



Leilões sem *Ilusões*

O MANUAL DO ARREMATANTE

Erros que cometi em leilão *de imóveis*.

Doze lições que ninguém me contou antes — pra você não pagar pelo mesmo aprendizado.

DIÁRIO DE UM ARREMATADOR ANÔNIMO · EDIÇÃO 01

ANTES DE COMEÇAR · NOTA DO AUTOR

Este é um relato de quem conseguiu construir patrimônio com leilões, mas cometeu erros que custaram dinheiro no caminho.

Não sou advogado. Não sou contador. Não sou guru. Sou um arrematador anônimo que, depois de alguns anos comprando imóveis em leilão judicial e extrajudicial, decidiu escrever o que aprendeu na pele — sem promessa de ficar milionário fácil, sem foto sorrindo na frente de imóvel, sem hashtag de liberdade financeira.

Dá pra construir patrimônio com leilão de imóveis. Dá. Mas a maioria do que se ensina por aí mostra só o lado vendedor. Ninguém te conta que o advogado vai cobrar três a cinco por cento da arrematação, que a desocupação leva nove a doze meses no mínimo, que apartamento de leilão demora em média um ano pra vender e casa demora dois ou três.

A margem do leilão de imóveis paga o aprendizado da próxima arrematação. Quem não tem reserva pra duas operações ruins, não tem dinheiro pra começar.

Esse caderno tem seis capítulos, na ordem natural de uma operação: o time que você monta, a análise antes do lance, a vistoria, o que você descobre que comprou de verdade, a burocracia depois e, no fim, a venda.

Use como você quiser. Imprime, anota, marca, contesta. Provavelmente errei em coisa que você vai ler. Mas se um único erro destes te economizar dez mil reais, esse documento já valeu o e-mail que você deu pra baixar.

CAPÍTULO 01

01.

Sobre contratar *advogado e corretor*.

*Em leilão você não escolhe se vai contratar advogado e corretor.
Escolhe só se vai contratar bem ou mal.*

ERRO 01 · P. 04

Achei que dava pra começar sem advogado.

ERRO 02 · P. 05

Tentei vender sozinho.

01. ERRO · MONTAR O TIME

Achei que dava pra começar sem advogado.

Comecei achando que advogado era custo a evitar — pra economizar nas primeiras operações. Foi caro.

O leilão judicial precisa de advogado pra impugnar qualquer detalhe do edital, pra acompanhar o processo de origem e pra entrar com imissão de posse depois. O extrajudicial é menos pesado, mas mesmo assim precisa de advogado pra averbar a matrícula direito e pra brigar com o ITBI quando a prefeitura cobra sobre o valor venal. Não tem caminho sem advogado, em nenhum dos dois mundos.

O que aprendi rápido é que advogado bom não cobra notificação avulsa nem peça isolada. Cobra pelo caso. E o caso, em leilão de imóveis, custa entre três e cinco por cento do valor da arrematação. Num imóvel de quatrocentos mil reais isso é doze a vinte mil reais. Tem que estar no custo desde o lance, ou você descobre depois e a sua margem encolheu.

E o pior: desconfio profundamente de advogado que promete caminho rápido, que diz ter contato no juízo, que afirma com convicção que resolve em três meses. As decisões dependem do juiz, da vara, das instâncias superiores. Quem promete o que não controla está vendendo ilusão.

02. ERRO · MONTAR O TIME

Tentei vender sozinho.

Achei que corretor era custo desnecessário. Coloquei o imóvel no OLX, no QuintoAndar, no ZAP.

Recebi mensagem de curioso. Recebi visita de quem não conseguia pagar. Recebi proposta absurda. Oito meses depois, o apartamento continuava parado, IPTU rodando, condomínio rodando, capital travado. A conta da minha autoconfiança veio caríssima.

Apartamento de leilão demora no mínimo um ano pra vender no preço cheio. Casa demora dois, às vezes três. Esse é o cenário base. Tentar acelerar isso vendendo sozinho, sem rede de corretores, é matemática perdida. Você economiza cinco por cento de comissão e perde dezoito por cento de margem no tempo parado.

Mas também não dei exclusividade pra ninguém. Trabalhar com um corretor exclusivo é apostar tudo num cavalo só. Trabalhar com dez é virar uma lista entre dezenas.

O ponto certo, pra mim, é dois ou três corretores selecionados, cada um trabalhando o seu canal — um nas redes, um na carteira de cliente fiel, um no portfólio digital. E sempre incluir a comissão no preço de tabela.

