

SÃO JOSÉ DOS CAMPOS · JACAREÍ · TAUBATÉ

Aprovado na Caixa

O mapa do financiamento imobiliário

O que o banco realmente olha, onde as pessoas param,
e por que quase ninguém chega sozinho até o fim.

Fim do Aluguel

Consultoria em financiamento imobiliário
São José dos Campos · Jacareí · Taubaté

Por que escrevemos isto

Nosso fundador passou quarenta anos vendendo, e boa parte deles ouvindo duas frases ditas por gente trabalhadora, no mesmo tom de quem já desistiu: **“comigo não dá, eu trabalho por conta”** e **“comigo não dá, meu salário é pouco”**.

As duas são meia-verdade. E é sempre a metade errada que fica.

O que descobrimos atendendo famílias aqui na região é simples de dizer e difícil de acreditar: **a maior parte das pessoas que “não consegue financiar” nunca chegou a ser analisada**. Elas desistiram antes. Ninguém nunca sentou com elas e explicou o que o banco olha, em que ordem, e o que dá para arrumar.

Este guia é o mapa desse caminho. Ele te mostra **o que existe, onde as pessoas param e por que**. Ele não é um manual de faça você mesmo — e preferimos te dizer isso agora do que você descobrir na página trinta.

UMA COISA IMPORTANTE, DITA LOGO DE CARA

Nós trabalhamos com consultoria de financiamento imobiliário e vivemos disso. Você tem todo o direito de ler este guia sabendo que temos interesse comercial no assunto.

Também temos o dever de te dizer a verdade: **financiamento imobiliário não é um formulário. É um processo com quatro análises independentes, prazos que não se negociam e uma ordem de providências que, invertida, custa um ano**. Ler sobre isso ajuda. Fazer sozinho, quase nunca dá certo — e o erro sai caro, porque quem é reprovado uma vez fica marcado no sistema.

Como usar

São seis partes, na ordem em que as coisas acontecem de verdade. No fim tem um autodiagnóstico de doze perguntas que diz, com sinceridade, em que ponto você está hoje.

Leia com uma caneta na mão. As perguntas que você não souber responder são exatamente o assunto da nossa primeira conversa.

PARTE I

Por que você ainda não comprou

*Antes de documento, de banco e de apartamento, existe uma conta.
Quem entende essa conta para de perder tempo com o que não interessa.*

1. A conta que ninguém te mostrou

Quando alguém é “reprovado” no financiamento, quase sempre não foi a pessoa que foi reprovada. **Foi o apartamento que não coube.**

A Caixa trabalha com um teto: a prestação não pode passar de **30% da renda familiar bruta**. É uma trava de proteção, não uma implicância. Se a prestação daquele apartamento dá 32% da sua renda, não aprova — e não adianta insistir, negociar ou pedir para outro gerente.

Isso muda tudo. A pergunta certa nunca foi “eu consigo financiar?”. A pergunta certa é “quanto eu consigo financiar?” — e essa tem resposta objetiva.

O ERRO MAIS CARO DO PROCESSO INTEIRO

Visitar apartamento decorado **antes** de saber quanto você pode comprar. Você se apaixona por uma unidade que não cabe na sua renda, assina uma proposta, paga um sinal — e descobre o problema quando já tem dinheiro seu na mesa, num contrato com multa de distrato.

Descubra o seu número primeiro. Visite depois. Nessa ordem, sempre.

2. O que a Caixa realmente olha

A análise tem quatro pernas, e elas são **independentes**. Você pode passar em três e cair na quarta — e é isso que pega quase todo mundo de surpresa.

O que é olhado	O que significa	Depende de
Renda comprovável	Não é o que você ganha. É o que você consegue provar , com documento que o banco aceite. São regras diferentes conforme a sua situação jurídica	Você
Comprometimento	A prestação cabe em 30%? E as suas outras dívidas também entram nessa conta — inclusive as que estão em dia	Você
Cadastro	Restrições no seu nome. E a fonte principal não é o Serasa — é o Banco Central	Você
O imóvel	Avaliação de engenharia, documentação, matrícula, situação da construtora, registro de incorporação	O imóvel

As três primeiras dependem de você e dão para arrumar. **A quarta não depende de você em nada** — e é a que derruba negócio já assinado, com dinheiro pago.

