



DIRETRIZ PARA CAPTAÇÃO DE PARCERIA.

CONCEITO: Parceria é o relacionamento jurídico-comercial que estabelece regras contratuais para que o proprietário de um imóvel disponibilize-o para estudos e eventual implantação de um empreendimento na mesma.

O proprietário do imóvel, através de contrato ou uma empresa constituída como SPE – Sociedade de Propósito Específico, disponibiliza seu imóvel sem que incorra em custos, despesas. O empreendedor por seu lado disponibiliza recursos e conhecimento, know-how, para otimizar ao máximo o retorno financeiro de ambos, proprietário e empreendedor sobre o imóvel.

Na parceria não existe desembolso de caixa inicial a qualquer título para o proprietário do imóvel pois somente o empreendimento se concretiza no registro do mesmo junto ao Oficial de Registro de Imóveis, até essa data o risco e capital aplicado é todo do empreendedor.

COMISSÃO DE APROXIMAÇÃO: Dá-se o nome de aproximação a intermediação por corretor de imóvel entre o proprietário do imóvel e o empreendedor. A comissão geralmente aplicada no mercado para essa operação é de 1% (hum por cento) do **VGW – VALOR GERAL DE VENDA** do empreendimento e pago em imóvel no mesmo empreendimento quando da conclusão do mesmo.

Quem paga essa comissão de aproximação normalmente é o proprietário do imóvel a ser beneficiado. A **METAL LAND EMPR. IMOB. LTDA** e demais empresas do grupo participa do pagamento dessa comissão, **junto com o proprietário**, na mesma proporção constante no contrato de parceria, **SEMPRE em imóveis no próprio empreendimento**.

O desenvolvimento de um projeto demanda muito capital desde o instante inicial até sua conclusão. O empreendedor precisa alocar recursos vultuosos até obter a conclusão da viabilidade técnica e comercial do empreendimento. Pode ocorrer que durante os estudos de viabilidade técnico comercial conclua-se pela inviabilidade do negócio, portanto não se paga a comissão de aproximação antes do efetivo registro do empreendimento no Oficial de Registro Imobiliário do empreendimento. Os corretores envolvidos precisam estar cientes desta situação.

VENDA DO EMPREENDIMENTO: A **METAL LAND EMPREENDIMENTOS IMOBILIÁRIOS LTDA** e demais empresas do grupo procuram **SEMPRE** dar exclusividade das vendas **aos corretores que intermediaram a “aproximação” (ou compra de área) entre proprietário do imóvel e empreendedor**. A comissão de venda nesse sistema, **EXCLUSIVIDADE**, tem a percentagem geralmente estipulada na faixa de 3% (três por cento) a 5% (cinco por cento) do valor à vista do produto final (lotes, casas, apartamentos, galpões, etc) dependendo das características do produto a ser desenvolvido no imóvel.



A título de esclarecimento, a **METAL LAND** providenciara o treinamento dos corretores para efetuar as vendas (para aqueles ainda não familiarizados com venda em sistema de plantão), fornecera material adequado para preenchimento das propostas e demais documentos pertinentes. Elaborara e fornecerá os contratos de venda prontos para coleta de assinaturas pelos corretores dos adquirentes enfim trabalhando em conjunto com os mesmos para sucesso de toda a operação. A **METAL LAND** não possui corretores entre seus funcionários e não possui Imobiliária que trabalhe exclusivamente para ela.

A venda do produto final somente não será realizada pelos corretores que intermediaram a “aproximação” caso os mesmos não se interessem ou realmente não disponham de capacidade para administrar a venda em plantão, rodizio de corretores, administração das vendas, etc. Nosso empenho sempre é o de qualificá-los para essa operação.

DOCUMENTOS NECESSÁRIOS PARA ANÁLISE DE UMA ÁREA:

- 1) OBRIGATÓRIOS:** - matrícula atualizada do imóvel;
 - foto do Google localizando o imóvel preferivelmente demarcando as divisas do mesmo;

- 2) DESEJÁVEIS:** - Desenho planialtimétrico do imóvel;
 - Certidão de Uso do Solo emitida pela Prefeitura Municipal do local do imóvel.
 - Diretriz da Prefeitura Municipal do local do imóvel com respeito a área efetiva.
 - Diretriz do órgão responsável pelo fornecimento da água potável e coleta de esgoto (SAAE, SABESP, etc).
 - Carnê de IPTU ou CCIR e ITR (imposto territorial rural).

- 3) OUTROS:**
 - Escritura;
 - Memorial de Partilha – Inventário.
 - Sentença/Processo no caso de USUCAPIÃO.
 - Cópia simples dos documentos pessoais dos proprietários, CIC, RG, Carteira Habilitação, Comprovante de Endereço, etc.
 - Certidão negativa dos proprietários do cartório distribuidor, civil, criminal, trabalhista, fiscal, receita federa e INSS.

CORRETORES: Uma vez assinado o Contrato de Parceria torna-se necessário o fornecimento dos documentos pessoais dos corretores, inclusive CRECI (cópias simples) e a porcentagem que cada um terá na comissão de aproximação para que seja elaborado o contrato e assinado por todos.