



GUIA da

# ARREMAÇÃO DE SUCESSO

TASSIO RENAM

GUIA da

# ARREMATACÃO DE SUCESSO

## 1 PRÉ-ARREMATACÃO

- 1.1 Identificação de Oportunidades
- 1.2 Avaliação Mercadológica
- 1.3 Análise Documental
- 1.4 Valoração de Lance
- 1.5 Vocação do bem
- 1.6 Cadastro e Habilitação

## 2 ARREMATACÃO

- 2.1 Estratégias de Lance
- 2.2 Checklist do Leilão
- 2.3 Participação no Leilão
- 2.4 Processamento e Pagamento de Lances

## 3 PÓS-ARREMATACÃO

- 3.1 Finalização do Processo de Arrematação
- 3.2 Registro e Transferência de Propriedade
- 3.3 Estratégia de venda

GUIA da  
**ARREMATACÃO  
DE SUCESSO**

**1**

# PRÉ-ARREMATACÃO



# 1. PRÉ-ARREMATACÃO

## 1.1 Identificação de oportunidades

### VALIDAÇÃO DO SITE DO LEILÃO

Consultar a lista de leiloeiros ativos na junta comercial do estado desejado

Validar o site do leilão verificando o nome/matrícula do leiloeiro na junta comercial

Consultar o site Reclame Aqui sobre reclamações do leiloeiro/leilão

Verificar se o endereço do site é .com.br (desconfiar de outros domínios)

Opcionalmente, fazer uma visita presencial ao endereço do leiloeiro

### AVALIAR OPORTUNIDADES

Analisar se o bem ofertado atende às suas necessidades e expectativas de investimento.

Determinar se a rentabilidade potencial justifica a arrematação de acordo com a sua realidade.

# 1. PRÉ-ARREMATACÃO

## 1.2 Avaliação Mercadológica

### MAPEAR DETALHES DO ITEM

Para imóveis: quartos, áreas construída e terreno, etc.

Para veículos: ano, modelo, versão, opcionais, etc.

### BUSCAR OPORTUNIDADES SIMILARES

Consultar sites como ZapImóveis, OLX, WebMotors, etc.

Verificar preços com imobiliárias e corretores locais

Garantir que os parâmetros encontrados batem com o bem do leilão

### VALIDAR AUTENTICIDADE DO DESCONTO

Conferir a autenticidade dos descontos anunciados, evitando promoções enganosas.

Comparar o desconto oferecido com o valor real do bem no mercado.

# 1. PRÉ-ARREMATACÃO

## 1.3 Análise Documental

### VERIFICAÇÃO DE DOCUMENTOS OFICIAIS

Obter e analisar o edital do leilão para entender as condições de venda e responsabilidades.

Checar a matrícula atualizada do imóvel ou documentos de propriedade do bem.

### CONFIRMAÇÃO DE INEXISTÊNCIA DE ÔNUS

Confirmar a ausência de dívidas, penhoras, hipotecas ou quaisquer ônus sobre o bem.

Verificar a existência de ações judiciais ou restrições legais que afetem o bem,

### AUTENTICIDADE DA PROPRIEDADE

Certificar que a propriedade está consolidada em nome do vendedor/instituição promotora do leilão

Assegurar a legalidade do processo de transferência de propriedade pós-arrematação.

### VALIDAÇÃO DE RESPONSABILIDADE POR DÉBITOS

Identificar claramente no edital quem é responsável pelos débitos existentes até a data do leilão

Estimar custos de quitação de eventuais dívidas, caso recaiam sobre o arrematante

# 1. PRÉ-ARREMATACÃO

## 1.4 Vocação do bem

TIPO DE BEM	VOCAÇÃO	TIPO DE BEM	VOCAÇÃO
VEÍCULOS DE PASSEIO	Alugar para motoristas de aplicativo; vender diretamente para consumidores finais ou revendedores.	GALPÕES	Alugar para empresas de logística; vender para investidores imobiliários; adaptar para coworking spaces.
TERRENOS	Desenvolver projetos com incorporadoras; parcelamento para venda direta; criação de loteamentos.	FAZENDAS	Vender para agronegócios; desenvolver turismo rural; arrendamento para agricultores.
ITENS LACRADOS	Desenvolver projetos com incorporadoras; parcelamento para venda direta; criação de loteamentos.	JOIAS	Criar uma loja online; oferecer para joalherias como itens de consignação.
MÁQUINAS AGRÍCOLAS	Recondicionar e vender para fazendeiros locais.	PARCELAMENTO DE SOLO	Vender por m <sup>2</sup> após aprovação de loteamento; criação de condomínios fechados; desenvolvimento de áreas recreativas.
VEÍCULOS DE GRANDE PORTE	Iniciar uma frota de fretes; alugar para empresas de logística conversão para outros usos (ex: food trucks).	VEÍCULOS DE LUXO	Vender para colecionadores; alugar para eventos e casamentos; oferecer em consignação para concessionárias de luxo.
MÓVEIS E ELETRODOMÉSTICOS	Vender em plataformas de segunda mão como OLX; restaurar peças antigas para valor agregado.		

