

# Como criar um contrato de venda?

O módulo de Contratos de Venda permite registrar e gerenciar os contratos gerados a partir da venda de imóveis intermediados pela imobiliária. Ele centraliza as informações da negociação, como o imóvel vendido, os compradores, os proprietários, o valor da venda e as comissões envolvidas.

No dia a dia, você usa esse módulo para abrir um novo contrato de venda assim que um negócio é fechado, acompanhar o status de pagamento de cada contrato, visualizar métricas gerais da carteira de vendas e exportar relatórios para controle interno ou declarações como o DIMOB.

Para criar um contrato, você precisa ter a permissão "Contrato Sale: Criar" ativada no seu perfil de acesso. Outras ações, como excluir contratos ou registrar cobranças, exigem permissões adicionais que devem ser configuradas pelo administrador do sistema.

**Rotina:** Financeiro > Contratos > Contratos de Venda

## 1. Navegação no módulo

The screenshot displays the Apresenta.me dashboard with a dark sidebar on the left containing navigation options like 'Principal', 'Atualizações do Sistema', 'Minha Conta', 'Inteligência Artificial', 'Administrador', 'Imóveis', 'Pessoas', 'Negócios', 'Financeiro', 'Análise de Ficha', 'Vistorias', 'Fluxos de Processos', 'Tickets', 'Documentos', 'Agenda', and 'Site'. The main content area features several widgets:

- Resumo das cobranças no período selecionado:** Shows a 17.5% payment rate (Faturas Recebidas) with a bar chart indicating 7 Liquidadas (green), 3 A vencer (yellow), and 30 Atrasadas (red). A warning icon indicates 82.5% of Faturas Pendentes.
- Contas a Pagar em 7 dias:** A table listing upcoming payments with columns for Data, Descrição, and Valor. Total: R\$ -8.973,71.
- Contas a Receber em 7 dias:** A table listing incoming payments with columns for Data, Descrição, and Valor. Total: R\$ 4.100,00.
- Contratos por Status:** A bar chart showing 2 'Em Andamento' (blue), 1 'Suspensa' (orange), and 1 'Cancelado' (grey) contracts.
- Leads:** Information about leads with filters for 'Hoje', 'Semana', and 'Período'. Metrics: 6 Total, 6 Arquivados, 5 Ignorados.
- Funil de Negócios:** A funnel chart showing 81 'Aguardando' leads and 1 'Led sem resp'. Includes a 'Fazer tour novamente' button.

Este GIF mostra o caminho de acesso até a tela de Contratos de Venda, dentro do menu Financeiro.

## 2. Como funciona

Ao acessar o módulo, você vê a listagem de todos os contratos de venda cadastrados. No topo da tela, um painel de resumo exibe métricas agrupadas por situação (Ativo, Concluído, Cancelado, entre outras) e por status de pagamento (Pagamento em Dia, Vencido, Nada a pagar, entre outros). Esse painel pode ser ocultado clicando em "Fechar Resumo dos Contratos de Venda".

Abaixo do resumo, ficam os filtros de busca. Você pode filtrar por imóvel, condomínio, proprietário, compradores, situação, status do contrato, status de pagamento e data da venda. Após preencher os filtros desejados, clique em **Buscar**. Para cadastrar um novo contrato, clique no botão **Adicionar Contrato**.

A listagem exibe, para cada contrato: código, data da venda, situação, valor da comissão e percentual, valor da venda, imóvel, compradores, proprietários e telefones. Você pode personalizar quais colunas aparecer usando o seletor de colunas disponível na tabela.

O painel de métricas é atualizado de acordo com os filtros aplicados. Use os filtros para visualizar resumos de períodos ou equipes específicas.

