



Guia Prático do Proponente

Como estruturar e apresentar sua proposta para o
Programa de Expansão Urbana de Mato Rico/PR.

O passo a passo definitivo para uma submissão técnica, transparente e sem erros.

Alinhamento de Expectativas

	O que este processo NÃO é:		O que este processo É:
	- Compra imediata ou garantia de venda do seu imóvel. - Um contrato vinculante automático. - Um leilão de quem oferece o menor preço sem critério técnico.		- Levantamento de áreas geograficamente compatíveis. - Análise técnica, documental e ambiental rigorosa. - Seleção preliminar para verificar se o terreno atende ao Programa de Expansão Urbana.

Apresentar a proposta significa que seu imóvel será analisado. O avanço para aquisição dependerá de novas etapas e autorizações legais específicas.

O Funil do Chamamento



Quem possui legitimidade para propor?



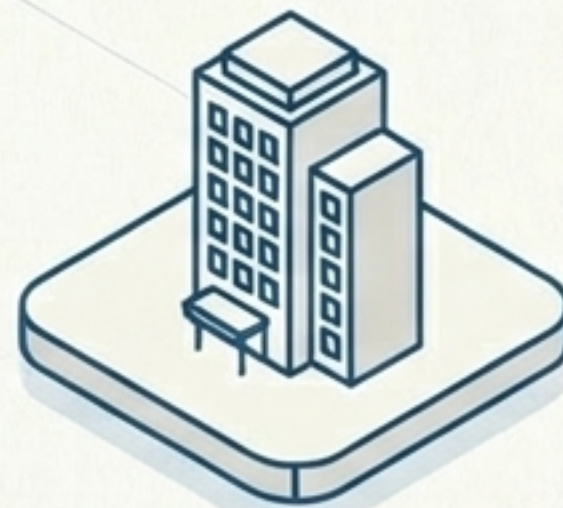
1. Proprietário:
Pessoa física titular da matrícula.



2. Representante Legal:
Com documentação que comprove o vínculo.



3. Procurador:
Portando procuração com poderes específicos para o ato.



4. Pessoa Jurídica:
Dona da área, atuando através de seu representante legal (exige Contrato Social e CNPJ).

A Regra de Ouro: A proposta só é válida se você puder provar, com documentos, que é o dono da área ou está legalmente autorizado a agir por ele.

Por que propostas falham?

O Risco do Amadorismo



Um erro letal é acreditar que basta enviar a **matrícula** e o **preço desejado**. O município não pode supor dados.

