



Guia de Crédito Habitação

Todos os passos para financiar
a compra da sua casa

twinkloo

Índice remissivo

Avaliação de imóveis **8, 9, 10, 12, 14, 19**

Avaliação financeira **3, 4, 5, 7, 8**

Caderneta predial **9**

Certidão permanente predial **9**

Comissões bancárias **5, 6, 10, 12, 13, 14, 15, 19**

Contrato-promessa de compra e venda **16, 17**

CRC / Central de Responsabilidades de Crédito **7**

Despesas, custos, encargos **3, 5, 6, 7, 10, 11, 12, 13, 14, 18, 19**

Documentação **7, 9, 12, 17, 19**

DSTI **8**

Escritura **11, 12, 13, 17, 19**

Euribor **13, 15, 16**

Fiador **4**

Financiamento **3, 5, 8, 9, 13, 19**

FINE / Ficha de informação normalizada europeia **13**

Histórico de crédito **4, 8**

IMI **11**

Imposto do Selo **10, 11, 13**

Impostos **5, 10, 11, 13**

IMT **10, 13**

Indexante **14, 15, 16**

Intermediários de crédito **6, 7, 19**

LTV **8**

MTIC **13, 14**

Planta de localização do prédio **9**

Planta do imóvel **9**

Produtos associados **10, 13, 15, 16, 18**

Rácio de solvabilidade financeira **8, 9**

Registo de escritura **12, 13**

Registo de mútuo **12**

Registos **5, 10, 12, 19**

Seguros **5, 13, 14, 15, 19**

Simulador de crédito **5**

Spread **13, 14, 16, 18**

TAEG **13, 14**

TAN **13, 14**

Taxa de esforço **3, 4, 8**

Taxa de juro **5, 6, 10, 13, 14, 15, 16**

Taxa de juro fixa **16**

Taxa de juro mista **16**

Taxa de juro variável **13, 16**

Transferência de crédito **18, 19**

Avaliar a situação financeira

Antes de partir para o mercado, **convém assegurar-se de que está preparado financeiramente**. Este é um ponto indispensável para evitar surpresas ou frustrações. Talvez ajude se começar por responder às seguintes questões:

- Tem outra casa para vender?
- Com que facilidade estão a ser vendidas as casas na sua zona e a que preços?
- Que dinheiro terá disponível para investir numa casa?
- Tem uma situação profissional estável?
- Vai comprar com outra pessoa?
- Prevê que as suas despesas mensais, extra crédito à habitação, vão aumentar no médio prazo?

Antes de mais, é importante perceber quanto dinheiro tem disponível. **Por regra, os bancos não financiam 100% do valor do imóvel** e há uma série de encargos que estão associados a este processo. Da mesma forma, se pretende remodelar ou equipar a casa, será preciso ter algumas poupanças.

Consulte a página 5

Isto leva-nos a um conceito com o qual deve familiarizar-se nesta fase: a taxa de esforço.

A taxa de esforço permite saber que percentagem do seu rendimento mensal vai ser alocada aos seus compromissos financeiros, como créditos à habitação ou ao consumo. Assim, percebe que rendimento fica disponível para as despesas do dia a dia, depois de pagar a totalidade dos créditos.

Exemplo

Uma família com um rendimento líquido de 2.000€ por mês quer contrair um crédito à habitação que terá uma prestação mensal de 500€ mensais. Acresce um crédito automóvel de 100€ mensais.

$$\frac{600\text{€}}{2.000\text{€}} \times 100 = 30\%$$

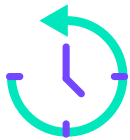
Ficaria, então, com **70% do rendimento** para as restantes despesas.

