GUIA GRATUITO

Vender seu imóvel em Bauru pelo preço certo

Preço, documentos, fotos, visitas e proposta: o caminho para vender com segurança e sem perder tempo com curioso.



Marco Lovison · Corretor de Imóveis · CRECI 144.563-F
WhatsApp (14) 99165-3598

MARCO LOVISON
CORRETOR DE IMÓVEIS

SEVEN
Empreendimentos Imobiliários

ANTES DE COMEÇAR

Vender bem começa antes do anúncio.

A maior parte do que trava uma venda aparece antes da primeira visita: preço fora do mercado, documento pendente, foto que não mostra o imóvel como ele é.

Neste guia eu mostro o passo a passo que eu sigo com os proprietários que atendo em Bauru, para o seu imóvel chegar na pessoa certa, pelo valor certo.

01 O preço certo: como chegar nele

02 Documentos para deixar prontos

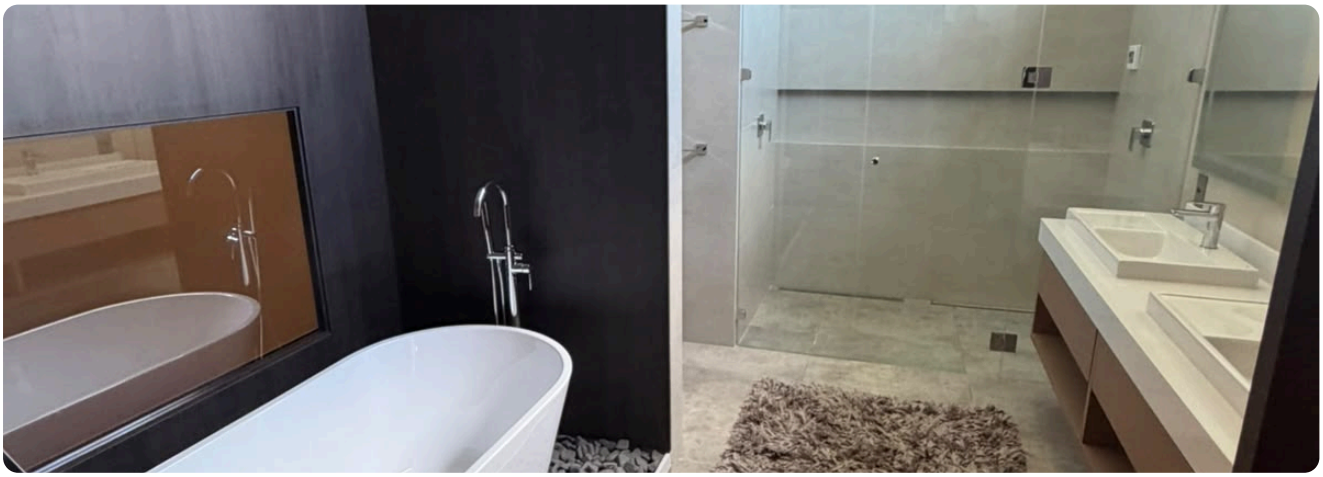
03 Preparar o imóvel para as fotos e visitas

04 Como o seu imóvel aparece para o comprador

05 Visitas, proposta e fechamento

06 Checklist de quem vai vender

07 Perguntas comuns e próximo passo



Marco Lovison · CRECI 144.563-F

WhatsApp (14) 99165-3598

01 · PREÇO

Preço certo não é o que a gente acha.

O valor de um imóvel não é o que o dono gostaria, nem o que o vizinho vendeu anos atrás. É o que imóveis parecidos, na mesma região, estão valendo hoje.

Como eu chego no valor

- Separo imóveis comparáveis: mesmo tipo, mesma região, área parecida
- Calculo o valor por metro quadrado de cada um e a média
- Aplico essa média na área do seu imóvel e mostro a conta para você
- Ajusto pelo que só a visita mostra: estado de conservação, posição, acabamento

> **Parecer de Avaliação Mercadológica**
>
> Quando você precisa do valor por escrito, eu faço um parecer com os comparativos e a conta, assinado como corretor de imóveis (CRECI 144.563-F).

