

# GUIA DO VENDEDOR

Dicas para  
vender o seu  
imóvel de forma  
descomplicada



# Vou vender um imóvel e agora o que fazer?



## Vender um imóvel não é uma tarefa simples.

Primeiramente, visto que para vender o imóvel você precisa encontrar um comprador, negociar formas de pagamento, além de ser preciso lidar com várias etapas burocráticas que são fundamentais para registrar e legalizar a transação.

O processo de venda de um imóvel pode ser longo e desgastante. Para quem não tem um conhecimento prévio do assunto, são muitas etapas a serem superadas.

Antes de tudo, o que sempre recomendamos é que se busque a ajuda de profissionais experientes do mercado, que sabem lidar com todos os pormenores, enquanto você aproveita o seu tempo sem se preocupar com os detalhes da negociação.

Antes de tudo, você precisa organizar a documentação, nas negociações de compra e venda, todos os envolvidos devem apresentar documentos que garantam a legalidade da operação, mas o vendedor é o principal responsável pela parte mais burocrática.

***Estar com os documentos regularizados agiliza a venda e previne complicações na hora do fechamento do negócio.***

## Documentos do vendedor

Em primeiro lugar, é preciso realizar uma consulta prévia que permita compreender qual é sua situação civil, financeira e judicial. Esse processo requer a entrega de cópias de CPF e RG, além das seguintes certidões:

De nascimento ou casamento para comprovar o estado civil e verificar as ações necessárias. Por exemplo: se o vendedor for casado, o cônjuge precisa autorizar o negócio. Se for divorciado com filhos, é preciso avaliar se o imóvel é objeto de herança;

Judiciais, que devem abranger os níveis municipal, estadual e federal para analisar se o proprietário está relacionado a algum processo em andamento. No caso de uma ação cível, tenha certeza de que os bens alienados do vendedor são suficientes para o pagamento da dívida.

Contudo, em caso de o vendedor ser pessoa jurídica, outros documentos serão exigidos.

## Avaliação

Diversos fatores podem influenciar no valor do imóvel como localização, infraestrutura, características do imóvel, reforma, proximidade do comércio e áreas de lazer. Logo, fazer uma boa avaliação do seu imóvel, é crucial para que a sua experiência de venda seja bem sucedida.

Nós temos profissionais capacitados para avaliar imóveis, devidamente cadastrados no Cadastro Nacional de Avaliadores Imobiliários - CNAI/COFECI.





***Com o valor de venda definido, você poderá organizar o anúncio do imóvel.***



Existem várias formas de anunciar um imóvel, mas a maneira mais utilizada é divulgar na internet por meio de portais imobiliários e redes sociais, ou ainda usar as tradicionais faixas. Para fazer um bom anúncio é preciso que você tenha todos os dados, como a descrição do imóvel, os valores das taxas de IPTU e condomínio, condições de negócio, peculiaridades do imóvel e etc.



Boas fotos são imprescindíveis para atrair possíveis compradores. Assim como um bom texto, que leve o seus futuros compradores se sentirem vivendo no imóvel, e não há ninguém melhor do que você para passar a sensação de como é morar lá.

Mas se você preferir, pode utilizar um método mais tradicional como faixas e banners, sua mensagem tem que ser clara e chamativa.



**Os anúncios irão trazer visitas ao seu imóvel, é preciso estar preparado para recebê-las, com o imóvel em condições de ser visitado.**



# Dicas de como se preparar para receber uma visita

Chegou a hora de mostrar o quão especial é o seu imóvel. A apresentação de seu imóvel deve ser feita da melhor maneira para os clientes, e isso também vale para quando for tirar as fotos do seu imóvel para anunciar, afinal o ditado diz:

*"Uma imagem vale mais que mil palavras"*

Prepare seu imóvel tornando mais atrativo visitas.



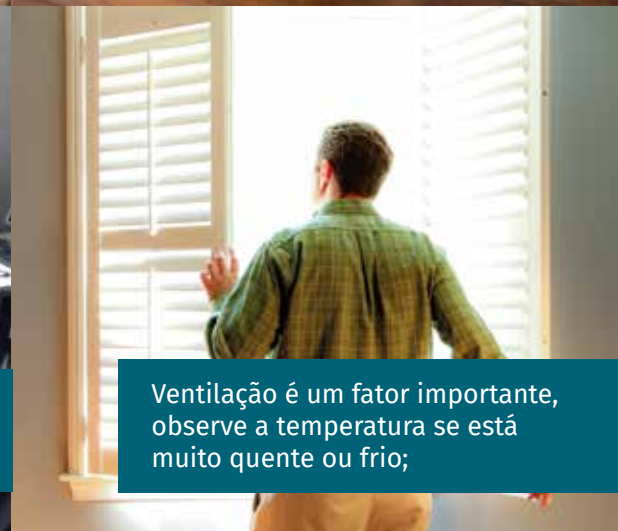
Guarde objetos que desviem a atenção;



Se possuir animais de estimação, tente retirá-los, algumas pessoas podem se sentir desconfortáveis;



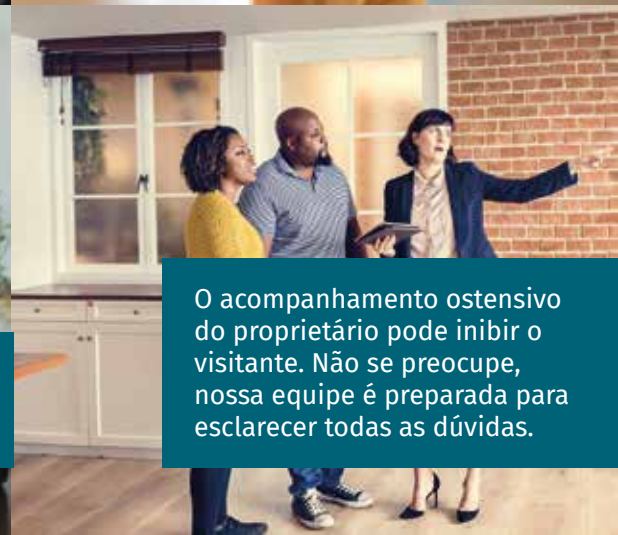
Ambientes muito cheios podem transmitir a noção errada do espaço;