AQUI VOCÊ PRECISA DE UM CONSULTOR IMOBILIÁRIO

Porque a quarta perna você não tem como avaliar sozinho. Saber se o empreendimento tem registro de incorporação, se está cadastrado no banco, se tem patrimônio de afetação e qual o histórico de entrega da construtora exige puxar certidão de cartório e cobrar documento por escrito de quem está vendendo.

Uma imobiliária é a única figura desse processo que faz isso **antes** de você assinar — e que responde junto com a construtora se vender unidade irregular.

3. As três portas de entrada do programa

Antes de qualquer conta de renda, existem três requisitos que funcionam como porta: ou você passa nos três, ou não entra no Minha Casa Minha Vida, por mais que a renda feche.

Requisito	O que costuma derrubar — e pega gente que jura que está limpa
Não possuir imóvel residencial	Herança que ninguém partilhou, meação de divórcio não averbado, terreno com casa registrada, imóvel que “está no meu nome só para ajudar meu irmão”
Nunca ter sido beneficiado por programa habitacional federal	Financiamento antigo com subsídio, mesmo já quitado, mesmo de vinte anos atrás, mesmo do cônjuge
Estar sem restrição em Serasa e SPC	Conta velha esquecida, fatura de cartão de loja, plano de celular cancelado que continuou emitindo

E EXISTE UMA QUARTA PORTA QUE QUASE NINGUÉM CONFERE

O banco não analisa só quem assina. Em crédito habitacional a avaliação costuma alcançar o **núcleo familiar** — o cônjuge, quem compõe renda. Uma restrição de alguém que “nem ia entrar no contrato” aparece, e derruba um negócio que a sua renda sustentava.

PARTE II

O que o banco enxerga de você

*Existe uma ficha sua que os bancos consultam e você nunca viu.
Ela é a razão de metade das recusas — e quase ninguém sabe ler.*

4. Serasa limpo não quer dizer nada

Este é o caso que mais me aparece, e o mais frustrante para quem vive.

A pessoa negociou uma dívida antiga, pagou um acordo com desconto, saiu do Serasa, comemorou — e continua sendo recusada no banco.

Porque são dois sistemas diferentes:

	Serasa, SPC, Boa Vista	SCR do Banco Central
O que é	Birôs de crédito privados	O sistema oficial em que os bancos informam, todo mês, as operações de crédito de cada CPF
Quem consulta	Comércio, telefonia, crédito de loja	A Caixa
O que acontece quando você paga	Sai da lista	Não apaga o passado. Passa a constar regularizado a partir daquele mês — mas os meses anteriores continuam registrados como estavam

Ou seja: dá para estar com o nome limpo na praça e continuar reprovando no banco. E o contrário também acontece — dá para ter uma anotação antiga que já não pesa mais e a pessoa nem sabe.

O DETALHE QUE PRATICAMENTE NINGUÉM CONHECE

Na ficha que os bancos consultam, uma dívida em prejuízo não aparece como um bloco só. Ela é **fatiada por idade**, e o peso muda muito conforme a faixa em que ela caiu.

Isso tem uma consequência que inverte a intuição de todo mundo: **em alguns casos, a ordem em que você paga as suas dívidas importa mais do que o valor que você paga.** Pagar a dívida errada, no mês errado, pode atrasar a sua aprovação em vez de adiantar.

AQUI VOCÊ PRECISA DE UM CONSULTOR IMOBILIÁRIO

Porque ler essa ficha é uma habilidade, não uma consulta. O relatório vem em linguagem técnica, com situações, datas-base e faixas que significam coisas diferentes. O que está escrito ali decide três coisas: o que pagar, **em que ordem**, e o que é melhor nem tocar por enquanto.

Nós lemos esse relatório junto com você, na sua tela, com a sua conta — **não consultamos o CPF de ninguém.** E você sai da conversa com a sua lista de providências na ordem certa.