O Banco de Portugal recomenda que o limite de rendimento líquido alocado a prestações mensais de todos os empréstimos detidos não ultrapasse os 50%. **Porém, os bancos podem ser conservadores e não conceder o empréstimo se for além dos 30% ou 40%.**

*Consulte a página 8 e
perceba também o DSTI*

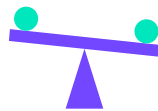
A necessidade de fiador

As entidades financeiras pedem fiadores **quando consideram que existe o risco de o cliente não conseguir cumprir os pagamentos.** O que significa isto? Que ao avaliar a situação presente e passada de quem pede o crédito, a instituição verifica que existe:



Histórico irregular

Se teve dívidas ou liquidou outros créditos de forma irregular.



Condições instáveis

Se tem outros créditos, instabilidade profissional ou um salário baixo.



Taxa de esforço muito alta

Se a sua taxa de esforço ultrapassa os 40%.

É possível pedir crédito sem fiador?

Não é obrigatório ter fiadores para conseguir um empréstimo. No entanto, **o cliente precisa de provar que é capaz de suportar o crédito sozinho** e apresentar condições favoráveis, por exemplo:

- de preferência, **20% de capital próprio**;
- uma **taxa de esforço baixa**;
- a **situação profissional deve ser muito estável**;
- um **histórico de pagamentos regulares** de crédito;
- **imóveis ou outros bens** em seu nome.

Conhecer o mercado

Depois de avaliar a conjuntura familiar e financeira, está na altura de olhar para o mercado. Mais uma vez, há uma série de perguntas a dar resposta para canalizar os seus esforços na direção certa:

- Que tipologia de casa precisa?
- Que zonas prefere?
- Qual é o preço médio do m² nessas zonas?
- Quer uma casa pronta a habitar ou para remodelar?

Com estas condições bem definidas, pode começar a procurar em imobiliárias e *websites*. Assim, ficará com uma ideia dos preços que estão a ser praticados em relação aos imóveis com as condições de que precisa. Pode também fazer visitas presenciais ou virtuais aos espaços, com tranquilidade, conforto e segurança, para ver as condições dos imóveis e ter uma noção mais prática do que o mercado está a oferecer.

Saber quais são os custos de comprar casa

Já sabe, mais ou menos, qual será o preço da casa que procura. Para pedir um crédito, lembre-se de que deve assegurar o valor da entrada e de que existem seguros, serviços e juros que vão ser somados ao montante do empréstimo. Além disso, é necessário contabilizar também outros custos envolvidos no processo, como impostos, registos e comissões. Explicamos-lhe tudo passo a passo.

Fazer várias simulações

Um simulador dá-lhe uma ideia mais clara de todas as condicionantes e dos aspetos financeiros que deve ter em conta num processo de crédito à habitação. Assuma-o como o seu primeiro consultor.

Importante: para uma comparação fidedigna, deve colocar os mesmos prazos e montantes de financiamento nas várias simulações.

Consultar várias instituições financeiras

Cada entidade financeira aplica valores de juros diferentes, o que a longo prazo pode ser sinónimo de diferenças significativas de valores nas prestações totais. Assim, para garantir o melhor crédito à habitação, além de consultar o seu banco, **é essencial analisar taxas, serviços e compromissos, perceber todos os custos e negociar.**

Consulte a
página 13

Porquê optar por um intermediário de crédito como o TwinklOO?

Um intermediário de crédito dar-lhe-á uma visão mais abrangente do mercado e ajudá-lo-á a poupar mais tempo. Primeiro, porque trata da pesquisa e faz uma análise isenta para apresentar diversas soluções de crédito. Depois, porque devido à sua experiência consegue prever (e resolver) situações morosas e tem poder de negociação junto das entidades de crédito.



Intermediário de crédito
Não concede créditos
Apresenta várias soluções de crédito isentas
Faz uma análise abrangente, especializada e personalizada
Prevê e resolve situações com maior rapidez
Tem <i>know-how</i> para negociar com várias instituições

Instituição financeira
Concede créditos
Apresenta soluções de crédito próprias
Faz um acompanhamento especializado dos seus créditos
Pode ter processos morosos
Coloca mais limitações na negociação das taxas com clientes

No caso do TwinklOO, encarregamo-nos de toda esta pesquisa e análise, apresentando as melhores propostas, de forma rápida e isenta, sem custos para o cliente. É o banco que paga uma comissão ao intermediário de crédito por um novo cliente.

