

Fev/2024

PARA INVESTIDOR

Imobiliatto

BAIRROS DE CUIABÁ: **TOP 10 DE VENDAS 2023**

10 Passos para Financiar um Imóvel Usado

O que é um **contrato de gaveta** e por que nunca fazer um!

Se liga...

Como foi o Mercado Imobiliário 2023...

QUAIS AS PERSPECTIVAS PARA 2024?



JOÃO CORRETOR
@joaocorretorimobiliario

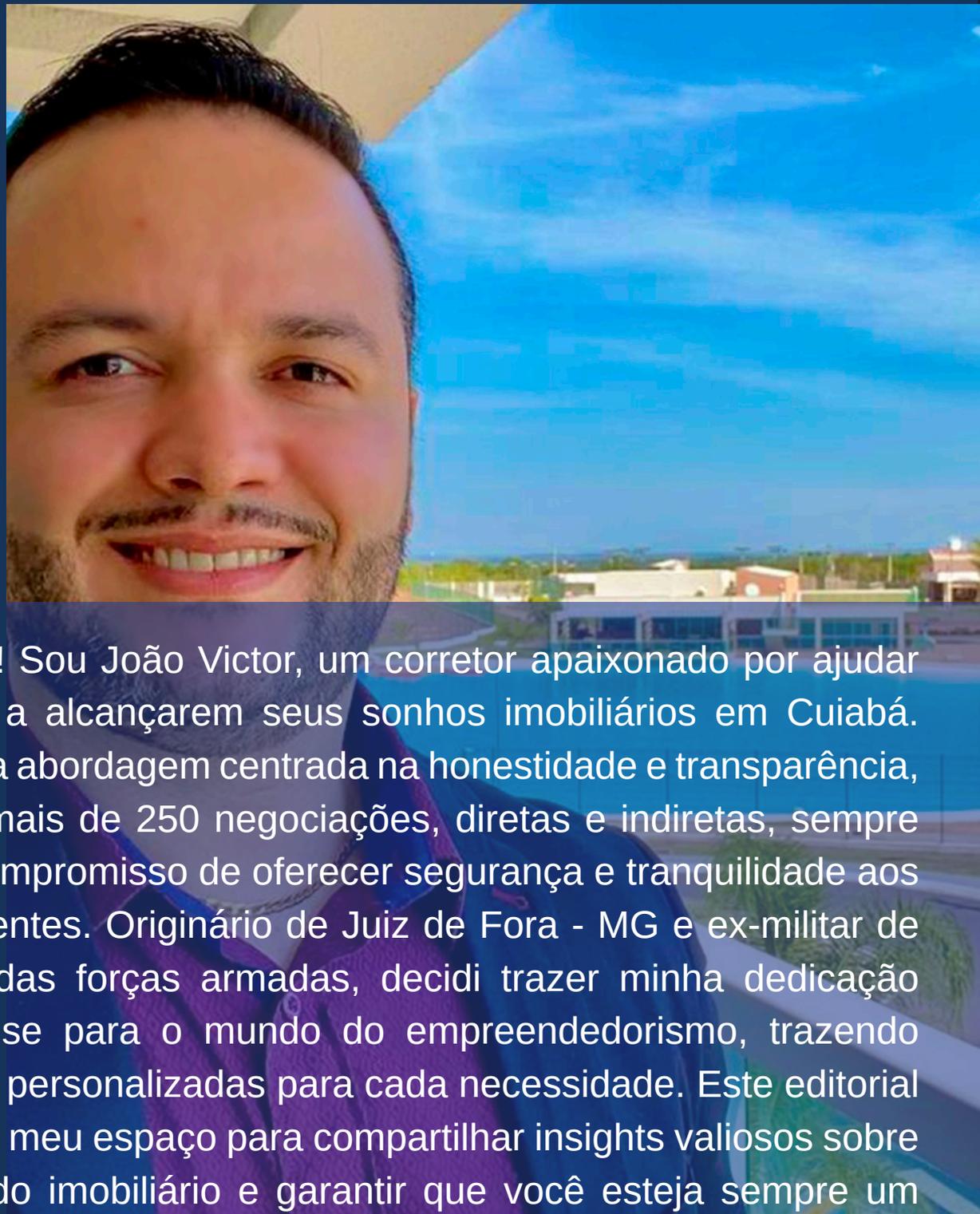
INVESTIR

na planta ou pronto?



