



Arremate Imóveis Online

Onde a busca termina e a sua conquista começa

GUIA GRATUITO

Checklist Pré-Arremate

O que conferir antes de dar o lance em um imóvel da CAIXA

arremateimoveisonline.com.br

Material educativo

Sumário

01 Antes de começar: por que este guia existe

02 O edital é a fonte de verdade

03 Dados básicos do imóvel

04 A matrícula como ponto de partida

05 O custo total, não o valor do lance

06 Situação de ocupação

07 Débitos que acompanham o imóvel

08 Entendendo a modalidade de compra

09 Definindo o seu limite máximo

10 Checklist final consolidado

11 Fechamento: recuar é sempre uma opção

Antes de começar: por que este guia existe

Existe uma diferença enorme entre gostar de um imóvel e estar pronto para dar um lance nele.

Gostar é rápido. Você vê a foto, vê o valor de avaliação, vê o valor mínimo de venda, faz a conta de cabeça e pensa: "está muito abaixo do mercado". Essa conta de cabeça é onde a maioria dos arrematantes de primeira viagem se machuca: não porque o imóvel era ruim, mas porque o preço que ele viu não era o preço que ele iria pagar.

Estar pronto é outra coisa. É ter lido o edital daquele imóvel específico, ter olhado a matrícula, ter levantado as certidões de débito, ter entendido se o imóvel está ocupado, ter somado todos os custos que vêm depois do lance e ter chegado a um número (o seu limite máximo) que você não vai ultrapassar mesmo que a disputa es quente.

Este guia é o caminho entre esses dois pontos.

Por que isso importa: o lance em leilão é irrevogável. Não existe arrependimento de 7 dias, não existe "mudei de ideia", não existe devolução simples. Se você vencer, você comprou, com tudo o que vem junto, inclusive o que você não pesquisou. As regras de desistência e as consequências dela (incluindo possíveis penalidades e perda de valores) estão descritas no edital de cada imóvel, e costumam ser bastante rigorosas.

Nada disso é motivo para ter medo do leilão. Comprar imóvel em leilão é uma operação legítima, regulamentada e que muita gente faz bem feito todos os dias. O que separa quem faz bem feito de quem se arrepende quase nunca é sorte, e quase sempre é preparação. A boa notícia é que essa preparação é um processo finito: são poucos documentos, poucas perguntas e algumas horas de trabalho.

É exatamente esse processo que está organizado aqui, em oito etapas, cada uma com o que conferir e, mais importante, por que aquilo importa.

Como usar este guia: leia uma vez inteiro para entender a lógica. Depois, para cada imóvel que te interessar de verdade, volte e use as caixinhas como roteiro. O checklist consolidado do capítulo 9 serve para consulta rápida no dia do lance.

Capítulo 1 — O edital é a fonte de verdade

Antes de qualquer item de checklist, um princípio que vale para o guia inteiro e que você vai ver repetido de propósito: cada imóvel tem o seu edital, e é o edital daquele imóvel que manda.

Isso parece óbvio, mas é a regra mais violada por quem está começando. As pessoas aprendem uma "regra geral" (em fórum, em vídeo, em conversa, às vezes em material mal feito) e aplicam essa regra a todos os imóveis, como se leilão de imóvel funcionasse por um manual único. Não

funciona. Condições de pagamento, possibilidade de financiamento, uso de FGTS, comissão do leiloeiro, responsabilidade por débitos anteriores, situação de ocupação e prazos são definidos caso a caso, no documento daquele imóvel.

Por isso, ao longo deste guia você não vai encontrar tabelas de percentuais prontos nem promessas de "modalidade X sempre permite Y". Você vai encontrar o mecanismo: o que cada coisa significa, por que ela muda o seu custo ou o seu risco, e onde verificar aquilo no caso concreto.

Atenção: se em algum momento você se pegar decidindo com base em algo que "geralmente é assim", pare e vá conferir no edital. É justamente ali que mora a diferença entre o negócio que você imaginou e o negócio que você realmente vai fechar.

O que fazer com o edital

- ☐ Baixe o edital do imóvel específico e leia por completo. Não o resumo, não o anúncio, não a ficha: o edital. Ele costuma ser mais curto e mais legível do que as pessoas imaginam, e é o único documento que descreve as regras que vão reger a sua compra. Reserve um tempo tranquilo para essa leitura, com o imóvel em mente e um caderno do lado.
- ☐ Anote suas dúvidas em vez de ignorá-las. Todo edital tem trechos em linguagem técnica. Marque o que não entendeu e busque esclarecimento (com o leiloeiro responsável, com a CAIXA ou com um profissional de sua confiança) antes do lance, nunca depois. Dúvida não resolvida é risco não precificado.
- ☐ Confira as datas e os prazos. Data do certame, prazo para pagamento, prazo para apresentação de documentos e prazo para eventual formalização do financiamento. Um prazo curto que você não consegue cumprir transforma uma boa compra em um problema sério.

