

IMERSÃO PRESENCIAL

ARENA POP

APOSTILA DO PARTICIPANTE

Tudo o que foi ensinado nestes dois dias, em um documento só

Os métodos, as contas, os filtros e os checklists apresentados no palco da 2ª edição da Imersão Presencial Arena POP, reunidos para você aplicar na próxima arrematação.

ANTES DE COMEÇAR

Esta apostila não é um resumo. É a sua bancada de trabalho.

Cada capítulo traz o que foi ensinado no palco, com as contas abertas e os critérios do jeito que os especialistas usam. Os checklists são para preencher com o seu imóvel, não para ler.

LEIA COM A FICHA DO LADO

O objetivo, o prazo e o capital que você escreveu no credenciamento são a régua de tudo o que vem aqui. Sem esses três números, o método não gruda.

PREENCHA ANTES DO LANCE

Os 15 pontos do filtro e a tabela da conta existem para serem preenchidos antes de dar lance em qualquer imóvel. Sempre, sem exceção.

VOLTE NA PÁGINA 37

O checklist mestre resume a operação inteira, do lance ao caixa. É a página que você imprime e deixa na mesa.

O QUE VOCÊ ENCONTRA AQUI

CAP.	ASSUNTO	QUEM APRESENTOU	PÁG.
01	Imóveis que escondem dinheiro O teste dos dois imóveis e por que o feio paga mais	Guaraci Nakamura	04
02	A jornada nos POPs O ponto de virada, oito operações reais e os três nichos	Guaraci Nakamura	08
03	O mapa de calor do POP Onde está a oferta, onde a arrematação acontece de verdade	Pedro Gomide	14
04	Método de garimpagem As três peneiras, os 15 pontos e a conta que fecha	Guaraci Nakamura	19
05	Escala e gestão Funil de aquisição, as cinco estações e os erros que matam a escala	Kiko Gralha	25
06	A caixa-preta das avaliações Caixa O que reprova, o que é obrigatório e o que aumenta o preço	Aline Cicconeto	30
07	Operar fora da sua cidade O Rio de Janeiro como praça e como mitigar cada risco	Felipe Britto	34
08	Ferramentas Checklist mestre, glossário e o seu plano de 30 dias	—	37

A RÉGUA DESTES DOIS DIAS

Os números que apareceram em quase todos os blocos

São números de metodologia, medidos em operações reais e na base de dados da Smart. Servem de referência de trabalho, não de promessa de resultado.

R\$ 30 a 60 mil

é a faixa de lance de uma operação POP

60% a 80%

é o retorno de uma operação POP bem executada

6 a 12 meses

é o ciclo entre o lance e o dinheiro de volta

ONDE UMA OPERAÇÃO POP JOGA CONTRA O RESTO DA SUA MESA

ONDE O DINHEIRO ESTÁ	RETORNO	COMO ESSE RETORNO ACONTECE
Poupança	~7% ao ano	Rendimento passivo, sem trabalho e sem giro
Renda fixa	~14% ao ano	Rendimento passivo, preso ao prazo do título
Imóvel de médio padrão	~35% por operação	Capital alto travado em um único ativo
Imóvel POP	60% a 80% por operação	Capital menor, ciclo curto e giro repetido

Retorno sobre o capital investido na operação.

OS DOIS NÚMEROS QUE SÃO SÓ SEUS

R\$ 30 a 50 mil

é o lucro médio de uma operação POP bem executada

R\$ 45 a 60 mil

é o capital que toca uma operação POP raiz do início ao fim

R\$ 40 mil

por mês é o destino: uma operação POP vendida por mês

ESCREVA AQUI

O meu objetivo mensal: R\$ _____ · no prazo de: _____ meses · com o capital de hoje: R\$ _____

01

GUARACI NAKAMURA · SEXTA, 10H

Imóveis que você não moraria, mas que escondem dinheiro

Dois imóveis reais passaram pela mesma mesa. Um deu lucro, o outro não deu nada. A diferença não estava na foto.

O TESTE QUE ABRIU A IMERSÃO

Os dois imóveis, com os dados que você tinha na mão

Antes de qualquer método, a sala escolheu. Estes eram todos os dados disponíveis no momento da escolha.

IMÓVEL A · PARANÁ**Boa localização, casa conservada**

Rua asfaltada, grade nova, jardim aparado. É a casa que você mostraria para a sua família sem pedir desculpa.

Lance: **R\$ 180 mil**

Vale no mercado: **R\$ 260 mil**

Diferença aparente: **R\$ 80 mil**

IMÓVEL B · PARÁ**Interior, precisa de reforma**

Chão de terra, muro de tijolo aparente, mato no lote ao lado. Ninguém tira foto desta casa para mandar no grupo da família.

Lance: **R\$ 29 mil**

Vale no mercado: **R\$ 150 mil**

Diferença aparente: **R\$ 121 mil**

O QUE A CONTA FECHADA MOSTROU

LINHA DA OPERAÇÃO	IMÓVEL A · PR	IMÓVEL B · PA
Lance	R\$ 180.000	R\$ 29.000
Documentação, desocupação e reforma	R\$ 36.000	R\$ 27.000
Investido	R\$ 216.000	R\$ 56.000
Valor de mercado	R\$ 260.000	R\$ 150.000
Lucro líquido	zero	R\$ 46.000

Imóvel B já com imposto e corretagem na conta.

O PLACAR

A casa bonita custou **quatro vezes mais** e devolveu **nada**. Mesmo mercado, mesmo ano, mesma pessoa comprando. O que mudou foi o preço de entrada.

A TROCA DE LUGAR QUE MUDA TUDO

Esse imóvel não é para você morar. É para você fazer dinheiro.

Você comprou um imóvel para vender. Quem vai morar nele é outra pessoa, com outro orçamento e outro gosto. A partir daqui, o seu gosto sai da conta.

POR QUE O FEIO PAGA MAIS

MENOS GENTE NO LANCE

Foto ruim afasta o comprador emocional. O lance fecha perto do mínimo.

DESCONTO MAIOR

O desconto cresce à medida que o imóvel incomoda. A margem nasce antes da reforma.

