

PASSO A PASSO PARA UM FINANCIAMENTO IMOBILIÁRIO SEM DOR DE CABEÇA



EDUARDO AUGUSTO
ENGENHEIRO CIVIL

INTRODUÇÃO

ESTE PASSO A PASSO É FRUTO DE 8 ANOS DE EXPERIÊNCIAS PRÁTICAS SOMADAS EM RELAÇÃO A EXECUÇÃO DE CONSTRUÇÕES RESIDÊNCIAIS E FINANCIAMENTO IMÓBILIÁRIO. O E-BOOK TRATA DE UMA VISÃO GLOBAL DO FUNCIONAMENTO DO PROCESSO DE FINANCIAMENTO. ALÉM DISSO VOCÊ IRÁ APRENDER UMA FORMA DE SE DESTACAR NO MERCADO DA CONSTRUÇÃO CIVIL, PODENDO EXECUTAR DE IMEDIATO TODOS OS ENSINAMENTOS PRÁTICOS QUE AQUI SERÃO PASSADOS.

ESTE MATERIAL AJUDARÁ VOCÊ QUE ESTÁ DESANIMADO COM O MERCADO DA CONSTRUÇÃO CIVIL, POIS APRESENTARÁ UMA NOVA FORMA DE PODER ATENDER AOS SEUS CLIENTES, E ASSIM AJUDAR MAIS PESSOAS A CONQUISTAREM SUA CASA PRÓPRIA. ACREDITO, QUE ALÉM DE AJUDAR OS PROFISSIONAIS DA CONSTRUÇÃO CIVIL A TEREM UMA FORMA DE RENDA, TAMBÉM AJUDAREI, MESMO QUE INDIRETAMENTE, MAIS PESSOAS CONQUISTAREM DE FORMA DIGNA O SONHO DA CASA PRÓPRIA, DEIXANDO DE PAGAR ALUGUEL.

SABEMOS O QUÃO DIFÍCIL É ADQUIRIR A CASA PRÓPRIA NOS DIAS DE HOJE. MUITAS PESSOAS PASSAM ANOS PAGANDO ALUGUEL DE UM IMÓVEL QUE NÃO É DELES. A PARTIR DESTE E-BOOK VOCÊ IRÁ APRENDER UM MODELO DE NEGÓCIO ANTIGO, PORÉM, POUCO EXPLORADO. VOCÊ DESCOBRIRÁ AQUI COMO CONSTRUIR UMA CASA PERSONALIZADA PARA SEUS CLIENTES, ONDE ELES IRÃO ESCOLHER A DISPOSIÇÃO DA OBRA, SE É MAIS PARA O FUNDO DO LOTE OU MAIS PARA A FRENTES, SE TERÁ PORCELANATO OU PISO CERÂMICO, O TIPO DE PEDRA QUE SERÁ UTILIZADO NAS BANCADAS, AS TORNEIRAS, A QUANTIDADE DE TOMADAS E SE O CHUVEIRO TERÁ TUBULAÇÃO DE ÁGUA QUENTE OU NÃO.

VOCÊ IRÁ REALMENTE CONSTRUIR UMA CASA PERSONALIZADA PARA SEU CLIENTE. ESSE SERÁ O DIFERENCIAL PERTO DAS GRANDES CONSTRUTORAS QUE EXISTEM NO MERCADO, ONDE OS PROJETOS SÃO TODOS IGUAIS E CONGELADOS SEM POSSIBILIDADE DE ALTERAÇÃO.

VOCÊ CONSEGUE VER COMO UM DIFERENCIAL?
ENTÃO EXPLORE ISTO!

APRESENTAÇÃO



QUEM É EDUARDO AUGUSTO?
ENGENHEIRO CIVIL, GESTOR DE OBRAS E
ESPECIALISTA QUANDO REFERE-SE À
FINANCIAMENTO IMOBILIÁRIO.
EMPRESÁRIO NA CIDADE DE UBERABA -
MG E SÓCIO PROPRIETÁRIO DA EMPRESA
KING ENGENHARIA. TRABALHA NO
SETOR DA CONSTRUÇÃO CIVIL A MAIS DE
8 ANOS, COACH E PALESTRANTE.



MELHOR BANCO PARA
FINANCIAMENTO IMOBILIÁRIO:
CAIXA ECONÔMICA FEDERAL.
MENOR BUROCRACIA E
MENORES JUROS.

CONTEÚDO

- 1º PASSO: GERANDO CREDIBILIDADE
- 2º PASSO: CAPTAÇÃO DE CLIENTES
- 3º PASSO: FINANCIAMENTO
- 4ª PASSO: SIMULAÇÃO
- 5º PASSO: DOCUMENTAÇÃO + PROJETO + AVALIAÇÃO
- 6º PASSO: PLANILHA PFUI
- 7º PASSO: ENGENHARIA E APROVAÇÃO CAIXA
- 8º PASSO: OBRA
- 9º PASSO: HABITE-SE E AVERBAÇÃO
- RESUMO - FINANCIAMENTO
- MITOS X VERDADES
- AGRADECIMENTOS



1º PASSO: GERANDO CREDIBILIDADE



VOÇÊ É A SUA MARCA

- DEDIQUE UM TEMPO PARA SUA MARCA. AFINAL, VOCÊ É A SUA MARCA, E AS SUAS ATITUDES DEFINE QUEM VOCÊ É.
- IMAGINE QUE AS REDES SOCIAIS SÃO UM REFLEXO DA SUA VIDA PESSOAL E PROFISSIONAL. ABRA O SEU FACEBOOK E INSTAGRAM AGORA E OBSERVE COMO ESTÃO AS SUAS POSTAGENS, QUAL IMAGEM VOCÊ ESTÁ PASSANDO PARA OS SEUS CLIENTES?
- SE VOCÊ FOSSE UM CLIENTE EM POTENCIAL, QUERENDO COMPRAR UMA CASA OU FINANCIAR, VOCÊ COMPRARIA DE UMA PESSOA COM AS POSTAGENS IGUAIS AS SUAS? SEJA SINCERO NA RESPOSTA!
- O QUANTO ANTES VOCÊ PERCEBER QUE PRECISA MUDAR, MAIS RÁPIDO OS SEUS RESULTADOS VIRÃO!
- EXISTE UMA FORMA DE CONQUISTAR CLIENTES, QUE É CONHECIDA COMO "ONDA DE CLIENTES". OU SEJA, OS SEUS PRIMEIROS CLIENTES SERÃO SEUS AMIGOS E FAMILIARES. APÓS ATINGIR A TODOS, VOCÊ IRÁ PRA SEGUNDA ONDA DE CLIENTES QUE SÃO OS AMIGOS E FAMILIARES DESSAS PESSOAS, E ASSIM SUCESSIVAMENTE.
- IMAGINE UM CLIENTE DESCONHECIDO OLHANDO PARA SUAS REDES SOCIAIS, VOCÊ ACREDITA QUE ELES IRÃO DEPOSITAR CONFIANÇA VENDO AS SUAS POSTAGENS?
- VOCÊ DEVE COMEÇAR A PASSAR MAIS CREDIBILIDADE NAS REDES SOCIAIS. DESSA FORMA, VOCÊ ESTARÁ NA FREnte DE 98% DOS SEUS CONCORRENTES.
- E COMO VOCÊ FAZ PARA PASSAR CREDIBILIDADE?

- PRIMEIRAMENTE, APRESENTE SEU TRABALHO NAS REDES SOCIAIS, INVISTA EM MARKETING DIRECIONADO. MOSTRE O DIA A DIA DAS OBRAS E PROJETOS QUE VOCÊ ESTÁ PARTICIPANDO, E PROCURE FALAR SOBRE A IMPORTÂNCIA DE CADA SERVIÇO.
- O SEGREDO DO SUCESSO É PRIMEIRO GERAR CONTEÚDO PARA DEPOIS VENDER, NA PROPORÇÃO DE 5 PRA 1. FAÇA 5 POSTAGENS DE CONTEÚDO E 1 POSTAGEM DE VENDA. ASSIM, VOCÊ TERÁ MAIOR ENGAJAMENTO DO SEU PÚBLICO E NÃO SE TORNARÁ UM SPAM.
- LEMBRE-SE DE TER CONSTÂNCIA. NÃO ADIANTA VOCÊ FAZER 10 POSTAGENS EM 1 DIA E PASSAR UMA SEMANA SEM POSTAR NADA. O TRABALHO É DIÁRIO! TODO DIA VOCÊ DEVE GERAR CONTEÚDO.
- O SEU CLIENTE, NÃO DA A MÍNIMA SE VOCÊ FEZ FACULDADE FEDERAL OU PARTICULAR. O SEU CLIENTE QUER VER OS RESULTADOS QUE VOCÊ ENTREGA.



