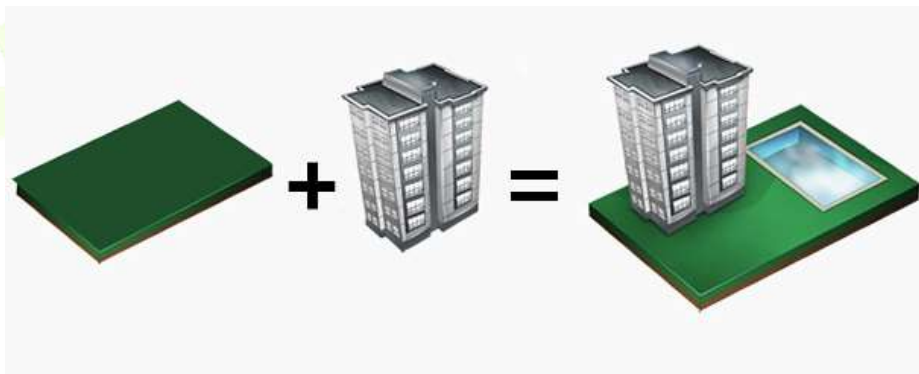


**Grupo G Con**



**Soluções Inteligentes**

## **Incorporação Imobiliária**



### **As 8 etapas indispensáveis**

De um Empreendimento de Incorporação Imobiliária.

#### **Introdução**

Se você é um investidor imobiliário experiente, deve se lembrar o quanto foi difícil começar o seu primeiro empreendimento. São tantas etapas, documentos, projetos, estudos, órgãos públicos, leis, decretos e licenças que os motivos para desistir não são poucos. Mas todos sabem que o resultado final compensa o esforço! Quem está começando agora fica de cabelo em pé com tanta confusão que as regulações brasileiras criaram. Afinal, este não é um tema que se aprende em nenhuma faculdade (inclusive em nenhum curso de pós-graduação, como muita gente nos pergunta). Mas com persistência e foco, cada etapa vai ficando mais clara e a curva de aprendizado te dá mais agilidade nos próximos negócios. Este material pretende ajudar a descomplicar essa bagunça, principalmente para os pequenos investidores que estão começando mostrando as 8 principais etapas de um empreendimento de incorporação imobiliária na ordem que elas acontecem.

Tel: 11 4274-0657

Site: [www.grupogcon.com.br](http://www.grupogcon.com.br)

E-mail: [atendimento@grupogcon.com.br](mailto:atendimento@grupogcon.com.br)

End: Av. Santa Terezinha, 248 Arujá SP Cep: 07411-155



## 01 Estudo de Mercado

A primeira etapa que uma Incorporadora realiza é, sem dúvida, o estudo de mercado. Nessa fase, os dados que validam um empreendimento são coletados e testados para que o retorno financeiro do negócio esteja atrativo. Num primeiro momento, ocorre a conversa com corretores de imóveis, imobiliárias e potenciais clientes para a identificação de anseios do público alvo e atributos do produto. É fundamental descobrir qual tipo de produto terá demanda, definindo a localização ideal, a área da unidade, a quantidade de cômodos, áreas de lazer, detalhes construtivos e acabamentos. Vale também visitar os stands de potenciais concorrentes para mapear os preços praticados. Dependendo do calibre da incorporadora, pesquisas mais sofisticadas podem ser contratadas com empresas de geomarketing, que fornecem esses dados com muito mais precisão.

Conhecendo o cliente e as principais características do produto que será lançado, inicia-se a prospecção de terrenos na região definida. Esse processo é trabalhoso e envolve tanto aspectos técnicos de arquitetura, engenharia e meio ambiente como a qualidade da documentação dos proprietários vendedores. Negociações de valores e permutas são delicadas e por isso a quantidade de negócios fechados é bem pequena, processos morosos de negociação exigem paciência dos profissionais. Para cada terreno desenvolve-se um estudo de massas com possíveis layouts da implantação do projeto e simula-se financeiramente fluxos de caixa e indicadores de retornos sobre o investimento. Essa importante parte do processo é conhecida como análise de viabilidade econômica –financeira (também conhecida academicamente por Análise de Qualidade do Investimento “AQI”).

## 02 Aquisição do Terreno

Quando um terreno atende todos os requisitos das viabilidades, parte-se para a sua aquisição e assinaturas dos contratos. As viabilidades principais são: Comercial: o produto que se pretende desenvolver tem demanda? Técnica: em termos de arquitetura e engenharia, é possível construir a edificação pretendida? Ambiental: o terreno apresenta algum agravante com relação ao meio ambiente? Financeira: o negócio é economicamente rentável para a incorporadora? Jurídica...



Os Documentos do imóvel permitem uma aquisição segura? Foi realizada uma diligência imobiliária conforme já explicamos neste artigo aqui? Essa etapa é uma data marco porque uma incorporadora não ganha dinheiro com valorização de terreno, mas sim com o desenvolvimento imobiliário. Isso significa que ela precisa começar o quanto antes o lançamento do empreendimento para gerar o retorno esperado, é como se no dia da aquisição um relógio iniciasse uma contagem regressiva.

