

Rafael Jantsch

Como

LUCRAR

Investindo em

IMÓVEIS?

Descubra Quais São As 3
ESTRATÉGIAS MATADORAS
e Lucre Muito Mais!

Educar Imóveis

www.EducarImoveis.com.br

EDUCAR IMÓVEIS

www.educarimoveis.com.br

**COMO LUCRAR
INVESTINDO
EM IMÓVEIS?**

RAFAEL JANTSCH

Índice

1.	Introdução	3
1.1.	Quem é o Rafael Jantsch?	4
2.	Lucrando com imóveis	7
3.	Selecionar região com potencial de valorização	8
3.1.	Fatores físicos, naturais e comunitários	8
3.1.1.	Infraestrutura	9
3.1.2.	Olhando de outra perspectiva	10
3.2.	Fatores sociais e econômicos	10
3.3.	Fatores definidos por regras governamentais	11
4.	Comprar abaixo do valor de mercado (AVM)	13
4.1.	Como encontrar imóveis abaixo do valor de mercado?	13
4.1.1.	Família que se muda para longe	14
4.1.2.	Inventário	14
4.1.3.	Partilha do divórcio	15
4.1.4.	Oferta inesperada	15
4.1.5.	Imóvel mal cuidado	16
4.1.6.	Imóvel que você aluga	16
4.1.7.	Leilão	16
4.1.8.	Na planta	17
5.	Agregar valor	19
5.1.	Construir	19
5.2.	Reformar	19
5.3.	Demolir	20
5.4.	Regularizar	20
6.	Qual é a melhor estratégia?	22
6.1.	Método Pai Rico, Pai Pobre	22
7.	Conclusão	24

1. Introdução

Investir em imóveis ainda é uma atividade muito lucrativa, apesar dos rumores da bolha imobiliária!

Há muito rumores sobre a existência de uma bolha imobiliária no mercado brasileiro atualmente. Esse assunto é muito controverso, e ninguém sabe com certeza se haverá ou não uma recessão nos preços dos imóveis.

Não estou aqui para falar contra ou a favor de uma possível bolha no mercado imobiliário brasileiro, mas, sim, para deixar bem claro que, mesmo que haja tal recessão, é possível ter altos ganhos.

A questão é:

O seu sucesso não depende da flutuação do mercado!

Seus ganhos vão depender das estratégias que usar. É certo que, se você usar uma estratégia de comprar esperando a valorização e o mercado cair, você vai perder dinheiro.

Contudo, há diversas formas de investir em imóveis que não dependem da flutuação do mercado. Assim, é possível ter altos lucros mesmo com o mercado em baixa.

E são essas estratégias que veremos agora, neste e-book!

Decidi dar o e-book de presente, pois acredito que muitas pessoas podem se beneficiar bastante com esse conhecimento.

Mas, antes de entrar no conteúdo, eu gostaria de me apresentar.

1.1. Quem é o Rafael Jantsch?

Meu nome é Rafael H. Jantsch e sou editor do [Blog Educar Imóveis](#) e do [Canal Rafael Jantsch](#) no Youtube. Tanto o Blog quanto o canal se destinam a trazer **informações de qualidade** a todos que pretendem investir em imóveis com mais segurança e rentabilidade!



Atualmente (abril, 2016), tenho 27 anos. Minha jornada como investidor começou perto dos 19 anos, quando entrei para o curso de Engenharia Civil da UFRGS, em Porto Alegre.

Naquela época, eu não tinha noção do que gostaria de fazer. Depois de alguns anos de curso, fiquei um pouco desiludido com a profissão e decidi que gostaria de ter uma vida diferente.

Foi então que entendi o porquê de me interessar pelo curso primordialmente: **eu queria ser investidor**. E, de uma forma ou de outra, o curso me preparou para isso.

Mas eu ainda tinha outras barreiras.