2º PASSO: CAPTAÇÃO DE CLIENTES

OS PRINCIPAIS MEIOS DE COMUNICAÇÃO QUE VOCÊ DEVE APRENDER A TRABALHAR:



**AS REDES SOCIAIS SÃO A
VITRINE DO SEU NEGÓCIO!**

ESPORADICAMENTE FAÇA ALGUNS IMPULSIONAMENTOS DE ALGUMAS PUBLICAÇÕES PARA QUE VOCÊ ATINJA UM MAIOR NÚMERO DE PESSOAS. LEMBRE-SE DE FAZER UM IMPULSIONAMENTO DIRECIONADO PARA SUA CIDADE OU REGIÃO.



REDES SOCIAIS

INSTAGRAM

COM OS STORIES TEMOS A OPORTUNIDADE DE APRESENTAR O NOSSO DIA A DIA, DE MOSTRAR AOS NOSSOS CLIENTES O QUÃO IMPORTANTE É A CONTRATAÇÃO DE UM ENGENHEIRO OU ARQUITETO EM UMA OBRA.

COM AS POSTAGENS NO FEED, PODEMOS AGREGAR VALOR E REFORÇAR O QUE ESTAMOS FALANDO. POR ISSO, TODA VEZ QUE POSTAR UMA IMAGEM OU VÍDEO, ESCREVA UM TEXTO EXPLICANDO O QUE VOCÊ ESTÁ FAZENDO, COMO VOCÊ SE SENTE EM RELAÇÃO A ISSO, QUAL A IMPORTÂNCIA QUE TEM, PORQUE FAZER TAL SERVIÇO E PRINCIPALMENTE QUAL AS VANTAGENS E RESULTADO QUE ISSO PODE TRAZER PARA O SEU CLIENTE!

FACEBOOK

NO FACEBOOK TEMOS AS MESMAS OPORTUNIDADES QUE NO INSTAGRAM. SEMPRE QUE QUISER, VOCÊ PODE COMPARTILHAR AS POSTAGENS E STORIES DO INSTAGRAM NO FACEBOOK. FAÇA UM PLANEJAMENTO MENSAL DE POSTAGENS. APRENDA A TRABALHAR COM ESSAS DUAS FERRAMENTAS PARA CRIAR UMA AUTORIDADE SOBRE O ASSUNTO QUE ESTÁ FALANDO.

LEMBRE-SE QUE, QUEM NÃO É VISTO, NÃO É LEMBRADO. PROCURE TER CONSTÂNCIA NAS POSTAGENS, E TRANSMITIR AS INFORMAÇÕES DE MANEIRA CLARA E OBJETIVA, POIS SEU CLIENTE, PROVAVELMENTE, NÃO ESTUDOU 5 ANOS DE ENGENHARIA OU ARQUITETURA PARA ENTENDER OS TERMOS TÉCNICOS QUE VOCÊ GERALMENTE UTILIZA.

WHATSAPP

NESSA FERRAMENTA, O TRABALHO NÃO DEVE SER DIÁRIO, POIS DO CONTRÁRIO, VOCÊ SE TORNARÁ REPETITIVO E CONSIDERADO “CHATO” OU SPAM. TRABALHE NO WHATSAPP MOSTRANDO ALGUNS FEEDBACKS QUE VOCÊ RECEBEU DE CLIENTES, ALGUM ELOGIO, E MOSTRE A CONCLUSÃO DE UMA OBRA OU UM PROJETO QUE VOCÊ REALIZOU. LEVE NOVIDADES PARA A FERRAMENTA.

PESQUISE SOBRE AUTORIDADES EM REDES SOCIAIS, MARKETING DIGITAL E MARCA PESSOAL. BUSQUE INFORMAÇÕES DE COMO MELHORAR AS SUAS REDES SOCIAIS. ISSO IRÁ FAZER MUITA DIFERENÇA NO SEU NEGÓCIO!

PARCERIAS

OUTRA FORMA DE VOCÊ TER CLIENTES, É FAZENDO PARCERIAS COM AS IMOBILIÁRIAS E COM OS CORRETORES DE IMÓVEIS DA SUA CIDADE. POIS, ELES POSSUEM UMA CARTEIRA DE CLIENTES QUE, POSSIVELMENTE, ESTARÃO INTERESSADOS NAS CASAS QUE VOCÊ PODE CONSTRUIR.





3º PASSO: FINANCIAMENTO

O QUE É UM FINANCIAMENTO IMOBILIÁRIO?

É UMA LINHA DE CRÉDITO OFERECIDA POR INSTITUIÇÕES FINANCEIRAS PARA UTILIZAÇÃO NA AQUISIÇÃO DE UM IMÓVEL NOVO OU USADO, TÉRMINO DE CONSTRUÇÕES, REFORMAS, LOTES URBANIZADOS E PRINCIPALMENTE PARA ADQUIRIR UM TERRENO OU CONSTRUÇÃO. NESTE E-BOOK, VOCÊ IRÁ APRENDER TODOS OS PASSOS NECESSÁRIOS PARA QUE VOCÊ CONSIGA REALIZAR UM FINANCIAMENTO PARA O SEU CLIENTE. O FOCO AQUI É MOSTRAR COMO FUNCIONA O FINANCIAMENTO DE AQUISIÇÃO DE TERRENO E CONSTRUÇÃO. NESSE CASO, O SEU CLIENTE TEM O SONHO DA CASA PRÓPRIA, MAS ELE NÃO POSSUI O TERRENO E NEM A VERBA PARA A CONSTRUÇÃO DA CASA. A DEMOCRATIZAÇÃO E SIMPLIFICAÇÃO DO FINANCIAMENTO IMOBILIÁRIO TEM SE MOSTRADO VITAL PARA O CRESCIMENTO DO MERCADO IMOBILIÁRIO, AJUDANDO A DIMINUIR O DÉFICIT HABITACIONAL DO NOSSO PAÍS.

MODALIDADES DE FINANCIAMENTO CAIXA

- AQUISIÇÃO DE IMÓVEL: FINANCIAMENTO PARA A COMPRA DE IMÓVEL NOVO OU USADO. NECESSARIAMENTE O IMÓVEL PRECISA ESTAR AVERBADO.
- AQUISIÇÃO DE LOTE URBANIZADO: FINANCIAMENTO PARA COMPRA DE LOTE URBANIZADO (TERRENO DOTADO DE INFRAESTRUTURA, VIAS DE ACESSO, SOLUÇÕES PARA ABASTECIMENTO DE ÁGUA, ENERGIA ELÉTRICA, ESGOTO PLUVIAL E SANITÁRIO).
- AQUISIÇÃO DE TERRENO E CONSTRUÇÃO: FINANCIAMENTO PARA COMPRA DE TERRENO (LOTE URBANIZADO) CONJUNTAMENTE COM A CONSTRUÇÃO DE IMÓVEL.
- CONSTRUÇÃO EM TERRENO PRÓPRIO: FINANCIAMENTO PARA CONSTRUÇÃO DE IMÓVEL PARA CLIENTES QUE JÁ POSSUEM A ESCRITURA DEFINITIVA DO TERRENO (LOTE URBANIZADO).
- REFORMA E/OU AMPLIAÇÃO: FINANCIAMENTO DE OBRA OU SERVIÇOS QUE RESULTEM NA MELHORIA E/OU AUMENTO DA ÁREA CONSTRUÍDA DO IMÓVEL, PARA CLIENTES COM ESCRITURA DEFINITIVA DO IMÓVEL.

QUEM PODE FINANCIAR?

- SER BRASILEIRO NATO OU NATURALIZADO OU, ESTRANGEIRO, DETENTOR DE VISTO PERMANENTE NO PAÍS.
- SER MAIOR DE 18 ANOS. SE MENOR, ENTRE 16 E 18 ANOS INCOMPLETOS, TEM QUE SER EMANCIPADO.
- POSSUIR CAPACIDADE CIVIL.
- POSSUIR IDONEIDADE CADASTRAL.
- POSSUIR CAPACIDADE DE PAGAMENTO PARA ARCAR COM O ENCARGO MENSAL.
- ESTAR DENTRO DO LIMITE DE IDADE - PARA COBERTURA SECURITÁRIA. A IDADE DO PROPONENTE MAIS IDOSO SOMADA AO PRAZO DE AMORTIZAÇÃO DO FINANCIAMENTO NÃO PODERÁ ULTRAPASSAR 80 ANOS E 06 MESES. ESSE LIMITE É UTILIZADO PELA MAIORIA DOS BANCOS.