www.imobiliatto.com.br
(65) 99633-5509

JOÃO CORRETOR



Olá! Sou João Victor, um corretor apaixonado por ajudar pessoas a alcançarem seus sonhos imobiliários em Cuiabá. Com uma abordagem centrada na honestidade e transparência, já guiei mais de 250 negociações, diretas e indiretas, sempre com o compromisso de oferecer segurança e tranquilidade aos meus clientes. Originário de Juiz de Fora - MG e ex-militar de carreira das forças armadas, decidi trazer minha dedicação e expertise para o mundo do empreendedorismo, trazendo soluções personalizadas para cada necessidade. Este editorial mensal é meu espaço para compartilhar insights valiosos sobre o mercado imobiliário e garantir que você esteja sempre um passo à frente em suas decisões de investimento. Seja bem-vindo à nossa jornada rumo a negócios seguros e satisfação plena!

SUMÁRIO DE CONTEÚDO

Mercado Imobiliário em 2023.....	04
Quais as Perspectivas Para 2024.....	05
Top 10 Bairros em Venda.....	06
Top 10 Bairros Ticket Médio.....	07
Contrato de Gaveta Vale a Pena?.....	08
10 Passos Para Financiar um Imóvel..	10
Investir na Planta ou Pronto.....	12



2023 VEJA COMO FOI MERCADO IMOBILIÁRIO EM CUIABÁ



4.2 bilhões
valor total em vendas



9218

unidades
transacionadas



24,84%
% unidades financiadas

+1 bilhão
Valores totais
financiados

2290
Unidades
financiadas



R\$ 456mil
ticket médio do imóvel



Ticket médio p/ região
região sul - R\$ 297mil
região norte - R\$ 442mil
região leste - R\$ 466mil
região oeste - R\$ 557mil

QUAIS AS PERSPECTIVAS PARA 2024?



As perspectivas para o mercado imobiliário em Cuiabá em 2024 são influenciadas pela taxa Selic, o déficit habitacional e a demanda por aluguel na região.

Taxa Selic Baixa:

Taxas de financiamento imobiliário mais baixas podem estimular a demanda por crédito e impulsionar as vendas de imóveis.

Investidores locais podem encontrar o mercado imobiliário mais atraente devido a retornos potencialmente maiores do que outras opções de investimento.

Déficit de Moradia Elevado:

A demanda por novas unidades habitacionais em Cuiabá continua alta, oferecendo oportunidades para construtoras e incorporadoras. Políticas

governamentais de habitação social podem ajudar a reduzir o déficit habitacional ao longo do tempo.

Demanda por Aluguel:

Muitos indivíduos podem optar por alugar em vez de comprar imóveis, mesmo com taxas de financiamento mais baixas.

A demanda por aluguel deve permanecer forte, especialmente em áreas urbanas onde os preços dos imóveis são elevados em relação à renda média.

Embora esses fatores tenham um impacto significativo no mercado imobiliário de Cuiabá, é importante considerar também outros fatores locais, como o crescimento econômico, políticas urbanas e demografia da cidade. Monitorar essas tendências ajudará na tomada de decisões informadas no mercado imobiliário local.

Top 10 Bairros por Número de Vendas

01 Área de Exp Urb Oeste: 255 und

02 Bairro Quilombo: 222 und

03 Bairro Duque de Caxias: 220 und

04 Bairro Goiabeiras: 179 und

05 Área Exp Urb Leste: 174 und

06 Bairro Alvorada: 156 und

07 Bairro Morada do Ouro: 149 und

08 Bairro Despraiado: 146 und

09 Cond Primor das Torres: 143 und

10 Bairro Despraiado: 136 und

Top 10 Bairros por Ticket Médio

Florais dos Lagos: R\$ 1.8MI **01**

Florais do Valle: R\$ 1.2MI **02**

Área de Exp Urb Sul: R\$ 980mil **03**

Bairro Alvorada: R\$ 849mil **04**

Cond. Belvedere: R\$ 802mil **05**

Centro Político Admin: R\$ 701mil **06**

Bairro Terra Nova: R\$ 684mil **07**

Bairro Jardim Aclimação: R\$ 681mil **08**

Bairro Duque de Caxias: R\$ 662mil **09**

Bairro Despraiado: R\$ 650mil **10**



O que é um contrato de gaveta e por que nunca fazer um na compra de imóvel?

Um contrato de gaveta é uma prática informal e arriscada na compra de imóveis, na qual o comprador assume a posse e o pagamento do imóvel diretamente com o vendedor, sem transferir oficialmente o título de propriedade para o seu nome. Em outras palavras, o comprador passa a ocupar o imóvel e a pagar as parcelas diretamente ao vendedor, mas o imóvel continua registrado no nome do vendedor.

