

Manual do Proprietário:

O processo de venda de imóvel é algo complexo, mas podemos e vamos facilitar para você. Sabemos que os imóveis são alguns de nossos bens materiais mais valiosos e que por isso, esse processo pode ser bem estressante.

Além disso, nossa casa é o lugar das nossas memórias, é nela que passamos os melhores e mais marcantes momentos e por isso, desapegar de um imóvel às vezes é um processo muito difícil. Porém, a vida é um ciclo, muitas vezes as suas necessidades de hoje não se encaixam mais no seu antigo imóvel e por isso, é hora de mudar.

1- Decidi, quero vender meu imóvel, e agora?

R: Primeiro você precisa organizar a documentação e a sua vida financeira e deixar tudo em dia. Pague todas as suas pendências de IPTU e condomínio, regularize os documentos do imóvel e os seus.

Documentos pedidos normalmente

Documentos do imóvel:

- Matrícula do imóvel atualizada
- Certidão negativa de tributos e taxas municipais incidentes sobre o imóvel
- Negativas de débitos de IPTU e condomínio;
- Carteira de Identidade (original e cópia);
- Cadastro de Pessoa Física (original e cópia);
- Conta de água ou luz em dia;

2- Está tudo em dia, como calcular o preço correto?

R: Com a documentação ok, é necessário que você escolha a imobiliária que quer trabalhar. Pense no consultor imobiliário que atua em seu bairro e conheça muito bem a região. Nessa hora você pode contar com a ZAC Imóveis, e é aí que os nossos consultores imobiliários entram em ação!

Marque um horário com nosso consultor para ele conhecer você e o imóvel. Na hora de colocar o valor, uma conversa sincera é necessária, pois todos os detalhes são levados em conta. Nossos consultores fazem a avaliação baseados em diversas informações como região, metragem, condições do imóvel, melhorias, vista, vagas de garagem, escassez de ofertas, valores fixos (condomínio e iptu) e por valor de imóveis similares sendo vendidos na mesma região. É importante lembrar que a comissão padrão sobre o valor de venda em São Paulo é de 6%.

3- Como saber se o preço avaliado pelo meu consultor é correto?

R: Nossos consultores usam a tabela da prefeitura, sites específicos de precificação e uma pesquisa minuciosa baseada nas características (que falamos acima) do seu imóvel e imóveis similares na mesma região. Após essa pesquisa, nossos consultores apresentaram um relatório com as variáveis do valor ideal da venda do seu imóvel.

É importante lembrar que um imóvel completamente reformado e assinado por um escritório de arquitetura tem o valor diferente de um imóvel similar no mesmo prédio, que foi reformado a 10 anos atrás.

4- Não gostei do preço que meu consultor me passou, será que consigo um valor maior?

R: Nessa hora precisamos alinhar expectativa com realidade.

Lembre-se que nossos consultores são especialistas no mercado imobiliário e que os valores são sempre embasados em uma grande pesquisa. Sabemos que o imóvel é um dos maiores bens materiais de uma família, um lugar cheio de memórias e histórias de vida, mas nessa hora o pensamento frio é necessário e nada melhor do que fazer as contas na ponta do lápis. Muitas vezes inflacionamos o valor do nosso imóvel por agregar nossa bagagem emocional vivida ali. E acredite, isso atrapalha na hora de aceitar o valor correto precificado pelo seu consultor.

Para ajudar, bolamos algumas perguntas que você mesmo pode responder:

Vamos usar esse exemplo:

Ex: “Tenho um imóvel para reforma avaliado em R\$4.000.000 pelo meu consultor, mas apesar do que ele diz, quero vender por R\$6.000.000”

- a) Quanto você gasta em manutenção desse imóvel anualmente? (IPTU/ Cond/ manutenções gerais)
- b) Se o seu imóvel fosse vendido pelo nosso consultor no valor da precificação indicada, quanto renderia em 3 anos ou + investido em uma renda fixa?
- c) Você está disposto a esperar e gastar com a manutenção do seu imóvel por quantos anos para receber o valor exato que deseja?

5 - Em quanto tempo meu imóvel será vendido?

R: Essa é uma pergunta relativa que está diretamente ligada a precificação correta, condições e a liquidez do imóvel. Um imóvel com uma precificação correta em um bairro bacana, tem uma liquidez muito maior que um imóvel em um bairro mais isolado ou pouco procurado.

As vezes vale a pena fazer algumas melhorias que podem ajudar na sua venda. Pinturas, pequenos reparos, limpeza etc, podem chamar a atenção de possíveis compradores. Mas lembre-se, pequenos ajustes não são grandes reformas. Uma reforma específica com elementos caros que refletem o seu gosto pessoal, nem sempre valorizam tanto o imóvel como você gostaria. Nesse caso, vale a pena pensar em quanto você quer investir nessas melhorias.

