Matrícula nº 341 - JUCERJA
Rua Visconde de Pirajá 207 #303A
Ipanema/RJ - 21 96475-6221

EDITAL DE VENDA DIRETA INTERNACIONAL (VDI) Nº VDI-LEH-26003

PROPOSTA CONDICIONAL PARA AQUISIÇÃO DE IMÓVEL OFF-MARKET NOS ESTADOS UNIDOS DA AMÉRICA

RAFAEL RAMOS COUTINHO, leiloeiro público oficial, matrícula JUCERJA nº 341, estabelecido no endereço comercial Rua Visconde de Pirajá 207, Sala 303, com website oficial www.rafaelcoutinho.lel.br, torna público o presente edital de VENDA DIRETA INTERNACIONAL (VDI) para fins de obtenção de proposta de compra condicional, nos termos e condições seguintes.

1. INTRODUÇÃO E FILOSOFIA DA VENDA DIRETA INTERNACIONAL (VDI)

Venda Direta Internacional (VDI): é um modelo pioneiro e seguro para que investidores brasileiros possam adquirir imóveis de alto potencial que não estão listados no mercado tradicional de imóveis (off-market) nos Estados Unidos da América. A comercialização é conduzida integralmente por Rafael Coutinho, Leiloeiro Público Oficial, responsável pela organização do procedimento, pela divulgação do ativo e pelo recebimento das propostas.

A VDI é desenhada para oferecer uma experiência de aquisição simplificada, segura e totalmente transparente, mitigando os riscos e as complexidades inerentes às transações imobiliárias transfronteiriças. Ao participar desta VDI, o proponente adere a um processo estruturado que visa otimizar a aquisição de seu imóvel no mercado americano.

2. OBJETO DA VENDA DIRETA INTERNACIONAL (VDI)

2.1. IDENTIFICAÇÃO DO IMÓVEL:

- NÚMERO DE IDENTIFICAÇÃO INTERNA (VDI ID): VDI-LEH-26003
- AVALIAÇÃO (ARV): USD 19,000,00 (valor de avaliação do imóvel no mercado americano)
- TIPO DE IMÓVEL: Terreno residencial
- ENDEREÇO: Lehigh Acres, Flórida 33971, EUA
- REGIÃO: Condado de Lee — região metropolitana de Fort Myers, Flórida

CARACTERÍSTICAS PRINCIPAIS:

- I. Identificação e Matrícula: Parcel Number: —. Subdivisão: Área 33971 — Lehigh Acres. As informações completas de registro e cadeia de título devem ser verificadas nos Registros Oficiais do Condado — a descrição legal é abreviada e não substitui a verificação formal dos documentos.

• II. Descrição da Propriedade: Terreno residencial plano, com 1.011,72 m² (10.890 pés quadrados), zoneamento RS-1, acesso por via pavimentada e aproximadamente 24,4 m (80 pés) de frente. Terreno regular e gramado, pronto para construir, em área com energia elétrica, cabo e telefone disponíveis.

• III. Área Total de Estar/Moradia: aproximadamente 1.011,72 m² (10.890 pés quadrados). Ano de Construção: —. Configuração Interna: — quartos; banheiros: —.

• IV. Especificações Técnicas: Lote residencial de 1.011,72 m² (0,25 acre); Zoneamento RS-1 (residencial unifamiliar); Acesso por via pavimentada; Frente de aproximadamente 24,4 m (80 pés); Terreno plano e gramado, de formato regular; Energia elétrica, cabo e telefone disponíveis na via.

• V. Detalhes do Terreno e Condomínio: 1.011,72 m² (10.890 pés²). Associação de Proprietários (HOA): USD 158/mês (associação de moradores).

• VI. Condições da Venda: o imóvel é ofertado no estado em que se encontra (as is).

• Terreno vago — livre de ocupantes.

• O vendedor não informa valor de avaliação de mercado; adota-se como referência o próprio valor de oferta.