Capítulo 2 — Dados básicos do imóvel

Este é o capítulo mais simples e um dos que mais evita dor de cabeça. A ideia é confrontar três fontes de informação sobre o mesmo imóvel (o edital, o anúncio/ficha e a realidade física) e tratar qualquer divergência entre elas como um sinal de alerta que precisa ser explicado antes do lance.

Divergência não significa necessariamente fraude ou problema grave. Muitas vezes é dado desatualizado, erro de digitação ou informação cadastral antiga. Mas você não tem como saber qual é o caso sem investigar, e a hora de investigar é antes.

Endereço e identificação

- ☐ Verifique se o endereço no edital está completo e é inequívoco. Isso inclui número, complemento, bloco, apartamento, quadra e lote quando houver. Endereço incompleto ou genérico dificulta a visita, dificulta o levantamento de certidões e, em casos extremos, gera dúvida sobre qual unidade exatamente está sendo vendida. Em condomínios com várias torres, ou em loteamentos, a diferença entre uma unidade e outra pode ser grande em valor e em situação.

- ☐ Confira se o endereço do edital bate com o da matrícula. A matrícula é o documento oficial do imóvel no Cartório de Registro de Imóveis, e é nela que consta a descrição registral. Se o endereço do anúncio e o da matrícula não conversam, você precisa entender o motivo antes de seguir: pode ser apenas uma mudança de nome de rua ou renumeração municipal, mas precisa ser confirmado.
- ☐ Anote o número de matrícula e o cartório onde ela está registrada. Você vai precisar dessas duas informações no capítulo 3, e elas costumam estar no próprio edital.

Área, tipo e características

- ☐ Compare a área informada no edital com a área da matrícula. Imóvel costuma ter mais de uma medida de área (privativa, comum, total, terreno), e a comparação precisa ser feita entre grandezas equivalentes. Uma diferença que você não consegue explicar merece atenção: pode indicar construção não averbada, ou seja, uma ampliação feita e nunca registrada oficialmente.
- ☐ Entenda o que significa uma construção não averbada. Se o imóvel foi ampliado ou construído e isso nunca foi registrado, o que existe no papel é menor do que o que existe no terreno. Regularizar depois é possível, mas envolve tempo, documentação técnica, taxas e, às vezes, tributos. Isso é custo, e custo tem que entrar na sua conta antes do lance, não virar surpresa depois.
- ☐ Confira o tipo do imóvel. Casa, apartamento, terreno, imóvel comercial, sala, galpão e imóvel rural têm lógicas muito diferentes de uso, de financiamento, de tributação e de revenda. Um mesmo valor pode ser um ótimo negócio em um tipo e um negócio ruim em outro.
- ☐ Confira se há informação sobre averbações pendentes ou irregularidades. Editais costumam trazer observações sobre a situação do imóvel. Essas observações não são detalhe burocrático: elas descrevem exatamente aquilo que você está assumindo.

A visita

- ☐ Vá até o imóvel, ou peça a alguém de confiança que vá. Mesmo que você não consiga entrar (e em boa parte dos casos você não vai conseguir), ver a fachada, a rua, a vizinhança e o estado aparente de conservação diz muito. Fotos de anúncio podem ser antigas, podem ter sido feitas em condições favoráveis ou podem não refletir o estado atual. Ir até lá é a forma mais barata de checar a realidade.
- ☐ Observe o entorno com atenção. Acesso, infraestrutura, movimento, sinais de abandono no quarteirão, obras próximas. Você não está comprando só a unidade, está comprando a localização dela.
- ☐ Converse com quem está por perto. Porteiro, zelador, síndico e vizinhos e comerciantes da rua costumam saber há quanto tempo o imóvel está naquela situação, se está ocupado, se houve problema estrutural, se há histórico de inadimplência no condomínio. É informação de qualidade e sem custo, desde que você a trate como indício a confirmar, não como prova.

Na prática: trate a visita como coleta de perguntas, não como veredito. O que você vê em campo serve para orientar o que você vai confirmar nos documentos. Um vizinho dizendo "acho que tem gente morando lá" não substitui o que o edital informa sobre ocupação, mas é um ótimo motivo para você ler aquela parte do edital com muito mais atenção.

Capítulo 3 — A matrícula como ponto de partida

Se você só puder conferir um documento além do edital, confira a matrícula.

A matrícula é o registro oficial do imóvel no Cartório de Registro de Imóveis competente. É nela que a vida jurídica do bem fica registrada em ordem cronológica: quem é o proprietário atual, como ele adquiriu, quais ônus e gravames recaem sobre o imóvel, o que já foi averbado a respeito da construção e o histórico de transmissões anteriores.