CAPÍTULO 02

02.

Sobre a análise *antes do lance*.

Lance é o último momento da operação. O primeiro é a planilha que eu fiz três semanas antes.

ERRO 03 · P. 07

Confiei no QuintoAndar pra precificar.

ERRO 04 · P. 08

Aceitei margem abaixo de 20%.

ERRO 05 · P. 09

Entrei em leilão de incorporadora.

03. ERRO · ANÁLISE ANTES DO LANCE

Confiei no QuintoAndar *pra precificar.*

Primeira operação, sem benchmark do bairro, olhei o QuintoAndar e o ZAP, achei o intervalo médio, peguei o ponto médio e usei como valor de mercado. Errei feio.

Em apartamento padrão, em bairro com muito comparável, esses portais até dão uma noção. Em casa, em terreno, em imóvel diferenciado, eles erram em vinte a trinta por cento — pra cima ou pra baixo. E eu estava precificando um sobrado em zona mista. O QuintoAndar mostrou seiscentos mil. Levei o imóvel por quatrocentos e cinquenta achando que tinha vinte e cinco por cento de desconto. Quando fui vender, o mercado real do bairro era quatrocentos e oitenta.

O que eu não tinha feito: andar no bairro, falar com porteiros, perguntar pra três corretores locais quanto vende um imóvel parecido nos últimos seis meses. Esse trabalho de campo custa um sábado. Mas é o que separa precificação real de chute estatístico.

04. ERRO · ANÁLISE ANTES DO LANCE

Aceitei margem *abaixo de 20%*.

Achei que dezesseis por cento de margem líquida era bom negócio porque era acima da poupança. Não é.

A margem do leilão de imóveis precisa pagar o aprendizado da próxima operação errada. Precisa cobrir doze a vinte e quatro meses de capital parado. Precisa pagar o estresse de despejo, ITBI, reforma, corretor. Vinte a vinte e cinco por cento de margem líquida é o break-even real. Abaixo disso, você está comprando um imóvel comum só que com mais dor de cabeça.

E a tentação é grande porque o leilão tem uma dinâmica de ego. O imóvel está ali, o desconto está estampado, você se imagina lá dentro reformando — e a empolgação encurta a sua disciplina. Tem dia que olho um leilão, faço a planilha, dá dezessete por cento de margem, e a minha cabeça começa a achar caminhos pra justificar o lance. Naquele dia eu fecho a planilha e vou ler outra coisa.

Comprar em leilão com quinze por cento de margem é pagar caro pelo direito de ter dor de cabeça.

05. ERRO · ANÁLISE ANTES DO LANCE

Entrei em leilão *de incorporadora*.

Três vezes. Em todas perdi tempo de análise, paguei a entrada de habilitação, e em duas das três o leilão foi cancelado em cima da hora.

Na outra, o lance vencedor foi a própria incorporadora recomprando o imóvel pelo valor da dívida — porque a lei deixa. Esses leilões existem porque a incorporadora precisa cumprir um rito legal pra retomar o imóvel do mutuário inadimplente. Não estão querendo realmente vender. Estão querendo limpar a documentação pra revender direto, no canal próprio, depois.

Hoje olho três sinais antes de gastar tempo com um edital desses. Cedente é incorporadora ainda ativa, com obras no nome? Pula. Leilão é único, sem segunda praça? Pula. Desconto sobre o valor de avaliação parece bom demais? Provavelmente é — dificilmente uma incorporadora deixa imóvel ir embaixo do valor de mercado no primeiro leilão público.

CAPÍTULO 03

03.

Sobre a *vistoria*.

O Google Maps me mostra o que existe. A engenharia social me mostra o que mora.

ERRO 06 · P. 11

Arrematei imóvel em outro estado.

ERRO 07 · P. 12

Não fiz engenharia social.

06. ERRO · VISTORIA

Arrematei imóvel *em outro estado*.

Achei que minha planilha estava boa e que eu conseguiria gerir tudo à distância — uma cidade do interior do Paraná, eu morando em São Paulo.

Reforma virou dor de cabeça crônica. Pedreiro não respondia mensagem. Eletricista cobrou à vista, sumiu por duas semanas, voltou cobrando o mesmo serviço. Material mandado pelo Mercado Livre virou três viagens pra trocar peça errada. A reforma de quarenta e cinco dias virou cento e dez. A margem caiu onze por cento.