Eu não tinha dinheiro para realizar os investimentos que sabia serem possíveis e lucrativos.

Não tinha dinheiro próprio e muito menos renda suficiente para começar a economizar para esses investimentos. Isso é uma barreira sim, mas pode e deve ser superada.

Depois de algum tempo, meus pais estavam com capital e interessados em investir.

Foi então que mergulhei no assunto e aprendi muito sobre **imóveis e investimentos**.

A busca pelas oportunidades.

Comecei a buscar uma **boa oportunidade para investir em imóveis**.

Primeiro, tentei encontrar boas oportunidade com imóveis na planta! Depois, pensamos em comprar um terreno para construir alguns sobrados e vender.

Quase compramos um terreno, mas ainda bem que não fizemos o negócio, pois o terreno estava muito embaraça e em processo de inventário!

A grande verdade é que eu não sabia muito bem o que está fazendo. Estava completamente perdido!

Foi então que eu decidi buscar conhecimento. E por muita sorte, encontrei um grande Mentor para me guiar na busca de fazer bons investimentos no mercado imobiliário.

Nesse momento, tive contato com cursos e livros e palestras que até então nunca havia visto ou ouvido falar.

Através desse conhecimento, aprendi formas de investir diferentes da construção e da reforma e percebi a grandeza desse setor!

Foi então que encontrei um mentor.

Este mentor, na época, estava ensinando **como investir em imóveis através de leilões!** Ele explicava que para fazermos ótimos investimento temos que encontrar formas de **comprar abaixo do valor de mercado!**

E foi isso que eu fiz!

Depois de muitas horas (muitas mesmo) buscando por um imóvel em leilão, indo em diversos leilões judiciais e da Caixa, conseguimos adquirir uma casa com R\$ 150.000,00 de desconto.

Atualmente este imóvel está sendo alugado e rendendo um ótimo aluguel!

O tempo passou, me formei na faculdade, trabalhei ao lado de um grande investidor e incorporado imobiliário e continuei me aperfeiçoando nesta área.

Decidi dividir meu conhecimento.

Agora, depois de alguns anos inserido no mercado imobiliário, **decidi dividir meus conhecimentos com você.**

Sempre que estou conversando com amigos, recebo inúmeras perguntas, sugestões e principalmente pedidos de dicas sobre “**como lucrar investindo em imóveis.**”

Afinal, esse é sempre o objetivo do investidor.

Portanto, neste e-book, vou ensinar estratégias usadas por 99% dos investidores em imóveis – **as três grandes estratégias.**

Prometo que, ao longo deste e-book, você vai aprender muitas coisas novas e vai compreender a forma correta de investir usando essa estratégias.

Resolvi fazer estes livros não somente para juntar todo o conhecimento que eu possuía, mas também por que sei que **posso ajudar muitas pessoas** em sua jornada de investidores em imóveis.

Minha ideia é crescer junto com meus leitores.

Espero que, através desta publicação, eu consiga solucionar muitas dúvidas sobre **investir em imóveis** e, assim, ajudar o máximo de pessoas possível.

Se você gostar das dicas que encontrar aqui, divulgue-as às pessoas que você conhece e que se interessam por este assunto!

Sempre temos amigos e conhecidos querendo comprar um imóvel e precisando de informações de qualidade.

Boa leitura!

2. Lucrando com imóveis

O que é necessário para lucrar com imóveis?

Primeiramente, não precisamos tornar este assunto muito complexo!

Por isso, simplifiquei e separei muitas das possíveis formas de se investir em imóveis em **três grandes estratégias**.

Essas três estratégias vão guiar o seu comportamento como investidor no mercado imobiliário.

Para cada uma das estratégias, você precisará tomar atitudes diferentes para realizar um investimento bem-sucedido.

Então, sem mais delongas, vamos direto às **três grandes estratégias**.