POTENCIAL DO ATIVO: Lote pronto para construir em Lehigh Acres, uma das regiões de maior crescimento do sudoeste da Flórida. O zoneamento residencial RS-1 permite a construção de casa unifamiliar. Valor de aquisição de USD 19.000 — um dos menores tickets do portfólio, com potencial de revenda e de incorporação.

2.2. VALOR DE REFERÊNCIA E LANCE MÍNIMO:

• VALOR DE REFERÊNCIA (PRICE): USD 19,000,00

• VALOR DE AVALIAÇÃO (ARV — After Repair Value): USD 19,000,00

• LANCE MÍNIMO NO SISTEMA (EM REAIS BRASILEIROS): R$ 101.498,00

Conversão: PTAX Venda do Banco Central do Brasil de R$ 5,342 por dólar americano. O lance mínimo em Reais corresponde ao Valor de Referência do imóvel em USD convertido para BRL pela cotação de venda do Dólar Comercial (PTAX Venda) divulgada pelo Banco Central do Brasil. O valor exato do lance mínimo em Reais é o visível no sistema de leilão.

3. DOS LANCES E DA CONVERSÃO PARA A PROPOSTA EM DÓLARES

O sistema de leilão online (www.rafaelcoutinho.lel.br) aceita lances exclusivamente em REAIS (BRL). O valor do imóvel e da proposta formal ao vendedor nos EUA é sempre em Dólares Americanos (USD). O Proponente Vencedor deve ter total ciência das regras de conversão abaixo:

• Lances em Reais: todos os lances são registrados em BRL na plataforma de Rafael Coutinho.

• Determinação do Valor da Proposta em Dólares: o lance vencedor em REAIS (BRL) é convertido para seu equivalente em DÓLARES AMERICANOS (USD) utilizando a cotação de venda do Dólar Comercial (PTAX Venda) divulgada pelo Banco Central do Brasil no dia útil imediatamente anterior ao encerramento da respectiva praça.

4. DO MODELO DE PROPOSTA CONDICIONAL

O presente processo de VDI opera sob o regime de PROPOSTA CONDICIONAL. O lance vencedor não representa compra imediata do imóvel, mas a formalização de uma Proposta de Compra Vinculante, que será submetida ao vendedor americano.

4.1. DA NATUREZA CONDICIONAL DA PROPOSTA:

• Sujeição à Aprovação: por se tratar de imóvel off-market, a venda está SUJEITA À FORMAL ACEITAÇÃO DO VENDEDOR AMERICANO. O lance vencedor representa a melhor proposta recebida, que será apresentada ao proprietário nos EUA.

• Ausência de Desembolso Inicial: o Proponente Vencedor NÃO FARÁ QUALQUER DESEMBOLSO FINANCEIRO a título de compra do imóvel ou comissões no momento da vitória do leilão. Todos os pagamentos somente serão devidos após a expressa aceitação da proposta pelo vendedor americano.

• Prazo para Aceite: o procedimento terá o prazo improrrogável de 15 (quinze) dias úteis para obter a resposta do vendedor americano, contados da apresentação da proposta.

• Validade da Proposta: o Proponente Vencedor deverá manter sua proposta válida e inalterada durante este prazo, aguardando a decisão do vendedor.

• Aceite do Vendedor: o negócio avança para as etapas de formalização e fechamento, e o Proponente Vencedor é notificado imediatamente.

• Recusa do Vendedor ou Indisponibilidade do Imóvel: a proposta é automaticamente CANCELADA, sem ônus ou custos para o Proponente Vencedor.

• Gerenciamento de Expectativas: por se tratar de imóvel off-market sem exclusividade prévia de venda, existe a possibilidade, ainda que remota, de o imóvel ser vendido antes ou durante o processo. A verificação prévia da disponibilidade do imóvel busca minimizar este risco.

5. DO PROCESSO DA VENDA DIRETA INTERNACIONAL (VDI)

5.1. CADASTRO E HABILITAÇÃO:

Interessados deverão realizar cadastro prévio e habilitação no website de Rafael Coutinho (www.rafaelcoutinho.lel.br), fornecendo todas as informações solicitadas. O acesso à área de lances será liberado apenas após a conclusão deste processo.

