

CONSTRUIR CASAS

PARA VENDER
COM OS
RECURSOS
DA CAIXA



IMERSÃO

**TERRENO &
CONSTRUÇÃO**

USANDO OS RECURSOS DA CAIXA

INTRODUÇÃO

Bem-vindo ao nosso e-book "**Construir casas para vender com os recursos da Caixa**".

Este guia foi criado especialmente para engenheiros, arquitetos, construtores e investidores que estão começando a explorar as oportunidades no mercado de construção financiada com objetivo de construir para venda.

Se você está no início dessa jornada, buscando entender melhor como funciona o financiamento de construção pela Caixa Econômica Federal e como pode aproveitar ao máximo essas oportunidades, você está no lugar certo.

IMERSÃO

**TERRENO &
CONSTRUÇÃO**

USANDO OS RECURSOS DA CAIXA

CAPÍTULO 01:

O que é o financiamento para construção pela Caixa

O financiamento para construção pela Caixa Econômica Federal é uma solução financeira destinada a quem deseja construir imóveis residenciais em nome de pessoas físicas.

Este tipo de financiamento oferece uma série de vantagens em comparação com a compra de imóveis prontos, permitindo ao proponente economizar dinheiro, personalizar o imóvel conforme suas necessidades e potencializar a valorização do bem.

Vamos explorar em detalhes as diferentes modalidades de financiamento, os tipos de imóveis que podem ser financiados e os principais requisitos para obter o financiamento.

IMERSÃO

**TERRENO &
CONSTRUÇÃO**

USANDO OS RECURSOS DA CAIXA

MODALIDADES DE FINANCIAMENTO

1. Aquisição de Terreno e Construção:

Esta modalidade é ideal para quem ainda não possui um terreno e deseja adquirir um para iniciar a construção.

A Caixa financia tanto a compra do terreno quanto a construção do imóvel. Isso permite ao comprador obter um financiamento de até 80% do valor do imóvel de acordo com sua capacidade financeira.

2. Construção em Terreno Próprio:

Para aqueles que já possuem um terreno, esta modalidade financia exclusivamente a construção do imóvel. A Caixa pode financiar até 80% da construção se for no programa Minha Casa Minha Vida e até 100% do valor da construção se for no SBPE, dependendo das condições do cliente.

3. Reforma e Ampliação: Além da construção de novos imóveis, a Caixa também oferece financiamento para reforma e ampliação de imóveis existentes. Esta modalidade é indicada para quem deseja melhorar ou expandir um imóvel que já possui.

IMERSÃO

**TERRENO &
CONSTRUÇÃO**

USANDO OS RECURSOS DA CAIXA

TIPOS DE IMÓVEIS FINANCIÁVEIS

A Caixa Econômica Federal financia apenas:

Imóveis Residenciais Unifamiliares: O banco financia apenas a construção de casas unifamiliares. Esses imóveis devem estar em áreas urbanas, devidamente regularizadas, com matrícula individualizada e sem alienação fiduciária. Nessa modalidade, a Caixa não financia imóveis multifamiliares (como prédios de apartamentos, kitnetes nem geminadas) através do financiamento individual para construção.

PRINCIPAIS REQUISITOS

Para obter o financiamento, o proponente deve atender a uma série de requisitos estabelecidos pela Caixa.

Estes requisitos visam garantir que o cliente tenha a capacidade financeira e legal para concluir o projeto.

1. Capacidade Civil e Financeira:

- **Idade e Capacidade Civil:** O proponente deve ser maior de 18 anos ou emancipado.
- **Renda e Capacidade de Pagamento:** É necessário comprovar uma renda compatível com o valor do financiamento pretendido. A Caixa considera até 30% da renda bruta mensal do proponente para o cálculo da parcela do financiamento.
- **Nome Limpo:** O proponente deve estar com o nome limpo, sem restrições em órgãos de proteção ao crédito como SPC e Serasa.

IMERSÃO

**TERRENO &
CONSTRUÇÃO**

USANDO OS RECURSOS DA CAIXA

CAPÍTULO 02:

Passo a Passo para Obter o Financiamento

Obter um financiamento para construção pela Caixa Econômica Federal envolve várias etapas, desde a preparação inicial até a liberação final dos recursos e a conclusão da obra.

