

Galpão · Rua Clara Alves de Mello, 380 — Pq. das Laranjeiras, Uberaba/MG

Proposta na mesa: R\$ 500.000 à vista. Valor de mercado no estado atual: R\$ 670.000. Objetivo: fechar entre R\$ 640 e R\$ 700 mil — ou obter a estrutura híbrida.

ÂNCORA DE ABERTURA	PRIMEIRA CONCESSÃO	ALVO DE FECHAMENTO	PISO COM CONTRAPARTIDA	WALK-AWAY
R\$ 790 mil onde você começa	R\$ 720 mil só depois da 2ª rodada	R\$ 670 mil valor de mercado	R\$ 610 mil só se ganhar algo em troca	R\$ 590 mil abaixo disso, levanta

A jogada principal. O vendedor precisa de R\$ 500 mil *agora* para a obra do Minasão — não precisa vender *por* R\$ 500 mil. Separe as duas coisas: **R\$ 500.000 à vista na escritura + R\$ 170.000 em 8 a 10 parcelas corrigidas pelo IPCA**. O comprador desembolsa hoje exatamente o que já ofereceu. Se recusa parcelar R\$ 170 mil, está dizendo que sabe que o imóvel vale mais.

— A sequência da conversa

1 Antes de falar de preço, descubra quem é o comprador

Pergunta casual, antes de qualquer número: “*só pra eu entender o uso — é pra operação própria ou investimento?*” Se ele for do ramo ou já operar na vizinhança, o imóvel vale mais **para ele** do que para o mercado: expansão sem trocar de endereço, custo de mudança evitado. Aí você deixa de negociar contra o valor de mercado e passa a negociar contra o valor de uso — e a régua inteira sobe.

2 Não contra-ofereça de imediato. Reancore com fato, não com opinião

Nunca diga “está baixo”. Diga o número e a origem dele. A ancoragem que funciona é a comparativa: **há galpão de 540 m² no mesmo bairro pedindo R\$ 1,3 milhão**, e outro de 300 m² no Laranjeiras II pedindo R\$ 850 mil. Coloque o print na mesa. Você não está opinando — está mostrando o mercado.

“*Antes de responder o valor, deixa eu te mostrar de onde eu parto. Aqui no Parque das Laranjeiras tem um galpão de 540 metros pedindo um milhão e trezentos. Esse aqui tem quinhentos metros de área construída, cobertura pronta, piso feito e é de esquina com avenida. Pronto e regularizado ele é um imóvel de um milhão e duzentos. O que falta é acabamento e papel.*”

3 Reconheça a fraqueza antes que ele use — e especifique você mesmo

Ele vai puxar a falta de averbação e o acabamento. Se ele levantar primeiro, vira desconto aberto; se **você** levantar primeiro e já trouxer o número, vira parâmetro fechado.

“*Eu sei exatamente o que falta: o acabamento e a averbação. Já levantei — dá trezentos e cinquenta mil, com orçamento na mão. É por isso que eu não estou te pedindo um milhão e duzentos. Estou te pedindo setecentos e noventa. O desconto já está no preço.*”

4 Quando ele repetir os R\$ 500 mil, mude o eixo: forma de pagamento, não valor

Esta é a virada da conversa. Não discuta o número de novo — discuta a estrutura. Você aceita o desembolso à vista dele; o que muda é o saldo.

“*Os quinhentos à vista eu aceito. Eu topo receber exatamente esses quinhentos mil na escritura. O que eu não consigo é fechar em quinhentos no total. Faz assim: quinhentos à vista agora e cento e setenta em dez parcelas, corrigidas pelo IPCA. Você não tira mais nada do bolso hoje.*”

5 Se ele resistir, cobre em moeda que não é dinheiro

Baixar de R\$ 670 mil só com contrapartida. Nada abaixo sai do seu bolso.

VOCÊ CONCEDE	ELE ENTREGA EM TROCA
R\$ 670 → R\$ 650 mil	Escritura em até 20 dias, sem cláusula suspensiva, sinal de 20% na assinatura do compromisso
R\$ 650 → R\$ 630 mil	Comprador assume integralmente ITBI, custas de cartório e registro
R\$ 630 → R\$ 610 mil	Comprador assume a regularização por conta e risco — as-built, alvará, INSS da obra e averbação — e o imóvel é vendido no estado
Abaixo de R\$ 590 mil	Nada compensa. Levante da mesa. A esse preço vale mais segurar o ativo, roçar o lote, executar a calçada e recolocar à venda

— As três munições que você tem e ele não sabe

1 · Abaixo do preço de queima

R\$ 500 mil é 93% do valor de liquidação forçada (R\$ 536 mil) — o preço de uma venda desesperada em 90 dias. Nem quem está quebrando venderia por isso. Se precisar, diga em voz alta: “*esse número é mais baixo do que se eu estivesse leilando*”.

2 · Esperar rende R\$ 98,7 mil

Trazido a valor presente, descontados oito meses de espera e todo o carrego, vender por R\$ 670 mil ainda entrega quase R\$ 100 mil a mais. O tempo não está contra o vendedor tanto quanto o comprador acredita — e você sabe o número exato.

3 · Existe o cenário de não vender

Crédito com garantia do imóvel levanta cerca de R\$ 350 mil sem transferir a propriedade. Não precisa ser executado — precisa **existir**. Uma alternativa real na manga é o que separa negociar de aceitar.

Antes da reunião · faça isto

Roce o lote e limpe a testada — custa pouco e muda a conversa: quem chega e vê mato na altura da cintura já entra descontando. Leve os prints dos dois comparáveis do bairro.

— Regras de mesa

- Nunca conceda duas vezes seguidas.** Se você baixou e ele não se moveu, a bola é dele. Silêncio é resposta.
- Concessão decrescente.** R\$ 790 → 720 → 690 → 670. Passos que encolhem sinalizam fundo de poço; passos iguais convidam a empurrar mais.
- Nunca justifique o preço com a necessidade do vendedor.** Jamais mencione Minasão, obra parada ou pressa. Pressa declarada é desconto entregue.
- Peça sempre reciprocidade.** Toda vez que baixar, complete a frase: “*eu faço isso se você...*”. Concessão sem contrapartida ensina que tem mais de onde tirar.
- “É hoje ou nada” não é prazo, é técnica.** Responda com calma que o imóvel não vai a lugar nenhum e que o mercado de galpão em Uberaba está pedindo R\$ 2.550 o metro. E feche por escrito no mesmo dia — acordo verbal em imóvel evapora em 48 horas.

Não faça isto. Não mostre este roteiro nem o laudo completo ao comprador — custo de obra, carrego e walk-away são munição dele contra você; da mesa só participa a página dos comparáveis. E confirme a taxa de ocupação do lote antes de prometer averbação: se os 500 m² forem todos térreos em lote de 500 m², a regularização pode não ser viável.