EASEN
ESTRATÉGIAS NOTARIAIS

MANUAL PARA CORRETORES DE IMÓVEIS · CAPITAL DE SÃO PAULO

A escritura de compra e venda, do início ao fim.

Matrícula, certidões, documentos, custos, financiamento e registro: o dia a dia do corretor, explicado por quem trabalha do lado de dentro.

POR
Edgar Almeida

Escrevente de notas em São Paulo · Equipe EASEN

EDIÇÃO
2026

CAPÍTULOS
10

FORMATO
Material gratuito

MANUAL PARA CORRETORES DE IMÓVEIS · CAPITAL DE SÃO PAULO

Apresentação

Quem escreveu este manual e como falar comigo.

Meu nome é **Edgar Almeida**, sou **escrevente de notas em São Paulo** e faço parte da **Equipe EASEN**. Trabalho todos os dias do outro lado do negócio imobiliário: o momento em que a documentação chega ao cartório e mostra se o caminho está livre ou se algo vai travar.

Escrevi este manual para o corretor que quer chegar a esse momento com tudo resolvido. Cada capítulo responde a uma pergunta que vejo no balcão: o que pedir, onde conseguir, quanto vai custar e o que pode dar errado, com o caminho para antecipar cada coisa.

Se você tem um negócio pela frente, uma documentação que não sabe por onde começar ou uma dúvida antes de aceitar uma captação, fale comigo diretamente.

Edgar Almeida

ESCREVENTE DE NOTAS EM SÃO PAULO · EQUIPE EASEN

WHATSAPP	(11) 9 9640-0079
E-MAIL	contato@easen.com.br
SITE	easen.com.br
INSTAGRAM	@easenoficial

Este manual é material de apoio e não substitui a orientação de advogado nem a qualificação do cartório. Confira sempre as normas vigentes, as tabelas do ano e a exigência da serventia escolhida.

© 2026 EASEN — Estratégias Notariais · Material de apoio. Valores de referência de 2026; confirme sempre os vigentes e a exigência da serventia.

MANUAL PARA CORRETORES DE IMÓVEIS · CAPITAL DE SÃO PAULO

Índice

Dez capítulos na ordem em que o negócio acontece: da primeira conversa ao pós-venda.

01 **Os dez minutos que decidem o negócio** — 04
A triagem antes de aceitar a captação: as perguntas da primeira conversa, a matrícula antes da proposta e o mapa do material.

02 **A matrícula, linha a linha** — 07
Como pedir a certidão no RI Digital, passo a passo com as telas, como ler registros e averbações e o catálogo de alertas.

03 **Ler matrícula com ajuda de IA** — 17
O prompt pronto para copiar e colar, o cuidado com dados pessoais e como conferir o que a IA responder.

04 **Certidões: quais tirar e o que cada uma revela** — 19
O que a lei exige e o que a prudência recomenda, com os links oficiais e a ordem que economiza tempo.

05 **Os documentos do cliente** — 24
O que pedir conforme o estado civil e as situações especiais, e a mensagem pronta para o cliente.

06 **Quanto vai custar** — 29
As cinco parcelas do custo, exemplos com a tabela de 2026, o ITBI na capital e o benefício do SFH.

07 **Financiamento: SFH, SFI e o caminho do banco** — 33
Por que no financiamento não há escritura no tabelião, os dois sistemas, a avaliação, o FGTS e a alienação fiduciária.

08 **Da assinatura ao registro** — 38
A minuta, o dia da escritura, o e-Protocolo passo a passo nas telas, os prazos legais e a nota devolutiva.

09 **O que trava, e o que fazer em cada caso** — 46
O mapa dos problemas mais frequentes, do espólio à penhora, com o caminho, o prazo e quem resolve.

10 **Depois da escritura** — 51
Registro, IPTU, contas e imposto de renda, a pasta do cliente e os contatos que viram indicação.

© 2026 EASEN — Estratégias Notariais · Material de apoio. Valores de referência de 2026; confirme sempre os vigentes e a exigência da serventia.

01

CAPÍTULO 1 · MANUAL PARA CORRETORES

Os dez minutos que decidem o negócio

A triagem antes de aceitar a captação — e o mapa deste material.

1.1

Por que começar pela triagem

Quase todo negócio que trava no cartório já dava sinais no primeiro dia. O vendedor falecido, o divórcio sem partilha, a penhora na matrícula, o imóvel ainda financiado — nada disso aparece de repente. Estava lá, e ninguém perguntou.

Dez minutos de perguntas certas na captação dizem se o negócio é de semanas ou de meses. E isso muda tudo: o prazo que você promete ao comprador, o preço que faz sentido, e se vale aceitar a captação agora ou pedir que o vendedor resolva algo antes.

1.2

As perguntas da primeira conversa

Faça ao vendedor, de forma natural, antes de fotografar o imóvel:

PERGUNTA	POR QUE PERGUNTAR	SE A RESPOSTA PREOCUPAR
O imóvel está no seu nome?	Quem está na matrícula é quem pode vender.	Capítulo 9 — espólio, construtora, contrato de gaveta.
Qual o seu estado civil? E quando comprou o imóvel?	Define quem precisa assinar junto.	Capítulo 5 — casado, divorciado, viúvo, união estável.
Algum proprietário faleceu?	Sem inventário, ninguém vende sozinho.	Capítulo 9 — proprietário falecido.
O imóvel ainda é financiado?	Muda o caminho e quem precisa concordar.	Capítulo 9 — imóvel financiado.
Está em dia com condomínio e IPTU?	Dívida que passa para o comprador.	Capítulo 4 — certidões do imóvel.
A construção está toda na matrícula?	Sem averbação, o financiamento trava.	Capítulo 9 — construção não averbada.

© 2026 EASEN — Estratégias Notariais · Material de apoio. Valores de referência de 2026; confirme sempre os vigentes e a exigência da serventia.

PERGUNTA	POR QUE PERGUNTAR	SE A RESPOSTA PREOCUPAR
Tem a matrícula ou o número dela?	É o primeiro documento que você vai pedir.	Capítulo 2 — como pedir.

> PERGUNTE SEM CONSTRANGER.
> São perguntas de rotina, e o vendedor que já vendeu outro imóvel sabe disso. Apresente como parte do seu método: "Antes de anunciar, eu confiro a documentação para não ter surpresa depois." Isso não afasta o cliente — transmite que você sabe o que está fazendo.

1.3

O hábito que muda tudo: matrícula antes da proposta

Peça a matrícula atualizada antes de a proposta chegar, e leia. Ela custa pouco, sai pela internet e responde metade das perguntas acima sozinha. O corretor que trabalha assim descobre o problema quando ainda há tempo — e nunca promete ao comprador um prazo que a documentação não sustenta.

1.4

O mapa deste material

Os capítulos seguem a ordem do negócio. Use-os assim:

CAPÍTULO	QUANDO USAR
2 · A matrícula, linha a linha	Na captação — para pedir e ler o documento principal.
3 · Ler matrícula com IA	Na captação — para triar várias matrículas rápido.
4 · Certidões	Com a proposta aceita — para saber o que tirar e onde.
5 · Documentos do cliente	Na primeira conversa — para pedir tudo de uma vez.
6 · Quanto vai custar	Na primeira visita do comprador — para apresentar o custo total.
7 · Financiamento	Quando o comprador vai financiar — o caso mais comum.
8 · Da assinatura ao registro	Na reta final — escritura, registro e prazos.
9 · O que trava	Sempre que algo não bater — para saber o caminho e o prazo.
10 · Depois da escritura	No pós-venda — o que gera a próxima indicação.

© 2026 EASEN — Estratégias Notariais · Material de apoio. Valores de referência de 2026; confirme sempre os vigentes e a exigência da serventia.

1.5

O que este material é — e o que não é

É um guia de trabalho para o corretor: o que pedir, onde conseguir, quanto custa e o que pode travar. Não substitui o advogado nem o cartório. O seu papel é levantar, organizar e antecipar; a análise jurídica e a lavratura são de quem tem atribuição para isso. Saber onde termina o seu trabalho e onde começa o do outro é parte do que faz um bom profissional.

© 2026 EASEN — Estratégias Notariais · Material de apoio. Valores de referência de 2026; confirme sempre os vigentes e a exigência da serventia.

02

CAPÍTULO 2 · MANUAL PARA CORRETORES

A matrícula, linha a linha

O documento que conta toda a história do imóvel — e onde quase todo problema aparece antes de virar problema.

2.1

Por que a matrícula vem antes de tudo

A matrícula é a certidão de nascimento do imóvel. Cada coisa relevante que aconteceu com ele desde que foi aberta está registrada ali, em ordem, numerada. Quem vendeu, para quem, quando, por quanto, com qual dívida, com qual restrição.

Isso significa uma coisa prática: quase tudo o que pode travar um negócio já está escrito na matrícula no dia em que você pega a captação. O problema não costuma aparecer no meio do caminho — ele estava lá desde o começo, e ninguém leu.

> A MATRÍCULA PRECISA SER ATUALIZADA.
> Uma cópia que o proprietário guardou na gaveta não serve, por mais recente que pareça. Ela mostra o imóvel como ele era na data em que foi emitida. Penhora, indisponibilidade e alienação fiduciária entram na matrícula a qualquer momento, sem avisar ninguém. Peça emitida nos últimos dias, e peça de novo antes da escritura.

2.2

Como pedir, passo a passo

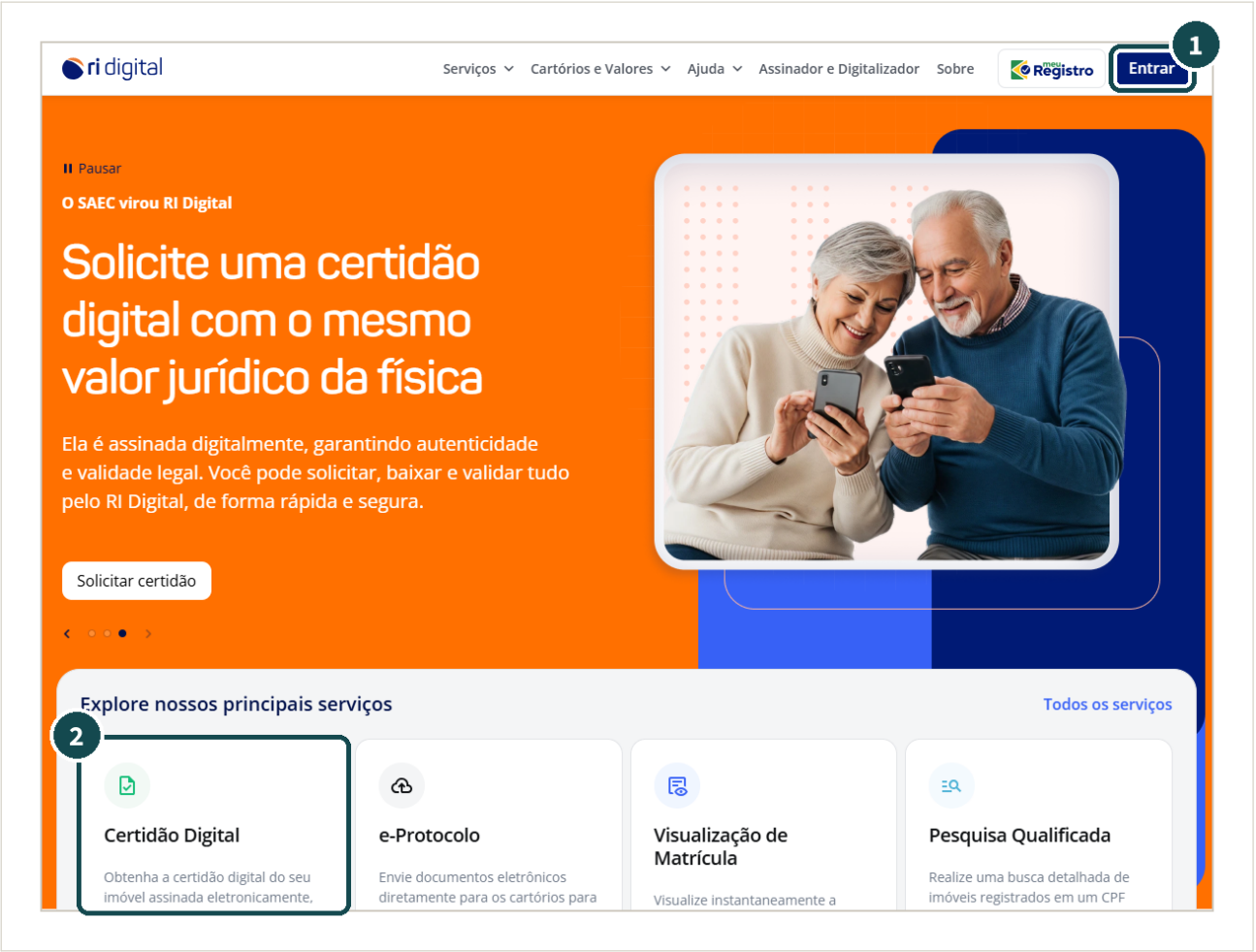
O pedido é feito no RI Digital, o portal oficial dos Registros de Imóveis — o antigo SAEC mudou de nome. Endereço: ridigital.org.br. A certidão chega assinada digitalmente e tem o mesmo valor jurídico da certidão em papel.

Antes de começar, tenha à mão o número da matrícula. Se o proprietário não souber, serve o endereço completo — o pedido é aceito por endereço, só fica um pouco mais lento.

Passo 1 · Entrar no portal

Acesse ridigital.org.br. No primeiro acesso, clique em Entrar para fazer o cadastro. Depois de cadastrado, o caminho é sempre o mesmo: Certidão Digital.

© 2026 EASEN — Estratégias Notariais · Material de apoio. Valores de referência de 2026; confirme sempre os vigentes e a exigência da serventia.