COMPRADOR QUE EXISTE

Quem compra é o morador da praça, com crédito do Minha Casa Minha Vida. Ele quer casa boa e barata.

AS CINCO VANTAGENS QUE SÓ O POP JUNTA

Capital acessível

Lance na faixa de R\$ 20 a R\$ 40 mil.

Risco controlável

Todo o filtro acontece antes do lance.

Ciclo de 6 a 12 meses

Do lance ao dinheiro de volta na conta.

Escala já no segundo

O mesmo capital gira de novo.

Demanda em toda cidade

90% da população se enquadra na faixa de imóvel popular. O comprador final existe em qualquer praça do país.

O IMÓVEL QUE EU TERIA DESCARTADO PELA FOTO

O TAMANHO DO ESTOQUE

Tem imóvel POP em quase toda cidade, e quase ninguém está olhando

330.748

imóveis na base Smart de ofertas

37.392

com lance abaixo de R\$ 50 mil

2.288

cidades com imóvel disponível

26

estados atendidos

Ticket médio de arrematação nessa faixa: R\$ 32.252, com desconto médio de 53%.

UM MERCADO GRANDE COM FILA CURTA

R\$ 200 bi

movimentados por ano em leilão no país

30 mil

pessoas ativas nesse mercado hoje

80%

de quem estuda leilão nunca arremata

90%

é o desconto máximo já encontrado

E O MOTOR ESTÁ ACELERANDO

Mais financiamento popular hoje significa mais imóvel popular no leilão amanhã, e mais comprador com crédito aprovado para tirar o seu da mão. O Minha Casa Minha Vida empurra os dois lados da operação.

INDICADOR DO MCMV	NÚMERO
Participação nas vendas de imóveis do país em 2026	49%
Orçamento habitacional, contra R\$ 66 bi em 2022	R\$ 208 bi
Imóveis levados a leilão pela Caixa, de 2022 a 2024	9 mil → 47 mil
Participação nos financiamentos imobiliários do país	70%

02

GUARACI NAKAMURA · SEXTA, 10H

A jornada nos POPs

De onde eu saí, onde eu cheguei e o que eu faria diferente se começasse hoje.

O PONTO DE VIRADA

De uma renda só para renda que se repete a cada operação

Carteira assinada, salário certo e uma renda só. Uma renda só significa que a sua vida inteira depende de uma decisão que outra pessoa toma.

O QUE MUDA QUANDO O LEILÃO ENTRA NA CONTA

SEGUINDO COMO ESTAVA

- ✗ Renda única, salário e reajuste anual
- ✗ Crescimento por poupança, no ritmo do banco
- ✗ Capital parado, rendendo abaixo da inflação do imóvel
- ✗ O prazo é definido por outra pessoa

OPERANDO IMÓVEL POP

- ✓ Renda que se repete a cada operação concluída
- ✓ Crescimento por giro de capital
- ✓ O mesmo dinheiro trabalha mais de uma vez por ano
- ✓ O prazo é definido pelo ciclo que você controla

AS QUATRO TENTATIVAS QUE VIERAM ANTES

01 Sair da poupança

Primeiro passo, e o mais lento: rendimento passivo não muda o patamar de renda.

02 Abrir a primeira empresa

Fechou dois meses depois. Negócio que depende da sua presença todo dia não é renda: é outro emprego.

03 Entrar no imóvel de médio padrão

Capital alto travado em um ativo só, com uma única saída possível.

04 Chegar ao imóvel POP

Ticket que cabe no capital disponível, ciclo curto e comprador em qualquer praça.

A FRASE QUE ABRIU O BLOCO

Uma renda só significa que a sua vida inteira depende de uma decisão que outra pessoa toma.

ONDE EU ESTOU HOJE, E O QUE PRECISA MUDAR NOS PRÓXIMOS DOZE MESES

ONDE A OPERAÇÃO CHEGOU

20 estados. Nenhuma viagem.

Desde 2022 não há viagem para arrematar. Documentação, desocupação, reforma e venda são tocadas pelo WhatsApp, com gente de confiança em cada praça. Quem só olha imóvel na própria cidade reduz o estoque disponível a uma fração do que existe no país.

140+

imóveis arrematados
desde 2017

R\$ 6 mi

faturados em operações
próprias

20

estados onde já houve
arrematação

90%

das desocupações
resolvidas por acordo

O QUE FAZ UMA PRAÇA DISTANTE FUNCIONAR

Corretor da praça antes do lance

É ele quem confirma o valor de venda real e diz em quanto tempo o imóvel sai.

Prestador local para a reforma

Indicação de quem já trabalhou na praça, com escopo fechado e foto de cada etapa.

Acordo antes de ação judicial

Nove em cada dez desocupações se resolvem conversando com quem mora lá.

Documentação resolvida antes da obra

Reformar imóvel com pendência de matrícula é dinheiro parado.

PRAÇAS QUE EU CONSIGO OPERAR HOJE, E QUEM EU CONHEÇO EM CADA UMA

OPERAÇÕES REAIS · PARTE 1

Quatro imóveis comprados, reformados e vendidos

As quatro operações estão concluídas, com o dinheiro de volta na conta. Capital de entrada entre R\$ 7,5 mil e R\$ 32 mil.

OPERAÇÃO REAL · 01 · RIO DE JANEIRO

Itaboraí / RJ

Arrematação **R\$ 32.000** Lucro líquido **R\$ 60.000**

Venda **R\$ 130.000** Retorno **140%**

Avaliado pela Caixa em R\$ 120 mil. Zero de reforma e zero de desocupação: quem morava lá quis comprar, e comprou. Ciclo de 12 meses.

OPERAÇÃO REAL · 02 · RIO GRANDE DO NORTE

Ceará Mirim / RN

Arrematação **R\$ 7.500** Lucro líquido **R\$ 36.370**

Venda **R\$ 88.000** Retorno **157%**

O maior retorno da lista, com o menor lance. Cidade de interior, comprador local com crédito aprovado.

