

Documentação Imobiliária

Tudo o que você precisa saber para garantir rapidez à sua venda.



Sumário

Introdução.....	02
Proposta de Compra.....	05
Promessa de Compra e Venda.....	07
Mãos à obra!.....	08
Etapa 1: Emissão da guia e o pagamento do ITBI.....	08
Etapa 2: No Cartório de Registro de Notas.....	09
Etapa 3: No Cartório de Registro Geral de Imóveis.....	10
Relação de Documentos Importantes.....	12
Sobre o Registo de Compra em Cartório.....	14
Listagem de Certidões Diversas.....	15
Recapitulando.....	17
Conclusão.....	19
Poupe seu tempo.....	20
Sobre o Homer.....	23

Introdução

A parte documental do processo de compra e venda de um imóvel é uma das mais desafiadoras de toda a jornada.

Burocrática e rica em detalhes. Organizar toda a papelada exige conhecimento do corretor de imóveis que, muitas vezes, está em início de carreira e construindo a sua bagagem profissional.

De venda em venda, o corretor de imóveis vai ganhando experiência e desempenhando com mais facilidade essa parte da documentação imobiliária, antevendo problemas e otimizando tempo.

Mas, enquanto isso, é importante estudar bem o assunto para desempenhar o seu papel da melhor forma possível, assegurando ao cliente uma experiência de compra cada vez melhor.

O Bê-á-bá da Documentação Imobiliária é um levantamento de quais são estes documentos e as fases da jornada de compra em que eles podem ser exigidos, para que você, corretor de imóveis, auxilie corretamente o seu cliente.

03

Um conhecimento que vai te auxiliar na otimização de tempo e o principal: evitar futuros transtornos com retrabalho e custos extras.

Antes de mais nada, cabe reforçar que, em média, 5% do valor do imóvel é destinado à parte documental do negócio. São taxas, emissão de uma série de documentos, como os impostos de transmissão, escritura e o registro do imóvel.

É importante que você, corretor e o condutor de toda a negociação, oriente o cliente comprador quanto a isso, evitando surpresas e permitindo que ele se organize. Outro ponto importante é que as práticas burocráticas no processo de compra e venda de um imóvel podem divergir de uma região para outra e nem tudo é obrigatório.

“

Em média **5%**
do valor do imóvel
é destinado à parte
documental...



Aqui, trouxemos o que o mercado costuma usar de uma forma geral e, além do que é obrigatório, o recomendado.

Recomendado pelo mercado imobiliário como boas práticas pensadas em oferecer maior segurança ao seu cliente, afinal, trata-se de um investimento financeiro e emocional alto.

04

Não podemos esquecer jamais que em muitos e muitos casos, a compra de um imóvel é a realização de um sonho. Portanto, é importante que o cliente se sinta seguro e, sobretudo, se resguarde de problemas futuros.

Vamos nessa!

A vida já é curta e nós a encurtamos ainda mais desperdiçando tempo. (Victor Hugo)



Proposta de Compra

- É esse!

Seu cliente, enfim, encontrou o imóvel ideal para o seu momento e quer formalizar o interesse em comprá-lo. Aqui, já começa a parte documental do processo com uma Proposta de Compra, que nada mais é do que a formalização do interesse em comprar um determinado imóvel, pelo preço e condição de pagamento apresentado.

O documento, muitas vezes ignorado ou não formalizado, sob a falsa premissa que a palavra ou uma simples mensagem atende ao mesmo objetivo. Simples e de fácil confecção, a Proposta de Compra do Imóvel tem grande relevância na hora de fazer negócios, afinal, foi-se o tempo em que a palavra valia um escrito.



Em uma busca rápida na internet você encontra diversos modelos de Propostas de Compra do Imóvel, mas, vale ressaltar que não é o recomendado.

06

“Cada negociação é única, tem suas particularidades e são incompatíveis com qualquer outro contrato já existente. É arriscado, pois pode deixar brechas e acarretar em transtornos futuros”, pontua Breno Vaz, do time Jurídico do Homer.

O ideal é que cada profissional ou imobiliária tenha o seu próprio modelo de Proposta de Compra do Imóvel e de outros documentos emitidos por eles, criados por um profissional competente da área jurídica, de preferência, com experiência no ramo imobiliário.

É importante se atentar para que a Proposta de Compra do Imóvel tenha o máximo de informação e detalhamento possíveis, sobretudo, no que diz respeito a valores e formas de pagamento.



Vale ressaltar que não se trata de um documento obrigatório na jornada de compra, mas sim recomendado para trazer maior segurança à transação





Promessa de Compra e Venda

A Proposta de Compra do Imóvel foi aceita. Qual o próximo passo? Providenciar uma **Promessa de Compra e Venda**.