- **1 – Selecionar região com potencial de valorização.**
- **2 – Comprar abaixo do valor de mercado (AVM).**
- **3 – Agregar valor ao imóvel.**

3. Selecionar região com potencial de valorização

Como dito anteriormente, há **três formas básicas** de se investir em imóveis: 1) comprar em uma **região com potencial de valorização** e esperar essa valorização ocorrer, 2) **comprar abaixo do valor de mercado**, e 3) **agregar valor** com melhorias no imóvel.

Quando investimos em uma região com potencial de valorização, devemos entender que cada cidade, cada região, cada local tem o seu próprio mercado.

E esse mercado pode estar inflado ou não. Pode haver bolha localizada em cada região ou não.

A questão é que existem muitos locais onde certamente não há bolha e onde os preços podem até estar abaixo do normal.

Há ainda regiões que vão receber muitos investimentos públicos e privados e que certamente vão aumentar de valor, apesar de rumores de bolha no mercado imobiliário brasileiro.

Aqui veremos o que é importante observar em uma região para sabermos se ela tem ou não alto potencial de valorização. Há diversos fatores a serem analisados; eu os classifiquei e irei descrevê-los.

Lembro que esses fatores também são os mesmos que determinam o valor atual do imóvel, mas, na verdade, o que buscamos são mudanças futuras nessa região, que venham a valorizá-la.

Então, vamos aos **fatores de valorização imobiliária**.

3.1. Fatores físicos, naturais e comunitários

Os **fatores físicos e naturais** são aqueles incorporados à região, como clima, topografia e fertilidade do solo. Junto estão os **fatores comunitários**, nos

quais se enquadram todo o transporte público, escolas, igrejas e áreas de lazer, como praças, shoppings, cinema, etc.

Os **fatores físicos** e naturais são dificilmente modificados, pois mudar a topografia e a fertilidade de uma região inteira custa muito caro. Logo, o que é realmente importante para a valorização nesse grupo de fatores são os fatores comunitários, os quais vou tratar agora como **infraestrutura** como um todo.

3.1.1. Infraestrutura

Repito, o que procuramos aqui não é simplesmente observar se há ou não a infraestrutura desejada, mas, sim, se haverá alguma mudança grande o suficiente para que a região seja valorizada.

A implementação de um metrô que passe especificamente em uma região, por exemplo, é um fator muito importante e faz com que todos os imóveis ao seu redor aumentem de valor. Isso acontece, pois as pessoas veem esse metrô perto de sua casa como atrativo.

Contudo, se o metrô vir a ser um problema para a região (supondo que a criminalidade aumente por causa disso), ela vai desvalorizar. Há sempre risco! O importante é fazer uma boa análise sobre se essa mudança vai ou não, de fato, valorizar a região e se você quer ou não embarcar nesse investimento.

Outro ótimo exemplo são praças. Suponha que, em um bairro, o governo decida construir uma praça para recreação. Olhando para essa praça, você acredita que ela vai ou não valorizar a região? Depende! Essa praça é cercada? Se não for, pode ser que muitos moradores de rua enxerguem a praça como ponto de moradia, tornando, assim, a região mais perigosa e com menos valor.

É claro que, em muitos lugares, existem praças sem cerca totalmente seguras e que são fatores de valorização dos imóveis. Meu ponto é: devemos analisar bem cada fator para ver se ele de fato valorizará ou não a região.

Para finalizar esta análise, é importante ter em mente que uma região que já possui infraestrutura bem desenvolvida (bairros desenvolvidos) tem, em geral, pouco potencial de alta valorização. Por outro lado, regiões pobres, com pouca

infraestrutura, têm, em muitos casos, maior potencial de valorização, devido à infraestrutura que está por vir.

3.1.2. Olhando de outra perspectiva

Se você procura investir usando essa estratégia (valorização da região), sugiro que procure no site da prefeitura de sua região quais são as obras a serem realizadas nos próximos anos.