1 Entrar — login e cadastro · 2 Certidão Digital

Passo 2 · Fazer o cadastro — só na primeira vez

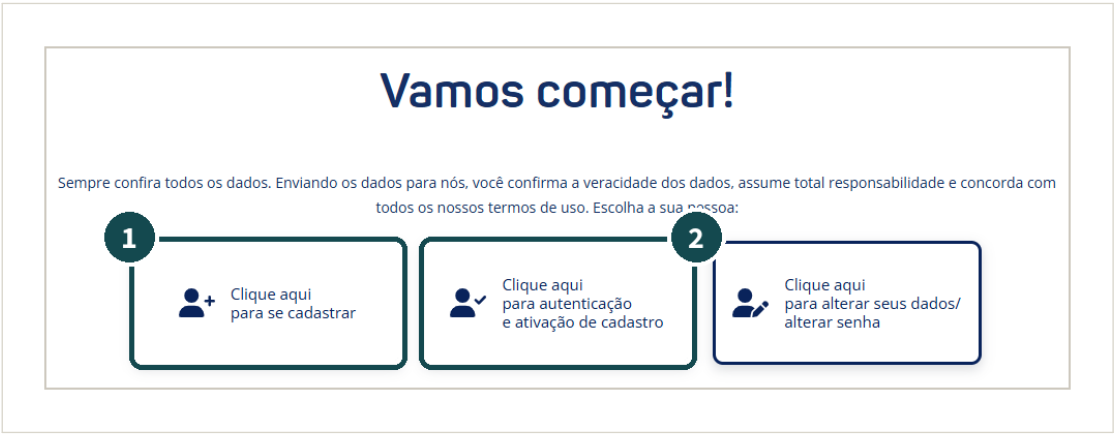
Clique em Começar o cadastro. O portal exige dados corretos e completos, sob responsabilidade de quem preenche — e os dados são usados para emitir a nota e devolver valores, então use os seus, não os do cliente.

© 2026 EASEN — Estratégias Notariais · Material de apoio. Valores de referência de 2026; confirme sempre os vigentes e a exigência da serventia.



1 Começar o cadastro

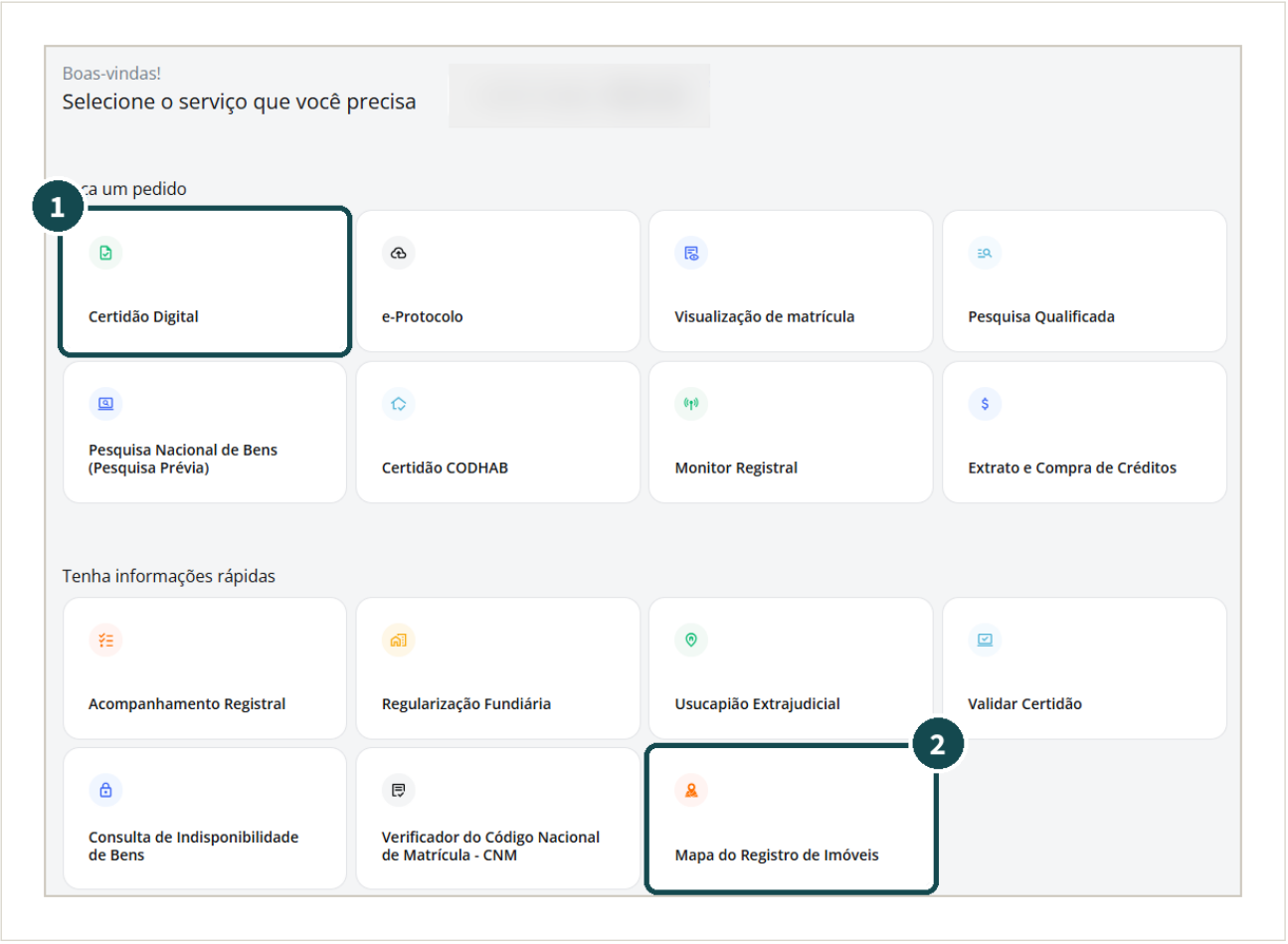
Escolha Clique aqui para se cadastrar e preencha o formulário. Você recebe um e-mail de confirmação — confira também a caixa de spam. Para ativar, volte e use autenticação e ativação de cadastro.



1 Cadastrar · 2 Ativar o cadastro pelo link do e-mail

Passo 3 · Escolher o serviço — e descobrir o cartório certo

Já logado, o portal mostra o painel de serviços. Para a matrícula, o caminho é Certidão Digital.



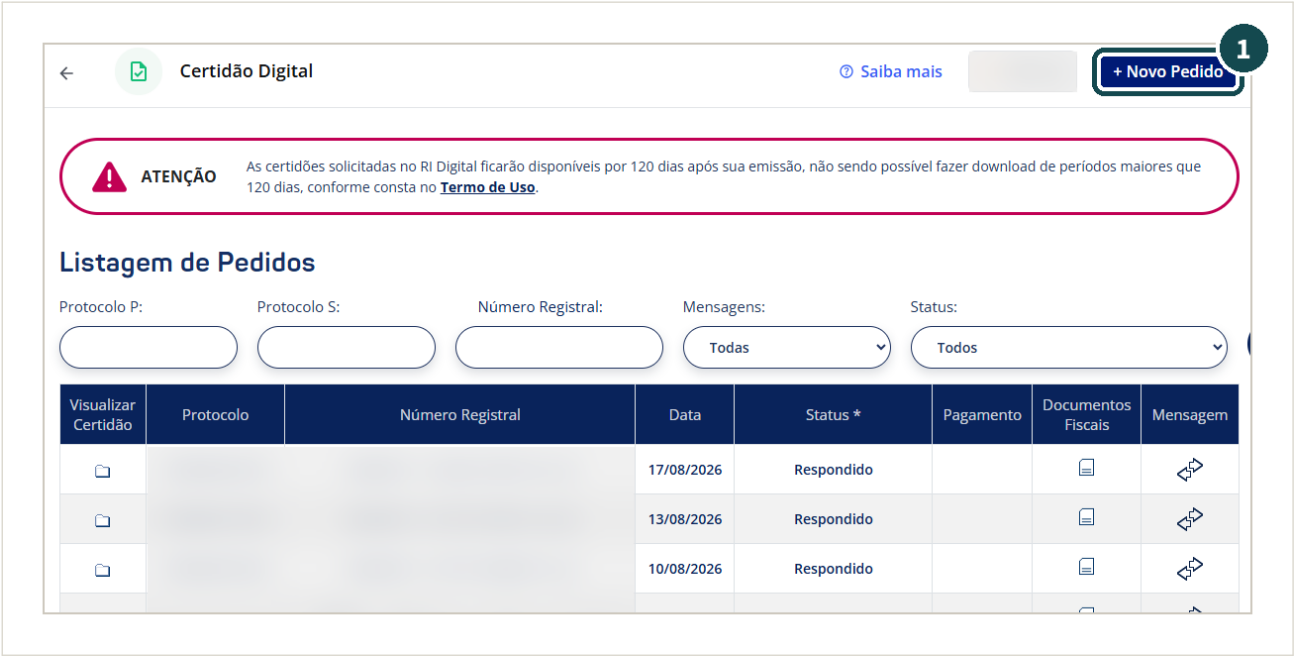
1 Certidão Digital · 2 Mapa do Registro de Imóveis — para descobrir qual cartório atende o endereço

> **A CAPITAL TEM VÁRIOS REGISTROS DE IMÓVEIS.**
> São Paulo é dividida em circunscrições, cada uma com seu cartório, numerados — 1º, 2º, 3º e assim por diante. Cada imóvel pertence a um só, pelo endereço. Pedir no cartório errado é o erro mais comum de quem começa, e o valor pago não volta. Na dúvida, use o Mapa do Registro de Imóveis antes de fazer o pedido.

Passo 4 · Abrir um novo pedido

Na tela de Certidão Digital ficam todos os seus pedidos anteriores. Para começar um novo, clique em + Novo Pedido.

© 2026 EASEN — Estratégias Notariais · Material de apoio. Valores de referência de 2026; confirme sempre os vigentes e a exigência da serventia.



1 + Novo Pedido

Repare no aviso da tela: as certidões ficam disponíveis para download por 120 dias. Depois disso somem do portal. Baixe e arquive na pasta do negócio assim que chegar.

Passo 5 · Escolher o estado

Clique em SP no mapa.



1 São Paulo

Passo 6 · Aceitar as condições

Leia o termo, marque Li e concordo e clique em Prosseguir.



1 Li e concordo · 2 Prosseguir

> DUAS REGRAS ESCRITAS NESSE TERMO, QUE VALEM PARA O SEU DIA A DIA.
> A certidão vale 30 dias para a prática de atos notariais. Pedida cedo demais, ela vence antes da escritura, e é preciso pedir outra. E não há cancelamento nem devolução por dado preenchido errado — conferir o cartório e o número da matrícula antes de pagar é o que evita pagar duas vezes.

Passo 7 · Escolher cidade e cartório

Selecione a cidade — São Paulo — e o cartório da circunscrição do imóvel. Depois, Prosseguir.



1 Cidade · 2 Cartório · 3 Prosseguir · 4 Se o cartório não aparecer: ele pode ter sido extinto e outro assumido o acervo

Passo 8 · Escolher o tipo de certidão e como pesquisar

Em Tipo de certidão, escolha a certidão da matrícula — a de inteiro teor, que reproduz tudo o que está nela. Em Pedido por, escolha número da matrícula ou endereço, conforme o que você tem. Em seguida, confirme e pague.



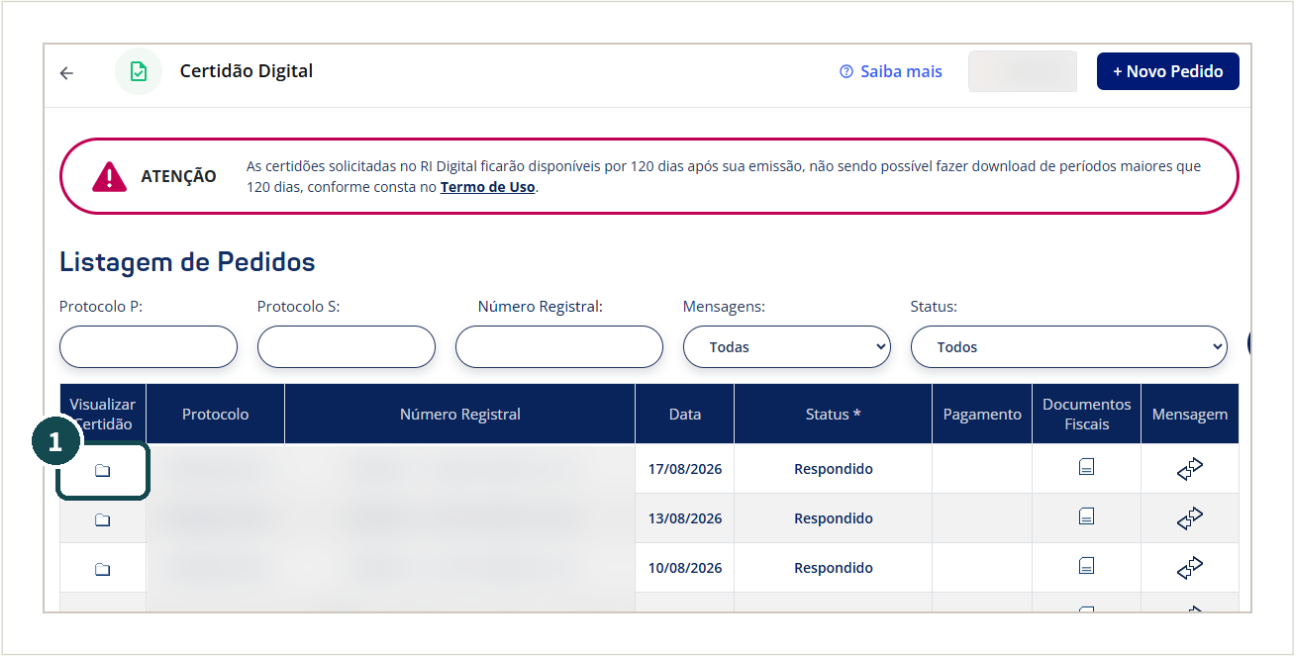
1 Tipo de certidão · 2 Pedido por — matrícula ou endereço · 3 Prosseguir

O próprio portal cita a regra que justifica pedir a de inteiro teor: pela Lei 6.015/1973, art. 19, §11, ela basta para comprovar propriedade, direitos, ônus e restrições sobre o imóvel, sem precisar de certificação específica do oficial.