Enquanto o anúncio conta o que o imóvel é comercialmente, a matrícula conta o que o imóvel é juridicamente. E é a versão jurídica que vale quando surge um problema.

Por que isso importa: dar lance sem ler a matrícula é aceitar assumir uma situação jurídica que você não conhece. O leilão pode ser absolutamente legítimo e o imóvel ainda assim carregar registros que afetam prazo, custo ou tranquilidade da sua posse. Ler a matrícula não elimina o risco, mas transforma risco invisível em risco conhecido, e risco conhecido é aquele que você consegue precificar ou recusar.

O que a matrícula revela, em linhas gerais

Sem entrar na leitura técnica linha a linha (que é assunto de outro guia), a matrícula te mostra:

- Quem é o proprietário atual e se ele confere com quem aparece como vendedor ou executado no processo que levou o imóvel a leilão.
- A descrição do imóvel: localização, medidas, confrontações e características registrais.
- Ônus e gravames: hipoteca, alienação fiduciária, penhora, arresto, usufruto, servidão e outras anotações que restringem ou oneram o bem.
- Ações e indisponibilidades eventualmente averbadas, que indicam disputas envolvendo o imóvel ou o proprietário.
- O histórico de transmissões: como o imóvel passou de dono em dono ao longo do tempo.
- Averbações de construção, que mostram se o que existe fisicamente está refletido no registro.

Como obter e o que fazer com ela

- ☐ Solicite a certidão de matrícula atualizada no Cartório de Registro de Imóveis da circunscrição do imóvel. O pedido pode ser feito presencialmente no cartório ou pelos portais eletrônicos oficiais de registro de imóveis, que atendem boa parte do país. O custo é modesto perto do valor da operação e dos prejuízos que ele evita, e os emolumentos variam conforme a tabela de cada estado.

- ☐ Use uma certidão recente. Uma boa prática de mercado é trabalhar com certidão emitida há poucas semanas: algo em torno de 30 dias antes do certame é uma referência razoável. O motivo é simples: a matrícula é um documento vivo, e registros novos podem entrar a qualquer momento. Uma certidão antiga te mostra uma fotografia desatualizada de uma situação que pode ter mudado justamente no período mais crítico.
- ☐ Confirme se o imóvel da matrícula é o imóvel do edital. Compare número de matrícula, cartório, endereço e descrição. Essa conferência básica evita o erro de analisar o documento de um imóvel e dar lance em outro.
- ☐ Leia as anotações do início ao fim, inclusive as antigas. Registros são cronológicos e nem sempre o que importa está no final. Um gravame antigo pode ter sido baixado depois, ou não.
- ☐ Ao encontrar qualquer registro que você não compreenda, busque orientação profissional antes do lance. Não é sinal de despreparo procurar um advogado com atuação imobiliária para ler uma matrícula: é exatamente o que faz alguém que está tratando a compra com seriedade. O custo de uma análise prévia costuma ser pequeno diante do valor envolvido na aquisição.

Atenção: existem ônus que se resolvem no curso normal da operação e outros que podem exigir discussão jurídica, com tempo e custo próprios. A forma como cada gravame será tratado depende da origem do imóvel, da modalidade da venda e do que o edital estabelece. Não parta do princípio de que "isso sempre cai sozinho": confirme no edital e, em caso de dúvida, com um profissional.

Capítulo 4 — O custo total, não o valor do lance

Aqui está o erro mais comum e mais caro de todos: confundir o valor do lance com o valor da compra.

O lance é apenas a primeira parcela do que você vai desembolsar. Em volta dele existe um conjunto de custos que são absolutamente previsíveis (no sentido de que dá para levantar todos antes), mas que ficam invisíveis para quem não procura. E como quase todos eles vencem logo depois do arremate, a pessoa que não orçou descobre o tamanho real da operação no pior momento possível: quando já está obrigada a pagar.

O objetivo deste capítulo não é te dar uma fórmula. É te ensinar o raciocínio: liste todas as linhas de custo aplicáveis ao seu caso, levante o valor real de cada uma para aquele imóvel e some tudo antes de decidir seu limite.

Atenção: os percentuais e faixas citados a seguir são apenas referências ilustrativas para você entender a ordem de grandeza de cada item. Alíquotas, tabelas e regras mudam por município, por estado, por tipo de operação e ao longo do tempo. Nenhum número deste guia substitui a consulta ao edital, à prefeitura, ao cartório e ao condomínio no seu caso concreto.