Assim, se você descobrir que uma “avenida X” será ampliada no ano que vem, por exemplo, é uma boa ideia comprar agora um imóvel nessa região. Até o término da ampliação da avenida, seu imóvel certamente estará valorizado.

Isso é válido para qualquer grande obra a ser feita. Se você ficar sabendo que um shopping ou um estádio será construído no bairro Y, talvez seja uma boa ideia investir seu capital no bairro Y hoje, para amanhã obter lucro.

3.2. Fatores sociais e econômicos

Os **fatores sociais** são aqueles relacionados com a população. Crescimento e declínio populacional, densidade populacional e número de pessoas por família são alguns exemplos.

Já os **recursos naturais** daquela região, como água, ouro e fertilidade do solo (antigamente imóveis perto de rios valiam mais), as **tendências da região** (se é comercial, industrial ou residencial), o **nível de emprego da população** e a **disponibilidade de crédito** dos moradores dessa região são **fatores econômicos**.

Aqui é importante ter em mente que, de novo, buscamos por mudanças futuras que farão com que o valor dos imóveis aumente. Assim, quanto maior o poder aquisitivo da população de uma região, maior será o preço dos imóveis daquela região.

Quando um shopping é construído, ele atrai para seu entorno pessoas com maior poder aquisitivo do que antes. Assim, o poder aquisitivo daquela região aumenta e, conseqüentemente, aumentam os valores dos imóveis.

Outro exemplo é a facilidade e o **acesso a financiamento**. Quando, em certa região, pessoas de determinada classe social passam a ter facilidade e acesso a crédito, o local tende a ter os imóveis valorizados, pois haverá mais demanda pelos bens e, quanto maior a demanda, maiores os preços.

Outro aspecto importante é a **modificação da função social** de uma região na cidade. Se uma região primordialmente residencial passa a ter função comercial, é provável que ela se valorize, visto que imóveis comerciais costumam mais caro que imóveis residenciais.

Então verifique se a região onde você está pensando em investir sofrerá mudanças sociais e econômicas e analise se essas mudanças irão de fato aumentar ou reduzir o valor dos imóveis.

3.3. Fatores definidos por regras governamentais

Esses fatores também são importantes, e poucas pessoas estão cientes deles. O governo tem livre arbítrio para modificar algumas regras. É claro que há sempre um motivo para isso. Alguns exemplos de possíveis mudanças são: modificação no plano diretor de uma região, programas de habitação, facilidade ao crédito, etc.

No plano diretor de uma cidade, são especificadas as regras para construção de cada região. Há regiões onde se podem construir até 20 andares de edifício, enquanto em outros bairros só é possível construir dois.

Quando há mudança no plano diretor, permitindo que em um local no qual só era possível construir dois andares se passem a construir 20, tal região vai ter seus imóveis valorizados.

Conheci um senhor que possuía um imóvel antigo na praia, o qual ele alugava. O imóvel valia algo em torno de R\$ 300 mil (o terreno tinha valor). Ele estava pensando em vendê-lo, mas resolveu esperar, continuando a alugá-lo. Um ano depois, certo dia, dois representantes das construtoras locais ligaram perguntando se ele não tinha interesse em vender o imóvel e ofereceram R\$ 600 mil.

Ele achou estranho e, antes de fechar qualquer negócio, ligou para a prefeitura para ver se o plano diretor da região não havia mudado. E havia! Antes era permitido construir até três andares, e passou a serem permitidos 18 andares. Ele acabou fechando negócio com uma das construtoras, trocando o terreno por área construída. Ele ficou com oito apartamentos, que valiam pelo menos R\$ 100 mil cada um. Ótimo negócio!

Esteja consciente das mudanças governamentais. Quanto mais conhecimento você tiver, maiores serão as possibilidades que terá para fechar bons negócios.

