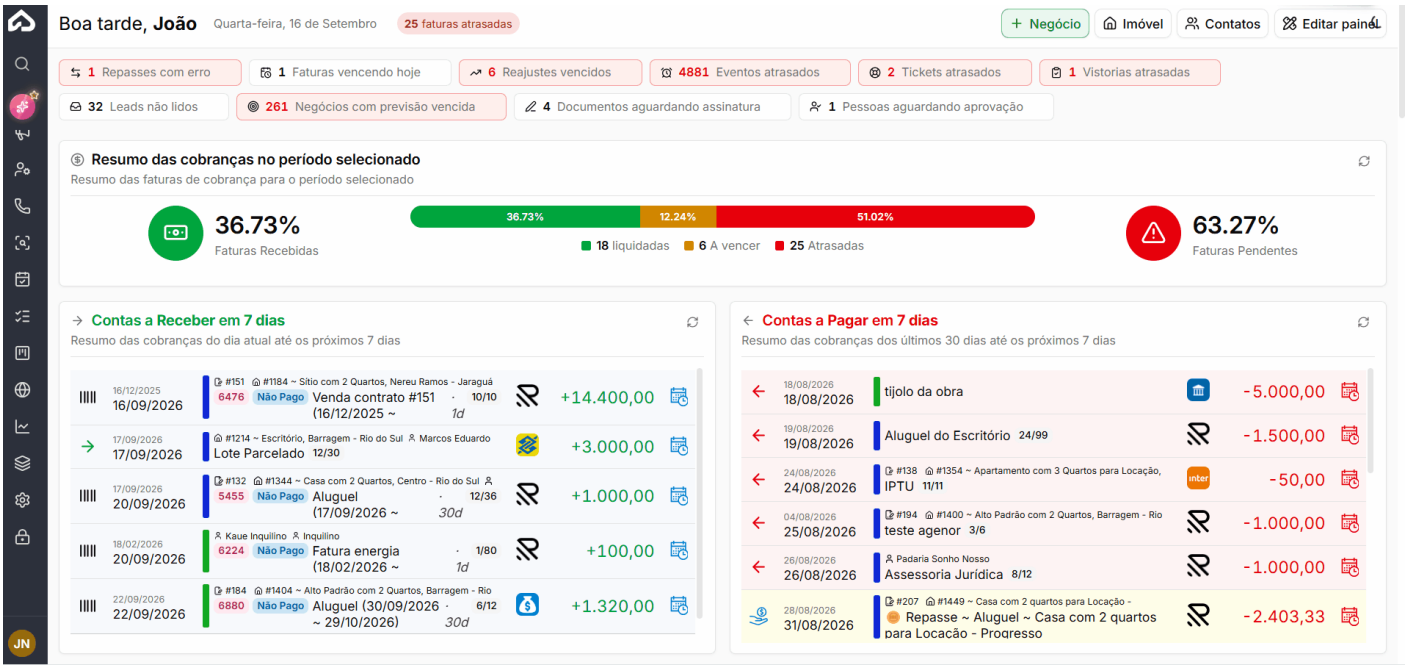
Como cadastrar um contrato de venda

O **Contrato de Venda** registra as principais informações de uma transação imobiliária, como compradores, proprietários, imóvel, valor da venda, comissão da imobiliária e divisão dos valores entre os envolvidos.

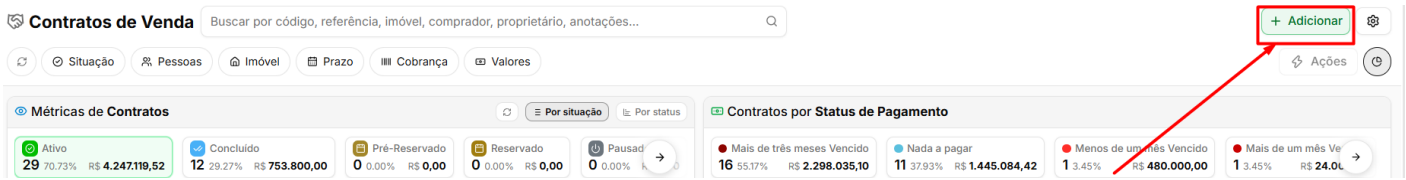
A partir desse contrato, o sistema permite gerar as faturas da comissão, controlar os repasses aos corretores e utilizar as informações nos processos de **VGV** e **DIMOB**.