As linhas de custo que você precisa levantar

- ☐ O valor do lance. É o ponto de partida da conta, não o fim dela.
- ☐ A comissão do leiloeiro, quando aplicável. Em vendas conduzidas por leiloeiro, é comum haver comissão devida pelo arrematante, normalmente calculada como um percentual sobre o valor do arremate e paga em prazo curto. Se ela é devida, quanto é e quando vence está no edital; e, como incide sobre o lance, quanto mais alto você for na disputa, maior fica também esse item.
- ☐ O ITBI (Imposto de Transmissão de Bens Imóveis). É um tributo municipal, devido para que a transmissão da propriedade possa ser registrada. A alíquota é definida por cada município e costuma situar-se em uma faixa de poucos pontos percentuais, algo como 2% a 3% em muitos lugares, com variações para mais ou para menos. A base de cálculo também segue regra municipal e nem sempre é o valor do lance. Consulte a prefeitura do município do imóvel para saber a alíquota e a base vigentes.
- ☐ Os custos de cartório. Para que o imóvel passe a ser seu no registro, há emolumentos de registro e demais atos cartorários. Esses valores seguem tabelas estaduais, variam conforme o valor do imóvel e não são desprezíveis. Consulte a tabela do estado ou pergunte diretamente ao cartório da circunscrição.
- ☐ Débitos anteriores de IPTU e de condomínio. Este item é tratado em detalhe no capítulo 6, e pode ser, isoladamente, o maior de todos. Ele precisa entrar na conta com o valor levantado nas certidões, não com um chute.
- ☐ Custos de desocupação, se o imóvel estiver ocupado. Tratados no capítulo 5. Envolvem tempo e podem envolver despesas jurídicas e processuais. Mesmo quando não é possível estimar com precisão, o item precisa existir no seu orçamento com uma reserva compatível.
- ☐ Reforma e adequação. Imóveis retomados podem estar sem manutenção há bastante tempo. Instalações elétricas e hidráulicas, esquadrias, cobertura e acabamentos podem exigir intervenção. Se você não conseguiu entrar no imóvel, orce com margem, e considere que o estado interno pode ser pior do que a fachada sugere.
- ☐ Custos de manutenção durante o período em que o imóvel ficar parado. A partir do momento em que ele é seu, IPTU corrente, condomínio corrente e eventuais despesas de conservação passam a correr para você, esteja o imóvel ocupado, vazio, em reforma ou à venda.
- ☐ Assessoria jurídica. Uma análise prévia de documentos, e eventualmente acompanhamento posterior, é um custo pequeno diante do valor da operação e do risco que evita.
- ☐ Custos de financiamento, se você for financiar. Havendo financiamento, existem custos próprios da operação de crédito: avaliação do bem, tarifas contratuais, seguros obrigatórios embutidos nas parcelas e os juros ao longo do prazo. Isso muda o custo total da aquisição e precisa ser considerado.

Como transformar isso em um número

- ☐ Monte uma lista simples com uma linha para cada item acima, marcando os que se aplicam ao seu caso e deixando explícito quais valores você confirmou e quais ainda são estimativa.
- ☐ Substitua estimativa por valor real sempre que possível. Ligar para a prefeitura, para o cartório e para a administradora do condomínio transforma três chutes em três números. É trabalho de algumas horas que muda completamente a qualidade da sua decisão.
- ☐ Inclua uma reserva para imprevistos. Operações com imóveis retomados têm variáveis que não se deixam prever inteiramente. Entrar sem folga é entrar apertado.

Na prática: imagine, apenas como ilustração, que você esteja avaliando um lance de R\$ 300 mil. Sobre esse valor podem incidir a comissão do leiloeiro, o ITBI conforme a alíquota do município, os emolumentos de cartório conforme a tabela do estado e, além disso, os débitos anteriores que as certidões revelarem, mais eventual desocupação e reforma. Repare no ponto central: o número que sai dessa soma é sempre maior que R\$ 300 mil, e o quanto maior depende inteiramente do caso concreto. É esse número final, e não o lance, que você deve comparar com o valor de mercado do imóvel para saber se o negócio faz sentido.

Capítulo 5 — Situação de ocupação

Se existe um item deste guia que costuma custar mais caro para quem não pesquisou, é este.

Um imóvel desocupado está fisicamente vazio e disponível: concluída a aquisição e a formalização, você recebe as chaves e entra. Um imóvel ocupado tem alguém nele: o antigo proprietário, familiares, inquilinos, ou terceiros sem vínculo formal. Nesse caso, além de comprar o imóvel, você vai precisar conduzir o processo de desocupação, e isso significa tempo, procedimento e possivelmente custo jurídico.

Repare que a diferença não aparece no valor do lance. Dois imóveis idênticos, no mesmo prédio, pelo mesmo preço, podem representar operações completamente diferentes, e a distinção está em uma linha do edital que muita gente passa direto.

Por que isso importa: o custo de uma desocupação não é apenas o que você eventualmente gasta com honorários e despesas processuais. É também o tempo em que o imóvel não gera uso nem renda para você, enquanto IPTU e condomínio continuam correndo. Um imóvel comprado com desconto atraente pode ter esse desconto consumido por um período longo de indisponibilidade somado às despesas correntes.