5.2. OFERTAS (LANCES):

- As propostas (lances) deverão ser realizadas exclusivamente através do website oficial.
- Serão aceitos lances a partir do Valor Mínimo de Proposta indicado no item 2.2.
- Cada lance dado é irrevogável e irretratável.

5.3. ENCERRAMENTO E DEFINIÇÃO DO PROPONENTE VENCEDOR:

- O leilão terá data e hora de encerramento definidas no website, conforme as praças divulgadas.
- O Proponente Vencedor será o ofertante do maior lance validado ao final do período.
- A notificação da vitória será realizada via e-mail e/ou plataforma, constituindo o aviso de que a proposta será submetida ao vendedor americano.

5.4. SUBMISSÃO E RESPOSTA DA PROPOSTA:

- Imediatamente após a definição do Proponente Vencedor, a Proposta de Compra será formalizada e submetida ao vendedor americano.
- A apresentação formal da Proposta de Compra ao vendedor americano ocorrerá dentro do prazo de 5 (cinco) dias úteis.
- A resposta (aceite ou recusa) será comunicada ao Proponente Vencedor por Rafael Coutinho.

6. DOS CUSTOS E COMISSÕES DO PROPONENTE COMPRADOR

O VALOR DO LANCE VENCEDOR, após sua conversão para USD, refere-se exclusivamente ao preço do imóvel a ser pago ao vendedor americano. Adicionalmente, o comprador arcará com as comissões e custos operacionais detalhados abaixo.

6.1. CUSTOS E COMISSÕES NO BRASIL (PAGOS EM REAIS — BRL):

- Devidos e pagos pelo Proponente Comprador no Brasil, após o aceite formal da proposta pelo vendedor americano.
- Base de Cálculo: calculados sobre o VALOR EM DÓLARES AMERICANOS (USD) DA PROPOSTA ACEITA PELO VENDEDOR.

Matrícula nº 341 - JUCERJA
Rua Visconde de Pirajá 207 #303A
Ipanema/RJ - 21 96475-6221

• Regra de Conversão para Pagamento: cotação de venda do Dólar Comercial (PTAX Venda) do dia útil imediatamente anterior ao dia do efetivo pagamento da respectiva comissão/honorário.

• Comissão do Leiloeiro (Rafael Coutinho): 5% (cinco por cento) sobre o valor da proposta aceita em USD.

• Comissão de Intermediação Imobiliária (CRECI): 1% (um por cento) sobre o valor da proposta aceita em USD, conforme as normas do CRECI.

• Honorários de Assessoria Jurídica e Concierge Financeiro: 1% (um por cento) sobre o valor da proposta aceita em USD.

TOTAL DE CUSTOS E COMISSÕES NO BRASIL: 7% (SETE POR CENTO) SOBRE O VALOR DA PROPOSTA ACEITA EM USD.

6.2. DO EARNEST MONEY DEPOSIT (EMD) — SINAL DE PRINCÍPIO DE PAGAMENTO:

O Earnest Money Deposit (EMD) é um depósito de boa-fé, praxe no mercado imobiliário americano, que demonstra o sério compromisso do comprador em prosseguir com a aquisição do imóvel.

• Prazo e Condição de Pagamento: solicitado e pago SOMENTE APÓS O ACEITE FORMAL DA PROPOSTA PELO VENDEDOR AMERICANO E A ASSINATURA DO CONTRACT OF PURCHASE AND SALE (PURCHASE AGREEMENT) nos Estados Unidos.

• Valor do EMD: negociado caso a caso, geralmente entre 1% e 10% do valor da proposta aceita em USD, a ser pago em Dólares Americanos (USD).

• Destino do EMD: depositado diretamente em conta de garantia (Escrow Account) da Title Company nos EUA, que atua como custodiante neutro dos fundos.

• Natureza do EMD — ABATIMENTO NO VALOR TOTAL: integralmente abatido do valor total da proposta aceita em USD no fechamento (closing). Não é custo adicional, mas adiantamento.