5. O CPF travado que não aparece em lugar nenhum

Além do Banco Central, existe uma trava que não aparece no Serasa, não aparece no relatório do BC, e atrapalha o financiamento: a **situação cadastral do seu CPF na Receita Federal.**

Quem era obrigado a declarar imposto de renda e não declarou fica com o CPF “pendente de regularização”. É silencioso, e só aparece quando o processo já está andando.

Há uma boa notícia embutida: **quem não era obrigado a declarar pode declarar depois, a qualquer momento, sem multa nenhuma.** A multa por atraso só existe para quem era obrigado. Descobrir em qual dos dois grupos você está é a primeira coisa a fazer — e muda completamente o custo de arrumar.

PARTE III

Como se prova uma renda

Não existe uma regra só. Existem quatro, e cada uma serve a um tipo de pessoa. Escolher a errada custa um ano.

6. A sua situação jurídica decide o seu documento

Aqui está a informação que reorganiza tudo, e que quase nenhum material explica direito: **a regra de comprovação de renda muda conforme a sua situação jurídica** — não conforme quanto você ganha.

Sua situação	O que comprova a sua renda	Prazo típico até ter o documento
Carteira assinada (CLT)	Holerite e carteira de trabalho	Imediato — você já tem
Autônomo sem CNPJ	A declaração de imposto de renda — mas só se ela cumprir uma condição específica, que está na próxima página	Depende do calendário da Receita
MEI	A mesma regra do autônomo. Ter CNPJ de MEI não muda o documento que comprova renda — e apresentar o documento errado gera exigência na hora	Depende do calendário da Receita
Empresa constituída (ME ou LTDA)	Um documento próprio da empresa, que dispensa a declaração de imposto de renda inteira	Semanas, não meses

Leia a última linha de novo. Existe uma rota que não depende de esperar o calendário da Receita — e ela é a saída de muita gente que perdeu o prazo, declarou errado, ou nunca declarou nada.

A REGRA QUE REPROVA MAIS GENTE DO QUE QUALQUER OUTRA

Para as linhas do autônomo e do MEI, **não basta ter entregado a declaração**. Ela precisa cumprir uma condição técnica específica — e a declaração mais comum do Brasil **não cumpre**.

Isso pega em cheio quem se considerava em dia com tudo, principalmente MEI. É possível faturar bem, ter tudo pago, tudo declarado, e mesmo assim **não ter comprovação de renda nenhuma** aos olhos do banco.

AQUI VOCÊ PRECISA DE UM CONSULTOR IMOBILIÁRIO

Porque a sua linha nessa tabela não é permanente — e mudar de linha é, com frequência, o caminho mais curto até a aprovação.

Quem é MEI pode virar ME sem perder o histórico do CNPJ. Quem é autônomo pode entrar numa estrutura que já existe. Quem tem declaração que não serve tem uma rota alternativa que ignora a declaração.

São quatro caminhos com custos, prazos e riscos diferentes, e **a escolha errada custa um ano inteiro**. Nós lemos a sua declaração, vemos se ela serve, e dizemos qual é a rota mais curta **no seu caso** — não no caso geral. É isso que fazemos de graça na primeira conversa.

7. A pergunta que vale mais que a sua renda

Se você ler uma única página deste guia, que seja esta.

Somando a vida inteira, você já teve carteira assinada por três anos?

Se sim, você tem direito a uma **taxa de juros menor** no Minha Casa Minha Vida. E as condições são muito mais generosas do que as pessoas imaginam:

- **Não precisa ser no mesmo emprego.** Vale somar três, quatro, cinco trabalhos diferentes
- **Não precisa ser recente.** Vale o que você trabalhou registrado há vinte anos
- **Não precisa ter saldo.** Mesmo que você tenha sacado tudo, o tempo trabalhado conta

A diferença de taxa parece pequena no papel — menos de um ponto percentual. Mas em trinta e cinco anos de contrato ela vale, para uma renda média, **cerca de dez mil reais a mais de poder de compra**. E, mais importante: é exatamente essa diferença que faz muita gente passar ou não passar no limite dos 30%.