## 3. Criando um novo contrato de venda

**Gestão de Contrato de Venda**

R\$ 0,00 Valor da Venda | R\$ 0,00 Comissão (0,00%) | R\$ 0,00 Valor do Corretor | R\$ 0,00 Total a Repassar | R\$ 0,00 Total da Imobiliária

**Informações do Contrato**

EMPRESA: Apresenta.me | NEGÓCIO: Seleccione um negócio... | IMÓVEL: Digite dados do Imóvel e seleccione-o... | TIPO DE CONTRATO: Escritura/Registro | ASSINADO EM: / /

DATA DA VENDA: / / | VALOR DA VENDA: R\$ 0,00 | COMISSÃO: % | COMISSÃO: R\$ 0,00 | RETENÇÃO DE NFS: %

DESPACHANTE: Digite dados da Pessoa e seleccione-a... | PROCURADOR PROPRIETÁRIO: Digite dados da Pessoa e seleccione-a... | TAGS PARA O CONTRATO: Seleccione uma tag...

ATIVO: Ativo | STATUS: Em Andamento | STATUS DE PAGAMENTO: Vence em 10 dias | RESPONSÁVEL PELO CONTRATO: Agenor | PERMISSÃO DE ACESSO: Todos os Usuários

**Compradores do Imóvel**

1a	1º COMPRADOR	PERCENTUAL	\$
1a	1º COMPRADOR	100	\$

**Proprietários do Imóvel**

1a	1º PROPRIETÁRIO	PERCENTUAL	\$
1a	1º PROPRIETÁRIO	100	\$

Comissionados da Venda | Informações Adicionais | Campos Customizados

Gravar | Gravar e Continuar | Fechar

Ao clicar em **Adicionar Contrato**, uma janela de cadastro é aberta. Preencha os campos conforme a negociação realizada. Os campos marcados com asterisco são obrigatórios para salvar o contrato.

<b>Campo</b>	<b>Descrição</b>	<b>Obrigatório</b>
Imóvel	Imóvel que foi vendido. Digite parte do endereço ou código e selecione na lista. O contrato ficará vinculado a esse imóvel.	Sim
Compradores	Pessoa ou pessoas que estão comprando o imóvel. Você pode adicionar mais de um comprador ao mesmo contrato.	Sim
Proprietários	Pessoa ou pessoas que estão vendendo o imóvel. Vincula o proprietário à negociação para fins de repasse e DIMOB.	Sim
Tipo de Contrato	Classifica o contrato de venda conforme a modalidade da negociação. As opções disponíveis são definidas nas configurações do sistema.	Sim
Data da Venda	Data em que a venda foi concretizada. Usada para ordenação na listagem, relatórios e cálculo de DIMOB.	Sim
Valor da Venda	Valor total pelo qual o imóvel foi vendido. É a base para o cálculo da comissão.	Sim
Comissão (%)	Percentual de comissão da imobiliária sobre o valor da venda. O sistema calcula automaticamente o valor em reais conforme o percentual informado.	Sim
Retenção de NFS (%)	Percentual de retenção de nota fiscal de serviço a ser aplicado sobre a comissão, quando houver obrigatoriedade de recolhimento.	Não
Assinado em	Data em que o contrato foi assinado pelas partes. Diferente da data da venda; útil para controle de prazo de validade do contrato.	Não
Situação	Situação atual do contrato: Ativo, Concluído, Pausado, Cancelado, entre outras. Define se o contrato está em vigor.	Não

Status	Status operacional do contrato, como "Em Andamento" ou "Pendente". Complementa a situação com detalhes do andamento do processo.	Não
Status de Pagamento	Indica se há parcelas em dia, vencidas ou quitadas. Pode ser atualizado manualmente ou calculado pelo sistema conforme as faturas geradas.	Não
Permissão de Acesso	Define quais usuários ou equipes podem visualizar este contrato. Útil para restringir o acesso a negociações confidenciais.	Não
Referência	Código ou identificador interno da imobiliária para este contrato. Facilita a busca e a integração com sistemas externos.	Não
Nota Fiscal	Chave que ativa a emissão de nota fiscal vinculada a este contrato. Quando ativada, o sistema passa a considerar as configurações de nota fiscal definidas para a empresa.	Não
DIMOB	Indica se esta venda deve ser incluída na declaração DIMOB enviada à Receita Federal. Ative para negociações sujeitas a essa obrigação.	Não
Ocultar PIX na tela de pagamento	Quando ativado, a opção de pagamento via PIX não é exibida ao comprador na tela de cobrança online.	Não
1º Campo Customizável	Campo de texto livre para informações adicionais definidas pela sua imobiliária. O nome deste campo pode ser personalizado nas configurações.	Não
2º Campo Customizável	Segundo campo de texto livre para uso interno. Aparece nas colunas da listagem como "2º Campo Customizado".	Não
3º Campo Customizável	Terceiro campo de texto livre para uso interno. Aparece nas colunas da listagem como "3º Campo Customizado".	Não

