



QUERO VENDER A MINHA CASA

Tudo o que precisa saber

Nuno FREITAS

Introdução

Sempre que estou frente a frente com um futuro vendedor, deparo-me quase sempre com as mesmas perguntas.

Achei então que seria uma boa ideia informar todas as pessoas que, num futuro próximo, estão a pensar vender, comprar, ou ainda vender um imóvel para comprar outro.

Cada caso é um caso e convém ter uma ideia o mais transparente possível do que se vai fazer antes de assinar papéis e ficar logo comprometido.

Com estas perguntas e respostas quero esclarecer que se trata da minha forma de trabalhar e agir ao fim de 9 anos de experiência.

Respeito os meus colegas e compatriotas que trabalham de uma forma diferente.

Não há uma maneira certa nem errada de trabalhar.

Este miniguia é destinado a ajudá-lo a perceber melhor todas as etapas no processo de uma venda.

Se houver uma pergunta ou resposta que não tenha encontrado, convido-o a telefonar-me ou enviar-me um e-mail. É com muito gosto que responderei as suas perguntas ou dúvidas.

Agradeço que não deixe este guia na via publica.

Há sempre um caixote de lixo por perto.

Um muito obrigado.

Não ponho à venda porque ainda não encontrei o que procuro. Se encontrar, posso assinar um contrato promessa de compra e venda?

Primeiro é aconselhável falar com a pessoa que lhe fez o empréstimo e saber quais são as condições e obrigações ao «quebrar» o seu contrato.

Se o seu imóvel já está pago, então pode comprar porque o banco vai hipotecar o seu imóvel para assegurar a compra do novo imóvel.

Se ainda tem um empréstimo, é bom saber se o banco lhe facilita um crédito «ponte» para a futura compra.

Se for o caso, o que tem a pagar são os juros do empréstimo atual mais a nova mensalidade até vender o seu imóvel.

Se tiver que vender para poder comprar um outro imóvel, então já sabe que uma vez que o seu imóvel é posto à venda, começa-se uma busca diária daquilo que procura.

Tem sempre uns 6 a 9 meses para encontrar, visto que é o tempo médio para vender e passar ao notário.

Pense sempre num plano B, que neste caso será de alugar algo durante 1 ano até encontrar o seu novo imóvel.

Uma terceira hipótese é de ficar na sua casa até encontrar algo. Tudo depende se o comprador pode ou não esperar o tempo que você precisa de ficar.

Durante esse tempo uma «indenização de ocupação» será dada ao comprador.

Como diferenciar um bom agente?

Procure saber se o agente já tem o curso feito ou se ainda está a começar como agente comercial.

Quantos anos de experiência tem o agente?

Esse agente é recomendado por antigos clientes?

O que dizem sobre ele?

O valor de uma pessoa vê-se pela sua atitude, presença e pelos seus atos.

Depois de um primeiro encontro com esse agente vai poder ter uma ideia mais completa e saber se esse agente tem as capacidades para vender a sua casa ao melhor preço.



Tive uma ajuda do estado e tenho que ficar 10 anos.

Se vender antes, tenho que reembolsar?

A primeira ajuda é a «prime d'acquisition» que varia entre 250€ e 9700€ consoante o seu caso.

A segunda ajuda é chamada de «subvention d'intérêt» que varia entre 0,575% e 2,45%.

Se vende para comprar um outro imóvel, não tem que reembolsar estas ajudas: o montante vai voltar a ser calculado com a nova compra.

Caso contrário, tem que reembolsar o que recebeu.

O ministério do alojamento, na rua de Hollerich, pode indicar por carta o montante a reembolsar.

Tive direito ao crédito de imposto (7%) com a obrigação de habitar no mínimo 2 anos. Posso vender antes dos 2 anos? Posso vender antes dos 2 anos?

Relembrar que os dois anos começam a partir do dia que se registou na câmara e não a partir do dia que fez o ato.

Se vender antes dos dois anos logicamente vai ter que reembolsar o que teve direito, mais os juros em vigor.

