

GUIA DO COMPRADOR



Dicas para
comprar um
imóvel com
segurança e
tranquilidade.



Comprar um imóvel é um dos investimentos que demandam mais atenção, pela procura do imóvel ideal, pela burocracia e outros detalhes que envolvem esse processo. Este guia tem o objetivo de ajudar a fazer esse processo de compra com mais facilidade e segurança.

Planejamento

Primeiramente, você deve alinhar a sua expectativa ao seu objetivo nessa jornada, são muitas etapas a serem superadas, dessa forma, podem acontecer várias situações inesperadas. O planejamento financeiro é importantíssimo, uma vez que o imóvel foi escolhido, a forma como as condições de pagamento estão organizadas e a garantia desses recursos podem impactar positivamente a negociação.



O quanto antes você se preparar, mais chances de você aproveitar as oportunidades.

Nem todo mundo dispõe da quantia necessária para adquirir o imóvel, nesse caso será preciso buscar um financiamento junto a alguma instituição financeira. São muitas as opções, o que te proporciona a possibilidade de escolher a que se ajusta melhor ao seu perfil, até nessa hora a imobiliária pode te ajudar, por ter conexões com essas instituições e conhecer o processo de financiamento.

Além disso, o ponto central disso tudo é a antecedência em que estas coisas são feitas, por exemplo ter as quantias de entrada do financiamento e das despesas de cartório e impostos, isso garante o crédito imobiliário pré-aprovado, se tornando mais uma vantagem na negociação e também se livrando de mais uma parte burocrática da compra.

Auxílio profissional

Contar com o auxílio de uma imobiliária pode tornar o seu processo de compra mais tranquilo, por vários motivos, pelas opções de imóveis que ela oferece, além da parceria com outras imobiliárias na busca do seu imóvel ideal, a condução da negociação junto ao proprietário, a checagem da documentação, a confecção do contrato de compra e venda e o apoio na hora do fechamento. Dessa forma, a imobiliária oferece toda a estrutura necessária para que você tenha uma boa experiência de compra.

Nos dias de hoje, grande parte das imobiliárias colocam 100% do seu estoque de imóveis online, o que te dá a oportunidade de analisar os anúncios e definir melhor o seu objetivo, de forma que você possa relacionar as características do imóvel ideal com as suas capacidades financeiras, assim a escolha do imóvel se torna menos complicada.

Nesse sentido, a internet é uma grande aliada nessa busca inicial do imóvel.

Muitas pessoas tem uma visão errada do que é um corretor de imóveis, por ouvir falar de alguma pessoa ou por uma experiência anterior, mas um corretor de confiança você reconhece na hora pelo atendimento diferenciado, ele pode facilitar bastante a busca pelo seu imóvel, logo quando você estiver com um aliado como esse, passe todas as informações da sua intenção de compra que puder, com certeza todas as informações serão valiosas na busca do imóvel, até os mínimos detalhes.

Escolha do imóvel

Essa é uma das etapas mais importantes no processo de compra, nesse momento uma escolha acertada te proporcionará um futuro sem complicações, além de garantir uma boa renda. A melhor forma de tomar essa decisão é visitando imóveis, claro que para fazer isso exige disponibilidade e paciência, pois essa busca pode demorar mais que o previsto e se tornar cansativa.

Por isso vamos listar algumas práticas que podem ser realizadas antes de iniciar esse processo:



Defina a região em que deseja morar e os motivos dessa escolha;



Visite vários imóveis mesmo que alguns deles não estejam completamente no parâmetro que você estabeleceu;



Enumere o que o imóvel deve e o que não deve ter;



Seja flexível.*



*** Quando falamos em flexibilidade, significa que mesmo quando antecipamos algumas coisas visando um objetivo, é normal não ter clareza do que você realmente está buscando, principalmente quando você se depara com o mercado imobiliário, onde as possibilidades podem ir além das suas expectativas e em algumas ocasiões pode ser necessário abrir mão de algo, como por exemplo: conseguir um imóvel em uma região próxima a preterida.**

Agora já preparado(a) para iniciar as visitas, vamos listar algumas dicas para que você tenha uma boa experiência:



Dê preferência para visitas durante o dia. É nesse período que se consegue visualizar defeitos de construção e a luminosidade;

Verifique o estado de conservação dos imóveis, principalmente em se tratando de usados pois estes são vendidos no estado em que se encontram sem nenhuma possibilidade de alteração antes e/ou depois da assinatura do contrato;

Procure saber sobre as taxas ordinárias do imóvel como IPTU e a taxa de condomínio, além de extrair o máximo de informações que puder do imóvel;

Analise o comércio na região e o acesso a transportes que atendam a sua necessidade e/ou da família;

Observe a posição do imóvel em relação a construções vizinhas, ventilação, nível de ruído da região, bem como a posição do imóvel em relação ao sol;

Dê uma volta pelo bairro e converse com os moradores. Esta atitude faz com que você conheça seus futuros vizinhos e possa esclarecer dúvidas a respeito da região, comércio, segurança e infraestrutura;



Não se prenda a decoração atual, tente imaginar o imóvel vazio e principalmente, após receber um “banho”, pintura e etc. Os ajustes de sua decoração irão transformá-lo.