O que verificar

- ☐ Leia com atenção o que o edital informa sobre a ocupação. Editais costumam trazer essa informação de forma explícita, indicando se o imóvel está ocupado ou desocupado, e frequentemente atribuindo ao comprador a responsabilidade pela desocupação quando for o caso. Leia essa parte palavra por palavra: ela define de quem é o problema.
- ☐ Entenda a quem cabe a desocupação e por qual via. As regras aplicáveis variam conforme a origem do imóvel e a modalidade da venda, e estão descritas no edital. Não presuma que a desocupação será providenciada para você, e não presuma o contrário: confirme.
- ☐ Considere que a informação pode ter mudado. A situação declarada retrata um determinado momento. Imóvel informado como desocupado pode ter sido ocupado depois; imóvel informado como ocupado pode ter sido desocupado. Por isso a visita do capítulo 2 é tão útil.
- ☐ Procure sinais em campo. Roupa no varal, luz acesa à noite, medidor de energia ou água girando, correspondência acumulada ou ausente, veículos na vaga, janelas abertas. São indícios, não certezas, mas indícios que valem uma pergunta.
- ☐ Pergunte a quem convive com o imóvel. Porteiro, zelador, síndico e vizinhos costumam saber há quanto tempo a situação é aquela e quem está lá.
- ☐ Trate o prazo como incerto e planeje para isso. A duração de uma desocupação depende de fatores que você não controla: a via adequada ao caso, a postura de quem ocupa, a comarca, a complexidade da situação e eventuais particularidades pessoais dos ocupantes. Pode ser relativamente rápido, pode se estender bastante. Qualquer prazo apresentado como regra fixa deve ser recebido com desconfiança.
- ☐ Converse com um advogado antes do lance, não depois. Se o imóvel está ocupado e você pretende seguir mesmo assim, entender previamente o caminho provável, o custo estimado e a ordem de grandeza do prazo é o que permite decidir com consciência, e é o que permite ajustar o seu limite máximo para baixo, compensando o risco assumido.

Na prática: imóvel ocupado não é necessariamente um mau negócio, e há quem trabalhe bem justamente nesse nicho, porque a concorrência costuma ser menor. O que não funciona é comprar ocupado sem saber que está ocupado, ou sabendo e sem ter reservado tempo, dinheiro e disposição para conduzir o processo. A decisão consciente é legítima; a surpresa é que sai cara.

Capítulo 6 — Débitos que acompanham o imóvel

Existe um conceito que precisa ficar muito claro antes do seu lance: certas dívidas seguem o imóvel, e não a pessoa que as contraiu.

Isso significa que, ao adquirir o bem, você pode receber junto um passivo criado por alguém que você nunca viu. Não é injustiça nem pegadinha: é a natureza jurídica dessas obrigações, que se vinculam ao próprio bem. E como elas não aparecem no anúncio, quem não vai atrás simplesmente não as enxerga, até a cobrança chegar.

Os dois casos mais relevantes são o IPTU e as cotas condominiais.

Por que isso importa: este é o item com maior potencial de estragar completamente a conta de um bom negócio. Um imóvel com anos de IPTU e de condomínio em aberto pode carregar um valor relevante em dívidas, e o comprador que não levantou as certidões descobre isso depois de já estar obrigado a pagar o arremate. É também o item mais fácil de verificar: são duas consultas, e ambas podem ser feitas antes do lance.

IPTU e débitos municipais

- ☐ Solicite a certidão de débitos do imóvel na prefeitura do município. Muitas prefeituras oferecem emissão pelo portal on-line a partir da inscrição imobiliária ou do endereço; outras exigem atendimento presencial. Peça a certidão relativa ao imóvel, não apenas a do contribuinte.
- ☐ Verifique não só o IPTU, mas também taxas municipais vinculadas ao imóvel: coleta de lixo e contribuições afins, conforme a legislação de cada município.
- ☐ Confira se existe débito inscrito em dívida ativa ou execução fiscal em curso. Débitos antigos costumam migrar para dívida ativa, com acréscimos próprios, e sua cobrança segue rito específico.
- ☐ Pergunte sobre a possibilidade de parcelamento. Muitos municípios oferecem programas de parcelamento, o que não reduz o valor devido, mas muda o impacto no seu fluxo de caixa. Saber disso antes ajuda a planejar.