SISTEMA DE AMORTIZAÇÃO

A) SAC - SISTEMA DE AMORTIZAÇÃO CONSTANTE: NESSE SISTEMA DE AMORTIZAÇÃO AS PARCELAS TENDEM A SE REDUZIR AO LONGO DO TEMPO. A PRESTAÇÃO É COMPOSTA DAS PARCELAS DE AMORTIZAÇÃO E JUROS, EM QUE O VALOR MENSAL DA PARCELA DE AMORTIZAÇÃO É CONSTANTE PELO PERÍODO DE DOZE MESES, SENDO RECALCULADA (DIVISÃO DO SALDO DEVEDOR PELO PRAZO RESTANTE DO FINANCIAMENTO) SEMPRE NA DATA DO ANIVERSÁRIO DO CLIENTE. A PARCELA DE JUROS É RECALCULADA MENSALMENTE, DE ACORDO COM O SALDO DEVEDOR ATUALIZADO E A TAXA DE JUROS CONTRATADA.

B) PRICE - SISTEMA FRANCÊS DE AMORTIZAÇÃO: SISTEMA DE AMORTIZAÇÃO EM QUE AS PRESTAÇÕES PAGAS SÃO SEMPRE IGUAIS, A AMORTIZAÇÃO AUMENTA E OS JUROS DIMINUEM A CADA PERÍODO. O SALDO DEVEDOR É ATUALIZADO MENSALMENTE, NO DIA CORRESPONDENTE AO ANIVERSÁRIO DO CLIENTE, PELO ÍNDICE DE REMUNERAÇÃO BÁSICA APLICADO AOS DEPÓSITOS DA CONTA DE POUPANÇA, SE A ORIGEM DO RECURSO FOR O SBPE OU PELO ÍNDICE DE REMUNERAÇÃO APLICADO AO FGTS OU SE A ORIGEM DO RECURSO FOR O FGTS.

4º PASSO: SIMULAÇÃO

SIMULAÇÃO

PARA REALIZAR A SIMULAÇÃO DA CAIXA VOCÊ IRÁ PRECISAR DE ALGUMAS INFORMAÇÕES DO SEU CLIENTE:

- ORIGEM DE RECURSO: FGTS – FUNDO DE GARANTIA POR TEMPO DE SERVIÇO SE FOR MCMV, SE FOR FORA DO MCMV, TEM O SBPE
- DATA DE NASCIMENTO
- VALOR DA RENDA COMPROVADA, FORMAS DE COMPROVAÇÃO: (CARTEIRA ASSINADA OU IMPOSTO DE RENDA OU MOVIMENTAÇÃO BANCÁRIA)
- CIDADE E ESTADO
- VALOR ESTIMADO DO IMÓVEL (VALOR TOTAL)
- O CLIENTE POSSUI 3 ANOS DE TRABALHO NO REGIME FGTS?
- JÁ FOI BENEFICIADO COM O SUBSÍDIO DO FGTS?
- QUAL A MODALIDADE DO FINANCIAMENTO? *PMCMV, *SBPE OU OUTRO.
- QUAL O SISTEMA DE AMORTIZAÇÃO? SAC OU PRICE

* PMCMV: PROGRAMA MINHA CASA MINHA VIDA

* SBPE: SISTEMA BRASILEIRO DE POUPANÇA E EMPRÉSTIMO

LINK PARA SIMULAÇÃO:

SIMULADOR HABITACIONAL CAIXA

CLIQUE AQUI

5º PASSO: DOCUMENTAÇÃO E AVALIAÇÃO

DOCUMENTOS DO COMPRADOR PESSOA FÍSICA - PF

- RG - CARTEIRA DE IDENTIDADE OU OUTRO DOCUMENTO OFICIAL DE IDENTIFICAÇÃO QUE CONSTE FOTO
- CPF – CADASTRO PESSOA FÍSICA
- COMPROVANTE DE RENDA
- COMPROVANTE DE RESIDÊNCIA
- COMPROVANTE DE ESTADO CIVIL
- CERTIDÃO CONJUNTA NEGATIVA DE DÉBITOS RELATIVOS A TRIBUTOS FEDERAIS E DÍVIDA ATIVA DA UNIÃO OU CERTIDÃO CONJUNTA POSITIVA COM EFEITO DE NEGATIVA DE DÉBITOS RELATIVOS A TRIBUTOS FEDERAIS E DÍVIDA ATIVA DA UNIÃO, EXTRAÍDAS DO SITE DA RECEITA FEDERAL – SRF, ENDEREÇO



DOCUMENTOS DO VENDEDOR PESSOA FÍSICA - PF

- RG - CARTEIRA DE IDENTIDADE OU OUTRO DOCUMENTO OFICIAL DE IDENTIFICAÇÃO QUE CONSTE FOTO
- CPF – CADASTRO PESSOA FÍSICA
- COMPROVANTE DE ESTADO CIVIL
- COMPROVANTE DE RESIDÊNCIA
- COMPROVANTE BANCÁRIO
- CERTIDÃO CONJUNTA NEGATIVA DE DÉBITOS RELATIVOS A TRIBUTOS FEDERAIS E DÍVIDA ATIVA DA UNIÃO OU CERTIDÃO CONJUNTA POSITIVA COM EFEITO DE NEGATIVA DE DÉBITOS RELATIVOS A TRIBUTOS FEDERAIS E DÍVIDA ATIVA DA UNIÃO, EXTRAÍDAS DO SITE DA RECEITA FEDERAL – SRF, ENDEREÇO

AVALIAÇÃO

- APÓS TODA A DOCUMENTAÇÃO REUNIDA E COM A SIMULAÇÃO FEITA COM O NOSSO CLIENTE, DEVEMOS LEVAR ESSES DOCUMENTOS AO CORRESPONDENTE DA CAIXA PARA QUE ELE FAÇA A AVALIAÇÃO DE CRÉDITO DESSE CLIENTE.
- ESTA AVALIAÇÃO É NECESSÁRIA POIS É A PARTIR DELA QUE SABEREMOS SE FOI LIBERADO E APROVADO O CRÉDITO AO NOSSO CLIENTE.
- EVENTUALMENTE O CRÉDITO PODE SER REPROVADO, PORÉM O CLIENTE TEM A CHANCE DE AJUSTAR O PROBLEMA PARA QUE SEJA APROVADO.
- SE FOR CONDICIONADO O CRÉDITO, OU SEJA, LIBERADO O VALOR MENOR DO QUE O NECESSÁRIO, PROVAVELMENTE SERÁ PELA FALTA DE RELACIONAMENTO COM A CAIXA. CONVERSE COM O CORRESPONDENTE DA CAIXA PARA QUE SEU CLIENTE ABRA UMA CONTA NA AGÊNCIA E INICIE ESSE RELACIONAMENTO, APÓS ALGUNS MESES, TENTE FAZER A AVALIAÇÃO NOVAMENTE.