Os valores padrão do formulário (como percentual de comissão e configurações de nota fiscal) são carregados automaticamente a partir das configurações gerais da sua empresa. Revise os valores antes de salvar, pois eles podem não refletir as condições específicas de

cada negociação.

## 4. Informando os comissionados

No formulário de cadastro, há uma seção dedicada aos comissionados, ou seja, as pessoas que receberão parte da comissão pela venda. Para cada comissionado, você informa o tipo do envolvido (por exemplo, corretor, gerente ou parceiro), o percentual que lhe cabe e o valor correspondente. Você pode adicionar mais de um comissionado por contrato.

Campo	Descrição	Obrigatório
Tipo do Envolvido	Função do comissionado nesta venda, como corretor captador, corretor vendedor ou gerente. Define como o repasse será categorizado nos relatórios de comissão.	Sim
Percentual	Porcentagem da comissão total que será repassada a este envolvido. A soma dos percentuais de todos os comissionados não precisa ser 100%, pois pode haver retenção da imobiliária.	Sim
Valor	Valor em reais calculado a partir do percentual informado. Pode ser ajustado manualmente se necessário.	Sim

Os comissionados cadastrados nesta seção aparecem no módulo de Comissões de Corretores, permitindo o acompanhamento e o repasse individual de cada participante da venda.

## 5. Resultado após salvar o contrato

Após salvar, o contrato aparece na listagem com seu código gerado automaticamente, a data da venda, a situação, o valor da comissão, o percentual e o valor da venda. A partir da listagem, você pode clicar no contrato para abri-lo, editar informações, anexar arquivos ou gerar faturas de cobrança.

Assim que o contrato for salvo, você já pode acessá-lo para registrar faturas, adicionar documentos e acompanhar o status de pagamento pela própria tela do contrato.

## 6. Perguntas frequentes

### Posso cadastrar mais de um comprador no mesmo contrato?

Sim. No campo "Compradores", você pode adicionar quantas pessoas participaram da compra. Todos os compradores ficam vinculados ao contrato e aparecem na listagem e nos relatórios.

### **O que acontece se eu não informar os comissionados?**

O contrato é salvo normalmente, mas sem os dados de comissão individual. Isso significa que nenhum repasse será registrado no módulo de Comissões de Corretores para essa venda. Você pode adicionar os comissionados depois, editando o contrato.

### **A situação "Contrato sem Faturas" aparece automaticamente. O que significa?**

Esse status de pagamento indica que o contrato foi cadastrado, mas ainda não tem nenhuma fatura de cobrança gerada. Para criar faturas, acesse o contrato e utilize a opção de geração de cobranças disponível dentro dele.

### **Preciso ativar o DIMOB em todos os contratos de venda?**

Não. Ative somente nos contratos que precisam ser declarados à Receita Federal. Contratos de venda de imóveis mediados por imobiliária geralmente se enquadram nessa obrigação, mas consulte sua contabilidade para confirmar cada caso.

### **Posso exportar a listagem de contratos de venda?**

Sim. Clique no botão **Exportar Arquivos** na tela de listagem. Essa ação requer a permissão "Contrato Sale: Exportar" ativada no seu perfil de acesso.

### **Como faço para excluir um contrato criado por engano?**

Selecione o contrato na listagem e use o botão **Remove**. Essa ação exige a permissão "Contrato Sale: Excluir". Verifique com o administrador do sistema se você não visualizar essa opção.

---

Revisão #3

Criado 17 junho 2026 09:24:40 por João Fronza

Atualizado: 17 junho 2026 09:27:20 por João Fronza