Este capítulo detalha cada passo do processo para garantir que você esteja bem informado e preparado para iniciar seu projeto de construção financiado.

1. Preparação da Documentação

A preparação adequada da documentação é crucial para garantir a aprovação do financiamento. A Caixa exige uma série de documentos para avaliar a capacidade financeira e legal do proponente. Abaixo, listamos os documentos necessários:

Documentos Pessoais:

- **RG e CPF:** Documentos de identidade e CPF dos proponentes.
- **Comprovante de Estado Civil:** Certidão de casamento, se for o caso, ou certidão de nascimento para solteiros. Escritura de união estável também é aceita.
- **Comprovante de Residência:** Conta de água, luz, ou telefone recente.

Comprovação de Renda:

- **Holerites ou Pró-labore:** Comprovantes de pagamento dos últimos dois meses.
- **Declaração de Imposto de Renda:** Última declaração com recibo de entrega.
- **Extratos Bancários:** Extratos dos últimos seis meses se for renda informal.

Documentação do Terreno:

- **Matrícula Atualizada:** Matrícula do imóvel atualizada no Cartório de Registro de Imóveis.
- **Certidão de ônus.**
- **Documentação dos donos do terreno.**

IMERSÃO

**TERRENO &
CONSTRUÇÃO**

USANDO OS RECURSOS DA CAIXA

2. Simulação e Análise de Crédito

A simulação e análise de crédito são etapas essenciais para determinar a viabilidade do financiamento.

Simulação:

- Utilize o simulador de crédito habitacional disponível no site da Caixa para obter uma estimativa das condições do financiamento, como valor máximo financiável, prazo e taxa de juros.

3. Entrega da documentação na Agência / CCA e Análise de Crédito

- Após o levantamento da documentação, você deve procurar um Correspondente Bancário (e em caso de ausência, o próprio gerente da Caixa) para poder entregar a documentação + Simulação para a aprovação do Crédito!
- A Caixa realizará uma análise detalhada da sua capacidade de pagamento, considerando a renda mensal, o histórico de crédito e outras obrigações financeiras.
- O valor das prestações não pode comprometer mais de 30% da sua renda bruta mensal.

4. Compra do Terreno (caso não possua o lote)

- Você deve buscar uma oportunidade de lote na região que seja interessante para construção.
- Caso você pretenda financiar o lote, você deve fazer um contrato de compra e venda com o vendedor do lote fazendo o pagamento de um sinal (preferencialmente de 20% pois este é o mínimo que a Caixa pede de recursos próprios para o lote) e o restante será pago pela Caixa no momento da assinatura do contrato

IMERSÃO

**TERRENO &
CONSTRUÇÃO**

USANDO OS RECURSOS DA CAIXA

5. Aprovação do Projeto pela Caixa

A aprovação do projeto é uma etapa crítica que envolve a validação do projeto arquitetônico e do orçamento da obra.

Projeto Arquitetônico:

- O projeto deve ser elaborado por um profissional habilitado e aprovado pela prefeitura local. Inclua plantas baixas, cortes, fachadas e especificações técnicas detalhadas. Ele deve ser aprovado primeiro na prefeitura para depois ser enviado para a Caixa.

Orçamento e Cronograma:

- Você fará a planilha PCI que servirá como base para a execução do cronograma físico-financeiro e também servirá como base para a avaliação do crédito junto ao banco.

6. Assinatura do Contrato

Após a aprovação do crédito e do projeto, o próximo passo é a assinatura do contrato de financiamento.

Contrato de Financiamento:

- O contrato define todas as condições do financiamento, incluindo o valor total financiado, a taxa de juros, o prazo para pagamento e as condições de liberação dos recursos.
- Leia atentamente todas as cláusulas do contrato antes de assinar.

IMERSÃO

**TERRENO &
CONSTRUÇÃO**

USANDO OS RECURSOS DA CAIXA

7. Liberação dos Recursos

A liberação dos recursos é feita de forma parcelada, conforme o andamento da obra seguindo o cronograma físico-financeiro indicado na PCI.

Vistorias Periódicas:

- A Caixa realiza vistorias presenciais nos marcos de 30% e 85%. As demais etapas serão feitas análises usando a PLS que é um documento comprobatório da Caixa para verificar o progresso da construção. Cada vistoria libera uma nova parcela do financiamento.
- É importante manter a obra em conformidade com o projeto aprovado para evitar problemas na liberação dos recursos.

