GUIA PRÁTICO · GRATUITO

Primeira casa: antes de te comprometeres

O que preparar e perguntar antes de assinar compromissos por uma casa de que gostaste.

Oferecido por

Sandra Valentim

DSIC Faro Riamar · 962 071 812

. sandravalentim@dsicredito.pt

01

Gostar da casa não é ter crédito

A casa entusiasma. O pedido de crédito precisa de preparação, e quem decide concedê-lo é o banco.

- Escolher a casa, pedir o financiamento e assinar os compromissos da compra são passos diferentes.
- Antes de te comprometeres, percebe o que o banco vai querer saber sobre ti.
- Preparar com tempo dá-te calma para decidir, sem a pressa do anúncio ou do vendedor.
- Falar com o teu gestor antes de dar o sinal ajuda-te a perceber o que preparar.

PERGUNTA PARA LEVARES À CONVERSA

Antes de me comprometer com uma casa, o que precisamos de analisar na minha situação?

02

O retrato das tuas contas

O banco vai olhar para os teus rendimentos e compromissos. Olha tu primeiro, com calma.

□ Rendimentos de todos os titulares, e se são estáveis ou variáveis.

□ Despesas fixas do mês: renda, contas da casa, transportes, escola, subscrições.

□ Outros créditos, cartões ou fianças que já tenhas assumido.

□ Despesas menos frequentes: seguros anuais, impostos, férias, manutenção do carro.

□ Mudanças previsíveis: filhos, emprego, mudança de cidade, fim de um contrato.

PERGUNTA PARA LEVARES À CONVERSA

Com os meus rendimentos e compromissos, que taxa de esforço o banco vai calcular?

03

O que tens, o que custa, que apoios

O preço da casa é só uma parte. Há a entrada, os custos da compra e apoios a confirmar.

- Entrada: a parte paga com recursos próprios. O banco usa o menor valor entre preço e avaliação.
- Custos habituais: impostos, escritura, registos, avaliação, comissões e seguros. Pergunta quando se paga cada um.
- Até aos 35 anos, na 1.ª habitação própria e permanente, pode haver isenção de IMT e selo, até certos valores.
- Pode haver garantia pública para jovens, com condições próprias. O teu gestor confirma se se aplica.
- Os apoios têm condições e limites, e não garantem a aprovação do crédito.

PERGUNTA PARA LEVARES À CONVERSA

Que custos e apoios se podem aplicar ao meu caso, antes de eu assumir a compra?

04

Documentos: confirma a lista antes de os juntar

A lista certa depende do teu caso e do banco. Estes são os documentos que costumam pedir.

□ Documento de identificação e número de contribuinte de todos os titulares.

□ Recibos de vencimento recentes e declaração da entidade patronal ou contrato de trabalho.

□ Declaração de IRS e nota de liquidação.

□ Extratos bancários recentes e Mapa de Responsabilidades de Crédito.

□ Da casa: caderneta predial, certidão do registo predial e certificado energético.

PERGUNTA PARA LEVARES À CONVERSA

Que documentos preciso para o meu caso, e qual é o canal seguro para os entregar?

05

Antes do contrato-promessa, pergunta

O contrato-promessa com sinal é um compromisso sério. Antes de assinar, percebe o que acontece se algo falhar.

- Que prazo tens até à escritura, e se chega para o banco analisar o pedido.
- Em que situações perdes o sinal, e em quais o recuperas.
- Se o contrato pode incluir uma cláusula para o caso de o crédito não ser concedido.
- Quem trata de cada documento da casa, e até quando.
- Dúvidas jurídicas esclarecem-se com um advogado ou solicitador, antes de assinar.

PERGUNTA PARA LEVARES À CONVERSA

Quanto tempo costuma levar a análise do banco, para eu combinar o prazo da escritura?

06

Das propostas à tua decisão

Cada proposta traz uma FINE, a ficha que resume as condições. Lê-a com tempo antes de decidir.

- FINE quer dizer Ficha de Informação Normalizada Europeia: mostra as propostas no mesmo formato.
- Compara a TAEG e o montante total a pagar, com o mesmo montante, prazo e titulares.
- Confirma que seguros e produtos são obrigatórios, facultativos ou ligados às condições da proposta.
- O teu gestor apresenta propostas dos bancos com quem a loja tem contrato. Decidem tu e o banco.
- Anota o que ainda não percebeste. Nenhuma pergunta é pequena demais antes de assinar.

PERGUNTA PARA LEVARES À CONVERSA

Que diferenças há entre as propostas, além do que pago todos os meses?

Queres falar sobre o teu caso?

Se quiseres, ajudamos-te a reunir a informação e pedimos propostas aos bancos com quem a loja tem contrato, para as comparares com calma. Quem decide conceder o crédito é o banco; quem decide avançar és tu.
Liga-me ou envia-me uma mensagem e combinamos uma conversa. Não envies documentos por mensagem: indico-te o canal da loja para isso.
Este guia tem informação geral e educativa. Não avalia o teu caso concreto nem garante crédito ou apoios. Informação de outubro de 2026.



Sandra Valentim

DSIC Faro Riamar

+351 962 071 812 · sandravalentim@dsicredito.pt

O nosso serviço de intermediação de crédito é gratuito para ti e sem compromisso.

A DECISÃO ORDENADA, LDA, Intermediário de Crédito Vinculado, com o registo nº 0006056, autorizado pelo Banco de Portugal