© 2026 EASEN — Estratégias Notariais · Material de apoio. Valores de referência de 2026; confirme sempre os vigentes e a exigência da serventia.

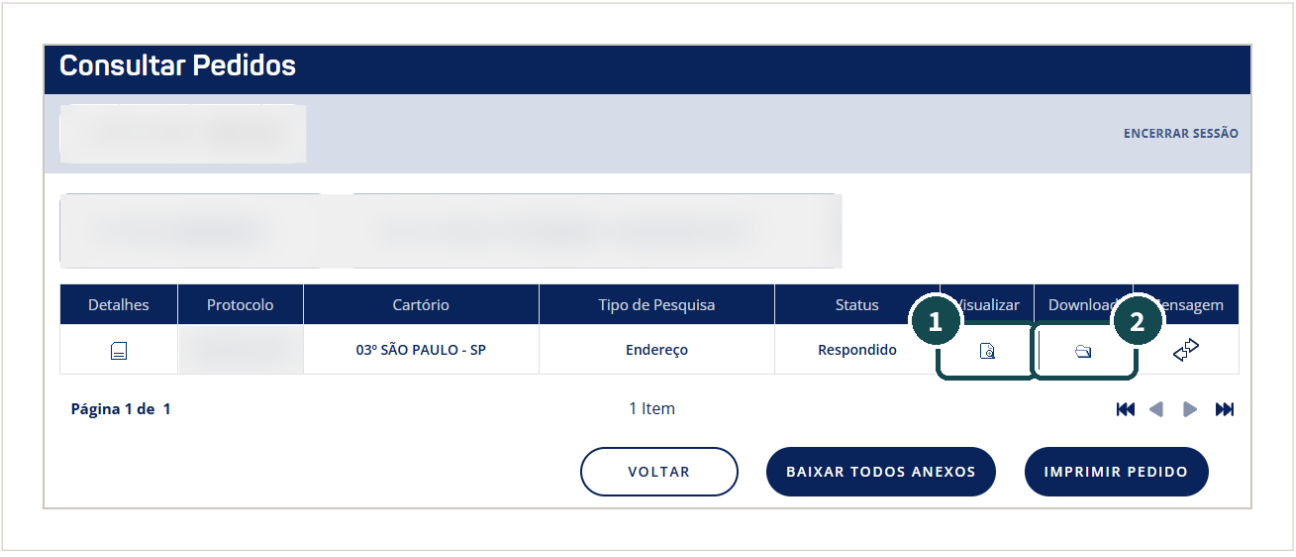
Passo 9 · Acompanhar e baixar

Volte a Certidão Digital. Na listagem, clique na pasta da coluna Visualizar certidão do pedido.



1 Abrir o pedido

Quando o status for Respondido, a certidão está pronta. Use Visualizar para conferir e Download para salvar o PDF.



1 Visualizar · 2 Download

> PARA ACELERAR, CRÉDITOS ANTECIPADOS.
> O portal permite comprar créditos antes. Com saldo na conta, o pedido segue direto ao cartório, sem esperar a compensação bancária. Para quem pede várias certidões por mês, vale manter um saldo pequeno sempre disponível.

© 2026 EASEN — Estratégias Notariais · Material de apoio. Valores de referência de 2026; confirme sempre os vigentes e a exigência da serventia.

2.3

A anatomia do documento

Toda matrícula tem três partes, e vale saber o nome de cada uma porque o cartório vai usar esses termos com você.

O cabeçalho

Número da matrícula, cartório, data de abertura e a descrição do imóvel: endereço, metragem, confrontações, número de contribuinte. É essa descrição que vai ser copiada para a escritura, palavra por palavra. Se o imóvel que você visitou não bate com o que está escrito aqui — uma garagem a mais, uma área construída que não aparece —, isso é assunto antes da venda, não depois.

Os registros (R)

São os atos que transferem ou constituem direito sobre o imóvel: compra e venda, doação, hipoteca, alienação fiduciária, usufruto, penhora. Vêm numerados em sequência — R.1, R.2, R.3 — e contam a cadeia de donos.

As averbações (AV)

São os fatos que alteram ou informam algo sem transferir propriedade: construção averbada, mudança de nome por casamento ou divórcio, cancelamento de hipoteca, indisponibilidade, mudança de numeração da rua. Também numeradas — AV.1, AV.2.

> **A REGRA DE LEITURA QUE RESOLVE 90% DOS CASOS.**
> Leia de baixo para cima. O último ato é a situação atual do imóvel. Depois volte ao começo e leia tudo na ordem, para entender como se chegou até ali. Quem lê só o primeiro registro descobre quem foi o dono em 1998 — e não quem é o dono hoje.

2.4

Quem é o dono hoje

Procure o último registro de transmissão — a última compra e venda, doação, arrematação ou partilha. O nome que está ali é o do proprietário atual. Confira três coisas contra o documento da pessoa que está vendendo:

- O nome completo bate? Diferença de grafia, nome de solteira, abreviação — tudo isso vira exigência no registro e se resolve antes, não depois.
- O CPF bate? É a conferência mais rápida e a mais ignorada.
- O estado civil bate? Se a matrícula diz "solteiro" e ele hoje é casado, o cônjuge entra no negócio. Se diz "casado" e ele se divorciou, o divórcio precisa estar averbado e a partilha resolvida — e é aqui que muito negócio trava.

© 2026 EASEN — Estratégias Notariais · Material de apoio. Valores de referência de 2026; confirme sempre os vigentes e a exigência da serventia.

2.5

O catálogo de alertas

Nenhum dos itens abaixo impede a venda por si só. Todos mudam o prazo, o custo ou o caminho — e todos precisam ser descobertos por você, e não pelo cartório, três dias antes da assinatura.

O QUE VOCÊ VÊ	O QUE SIGNIFICA	O QUE FAZER
Hipoteca	O imóvel está dado em garantia de uma dívida, normalmente bancária.	Levantar o saldo devedor e a carta de quitação. A venda costuma ser possível com quitação no ato.
Alienação fiduciária	O imóvel é garantia de financiamento e a propriedade está, em termos registrais, com o credor.	Falar com o banco antes de tudo. Procedimento e prazo são do banco, não seus. É o que mais atrasa.
Penhora	Há processo judicial e o imóvel responde por uma dívida.	Não prometa prazo. Vender imóvel penhorado exige providência judicial e pode caracterizar fraude.
Indisponibilidade	Ordem que bloqueia a transferência, normalmente vinda de decisão judicial ou administrativa.	Negócio parado até ser levantada. Encaminhe ao advogado do cliente.
Usufruto	Alguém tem o direito de usar e receber os frutos, mesmo sem ser o dono.	O usufrutuário participa do ato. Sem ele, não se vende a propriedade plena.
Cláusulas restritivas	Inalienabilidade, impenhorabilidade, incomunicabilidade — em geral vindas de doação ou testamento.	Inalienabilidade impede a venda sem providência própria. Verifique antes da proposta.
Espólio / falecido	O titular morreu e o inventário não foi concluído.	Quem vende é o espólio, com alvará ou após a partilha. Prazo longo. Capítulo 9.
Compromisso registrado	Há um contrato de compra e venda já registrado em favor de terceiro.	Existe um comprador com direito oponível. Entenda a situação antes de captar.
Construção não averbada	A casa existe no mundo e não existe na matrícula.	Pode travar financiamento. A averbação tem custo e prazo — levante antes.

> O QUE A MATRÍCULA NÃO MOSTRA.
> Dívida de condomínio, dívida de IPTU, ação judicial ainda não averbada, acordo verbal entre herdeiros, inquilino com contrato em vigor. Matrícula limpa não é sinônimo de negócio limpo — é o primeiro filtro, não o único. As certidões do capítulo 4 cobrem boa parte do resto.

© 2026 EASEN — Estratégias Notariais · Material de apoio. Valores de referência de 2026; confirme sempre os vigentes e a exigência da serventia.

03

CAPÍTULO 3 · MANUAL PARA CORRETORES

Ler matrícula com ajuda de IA

Um prompt pronto para copiar e colar, e o que fazer antes de subir o documento.

3.1

Para que serve, e para que não serve

A inteligência artificial lê uma matrícula de quinze páginas em segundos e organiza o que está lá: quem é o dono, quais ônus existem, o que foi cancelado, o que continua valendo. Para o corretor, isso é triagem — e triagem rápida vale muito quando se avalia várias captações por semana.

O que ela não faz: conferir se a leitura está certa. A IA erra, inventa com confiança e às vezes lê mal um carimbo. Use a resposta dela como roteiro de conferência, não como conclusão. É exatamente por isso que o capítulo 2 vem antes deste: você precisa saber ler para saber quando a máquina errou.

> ANTES DE SUBIR QUALQUER DOCUMENTO.
> A matrícula tem nome completo, CPF e estado civil de pessoas que não autorizaram nada. Antes de enviar a uma ferramenta de IA, tarje CPF, RG e data de nascimento — a análise funciona igual sem eles. Prefira ferramentas com conta profissional, onde o conteúdo não é usado para treinamento. E jamais suba documento de cliente em ferramenta pública sem avisá-lo.

3.2

O prompt

Suba o PDF da matrícula e cole o texto abaixo. Ele foi escrito para forçar a IA a responder em ordem, citar de onde tirou cada informação e dizer o que não encontrou — em vez de produzir um resumo bonito e incompleto.

```
Você vai analisar a matrícula de imóvel em anexo. Sou corretor de imóveis em São Paulo e
preciso de uma triagem antes de aceitar a captação. Não dê parecer jurídico: descreva o que
está escrito.
Responda nesta ordem, usando exatamente estes títulos:
1. IDENTIFICAÇÃO
Número da matrícula, cartório, data de abertura e data de emissão desta certidão.
Diga há quantos dias a certidão foi emitida.
2. DESCRIÇÃO DO IMÓVEL
Endereço completo, tipo, área privativa e total, vaga de garagem, fração ideal, número de
contribuinte do IPTU. Transcreva a descrição como está escrita.
```

© 2026 EASEN — Estratégias Notariais · Material de apoio. Valores de referência de 2026; confirme sempre os vigentes e a exigência da serventia.

```
3. PROPRIETÁRIO ATUAL
Nome, estado civil e regime de bens conforme consta. Indique em qual registro (R.x) ele adquiriu, em que data e por qual título. Se houver mais de um titular, informe a proporção de cada um.
4. CADEIA DE TRANSMISSÕES
Liste, do mais antigo ao mais recente, cada transmissão: número do ato, data, tipo (compra e venda, doação, partilha, arrematação) e as partes.
5. ÔNUS E RESTRIÇÕES VIGENTES
Liste apenas o que está ATIVO hoje: hipoteca, alienação fiduciária, penhora, indisponibilidade, usufruto, cláusulas de inalienabilidade, impenhorabilidade ou incomunicabilidade, compromisso de compra e venda registrado, locação averbada.
Para cada um: número do ato, data, em favor de quem, e valor se houver.
6. ATOS JÁ CANCELADOS
O que foi baixado ou cancelado, com o número do ato que cancelou. Isso importa para eu não confundir dívida antiga com dívida atual.
7. ALERTAS PARA A VENDA
Em lista, o que pode atrasar ou impedir a transferência, do mais grave ao menos grave, com uma linha explicando o porquê de cada um.
8. O QUE NÃO FOI POSSÍVEL LER
Trechos ilegíveis, cortados ou ambíguos. Seja explícito: é melhor você dizer que não leu do que supor.
Regras da resposta:
- Cite sempre o número do ato (R.x ou AV.x) de onde tirou cada informação.
- Não invente nada. Se não estiver na matrícula, escreva "não consta".
- Não conclua se a venda é possível. Isso é decisão de advogado e do cartório.
- Use linguagem direta, sem juridiquês.
```

3.3

Depois que a IA responder

Confira os três campos que mais importam contra o documento original: nome do proprietário, ônus ativos e data de emissão. São os que mudam a decisão do negócio, e são rápidos de verificar com o olho.

Desconfie do item 6. Confundir ônus cancelado com ônus vigente é o erro mais comum da leitura automática, e o que mais assusta cliente à toa.

Leve o item 7 para a conversa com o vendedor. Perguntar "esta hipoteca de 2019 foi quitada?" na primeira reunião é o que separa o corretor que conduz o negócio do que é conduzido por ele.

> UM USO QUE VALE MAIS QUE A ANÁLISE.
> Peça à IA, depois, que transforme o item 7 em uma lista de perguntas para o vendedor. Você chega à reunião com perguntas específicas sobre o imóvel dele — e isso constrói mais autoridade do que qualquer apresentação.

© 2026 EASEN — Estratégias Notariais · Material de apoio. Valores de referência de 2026; confirme sempre os vigentes e a exigência da serventia.

04

CAPÍTULO 4 · MANUAL PARA CORRETORES

Certidões: quais tirar e o que cada uma revela

A diferença entre o que o cartório pede para lavrar e o que protege o seu cliente — e por que vale tirar as duas listas.

4.1

Duas perguntas diferentes

Quando alguém pergunta "quais certidões eu preciso?", está fazendo, sem perceber, duas perguntas. A primeira é o que o cartório exige para lavrar a escritura. A segunda é o que o comprador precisa saber para comprar com segurança. As respostas não são iguais, e é justamente nessa diferença que o corretor faz diferença.

O que a lei diz hoje

Desde 2015, vale no Brasil o princípio da concentração dos atos na matrícula: o que for relevante sobre o imóvel deve estar registrado nela, e o que não estiver não pode ser oposto a quem compra de boa-fé. Em 2022 a lei foi além e disse, com todas as letras, que para caracterizar a boa-fé do comprador não se exigem certidões forenses nem de distribuidores judiciais — basta a matrícula e as certidões fiscais e de ônus que a lei de escrituras já previa.

Na leitura apressada, isso significaria que ninguém precisa mais tirar certidão pessoal do vendedor. Na prática, o mercado não abandonou o hábito, e com razão:

- A lei protege o comprador, mas não impede a discussão. Uma ação contra o vendedor, mesmo não averbada, pode levar o imóvel para dentro de um processo — e o comprador vai ganhar, provavelmente, mas depois de anos e custos.
- Bancos e financiadoras continuam pedindo. Quem vai financiar não segue a interpretação mais favorável; segue a política de crédito dele.
- A certidão revela o que a matrícula não mostra: um vendedor afundado em execuções, uma interdição, um protesto recente. É informação sobre a pessoa, não sobre o imóvel — e é a pessoa que vai assinar.

