



COMO ANUNCIAR E TRATAR A VENDA DA SUA CASA

Dicas essenciais sobre o que precisa de saber

ÍNDICE DE TEMAS

- INTRODUÇÃO
- ANUNCIAR O IMÓVEL
- GESTÃO DE INTERESSADOS
- CONTRATAÇÃO



Como vamos ajudar?

Explicamos-lhe aqui alguns dos melhores procedimentos para que possa ter sucesso, caso tenha decidido levar a cabo o processo de venda.

Atualmente, os compradores surgem, na maioria dos casos, por via dos contactos que efetuam através de portais imobiliários, na sequência das suas pesquisas a imóveis.

O importante será saber encontrar o comprador utilizando essas ferramentas. Depois, o processo de contratação já está bastante facilitado, com alguns documentos disponíveis on-line, pelo que esse processo não será difícil.

Como anunciar?



Vários portais oferecem aos anunciantes particulares um serviço gratuito de base limitada, outros não, mas todos cobram para lhe dar maior destaque ao anúncio no ranking das pesquisas. Entre outros Portais, temos por exemplo as ofertas da Imovirtual, OLX, Idealista, Casa Sapo, Tem Valor, Custo Justo, entre outros.



A inserção de anúncios não é complicada, precisa de seguir os passos solicitados, preencher os dados necessários e aguardar aprovação para que o seu anúncio fique visível online.

A oferta de imóveis nos portais é grande, o seu competirá com imóveis de características semelhantes, mas existem fatores que podem aumentar as suas possibilidades de venda.

Três fatores determinantes para obter sucesso:

1. Fotografias

É um dos aspectos que mais chama a atenção inicial do cliente quando este consulta a oferta através de um portal imobiliário. Más fotos raramente motivam o cliente a abrir o seu anúncio e ver os seus detalhes.



Introduza pelo menos 20 fotos do seu imóvel, dado que a quantidade de fotos pode melhorar o posicionamento do seu imóvel na lista de resultados dos portais.

Escolha para foto principal (é aquela que vai aparecer em destaque no seu anúncio), a foto que seja mais apelativa. Não tem de ser da fachada do prédio ou da sua sala.

Por apelativa, entende-se aquela foto que possa inspirar alguma emoção positiva ao interessado.

Pode incluir uma parte com uma boa vista exterior, caso beneficie da sua varanda, ou janela, pode ser de um terraço com mesa e cadeiras acolhedoras e que dê vontade de usufruir, etc.

A qualidade da fotografia é muito importante. Caso não opte por um serviço profissional pode recorrer em alternativa a um Smartphone. Os modelos atuais já podem tirar boas fotos, desde que bem enquadradas.

Importa que tenha boa luz, de preferência ligue sempre as luzes. Ainda assim, se a foto não beneficiar de luz suficiente, será fácil aumentar a claridade com os recursos próprios do software do seu Smartphone.

O enquadramento tem de ser bom, não tire foto de cima para baixo ou de baixo para cima, e procure o melhor local onde possa dar mais profundidade à foto e abranger todo o espaço visual.

Os compartimentos da casa devem apresentar um espaço bem arrumado mas com vivência. Uma mesa de refeição bem posta ou dois copos de vinho numa mesinha do terraço ao pôr do sol podem seduzir o cliente. Mas não deixe á vista coisas pessoais (molduras com fotos, etc).

Inclua uma foto de um local bonito na zona envolvente para os moradores usufruírem e que seja positivo destacar (um jardim, uma praça, uma ciclovia etc).

É importante que produza um vídeo 2D ou 3D do interior da sua casa. Vai ter melhores resultados. Há programas gratuitos ou com período experimental, como o Matterport ou Floorfy.

Também a planta do imóvel é importante. Se não a possui pode experimentar fazer uma com as apps disponíveis para IOS ou Android, por exemplo a MagicPlan ou Planner 5D.