OPERAÇÃO REAL · 03 · RIO GRANDE DO NORTE

Mossoró / RN

Arrematação **R\$ 12.511** Lucro líquido **R\$ 25.911**

Venda **R\$ 70.000** Retorno **87%**

Casa arrematada à vista, com a documentação resolvida antes da reforma.

OPERAÇÃO REAL · 04 · BAHIA

Heliópolis / BA

Arrematação **R\$ 7.902** Lucro líquido **R\$ 76.000**

Venda **R\$ 120.000** Retorno **—**

R\$ 7.902 de lance em um imóvel vendido por R\$ 120 mil. É o retrato do POP raiz bem garimpado.

OPERAÇÕES REAIS · PARTE 2

Mais quatro operações vendidas, e um leilão que não é da Caixa

OPERAÇÃO REAL · 05 · PARÁ

Altamira / PA

Arrematação **R\$ 53.000** financiada, com **R\$ 3.000** de entrada · Venda **R\$ 200.000** · Lucro líquido **R\$ 78.000**

O maior lucro da lista, e o menor desembolso inicial. Financiar a arrematação muda o capital necessário para entrar, não o método.

LEILÃO DE BANCO NÃO É SÓ CAIXA

Três operações no Banco do Brasil, com o mesmo filtro e outro banco. Todas vendidas.

CIDADE	COMPRADO POR	VENDIDO POR
José de Freitas / PI	R\$ 6.647	R\$ 100.000
Campina Grande / PB	R\$ 12.818	R\$ 80.000
Gurupi / TO	R\$ 19.709	R\$ 120.000

Em Gurupi, a ocupante foi encontrada pelo Instagram do ex-mutuário. A saída foi negociada, o carreto pago e a fechadura trocada. Três semanas de reforma e venda direta ao cliente final, sem corretor.

O QUE ESSAS OITO OPERAÇÕES SOMAM

R\$ 6,6 a 53 mil

é a faixa de lance das oito operações

R\$ 26 a 78 mil

é a faixa de lucro líquido por operação

7 estados

RJ, RN, BA, PA, PI, PB e TO

A OPERAÇÃO DESTA LISTA QUE MAIS SE PARECE COM A QUE EU CONSIGO FAZER

O QUE TODAS ELAS TÊM EM COMUM

Nenhuma delas dependeu de sorte

Não foi para morar

Quem escolheu o acabamento foi o comprador final, não o investidor.

Sem viagem

Sete estados, todos tocados por WhatsApp e rede local.

Comprador antes do lance

O corretor da praça veio antes da conta, não depois da arrematação.

O mesmo filtro

Localização, valor e liquidez. Sempre nessa ordem.

Somadas, as cinco operações da Caixa entregaram **R\$ 276.281** de lucro líquido.

POP NÃO É UMA COISA SÓ. SÃO TRÊS TRILHAS.

O mercado está banalizando o termo POP. Saber em qual trilha você está muda o filtro inteiro.

POP RAIZ

Arremata entre R\$ 7 mil e R\$ 18 mil, vende entre R\$ 80 mil e R\$ 100 mil. Maior desconto, maior trabalho de documentação.

CASA DE RUA DE INTERIOR

Cidade pequena, comprador local, pouca concorrência no lance. Exige rede de contato na praça.

APARTAMENTO POPULAR

No Rio, entre R\$ 40 mil e R\$ 60 mil. Condomínio e regularização pesam mais, e a liquidez é maior.

A TRILHA EM QUE EU VOU OPERAR, E POR QUÊ

03

PEDRO GOMIDE · SEXTA, 11H

O mapa de calor dos imóveis populares

Onde está a oferta, onde a arrematação acontece de verdade e por que os dois mapas não coincidem.

ANUÁRIO SMART DO MERCADO DE LEILÕES POP RAIZ · 2026

Existe um oceano de oportunidades, e ele é medido

Recorte da base: imóveis com valor de oferta ou lance abaixo de R\$ 50 mil.

330.748

imóveis na base de ofertas

37.392

abaixo de R\$ 50 mil

11,3%

de participação na base

53%

de desconto médio

R\$ 32.252

ticket médio de oferta

2.288

cidades

26

estados

ONDE ESTÃO ESSAS OPORTUNIDADES

CAPITAL OU INTERIOR

Interior **32.940** 88,1%

Capital **4.452** 11,9%

Quase nove em cada dez oportunidades estão fora das capitais.

DISTRIBUIÇÃO POR FAIXA DE OFERTA

R\$ 40 a 50 mil 13.958 **37,3%**

R\$ 30 a 40 mil 9.922 **26,5%**

R\$ 20 a 30 mil 5.844 **15,6%**

R\$ 10 a 20 mil 3.826 **10,2%**

Até R\$ 10 mil 3.842 **10,3%**

Abaixo de R\$ 20 mil está apenas 20% do estoque. É nicho do nicho.

A LEITURA DO BLOCO

Goiás e Rio de Janeiro lideram a oferta. Em GO, pelo peso dos empreendimentos novos subsidiados; no RJ, porque região sem acesso derruba o valor que alguém aceita pagar.

ÍNDICE SMART DE ATRATIVIDADE · ISA

Onde a garimpagem tende a ser mais assertiva

O ISA combina 40% de volume de oferta e 60% de desconto médio. Ele mede a margem econômica potencial da praça, não a facilidade da operação.

POS.	ESTADO	ISA	OFERTAS	DESCONTO MÉDIO	TICKET MÉDIO
1	Rio de Janeiro	0,911	5.109	68,7%	R\$ 30.115
2	Goiás	0,902	6.541	57,5%	R\$ 35.325
3	Rio Grande do Norte	0,724	3.326	59,7%	R\$ 31.953
4	Pernambuco	0,647	2.642	59,9%	R\$ 32.622
5	Ceará	0,603	1.900	61,4%	R\$ 36.505
6	Piauí	0,592	1.290	58,1%	R\$ 36.305
7	Minas Gerais	0,586	1.385	43,6%	R\$ 31.099
8	Paraíba	0,576	1.282	56,3%	R\$ 31.774
9	Pará	0,555	1.847	50,7%	R\$ 30.902

MUNICÍPIOS FORA DA CURVA

Cidades com pelo menos 20 ofertas e ISA municipal acima de 60% de desconto e de volume. Elas concentram a chance de montar linha de produção e rede de contatos na mesma praça.