4. Comprar abaixo do valor de mercado (AVM)

A segunda forma de lucrar com imóveis é achando uma forma sistemática de comprar imóveis **abaixo do valor de mercado (AVM)**. Após a compra, é possível vendê-lo pelo valor de mercado ou alugá-lo, obtendo uma rentabilidade maior pelo imóvel.

Há algumas semanas escrevi um artigo chamado “**Como encontrar imóveis abaixo do valor de mercado?**”. Nele demonstro **nove maneiras** pelas quais é possível comprar imóveis **abaixo do valor de mercado**.

Resolvi incluir o artigo aqui, no livro, por ele estar bem completo. Então, vamos ao artigo.

4.1. Como encontrar imóveis abaixo do valor de mercado?

Quando o assunto é **investimentos em imóveis**, muitas pessoas acreditam que a principal estratégia é comprar o imóvel pelo seu valor de mercado e esperar pela valorização. Depois que ele se valorizar, vende-se o imóvel e obtêm-se o lucro da valorização.

Essa é uma estratégia que pode ser boa em algumas regiões. Contudo, ela é falha, pois nem sempre a região tem a valorização esperada, e os custos de espera até que se valorize são altos. A maneira mais sistemática para investir em imóveis é comprar AVM.

Robert Kiyosaki, autor do livro *Pai Rico, Pai Pobre*, afirma que:

“O lucro ao se investir em imóveis é feito na compra, não na venda.”

É preciso focar energia em encontrar imóveis por menos do que eles valem; assim, você não fica **dependente das flutuações do mercado**. Mas como? Como achar imóveis AVM? Chegaremos lá!

A regra comum no mercado imobiliário é “**o vendedor quer ganhar o máximo possível pelo seu bem, enquanto o comprador quer pagar o mínimo possível**” (regra verdadeira para qualquer mercado). Para isso, existe **o valor de mercado**, para equilibrar essa disputa entre vendedores e compradores. O valor de mercado é **o preço justo a se pagar naquele momento por determinado bem**.

Entretanto, existem diversos motivos para que o vendedor esteja disposto a aceitar menos pelo imóvel. Separei, então, **nove maneiras de encontrar imóveis abaixo do valor de mercado (AVM)**.

4.1.1. Família que se muda para longe

Um dos motivos principais para que os vendedores aceitem receber menos que o imóvel vale é a necessidade de vender o imóvel rapidamente. Isso ocorre, pois imóveis são, geralmente, ativos de baixa liquidez, ou seja, não são vendidos rapidamente. Pode ser que sejam vendidos logo; pode ser que demore anos. Vai depender de cada caso e do preço estipulado.

Logo, se uma família estiver se mudando para outra cidade, estado, ou país, é normal que ela tenha pressa em vender seu bem, para, assim, poder começar vida nova. E a maneira mais rápida de vender um imóvel é ofertá-lo por menos do que ele vale.

4.1.2. Inventário

No caso do inventário, os proprietários também têm pressa em vender o imóvel rapidamente, mas por outro motivo. Nesse caso, eles estão passando por um processo judicial para poder fazer a partilha dos bens de herança.

Muitas vezes existem brigas na família, e ninguém tem dinheiro ou quer colocar seu próprio dinheiro para desembaraçar os problemas judiciais dos imóveis herdados. A solução é vender um dos imóveis herdados para poder pagar as custas judiciais, dividir a herança mais rapidamente e, assim, acabar logo com o problema.

Esta é uma maneira um pouco arriscada de comprar abaixo do valor de mercado. É preciso se cercar de alguns cuidados. Um deles é a necessidade de autorização judicial para a venda do imóvel. É também aconselhável ter algum advogado acompanhando o processo para ter certeza do desembaraço dos bens.

4.1.3. Partilha do divórcio

Na compra de um imóvel proveniente da partilha de um divórcio, os proprietários mais uma vez têm pressa de fazer a venda. Nesse caso, o motivo é a quebra dos laços matrimoniais que os ligavam.