• Retenção e Devolução: o EMD somente será retido pelo vendedor caso o comprador desista sem justificativa válida e expressamente prevista no Purchase Agreement. Em todas as demais situações — incluindo recusa do vendedor, não cumprimento de contingências ou desistência justificada — o valor é INTEGRALMENTE DEVOLVIDO.

6.3. CUSTOS E COMISSÕES NOS ESTADOS UNIDOS (PAGOS EM DÓLARES — USD):

• Comissão de Aquisição nos Estados Unidos: 5% (cinco por cento) sobre o valor da proposta aceita em USD, listada no Settlement Statement e repassada pela Title Company.

• Custos de Fechamento (Closing Costs — Title Company, seguro de título e taxas governamentais): estimativa entre 1% e 2% sobre o valor da proposta aceita em USD.

• GARANTIA DE CUSTOS DE FECHAMENTO: os Closing Costs serão limitados a um teto máximo de 2% (dois por cento) sobre o valor da proposta aceita em USD. Eventuais valores excedentes serão absorvidos pela organização da operação, sem nenhum custo adicional para o Comprador.

TOTAL ESTIMADO DE CUSTOS E COMISSÕES NOS EUA: 6% (SEIS POR CENTO) A 7% (SETE POR CENTO) SOBRE O VALOR DA PROPOSTA ACEITA EM USD.

6.4. CUSTO EFETIVO TOTAL ESTIMADO DA AQUISIÇÃO (Exemplo Ilustrativo):

Para uma proposta aceita de USD 19,000,00 (equivalente a R$ 101.498,00, considerando a PTAX Venda de R$ 5,342 por USD), o investimento total estimado seria:

• Valor do Imóvel (Proposta Aceita): R$ 101.498,00 (USD 19,000,00)

• Comissões/Custos Brasil (7%): R$ 7.104,86 (USD 1,330,00)

• Comissão de Aquisição nos Estados Unidos (5%): R$ 5.074,90 (USD 950,00)

• Custos de Fechamento EUA (1% a 2%): R$ 1.014,98 a R$ 2.029,96 (USD 190,00 a USD 380,00)

CUSTO EFETIVO TOTAL: R$ 115.707,72 (USD 21,660,00) — considerando o teto de 7% de custos nos EUA.

7. DO FLUXO DE PAGAMENTO E SEGURANÇA NA REMESSA INTERNACIONAL

7.1. O PAGAMENTO DO VALOR DO IMÓVEL:

O valor do imóvel (o montante em USD da proposta aceita pelo vendedor, derivado do lance vencedor em BRL, conforme item 3) será remetido pelo Proponente Comprador DIRETAMENTE PARA A CONTA DE GARANTIA (ESCROW ACCOUNT) DA TITLE COMPANY nos Estados Unidos.

A Title Company é uma entidade neutra e regulamentada que garante que o dinheiro só será liberado ao vendedor quando todas as condições do contrato de compra e venda forem cumpridas e a propriedade for oficialmente transferida para o nome do comprador.

O serviço de Concierge Jurídico-Financeiro fornecerá toda a orientação e assistência necessária para a realização desta remessa, incluindo o uso de plataformas de câmbio autorizadas pelo Banco Central do Brasil (BACEN), garantindo a conformidade da operação.

7.2. PAGAMENTO DAS COMISSÕES E CUSTOS:

• As comissões e custos devidos no Brasil (item 6.1) são pagos diretamente no Brasil, em Reais, às respectivas contas dos beneficiários.

• As comissões e custos devidos nos EUA (itens 6.2 e 6.3) são deduzidos dos fundos enviados para a conta Escrow, sendo pagos diretamente pela Title Company aos respectivos beneficiários no fechamento.

8. DA DOCUMENTAÇÃO NECESSÁRIA PARA FORMALIZAÇÃO DA COMPRA

Após o aceite da Proposta de Compra pelo vendedor americano, o Proponente Comprador deverá apresentar a documentação abaixo. A assessoria especializada será responsável por orientar o comprador na organização e submissão de todos os documentos.

