

Comprando ou vendendo

Buying or selling a home



Government
of South Australia

Office of Consumer
and Business Affairs

Comprando ou vendendo uma casa

Comprando uma casa

Comprar uma casa ou uma moradia é um importante desafio para a maioria das pessoas. Seu sucesso pode depender de quanta pesquisa você faz previamente e de que forma você pode ser disciplinado com suas finanças.

Quando comprar uma casa, peça ajuda para que você possa:

- estar bem informado sobre seus direitos
- comparar negócios com corretores imobiliários, instituições financeiras, tabeliões
- estar preparado para negociar
- fazer perguntas se estiver inseguro
- ler tudo antes de assinar qualquer coisa

E não apressar sua decisão.

Locais

Faça uma lista dos locais que gostaria de considerar para sua casa. Verifique os serviços disponíveis nas redondezas como lojas, escolas, transporte público, parques, creches ou centros de recreação. Verifique com o conselho municipal local acerca de informações sobre regulamentos de zoneamento.

Compareça a quantas inspeções locais puder para adquirir um melhor entendimento do layout e das facilidades que você deseja na casa.

Pense:

- se você precisa de um sobrado, apartamento ou casa térrea
- quantos cômodos vai precisar, incluindo quartos
- como suas necessidades podem mudar com o tempo
- o tamanho do jardim que deseja ou se deseja um jardim
- se deseja uma casa mais antiga ou uma mais moderna
- custo e tempo, se está pensando em reformar
- legislação municipal sobre reformas ou ampliações, e
- serviços municipais disponíveis na área.

Os corretores imobiliários devem lhe entregar uma ficha de informações que irá guiá-lo quando considerar a casa e o quanto ela poderá lhe oferecer em valor, segurança e prazer. Você pode pesquisar a possível existência de amianto no prédio, problemas estruturais devido a cupins ou maresia, trabalhos de construção ilegal, proximidade a locais de música ao vivo, se a propriedade possui fossa séptica, etc. A ficha de informações também se refere a itens como eficiência do fornecimento de energia, conexões e fontes de água alternativas e a possibilidade de acréscimos ou alterações ilegais.

Concessão para Proprietários do Primeiro Imóvel

Você pode ter direito a uma Concessão para Proprietários do Primeiro Imóvel de até \$11,000 para sua primeira casa – isto é, uma casa térrea, sobrado ou apartamento em qualquer local da Austrália do Sul que atenda aos padrões locais de planejamento. A concessão não está disponível para reformas de um prédio já existente ou para a compra de terrenos vazios.

Inscrições são feitas através da Revenue SA (www.revenuesa.sa.gov.au)

Empréstimos

O primeiro passo para comprar uma casa é estabelecer um orçamento – definir o que você gasta e onde, como e quanto você pode poupar. Analise seus hábitos de dispêndio e calcule o quanto você pode tomar emprestado e pagar. Embora haja muitas razões para justificar a compra de uma casa, somente continue se realmente puder pagar.

Quanto maior o depósito que tiver, melhor. Provavelmente você será solicitado a pagar o seguro da hipoteca se estiver financiando mais de 80% do preço de compra de uma propriedade.

Compare o crédito. Sempre faça perguntas sobre tarifas e custos e assegure-se de ter ajuda para entender as letras pequenas de todos os contratos, folhetos e panfletos de informações. A maior parte das instituições de empréstimo possui sites na Internet que oferecem exemplos de cálculos de empréstimos - use-os para determinar quais são os seus limites e qual será o efeito que o aumento de juros terá sobre um empréstimo. Decida se uma taxa de juros fixa ou variável será melhor para você e se você prefere pagamentos quinzenais ou mensais. Verifique se é possível fazer amortização da dívida.

Inclua quaisquer custos extras quando estiver planejando sua compra. Taxas do agente financeiro, custos de inspeção, despesas com cartório, seguro, taxas legais, custos da mudança, taxas de pessoa jurídica e quaisquer impostos devidos podem aumentar muito o preço de uma casa nova. Você pode precisar de dinheiro extra se necessitar fazer melhorias ou reformas na casa.