O imóvel até deu lucro no fim, mas foi um lucro caro em tempo, em estresse, em horas-vida. Apreendi que arrematar imóvel longe é uma operação diferente, com regras diferentes. Precisa de caretaker local pago, orçamentos por foto e medida no Excel, uma visita única e decisiva, e presença remota com câmera. Não dá pra fazer "igual ao que eu faço aqui".

07. ERRO · VISTORIA

Não fiz *engenharia social*.

Visitei o imóvel uma vez, num sábado de manhã, no calor da empolgação pré-lance. Achei o bairro tranquilo, o prédio bem cuidado, fachada em ordem. Arrematei.

Quando finalmente recebi a posse, descobri que duas quadras dali tinha um ponto de droga ativo à noite, que a rua alaga a cada chuva de verão, e que o último morador era conhecido na padaria por chegar de cabeça baixa, sem cumprimentar ninguém. Tudo isso eu saberia se tivesse voltado em três horários diferentes e conversado com porteiro, vizinho, dono de comércio.

Engenharia social é o nome chique pra uma coisa simples: gastar três horas a mais antes do lance pra evitar três anos de arrependimento. Manhã, tarde e noite, em dias diferentes. Pergunta direta pro porteiro do prédio em frente, pra dona da padaria da esquina, pro vizinho de muro. Não é fofoca, é due diligence.

O que o Google Street View não mostra: a cara das pessoas saindo do prédio às onze da noite.

CAPÍTULO 04

04.

Sobre o que estou *comprando de verdade.*

As fotos dos cursos são raras. Na vida real, encontrei até a fiação arrancada da parede.

ERRO 08 · P. 14

Acreditei que só precisava de uma pintura.

ERRO 09 · P. 15

Não orcei o pior cenário.

08. ERRO · O QUE SE COMPRA DE VERDADE

Acreditei que só precisava *de uma pintura*.

O leiloeiro disse "imóvel em bom estado, só precisa de pintura". Acreditei.

Cheguei lá pra primeira vistoria pós-arrematação e o ex-mutuário tinha levado embora tudo o que se desparafusava. Interruptores. Fios. Quadro de luz. Louças do banheiro. Pisos arrancados em duas peças. Pia da cozinha. Box. Até a porta do quarto principal.

Tive que refazer elétrica do zero, refazer hidráulica em três pontos, comprar dois banheiros completos e uma cozinha inteira de base. Orçamento de quinze mil pra "só pintura" virou setenta e dois mil. Quase derrubou minha margem inteira.

Não é maldade do leiloeiro. Ele descreve o que vê no dia do credenciamento, e o ex-mutuário ainda mora lá. Quando entende que vai sair, leva tudo o que conseguir levar como forma de pequena vingança ou desespero. Acontece com frequência. Comigo, já em quatro de cada dez imóveis.

09. ERRO · O QUE SE COMPRA DE VERDADE

Não orcei o *pior cenário*.

Esse é primo do anterior, mas vai além da reforma. É a estimativa de tempo, de juros pagos no capital parado, de IPTU rodando, de condomínio rodando.

Na primeira operação fiz a planilha considerando que ia ter posse em três meses, reforma em sessenta dias e venda em quatro meses. Total: nove meses do dinheiro parado.

A realidade: imissão de posse demorou onze meses (que era o cenário base, mas eu tinha colocado três), reforma demorou setenta dias, venda levou onze meses no preço que eu queria. Total: vinte e três meses do dinheiro parado. Dobrei o tempo, paguei o dobro de IPTU e condomínio, paguei o dobro de oportunidade de capital. A margem real foi metade da que projetei.

Em leilão, todo prazo otimista é o seu pior inimigo. Sempre dobre.

CAPÍTULO 05

05.

Sobre a *burocracia depois*.

Você arrematou. Agora começa a parte que ninguém te ensina: lidar com a prefeitura e com quem mora dentro.

ERRO 10 · P. 17

Briguei contra o ITBI antes da averbação.

ERRO 11 · P. 18

Achei que notificação amigável tirava o ocupante.

10. ERRO · BUROCRACIA DEPOIS

Briguei contra o ITBI *antes da averbação.*

A lei diz que o ITBI deve ser calculado sobre o valor da arrematação. As prefeituras, na maioria, cobram sobre o valor venal — que é maior.

A diferença varia de cinco a vinte por cento sobre o ITBI. No meu caso da primeira vez, eram oito mil reais. Entrei com recurso administrativo achando que ia resolver em trinta dias.

