

CICLO DE VIDA DA INCORPORAÇÃO
**QUADRO DE FASES E ETAPAS DA
 INCORPORAÇÃO IMOBILIÁRIA**
 (versão preliminar)

RESPONSABILIDADES POR DIVISÃO ORGANIZACIONAL
INCORPORAÇÃO IMOBILIÁRIA
 (versão preliminar)



O empreendimento de incorporação imobiliária é aquele no qual uma empresa ou pessoa gerencia a implantação de um ou mais imóveis com objetivo de aliená-lo, através de venda ou permuta, antes ou durante a construção (na planta).

Fases	Etapas	Duração Fase	Duração Etapa	Foco/Diretriz Meta/Objetivo	Divisões Organizacionais					
					Inteligência de Mercado	Vendas (House)	Publicidade & Propaganda	AEC/Planejamento	Condomínio	Negócio (Incorporação)
					Responsável pela composição de cenários de mercado para o negócio, bem como caracterização detalhada do produto mercadológico e monitoramento da adequação dele ao cenário de mercado.	Responsável pela captação de oportunidades e pela gestão e execução de contatos com potenciais adquirentes e processos de vendas até a escrituração final das unidades, inclusive as permutadas.	Responsável pelas estratégias, planejamento e execução da divulgação e publicidade do empreendimento conforme regulamentação do nicho de mercado e caracterização de público-alvo.	Responsável pelo desenvolvimento do produto, incluindo criação, gestão (planejamento e controle) e produção (execução).	Responsável pelo planejamento e estruturação do condomínio de proprietários, bem como relacionamento do negócio com os mesmos, incluindo o acompanhamento e recepção dos imóveis.	Responsável pela governança do negócio, nos níveis estratégico, tático e operacional, incluindo perspectivas ESG, bem como por sua personificação e formalização administrativa e jurídica.
Negócio	Produto Mercadológico (Concepção do Produto) - Merc	15%	3%	Enquadrar a oportunidade na estratégia da empresa.	Estudo de Viabilidade Mercadológica Preliminar (Local) – Cenário de Mercado. (Estudos sobre a localidade, demandas, ofertas, públicos e riscos de mercado.)	Captação de oportunidades. Due Diligences. Estudo de Viabilidade Legal Intermediária (Terreno) – Terreno e Terrenista(s).	NA	Estudo e Viabilidade Técnica Preliminar (Local) – Enquadramento Urbanístico e Potencial Construtivo por Índices. Estudo de Viabilidade Ambiental e Social Preliminar (Local) – Condicionantes Explícitos. (Análise de potencial construtivo por índices. Análise de informações geomorfológicas disponíveis. Identificação de condicionantes ambientais, patrimoniais, arqueológicos etc.)	NA	Estudo de Viabilidade Econômica Preliminar (Local) – Cálculo Estático por Índices Locais. Estudo de Viabilidade Legal Preliminar (Local) – Capacidade do Incorporador. Termo de Compromisso com o terrenista para estudos mais avançados.
	Estudos de Viabilidade Técnica, Econômica e de ESG (EVETESG) - Viab		6%	Viabilidades.	Estudo de Viabilidade Mercadológica Intermediária (Terreno) – Tipificação do Produto. (Tipificação do Produto Mercadológico, mercado e dos públicos-alvo.)	Obtenção de diretrizes urbanísticas. Pesquisas de preços e custos de comercialização.	Estimativa de custos de Marketing.	Estudo de Viabilidade Técnica Intermediária (Terreno) – Potencial Construtivo do Terreno e Intervenções Extraordinárias. Estudo de Viabilidade Técnica Avançada (Produto) – Estudo de Massas e Quantificação Expedita. Estudo de Viabilidade Ambiental e Social Intermediária (Terreno) – Estimativas de Impactos e Compensações. Estudo de Viabilidade Ambiental e Social Avançada (Produto) – Estudos de Impactos, Tratamentos e Estratégias ESG.	NA	Estudo de Viabilidade Econômica Intermediária (Terreno) – Cálculo Dinâmico por Estimativas. Estudo de Viabilidade Legal Avançada (Produto) – Condicionantes do Negócio. (Parcerias/Contratações para Estudos de Viabilidade. Estimativa de custos do negócio. Estratégias de financiamento do Empreendimento.)