Diferente do contrato de locação, o contrato de venda não possui cobrança recorrente. O faturamento está relacionado principalmente à **comissão da venda**, que pode ser distribuída entre diferentes pagadores.

Navegação no Módulo

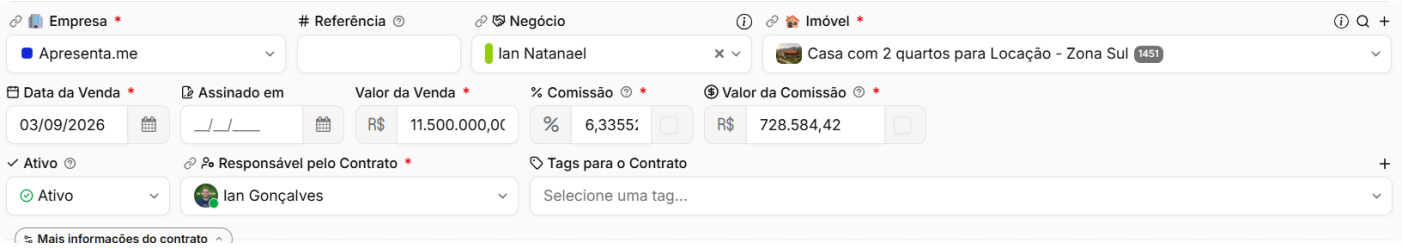


Rotina: Financeiro > **Contratos** > **Contratos de Venda >** Para iniciar um novo cadastro, clique em **Adicionar**.



Para iniciar um novo cadastro, clique em **Adicionar**.

Cadastrando a venda - Aba Dados da venda



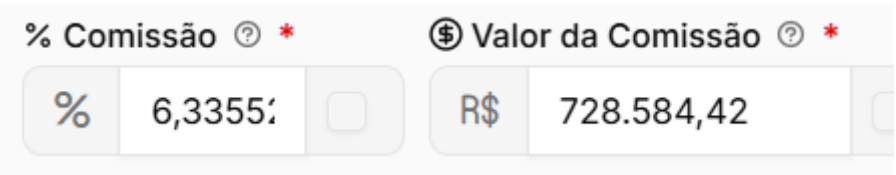
Na aba **Venda**, são preenchidas as principais informações da transação.

Campo	Descrição
Empresa	Define a empresa responsável pelo contrato. O preenchimento é obrigatório.
Referência	Permite informar um código ou identificação interna utilizada pela imobiliária.
Negócio	Permite vincular o contrato ao negócio do funil que originou a venda.
Imóvel	Define o imóvel negociado. O preenchimento é obrigatório.
Data da Venda	Define a data em que a venda foi realizada. O preenchimento é obrigatório.
Assinado em	Permite registrar a data de assinatura do contrato.
Valor da Venda	Define o valor total da transação. O preenchimento é obrigatório.
Ativo	Define a situação do contrato dentro da imobiliária.
Responsável pelo Contrato	Define o usuário responsável pelo contrato. O preenchimento é obrigatório.
Tags para o Contrato	Permite adicionar identificações para facilitar a organização e localização do contrato.

Valores de comissão da venda

A comissão da imobiliária pode ser informada em **percentual** ou **valor**.

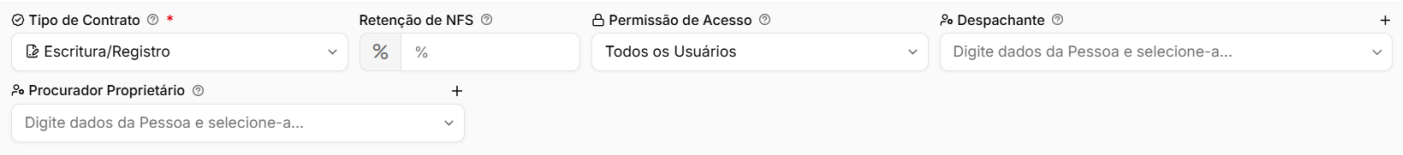
Os dois campos são recalculados automaticamente entre si conforme as informações da venda.