Muitas vezes essa separação não é muito amigável e é de comum acordo que se faça a venda do bem abaixo do valor de mercado, para que se encerre logo qualquer tipo de contato entre as duas partes.

Quando é esse o motivo da venda abaixo do valor de mercado, não há grandes riscos envolvidos. Serão necessárias anuência por escrito das duas partes e certidões negativas.

4.1.4. Oferta inesperada

A oferta inesperada é muito usada por investidores. Eles primeiro pesquisam e encontram o imóvel que querem comprar. Assim que possível, fazem uma oferta inesperada, mesmo que o imóvel não esteja realmente à venda. Eventualmente,

o proprietário pode aceitar. Algumas vezes a região do imóvel teve uma rápida valorização e o proprietário ainda está com o preço antigo em mente.

4.1.5. Imóvel mal cuidado

A oferta inesperada pode surtir ótimo efeito em imóveis descuidados. Imóveis antigos e mal cuidados recebem em geral pouca procura de compradores.

Ninguém gosta de se envolver com construção e reforma. “Dá muita dor de cabeça lidar com a mão de obra” pensa a maioria. E dá mesmo!

Assim, não é raro haver muitos imóveis à venda nas imobiliárias que estão lá há vários meses. Dessa forma, basta você descobrir quais são esses imóveis antigos, mal cuidados e há muito tempo à venda e fazer uma oferta inesperada. O proprietário pode aceitar!

4.1.6. Imóvel que você aluga

Outra situação ótima para fazer uma oferta inesperada é quando você está interessado no imóvel que aluga. Se você já mora há alguns anos nesse imóvel, já deve ter se apegado a ele e sentir que essa casa já não é mais somente uma casa, mas sim um lar. Se esse já é o seu lar, por que não torná-lo seu de verdade?

Mais um grande motivo para comprar o imóvel que você aluga são os fortes laços de confiança já criados com o proprietário (se você for um bom inquilino), e, nesse caso, ele não teria objeção em lhe vender o imóvel por um bom preço.

4.1.7. Leilão

O leilão também é uma excelente forma de comprar imóveis abaixo do valor de mercado. É possível comprar um imóvel através de leilão pela metade do que ele realmente vale. Contudo, antes de se aventurar em comprar em leilão, é preciso

entender o que você está fazendo. Os leilões de imóveis podem ser judiciais e extrajudiciais.

Os leilões judiciais são fruto de uma ação judicial, ou seja, por algum motivo o proprietário do imóvel estava devendo dinheiro a alguém e não pôde arcar com o compromisso. Então, para que a dívida fosse paga, foi aberta uma ação judicial e o imóvel foi posto a leilão.

Os extrajudiciais são provenientes da alienação fiduciária. A alienação fiduciária é a forma que os bancos têm de ter garantia sobre o financiamento. O imóvel, quando financiado, fica no nome do banco, e, se o proprietário não paga três parcelas do financiamento, o banco retoma o imóvel e o vende em leilão extrajudicial.

Os riscos nos leilões são muitos; logo, é preciso entender bem como tudo isso funciona. Existem cursos dedicados a ensinar como comprar imóveis em leilão. Uma simples busca na internet vai lhe ajudar se você quiser se aprofundar no assunto. Um dos cursos que fiz e recomendo é o do [ProLeilões](#).

4.1.8. Na planta

Também é possível comprar imóveis abaixo do valor de mercado comprando na planta. Os construtores, ao lançar um empreendimento, colocam na ponta do lápis todos os custos para a construção e ainda o lucro que pretendem ter, para então formar o preço de venda. Acontece que, muitas vezes, as margens que eles têm são tão boas que o custo, mais o lucro, ainda resultam em um valor menor que o valor de mercado.