	Formatação do Negócio - Form		6%	Estruturação da Governança do Negócio e Empreendimento	Estudo de Viabilidade Mercadológica Avançado (Produto) – Definição de Produto e Diretriz de Marketing. (Definição do produto e verificação de aceitação e inserção no mercado.)	Plano estratégico de parcerias de Vendas, aderente ao público e produto.	Plano Estratégico de marketing aderente ao público e produto.	Definir Diretrizes AEC para Projeto.	Tipificar Condomínio.	Estudo de Viabilidade Econômica Avançado (Produto) – Confirmação pelo Quadro de Áreas. Definição de Custos Referenciais para o negócio. Seleção de parcerias comerciais e de execução. Negociação de investimentos de alavancagem. Estruturação da governança do negócio. Contrato com Terrenista. Identificação de Riscos.
Gate 1 - Decisão por empreender ou não.										
Produto	Definição do Produto (Levantamento de Informações e Estudos Preliminares) - Prod	15%	6%	Consolidar soluções mais eficazes para o empreendimento, produtivas e administrativas.	Avaliar aderência mercadológica do produto concebido.	Identificar e sugerir diferenciais e argumentos de venda. Negociar parcerias de vendas.	Definir nome comercial para o empreendimento. Planejar ações de marketing. Iniciar pré-campanha de Mkt.	Levantamentos de Campo. Definição do Produto. Definição de ações ESG. Concepção de abastecimentos. Definição de Técnicas Construtivas. Quadro de Áreas geral. Orçamento Preliminar.	Definir Requisitos para Condomínio. Destacar Requisitos de Desempenho para o Edifício.	Formalizar SPE/SCP. Contratações críticas de AEC e Mkt. Formalizar parcerias comerciais e de execução. Inaugurar Fluxo de Caixa do Empreendimento. Análise e Monitoramento da Viabilidade e Riscos.
	Licenciamentos (Projeto Legal) - Lince		5%	Autorizações de construção.	Estudar cenários de previsões de vendas.	Preparar parceiros de vendas. Iniciar cadastro de reservas.	Desenvolver materiais prévios de campanha. Afunilar potenciais clientes.	Análise Preliminar de Desempenho do Edifício. Processos e Alvarás de Prefeitura, Concessionárias e Ambientais (municipais, estaduais e federais).	Redigir Minutas para instituição do Condomínio.	Consolidar integração do projeto/negócio. Preparar parcerias de financiamento ao consumidor. Consolidar parcerias ou fornecedores de escopo gerencial.
	Gate 2 - Decisão por iniciar vendas ou não.									
	Registro da Incorporação (Anteprojeto) - RI		4%	Registro da Incorporação e pré-vendas.	NA	Criar pontos de vendas. Qualificar financiamentos.	Pré-lançamento Esforço inicial de marketing de lançamento on line e off line.	Consolidação de soluções técnicas. Especificações Gerais e Memorial Descritivo Geral. Quadros NBR 12721. Análise Geral de Desempenho da Edifício. Orçamento Geral. Imagens promocionais. Projeto do Stand de Vendas.	Preparar material orientativo para condôminos. Monitorar Análise de Desempenho do Edifício.	Memorial de Incorporação. Tabela de Vendas. Registro da Incorporação. Consolidar Viabilidade.
Comércio e Planejamento da Construção	Lançamento (Projeto Básico) - Lanc	15%	8%	Planejar construção, engajar parceiros de execução e vendas.	NA	Disparar vendas e processos de financiamentos. Monitorar e resolver distratos.	Lançamento. Consolidar divulgação on line e off line. Audiovisuais de apoio a comercialização.	Estabelecer Linhas de Base do planejamento. Orçamento por contrato. Preparar documentos técnicos para aquisições principais. Personalizações de Unidades. Terreno e Stand de Vendas para visitação. Projeto do Canteiro de Obras.	Recepcionar e orientar condôminos. Inaugurar canais de comunicação com condôminos.	Mediar processos de financiamentos. Realizar processos de aquisições principais. Monitorar ponto de equilíbrio.
Gate 3 - Decisão por iniciar obras ou não.										
Construção	Pré-Obra (Projeto Executivo e para Produção) - PreO		7%	Ajustar e agregar know how de fornecedores críticos da execução. Condomínio.	Analisar e compreender desempenho de vendas.	Realizar esforço final de vendas pré-obra.	Marcar pré-início de obra. Planejar campanha para unidades remanescentes.	Engajar o construtor e fornecedores principais. Consolidar Acabamentos. Estruturar fiscalização técnica, Apoio Técnico a Obra e Projeto As Built.	Instituir Grupo de Representantes dos Condôminos. Planejamento de inspeções e verificações do proprietário/usuário.	Consolidar transição administrativa para execução de obras. Realizar contratações específicas.
	Mobilização e Início de Obra - MobO		4%	Executar ações de preparação para produção, eliminação de pendências e restrições.	NA	Planejar esforço de venda durante a obra.	Iniciar campanha para unidades remanescentes. Planejar ações de manutenção de condôminos.	Mobilização, canteiro e serviços preliminares. Fiscalização de Obras.	Visita e inspeções de início de obra. Atendimento a condôminos.	Monitorar Desempenho. Realizar fluxo de caixa. Gerenciar integração.