Condomínio

- ☐ Se o imóvel for parte de um condomínio, solicite a declaração de débitos ao síndico ou à administradora. É um pedido comum e costuma ser atendido sem dificuldade. Peça por escrito, com a posição atualizada e discriminada.
- ☐ Pergunte sobre rateios e obras extraordinárias aprovadas. Além das cotas ordinárias em aberto, um condomínio pode ter aprovado uma obra com rateio a ser cobrado ao longo dos meses seguintes. Isso é despesa futura certa e precisa entrar no seu orçamento.
- ☐ Pergunte também sobre ações de cobrança em andamento relativas àquela unidade, que podem envolver custos adicionais além do principal em aberto.
- ☐ Confirme o valor da cota condominial mensal corrente. Esse é o seu custo fixo a partir da aquisição, e ele corre enquanto o imóvel estiver com você, ocupado ou não.

- ☐ Verifique como o edital trata os débitos anteriores. As condições podem variar conforme a origem do imóvel e a modalidade da venda: há situações em que determinados débitos são tratados de uma forma, e outras em que a responsabilidade recai integralmente sobre o arrematante. Essa informação é específica de cada edital e precisa ser lida ali, não presumida a partir de outro caso.
- ☐ Se a leitura do edital deixar dúvida sobre a responsabilidade por débitos, esclareça antes do lance. Pergunte ao leiloeiro responsável ou à CAIXA e, se necessário, consulte um profissional. Essa é uma dúvida que pode valer muito dinheiro.

Capítulo 7 — Entendendo a modalidade de compra

A CAIXA disponibiliza imóveis por diferentes modalidades, e cada uma tem a sua lógica de oferta, de disputa e de pagamento. Entender em qual delas você está é essencial, porque isso define como se dá o lance ou a proposta, quais são os prazos e quais condições de pagamento estão disponíveis naquele caso.

Aqui é preciso dizer com todas as letras algo que este guia leva a sério:

Atenção: não existe uma tabela confiável de "desconto por modalidade" nem de "modalidade que sempre financia". O valor mínimo de venda de cada imóvel é definido no edital daquele imóvel, e o desconto em relação à avaliação é consequência disso: varia caso a caso. Da mesma forma, a possibilidade de financiar, de usar FGTS ou de parcelar depende do edital, do imóvel e das regras vigentes da CAIXA no momento. Qualquer material que te entregue percentuais fixos por modalidade está simplificando algo que não é simplificável, e decidir com base nisso é assumir um risco desnecessário.

O que dá para conhecer com segurança é o mecanismo de cada modalidade. É isso que segue.

Leilão SFI (1º e 2º leilão)

É a modalidade de venda em leilão público, conduzida por leiloeiro oficial, aplicável a imóveis retomados no âmbito do Sistema de Financiamento Imobiliário. Costuma ocorrer em duas oportunidades sucessivas (o primeiro e o segundo leilão, também chamados de praças), cada uma com o seu valor mínimo estabelecido no edital.

O mecanismo é o de disputa aberta: os interessados ofertam lances e vence o maior lance válido, respeitado o mínimo. Se o imóvel não é arrematado na primeira oportunidade, ele pode ser ofertado na segunda, com valor mínimo definido no edital para aquela etapa, que costuma ser menor que o da primeira, mas cuja diferença varia de imóvel para imóvel e não obedece a um percentual fixo.

- ☐ Confirme no edital o valor mínimo de cada etapa e a data de cada uma.
- ☐ Confirme as condições de pagamento admitidas naquele certame, incluindo se há possibilidade de financiamento e em quais termos.

☐ Confirme se há comissão de leiloeiro devida pelo arrematante, o percentual e o prazo de pagamento.

☐ Confirme o prazo para pagamento do arremate: costuma ser curto, e é ele que determina se você precisa ter o recurso disponível de imediato.

Licitação Aberta

Nesta modalidade, os interessados apresentam propostas de compra e a seleção se dá pela melhor proposta apresentada, conforme as regras e o prazo definidos no edital. A dinâmica é diferente do pregão de leilão: em vez de lances sucessivos em tempo real, há apresentação de propostas dentro de um período determinado.

☐ Confirme o valor mínimo, o formato de apresentação da proposta e o prazo de recebimento.

☐ Confirme o critério de desempate previsto no edital.

☐ Confirme quais condições de pagamento são admitidas naquele caso específico, sem presumir a partir de outra licitação que você tenha visto.

Venda Online

Modalidade de venda realizada em ambiente eletrônico, com regras, prazos e condições de participação estabelecidos no edital correspondente. A operação acontece pela plataforma indicada, dentro da janela definida.

☐ Confirme a plataforma, a janela de participação e os requisitos de habilitação.

☐ Confirme as condições de pagamento admitidas.

Venda Direta Online (popularmente "Compra Direta")

Modalidade em que o imóvel é ofertado para aquisição direta, com proposta apresentada pelo interessado conforme as condições estabelecidas para aquele imóvel. É comum que imóveis não vendidos em etapas anteriores passem a ser ofertados dessa forma.

☐ Confirme o valor e as condições de proposta para aquele imóvel específico.

☐ Confirme os prazos e as condições de pagamento aplicáveis.