Campo	Descrição
Percentual da Comissão	Define qual percentual do valor da venda corresponde à comissão da imobiliária.
Valor da Comissão	Define diretamente o valor financeiro da comissão.

> **Atenção:** Utilize a trava no campo que não deve ser recalculado automaticamente durante alterações na comissão.

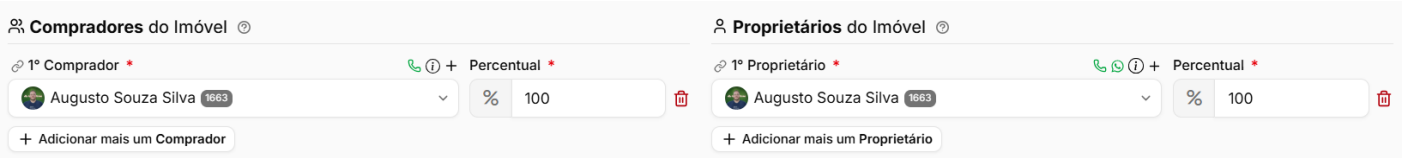
Complementos da venda



Também podem ser configuradas informações complementares relacionadas à transação.

Campo	Descrição
Tipo de Contrato	Define a modalidade utilizada na venda. O preenchimento é obrigatório.
Retenção de NFS	Define o percentual de retenção de impostos relacionado à nota fiscal de serviço.
Permissão de Acesso	Define quais usuários poderão visualizar o contrato na listagem e nos relatórios.
Despachante	Permite informar o profissional responsável por auxiliar os envolvidos nos processos relacionados à transação.
Procurador Proprietário	Permite informar a pessoa que representa o proprietário por meio de procuração.

Definindo Compradores e proprietários do imóvel



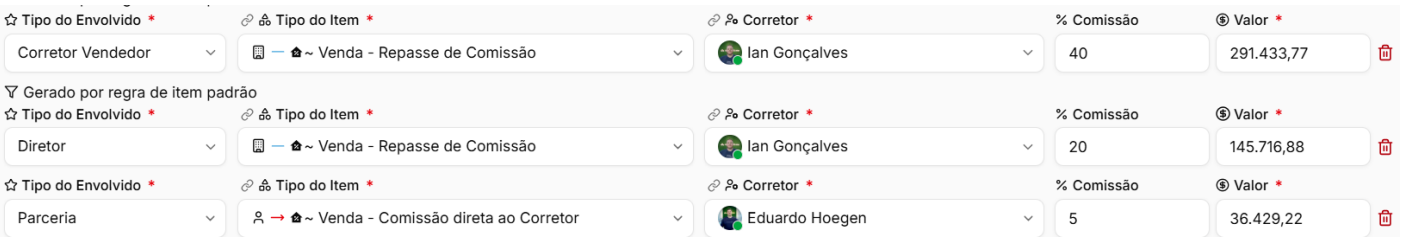
O contrato pode possuir mais de um comprador e mais de um proprietário. Para cada pessoa, é possível definir sua participação percentual na transação.

Grupo	Descrição
Compradores do Imóvel	Permite adicionar as pessoas do tipo **Comprador** relacionadas à aquisição do imóvel.

Proprietários do Imóvel	Permite adicionar as pessoas do tipo **Proprietário** responsáveis pela venda.
Percentual	Define a participação de cada pessoa na transação.

> Para gerar as faturas da comissão, é necessário possuir compradores ou proprietários cadastrados no contrato, pois são essas pessoas que poderão ser utilizadas como pagadores durante o rateio do faturamento.

Comissionados da venda - corretor que vai receber valores sobre a comissão da imobiliária



Os comissionados representam os usuários ou corretores que participarão da divisão da comissão da venda.

Campo	Descrição
Tipo do Envolvido	Define o papel desempenhado pelo profissional na venda, como captador, vendedor ou outro tipo configurado.
Tipo do Item	Define como vai ser paga a comissão, se vai direto para o corretor ou se vai ser repassada.
Corretor	Define o corretor relacionado à comissão.
Comissão	Define o percentual da comissão destinado ao envolvido.
Valor	Apresenta ou permite definir o valor correspondente à comissão do envolvido.

