



GUIA **COMPLETO** PARA O PROCESSO DE COMPRA E VENDA DE **CASA**



P6 **CPCV**

1. O QUE É O CPCV
2. ESTRUTURA
3. QUEM É RESPONSÁVEL PELA REDAÇÃO
4. QUE INFORMAÇÃO É NECESSÁRIA PARA A REDAÇÃO
5. PROCEDIMENTO

P9 **O QUE ACONTECE ENTRE O CPCV E A ESCRITURA**

1. AVALIAÇÃO BANCÁRIA, SE APLICÁVEL
2. ENVIO DE CARTA A QUEM ESTÁ A ARRENDAR PARA O EXERCÍCIO DO DIREITO LEGAL DE PREFERÊNCIA, SE APLICÁVEL
3. COLOCAÇÃO DE ANÚNCIO ONLINE PARA O EXERCÍCIO DO DIREITO LEGAL DE PREFERÊNCIA, SE APLICÁVEL
4. ACEITAÇÃO DA CARTA DE APROVAÇÃO FINAL, SE APLICÁVEL
5. INFORMAÇÃO DE INTENÇÃO DE VENDA AO BANCO, SE APLICÁVEL
6. AGENDAMENTO DA ESCRITURA COM AS PARTES
7. SOLICITAÇÃO DAS GUIAS DE PAGAMENTO DE IMT E IMPOSTO DO SELO SOBRE A AQUISIÇÃO À AUTORIDADE TRIBUTÁRIA

P11 **CONTRATO DE COMPRA E VENDA (OU “ESCRITURA”)**

1. O QUE É O CONTRATO DE COMPRA E VENDA (OU “ESCRITURA”)
2. QUEM É RESPONSÁVEL PELA REDAÇÃO E AUTENTICAÇÃO
3. QUE DOCUMENTOS SÃO NECESSÁRIOS PARA A ELABORAÇÃO E ASSINATURA
4. PROCEDIMENTO

P13 **IMPOSTOS NA COMPRA**

1. IMT, SE APLICÁVEL
2. IMPOSTO DO SELO, SE APLICÁVEL

P14 **OUTROS ENCARGOS COM A COMPRA**

1. REGISTO DA AQUISIÇÃO, SE APLICÁVEL
2. REGISTO DA HIPOTECA, SE APLICÁVEL
3. EMOLUMENTOS NOTARIAIS OU HONORÁRIOS DO PROFISSIONAL DE DIREITO, SE APLICÁVEL
4. COMISSÕES BANCÁRIAS, SE APLICÁVEL

P16 **IMPOSTOS RECORRENTES NA POSSE DE UM IMÓVEL**

1. IMI, SE APLICÁVEL
2. AIMI, SE APLICÁVEL

P17 **OUTROS ENCARGOS RECORRENTES COM A POSSE DE UM IMÓVEL**

1. PRESTAÇÃO BANCÁRIA, SE APLICÁVEL
2. SEGURO MULTIRRISCOS, SE APLICÁVEL
3. SEGURO DE VIDA, SE APLICÁVEL
4. COMISSÃO DE MANUTENÇÃO DE CONTA, SE APLICÁVEL
5. QUOTA DO CONDOMÍNIO, SE APLICÁVEL
6. MANUTENÇÃO E REPARAÇÕES, QUANDO NECESSÁRIO

P19 **IMPOSTOS NA VENDA**

1. IMPOSTO SOBRE AS MAIS VALIAS IMOBILIÁRIAS, SE APLICÁVEL

P20 **OUTROS ENCARGOS COM A VENDA**

1. DOCUMENTAÇÃO EM FALTA, SE APLICÁVEL
2. DECLARAÇÃO DE NÃO DÍVIDA AO CONDOMÍNIO, SE APLICÁVEL
3. CANCELAMENTO DO REGISTO DA HIPOTECA, SE APLICÁVEL
4. COMISSÃO DE AMORTIZAÇÃO ANTECIPADA, SE APLICÁVEL
5. COMISSÃO DE MEDIAÇÃO IMOBILIÁRIA, SE APLICÁVEL

P21 **QUANTO DEMORA O PROCESSO DA PROPOSTA À ESCRITURA?**

P22 **GLOSSÁRIO**

GUIA COMPLETO PARA O PROCESSO DE COMPRA E VENDA DE CASA

INTRODUÇÃO

O que sucede a apresentação de uma proposta de compra sobre um imóvel e a sua consequente aceitação é frequentemente pouco claro para uma grande maioria de pessoas que se depara poucas vezes com transações imobiliárias ao longo da sua vida.

Este é um guia completo para o processo de compra e venda de casa destinado a orientar tanto quem está a comprar como quem está a vender ao longo de todas as etapas a partir do momento em que é aceite uma proposta até à sua oficialização na Escritura. Desde os custos envolvidos na compra, manutenção e venda de um ativo, até ao procedimento passo por passo de cada uma das fases, este documento abrange todos os pormenores de uma perspetiva detalhada e prática para garantir que ambas as partes estão informadas e preparadas para concluir um negócio com sucesso.

REVIEW

Se gostares deste material totalmente gratuito e sentires que te acrescentou valor de alguma forma, a única retribuição que peço é uma review na página de Google da Academia do Imobiliário, que podes fazer através deste link: <https://g.page/r/CX1srdjkTaAJEBM/review>.

Esta é uma forma de ajudares alguém a, no futuro, validar a qualidade daquilo que fazemos através do teu testemunho, para que possa beneficiar com confiança do nosso trabalho.

Por esse motivo, significaria o mundo para mim que dedicasses 2 minutos do teu dia a dar a tua opinião. Não é preciso nada extremamente elaborado, algo deste género serve: "Conheci a Academia através de <fonte> e achei a informação <opinião>, nomeadamente a do <guia/vídeo x> que me ajudou a <resultado>."

