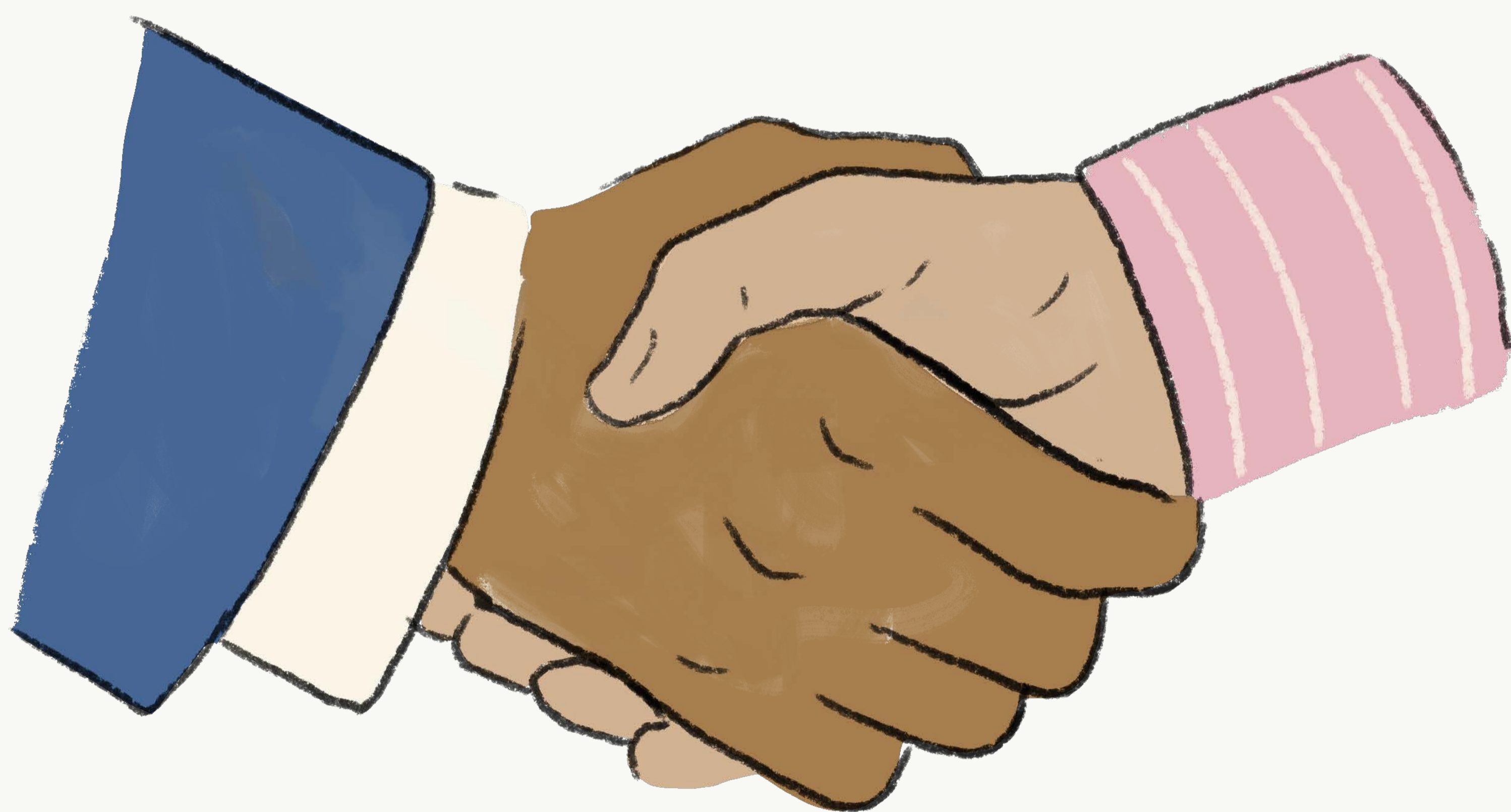


Como vender um imóvel?

Um guia prático para você fazer o melhor negócio.



