



Cuidados na hora de vender o imóvel

Proprietário de imóvel deve contratar imobiliária conhecida no mercado, que tenha corretores credenciados pelo Creci



Alex Rogério

Orientações - Bernadete e Gizeli, da Betta Imóveis, orientam sobre medidas necessárias para evitar problemas com negócios imobiliários

Simone Trino
Da redação

redacai@folhadealphaville.com.br

Para quem está vendendo um imóvel, o panorama ideal seria formado por uma longa fila de interessados apenas aguardando o proprietário dar sua palavra final. Infelizmente, por mais que o mercado imobiliário esteja aquecido com lançamentos de empreendimentos, anúncios de grandes negócios, a dinâmica raramente funciona assim.

Aliás, é justamente essa expectativa em fechar negócios rápidos que pode ocasionar dores de cabeça aos proprietários. Por isso, uma das dicas principais é a contratação de imobiliárias conhecidas, que garantem tranquilidade e segurança às partes envolvidas na negoci-

ação. O alerta é feito por Bernadete Antunes Correia, diretora da Betta Imóveis, que atua no mercado imobiliário da região há 10 anos. Bernadete, por sua vez, tem um histórico de 22 anos de corretagem.

De acordo com ela, muitos proprietários esquecem de um fator, que é a segurança. "Como o interessado precisa visitar a casa para fechar o negócio, é importante avaliar de quem se trata", explica. Esse serviço é oferecido pelas imobiliárias. "Sempre fazemos um levantamento sobre o proprietário e também sobre o interessado, porque procuramos o melhor para as duas partes", esclarece.

Essas medidas, segundo Bernadete, objetivam principalmente a questão segurança. Quando o proprietário ainda utiliza o imóvel, os corretores

da Betta Imóveis procuram fazer as visitas com horários agendados e sempre monitorados por alguém do próprio imóvel. Mas antes desse tipo de visita, os corretores já têm informações sobre os interessados na compra de imóveis.

Quanto às pessoas que preferem efetuar a venda sem a intermediação de imobiliárias, Bernadete recomenda que elas evitem placas na porta da residência e também que não abram a casa para o primeiro que aparecer. "Enquanto o interessado está fazendo perguntas sobre o imóvel, o proprietário deve aproveitar para entrevistá-lo, evitando problemas futuros".

As imobiliárias cobram um percentual de 6%. "O valor é ínfimo se levamos em conta a segurança", alerta Bernadete. A imobiliária não executa ape-

nas a operação de compra e venda, mas garante toda a assessoria necessária, que vai desde a emissão de documentos até a retirada da escritura pública.

A advogada Gizeli Gonçalves, da Betta Imóveis, explica que é comum as pessoas informarem que a documentação está 'toda certinha', no entanto, é preciso checar tudo antes de efetivar o negócio. "Há uma lista de documentos (veja nessa página) que devem ser retirados antes da comercialização. Estar com a documentação em dia facilita ainda mais o processo", garante.

SERVIÇOS

■ **Betta Imóveis**
Calçada das Palmas, 20
Centro Comercial Alphaville
Telefone: 4193-1000
site: www.bettaimoveis.com

LISTA DE DOCUMENTOS

■ **Certidões pessoais** - pessoa física: Cópia autenticada da Cédula de identidade RG e CPF; Cópia autenticada da Certidão de casamento; Cópia autenticada da Certidão de Nascimento (para solteiros); Certidões Negativas dos Cartórios dos Distribuidores Cíveis e de Família, incluindo Executivos Fiscais Municipal e Estadual, pelo período de 10 (dez) anos anteriores à data da intermediação - da Comarca de domicílio dos vendedores e da Comarca do Imóvel; Certidões dos Distribuidores da Justiça do Trabalho pelo período de 10 (dez) anos anteriores à data da intermediação - da Comarca de domicílio dos vendedores e da Comarca do Imóvel; Certidões Negativas dos Cartórios de Protestos pelo período de 5 (cinco) anos anteriores a Certidões Negativas dos Cartórios de Protestos pelo período de 5 (cinco) anos anteriores a esta data das Comarcas do imóvel e do domicílio dos vendedores; Certidões Negativas da Justiça Federal; Certidão Conjunta Negativa de Tributos Federais e Dívida Ativa da União.

■ **Certidões para pessoa jurídica** figurar como vendedora: Contrato Social ou Estatuto Social e todas as alterações, ata de eleição da última diretoria devidamente registrados junto aos órgãos competentes; Certidões recentes da Junta comercial, em breve relato, contendo objeto, sede, uso, representações e arquivamento; Certidão Negativa de Débitos do INSS-CND; Certidão da Regularidade de Situação do FGTS; Certidão Negativa de Tributos Federais - Ministério da Fazenda; Certidão Negativa dos Cartórios de Protesto

dos últimos 5 anos; Certidão Negativa de Ações Judiciais, abrangendo um período de 10 (dez) anos anteriores à presente data, expedida por todos os distribuidores de feitos cíveis e das execuções fiscais da Comarca da sede da empresa e filiais; Certidão Negativa da Justiça Federal, abrangendo um período de 10 anos anteriores à venda; Certidão Negativa de falência e concordata; Certidão Negativa de Ações Trabalhistas abrangendo um período de 10 (dez) anos, anteriores à venda, expedida pelo Distribuidor da Justiça do Trabalho, da comarca da sede e das comarcas onde houver filiais; Cópia autenticada dos documentos pessoais dos sócios, qualificação completa e a mesma relação de documentos citada para pessoa física, de todos os sócios;

■ **Certidões de imóvel:** Cópia autenticada do título aquisitivo; Certidão de inteiro teor da matrícula, com negativa de ônus e alienações expedida pelo Cartório de Registro de Imóveis da Comarca de localização do imóvel; Certidão Negativa de impostos expedida pela Prefeitura Municipal da comarca de localização do imóvel; Carta de quitação com relação às taxas de condomínio e foro, expedidas pelo Condomínio; Carnê de imposto predial/territorial, relativo ao exercício em curso, com os pagamentos atualizados e quitados até a transmissão da posse; Prova de quitação dos foros devidos à União (para o caso de imóveis foreiros); C.A.T. - Certidão Autorizativa de Transferência, expedida pela Secretaria do Patrimônio da União (documento essencial para lavratura de imóveis foreiros).