POS.	CIDADE	UF	OFERTAS	DESCONTO MÉDIO	TICKET MÉDIO
1	Rio de Janeiro	RJ	1.899	65,73%	R\$ 36.942
2	São Gonçalo	RJ	1.227	73,39%	R\$ 28.889
3	Cidade Ocidental	GO	1.282	64,54%	R\$ 37.043
4	Feira Nova	PE	29	85,38%	R\$ 9.871
5	Nova Iguaçu	RJ	511	73,57%	R\$ 29.858
6	Santo Antônio do Descoberto	GO	795	65,88%	R\$ 32.947
7	Luziânia	GO	488	40,12%	R\$ 37.214
8	Duque de Caxias	RJ	449	74,53%	R\$ 32.358

O QUE REALMENTE ACONTECE NAS ARREMATAÇÕES

Onde se oferta não é onde se arremata

A base de ofertas mostra oportunidade. A base de arrematações mostra o que os alunos efetivamente conseguiram levar até o fim.

DESEMPENHO POR FAIXA DE VALOR

FAIXA	VENCEDORAS	CONTRATAÇÕES	EFETIVAÇÃO	TICKET MÉDIO
Até R\$ 25 mil	1.188	388	32,7%	R\$ 10.928
R\$ 25 a 50 mil	2.166	1.012	46,7%	R\$ 37.936
R\$ 50 a 75 mil	2.017	1.321	65,5%	R\$ 62.714
R\$ 75 a 100 mil	1.731	1.573	90,9%	R\$ 86.868
R\$ 100 a 150 mil	2.027	1.642	81,0%	R\$ 121.906
R\$ 150 a 200 mil	937	513	54,7%	R\$ 171.124
R\$ 500 mil a 1 mi	259	101	39,0%	R\$ 650.033
Acima de R\$ 1 mi	67	24	35,8%	R\$ 1.549.041

As duas primeiras linhas são o POP raiz, até R\$ 50 mil.

A PERGUNTA QUE O DADO LEVANTA

Abaixo de R\$ 25 mil, só um terço das propostas vencedoras vira contrato. Não é falta de oportunidade: é falta de coragem, de análise ou de imóvel viável. Quem tem o filtro na mão opera exatamente onde os outros desistem.

A TENDÊNCIA DE 2025 PARA 2026

FAIXA DE VALOR DO LANCE	SHARE 2025	SHARE 2026	TENDÊNCIA
R\$ 0 a 25 mil	11,0%	12,8%	aumento
R\$ 25 a 50 mil	14,9%	18,8%	aumento
R\$ 50 a 75 mil	17,5%	17,2%	manteve
R\$ 75 a 100 mil	17,5%	13,1%	redução
R\$ 100 a 150 mil	19,1%	16,6%	redução

Base de 17.803 propostas. O mercado está migrando para baixo: o POP raiz cresce enquanto as faixas médias encolhem.

ONDE O POP VIRA ARREMATAÇÃO

Os estados e as cidades favoritas de quem opera POP

Recorte de imóveis ultrapopulares, até R\$ 50 mil: baixo capital de entrada, escala de oportunidades e contratos efetivamente realizados.

POR ESTADO

UF	VENCEDORAS	CONTRATAÇÕES	EFETIVAÇÃO
RJ	1.118	389	34,8%
GO	547	227	41,5%
PI	233	139	59,7%
PE	307	127	41,4%
RN	237	86	36,3%
PB	129	67	51,9%
CE	211	65	30,8%
PA	65	47	72,3%

POR CIDADE

CIDADE	VENC.	CONTR.	EFET.
Rio de Janeiro	543	191	35,4%
Cidade Ocidental	218	98	45,0%
Nova Iguaçu	157	56	35,7%
Luziânia	135	53	39,3%
Altos	78	51	65,4%
São Gonçalo	147	51	34,7%
Horizonte	133	44	33,1%
João Pessoa	77	36	46,8%

AS TRÊS PRAÇAS QUE EU VOU MONITORAR A PARTIR DE SEGUNDA

04

GUARACI NAKAMURA · SEXTA, 13H30

Método de garimpagem e sistema de filtros

Como encontrar, analisar e descartar imóvel em escala, sem depender de sorte.

O QUE SEPARA OS DOIS

Como garimpa quem trava e como garimpa quem arremata

QUEM TRAVA

- ✗ Analisa tudo que aparece pela frente
- ✗ Usa feeling no lugar de critério
- ✗ Ignora o valor real de mercado
- ✗ Descarta imóvel ocupado por medo automático
- ✗ Espera o imóvel perfeito aparecer

QUEM ARREMATA

- ✓ Descarta 95% na primeira peneira
- ✓ Aplica os mesmos filtros em todo imóvel
- ✓ Confirma o valor com corretor da praça
- ✓ Sabe que o ocupado é onde está o desconto
- ✓ Decide com margem calculada antes do lance

O SISTEMA DE FILTROS · TRÊS PENEIRAS, NESTA ORDEM

Trocar a ordem custa dinheiro. Fazer a conta antes de confirmar a praça é o erro mais caro do iniciante.

01 Localização

A praça tem comprador? Tem corretor ativo? Você consegue operar de longe?

02 Valor de mercado

Quanto vale de verdade hoje, confirmado com quem vende na rua daquela praça.

03 Liquidez

Em quanto tempo esse imóvel sai, e para qual comprador.

04 Só então: a conta

Lance mais custos mais reforma contra o valor de venda. A margem aparece ou não aparece.

O FILTRO DE 15 PONTOS

Nenhum lance sai sem os 15 pontos checados: **7 do edital e 8 da matrícula**. É isso que separa desconto de armadilha. As duas listas estão nas próximas páginas, prontas para você marcar imóvel por imóvel.

FILTRO DE 15 PONTOS · PARTE 1

Os 7 pontos do edital

O que você lê antes de qualquer conta. Marque cada ponto no imóvel que está analisando agora.

