



**BRUNO MISAEL VEDOVATTE**

**DESENVOLVIMENTO DE UM PLANO DE NEGÓCIOS PARA  
IMPLANTAÇÃO DE UMA IMOBILIÁRIA EM BELA VISTA  
DO PARAÍSO - PR**

Trabalho apresentado ao curso MBA em Gestão Estratégica de Empresas, Pós-Graduação *lato sensu*, Nível de Especialização, do Programa FGV Management da Fundação Getulio Vargas, como pré-requisito para a obtenção do Título de Especialista.

**José Carlos Franco de Abreu Filho**

**Coordenador Acadêmico Executivo**

**Theodomiro S. M. Delpim**

**Orientador**

**Londrina – PR**

**2017**

FUNDAÇÃO GETULIO VARGAS

PROGRAMA FGV MANAGEMENT

MBA EM GESTÃO ESTRATÉGICA DE EMPRESAS

O Trabalho de Conclusão de Curso

**Desenvolvimento de um plano de negócios para implantação de uma imobiliária em Bela Vista do Paraíso-PR** elaborado por Bruno Misael Vedovatte e aprovado pela Coordenação Acadêmica, foi aceito como pré-requisito para a obtenção do certificado do Curso de Pós-Graduação *lato sensu* MBA em Gestão Estratégica de Empresas, Nível de Especialização, do Programa FGV Management.

Data da Aprovação: Londrina, 23 de novembro de 2017

---

José Carlos Franco de Abreu Filho

Coordenador Acadêmico Executivo

---

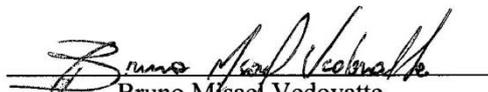
Theodomiro S. M. Delpim

Orientador

## TERMO DE COMPROMISSO

O aluno Bruno Misael Vedovatte, abaixo assinado, do curso de MBA em Gestão Estratégica de Empresas, Turma GEE-Londrina (4/2011), do Programa FGV Management, realizado nas dependências da instituição conveniada ISAE, no período de 23/10/2015 a 23/11/2017, declara que o conteúdo do Trabalho de Conclusão de Curso intitulado “Desenvolvimento de um plano de negócios para implantação de uma imobiliária em Bela Vista do Paraíso-PR”, é autêntico e original.

Londrina, 23 de novembro de 2017

  
Bruno Misael Vedovatte

## Resumo

Atualmente é possível observar que as cidades de pequeno porte (até 20.000 habitantes), com economias de expressividade local, não possuem certos pontos de prestação de serviços específicos pelo fato de investidores não acreditarem que exista demanda suficiente que viabilize certos projetos. Esta perspectiva pode ser confirmada ao se verificar alguns indicadores sociais e financeiros públicos, tais como educação ou renda per capita, respectivamente. Ambos indicam que o custo de vida nestes centros é baixo e que qualquer negócio a ser implantado nestes locais deve respeitar tal premissa. No entanto, ao avaliar os cenários destes centros urbanos, observa-se também que há uma necessidade de um profissional capacitado para realização de transações imobiliárias, sejam na modalidade de compra/venda ou locação, que gerencie toda a operação, desde a captação de imóveis até o fechamento do contrato com o cliente, prezando a qualidade e transparência de todo o processo. Sendo assim, este estudo tem como objetivo apresentar um plano de negócios para implantação da Imobiliária XPTO na cidade de Bela Vista do Paraíso – PR (15.000 habitantes), enquadrada no regime de tributação do Simples Nacional. Visando atender o conceito de faturamento limitado, compatível com o nível econômico do local, este empreendimento visa um custo operacional extremamente reduzido, com o intuito de garantir uma margem que seja compatível para a manutenção da operacionalização da empresa. Através das avaliações econômicas realizadas observa-se que o primeiro ano de funcionamento não haveria uma taxa de rentabilidade interessante devido ao baixo volume de imóveis alugados. No entanto, a partir do segundo ano, quando há uma carteira de imóveis já consolidada, aliando a não necessidade de expansão de quadro ou estrutura física, constata-se um aumento expressivo da rentabilidade (fato que se repete no terceiro, quarto e quinto ano). Todavia, mesmo com este plano de negócios desenvolvido, recomenda-se que sejam avaliados outros custos ou previsões não contempladas, tais como, taxa de inadimplência e custo de pequenas reformas em imóveis, para que seja possível de fato, para que seja possível detalhar de uma forma mais assertiva as taxas de rentabilidade do projeto.

**Palavras Chave:** economia local, imobiliária, avaliação financeira, plano de negócios

## Abstract

Nowadays it is possible to observe that small cities (up to 20,000 inhabitants), with certain expressiveness in a local economy, do not have some specific services mostly because investors do not believe that there is enough demand to make their projects profitable. Some social and public financial indicators such as education and per capita income can confirm this scenario, for example. Both indicators shows that the cost of living in these cities is low, and that any business to be deployed in these places must respect such a premise. However, when assessing the situation of these urban centers, it is also observed that there is a need for qualified professionals. When it comes to carry out real estate transactions, either in the buying / selling or leasing modality it is necessary to have someone who manage the entire operation, from the acquisition of real estate to the closing of the contract with the client, pursuing quality and transparency in the whole process. Therefore, this study aims to present a business plan for the implementation of XPTO Real Estate in the city of Bela Vista do Paraíso - PR (15,000 inhabitants). Within the framework of the Simples Nacional taxation system, aiming to atend the concept of limited billing, to be compatible with the economic level of the place, this estate project intend to work as an extremely low cost operation, with the purpose of guaranteeing a margin that is compatible for the full maintenance of the company. Through the economic evaluations carried out it is observed that the first year of operation would not have an interesting rate of return due to the low volume of rented properties. But, from the second year, when there is a portfolio of properties already consolidated combined whit no need for expansion of physical structure or new signings, there is a significant increase in profitability (a fact that is repeated in the third, fourth and fifth year). Even with this business plan, it is recommended to evaluate other unplanned costs or forecasts, such as default rate and the cost of small real estate reforms in order to be possible to be more assertive in the project profitability rates.

**Key Words:** Local economy, real state, financial evaluation, business plan

## SUMÁRIO

<b>RESUMO.....</b>	<b>4</b>
<b>ABSTRACT .....</b>	<b>5</b>
1. INTRODUÇÃO .....	10
2. REFERENCIAL TEÓRICO .....	12
2.1. ENQUADRAMENTO EMPRESARIAL .....	12
2.2. O MERCADO IMOBILIÁRIO .....	12
2.3. O REGIME DE TRIBUTAÇÃO .....	13
2.4. ANÁLISE DE INVESTIMENTO .....	14
2.5. ANÁLISE SWOT .....	15
2.6. METODOLOGIA CANVAS .....	16
3. METODOLOGIA .....	18
4. APRESENTAÇÃO DOS RESULTADOS .....	19
4.1. SUMÁRIO EXECUTIVO .....	19
4.1.1. Enunciado do projeto .....	19
4.1.2. Produtos e tecnologia.....	19
4.1.3. Mercado potencial.....	19
4.1.4. Elementos de diferenciação .....	19
4.1.5. Previsão de receita .....	20
4.1.6. Rentabilidade e projeções financeira .....	20
4.2. A MISSÃO .....	20
4.3. OBJETIVOS DA EMPRESA.....	21
4.4. ESTRUTURA ORGANIZACIONAL.....	21
4.4.1. Descrição legal.....	21
4.4.2. Estrutura funcional.....	21
4.4.3. Descrição do ambiente de trabalho .....	21
4.5. PLANO DE MARKETING.....	22
4.5.1. Análise de mercado.....	22
4.5.2. Avaliação SWOT.....	23
4.5.3. Preços.....	24

4.5.4. Promoção e publicidade .....	24
4.5.5. Serviço ao cliente (venda e pós-venda) .....	25
4.5.6. Vantagens competitivas .....	25
4.5.7. Relacionamento com clientes .....	26
4.6. PLANO FINANCEIRO .....	26
4.7. MODELO CANVAS .....	27
5. ANÁLISE DOS RESULTADOS .....	28
5.1. ANÁLISE REAL .....	29
5.2. ANÁLISE PESSIMISTA .....	30
6. RECOMENDAÇÕES E SUGESTÕES .....	33
7. CONCLUSÕES .....	34
8. REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS .....	35
9. ANEXO 01 – RECEITAS (CENÁRIO REAL).....	36
10. ANEXO 02 – DRE (CENÁRIO REAL).....	37
11. ANEXO 03 – FLUXOS DE CAIXA (CENÁRIO REAL).....	38
12. ANEXO 04 – RECEITAS (CENÁRIO PESSIMISTA) .....	39
13. ANEXO 05 – DRE (CENÁRIO PESSIMISTA) .....	40
14. ANEXO 06 – FLUXOS DE CAIXA (CENÁRIO PESSIMISTA) .....	41

## 1. INTRODUÇÃO

De acordo com Dolabela (2006), o empreendedor pode ser definido como sendo o motor da economia, um agente de mudanças, sendo este responsável pelo desenvolvimento econômico e inovador. O autor ainda relata que o empreendedorismo não é um tema novo ou temporário, existindo desde os primórdios da civilização humana, com o objetivo de melhorar as relações do homem com os outros e com a natureza.

Dolabela (2006) também relata que o empreendedorismo pode ser caracterizado como movimento constituído por ideias de iniciativa e inovação. Desta forma, entende-se que o empreendedor é alguém inconformado com sua situação atual e decide implantar propostas de melhorias para si e para a própria sociedade onde se encontra inserido.

Diante disso, levando em consideração a necessidade inerente do ser humano em empreender, é de extrema importância que todo projeto de empreendimento ou negócio, antes do início de suas atividades ou até mesmo da construção do mesmo, passe por um período de análise mercadológica, financeira e social, com o intuito de verificar que se ideia a ser empreendida é viável e sustentável no período desejado.

Ao se avaliar o perfil de empreendedorismo brasileiro, observa-se que existem duas formas peculiares de empreender, sendo a primeira uma maneira mais consolidada onde o indivíduo segue uma métrica de implantação de um negócio previamente definida por uma empresa maior que é detentora de um modelo de franquia que será instalado, e uma segunda forma, comum em cidades de pequeno e médio porte, onde um indivíduo, ao tentar melhorar sua condição atual, implanta um “negócio” seguindo seus conceitos e percepções de mundo, visando gerar uma receita compatível para o sustento de sua família.

Sendo assim, considerando que a segunda forma de empreendedorismo apresentada é a mais comum e largamente utilizada pela maioria da sociedade, este trabalho tem como objetivo desenvolver um plano de negócios para implantação de uma imobiliária em uma cidade de pequeno porte, visando demonstrar a viabilidade de uso de uma metodologia de trabalho consolidada para fundação de um empreendimento, abordando e mitigando todos os riscos do negócio, bem como desconstruindo conceitos subjetivos equivocados que, por ventura, poderiam ser utilizados pelo empreendedor de classe média durante a concepção do projeto.

Para este fim, o trabalho será dividido em seis tópicos, sendo o primeiro caracterizado por definir o tipo de negócio a ser implantado, o mercado potencial; o segundo uma visão de marketing sobre o respectivo mercado, avaliando oportunidades e ameaças, bem como a definição de uma estratégia de abordagem de mercado, controle e divulgação do serviço; o terceiro uma avaliação financeira detalhada de acordo com a proposta de crescimento e cenário proposto pelo plano de negócios, envolvendo avaliação de custos fixos e variáveis, receitas e projeção de fluxo de caixa, entre outros indicadores financeiros; o quarto tópico visa avaliar os resultados apresentados; e o quinto e sexto sendo as recomendações/sugestões para trabalhos futuros e conclusão do estudo realizado, respectivamente.

## **2. REFERENCIAL TEÓRICO**

### **2.1. ENQUADRAMENTO EMPRESARIAL**

Comumente, os empreendimentos instalados em cidades de pequeno porte possuem uma característica inicial de custo e faturamento enxuto, visando um crescimento sustentável, sem grandes riscos durante a operação do negócio.

De acordo com a Lei Complementar nº 123/2006, as microempresas e empresas de pequeno porte podem ser caracterizadas da seguinte forma:

- Microempresas: empresas que ao término do ano corrente tiveram uma receita bruta igual ou inferior a R\$ 360.000,00;

- Empresas de pequeno porte: empresas que ao término do ano corrente tiveram uma receita bruta superior a R\$ 360.000,00 e igual ou inferior a R\$ 4.800.000,00.

Sendo que a receita bruta é entendida como sendo o produto da venda de bens e serviços nas operações de conta própria, o preço dos serviços prestados e o resultado nas operações em conta alheia, não incluídas as vendas canceladas e os descontos incondicionais concedidos.