Como forma de agradecimento, se enviares um email para hey@joaozoio.com com uma prova da review feita, vou enviar-te o meu Excel privado (nunca antes divulgado) que me ajuda a comparar e escolher as melhores propostas de crédito habitação no âmbito de um investimento imobiliário. Para além dele, um breve vídeo explicativo sobre como o utilizar.

Espero que o aproveites e que desfrutes também do presente guia.

DISCLAIMER

Este guia é disponibilizado com o intuito de fornecer informações práticas e detalhadas sobre o processo de compra e venda de imóveis, tendo por base a minha experiência enquanto investidor imobiliário e consultor de investidores particulares. Deste modo, as informações aqui contidas refletem o meu entendimento pessoal e experiência prática no mercado imobiliário. Embora me paute pela precisão e relevância dos conteúdos, cada situação pode apresentar nuances específicas que exigem a avaliação de profissionais qualificados em distintas áreas de atuação. Cada transação imobiliária pode ter características únicas que exigem a orientação de advogados, contabilistas e outros especialistas. É importante deixar claro que este guia não deve ser interpretado como aconselhamento jurídico ou contabilístico já que não sou advogado nem contabilista certificado. Recomendo enfaticamente que, antes de se tomar qualquer decisão, se consultem estes profissionais para obter uma compreensão completa e adaptada às circunstâncias de cada caso em particular, garantindo que todas as decisões são informadas, conscientes e tomadas conforme a legislação em vigor.

1 ♦ O QUE É O CPCV

O Contrato Promessa de Compra e Venda constitui uma formalização da promessa de aquisição de um bem imóvel entre as partes numa futura data, sob condições previamente definidas. Uma vez alcançado um consenso sobre os termos (*delineados na proposta*) - como o valor de aquisição, o modo de pagamento, em que circunstâncias, cumprindo que timings, por aí fora - pode surgir o CPCV onde se espelha formalmente a proposta em muito maior detalhe.

Há um vasto leque de fatores que podem ditar a necessidade deste compasso de espera entre a aceitação da proposta e o fecho do negócio (*Escritura*). Permite tempo suficiente para se obter o financiamento, para o vendedor avançar com a compra da sua próxima casa, para encontrar alguém a quem ceder a posição contratual tendo em vista uma mais-valia rápida... e é precisamente para regular o que acontece entretanto, para infundir compromisso entre as partes, que o CPCV existe.

2 ♦ ESTRUTURA

1. Identificação das partes;

2. Identificação do imóvel;

3. Condições da transação:

- Preço de compra;
- Prazos para a Escritura e método de pagamento;
- Montante a ser pago a título de sinal¹;
- Prazos e método de pagamento do sinal¹;
- Sanções em caso de incumprimento dos prazos.

4. Cláusulas extra:

- Financiamento bancário (*ex. o que acontece caso o financiamento não seja aprovado, ou a avaliação venha abaixo das expectativas e o montante financiado não seja o ideal*);
- Regularização de eventuais pendências (*ex. obrigatoriedade da cessação de um contrato de arrendamento; da reparação de alguma estrutura danificada; da legalização de uma parte do imóvel em inconformidade; da obtenção de documentação em falta*);
- Cedência de posição contratual (*a permissão de substituição da parte compradora no negócio - uma forma de salvaguardar a venda caso não haja liquidez, ou surja a oportunidade de vender a posição a um terceiro por um valor superior*);
- Literalmente o que se quiser (*desde que seja legal e a outra parte concorde*).

¹ Sinal – É um depósito parcial do valor total a ser pago por quem está a prometer comprar a quem está a prometer vender que serve como garantia de compromisso entre os dois lados. Em caso de incumprimento, o mais comum é quem está a prometer comprar perder o valor do sinal ou quem está a prometer vender ter de o restituir em dobro, dependendo de quem falhou o acordo.

3 ♦ QUEM É RESPONSÁVEL PELA REDAÇÃO

A elaboração do Contrato de Promessa de Compra e Venda é tipicamente responsabilidade dos advogados ou solicitadores que agem em nome das partes envolvidas na transação. Quem a levar a cabo deve garantir que todos os termos acordados entre quem está a prometer comprar e quem está a prometer vender estejam devidamente especificados no documento, refletindo fielmente a proposta inicial e as condições mutuamente aceites. É fundamental que o CPCV esteja redigido de forma clara e precisa para evitar mal-entendidos e assegurar que ambos os lados compreendem por completo o compromisso que estão a assumir.

Numa transação entre duas pessoas particulares não é obrigatória que a redação seja feita por um profissional de direito, podendo as partes executar a incumbência de forma autónoma. É frequente, por isso, ver pessoas a pegar numa qualquer minuta da internet, trocar umas palavras, dar uns toques aqui e ali e avançar. Parece fácil, mas redigir cláusulas é uma arte e este pode ser um grande erro numa diligência tão significativa, evitável por apenas umas dezenas de euros.

4 ♦ QUE INFORMAÇÃO É NECESSÁRIA PARA A REDAÇÃO

Devem ser enviados os seguintes dados de ambas as partes ao advogado/solicitador:

- Nome completo;
- N° do cartão de cidadão e validade;
- NIF;
- Estado civil;
- Naturalidade;
- Morada completa;
- Email;
- IBAN.

Quanto ao imóvel, a informação relevante pode ser extraída da seguinte documentação, que deve ser enviada:

- Caderneta Predial Urbana;
- Certidão Permanente do Registo Predial;
- Certificado Energético.

Quanto às condições do negócio, deve ser enviado:

- Montante e método de pagamento do sinal;
- Preço de compra;
- Prazo para Escritura;
- Outras condições específicas acordadas.

5 ♦ PROCEDIMENTO

1. Recolha dos dados das partes:

O primeiro passo envolve o pedido e a recolha dos dados pessoais de todas as partes envolvidas.