O que você vai encontrar por aqui:

01	Introdução	03
02	Por que vender um imóvel?	04
03	Como preparar um imóvel para venda?	05
	3.1 Documentação	05
	3.2 Características do imóvel	07
	3.3 Estado do imóvel	08
04	Valor do imóvel	09
05	Como anunciar seu imóvel?	10
	5.1 Cadastro do imóvel	10
	5.2 Sessão de fotos gratuita	11
06	Visitas e negociação	12
	6.1 Consultoria imobiliária	13
07	Negócio fechado	14
	7.1 Compromisso de compra e venda (CCV)	14
	7.2 Pagamentos	15
	7.3 Taxa de corretagem	16
08	Portas abertas para você	17



01. Introdução

Ter um imóvel próprio é bom tanto para quem deseja morar nele, quanto para quem quer mantê-lo como um investimento. Um dos benefícios dessa posse é a segurança de poder vender o imóvel em caso de uma necessidade ou em um momento oportuno para conseguir ter em mãos uma boa quantia de dinheiro.

Se você já conhece o processo de compra, mas ainda não sabe o que é preciso para vender um imóvel, está no lugar certo! Afinal, vender um imóvel de forma rápida só é possível com ajuda especializada.

Nós, do time QuintoAndar, disponibilizamos, em nosso portal de Conteúdos, um e-book especial com todas as informações que você precisa para fazer o melhor negócio.

Por isso, se você está em busca de mais informações, que tal dar uma olhada nesse guia?

Vamos tornar sua experiência muito mais simples e garantir que você fique por dentro das etapas mais importantes da venda de um imóvel, como: quais documentos reunir, os critérios para definir o melhor preço, dicas para anunciar e muito mais.



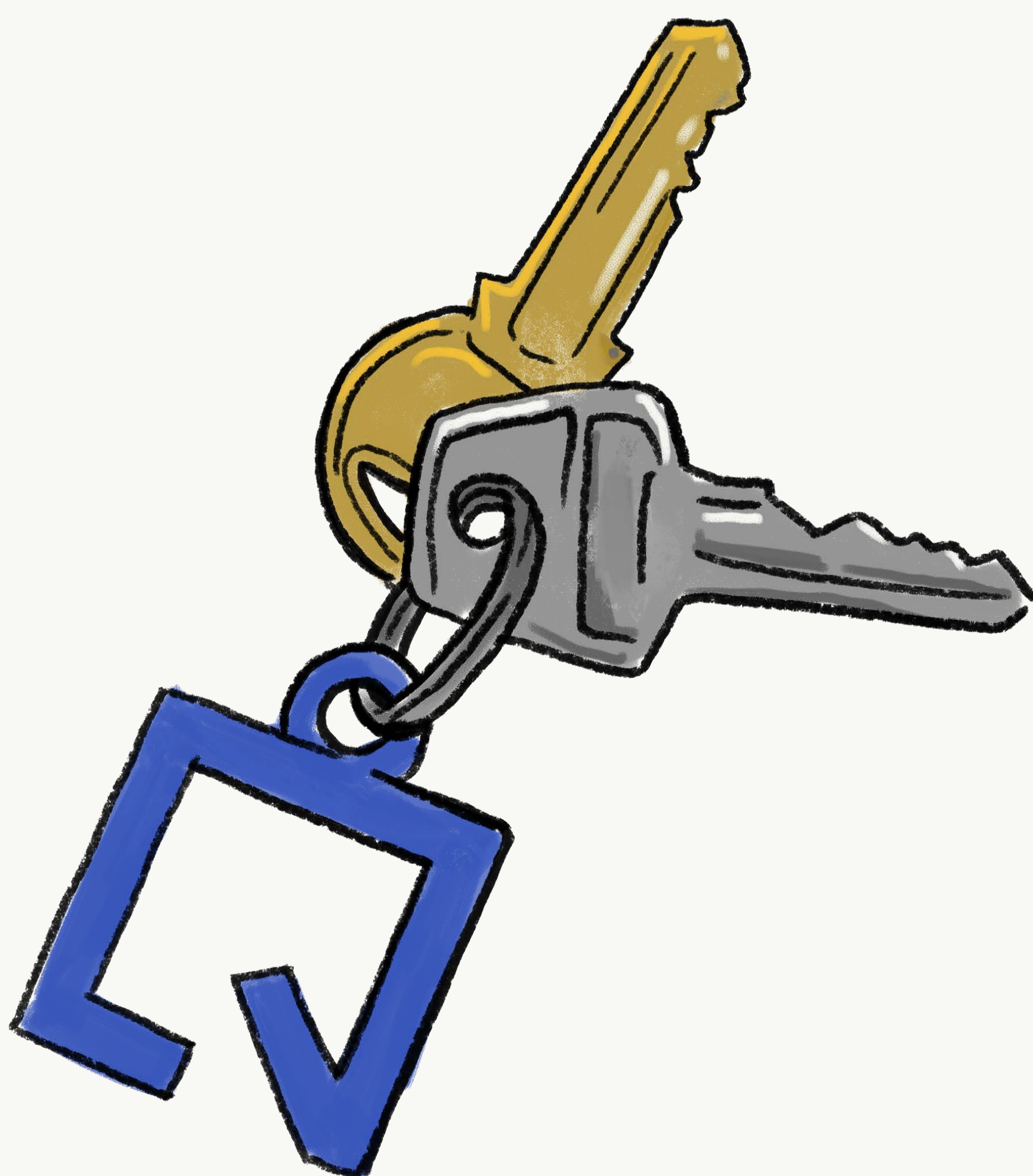
02. Por que vender um imóvel?