VALE CHECAR O DE TODO MUNDO QUE VAI ASSINAR

Basta **uma pessoa** da composição ter os três anos para a conversa mudar de patamar. É comum a esposa ter e não lembrar, ou o marido achar que não tem porque foi há muito tempo.

AQUI VOCÊ PRECISA DE UM CONSULTOR IMOBILIÁRIO

Porque esse mesmo requisito abre uma segunda porta que quase ninguém menciona. Existe uma modalidade de financiamento, ligada a esses mesmos anos de carteira assinada, que atende quem **estourou o teto de renda** do programa — e que devolve a taxa boa a quem seria empurrado para o financiamento caro.

Ela não aparece sozinha no simulador. Você precisa saber que existe e pedir pelo nome. Nas famílias em que isso se aplica, a diferença passa de dezenas de milhares de reais.

PARTE IV

Quanto você pode comprar

*Existe uma régua de bolso que dá o tamanho aproximado.
E existem seis variáveis que decidem o número de verdade.*

8. A régua de bolso

Para orientar a sua busca, sem depender de ninguém, use isto:

Preço do imóvel ÷ 41 = a renda familiar mínima.

Ou, ao contrário: **a sua renda × 41 = o imóvel que cabe.**

Uma renda familiar de R\$ 7.300 alcança, por essa régua, um imóvel de cerca de **R\$ 300.000**.

Essa régua é boa para saber se você está olhando na prateleira certa. Ela **não** é o seu número — e é importante entender por quê, porque é aí que quase todo mundo se decepciona no plantão de vendas.

As seis variáveis que mudam o número de verdade

Variável	O que ela faz	Para que lado
A sua idade	Existe um limite que soma idade + prazo. Quanto mais velho, menor o prazo — e maior a parcela	Costuma reduzir
Os três anos de CLT	Mudam a taxa de juros de todo o contrato	Aumenta ou reduz
O seu FGTS	Entra como entrada, não como renda. Não muda a parcela — muda quanto sai do seu bolso	Aumenta
Suas dívidas atuais	Ocupam espaço dentro dos 30%, inclusive as que estão em dia	Reduz
A cota de financiamento	Nem sempre é a mesma. Em algumas situações sobe, em outras que as pessoas supõem, não sobe	Depende
A avaliação de engenharia	O banco financia sobre o valor que o engenheiro dele deu , não sobre o preço de tabela	Costuma reduzir

AQUI VOCÊ PRECISA DE UM CONSULTOR IMOBILIÁRIO

Porque seis variáveis não cabem numa régua de bolso — e porque errar o número tem um custo específico.

Se você chegar no plantão com um número otimista, vai visitar imóvel que não cabe, se apaixonar e ancorar as suas expectativas no lugar errado. Se chegar com um número pessimista, vai comprar menos imóvel do que podia — e essa você só descobre anos depois.

Nós rodamos a sua simulação com as seis variáveis reais e te entregamos o **seu** número, por escrito, antes de você visitar o primeiro apartamento. É gratuito e não compromete você a nada.

9. Os 20% que ninguém te contou

Aqui está a conta que mais surpreende quem chega no plantão de vendas.

O banco não financia 100% do imóvel. Existe um limite chamado cota de financiamento, e no Minha Casa Minha Vida ele costuma ser de 80% do valor. Os outros 20% são **recursos próprios** — a entrada, em português claro.

Num apartamento de R\$ 300.000, são **R\$ 60.000 que não vêm do banco**.

E a pergunta óbvia é: quem tem sessenta mil reais? Quase ninguém. É exatamente por isso que tanta gente compra na planta — lá a entrada é diluída ao longo da obra, e às vezes se começa com um valor de ato bem pequeno.

MAS EXISTE UMA ARMADILHA DENTRO DESSA SOLUÇÃO

Quando a construtora parcela a entrada **além do prazo de obra** — e isso é comum, porque é o que viabiliza a compra de quem não tem reserva —, você continua pagando construtora e banco ao mesmo tempo, já morando no apartamento.