- ☐ **01 · Data da realização do leilão**
Confirme a praça e o prazo entre o lance e o pagamento.
- ☐ **02 · A descrição do imóvel coincide com a matrícula?**
Metragem, endereço e características precisam bater com o registro.
- ☐ **03 · Situação da ocupação: ocupado ou desocupado**
Imóvel ocupado é onde está o desconto, desde que o custo da saída entre na conta.
- ☐ **04 · Condições de pagamento**
À vista, parcelado ou com financiamento, e em quanto tempo.
- ☐ **05 · Dívidas de condomínio anteriores ao leilão**
Verifique quem assume o passivo e o valor acumulado.
- ☐ **06 · Dívidas tributárias anteriores ao leilão**
IPTU e taxas em aberto mudam o custo total da operação.
- ☐ **07 · Consta ação judicial no edital?**
Qualquer processo em curso precisa ser lido antes do lance.

PONTOS DE ATENÇÃO DO EDITAL DESTA IMÓVEL

FILTRO DE 15 PONTOS · PARTE 2

Os 8 pontos da matrícula

A matrícula é o documento que conta a verdade sobre o imóvel. O edital descreve; a matrícula comprova.

- ☐ **01 · As vagas de garagem constam na matrícula?**
Vaga que não está registrada não é sua, mesmo que apareça no anúncio.
- ☐ **02 · O imóvel está em nome da pessoa executada?**
Se não estiver, o leilão pode ser questionado.
- ☐ **03 · Houve registro do contrato de alienação fiduciária?**
É o que sustenta a consolidação da propriedade em nome do credor.
- ☐ **04 · O devedor fiduciante foi intimado para purgar a mora?**
A intimação é requisito do procedimento extrajudicial.
- ☐ **05 · O devedor foi notificado das datas do leilão?**
A falta de notificação é uma das causas mais comuns de anulação.
- ☐ **06 · Houve averbação da consolidação em nome do credor?**
Sem a averbação, a propriedade ainda não migrou.
- ☐ **07 · Há gravame sobre o imóvel?**
Penhora, usufruto ou indisponibilidade precisam ser mapeados antes.
- ☐ **08 · Cláusula ad corpus: a construção está averbada?**
Construção não averbada é área que o banco não financia.

REGRA DA CASA

Se um dos 15 pontos ficar sem resposta, o imóvel não vai a lance. Ponto sem resposta não é risco assumido: é risco desconhecido.

A CONTA QUE FECHA OU NÃO FECHA

Toda operação cabe nesta tabela

A linha da direita é onde o iniciante perde dinheiro. Leia antes de preencher a sua conta na próxima página.

LINHA	O QUE ENTRA	ONDE ERRA O INICIANTE
Lance	O que você paga pelo imóvel	Entra na disputa emocional e paga acima do teto
Custos do leilão	Comissão do leiloeiro, ITBI, registro	Esquece a comissão de 5%
Documentação	Regularização, certidões, averbação	Subestima o prazo, não o valor
Desocupação	Acordo com o ocupante	Orça via judicial quando 90% se resolve no acordo
Reforma	O necessário para a engenharia aprovar	Reforma para o próprio gosto
Venda	Valor confirmado com corretor da praça	Usa a avaliação da Caixa como venda certa

A MINHA CONTA · IMÓVEL EM ANÁLISE

LINHA	VALOR ESTIMADO	COMO EU CONFIRMEI
Lance máximo	R\$	
Custos do leilão	R\$	
Documentação	R\$	
Desocupação	R\$	
Reforma	R\$	
Custo total	R\$	
Valor de venda confirmado	R\$	
Lucro líquido	R\$	
Retorno sobre o custo	%	

GARIMPAGEM PRÁTICA · A DINÂMICA DE SEXTA

A ficha de tese, do jeito que você defendeu no Smart Tank

Cinco campos. É o formato que o time usa para decidir se entra ou não em uma operação. Use esta página em cada novo imóvel.

O IMÓVEL · CIDADE, TIPO, VALOR DE AVALIAÇÃO E LANCE PRETENDIDO

A MARGEM · CUSTOS ESTIMADOS E LUCRO PROJETADO, COM A CONTA ABERTA

A LIQUIDEZ · QUEM COMPRA ESSE IMÓVEL E EM QUANTO TEMPO

O RISCO · O PONTO DO EDITAL OU DA MATRÍCULA QUE MAIS PREOCUPA

A PERGUNTA · O QUE EU QUERO QUE A BANCA RESPONDA SOBRE ESSA OPERAÇÃO

COMO RODAR A GARIMPAGEM SOZINHO, DEPOIS DA IMERSÃO

01 Abra o Smart App

Entre com o seu login e vá para a busca de oportunidades.

02 Aplique os três filtros

Localização, valor de mercado e liquidez, nessa ordem.

03 Escolha um imóvel

Um só. O que você defenderia com o seu próprio dinheiro.

04 Monte a tese

Preencha os cinco campos acima e leve para a sua sala de garimpagem.

OS IMÓVEIS QUE EU DESCARTEI, E O FILTRO QUE REPROVOU CADA UM

05

KIKO GRALHA · SEXTA, 16H

Método de escala e gestão nos POPs

POP não é negócio de acertar um imóvel. É negócio de volume, e volume nasce de método e repetição.

POR QUE O POP É O ATIVO QUE ESCALA

Quatro características que permitem repetir

TICKET BAIXO

Entrada acessível por unidade. Dá para comprar vários com o capital de um imóvel de alto padrão.

LIQUIDEZ NA VENDA

Demanda constante por imóveis na faixa popular, em qualquer praça.

PADRONIZAÇÃO

Plantas, condomínios e problemas se repetem. O aprendizado vira padrão.

PRAZO CURTO

Menor resistência na desocupação e reforma simples.

UM PREMIUM OU VÁRIOS POPS? O MESMO CAPITAL, DOIS NEGÓCIOS DIFERENTES

O ponto não é o tamanho do imóvel. É como o capital gira e retorna para novas operações.