Assim como a compra da casa própria é um sonho para a grande maioria dos brasileiros, as razões para a venda de um imóvel podem ser das mais variáveis.

Essas razões não necessariamente significam o fim desse sonho, embora possam adiá-lo em alguns cenários.

Um imóvel pode ser vendido por diversos motivos, como:

- ✓ Necessidade do dinheiro em mãos para o pagamento de uma dívida;
- ✓ Ter acesso a um capital imediato para a abertura de um negócio;
- ✓ Mudança para outra cidade, estado ou país;
- ✓ Compra de um novo imóvel com características diferentes (seja ele maior ou menor, de acordo com o seu momento de vida)
- ✓ Obtenção de lucro, caso o imóvel tenha sido comprado como forma de investimento.



03. Como preparar um imóvel para venda?

Se você já tomou a decisão de vender seu imóvel, então está na hora de colocar a mão na massa e fazer alguns preparativos essenciais para conseguir o melhor negócio.

Veja algumas das principais etapas que devem ser consideradas:

3.1. Documentação

Uma das principais preocupações para quem quer vender um imóvel é não ter a documentação da propriedade em dia. Por isso, antes mesmo de começar a considerar a negociação do seu bem, vale a pena seguir algumas dessas dicas:

- ✓ Consiga uma Certidão Negativa de Débitos junto à prefeitura da cidade onde seu imóvel está localizado. Esse documento comprova que não há dívidas com tributos públicos, como o Imposto Predial e Territorial Urbano (IPTU);
- ✓ Certifique-se de que não há problemas jurídicos ou com inventário e que não existem dívidas;
- ✓ O imóvel que vai ser vendido não poderá estar envolvido em hipotecas, alienação fiduciária ou penhoras;
- ✓ Se o imóvel estiver em um condomínio, especialmente no caso de apartamentos, consiga com o síndico ou administradora uma declaração de quitação condominial;
- ✓ Saiba os valores atualizados de IPTU e taxa de condomínio;
- ✓ Tenha uma cópia da ata de eleição de síndico, em casos de condomínios;
- ✓ A escritura e o registro de imóvel devem estar devidamente registrados na matrícula da propriedade;
- ✓ Verifique se o imóvel tem alguma dívida com contas de consumo – como água, luz ou gás. Caso tenha, procure quitá-las.



Você também pode precisar de alguns documentos pessoais. Veja quais reunir:

- ✓ Documento de identidade com CPF;
- ✓ Certidão de Estado Civil – Certidão de nascimento para pessoas solteiras e de Casamento para casados, separados ou divorciados;
- ✓ Comprovante de endereço atualizado, com menos de 30 dias;
- ✓ Número da matrícula e número do Cartório de Registro do imóvel.

Os documentos são importantes para comprovar a situação civil do vendedor e a regularidade do imóvel.

No entanto, caso o comprador opte pelo financiamento imobiliário, por exemplo, pode ser que a instituição financeira responsável pelo crédito busque outras documentações. Se a venda for à vista, o Cartório de Notas da sua região também pode solicitar outros documentos.

Caso tenha empresa em seu nome ou alguma participação societária, é preciso apresentar:

- ✓ Cartão CNPJ;
- ✓ Cópia do Estatuto ou Contrato Social;
- ✓ Alterações contratuais ou estatutárias;
- ✓ Carta com a data da última modificação do estatuto ou do contrato do negócio.