2. Envio dos dados das partes, do imóvel e do negócio ao profissional de direito:

Uma vez recolhidos, são enviados a um solicitador ou advogado para a elaboração do contrato.

3. Revisão do contrato:

O contrato é enviado de volta, devendo ser revisto, certificando que as informações estão corretas e que o acordo reflete fielmente o entendimento entre as partes.

4. Apresentação do contrato à outra parte:

Após a revisão inicial, o contrato é apresentado à outra parte envolvida na transação, sendo esta uma oportunidade para a verificação conjunta dos termos e condições estabelecidos.

5. Negociação e ajustes:

Frequentemente, o contrato inicial não é aceite imediatamente e segue-se um período de negociação. Durante esta fase, podem ocorrer ajustes nos termos do contrato, com a intervenção do solicitador ou advogado para assegurar que as mudanças necessárias sejam feitas de forma legal e satisfatória para ambas as partes.

6. Marcação da data para a assinatura:

Estando o contrato ajustado e as partes em total sintonia, marca-se a data para a sua assinatura.

7. Assinatura do contrato:

Dependendo da preferência das partes a assinatura pode ser reconhecida oficialmente ou não.

8. Pagamento do sinal¹:

Após a assinatura do contrato, procede-se ao pagamento do sinal¹ tendo em consideração o método de pagamento e os prazos acordados. Findo o prazo acordado, não tendo este sido pago, o CPCV é considerado nulo.

O QUE ACONTECE ENTRE O CPCV E A ESCRITURA

1. AVALIAÇÃO BANCÁRIA
2. ENVIO DE CARTA A QUEM ESTÁ A ARRENDAR PARA O EXERCÍCIO DO DIREITO LEGAL DE PREFERÊNCIA
3. COLOCAÇÃO DE ANÚNCIO ONLINE PARA O EXERCÍCIO DO DIREITO LEGAL DE PREFERÊNCIA
4. ACEITAÇÃO DA CARTA DE APROVAÇÃO FINAL
5. INFORMAÇÃO DE INTENÇÃO DE VENDA AO BANCO
6. AGENDAMENTO DA ESCRITURA COM AS PARTES
7. SOLICITAÇÃO DAS GUIAS DE PAGAMENTO DE IMT E IMPOSTO DO SELO SOBRE A AQUISIÇÃO À AUTORIDADE TRIBUTÁRIA

1 ♦ AVALIAÇÃO BANCÁRIA, SE APLICÁVEL (LADO DA COMPRA)

Assinado o CPCV e pago o sinal¹, estando a aquisição dependente de um financiamento bancário e já tendo sido conduzida a primeira fase da análise da sua viabilidade (*situação financeira do cliente*), avança-se para a marcação da avaliação bancária. É uma fase imprescindível do processo uma vez que a maioria dos bancos, para habitação própria e permanente², financia o menor de dois valores - 90% do preço de compra ou 85% do valor da avaliação. A título exemplificativo, para o financiamento a 90% de uma aquisição de 100.000€, a casa tem de ser avaliada em 105.882€. É comum passarem 2 dias úteis depois de ser dado o ok relativamente à viabilidade até o avaliador entrar em contacto para agendar o ato. A brevidade com que este é combinado depende da disponibilidade do avaliador e de quem está a vender ou do agente imobiliário para acompanhar a visita ao imóvel. O relatório é disponibilizado normalmente também em 48h úteis.

2 ♦ ENVIO DE CARTA A QUEM ESTÁ A ARRENDAR PARA O EXERCÍCIO DO DIREITO LEGAL DE PREFERÊNCIA³, SE APLICÁVEL (LADO DA VENDA)

Se a casa estiver arrendada há pelo menos dois anos, a pessoa arrendatária tem direito legal de preferência³ sobre a compra, apenas se o quiser fazer para habitação própria e permanente. Deste modo, deve ser enviada uma carta registada com aviso de receção informando da intenção de venda e o preço pelo qual irá ocorrer. A partir da receção da comunicação, começa a contar um prazo de 30 dias para ser exercido este direito, seja essa a vontade de quem está a arrendar, podendo a Escritura ocorrer apenas após essa data.

3 ♦ COLOCAÇÃO DE ANÚNCIO ONLINE PARA O EXERCÍCIO DO DIREITO LEGAL DE PREFERÊNCIA³, SE APLICÁVEL (LADO DA VENDA)

Se a casa fizer parte de uma área de reabilitação urbana, de uma área protegida ou de uma zona de pressão urbanística e por esses ou outros motivos for de interesse municipal ou nacional, o município, as regiões autónomas, o Estado ou outras entidades públicas têm direito legal de preferência³ sobre a compra. Das duas uma, ou se consulta individualmente

² **Habitação própria e permanente** – Refere-se ao imóvel utilizado como residência habitual e permanente de quem o detém. Este estatuto pode conferir certos benefícios fiscais como taxas reduzidas de IMT, IMI e condições favoráveis em termos de mais-valias na venda do imóvel. É também relevante no contexto de financiamento bancário, podendo as condições oferecidas ser mais vantajosas.

³ **Direito legal de preferência** – É uma regalia que confere a pessoas inquilinas ou entidades públicas o direito prioritário de adquirir um imóvel nas mesmas condições já acordadas com quem se propõe a comprar.

todas estas instituições para garantir que nenhuma tem esse direito, ou se coloca o anúncio online através da plataforma Casa Pronta por 15€ de qualquer modo, desobrigando a quaisquer outras diligências. A partir da data em que o anúncio é publicado, as entidades têm 10 dias para se expressarem, podendo a Escritura ocorrer apenas após essa data.

4 ♦ ACEITAÇÃO DA CARTA DE APROVAÇÃO FINAL, SE APLICÁVEL (LADO DA COMPRA)

Nas transações em que existe um financiamento da parte de quem está a comprar, em conjunto com o relatório de avaliação vem da parte do banco a carta de aprovação final que reflete as condições concretas do contrato de crédito. Assim que é recebida há uma espera mínima de 7 dias (*um período de reflexão*) até à sua aceitação na Escritura.