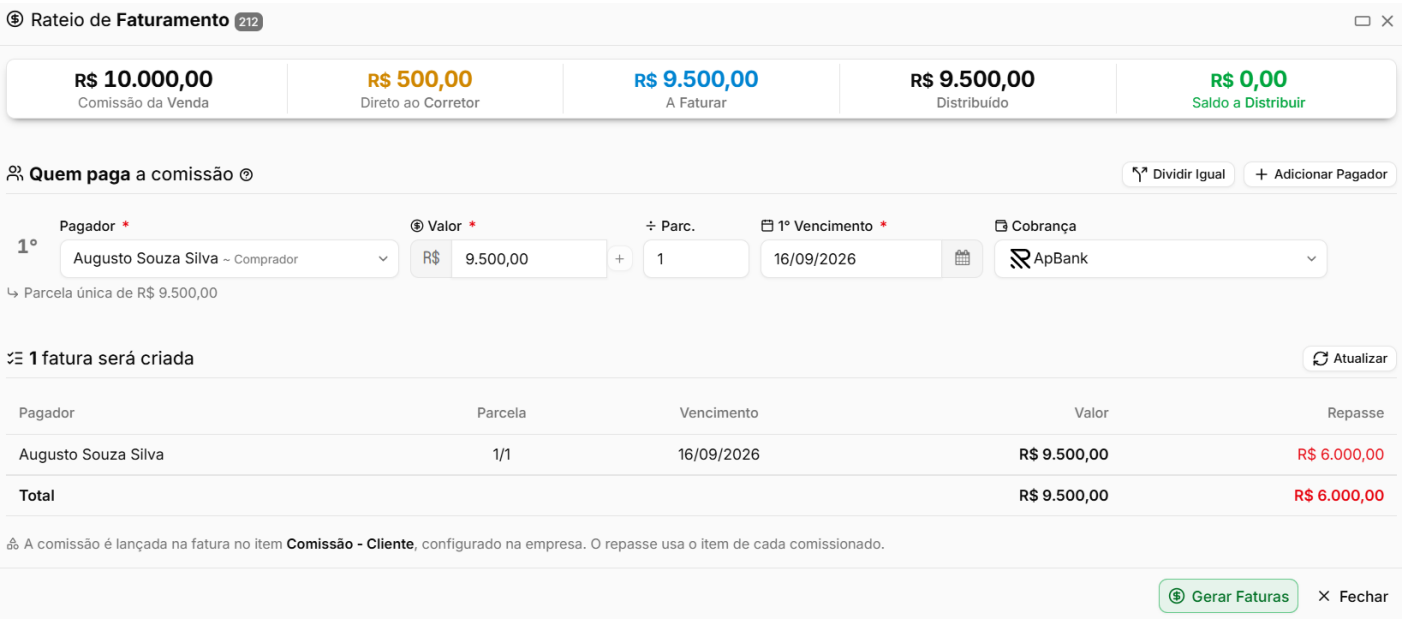
Os campos de percentual e valor são recalculados entre si conforme as alterações realizadas.

> Importante também entender a importância do campo “Tipo do Item”: quando selecionado “Comissão direta ao corretor”, o valor do corretor não conta no repasse de comissão e nem no cálculo de comissionamento. Já o item “Repasse de Comissão” conta: ele entra diretamente como uma comissão a ser paga pela imobiliária.

Gerando as parcelas de comissão - Aba de Financeiro

A aba Financeiro fica disponível após a gravação do contrato. Você irá gerar as faturas. Para isso, clique em “Gerar Parcelas”.

Neste momento irá abrir o rateio do faturamento, onde você irá definir quem paga a comissão (definir pagador, quantidade de parcelas, vencimento e método de cobrança) e irá visualizar quem recebe comissão sobre aquela fatura. Se tudo estiver de acordo, clique em “Gerar Faturas”.