Concentração

No premium, grande parte do capital fica presa a um único imóvel e depende de uma única venda.

Risco

Com várias operações, um atraso ou problema isolado compromete apenas uma parte do capital.

Giro

Nos POPs, cada imóvel tem a sua própria saída. Cada venda libera caixa para a próxima operação.

Patrimônio

Capital e lucro voltam ao ciclo. A cada rodada aumenta a capacidade de realizar novas operações.

TRIAGEM EM MASSA · FILTROS OBJETIVOS ANTES DE QUALQUER ANÁLISE PROFUNDA

CRITÉRIO	O QUE ENTRA NA PENEIRA
Modalidade	Extrajudicial, venda online, venda direta e proposta
Tipologia	Condomínios tipo MRV, apartamentos, casas e casas raiz
Localização	De Uiramutã (RR) ao Chuí (RS), de João Pessoa (PB) a Mâncio Lima (AC)
Análise expressa	A pergunta é uma só: dá para comprar barato?

Regra de ouro: quem decide no critério, e não no imóvel, consegue repetir.

PÓS-ARREMATACÃO COMO LINHA DE PRODUÇÃO

As cinco estações, da arrematação ao caixa realizado

Cada imóvel passa pelas mesmas cinco estações, com prazo definido. É isso que permite tocar muitas unidades ao mesmo tempo.

#	ESTAÇÃO	O QUE ACONTECE	PRAZO
01	Registro	Escritura ou CCV e registro da matrícula em nome do arrematante	30 dias
02	Desocupação	Imóvel desocupado, acordo com o ocupante ou imissão na posse (Lei 9.514, art. 30)	0 a 120 dias
03	Reforma padrão	Escopo padronizado por tipologia: tipo MRV ou casa	3 a 30 dias
04	Venda	Anúncio, gestão de leads e venda financiada	meta de 90 dias
05	Pós-venda	Aprovação do cliente, engenharia, fila de verba, assinatura do contrato e registro	30 a 90 dias

O SISTEMA QUE SUSTENTA MUITOS IMÓVEIS AO MESMO TEMPO

Sem sistema, 20 imóveis já viram caos. Com sistema, 150 cabem na rotina. Ferramentas simples e integradas: o que importa é que ninguém dependa da memória.

Base única

Uma planilha-mãe por imóvel: matrícula, custos, etapa atual, documentos e responsável.

Fluxo por etapa

Quadro tipo kanban: cada imóvel é um cartão que anda pelas estações.

Rateio com sócios

Custos e receitas por regra definida. Registro imediato evita conflito.

Fechamento da operação

GCAP e apuração de resultado no fim de cada ciclo.

A RÉGUA DE GESTÃO DE CADA IMÓVEL

Treze etapas, da compra à venda

Todo imóvel entra no mesmo fluxo, com responsável, prazo e próxima ação definidos. Use esta página como controle da sua primeira operação.

FASE	ETAPA	RESPONSÁVEL	PRAZO	OK
Aquisição	01 · Compra			
	02 · Financiamento			
Transferência	03 · ITBI			
	04 · Escritura ou CCV			
	05 · Registro			
	06 · Prefeitura: titularidade			
	07 · Informar CEVEN			
Posse e reforma	08 · Posse			
	09 · Reforma			
	10 · Débitos de condomínio			
	11 · Débitos de IPTU			
Saída	12 · Venda			
	13 · GCAP			

OS QUATRO NÚMEROS POR OPERAÇÃO, TODO MÊS

Se não está medindo, não está gerindo: está torcendo.

Custo total

Arremate, registro, desocupação e reforma. É a base da margem.

Ciclo total

Dias entre a arrematação e o recebimento da venda. Mostra onde o capital trava.

Lucro líquido

Valor recebido menos todos os custos e impostos da operação.

Capital reaplicado

Quanto do caixa realizado já voltou para novas operações.

ERROS QUE MATAM A ESCALA

Seis erros: o problema nunca é falta de oportunidade

É falta de limite, de padrão e de cadência.

- ☐ **Comprar sem capacidade de gestão**
Se posse, documentação, reforma ou venda já estão congestionadas, uma nova compra não gera escala: gera mais capital parado.
- ☐ **Caixa misturado**
Compra, obra e reserva disputando o mesmo dinheiro. Sem reserva financeira não há previsibilidade.
- ☐ **Obra sem padrão**
Cada unidade vira um projeto novo, com orçamento e prazo do zero.
- ☐ **Sem dono da etapa**
Problemas circulam entre as pessoas e ninguém decide.
- ☐ **Sócio sem regra**
Aportes, despesas e decisões discutidos caso a caso. O conflito atrasa a operação.
- ☐ **Indicador sem rotina**
Medir não basta. Quando custo, prazo, margem ou giro saem do limite, precisa existir uma ação já definida.

O RESUMO DO BLOCO

Processo na execução. Velocidade até a venda. Capital na reaplicação. Quem gira com controle transforma lucro realizado em aumento de patrimônio.

QUAL DESSES SEIS ERROS JÁ ESTÁ NA MINHA OPERAÇÃO

06

ALINE CICONETO · SÁBADO, 10H

A caixa-preta das avaliações Caixa

O que você precisa saber antes, durante e depois da reforma para não ter o imóvel reprovado na vistoria.

ANTES DE REFORMAR

Os três itens que mais reprovam imóveis na vistoria

A Caixa não financia imóvel que desrespeita condições mínimas de habitabilidade. Quem conhece a régua do avaliador reforma uma vez só.

01 Afastamentos laterais

A regra vem do Código Civil (Lei 10.406/2002, Direitos de Vizinhança): é proibido abrir janela, terraço ou varanda a menos de **1,50 m** do terreno vizinho. O objetivo é resguardar privacidade e garantir ventilação e iluminação mínimas.

Regra de ouro: para imóveis **usados**, a falta dos afastamentos mínimos de 1,50 m ou 0,75 m **não impede** o aceite como garantia imobiliária. Condição inegociável: a obra precisa ter sido concluída há **mais de 1 ano e 1 dia**, comprovado por Habite-se ou documento equivalente.