5 ♦ INFORMAÇÃO DE INTENÇÃO DE VENDA AO BANCO, SE APLICÁVEL (LADO DA VENDA)

Nas transações em que existe um financiamento da parte de quem está a vender, tem de ser informado o credor da intenção de venda por dois motivos. Em primeiro lugar, para que se proceda à elaboração do protocolo APB⁴ (*caso quem está a comprar vá recorrer a crédito habitação*) ou do distrate⁵ (*caso seja um pagamento a pronto*). Em segundo, porque consta dos contratos de crédito a obrigação da informação do banco com uma antecedência mínima de 10 dias quando se trata de uma amortização antecipada total (*como acontece no caso de venda*), podendo a Escritura ocorrer apenas após essa data.

6 ♦ AGENDAMENTO DA ESCRITURA COM AS PARTES (LADO DA COMPRA)

Com todas as devidas etapas encaminhadas, marca-se a data para a assinatura da Escritura tendo em conta a disponibilidade de quem está a vender, comprar, do escritório de notariado ou solicitadoria e de quem está a representar a entidade financeira tanto de um lado, como do outro (*quando aplicável*).

7 ♦ SOLICITAÇÃO DAS GUIAS DE PAGAMENTO DE IMT E IMPOSTO DO SELO SOBRE A AQUISIÇÃO À AUTORIDADE TRIBUTÁRIA (LADO DA COMPRA)

Em preparação para a realização da Escritura, no dia anterior (*dada a validade do documento*), devem ser pedidas as guias de pagamento dos impostos devidos, a cargo de quem está a comprar. A liquidação destes encargos, geralmente feita num terminal multibanco nas instalações onde está a ocorrer a diligência, não deve ocorrer muito antes da assinatura para garantir que só se avança já com a certeza de que não há entraves ao negócio. A Autoridade Tributária desenvolveu um vídeo explicativo sobre como fazer o pedido:
https://www.youtube.com/watch?v=fB_tHOerQ-4.

⁴ **Protocolo APB** – É um mecanismo da Associação Portuguesa dos Bancos que tem como intuito a simplificação do processo de cancelamento de hipotecas quando tanto quem compra como quem vende está ou vai lidar com um crédito.

⁵ **Distrate** – É o documento emitido pela entidade financeira que permite o cancelamento da hipoteca quando a dívida referente ao crédito cujo imóvel hipotecado garante é inteiramente saldada.

CONTRATO DE COMPRA E VENDA (OU “ESCRITURA”)

1. O QUE É O CONTRATO DE COMPRA E VENDA (OU “ESCRITURA”)
2. QUEM É RESPONSÁVEL PELA REDAÇÃO E AUTENTICAÇÃO
3. QUE DOCUMENTOS SÃO NECESSÁRIOS PARA A ELABORAÇÃO E ASSINATURA
4. PROCEDIMENTO

1 ♦ O QUE É O CONTRATO DE COMPRA E VENDA (OU “ESCRITURA”)

O Contrato de Compra e Venda (*não confundir com Contrato Promessa*) representa o momento culminante do processo de compra e venda de um imóvel, sendo a fase em que se formaliza definitivamente a transferência de propriedade de quem está a vender para quem está a comprar (*e se assina o contrato de mútuo se quem está a comprar tiver recorrido a financiamento, oficializando a sua contratação e a constituição da hipoteca⁶ sobre o ativo*).

Desde 2008 que pode ser celebrado através de uma Escritura Pública, por Documento Particular Autenticado ou por procedimento especial de transmissão (*Serviço Casa Pronta*), alargando assim a formalização de negócios imobiliários de apenas notários para solicitadores, advogados e conservadores.

Durante a sua assinatura é verificada a identidade das partes, confirmada a titularidade e a inexistência de ónus ou encargos sobre o imóvel e assegura-se que todas as condições estipuladas no CPCV foram cumpridas. É nesta etapa que o pagamento do imóvel é realizado (*na sua totalidade ou a componente restante; a menos que acordado de outro modo no CPCV*), e na qual são pagos os impostos devidos (*IMT + Imposto do Selo sobre a aquisição*) por parte de quem está a comprar. Uma vez assinado o contrato, procede-se ao registo da transação no Registo Predial.

2 ♦ QUEM É RESPONSÁVEL PELA REDAÇÃO E AUTENTICAÇÃO

A redação e autenticação do Contrato de Compra e Venda (*ou “Escritura”*) recai sobre diferentes entidades, dependendo da modalidade escolhida entre as 3 anteriormente descritas:

- Escritura Pública: notário;
- Documento Particular Autenticado (*DPA*): solicitador ou advogado;
- Procedimento especial de transmissão (*Serviço Casa Pronta*): conservador.

Havendo um financiamento da parte de quem compra envolvido na transação, quem dita a modalidade do contrato de compra e venda é geralmente a entidade credora.

⁶ **Hipoteca** – É uma garantia real que vincula um imóvel ao cumprimento de uma obrigação, geralmente um empréstimo bancário. Em caso de falha do pagamento da prestação para além do previsto no acordo, o credor, tipicamente uma instituição financeira, tem o direito de promover a venda do imóvel hipotecado para receber o valor em dívida. A hipoteca é registada e fica associada ao título de propriedade do imóvel até que a dívida seja completamente saldada.