Avaliação do banco

Para conceder o empréstimo, o banco começa por **avaliar a sua situação financeira e o imóvel**.

Situação financeira

Nesta avaliação, o banco pretende perceber se tem capacidade para suportar os encargos que vão ser exigidos ao longo do contrato. Por isso, é importante que preste informações verdadeiras e completas. Será necessário:

- documentos de identificação;
- última declaração de IRS e respetiva nota de liquidação;
- extratos bancários dos três meses anteriores;
- últimos três recibos de vencimento;
- declaração da entidade patronal com data de admissão e vínculo contratual;
- comprovativo de morada;
- CRC ou mapa de responsabilidades de crédito do Banco de Portugal.



A CRC é uma base de dados que reúne toda a informação disponibilizada pelas instituições que concedem crédito sobre os empréstimos concedidos aos seus clientes. É gerida pelo Banco de Portugal, que, assim, centraliza todos os dados e divulga as responsabilidades que cada devedor tem perante as várias instituições. Assim, os bancos podem fazer uma avaliação mais rigorosa do risco.

Com esta informação, o banco ou o intermediário financeiro conseguem avaliar se tem as condições para avançar.

Aqui será analisado o seu perfil de risco, para o banco ter a certeza de que tem rendimentos e uma situação estável para suportar o esforço financeiro do crédito à habitação, e de que cumpriu os pagamentos de créditos anteriores, se for o caso. Havendo garantias suficientes, avança-se para uma pré-aprovação do crédito. Alguns dos fatores analisados, entre outros, são:

- a sua taxa de esforço e o DSTI;
- rácio de solvabilidade financeira;
- o seu histórico de crédito, para garantir que cumpriu pagamentos anteriores;
- as suas condições financeiras, assegurando que poderá pagar o empréstimo;
- a sua situação profissional, que pode afetar diretamente as condições financeiras;
- o LTV (loan-to-value), para calcular o empréstimo a ser concedido.

LTV ou loan-to-value é o rácio entre o montante do empréstimo e o valor do imóvel dado em garantia. É usado para calcular a percentagem de financiamento e é feito sobre o valor mais baixo: ou o preço de venda ou o de avaliação.

O DSTI (debt service-to-income ratio) está relacionado com a taxa de esforço. É um indicador que calcula o grau de esforço financeiro do cliente para pagar os seus créditos. Segundo as regras, os novos créditos à habitação devem ter um DSTI igual ou inferior a 50%.

$$\frac{\text{Total prestações mensais todos os empréstimos}}{\text{Rendimento mensal líquido}} \times 100 = \text{DSTI}$$

O rácio de solvabilidade financeira é avaliado pelos bancos para perceber a “capacidade e propensão de o consumidor cumprir as obrigações decorrentes do contrato de crédito”. Para isso, os bancos têm de trabalhar sobre dois cenários:

- a realidade atual – idade, situação profissional, rendimentos, etc.;
- possíveis situações futuras – como aumentos de prestações ou reduções de rendimentos.

Imóvel

A etapa seguinte é **avaliar o imóvel que vai ser hipotecado**, uma vez que é com base no valor de mercado do mesmo que o banco define o financiamento máximo e as condições do empréstimo. Para isso, deve apresentar os seguintes documentos:

- planta do imóvel;
- planta de localização do prédio;
- caderneta predial emitida pelo Serviço de Finanças;
- certidão permanente predial emitida pela Conservatória do Registo Predial.

Além da documentação, será feita uma avaliação por um perito. **Os bancos precisam de atestar que estão a emprestar o dinheiro que corresponde ao valor do imóvel** e, para isso, precisam de ter uma noção real do mesmo. O valor indicado pelo avaliador vai condicionar o financiamento imobiliário. A lista de critérios a analisar inclui:

- **localização** – segurança, proximidade de transportes e de equipamentos de apoio, como hospitais, escolas, etc.;
- **estado de conservação**;
- **tipologia**;
- **data de construção**;
- **tipos de acabamento**;
- **equipamentos** – elevador, estacionamento, arrecadações, espaços verdes, piscina, etc.