Na prática: ao encontrar um imóvel que te interessa, o roteiro é sempre o mesmo, independentemente da modalidade. Primeiro, identifique em qual modalidade ele está sendo ofertado. Segundo, localize e leia o edital daquele imóvel. Terceiro, extraia de lá as quatro informações que mudam a sua decisão: valor mínimo, forma e prazo de pagamento, condições de financiamento e responsabilidades atribuídas ao comprador, como desocupação e débitos anteriores. Com essas quatro respostas em mãos, você sabe o que está comprando.

Sobre o profissional que acompanha a operação

Vale esclarecer dois termos que costumam ser confundidos, inclusive por quem já está no mercado.

Nas vendas por leilão e por licitação, existe a figura do assessoramento: um corretor credenciado que atua após o resultado, acompanhando o arrematante nos trâmites da operação. Esse assessoramento é remunerado pela CAIXA, sem custo adicional para o comprador.

Já nas operações de venda direta e de imóveis adjudicados, o termo aplicável é intermediação, que tem natureza e regras próprias.

- ☐ Confirme qual é a situação aplicável ao seu caso e quais serviços estão incluídos. Saber disso evita tanto pagar por algo que não deveria ser cobrado quanto deixar de contar com um apoio ao qual você tem direito.

Capítulo 8 — Definindo o seu limite máximo

Todo o trabalho dos capítulos anteriores existe para produzir um único número: o valor máximo que você pode oferecer por aquele imóvel e ainda assim fazer um bom negócio.

Esse número tem nome, preço-teto, e tem uma característica essencial: ele é definido antes da disputa, com calma, com a planilha aberta, e não durante o certame, com adrenalina.

Como chegar ao seu preço-teto

- 1 Comece pelo valor de mercado realista do imóvel. Não o valor de avaliação do edital e não o preço que anúncios pedem, mas uma estimativa honesta do que aquele imóvel, no estado em que está e naquela localização, efetivamente vale. Pesquise imóveis comparáveis na mesma região, com características semelhantes, e considere que preço pedido não é preço de venda.
- 2 Subtraia todos os custos levantados no capítulo 4. Comissão, tributos, cartório, débitos anteriores, desocupação, reforma, manutenção durante o período parado, assessoria e custos de financiamento, conforme se apliquem ao seu caso.
- 3 Subtraia a margem que justifica a operação para você. Se é investimento, essa é a margem que remunera o seu capital, o seu tempo e o risco assumido. Se é moradia, é a vantagem que torna essa compra melhor do que comprar pronto no mercado. Comprar em leilão envolve trabalho e risco maiores que uma compra convencional: se ao final a vantagem é pequena, a operação pode simplesmente não valer a pena.

- 4 O resultado dessa conta é o seu preço-teto. Anote em um papel. Leve o papel para o dia do lance.

A disciplina de respeitar o limite

Esta é a parte que parece a mais simples e é, na prática, a mais difícil.

O ambiente de disputa é desenhado para gerar movimento. Quando alguém cobre o seu lance, aparece um impulso muito humano de responder, e o raciocínio que surge nesse instante é sempre o seguinte: "é só um pouquinho a mais". O problema é que esse pouquinho se repete, e cada incremento pode ainda puxar junto os custos que incidem sobre o valor do arremate.

- ☐ Estabeleça o limite antes e não o revise durante a disputa. Um limite que pode ser alterado no calor do momento não é um limite.
- ☐ Lembre-se de que ultrapassar o teto muda a natureza do negócio. Acima daquele número, você não está mais fazendo a operação que analisou: está fazendo outra, com margem menor, que você não estudou.
- ☐ Aceite que perder um leilão não é prejuízo. Você não perdeu dinheiro: você deixou de fazer um negócio que, pelas suas próprias contas, tinha deixado de ser bom. O prejuízo real seria ganhar acima do teto.
- ☐ Considere que sempre haverá outras oportunidades. Imóveis entram em oferta continuamente. A Arremate Imóveis Online, inclusive, reúne oportunidades atualizadas justamente para que você não sinta que precisa decidir no impulso por escassez.

Atenção: desconfie de você mesmo quando o argumento interno for emocional: "já investi muito tempo nesse", "não vou perder pro outro", "esse é especial". Tempo gasto na análise já foi gasto e não volta com um lance mais alto. O que você decide agora é apenas se este negócio, neste preço, faz sentido, e essa resposta está no papel que você trouxe.

Capítulo 9 — Checklist final consolidado

Esta é a página para consultar no dia. Se algum item estiver sem resposta, a recomendação é simples: não dê o lance ainda.

Documentos e leitura

- ☐ Li o edital completo deste imóvel, do início ao fim.
- ☐ Anotei e esclareci todas as dúvidas que surgiram na leitura.
- ☐ Conferi as datas do certame e todos os prazos de pagamento e de entrega de documentos.