As construtoras poderiam vender no valor de mercado, mas, como elas já têm o lucro desejado, podem vender abaixo dele e ganhar na velocidade de venda. E o investidor que compra na planta ajuda o incorporador, injetando dinheiro na obra. Assim, o incorporador não precisa usar dinheiro próprio na construção, nem solicitar empréstimos ao banco. O sonho de todo incorporador é ter todas as unidades de um empreendimento vendidas antes da construção.

Imóveis AVM vendem rápido. Quando você se depara com boas oportunidades, não há muito tempo para tomar uma decisão. Se demorar demais, outro interessado vai se decidir antes de você.

Devo lembrar que é importante ter clareza de qual é o **real valor de mercado** do imóvel que você está pretendendo comprar. Existem diversas metodologias para aferir o valor de mercado de um imóvel. A mais comum é o **método comparativo** dos dados de mercado. Dessa forma, é possível avaliar um imóvel através dos valores dos imóveis semelhantes àquele desejado.

Existem diversas formas de adquirir imóveis AVM. Não é fácil, e muitas vezes é necessária muita iniciativa do comprador para encontrar essas pechinchas. As oportunidades estão ao alcance de quem vai atrás e faz acontecer.

Vá atrás e faça acontecer!

5. Agregar valor

Já falamos sobre a possibilidade de a região se valorizar e sobre como encontrar imóveis AVM. Agora iremos entender um pouco mais sobre agregar valor ao imóvel que você for adquirir.

Existem diversos tipos de imóveis e, assim, diferentes maneiras de se agregar valor a eles. Se você comprar um terreno desnivelado, por exemplo, é possível aplainá-lo e vendê-lo com valor agregado.

Ou, ainda, aplainá-lo, depois construir no terreno e então vendê-lo. Abaixo veremos uma a uma as possíveis formas de agregar valor a imóveis.

5.1. Construir

Repito que construir dá trabalho e dor de cabeça. Essa é a razão de ser lucrativo usar essa forma para agregar valor. A maioria das pessoas prefere pagar mais caro e comprar o imóvel pronto. Assim, você pode fazer o trabalho “sujo” (ou mandar fazer) e lucrar com isso.

5.2. Reformar

Há muitos imóveis antigos que necessitam de reforma, mas poucos têm coragem de comprá-los, por não saberem o tamanho do “monstro”, do problema. Esses imóveis podem ser comprados por preços baixos e, após uma boa reforma, ficam com aspecto de novo, podendo então ser comercializados por ótimos preços.

5.3. Demolir

Há muitas pessoas especializadas em encontrar imóveis antigos em ótima localização por valores convidativos. Eles então demolem o imóvel e limpam completamente o terreno. Esse terreno muito bem localizado e pronto para construir tem ótimo valor para as empresas construtoras (está cada vez mais difícil encontrar terrenos bem localizados).

Assim, o investidor pode vender tal terreno com valor agregado ou negociar por área construída. Muitas vezes, negociar por área construída é vantajoso. É importante analisar bem as duas opções e a relação custo-benefício.

5.4. Regularizar

Quando digo regularizar, me refiro a **três formas de regularização**, que são:

- **1 – Nivelar**
- **2 – Cortar as árvores**
- **3 – Judicialmente**

A primeira forma de regularizar é aplinar ou nivelar o terreno. Há muitos terrenos, verdadeiros brejos, que poucas pessoas querem comprar para construir e morar ou investir. Então, o investidor que enxergar essas oportunidades pode ter bons lucros comprando o terreno, regularizando-o e vendendo-o por um preço conveniente.

A segunda forma é cortar as árvores e limpar o terreno. É muito trabalhoso fazer a limpeza do terreno, conseguir licença, etc. Assim, quem for bom em acelerar esse processo pode lucrar muito com isso, visto que são poucos os interessados. Uma vez que o terreno estiver limpo e pronto para construir, basta vendê-lo para uma construtora ou trocá-lo por área construída.