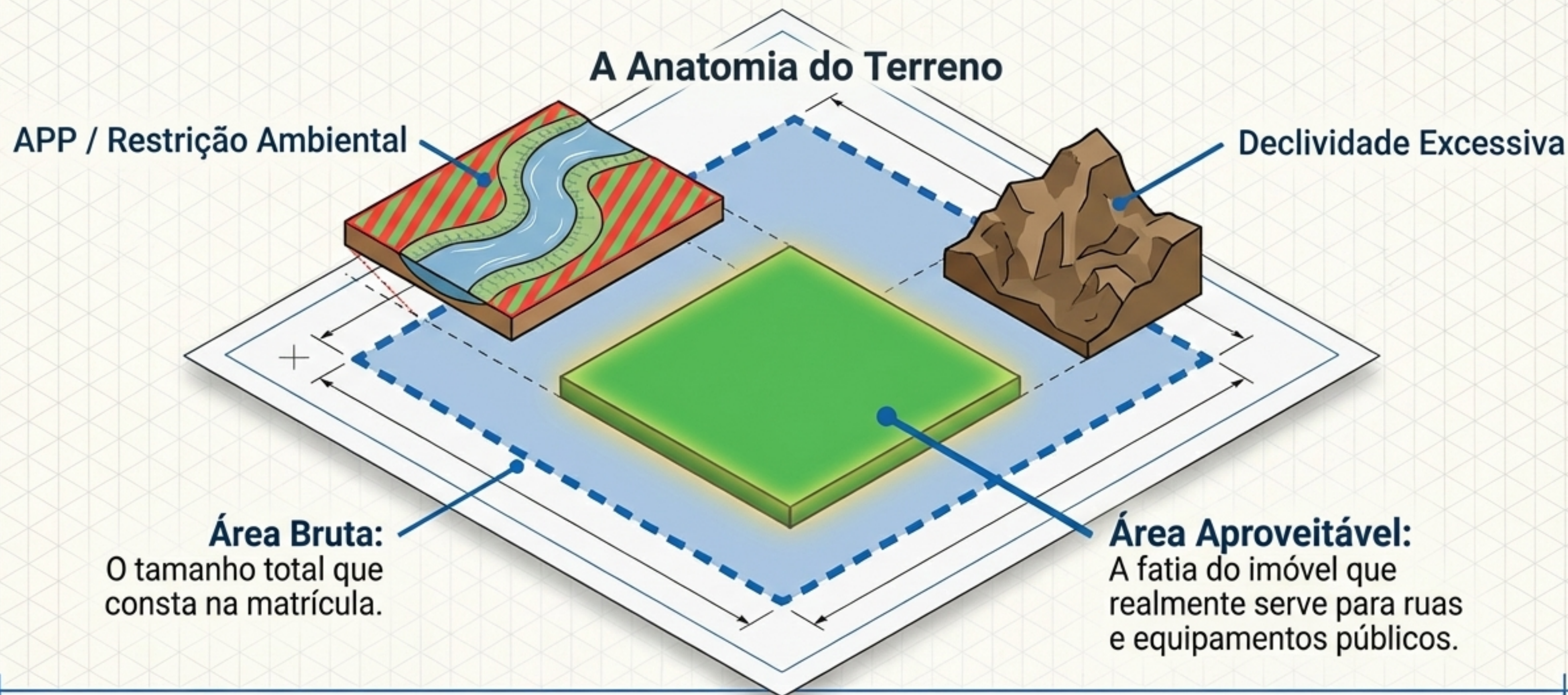
O Padrão Profissional



O município precisa de **respostas técnicas precisas**: Tamanho real, declividade, limites, restrições e situação registral limpa.

O sucesso exige substituir o improviso pela engenharia documental.

O Terreno no Papel vs. O Terreno Real



Nota Técnica: Ter uma APP (Área de Preservação Permanente) ou área alagada não desclassifica o terreno automaticamente, mas reduzirá sua área útil e deve ser declarada com total transparência.

O Raio-X Documental: O que você precisa reunir



1. Identidade & Situação Jurídica

O RG das pessoas e do imóvel (Matrículas e Certidões).



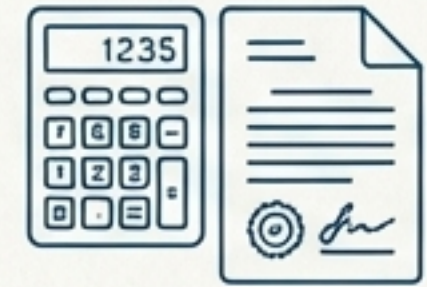
2. A Geografia (Localização)

Onde está a área e como chegar (Mapas e Distâncias).



3. O Check-up Técnico

Relevo, solo e meio ambiente (Plantas e Laudos preliminares).



4. A Proposta Comercial

Preço, requerimentos formais e declarações (Anexos do Edital).

O 'RG' do Imóvel: Transparência Registral



Matrícula Atualizada:

O documento oficial retirado no Cartório de Registro de Imóveis de Pitanga/PR. Prova quem é o dono legal, o tamanho oficial e as averbações existentes.