### **2.2. O MERCADO IMOBILIÁRIO**

De acordo com uma pesquisa realizada pelo Grupo Lopes (2015), foi possível constatar que o brasileiro possui a preferência manter-se na região onde já mora, se deslocando alguns quilômetros da posição original, porém sem sair do bairro ou cidade em que se encontra. A pesquisa também relata que em períodos em que o cenário econômico se encontra em uma situação difícil, a aquisição de imóveis se restringe, abrindo um leque maior para eventos de locação, uma vez que esta ação possui um risco menor se comparado ao de um financiamento imobiliário para compra da casa própria.

De acordo com o IBGE (2016), o estado do Paraná possui 10.444.526 pessoas, com 399 municípios, sendo que destes, 58 possuem mais de 20.000 e menos de 40.000 habitantes; 106 municípios possuem mais de 10.000 e menos de 20.000 habitantes e 200 possuem menos de 10.000 habitantes.

Ainda de acordo com o IBGE (2016), ao observar o comportamento das pequenas cidades (até 20.000 habitantes), observa-se que as mesmas não apresentam taxas expressivas

de variação na evolução populacional nos últimos 30 anos, seja negativa ou positiva. Sendo assim, entende-se que nestas localidades, aliando com a perspectiva de manutenção de suas próprias econômicas locais, seus habitantes tendem a permanecerem onde estão, buscando desenvolver atividades e moradia compatível que os possibilite ter uma vida confortável naquele ambiente.

### 2.3. O REGIME DE TRIBUTAÇÃO

De acordo a Receita Federal, o “Simples Nacional” é um regime de tributação aplicável às microempresas e empresas de pequeno porte. Este tipo de tributação abrange todos os entes federados, sendo eles, união, estados, distrito federal e municípios.

Os tributos abrangidos pelo “Simples Nacional” são IRPJ, CSLL, PIS/PASEP, COFINS, IPI, ICMS, ISS e CPP, sendo que todos estes são recolhidos mediante um único documento de arrecadação denominado “DAS”.

O DAS é recolhido até o dia 20 do mês subsequente àquele em que houver sido auferida receita bruta, através de um sistema eletrônico, disponibilizado pela Receita Federal, que realizará o cálculo do valor mensal devido. O índice de composição do DAS para a prestação de serviços relacionados à locação de bens móveis e prestação de serviços está relacionado com a receita bruta anual (Tabela 01).

**Tabela 01 – Composição de tributação**

Receita Bruta em 12 meses (R\$)	Alíquota	IRPJ	CSLL	Cofins	PIS/Pasep	CPP	ISS
Até 180.000,00	6,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	4,00%	2,00%
De 180.000,01 a 360.000,00	8,21%	0,00%	0,00%	1,42%	0,00%	4,00%	2,79%
De 360.000,01 a 540.000,00	10,26%	0,48%	0,43%	1,43%	0,35%	4,07%	3,50%
De 540.000,01 a 720.000,00	11,31%	0,53%	0,53%	1,56%	0,38%	4,47%	3,84%
De 720.000,01 a 900.000,00	11,40 %	0,53%	0,52%	1,58%	0,38%	4,52%	3,87%
De 900.000,01 a 1.080.000,00	12,42%	0,57%	0,57%	1,73%	0,40%	4,92%	4,23%
De 1.080.000,01 a 1.260.000,00	12,54%	0,59%	0,56%	1,74%	0,42%	4,97%	4,26%
De 1.260.000,01 a 1.440.000,00	12,68%	0,59%	0,57%	1,76%	0,42%	5,03%	4,31%
De 1.440.000,01 a 1.620.000,00	13,55%	0,63%	0,61%	1,88%	0,45%	5,37%	4,61%
De 1.620.000,01 a 1.800.000,00	13,68%	0,63%	0,64%	1,89%	0,45%	5,42%	4,65%
De 1.800.000,01 a 1.980.000,00	14,93%	0,69%	0,69%	2,07%	0,50%	5,98%	5,00%
De 1.980.000,01 a 2.160.000,00	15,06%	0,69%	0,69%	2,09%	0,50%	6,09%	5,00%
De 2.160.000,01 a 2.340.000,00	15,20%	0,71%	0,70%	2,10%	0,50%	6,19%	5,00%
De 2.340.000,01 a 2.520.000,00	15,35%	0,71%	0,70%	2,13%	0,51%	6,30%	5,00%
De 2.520.000,01 a 2.700.000,00	15,48%	0,72%	0,70%	2,15%	0,51%	6,40%	5,00%
De 2.700.000,01 a 2.880.000,00	16,85%	0,78%	0,76%	2,34%	0,56%	7,41%	5,00%
De 2.880.000,01 a 3.060.000,00	16,98%	0,78%	0,78%	2,36%	0,56%	7,50%	5,00%
De 3.060.000,01 a 3.240.000,00	17,13%	0,80%	0,79%	2,37%	0,57%	7,60%	5,00%
De 3.240.000,01 a 3.420.000,00	17,27%	0,80%	0,79%	2,40%	0,57%	7,71%	5,00%
De 3.420.000,01 a 3.600.000,00	17,42%	0,81%	0,79%	2,42%	0,57%	7,83%	5,00%

Fonte: BRASIL, 2015

## 2.4. ANÁLISE DE INVESTIMENTO

De acordo com Cunha (2015), as decisões são resultantes de análises de posições econômicas nos momentos Presente, Futuro ou Intermediário. Sendo que o levantamento destas posições econômicas ao longo do tempo denomina-se fluxo de caixa. Cunha (2015) também afirma que os métodos aplicados na análise de um investimento são sensíveis à três variáveis:

- Valor monetário;
- Tempo de duração;
- Taxa de juros (correspondente à taxa mínima de atratividade (TMA) – que é o mínimo que um investidor se propõe a ganhar para realizar um investimento, ou o máximo que um tomador de dinheiro se propõe a pagar ao fazer um financiamento).

Logo, o autor entende que avaliações subjetivas como solidificação da imagem, status na sociedade, fama, entre outros, não são utilizadas para composição na avaliação do investimento.

A análise de investimento do negócio consiste em verificar a viabilidade financeira do projeto, de acordo com premissas e expectativas definidas pelo investidor. Sendo assim, são considerados três indicadores (CUNHA, 2015):

- Período de payback descontado: índice responsável por informar o período necessário para recuperação de 100% do investimento realizado, avaliando-se fluxos de caixa (aporte inicial, custos e receitas), considerando o valor da moeda no tempo. Desta forma, para realização da análise é necessário descapitalizar todos os valores futuros do fluxo e caixa através da seguinte equação:

$$VP = \frac{VF}{(1 + K)^n}$$

Onde,

- VP: Valor Presente
- VF: Valor Futuro
- K: Taxa de juros (em %)
- N: Número do período analisado

Na avaliação do payback descontado, o investidor precisa definir um tempo máximo de retorno de seu investimento. Sendo assim, se o tempo de retorno calculado for menor que o prazo máximo estabelecido, o projeto pode ser aceito; se o tempo de retorno calculado for igual ao prazo máximo estabelecido, o aceite do projeto é facultativo e; se o tempo de retorno calculado for maior que o prazo estabelecido, o projeto deve ser rejeitado.

- Valor Presente Líquido: Avaliação da representatividade de ganhos futuros, levando em consideração o aporte realizado inicialmente, à valor presente. Neste sentido CUNHA (2015) define VPL como:

Uma técnica sofisticada de análise de orçamentos de capital, obtida subtraindo-se o investimento inicial de um projeto do valor presente das entradas de caixa, descontadas a uma taxa igual ao custo de capital da empresa. Ou seja, consiste em determinar um valor no instante inicial, a partir de um fluxo de caixa formado por receitas e dispêndios, descontados com a taxa mínima de atratividade.

Diante disso, pode-se definir a seguinte expressão para o cálculo da VPL:

$$VPL = \text{Valor presente das entradas de caixa} - \text{investimento inicial}$$

À níveis de avaliação, quando a VPL é maior que zero, entende-se que os fluxos gerados superam o investimento inicial, possibilitando o aceite do projeto; se o VPL for igual a zero, torna-se indiferente o aceite e; se o VPL for menor que zero, entende-se que o fluxo de caixa gerado não supera o investimento inicial no período proposto e por isso o projeto deve ser recusado.

- Taxa interna de retorno (TIR): É a taxa de juros que igualará as entradas de caixa ao valor a ser investido em um projeto ( $VPL = 0$ ). Sendo assim, como critério de seleção de projetos de investimento, quando a TIR for maior que a TMA, o projeto pode ser aceito, caso não o projeto deve ser recusado.

## 2.5. ANÁLISE SWOT

De acordo com Almeida (2017) o modelo SWOT é uma ferramenta utilizada para avaliação de um cenário/ambiente, sendo utilizada como base desenvolvimento da gestão e do planejamento estratégico de uma empresa. Esta análise consiste em avaliar variáveis internas e externas que podem interferir na gestão empresarial, sendo elas:

- Ponto forte (S – Strength): Variável interna que representa as vantagens da empresa em relação aos concorrentes;

- Ponto fraco (W – Weakness): Variável interna que representa as desvantagens da empresa em relação aos concorrentes;
- Oportunidades (O – Opportunities): Aspectos positivos do ambiente (tendências, potencial de mercado) que podem representar vantagens competitivas;
- Ameaças (T – Threats): Aspectos negativos do ambiente que podem representar desvantagens competitivas.

## 2.6. METODOLOGIA CANVAS

De acordo com SEBRAE (2017), o Business Model Canvas tem como objetivo permitir o desenvolvimento de um esboço de modelos de negócios novos ou já existentes, de uma forma mais clara a partir do uso de um mapa pré-formatado com nove áreas (Figura 01), sendo elas:

- Proposta de valor: Definição do que a empresa oferecerá ao cliente, desde que tenha valor percebido ao mesmo;
- Segmento de clientes: Quais segmentos de clientes que serão focados durante a operação do negócio;
- Canais: Como o cliente comprará e receberá o serviço;
- Relacionamento com cliente: Como a empresa se relacionará com os clientes;
- Atividade-chave: Quais são as atividades básicas que devem ocorrer para que seja possível entregar o produto definido na proposta de valor;
- Recursos principais: Recursos necessários para realizar as atividades-chave;
- Parcerias: São as atividades-chave que poderão ser realizadas por empresas terceiras, bem como os recursos que podem ser adquiridos fora da empresa;
- Fontes de receita: São as formas de obter receita por meio da proposta de valor;
- Estrutura de custos: São os custos relevantes para que a estrutura proposta para a produção da proposta de valor possa funcionar.

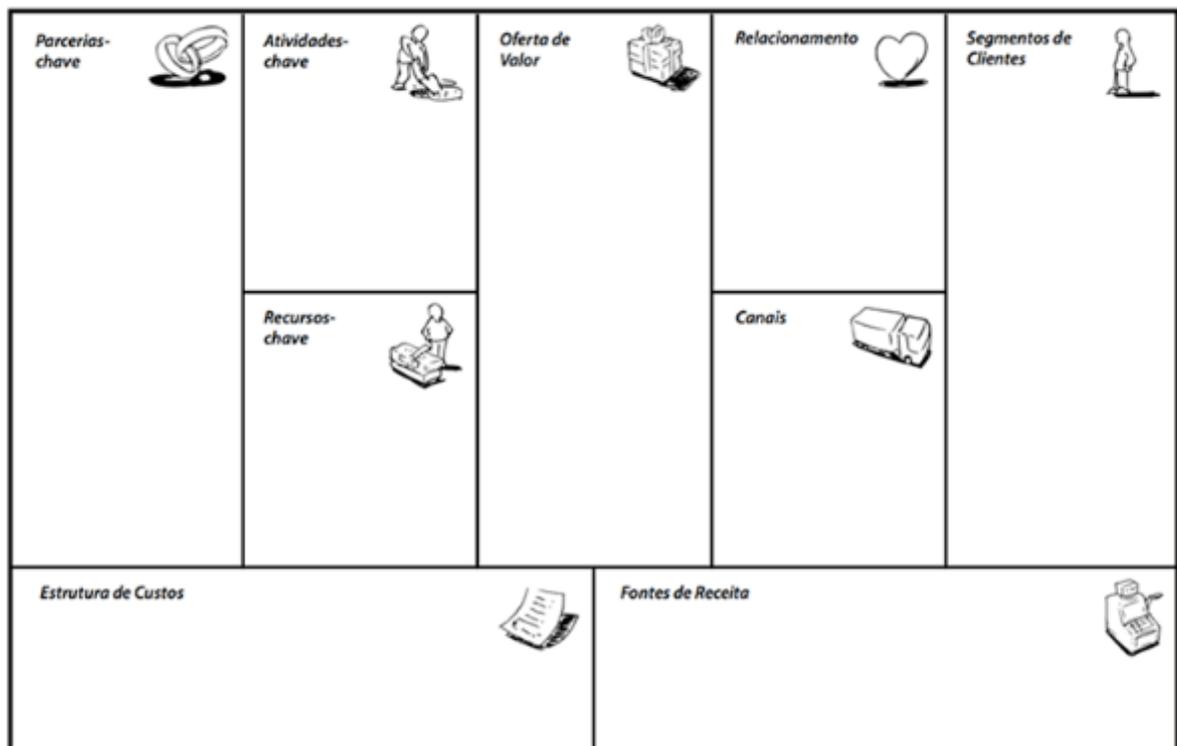


Figura 1 - Modelo CANVAS

### 3. METODOLOGIA

Visando desenvolver um plano de negócios para uma empresa de pequeno porte localizada em uma cidade com expressividade econômica local, definiu-se desenvolver um estudo para a implantação de uma imobiliária na cidade de Bela Vista do Paraíso – PR.