	Execução de Obra - ExeO	48%	40%	Produtividade e Qualidade.	NA	Realizar vendas de unidades remanescentes.	Realizar ações de manutenção de condôminos.	Execução de Obras e Projeto As Built, Apoio Técnico à Obra. Preparação de Manuais de Operação e Manutenção. Fiscalização de Obras.	Visitas e inspeções de Meio de Obra. Atendimento a condôminos.	Monitorar Desempenho. Realizar fluxo de caixa. Gerenciar integração.
	Comissionamento de Obra - ComO		4%	Verificações, testes e liberações para entrega.	NA	Realizar vendas de unidades remanescentes.	Realizar ações de manutenção de condôminos.	Testes e Calibrações. Conclusão de Manuais de Operação e Manutenção. Fiscalização de Obras.	Visita e inspeções de Equipamentos prediais. Atendimento a condôminos.	Monitorar Desempenho. Realizar fluxo de caixa. Gerenciar integração.
Entrega	Finalização de Obra - FinO	4%	2%	Validação da execução de obras	Pesquisa de Satisfação.	Preparar escrituração das unidades vendidas. Consolidação de Lições Aprendidas.	Realizar ações de preparação para entrega. Planejar ações pós-entrega. Consolidação de Lições Aprendidas.	Limpezas e procedimentos de entrega. Fiscalização de Obras. Consolidação de Lições Aprendidas.	Inspeção de Recepção da Obra. Validação da redação final de instituição do condomínio. Atendimento a condôminos. Consolidação de Lições Aprendidas.	Validação das Entregas. Análises de Desempenho da Implantação. Escriturar todas as unidades. Consolidação de Lições Aprendidas.
	Entrega de Obra - EntO		2%	Entrega de Unidades	NA	Entregar escrituras.	Evento de Entrega.	Realizar ajustes. Estruturar manutenção.	Eleição do Síndico. Contrato com administradora/pessoal Transição para estrutura de manutenção e garantia.	Criar fundo de manutenção.
Encerramento do Negócio	Encerramento - Ence	3%	3%	Resolver acordos e contratos.	NA	Consolidação de distribuição de comissões.	Realizar ações pós-entrega.	Estabelecer índices referenciais do empreendimento.	Monitorar desempenho pós-obra.	Finalizar contratos. Efetivar repasses e distribuição de resultados. Encerrar organizações.