PARA QUEM VAI VENDER

Antes de anunciar

10 pontos para preparar a venda

Uma venda bem organizada começa com informações claras e uma apresentação fiel do apartamento. Use esta lista para preparar a conversa inicial.

- [ ] 01 **Situação da propriedade**

  Confirme quem são os proprietários e se há pendências ou condições específicas para vender.

- [ ] 02 **Documentação**

  Separe matrícula atualizada e documentos relevantes. Os demais itens dependem do caso e da negociação.

- [ ] 03 **Despesas do imóvel**

  Organize informações sobre IPTU, condomínio e eventuais débitos ou despesas recorrentes.

- [ ] 04 **Planta e alterações**

  Levante plantas e registre reformas executadas. Verifique a documentação de alterações relevantes.

- [ ] 05 **Conservação**

  Observe pequenos reparos e problemas existentes. Apresente o estado real do imóvel, sem ocultar defeitos.

PARA QUEM VAI VENDER

Antes de anunciar

10 pontos para preparar a venda

Continue sua análise e marque os pontos que precisam de esclarecimento.

☐ 06 **Fotografias**

Prefira imagens fiéis, bem iluminadas e organizadas. Evite exageros que distorçam espaços e acabamentos.

☐ 07 **Qualidades do apartamento**

Liste posição solar, ventilação, vista, ambientes e relação com a quadra. Diferenciais devem ser verificáveis.

☐ 08 **Valor de oferta**

Considere características do imóvel e referências de mercado. O preço precisa de análise contextualizada.

☐ 09 **Organização das visitas**

Defina horários possíveis, condições de acesso e quem será responsável pelo atendimento.

☐ 10 **Condições de negociação**

Reflita sobre prazo, móveis que ficam e disponibilidade para entrega. Formalize as condições acordadas.

Este roteiro ajuda a organizar a preparação da venda; não constitui avaliação de valor, laudo técnico ou aconselhamento jurídico. Serviços de avaliação são combinados separadamente.

Quer conversar sobre seu apartamento? Falar com a Karolyne →