2. Descrição do imóvel

Para anunciarmos num portal é-nos solicitada a inserção de dados para o imóvel:

- O título do anúncio que surge no destaque com a foto;
- A descrição geral do imóvel, que é o nosso resumo da oferta;
- A descrição detalhada, que são os dados mais técnicos do imóvel.



Vamos falar só dos dois primeiros porque nos permitem algum improviso:

O título do anúncio

Deve ser conciso e apelativo para dizermos em poucas palavras o que vendemos.

Começa-se normalmente com a referência da Tipologia (T-2; T-3 etc) e é costume incluir o local do imóvel (freguesia/ concelho).

Inclua também alguns elementos de destaque: Renovado (se teve obras recentes), Condomínio Fechado, ou piscina, si tiver, etc.

Descreva também a zona envolvente, nome do bairro ou quarteirão, nome do mercado ou do parque próximos, e se for o caso, escreva próximo à praia, vistas mar, ou outras menções que os interessados possam escrever nos motores de pesquisa e permita que o seu imóvel apareça nos resultados.

A descrição geral

Temos acesso a um texto livre para descrevermos o imóvel. Evite repetir apenas as características do imóvel que já estão descritas nas partes técnicas, embora possamos enfatizar as melhores. Acima de tudo será importante acrescentar algum encanto imaterial ao imóvel.

Um bom conteúdo, com pelo menos 450 caracteres, poderá melhorar também o ranking da apresentação do seu imóvel nos portais.

Se uma das suas qualidades é ser próximo a um parque ou a uma zona calma, enfatize o facto de ser ideal para relaxar ou ler um bom livro na varanda, se a tiver, com vista para o parque e ouvindo o chilrear dos pássaros.

Se nas proximidades tem condições para a prática de jogging, refira que o local é ideal para boas caminhadas ao ar livre pois está a tantos metros ou minutos de uma pista pedonal.

3. Definição do preço

Muito importante que o preço seja o adequado. Por vezes o imóvel tem boas características para ser vendido, mas não tem procura, simplesmente porque o preço está desadequado. Depois, havendo poucas interações nos portais para o seu imóvel (cliques, e-mails, etc) devido ao preço, ele pode descer no ranking da apresentação dos imóveis.

Antes de decidir marcar preço deve consultar os valores de venda de imóveis semelhantes na zona. Ainda assim, se passado algum tempo não tiver interações, deve voltar a consultar os preços no seu mercado. Se o seu preço for então reajustado ao mercado, essa alteração promove nalguns portais uma subida automática na lista de apresentação de imóveis.

O problema é que poderá não ser fácil obter essa informação de mercado de forma fidedigna, esses dados são mais facilmente acessíveis por profissionais.

O que existe de forma mais acessível é informação sobre o “asking price”, i.é., o preço pelo qual os imóveis com as mesmas características estão a ser anunciados no mercado.

Para conhecer esses dados pode fazer uma pesquisa nos portais da especialidade e ver os preços. Alguns portais anunciam mesmo o preço médio a que anunciam os imóveis com características semelhantes ao pesquisado.

A questão é que os preços anunciados de imóveis usados estão normalmente sobrevalorizados, e, dependendo dos casos, poderá ser necessário descontar entre 5% a 15% aos valores anunciados, por vezes até mais, para se encontrar o valor real com que vêm a ser efetivamente transacionados.

Normalmente o anunciante já inclui no preço alguma margem para negociar, mas por vezes essa margem revela-se ainda assim insuficiente e o preço de venda final acaba por vir a ser mais baixo do que o expectado. Esse preço final não fica registado no anúncio do portal porque, entretanto, o imóvel sai de venda.

Portanto, caso recorra a uma análise de mercado pelos anúncios, procure ter um preço bem competitivo face à concorrência e deixe ainda alguma margem para eventuais negociações.

Os valores anunciados pelas imobiliárias incluem já a respetiva comissão, mas se estiver a vender diretamente poderá ter maior margem de negociação e ganhar assim alguma vantagem competitiva.



Contactos

Quando o imóvel é colocado no mercado pela primeira vez, é normal que possa haver um maior número de contactos nos primeiros dias.