8. Conclusão da Obra e Averbação

A última etapa envolve a conclusão da obra e a averbação do imóvel no Cartório de Registro de Imóveis.

Conclusão da Obra:

- Finalize todas as etapas da construção conforme o projeto aprovado e o cronograma físico-financeiro.

Averbação do Imóvel:

- Após a conclusão, obtenha o habite-se junto à prefeitura, que comprova que a obra está apta para uso.
- Recolha o INSS da construção para obter a CND.
- Averde a construção no Cartório de Registro de Imóveis, atualizando a matrícula do imóvel com as novas informações.

IMERSÃO

**TERRENO &
CONSTRUÇÃO**

USANDO OS RECURSOS DA CAIXA

CAPÍTULO 03:

Como Ganhar Dinheiro com Construção Financiada pela Caixa

Entrar no mercado de construção financiada pela Caixa não é apenas uma forma de realizar projetos ambiciosos, mas também uma excelente oportunidade para gerar lucro significativo.

Este capítulo detalha como você pode ganhar dinheiro com a construção financiada pela Caixa, abordando desde a escolha do terreno e do projeto até as estratégias de venda.

1. Escolha do Terreno

Há quem diga que o mais importante para o sucesso de uma construção para venda é a escolha do terreno. E é verdade!

Imagina construir um "elefante branco" no bairro errado?

Você precisa construir a casa certa no bairro certo, ou seja, se tem condições de construir uma casa de 200 m² de alto padrão você tem que escolher um bairro e uma rua onde pessoas que teriam condições de comprar aquela casa desejariam morar. Não pode ser no terreno que é mais fácil ou mais conveniente para você.

Errar aqui pode fazer a venda da casa empacar porque você não agiu de maneira estratégica.

IMERSÃO

**TERRENO &
CONSTRUÇÃO**

USANDO OS RECURSOS DA CAIXA

2. Escolha Estratégica do Projeto

A próxima etapa para garantir lucratividade é escolher o projeto certo. A escolha do projeto envolve analisar o mercado, identificar as necessidades dos compradores e planejar a construção de imóveis que atendam a essas demandas.

Análise de Mercado:

- **Demanda Local:** Estude a demanda na área onde pretende construir. Áreas com crescente desenvolvimento, proximidade de escolas, centros comerciais e transporte público tendem a ter maior demanda.
- **Perfil do Comprador:** Identifique o perfil do comprador na região. Imóveis de alto padrão, médio padrão ou econômicos podem ter demandas diferentes.

Planejamento do Projeto:

- **Tipo de Imóvel:** Decida se vai construir casas, sobrados e se serão imóveis de padrão popular (Minha Casa Minha Vida), ou imóveis de padrão mais alto (SBPE). A escolha deve estar alinhada com a demanda do mercado local.
- **Tamanho e Layout:** Projetos bem planejados que otimizam o espaço e oferecem um layout funcional são mais atrativos para compradores.
- **Acabamentos e Diferenciais:** Investir em acabamentos de qualidade e incluir diferenciais, como eficiência energética e tecnologias sustentáveis, pode aumentar o valor de mercado do imóvel.

3. Economia na Construção

A economia durante a construção é crucial para maximizar o lucro. Reduzir custos sem comprometer a qualidade do projeto é um desafio que pode ser superado com planejamento e boas práticas.

Negociação com Fornecedores:

- **Comprar em Volume:** Negociar a compra de materiais em grandes volumes pode resultar em descontos significativos.
- **Parcerias Estratégicas:** Estabeleça parcerias com fornecedores e prestadores de serviços confiáveis para garantir preços competitivos e qualidade.

Controle de Custos:

- **Orçamento Detalhado:** Mantenha um orçamento detalhado e controle rigorosamente os gastos. Registre todas as despesas e compare-as com o orçamento previsto.
- **Prevenção de Desperdícios:** Adote práticas para minimizar desperdícios de materiais, como compras planejadas e armazenamento adequado.

IMERSÃO

**TERRENO &
CONSTRUÇÃO**

USANDO OS RECURSOS DA CAIXA

4. Estratégias de Venda

Para maximizar o lucro, é importante adotar estratégias eficazes de venda. Vender o imóvel rapidamente e pelo melhor preço possível envolve um mix de marketing, parcerias e preparação.