Pode pôr á venda, assinar contrato promessa de compra e venda e passar ao notário depois dos 2 anos.

No contrato tem que constar que a transferência do imóvel só se faz no dia do ato.

Se comprar um novo imóvel sem ter ainda vendido o imóvel atual e mudar a minha morada principal, tenho que pagar uma mais valia?

Á priori não tem que pagar uma mais valia uma vez que em breve vai vender o seu imóvel anterior.

A lei define que tem o ano em curso desde que anunciou a venda, mais o ano seguinte por inteiro.

Se ultrapassar esse tempo e não vender, então vai ter que pagar uma mais valia. Atualmente é de 21% (2020).

Se decidir vender um segundo imóvel que tenha e que não seja habitação principal, em todo o caso paga sempre uma mais valia.

Pago imposto se vender o meu imóvel?

Se está a vender o seu imóvel principal onde habita, o imposto não lhe é exigido.

Se estiver a vender um segundo imóvel, é normal que um imposto lhe vai ser exigido. O valor é sempre visto caso por caso.

O que é uma mais valia e como se calcula?

Mais valia é a diferença do valor da compra e da venda do mesmo imóvel. Se comprou por 400.000€ e vende por 600.000€, a mais valia é de 200.000€.

Se fez trabalhos de renovação nos últimos 10 anos, pode deduzir esse montante dos trabalhos (material e mão de obra), da mais valia.

De salientar que um casal tem direito a um subsídio todos os 10 anos no valor de 100.000€.

Hoje a minha casa tem um valor. Se esperar mais um ou dois anos a minha casa vai valer mais?

Tudo depende em que situação geográfica está situada a sua casa ou apartamento. Existem regiões, aldeias e quarteirões que serão sempre zonas de procura e daí o preço se manter elevado. Noutras regiões menos procuradas o aumento será sempre uma especulação. Não descartar a ideia de que o valor do mercado pode estagnar em algumas regiões. Quando vemos que o valor do mercado aumentou de X%, é sempre um valor atribuído a nível geral e específico a algumas regiões. A tipologia e as opções do seu imóvel vão ser um fator, entre outros, que vão determinar o verdadeiro valor do seu imóvel.



Porquê pagar a um agente se posso vender e poupar esse dinheiro?



Um bom agente vai investir numa publicidade adaptada ao seu imóvel para poder atrair um máximo de potenciais compradores.

Um bom agente vai pré-qualificar cada futuro comprador.

A experiência e a escolha das perguntas vão determinar o sucesso das visitas.

Você tem uma casa ou apartamento á venda: a agência imobiliária tem vários imóveis à venda.

Se um cliente visitou uma casa que não gostou, em seguida esse cliente pode ser encaminhado para visitar a sua casa.

O agente sabe como responder a certas objeções que possam ser feitas em relação ao seu imóvel, sempre com uma posição neutra e sem ligação emocional à sua casa.

Na maior parte dos casos escolher uma agência fica mais barato que vender em privado.

A casa precisa de algumas obras. Vendo tal e qual ou faço os trabalhos e depois vendo?

Tudo depende do tipo de obras que quer fazer. Uma pintura com cores claras, uma mudança de lâmpadas, e reparação de pequenas coisas partidas é sempre benéfico para a valorização da sua casa. Mudar uma cozinha, casa de banho, fachada ou chão, são trabalhos mais dispendiosos e nem sempre recupera o investimento que fez. Aliás que uma cozinha ou uma sala de banho que está ao seu gosto, não está necessariamente ao gosto do comprador. O ideal é falar com um agente imobiliário que o sabe aconselhar, visto que esse agente tem uma noção do que é melhor a nível comercial.

Posso colaborar com uma agência imobiliária sem assinar nenhum documento?

A lei exige que o contrato de venda seja registado, pelo agente, num tempo de 10 dias. Se não existe nenhum documento, como pode ser esse documento registado? Se tem um agente que colabora consigo sem contrato, saiba que esse agente não está a trabalhar legalmente. É como conduzir um carro sem carta de condução. Se houver um problema com o comprador ou com o agente imobiliário, como é que você vai poder defender os seus direitos sem provas escritas?