> A POSIÇÃO DESTE MATERIAL.
> Tirar as certidões pessoais não é exigência legal para a validade do negócio — é prudência. Quem decide até onde ir é o comprador, orientado pelo advogado dele. O papel do corretor é saber o que existe, conseguir rápido e não deixar o cliente descobrir no fim que ninguém olhou.

© 2026 EASEN — Estratégias Notariais · Material de apoio. Valores de referência de 2026; confirme sempre os vigentes e a exigência da serventia.

4.2

As certidões do imóvel

Estas falam da coisa, não da pessoa. São a base de tudo e devem ser as primeiras.

CERTIDÃO	ONDE TIRAR	O QUE REVELA
Matrícula atualizada (inteiro teor)	RI Digital, em Certidão Digital — passo a passo no capítulo 2 ridigital.org.br	Proprietário, cadeia de transmissões, ônus, penhoras, indisponibilidades, cláusulas. É a principal.
Débitos de tributos imobiliários (IPTU)	Prefeitura de São Paulo — Certidão Conjunta de Débitos de Tributos Imobiliários, pelo número do contribuinte (SQL) www3.prefeitura.sp.gov.br/ certidaotributaria Se houver pendência: DUC — duc.prefeitura.sp.gov.br	Se há IPTU em atraso, inscrito ou não na dívida ativa. Dívida de IPTU acompanha o imóvel — passa para o comprador.
Indisponibilidade de bens	RI Digital, em Consulta de Indisponibilidade de Bens ridigital.org.br	Se há ordem que bloqueia a disposição dos bens do vendedor, mesmo antes de chegar à matrícula.
Débitos de condomínio	Declaração do síndico ou da administradora — não há certidão pública	Se há cota em atraso. Assim como o IPTU, a dívida de condomínio acompanha a unidade.

> DÍVIDA QUE PASSA PARA O COMPRADOR.
> IPTU e condomínio são obrigações que seguem o imóvel, não a pessoa. Se o vendedor deve e ninguém conferiu, quem herda a dívida é o seu cliente. São as duas certidões mais baratas e as que mais evitam briga depois da chave entregue.

4.3

As certidões pessoais do vendedor

Tire em nome de cada vendedor e de cada cônjuge — se o imóvel é do casal, os dois são vendedores, e o problema pode estar no nome de qualquer um.

CERTIDÃO	ONDE TIRAR	O QUE REVELA
Distribuição de ações cíveis — sistema SAJ	Tribunal de Justiça de São Paulo, modelo "Distribuição Cível em Geral" esaj.tjsp.jus.br/ sco/abrirCadastro.do	Ações em andamento na Justiça estadual: cobranças, execuções, família, inventários.
Distribuição de ações cíveis — sistema eproc	Tribunal de Justiça de São Paulo, com login gov.br nível prata ou ouro certidoes.tjsp.jus.br	O mesmo, nos processos que já tramitam no sistema novo. O próprio TJSP exige as duas — uma sem a outra fica incompleta.
Justiça Federal	Tribunal Regional Federal da 3ª Região — gratuita, emitida na hora web.trf3.jus.br/ certidao-regional	Ações federais, inclusive execuções fiscais da União.

© 2026 EASEN — Estratégias Notariais · Material de apoio. Valores de referência de 2026; confirme sempre os vigentes e a exigência da serventia.

CERTIDÃO	ONDE TIRAR	O QUE REVELA
Ações trabalhistas	TRT da 2ª Região, em Serviços › Certidões › Certidão de Ação Trabalhista ww2.trt2.jus.br	Reclamações trabalhistas em andamento, em qualquer fase. Pesa se o vendedor for ou tiver sido empregador.
Débitos trabalhistas (CNDT)	Tribunal Superior do Trabalho — gratuita www.tst.jus.br/certidao1	Se há condenação trabalhista não paga, em todo o país.
Protestos	CENPROT-SP, canal oficial dos tabelionatos de protesto do Estado Consulta gratuita: protestosp.com.br/ consulta-gratuita-de-protesto Certidão: protestosp.com.br/ certidao-de-protesto	Títulos protestados — o termômetro mais rápido da saúde financeira de alguém.
Débitos federais	Receita Federal e Procuradoria da Fazenda Nacional — certidão conjunta, gratuita servicos.receita.fazenda.gov.br/ servicos/certidao	Tributos federais e dívida ativa da União, inclusive contribuições previdenciárias.
Interdição e tutela	Registro Civil das Pessoas Naturais e de Interdições e Tutelas do 1º Subdistrito — Sé, que concentra esses registros na capital cartoriosesp.com.br	Se o vendedor tem a capacidade limitada por decisão judicial. Sem isso, a assinatura dele pode não valer.

4.4

Se o vendedor for pessoa jurídica

Além das anteriores, em nome da empresa:

CERTIDÃO	ONDE TIRAR	O QUE REVELA
Débitos federais e previdenciários	Receita Federal — a mesma certidão conjunta, agora pelo CNPJ servicos.receita.fazenda.gov.br/ servicos/certidao	Tributos federais, dívida ativa e contribuições previdenciárias da empresa.
Regularidade do FGTS (CRF)	Caixa Econômica Federal — gratuita consulta-crf.caixa.gov.br	Se a empresa está em dia com o FGTS dos empregados.
Falência e recuperação judicial	Tribunal de Justiça de São Paulo, modelo "Falências, Concordatas e Recuperações", complementado pela certidão do eproc esaj.tjsp.jus.br/ sco/abrirCadastro.do certidoes.tjsp.jus.br	Se a empresa está em falência ou recuperação. Venda de imóvel nessa situação exige cuidado especial e, em regra, autorização.
Atos societários	Junta Comercial do Estado de São Paulo jucesponline.sp.gov.br	Quem representa a empresa hoje e se o contrato social permite vender imóvel.

© 2026 EASEN — Estratégias Notariais · Material de apoio. Valores de referência de 2026; confirme sempre os vigentes e a exigência da serventia.

CUIDADO COM SITES QUE COBRAM PARA TIRAR CERTIDÃO GRATUITA.

Ao procurar qualquer uma destas certidões, os primeiros resultados da busca costumam ser de sites intermediários, com aparência oficial, que cobram dezenas ou centenas de reais por um documento que o órgão emite de graça — ou que repassam o pedido ao cartório com acréscimo. Use sempre os endereços desta tabela, que são os oficiais: terminam em .jus.br, .gov.br ou são os portais das centrais dos próprios cartórios. Na dúvida, desconfie de qualquer página que peça cartão de crédito para uma certidão federal ou trabalhista: elas são gratuitas.

4.5

Como ler uma certidão positiva

Certidão positiva não é sentença. Ela diz que existe algo no nome da pessoa — não diz o que é nem se ameaça o imóvel. O caminho é sempre o mesmo:

01 Identifique o processo: número, vara e tipo de ação aparecem na própria certidão.

02 Peça a certidão de objeto e pé, que explica em que pé está o processo e do que ele trata. É o documento que transforma um susto em informação.

03 Pergunte o tamanho: uma ação de R$ 5 mil contra quem vende um imóvel de R$ 800 mil é muito diferente de uma execução que já consome todo o patrimônio do vendedor.

04 Encaminhe ao advogado do comprador. Avaliar se a ação põe a venda em risco é análise jurídica — a sua parte é ter levantado, a tempo.

A SITUAÇÃO QUE PREOCUPA DE VERDADE.

Ação capaz de levar o vendedor à insolvência. Quando ele está sendo executado e o imóvel é o único bem relevante, a venda pode ser questionada como fraude à execução — e esse é o cenário em que a certidão pessoal, mesmo dispensada pela lei, se paga.

4.6

A ordem que economiza tempo

Não tire tudo de uma vez no primeiro dia. Siga esta sequência, porque cada etapa pode encerrar a necessidade da seguinte:

QUANDO	O QUÊ	POR QUÊ
Antes da proposta	Matrícula atualizada	Se houver problema grave, você descobre antes de gastar tempo com o resto.
Com a proposta aceita	IPTU, condomínio e indisponibilidade	São as dívidas que passam ao comprador. Definem o valor real do negócio.
Antes de marcar a escritura	Certidões pessoais dos vendedores	Validade curta. Tiradas cedo demais, vencem antes do ato.
Às vésperas do ato	Nova matrícula	Penhora e indisponibilidade entram a qualquer momento. A da proposta já pode estar desatualizada.

© 2026 EASEN — Estratégias Notariais · Material de apoio. Valores de referência de 2026; confirme sempre os vigentes e a exigência da serventia.

> **A VALIDADE É DA CERTIDÃO, NÃO DA REGRA.**
> Cada certidão traz impressa a própria validade, e elas variam bastante — algumas valem semanas, outras meses. E o cartório que vai lavrar pode ter exigência mais estrita que a do órgão emissor. Confira a data em cada uma e pergunte ao cartório escolhido antes de juntar tudo; é o que evita tirar duas vezes.

4.7

Para levar no bolso

Monte uma pasta por negócio, com uma subpasta para o imóvel e uma para cada vendedor. Salve cada PDF com a data de emissão no nome do arquivo — "2026-10-05 matricula.pdf". No dia em que o cartório perguntar se a certidão ainda vale, você responde olhando o nome, sem abrir nada.

© 2026 EASEN — Estratégias Notariais · Material de apoio. Valores de referência de 2026; confirme sempre os vigentes e a exigência da serventia.

05

CAPÍTULO 5 · MANUAL PARA CORRETORES

Os documentos do cliente

O que pedir na primeira conversa, para não pedir três vezes.

5.1

Por que pedir tudo de uma vez

Cada vez que você volta ao cliente pedindo "só mais um documento", acontecem duas coisas: o prazo escorrega e a confiança dele em você diminui. A terceira vez costuma ser a que ele lembra quando indica — ou não indica — um corretor a um amigo.

A lista certa depende de duas perguntas, e vale fazê-las logo no começo: qual é o estado civil de cada parte e existe alguma situação especial — alguém falecido, uma empresa, uma procuração, um estrangeiro. Com as duas respostas, você pede a lista completa em uma mensagem só.

5.2

Os documentos do imóvel

DOCUMENTO	PARA QUÊ	ONDE CONSEGUIR
Matrícula atualizada	Base de tudo: dono, ônus, descrição.	RI Digital — capítulo 2 ridigital.org.br
Número do contribuinte do IPTU (SQL)	Identifica o imóvel na Prefeitura. É pedido para o ITBI e para a certidão de tributos.	Na capa do carnê de IPTU ou na notificação de lançamento. Peça uma foto ao vendedor.
Certidão de tributos imobiliários	Prova que não há IPTU em atraso.	Capítulo 4 www3.prefeitura.sp.gov.br/certidaotributaria
Declaração de quitação do condomínio	Prova que não há cota em atraso.	Com o síndico ou a administradora, assinada e datada.

© 2026 EASEN — Estratégias Notariais · Material de apoio. Valores de referência de 2026; confirme sempre os vigentes e a exigência da serventia.

5.3

O que toda pessoa física apresenta

Vale para vendedor, comprador e cônjuges de cada um, sem exceção:

DOCUMENTO	OBSERVAÇÃO
Documento de identidade com foto	RG, CNH ou a nova Carteira de Identidade Nacional. Dentro da validade e legível.
CPF	Pode constar no próprio documento de identidade.
Certidão de estado civil atualizada	Nascimento, se solteiro; casamento, nos demais casos. Emitida recentemente — pergunte ao cartório escolhido qual prazo ele aceita. Pedido online no portal oficial dos cartórios de registro civil: registrocivil.org.br
Comprovante de endereço	Recente, em nome da pessoa.
Profissão, e-mail e telefone	Entram na qualificação da escritura. Pergunte; não presuma.

> A CERTIDÃO ANTIGA É O DOCUMENTO MAIS DEVOLVIDO.
> A pessoa traz a certidão de casamento do dia do casamento, guardada há vinte anos. Ela não serve: é na certidão atualizada que aparecem divórcio, separação e mudança de regime averbados depois. Peça sempre uma nova — é barata, sai pela internet e evita o problema mais comum da qualificação.

5.4

Conforme o estado civil

É aqui que a lista muda — e onde aparecem os casos que travam negócio.

© 2026 EASEN — Estratégias Notariais · Material de apoio. Valores de referência de 2026; confirme sempre os vigentes e a exigência da serventia.

ESTADO CIVIL	O QUE ACRESCENTAR	ATENÇÃO
Solteiro	Certidão de nascimento atualizada.	Pergunte se há união estável. "Solteiro" no documento não significa sozinho na vida — e companheiro pode ter direito sobre o bem.
Casado	Certidão de casamento atualizada. Pacto antenupcial registrado, se houver. Todos os documentos do cônjuge.	Na venda, o cônjuge assina junto, salvo no regime de separação absoluta. Confirme o regime antes de marcar data.
Divorciado	Certidão de casamento com a averbação do divórcio. Partilha dos bens, se o imóvel era do casal.	Se o divórcio saiu e a partilha não foi registrada na matrícula, o imóvel continua no nome dos dois. É o caso que mais trava venda.
Viúvo	Certidão de casamento com a averbação do óbito, ou certidão de óbito do cônjuge.	Se o imóvel era do casal, a metade do falecido é herança. Sem inventário concluído, o viúvo não vende sozinho.
União estável	Escritura de união estável, se houver. Documentos do companheiro.	O companheiro participa da venda de bem adquirido na constância da união. Na dúvida, inclua.

O VIÚVO QUE QUER VENDER A CASA.

É provavelmente o caso mais frequente e o mais mal resolvido. A pessoa diz "a casa é minha, meu marido morreu" — mas se o imóvel foi comprado durante o casamento, metade era dele, e essa metade agora pertence ao espólio. Antes de captar, pergunte se o inventário foi feito. Se não foi, a venda depende dele — e o capítulo 9 mostra os caminhos.

© 2026 EASEN — Estratégias Notariais · Material de apoio. Valores de referência de 2026; confirme sempre os vigentes e a exigência da serventia.