Os dados sobre potencial de mercado serão levantados a partir de pesquisas bibliográficas, bem como informações de base oficial contidas no IBGE e outros órgãos governamentais.

Para desenvolvimento do plano financeiro, será realizada uma avaliação *in loco* com o intuito de se verificar os valores praticados na região, bem como o perfil de compra dos consumidores.

Para avaliação SWOT também será realizada uma avaliação *in loco* com o intuito de levantar concorrentes e as práticas comuns de trabalho na cidade.

Demais informações foram coletadas a partir de entrevistas com os habitantes da cidade, com o intuito de se avaliar, de forma geral, a cultura local.

## 4. APRESENTAÇÃO DOS RESULTADOS

### 4.1. SUMÁRIO EXECUTIVO

#### 4.1.1. Enunciado do projeto

A Imobiliária XPTO terá como foco a prestação de serviços relacionados à corretagem de imóveis urbanos e rurais, nas formas de aluguel e compra/venda, de uma forma otimizada e padronizada, visando garantir maior agilidade, segurança e transparência em todas as transações realizadas com seus clientes.

#### 4.1.2. Produtos e tecnologia

A Imobiliária XPTO é um empreendimento que terá como foco realizar transações imobiliárias, seja na linha de compra e venda como na gestão de imóveis através de contratos de locação.

#### 4.1.3. Mercado potencial

O negócio avaliado tem como objetivo definir um escopo de trabalho para gestão de transações imobiliárias em cidades de pequeno porte, com um custo operacional fixo extremamente otimizado e alinhado com o perfil econômico de cada centro. No entanto, para fins de detalhamento de implantação, este plano de negócios consiste em avaliar a implantação da 1ª Imobiliária XPTO na cidade de Bela Vista do Paraíso-PR, exclusivamente.

#### 4.1.4. Elementos de diferenciação

Como elementos de diferenciação, a Imobiliária XPTO possuirá:

- Perfil de atendimento padronizado para clientes;
- Canal de atendimento ao cliente (locatário) 24 h disponível;
- Custo operacional otimizado, visando a redução de custo para comportar o perfil econômico das cidades onde a Empresa se instalar;
- Corretores treinados de acordo com o perfil da Imobiliária XPTO;
- Serão corretores credenciados somente pessoas que possuam um conhecimento prévio da cidade e da população, com credibilidade não questionável;

#### 4.1.5. Previsão de receita

Visando a implantação da 1º unidade da Imobiliária XPTO, em uma projeção de 05 anos, espera-se a seguinte receita bruta:

- Ano 01: R\$ 38.500,00
- Ano 02: R\$ 69.100,00
- Ano 03: R\$ 97.900,00
- Ano 04: R\$ 126.700,00
- Ano 05: R\$ 155.500,00

As receitas projetadas estão relacionadas com as metas de fechamento de contratos de locação exclusivamente, considerando o pagamento de comissões para cada negociação consolidada (valor do 1º aluguel de cada imóvel) e de taxas administrativas durante toda a vigência dos contratos (10% do valor negociado).

#### 4.1.6. Rentabilidade e projeções financeira

As rentabilidades médias previstas, considerando uma projeção de 05 anos, são:

- Ano 01: 6%
- Ano 02: 39%
- Ano 03: 52%
- Ano 04: 58%
- Ano 05: 62%

Os valores de rentabilidade crescem exponencialmente devido ao fato do custo de operação não subir de forma proporcional ao aumento de imóveis na carteira. Esta característica se dá devido ao treinamento, forma de gestão e sistemas implantados na Imobiliária XPTO que permitem a gestão com o menor quadro operacional possível, além de considerar que os sócios também fazem parte da equipe de trabalho.

## 4.2. A MISSÃO

A missão da Imobiliária XPTO é atender seus clientes, garantindo a todos um local seguro e de qualidade para que possam morar com suas famílias. A empresa busca ser uma

referência em atendimento no ramo imobiliário em cidades de economia local, garantindo o respeito e o atendimento às conceitos e costumes de cada região em que atua.

#### 4.3. OBJETIVOS DA EMPRESA

A Imobiliária XPTO tem como objetivo ser a maior imobiliária de Bela Vista do Paraíso-PR, propondo um crescimento de 10% ao ano de sua carteira de clientes na modalidade de aluguel e 20% ao ano de sua carteira de clientes na modalidade de compra e venda de imóveis.

#### 4.4. ESTRUTURA ORGANIZACIONAL

##### 4.4.1. Descrição legal

A Imobiliária XPTO será caracterizada como uma microempresa de sociedade por cotas de responsabilidade limitada, sendo enquadrada no regime de tributação do Simples Nacional.

##### 4.4.2. Estrutura funcional

Devido ao diferencial competitivo, a imobiliária XPTO possuirá um quadro de funcionários reduzido, sendo composto por dois sócios, onde um ficará responsável por toda a área comercial da empresa, que é prospecção de clientes, busca de novos imóveis, avaliação de oportunidades na região, relacionamento com cliente, pós venda/assinatura de contrato de aluguel, entre outros fatores; e o segundo terá como atribuição realizar toda a gestão administrativa e jurídica da empresa, acompanhando custos, cumprimento de contratos. O sócio responsável pela área comercial terá o devido registro regularizado junto ao CRECI. Por fim, será previsto um funcionário para apoio geral em atividades de campo.

##### 4.4.3. Descrição do ambiente de trabalho

A Imobiliária XPTO será instalada em um imóvel com as seguintes características:

- Imóvel alugado na avenida principal da cidade;
- 02 ambientes, sendo o primeiro voltado à recepção do público e o segundo ao atendimento individualizado a cada cliente;

- 01 banheiro para uso geral;

Atualmente, um dos sócios já possui um imóvel que pode ser utilizado para abertura do estabelecimento. Desta forma, não haverá custo de locação, apenas de reforma. Todo o capital necessário para realização desta ação será próprio.

#### 4.5. PLANO DE MARKETING

##### 4.5.1. Análise de mercado

Atualmente a cidade de Bela Vista do Paraíso conta com apenas uma imobiliária e grande parte das negociações de imóveis são geridas de forma independente diretamente entre o proprietário e o inquilino.

De acordo com o IBGE CIDADES (2017), a cidade de Bela Vista do Paraíso possui uma população estimada em 15.656 habitantes, com uma faixa etária predominante entre 20 e 54 anos. Sendo que deste número, aproximadamente 20% se encontra ocupado. Avaliando a base histórica da cidade, observa-se que este percentual não varia com o passar dos anos, sendo possível entender que este é um comportamento inerente do local.

Seguindo os padrões de cidades de pequeno porte, a faixa salarial mensal dos trabalhadores formais é de até dois salários mínimos, o que já indica um panorama inicial para definição de valores de aluguel e compra/venda de imóveis. A cidade possui também um PIB per capita de R\$ 20.706,37/ano.

Ainda de acordo com IBGE CIDADES (2017), a cidade de Bela Vista do Paraíso conta com 4820 domicílios, divididos na seguinte forma (Tabela 02):

**Tabela 02 – Distribuição de domicílios**

<b>Tipo</b>	<b>Quantidade de domicílios</b>
Até 1 morador	1821
2 moradores	2407
3 moradores	489
Mais de 3 moradores	103

**Fonte: IBGE CIDADES**

#### 4.5.2. Avaliação SWOT

Avaliando o perfil econômico e social da cidade de Bela Vista do Paraíso, observa-se que o local, devido a uma estruturação de uma economia local onde todos os habitantes interagem exclusivamente entre si, constata-se um conceito muito consolidado de confiança. Diante desta premissa é possível traçar a seguinte análise SWOT:

**Tabela 03 – Avaliação SWOT**

	<b>Interno</b>	<b>Externo</b>
<b>Positivo</b>	<b>Força (Strength)</b>	<b>Oportunidades (Opportunities)</b>
	Capital próprio	Mercado predominantemente informal, com diversas falhas de negociação
	Sócios conhecidos na cidade. Possuem grande credibilidade na região	Região com poder aquisitivo compatível ao valor de aluguel dos imóveis
	Baixo custo de operação	Não há tendência de mudanças de comportamento/perfil de consumo no ramo imobiliário
	Padronização de atendimento	
	Localização em região central	
	Conhecimento consolidado no ramo imobiliário	
<b>Negativo</b>	<b>Fraqueza (Weakness)</b>	<b>Ameaças (Threats)</b>
	Carteira de clientes em fase inicial	Concorrente já instalado na região
	Não possui sistema automatizado de gerenciamento de clientes	

**Fonte: Próprio autor**

De acordo com a Tabela 03 apresentada é possível constatar que é de extrema importância a aquisição de um sistema automatizado para gerenciamento de clientes, uma vez que o mesmo garantirá uma confiabilidade de informação, evitando retrabalhos e possibilitando análise de mercado mais assertiva, garantindo um custo baixo de operação, como é a proposta inicial do empreendimento.

Um fator que deve ser levado em consideração, de acordo com a análise SWOT, é que por se tratar de um empreendimento que ainda será implantado, a imobiliária XPTO não possui uma carteira de clientes consolidada. Sendo assim, nos primeiros meses de operação é de extrema importância uma estratégia agressiva de captação de imóveis e marketing para a divulgação da nova marca e possibilidade de escolha para clientes.

No entanto, ao mesmo tempo que a ausência de uma carteira consolidada se torna um ponto de preocupação, observa-se que a cidade possui grande mercado a ser explorado, uma vez que as transações imobiliárias até o momento ocorrem de maneira informal, o que acarreta

diversos problemas aos donos de imóveis, uma vez que não possuem know-how para realização da atividade.

Por fim, um último aspecto que deve ser levado em consideração durante a implantação da imobiliária é que a região da cidade de Bela Vista do Paraíso não possui um poder aquisitivo médio elevado. Sendo assim, é de extrema importância que os imóveis captados possuam um valor de aluguel compatível com a renda das famílias da cidade.

#### 4.5.3. Preços

Existem diversos estudos que tentam definir expressões matemáticas que consigam definir valores para taxas de aluguel de imóveis residenciais. Algumas equações levam em consideração o poder aquisitivo da região onde o imóvel está instalado, a área (m<sup>2</sup>) da residência e até o tipo de material utilizado para construção da mesma. No entanto, após diversas avaliações, observou-se que o valor do aluguel está muito mais relacionado com o valor percebido pelos clientes e não por uma composição de diversas variáveis quantificáveis. Ou seja, entende-se que o valor de aluguel ou até mesmo o preço de compra/venda está associado ao quanto a sociedade entende que o respectivo imóvel vale. Sendo assim, as tabelas de preços devem ser norteadas para que cubram os custos operacionais e as margens definidas pelos sócios. Caso esta relação não seja satisfeita, é de extrema importância que o negócio seja revisado e os custos operacionais rediscutidos, uma vez que a única forma de rentabilizar o negócio é reduzir valores internos já que o preço de venda está condicionado a lei de oferta/procura regulada de forma autônoma pelo mercado.

De forma geral, para transações imobiliárias de aluguel, a Imobiliária XPTO cobrará o valor do primeiro aluguel do imóvel mais uma taxa administrativa de 10% do valor bruto mensal, enquanto que para vendas de imóveis, será cobrado um percentual de 5% sobre o valor total da venda.

#### 4.5.4. Promoção e publicidade

Devido às normas formas de acessibilidade à informação, a Imobiliária XPTO terá um canal de publicidade e mídia digital para divulgação de imóveis tanto para venda como para aluguel. Serão utilizadas as plataformas de email marketing, Google ads, Facebook para

empresas, bem como outras ferramentas de divulgação que permitam o acompanhamento da abrangência e direcionamento da divulgação.

