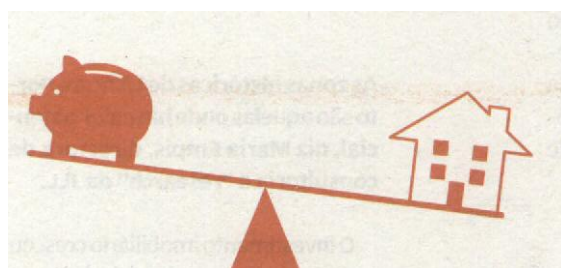


“Home staging”, a arte de rentabilizar um imóvel



TERESA GENS

Há três anos mal se ouvia falar de “home staging” em Portugal. Hoje, o conceito tem como clientes investidores em imobiliário de dimensão tão variável quanto o preço de pôr a casa “no palco”. Qual o custo deste serviço e como pode impulsionar o arrendamento ou a venda de um imóvel? As respostas dadas pelos fregueses.

Digo-lhe que o dia tem aquela luz dourada e doce do nosso Outono. É por estas e outras que Portugal a tem cativado. “We love Lisbon” e, é sabido, o “love” é mais feito de saudade que de regimes fiscais.

Valerie Farnell mata-a mal pode. Voa de Londres aterra no T2 que comprou em Alfama. Se não vem, dá a chave da porta com postigos cor de tijolo a amigos. Se vazio, aluga-o, via agente. Faz aí 250, 400 euros por mês. Ficam lá americanos, russos, gente dessa Europa. O T2 foi desenhado para abraçar esta miscelânea. Obra das manas Diniz, Margarida e Catarina, donas da HomeStagingFactory (HSF), percor-

sora na oferta deste serviço por cá.

Fizeram as mexidas que a casa pedia, alindaram-na. Não que “home staging” seja ‘só’ decorar: “Na decoração não há subjacente o conceito de maximização dos resultados do investimento e o ‘home staging’ pressupõe sempre um objectivo comercial”, distinguem. É o “pôr o imóvel no palco”, fazê-lo brilhar, puxar pelos galões, mitigar as falhas. O fito? Agilizar o arrendamento, ao melhor preço. Falar em arrendar é falar em vender. “Da forma como o imóvel é apresentado ao mercado depende o sucesso da venda”, nota Rita de Miranda, da Prateado, que também faz “home staging”. “Uma moradia que ia ser vendida por 250 mil, antes da intervenção foi, depois, por 310 mil euros e o investimento no serviço não foi, nem de perto nem de longe, o diferencial entre os dois

valores”. E deixa a dica: o retorno ronda os 10% a 15%. Certificada para o efeito, Rita diz que há decoradores, arquitectos de interiores e designers a vender este serviço mas, faz notar, o “home staging” é uma técnica de venda completamente diferente de decoração de interiores: “É necessário um olhar de especialista para ver aquilo que a maioria não vê e criar um ambiente que conecte essa maioria com o imóvel”.

Técnicas e rentabilização

A técnica base do “home staging” é: “neutralizar, despersonalizar os espaços para que hóspedes, inquilinos ou compradores se imaginem a viver ali”, sintetiza Catarina. Criar este espaço “consensual” pode passar por umas obras, reorganizar (se já mobilado), iluminar bem (pode ser um milagre) ou, apenas, decorar. Há preços vários e o

"home staging" tanto puxa pelo estúdio XS como pelo prédio com fracções prontas a habitar/render.

"Os estrangeiros, a nível de arrendamento, buscam esse tipo de imóvel. Os investidores também o fazem", comenta o director-geral da Porta da Frente Christie's, Rafael Ascenso. Nas Casas da Mouraria os 11 andares do edifício recuperado, destinam-se às mãos de investidores. O grupo Libertas, promotor, quis um projecto chave na mão - para vender fracções já mobiladas e equipadas para turismo com rendimento garantido e recorreu a este serviço. "O objectivo foi maximizar a rentabilidade dos apartamentos aos nossos compradores", conta a responsável Cecile Gonçalves.

O slogan "maximizar a rentabilidade minimizando o investimento" é música nos ouvidos de Olivier Carneiro. Trabalha a 100% no alojamento local e seis dos seus apartamentos (Olivierapartments.com) na baixa pombalina, materializam a teoria: "As duas primeiras intervenções foram em apartamentos que estavam em exploração há dois e quatro anos e foi fácil medir o re-

sultado: o 'home staging' permitiu um aumento imediato no preço de aluguer de 40% a 50% e a taxa de ocupação subiu de 60% para 80%".

Três meses após a intervenção, uma reportagem da France2 elege o apartamento como o melhor para famílias em Lisboa. Foi o buzz sendo "inegável o valor que este impacto aporta", diz. Até final do ano vai intervencionar mais dois imóveis, o negócio é para crescer: "Não é uma mina de ouro como dizem as imobiliárias para vender", mas "continua a haver espaço para a rentabilidade quando se gere bem e se aposta correctamente na diferenciação e nos custos baixos", nota o engenheiro que comprou "a preços nunca vistos" em Lisboa - efeito do "subprime". E sendo certo que, diz Emília Caramelo, directora da PF Christie's, "a oferta de imóveis de reabilitação tem sido crescente, com um efeito equilibrador nos preços", "ainda esta-

O "home staging" é uma técnica de venda diferente de decoração de interiores.

mos com preços de venda e arrendamento muito abaixo da maior parte das cidades europeias".