O benefício de ter toda essa documentação separada e atualizada é estar preparado para quando uma boa proposta for feita. Dessa forma, você não perde tempo e nem corre o risco de perder a venda.



3.2. Características do imóvel

Antes de anunciar o seu imóvel, faça um levantamento das principais características dele para deixar o anúncio o mais completo possível. Veja quais informações são relevantes:

- ✓ Metragem do imóvel
(se for uma casa, tanto da área construída quanto do terreno);
- ✓ Número de quartos, banheiros e vagas de garagem;
- ✓ Se houve reformas recentemente;
- ✓ Valor da taxa de condomínio;
- ✓ Estrutura do condomínio (elevadores, portaria 24 horas, salão de festa, piscina, sauna e outras áreas de lazer);
- ✓ Horários em que o sol bate no imóvel;
- ✓ Principais pontos de comércio e serviços na vizinhança.



Dica: Encontre a metragem correta na guia de IPTU ou no registro do imóvel.



3.3. Estado do imóvel

Colocar à venda um imóvel que esteja precisando de reparos pode não ser tão efetivo. Portanto, a menos que você precise do dinheiro com muita urgência, é interessante considerar uma reforma para deixar sua casa ou apartamento em boas condições.

Avalie também o grau dessa reforma. Na maior parte das vezes, pequenos reparos já são o suficiente e grandes reformas (dependendo de como forem feitas) podem não impactar tanto no aumento do preço. Como parâmetro, você pode se perguntar: se eu fosse comprar um imóvel, como gostaria que ele estivesse?

Lembre-se de verificar a situação dos sistemas hidráulico e elétrico e, caso seja necessário fazer alguma obra de troca de fiação ou de encanamento, guarde as notas para mostrar aos interessados pelo imóvel que esse tipo de serviço foi feito. Esse tipo de informação comprovada pode ser um ponto positivo na hora da negociação.

Além disso, preste atenção aos pequenos detalhes e faça uma boa inspeção em busca de rachaduras e sinais de infiltração em tetos, pisos e paredes. Atente-se também ao estado de conservação de portas, janelas, esquadrias, maçanetas e armários embutidos.