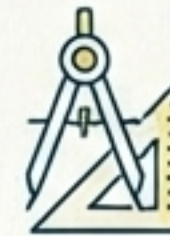
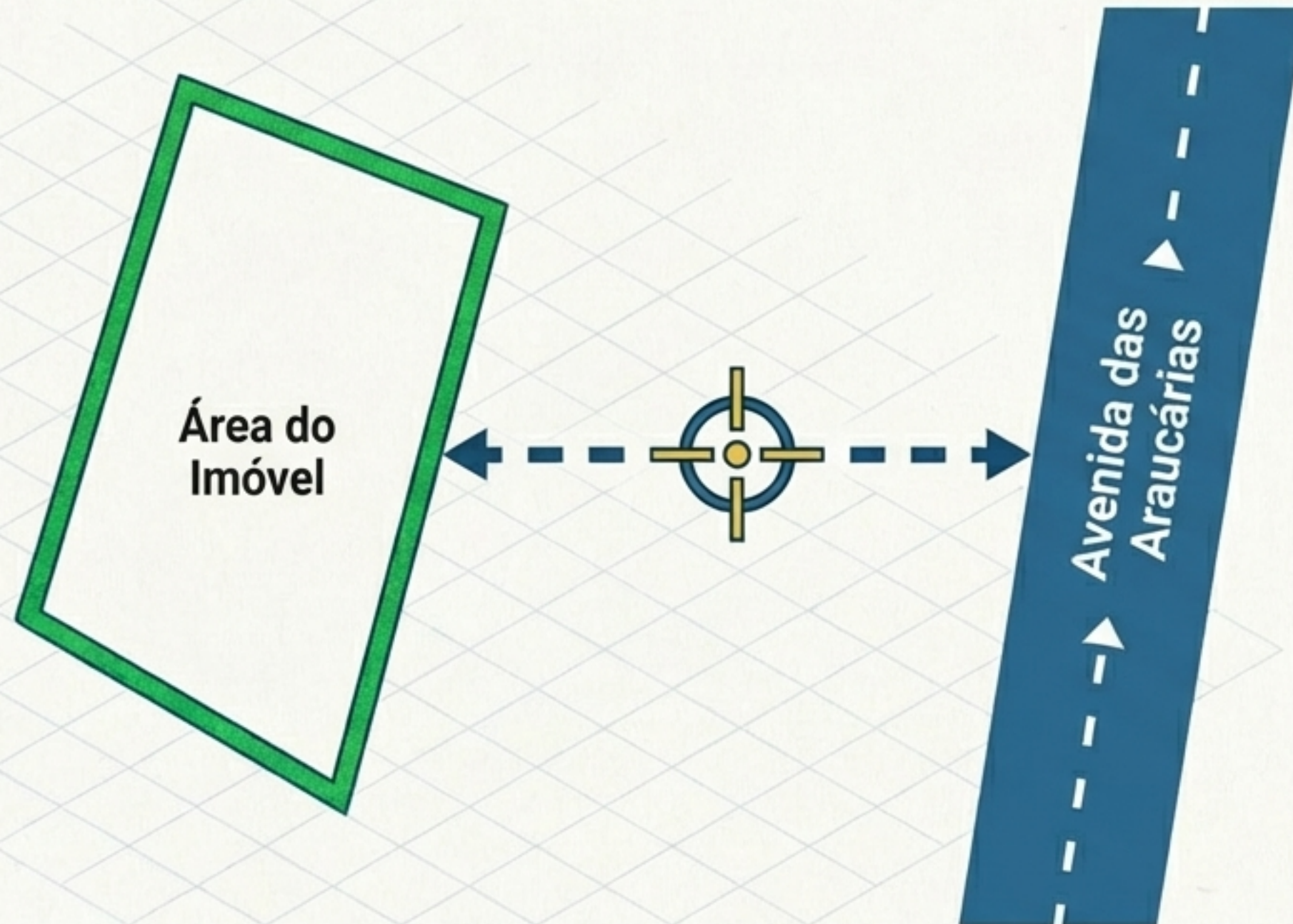
Certidão de Ônus Reais:

O "nada consta" do imóvel. Revela o histórico oculto: prova se há hipotecas, penhoras, litígios, usufruto ou promessas de compra registradas.

Aviso Crítico: Nunca esconda problemas registrais. A transparência demonstra boa-fé. Ocultar informações resultará em desclassificação durante a diligência.