8.1. DOCUMENTAÇÃO PARA IDENTIFICAÇÃO E ANÁLISE JURÍDICA (BRASIL):

• Documento de Identidade: cópia simples do RG ou CNH, com foto e em validade.

• Cadastro de Pessoa Física (CPF): cópia simples.

• Comprovante de Residência: conta de consumo com emissão de no máximo 90 dias, em nome do proponente.

• Comprovante de Estado Civil: solteiros (certidão de nascimento); casados (certidão de casamento com regime de bens); divorciados/viúvos (averbação de divórcio ou certidão de óbito).

• Declaração de Imposto de Renda Pessoa Física (DIRPF): cópia completa da última declaração entregue à Receita Federal, incluindo o recibo de entrega.

• Comprovantes de Capacidade Financeira: extratos bancários e de investimentos que demonstrem a disponibilidade dos recursos necessários.

8.2. DOCUMENTAÇÃO PARA A REMESSA INTERNACIONAL (WISE E BACEN):

• Purchase Agreement (Contrato de Compra e Venda — EUA): cópia do contrato assinado entre comprador e vendedor.

• Closing Disclosure / Statement: documento oficial da Title Company detalhando todos os valores da transação.

• Comprovantes de Origem dos Recursos: documentos adicionais que a plataforma de câmbio venha a solicitar.

8.3. DOCUMENTAÇÃO PARA FORMALIZAÇÃO NOS EUA (TITLE COMPANY E OUTROS):

• Cópia do Passaporte: página de dados e foto, colorida e nítida, do comprador e de eventual cônjuge.

• Informações para ITIN (Individual Taxpayer Identification Number), se aplicável.

• Formulários Fiscais Americanos (ex.: W-8BEN), exigidos pelo IRS para compradores estrangeiros.

• Informações Bancárias para Recebimento de Créditos, se aplicável.

• Documentação para Abertura de LLC, se o comprador optar por adquirir via Limited Liability Company.

8.4. OBSERVAÇÕES IMPORTANTES SOBRE A DOCUMENTAÇÃO:

• Tradução Juramentada: alguns documentos brasileiros poderão necessitar de tradução juramentada para o inglês e apostilamento (Convenção de Haia) para terem validade nos EUA.

• Prazo de Entrega: a documentação deverá ser providenciada em tempo hábil para que a formalização e o fechamento ocorram dentro dos prazos estipulados no Purchase Agreement.

9. RISCO CAMBIAL

O Proponente Comprador declara ter plena ciência e aceita que, uma vez que o valor do imóvel e os custos nos EUA são denominados em Dólares Americanos (USD) e as comissões no Brasil são calculadas com base nesse valor, o custo total da aquisição em Reais (BRL) estará sujeito às flutuações da taxa de câmbio Dólar/Real. Quaisquer variações cambiais entre a data do lance vencedor, a data do aceite da proposta e as datas dos efetivos pagamentos serão de responsabilidade exclusiva do Proponente Comprador, não cabendo a Rafael Coutinho e aos demais intervenientes da operação qualquer responsabilidade ou ônus decorrente de tais variações.

10. DISPOSIÇÕES GERAIS

10.1. CONFIDENCIALIDADE: todas as informações do proponente serão tratadas com a mais estrita confidencialidade.

10.2. LEGISLAÇÃO APLICÁVEL: o presente Edital e o processo de Venda Direta Internacional são regidos pelas leis brasileiras. A compra e venda do imóvel nos EUA será regida pela legislação do Estado da Flórida e pelas leis federais dos EUA.

10.3. FORO: fica eleito o Foro da Comarca da Capital do Estado do Rio de Janeiro para dirimir quaisquer dúvidas ou litígios decorrentes do presente Edital.

10.4. DECLARAÇÃO DE CIÊNCIA: a participação na Venda Direta Internacional implica a irrestrita aceitação de todas as cláusulas e condições deste Edital, bem como a ciência dos riscos e responsabilidades aqui descritos.

Rio de Janeiro, 29 de outubro de 2026.

RAFAEL COUTINHO — LEILOEIRO PÚBLICO OFICIAL — JUCERJA 341