Fechamento do negócio

Depois de fazer uma visita, você gostou do imóvel e ele está com um preço acessível. Este é o momento perfeito para fazer uma proposta, passe ao seu corretor ou gerente o valor da proposta e o fluxo de pagamento (condições de pagamento como o valor à vista, financiamento, permuta e etc.).

Nessa fase a maioria das pessoas tendem a buscar uma redução do valor anunciado, é preciso muita cautela, pois dependendo de como você faz essa proposta, o proprietário pode ter uma impressão negativa e acabar com qualquer margem de negociação em diante, para que isso não ocorra, converse com o seu corretor ou gerente para traçar uma abordagem coerente nessa negociação.



Ajustadas todas as condições de pagamento entre vendedor e comprador, a imobiliária será responsável por todo o processo até a assinatura do contrato.

Importante ressaltar que o fluxo de pagamento pode ser um fator decisivo nesse desfecho, dessa forma quanto mais claro for esse fluxo, maiores as chances do negócio sair, pois um fluxo de pagamento bem estruturado, confere segurança e maior entendimento na negociação. Nesta fase, antecipar algumas coisas interessa significativamente, como por exemplo ter o crédito imobiliário pré-aprovado, no caso do financiamento.

Cumprida essa etapa de negociação e acordadas as condições de compra, é a hora da imobiliária preparar o contrato e iniciar a verificação dos documentos.



Essa conferência da documentação é feita com muita atenção aos detalhes, isso é o que dá confiança e tranquilidade para superar as etapas seguintes da compra. As esferas onde serão realizadas essas verificações são:

- ✓ **Justiça comum;**
- ✓ **Justiça do trabalho;**
- ✓ **Justiça federal;**
- ✓ **Receita federal;**
- ✓ **Serviço Central de Protesto de Títulos - Certidão de protesto;**
- ✓ **Instituições financeiras (em caso de financiamento);**
- ✓ **Cartório de registro de imóveis;**
- ✓ **Cartório de títulos e documentos;**
- ✓ **Registro civil e pessoas jurídicas.**

É necessário a verificação de todas as certidões e cadastros em nome do vendedor e seu cônjuge, nos cartórios da cidade onde está situado o imóvel e na cidade onde o casal mora, caso sejam diferentes.

Verifica-se também a documentação do imóvel, com o objetivo de identificar a existência de alguma causa que impeça a sua venda, como por exemplo, a matrícula atualizada do imóvel e certidão de ônus.

Logo após a verificação dos documentos do imóvel, a negociação estará pronta para ser concretizada. A elaboração do contrato de promessa de compra e venda é uma atribuição da imobiliária, que esteve envolvida na negociação e está ciente dos detalhes, dessa forma em condições de fazer um bom contrato. Imediatamente a imobiliária agendará com o comprador e vendedor a data e local de assinatura do contrato.

Aqui vão algumas dicas do que se atentar na hora da assinatura:

Confira todos os dados e detalhes que foram combinados nas cláusulas. Nunca assine um contrato com dúvidas, por isso pergunte, o profissional deve estar antes de tudo comprometido com você e sua segurança;

Caso o imóvel componha um condomínio a necessidade da Declaração do Síndico ou da Administradora, afirmando que o imóvel se encontra em dia com o pagamento das cotas condominiais, quando da assinatura do contrato de promessa de compra e venda, da escritura ou contrato de financiamento do imóvel;

Usualmente cabe ao vendedor o pagamento das despesas de comissionamento e ao comprador o pagamento do ITBI e da escritura e outras relativas à aquisição.



O contrato de promessa de compra e venda, é geralmente utilizado quando tem financiamento ou parcelamento de pagamento para compra do imóvel.

Independente de realizar a compra por meio de contrato ou escritura, exija a apresentação e verificação documental, que deve ser feita previamente.

A Escritura é uma espécie de contrato, usada para comprovar a venda de um imóvel. Neste documento constam as informações do antigo e do novo proprietário do imóvel e, para que ele seja válido judicialmente deve ser lavrado em Cartório de Notas.



A propriedade Imobiliária constitui-se pela soma dos quatro poderes mais o título registrado no Cartório de Registro de Imóveis. Havendo os quatro poderes (uso, gozo, disposição e a reivindicação da coisa), mas não tendo título, ter-se-á o **domínio**, e, quem detiver apenas um dos poderes sobre a coisa, ter-se-á a **posse**.

Por fim, aqui abordamos muitas questões que suscitam dúvidas em quem está na busca de comprar um imóvel, é um processo que pode ser longo e burocrático, mas você pode contar com a **Êxito Netimóveis para te ajudar, nós temos especialistas no assunto, experimentados no mercado imobiliário e que poderão lhe auxiliar em qualquer momento da sua jornada de compra. Conte conosco!**





Desde 1992 unindo pessoas a imóveis.

www.exito.com.br

Telefone: (61) 98154-8106

E-mail: exito@exito.com.br

SRTVN Quadra 701, Conj. C, Loja 194 - Centro Empresarial Norte

 /ExitoImobiliaria

 @exito_netimoveis