A Geografia do Imóvel: O Critério Locacional

O edital exige um **Mapa, Croqui ou Planta de Localização** claro que defina o acesso e a posição exata da área.



A Regra da Linha Reta

A distância do imóvel deve ser medida rigorosamente em linha reta (em qualquer direção) tendo como referência inicial a Avenida das Araucárias.



Precisão Técnica

Não "chute" a distância. Utilize um profissional de topografia ou documento técnico idôneo (georreferenciamento) para aferir essa métrica com exatidão espacial.

O Check-up Técnico e Ambiental: Diagnosticando o Terreno



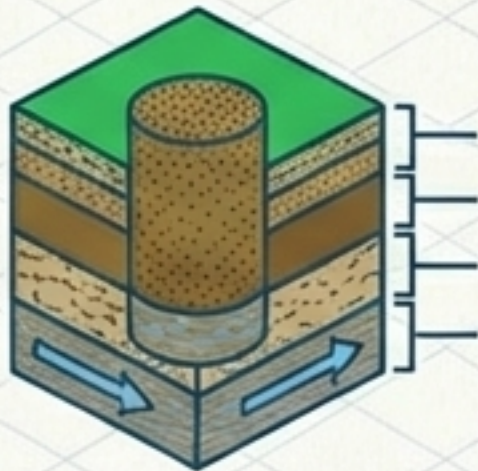
1. Planta Planialtimétrica

Mostra o formato real, os limites e, criticamente, a declividade (inclinação). Revela se o terreno é excessivamente acidentado para construção.



2. Laudo Preliminar Ambiental

Identifica a presença de APPs, nascentes, cursos d'água e passivos ambientais que possam restringir o uso do solo.



3. Laudo Geológico, Geotécnico e Hidrogeológico

Avalia o solo, o subsolo, a estabilidade física e o comportamento da água subterrânea. Responde à pergunta central: O terreno suporta obras pesadas?

A Matriz de Especialistas: Quem contratar para montar sua proposta?

Categoria do Documento	Profissionais Habilitados
Documentos Jurídicos & Representação	Advogado, Contador, Cartório.
Planta, Relevo, Limites (Topografia)	Engenheiro Civil, Agrimensor, Topógrafo, Arquiteto.
Restrições e Laudo Ambiental	Engenheiro Ambiental, Biólogo, Engenheiro Florestal, Consultor Ambiental.
Laudo de Solo e Subsolo	Geólogo, Engenheiro Civil com atuação geotécnica.

O Selo de Responsabilidade: Exija sempre a **ART** (Engenheiros) ou **RRT** (Arquitetos) anexada aos laudos técnicos. Sem elas, o laudo perde a validade.

A Proposta Econômica e as Declarações Oficiais



A Formalização

Utilize obrigatoriamente o **Requerimento (Anexo I)** e a **Proposta Formal (Anexo II)** do edital.

Preencha com exatidão o valor total e o valor por hectare.



Declaração de Disponibilidade

Município

Formaliza a sua **intenção de negociar** a área com o município no futuro.

Compreenda: não se trata de uma venda imediata, mas de **disponibilidade de negociação**.