3 ♦ QUE DOCUMENTOS SÃO NECESSÁRIOS PARA A ELABORAÇÃO E ASSINATURA

Para a elaboração do Contrato de Compra e Venda (ou “Escritura”) é necessário o envio de um conjunto de documentos da parte vendedora e compradora ao escritório responsável que vai para além do requerido no CPCV (se aplicável):

- Licença de utilização (ou dispensa ou averbamento na Certidão Permanente do Registo Predial);
- Ficha técnica de habitação (se o imóvel tiver sido construído depois de 30/03/2004);
- Declaração de não dívida ao condomínio (se a parte compradora concordar e quiser assumir a responsabilidade de potenciais dívidas, abdicando da declaração, pode);
- Comprovativo do pagamento do sinal, se aplicável.

No dia da assinatura, as partes devem comparecer com o seu documento de identificação e quem está a vender com a declaração de não dívida ao condomínio original para ser anexado ao Contrato de Compra e Venda (ou “Escritura”).

4 ♦ PROCEDIMENTO

1. Identificação dos intervenientes:

O primeiro passo é a identificação das partes através da apresentação dos seus documentos de identificação.

2. Confirmação dos dados dos intervenientes e do imóvel:

Antes de avançar, a pessoa responsável pela redação e autenticação do Contrato de Compra e Venda (ou “Escritura”) confirma os dados das partes e cruza novamente os dados da documentação do imóvel com o que consta do contrato.

3. Leitura em voz alta da escritura:

A pessoa responsável procede à leitura em voz alta do documento, garantindo que todos os termos e condições são claramente entendidos pelas partes antes da finalização do negócio, promovendo a transparência e o entendimento mútuo.

4. Pagamento dos impostos:

Tendo por base as guias emitidas pela Autoridade Tributária, segue-se o pagamento dos impostos devidos (*Imposto Municipal sobre Transmissões Onerosas de Imóveis (IMT)* e o *Imposto do Selo sobre a aquisição*) para anexar os respetivos comprovativos ao contrato.

5. Assinatura do contrato:

Com todas as verificações feitas e os impostos liquidados, as partes procedem à assinatura, formalizando legalmente a transferência da propriedade.

6. Troca do cheque pela chave:

Imediatamente após a assinatura, ocorre a troca do cheque relativo ao pagamento do imóvel pelas chaves do mesmo, dando como concluída a interação.

IMPOSTOS NA COMPRA

1. IMT

2. IMPOSTO DO SELO

1 ♦ IMT, SE APLICÁVEL

O Imposto Municipal Sobre as Transmissões Onerosas de Imóveis é aplicado quando ocorre a transação de um bem imóvel entre duas partes onde existe reciprocidade de obrigações e vantagens económicas, sendo pago no momento da Escritura. A contribuição devida tem como base o preço de compra ou o VPT⁷, o mais alto dos dois. Para além disto, o tipo de habitação (urbana ou rústica), o propósito da aquisição (*habitação própria e permanente² ou secundária*), e o território do comprador (*Portugal continental ou regiões autónomas*) podem de igual modo influenciar a taxa a pagar. Depois há ainda uma parcela a abater, um desconto, dependendo do valor do imóvel. Para se chegar ao exato montante de IMT é algo complexo, de modo que sugiro a utilização do simulador de IMT do website do Doutor Finanças:

<https://www.doutorfinancas.pt/simulador-imt>.

2 ♦ IMPOSTO DO SELO, SE APLICÁVEL

É o mais antigo do sistema fiscal português, criado em 1660 e o seu nome surge exatamente porque até 2000 existia sob a forma de um selo, sendo aplicado em 28 situações, todas elas descritas na Tabela Geral do Imposto do Selo. No âmbito de uma transação imobiliária, incide sobre o preço da compra ($0.008 * \text{preço da compra}$) e sobre o montante do financiamento bancário, se aplicável ($0.006 * \text{valor financiado}$). O Imposto do Selo sobre a compra é pago no momento da Escritura, o sobre o crédito (*se aplicável*) é frequentemente retirado da conta bancária associada ao crédito habitação alguns dias depois da transação.

NOTA

Há atualmente em vigor uma isenção total do IMT e do Imposto do Selo sobre a aquisição que abrange a compra da primeira habitação própria e permanente² para jovens com idade igual ou inferior a 35 anos. Esta medida abrange imóveis de valor inferior a 316.772€. Já para compras entre os 316.772€ e os 633.453€ a isenção aplica-se parcialmente (*apenas aos primeiros 316.772€*), sendo que acima dos 633.453€ deixa de ser concedida por inteiro. São várias as exceções e entrelinhas pelo que não deve ser dispensada a consulta de um advogado ou contabilista e deixo em baixo dois links com informação útil sobre o tema:

<https://www.portugal.gov.pt/pt/gc24/comunicacao/noticia?i=perguntas-mais-frequentes-sobre-a-isencao-de-imt-e-is>;

<https://www.doutorfinancas.pt/impostos/isencao-de-imt-para-jovens-perguntas-e-respostas>.

⁷ VPT – É o Valor Patrimonial Tributário da casa, uma métrica atualizada automaticamente pela Autoridade Tributária a cada 3 anos calculada com base em diversos critérios como a área bruta, a localização, a idade, a qualidade e conforto, e o preço de construção por metro quadrado, obtida através de uma consulta da Caderneta Predial Urbana.

OUTROS ENCARGOS COM A COMPRA

1. REGISTO DA AQUISIÇÃO
2. REGISTO DA HIPOTECA
3. EMOLUMENTOS NOTARIAIS OU HONORÁRIOS DO PROFISSIONAL DE DIREITO
4. COMISSÕES BANCÁRIAS

1 ♦ REGISTO DA AQUISIÇÃO, SE APLICÁVEL

O registo da aquisição é o ato da inscrição da transmissão da propriedade na Conservatória do Registo Predial, normalmente feito pela mesma pessoa que tratou da Escritura, passando oficialmente quem comprou a constar dos documentos enquanto a nova pessoa titular do bem. Tem um custo de 250€ ao balcão ou 225€ online para a Escritura Pública ou DPA. Fazendo o registo através do Serviço Casa Pronta são 375€ ou 700€ quando em conjunto com o registo da hipoteca.