Por que o preço alto atrapalha

Anúncio com preço acima do mercado recebe menos contatos, e o comprador que chega compara com os vizinhos. O imóvel fica parado e a negociação fica mais difícil depois.

Valor venal não é valor de mercado

O valor venal do carnê de IPTU é a base de cálculo do imposto. Não serve para definir o preço de venda.



02 · DOCUMENTOS

Documento pronto acelera a venda.

O comprador sério (e o banco dele) vai pedir esses papéis. Quem já tem tudo em mãos fecha mais rápido e passa mais confiança.

Do imóvel

- Matrícula atualizada (no máximo 30 dias)
- Certidão negativa de débitos municipais e situação do IPTU
- Atestado de valor venal
- Apartamento: certidão negativa de débitos do condomínio

Do vendedor

- Certidões cível e criminal do TJSP (SAJ e e-Proc)
- Certidão de protesto
- Certidões trabalhistas (TRT 15ª Região e TST)
- Regularidade fiscal na Receita Federal

Links oficiais reunidos em netimoveisbauru.com.br/documentacao-imobiliaria

Resolva antes de anunciar: construção ou reforma não averbada na matrícula, inventário em aberto e procuração vencida. Qualquer um desses pode travar o financiamento do comprador e derrubar a venda na reta final.



03 · PREPARAR O IMÓVEL

O comprador precisa se imaginar morando ali.

Arrumar

- [ ] Tirar o excesso de objetos e móveis
- [ ] Guardar fotos de família e itens pessoais
- [ ] Roupa fora do varal e camas arrumadas
- [ ] Bancadas de cozinha e banheiro livres

Pequenos reparos

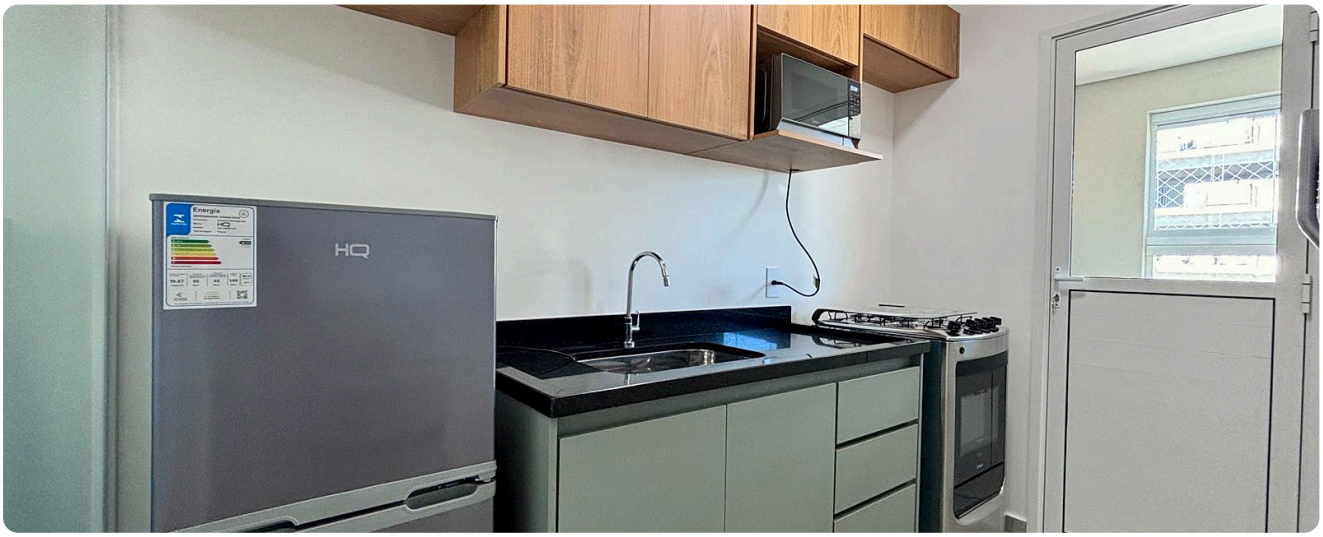
- [ ] Lâmpadas queimadas
- [ ] Torneira pingando, descarga fraca
- [ ] Portas e janelas que travam
- [ ] Retoque de pintura onde está marcado

Luz e ar

- [ ] Cortinas abertas e janelas limpas
- [ ] Todas as luzes acesas na foto e na visita
- [ ] Ambiente arejado, sem cheiro forte

Área externa

- [ ] Jardim aparado
- [ ] Garagem livre
- [ ] Piscina limpa, se tiver



04 · DIVULGAÇÃO

Como o seu imóvel aparece para o comprador.