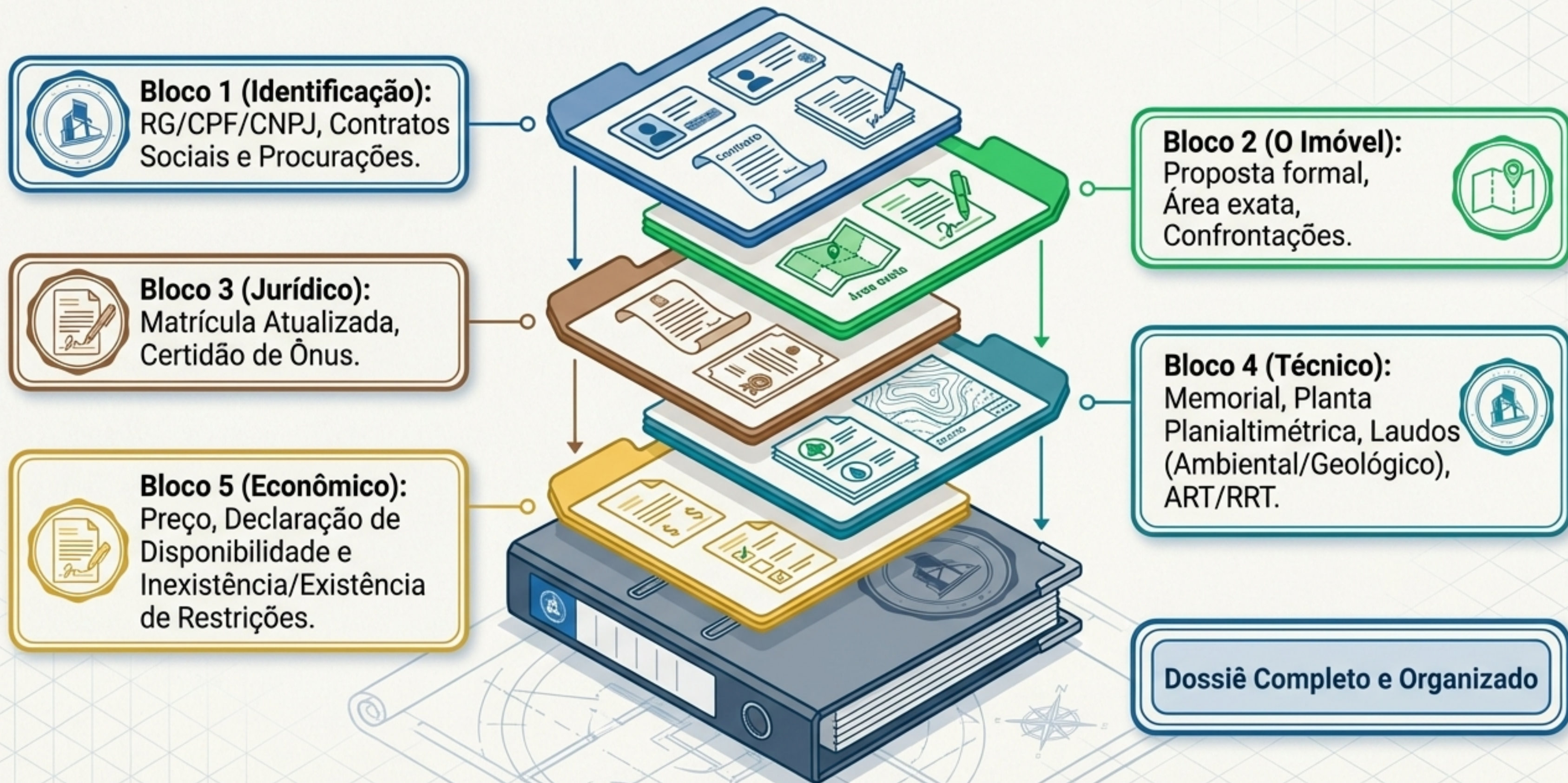
O Escudo da Boa-Fé (Declaração de Restrições)