O imóvel surge como novidade, normalmente numa posição mais cimeira da lista de pesquisa.

Depois deverá ir descendo, principalmente se não tiver interações, a menos que faça algumas melhorias na qualidade do seu anúncio, ou reveja o preço, e/ ou, pague ao portal uma comissão adicional para colocar o seu imóvel em posição de maior destaque.



Sendo o anunciante particular, é também normal que muitos dos contactos que receba não sejam de clientes mas de profissionais que pretendem angariar o seu imóvel para venda.

Caso não deseje ser contactado para esse efeito, sugiro que deixe uma nota a informar que não pretende serviços profissionais logo no início do texto onde faz a descrição geral do seu imóvel.

Quando um cliente interessado lhe ligar ou enviar um e-mail, caso não possa responder na hora, é muito importante que o faça logo que possível e que não deixe para depois. Os interessados estão sempre a ver outras alternativas e o seu interesse pode esmorecer com o tempo.

Seja sucinto e assertivo nas respostas dadas; se perceber um real interesse procure sempre que o cliente faça visita ao invés de efetuar uma continuada troca de e-mails ou telefonemas.

Lembre-se que a visita e o contacto pessoal são fundamentais para o fecho do negócio.

17 GESTÃO DE INTERESSADOS

Saber ouvir o interessado, ou até questioná-lo sobre o que ele mais valoriza, permite-lhe centrar o seu diálogo naquilo que verdadeiramente interessa ao cliente.

Saiba bem quais são os pontos fortes e os pontos fracos da sua casa. Procure enfatizar os pontos fortes e tenha informação útil sobre aos pontos fracos, é natural que eles possam vir a ser abordados.

Por exemplo, se o imóvel precisar de alguma obra mais urgente procure ter um orçamento e tenha margem no preço para um eventual desconto. Se for difícil estacionar à porta e não tiver lugar de garagem, identifique as alternativas de estacionamento mais próxima.

Se a zona não é bem servida de transportes públicas, tente informar corretamente sobre as possibilidades de ligações existentes, suas frequências etc.

Lembre-se que se não for convincente na primeira oportunidade poderá perdê-la de vez.

Visitas ao imóvel

Procure sempre as melhores alturas para receber as visitas ao seu imóvel.

Convém receber nas alturas em que possa ter o imóvel melhor arrumado e limpo.

Nas casas de banho deixe as toalhas bem postas e as tampas de sanitas para baixo. As camas devem estar bem feitas, o ambiente deve então ficar acolhedor para que o cliente sinta atração pela casa.



19 GESTÃO DE INTERESSADOS

Mas não exagere, não se pretende uma casa modelo, o cliente irá visitar uma casa onde vive gente, e é isso que se pretende.

Pode por exemplo, ter a cozinha a funcionar, pode ter uma cafeteira de café ou chá a aquecer, pois liberta um aroma caseiro agradável, poderá até oferecer-lhe uma chávena.

Se o seu imóvel beneficiar mais com a luz do dia evite que as visitas se façam à noite.

Fale com o interessado sobre a sua vizinhança, sobre o café próximo, a padaria onde vai etc.

São coisas que só o proprietário pode falar e que vai ajudar o cliente a sentir essa vivência.

Se conseguir transmitir sensações agradáveis ao interessado, este vai sentir mais proximidade ao imóvel e isso certamente ajudará a venda.

Qualificação do potenciais compradores

Aspeto importante para que nem o interessado nem o vendedor percam tempo.

É preciso saber se o nosso imóvel tem as características que o cliente procura, tipologia, zona, etc., e se este terá a capacidade financeira para o adquirir, caso contrário será um negócio sem condições de vir a ser concretizado.

É conveniente saber se o comprador vai recorrer a capitais próprios, quer para sinal quer para a escritura, ou se vai recorrer a crédito bancário; nesse caso, saiba se já consultou o seu Banco e até se já obteve pré-aprovação do crédito ou não.