A Imobiliária XPTO também contará com eventos esporádicos em que realizará feiras de venda/aluguel de imóveis, buscando uma maior interação entre o comprador e o vendedor.

#### 4.5.5. Serviço ao cliente (venda e pós-venda)

Para a linha de venda de imóveis, a Imobiliária XPTO se comprometerá em acompanhar todo o processo de transferência do imóvel do vendedor ao comprador, orientando todos os passos a serem realizados, bem como intermediando as negociações entre ambas as partes.

Para a linha de aluguel de imóveis, a Empresa não cobrará nenhum valor para captação do imóvel para incorporá-lo na carteira, desde que o mesmo seja aprovado na avaliação do corretor. A Imobiliária XPTO também será responsável por intermediar todo o processo de locação do imóvel, desde o primeiro dia de locação até a entrega do imóvel nas condições corretas, ao término do contrato.

#### 4.5.6. Vantagens competitivas

A Imobiliária XPTO se compromete em honrar todos os pagamentos dos alugueis aos locadores, independentemente do locatário, por algum motivo, não realizar o pagamento na data prevista. Esta premissa garante a confiabilidade na marca e gera credibilidade na Empresa.

Durante o contrato de locação, a Imobiliária XPTO também garante a realização de todos os reparos necessários nas residências, sem que os locadores sejam acionados. Estes custos serão posteriormente abatidos com um acréscimo equivalente no percentual da taxa de administração do mês subsequente. Esta medida garante tranquilidade ao locador pelo fato de não ter que se preocupar com situações pontuais e ao locatário por ter maior agilidade na resolução de seu problema.

Em situações de inadimplência, a Imobiliária XPTO contará com crédito para garantir a manutenção dos contratos de aluguel e em contrapartida definirá uma taxa de juros compatível para o que o locatário consiga honrar os valores em aberto, de acordo com a sua condição financeira.

#### 4.5.7. Relacionamento com clientes

A Imobiliária XPTO também terá em seu portfólio de serviços ações específicas para locatários e locadores, com o intuito de fidelizar ambas as carteiras.

Para os locadores, serão apresentados propostas especiais de compra de imóveis, levando em consideração o perfil de crédito de cada cliente.

Para ambos os públicos serão desenvolvidos:

- Pesquisas periódicas de satisfação sobre atendimento;
- Políticas de liberação de brindes para datas comemorativas (aniversários);
- Canal de atendimento ao consumidor disponível 24h/7dias por semana;

#### 4.6. PLANO FINANCEIRO

O plano financeiro consiste em definir a política de crescimento da empresa, bem como as premissas de retorno para viabilização de investimento, que são:

- O primeiro mês de operação será voltado exclusivamente para captação de imóveis. Espera-se que ao término dos 30 dias, tenha-se uma carteira de 30 residências disponíveis para locação. Para este mês não está previsto o fechamento de contratos;

- A partir do segundo mês, haverá uma meta de aumento de 5 imóveis para captação e fechamento de 5 contratos de locação por mês até o fim do primeiro ano;

- A partir do segundo ano, os 12 meses serão considerados úteis para captação de imóveis e fechamento de contratos de locação;

- Como se trata de um empreendimento de pequeno porte, o valor a ser aportado também respeita esta limitação. Sendo assim, propõe-se um aporte inicial de R\$ 30.000,00 (R\$ 15.000 de cada sócio) para aquisição de equipamentos e manutenção do fluxo de caixa;

- Espera-se um retorno do investimento em 03 anos;

- A avaliação do fluxo de caixa será realizada para 05 anos;

- Para efeito de cálculo, não será considerada taxa de inadimplência;
- Considera-se uma taxa média de aluguel de R\$ 500,00/residência;
- TMA de 1% a.m. = 12,68% a.a.;
- O investimento mensal em propaganda será sempre de 8% do valor total arrecadado nas taxas de administração;
- A título de dimensionamento, levando em consideração o perfil histórico da cidade, não será considerado processos migratórios de grande expressão que perturbem a disponibilidade de demanda no setor.

#### 4.7. MODELO CANVAS

Na Tabela 04 abaixo é apresentado o modelo Canvas do respectivo negócio, levando em consideração as nove áreas básicas.

**Tabela 04 – Modelo Canvas – Imobiliária XPTO**

<b>Parcerias</b>	<b>Atividades Chave</b>	<b>Proposta de Valor</b>	<b>Relações com clientes</b>	<b>Segmento de clientes</b>
<b>Autônomos que realizam manutenção civil;</b>	<b>Criar carteira de imóveis;</b> <b>Fechar contratos de locação;</b> <b>Investir em TI</b>	Apresentar os melhores imóveis para locação, levando em consideração o perfil e a condição monetária de cada cliente;	Tratar o cliente com a maior cordialidade, transparência e rapidez possível; Conhecer o perfil de cada cliente;	Famílias de classe média localizadas na área urbana da cidade;
	<b>Recursos Principais</b> <b>Imóveis para mapeamento de clientes</b>	Propiciar a maior segurança e transparência para os clientes que depositam seus imóveis para locação;	<b>Canais</b> Chat online Site Porta a porta	
<b>Estrutura de custos</b>		<b>Fontes de receita</b>		
Plataforma de gerenciamento de imóveis e clientes Marketing digital Folha de pagamento Custos fixos (água, luz, materiais de escritório de uso e consumo)		Taxas administrativas de corretagem Comissão em fechamento de contratos de locação; Comissão em fechamento de contratos de venda;		

**Fonte: Próprio autor**

## 5. ANÁLISE DOS RESULTADOS

De acordo as premissas financeiras apresentadas no capítulo anterior, foi possível desenvolver as análises financeiras em dois cenários, sendo um real (metas alcançadas) e um pessimista (com 90% das metas estipuladas cumpridas).

A Tabela 05 abaixo ilustra o investimento inicial em infraestrutura. Observa-se um custo inicial de R\$ 23.135,00.

**Tabela 05 – Investimento inicial**

<b>INVESTIMENTO INICIAL</b>			
Item	Qtd.	Custo un.	Custo total
<b>1. Móveis</b>			
Cadeiras Executivas	2	R\$ 220,00	R\$ 440,00
Cadeira Secretária	1	R\$ 195,00	R\$ 195,00
Mesas	3	R\$ 400,00	R\$ 1.200,00
Televisão	1	R\$ 1.000,00	R\$ 1.000,00
Cadeira Longarina	1	R\$ 720,00	R\$ 720,00
Bebedouro	1	R\$ 380,00	R\$ 380,00
Desktop	1	R\$ 2.500,00	R\$ 2.500,00
Notebook	2	R\$ 2.600,00	R\$ 5.200,00
Impressora	2	R\$ 400,00	R\$ 800,00
Frigobar	1	R\$ 700,00	R\$ 700,00
TOTAL			R\$ 13.135,00
<b>2. Reforma</b>			
Pintura	1	R\$ 3.000,00	R\$ 3.000,00
TOTAL			R\$ 3.000,00
<b>3. Software</b>			
Licença - Gestão Imob.	1	R\$ 7.000,00	R\$ 7.000,00
TOTAL			R\$ 7.000,00
<b>TOTAL GERAL</b>			<b>R\$ 23.135,00</b>

Fonte: Próprio autor

Para definição das despesas fixas, projetou-se os custos no seguinte comportamento:

- Mês 01 de cada ano: custo com luz, água, telefone, Internet, celular, materiais de escritório (uso e consumo), folha de pagamento, anuidade do CRECI, licenças e taxas diversas (Tabela 06).

**Tabela 06 – Despesas (mês 01)**

<b>Itens</b>	<b>Mês 1</b>
Luz	R\$ 200,00
Água	R\$ 50,00
Telefone	R\$ 30,00
Internet	R\$ 70,00
Celular	R\$ 120,00
Materiais de escritório	R\$ 100,00
Folha de Pagamento	R\$ 1.664,30
CRECI	R\$ 1.480,00
Licenças	R\$ 500,00
<b>TOTAL</b>	<b>R\$ 4.214,30</b>

**Fonte: Próprio autor**

- Demais meses de cada ano: custo com luz, água, telefone, internet, celular, materiais de escritório (uso e consumo) e folha de pagamento (Tabela 07).

**Tabela 07 – Despesas (mês 02 - 12)**

<b>Itens</b>	<b>Mês 2 - 12</b>
Luz	R\$ 200,00
Água	R\$ 50,00
Telefone	R\$ 30,00
Internet	R\$ 70,00
Celular	R\$ 120,00
Materiais de escritório	R\$ 100,00
Folha de Pagamento	R\$ 1.664,30
<b>TOTAL</b>	<b>R\$ 2.234,30</b>

**Fonte: Próprio autor**

## 5.1.ANÁLISE REAL

Ao se realizar a análise de acordo com o cenário proposto pelo plano financeiro, tem-se a projeção apresentada na Tabela 08. Ressalta-se que o detalhamento das receitas, DRE e fluxos de caixa mensais constam no Anexos 01, 02 e 03, respectivamente.

**Tabela 08 – Fluxo de caixa (Cenário Real)**

Ano	Fluxo de caixa
0	-R\$ 23.135,00
1	-R\$ 20.757,00
2	R\$ 6.394,76
3	R\$ 56.863,00
4	R\$ 130.647,72
5	R\$ 353.381,50

Fonte: Próprio autor

Com o fluxo de caixa apresentado, calculou-se o Payback descontado, bem como a VPL e a TIR do projeto, sendo apresentados na Tabela 09, a seguir.

**Tabela 09 – Fluxo de caixa (Cenário Real)**

Ano	Fluxo de caixa	VP
0	-R\$ 23.135,00	-R\$ 23.135,00
1	-R\$ 20.757,00	-R\$ 18.420,78
2	R\$ 6.394,76	R\$ 5.036,30
3	R\$ 56.863,00	R\$ 39.742,97
4	R\$ 130.647,72	R\$ 81.035,61
5	R\$ 353.381,50	R\$ 194.518,71
	<b>VPL</b>	<b>R\$ 278.777,80</b>
	<b>TIR</b>	<b>69%</b>
	<b>PAYBACK Desc.</b>	<b>2,9 anos</b>

Fonte: Próprio autor

Avaliando o valor da VPL observa-se que a mesma é superior a zero. Sendo assim, pode-se afirmar por este indicador que o projeto é viável. Ao se avaliar a TIR, tem-se que a mesma é superior que a TMA, fato que também indica a viabilidade do projeto. Por fim, tem-se que o tempo de retorno do investimento calculado através do payback descontado é de 2,9 anos, atendendo as expectativas dos investidores.

## 5.2. ANÁLISE PESSIMISTA

Ao se realizar a análise de acordo com o cenário pessimista pelo plano financeiro, tem-se a projeção apresentada na Tabela 10. Ressalta-se que o detalhamento da DRE, receita e fluxos de caixa mensais constam no Anexo 02.

**Tabela 11 – Fluxo de caixa (Cenário Pessimista)**

Ano	Fluxo de caixa	
0	-R\$	23.135,00
1	-R\$	26.990,92
2	-R\$	11.027,83
3	R\$	23.588,44
4	R\$	76.857,90
5	R\$	148.780,54

Fonte: Próprio autor

Com o fluxo de caixa apresentado, calculou-se o Payback descontado, bem como a VPL e a TIR do projeto, sendo apresentados na Tabela 12, a seguir.

**Tabela 12 – Fluxo de caixa (Cenário Pessimista)**

Ano	Fluxo de caixa		VP	
0	-R\$	23.135,00	-R\$	23.135,00
1	-R\$	26.990,92	-R\$	23.953,07
2	-R\$	11.027,83	-R\$	8.685,15
3	R\$	23.588,44	R\$	16.486,55
4	R\$	76.857,90	R\$	47.671,91
5	R\$	148.780,54	R\$	81.896,19
	<b>VPL</b>		<b>R\$</b>	<b>90.281,43</b>
	<b>TIR</b>		<b>30%</b>	
	<b>PAYBACK Descont.</b>		<b>3,4 anos</b>	

Fonte: Próprio autor

Avaliando o valor da VPL observa-se que a mesma é superior a zero. Sendo assim, pode-se afirmar por este indicador que o projeto é viável. No entanto, ao se avaliar a TIR, tem-se que a mesma é inferior à TMA, fato que indica a inviabilidade do projeto. Em linhas gerais, esta comparação indica que a taxa mínima de atratividade estipulada pelo investidor não foi superada. Por fim, tem-se que o tempo de retorno do investimento calculado através do payback descontado é de 3,4 anos, não atendendo as expectativas dos investidores.

Desta forma, ao se analisar os dois cenários é possível constatar que o projeto se torna viável somente se a metodologia de trabalho definida no planejamento estratégico for atendida, cumprindo todas as metas estipuladas.