# 1. PRÉ-ARREMATACÃO

Custos da vocação do bem

GUIA da  
**ARREMATACÃO  
DE SUCESSO**

VOCAÇÃO	POSSÍVEIS GASTOS	% DE ACRÉSCIMO NO VALOR
Aluguel para motoristas de aplicativo; venda direta.	Manutenção, seguro, limpeza, comissão de vendas/aluguel.	10-20%
Parcerias para desenvolvimento; parcelamento; loteamento.	Legalização, infraestrutura, comissão de venda, marketing.	20-30%
Venda no atacado; e-commerce.	Armazenagem, marketing, transporte, taxas de plataforma de vendas.	5-15%
Recondicionar; exportação.	Peças, mão-de-obra de reparo, transporte internacional, taxas de exportação.	15-25%
Frota de fretes; aluguel; conversão para food trucks.	Manutenção, adaptação para uso específico, seguro, marketing.	15-30%

ESTRATÉGIA DE VENDAS	POSSÍVEIS GASTOS	% DE ACRÉSCIMO NO VALOR
Venda online; restauração.	Restauração, transporte, fotografia para anúncios, taxas de venda online.	10-25%
Reforma para locação no Airbnb; venda após valorização.	Reforma, mobiliário, taxas de serviço do Airbnb, impostos de propriedade.	20-50%
Locação para logística; venda; adaptação para coworking.	Renovação, adaptação de espaço, seguro, taxas de corretagem.	10-40%
Venda para agronegócio; turismo rural; arrendamento.	Melhorias na propriedade, marketing para turismo, taxas de corretagem.	10-50%
Venda de lotes; desenvolvimento de condomínios.	Urbanização, legalização de loteamento, marketing, infraestrutura básica.	30-60%

# 1. PRÉ-ARREMATACÃO

## 1.5 Valoração de lance

### CONSOLIDAÇÃO DE CUSTOS E DESPESAS ACESSÓRIAS

Calcular a comissão do leiloeiro e despesas acessórias. Para imóveis, calcular o ITBI (Imposto de Transmissão de Bens Imóveis) e custos cartoriais. Para veículos, considerar os custos de transferência de propriedade e licenciamento.

Incluir dívidas vinculadas ao bem que o arrematante deve assumir e as despesas da vocação do bem.

### PROJEÇÃO DE LUCRATIVIDADE

Estimar o preço de venda potencial do bem após a arrematação.

Subtrair todos os custos do preço de venda estimado para calcular a margem de lucro.

### DECISÃO DE INVESTIMENTO

Avaliar se o resultado da valoração justifica a participação no leilão.

Optar por recomeçar a busca se a análise indicar um investimento desfavorável.

# 1. PRÉ-ARREMATACÃO

## 1.6 Cadastro e Habilitação

### REALIZAÇÃO DO CADASTRO

Efetuar o cadastro no site do leiloeiro, fornecendo documentos pessoais ou empresariais solicitados.

### HABILITAÇÃO PARA O LEILÃO

Realizar a habilitação específica para cada leilão de interesse, aceitando os termos do edital.

Observar prazos, geralmente 48 horas antes do evento, para completar esse processo.

Em alguns casos, fornecer documentação adicional requerida para leilões mais complexos.

### CONFERÊNCIA DE INFORMAÇÕES

Revisar todas as informações submetidas para assegurar que estão corretas e atualizadas.

Confirmar se o cadastro e habilitação foram aprovados antes da data do leilão.

Estar atento aos comunicados e instruções adicionais enviados pelo site do leilão.

GUIA da  
ARREMATACÃO  
DE SUCESSO

2

# ARREMATACÃO



# 2. ARREMATACÃO

## 2.1 Checklist do leilão

### CHECKLIST DO LEILÃO

Verificar o horário e o local do leilão.

Confirmar a habilitação no leilão, se foi feita corretamente e com antecedência suficiente, conforme as regras estabelecidas.

Garantir que tenha acesso fácil e rápido a recursos adicionais como a calculadora de lance, caso seja necessário ajustar o lance no momento do leilão.