Existem vários motivos pelos quais fazer um contrato de gaveta não é recomendado:

Riscos Legais: Como o imóvel não é transferido oficialmente para o nome do comprador, ele não possui proteção legal como proprietário. Isso significa que, em caso de disputas legais, o comprador pode enfrentar dificuldades para provar sua posse legítima sobre o imóvel.



Riscos Financeiros: O vendedor pode deixar de cumprir com suas obrigações, como pagar o financiamento do imóvel, o que pode resultar em ações de execução hipotecária ou até mesmo na perda do imóvel pelo comprador.



Desvalorização do Investimento: Sem a transferência oficial do título de propriedade, o comprador não tem garantia de que o imóvel não será vendido para outra pessoa ou de que não haverá problemas futuros com a propriedade.



Questões Fiscais e Tributárias: A ausência de transferência oficial do imóvel pode levar a problemas com autoridades fiscais e tributárias, já que o comprador pode ser responsabilizado por impostos e taxas associados ao imóvel.



Em resumo, fazer um contrato de gaveta é uma prática desaconselhável, pois expõe o comprador a uma série de riscos legais, financeiros e fiscais.

Financiar um imóvel usado envolve passos importantes.

10 PASSOS

para financiar um imóvel usado



1º Avaliação Financeira Pessoal

Antes de tudo, é importante analisar suas finanças pessoais para determinar quanto você pode pagar mensalmente pelo financiamento do imóvel.



2º Pesquisa e Seleção do Imóvel

Encontre um imóvel usado que atenda às suas necessidades e esteja dentro do seu orçamento. É essencial verificar a documentação do imóvel para garantir que esteja em ordem.



3º Verificação de Crédito

Entre em contato com instituições financeiras (bancos) para verificar suas opções de financiamento. Eles verificarão sua capacidade de pagamento com base em sua renda, histórico de crédito e outras obrigações financeiras.



4º Pré-aprovação do Financiamento

Após a verificação de crédito, você pode obter uma pré-aprovação para um empréstimo hipotecário. Isso lhe dará uma ideia clara do valor que você pode financiar e das condições do empréstimo.



5º Contrato de Compra e Venda

Uma vez encontrada a propriedade desejada, você e o vendedor devem assinar um contrato de compra e venda, que especifica os termos da transação.



6º Avaliação do Imóvel

O banco ou a instituição financeira geralmente exigirá uma avaliação do imóvel para determinar seu valor de mercado. Isso é para garantir que o valor do financiamento não exceda o valor real da propriedade.



7º Documentação e Formalização do Financiamento

Após a aprovação final do financiamento, você precisará fornecer uma série de documentos, como comprovante de renda, identificação, entre outros, para finalizar o processo de empréstimo.



8º Assinatura do Contrato de Financiamento

Uma vez que toda a documentação esteja em ordem, você assinará o contrato de financiamento hipotecário e as escrituras do imóvel.



9º Registro do Imóvel

Após a conclusão do financiamento, o imóvel será registrado em seu nome nos órgãos competentes, tornando-o oficialmente seu.



10º Pagamento das Taxas e Custos Adicionais

Lembre-se de que há custos adicionais associados à compra de um imóvel, como taxas de registro, custos de avaliação, impostos e taxas do banco. Certifique-se de estar ciente de todos esses custos e tenha fundos disponíveis para cobri-los.



JOÃO CORRETOR
@joaocorretorimobiliario

“ É sempre recomendável buscar orientação de um profissional, como um corretor imobiliário especializado em transações imobiliárias, para orientá-lo ao longo do processo e garantir que tudo seja feito corretamente .



**NA PLANTA
OU
PRONTO**

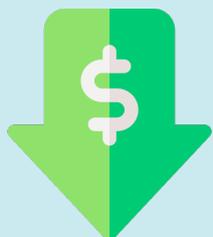


Investir em um imóvel na planta ou pronto?

Investir em um imóvel na planta ou pronto para morar: Qual é a melhor escolha para o seu investimento imobiliário?

Quando se trata de investir em imóveis, a decisão entre comprar na planta ou pronto para morar pode impactar significativamente o sucesso do seu empreendimento. Ambas as opções oferecem oportunidades únicas e desafios distintos, e entender as nuances de cada uma pode ser crucial para alcançar seus objetivos de investimento. Vamos mergulhar mais fundo nas vantagens e desvantagens de cada escolha, especialmente do ponto de vista de quem está comprando para vender ou alugar.