Um agente de financiamento pode ajudá-lo a encontrar o empréstimo ideal, mas você não é obrigado a usar um. Mesmo se você utilizar uma entidade financeira, é melhor fazer pesquisa por conta própria para ter certeza de que o financiamento recomendado é o melhor para você. Os agentes de financiamento nem sempre são independentes e podem receber uma comissão da entidade financeira – peça a eles que justifiquem sua recomendação e sempre leia as condições do financiamento cuidadosamente antes de assinar.

Negociando a venda

Venda pelo preço negociado

Uma casa pode ser colocada à venda a um preço ou dentro de uma faixa de preço. A prática normal é o vendedor determinar um preço e você negociar com ele, através do corretor, até você concordar com o preço. Você pode fazer uma oferta realista ao corretor com base no seu conhecimento do valor da propriedade. Você pode fazer uma oferta condicional, sujeita a certas condições, como a obtenção de financiamento ou inspeções do prédio.

Assegure-se de saber quais peças e acabamentos estão incluídos na venda e verifique se foram relacionados no contrato. Verifique todas as medidas e limites do terreno para se certificar que correspondem às da escritura.

Venda em leilão

Muitas propriedades são vendidas em leilão, especialmente quando a demanda é alta. O vendedor irá estabelecer o preço mínimo que está preparado para aceitar pela propriedade. O preço mínimo não será revelado a você ou aos outros participantes do leilão. Lances falsos (com intenção de puxar o preço para cima, além do que os verdadeiros lances estão oferecendo) são agora proibidos na Austrália do Sul.

Se você espera comprar uma propriedade em leilão você deve se registrar como ofertante preenchendo o formulário adequado. Você deverá mostrar uma prova de identidade para se registrar.

Para finalizar, os licitantes determinam o preço que estão preparados para pagar pela propriedade. Se as ofertas não atingirem o preço mínimo, o vendedor pode decidir não vender a casa. O vendedor pode então optar por negociar a venda com os ofertantes ou optar por colocar a casa à venda no mercado aberto.

Se você não está seguro sobre concorrer em um leilão, você deve consultar um especialista para atuar como seu consultor. Se alguém participar de um leilão em seu nome, deve registrar seus dados e fornecer ao corretor uma autorização para dar lances em seu nome.

Pesquise dados de venda para avaliar o possível preço mínimo da propriedade. Pergunte ao corretor que preço se espera por ela. Considere se deseja gastar dinheiro antecipadamente em inspeções da construção – que não é devolvido se perder o leilão, mas pode ser uma informação valiosa se ganhar.

Seja claro a respeito do seu limite de oferta e tente não ser influenciado pelo calor da situação. **Não existe período de carência quando você compra em leilão.** Organize o seguro da casa e do conteúdo para que seja efetivo a partir da data da assinatura do contrato.

Contrato

Provavelmente você estará negociando com o corretor imobiliário do vendedor durante o processo de compra. Ele deve ser o seu contato para fazer perguntas sobre a propriedade, para providenciar inspeções, para comunicar sua oferta para o vendedor e para organizar o contrato.

O documento Form 1 Statement é preparado pelo corretor e deverá conter informações importantes sobre a propriedade. Um procurador ou tabelião registrado poderá ajudá-lo a entender o documento, de modo que você esteja em melhor posição para estimar o valor da propriedade.

Se você decidir fazer uma oferta, precisará fazê-lo por escrito ou então ela não será repassada ao vendedor. Se sua oferta for aceita, os documentos do contrato são assinados entre você e o vendedor. Você terá então um período de carência no qual poderá desistir do contrato, sem explicar os motivos.

Depois que o período de carência tiver passado, o contrato passa a ser válido. Por esta razão, você precisa ter certeza de entender seu contrato antes de assiná-lo. Existem conseqüências se você falhar no cumprimento do contrato.

Ajuste

O Ajuste é feito normalmente de quatro a seis semanas depois da troca de contratos. A data de ajuste acordada no contrato é a data na qual o saldo do preço de compra é pago ao vendedor, em troca do título de propriedade. Este é um processo oficial conduzido entre seus representantes legais e financeiros e os do vendedor.

De acordo com uma das condições do contrato de venda, você poderá exigir uma inspeção da propriedade antes do ajuste, para se assegurar de que a propriedade se encontra nas condições esperadas.