Habitantes naturais

A procura do "home staging" cresceu com a exuberância do arrendamento turístico mas, além deste, há proprietários a apostar em arrendamentos de média duração a públicos como estudantes e expatriados que buscam casas prontas. Ana Martins investiu o que poupou num T2 para rentabilizar e aceitou o repto de uma plataforma de aluguer a estudantes estrangeiros e nacionais. "A maioria dos quartos que havia no mercado era um pavor". Queria que os seus fossem desempoeirados e pró menino e prá menina. "Tinha medo de fazer um mau trabalho sozinha e, na minha cabeça, 'home staging' era coisa só para gente endinheirada". Afinal, não. "E foi tcharannnn! O impacto da decoração neutra e simplista tem um efeito tremendo." Arrendou os quartos duas horas depois de pôr o anúncio online. Mal o fluxo de caixa lhe der essa liberdade, adeus oito horas de cárcere com vista para um Excel. ■

O PREÇO DO SERVIÇO

Com orçamentos entre os dois e os 90 mil euros aqui ficam cinco imóveis intervencionados pela "Home Staging" (com links para o antes e o depois e o anúncio online), bem como o "caderno de encargos" e objectivos dos proprietários.

Estúdio, Rua dos Sapateiros, Lisboa

Intervenção Re-style

Investimento 2.000€

Duração 2 semanas

Objectivo do proprietário

Alojamento local/aluguer a

turistas "com poder de compra"

O pequeno estúdio de Olivier Carneiro, em plena Baixa pombalina, era já mobilado e equipa-

do para turismo mas estava pouco valorizado face ao seu potencial. Pouco acolhedor e confortável, não tinha um espaço de estar e de refeições adequado às necessidades do turista. A zona de dormir era fria e pouco acolhedora. Precisava de pontos de luz e conforto visual. O "home staging" teve como grande preocupação o baixo investimento que o proprietário pretendia fazer e a maximização do potencial do imóvel. A HSF reorganizou o mobiliário, decorou o

apartamento de modo a torná-lo mais acolhedor, fez o design da iluminação e criou três ambientes distintos: zona de refeições, zona de estar e zona de dormir. ■

<http://www.homestagingfactory.com/olivier-apartments.html>

<https://www.airbnb.pt/rooms/187059>

T2, Lumiar, Lisboa

Intervenção Mobilar, decorar

e equipar para arrendamento a estudantes

Investimento 6.000€

Duração 4 semanas

Objectivo do proprietário Aluguer de média duração a estudantes

No apartamento comprado por Ana Martins, com três quartos, para alugar a estudantes, foi necessário mobilar, decorar e equipar tendo a intervenção como preocupação o baixo investimento. Era importante mobilar com o básico mas fazer uma decoração neutra e minimalista para servir tanto a rapazes como raparigas. Na cozinha criou-se um espaço comum que serve tanto para refeições como para espaço de estudo/leitura. ■

<http://www.homestagingfactory.com/casa-para-estudantes.html>

<https://www.uniplaces.com/accommodation/lisbon/29933>

Morada centenária, Estoril

Intervenção Remodelar e mobilar

Investimento 20.000€

Duração 4 semanas

Objectivo do proprietário

Arrendamento Turístico

Uma moradia centenária, dividida em três casas, no Estoril com acesso directo à praia – 70% do AL está em zona costeira. O objectivo era obter algum rendimento para investir na manutenção da casa que, junto ao mar, é constante e cara. No primeiro andar moravam os proprietários e no rés do chão a casa era dividida em dois apartamentos desabitados. A intervenção foi em todas as casas mas focamos uma no Rés-do-Chão – a zona mais virada para o mar. Foram feitas pequenas reparações, uma actualização nas casas de banho (azulejos pintados, toalheiros, iluminação e espelhos novos) e uma remodelação geral da cozinha. A casa, com três quartos, foi toda mobilada e decorada. ■

<http://www.homestagingfactory.com/azarujinha.html>

Prédio, Mouraria, Lisboa

Intervenção Projecto de Decoração

Investimento 90.000€

Duração 8 a 12 semanas

Objectivo do promotor venda de apartamentos para alugar a turistas (com rendimento garantido)

O prédio, pertencente ao grupo Imobiliário Liberta, foi totalmente reconstruído sendo criados 11 apartamentos para serem vendidos já mobilados e equipados para turismo com rendimento garantido. No empreendimento, que marcou o arranque da reabilitação de uma parte do bairro (as Olarias), o objectivo foi “fazer mais com menos e arranjar soluções diferenciadores a baixo custo, criando apartamentos tipo boutique hotel” para um público de segmento médio alto. A HDF fez o projecto criativo e tratou de toda a execução até à sessão fotográfica final. Utilizou-se o fado como elemento de união com a zona envolvente, usaram-se peças e materiais portugueses, de olaria, por exemplo, para reforçar a identidade lusa e pediram-se acessórios decorativos a marcas/designers portugueses. ■

<http://www.homestagingfactory.com/olarias.html>