Hoje em dia os bancos fazem, a pedido dos clientes, pré-análises de risco para o limite em que lhes poderão vir a conceder crédito, tendo por base os seus rendimentos, sendo depois o crédito confirmado, ou não, de acordo com o resultado da avaliação ao imóvel.

Consoante o Banco, o montante do crédito deverá ficar limitado entre os 85% a 90% do valor mais baixo dos seguintes valores referente ao imóvel: valor da avaliação bancária ou preço de venda.

21 GESTÃO DE INTERESSADOS

Tenha em atenção que o comprador, para além do preço do imóvel, têm de assegurar liquidez para as outras despesas a suportar, como o pagamento da escritura, dos registos prediais e do imposto municipal sobre a transação (IMT).

Essas despesas não estão abrangidas pelos valores financiados pelos Bancos no âmbito do crédito à habitação, pelo que deverá de dispor de recursos próprios.

Estão disponíveis sob consulta na Internet vários simuladores para calcular essas despesas, cujos valores podem variar de acordo com o valor do imóvel e ainda com a existência de crédito, se houver.

Portanto, antes de se avançar para a contratação do negócio, é aconselhável que o comprador conheça todas as suas despesas e assim reconheça capacidade de as suportar.





CPCV

Normalmente é feito um contrato promessa de compra e venda para efeitos de reserva do imóvel até à escritura.

Isso pressupõe um adiantamento de parte do pagamento do valor da venda, a título de sinal, sendo o remanescente pago na escritura.

23 CONTRATAÇÃO

O contrato promessa é um contrato tipificado na lei, pode ver algumas minutas em sites especializados e procurar serviços de um advogado ou solicitador.

Nos casos em que a escritura possa ser feita quase de imediato - será o caso, por exemplo, quando não haja lugar a um processo de crédito - poderá, por opção das partes, ser dispensado o contrato promessa e avançar-se de imediato para a marcação da escritura.

Tratando-se de venda cuja escritura não dependa de outras condicionantes que não sejam os formalismos habituais, nomeadamente a atualização de documentação, o tratamento do processo de crédito bancário, ou o pagamento de IMT (quando não haja isenção), o contrato promessa, por regra, será celebrado com prazos máximos de 30 a 60 dias, conforme for acordado entre as partes.

No que respeita ao vendedor, este também só deverá outorgar o Contrato Promessa quando estiver seguro que tem condições de ter os documentos necessários à venda do seu imóvel no prazo contratado.

24 CONTRATAÇÃO

Para isso deve ter em conta que:

- Deve ter na sua posse a licença de habitabilidade da sua casa.

Se não encontrar esse documento camarário, alguns notários aceitam a exibição da cópia da escritura de compra da sua casa desde que esteja lá expressa uma referência à existência dessa licença. Isso normalmente está expresso nas escrituras quando o imóvel é posterior a 1951.

Se o imóvel for anterior a 1951 essa licença já será dispensada, a menos que entretanto tenham sido feitas alterações / ampliações no imóvel que obriguem a um licenciamento.

Para fazer fé da existência dessa licença por via da exibição da cópia da anterior escritura, é necessário que esta esteja autenticada. Caso só tenha uma fotocópia simples da escritura terá de obter uma cópia autenticada junto da entidade que a outorgou.

25 CONTRATAÇÃO

- O imóvel deve possuir Certificado energético atualizado.

Caso não o tenha terá de o requerer. Pode consultar peritos qualificados através do site da ADENE (www.adene.pt). O preço pode variar consoante o técnico, o tipo de imóvel e localização, pelo que será aconselhável pedir cotações.

- Deve ter a ficha técnica da habitação (FTH) caso esta seja de uma fração autónoma de prédio edificado ou submetido a obra de reconstrução, ampliação ou alteração após 30 de março de 2004.

Esse documento é inicialmente entregue pelo promotor na primeira transação e posteriormente transmitido pelos outros vendedores nas transações seguintes.