5.5

Situações especiais

SITUAÇÃO	O QUE PEDIR	POR QUÊ
Vendedor falecido (espólio)	Formal de partilha ou escritura de inventário registrada; ou alvará judicial autorizando a venda. Documentos do inventariante e dos herdeiros.	Quem vende é o espólio ou os herdeiros, não "a família". Sem o título, não há quem assine.
Pessoa jurídica	Contrato social consolidado e alterações, ficha cadastral atualizada na Junta Comercial, documentos dos administradores, cartão CNPJ. jucesponline.sp.gov.br	Para saber quem pode assinar pela empresa e se o contrato social permite vender imóvel.
Representado por procuração	Procuração por escritura pública, recente, com poderes expressos e especiais para vender aquele imóvel.	Procuração vaga ou antiga é recusada. Confirme também se o outorgante está vivo — a procuração se extingue com a morte.
Estrangeiro	Passaporte ou documento de identificação válido no Brasil, CPF, comprovação do estado civil e do regime de bens.	O regime de bens pode seguir a lei de outro país. Pergunte cedo.
Menor ou incapaz	Documentos do representante legal e, conforme o caso, autorização judicial.	Vender bem de menor ou incapaz exige autorização do juiz. Não é coisa de cartório resolver no dia.
Pessoa que não pode assinar	Documentos de quem vai assinar a seu pedido, maior e capaz, sem interesse no negócio.	A assinatura a rogo tem forma própria. Avise o cartório com antecedência.

5.6

A mensagem pronta para mandar ao cliente

Adapte ao caso e envie na primeira conversa. Ela resolve a maioria das situações e deixa claro o que vem depois.

```
Olá! Para darmos andamento à escritura, preciso dos documentos abaixo.
Pode me enviar foto ou PDF, de preferência todos juntos.
DO IMÓVEL
• Foto da capa do carnê de IPTU (o número do contribuinte)
• Declaração do síndico ou da administradora de que o condomínio está em dia
DE CADA VENDEDOR E DO CÔNJUGE
• Documento de identidade com foto (RG, CNH ou CIN) e CPF
• Certidão de casamento ATUALIZADA — ou de nascimento, se for solteiro Pode ser pedida online
em registrocivil.org.br
• Comprovante de endereço recente
• Profissão, e-mail e telefone
SE FOR O CASO, ME AVISE:
• Se algum proprietário faleceu
• Se houve divórcio ou se vive em união estável
• Se alguém vai assinar por procuração A matrícula atualizada e as certidões eu providencio.
```

© 2026 EASEN — Estratégias Notariais · Material de apoio. Valores de referência de 2026; confirme sempre os vigentes e a exigência da serventia.

> Qualquer dúvida, é só me chamar.

Repare na última linha: a matrícula e as certidões ficam com você. É o que tira o peso do cliente e deixa claro quem está conduzindo o processo.

© 2026 EASEN — Estratégias Notariais · Material de apoio. Valores de referência de 2026; confirme sempre os vigentes e a exigência da serventia.

06

CAPÍTULO 6 · MANUAL PARA CORRETORES

Quanto vai custar

A conversa que fecha negócio: o custo da escritura, explicado ao cliente antes que ele pergunte.

6.1

Por que essa conversa vem cedo

O comprador sabe quanto vai pagar pelo imóvel. Quase nunca sabe quanto vai pagar para ficar com ele. E quando descobre, no fim, que precisa de mais 4% a 6% do valor — dezenas de milhares de reais — o negócio balança, ou ele precisa correr atrás de dinheiro que não estava no plano.

O corretor que apresenta esse número na primeira visita faz duas coisas ao mesmo tempo: protege o negócio de uma surpresa e se coloca como alguém que entende do assunto. É uma das conversas mais simples e mais valiosas do processo.

6.2

As cinco parcelas

Na compra e venda à vista, o custo se divide em cinco partes. Três são grandes, duas são pequenas:

PARCELA	O QUE É	QUEM DEFINE O VALOR
ITBI	Imposto municipal sobre a transmissão do imóvel. É a maior parcela.	Prefeitura de São Paulo — 3% sobre a base de cálculo.
Escritura	Emolumentos do tabelião de notas pela lavratura do ato.	Tabela oficial do Estado, por faixa de valor. É a mesma em qualquer cartório de notas.
Registro	Emolumentos do Registro de Imóveis pelo registro na matrícula.	Tabela oficial do Estado, por faixa de valor.
Prenotação	Taxa de entrada do título no Registro de Imóveis.	Valor fixo — R$ 80,14 na tabela de 2026.
Matrícula	Certidão de matrícula atualizada após o registro.	Valor fixo — R$ 76,54 na tabela de 2026.

© 2026 EASEN — Estratégias Notariais · Material de apoio. Valores de referência de 2026; confirme sempre os vigentes e a exigência da serventia.

> **A ESCRITURA CUSTA O MESMO EM QUALQUER CARTÓRIO DE NOTAS.**
> Os emolumentos são fixados em tabela oficial do Estado — não há negociação nem desconto entre cartórios. O que diferencia um cartório do outro é atendimento, prazo e cuidado. Se alguém oferecer "escritura mais barata", desconfie: ou é outro serviço, ou não é legal.

6.3

Exemplos com a tabela de 2026

Valores calculados pela planilha EASEN, compra e venda à vista, na capital. O total já soma ITBI, escritura, registro, prenotação e matrícula:

VALOR DO IMÓVEL	ITBI	ESCRITURA	REGISTRO	TOTAL	% DO VALOR
R$ 250.000	R$ 7.500,00	R$ 3.815,19	R$ 2.548,04	R$ 14.019,91	5,6%
R$ 350.000	R$ 10.500,00	R$ 4.890,01	R$ 2.981,91	R$ 18.528,60	5,3%
R$ 500.000	R$ 15.000,00	R$ 5.427,43	R$ 3.324,85	R$ 23.908,96	4,8%
R$ 800.000	R$ 24.000,00	R$ 6.026,36	R$ 3.893,73	R$ 34.076,77	4,3%
R$ 1.200.000	R$ 36.000,00	R$ 6.682,74	R$ 4.482,62	R$ 47.322,04	3,9%
R$ 2.000.000	R$ 60.000,00	R$ 7.384,26	R$ 5.376,06	R$ 72.917,00	3,6%

Repare no padrão da última coluna: quanto mais caro o imóvel, menor o peso proporcional. Os emolumentos crescem por faixas e não acompanham o valor na mesma proporção; o ITBI é que domina a conta. Para conversa rápida com o cliente, "entre 4% e 6% do valor" é uma boa regra de bolso.

6.4

O ITBI na capital — o que você precisa saber

A alíquota é de 3%. A dúvida está na base sobre a qual ela incide, e é bom o corretor conhecer as duas posições, porque o cliente vai perguntar.

- O que a Prefeitura aplica: a base é o maior valor entre o valor da transação e o valor venal de referência, uma tabela própria da Prefeitura que costuma ser mais alta que o valor do IPTU. É assim que a guia sai no sistema.
- O que o STJ decidiu: em 2022, em recurso repetitivo, o Superior Tribunal de Justiça fixou que a base é o valor da transação em condições normais de mercado, e que o município não pode impor previamente um valor de referência — se discordar do valor declarado, deve contestá-lo em processo administrativo.

© 2026 EASEN — Estratégias Notariais · Material de apoio. Valores de referência de 2026; confirme sempre os vigentes e a exigência da serventia.

> O QUE ISSO SIGNIFICA PARA O SEU CLIENTE.
> Na prática, a guia emitida pela Prefeitura sai pelo maior valor. Quando o preço real da compra é bem menor que o valor de referência, existe fundamento para discutir — mas isso é caminho para advogado, não para o balcão, e não se resolve a tempo de uma escritura marcada. O papel do corretor é saber que a discussão existe e indicar quem pode avaliar se vale a pena no caso concreto.

Página oficial do ITBI na Prefeitura: prefeitura.sp.gov.br — ITBI, cálculo do imposto

6.5

Quando há financiamento pelo SFH

Aqui existe um benefício que muita gente desconhece. Nas compras financiadas pelo Sistema Financeiro da Habitação, a Prefeitura aplica alíquota de 0,5% sobre a parte financiada, até um teto — e 3% sobre o restante. Em 2026, segundo a própria Prefeitura:

REGRA	VALOR EM 2026
Parte financiada que recebe a alíquota de 0,5%	Até R$ 120.968,00
Valor máximo do imóvel para ter direito ao benefício	R$ 725.808,00

Exemplo: imóvel de R$ 500.000, com R$ 400.000 financiados pelo SFH. O ITBI fica em R$ 604,84 (0,5% sobre R$ 120.968) mais R$ 11.370,96 (3% sobre o restante) — R$ 11.975,80, contra R$ 15.000 na compra à vista. Economia de mais de R$ 3 mil, que o cliente só tem se alguém souber pedir.

Esses limites mudam todo ano. Confira os vigentes na página oficial do ITBI antes de prometer o valor.

6.6

Quem paga o quê

Pelo Código Civil, as despesas de escritura e registro ficam a cargo do comprador, salvo se as partes combinarem diferente — e o ITBI, pela lei municipal, também é dele. Isso significa que, em regra, as cinco parcelas são do comprador.

Mas "salvo combinação em contrário" é exatamente o espaço da negociação. É comum o vendedor assumir parte dos custos para fechar negócio, especialmente em imóvel parado há tempo. Se houver esse acordo, ele precisa estar escrito — na proposta e na escritura. Combinado de boca vira discussão no dia da assinatura.

© 2026 EASEN — Estratégias Notariais · Material de apoio. Valores de referência de 2026; confirme sempre os vigentes e a exigência da serventia.

6.7

Como apresentar o número ao cliente

Três cuidados que fazem diferença:

01 Dê o número junto com o valor do imóvel, não depois. "O apartamento é R$ 500 mil, e para passar para o seu nome são mais uns R$ 24 mil." Separado, o custo parece surpresa; junto, parece planejamento.

02 Apresente como estimativa, com folga. Diga "aproximadamente" e arredonde para cima. É melhor o cliente gastar menos do que você disse do que mais.

03 Explique que não é taxa sua nem do cartório escolhido. É imposto e tabela oficial. Isso tira o número da mesa de negociação e evita que o cliente ache que pode baratear trocando de cartório.

6.8

A planilha de orçamento

Esta é a ferramenta que acompanha o material. Você informa o valor do imóvel e ela devolve, pela tabela oficial de 2026, o valor da escritura, do registro e do ITBI, com prenotação e matrícula — e o total. É o número que você leva para a primeira conversa.

> OS LIMITES DA PLANILHA.
> Ela calcula a compra e venda à vista pela tabela de 2026. Não aplica sozinha a alíquota reduzida do SFH, nem resolve a discussão sobre o valor de referência do ITBI — nesses casos, use o exemplo deste capítulo e confira na Prefeitura. E a tabela de emolumentos muda todo ano: confirme sempre se a versão que você usa é a vigente.

© 2026 EASEN — Estratégias Notariais · Material de apoio. Valores de referência de 2026; confirme sempre os vigentes e a exigência da serventia.

07

CAPÍTULO 7 · MANUAL PARA CORRETORES

Financiamento: SFH, SFI e o caminho do banco

O caso mais frequente do seu dia a dia — e o que mais muda prazo, documentos e quem assina o quê.

UM AVISO SOBRE ESTE CAPÍTULO.

Crédito imobiliário muda com frequência: limites, cotas e taxas são revistos pelo governo e por cada banco. Este capítulo traz o que é estrutural — como os sistemas funcionam, o caminho do processo, os documentos e os pontos de atraso. Não traz taxas de juros, que envelhecem em semanas. Os limites citados são os de 2026, com a fonte oficial no fim do capítulo. Antes de prometer qualquer número ao cliente, confira com o banco.

7.1

A diferença que muda tudo: no financiamento, quase sempre não há escritura no tabelião

Na compra à vista, o caminho é o dos capítulos anteriores: escritura no tabelião de notas e registro na matrícula. Na compra financiada por banco, em regra, não existe escritura pública.

O próprio contrato do banco — que reúne a compra e venda, o financiamento e a garantia num documento só — é um instrumento particular com força de escritura pública. A Lei 9.514/1997, no art. 38, dá a esse contrato o mesmo efeito da escritura. Ele é assinado na agência ou de forma digital e vai direto para o Registro de Imóveis.

© 2026 EASEN — Estratégias Notariais · Material de apoio. Valores de referência de 2026; confirme sempre os vigentes e a exigência da serventia.

COMPRA À VISTA	COMPRA FINANCIADA PELO BANCO
Título Escritura pública, no tabelião de notas	Contrato do banco, com força de escritura
Quem conduz Tabelião escolhido pelas partes	O banco, com o setor jurídico dele
ITBI Recolhido antes da escritura	Recolhido antes do registro do contrato
Emolumentos de Sim, pela tabela oficial escritura	Não há — não existe escritura
Registro na matrícula Sim	Sim — e com a garantia do banco registrada junto
Quando o vendedor No ato da escritura, em regra recebe	Depois do registro do contrato

> POR QUE ISSO IMPORTA PARA VOCÊ.
> Muda o custo, porque não há emolumentos de escritura — e o cálculo do capítulo 6 precisa ser refeito. Muda o prazo, porque quem dita o ritmo é o banco. E muda o momento em que o vendedor recebe, que é a dúvida que ele mais vai te fazer: o dinheiro do banco só é liberado depois que o contrato é registrado.

7.2

SFH e SFI — os dois sistemas

Todo financiamento imobiliário bancário cai em um de dois sistemas. O enquadramento não é escolha do cliente: depende principalmente do valor de avaliação do imóvel e da finalidade.

SFH — SISTEMA FINANCEIRO DA HABITAÇÃO	SFI — SISTEMA DE FINANCIAMENTO IMOBILIÁRIO
Valor do imóvel Avaliado em até R$ 2,25 milhões (limite vigente desde outubro de 2025)	Sem limite de valor
Finalidade Residencial	Residencial, comercial e outros
Juros Têm teto definido pela regulação do sistema	Livres, negociados com o banco
FGTS Pode ser usado, se o comprador cumprir os requisitos	Não pode ser usado
ITBI na capital Alíquota reduzida de 0,5% sobre parte do valor financiado — capítulo 6	3% sobre a base inteira

O limite do SFH subiu de R$ 1,5 milhão para R$ 2,25 milhões em outubro de 2025, por resolução do Conselho Monetário Nacional. Isso trouxe para dentro do sistema boa parte dos imóveis de médio e alto padrão da capital — com acesso a juros com teto e ao FGTS. Para o corretor, significa uma conversa que antes não existia nessa faixa de preço.