Ventilação é um fator importante, observe a temperatura se está muito quente ou frio;



Ambientes com ruídos podem atrapalhar, tornando o espaço desconfortável;



O acompanhamento ostensivo do proprietário pode inibir o visitante. Não se preocupe, nossa equipe é preparada para esclarecer todas as dúvidas.

# Negociação

Esse é o momento de buscar o preço ideal e ajustar todos os detalhes para o sucesso do negócio. Nesta fase é importante ter agilidade, segurança e pleno conhecimento para obter a melhor negociação. Se, você não tem experiência alguma em negociação e não tem um conhecimento prévio do mercado imobiliário, isso pode ser uma fraqueza na hora de negociar. Por isso, procure um profissional ou uma imobiliária para te auxiliar nessa etapa da venda do seu imóvel, assim, você eliminará muitas dores de cabeça desnecessárias.



Conte com a experiência da nossa equipe, que possui informações das condições de mercado e sobre o comprador. Para o fechamento seguro do negócio, observe as orientações da imobiliária. Acertadas as condições, a Éxito Netimóveis prepara a documentação para assinatura.



## Fechamento



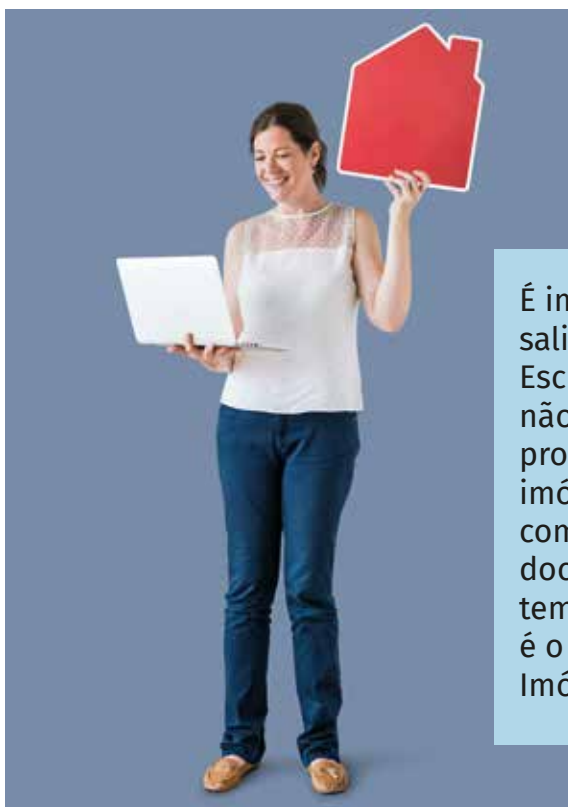
Após encontrado o seu comprador, acordados os valores e fluxo da transação e levantada toda a lista de documentação, é preciso elaborar um contrato que assegure a legalidade e transparência da transação, normalmente assinamos o Contrato de Promessa de Compra e Venda. O documento tem como objetivo confirmar pontos da negociação como valores, prazos, forma de pagamento e garantir o cumprimento dos compromissos estabelecidos.

O contrato registra informações importantes sobre a transação, definindo regras, prazos, entrega do imóvel, valores e formas de pagamento. Ou seja, uma importante ferramenta para a troca comercial, recomendamos a efetivação da compra e venda por meio de Escritura Pública de Compra e Venda de deverá ser levada imediatamente a registro.



Para a realização da Escritura, pelo Cartório de Notas, este verifica uma série de requisitos legais para que a compra e venda seja realizada com segurança, por isso são apresentadas as certidões que exibem a conformidade para a assinatura do ato.





É importante salientar que a Escritura ainda não transfere a propriedade do imóvel ao comprador, o documento que tem esse função é o Registro do Imóvel.

Conforme o parágrafo 1º do artigo 1245 do Código Civil, a transferência do imóvel só se dá com o devido registro da escritura. Se essa providência não for tomada, o vendedor continua a ser considerado o dono do bem vendido.

A propriedade do imóvel não basta o simples acordo de vontades entre o adquirente e transmitente, o título por si só não comprova o domínio, pois é com o registro que terá a propriedade plena. Além de estabelecer o direito de propriedade, o registro arquiva o histórico completo do imóvel, dando conhecimento a toda a coletividade a que pertence.



Apesar da extensa lista, é possível que sejam necessários mais documentos que não foram listados aqui. Realizar todo esse processo sem a ajuda de um profissional da área pode ser extremamente desgastante e é nisso que a Êxito Netimóveis pode te ajudar, além de encontrarmos um comprador pro seu imóvel, oferecemos também todo o suporte necessário para a emissão desses documentos e quaisquer outros documentos que forem necessários, te acompanhando em todo o processo de venda.



*Unindo pessoas a imóveis desde 1992.*

**[www.exito.com.br](http://www.exito.com.br)**

**Telefone: (61) 98154-8106**

**E-mail: [exito@exito.com.br](mailto:exito@exito.com.br)**

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



[/ExitoImobiliaria](https://www.facebook.com/ExitoImobiliaria)



[@exito\\_netimoveis](https://www.instagram.com/exito_netimoveis)