Um fato que também deve ser levado em consideração é que o projeto se torna viável devido ao custo fixo baixo e não variável durante os cinco primeiros anos de operação. Esta

premissa só é possível devido a inserção da empresa em um ambiente que não possui custos elevados de mão-de-obra direta.

## **6. RECOMENDAÇÕES E SUGESTÕES**

Para os próximos trabalhos desta natureza recomenda-se que sejam levadas em consideração na composição de custos um percentual de manutenção dos imóveis que já constam na carteira. Também é de extrema importância que seja avaliado na composição da receita eventuais vendas de imóveis.

## 7. CONCLUSÕES

Com o trabalho desenvolvido foi possível verificar que a implantação de imobiliárias de infraestrutura otimizada pode ser um negócio viável desde que sejam instaladas em cidades de pequeno porte, onde os corretores sejam pessoas de credibilidade na sociedade. Também observa-se que por ser um investimento de pequeno porte, é de extrema importância que os investidores inicialmente não dependam exclusivamente do projeto, pois os retornos iniciais não são expressivos, inviabilizando qualquer tentativa de sustento familiar. No entanto, observa-se que a longo prazo, o projeto pode se tornar altamente rentável, pelo fato do baixo custo fixo se comparado à receita oriunda das taxas de administração.

Através da análise financeira, conclui-se também que é de extrema valia para o crescimento do negócio que novos contratos sejam fechados durante todos os meses, uma vez que as comissões representam um valor considerável na receita total da empresa nos primeiros anos de funcionamento.

## 8. REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

**DOLABELA, F. O segredo de Luísa:** uma ideia, uma paixão e um plano de negócios: como nasce o empreendedor e se cria uma empresa. 30 ed. São Paulo: Editora de Cultura, 2006. 304 páginas.

**CUNHA, M. Finanças Corporativa e Matemática Financeira.** São Paulo: Editora Fundação Getúlio Vargas, 2015. 171 páginas.

**ALMEIDA, A. Empreendedorismo e Desenvolvimento de Novos Negócios.** São Paulo: Editora Fundação Getúlio Vargas, 2015. 71 páginas.

**Uma nova pesquisa revela como o brasileiro acerta e erra ao comprar imóvel – e como ter mais satisfação por metro quadrado.** Disponível em: <<http://www.lopes.com.br/blog/mercado-imobiliario/pesquisa-da-lopes-sobre-perfil-consumidor-e-destaque-na-revista-epoca/#axzz4yq0MsvAA>> Acesso em: 20/10/2017

**IBGE CIDADES.** Disponível em: <<https://cidades.ibge.gov.br/brasil/pr/panorama>> Acesso em: 01/11/2017.

**IBGE CIDADES – Evolução Populacional.** Disponível em: <<https://cidades.ibge.gov.br/painel/populacao.php?lang=&codmun=410280&search=parana|bela-vista-do-paraiso|infogr%Elficos:-evolu%E7%E3o-populacional-e-pir%E2mide-et%Elria>>. Acesso em: 03/11/2017

**O que é o Simples Nacional?** Disponível em: <<http://www8.receita.fazenda.gov.br/simplesnacional/documentos/pagina.aspx?id=3>> Acesso em: 05/11/2017

**CANVAS: Como estruturar seu modelo de negócio.** Disponível em: <<http://www.sebraepr.com.br/PortalSebrae/artigos/Canvas:-como-estruturar-seu-modelo-de-neg%C3%B3cio>> Acesso em: 10/11/2017

## 9. ANEXO 01 – RECEITAS (CENÁRIO REAL)

Ano 01													
	Mês 1	Mês 2	Mês 3	Mês 4	Mês 5	Mês 6	Mês 7	Mês 8	Mês 9	Mês 10	Mês 11	Mês 12	
<b>Imóveis em carteira</b>	30	35	40	45	50	55	60	65	70	75	80	85	
<b>Contratos fechados</b>	0	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	
<b>Imóveis alugados</b>	0	5	10	15	20	25	30	35	40	45	50	55	
<b>Receita (Comissão)</b>	R\$ -	R\$ 2.500,00											
<b>Receita (Taxa adm)</b>	R\$ -	R\$ -	R\$ 200,00	R\$ 400,00	R\$ 600,00	R\$ 800,00	R\$ 1.000,00	R\$ 1.200,00	R\$ 1.400,00	R\$ 1.600,00	R\$ 1.800,00	R\$ 2.000,00	
<b>Total imóveis</b>	R\$ -	R\$ 2.500,00	R\$ 2.700,00	R\$ 2.900,00	R\$ 3.100,00	R\$ 3.300,00	R\$ 3.500,00	R\$ 3.700,00	R\$ 3.900,00	R\$ 4.100,00	R\$ 4.300,00	R\$ 4.500,00	

Ano 02													
	Mês 1	Mês 2	Mês 3	Mês 4	Mês 5	Mês 6	Mês 7	Mês 8	Mês 9	Mês 10	Mês 11	Mês 12	
<b>Imóveis em carteira</b>	90	95	100	105	110	115	120	125	130	135	140	145	
<b>Contratos fechados</b>	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	
<b>Imóveis alugados</b>	60	65	70	75	80	85	90	95	100	105	110	115	
<b>Receita (Comissão)</b>	R\$ 2.000,00	R\$ 2.500,00											
<b>Receita (Taxa adm)</b>	R\$ 2.200,00	R\$ 2.400,00	R\$ 2.600,00	R\$ 2.800,00	R\$ 3.000,00	R\$ 3.200,00	R\$ 3.400,00	R\$ 3.600,00	R\$ 3.800,00	R\$ 4.000,00	R\$ 4.200,00	R\$ 4.400,00	
<b>Total imóveis</b>	R\$ 4.200,00	R\$ 4.900,00	R\$ 5.100,00	R\$ 5.300,00	R\$ 5.500,00	R\$ 5.700,00	R\$ 5.900,00	R\$ 6.100,00	R\$ 6.300,00	R\$ 6.500,00	R\$ 6.700,00	R\$ 6.900,00	

Ano 03													
	Mês 1	Mês 2	Mês 3	Mês 4	Mês 5	Mês 6	Mês 7	Mês 8	Mês 9	Mês 10	Mês 11	Mês 12	
<b>Imóveis em carteira</b>	150	155	160	165	170	175	180	185	190	195	200	205	
<b>Contratos fechados</b>	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	
<b>Imóveis alugados</b>	120	125	130	135	140	145	150	155	160	165	170	175	
<b>Receita (Comissão)</b>	R\$ 2.000,00	R\$ 2.500,00											
<b>Receita (Taxa adm)</b>	R\$ 4.600,00	R\$ 4.800,00	R\$ 5.000,00	R\$ 5.200,00	R\$ 5.400,00	R\$ 5.600,00	R\$ 5.800,00	R\$ 6.000,00	R\$ 6.200,00	R\$ 6.400,00	R\$ 6.600,00	R\$ 6.800,00	
<b>Total imóveis</b>	R\$ 6.600,00	R\$ 7.300,00	R\$ 7.500,00	R\$ 7.700,00	R\$ 7.900,00	R\$ 8.100,00	R\$ 8.300,00	R\$ 8.500,00	R\$ 8.700,00	R\$ 8.900,00	R\$ 9.100,00	R\$ 9.300,00	

Ano 04													
	Mês 1	Mês 2	Mês 3	Mês 4	Mês 5	Mês 6	Mês 7	Mês 8	Mês 9	Mês 10	Mês 11	Mês 12	
<b>Imóveis em carteira</b>	210	215	220	225	230	235	240	245	250	255	260	265	
<b>Contratos fechados</b>	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	
<b>Imóveis alugados</b>	180	185	190	195	200	205	210	215	220	225	230	235	
<b>Receita (Comissão)</b>	R\$ 2.000,00	R\$ 2.500,00	R\$ 2.500,00	R\$ 2.500,00	R\$ 2.500,00	R\$ 2.500,00	R\$ 2.500,00	R\$ 2.500,00	R\$ 2.500,00	R\$ 2.500,00	R\$ 2.500,00	R\$ 2.500,00	
<b>Receita (Taxa adm)</b>	R\$ 7.000,00	R\$ 7.200,00	R\$ 7.400,00	R\$ 7.600,00	R\$ 7.800,00	R\$ 8.000,00	R\$ 8.200,00	R\$ 8.400,00	R\$ 8.600,00	R\$ 8.800,00	R\$ 9.000,00	R\$ 9.200,00	
<b>Total imóveis</b>	R\$ 9.000,00	R\$ 9.700,00	R\$ 9.900,00	R\$ 10.100,00	R\$ 10.300,00	R\$ 10.500,00	R\$ 10.700,00	R\$ 10.900,00	R\$ 11.100,00	R\$ 11.300,00	R\$ 11.500,00	R\$ 11.700,00	

Ano 05													
	Mês 1	Mês 2	Mês 3	Mês 4	Mês 5	Mês 6	Mês 7	Mês 8	Mês 9	Mês 10	Mês 11	Mês 12	
<b>Imóveis em carteira</b>	270	275	280	285	290	295	300	305	310	315	320	325	
<b>Contratos fechados</b>	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	
<b>Imóveis alugados</b>	240	245	250	255	260	265	270	275	280	285	290	295	
<b>Receita (Comissão)</b>	R\$ 2.000,00	R\$ 2.500,00											
<b>Receita (Taxa adm)</b>	R\$ 9.400,00	R\$ 9.600,00	R\$ 9.800,00	R\$ 10.000,00	R\$ 10.200,00	R\$ 10.400,00	R\$ 10.600,00	R\$ 10.800,00	R\$ 11.000,00	R\$ 11.200,00	R\$ 11.400,00	R\$ 11.600,00	
<b>Total imóveis</b>	R\$ 11.400,00	R\$ 12.100,00	R\$ 12.300,00	R\$ 12.500,00	R\$ 12.700,00	R\$ 12.900,00	R\$ 13.100,00	R\$ 13.300,00	R\$ 13.500,00	R\$ 13.700,00	R\$ 13.900,00	R\$ 14.100,00	

## 10. ANEXO 02 – DRE (CENÁRIO REAL)

Descrição	Ano 01											
	Mês 1	Mês 2	Mês 3	Mês 4	Mês 5	Mês 6	Mês 7	Mês 8	Mês 9	Mês 10	Mês 11	Mês 12
Receitas	R\$ -	R\$ 2.500,00	R\$ 2.700,00	R\$ 2.900,00	R\$ 3.100,00	R\$ 3.300,00	R\$ 3.500,00	R\$ 3.700,00	R\$ 3.900,00	R\$ 4.100,00	R\$ 4.300,00	R\$ 4.500,00
Impostos (Simples Nacional - 12%)	R\$ -	-R\$ 300,00	-R\$ 324,00	-R\$ 348,00	-R\$ 372,00	-R\$ 396,00	-R\$ 420,00	-R\$ 444,00	-R\$ 468,00	-R\$ 492,00	-R\$ 516,00	-R\$ 540,00
Receita Líquida	R\$ -	R\$ 2.200,00	R\$ 2.376,00	R\$ 2.552,00	R\$ 2.728,00	R\$ 2.904,00	R\$ 3.080,00	R\$ 3.256,00	R\$ 3.432,00	R\$ 3.608,00	R\$ 3.784,00	R\$ 3.960,00
Custo do serviço (Marketing - 8%)	R\$ -	-R\$ 176,00	-R\$ 190,08	-R\$ 204,16	-R\$ 218,24	-R\$ 232,32	-R\$ 246,40	-R\$ 260,48	-R\$ 274,56	-R\$ 288,64	-R\$ 302,72	-R\$ 316,80
Despesas administrativas e comerciais	-R\$ 4.214,30	-R\$ 2.234,30										
Lucro Líquido	-R\$ 4.214,30	-R\$ 210,30	-R\$ 48,38	R\$ 113,54	R\$ 275,46	R\$ 437,38	R\$ 599,30	R\$ 761,22	R\$ 923,14	R\$ 1.085,06	R\$ 1.246,98	R\$ 1.408,90