Após a avaliação, podem surgir três cenários:

Valor da avaliação abaixo do valor pedido pelo mercado

Neste caso, o **processo de aprovação do crédito poderá mesmo ser recusado**.

Valor da avaliação do imóvel muito próximo do valor pedido pelo mercado

O **processo de crédito tem todas as condições para avançar sem grandes obstáculos**, desde que o seu rácio de solvabilidade financeira seja adequado.

Valor da avaliação do imóvel supera o valor pedido pelo vendedor

Estas são boas notícias para si, que precisa de um crédito, e também para o banco, já que este fica numa **posição mais confortável para aprovar o crédito**.

Pode nem sempre ficar satisfeito com o resultado da avaliação, mas olhe para o lado positivo: **este pode ser um bom indicador para perceber se está a fazer, ou não, um bom negócio**.

Os custos envolvidos

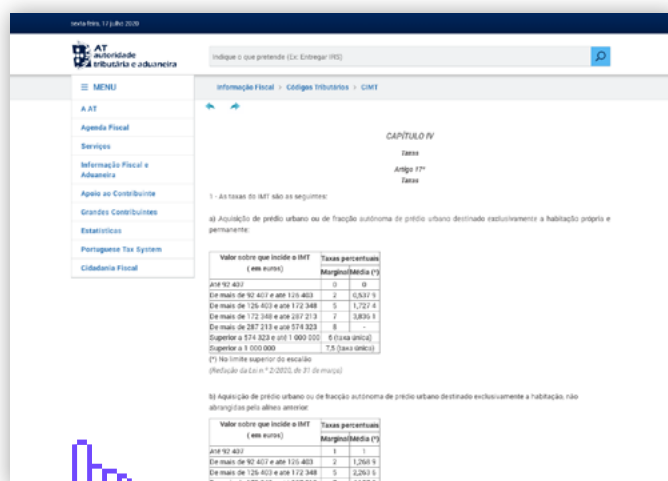
Ora, como já referimos, existem outros custos associados ao processo de comprar casa. Além do valor do empréstimo, dos juros e dos produtos e serviços, **deve contar com os impostos, com o pagamento de comissões associadas ao trabalho do banco e com os registos obrigatórios**.

IMT – Imposto Municipal sobre Transações Onerosas de Imóveis

Este imposto é cobrado sempre que há uma mudança de proprietário de um imóvel (cujo valor esteja acima de 92.407€ em 2020) e quando a transmissão é feita a título oneroso em território português. Quando a transmissão é gratuita, há lugar apenas ao pagamento de Imposto do Selo. O IMT incide sobre o mais elevado de dois valores: o valor do contrato ou o valor patrimonial tributário, e varia consoante:

- **tipo de imóvel** - urbano ou rústico;
- **localização** - continente ou regiões autónomas;
- **finalidade** - habitação própria e permanente ou habitação secundária/ investimento.

À percentagem praticada é necessário aplicar a parcela a abater que consta na tabela publicada anualmente.



Valor sobre que incide o IMT (em euros)	Taxa percentual	Margem/Média (%)
Até 92.403	0	0
De mais de 92.403 e até 126.403	2	5,537 3
De mais de 126.403 e até 172.348	5	1,727 4
De mais de 172.348 e até 287.213	7	5,836 1
De mais de 287.213 e até 574.323	8	—
Superior a 574.323 e até 1.000.000	6 (taxa única)	—
Superior a 1.000.000	7,5 (taxa única)	—

