

Para resguardar vendedores e compradores, imobiliárias consultam até 9 esferas na hora de fechar negócio

Quem tem planos de comprar um imóvel precisa estar atento não apenas às visitas e negociações como também para toda a parte burocrática e legal.

28/09/2016 10:33:21

Quem tem planos de comprar um imóvel precisa estar atento não apenas às visitas e negociações como também para toda a parte burocrática e legal. Assim como quem está pretendendo vender, precisa estar ciente do que a imobiliária irá avaliar para garantir a segurança de uma possível negociação.

Dentre as diversas etapas que envolvem o processo de compra, uma das mais importantes é a de verificação da idoneidade do vendedor, principalmente sob o aspecto financeiro, e da salubridade do imóvel (inventário, alienação, dentre outros comprometimentos que possa ter). Para que o negócio seja declarado anulável ou ineficaz é preciso comprovar alguma dívida anterior à essa transação.

É fundamental, no ato da formalização do negócio, seja ele compra e venda, permuta ou cessão de direitos (quando o vendedor não é titular do imóvel, mas, somente titular de direitos de aquisição), a análise de toda a documentação para garantir a segurança do negócio antes da assinatura do contrato.

Nesta etapa serão providenciadas certidões dos vendedores, tanto onde residem ou trabalham, quanto nas comarcas onde o imóvel está localizado, assim como a documentação do próprio bem, com o objetivo de verificar a existência, ou não, de algo que impeça a sua venda.

Veja em quais esferas estas consultas são realizadas:

- Justiça Comum;
- Justiça do Trabalho;
- Justiça Federal;
- Receita Federal;
- Serviço Central de Protesto de Títulos – Certidão de Protesto;
- Instituições Financeiras – em caso de imóveis financiados;
- Cartório de Registros de Imóveis

- Cartórios de Títulos e documentos
- Registro Civil e Pessoas Jurídicas

A análise minuciosa desses documentos possibilita a conferência de possíveis vícios que afetem o negócio, como, por exemplo, alguma cláusula que limite a disposição do bem (inalienabilidade, impenhorabilidade, incomunicabilidade, usufruto) ou ainda a existência de alguma dívida pessoal do vendedor que tenha o imóvel como garantia (hipoteca, penhora, alienação fiduciária) ou uma possível dívida que, devido à sua natureza, possa ser transferida ao comprador (IPTU, condomínio).

O planejamento é primordial para assegurar a efetividade do negócio, por isso, tenha cuidado com a relação de documentos, bem como o passo a passo para sua conferência, disponíveis na internet. Apesar de algumas serem bem completas, a expertise da imobiliária que lhe prestará assessoria é o que mais conta para análise das muitas variáveis existentes. Opte por profissionais reconhecidos no mercado imobiliário.

Com ponderação e critérios de escolha, é possível se livrar de complicações e realizar a compra de seu imóvel de forma correta, sem riscos, prejuízos e arrependimento.

A Casa Mineira desenvolveu o Manual do Vendedor de Imóveis , com o objetivo de sanar as dúvidas mais comuns de quem pretende vender um imóvel.