Se a Proposta de Compra for aceita pelo vendedor, o próximo passo costuma ser a celebração deste documento que irá detalhar os termos da transação. Este documento é muito importante sempre que entre o aceite da Proposta de Compra e a conclusão da transação ainda seja necessário um tempo para as partes tomarem providências, especialmente o levantamento de certidões, documentos pessoais e aprovações de crédito junto ao banco.

É normal que o vendedor solicite do comprador o pagamento do que costumamos chamar de “sinal”, um valor pré determinado, como forma de demonstrar a real intenção de compra e assim tirar o imóvel de venda. A Promessa irá tratar dos detalhes sobre o sinal ou princípio de pagamento, demais detalhes sobre a quitação, certidões e o que mais for necessário.



Mãos à obra!

Agora, vamos ao passo a passo para legalizar o imóvel.

Importante dizer aqui que algumas etapas dessa jornada podem ser feitas pelos clientes proprietário e comprador, mas, o ideal é que você siga conduzindo e a frente de tudo, os acompanhando em cada uma delas. Prática que reforça junto aos seus clientes, seu profissionalismo, o interesse em mantê-los seguros, tranquilos e oferecendo suporte imediato em qualquer eventualidade.

Etapa 1 - Emissão da guia e o pagamento do ITBI

O famoso ITBI. Sigla muito falada no processo de compra e venda de imóvel e que sempre gera dúvidas por parte do comprador. Aliás, é ele quem paga essa conta! A base de cálculo do ITBI é feita sobre o preço de mercado do bem imóvel e varia de acordo com cada município. Em São Paulo e Rio de Janeiro, por exemplo, a alíquota é de 2%.



É preciso emitir no site da Prefeitura a guia para pagamento do Imposto sobre Transferência de Bens Imóveis, o famoso ITBI, para que o cliente comprador pague à vista.

A guia não é emitida imediatamente e, geralmente, sai em até 2 dias*.

*Informe-se sobre o prazo na sua região para informar ao cliente

09

*A responsabilidade do comprador do imóvel o pagamento do ITBI.

Etapa 2 - No Cartório de Registro de Notas

Se a compra for à vista, vendedor e comprador devem procurar um Cartório de Registro de Notas para lavrar a Escritura Pública do imóvel. Se a compra for financiada, é preciso providenciar o Instrumento Particular de Compra e Venda.

No documento, deve constar todos os dados das partes e o valor total da transação, informações que servem como base para determinar o valor-base de impostos como o ITBI - Imposto sobre Transferência de Bens Imóveis e o IPTU.



Etapa 3 - No Cartório de Registro Geral de Imóveis

Esse é o último estágio de uma transação imobiliária, quando o imóvel de fato passa para o nome do comprador.

Depois do ITBI pago pelo cliente comprador, é preciso levar toda a documentação ao Cartório de Registro Geral de Imóveis responsável pelo imóvel. Não é em qualquer Cartório de Registro Geral de Imóveis. É no Cartório que o imóvel está registrado!

Todo imóvel tem o seu Registro Geral de Imóveis, o RGI, uma matrícula que apresenta todas características físicas, alterações e histórico de proprietários, desde o seu primeiro dono até este que está vendendo o imóvel agora.

O novo proprietário do imóvel deve requerer a atualização do RGI neste Cartório e, assim, assegurar sua propriedade sobre o bem. É comum e um equívoco acreditar que basta ter a escritura do imóvel para garantir o direito à propriedade.



Para se tornar realmente o novo dono do imóvel em questão é preciso a atualização do RGI do imóvel, que ele seja registrado.

Em casos de imóveis financiados, após o pagamento integral de todas as parcelas, a instituição financeira tem que fornecer um Termo de Quitação ao seu cliente. Com o Termo em mãos, é preciso levá-lo ao Cartório de Registro Geral de Imóveis responsável pelo imóvel para registrar a quitação no RGI.

Não é necessário emitir nenhum outro documento, pois a documentação emitida após a compra tem força de escritura. Lembrando que nestes casos toda a documentação é feita pelo banco.

E por falar em imóveis financiados, em financiamentos imobiliários bancários é preciso que tanto o cliente comprador quanto o proprietário não tenham qualquer apontamento como restrição no CPF. Assim como o imóvel, que deve estar na sua inteira legalidade.

Ladrões de tempo. Utilize as facilidades proporcionadas pelos recursos tecnológicos e chegue mais rápido.