Providenciar uma estratégia de lance, decidindo antecipadamente até onde pode ir e qual será a abordagem durante o leilão.

Testar conexão de internet e equipamentos para os leilões online.

# 2. ARREMATACÃO

## 2.2 Estratégia de lances

### ESTRATÉGIA DE LANCES

Estabelecer um limite máximo de lance baseado na valoração de lance incluindo todas as despesas e a margem de lucro desejada.

Decidir a tática de lance: iniciar com um lance forte para estabelecer posição ou aguardar para entender a dinâmica dos lances.

Planejar incrementos de lances: decidir se os aumentos serão pequenos para alongar o leilão ou se serão maiores para desestimular concorrentes.

Ter em mente o custo total de aquisição do bem, considerando o valor do lance e todas as taxas e impostos aplicáveis.

# 2. ARREMATACÃO

## 2.3 Participação no leilão

### **PARTICIPAÇÃO NO LEILÃO**

Observar o comportamento dos outros participantes nos primeiros lances para ajustar a estratégia se necessário.

Manter a calma e o foco, evitando decisões impulsivas que excedam o limite de lance estabelecido.

Estar preparado para a possibilidade de incrementos de lance adicionais caso a competição esteja acirrada, mas sempre dentro do limite máximo estabelecido.

Se perceber que os lances ultrapassaram o valor máximo definido, estar disposto a desistir e aguardar por outra oportunidade.

Acompanhar o encerramento do lote para confirmar o resultado do lance, seja arrematando ou não.

GUIA da  
ARREMATACÃO  
DE SUCESSO

3

# PÓS-ARREMATACÃO



# 3. PÓS-ARREMATÇÃO

## 3.1 Finalização do Processo de Arrematação

### CONFIRMAÇÃO DA ARREMATÇÃO

Aguardar a ligação do leiloeiro ou entrar em contato proativamente, especialmente se houver atrasos.

Confirmar detalhes da arrematação e próximos passos,

### ASSINATURA DO AUTO DE ARREMATÇÃO

Revisar e assinar o auto de arrematação, seja digitalmente ou fisicamente.

Verificar a exatidão de todos os termos e condições listados.

Guardar uma cópia para registros pessoais.

### PAGAMENTO DO LANÇE E COMISSÃO

Efetuar o pagamento do lance e da comissão do leiloeiro dentro do prazo estabelecido.

# 3. PÓS-ARREMATACÃO

## 3.2 Registro e Transferência de Propriedade

### PARA VEÍCULOS

Obter o Documento de Transferência de Veículo (CRV ou DUT) assinado pelo leiloeiro ou entidade vendedora.

Ir ao Detran ou utilizar serviços de um despachante para o registro do veículo em seu nome.

Pagar as taxas de transferência e o IPVA, se aplicável e não isento conforme o edital.

Verificar e regularizar quaisquer pendências ou multas existentes, se forem de sua responsabilidade.

Assegurar-se da retirada de quaisquer gravames, se houver.

### PARA IMÓVEIS

Receber a escritura pública ou a carta de arrematação e providenciar o registro no Cartório de Registro de Imóveis competente.

Pagar o ITBI (Imposto sobre Transmissão de Bens Imóveis) necessário para a transferência da propriedade.

Caso o imóvel esteja ocupado, iniciar o processo de imissão de posse, se necessário, através de um advogado.

Se aplicável, realizar procedimentos para a baixa de hipotecas, penhoras ou outras restrições legais.

Realizar vistoria do imóvel e tomar posse física do mesmo, após a conclusão do registro.

# 3. PÓS-ARREMATACÃO

## 3.3 Estratégia de venda

### DEFINIÇÃO ESTRATÉGICA DE PREÇO

Realizar uma nova avaliação mercadológica próxima à data de venda para estabelecer um preço competitivo.



### MELHORIA E VALORIZAÇÃO DO BEM

Investir em melhorias que aumentam significativamente o valor de revenda do bem.

Realizar uma inspeção detalhada para identificar pontos de melhoria.

### PARCERIAS ESTRATÉGICAS

Estabelecer parcerias com corretores locais e agências imobiliárias para ampliar o alcance de vendas.

Utilizar a rede de contatos dos corretores para acessar potenciais compradores específicos.

Participar de feiras e eventos onde possa estar compradores em potencial.

### NEGOCIAÇÃO, FECHAMENTO E PÓS VENDA

Ter um plano de negociação flexível, com limites bem definidos para descontos e condições de pagamento.

Manter um canal aberto de comunicação pós-venda para resolver eventuais questões e construir uma reputação sólida.

PATROCINADORES:

**CTA**  
CONTABILIDADE

**BCA**

**WISEBID**