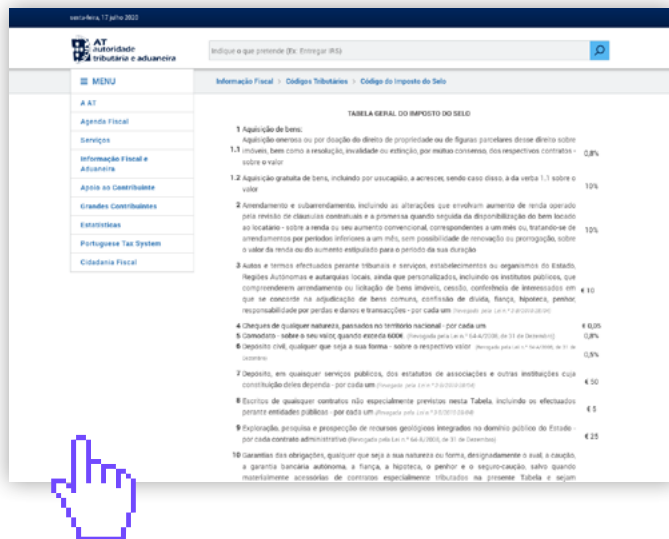
1) As taxas do IMT são as seguintes:
a) Aquisição de prédio urbano ou de fração autónoma de prédio urbano destinada exclusivamente a habitação própria e permanente;
b) No âmbito superior do escalão (Resolução da C.º N.º 2/2005, de 27 de março)

Valor sobre que incide o IMT (em euros)	Taxa percentual	Margem/Média (%)
Até 92.403	0	0
De mais de 92.403 e até 126.403	2	1,260 5
De mais de 126.403 e até 172.348	5	2,263 1
De mais de 172.348 e até 287.213	7	4,187 8

Imposto do Selo

O Imposto do Selo abrange quase todos os atos e contratos que não estão sujeitos a IVA, sendo também contemplado nos custos de comprar um imóvel. Neste processo, pode surgir em dois momentos:

- **celebração da escritura** – taxa de 0,8% sobre o montante mais elevado entre o valor da escritura e o valor patrimonial tributário;
- **concessão do crédito** – quando é o caso, a taxa aplicável é de 0,6% para contratos com um prazo superior a cinco anos e de 0,5% para prazos inferiores.

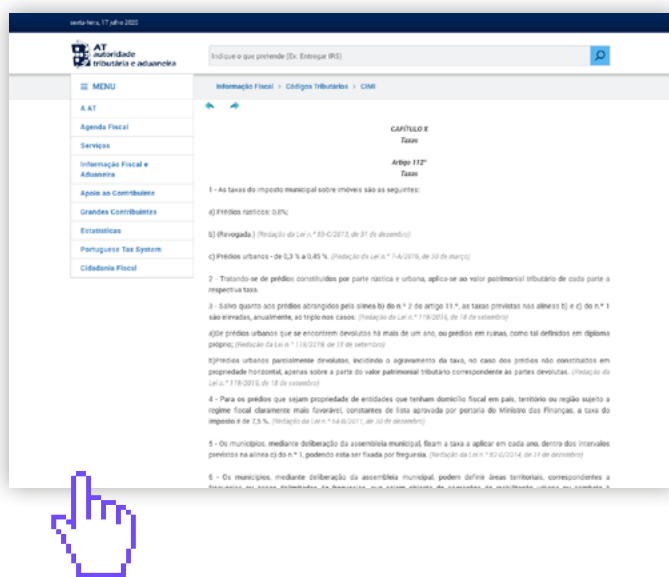


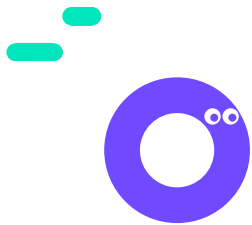
IMI – Imposto Municipal Sobre Imóveis

As taxas do IMI incidem sobre o valor patrimonial tributário dos imóveis situados em território português e são fixadas todos os anos pelos municípios:

- **prédios urbanos** – podem oscilar entre 0,3% e 0,45% ou ir até 0,5% em circunstâncias específicas;
- **prédios rústicos** – 0,8%.