A última forma de regularizar um imóvel é legalizá-lo judicialmente. Aqui é que entra o advogado e sua *expertise* em regularizar e desembaraçar problemas judiciais de algum imóvel. Muitos investidores, mesmo não sendo advogados,

fazem isso. **Não é necessário ser advogado para isso; é necessário contratar um ótimo advogado.**

6. Qual é a melhor estratégia?

A pergunta certa é: **Existe uma melhor estratégia?**

É um pouco difícil falar em melhor estratégia.

Há muitos fatores e riscos que devem ser analisados. Para certo perfil de investidor, uma forma pode ser melhor que outra.

Mas, se eu tivesse que escolher uma forma, escolheria (se possível fosse) **juntar as três estratégias**: comprar abaixo do valor de mercado, agregar valor (reformular ou construir) e esperar pela valorização da região.

Como assim?

Explicarei!

6.1. Método Pai Rico, Pai Pobre

O autor do livro *Pai Rico, Pai Pobre* tem uma estratégia bem interessante para investir em imóveis. Ele ensina que a melhor coisa a se fazer é, **primeiro, comprar abaixo do valor de mercado (AVM)**. Então fazem-se as **melhorias** necessárias, **aluga-se** o imóvel e **reinveste-se** o dinheiro do aluguel.

Com o passar dos anos, é possível que o **imóvel aumente o seu valor**, devido a melhorias de infraestrutura, etc. Assim, depois de sete ou oito anos, vende-se o imóvel e obtém-se um ótimo lucro.

Dessa forma, consegue-se usar as três estratégias de investimento no mesmo imóvel. Ao comprar o imóvel abaixo do valor de mercado, o investidor vai conseguir alugar o imóvel com uma boa taxa de retorno (1% ao mês, por exemplo) e, ao vendê-lo, vai conseguir obter um ótimo lucro.

Outro ponto importante é que o investidor empurra o pagamento do imposto sobre o lucro (da venda) para sete ou oito anos depois. Assim, ele se protege, no momento inicial, da mordida do leão. Esperto!

Você pode adaptar essa estratégia para a sua realidade no momento.

O importante é agir e fazer acontecer!

7. Conclusão

Estas são as principais formas de **lucrar investindo em imóveis**:

- 1. Selecionar região com potencial de valorização.**
- 2. Comprar abaixo do valor de mercado.**
- 3. Agregar valor ao imóvel.**

Mesmo com a possibilidade de bolha no nosso mercado, os bons investidores continuarão tendo ótimos lucros. Portanto, minha intenção aqui é torná-lo um bom investidor.

Digo isso, pois lucrar com imóveis não é uma tarefa fácil. Se fosse, todo mundo o faria. Em épocas de euforia e mercado em alta, é normal haver muitas pessoas ganhando muito dinheiro.

Contudo, quando o mercado se estabiliza, ou até mesmo cai, somente os investidores preparados ficarão e farão bons investimentos.

Por isso, sempre recomendo a aquisição de conhecimento. Conhecimento é algo que ninguém pode lhe tirar e sempre vai agregar valor para você. Assim, não deixe de continuar buscando conhecimento nessa área.

Uma ótima forma de adquirir maior conhecimento sobre como investir em imóveis é se inscrevendo no nosso [Canal do Youtube](#) para ser o primeiro a receber quando eu postarmos novos vídeos.

Te convicto também para visitar o [Blog Educar Imóveis](#), no qual estou sempre postando novos artigos para você aprender muito mais sobre investimentos imobiliários!

Por fim, eu gostaria de agradecer imensamente por você estar aqui junto comigo.

O simples fato de ter chegado até o final da leitura deste e-book já demonstra que você está interessado em se aprofundar neste mercado.

Forte abraço,

Rafael Jantsch

“Viva com paixão!”

PS: Caso você queira entrar em contato, mande e-mail para contato@educarimoveis.com.br. Ou se [inscreva no Canal do Youtube](#) e me deixa uma mensagem por lá, pois este é a plataforma que mais estou presente!