PROJETO

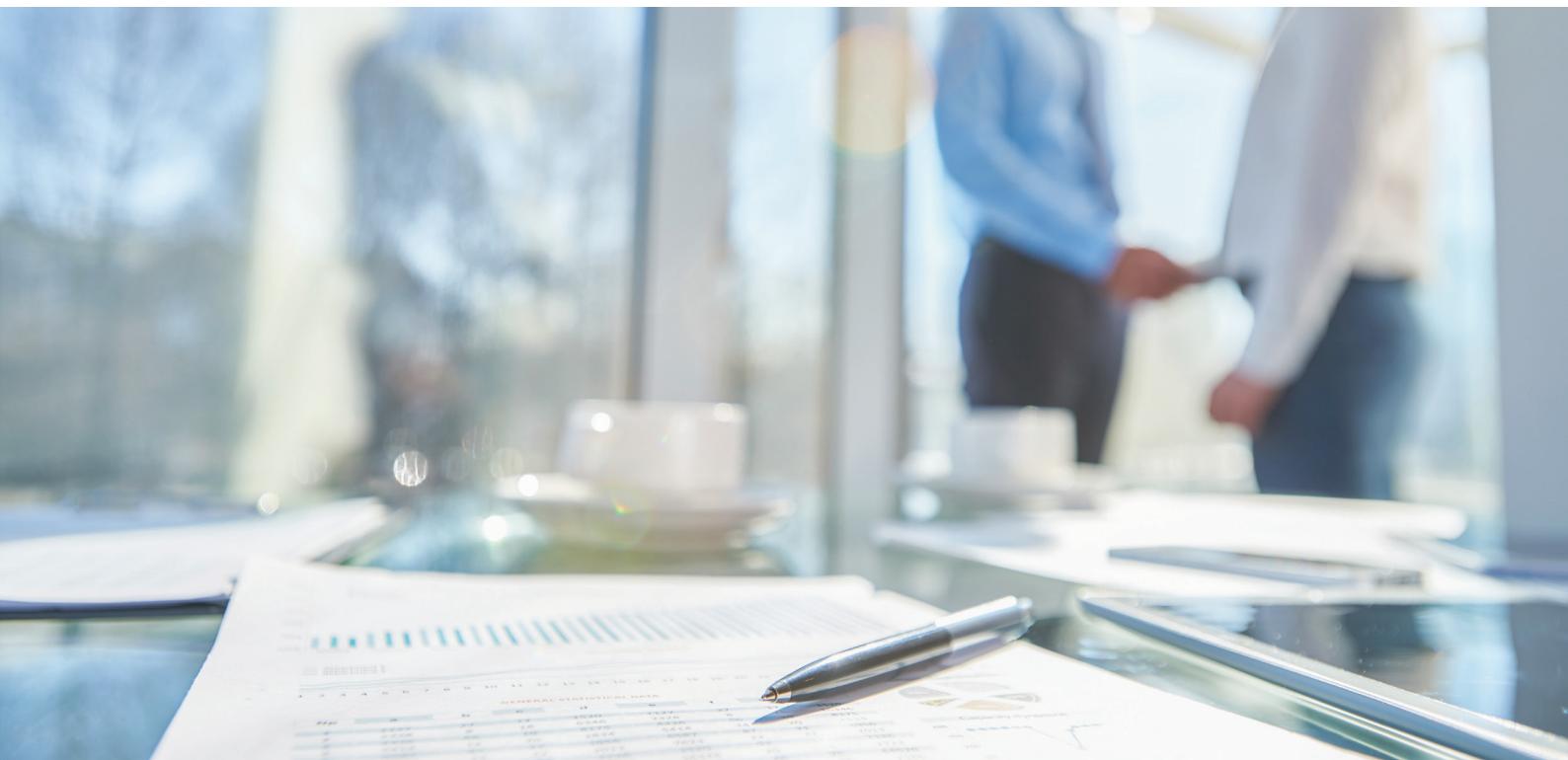
- APÓS REALIZADA A AVALIAÇÃO DO SEU CLIENTE, VOCÊ JÁ SABERÁ O VALOR LIBERADO PARA O FINANCIAMENTO. COM ISSO, VOCÊ VAI ALINHAR AS EXPECTATIVAS DO SEU CLIENTE COM O VALOR QUE FOI LIBERADO PARA O FINANCIAMENTO DELE.
- POR EXEMPLO: SE LIBEROU 150 MIL REAIS, O TERRENO QUE ELE QUER CUSTA 80 MIL REAIS, VOCÊ DEVE EXPLICAR A ELE QUAL TAMANHO DA CASA E ACABAMENTO ELE PODE FAZER COM OS OUTROS 70 MIL REAIS.
- PORTANTO, FAÇA A ELABORAÇÃO DO PROJETO DE ACORDO COM AS ESPECIFICAÇÕES EXIGIDAS PELO SEU CLIENTE CONCILIANDO AO ORÇAMENTO.
- FAÇA A APROVAÇÃO NA PREFEITURA E EM OUTROS ORGÃOS QUE FOREM NECESSÁRIOS. PARA QUE VOCÊ POSSA CONSTRUIR ESSA RESIDÊNCIA, DEVE ANTES DAR ENTRADA NA PREFEITURA DA SUA CIDADE, SOLICITANDO O ALVARÁ DE CONSTRUÇÃO. SE INFORME PREVIAMENTE QUAIS DOCUMENTO A SUA PREFEITURA EXIGE, QUAIS OS PROJETOS SÃO NECESSÁRIOS, O NÚMERO DE CÓPIAS DE CADA PROJETO. ASSIM VOCÊ PODERÁ SE ANTECIPAR PARA QUE TUDO POSSA DAR CERTO!
- O ALVARÁ DE CONSTRUÇÃO É MUITO IMPORTANTE PARA A LIBERAÇÃO DAS MEDIÇÕES DA CAIXA.



6º PASSO: PLANILHA PFUI

PLANILHA PFUI

A PLANILHA PFUI É CONSIDERADA A PEÇA CHAVE EM TODO O PROCESSO DE FINANCIAMENTO IMOBILIÁRIO PELA CAIXA ECONÔMICA. É NELA QUE VAMOS DESCREVER TODAS AS INFORMAÇÕES E DADOS DO PROPRIETÁRIO DA CASA, DO ENGENHEIRO OU ARQUITETO, COMO: INFORMAÇÕES, DESCRIÇÃO E QUANTITATIVO DA OBRA COM ENDEREÇO E METRAGEM QUADRADA. LEVE MUITO A SÉRIO CADA INFORMAÇÃO QUE VOCÊ IRÁ DESCREVER, POIS É A PARTIR DESSES DADOS QUE A ENGENHARIA DA CAIXA IRÁ AVALIAR. EM CASO DE DIVERGÊNCIA DE INFORMAÇÃO, VOCÊ PODERÁ TER ALGUNS TRANSTORNOS COMO REPETIR O PROCESSO E LEVAR NOVAMENTE AO CORRESPONDENTE. POR ISSO, PREENCHA CADA INFORMAÇÃO COM MUITO CUIDADO, CONFIRA VÁRIAS VEZES PARA EVITAR QUALQUER TRANSTORNO.



LINK PARA DOWNLOAD:

PLANILHA PFUI

CLIQUE AQUI

PARTE 01

TENHA TODAS AS INFORMAÇÕES NECESSÁRIAS E CONFIRME A VERACIDADE DELAS, POIS SE HOUVER QUALQUER ERRO AQUI O ENGENHEIRO QUE FAZ A ANÁLISE DA CAIXA PODE PEDIR PARA VOCÊ CORRIGIR E PEGAR A ASSINATURA DOS CLIENTES NOVAMENTE. PORTANTO, PARA EVITAR QUALQUER TIPO DE DOR DE CABEÇA, PREENCHA ESSAS INFORMAÇÕES COM MUITA CALMA!

LOGO DE INÍCIO VOCÊ DEVE PREENCHER O NOME, CPF E NÚMERO DE TELEFONE DO SEU CLIENTE E DO ENGENHEIRO RESPONSÁVEL PELA EXECUÇÃO DA OBRA. TAMBÉM SERÁ NECESSÁRIO O ENDEREÇO DA OBRA COMPLETO CONFORME ESCRITURA, NÚMERO DA MATRÍCULA DO IMÓVEL E CARTÓRIO DE REGISTRO.

• PREENCHA TODAS AS INFORMAÇÕES CORRETAMENTE PARA QUE VOCÊ NÃO TENHA PROBLEMA DEPOIS. OS ITENS MAIS IMPORTANTES NESSE PROCESSO SÃO:

1.21: COMPLEMENTO: PREENCHA COM O LOTE E QUADRA.

1.85 E 1.86: ESTÃO ESCRITO NA ESCRITURA DO IMÓVEL.

22.01: COLOCAR ATENDE.

22.03.01: SE JÁ TIVER ALVARÁ COLOCAR APROVADO, SE NÃO TIVER COLOCAR EM APROVAÇÃO.

22.03.02: POSSUI ALVARÁ? SE SIM: VÁLIDO E COLOCAR A FREnte A DATA DE VALIDADE, SE NÃO: NÃO VÁLIDO.

22.09: COLOCAR ATENDE EM TODOS OS ITENS. VOCÊ DEVE CUMPRIR ESTES ITENS NA EXECUÇÃO DA OBRA.

14.01: VOCÊ DEVE PREENCHER ATENDIDO PARA OS PROJETOS QUE VOCÊ FEZ E VAI APRESENTAR PARA A CAIXA. ONDE ESTÁ ESCRITO Nº É O NÚMERO DA ART QUE VOCÊ EMITIU.

10.03.01: REGIME DE CONTRATAÇÃO: ADMINISTRAÇÃO DIRETA.

10.04.01: ÁREA DA CONSTRUÇÃO (O QUE CONSTA EM PROJETO).

10.05.01: EXISTE ALGUMA EDIFICAÇÃO NO TERRENO? TERÁ DEMOLIÇÃO? EXISTE MURO NAS LATERAIS? DESCRIER NO ITEM **10.05.01.02**.

PARTE 02

FAÇA O LEVANTAMENTO QUANTITATIVO DO PROJETO DO SEU CLIENTE. ESSA PARTE É MUITO PARTICULAR PARA CADA PROJETO, ENTÃO VOU DEIXAR AQUI ALGUNS ITENS IMPORTANTES PARA QUE VOCÊ FAÇA O LEVANTAMENTO QUANTITATIVO CONFORME O SEU PROJETO.

COMO PRECIFICAR CADA ITEM?