Marketing e Divulgação:

- **Anúncios Online:** Utilize plataformas de venda de imóveis e redes sociais para divulgar o imóvel. Fotos de alta qualidade e descrições detalhadas atraem mais interessados.
- **Placas e Publicidade Local:** Colocar placas no local da obra e investir em publicidade local, como jornais e revistas, pode aumentar a visibilidade.

Parcerias com Corretores:

- **Corretores de Imóveis:** Trabalhar com corretores experientes pode agilizar o processo de venda e aumentar a base de compradores potenciais.
- **Comissões Atraentes:** Ofereça comissões atraentes para incentivar os corretores a promoverem o seu imóvel.

Preparação do Imóvel:

- **Home Staging:** Preparar o imóvel para visitas, com decoração neutra e de bom gosto, pode ajudar compradores a visualizarem o espaço como seu futuro lar.
- **Manutenção e Limpeza:** Certifique-se de que o imóvel está em perfeitas condições para visita. Pequenos reparos e uma limpeza detalhada fazem diferença.

IMERSÃO

**TERRENO &
CONSTRUÇÃO**

USANDO OS RECURSOS DA CAIXA

5. Análise de Investimento

Aqui está o tesouro da construção de casas para venda, principalmente se vamos trazer investidores para o projeto.

Temos que ter todos os números na ponta do lápis: custo de obra, custo de documentação, juros de obra, administração, corretagem, impostos, parcelas até a venda, etc.

Aqui a gente não faz isso na "unha" mais porque temos um sistema chamado Advisor X que é exclusivo dos nossos alunos do Método Pastori de Construções Financiadas, nosso curso pago.

Olha o nível de detalhamento que ele traz a partir da escolha do cenário (Realista, Otimista ou Pessimista) e do prazo para venda do imóvel. Isso encanta e traz segurança para qualquer investidor.

ANÁLISE DE VIABILIDADE DO NEGÓCIO

Cenário de Venda	Prazo para Venda (meses)	Tempo construção + Venda (meses)
Realista	3	8
Valor da Corretagem	Imposto Sobre Lucro Imobiliário (PI)	Prestações Caixa descontadas as Amortizações
R\$ 17.500,00	R\$ 9.375,00	R\$ 4.991,40
Investimento Total	Valor Financiados CAIXA	Valor de Recursos Próprios
R\$ 273.121,77	R\$ 216.000,00	R\$ 57.121,77
Valor de Venda (Cenário Escolhido)	Total de Despesas após venda realizada	
R\$ 350.000,00	R\$ 299.482,15	
RESULTADOS INVESTIDORES		
Lucro Total	Lucro Mensal (Tempo de construção + Venda)	ROI sobre os Recursos Próprios
R\$ 50.517,85	R\$ 6.314,73	% 88,44
RESULTADO ADMINISTRADOR (VOCÊ)		
Administração ou Lucro da Obra Lucro total	Lucro Mensal (Tempo de construção)	
R\$ 22.200,00	R\$ 4.440,00	

IMERSÃO

**TERRENO &
CONSTRUÇÃO**

USANDO OS RECURSOS DA CAIXA

CAPÍTULO 04:

O que é preciso para começar neste negócio?

Provavelmente você tem amigos, conhecidos ou até um parente distante que você sabe que tem ganho muito dinheiro construindo para venda.

Já imaginou que esta também é uma oportunidade para você ganhar dinheiro com esse negócio? É possível inclusive que sua maior fonte de renda comece a vir das construções.

Vou te mostrar os pontos principais porque você deveria hoje mesmo começar neste negócio!

1. Conhecimento

O primeiro e mais importante passo para começar no negócio de construção financiada é adquirir conhecimento. Entender todos os aspectos do financiamento, desde os requisitos e processos até as vantagens e desafios, é fundamental para o sucesso.

2. Realizar Estratégias de Captação de Cliente

Atrair clientes é essencial para o sucesso do seu negócio de construção financiada. Desenvolver estratégias eficazes de captação de clientes ajuda a construir uma base sólida de compradores interessados.

Marketing Digital:

- **Redes Sociais:** Utilize redes sociais como Facebook, Instagram e LinkedIn para divulgar seus projetos, compartilhar atualizações e interagir com potenciais clientes.
- **Anúncios Online (Tráfego Pago):** Invista em anúncios online para alcançar um público maior trazendo leads constantes para o seu negócio!