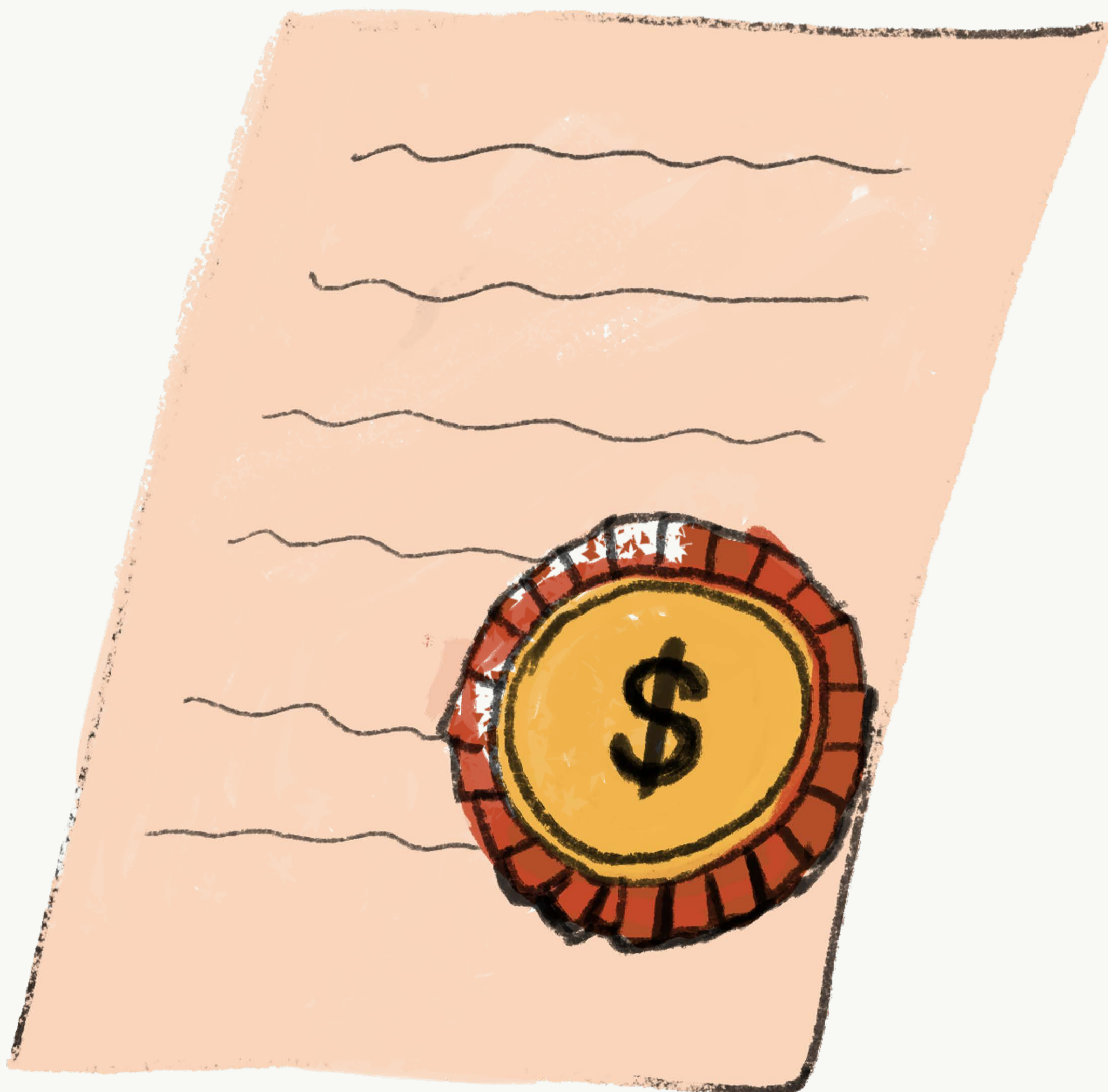


4. Valor do imóvel

Seu imóvel está sem nenhuma pendência jurídica, financeira e sem nenhuma necessidade de reforma? Então está na hora de passar para o próximo passo de planejar uma venda: definir o preço que você irá cobrar.

Para estipular esse valor, pesquise opções semelhantes ao seu imóvel na mesma região. Se for na mesma rua, melhor ainda. Isso vai ajudar você a fazer uma estimativa do preço do metro quadrado nos arredores.

Se quiser economizar tempo na sua pesquisa, conte com a calculadora de venda do QuintoAndar: uma ferramenta que usa um histórico de imóveis vendidos dentro e fora da nossa plataforma para sugerir uma faixa de valor ideal. Assim, fica muito mais fácil definir quanto cobrar e vender mais rápido pelo preço certo.



5. Como anunciar seu imóvel?

A internet mudou muito o mercado imobiliário. Hoje em dia, é possível anunciar grátis o seu imóvel para a venda e essa é a forma mais efetiva de fechar um negócio rapidamente.

No QuintoAndar, maior plataforma de moradia do Brasil, você cria um anúncio grátis e ainda recebe a visita de um fotógrafo profissional para fazer as fotos do seu imóvel. Além disso, é possível gerenciar o agendamento de visitas no aplicativo.

A partir do momento em que o anúncio for publicado, você já pode receber propostas de possíveis compradores. Toda a negociação é administrada por um corretor de imóveis do time de consultoria imobiliária da empresa.

Veja como funciona:

5.1. Cadastro do imóvel

Para cadastrar o seu imóvel e anunciar na plataforma, clique aqui e preencha as informações. Nesse primeiro passo, você só precisa de alguns dados do seu imóvel. Quando a sessão de fotos for feita, você poderá colocar todas as características.

As etapas são muito fáceis e intuitivas!

Baixe nosso app e crie o anúncio rapidinho. Nós entraremos em contato com você para continuar o processo mas, se preferir, fale com a gente por um desses canais:



5.2. Sessão de fotos gratuita

Uma vez que o imóvel é cadastrado na plataforma, o QuintoAndar manda um fotógrafo especialista ao local para registrar as imagens que serão publicadas no anúncio.

Além de fotografar todos os cômodos, áreas do condomínio e fachada frontal – em casos de prédios – é feito também um vídeo descritivo, passando por todas as áreas do imóvel.



6. Visitas e negociação

Após a publicação do anúncio, o QuintoAndar passa a gerenciar todos os contatos de pessoas interessadas na compra, mas sempre fará contato para confirmar visitas.