Relação de documentos importantes

Há uma série de documentos que levantam essas informações e asseguram que o proprietário do imóvel em questão não tenha qualquer problema que possa inviabilizar o negócio. São eles:

- Cópia autenticada do RG e CPF, da Certidão de Casamento e do pacto antenupcial;
- Cópia do título aquisitivo;
- Certidão de Propriedade, com negativa de ônus e alienações;
- Expedida pelo Cartório de Registro de Imóveis da Capital;
- Certidões Negativas dos Cartórios de Protestos da Capital, abrangendo o período de cinco anos anteriores à data;
- Certidões Negativas dos Distribuidores Forenses das Justiças Estadual e Federal e Executivos Fiscais – Estaduais e Municipais, abrangendo o período de 10 anos anteriores à data;
- Certidão dos Distribuidores da Justiça de Trabalho;
- Certidões de objeto e pé de eventuais ações, execuções ou protestos, constantes das certidões antes referidas;

- IPTU com as parcelas vencidas até a data devidamente quitada;
- Capa do IPTU do ano anterior para cálculo do ITBI;
- Certidão Negativa da PMSP, dando plena quitação dos impostos municipais até a data da transmissão da posse;
- Comprovante de pagamento da última conta de energia, água e gás, se houver;
- Declaração da administradora condominial dando plena quitação das despesas condominiais até a data, com documento comprobatório dos poderes de quem a assina.

Em tempo, esse levantamento também cabe na compra de imóveis com pagamento à vista, afinal trata-se de um investimento de alto valor agregado - financeiro e emocional - e, toda a segurança para a negociação se faz necessária.

Vale ressaltar também que este levantamento deve ser feito antecipadamente, lá no início do processo, para evitar perda de tempo e energia em um negócio que pode estar impossibilitado de ser concretizado por qualquer pendência do proprietário e do imóvel.

Há quem contrate um despachante para fazer este levantamento, um custo extra que deve ser previamente acordado com os envolvidos no negócio para alinhar quem o assume.





Sobre o Registro de Compra em Cartório

Quando existe Escritura, basta que essa seja apresentada ao Cartório de Registro de Imóveis responsável pelo imóvel em questão.

Caso exista financiamento imobiliário, o Contrato de Compra e Venda deverá ser registrado, sendo que nesse caso ficará averbada a transferência do imóvel, mas também a existência da alienação fiduciária decorrente do crédito imobiliário. Tão logo o financiamento seja pago, deverá ser solicitado um Termo de Quitação ao banco, para posterior apresentação ao Registro de Imóveis.

E olha que interessante!

Quem estiver comprando um imóvel pela primeira vez, este sendo residencial, é possível obter um desconto de até 50% no valor da escritura, assim como no do registro. É viável pela **Lei dos Registros Públicos, de 1973**. Para obtê-lo é necessário levar uma declaração de compra de primeiro imóvel.

Oriente seu cliente sobre isso!



Parceiro N° 1 do Corretor de Imóveis





Listagem de Certidões Diversas

Em meio a estas etapas, além do ITBI, outros documentos importantes serão necessários. Veja quais são eles e onde providenciá-los.

Lembre-se sempre que as solicitações têm aspectos regionais - variam de região para região, mas, de uma forma geral, são essas:

- Documentos de identificação do proprietário (RG e CPF) e, caso se aplique, do seu cônjuge;
- Certidão de nascimento, caso seja solteiro;
- Certidão de casado, caso seja casado;
- Certidão de Casamento com averbação, se for separado, divorciado ou viúvo;
- Certidão do Distribuidor Civil, emitido pelo Fórum;
- Certidão de feitos, emitidos pela Justiça Federal;



- Certidão de feitos emitidos pela Justiça do Trabalho;
- Certidão negativa do ofício de interdição e tutelas;
- Certidão de Propriedade ou Registro;
- Certidão Negativa de Débitos Municipais, expedida pela secretaria da Prefeitura;
- Certidão de Situação Fiscal e Enfitêutica, expedida pela Prefeitura;
- Planta Baixa em casos de financiamento ou utilização do saldo do FGTS;
- Declaração de quitação condominial;
- Escritura do imóvel.

Tenha essa listagem de fácil acesso para compartilhar com seus clientes e ajudá-los na organização da papelada:



Recapitulando

Mantenha o Foco, organize seu tempo e defina suas prioridades até a conclusão, rápida, da venda

Na compra de um imóvel com pagamento à vista, o comprador realiza o pagamento integral do bem no ato da compra, restando apenas as taxas de Escritura e Registro do Imóvel. Depois do pagamento feito, é preciso emitir a Escritura Pública do Imóvel e registrar o imóvel no Cartório do Registro de Imóveis.

Na compra de um imóvel com o pagamento à prazo, o comprador não recebe a escritura definitiva no ato da compra. Aqui, as duas partes assinam um Instrumento Particular de Compra e Venda ou uma Escritura Pública de Compra e Venda, feito por um notário e para imóveis no valor acima de 30 salários mínimos.