Num caso real que analisamos: das 45 parcelas da entrada, só 16 caíam durante a obra. As outras 29 venciam com o cliente já morando, somadas à prestação da Caixa.

E o banco não analisa o que você deve à construtora. Aquela conta não entra nos 30%. Ela é 100% sua, e não aparece em lugar nenhum até chegar o boleto.

AQUI VOCÊ PRECISA DE UM CONSULTOR IMOBILIÁRIO

Porque esse fluxo mês a mês não está no material de venda — ele precisa ser pedido, e lido.

As perguntas que revelam isso são específicas: quantas parcelas vencem depois da chave, qual índice corrige o saldo, se tem intermediária concentrada em algum mês. Quem não sabe perguntar recebe a tabela bonita, assina, e descobre no ano seguinte.

Nós pedimos esse fluxo por escrito e fazemos a conta do **seu** desembolso mês a mês, do ato até dois anos depois da chave, antes de você assinar qualquer coisa.

10. A entrada é negociável — e é aí que se ganha dinheiro de verdade

Tudo o que você leu até aqui trata a entrada como um número fixo: 20% do valor, ponto. É assim que ela aparece na tabela, e é assim que a maioria das pessoas aceita.

Não é. A entrada é a parte mais flexível de todo o negócio — e é justamente onde existe margem que não está publicada em lugar nenhum.

O que costuma ser negociável, e quase nunca é oferecido

O que	Como funciona
O valor do ato	A quantia que se paga na assinatura. Frequentemente há mais folga aqui do que a tabela sugere
O número de parcelas da entrada	Diluir mais reduz o desembolso mensal — mas cuidado com quantas caem depois da chave (capítulo 9)
As intermediárias	As parcelas grandes, semestrais ou anuais. Dá para renegociar valor e data
Descontos de campanha	Construtoras têm mecanismos de desconto que não aparecem na tabela e são liberados caso a caso, por decisão de gerência
Bônus por bom pagamento	Alguns contratos perdoam parcelas para quem paga tudo em dia. Isso precisa estar escrito
Composição da entrada	FGTS, venda de um bem, parcelamento e recursos próprios podem ser combinados de várias formas — e algumas combinações rendem bem mais que outras

E AQUI É PRECISO SER HONESTO COM VOCÊ

Ninguém pode garantir desconto. Quem promete desconto certo antes de olhar o seu caso, o empreendimento e o momento da campanha está prometendo o que não controla — e material de venda que promete resultado é publicidade enganosa (art. 37 do Código de Defesa do Consumidor).

O que existe de verdade é **margem**. Ela varia por construtora, por empreendimento, por mês e por unidade. Às vezes é grande, às vezes é zero.

AQUI VOCÊ PRECISA DE UM CONSULTOR IMOBILIÁRIO

Porque essa margem não é publicada — ela é pedida.

O vendedor do plantão apresenta a tabela cheia, e ela é o ponto de partida, não o preço final. Quem sabe onde perguntar e para quem perguntar consegue trabalhar o ato, as intermediárias e a composição da entrada de um jeito que muda o desembolso em milhares de reais.

É por isso que nós mantemos canal direto com as construtoras da região: não para prometer desconto, mas para **pedir** — pelo cliente, no momento certo, e com o argumento certo. Você fazendo sozinho, paga a tabela.

PARTE V

A armadilha que custa mais caro

*Dois apartamentos idênticos podem ser negócios opostos,
dependendo de como o financiamento foi montado.*

11. Existem dois jeitos de comprar na planta — e eles são opostos

Eles se parecem no estande de vendas. São a mesma planta, o mesmo prédio, o mesmo preço. E são negócios completamente diferentes.