Registerando

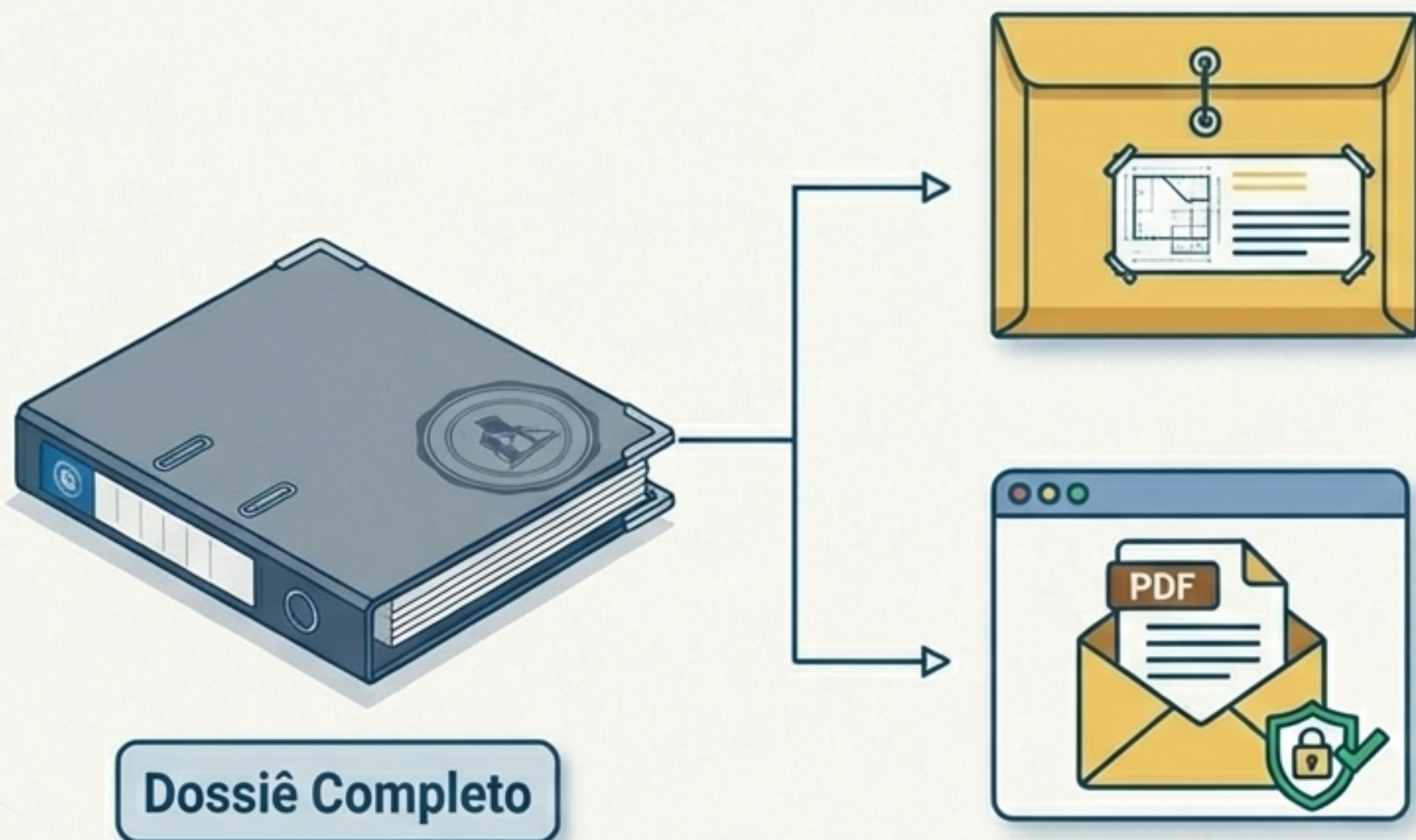
Informe com absoluta clareza se existem **posseiros, litígios judiciais, APPs ou servidões de passagem**.

Ocultar passivos enfraquece a proposta e gera **desclassificação técnica sumária**.

SÍNTESE: A Arquitetura da Proposta Perfeita



Logística de Entrega: A Reta Final



Via Presencial

A proposta deve ser entregue em envelope rigorosamente lacrado, com a identificação externa exata prevista nas regras do edital.

Via Digital (E-mail)

Os arquivos devem ser enviados preferencialmente no formato PDF, devidamente assinados, organizados em ordem lógica e 100% legíveis.



Atenção Extrema: Documentos ilegíveis, corrompidos ou entregues fora do prazo cronometrado resultarão em desclassificação sumária e irreversível.

Os 3 Pilares do Sucesso no Chamamento Público



LEIA O EDITAL COMPLETO. ESTRUTURE SUA PROPOSTA COM EXCELÊNCIA.