© 2026 EASEN — Estratégias Notariais · Material de apoio. Valores de referência de 2026; confirme sempre os vigentes e a exigência da serventia.

7.3

Avaliação: o banco financia sobre o menor valor

Antes de aprovar, o banco manda um engenheiro avaliar o imóvel. E aqui mora uma surpresa frequente: o banco financia um percentual sobre o menor valor entre o preço da compra e o valor da avaliação.

Se a avaliação vier abaixo do preço combinado, o financiamento encolhe — e a diferença precisa sair do bolso do comprador, como entrada maior. É o ponto em que muito negócio financiado balança na reta final.

> COMO SE PROTEGER DISSO.
> Pergunte ao comprador, antes da proposta, quanto ele tem disponível além da entrada prevista. Se o preço estiver esticado para o mercado da região, avise que a avaliação pode vir abaixo. Combinar na proposta o que acontece se a avaliação não cobrir o valor evita que a frustração vire desistência.

7.4

O caminho do financiamento, etapa por etapa

A ordem varia um pouco de banco para banco, mas o desenho é este:

ETAPA	O QUE ACONTECE	ONDE COSTUMA TRAVAR
1 · Análise de crédito	O banco avalia renda e histórico do comprador e diz quanto pode financiar.	Renda informal mal comprovada; restrição no nome.
2 · Avaliação do imóvel	Engenheiro vistoria e define o valor de avaliação.	Avaliação abaixo do preço; construção não averbada na matrícula.
3 · Análise jurídica	O banco confere documentos do vendedor, do comprador e do imóvel.	Matrícula com ônus, certidão vencida, estado civil desatualizado — tudo que vimos nos capítulos 2 a 5.
4 · Emissão e assinatura do contrato	O contrato é gerado e assinado pelas partes.	Agenda das partes; procuração inadequada.
5 · ITBI	O comprador recolhe o imposto na Prefeitura.	Guia emitida pelo valor de referência mais alto que o esperado.
6 · Registro	O contrato é levado ao Registro de Imóveis.	Exigência do registrador por divergência de dados.
7 · Liberação	Com o registro feito, o banco paga o vendedor.	Atraso em qualquer etapa anterior empurra este pagamento.

Repare que as etapas 3 e 6 travam pelos mesmos motivos — documentação. O corretor que fez o trabalho dos capítulos 2 a 5 antes da proposta encurta o financiamento inteiro, porque o banco recebe a pasta já limpa.

© 2026 EASEN — Estratégias Notariais · Material de apoio. Valores de referência de 2026; confirme sempre os vigentes e a exigência da serventia.

7.5

Documentos que o banco costuma pedir

Cada banco tem a sua lista, mas o núcleo é este. Os documentos do imóvel e do vendedor são praticamente os mesmos da escritura à vista; a diferença está no comprador, que precisa provar que pode pagar.

DE QUEM	DOCUMENTOS
Comprador	Identidade e CPF; certidão de estado civil atualizada; comprovante de endereço; comprovantes de renda — holerites, declaração de imposto de renda, extratos, conforme o tipo de renda; extrato do FGTS, se for usá-lo.
Vendedor	Os mesmos do capítulo 5, mais as certidões que o banco exigir, conforme a política dele.
Imóvel	Matrícula atualizada, certidão de tributos imobiliários, declaração de condomínio e os dados para a avaliação.

7.6

O FGTS na compra

O comprador pode usar o saldo do FGTS para a entrada, para pagar parte das prestações ou para amortizar a dívida — desde que cumpra os requisitos. Os principais, segundo as regras do fundo e dos bancos:

REQUISITO	O QUE SIGNIFICA
Tempo de FGTS	Pelo menos 3 anos de trabalho sob o regime do FGTS, somando períodos — não precisam ser seguidos.
Sem financiamento ativo no SFH	Em nenhum lugar do país.
Sem imóvel residencial na cidade	Não ser dono de imóvel residencial no município onde mora ou trabalha, nem nos vizinhos e na região metropolitana.
Imóvel para moradia	Residencial, urbano, destinado à moradia do comprador, com matrícula regular.
Intervalo entre usos	Em regra, 3 anos entre uma compra com FGTS e outra.
Valor de avaliação	Dentro do limite do SFH.

> CONFIRA O LIMITE DE VALOR COM O BANCO.
> Quando o teto do SFH subiu para R$ 2,25 milhões, a regra do FGTS — definida pelo seu Conselho Curador — não acompanhou de imediato, e parte do mercado ainda trabalhou um tempo com o limite antigo de R$ 1,5 milhão. Hoje os bancos informam R$ 2,25 milhões, mas para imóveis acima de R$ 1,5 milhão, confirme com o banco antes de contar com o FGTS do cliente.

© 2026 EASEN — Estratégias Notariais · Material de apoio. Valores de referência de 2026; confirme sempre os vigentes e a exigência da serventia.

7.7

Alienação fiduciária: o que o comprador precisa entender

É a garantia usada em quase todo financiamento imobiliário hoje. Funciona assim: o comprador passa a ser dono e mora no imóvel, mas a propriedade fica vinculada ao banco até a última parcela. Isso aparece registrado na matrícula — é o "R.x — alienação fiduciária" que você aprendeu a ler no capítulo 2.

Duas consequências práticas que vale explicar ao cliente:

- Para vender antes de quitar, ele precisa do banco: quitar o saldo, ou transferir a dívida ao novo comprador com aprovação do banco. É exatamente o alerta da tabela do capítulo 2.
- Em caso de atraso prolongado, a retomada pelo banco é feita pelo próprio Registro de Imóveis, sem processo judicial — é mais rápida do que a antiga hipoteca. O cliente precisa saber disso antes de assinar, não depois.

7.8

E o "crédito hipotecário"?

O termo confunde, porque é usado para duas coisas diferentes:

- Hipoteca como garantia de financiamento. Era o modelo antigo. Hoje foi quase toda substituída pela alienação fiduciária. Ainda aparece em matrículas antigas — e precisa ser cancelada antes da venda.
- Crédito com garantia de imóvel, também chamado de home equity. É um empréstimo que o dono de um imóvel já quitado toma dando esse imóvel em garantia. Não serve para comprar o próprio imóvel — serve para levantar dinheiro com ele. Para o corretor, aparece como fonte de recurso: um comprador pode usar o imóvel que já tem para obter a entrada de outro.

7.9

Fontes oficiais e onde conferir

ASSUNTO	FONTE
Limite do SFH em R$ 2,25 milhões	Casa Civil — anúncio do novo modelo de crédito imobiliário gov.br/casacivil — novo modelo de crédito imobiliário
Contrato do banco com força de escritura	Lei 9.514/1997, art. 38 planalto.gov.br/ccivil_03/leis/l9514.htm
ITBI reduzido no SFH, na capital	Prefeitura de São Paulo — cálculo do ITBI prefeitura.sp.gov.br — ITBI
Saldo e uso do FGTS	Caixa Econômica Federal caixa.gov.br/fgts

© 2026 EASEN — Estratégias Notariais · Material de apoio. Valores de referência de 2026; confirme sempre os vigentes e a exigência da serventia.

08

CAPÍTULO 8 · MANUAL PARA CORRETORES

Da assinatura ao registro

O dia da escritura, o que acontece depois dele, e por que o negócio só termina quando o registro sai.

A FRASE QUE ORGANIZA ESTE CAPÍTULO.

Quem não registra não é dono. A escritura prova que as partes combinaram a venda; quem transfere a propriedade é o registro na matrícula. Entre um e outro existe um intervalo em que o imóvel continua, para todos os efeitos, no nome do vendedor — e é nesse intervalo que penhora, indisponibilidade ou uma segunda venda podem aparecer.

8.1

Antes do dia: a conferência que evita a remarcação

O cartório de notas envia a minuta — o rascunho da escritura — antes da assinatura. Peça para recebê-la com pelo menos um dia de antecedência e confira, com o cliente, quatro coisas:

O QUE CONFERIR	POR QUÊ
Nomes, CPFs e estados civis	Um dígito errado vira escritura de rerratificação, com novo custo e nova ida ao cartório.
Descrição do imóvel	Precisa bater com a matrícula, palavra por palavra. É o motivo mais comum de exigência no registro.
Preço e forma de pagamento	Exatamente como combinado: valor, quanto foi pago antes, como será pago o restante.
Quem paga o quê	ITBI, escritura e registro — especialmente se o vendedor assumiu parte dos custos.

E confirme duas coisas que, se faltarem, impedem a assinatura: a guia de ITBI paga — o tabelião não lavra sem ela — e as certidões dentro da validade.

© 2026 EASEN — Estratégias Notariais · Material de apoio. Valores de referência de 2026; confirme sempre os vigentes e a exigência da serventia.

8.2

O dia da escritura

O ato em si é curto. O escrevente lê a escritura em voz alta, as partes conferem, e todos assinam. Alguns pontos práticos que o corretor pode antecipar:

- Todos os que assinam precisam estar presentes — vendedores, cônjuges, compradores — ou representados por procuração adequada. Um cônjuge ausente remarca o ato.
- Leve os documentos originais de identidade. Cópia não serve no dia.
- O pagamento do preço precisa estar combinado em detalhe. Transferência no ato, com confirmação antes das assinaturas, é o mais comum hoje. Defina antes quem confirma o recebimento e como.
- Chaves só depois da confirmação do pagamento. Parece óbvio e é onde mais gente se precipita.

> A ESCRITURA TAMBÉM PODE SER ASSINADA A DISTÂNCIA.
> Os cartórios de notas lavram escrituras de forma eletrônica, com assinatura por videoconferência, pela plataforma oficial do notariado. É útil quando uma das partes mora em outra cidade ou no exterior. Pergunte ao cartório escolhido se ele faz e quais são os requisitos.

8.3

Depois da escritura: o registro

Com a escritura assinada, o título precisa ser levado ao Registro de Imóveis da circunscrição do imóvel — o mesmo cartório de onde veio a matrícula. Há três caminhos.

Caminho 1 · Pelo próprio cartório de notas — o mais comum

Em São Paulo, é comum o tabelionato enviar a escritura ao Registro de Imóveis eletronicamente, a pedido das partes. É o caminho mais simples: o comprador paga os emolumentos do registro, e o cartório de notas cuida do envio e do acompanhamento. Pergunte no dia da escritura se o cartório faz esse envio — ele dispensa os dois caminhos seguintes.

Caminho 2 · No balcão do Registro de Imóveis

Leve o traslado em papel ao Registro de Imóveis competente. O título é protocolado — recebe número e data —, e o cartório pode exigir o depósito prévio dos emolumentos. Guarde o comprovante: é com o número do protocolo que você acompanha o andamento.

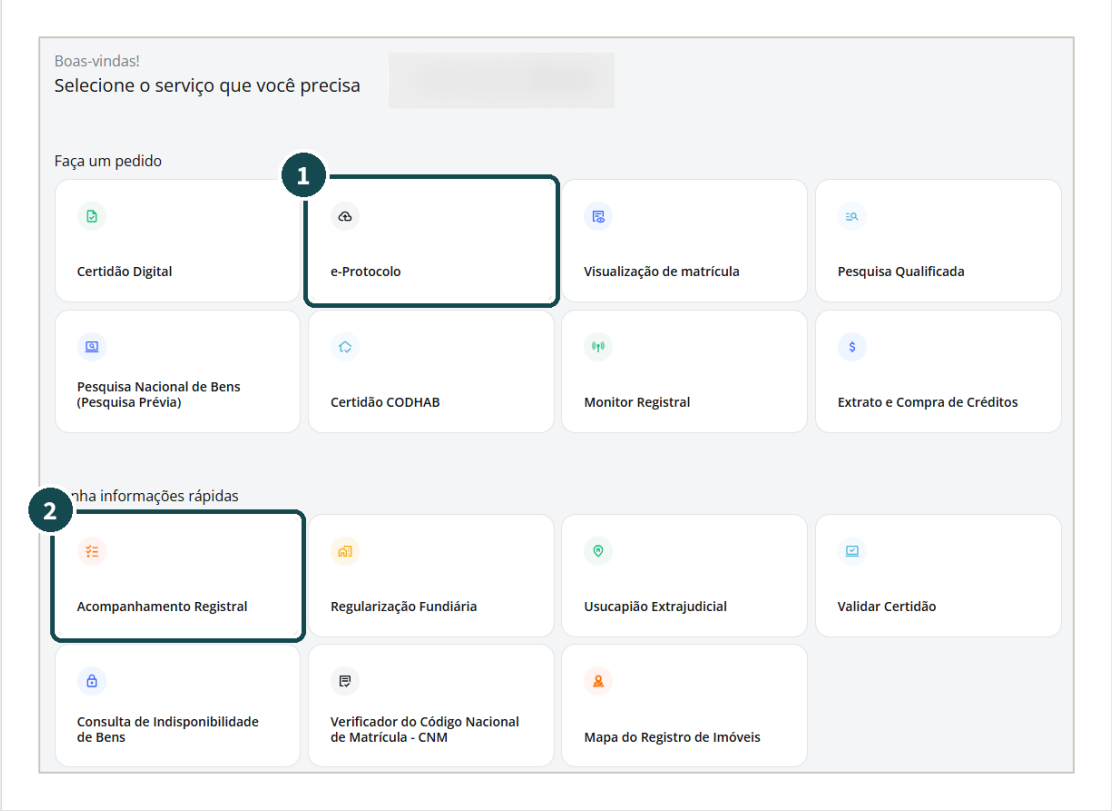
Caminho 3 · Pela internet, no e-Protocolo do RI Digital

O mesmo portal do capítulo 2 envia o título direto ao Registro de Imóveis, sem ir ao balcão. O título precisa estar em formato eletrônico — a escritura digital ou o traslado eletrônico emitido pelo cartório de notas. Endereço: ridigital.org.br. O passo a passo:

Passo 1 · Abrir o e-Protocolo

Já logado, no painel de serviços, clique em e-Protocolo. Repare também no Acompanhamento Registral, que você vai usar depois para seguir o título.