	Um jeito	O outro jeito
Quando o financiamento é assinado	No começo, junto com a compra	No fim, quando a obra termina
A sua análise de crédito	Feita agora — você já sabe que está aprovado antes de pagar a primeira parcela	Feita lá na frente, anos depois
O valor que você vai financiar	Travado no contrato	Corrigido mês a mês durante toda a obra
O risco	Baixo	Você paga por três anos sem saber se vai aprovar no fim

POR QUE O SEGUNDO É PERIGOSO — E FALAMOS POR EXPERIÊNCIA PRÓPRIA

No segundo modelo, o valor que você vai precisar financiar é corrigido pelo índice da construção civil durante toda a obra. Em contratos longos, essa correção passa facilmente de 10%.

Resultado: a pessoa fez as contas com um valor no começo e chega ao fim precisando de bem mais. Se a avaliação do imóvel não acompanhar, a diferença vira dinheiro vivo que ela não tem — **depois de anos pagando**.

Já vimos isso acontecer com várias pessoas. É a razão de trabalharmos de um jeito e não do outro.

E TEM UMA SEGUNDA CAMADA QUE SEPARA QUEM SABE DE QUEM REPETE

O logo da Caixa no material de venda não prova nada. Ele prova apenas que o banco é a Caixa — e a Caixa opera as duas modalidades.

A pergunta certa tem que ser feita com as palavras certas, e a resposta tem que vir **por escrito**. Se o corretor não souber responder na hora, isso já é a resposta.

AQUI VOCÊ PRECISA DE UM CONSULTOR IMOBILIÁRIO

Porque essa é a pergunta que o vendedor do plantão tem interesse em não responder.

O corretor do estande trabalha para a construtora e é remunerado por aquele empreendimento específico. Ele não vai te dizer que o produto dele é do modelo de risco, nem comparar com o do concorrente da esquina.

Uma imobiliária que trabalha para você faz o contrário: pergunta a modalidade de cada empreendimento, pede a confirmação por escrito, e descarta os que não passam — **antes de você visitar**. Quem chega ao plantão acompanhado não precisa saber fazer essas perguntas: elas já foram feitas.

ANTES DE VISITAR QUALQUER PLANTÃO, LEIA ISTO

Um estande de vendas é um ambiente montado para fechar negócio naquele dia. Apartamento decorado, climatização, café, tabela impressa e um vendedor treinado para conduzir a conversa até a proposta.

Não é lugar de ir sozinho antes de saber o seu número. Não porque as pessoas de lá sejam desonestas — e a maioria não é —, mas porque elas trabalham para a construtora, são remuneradas por aquele empreendimento específico, e não têm por que comparar o produto delas com o do concorrente da esquina.

A ordem que protege você é sempre a mesma: primeiro o seu número, depois a triagem dos empreendimentos que atendem esse número, e só então a visita — acompanhado de quem fez as duas primeiras coisas.

PARTE VI

Onde você está agora

*Doze perguntas e um semáforo. Responda com sinceridade —
ninguém está vendo, e a resposta serve só a você.*

12. Autodiagnóstico

Se você estiver lendo no computador, **pode clicar direto nas caixinhas**. No celular ou impresso, marque com o dedo ou com a caneta — o resultado é o mesmo.

	SIM	NÃO
1. Você sabe, hoje, o valor exato de imóvel que a sua renda alcança?	☐	☐
2. Você já viu a ficha que os bancos consultam sobre você — não o Serasa, a outra?	☐	☐
3. Você sabe se o seu CPF está regular na Receita Federal?	☐	☐
4. Você está sem restrição no Serasa e no SPC?	☐	☐
5. Você não tem imóvel residencial em seu nome, em nenhuma cidade da região , e nunca foi beneficiado por programa habitacional federal?	☐	☐
6. Se você não tem carteira assinada: você sabe dizer se a sua declaração de imposto de renda serve como comprovação para o banco?	☐	☐
7. A renda que você declara é parecida com a que realmente entra na sua conta?	☐	☐
8. Todo o seu recebimento passa por conta bancária no seu nome há pelo menos seis meses?	☐	☐
9. Você (ou quem vai assinar com você) já teve carteira assinada por três anos somados na vida?	☐	☐
10. Você sabe quanto tem de FGTS, somando as contas de empregos antigos?	☐	☐
11. Você sabe quanto precisa ter de entrada, em reais, para o imóvel que você quer?	☐	☐
12. Você sabe dizer se um empreendimento é crédito associativo ou repasse na entrega?	☐	☐