Descrição	Ano 02											
	Mês 1	Mês 2	Mês 3	Mês 4	Mês 5	Mês 6	Mês 7	Mês 8	Mês 9	Mês 10	Mês 11	Mês 12
Receitas	R\$ 4.200,00	R\$ 4.900,00	R\$ 5.100,00	R\$ 5.300,00	R\$ 5.500,00	R\$ 5.700,00	R\$ 5.900,00	R\$ 6.100,00	R\$ 6.300,00	R\$ 6.500,00	R\$ 6.700,00	R\$ 6.900,00
Impostos (Simples Nacional - 12%)	-R\$ 504,00	-R\$ 588,00	-R\$ 612,00	-R\$ 636,00	-R\$ 660,00	-R\$ 684,00	-R\$ 708,00	-R\$ 732,00	-R\$ 756,00	-R\$ 780,00	-R\$ 804,00	-R\$ 828,00
Receita Líquida	R\$ 3.696,00	R\$ 4.312,00	R\$ 4.488,00	R\$ 4.664,00	R\$ 4.840,00	R\$ 5.016,00	R\$ 5.192,00	R\$ 5.368,00	R\$ 5.544,00	R\$ 5.720,00	R\$ 5.896,00	R\$ 6.072,00
Custo do serviço (Marketing - 8%)	-R\$ 295,68	-R\$ 344,96	-R\$ 359,04	-R\$ 373,12	-R\$ 387,20	-R\$ 401,28	-R\$ 415,36	-R\$ 429,44	-R\$ 443,52	-R\$ 457,60	-R\$ 471,68	-R\$ 485,76
Despesas administrativas e comerciais	-R\$ 4.214,30	-R\$ 2.234,30										
Lucro Líquido	-R\$ 813,98	R\$ 1.732,74	R\$ 1.894,66	R\$ 2.056,58	R\$ 2.218,50	R\$ 2.380,42	R\$ 2.542,34	R\$ 2.704,26	R\$ 2.866,18	R\$ 3.028,10	R\$ 3.190,02	R\$ 3.351,94

Descrição	Ano 03											
	Mês 1	Mês 2	Mês 3	Mês 4	Mês 5	Mês 6	Mês 7	Mês 8	Mês 9	Mês 10	Mês 11	Mês 12
Receitas	R\$ 6.600,00	R\$ 7.300,00	R\$ 7.500,00	R\$ 7.700,00	R\$ 7.900,00	R\$ 8.100,00	R\$ 8.300,00	R\$ 8.500,00	R\$ 8.700,00	R\$ 8.900,00	R\$ 9.100,00	R\$ 9.300,00
Impostos (Simples Nacional - 12%)	-R\$ 792,00	-R\$ 876,00	-R\$ 900,00	-R\$ 924,00	-R\$ 948,00	-R\$ 972,00	-R\$ 996,00	-R\$ 1.020,00	-R\$ 1.044,00	-R\$ 1.068,00	-R\$ 1.092,00	-R\$ 1.116,00
Receita Líquida	R\$ 5.808,00	R\$ 6.424,00	R\$ 6.600,00	R\$ 6.776,00	R\$ 6.952,00	R\$ 7.128,00	R\$ 7.304,00	R\$ 7.480,00	R\$ 7.656,00	R\$ 7.832,00	R\$ 8.008,00	R\$ 8.184,00
Custo do serviço (Marketing - 8%)	-R\$ 464,64	-R\$ 513,92	-R\$ 528,00	-R\$ 542,08	-R\$ 556,16	-R\$ 570,24	-R\$ 584,32	-R\$ 598,40	-R\$ 612,48	-R\$ 626,56	-R\$ 640,64	-R\$ 654,72
Despesas administrativas e comerciais	-R\$ 4.214,30	-R\$ 2.234,30										
Lucro Líquido	R\$ 1.129,06	R\$ 3.675,78	R\$ 3.837,70	R\$ 3.999,62	R\$ 4.161,54	R\$ 4.323,46	R\$ 4.485,38	R\$ 4.647,30	R\$ 4.809,22	R\$ 4.971,14	R\$ 5.133,06	R\$ 5.294,98

Descrição	Ano 04											
	Mês 1	Mês 2	Mês 3	Mês 4	Mês 5	Mês 6	Mês 7	Mês 8	Mês 9	Mês 10	Mês 11	Mês 12
Receitas	R\$ 9.000,00	R\$ 9.700,00	R\$ 9.900,00	R\$ 10.100,00	R\$ 10.300,00	R\$ 10.500,00	R\$ 10.700,00	R\$ 10.900,00	R\$ 11.100,00	R\$ 11.300,00	R\$ 11.500,00	R\$ 11.700,00
Impostos (Simples Nacional - 12%)	-R\$ 1.080,00	-R\$ 1.164,00	-R\$ 1.188,00	-R\$ 1.212,00	-R\$ 1.236,00	-R\$ 1.260,00	-R\$ 1.284,00	-R\$ 1.308,00	-R\$ 1.332,00	-R\$ 1.356,00	-R\$ 1.380,00	-R\$ 1.404,00
Receita Líquida	R\$ 7.920,00	R\$ 8.536,00	R\$ 8.712,00	R\$ 8.888,00	R\$ 9.064,00	R\$ 9.240,00	R\$ 9.416,00	R\$ 9.592,00	R\$ 9.768,00	R\$ 9.944,00	R\$ 10.120,00	R\$ 10.296,00
Custo do serviço (Marketing - 8%)	-R\$ 633,60	-R\$ 682,88	-R\$ 696,96	-R\$ 711,04	-R\$ 725,12	-R\$ 739,20	-R\$ 753,28	-R\$ 767,36	-R\$ 781,44	-R\$ 795,52	-R\$ 809,60	-R\$ 823,68
Despesas administrativas e comerciais	-R\$ 4.214,30	-R\$ 2.234,30										
Lucro Líquido	R\$ 3.072,10	R\$ 5.618,82	R\$ 5.780,74	R\$ 5.942,66	R\$ 6.104,58	R\$ 6.266,50	R\$ 6.428,42	R\$ 6.590,34	R\$ 6.752,26	R\$ 6.914,18	R\$ 7.076,10	R\$ 7.238,02

Descrição	Ano 05											
	Mês 1	Mês 2	Mês 3	Mês 4	Mês 5	Mês 6	Mês 7	Mês 8	Mês 9	Mês 10	Mês 11	Mês 12
Receitas	R\$ 11.400,00	R\$ 12.100,00	R\$ 12.300,00	R\$ 12.500,00	R\$ 12.700,00	R\$ 12.900,00	R\$ 13.100,00	R\$ 13.300,00	R\$ 13.500,00	R\$ 13.700,00	R\$ 13.900,00	R\$ 14.100,00
Impostos (Simples Nacional - 12%)	-R\$ 1.368,00	-R\$ 1.452,00	-R\$ 1.476,00	-R\$ 1.500,00	-R\$ 1.524,00	-R\$ 1.548,00	-R\$ 1.572,00	-R\$ 1.596,00	-R\$ 1.620,00	-R\$ 1.644,00	-R\$ 1.668,00	-R\$ 1.692,00
Receita Líquida	R\$ 10.032,00	R\$ 10.648,00	R\$ 10.824,00	R\$ 11.000,00	R\$ 11.176,00	R\$ 11.352,00	R\$ 11.528,00	R\$ 11.704,00	R\$ 11.880,00	R\$ 12.056,00	R\$ 12.232,00	R\$ 12.408,00
Custo do serviço (Marketing - 8%)	-R\$ 802,56	-R\$ 851,84	-R\$ 865,92	-R\$ 880,00	-R\$ 894,08	-R\$ 908,16	-R\$ 922,24	-R\$ 936,32	-R\$ 950,40	-R\$ 964,48	-R\$ 978,56	-R\$ 992,64
Despesas administrativas e comerciais	-R\$ 4.214,30	-R\$ 2.234,30										
Lucro Líquido	R\$ 5.015,14	R\$ 7.561,86	R\$ 7.723,78	R\$ 7.885,70	R\$ 8.047,62	R\$ 8.209,54	R\$ 8.371,46	R\$ 8.533,38	R\$ 8.695,30	R\$ 8.857,22	R\$ 9.019,14	R\$ 9.181,06

## 11. ANEXO 03 – FLUXOS DE CAIXA (CENÁRIO REAL)

Descrição	Ano 01												
	Mês 0	Mês 1	Mês 2	Mês 3	Mês 4	Mês 5	Mês 6	Mês 7	Mês 8	Mês 9	Mês 10	Mês 11	Mês 12
Aporte inicial	R\$ -												
Investimento infraestrutura	-R\$ 23.135,00	R\$ -											
Caixa Inicial	-R\$ 23.135,00	-R\$ 23.135,00	-R\$ 27.349,30	-R\$ 27.559,60	-R\$ 27.607,98	-R\$ 27.494,44	-R\$ 27.218,98	-R\$ 26.781,60	-R\$ 26.182,30	-R\$ 25.421,08	-R\$ 24.497,94	-R\$ 23.412,88	-R\$ 22.165,90
Lucro Líquido	R\$ -	-R\$ 4.214,30	-R\$ 210,30	-R\$ 48,38	R\$ 113,54	R\$ 275,46	R\$ 437,38	R\$ 599,30	R\$ 761,22	R\$ 923,14	R\$ 1.085,06	R\$ 1.246,98	R\$ 1.408,90
Caixa Acumulado	-R\$ 23.135,00	-R\$ 27.349,30	-R\$ 27.559,60	-R\$ 27.607,98	-R\$ 27.494,44	-R\$ 27.218,98	-R\$ 26.781,60	-R\$ 26.182,30	-R\$ 25.421,08	-R\$ 24.497,94	-R\$ 23.412,88	-R\$ 22.165,90	-R\$ 20.757,00

Descrição	Ano 02											
	Mês 1	Mês 2	Mês 3	Mês 4	Mês 5	Mês 6	Mês 7	Mês 8	Mês 9	Mês 10	Mês 11	Mês 12
Aporte inicial	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -						
Investimento infraestrutura	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -						
Caixa Inicial	-R\$ 20.757,00	-R\$ 21.570,98	-R\$ 19.838,24	-R\$ 17.943,58	-R\$ 15.887,00	-R\$ 13.668,50	-R\$ 11.288,08	-R\$ 8.745,74	-R\$ 6.041,48	-R\$ 3.175,30	-R\$ 147,20	R\$ 3.042,82
Lucro Líquido	-R\$ 813,98	R\$ 1.732,74	R\$ 1.894,66	R\$ 2.056,58	R\$ 2.218,50	R\$ 2.380,42	R\$ 2.542,34	R\$ 2.704,26	R\$ 2.866,18	R\$ 3.028,10	R\$ 3.190,02	R\$ 3.351,94
Caixa Acumulado	-R\$ 21.570,98	-R\$ 19.838,24	-R\$ 17.943,58	-R\$ 15.887,00	-R\$ 13.668,50	-R\$ 11.288,08	-R\$ 8.745,74	-R\$ 6.041,48	-R\$ 3.175,30	-R\$ 147,20	R\$ 3.042,82	R\$ 6.394,76

Descrição	Ano 03											
	Mês 1	Mês 2	Mês 3	Mês 4	Mês 5	Mês 6	Mês 7	Mês 8	Mês 9	Mês 10	Mês 11	Mês 12
Aporte inicial	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -
Investimento infraestrutura	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -
Caixa Inicial	R\$ 6.394,76	R\$ 7.523,82	R\$ 11.199,60	R\$ 15.037,30	R\$ 19.036,92	R\$ 23.198,46	R\$ 27.521,92	R\$ 32.007,30	R\$ 36.654,60	R\$ 41.463,82	R\$ 46.434,96	R\$ 51.568,02
Lucro Líquido	R\$ 1.129,06	R\$ 3.675,78	R\$ 3.837,70	R\$ 3.999,62	R\$ 4.161,54	R\$ 4.323,46	R\$ 4.485,38	R\$ 4.647,30	R\$ 4.809,22	R\$ 4.971,14	R\$ 5.133,06	R\$ 5.294,98
Caixa Acumulado	R\$ 7.523,82	R\$ 11.199,60	R\$ 15.037,30	R\$ 19.036,92	R\$ 23.198,46	R\$ 27.521,92	R\$ 32.007,30	R\$ 36.654,60	R\$ 41.463,82	R\$ 46.434,96	R\$ 51.568,02	R\$ 56.863,00

Descrição	Ano 04											
	Mês 1	Mês 2	Mês 3	Mês 4	Mês 5	Mês 6	Mês 7	Mês 8	Mês 9	Mês 10	Mês 11	Mês 12
Aporte inicial	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -							
Investimento infraestrutura	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -							
Caixa Inicial	R\$ 56.863,00	R\$ 59.935,10	R\$ 65.553,92	R\$ 71.334,66	R\$ 77.277,32	R\$ 83.381,90	R\$ 89.648,40	R\$ 96.076,82	R\$ 102.667,16	R\$ 109.419,42	R\$ 116.333,60	R\$ 123.409,70
Lucro Líquido	R\$ 3.072,10	R\$ 5.618,82	R\$ 5.780,74	R\$ 5.942,66	R\$ 6.104,58	R\$ 6.266,50	R\$ 6.428,42	R\$ 6.590,34	R\$ 6.752,26	R\$ 6.914,18	R\$ 7.076,10	R\$ 7.238,02
Caixa Acumulado	R\$ 59.935,10	R\$ 65.553,92	R\$ 71.334,66	R\$ 77.277,32	R\$ 83.381,90	R\$ 89.648,40	R\$ 96.076,82	R\$ 102.667,16	R\$ 109.419,42	R\$ 116.333,60	R\$ 123.409,70	R\$ 130.647,72