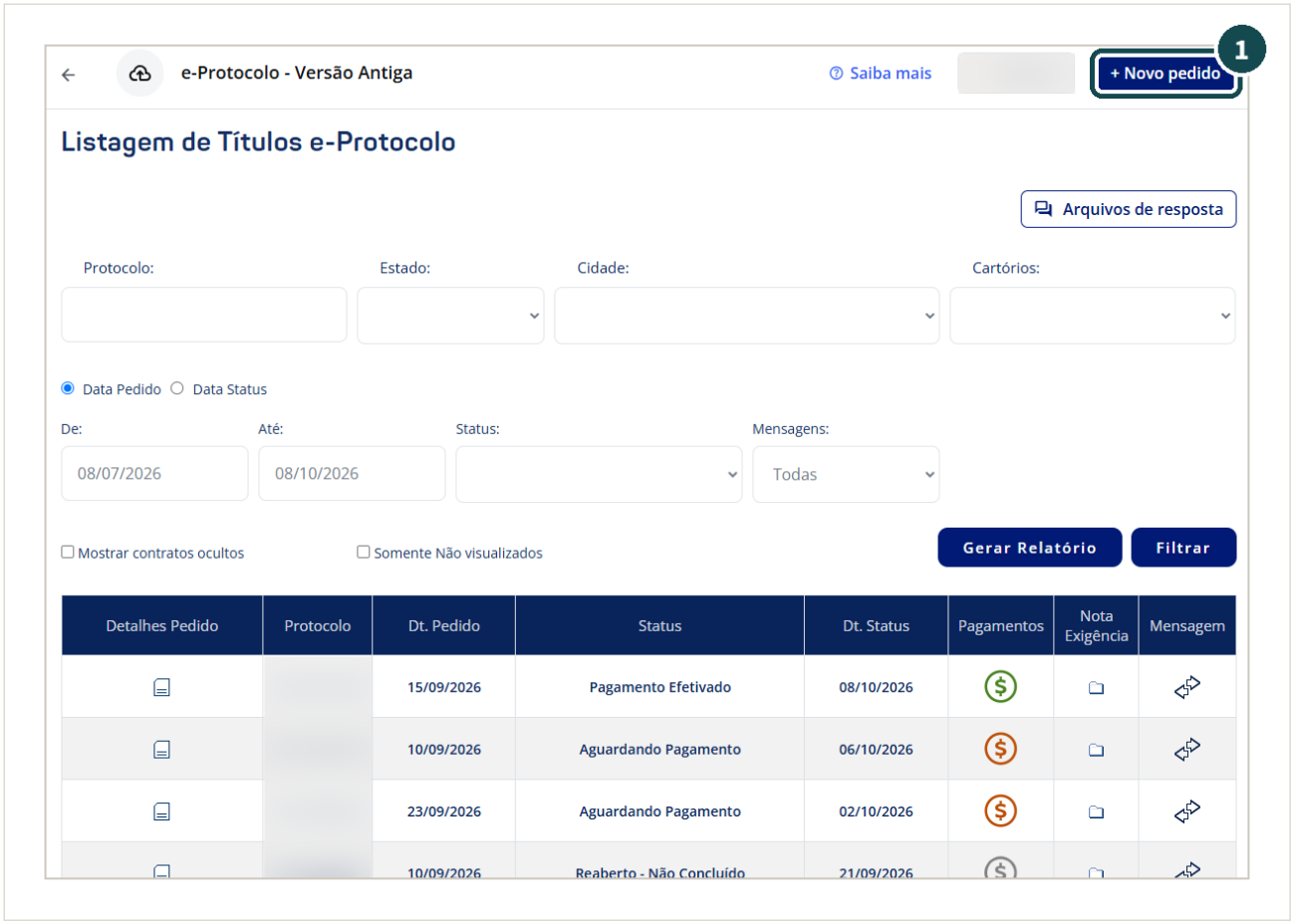
© 2026 EASEN — Estratégias Notariais · Material de apoio. Valores de referência de 2026; confirme sempre os vigentes e a exigência da serventia.



1 e-Protocolo · 2 Acompanhamento Registral

Passo 2 · Abrir um novo pedido

A tela mostra a listagem dos títulos já enviados. Para enviar um novo, clique em + Novo pedido.



1 + Novo pedido

Passo 3 · Escolher o estado

Clique em SP no mapa. O pedido segue cinco etapas, mostradas no alto da tela: estado, solicitação, anexar documentos, confirmação e protocolo.



1 São Paulo

Passo 4 · Preencher os dados do título e das partes

Em Tipo de solicitação, escolha registro; em Tipo de documento, escritura pública. Informe a data, o livro e as folhas da escritura — estão no próprio traslado. Depois, vendedor e comprador: digite o CPF, clique em Pesquisar e confira o nome. Use o + para incluir mais de um vendedor ou comprador, como os cônjuges.

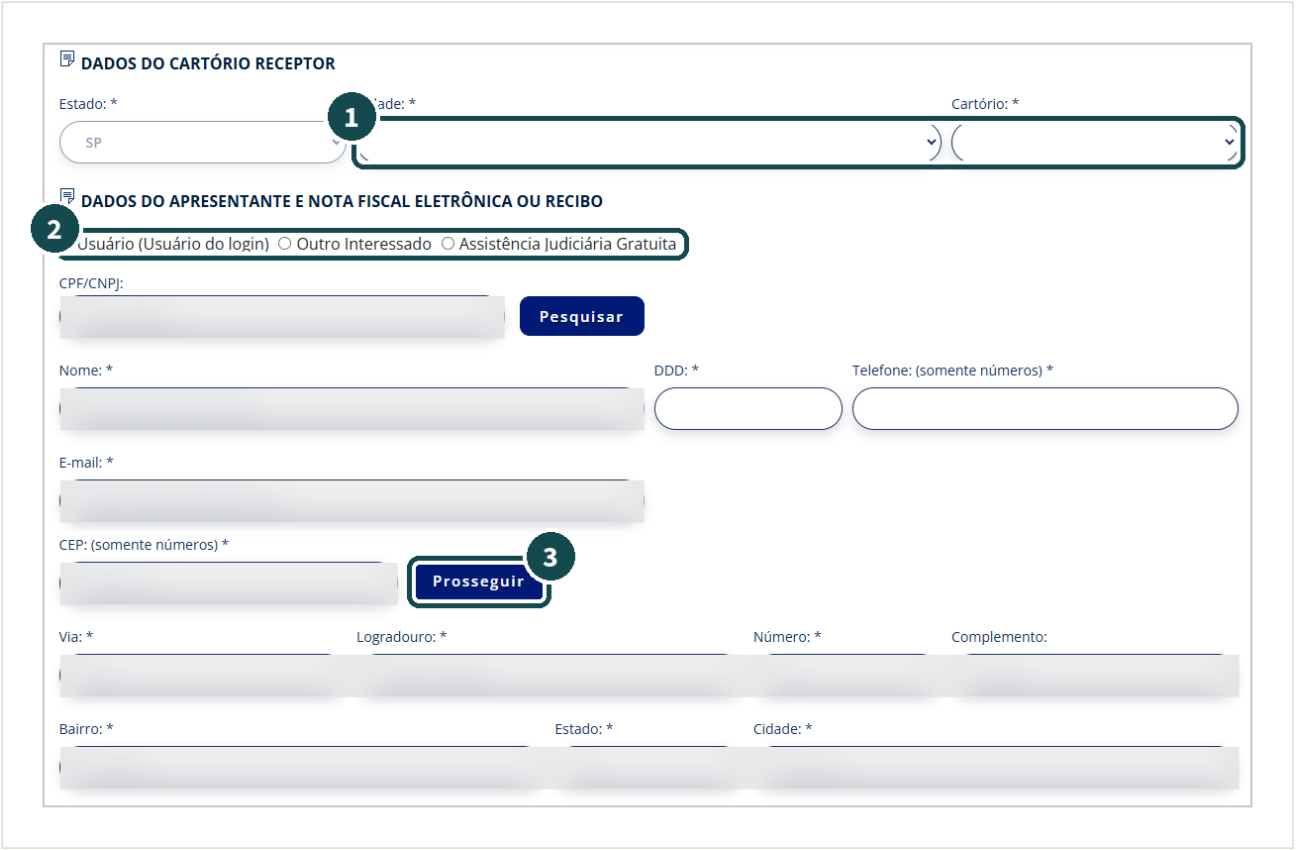


1 Tipo de solicitação · 2 Tipo de documento · 3 Data do título · 4 Livro e folhas · 5 Vendedor · 6 Comprador

Passo 5 · Escolher o cartório e o apresentante

Em Dados do cartório receptor, escolha a cidade e o Registro de Imóveis da circunscrição do imóvel — o mesmo da matrícula. Em Dados do apresentante, indique quem está enviando: você mesmo ou outro interessado. Os dados preenchidos ali são os usados na nota fiscal. Depois, Prosseguir.

© 2026 EASEN — Estratégias Notariais · Material de apoio. Valores de referência de 2026; confirme sempre os vigentes e a exigência da serventia.



1 Cidade e cartório · 2 Quem apresenta · 3 Prosseguir

Passo 6 · Anexar, confirmar e pagar

Nas etapas seguintes, anexe o arquivo da escritura e os documentos que o registro pede — em geral a guia e o comprovante do ITBI —, confira o resumo e confirme. O cartório analisa o título e informa o valor do depósito prévio, que aparece para pagamento na listagem.

Passo 7 · Acompanhar o pedido

Volte à listagem do e-Protocolo e acompanhe três colunas:



1 Status do pedido · 2 Pagamentos — laranja aguarda pagamento, verde já foi pago · 3 Nota de exigência — é aqui que aparece a nota devolutiva

OS TRÊS SINAIS QUE VOCÊ PRECISA RECONHECER.

Aguardando pagamento: o cartório já calculou e espera o depósito — sem ele o título não anda. Pagamento efetivado: está em análise ou sendo registrado. Reaberto ou com nota de exigência: há pendência a cumprir, e o prazo da prenotação está correndo. Olhe a listagem a cada dois ou três dias.

8.4

Os prazos do registro

Desde 2022, a Lei de Registros Públicos fixa prazos curtos e contados em dias úteis, a partir do protocolo:

SITUAÇÃO	PRAZO	FUNDAMENTO
Compra e venda sem cláusulas especiais, sem exigência	5 dias úteis para registrar	Lei 6.015/1973, art. 188, §1º
Demais títulos	10 dias úteis para registrar ou emitir nota devolutiva	Lei 6.015/1973, art. 188
Título que volta com as exigências cumpridas	5 dias úteis para registrar	Lei 6.015/1973, art. 188, §1º
Validade do protocolo (prenotação)	20 dias úteis	Lei 6.015/1973, art. 205

O registro, quando feito, vale desde a data do protocolo. É isso que protege o comprador: quem protocolou primeiro tem preferência sobre o que chegar depois — por isso registrar logo não é detalhe, é segurança.

8.5

Quando o registro devolve: a nota devolutiva

Se o registrador encontrar algum problema, ele não registra e emite uma nota devolutiva, também chamada de exigência, explicando o que precisa ser corrigido. Não é rejeição definitiva — é uma lista de pendências.

- O prazo para cumprir é curto. As exigências precisam ser atendidas dentro dos 20 dias úteis da prenotação. Se o prazo vencer, o protocolo cai, o título perde a preferência e precisa entrar de novo — do zero.
- As exigências mais comuns são as que este material inteiro tenta evitar: descrição do imóvel diferente da matrícula, estado civil desatualizado, divórcio sem partilha registrada, ITBI recolhido com dado errado.
- Se a parte discordar da exigência, existe procedimento próprio para levar a questão ao juiz corregedor. É caminho para advogado — e, na prática, quase sempre é mais rápido cumprir.

© 2026 EASEN — Estratégias Notariais · Material de apoio. Valores de referência de 2026; confirme sempre os vigentes e a exigência da serventia.

8.6

O registro saiu: o que conferir

Quando o registro é concluído, peça a matrícula atualizada — ela vem incluída no custo do registro, como você viu no capítulo 6. Confira se o comprador aparece como proprietário, no último registro, com nome, CPF e estado civil corretos. Esse é o documento que prova que o negócio terminou.

Entregue uma cópia ao cliente e guarde outra na pasta do negócio. É o fechamento natural do seu trabalho — e o capítulo 10 mostra por que ele é também o começo da próxima indicação.

© 2026 EASEN — Estratégias Notariais · Material de apoio. Valores de referência de 2026; confirme sempre os vigentes e a exigência da serventia.

09

CAPÍTULO 9 · MANUAL PARA CORRETORES

O que trava, e o que fazer em cada caso

Os problemas que aparecem com mais frequência — e como saber, na captação, se o negócio é de semanas ou de meses.

9.1

Como usar este capítulo

Nenhum dos casos abaixo impede a venda para sempre. Todos têm solução — o que muda é o tempo, o custo e quem resolve. O valor deste capítulo está em reconhecer o caso na primeira conversa, para prometer o prazo certo ao comprador e não descobrir o problema às vésperas da escritura.

A regra de ouro: o corretor identifica e encaminha; quem resolve é o profissional certo. Saber a quem encaminhar já é metade da solução.

9.2

O mapa rápido

Use a cor como primeira leitura do prazo:

SITUAÇÃO	PRAZO TÍPICO	QUEM RESOLVE
Dívida de condomínio ou IPTU	● Rápido — resolve no próprio negócio	As partes, no acerto do preço
Imóvel financiado, ainda não quitado	● Rápido a médio — depende do banco	Banco do vendedor
Hipoteca antiga já paga, não cancelada	● Rápido a médio	Credor e Registro de Imóveis
Divorciado sem partilha registrada	● Médio	Advogado e cartórios
Construção não averbada	● Médio — exige documentos da obra	Engenheiro, Prefeitura e Registro
Comprado da construtora, sem escritura	● Médio a longo	Construtora; se sumiu, advogado

© 2026 EASEN — Estratégias Notariais · Material de apoio. Valores de referência de 2026; confirme sempre os vigentes e a exigência da serventia.