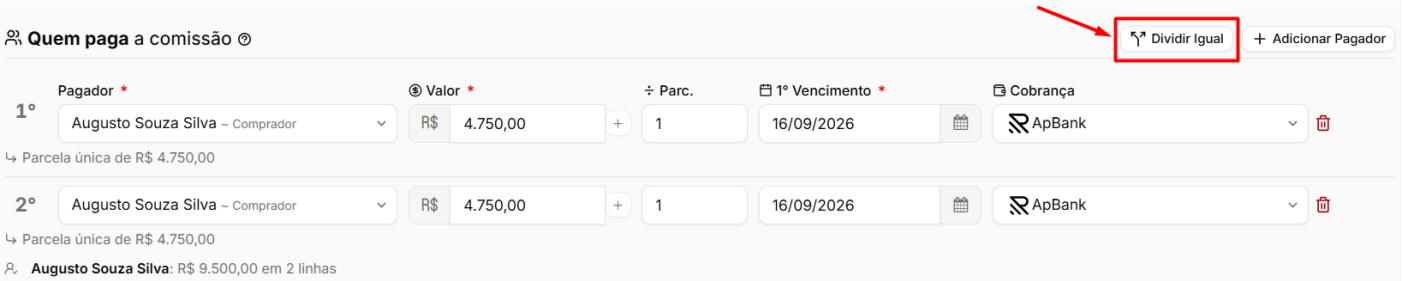
No topo também você pode identificar de forma mais clara como ficou todo o rateio:

Informação	Descrição
Comissão total	Apresenta o valor total da comissão calculada sobre a venda.
Recebido direto pelo corretor	Apresenta valores recebidos diretamente pelo corretor e que não precisam ser cobrados do cliente.
Já faturado	Apresenta a soma das faturas já geradas para o contrato.
A faturar	Apresenta o valor que ainda precisa ser cobrado.
Distribuído	Apresenta quanto já foi distribuído entre os pagadores configurados.

Saldo	Apresenta quanto ainda falta distribuir para completar o faturamento.

Dividindo a cobrança entre pagadores, no caso de haver mais de um

Ainda na aba de rateio, se, por exemplo, tiver mais de um pagador, você pode fazer o rateio entre eles.



A comissão pode ser distribuída entre compradores e proprietários cadastrados no contrato.

Campo	Descrição
Pagador	Define quem será responsável pelo pagamento daquela parte da comissão.
Valor	Define o valor atribuído ao pagador.
Parcelas	Define em quantas cobranças o valor será dividido.
1º Vencimento	Define a data de vencimento da primeira parcela.
Cobrança	Define o método utilizado para cobrança das faturas.

Também estão disponíveis atalhos para agilizar a distribuição:

Opção	Descrição
Dividir Igual	Distribui igualmente o valor entre os pagadores configurados.
Adicionar Pagador	Adiciona uma nova pessoa ao rateio da cobrança.
Atualizar	Recalcula a prévia do faturamento considerando os valores atuais do contrato e das comissões.