O documento deve ter uma cláusula resolutiva expressa, aquela que determina, por exemplo, a rescisão do contrato, caso comprador deixe de pagar as parcelas.

No financiamento bancário, o próprio contrato efetuado com a instituição financeira tem valor de escritura pública enquanto o valor não é integralmente pago.

18

É importante que o Instrumento Particular ou a Escritura Pública de Compra e Venda sejam registrados no Cartório de Registro de Imóveis, com o pagamento de todas as taxas, para que o documento passe a ter validade.

Agilize seu processo de documentação





Conclusão

Para você oferecer um atendimento de consultoria para os seus clientes é importante conhecer bem os processos burocráticos, algo que, como falamos no início do nosso bate papo por aqui, requer uma boa dose de experiência, estudos e tempo.

Ambos os pré-requisitos exigem tempo do corretor de imóveis. Artigo cada vez mais raro na rotina dos profissionais da área, que precisam desempenhar outras tarefas tão importantes quanto neste processo.

A possibilidade de terceirizar esta etapa do processo é uma realidade hoje em dia. A propósito, eu diria que é mais que uma possibilidade, é também uma necessidade.

Delegar etapas do processo de compra e venda a outro time de profissionais é uma estratégia visionária.



Poupe seu tempo!

Partindo da premissa que “Tempo é Dinheiro!”, ganhar tempo para se dedicar a outras atividades enquanto alguém (ou um time!) cuida disso, traz agilidade ao processo.

Com processos mais ágeis, você ganha performance e consegue ampliar o seu volume de atendimentos e executá-los com mais qualidade. E, quando falamos em qualidade, estamos nos referindo, em especial, ao tempo.

Serviços como o **Homer Poupa Tempo**, pensado e desenvolvido para suprir essa demanda, atendendo a necessidade do corretor de imóveis em trazer mais agilidade aos seus processos, melhorar sua performance e oferecer uma melhor experiência de compra ao seu cliente com o que você tem de mais valioso: tempo!



...você ganha performance e consegue ampliar o seu volume de atendimentos...

Você sabe o quanto pode ser moroso e desgastante a parte burocrática de um processo de compra e venda de um imóvel, não é mesmo? Pode até derrubar uma venda!

Ter um time de profissionais como o do Homer à frente da parte burocrática da compra e venda de um imóvel traz agilidade na resolução dos processos, te deixando mais livre e com mais tempo para se dedicar ao atendimento ao cliente.

São detalhes que transformam a experiência do cliente e reforçam a sua credibilidade junto a ele, o que pode impactar em futuros relacionamentos comerciais.

A indicação é sempre o melhor marketing, não é mesmo?

21



Através do **Homer Poupa Tempo** o corretor pode continuar captando mais imóveis e clientes com a segurança de que suas vendas estão sendo fechadas de forma profissional. E sabe o que mais: através desse serviço o corretor também fica mais seguro sobre o recebimento da sua comissão.

Muito bom, não é mesmo?

22

Delegue! Toda vez que você assume um trabalho do qual você não tem muito conhecimento você demora muito mais tempo para realizar do que um especialista.

Conheça mais sobre o Homer Poupa Tempo e como ele pode te ajudar na parte burocrática da compra e venda de um imóvel.

[Saiba mais](#)





Sobre o Homer

O Homer Poupa Tempo é apenas um dos serviços que o Homer oferece para ajudar o corretor a vender mais imóveis e em menos tempo. Somos o parceiro número um do corretor de imóveis e não é à toa, não.

Além da parte burocrática, o **Homer** atende o corretor de imóveis de ponta a ponta na longa jornada da comercialização de imóveis.

Com as **Parcerias Imobiliárias** conectamos o corretor que tem o imóvel e o corretor que tem o cliente para fazerem bons negócios. Somos hoje mais de 50 mil corretores em todo o Brasil.

No **Homer Captações**, damos maior performance à comercialização de imóveis. Aqui, cuidamos desde a captação do imóvel junto ao proprietário, da burocracia documental, da divulgação do imóvel com uma estratégia eficiente de marketing imobiliário até a assinatura da escritura.



Parceiro N° 1 do Corretor de Imóveis



Nossas linhas de **Crédito Imobiliário** garantem a melhor taxa de juros e negociação aos clientes dos nossos corretores, fruto de um excelente relacionamento com os principais bancos do país.

E o **Site Pessoal do Homer**, uma verdadeira máquina de vendas 100% gratuita para quem é Homer. Um presentão nosso para decolar nas vendas!

24

Você sabia de todo esse nosso potencial em te ajudar a vender mais?

Aproveite a oportunidade para ser um corretor Homer e desfrutar dos seus benefícios.

Baixe o App do Homer Grátis