SITUAÇÃO	PRAZO TÍPICO	QUEM RESOLVE
Proprietário falecido, sem inventário	● Longo	Advogado e herdeiros
"Contrato de gaveta"	● Longo	Advogado
Penhora ou indisponibilidade	● Longo e incerto	Advogado do vendedor
Posse sem título — usucapião	● Longo	Advogado e Registro de Imóveis

> OS PRAZOS SÃO ORIENTAÇÃO, NÃO PROMESSA.
> Cada caso depende de documentos, de terceiros e de cartórios com ritmos diferentes. Use a cor para saber se a conversa com o comprador é sobre semanas ou sobre meses — e confirme o prazo real com quem vai resolver.

9.3

Proprietário falecido, sem inventário

O que é. O dono que consta na matrícula morreu e o inventário não foi feito — ou foi feito e não registrado. Ninguém tem poder para vender sozinho: o imóvel pertence ao espólio, isto é, ao conjunto dos herdeiros.

Como aparece. A família procura o corretor dizendo que "quer vender a casa da mãe". Ou o viúvo diz que a casa é dele — e metade era do cônjuge falecido, como no capítulo 5.

O caminho. Há três caminhos, todos com advogado: fazer o inventário e depois vender; pedir ao juiz um alvará que autorize a venda durante o inventário; ou, em certos casos, os herdeiros cederem seus direitos hereditários por escritura pública. O inventário pode ser feito em cartório quando os herdeiros estão de acordo — o que costuma ser bem mais rápido que o judicial.

> NA PRÁTICA.
> O imposto do inventário — o ITCMD — costuma ser o que mais atrasa, e não a papelada. Quanto mais antigo o falecimento, maiores a multa e os juros. Vale avisar a família logo, porque isso muda o quanto sobra da venda.

9.4

Divorciado sem partilha registrada

O que é. O casal se divorciou, mas a divisão dos bens não foi levada à matrícula. Para o registro, o imóvel ainda é dos dois.

Como aparece. A matrícula mostra os dois como proprietários e a certidão de casamento atualizada mostra o divórcio averbado. Ou o vendedor diz "o apartamento ficou comigo no divórcio".

O caminho. Se a partilha foi feita — no divórcio judicial ou na escritura de divórcio —, basta registrá-la antes da venda. Se não foi, ela precisa ser feita. Uma alternativa mais simples, quando os ex-cônjuges se dão bem, é os dois venderem juntos e dividirem o dinheiro.

© 2026 EASEN — Estratégias Notariais · Material de apoio. Valores de referência de 2026; confirme sempre os vigentes e a exigência da serventia.

> NA PRÁTICA.
> Pergunte se o ex-cônjuge está disposto a assinar. Se estiver, a venda conjunta costuma ser o caminho mais curto. Se não estiver, o caso muda de cor.

9.5

Imóvel financiado, ainda não quitado

O que é. O vendedor ainda deve ao banco e o imóvel está em alienação fiduciária — a propriedade fica vinculada ao banco até a quitação.

Como aparece. Aparece na matrícula como registro de alienação fiduciária, sem a averbação de cancelamento.

O caminho. O mais comum é quitar o saldo no próprio negócio: parte do preço paga o banco, o banco dá o termo de quitação, e o cancelamento da garantia é averbado. Quando o comprador também financia, o banco dele costuma quitar o banco do vendedor diretamente. Outra possibilidade é transferir a dívida ao comprador, se o banco aprovar.

> NA PRÁTICA.
> Peça ao vendedor, logo no início, o saldo devedor atualizado emitido pelo banco. Ele define quanto do preço sobra para o vendedor — e evita que o negócio feche com uma conta que não fecha.

9.6

Comprado da construtora, sem escritura

O que é. O comprador pagou o imóvel à construtora — às vezes há anos —, mas a escritura definitiva nunca foi lavrada. A matrícula da unidade continua em nome da construtora.

Como aparece. O "dono" apresenta o contrato de compra e os recibos, mas a matrícula mostra a construtora como proprietária.

O caminho. Se a construtora está ativa, ela outorga a escritura definitiva e o problema se resolve. Se ela não atende, fechou ou faliu, existe a adjudicação compulsória, que hoje pode ser feita também diretamente no Registro de Imóveis, sem processo judicial, desde que haja prova da quitação. É caminho para advogado.

> NA PRÁTICA.
> É um caso mais comum do que parece, especialmente em prédios mais antigos. Quanto antes for identificado, melhor — e vale perguntar se outros vizinhos do mesmo prédio estão na mesma situação.

© 2026 EASEN — Estratégias Notariais · Material de apoio. Valores de referência de 2026; confirme sempre os vigentes e a exigência da serventia.

9.7

Construção não averbada

O que é. O imóvel existe e está construído, mas a matrícula ainda descreve o terreno, ou uma área construída menor que a real.

Como aparece. Na visita, a casa tem dois andares; na matrícula, um terreno ou uma casa térrea.

O caminho. A construção precisa ser averbada na matrícula. Para isso, em regra, são necessários o habite-se da Prefeitura e a regularidade da obra perante a Receita Federal. Sem isso, o financiamento costuma travar na avaliação.

> NA PRÁTICA.
> Para venda à vista, às vezes o comprador aceita comprar assim e regularizar depois — mas precisa saber disso por escrito, e o preço deve refletir o custo e o risco da regularização.

9.8

Dívida de condomínio ou IPTU

O que é. Cotas condominiais ou IPTU em atraso. São dívidas que acompanham o imóvel e passam para o comprador.

Como aparece. Na certidão de tributos imobiliários e na declaração do condomínio — capítulo 4.

O caminho. Resolve-se no próprio negócio: o vendedor quita antes, ou parte do preço é usada para quitar no ato, com comprovante. O que não pode é a dívida ficar sem destino definido.

9.9

"Contrato de gaveta"

O que é. O imóvel foi vendido uma ou mais vezes por contratos particulares, sem escritura e sem registro. Quem mora hoje não é quem está na matrícula.

Como aparece. O vendedor apresenta um contrato particular — às vezes uma sequência deles — e o nome na matrícula é de outra pessoa.

O caminho. Depende de localizar o proprietário que está na matrícula para outorgar a escritura. Se ele não for encontrado ou tiver falecido, o caminho passa por adjudicação compulsória ou, em certos casos, usucapião. Sempre com advogado.

> NA PRÁTICA.
> É o caso em que o corretor mais precisa de prudência. Não aceite a captação prometendo prazo antes de saber se o proprietário da matrícula pode ser encontrado.

© 2026 EASEN — Estratégias Notariais · Material de apoio. Valores de referência de 2026; confirme sempre os vigentes e a exigência da serventia.

9.10

Penhora ou indisponibilidade

O que é. O imóvel responde por uma dívida em processo judicial, ou uma ordem bloqueia a disposição dos bens do vendedor.

Como aparece. Averbada na matrícula, ou revelada pelas certidões e pela consulta de indisponibilidade — capítulos 2 e 4.

O caminho. O negócio fica parado até a situação ser resolvida no processo — com o pagamento da dívida, a substituição da garantia ou o levantamento da ordem. É exclusivamente caminho para o advogado do vendedor.

> NA PRÁTICA.
> Não prometa prazo, e não deixe o comprador pagar nada antes de a situação estar resolvida. Vender imóvel penhorado sem resolver a penhora expõe o comprador a perder o imóvel.

9.11

Posse sem título — usucapião

O que é. A pessoa mora no imóvel há muitos anos, como dona, mas não tem título registrado em seu nome.

Como aparece. Não há escritura nem contrato que a ligue à matrícula — ou não há matrícula alguma.

O caminho. A usucapião reconhece a propriedade pela posse prolongada. Ela pode ser feita diretamente no Registro de Imóveis, com advogado e com a ata notarial lavrada pelo tabelião. Só depois de registrada a usucapião o imóvel pode ser vendido normalmente.

> NA PRÁTICA.
> É processo longo, que depende de prova do tempo de posse e da concordância ou notificação dos vizinhos e do antigo proprietário. Não é captação para venda rápida.

9.12

Quando o caso não está aqui

Diante de qualquer situação que você não reconheça, faça três perguntas antes de seguir: quem está na matrícula hoje, quem está querendo vender, e o que liga um ao outro. Se a resposta da terceira pergunta não for uma escritura ou um formal de partilha registrado, há algo a resolver antes da venda — e é hora de chamar um advogado ou o cartório.

© 2026 EASEN — Estratégias Notariais · Material de apoio. Valores de referência de 2026; confirme sempre os vigentes e a exigência da serventia.

10

CAPÍTULO 10 · MANUAL PARA CORRETORES

Depois da escritura

O que falta para o cliente estar, de fato, com tudo resolvido — e por que esse é o momento que gera a próxima indicação.

10.1

O negócio não termina na assinatura

Para o cliente, o dia da escritura parece o fim. Para quem entende do processo, ele é o começo da última etapa. Ainda faltam o registro, a transferência das contas e alguns cuidados que, se esquecidos, voltam meses depois em forma de problema — e o cliente vai lembrar de quem estava com ele quando o problema começou.

A maioria dos corretores desaparece depois da comissão. Por isso mesmo, acompanhar esta etapa é o que mais diferencia um profissional — e custa pouco tempo.

10.2

O roteiro do pós-escritura

Na ordem em que costuma acontecer:

O QUÊ	QUEM FAZ	O QUE O CORRETOR CONFERE
Registro na matrícula	Comprador, cartório de notas ou banco — capítulo 8	Que o título foi protocolado, que não houve exigência e que o registro saiu.
Matrícula atualizada	Registro de Imóveis	Que o comprador aparece como proprietário, com nome, CPF e estado civil corretos.
Cadastro do IPTU	Comprador, na Prefeitura	Que o carnê passa a sair em nome do novo dono.
Contas de consumo	Comprador, com cada concessionária	Luz, água e gás transferidos para o nome do comprador.
Condomínio	Comprador, com a administradora	Que o novo proprietário foi cadastrado e o vendedor deixou de ser cobrado.
Imposto de renda	Comprador e vendedor, com o contador	Que os dois sabem o que declarar — e o vendedor sabe se há imposto a pagar.

© 2026 EASEN — Estratégias Notariais · Material de apoio. Valores de referência de 2026; confirme sempre os vigentes e a exigência da serventia.

10.3

O cadastro do IPTU

O registro muda o dono na matrícula, mas o cadastro da Prefeitura nem sempre acompanha na hora. Enquanto isso, o carnê continua saindo em nome do vendedor — que recebe a cobrança de um imóvel que não é mais dele, e o comprador que não recebe o carnê pode atrasar sem perceber.

Oriente o comprador a conferir o cadastro do imóvel depois do registro e, se necessário, pedir a atualização do contribuinte pelo portal de atendimento da Prefeitura: sp156.prefeitura.sp.gov.br.

> COMBINE O IPTU DO ANO DA VENDA.
> O IPTU é anual, e a venda acontece no meio do ano. Quem paga as parcelas que vencem depois da escritura? O mais comum é o comprador assumir a partir da posse — mas isso precisa estar combinado e escrito. É uma das pequenas discussões que mais azedam um negócio que terminou bem.

10.4

As contas de consumo

Luz, água e gás ficam em nome de quem as contratou. Cada concessionária tem seu próprio procedimento de troca de titularidade, em geral pelo aplicativo ou pelo site, com o documento do novo titular e a escritura ou a matrícula atualizada.

Duas orientações simples evitam a maior parte dos problemas: anotar a leitura dos medidores no dia da entrega das chaves, com foto, e o vendedor pedir o desligamento ou a troca de titularidade no mesmo dia. Assim fica claro onde termina o consumo de um e começa o do outro.

10.5

O imposto de renda

Não é papel do corretor fazer a conta, mas é papel dele avisar que ela existe — antes da venda, e não depois.

- O comprador passa a declarar o imóvel como bem, pelo valor pago, no ano seguinte à compra.
- O vendedor pode ter imposto sobre o ganho de capital — a diferença entre o que pagou e o que recebeu —, com prazo próprio de pagamento, que vence no mês seguinte ao da venda. A lei prevê isenções em algumas situações, como a do único imóvel abaixo de certo valor ou a de quem usa o dinheiro para comprar outro imóvel residencial dentro de um prazo.

> POR QUE AVISAR ANTES DA VENDA.
> O vendedor que descobre o imposto depois de vender pode ter gastado o dinheiro, ou perdido a chance de uma isenção que dependia de como ele usaria o valor. Uma frase na captação — "converse com o seu contador sobre o imposto da venda" — protege o cliente e mostra que você pensa no negócio inteiro.

© 2026 EASEN — Estratégias Notariais · Material de apoio. Valores de referência de 2026; confirme sempre os vigentes e a exigência da serventia.

10.6

A pasta do cliente

Ao final, monte e entregue ao comprador uma pasta — física ou digital — com tudo o que ele vai precisar um dia e não vai saber onde encontrar:

- A escritura ou o contrato do banco
- A matrícula atualizada, já com o nome dele
- A guia e o comprovante do ITBI
- As certidões tiradas na compra
- Os comprovantes de pagamento do preço
- Os contatos do condomínio e da administradora

São esses documentos que ele vai procurar quando for vender, financiar, declarar imposto ou fazer inventário. Quem entregou a pasta é quem ele vai lembrar.

10.7

O que transforma um cliente em indicação

Três contatos, depois da escritura, bastam:

01 Quando o registro sair — envie a matrícula com o nome dele. É a prova de que o negócio terminou, e chega numa hora em que ele está contente.

02 Algumas semanas depois — pergunte se as contas e o IPTU foram transferidos sem problema.

03 No começo do ano seguinte — lembre que o imóvel entra na declaração de imposto de renda dele.

Nenhum desses contatos pede nada. Todos lembram ao cliente que existe alguém que cuidou do negócio até o fim — e é exatamente isso que ele vai dizer quando alguém perguntar se conhece um bom corretor.

© 2026 EASEN — Estratégias Notariais · Material de apoio. Valores de referência de 2026; confirme sempre os vigentes e a exigência da serventia.