EU, PARTICULARMENTE PREFIRO ME BASEAR NO VALOR REAL DE MERCADO, FAZENDO ORÇAMENTO DE TODO O MATERIAL E MÃO DE OBRA. POIS ASSIM, NO MOMENTO EM QUE FOR EXECUTADO, TEREI CERTEZA QUE AQUELE VALOR ESTIMADO SERÁ SUFICIENTE PARA A EXECUÇÃO DA OBRA.

- DEMOLIÇÕES (SE HOUVER);
- ÁREA DE LOCAÇÃO DA OBRA;
- VOLUME DE ESCAVAÇÃO;
- CONCRETO ARMADO DA FUNDAÇÃO, SUPERFICIAL E PROFUNDA;
- CONCRETO PARA PILARES E LAJES;
- ÁREA DA ALVENARIA;
- METRAGEM LINEAR DAS VERGAS E CONTRA-VERGAS;
- QUANTIDADE DE ESQUADRIAS (PORTAS E JANELAS);
- ÁREA DA COBERTURA;
- ÁREA DE IMPERMEABILIZAÇÃO;
- ÁREAS DE REVESTIMENTOS (CHAPISCO/REBOCO E AZULEJO) EXTERNO E INTERNO.
- FORRO DE GESSO, PVC OU MADEIRA (SE HOUVER);
- ÁREA DE PISO, ÁREA DE RODAPÉ, ÁREA DE PASSEIO CONCRETADO;
- LEVANTAMENTO GLOBAL DE ELÉTRICA E HIDRÁULICA;
- LOUÇAS E METAIS.

OBSERVAÇÕES:

- AS METRAGENS DO CHAPISCO E DO REBOCO DEVEM SE COINCIDIR, ASSIM COMO A METRAGEM DA PINTURA. LEMBRE-SE DE OBSERVAR ESSES DETALHES, POIS SÃO DE EXTREMA IMPORTÂNCIA.
- FAÇA A DESCRIÇÃO DE TODOS OS SERVIÇOS ESPECIFICANDO QUAL O TIPO DE MATERIAL QUE SERÁ UTILIZADO E SE POSSÍVEL A MARCA TAMBÉM. EXEMPLO:
 - CONCRETO ARMADO DE 25MPA, COM BARRAS DE FERRO DE 10MM, PILAR DE 15X30CM, FORMA DE MADEIRA PINUS.
 - PISO PORCELANATO 60X60CM DA MARCA ELIANE COM JUNTAS DE 3MM E ASSENTADO COM ARGAMASSA AC-III.
- LEMBRE-SE DE COLOCAR O SEU BDI “DILUÍDO” EM TODOS OS SERVIÇOS.



PARTE 03

CRONOGRAMA FÍSICO-FINANCEIRO

ENFIM CHEGAMOS NA ÚLTIMA ETAPA, O CRONOGRAMA, QUE ACREDITO SER TÃO IMPORTANTE QUANTO TODAS AS OUTRAS. PARA A ELABORAÇÃO DO CRONOGRAMA DA OBRA, TEMOS QUE PENSAR COMO SERÁ A NOSSA EXECUÇÃO DA OBRA E QUAIS ETAPAS SÃO PRECEDENTES UMA DA OUTRA. ASSIM, QUANDO ESTIVER COLOCANDO AS PORCENTAGENS RELATIVA A CADA SERVIÇO, LEMBRE-SE DE OBSERVAR O QUE PRECISA SER FEITO ANTES DAQUELE SERVIÇO E O QUE SERÁ FEITO DEPOIS. DESSA FORMA, O SEU CRONOGRAMA FICARÁ CORRETO E VOCÊ NÃO TERÁ PROBLEMAS COM AS MEDIÇÕES. OUTRO DETALHE MUITO IMPORTANTE É QUE NÃO É OBRIGATÓRIO QUE SEJA UMA MEDIÇÃO POR MÊS, MAS VOCÊ PODE PEDIR MAIS DE UMA MEDIÇÃO DENTRO DO MESMO MÊS. LEMBRANDO QUE A CADA MEDIÇÃO, O SEU CLIENTE IRÁ PAGAR UM VALOR DE 1,5% REFERENTE AQUELA MEDIÇÃO.

POR QUE É IMPORTANTE O CORRETO PREENCHIMENTO DAS PORCENTAGENS?

A CAIXA SÓ FAZ O PAGAMENTO DA MEDIÇÃO DEPOIS QUE AQUELES SERVIÇOS FOREM EXECUTADOS, PORTANTO, PARA A PRIMEIRA MEDIÇÃO VOCÊ PRECISA TER UM CAPITAL PARA COMEÇAR A OBRA. A BOA NOTÍCIA É QUE O SEU CLIENTE PRECISA DAR OS 20% DO VALOR TOTAL DE ENTRADA, E VOCÊ IRÁ UTILIZAR ESSE DINHEIRO PARA COMEÇAR A OBRA DELE. APÓS ESSE INÍCIO, VOCÊ TEM QUE CONCILIAR O VALOR QUE VOCÊ TEM EM MÃOS COM A PRIMEIRA MEDIÇÃO, DE FORMA QUE CONSIGA EXECUTAR TODOS OS SERVIÇOS QUE FORAM COLOCADOS NO CRONOGRAMA. ENTÃO, A CONTA É SIMPLES, VOCÊ TEM O CAPITAL "X" PARA INICIAR A OBRA, VOCÊ DEVE COLOCAR A PRIMEIRA MEDIÇÃO COM O VALOR MENOR QUE "X". PARA QUE O SEU FLUXO DE CAIXA NÃO FIQUE BAIXO E PRECISE PARAR A OBRA POR FALTA DE VERBA.

ENTÃO, VAMOS LÁ! VOU DEIXAR ALGUMAS DICAS AQUI DE COMO PREENCHER CORRETAMENTE O CRONOGRAMA.

- COLOQUE O NÚMERO DE PARCELAS/ MEDIÇÕES. E A DATA PREVISTA PARA TÉRMINO.
- OBEDEÇA OS LIMITES INFERIORES E SUPERIORES PARA CADA SERVIÇO.

PLANILHA DE INTERVALOS PARA CADA SERVIÇO:

INTERVALOS ACEITÁVEIS DAS INCIDÊNCIAS DOS AGRUPAMENTOS DO ORÇAMENTO

ITEM	SERVIÇOS	LIMITES	
		INFERIR	SUPERIOR
18.01	SERVIÇOS PRELIMINARES E GERAIS	1,13%	3,97%
18.02	INFRA-ESTRUTURA	3,07%	7,43%
18.03	SUPRA-ESTRUTURA	12,17%	17,67%
18.04	PAREDES E PAINÉIS	4,80%	10,67%
18.05	ESQUADRIAS	4,16%	13,27%
18.06	VIDROS E PLÁSTICOS	0,58%	2,45%
18.07	COBERTURA	0,00%	12,94%
18.08	IMPERMEABILIZAÇÕES	0,00%	10,10%
18.09	REVESTIMENTOS INTERNOS	6,81%	9,32%
18.10	FORROS	1,59%	2,18%
18.11	REVESTIMENTOS EXTERNOS	3,87%	5,30%
18.12	PINTURA	3,63%	6,47%
18.13	PISOS	8,41%	11,51%
18.14	ACABAMENTOS	1,01%	1,38%
18.15	INSTALAÇÕES ELÉTRICAS E TELEFÔNICAS	3,75%	4,85%
18.16	INSTALAÇÕES HIDRÁULICAS	3,63%	4,27%
18.17	INSTALAÇÕES DE ESGOTO E ÁGUA PLUVIAIS	3,65%	4,30%
18.18	LOUÇAS E METAIS	4,14%	4,87%
18.19	COMPLEMENTOS	0,24%	2,29%
18.20	OUTROS SERVIÇOS		

• A ÚLTIMA MEDIDA DEVE TER NO MÍNIMO 5%

• COLOQUE A EVOLUÇÃO DA OBRA, CONFORME VOCÊ ACREDITA QUE IRÁ EXECUTAR.

OBS: A SOMA DE COMPLEMENTOS COM OUTROS SERVIÇOS DEVEM DAR O VALOR DE 0,24% A 2,29%.

• PREENCHA OS VALORES DE EVOLUÇÃO (%) NA COLUNA "SP" PARA CADA SERVIÇO.

ERROS COMUNS:

- COLOCAR 100% DA PINTURA ANTES DE COLOCAR A CONCLUSÃO DO REBOCO.

- COLOCAR 100% DA LIMPEZA DA OBRA ANTES DE TERMINAR A PINTURA OU ASSENTAMENTO DO PISO.