Descrição	Ano 05											
	Mês 1	Mês 2	Mês 3	Mês 4	Mês 5	Mês 6	Mês 7	Mês 8	Mês 9	Mês 10	Mês 11	Mês 12
Aporte inicial	R\$ -											
Investimento infraestrutura	R\$ -											
Caixa Inicial	R\$ 130.647,72	R\$ 261.295,44	R\$ 268.857,30	R\$ 276.581,08	R\$ 284.466,78	R\$ 292.514,40	R\$ 300.723,94	R\$ 309.095,40	R\$ 317.628,78	R\$ 326.324,08	R\$ 335.181,30	R\$ 344.200,44
Lucro Líquido	R\$ 130.647,72	R\$ 7.561,86	R\$ 7.723,78	R\$ 7.885,70	R\$ 8.047,62	R\$ 8.209,54	R\$ 8.371,46	R\$ 8.533,38	R\$ 8.695,30	R\$ 8.857,22	R\$ 9.019,14	R\$ 9.181,06
Caixa Acumulado	R\$ 261.295,44	R\$ 268.857,30	R\$ 276.581,08	R\$ 284.466,78	R\$ 292.514,40	R\$ 300.723,94	R\$ 309.095,40	R\$ 317.628,78	R\$ 326.324,08	R\$ 335.181,30	R\$ 344.200,44	R\$ 353.381,50

## 12. ANEXO 04 – RECEITAS (CENÁRIO PESSIMISTA)

Ano 01												
	Mês 1	Mês 2	Mês 3	Mês 4	Mês 5	Mês 6	Mês 7	Mês 8	Mês 9	Mês 10	Mês 11	Mês 12
<b>Imóveis em carteira</b>	30	35	40	45	50	55	60	65	70	75	80	85
<b>Contratos fechados</b>	0	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
<b>Imóveis alugados</b>	0	4	8	12	16	20	24	28	32	36	40	44
<b>Receita (Comissão)</b>	R\$ -	R\$ 2.000,00										
<b>Receita (Taxa adm)</b>	R\$ -	R\$ -	R\$ 160,00	R\$ 320,00	R\$ 480,00	R\$ 640,00	R\$ 800,00	R\$ 960,00	R\$ 1.120,00	R\$ 1.280,00	R\$ 1.440,00	R\$ 1.600,00
<b>Total imóveis</b>	R\$ -	R\$ 2.000,00	R\$ 2.160,00	R\$ 2.320,00	R\$ 2.480,00	R\$ 2.640,00	R\$ 2.800,00	R\$ 2.960,00	R\$ 3.120,00	R\$ 3.280,00	R\$ 3.440,00	R\$ 3.600,00

Ano 02												
	Mês 1	Mês 2	Mês 3	Mês 4	Mês 5	Mês 6	Mês 7	Mês 8	Mês 9	Mês 10	Mês 11	Mês 12
<b>Imóveis em carteira</b>	90	95	100	105	110	115	120	125	130	135	140	145
<b>Contratos fechados</b>	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
<b>Imóveis alugados</b>	48	52	56	60	64	68	72	76	80	84	88	92
<b>Receita (Comissão)</b>	R\$ 1.600,00	R\$ 2.000,00										
<b>Receita (Taxa adm)</b>	R\$ 1.760,00	R\$ 1.920,00	R\$ 2.080,00	R\$ 2.240,00	R\$ 2.400,00	R\$ 2.560,00	R\$ 2.720,00	R\$ 2.880,00	R\$ 3.040,00	R\$ 3.200,00	R\$ 3.360,00	R\$ 3.520,00
<b>Total imóveis</b>	R\$ 3.360,00	R\$ 3.920,00	R\$ 4.080,00	R\$ 4.240,00	R\$ 4.400,00	R\$ 4.560,00	R\$ 4.720,00	R\$ 4.880,00	R\$ 5.040,00	R\$ 5.200,00	R\$ 5.360,00	R\$ 5.520,00

Ano 03												
	Mês 1	Mês 2	Mês 3	Mês 4	Mês 5	Mês 6	Mês 7	Mês 8	Mês 9	Mês 10	Mês 11	Mês 12
<b>Imóveis em carteira</b>	150	155	160	165	170	175	180	185	190	195	200	205
<b>Contratos fechados</b>	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
<b>Imóveis alugados</b>	96	100	104	108	112	116	120	124	128	132	136	140
<b>Receita (Comissão)</b>	R\$ 1.600,00	R\$ 2.000,00										
<b>Receita (Taxa adm)</b>	R\$ 3.680,00	R\$ 3.840,00	R\$ 4.000,00	R\$ 4.160,00	R\$ 4.320,00	R\$ 4.480,00	R\$ 4.640,00	R\$ 4.800,00	R\$ 4.960,00	R\$ 5.120,00	R\$ 5.280,00	R\$ 5.440,00
<b>Total imóveis</b>	R\$ 5.280,00	R\$ 5.840,00	R\$ 6.000,00	R\$ 6.160,00	R\$ 6.320,00	R\$ 6.480,00	R\$ 6.640,00	R\$ 6.800,00	R\$ 6.960,00	R\$ 7.120,00	R\$ 7.280,00	R\$ 7.440,00

Ano 04												
	Mês 1	Mês 2	Mês 3	Mês 4	Mês 5	Mês 6	Mês 7	Mês 8	Mês 9	Mês 10	Mês 11	Mês 12
<b>Imóveis em carteira</b>	210	215	220	225	230	235	240	245	250	255	260	265
<b>Contratos fechados</b>	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
<b>Imóveis alugados</b>	144	148	152	156	160	164	168	172	176	180	184	188
<b>Receita (Comissão)</b>	R\$ 1.600,00	R\$ 2.000,00										
<b>Receita (Taxa adm)</b>	R\$ 5.600,00	R\$ 5.760,00	R\$ 5.920,00	R\$ 6.080,00	R\$ 6.240,00	R\$ 6.400,00	R\$ 6.560,00	R\$ 6.720,00	R\$ 6.880,00	R\$ 7.040,00	R\$ 7.200,00	R\$ 7.360,00
<b>Total imóveis</b>	R\$ 7.200,00	R\$ 7.760,00	R\$ 7.920,00	R\$ 8.080,00	R\$ 8.240,00	R\$ 8.400,00	R\$ 8.560,00	R\$ 8.720,00	R\$ 8.880,00	R\$ 9.040,00	R\$ 9.200,00	R\$ 9.360,00

Ano 05												
	Mês 1	Mês 2	Mês 3	Mês 4	Mês 5	Mês 6	Mês 7	Mês 8	Mês 9	Mês 10	Mês 11	Mês 12
<b>Imóveis em carteira</b>	270	275	280	285	290	295	300	305	310	315	320	325
<b>Contratos fechados</b>	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
<b>Imóveis alugados</b>	192	196	200	204	208	212	216	220	224	228	232	236
<b>Receita (Comissão)</b>	R\$ 1.600,00	R\$ 2.000,00	R\$ 2.000,00	R\$ 2.000,00	R\$ 2.000,00	R\$ 2.000,00	R\$ 2.000,00	R\$ 2.000,00	R\$ 2.000,00	R\$ 2.000,00	R\$ 2.000,00	R\$ 2.000,00
<b>Receita (Taxa adm)</b>	R\$ 7.520,00	R\$ 7.680,00	R\$ 7.840,00	R\$ 8.000,00	R\$ 8.160,00	R\$ 8.320,00	R\$ 8.480,00	R\$ 8.640,00	R\$ 8.800,00	R\$ 8.960,00	R\$ 9.120,00	R\$ 9.280,00
<b>Total imóveis</b>	R\$ 9.120,00	R\$ 9.680,00	R\$ 9.840,00	R\$ 10.000,00	R\$ 10.160,00	R\$ 10.320,00	R\$ 10.480,00	R\$ 10.640,00	R\$ 10.800,00	R\$ 10.960,00	R\$ 11.120,00	R\$ 11.280,00

### 13. ANEXO 05 – DRE (CENÁRIO PESSIMISTA)

Descrição	Ano 01											
	Mês 1	Mês 2	Mês 3	Mês 4	Mês 5	Mês 6	Mês 7	Mês 8	Mês 9	Mês 10	Mês 11	Mês 12
Receitas	R\$ -	R\$ 2.000,00	R\$ 2.160,00	R\$ 2.320,00	R\$ 2.480,00	R\$ 2.640,00	R\$ 2.800,00	R\$ 2.960,00	R\$ 3.120,00	R\$ 3.280,00	R\$ 3.440,00	R\$ 3.600,00
Impostos (SimplesNacional - 12%)	R\$ -	-R\$ 240,00	-R\$ 259,20	-R\$ 278,40	-R\$ 297,60	-R\$ 316,80	-R\$ 336,00	-R\$ 355,20	-R\$ 374,40	-R\$ 393,60	-R\$ 412,80	-R\$ 432,00
Receita Líquida	R\$ -	R\$ 1.760,00	R\$ 1.900,80	R\$ 2.041,60	R\$ 2.182,40	R\$ 2.323,20	R\$ 2.464,00	R\$ 2.604,80	R\$ 2.745,60	R\$ 2.886,40	R\$ 3.027,20	R\$ 3.168,00
Custo do serviço (Marketing - 8%)	R\$ -	-R\$ 140,80	-R\$ 152,06	-R\$ 163,33	-R\$ 174,59	-R\$ 185,86	-R\$ 197,12	-R\$ 208,38	-R\$ 219,65	-R\$ 230,91	-R\$ 242,18	-R\$ 253,44
Despesas administrativas e comerciais	-R\$ 4.214,30	-R\$ 2.234,30										
Lucro Líquido	-R\$ 4.214,30	-R\$ 615,10	-R\$ 485,56	-R\$ 356,03	-R\$ 226,49	-R\$ 96,96	R\$ 32,58	R\$ 162,12	R\$ 291,65	R\$ 421,19	R\$ 550,72	R\$ 680,26

Descrição	Ano 02											
	Mês 1	Mês 2	Mês 3	Mês 4	Mês 5	Mês 6	Mês 7	Mês 8	Mês 9	Mês 10	Mês 11	Mês 12
Receitas	R\$ 3.360,00	R\$ 3.920,00	R\$ 4.080,00	R\$ 4.240,00	R\$ 4.400,00	R\$ 4.560,00	R\$ 4.720,00	R\$ 4.880,00	R\$ 5.040,00	R\$ 5.200,00	R\$ 5.360,00	R\$ 5.520,00
Impostos (SimplesNacional - 12%)	-R\$ 403,20	-R\$ 470,40	-R\$ 489,60	-R\$ 508,80	-R\$ 528,00	-R\$ 547,20	-R\$ 566,40	-R\$ 585,60	-R\$ 604,80	-R\$ 624,00	-R\$ 643,20	-R\$ 662,40
Receita Líquida	R\$ 2.956,80	R\$ 3.449,60	R\$ 3.590,40	R\$ 3.731,20	R\$ 3.872,00	R\$ 4.012,80	R\$ 4.153,60	R\$ 4.294,40	R\$ 4.435,20	R\$ 4.576,00	R\$ 4.716,80	R\$ 4.857,60
Custo do serviço (Marketing - 8%)	-R\$ 236,54	-R\$ 275,97	-R\$ 287,23	-R\$ 298,50	-R\$ 309,76	-R\$ 321,02	-R\$ 332,29	-R\$ 343,55	-R\$ 354,82	-R\$ 366,08	-R\$ 377,34	-R\$ 388,61
Despesas administrativas e comerciais	-R\$ 4.214,30	-R\$ 2.234,30										
Lucro Líquido	-R\$ 1.494,04	R\$ 939,33	R\$ 1.068,87	R\$ 1.198,40	R\$ 1.327,94	R\$ 1.457,48	R\$ 1.587,01	R\$ 1.716,55	R\$ 1.846,08	R\$ 1.975,62	R\$ 2.105,16	R\$ 2.234,69