O recurso travou. E enquanto ele estava em análise, o cartório não fazia a averbação da arrematação na matrícula — porque o ITBI não estava quitado. Sem averbação, eu não conseguia vender, financiar, nada. O imóvel ficou em limbo por sete meses até eu desistir do recurso, pagar o valor cheio e liberar a documentação.

Sete meses de capital parado, IPTU rodando, condomínio rodando, oportunidade perdida. Custo real do meu recurso administrativo: muito mais que os oito mil reais que eu queria reaver.

11. ERRO · BUROCRACIA DEPOIS

Achei que notificação amigável *tirava o ocupante.*

Imaginei o seguinte cenário: arremato, vou até o imóvel com a notificação extrajudicial assinada pelo cartório, mostro pro morador, ele entende a situação, junta as coisas e sai em sessenta dias. Por que não? Eu era educado, ele entenderia.

Não entendeu. Falou que eu não era proprietário "de verdade" até a posse ser averbada. Falou que precisaria de tempo. Pediu cento e oitenta dias. Não pagou nada de aluguel nesse tempo. Quando os cento e oitenta passaram, falou que precisava de mais tempo. Tive que entrar com ação de imissão na posse. Doze meses depois, com mandado, oficial de justiça e força policial, ele saiu.

Custo da inocência: quase um ano e meio sem o imóvel, e a operação inteira exposta a esse atraso. Aprendi que ninguém sai de imóvel arrematado por boa vontade. Quase nunca. As exceções são raras. A regra é o calendário.

Quem mora dentro do imóvel não vai sair porque você pediu. Vai sair porque o juiz mandou.

CAPÍTULO 06

06.

Sobre vender *e proteger*.

As pessoas têm aversão ao seu lucro. Sua margem é dado privado.

ERRO 12 · P. 20

Falei que o imóvel veio de leilão.

12. ERRO · VENDER E PROTEGER

Falei que o imóvel veio de leilão.

Primeiro comprador qualificado da minha primeira venda. Casal jovem, dois filhos, gostaram do imóvel, queriam fechar rápido.

O corretor mostrou. Eles perguntaram, com sorriso de quem já sabia, "esse imóvel é de leilão, né?". Confirmei. Olharam pro corretor, olharam um pro outro, voltaram pra mim e disseram "então a gente faz uma proposta diferente: trezentos mil". O imóvel estava anunciado por quatrocentos e oitenta. Eu tinha pagado trezentos e vinte.

Não estavam ofertando justo. Estavam tentando me forçar a vender perto do custo, achando que eu ia querer sair correndo da operação. Recusei. Mas a conversa azedou ali. Em outra venda mais tarde, dei a sorte de o comprador NÃO saber, e o imóvel saiu pelo preço de tabela em sessenta dias.

A regra de ouro que aprendi: jamais conte que veio de leilão. Jamais. Não é mentira — você tem escritura, matrícula, ITBI pago, é proprietário legítimo. O que veio antes é informação privada da sua operação, não obrigação pública. As pessoas têm aversão ao seu lucro, e qualquer coisa que dê a entender que você pagou menos vai ser usada pra te forçar a vender por menos.

PRÓXIMOS PASSOS · PRA VOCÊ

Esse documento é *só o começo*.

Tenho mais duas ferramentas que disponibilizo gratuitamente — sem promessa, sem upsell agressivo, só o material que eu mesmo gostaria de ter tido quando comecei.

FERRAMENTA
· 01

Simulador de *Viabilidade*.

Uma ferramenta web que calcula TIR, margem líquida, custo de oportunidade, ITBI, ITCMD e o cenário pessimista de tempo. Foi a planilha que eu queria ter tido na primeira operação. Acesse no link do meu Instagram.

FERRAMENTA
· 02

Curso *completo*.

Sessenta e sete reais, seis módulos, quarenta aulas. Aprofundamento de tudo que está nesse caderno mais o que ficou de fora. Sem promessa de ficar milionário, com a planilha aberta, com os números reais. Disponível no link da bio.

Por fim. Se você arrematou alguma vez e tem uma história — um erro próprio, um aprendizado — me manda mensagem privada no Instagram. Cada conversa boa vira material aqui. Esse documento é um diário em andamento. A próxima versão talvez tenha vinte erros, e talvez um deles seja seu.

Boa arrematação. E principalmente, boa venda.

MAIO DE 2026