Após a venda

Depois que o ajuste é concluído, o tabelião irá informá-lo de que a venda foi processada. Você deverá tomar providências para o recebimento das chaves de sua nova moradia.

Vendendo uma casa

Vender uma casa, assim como comprar uma casa, é uma decisão muito importante e é essencial que você entenda seus direitos e como exercê-los.

Existem várias maneiras de vender sua casa – algumas pessoas vendem suas propriedades sem indicar um corretor, mas isso exige conhecimento especializado e a familiarização com o processo. A maioria das pessoas contrata um corretor para negociar a venda ou conduzir um leilão. Pesquise as alternativas cuidadosamente e converse com outras pessoas sobre suas experiências

Negociação através de um corretor

Para que um corretor imobiliário possa vender sua propriedade, você deve assinar um contrato denominado opção de venda (agency agreement). Este contrato é legalmente reconhecido e é muito importante que você o leia e compreenda. Certifique-se de receber uma cópia desse contrato, que explica seus direitos e obrigações.

O contrato assinado com a corretora deverá indicar:

- a duração do contrato
- como ele pode ser cancelado
- a taxa de comissão (ou seja, o pagamento ao corretor por vender sua casa)
- a estratégia para venda de sua propriedade e as taxas associadas
- o preço de venda estimado ou faixa de preço que o corretor lhe informou
- quaisquer benefícios que o corretor venha a receber em decorrência da comercialização de sua propriedade.

Venda em leilão

Se você considera a possibilidade de venda através de leilão, certifique-se de assistir a alguns leilões você mesmo, para entender o processo.

Antes do leilão, você precisará definir um preço mínimo por escrito. Isto autoriza o leiloeiro a vender a propriedade pela oferta igual ou superior àquele valor. O corretor precisará manter registros por escrito do preço mínimo e deverá registrar todas as ofertas apresentadas durante o processo.

Você tem direito a até três “ofertas de vendedor” no leilão. Elas devem ser anunciadas pelo leiloeiro e não devem ser do mesmo valor ou acima do preço mínimo.

A principal razão de uma oferta de vendedor é anunciar que as ofertas ainda não alcançaram o valor mínimo e estão abaixo do preço desejado para a venda.

Se a propriedade não alcançar o preço mínimo ela é ‘passed in’. Ou seja, normalmente o corretor tentará negociar com a pessoa que deu o lance mais alto após o leilão. Se a venda é conseguida desta maneira no dia do leilão, o comprador não terá o direito de desistir.

Se a propriedade alcançar o preço mínimo, ela será vendida pela oferta mais alta. O comprador vitorioso deverá assinar o contrato de venda e efetuar um depósito na hora. Não há a possibilidade de desistência para alguém que compra uma propriedade em leilão.

Escritório Central

Office of Consumer & Business Affairs
Chesser House
91-97 Grenfell Street
Adelaide SA 5000
Australia

Nosso endereço postal é:

Office of Consumer & Business Affairs
GPO Box 1719
Adelaide SA 5001
Australia
website: www.ocba.sa.gov.au

Orientação em seu idioma

Podemos oferecer orientação em seu próprio idioma. Telefone para 131 450 para utilizar o Serviço Telefônico de Intérprete GRÁTIS. Uma pessoa fará a tradução para você numa conversa a três.

Peça para falar com o:
Office of Consumer and Business Affairs nos telefones:

8204 9777 Orientação ao consumidor
8204 9544 Orientação sobre aluguel
8204 9599 Registro de nascimento, morte ou casamento

Para mais informações, obtenha uma cópia de:

It's about the house – Your guide to buying or selling a house (Sobre a casa - Seu guia para a compra ou venda de casas), disponível sob a forma de folheto no Office of Consumer and Business Affairs. Telefone para (08) 8204 9516 para que uma cópia lhe seja encaminhada.

As informações fornecidas neste folheto são apenas de natureza geral e não devem ser consideradas como substituto de orientação profissional e/ou como referência da legislação apropriada. The Office of Consumer and Business Affairs é uma Organização do Governo Estadual que pode lhe prestar informações e orientação sobre compra e venda de casas ou a locação de um lugar para morar.