02 Falta de janelas

Salas e dormitórios são ambientes de longa permanência e precisam de janela. A exceção são os banheiros. Cômodo sem abertura reprova o imóvel.

03 Umidade nas paredes

Umidade aparente é reprovação direta. Tratar infiltração antes do acabamento é mais barato do que refazer a pintura depois da vistoria.

DICA DE ESTRATÉGIA DE ARREMATAÇÃO

Cheque a **data de emissão do Habite-se** ainda na análise do imóvel. É ela que libera boa parte das exceções concedidas a imóveis usados.

QUEM É O AVALIADOR DA CAIXA

Não é um juiz supremo do seu financiamento. É um profissional com meta e volume alto de vistorias, que aplica uma régua conhecida. Quem entrega o imóvel dentro dessa régua não depende de sorte na vistoria.

O QUE NA MINHA REFORMA AINDA PODE REPROVAR NA VISTORIA

REQUISITOS MÍNIMOS · MCMV E FGTS

O que não pode faltar em imóvel usado financiado

- ☐ **Cobertura sobre o tanque nas áreas de serviço externas**
É obrigatório ter cobertura. Forro não é exigido.
- ☐ **Janela em todos os ambientes de longa permanência**
Salas e dormitórios, sempre. Banheiro é exceção.
- ☐ **Paredes sem umidade ou infiltração aparente**
Vale para todos os cômodos, incluindo áreas externas cobertas.
- ☐ **Instalações elétrica e hidráulica em funcionamento**
Ponto de água, esgoto e energia operando no dia da vistoria.
- ☐ **Acabamento mínimo nos pisos e revestimentos molhados**
Banheiro e cozinha precisam estar revestidos.
- ☐ **Habite-se ou documento equivalente**
É o que sustenta as exceções aplicadas a imóveis usados.

OS DOIS ITENS POLÊMICOS, QUE CONFUNDEM ATÉ ENGENHEIROS DA CAIXA

PAVIMENTAÇÃO DA RUA

A Caixa aceita rua sem pavimentação? **Sim.**

A falta de pavimentação, isoladamente, não impede a aceitação do imóvel em garantia. A exceção fica para imóveis em empreendimento novo pelo FGTS/MCMV.

APARTAMENTO SEM VAGA DE GARAGEM

A Caixa aceita? **Depende.**

Três situações mudam a resposta: vaga com **matrícula independente**, vaga com **uso definido em convenção** de condomínio e **vagas rotativas**. Cada caso tem um tratamento diferente na avaliação.

O DILEMA DA GARAGEM COBERTA

Garagem coberta que avança sobre o afastamento é permitida em imóvel usado, pela mesma exceção do Habite-se com mais de 1 ano e 1 dia. Em imóvel novo, não.

ONDE A REFORMA VIRA PREÇO

Os três itens que mais aumentam a precificação do imóvel popular

Reforma boa é a que a engenharia aprova e o avaliador precifica. Nem toda melhoria volta como valor.

01

Churrasqueira ou área gourmet

É o item de maior impacto percebido na faixa popular, com custo baixo de execução.

02

Ar-condicionado

Muda a percepção de conforto e entra na avaliação como benfeitoria.

03

Itens de segurança

Fechadura digital, câmeras e portão eletrônico.

O QUE PRECIFICA NOS DEMAIS IMÓVEIS, FORA DA FAIXA POPULAR

Sacada

Ganho de área útil percebida.

Vaga coberta

Vale mais quando registrada na matrícula.

Energia solar

Entra como benfeitoria com retorno de custo.

Hidromassagem

Impacto restrito a padrões acima do popular.

Lareira

Regional: pesa em praças de clima frio.

Piscina

Alto custo de execução e manutenção.

O QUE EU VOU REFORMAR NO MEU IMÓVEL, E O QUE EU VOU DEIXAR COMO ESTÁ

07

FELIPE BRITTO · SÁBADO, 11H

Como operar no Rio de Janeiro com segurança

A praça que quase ninguém disputa, e o filtro que separa a oportunidade do risco real.

POR QUE O RIO DE JANEIRO

Cinco fatores que explicam o desconto da praça

Felipe Britto tem mais de 70 arrematações, é aluno DZA T25, tubarão desde 2024 e capitão do G11. A leitura dele sobre o Rio serve de modelo para qualquer praça distante.

Motor econômico

Segundo maior PIB do país e mercado de 17 milhões de habitantes.

Hub turístico global

Mais de 12 milhões de turistas por ano sustentam demanda e locação.

Barreira de entrada emocional

A percepção midiática da violência afasta a concorrência e derruba o lance.

Desafio territorial

O mapeamento de áreas de controle paralelo exige filtro e diligência rigorosa.

Gargalo institucional

Ineficiência pública e burocracia alongam prazos. Quem planeja o ciclo com essa folga não é pego de surpresa.

REGIÕES COM POTENCIAL

Todas, desde que não estejam tomadas pelo tráfico ou pela milícia. O corte não é por bairro nobre ou periferia: é por controle territorial.

OS TRÊS RISCOS DA PRAÇA

TRÁFICO

Área de controle armado inviabiliza visita, reforma e venda.

MILÍCIA

Cobrança paralela de serviços e restrição de acesso ao imóvel.

GOLPES

Anúncio, intermediação e prestador falsos em praça que você não conhece.

O PROTOCOLO DE DILIGÊNCIA

Como mitigar cada risco antes do lance

- ☐ **Analisar o mapa das facções**
Antes de qualquer conta, confirme quem controla a região do imóvel.
- ☐ **Olhar a região pelo Google Street View**
Estado das ruas, comércio ativo e sinais de abandono aparecem na imagem.
- ☐ **Fazer diligências**
Alguém de confiança vai até o endereço e registra em foto e vídeo.
- ☐ **Falar com o síndico ou a administradora**
É a fonte mais rápida sobre ocupação, obra e clima do prédio.
- ☐ **Verificar o valor do condomínio**
Condomínio alto come a margem e afasta o comprador com crédito.
- ☐ **Pegar indicações de prestadores de serviço**
Reforma em praça distante só funciona com indicação de quem já executou lá.