Pode consultar as [taxas por município e por ano](#) no Portal das Finanças.





Os valores dos registos e das comissões dependem das instituições financeiras que escolher.

Registo da escritura

As alternativas para realizar a escritura são várias:

- **Casa Pronta** – para a compra com capitais próprios, o valor é de 375€;
- **Cartórios Notariais** – os valores são variáveis;
- **Conservatórias do Registo Predial** – os valores são variáveis.

Registo de Mútuo

É efetuado quando se recorre a um crédito à habitação e **é necessário registar a hipoteca do imóvel a favor do banco**. Neste caso, o valor na Casa Pronta sobe de 375€ para 700€.

Comissões bancárias

É preciso não esquecer que os custos de comprar um imóvel têm de **contabilizar o pagamento dos serviços prestados pelo banco**. Embora seja um valor variável, pode contar com cerca de 1.000€ para:

- **comissão de abertura e análise** do pedido de empréstimo;
- **comissão de avaliação do imóvel**, que custa cerca de 250€;
- **comissão de tratamento de documentos**;
- **comissão de formalização contratual**, para cobrir os gastos administrativos e burocráticos do banco;
- **comissão de processamento de prestação**, já durante a vigência do contrato;
- **comissão pela antecipação de reembolso**, caso se verifique;
- **comissão de cancelamento da hipoteca** no final do contrato.

Exemplo

Imagine que vai adquirir um imóvel urbano em Lisboa por 150.000€ recorrendo ao crédito à habitação.

IMT	1.859,77€
Imposto do Selo sobre o valor da escritura	1.200,00€
Imposto do Selo sobre o crédito	900,00€
Registo da escritura	700,00€
Comissões bancárias	1.000,00€
<hr/>	
Total de encargos	5.659,77€

Comparar as propostas de crédito

Todos concordamos: o melhor crédito à habitação é também aquele que implica menos custos. Para garantir uma comparação fiel, tenha em conta dois pontos: os prazos e os montantes de financiamento devem ser iguais. Depois, analise todos os encargos do processo: **comissões dos bancos, valor da mensalidade, seguros e produtos associados**.

Importante: não esqueça a maturidade do empréstimo, sendo que o máximo é de 40 anos. Quanto mais longa, menor a mensalidade mas maior o encargo total.

A melhor forma de comparação é a **FINE (Ficha de Informação Normalizada Europeia)**. É uma informação pré-contratual personalizada e gratuita, com as condições do contrato de crédito à habitação. Inclui: periodicidade e montante das prestações, encargos, produtos e serviços contratados, TAN (Taxa Anual Nominal), TAEG (Taxa Anual de Encargos Efetiva Global) e MTIC (Montante Total Imputado ao Consumidor).

A **TAN** é uma taxa, aplicável a qualquer tipo de operações, **que representa o valor dos juros a pagar além do capital emprestado**. Não inclui impostos ou outros encargos com o crédito, e no caso de um crédito à habitação com uma taxa de juro variável, resulta da soma do *spread* com a Euribor.

Saiba mais sobre as taxas de juro na página 15

Já a **TAEG** representa o valor total dos encargos do crédito à habitação. Ou seja, **indica a percentagem de custos com o empréstimo que o cliente tem de pagar anualmente**. Em casos de crédito com montante, prazo e modalidade de reembolso iguais, a proposta com a TAEG mais baixa será a mais económica.

TAEG = Juros + Despesas do processo + Seguros + Impostos + Comissões do banco

Exemplo

Montante do empréstimo	150.000€
Prazo	40 anos
Taxa de juro anual nominal	1,171%
Comissões de entrada e avaliação	1.033,40€
Spread	1,45%
Indexante	12 meses
Comissões mensais	2,6€
<hr/>	
TAEG	1,252%

Por sua vez, o **MTIC representa o valor total** que o cliente irá pagar **durante o contrato de crédito**. No caso em que o contrato de crédito prevê taxas de juro variáveis, o MTIC poderá sofrer alterações. Contabiliza o seguinte:

MTIC = Montante do empréstimo + Total de custos (Juros + Despesas do processo + Seguros + Impostos + Comissões do banco)

Exemplo

Montante do empréstimo	150.000€
Prazo	40 anos
Taxa de juro anual nominal	1,171%
Comissões de entrada e avaliação	1.033,40€
Spread	1,45%
Indexante	12 meses
Comissões mensais	2,6€
<hr/>	
MTIC	188.967,76€

Comissões dos bancos

Como já indicado anteriormente, desde a abertura até ao fim do contrato, existe um conjunto de comissões a cobrar pelo banco.

Valor da mensalidade

Já percebeu que a mensalidade não depende apenas do valor do empréstimo. Os números que serão mais relevantes são a taxa de juro e o prazo.

Seguros

Na altura de fazer contas, **deve incluir dois seguros: o de vida e o multirriscos**. O primeiro é exigido para cobrir o evento de morte do titular do contrato e depende da seguradora, que analisa idade, condições de saúde e montante em dívida. No caso do segundo, cobre os danos que podem acontecer na habitação e o montante a pagar depende do valor do imóvel e das coberturas asseguradas.

Produtos associados

Apresentados como **formas de baixar os juros**, os bancos podem exigir a adesão a alguns produtos ou serviços, como domiciliação do ordenado, subscrição de seguros da própria instituição ou uma utilização mínima do cartão de crédito.

Avaliar os tipos de taxas de juro

Um dos fatores determinantes na prestação da casa é a taxa de juro, que resulta da soma de dois fatores:

- **taxa de juro de referência** (ou indexante): **por regra, corresponde à Euribor**, o indexante mais utilizado para a definição das taxas de juro no crédito à habitação. Normalmente, opta-se por prazos de 3, 6 ou 12 meses, o que significa que a prestação será revista trimestralmente, semestralmente ou anualmente. No mês em que for feita a revisão, será tida em conta a média mensal do mês anterior. Para calcular corretamente esta taxa:

Média das cotações diárias da Euribor

Número de dias

*Sigla para a expressão em inglês **European Interbank Offered Rate**, é a taxa de referência do mercado monetário interbancário e resulta da média das cotações fornecidas por um conjunto de bancos europeus.*

- **spread**: pode ser entendido como a **margem de lucro do banco** e, portanto, é a componente que este pode definir livremente.

Os produtos associados que os bancos negociam servem para baixar o valor do spread e garantir lucro de outra forma.

Pode optar por uma **taxa fixa** (que se mantém estável ao longo de todo o contrato), uma **taxa variável** (que resulta da soma do *spread* e da taxa Euribor) ou mesmo uma **taxa mista**. Em que consistem?

- **Taxa de juro fixa: mantém-se constante ao longo da duração do contrato.** Se optar por esta alternativa, as taxas de juro de referência podem cair ou subir, mas a do seu crédito fica na mesma. No entanto, no curto prazo, a prestação será mais elevada do que numa solução de taxa de juro variável.

Taxa de juro fixa = Taxa de referência na altura do contrato de crédito + Spread

- **Taxa de juro variável:** ao contrário da fixa, a taxa de juro variável acompanha as variações do mercado. Ou seja, **num mês pode pagar juros baixos, mas no mês seguinte o valor pode subir**, consoante a oscilação do indexante.

Taxa de juro variável = Indexante (Euribor 3, 6 ou 12 meses) + Spread

- **Taxa de juro mista: conjuga as duas anteriores**, isto é, durante um tempo determinado contrata uma taxa de juro fixa, normalmente nos primeiros cinco ou 10 anos, e no período restante aplica uma taxa variável. O objetivo é ter maior estabilidade **no valor dos pagamentos** nos primeiros anos do contrato.