2 ♦ REGISTO DA HIPOTECA, SE APLICÁVEL

O registo da hipoteca é o ato da inscrição da constituição da propriedade como uma garantia real do financiamento na Conservatória do Registo Predial, normalmente feito pela mesma pessoa que tratou da Escritura, passando oficialmente o banco a ter prioridade sobre o ativo no caso de incumprimento do pagamento do empréstimo. Esta hipoteca permanece registada enquanto o empréstimo não for totalmente liquidado e só pode ser cancelada após a quitação completa da dívida. Tem um custo de 250€ ao balcão ou 225€ online para a Escritura Pública ou DPA. Fazendo o registo através do Serviço Casa Pronta são 375€ ou 700€ quando em conjunto com o registo da aquisição.

NOTA

Ao abrigo da mesma medida anteriormente referida que isenta os jovens com idade igual ou inferior a 35 anos do pagamento de IMT e Imposto do Selo sobre a aquisição na compra da primeira casa para habitação própria e permanente² com um valor até aos 316.772€, também o registo da aquisição e o registo da hipoteca é isentado ou beneficia de um desconto:

- Realizando o Contrato de Compra e Venda (ou “Escritura”) pela via de Escritura Pública ou DPA, é isenta a totalidade dos registos (no valor de 450€ online ou 500€ ao balcão), mantendo-se ainda o valor dos emolumentos notariais ou honorários do profissional de direito;
- Realizando o Contrato de Compra e Venda (ou “Escritura”) pela via de Procedimento Especial de Transmissão (Serviço Casa Pronta), reduz-se o montante a pagar por 225€ se for registado apenas um facto, ou 450€ se houver a aquisição e a hipoteca a registar.

3 ♦ EMOLUMENTOS NOTARIAIS OU HONORÁRIOS DO PROFISSIONAL DE DIREITO, SE APLICÁVEL

Indo pela via do Documento Particular Autenticado ou da Escritura Pública há taxas a pagar a quem prestar o serviço da redação e autenticação. Estes custos variam conforme o escritório e localização, sendo que na capital os valores rondam os 450€+IVA. De notar que ao DPA se somam 20€ pelo seu depósito online.

4 ♦ COMISSÕES BANCÁRIAS, SE APLICÁVEL

Recorrendo a financiamento, há uma panóplia de comissões cobradas pelas instituições financeiras que têm nomes diferentes de banco para banco (*comissões de abertura, de dossier, de estudo do processo, de avaliação, de formalização, etc.*) mas na sua totalidade rondam entre os 600 e os 1000€ (*sendo possível a existência de campanhas que isentam o seu pagamento*).

IMPOSTOS RECORRENTES NA POSSE DE UM IMÓVEL

1. IMI

2. AIMI

1 ♦ IMI, SE APLICÁVEL

O Imposto Municipal sobre os Imóveis é anual, refere-se ao ano anterior e incide sobre o VPT⁷. Quem paga o IMI é quem tem a posse do imóvel ao dia 31 de dezembro do ano a que o imposto diz respeito, sendo aplicável uma taxa de 0,8% para prédios rústicos e de entre 0,3% a 0,45% para urbanos dependendo do município em questão.

NOTA

Há atualmente múltiplas situações em que pode ter lugar uma isenção temporária ou permanente do pagamento deste imposto *(apesar de várias as exceções e entrelinhas pelo que não deve ser dispensada a consulta de um advogado ou contabilista)*, nomeadamente aquando da:

- Compra de casa para habitação própria e permanente², com um VPT⁷ inferior a 125.000€ por alguém com um rendimento bruto do agregado familiar inferior a 153.300€ (3 anos de isenção);
- Compra de casa para habitação própria e permanente², com um VPT⁷ total das propriedades do agregado familiar inferior a 71.296,4€ por alguém com um rendimento

2 ♦ AIMI, SE APLICÁVEL

Introduzido para taxar o “património dos ricos”, surgiu em 2017 o Adicional ao IMI, aplicável a bens imobiliários com um VPT⁷ superior a 600.000€ calculado ao dia 1 de janeiro de cada ano. Para pessoas singulares varia entre 0,7% e 1,5% ao ano sobre o excedente do montante indicado.

OUTROS ENCARGOS RECORRENTES COM A POSSE DE UM IMÓVEL

1. PRESTAÇÃO BANCÁRIA
2. SEGURO MULTIRRISCOS
3. SEGURO DE VIDA
4. COMISSÃO DE MANUTENÇÃO DE CONTA
5. QUOTA DO CONDOMÍNIO
6. MANUTENÇÃO E REPARAÇÕES

1 ♦ PRESTAÇÃO BANCÁRIA, SE APLICÁVEL

Ao contratar um financiamento existe uma quantia a pagar mensalmente ao credor, a prestação bancária, que é composta por dois elementos: a componente de juros (*o custo do empréstimo*) e a componente de amortização de capital (*que efetivamente reduz o montante em dívida*). A melhor forma de saber à priori o valor da prestação com números o mais próximos de reais possível é através de um simulador online como este: <https://simuladorch.cgd.pt>.

2 ♦ SEGURO MULTIRRISCOS, SE APLICÁVEL

Cobre uma variedade de riscos como incêndios, inundações, e outros danos ao imóvel. Embora não seja obrigatório por lei (*o que é exigido é no caso de apartamentos a existência de um seguro de incêndio e elementos da natureza*), para além de recomendável para proteção contra possíveis imprevistos, é requisito incontornável para a realização de um financiamento bancário. A melhor forma de saber à priori o valor do seguro é simulando o financiamento no link acima, fazer download da FINE e consultar o ponto 4 da Parte A, embora seja apenas um preço indicativo.