Descrição	Ano 03											
	Mês 1	Mês 2	Mês 3	Mês 4	Mês 5	Mês 6	Mês 7	Mês 8	Mês 9	Mês 10	Mês 11	Mês 12
Receitas	R\$ 5.280,00	R\$ 5.840,00	R\$ 6.000,00	R\$ 6.160,00	R\$ 6.320,00	R\$ 6.480,00	R\$ 6.640,00	R\$ 6.800,00	R\$ 6.960,00	R\$ 7.120,00	R\$ 7.280,00	R\$ 7.440,00
Impostos (SimplesNacional - 12%)	-R\$ 633,60	-R\$ 700,80	-R\$ 720,00	-R\$ 739,20	-R\$ 758,40	-R\$ 777,60	-R\$ 796,80	-R\$ 816,00	-R\$ 835,20	-R\$ 854,40	-R\$ 873,60	-R\$ 892,80
Receita Líquida	R\$ 4.646,40	R\$ 5.139,20	R\$ 5.280,00	R\$ 5.420,80	R\$ 5.561,60	R\$ 5.702,40	R\$ 5.843,20	R\$ 5.984,00	R\$ 6.124,80	R\$ 6.265,60	R\$ 6.406,40	R\$ 6.547,20
Custo do serviço (Marketing - 8%)	-R\$ 371,71	-R\$ 411,14	-R\$ 422,40	-R\$ 433,66	-R\$ 444,93	-R\$ 456,19	-R\$ 467,46	-R\$ 478,72	-R\$ 489,98	-R\$ 501,25	-R\$ 512,51	-R\$ 523,78
Despesas administrativas e comerciais	-R\$ 4.214,30	-R\$ 2.234,30										
Lucro Líquido	R\$ 60,39	R\$ 2.493,76	R\$ 2.623,30	R\$ 2.752,84	R\$ 2.882,37	R\$ 3.011,91	R\$ 3.141,44	R\$ 3.270,98	R\$ 3.400,52	R\$ 3.530,05	R\$ 3.659,59	R\$ 3.789,12

Descrição	Ano 04											
	Mês 1	Mês 2	Mês 3	Mês 4	Mês 5	Mês 6	Mês 7	Mês 8	Mês 9	Mês 10	Mês 11	Mês 12
Receitas	R\$ 7.200,00	R\$ 7.760,00	R\$ 7.920,00	R\$ 8.080,00	R\$ 8.240,00	R\$ 8.400,00	R\$ 8.560,00	R\$ 8.720,00	R\$ 8.880,00	R\$ 9.040,00	R\$ 9.200,00	R\$ 9.360,00
Impostos (SimplesNacional - 12%)	-R\$ 864,00	-R\$ 931,20	-R\$ 950,40	-R\$ 969,60	-R\$ 988,80	-R\$ 1.008,00	-R\$ 1.027,20	-R\$ 1.046,40	-R\$ 1.065,60	-R\$ 1.084,80	-R\$ 1.104,00	-R\$ 1.123,20
Receita Líquida	R\$ 6.336,00	R\$ 6.828,80	R\$ 6.969,60	R\$ 7.110,40	R\$ 7.251,20	R\$ 7.392,00	R\$ 7.532,80	R\$ 7.673,60	R\$ 7.814,40	R\$ 7.955,20	R\$ 8.096,00	R\$ 8.236,80
Custo do serviço (Marketing - 8%)	-R\$ 506,88	-R\$ 546,30	-R\$ 557,57	-R\$ 568,83	-R\$ 580,10	-R\$ 591,36	-R\$ 602,62	-R\$ 613,89	-R\$ 625,15	-R\$ 636,42	-R\$ 647,68	-R\$ 658,94
Despesas administrativas e comerciais	-R\$ 4.214,30	-R\$ 2.234,30										
Lucro Líquido	R\$ 1.614,82	R\$ 4.048,20	R\$ 4.177,73	R\$ 4.307,27	R\$ 4.436,80	R\$ 4.566,34	R\$ 4.695,88	R\$ 4.825,41	R\$ 4.954,95	R\$ 5.084,48	R\$ 5.214,02	R\$ 5.343,56

Descrição	Ano 05											
	Mês 1	Mês 2	Mês 3	Mês 4	Mês 5	Mês 6	Mês 7	Mês 8	Mês 9	Mês 10	Mês 11	Mês 12
Receitas	R\$ 9.120,00	R\$ 9.680,00	R\$ 9.840,00	R\$ 10.000,00	R\$ 10.160,00	R\$ 10.320,00	R\$ 10.480,00	R\$ 10.640,00	R\$ 10.800,00	R\$ 10.960,00	R\$ 11.120,00	R\$ 11.280,00
Impostos (SimplesNacional - 12%)	-R\$ 1.094,40	-R\$ 1.161,60	-R\$ 1.180,80	-R\$ 1.200,00	-R\$ 1.219,20	-R\$ 1.238,40	-R\$ 1.257,60	-R\$ 1.276,80	-R\$ 1.296,00	-R\$ 1.315,20	-R\$ 1.334,40	-R\$ 1.353,60
Receita Líquida	R\$ 8.025,60	R\$ 8.518,40	R\$ 8.659,20	R\$ 8.800,00	R\$ 8.940,80	R\$ 9.081,60	R\$ 9.222,40	R\$ 9.363,20	R\$ 9.504,00	R\$ 9.644,80	R\$ 9.785,60	R\$ 9.926,40
Custo do serviço (Marketing - 8%)	-R\$ 642,05	-R\$ 681,47	-R\$ 692,74	-R\$ 704,00	-R\$ 715,26	-R\$ 726,53	-R\$ 737,79	-R\$ 749,06	-R\$ 760,32	-R\$ 771,58	-R\$ 782,85	-R\$ 794,11
Despesas administrativas e comerciais	-R\$ 4.214,30	-R\$ 2.234,30										
Lucro Líquido	R\$ 3.169,25	R\$ 5.602,63	R\$ 5.732,16	R\$ 5.861,70	R\$ 5.991,24	R\$ 6.120,77	R\$ 6.250,31	R\$ 6.379,84	R\$ 6.509,38	R\$ 6.638,92	R\$ 6.768,45	R\$ 6.897,99

## 14. ANEXO 06 – FLUXOS DE CAIXA (CENÁRIO PESSIMISTA)

Descrição	Ano 01												
	Mês 0	Mês 1	Mês 2	Mês 3	Mês 4	Mês 5	Mês 6	Mês 7	Mês 8	Mês 9	Mês 10	Mês 11	Mês 12
Aporte inicial	R\$ -												
Investimento infraestrutura	-R\$ 23.135,00	R\$ -											
Caixa Inicial	-R\$ 23.135,00	-R\$ 23.135,00	-R\$ 27.349,30	-R\$ 27.964,40	-R\$ 28.449,96	-R\$ 28.805,99	-R\$ 29.032,48	-R\$ 29.129,44	-R\$ 29.096,86	-R\$ 28.934,74	-R\$ 28.643,09	-R\$ 28.221,90	-R\$ 27.671,18
Lucro Líquido	R\$ -	-R\$ 4.214,30	-R\$ 615,10	-R\$ 485,56	-R\$ 356,03	-R\$ 226,49	-R\$ 96,96	R\$ 32,58	R\$ 162,12	R\$ 291,65	R\$ 421,19	R\$ 550,72	R\$ 680,26
Caixa Acumulado	-R\$ 23.135,00	-R\$ 27.349,30	-R\$ 27.964,40	-R\$ 28.449,96	-R\$ 28.805,99	-R\$ 29.032,48	-R\$ 29.129,44	-R\$ 29.096,86	-R\$ 28.934,74	-R\$ 28.643,09	-R\$ 28.221,90	-R\$ 27.671,18	-R\$ 26.990,92

Descrição	Ano 02											
	Mês 1	Mês 2	Mês 3	Mês 4	Mês 5	Mês 6	Mês 7	Mês 8	Mês 9	Mês 10	Mês 11	Mês 12
Aporte inicial	R\$ -											
Investimento infraestrutura	R\$ -											
Caixa Inicial	-R\$ 26.990,92	-R\$ 28.484,96	-R\$ 27.545,63	-R\$ 26.476,76	-R\$ 25.278,36	-R\$ 23.950,42	-R\$ 22.492,94	-R\$ 20.905,93	-R\$ 19.189,38	-R\$ 17.343,30	-R\$ 15.367,68	-R\$ 13.262,52
Lucro Líquido	-R\$ 1.494,04	R\$ 939,33	R\$ 1.068,87	R\$ 1.198,40	R\$ 1.327,94	R\$ 1.457,48	R\$ 1.587,01	R\$ 1.716,55	R\$ 1.846,08	R\$ 1.975,62	R\$ 2.105,16	R\$ 2.234,69
Caixa Acumulado	-R\$ 28.484,96	-R\$ 27.545,63	-R\$ 26.476,76	-R\$ 25.278,36	-R\$ 23.950,42	-R\$ 22.492,94	-R\$ 20.905,93	-R\$ 19.189,38	-R\$ 17.343,30	-R\$ 15.367,68	-R\$ 13.262,52	-R\$ 11.027,83

Descrição	Ano 03											
	Mês 1	Mês 2	Mês 3	Mês 4	Mês 5	Mês 6	Mês 7	Mês 8	Mês 9	Mês 10	Mês 11	Mês 12
Aporte inicial	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -
Investimento infraestrutura	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -
Caixa Inicial	-R\$ 11.027,83	-R\$ 10.967,44	-R\$ 8.473,68	-R\$ 5.850,38	-R\$ 3.097,54	-R\$ 215,17	R\$ 2.796,74	R\$ 5.938,18	R\$ 9.209,16	R\$ 12.609,68	R\$ 16.139,73	R\$ 19.799,32
Lucro Líquido	R\$ 60,39	R\$ 2.493,76	R\$ 2.623,30	R\$ 2.752,84	R\$ 2.882,37	R\$ 3.011,91	R\$ 3.141,44	R\$ 3.270,98	R\$ 3.400,52	R\$ 3.530,05	R\$ 3.659,59	R\$ 3.789,12
Caixa Acumulado	-R\$ 10.967,44	-R\$ 8.473,68	-R\$ 5.850,38	-R\$ 3.097,54	-R\$ 215,17	R\$ 2.796,74	R\$ 5.938,18	R\$ 9.209,16	R\$ 12.609,68	R\$ 16.139,73	R\$ 19.799,32	R\$ 23.588,44

Descrição	Ano 04											
	Mês 1	Mês 2	Mês 3	Mês 4	Mês 5	Mês 6	Mês 7	Mês 8	Mês 9	Mês 10	Mês 11	Mês 12
Aporte inicial	R\$ -											
Investimento infraestrutura	R\$ -											
Caixa Inicial	R\$ 23.588,44	R\$ 25.203,26	R\$ 29.251,46	R\$ 33.429,19	R\$ 37.736,46	R\$ 42.173,26	R\$ 46.739,60	R\$ 51.435,48	R\$ 56.260,89	R\$ 61.215,84	R\$ 66.300,32	R\$ 71.514,34
Lucro Líquido	R\$ 1.614,82	R\$ 4.048,20	R\$ 4.177,73	R\$ 4.307,27	R\$ 4.436,80	R\$ 4.566,34	R\$ 4.695,88	R\$ 4.825,41	R\$ 4.954,95	R\$ 5.084,48	R\$ 5.214,02	R\$ 5.343,56
Caixa Acumulado	R\$ 25.203,26	R\$ 29.251,46	R\$ 33.429,19	R\$ 37.736,46	R\$ 42.173,26	R\$ 46.739,60	R\$ 51.435,48	R\$ 56.260,89	R\$ 61.215,84	R\$ 66.300,32	R\$ 71.514,34	R\$ 76.857,90

Descrição	Ano 05											
	Mês 1	Mês 2	Mês 3	Mês 4	Mês 5	Mês 6	Mês 7	Mês 8	Mês 9	Mês 10	Mês 11	Mês 12
Aporte inicial	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -				
Investimento infraestrutura	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -				
Caixa Inicial	R\$ 76.857,90	R\$ 80.027,15	R\$ 85.629,78	R\$ 91.361,94	R\$ 97.223,64	R\$ 103.214,88	R\$ 109.335,65	R\$ 115.585,96	R\$ 121.965,80	R\$ 128.475,18	R\$ 135.114,10	R\$ 141.882,55
Lucro Líquido	R\$ 3.169,25	R\$ 5.602,63	R\$ 5.732,16	R\$ 5.861,70	R\$ 5.991,24	R\$ 6.120,77	R\$ 6.250,31	R\$ 6.379,84	R\$ 6.509,38	R\$ 6.638,92	R\$ 6.768,45	R\$ 6.897,99
Caixa Acumulado	R\$ 80.027,15	R\$ 85.629,78	R\$ 91.361,94	R\$ 97.223,64	R\$ 103.214,88	R\$ 109.335,65	R\$ 115.585,96	R\$ 121.965,80	R\$ 128.475,18	R\$ 135.114,10	R\$ 141.882,55	R\$ 148.780,54