Qual é a melhor altura para pôr á venda?

No caso de um apartamento, qualquer altura do ano é boa para vender.

Importante que as visitas, no outono e inverno, sejam feitas durante o dia para se ver a luz natural.

No caso de uma casa com jardim e terraço, é preferível o início da primavera e verão uma vez que os futuros compradores podem-se imaginar no terraço e jardim com os amigos ou com a família.

Uma casa também pode ser vendida durante o inverno. Existem técnicas e horas específicas para mostrar a casa, mesmo com neve no terraço e no jardim.

Se a venda da minha casa ou apartamento for feita em poucas semanas, tenho que sair logo a seguir ?

O tempo para sair é você que decide. Se forem 3, 6 ou 9 meses, é um tempo considerado normal e aceitável.

O comprador tem que ter conhecimento da data de disponibilidade, mesmo antes de visitar o imóvel, caso a data seja superior a 6 meses.

Convém compreender que o comprador, uma vez que ele recebe o acordo do banco, tem a obrigação de reembolsar o empréstimo.

Contudo existem outras alternativas caso você seja uma pessoa que não gosta de pressas.

A sua tranquilidade está em primeiro.

O que devo fazer para valorizar ao máximo a minha casa ou apartamento?

Independentemente dos anos que o imóvel possa ter, o importante é que não esteja nada partido. (tijoleira, sanitário, janelas etc.) e que esteja tudo a funcionar. A cozinha e a casa de banho são os espaços mais importantes e aconselha-se que estejam bem limpos. A luz é também muito importante, sobretudo em imóveis que têm pouca exposição solar. Vale a pena investir em candeeiros e lâmpadas com uma boa potência em Watts e Lumens. A pintura dos muros é também fundamental. Uma cor clara é mais acolhedora e pacífica e além disso dá continuidade à luz que é espelhada.

Quem decide o preço do meu imóvel?

A casa é sua e o dinheiro é seu.

O trabalho do agente é fazer uma estimativa do mercado e verificar se o seu preço desejado é um preço realista e se é um preço que está acima ou abaixo do valor do mercado aconselhado.

É importante que você e o agente cheguem a um acordo sobre o preço: um bom começo é metade de uma venda bem feita.

Conselho:

O melhor agente não é o que lhe «oferece» mais pelo seu bem imobiliário. Escolha um agente da região que lhe explique como chegou ao preço estipulado e porquê anunciar esse preço.

**O meu vizinho vendeu o apartamento dele com 2 quartos e 80m² por 400.000€.
A minha casa tem 4 quartos e 160m então posso pedir 800.000€?**

Nem tudo se calcula apenas ao metro quadrado nem ao número de quartos. Apartamento e casa não se devem comparar:

é como comparar um cão com um gato.

Uma avaliação é feita também com base do metro cubico com terreno, e do retorno de investimento no caso de aluguer. Estes três métodos dão-nos uma média que na maior parte dos casos é o preço a pedir. A orientação da casa ou apartamento, as condições, as opções (garagem, balcão, terraço, jardim), a disposição e o conforto de cada divisão, a vista, os vizinhos, a rua, o ano de construção e o estado geral, tudo isto são fatores que vão contribuir para o valor mais real e comercial possível.



É melhor trabalhar com uma agência imobiliária em exclusivo, ou trabalhar com várias?

Aconselho a trabalhar apenas com uma agência. Se trabalhar com várias agências, a motivação e o investimento dos diferentes agentes não vai ser a mesma.

O anúncio do seu imóvel provavelmente vai aparecer com diferenças nos metros quadrados, diferenças no número de parque de estacionamento ou garagem, e as vezes até diferença de preço.

Ao trabalhar apenas com uma agência você vai ter um serviço mais completo e profissional.

O agente vai poder investir mais em publicidade e tempo.

Por exemplo: fotos profissionais, vídeo, panfleto, revista, colaboração entre agentes e agências, etc.



Tenho um agente que oferece mais pela minha casa, com uma comissão de 2% e ainda me oferece-me o passaporte energético. Qual o interesse de trabalhar com um agente a 3%?