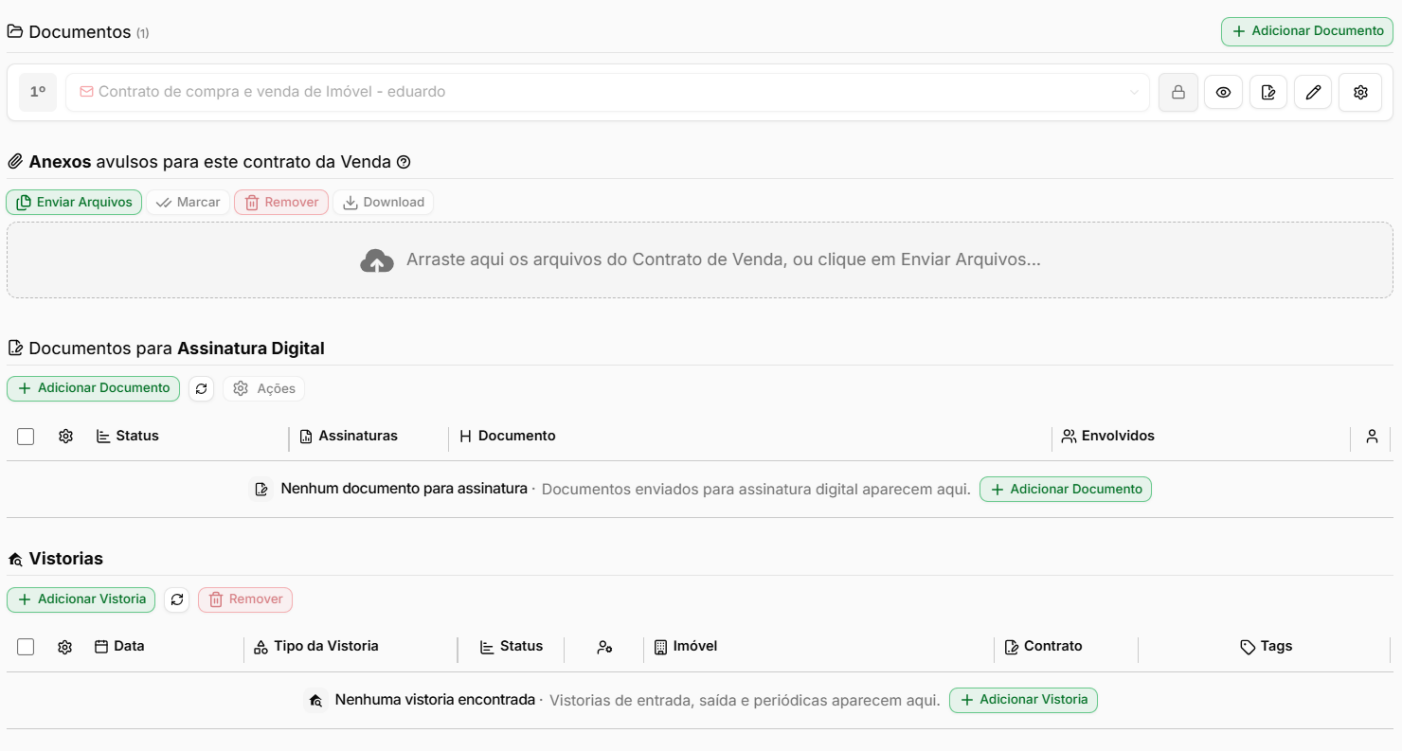
Após tudo conferido, a fatura gerada fica desta forma:

> **Atenção:** As faturas somente podem ser geradas quando o **Saldo** da distribuição chegar a **R$ 0,00**. Caso exista valor faltando ou excedente, ajuste o rateio antes de continuar.

> **Atenção:** A empresa precisa possuir o **Item para Venda** configurado para que as faturas sejam criadas. Essa configuração fica em **Configurações > Empresas > aba Financeiro**.

Caso algum valor seja alterado depois da geração da prévia, utilize **Atualizar** antes de confirmar o faturamento.