CRONOGRAMAS

18.01.01 Prazo previsto para execução		5	meses	18.01.03 Data prevista de término	18.01.04 Nº de vistorias/parcelas previstas								18.01.04 Nº de vistorias/parcelas previstas								5
Item	Serviço	Valor		Executado	Parcela-01		Parcela-02		Parcela-03		Parcela-04		Parcela-05		Parcela-06		Parcela-07		Parcela-08		
		R\$	%		%	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%	
18.01	Serviços preliminares e gerais	2.950,00	3,20		70,0	70,00	10,0	80,0	10,0	90,0	10,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0		
18.02	Infra-estrutura	6.823,53	7,40		100,0	100,00	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0		
18.03	Supra-estrutura	12.565,05	13,63		100,0	100,00	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0		
18.04	Paredes e painéis	8.915,00	9,67		100,0	100,00	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0		
18.05	Esquadrias	6.062,00	6,57			60,0	60,0	40,0	100,0		100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0		
18.06	Vidros e plásticos	760,00	0,82							100,0	100,00	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0		
18.07	Coberturas	6.462,07	7,01			100,0	100,00	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0		
18.08	Impermeabilizações	1.619,40	1,76		46,5	46,50		46,5	53,5	100,0		100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	
18.09	Revestimentos internos	8.199,93	8,89			100,0	100,00	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0		
18.10	Forros	0,00	0,00																		
18.11	Revestimentos externos	4.730,40	5,13			50,0	50,00	50,0	100,0		100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0		
18.12	Pintura	5.953,15	6,46							100,0	100,00	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0		
18.13	Pisos	8.695,85	9,43							40,0	40,00	60,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0		
18.14	Acabamentos	1.271,00	1,38							20,0	20,00	80,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0		
18.15	Instalações elétricas e telefônicas	4.230,00	4,59		15,0	15,00	15,0	30,0	25,0	55,0	25,0	80,0	25,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0		
18.16	Instalações hidráulicas	3.450,02	3,74		23,5	23,50	60,0	83,5	16,5	100,0		100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0		
18.17	Instalações de esgoto e águas pluviais	3.930,00	4,26			50,0	50,00	100,0		100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0		
18.18	Louças e metais	4.294,60	4,66							10,0	10,00	30,0	40,0	60,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0		
18.19	Complementos	538,00	0,58								0,0		100,0	100,0							
18.20	Outros serviços	750,00	0,81								0,0		100,0	100,0							
18	Totais	%			100%		35,32		27,80		21,32		10,45		5,11						
		R\$			92.200,00		32.566,79		25628,92		19.658,34		94,89		100,00						
					32.566,79		58.195,71		77.854,05		87.489,22		92.200,00								

7º PASSO: ENGENHARIA E APROVAÇÃO CAIXA



ENGENHARIA E APROVAÇÃO CAIXA

- APÓS REUNIR A DOCUMENTAÇÃO DO TERRENO E DO CLIENTE, JUNTAMENTE COM A PLANILHA PFUI, ART E PROJETO DEVIDAMENTE ASSINADOS, VOCÊ DEVE LEVAR AO CORRESPONDENTE DA CAIXA E PEDIR PARA QUE ELE SOLICITE A “ENGENHARIA” DA CAIXA.
- A ENGENHARIA É A CONVOCAÇÃO QUE A CAIXA FAZ PARA QUE UM ENGENHEIRO POSSA ANALISAR A PFUI, O PROJETO, VISTORIAR E AVALIAR O TERRENO QUE SERÁ CONSTRUÍDO.
- CASO ACONTEÇA ALGUM PROBLEMA COM A SUA PFUI OU PROJETO, O ENGENHEIRO ENVIARÁ UMA “PEPT” QUE NADA MAIS É DO QUE UMA PLANILHA SOLICITANDO ALGUMAS ALTERAÇÕES, SEJA EM FORMA DE PROJETO OU NA PLANILHA. FIQUE TRANQUILO, ISSO É MUITO COMUM ACONTECER, POIS CADA ENGENHEIRO FAZ UMA ANÁLISE DE ACORDO COM SUA VISÃO.
- APÓS FEITA ESSA ANÁLISE, O ENGENHEIRO IRÁ ENVIAR UM LAUDO CONSTANDO QUE FOI APROVADO.
- A PARTIR DISSO, O CORRESPONDENTE DA CAIXA PRECISA ELABORAR A PROPOSTA DE FINANCIAMENTO PARA QUE SEU CLIENTE ASSINE E ENVIE PARA O BANCO.
- DEPOIS DISSO, O CLIENTE PASSARÁ POR UM ENTREVISTA COM A GERENTE DA CAIXA PARA CONFIRMAR ALGUNS DADOS E OFERER ALGUM PRODUTO DA CAIXA PARA QUE SE CRIE UM RELACIONAMENTO COM O BANCO.
- APÓS A ENTREVISTA SERÁ AGENDADA A ASSINATURA DO CONTRATO JUNTAMENTE COM O VENDEDOR DO LOTE. NESSE MOMENTO, O CLIENTE DEVE LEVAR O VALOR PARA PAGAMENTO DAS TAXAS INICIAIS.

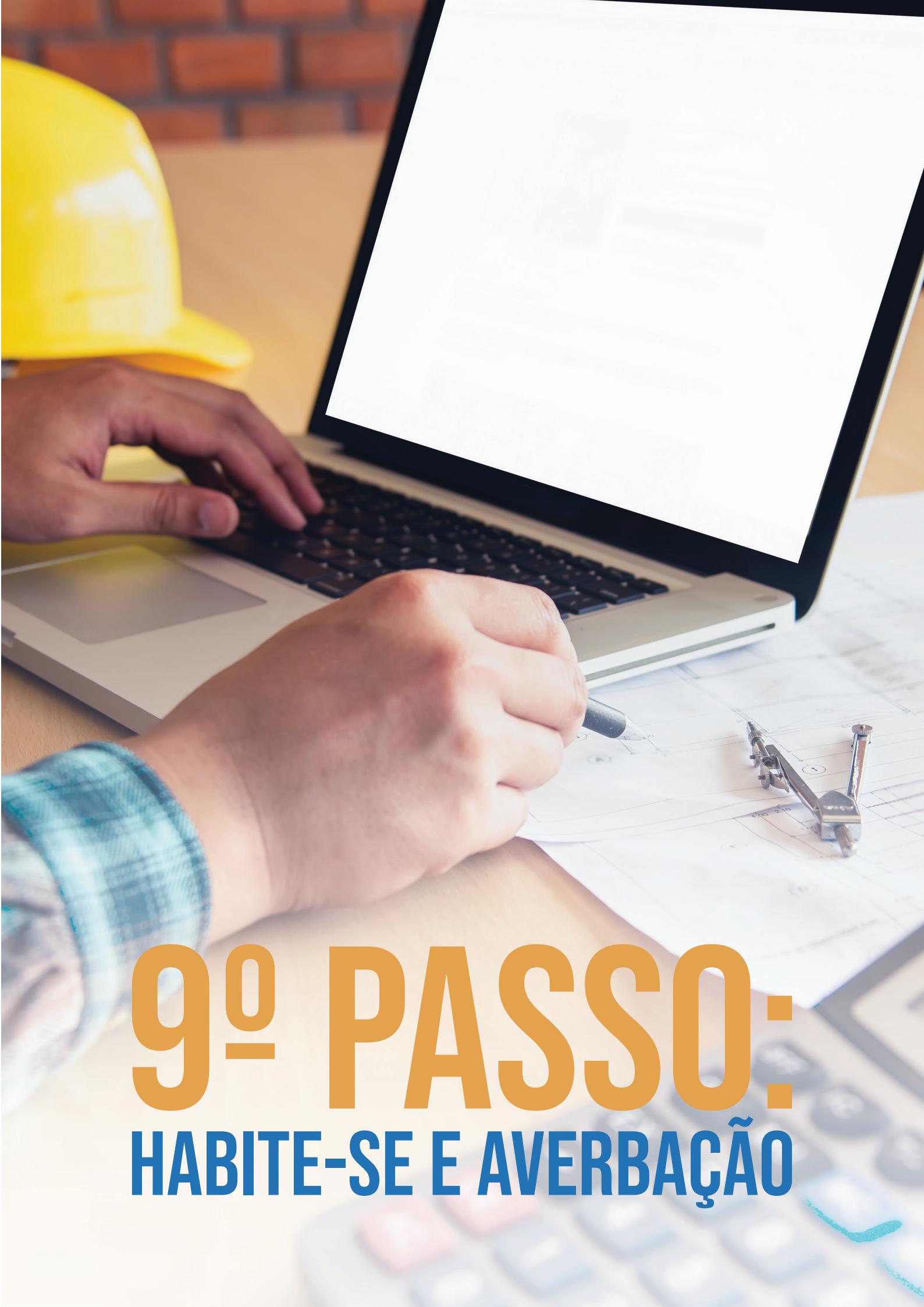
8º PASSO: OBRA



DICAS PARA EXECUÇÃO DA OBRA:

- SIGA O PROJETO E A PLANILHA PFUI, USANDO OS MATERIAIS QUE FORAM DETERMINADOS EM CADA SERVIÇO.
- CUMPRA A EVOLUÇÃO DE OBRA QUE VOCÊ DETERMINOU NO CRONOGRAMA.
- FAÇA RELATÓRIOS FOTOGRÁFICOS SEMANALMENTE PARA QUE SEU CLIENTE ESTEJA CIENTE DE TUDO O QUE ESTÁ ACONTECENDO NA OBRA, ISSO AJUDARÁ TAMBÉM CASO ACONTEÇA ALGUM PROBLEMA, POIS VOCÊ TERÁ AS FOTOS DE TODO O ANDAMENTO DA OBRA.
- NA ENTREGA DAS CHAVES, FAÇA UM MANUAL DO PROPRIETÁRIO EXPLICANDO CADA DETALHE QUE TEM NA CASA. SE POSSÍVEL, COLOQUE ONDE ESTÁ PASSANDO A TUBULAÇÃO HIDRÁULICA PARA QUE O CLIENTE NÃO FURE NA HORA DE INSTALAR OS ARMÁRIOS OU ALGUM OUTRO EQUIPAMENTO.





9º PASSO: HABITE-SE E AVERBAÇÃO

HABITE-SE E AVERBAÇÃO

HABITE-SE É QUANDO INFORMAMOS A PREFEITURA QUE FOI CONSTRUÍDA A EDIFICAÇÃO NA QUAL PEDIMOS O ALVARÁ DE CONSTRUÇÃO. GERALMENTE, A PREFEITURA IRÁ FAZER UMA VISTORIA NO IMÓVEL PARA CERTIFICAR QUE ESTÁ TUDO CORRETO, E A PARTIR DESSE MOMENTO IRÁ EMITIR O CHAMADO HABITE-SE.

AVERBAÇÃO É QUANDO SE FAZ UMA MODIFICAÇÃO EM UM IMÓVEL E ELA PRECISA SER INFORMADA AO CARTÓRIO DE REGISTRO. PARA ISSO, É NECESSÁRIO QUE VOCÊ LEVE O HABITE-SE JUNTAMENTE COM A CERTIDÃO NEGATIVA DO INSS AO CARTÓRIO E SOLICITE A AVERBAÇÃO.

APÓS A CERTIDÃO AVERBADA SAIR, VOCÊ DEVE LEVAR PARA A AGÊNCIA DA CAIXA OU AO SEU CORRESPONDENTE.

POR QUE ISSO É IMPORTANTE?

O SEU CLIENTE ESTARÁ PAGANDO JUROS DE OBRA ENQUANTO ESSE PROCESSO ESTIVER EM ABERTO, OU SEJA, ESSE VALOR NÃO ESTÁ SENDO AMORTIZADO NA DÍVIDA. LITERALMENTE, ESTARÁ DANDO DINHEIRO AO BANCO ATÉ QUE SAIA A AVERBAÇÃO. E VOCÊ SÓ IRÁ RECEBER A ÚLTIMA MEDIÇÃO QUANDO A CASA ESTIVER AVERBADA.



RESUMO - FINANCIAMENTO

SIMULE SEU FINANCIAMENTO:

ACESSE O SIMULADOR HABITACIONAL CAIXA E, DE FORMA RÁPIDA E PRÁTICA, INFORME OS DADOS, CONFERINDO O TIPO DE FINANCIAMENTO QUE MAIS SE ENQUADRA EM SUAS NECESSIDADES.

REÚNA E ENTREGUE A DOCUMENTAÇÃO QUE FALAMOS NO QUINTO PASSO PARA UM **CORRESPONDENTE CAIXA AQUI** OU VÁ ATÉ UMA DAS AGÊNCIAS DA CAIXA ECONÔMICA.

ANÁLISE DO CRÉDITO A CAIXA VERIFICA E APROVA O CADASTRO, BEM COMO AVALIA E DETERMINA O VALOR DO FINANCIAMENTO A CONCEDER, MEDIANTE A AVALIAÇÃO DA CAPACIDADE DE PAGAMENTO DOS CLIENTES QUE IRÃO COMPOR RENDA. CASO VOCÊ JÁ TENHA CONHECIMENTO DE QUE POSSUI ALGUMA RESTRIÇÃO EM SEU NOME, QUE COMPROMETA A AQUISIÇÃO DO CRÉDITO, PROVIDENCIE A REGULARIZAÇÃO, A FIM DE EVITAR ATRASOS E DESPESAS DESNECESSÁRIAS.

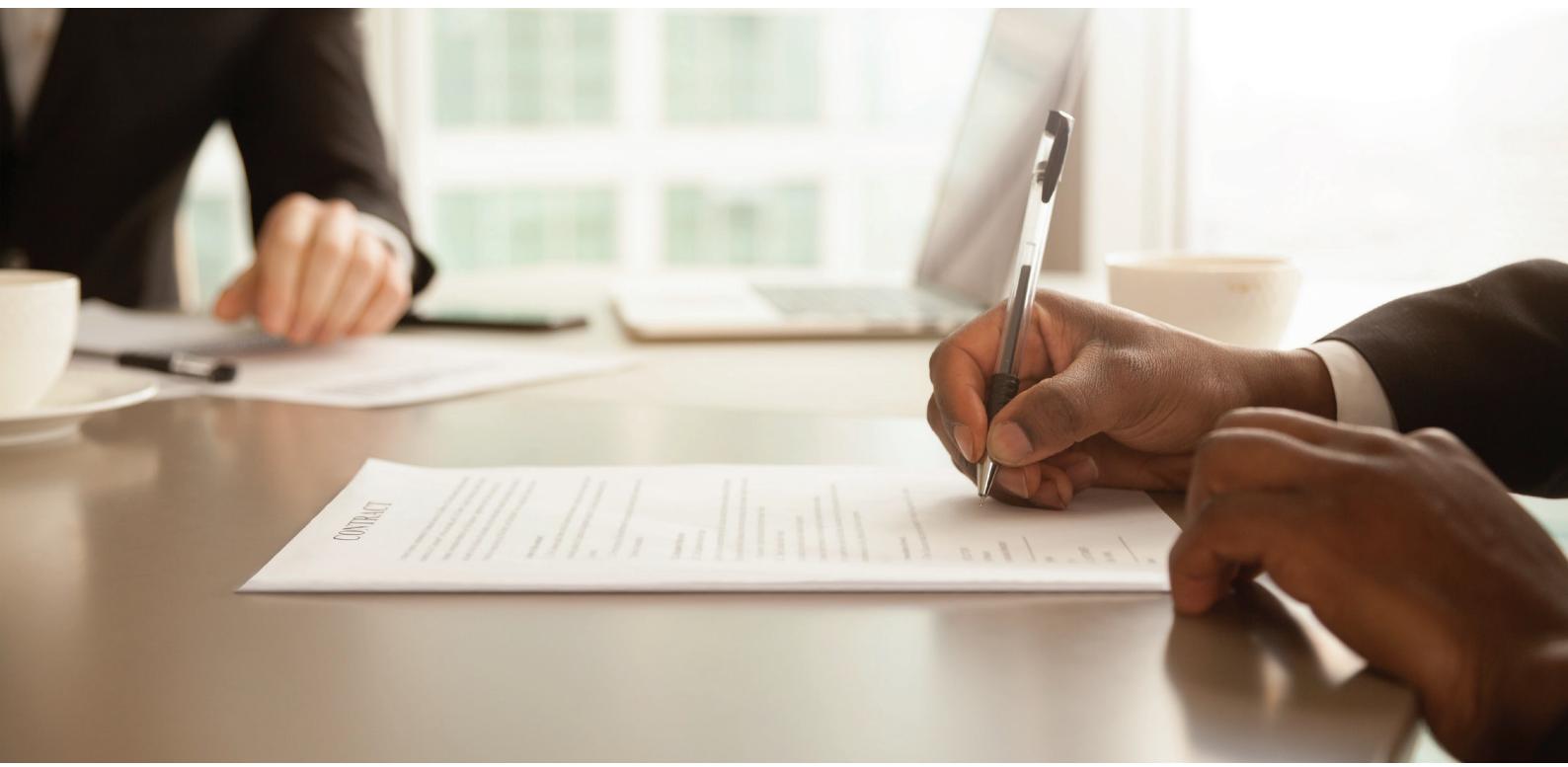
AVALIAÇÃO DO IMÓVEL A AVALIAÇÃO DO IMÓVEL A SER FINANCIADO É FEITA POR ENGENHEIROS CREDENCIADOS PELA CAIXA, COM AGENDAMENTO PRÉVIO PARA A VISTORIA DO IMÓVEL. ESSA AVALIAÇÃO É NECESSÁRIA PARA QUE A CAIXA VERIFIQUE SE O IMÓVEL ATENDE ÀS CONDIÇÕES DE ENQUADRAMENTO E GARANTIA DA OPERAÇÃO.