FOTOS

Fotos tratadas

Luz e cor corrigidas, a melhor foto na capa.

VÍDEO

Vídeo com movimento

As fotos viram um vídeo curto para o Instagram.

INSTAGRAM

Posts e stories

No @marcolovison.corretor, com texto que mostra o dia a dia no imóvel.

SITE E GOOGLE

Site e Google

Página própria em netimoveisbauru.com.br e post no perfil do Google.

Segurança do proprietário

Nunca publico endereço, número da casa, apartamento, bloco, quadra ou lote. No anúncio aparecem só o bairro ou o condomínio.

Quer vender sem anúncio?

Também dá. O imóvel fica fora das redes e eu apresento só para clientes com o perfil certo, depois de falar com você.



Exemplo de card de divulgação, no padrão visual da marca: foto grande, preço, os principais itens do imóvel e o contato.

05 · VISITAS E PROPOSTA

Menos curioso, mais comprador.

Antes da visita

Quem chama no WhatsApp é atendido na hora e responde o básico: o que procura, faixa de valor, se vai financiar. Só marco visita com quem tem perfil para o seu imóvel.

Na visita

Eu acompanho. Você não precisa ficar explicando o imóvel nem respondendo pergunta de preço na porta.

A proposta

- Proposta sempre por escrito: valor, forma de pagamento e prazo
- Financiamento, FGTS ou permuta mudam o prazo: eu explico cada caso
- Contraproposta também por escrito, para não ficar "no combinado"

Do sinal à escritura

Com a proposta aceita vêm o contrato, a conferência das certidões, o financiamento do comprador (se houver), o ITBI, a escritura e o registro. Eu acompanho cada etapa até a chave mudar de mão.



06 · CHECKLIST

Checklist de quem vai vender.

Preço

- [ ] Tenho pelo menos 3 comparativos da região
- [ ] Sei o valor por m² médio
- [ ] Sei o mínimo que aceito

Imóvel

- [ ] Arrumado e sem objetos pessoais
- [ ] Pequenos reparos feitos
- [ ] Chaves organizadas para visita

Documentos

- [ ] Matrícula atualizada
- [ ] IPTU sem débito
- [ ] Condomínio sem débito
- [ ] Certidões do vendedor
- [ ] Construção averbada

Negociação

- [ ] Aceito financiamento?
- [ ] Aceito permuta? Por qual tipo de imóvel?
- [ ] Qual prazo para entregar o imóvel?
- [ ] Quero anúncio ou venda discreta?

> **Importante**
>
> Este guia é uma orientação geral. Cada imóvel tem a sua situação; para dúvida jurídica específica, conte com um advogado ou despachante de confiança.

07 · PRÓXIMO PASSO

Quer saber quanto vale o seu imóvel?

Sou o Marco Lovison, corretor de imóveis em Bauru, CRECI 144.563-F, com foco em médio e alto padrão em Bauru e região.

Me conta o tipo de imóvel e o bairro ou condomínio. Eu te explico como funciona a avaliação e o que dá para fazer para vender melhor.

Perguntas comuns

Posso vender um imóvel que ainda está financiado?
Pode. O saldo com o banco é resolvido na venda. Eu te ajudo a organizar isso com o banco.

Tenho uma reforma que não está na matrícula. E agora?
Vale regularizar antes ou já negociar sabendo disso. A gente olha o seu caso.



Me chama no WhatsApp

(14) 99165-3598

netimoveisbauru.com.br · @marcolovison.corretor

MARCO LOVISON

SEVEN
Empreendimentos Imobiliários