

1. Tabela de Vendas/Disponibilidade

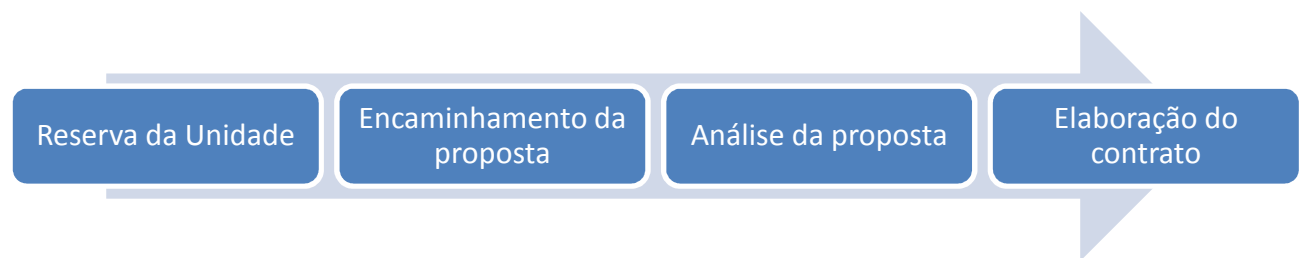
O corretor deverá, inicialmente, efetuar seu cadastro no **Portal do Corretor** do site <https://serca.facilitavendas.com/>. Após o cadastro e login, basta escolher o empreendimento para que tenha acesso à **Tabela de Vendas, Disponibilidade** e demais materiais de venda.

OBS.: Os corretores que optarem pelo uso do aplicativo da SERCA em seus tablets ou smartphones receberão notificações com alertas de atualizações em tempo real.

Consultas poderão ser feitas também por telefone. Basta ligar, em horário comercial, para o número **(62) 3251-8778** ou **(62) 98234-0809**. Você falará com nosso Coordenador Comercial, **Riky Mizukami**.

2. Processo de Venda

O processo de venda segue as seguintes etapas:



2.1. Reserva da Unidade e Encaminhamento da proposta

Havendo o interesse por determinada unidade, o corretor deverá entrar em contato com o Coordenador Comercial através do número **(62) 3251-8778** ou **(62) 98234-0809** e solicitar a reserva. Para isto, basta que o corretor informe seu nome, telefone e unidade a ser reservada.

A seguir, deve-se proceder com o preparo da **proposta**, que deve ser preenchida com **letra legível, datada e assinada**.

OBS.: Caso a proposta não seja enviada pelo corretor em até 24 horas após a solicitação da reserva, a mesma é anulada.

A proposta pode ser entregue em papel na sede da empresa ou enviada por e-mail (comercial@sercaconstrutora.com.br).

OBS.: É imprescindível a confirmação do recebimento da proposta por telefone nos números indicados acima.

Data de aprovação: 13/04/2018

Elaborado/Revisado por: Thays Lemes
Aprovado por: Thays Lemes

Aprovação:



2.2. Análise da Proposta

A reserva perdura até que se decida a respeito da aprovação ou não da proposta recebida. Se a proposta for recusada, encerra-se o processo e a reserva cai. Nos casos em que a proposta for inicialmente aceita, são solicitados ao corretor os seguintes documentos do cliente, os quais devem ser entregues em até 3 dias úteis:

- Cópia do RG;
- Cópia do CPF;
- Cópia do comprovante de endereço atualizado;
- Cópia da certidão de casamento (caso os proponentes sejam casados);
- Comprovante de renda
- Certidões:
 1. **Receita Federal**
[Clique aqui para emitir](#)
 2. **Justiça Federal**
[Clique aqui para emitir](#)
 3. **TRT Goiás**
[Clique aqui para emitir](#)
 4. **SEFAZ**
<http://www.sefaz.go.gov.br/>
>Serviços >Certidão negativa de débito >Emissão
 5. **SPC/SERASA**

OBS.: Quando a proposta contemplar um imóvel como forma de pagamento, é de responsabilidade do cliente a **certidão negativa de ônus do imóvel**. Além disso, no ato da entrega do imóvel, todas as contas devem estar quitadas (energia, água, IPTU e condomínio).

De posse de todos os documentos, é feita uma última análise da proposta. Caso exista alguma pendência que inviabilize o aceite, a proposta cai. Caso contrário, procede-se para a elaboração do contrato.

2.3. Elaboração do contrato

Depois de reunidos os documentos exigidos, o contrato será elaborado. O corretor receberá as duas vias do documento para colher a assinatura do cliente. Uma via do contrato deve ter firma reconhecida como verdadeira.

Após assinadas, as duas vias retornam à SERCA para receber a assinatura da empresa. Ao término do processo, a via do cliente é entregue por meio do corretor que realizou a venda.

OBS.: Se o cliente preferir assinar o contrato na SERCA, a necessidade de reconhecimento de firma é dispensada e as vias são imediatamente distribuídas.