Parcerias e Networking:

- **Corretores de Imóveis:** Estabeleça parcerias com corretores de imóveis que possam indicar compradores interessados.
- **Parcerias Locais:** Colabore com outros profissionais da construção civil, como engenheiros, arquitetos e decoradores, para obter indicações.

IMERSÃO

**TERRENO &
CONSTRUÇÃO**

USANDO OS RECURSOS DA CAIXA

3. Conhecer o Mercado da Sua Região (Afiar o Machado)

Entender o mercado local é crucial para identificar oportunidades e evitar riscos. Conhecer as particularidades da região onde você pretende atuar permite adaptar suas estratégias e projetos às demandas específicas.

Pesquisa de Mercado:

- **Análise Demográfica:** Estude a demografia da região, incluindo faixa etária, renda média e perfil dos compradores. Essas informações ajudam a definir o tipo de imóvel mais adequado e que tem mais interesse pelo público que você deseja atender.
- **Concorrência:** Analise a concorrência local para identificar pontos fortes e fracos. Entenda como outros construtores estão atuando e encontre maneiras de se diferenciar.
- **Tendências do Mercado:** Mantenha-se informado sobre as tendências do mercado imobiliário local, como desenvolvimento urbano, projetos de infraestrutura e políticas habitacionais.

Avaliação de Terrenos:

- **Localização:** Escolha terrenos em áreas estratégicas que ofereçam infraestrutura adequada e potencial de valorização.
- **Legislação:** Verifique a legislação local e os requisitos para construção. Certifique-se de que o terreno está regularizado e apto para o tipo de projeto que deseja realizar.

IMERSÃO

**TERRENO &
CONSTRUÇÃO**

USANDO OS RECURSOS DA CAIXA

4. Começar a Ofertar para Todas as Pessoas Conhecidas

No início, aproveitar sua rede de contatos pode ser uma estratégia eficaz para ganhar tração e atrair seus primeiros clientes.

Networking Pessoal:

- **Amigos e Familiares:** Informe amigos e familiares sobre seu novo negócio. Eles podem não ser compradores diretos, mas podem indicar interessados.
- **Grupos e Comunidades:** Participe de grupos e comunidades locais, como associações de moradores, clubes e eventos sociais. Aproveite essas oportunidades para falar sobre seus projetos.

Apresentações e Demonstrações:

- **Apresentações:** Organize apresentações para sua rede de contatos, mostrando seus projetos, o processo de financiamento pela Caixa e as vantagens de construir para vender com o dinheiro do banco.
- **Demonstrações:** Leve potenciais clientes para visitar obras em andamento ou imóveis concluídos. Isso ajuda a criar confiança e mostrar a qualidade do seu trabalho.

IMERSÃO

**TERRENO &
CONSTRUÇÃO**

USANDO OS RECURSOS DA CAIXA

Construir casas para vender é uma ótima oportunidade, ainda mais quando a maior parte dos recursos vem do banco através do financiamento de Aquisição de Terreno e Construção.

Dentro da imersão La Casa Financiada vamos trazer diversos casos reais de imóveis que estamos construindo, abrindo os números praticados e as margens de lucros que estamos obtendo.

IMERSÃO



E para quem tiver ao vivo comigo nas 4 noites irei disponibilizar a degustação por 3 dias do nosso sistema exclusivo de alunos do Método Pastori, o ADVISOR X que além de gerar a PCI e cronograma da CAIXA ainda faz a análise de investimento com todos os custos e a lucratividade final de acordo com os 3 cenários (realista, pessimista e otimista) e o prazo para venda.

E pra evitar mimimi...

Na última aula abriremos a próxima **Turma do Método Pastori** que é o maior e melhor treinamento de construções financiadas do Brasil.

Hoje já somos mais de **3.700 empreendedores** espalhados por todo país construindo casas usando os recursos da **CAIXA** seja para nossos clientes morarem ou para vender.

[Clique aqui para ativar lembrete das aulas](#)



[Clique para falar com
nosso time no WhatsApp](#)

IMERSÃO

**TERRENO &
CONSTRUÇÃO**

USANDO OS RECURSOS DA CAIXA