Se o agente não consegue defender a comissão dele, será que no momento de negociar o preço da sua casa esse agente vai defender o preço?

Convém saber se o preço dado pelo agente é um preço real para vender.

Prefere um agente que lhe venda um sonho, dizendo que a sua casa vale 50.000€ ou 100.000€ a mais, e ao fim de 6 meses a casa ainda não foi vendida porque o preço está acima do preço do mercado?

Ou prefere um agente que seja otimista e realista e lhe diga a verdade desde o início sem surpresas desagradáveis durante o processo de venda?

O agente que trabalha a 2%, que tipo de publicidade ele propõe para pôr a sua casa o mais visível possível aos futuros compradores?

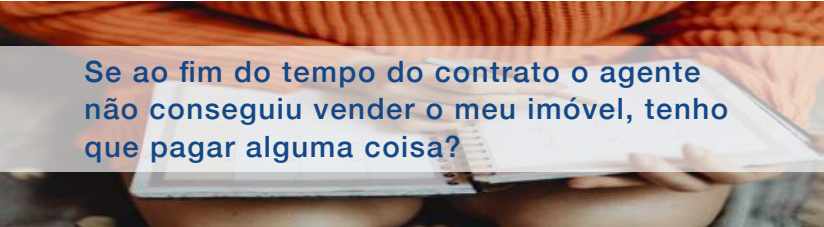
Esse agente vai fazer panfletos, revistas, fotos profissionais, vídeo, colaborar com outras agências?



Se assinar um contrato de exclusividade com uma agência, quanto tempo tenho que respeitar?

O tempo do contrato é estabelecido entre si e o agente. Embora haja agentes que fazem contratos de 6 meses e mais, o ideal são 3 meses.

Em três meses você já tem uma ideia se o agente trabalha corretamente e é profissional. Se não for o caso pode sempre anular o contrato ao fim do segundo mês. O contrato após 3 meses é renovado automaticamente de mês a mês.



Se ao fim do tempo do contrato o agente não conseguiu vender o meu imóvel, tenho que pagar alguma coisa?

Há agências que pedem os custos da publicidade que pode variar entre 1.500€ e 3.000€.

Se for o caso, é bom que o montante exato esteja escrito no contrato para mais tarde evitar surpresas.

Pessoalmente defendo que, independentemente do montante que foi investido em publicidade e tempo, esse montante é um risco para o agente imobiliário. Daí a importância de trabalhar com o agente em exclusivo.

Assim o agente saberá fazer uma boa venda num tempo curto e a um bom preço.

Quais são documentos necessários para vender?



Obrigatoriamente uma cópia do ato notarial e uma cópia do passaporte energético (obrigatório desde 2010). Passaporte energético é um documento que determina o consumo e a isolação do seu imóvel.

No caso de um apartamento é preciso ainda o resumo das 3 últimas reuniões feitas entre os proprietários e a empresa sindical. (PV d'Assemblée Générale)

Se houver um plano com as medidas, ótimo.

Em todo o caso, aconselha-se que o agente tire as medidas para poder determinar o espaço que é habitável, útil e total.

Como se passa com as visitas?

É você que decide o dia e a hora que lhe convém. Existem duas possibilidades e a melhor depende sempre do tipo de imóvel, do preço e da situação geográfica. A primeira possibilidade é fazer por exemplo visitas 2 a 3 vezes por semana. Se tem crianças, animais ou uma vida agitada, com esta frequência de visitas vai ter mais trabalho para deixar sempre as coisas apresentáveis. A segunda possibilidade é determinar um único dia para fazer as visitas.

Normalmente o sábado é o dia mais indicado para si e para o comprador, e uma vez que se visita o imóvel durante o dia isso permite ao comprador ver a luz natural.

Durante as visitas tenho que sair de casa?

É como você se sentir melhor. Para a pessoa que visita é sempre melhor fazer sem a presença dos proprietários. A pessoa está mais à vontade e sente-se mais livre para fazer certos comentários sobre a casa ou apartamento e também para falar do preço. Contudo se preferir ficar por casa, então se possível juntar todas as pessoas no mesmo



Defeito escondido « Vice caché ». O que é?

