

SUBSTÂNCIA · SOLUÇÕES IMOBILIÁRIAS

10 perguntas a fazer antes de vender a sua casa.

Um checklist prático para proprietários que querem vender bem — com menos surpresas, menos custos escondidos e mais clareza sobre as opções disponíveis.

Antes de decidir.

Vender uma casa é das maiores decisões financeiras de uma família. Estas dez perguntas ajudam a preparar a venda, a evitar armadilhas comuns e a perceber que caminho faz mais sentido no seu caso — venda tradicional, com mediação, ou venda direta a um investidor.

1

A documentação está completa e atualizada?

Caderneta predial, certidão permanente do registo, licença de utilização e certificado energético. Documentação em falta atrasa qualquer venda — comece por aqui.

2

Sei quanto vale realmente o meu imóvel?

Compare com vendas reais recentes na zona (não com preços de anúncio, que incluem margem de negociação). Peça mais do que uma opinião de valor.

3

O estado do imóvel ajuda ou trava a venda?

Imóveis a precisar de obras afastam a maioria dos compradores particulares — mas são exatamente o que investidores procuram. O estado define o comprador-tipo.

4

Que custos vou ter com a venda?

Eventual comissão de mediação, certificado energético, eventual mais-valia fiscal e custos de distrato de crédito. Faça as contas ao valor líquido, não ao preço de venda.

5

Quanto tempo posso esperar?

Se precisa de liquidez com prazo definido (partilhas, mudança, dívidas), a venda tradicional pode demorar meses. A venda direta a investidor troca algum valor por rapidez e certeza.

Na negociação.

6

A proposta que recebi é firme ou condicionada?

Propostas dependentes de crédito do comprador podem cair semanas depois. Pergunte sempre: a compra depende de financiamento? Há sinal? Qual o prazo para a escritura?

7

O CPCV protege-me?

O contrato-promessa deve definir prazos, sinal e consequências de incumprimento para ambas as partes. Não assine sem o compreender — peça apoio se necessário.

8

Estou a comparar propostas líquidas?

Uma proposta mais baixa sem comissões nem esperas pode valer o mesmo — ou mais — do que uma proposta alta com comissão, meses de espera e risco de queda do negócio.

9

Quem trata da burocracia até à escritura?

Distrates, certidões, agendamento notarial. Saber quem conduz o processo evita que a venda encalhe na reta final.

10

Falei com mais do que um tipo de comprador?

Particulares, mediadoras e investidores diretos têm propostas com estruturas diferentes. Conhecer as três opções é a única forma de escolher bem.

A Substância compra diretamente. Avaliação rápida, proposta sem compromisso, sem comissões e escritura sem esperas — mesmo que o imóvel precise de obras. Fale connosco: www.substancia.pt · +351 933 556 925 (também WhatsApp).