Aba de Documentos

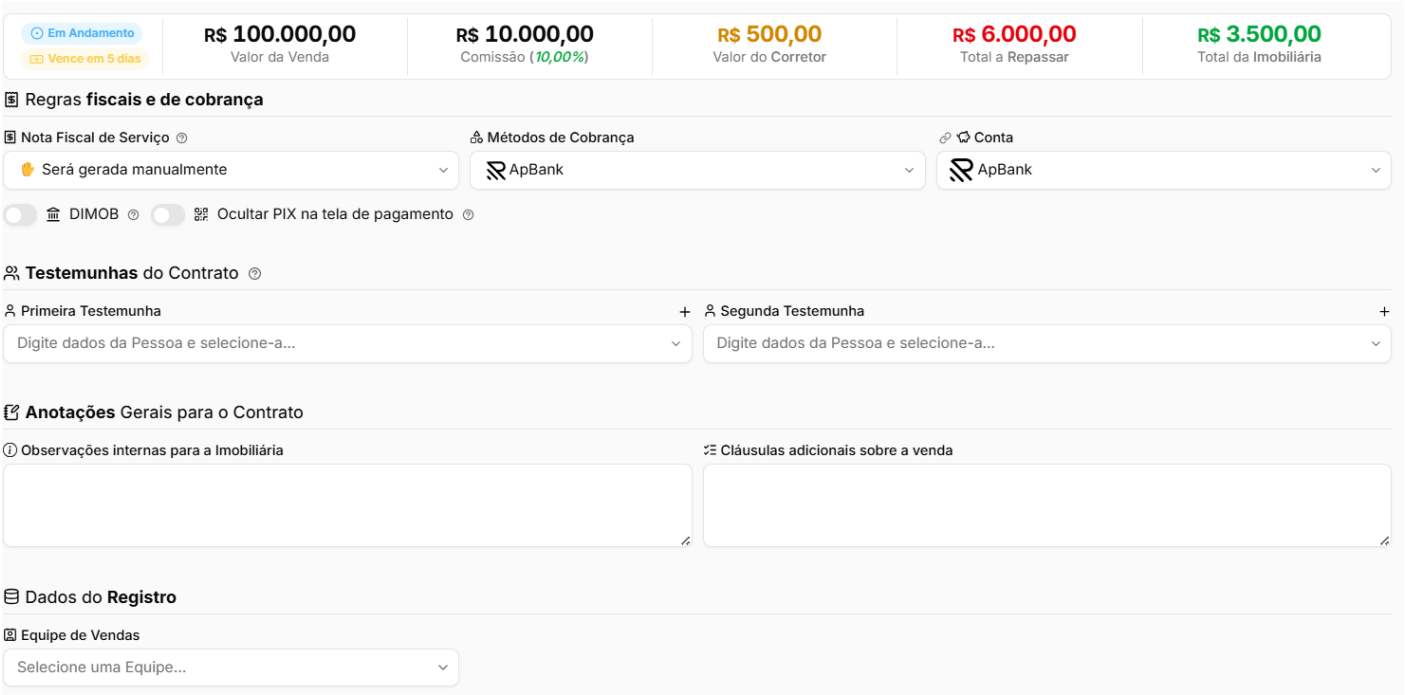


A aba **Documentos** reúne os arquivos e documentos relacionados à transação.

Recurso	Descrição
Anexos avulsos	Permite armazenar arquivos relacionados ao contrato.
Assinatura digital	Permite disponibilizar documentos para assinatura eletrônica.
Vistorias	Apresenta as vistorias vinculadas ao contrato de venda.

Os anexos avulsos permitem adicionar até **100 arquivos**, com limite de **20 MB por arquivo**.

Complementos



A aba **Complementos** concentra configurações adicionais relacionadas à venda.

Campo	Descrição
Nota Fiscal de Serviço	Define as regras relacionadas à emissão de nota fiscal para o contrato.
DIMOB	Define se as informações da venda serão consideradas na geração da DIMOB.
Ocultar PIX na tela de pagamento	Oculta a opção de pagamento via PIX quando aplicável.
Testemunhas	Permite cadastrar a primeira e a segunda testemunha utilizadas nos documentos.
Observações internas para a Imobiliária	Permite registrar informações de uso interno.
Cláusulas adicionais sobre a venda	Permite adicionar informações contratuais complementares.

Equipe de Vendas	Permite relacionar a equipe responsável pela negociação.

Perguntas frequentes

➜ Mudei o valor da comissão e o percentual também mudou. Como evitar? Utilize a trava ao lado do campo que deve permanecer fixo antes de realizar a alteração.

➜ O botão para gerar as faturas não está disponível. Verifique se o **Saldo** do rateio está em **R$ 0,00**. Todo o valor da comissão precisa estar distribuído entre os pagadores.

➜ O sistema informa que não existem compradores ou proprietários. Cadastre os envolvidos na aba **Venda** antes de realizar o faturamento.

➜ O sistema solicita a configuração do Item para Venda. Configure o item em **Configurações > Empresas > aba Financeiro** e depois abra novamente o rateio.

➜ O valor da venda foi renegociado e aumentou. Como faço a alteração? Utilize o **Aditivo de valor** e escolha como o acréscimo deverá ser tratado nas faturas.

➜ Após o aditivo, os relatórios de VGV de períodos anteriores também mudaram. Os relatórios utilizam o valor atual registrado no contrato, portanto alterações no valor podem refletir nas informações apresentadas.

➜ A aba Financeiro está desabilitada. As áreas de faturas e lançamentos ficam disponíveis após a gravação inicial do contrato.

➜ Onde acompanho o repasse das comissões aos corretores? Utilize o atalho disponível na aba **Financeiro** para acessar o saldo de comissões relacionado ao contrato.

Revisão #6
Criado 2026-09-16 11:29:40 -03 por João Neto
Atualizado: 2026-10-13 15:44:28 -03 por João Fronza