OS QUATRO CUSTOS QUE EXIGEM ATENÇÃO NESSA PRAÇA

Débitos de condomínio

Levantar o acumulado antes do lance.

Documentação

Regularização e registro, com prazo local.

Reforma

Escopo fechado com prestador indicado.

Desocupação

O custo varia com o caminho escolhido.

A SEQUÊNCIA DA DESOCUPAÇÃO

- 01 Descobrir se está ocupado**
Diligência no endereço, conversa com vizinho, síndico ou administradora.
- 02 Negociar a desocupação**
Acordo com prazo, ajuda de mudança e assinatura. É o caminho que resolve a maior parte dos casos.
- 03 Ajuizar a imissão na posse**
Só quando o acordo não avança. Entra na conta como custo e como prazo.

08

ENCERRAMENTO

Ferramentas para levar para casa

O checklist mestre da operação, o vocabulário do leilão e o seu plano dos próximos 30 dias.

CHECKLIST MESTRE

Uma operação POP inteira, do lance ao caixa

Imprima esta página para cada imóvel. Ela junta o filtro do Guaraci, a linha de produção do Kiko e a régua de vistoria da Aline.

ANTES DO LANCE

- ☐ Praça confirmada: tem comprador, corretor ativo e prestador de confiança
- ☐ Valor de venda confirmado com corretor da rua, não com a avaliação do banco
- ☐ Liquidez estimada: quem compra e em quanto tempo
- ☐ Os 7 pontos do edital checados
- ☐ Os 8 pontos da matrícula checados
- ☐ Conta fechada com margem, e teto de lance definido por escrito

DEPOIS DA ARREMATACÃO

- ☐ Pagamento e comissão do leiloeiro dentro do prazo do edital
- ☐ ITBI, escritura ou CCV e registro da matrícula
- ☐ Titularidade atualizada na prefeitura e nas concessionárias
- ☐ Situação da ocupação definida: entrega, acordo ou imissão
- ☐ Débitos de condomínio e IPTU levantados e negociados

REFORMA E VENDA

- ☐ Escopo padrão fechado, com orçamento e prazo por escrito
- ☐ Itens que reprovam na vistoria resolvidos: umidade, janela e afastamento
- ☐ Requisitos do MCMV atendidos, incluindo cobertura do tanque
- ☐ Anúncio publicado e leads em atendimento
- ☐ Comprador com crédito aprovado e processo de financiamento aberto
- ☐ Venda registrada, GCAP apurado e capital reaplicado

VOCABULÁRIO

Os termos que apareceram nos dois dias

TERMO	O QUE SIGNIFICA NA OPERAÇÃO
POP	Imóvel popular de leilão, na faixa de lance de R\$ 30 a R\$ 60 mil, com comprador final financiado pelo Minha Casa Minha Vida
POP raiz	A trilha mais barata: arremata entre R\$ 7 mil e R\$ 18 mil, com maior desconto e mais trabalho de documentação
Edital	Documento do leilão que descreve o imóvel, o rito, os prazos e as condições de pagamento
Matrícula	Registro do imóvel no cartório. É o documento que comprova o que o edital descreve
Alienação fiduciária	Garantia em que o imóvel fica em nome do credor até a quitação da dívida
Purgação da mora	Pagamento da dívida em atraso pelo devedor, que interrompe o procedimento de leilão
Consolidação	Averbação que transfere a propriedade para o credor antes do leilão extrajudicial
Gravame	Restrição registrada na matrícula: penhora, usufruto, indisponibilidade
Cláusula ad corpus	Venda do imóvel como corpo certo, sem garantia de metragem exata. Exige checar se a construção está averbada
Imissão na posse	Ação judicial que garante ao arrematante a posse do imóvel ocupado (Lei 9.514, art. 30)
CCV	Contrato de compra e venda, usado como título para o registro
GCAP	Programa da Receita para apuração do ganho de capital na venda do imóvel
CEVEN	Comunicação de venda do imóvel, que atualiza a titularidade junto ao órgão competente
Habite-se	Documento que comprova a conclusão da obra. Libera boa parte das exceções da Caixa para imóvel usado
ISA	Índice Smart de Atratividade: 40% volume de oferta e 60% desconto médio da praça
Taxa de efetivação	Percentual das propostas vencedoras que viram contrato assinado

O PRÓXIMO PASSO

Os seus 30 dias depois da imersão

A tese que você defendeu no Smart Tank vale o que você fizer com ela na próxima semana. Escreva as datas.

PRAZO	O QUE FAZER	DATA	OK
Semana 1	Escolher as três praças que eu vou monitorar e falar com um corretor em cada uma		
Semana 1	Rodar os três filtros em dez imóveis e descartar o que não passa		
Semana 2	Fechar os 15 pontos do filtro em dois imóveis finalistas		
Semana 2	Confirmar valor de venda e prazo de liquidez com quem vende na praça		
Semana 3	Fechar a conta com margem e definir o teto de lance por escrito		
Semana 3	Levantar prestador de reforma e contato para diligência na praça		
Semana 4	Dar o primeiro lance dentro do teto definido		
Semana 4	Montar a planilha-mãe da operação com as 13 etapas		

O COMPROMISSO QUE EU ASSUMO COM ESTA OPERAÇÃO

A CONTA QUE FECHA OS DOIS DIAS

Uma operação POP vendida por mês é o caminho para **R\$ 40 mil por mês**. Não é um resultado de doze meses: é um destino construído operação por operação, até virar rotina.

IMERSÃO PRESENCIAL ARENA POP · 2ª EDIÇÃO

Não foi um evento assistido. Foi um evento operado.

Você chegou sem nunca ter dado um lance e sai com um imóvel real garimpado, uma tese defendida diante da banca, os 15 pontos do filtro na mão e um número com prazo e caminho.

Casa da Arrematação · Rua Albita, 131, Cruzeiro
Belo Horizonte / MG · 28 e 29 de agosto de 2026

IMERSÃO PRESENCIAL
**ARENA
POP**