6 - Sempre me canso do assédio dos corretores, existe algum sistema exclusivo?

R: Aqui na Zac nós temos o Zac Prime, um modelo de gestão exclusiva onde nós comercializamos o seu imóvel através de nossas consultoras e empresas parceiras. Nesse modelo nós ficamos responsáveis por todas as visitas no imóvel, além de conteúdos exclusivos sobre seu imóvel e o bairro que está localizado. Se interessou pelo sistema e quer saber mais?

Entre em contato com a gente que explicamos tudo o que o modelo Zac Prime engloba!

7 - Agora que aceitei o valor do consultor e estou com a documentação em dia, qual é o próximo passo?

R: Nessa hora nossa equipe de MKT entra em ação. Com o imóvel na precificação correta e com os termos acertados, agora é a hora de fazer fotos e vídeos. Lembre-se de deixar o imóvel arrumado para receber nossa equipe. Hoje em dia boa parte dos nossos clientes compradores chegam por mídias sociais e pelo nosso site, por isso, boas imagens podem tornar seu imóvel atrativo para os nossos clientes.

Com as imagens prontas, a autorização de comercialização e todos os dados do imóvel preenchidos, estamos prontos para trabalhar a venda.

8 - Recebi uma proposta, qual é o próximo passo?

R: Agora é hora da nossa gestora de vendas fazer seu trabalho criterioso. Nem sempre as propostas vêm no valor que pedimos, a maioria vem em um valor mais baixo para iniciarmos uma negociação. Além da nossa gestora de vendas, temos uma equipe de advogados especializados na área que auxiliam durante todo o processo. Seja aberto a negociações.

Esses são os documentos que levantamos nesse processo (alguns deles já foram levantados na primeira etapa e não precisaremos tirar nova documentação)

Documentos dos proprietários:

- Documento de identidade e CPF
- Certidão de nascimento ou de casamento, se o vendedor for casado;
- Certidão de distribuidor civil;
- Certidão de feitos da Justiça Federal e da Justiça do Trabalho;
- Certidão negativa do ofício de interdição e tutelas.

Documentos do imóvel

É preciso olhar com muito cuidado os documentos do imóvel para verificar se não existem dívidas ou processos atrelados a ele. São necessários:

- Cópia autenticada da escritura definitiva do imóvel em nome dos vendedores, que deve estar registrada no Cartório de Imóveis;
- Certidão negativa do imóvel
- Registro de ações reipersecutórias e alienações, que informa se a propriedade já foi negociada ilegalmente e pode ser obtido no Cartório de Registro de Imóveis;
- Planta do imóvel, que deve ser aprovada pela prefeitura ou assinada por engenheiro arquiteto;
- Cópia autenticada do IPTU do ano e parcelas pagas;
- Certidão negativa de impostos e de débitos condominiais, caso o imóvel seja um apartamento;
- Averbação da construção, que é entregue pelo Cartório de Registro de Imóveis.

9- Tudo aprovado, e agora?

R: Com o da proposta e os documentos aprovados e a forma de pagamento acordado entre todas as partes, o processo finaliza e é hora de você investir, aplicar ou até mesmo comprar outro imóvel, tenho certeza que você já sabe o que fazer com essa quantia!

Mas não se esqueça que existem 2 impostos que você precisa acertar:

Custos do cartório - O valor é baixo, algo comum em transações de compra e venda.

Lucro imobiliário ou ganho de capital - é o lucro obtido na venda de um imóvel que foi vendido por um valor superior ao que foi comprado. Você poderá pagar de 15% a 22,5% de imposto sobre a diferença.

Veja as taxas:

Até R\$5 milhões = 15%

Acima de R\$ 5 milhões = 17,5%

Acima de R\$ 10 milhões = 20%

Acima de R\$ 30 milhões = 22,5%.

Ex: “Comprei meu imóvel em 2016 por R\$2 milhões e vendi ele por R\$3 milhões em 2024.”
O lucro imobiliário a ser pago é de 15% sobre a diferença, que é R\$1 milhão, ou seja, o valor do imposto a ser pago é de R\$150 mil.

Mas se por acaso você optar por comprar outro imóvel, você ficará isento de pagar o lucro imobiliário se fizer essa compra dentro de 180 dias. Mas fique atento pois esse benefício só pode ser usado uma vez a cada cinco anos. Vale lembrar que se você comprar um imóvel de valor menor, terá que calcular o ganho de capital sobre essa diferença.

Outro caso de isenção acontece quando o imóvel foi adquirido antes de 1969, esses dispensam o pagamento do ganho de capital. A partir de 1970, a cada ano o Imposto de Renda aumenta em 0,25%.

Para calcular o valor exato da porcentagem da taxa do ganho de capital, você deve baixar o App do governo, chamado GCAP, ali você consegue calcular exatamente o valor que será pago neste imposto.