

ANTES DA QUITAÇÃO DO FINANCIAMENTO

Além de quitar o débito com a instituição financeira, o proprietário pode lucrar com a valorização do imóvel no período da venda



A venda de um imóvel ainda financiado está cada dia mais comum. Quem comprou um apartamento ou uma casa há mais de cinco anos, provavelmente se beneficiou, e muito, com a valorização imobiliária ocorrida nos últimos tempos. Com isso, não é incomum os preços terem quintuplicado nesse período, como aponta o presidente da Associação Brasileira dos Mutuários da Habitação (ABMH), Lúcio Delfino.

Nesse cenário, as dívidas dos financiamentos imobiliários se tornaram percentualmente pequenas, se comparadas ao valor de mercado do bem.

– Isso tem encorajado muitas pessoas a vender ou trocar a unidade antes mesmo do fim do prazo contratado e sem quitar o empréstimo habitacional – acrescenta Delfino.

Até o final da década de 90, era comum que, na compra e venda de imóvel financiado, o empréstimo fosse transferido ao comprador que, a partir daí, assumia o pagamento das prestações.

– Como às vezes a transferência junto ao banco não era possível (por exemplo, por impossibilidade de comprovação de renda), as partes acabavam por recorrer ao chamado ‘contrato de gaveta’, pelo qual o comprador continuava a pagar prestações e acessórios (inclusive seguro por morte e invalidez permanente) em nome do vendedor, e só teria a escritura definitiva na quitação do financiamento.

De acordo com Delfino, atualmente, essa alternativa é pouco utilizada.

– Era (e ainda é) muito arriscada, podendo implicar, por exemplo, na negatificação do nome do vendedor (quando existe atraso no pagamento das prestações) e até na perda do imóvel por parte do comprador, por eventuais dívidas do vendedor que vierem a ser cobradas judicialmente.

SEM COMPLICAÇÕES

Hoje em dia, a venda de um imóvel objeto de financiamento não traz grandes complicações, e por isso mesmo

tem caído no gosto dos proprietários. O financiamento não impede que o bem seja vendido. A negociação é feita como se o bem estivesse livre e desembaraçado de quaisquer ônus.

– A única diferença é que o produto da venda será utilizado, primeiramente, para quitação do financiamento existente, e o restante será entregue ao vendedor – explica.

O comprador tem a possibilidade de adquirir o imóvel como outro qualquer, ou seja, pode pagar o preço da compra e venda com recursos próprios, FGTS, financiamento ou consórcio imobiliário.

– A lógica é a mesma: se o imóvel adquirido estiver financiado, e o comprador também pretende financiar uma parte do preço, o dinheiro disponibilizado pelo novo financiamento vai quitar o empréstimo anterior e o restante é repassado ao vendedor – conclui Delfino.

QUEM PRETENDE VENDER (OU TROCAR) UM IMÓVEL FINANCIADO DEVE TER OS MESMOS CUIDADOS DE QUALQUER VENDA:

- Ter a segurança que o comprador terá condições de arcar com o preço combinado;
- Verificar quanto terá que pagar ao corretor de imóveis (se for o caso de venda por imobiliária ou corretor autônomo);
- Averiguar se e quanto terá que pagar de Imposto de Renda sobre o ganho de capital (se houver);
- Programar-se para fazer a entrega das chaves dentro do prazo estipulado no contrato;
- Certificar-se que todos os débitos do imóvel estão quitados, especialmente IPTU, taxas condominiais, água e energia elétrica;
- Contratar um profissional habilitado e com experiência, para elaboração do contrato de compra e venda, no qual devem ser especificados todos os detalhes da negociação (inclusive o financiamento existente – se houver), do estado e da conservação do imóvel;
- Se o imóvel vendido estiver financiado, verificar previamente qual o valor necessário para fazer a quitação do empréstimo, e – assim – saber quanto vai efetivamente receber pela venda.