No aplicativo, é possível definir os horários em que você pode acompanhar as visitas, se quiser ou se este for o imóvel onde você mora. Caso ele esteja vazio, aproveite para deixar a agenda aberta. Um dos nossos corretores parceiros vai acompanhar os interessados.

Lembre-se que você pode escolher entre acompanhar ou não as visitas. Se não quiser, o melhor jeito de não ter preocupações é disponibilizar a chave para um corretor associado ao QuintoAndar. Nossa plataforma desenvolveu um sistema seguro para isso: saiba mais sobre a Lockbox QuintoAndar.

Caso haja o interesse de alguma pessoa que visitou, o QuintoAndar também recebe as propostas pelo nosso aplicativo e direciona para você acompanhá-las, facilitando o contato entre você e eventuais interessados na compra do seu imóvel.



6.1. Consultoria imobiliária

A partir do momento em que uma proposta é enviada, você terá o auxílio de um especialista que irá cuidar de todo o processo de negociação.

Após a aprovação da proposta, é feita a assinatura online do Compromisso de Compra e Venda (CCV), de forma rápida e segura, por você e pela pessoa interessada no imóvel.

Depois que o sinal é recebido, o QuintoAndar verifica os documentos do imóvel e do comprador, sem custos adicionais. Tudo para garantir que a venda aconteça como planejado.



7. Negócio fechado

Quando o negócio é fechado entre você e o comprador do imóvel, a parte mais processual começa. Nesse momento, você conta com a cobertura da consultoria [QuintoAndar](#).

7.1. Compromisso de Compra e Venda (CCV)

O Compromisso de Compra e Venda é um contrato provisório entre quem vende e quem compra um imóvel. Esse compromisso prévio é firmado até que a efetiva transferência de propriedade do imóvel seja registrada na Escritura, em caso de venda à vista, ou no Contrato de Financiamento, no caso de compras financiadas.

O CCV também estipula todas as hipóteses em caso de desistência e aplicação de multas, assim como prazos da entrega das chaves após a finalização do negócio.



7.2. Pagamentos

Após fechar o negócio, o comprador tem um prazo de quatro dias úteis para o pagamento do sinal para uma conta determinada pela consultoria do QuintoAndar. Esse prazo começa a partir da assinatura do CCV.

Como o valor do sinal corresponde à garantia da exclusividade no processo de negociação do imóvel, ele não pode ser parcelado. Com a assinatura do CCV, ambas as partes se vinculam e permanecem de acordo com as condições negociadas. Portanto, o pagamento do sinal é o ato que formaliza o início do processo.

A pessoa interessada no imóvel pode desistir da operação até o momento do Registro do Imóvel. Porém, uma vez que o sinal for pago, o valor não será devolvido.

Se a venda do imóvel for financiada, você receberá os valores em dois momentos distintos: o primeiro (que é a entrada), virá logo após aprovação do financiamento imobiliário e será pago pela pessoa que está comprando.

O segundo, com a totalidade do valor do imóvel, é feito pela instituição financeira responsável. Isso acontece após a finalização do processo de financiamento e o registro do Contrato de Financiamento no Cartório de Registro de Imóveis.

Na venda à vista, é um pouco diferente. Você vai receber em um só momento e direto da pessoa compradora. O pagamento deve ser feito logo após as assinaturas da Escritura Pública de compra e venda, no cartório de notas.



7.3. Taxa de corretagem

Como já dissemos por aqui, anunciar no QuintoAndar não tem custo algum para você. A única cobrança que fazemos é a chamada taxa de corretagem, uma comissão para os profissionais que atuam ao longo de toda a negociação do seu imóvel.

No QuintoAndar, essa taxa de corretagem é de 6% sobre o valor negociado. Ela consta dos nossos Termos de Uso e é acordada no Compromisso de Compra e Venda (CCV) do imóvel.



Portas abertas para você

Com um time de consultoria imobiliária composto por profissionais especialistas em todo tipo de transação envolvendo imóveis, o QuintoAndar oferece suporte em todos os processos de negociação.

Ao usar nossa plataforma digital para vender um imóvel, você anuncia gratuitamente e ganha uma sessão de fotos profissionais para deixar seu anúncio ainda mais atrativo.

Anuncie hoje



