compradores", nota a profissional, sublinhando que as imagens do anúncio devem valorizar as divisões que têm maior probabilidade de persuadir os compradores.

Assim, cada divisão deverá estar 'despida' de toques pessoais, tais como fotos, roupas, entre outros objetos que possam ofuscar a atenção. É essencial "destrinchar" o espaço, de forma a diminuir a confusão visual e dar amplitude à divisão, criando a sensação de liberdade. Também a luminosidade deverá estar privilegiada, trazendo conforto e alegria, sensações que poderão ajudar na hora da decisão.

As fotografias são cruciais para o processo de venda de um imóvel, uma vez que têm o poder de transmitir informação que não se consegue expressar por palavras.

Paula Gouveia, consultora de negócios imobiliários KW Area Madeira