3 ♦ SEGURO DE VIDA, SE APLICÁVEL

Cobre a pessoa segura em caso de morte ou invalidez. Embora não seja obrigatório por lei, para além de recomendável para assegurar que, em caso de um evento grave, a dívida não se torne um encargo para familiares ou herdeiros, é requisito incontornável para a realização de um financiamento bancário. Isto porque garante que o empréstimo será pago no caso de falecimento ou incapacidade da pessoa devedora. A melhor forma de saber à priori o valor do seguro é simulando o financiamento no link acima, fazer download da FINE e consultar o ponto 4 da Parte A, embora seja apenas um preço indicativo.

4 ♦ COMISSÃO DE MANUTENÇÃO DE CONTA, SE APLICÁVEL

A grande maioria das instituições financeiras cobra esta comissão para manter em pleno funcionamento a conta bancária através da qual se processam os pagamentos do empréstimo, caso exista. Varia entre instituições e pacotes de serviços bancários, contudo ronda os 5€ a 10€ mensais (*sendo possível a existência de campanhas que isentam o seu pagamento*).

5 ♦ QUOTA DO CONDOMÍNIO, SE APLICÁVEL

É comum em apartamentos ou moradias em empreendimentos que beneficiam de áreas comuns a necessidade de uma contribuição periódica para a manutenção do condomínio. Estes fundos são utilizados para cobrir os custos de limpeza, segurança e outras despesas administrativas. O montante pode variar significativamente dependendo não só das instalações e serviços disponibilizados, como também do tamanho do condomínio, podendo ir de 30€ mensais para prédios simples de 8 frações sem amenidades, a 1200€ para apartamentos duplex em instalações megalómanas com múltiplas piscinas, concierge, segurança e tudo o que se pode imaginar.

6 ♦ MANUTENÇÃO E REPARAÇÕES, QUANDO NECESSÁRIO

A posse de um imóvel acarreta a responsabilidade de manter a sua boa condição, o que inclui necessariamente uma manutenção regular e reparações inesperadas. Isto abrange desde pequenas intervenções, como o arranjo de canalizações ou a substituição de equipamentos avariados, até obras de maior envergadura, como a renovação de um telhado, reforços estruturais ou outras eventuais melhorias. São custos imensamente variáveis aos quais é difícil atribuir um valor certo, embora seja prudente que se preveja uma reserva financeira anual para lhes fazer face.

IMPOSTOS NA VENDA

1 ♦ IMPOSTO SOBRE AS MAIS-VALIAS IMOBILIÁRIAS, SE APLICÁVEL

As mais valias imobiliárias decorrem quando se dá lugar à venda de um bem imobiliário por um valor superior à sua compra. Este diferencial gerado é considerado um rendimento e, por isso, está sujeito a imposto. O cálculo da mais-valia tem em consideração não só os valores de compra e venda, como também algumas despesas com a valorização da casa, encargos inerentes à aquisição e alienação e, em certos casos, um coeficiente de desvalorização monetária, por forma a refletir a flutuação do valor da moeda no tempo. A taxa a pagar depende da situação de residência - se for em Portugal, é aplicada de acordo com o escalão de IRS aplicável e apenas incide sobre metade da mais-valia. Só é oficialmente apurada no seguimento da entrega da declaração de IRS, através do preenchimento do anexo G correspondente aos Incrementos Patrimoniais. Sendo o cálculo complexo, recomendo que se recorra à calculadora de mais-valias imobiliárias do Doutor Finanças disponível através do seguinte link:

<https://www.doutorfinancas.pt/calculadora-de-mais-valias-imoveis>.

NOTA

Há atualmente 5 situações em que pode ter lugar uma isenção ao pagamento deste imposto *(apesar de várias as exceções e entrelinhas pelo que não deve ser dispensada a consulta de um advogado ou contabilista)*:

- **Compra de casa antes de 1989**, com a exceção de terrenos para construção, cuja data de compra deve ser anterior a 9 de junho de 1965;
- **Reinvestimento da mais valia obtida** com a venda de uma habitação própria e permanente² onde se viveu durante os 12 meses anteriores na aquisição de uma nova casa ou terreno com a mesma finalidade nos 36 meses seguintes ou 24 meses anteriores;
- **Reinvestimento da mais valia obtida** com a venda de uma habitação própria e permanente² por alguém na reforma ou maior de 65 anos na subscrição de um seguro de vida, adesão ao regime público de capitalização ou investimento num fundo de pensões aberto;
- **Venda da casa ao Estado**, regiões autónomas, autarquias locais ou outras entidades públicas com interesse no setor da habitação;
- **Venda de uma segunda habitação** e utilização desse valor para a amortização do financiamento da habitação própria e permanente², da de alguém no agregado familiar ou da de descendentes *(aplicável a vendas ocorridas entre 1 de janeiro de 2022 e 31 de dezembro de 2024)*.

OUTROS ENCARGOS COM A VENDA

1. DOCUMENTAÇÃO EM FALTA
2. DECLARAÇÃO DE NÃO DÍVIDA AO CONDOMÍNIO
3. CANCELAMENTO DO REGISTO DE HIPOTECA
4. COMISSÃO DE AMORTIZAÇÃO ANTECIPADA
5. COMISSÃO DE MEDIAÇÃO IMOBILIÁRIA

1 ♦ DOCUMENTAÇÃO EM FALTA, SE APLICÁVEL

Durante o processo de venda de um imóvel é frequente faltar um ou outro documento quer pelo anterior ter expirado, ou por nunca ter sido obtido – há várias razões que o justificam. Sendo essa a situação, é natural que haja custos adicionais para quem está a vender, que podem ir de 15€ para uma nova Certidão Permanente do Registo Predial, a 300€ por um novo Certificado Energético, ou muitos outros.