- Tem de ter o documento matricial atualizado do imóvel (validade de um ano), pode obtê-lo digitalmente através do portal das finanças, desde que esteja lá registado.

26 CONTRATAÇÃO

- Tem de ter uma certidão atualizada do registo predial do seu prédio, ou fração autónoma, (validade de 6 meses). Pode pedir através do site da predialonline e obter essa certidão e o respetivo código de acesso na sua caixa de correio eletrónica.

Consulte essa certidão para conferir se a casa está corretamente registada em seu nome e verifique se existe registo de hipotecas ou de outros ónus para cancelar.

- Distrate: Se tiver hipotecas a cancelar de créditos que ainda tenha a decorrer, terá de ver com o seu Banco os formalismos necessários ao seu cancelamento e informar-se sobre o tempo de pré-aviso de que vão necessitar para emitir o seu distrate de hipoteca.

.Para cálculo dos valores a pagar pelo distrate e para posterior entrega, os Bancos exigem comunicação do dia e hora da escritura com alguns dias de antecedência. Nesse período enviam os valores a cobrar e fazem-se representar no ato da escritura para entregar o título de distrate.

27 CONTRATAÇÃO

- Tem de ter uma certidão atualizada do registo predial do seu prédio, ou fração autónoma, (validade de 6 meses). Pode pedir através do site da predialonline e obter essa certidão e o respetivo código de acesso na sua caixa de correio eletrónica.

Consulte essa certidão para conferir se a casa está corretamente registada em seu nome e verifique se existe registo de hipotecas ou de outros ónus para cancelar.

- Distrate: Se tiver hipotecas a cancelar de créditos que ainda tenha a decorrer, terá de ver com o seu Banco os formalismos necessários ao seu cancelamento e informar-se sobre o tempo de pré-aviso de que vão necessitar para emitir o seu distrate de hipoteca.

.Para cálculo dos valores a pagar pelo distrate e para posterior entrega, os Bancos exigem comunicação do dia e hora da escritura com alguns dias de antecedência. Nesse período enviam os valores a cobrar e fazem-se representar no ato da escritura para entregar o título de distrate.

28 CONTRATAÇÃO

-Portanto, caso não tenha capitais próprios que assegurem antecipadamente a liquidação do seu crédito, deve assegurar que o comprador, ou o Banco que o financia, providencia, por conta do preço, a emissão dum cheque visado ou bancário para pagamento do valor apurado para entrega do distrate.

-E quando o comprador recorre a crédito imobiliário.

Nestas situações, é normalmente o Banco que conduz o processo de marcação da escritura, sendo muitas vezes esta realizada nas próprias instalações do Banco.

O vendedor cede ao comprador os elementos e os documentos necessários da sua parte para a celebração da escritura para que o Banco possa marcar uma data em que ambos possam estar disponíveis.

Caso não haja intervenção de um Banco para crédito, o vendedor ou, em alternativa, o comprador, deverá conduzir os procedimentos para marcação da escritura junto de um Notário ou Conservador.

As disponibilidades serão acordadas entre ambos, devendo ser respeitado o prazo limite do CPCV, a partir do qual o faltoso pode ver a escritura ser agendada unilateralmente pela outra parte. Nesses casos, se a ausência na escritura vier a ser injustificada, poderá ocorrer a resolução do contrato, com perda de sinal ou retribuição em dobro, conforme o caso.

Por último, salvo convenção em contrário, as despesas da escritura correm por conta do comprador. Caso o vendedor tenha apresentado distrate para a escritura as despesas com o cancelamento desse registro ocorrem por conta do vendedor.

Não se esgotou aqui tudo o que teríamos para lhe dizer sobre conselhos e recomendações.

Pretendemos, sobretudo, de uma forma resumida, dar-lhe as melhores orientações para que possa fazer o seu caminho, de forma autónoma, no processo de venda da sua casa.

Caso precise de mais apoio, foca aqui a ligação à nossa página web, é só clicar abaixo:

SABER MAIS

Obrigado pelo tempo que despendeu, esperamos que lhe seja útil.