O próprio nome já o diz.

Pode ser uma instalação de água ou eletricidade que não esteja conforme as regras em vigor.

Pode ser de uma infiltração de água, humidade num muro, isolamento de um telhado ou fachada mal feita, etc.

Pode ainda ser a passagem de cabos elétricos ou uma conduta de água por baixo da sua casa ou residência.

Como vendedor é importante passar essa informação ao comprador ou ao agente imobiliário.

Os «defeitos» ou pontos menos positivos devem constar no ato de venda «compromis de vente». Caso contrário, se o comprador vier a provar que o defeito já existia na altura da compra e que ele não foi advertido, o vendedor é chamado a reparar ou a indemnizar os custos mais o incómodo causado.

Fiz um crédito com uma taxa fixa de 5 ou 10 anos.

Ainda não cumpri esse tempo. Se vender tenho que pagar algo ao banco?

Praticamente todos os créditos com taxa fixa são «penalizados» se não forem respeitados.

Antes de pôr a venda, fale com a pessoa que lhe fez o crédito e pergunte qual a taxa a reembolsar.

Consoante o instituto bancário, a taxa pode ir até 4% do valor emprestado.

Home Staging o que é ?

Esta palavra de origem inglesa que praticamente não tem tradução, é muito utilizada na venda dos imóveis. Trata-se de uma escolha de cores e objetos que vão melhorar a visibilidade e valorizar cada espaço da casa. Home staging é também tirar ou substituir um muro. Para isso temos os arquitetos d'interior.

É tudo um conjunto de fatores, usualmente a um custo moderado, que vão permitir pôr em evidência os pontos fortes do apartamento ou casa com um máximo de conforto para o comprador.

Exemplo:

Uma casa com 25 anos que não foi renovada tem um valor de 650.000€

Com um investimento de 20.000€ em materiais e mão de obra, a casa depois de modificada pode ter um valor final de 700.000€.



Cadastro vertical. O que é e qual a função?

O cadastro vertical é a atribuição de um número de cadastro único que é dado a uma ou várias divisões. A função é determinar os limites de prioridade e a quem pertence.

Exemplo onde pode acontecer e ser obrigatório fazer, no caso de uma futura venda em separado:

- Um batimento antigo com vários apartamentos e/ou comércio-

Verbalmente cada proprietário tem direito a uma cave, sótão ou garagem, mas não existe um documento que prova a quem pertence.

Podemos encontrar uma lista na internet dos batimentos que ainda não tem cadastro vertical.

Como fazer para ter um cadastro?

Primeiramente chamar um geométrico para medir as diferentes divisões.

Cada apartamento ou comércio deve ter contadores separados para a água, eletricidade e aquecimento.

Cada apartamento deve ter uma cave ou sótão.

Um ou dois lugares para estacionamento (segundo o regulamento da Câmara), serão atribuídos a cada apartamento.

Este é um processo que demora uma média 9 a 12 meses para ser terminado.



Se precisar de ajuda para um empréstimo, seguro, venda ou notário, quem me ajuda?

Pode pedir ajuda a várias pessoas, cada uma distinta na sua profissão, ou então a um bom agente que lhe saiba responder a tudo que possa precisar durante o processo de venda e compra.

O agente terá em conta a melhor solução para a sua situação pessoal, social, profissional e financeira.

INFORMACÕES

Site do cadastro para
saber tudo sobre o seu imóvel

www.map.geoportail.lu

Site sobre
os preços registados

www.observatoire.liser.lu

Site sobre
as diferentes
ajudas do estado
para aquisição, renovação e
aluguer.

www.logement.public.lu

www.guichet.public.lu

www.justarrived.lu

Site sobre os impostos

www.impots.directs.lu



**Tem uma pergunta?
Ligue-me**



Tél.: 661 23 13 18
E-mail : n.freitas@remax.lu
WWW.NUNOFREITAS.LU