Taxa de juro mista = Taxa juro fixa durante X anos + Taxa de juro variável durante anos restantes

O contrato-promessa de compra e venda

Se encontrou uma casa de que gosta mesmo e tem intenções de avançar com a sua compra, é uma boa ideia celebrar um contrato-promessa de compra e venda. Desta forma, **assegura que o imóvel não é vendido a outra pessoa e o vendedor tem a garantia de que quer avançar com a compra**.

Informação que deve constar no contrato-promessa de compra e venda para ser válido legalmente:

- a **identificação das partes intervenientes** (promitente vendedor e promitente comprador), incluindo nome, estado civil, residência, número do cartão de cidadão, número de identificação fiscal;
- a **identificação do imóvel**, incluindo o local e endereço, o número de descrição predial (disponível na Conservatória do Registo Predial), o artigo matricial disponível na repartição de finanças e a composição da habitação (número de assoalhadas e eventuais arrecadações, garagens ou lugares de garagem);
- o **objeto do contrato**, ou seja, o **imóvel**. Ambas as partes devem comprometer-se a vender e a comprar o imóvel identificado no contrato;
- o **preço e a forma de pagamento**. O contrato deve incluir o preço do imóvel, o valor do sinal e eventuais reforços a realizar, indicando datas para o efeito;
- o **prazo para a celebração da escritura**;
- a **referência ao empréstimo bancário**, se existir. Neste último caso, deve mencionar-se que o contrato depende do empréstimo e que, se este não for concedido, o sinal terá de ser restituído ao promitente comprador;
- a **indicação de que o imóvel será vendido livre de ónus ou encargos**. Se não constar do contrato que o imóvel será vendido livre de ónus ou encargos (por exemplo, uma penhora ou uma hipoteca) e se se verificar que estes existem, o promitente vendedor não pode ser responsabilizado por esse facto. Assim, a pessoa que está interessada na compra deve exigir que tal menção seja incluída no contrato;
- o **local e a data da assinatura do contrato-promessa**. Para que o contrato seja válido, terá de ser datado e assinado por todos os intervenientes, devendo também ser rubricado em todas as páginas, no canto superior direito. Além disso, recomenda-se o reconhecimento das assinaturas;
- as **cláusulas específicas do contrato**. Se ficar acordado que a transação só se realizará mediante determinadas condições (por exemplo, obras), isso deverá constar expressamente do contrato.

Transferir o meu crédito

E no caso de querer uma transferência de crédito, em vez de um novo empréstimo? Também podemos ajudar.

Se já tem o seu crédito à habitação há algum tempo e nunca foi revisto, é possível que consiga melhorar as suas condições. Com algumas alterações, pode conseguir uma redução de dezenas de euros na mensalidade (ou milhares de euros até ao final do contrato). Como?

- **Taxas mais baixas** - algumas instituições financeiras oferecem um *spread* mais competitivo;
- **Alteração nos produtos associados** - se mudar de instituição financeira, é possível que possa negociá-los ou aderir a outros com custos mais baixos.

Exemplo



No entanto, tenha em consideração que **existem custos e comissões** numa transferência de crédito à habitação. Entre outros:

- **reembolso antecipado**, que pode variar entre 0,5% e 2% do valor em dívida;
- **abertura de processo**, que depende do banco e do valor da casa;
- **avaliação do imóvel**, para que a nova entidade financeira saiba o seu valor real;
- **registo e notariado**, pois ao transferir o crédito será necessária uma nova escritura.

Alguns encargos podem ser elevados, mas é possível que compense. **As boas notícias é que há bancos que estão dispostos a assumir estas despesas para conseguirem novos clientes.** Além disso, não precisa de passar por este processo sozinho: **um intermediário de crédito pode acompanhá-lo em todas as etapas.** Só tem de preparar:

- **documento recente da instituição de crédito** indicando os dados de financiamento;
- **escritura de compra e venda** com hipoteca do banco anterior;
- **apólices de seguro de vida e seguro multirriscos.**



twinkl – O

Palácio de Sotto Mayor, R. Sousa Martins
n.º 1 R/C Dt.º, 1050-217 Lisboa

www.twinkl.com

+351 211 230 799