### 03 Definição do Produto

Com o estudo de mercado realizado e o terreno adquirido, a incorporadora começa a fase de projeto do produto imobiliário. Para isso são contratados os projetistas arquitetônicos, estruturais, de sistemas prediais, softwares, entre outros, para desenvolver o projeto com base nas diretrizes internas estabelecidas na viabilidade. Neste momento, também, são realizados o levantamento planialtimétrico, sondagens, pedido de diretrizes de água, esgoto e energia elétrica, orçamento e planejamento da obra. Quando necessário, realiza-se a unificação de lotes (quando o empreendimento ocupa mais de um terreno) ou retificação de área (quando o terreno físico tem medidas diferentes da documentação). A flexibilidade e interferência nos detalhes do empreendimento ficam cada vez menores a partir desta etapa, porque, para iniciar as obras, deve-se saber exatamente o escopo do que será construído e qualquer alteração terá custos elevados.

### 04 Aprovação e Registro

Assim que os projetos são finalizados, eles precisam ser aprovados pelos órgãos técnicos municipais. O nome dos departamentos varia de cidade para cidade, sendo chamados de “Planejamento”, “Engenharia” ou “Obras”. A fase de aprovação legal do empreendimento exige relacionamento com a equipe técnica da prefeitura para discutir aspectos e exigências da legislação local para conseguir o “Alvará de Construção”. Obs.: No estado de São Paulo, se o empreendimento for residencial e tiver mais de 200 unidades, ele também precisará ser aprovado no governo do estado pelo GRAPROHAB – Grupo de Análise de Projetos Habitacionais. Cada região do país tem suas peculiaridades. É nesta fase que se estabelece o Registro da

**Grupo G Con**



**Soluções Inteligentes**

Incorporação conforme a Lei 4.591/64. Uma série de documentos serão apresentados ao Cartório de Registro de Imóveis, como o memorial de incorporação, quadro de áreas, plantas contratuais e documentos dos antecessores do terreno.

## 05 Lançamento

Finalizado o registro da incorporação, o empreendimento finalmente pode ser lançado. Diversas estratégias de lançamento são definidas pelas equipes de marketing e vendas para potencializar as reservas das unidades que incluem um stand de vendas e treinamento dos corretores parceiros. É uma fase rápida e bem crítica porque o sucesso do empreendimento no lançamento significa tranquilidade nas obras uma vez que muitas unidades já foram vendidas. Enquanto o fracasso e baixo volume de vendas pode “queimar” o empreendimento no mercado pela boca a boca afastando potenciais clientes. É muito difícil salvar a reputação de um lançamento “micado”, a alternativa geralmente se resume em baixar preços e estrangular a margem da incorporadora.

## 06 Construção

Em paralelo com o lançamento, caso o alvará de construção já tenha sido emitido pela prefeitura, as obras já podem começar. Algumas incorporadoras também são construtoras, mas não é uma regra, elas podem simplesmente contratar uma construtora e fiscalizar a execução. Nesta fase é imprescindível que sistemas de gerenciamento sejam utilizados para o controle das Obras. O foco desta fase é o controle do tripé custo-prazo-qualidade. Esses três fatores estão correlacionados com a reputação e saúde financeira da empresa construtora. Finalizar a obra no custo, sem atrasos e com a qualidade adequada às expectativas dos futuros usuários é um desafio para a engenharia. A conclusão da obra só se dará quando for possível emitir o “Habite-se”, um certificado da prefeitura concordando que o projeto foi executado da forma como planejado. O Alvará do Corpo de Bombeiros (AVCB) também entra neste grupo de documentos que regularizam o fim da construção.

Tel: 11 4274-0657

Site: [www.grupogcon.com.br](http://www.grupogcon.com.br)

E-mail: [atendimento@grupogcon.com.br](mailto:atendimento@grupogcon.com.br)

End: Av. Santa Terezinha, 248 Arujá SP Cep: 07411-155



**Grupo G Con**



**Soluções Inteligentes**

## 07 Entrega das Chaves

Empreendimento com obras concluídas, basta entregar as chaves ao cliente e receber o saldo do pagamento? Ainda não... É fundamental realizar uma vistoria de entrega, garantindo do lado do cliente, que tudo está sendo entregue conforme o registrado no cartório (medidas, acabamentos, funcionamento dos sistemas, etc.), e para a incorporadora é uma isenção de responsabilidade caso o cliente resolva realizar reformas que prejudiquem o que está sendo entregue. É nesta etapa que ocorre a primeira reunião de condomínio com a eleição de um síndico, definindo o momento em que a administração do empreendimento passa para os proprietários.

## 08 Pós-Vendas

Muitos investidores se esquecem da oitava etapa, mas julgamos que é uma das mais importantes para a reputação dos seus negócios. Se você pretende atuar por longos anos no mercado imobiliário, seu nome ou sua marca devem prezar por um processo de pós-vendas digno. De nada adianta um lançamento perfeito se você criou uma situação desagradável após a entrega do empreendimento para seus clientes, é como tomar uma virada após os 45 minutos do segundo tempo. Nesta fase ocorre a assinatura das escrituras (documento que registra os imóveis no nome dos novos proprietários), item fundamental para a segurança jurídica do investimento do seu cliente. Porém, tão importante quanto as escrituras é o início do período de garantia do produto que você construiu, exigindo seu completo apoio quando os problemas acontecerem. O Manual do Usuário e do Síndico são importantes para facilitar este relacionamento, não se esqueça deles. E se algo aconteceu errado, como defeitos da obra ou erros em documentos, esse é um ótimo momento para registrar lições aprendidas e aumentar progressivamente suas competências.

Tel: 11 4274-0657

Site: [www.grupogcon.com.br](http://www.grupogcon.com.br)

E-mail: [atendimento@grupogcon.com.br](mailto:atendimento@grupogcon.com.br)

End: Av. Santa Terezinha, 248 Arujá SP Cep: 07411-155