O resultado

Respostas SIM	Onde você está	Quanto tempo costuma levar
10 a 12	VERDE. Você provavelmente já é financiável hoje e está deixando dinheiro na mesa a cada mês de aluguel. O que falta é executar na ordem certa	Semanas
6 a 9	AMARELO. Falta pouco, e o que falta é organização, não milagre. Mas a ordem das providências importa mais do que o esforço	30 a 90 dias
0 a 5	VERMELHO. O caminho existe, e ele começa por uma decisão de estrutura. Fazer a escolha errada aqui custa um ano	60 dias a um ano

SE VOCÊ FICOU VERMELHO, LEIA ISTO

Vermelho não quer dizer “não dá”. Quer dizer “**ainda não dá hoje**”.

Quase toda pessoa que hoje mora em imóvel próprio financiado já esteve vermelha em algum momento. A diferença entre quem compra e quem não compra raramente é renda. **É ter começado — e ter começado pela ponta certa.**

13. O que fazer com esse resultado

Repare numa coisa sobre as doze perguntas: **onze delas são perguntas que respondemos com você em uma conversa de dez minutos**, sem custo nenhum. A décima segunda é uma habilidade, e ela se ensina.

Foi assim que montamos este guia, de propósito. Ele te dá o **mapa**: o que existe, onde as pessoas param, e por quê. Ele não te dá o caminho andado — porque caminho andado não cabe em PDF nenhum.

AQUI VOCÊ PRECISA DE UM CONSULTOR IMOBILIÁRIO

Porque as três coisas que decidem o seu resultado não estão em nenhum material, incluindo este:

- 1. O seu número real.** Não a régua — o número com as suas seis variáveis, rodado no simulador oficial e conferido na agência, antes de você visitar qualquer imóvel.
- 2. A sua rota.** Qual dos quatro caminhos de comprovação de renda é o mais curto para o **seu** caso, com prazo e custo, lendo os seus documentos de verdade.
- 3. A ordem.** Qual providência vem primeiro. Essa é a que mais custa quando se erra, e é a que nenhum guia consegue te dar, porque depende do que está escrito na sua ficha.

Como funciona a conversa

São dez minutos, por telefone ou WhatsApp, e não custa nada.

- Fazemos a você as perguntas que este guia levantou e você não soube responder
- Puxamos a sua ficha do Banco Central **juntos, na sua tela, com a sua conta** — não consultamos o CPF de ninguém
- Dizemos em que ponto você está, o que falta, e quanto tempo leva
- Você sai com a sua lista de providências **na ordem certa**, escrita

E A PARTE QUE INTERESSA

Se a conta não fechar, dizemos na primeira conversa. Preferimos perder um cliente a colocar alguém num compromisso de trinta e cinco anos que não cabe.

Vivemos de comissão de venda. Se você comprar conosco um dia, quem nos paga é a construtora — nunca você. E se você usar tudo o que está aqui e nunca comprar nada conosco, está tudo certo também.

Vamos descobrir o seu número?

Dez minutos, sem custo e sem compromisso.
Com carteira assinada ou trabalhando por conta.

(11) 97557-1136

fimdoaluguel.com.br

Fim do Aluguel — consultoria em financiamento imobiliário
Paulo Gomes e equipe · São José dos Campos · Jacareí · Taubaté

Material informativo gratuito, elaborado em agosto de 2026. As regras do Minha Casa Minha Vida, as faixas de renda, as taxas de juros, os limites de valor de imóvel, as condições de uso do FGTS e os procedimentos da Caixa Econômica Federal são alterados periodicamente por norma e por prática das agências — confirme sempre as condições vigentes na data da sua contratação, no simulador oficial e diretamente com o banco. Os valores e réguas apresentados destinam-se a orientar a busca e **não constituem promessa, garantia ou pré-aprovação de crédito**. Este material não substitui a orientação de contador, advogado ou instituição financeira, e nenhuma informação aqui contida configura oferta de imóvel determinado.