ATENÇÃO!! VERIFICAR O VALOR DA TARIFA COBRADA EM TABELA DE TARIFAS NA PÁGINA DA CAIXA. É COBRADA TARIFA NA ENTREGA DA DOCUMENTAÇÃO, COM PAGAMENTO POR MEIO DE BOLETO DE COBRANÇA. O VALOR REMANESCENTE DA TARIFA, SE HOUVER, É COBRADO NA DATA DE ASSINATURA DO CONTRATO.



ASSINATURA DO CONTRATO

CONCLUÍDAS AS FASES DE ANÁLISE DE CRÉDITO E AVALIAÇÃO DO IMÓVEL, COMPRADOR(ES) E VENDEDOR(ES) DEVEM COMPARÉCER À AGÊNCIA DA CAIXA PARA ASSINAR O CONTRATO. AGORA, O COMPRADOR DEVE PROVIDENCIAR O REGISTRO DO CONTRATO NO CARTÓRIO DE REGISTRO DE IMÓVEIS. ALERTAMOS QUE OS CARTÓRIOS DE REGISTRO DE IMÓVEIS COMUMENTE EXIGEM O COMPROVANTE DE PAGAMENTO DO IMPOSTO SOBRE TRANSMISSÃO DE BENS IMÓVEIS (ITBI), DOCUMENTO EMITIDO PELA PREFEITURA MUNICIPAL OU ÓRGÃO COMPETENTE.



O COMPRADOR DEVERÁ ENTREGAR NA AGÊNCIA DA CAIXA, ONDE O FINANCIAMENTO FOI CONCEDIDO, UMA VIA DO CONTRATO DE FINANCIAMENTO, DEVIDAMENTE REGISTRADO, JUNTAMENTE COM A CERTIDÃO DO CARTÓRIO QUE ATESTA A ALIENAÇÃO DO IMÓVEL À CAIXA E A UTILIZAÇÃO DO FGTS, SE HOUVER. O DINHEIRO SOMENTE SERÁ LIBERADO PARA O VENDEDOR (TERRENO) APÓS ENTREGA DO CONTRATO REGISTRADO E A CONFERÊNCIA DAS INFORMAÇÕES RELATIVAS AOS VALORES DE FINANCIAMENTO, FGTS (SE HOUVER), DADOS DE COMPRADOR(ES) E VENDEDOR(ES) DO IMÓVEL.

MITOS X VERDADES

PERGUNTAS E RESPOSTAS

MITOS



VERDADES



MITOS X VERDADES

01 EU PRECISO TER DINHEIRO PARA COMEÇAR? **MITO**

NÃO NECESSARIAMENTE VOCÊ PRECISA TER DINHEIRO PARA COMEÇAR A TRABALHAR COM FINANCIAMENTOS. A CAIXA ECONÔMICA FEDERAL LIBERA 80% DO VALOR TOTAL DO IMÓVEL PARA FINANCIAMENTO, ENTÃO, O SEU CLIENTE PRECISA TER OS OUTROS 20% PARA QUE CONSIGA REALMENTE FINANCIAR. O MELHOR DISSO, É QUE A CAIXA NÃO PEDE O DINHEIRO PARA O CLIENTE. ESSES 20% SÃO DESTINADOS JUSTAMENTE PARA O INÍCIO DA OBRA. E SÓ DEPOIS QUE ATINGIR A EVOLUÇÃO DA OBRA REFERENTE A PRIMEIRA MEDIDA QUE A CAIXA VAI PAGAR.

02 QUALQUER PESSOA PODE CONSEGUIR O FINANCIAMENTO? **MITO**

NÃO SÃO TODAS AS PESSOAS QUE PODEM ADQUIRIR UM FINANCIAMENTO, EU FALEI SOBRE ISSO NA PARTE DE QUEM PODE FINANCIAR. MAS, O PRINCIPAL É TER RENDA COMPROVADA, SEJA COMO AUTÔNOMO, CARTEIRA ASSINADA OU PRÓ-LABORE E DECLARAÇÃO DO IMPOSTO DE RENDA PARA EMPRESÁRIOS.

03 O CLIENTE PODE FINANCIAR A CASA DO JEITO QUE ELE QUISER? **MITO**

NEM TUDO É PERMITIDO! PRIMEIRAMENTE, DEVE-SE OBEDECER AS REGRAS MUNICIPAIS E O PLANO DIRETOR DA CIDADE. OUTRA QUESTÃO IMPORTANTE, É QUE O TAMANHO DA CASA E O TIPO DO ACABAMENTO ESTÁ TOTALMENTE RELACIONADO AO VALOR LIBERADO DE FINANCIAMENTO. NESTE MOMENTO, SAIBA EQUILIBRAR OS SONHOS DOS SEUS CLIENTES AO VALOR QUE FOI LIBERADO À ELES.

04

UMA PESSOA PODE CONSTRUIR UMA CASA FINANCIADA E DEPOIS VENDER? **VERDADE**

SIM, A PESSOA PODE VENDER A CASA DEPOIS QUE CONCLUIR A OBRA E FIZER TODA A AVERBAÇÃO E HABITE-SE DA CASA. PORÉM, SE O INTUITO É CONSTRUIR PARA VENDER, VOCÊ DEVE ANALISAR ALGUNS FATORES IMPORTANTES. VOCÊ TERÁ DIVERSOS CUSTOS COM TAXAS NA CAIXA, PREFEITURA, APROVAÇÕES, ITBI, REGISTRO NO CARTÓRIO E AS PRESTAÇÕES DO FINANCIAMENTO ATÉ VOCÊ VENDER. AVALIE, POIS TALVEZ TODOS ESSES CUSTOS SEJAM MAiores QUE O LUCRO. AVALIE VENDER ANTES DE CONSTRUIR. DESSA FORMA, VOCÊ NÃO INVESTE SEU CAPITAL E TERÁ MAIS LUCRO.

05

POSSO FINANCIAR O TERRENO JUNTO COM A CASA? **VERDADE**

CLARO QUE SIM! ESSA MODALIDADE SE CHAMA AQUISIÇÃO DE TERRENO E CONSTRUÇÃO.

06

O VALOR DO TERRENO TEM QUE SER MENOR QUE O VALOR DA CONSTRUÇÃO? **MITO**

NÃO NECESSARIAMENTE, JÁ FIZ DIVERSAS CASAS ONDE O TERRENO ERA MAIS CARO DO QUE A CASA. POR EXEMPLO: O VALOR DO LOTE DE 100 MIL REAIS E O VALOR DA CASA DE 70 MIL REAIS.

07

O VALOR DOS CUSTOS, BDI, PROJETO E COMISSÃO ENTRAM NA PFUI? **VERDADE**

CLARO QUE ENTRAM, VOCÊ DEVE DILUIR O VALOR DESSES CUSTOS EM TODOS OS SERVIÇOS QUE SERÃO EXECUTADOS.

AGRADECIMENTOS

PARABÉNS POR VOCÊ TER CHEGADO ATÉ AQUI!

TENHO PLENA CONVICÇÃO, QUE SE VOCÊ APPLICAR TODOS ESSES PASSOS IRÁ CONSEGUIR FINANCIAR AS CASAS PARA OS SEUS CLIENTES, E TAMBÉM AJUDAR DIVERSAS PESSOAS A SAÍREM DO ALUGUEL E TEREM SUA CASA PRÓPRIA.

ESSE E-BOOK É APENAS UM APERITIVO DO CURSO ONLINE QUE ESTOU PREPARANDO COM MUITO CARINHO PRA VOCÊ. CASO TENHA INTERESSE NO [CURSO DE FINANCIAMENTO](#), É SÓ FICAR LIGADO EM MINHAS REDES SOCIAIS QUE EM BREVE ABRIREMOS AS TURMAS DO CURSO. ESPERO TE VER POR LÁ!

QUERO AGRADECER TAMBÉM AOS MEUS GRANDES PARCEIROS QUE ME AJUDARAM NO DESENVOLVIMENTO DESSE E-BOOK, MINHA FAMÍLIA E MINHA NOIVA.



CONTATO:



@ENGEDUARDOAUGUSTO



EDUARDOAUGUSTO.ENGCIVIL@GMAIL.COM



EDUARDO AUGUSTO
ENGENHEIRO CIVIL