Imóvel na Planta



Preços Iniciais Mais Baixos:

Investidores que desejam maximizar seu potencial de retorno muitas vezes são atraídos pelos preços iniciais mais baixos oferecidos pelos imóveis na planta. Essa vantagem inicial pode significar uma margem maior para lucro quando o imóvel for concluído e vendido.

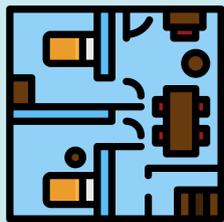
Imóvel na Planta



Potencial de Valorização:

Comprar na planta pode oferecer um potencial significativo de valorização ao longo do tempo. À medida que a construção avança e o mercado imobiliário se desenvolve, é possível que o valor do seu imóvel aumente, proporcionando um retorno lucrativo sobre o investimento.

Imóvel na Planta



Flexibilidade de Venda ou Locação:

Investir em imóveis na planta permite uma flexibilidade maior em termos de estratégia de saída. Os investidores podem optar por vender o imóvel assim que estiver pronto, aproveitando o potencial de valorização, ou alugá-lo para gerar fluxo de caixa passivo a longo prazo.

Imóvel na Planta



Risco de Atrasos e Incertezas:

A construção de um imóvel na planta está sujeita a uma série de variáveis, como condições climáticas, aprovações governamentais e problemas de financiamento. Isso pode resultar em atrasos na entrega do imóvel, aumentando o risco e afetando o retorno sobre o investimento.

Imóvel na Planta



CONTRA



Competição no Mercado:

Uma vez que o imóvel esteja concluído, ele entra no mercado secundário, onde enfrenta concorrência de outras propriedades disponíveis. Dependendo das condições do mercado, pode haver desafios para vender ou alugar o imóvel a um preço competitivo.

Imóvel Pronto



PRÓ



Prontidão Imediata para Gerar Renda:

Investidores que procuram gerar renda imediatamente muitas vezes optam por imóveis prontos para morar. Com essas propriedades, não há espera pela conclusão da construção; você pode começar a alugá-las imediatamente e gerar fluxo de caixa desde o início.

Imóvel Pronto



PRÓ



Estabilidade e Confiabilidade:

Comprar na planta pode oferecer um potencial significativo de valorização ao longo do tempo. À medida que a construção avança e o mercado imobiliário se desenvolve, é possível que o valor do seu imóvel aumente, proporcionando um retorno lucrativo sobre o investimento.

Imóvel Pronto



Preços Mais Elevados:

Imóveis prontos para morar geralmente têm preços mais altos do que os imóveis na planta. Isso pode reduzir a margem de lucro potencial para investidores que estão comprando para vender e pode exigir um investimento inicial mais substancial.

Imóvel Pronto



Menos Valorização:

Uma vez que o imóvel já está construído, pode haver menos oportunidades de valorização significativa no curto prazo em comparação com os imóveis na planta. Isso pode limitar o potencial de retorno sobre o investimento para investidores que buscam lucro rápido.

Ao decidir entre um imóvel na planta ou pronto para morar, é importante considerar cuidadosamente seus objetivos de investimento, tolerância ao risco e horizonte de tempo. Para investidores que procuram maximizar o potencial de valorização a longo prazo e estão dispostos a lidar com os desafios e incertezas associados à construção, um imóvel na planta pode ser a melhor escolha. Por outro lado, para investidores que valorizam a estabilidade, a prontidão imediata para gerar renda e a certeza do produto final, um imóvel pronto para morar pode ser mais adequado. Independentemente da escolha, é crucial conduzir uma análise abrangente e trabalhar com profissionais do setor imobiliário para tomar a decisão mais informada e vantajosa possível.



JOÃO CORRETOR

@joaocorretorimobiliario

Fico feliz que tenha chegado até aqui e espero que esse conteúdo tenha lhe informado um pouco mais sobre o Mercado Imobiliário de Cuiabá.

Em resumo, se você busca auxílio no mercado imobiliário de Cuiabá, permita-me oferecer minha disposição e expertise. Com gratidão por ter ajudado diversas pessoas, coloco-me à disposição para ser seu parceiro nessa jornada. Seja qual for sua necessidade - compra, venda ou investimento - estou aqui para oferecer orientação personalizada e um serviço dedicado. Sinta-se à vontade para entrar em contato; será uma honra poder ajudá-lo a alcançar seus objetivos imobiliários com humildade e elegância.

Clique Aqui para Falar Comigo!