2 ♦ DECLARAÇÃO DE NÃO DÍVIDA AO CONDOMÍNIO, SE APLICÁVEL

Esta declaração é necessária para comprovar a inexistência de dívidas relativas às quotas do condomínio por parte de quem está a vender. É importante verificar se o profissional responsável pela Escritura ou quem está a comprar solicita que a declaração tenha a assinatura reconhecida, que pode implicar custos adicionais de autenticação. Em qualquer caso, é algo pelo qual o condomínio pode não cobrar, pode pedir 50€ ou mesmo 150€.

3 ♦ CANCELAMENTO DO REGISTO DA HIPOTECA, SE APLICÁVEL

Uma vez que o empréstimo garantido por determinada hipoteca é completamente pago, tem de ser formalmente removido o ónus que recai sobre o bem, que tem um custo de 45€ (ou 20€ se for feito um protocolo APB⁴).

4 ♦ COMISSÃO DE AMORTIZAÇÃO ANTECIPADA, SE APLICÁVEL

Se quem está a vender tiver optado por o fazer antes da maturidade do empréstimo (*querendo avançar com uma amortização antecipada*), surge uma comissão cobrada pelo banco para compensar a perda de juros previstos para o período restante do crédito. É de 0.5% sobre o montante a reembolsar no caso de uma taxa variável, ou de 2% para uma taxa fixa.

5 ♦ COMISSÃO DE MEDIAÇÃO IMOBILIÁRIA, SE APLICÁVEL

Quando uma agência imobiliária é envolvida na venda do imóvel, fazendo a ponte entre as duas partes, há lugar a uma comissão de mediação, cuja forma de pagamento pode variar: o pagamento total no ato da Escritura, no momento do Contrato Promessa de Compra e Venda (CPCV), ou dividido em partes iguais entre estes dois eventos (50% no CPCV e 50% na Escritura). É por norma uma percentagem incidente sobre o preço de venda do imóvel, oscilando entre os 2% e os 6% (*prática comum são 5%+IVA*) devidos do lado de quem vende.

QUANTO DEMORA O PROCESSO DA PROPOSTA À ESCRITURA?

- ♦ No que à duração do processo de compra e venda de casa diz respeito, mesmo contabilizando apenas o período após a aceitação da proposta, os timings são altamente variáveis dependendo do enquadramento específico da transação. Se, por exemplo, houver um financiamento envolvido na parte compradora é possível que demore uma a duas semanas para a análise de viabilidade *(não tendo sido feita previamente)*, ao mesmo tempo que se prepara o CPCV *(obtenção de dados e documentos + redação + análise + negociação)*. Depois normalmente há um interregno até à Escritura definido no CPCV de 60 a 90 dias, onde é levada a cabo a marcação da avaliação, a sua realização e o envio dos resultados ao banco *(uma semana)*, o período de reflexão *(sete dias)*, o anúncio de direito legal de preferência³ *(10 dias ou 30 se a casa estiver arrendada)* e o agendamento da assinatura junto da entidade competente e preparação do respetivo contrato *(variável)*. Por outro lado, tendo lugar um pronto pagamento numa transação que avance diretamente para Escritura, pode não haver nada a tratar para além da sua redação e assim que estiver pronta e toda a documentação for reunida ser viável proceder-se à sua assinatura.

GLOSSÁRIO

- 1. Sinal** – É um depósito parcial do valor total a ser pago por quem está a prometer comprar a quem está a prometer vender que serve como garantia de compromisso entre os dois lados. Em caso de incumprimento, o mais comum é quem está a prometer comprar perder o valor do sinal ou quem está a prometer vender ter de o restituir em dobro, dependendo de quem falhou o acordo.
- 2. Habitação própria e permanente** – Refere-se ao imóvel utilizado como residência habitual e permanente de quem o detém. Este estatuto pode conferir certos benefícios fiscais como taxas reduzidas de IMT, IMI e condições favoráveis em termos de mais-valias na venda do imóvel. É também relevante no contexto de financiamento bancário, podendo as condições oferecidas ser mais vantajosas.
- 3. Direito legal de preferência** – É uma regalia que confere a pessoas inquilinas ou entidades públicas o direito prioritário de adquirir um imóvel nas mesmas condições já acordadas com quem se propõe a comprar.
- 4. Protocolo APB** – É um mecanismo da Associação Portuguesa dos Bancos que tem como intuito a simplificação do processo de cancelamento de hipotecas quando tanto quem compra como quem vende está ou vai lidar com um crédito.
- 5. Distrate** – É o documento emitido pela entidade financeira que permite o cancelamento da hipoteca quando a dívida referente ao crédito cujo imóvel hipotecado garante é inteiramente saldada.
- 6. Hipoteca** – É uma garantia real que vincula um imóvel ao cumprimento de uma obrigação, geralmente um empréstimo bancário. Em caso de falha do pagamento da prestação para além do previsto no acordo, o credor, tipicamente uma instituição financeira, tem o direito de promover a venda do imóvel hipotecado para receber o valor em dívida. A hipoteca é registada e fica associada ao título de propriedade do imóvel até que a dívida seja completamente saldada.
- 7. VPT** – É o Valor Patrimonial Tributário da casa, uma métrica atualizada automaticamente pela Autoridade Tributária a cada 3 anos calculada com base em diversos critérios como a área bruta, a localização, a idade, a qualidade e conforto, e o preço de construção por metro quadrado, obtida através de uma consulta da Caderneta Predial Urbana.



GUIA COMPLETO PARA O PROCESSO DE COMPRA E VENDA DE CASA

Este documento é uma obra em constante atualização, estando toda a informação atualizada à data de 25 de outubro de 2024. Dada a natureza dinâmica do setor imobiliário, é possível que sejam feitas alterações com frequência, pelo que recomendo a verificação periódica do website para a obtenção da versão mais atualizada. Agradeço qualquer sugestão de melhoria que vise tornar este recurso ainda mais útil e abrangente através do envio de um email para

hey@joaozoio.com

Copyright © 2024 Academia do Imobiliário. Todos os direitos reservados