☐ Obtive a certidão de matrícula atualizada, emitida há poucas semanas.

☐ Confirmei que a matrícula corresponde ao imóvel do edital.

☐ Li a matrícula inteira e busquei orientação sobre o que não entendi.

O imóvel

☐ Confirmei endereço completo e sem divergência entre edital e matrícula.

☐ Comparei as áreas informadas e entendi eventuais diferenças.

☐ Confirmei o tipo do imóvel e o que isso implica para uso, crédito e revenda.

☐ Visitei o imóvel, ao menos externamente, ou alguém de confiança visitou por mim.

☐ Observei o entorno e conversei com vizinhança, porteiro ou síndico.

Ocupação

☐ Verifiquei no edital a situação de ocupação declarada.

☐ Entendi a quem cabe a desocupação e por qual via.

☐ Procurei sinais em campo que confirmem ou contradigam a informação.

☐ Se ocupado, conversei com um advogado sobre caminho, custo e prazo prováveis.

☐ Reservei tempo e recursos compatíveis com esse cenário.

Débitos

☐ Solicitei a certidão de débitos do imóvel na prefeitura.

☐ Verifiquei IPTU, taxas municipais e eventual inscrição em dívida ativa.

☐ Solicitei a declaração de débitos ao condomínio ou à administradora, quando aplicável.

☐ Perguntei sobre rateios, obras extraordinárias e ações de cobrança em curso.

☐ Confirmei no edital como os débitos anteriores são tratados naquele caso.

Modalidade e pagamento

- ☐ Identifiquei a modalidade em que o imóvel está sendo ofertado.
- ☐ Confirmei no edital o valor mínimo aplicável.
- ☐ Confirmei a forma e o prazo de pagamento exigidos.
- ☐ Confirmei as condições de financiamento e de uso de FGTS, se for o caso.
- ☐ Confirmei se há comissão de leiloeiro devida por mim, o percentual e o prazo.
- ☐ Confirmei que tenho os recursos disponíveis dentro dos prazos exigidos.

Custos e limite

- ☐ Listei todas as linhas de custo aplicáveis ao meu caso.
- ☐ Substituí estimativas por valores confirmados sempre que foi possível.
- ☐ Incluí uma reserva para imprevistos.
- ☐ Estimeei o valor de mercado realista do imóvel.
- ☐ Calculei meu preço-teto e o anotei.
- ☐ Estou decidido a não ultrapassar esse valor em hipótese alguma.

Apoio

- ☐ Consultei um advogado com atuação imobiliária sobre os pontos que exigiam análise.
- ☐ Confirmei qual é a situação de assessoramento ou intermediação aplicável ao meu caso.

Fechamento — Recuar é sempre uma opção

Se você chegou até aqui, já está à frente da maior parte das pessoas que dão lance em imóvel de leilão. Não por ter aprendido um segredo, mas por ter aceitado fazer um trabalho que a maioria pula.

Vale encerrar com o item que não cabe em caixinha nenhuma, e que talvez seja o mais valioso de todos:

Você nunca é obrigado a dar o lance.

Em toda etapa deste guia existe uma saída legítima. Se o edital tem uma condição que você não aceita, você pode sair. Se a matrícula tem um registro que ninguém consegue explicar bem, você pode sair. Se as certidões revelam um passivo maior do que a sua margem, você pode sair. Se o imóvel está ocupado e você não tem disposição para conduzir aquilo, você pode sair. Se a conta simplesmente não fecha, você deve sair.

Sair não é fracasso. Sair é o resultado correto de uma análise bem feita, e é exatamente para isso que a análise serve. Um checklist que nunca leva a um "não" não está sendo usado de verdade.

A pergunta certa nunca foi "como eu consigo esse imóvel". Foi sempre: "eu entendo tudo o que estou comprando, e o preço faz sentido para mim depois de somar tudo?" Quando a resposta for sim, dê o lance com tranquilidade, porque você fez o que tinha que ser feito. Quando for não, ou quando for "não sei", recue sem culpa. Vão aparecer outros imóveis: sempre aparecem.

No fim, é isso que separa quem compra bem de quem se arrepende: não é coragem, não é intuição e não é sorte. É ter feito as perguntas certas antes, quando ainda dava tempo de mudar de ideia.

Boa análise e bons negócios.

Arremate Imóveis Online

Onde a busca termina e a sua conquista começa.

Este material tem finalidade exclusivamente educativa e não constitui consultoria jurídica, financeira ou de investimento. As regras variam conforme o edital de cada imóvel e as condições vigentes da CAIXA; consulte sempre o edital específico e, em caso de dúvida, um profissional habilitado. A Arremate Imóveis Online é uma plataforma independente de busca e estudo, e não é um site oficial da Caixa Econômica Federal.