



PRÉ-DIAGNÓSTICO IMOBILIÁRIO

Análise inicial de vocação, riscos, condicionantes e próximos passos

ÁREA DEMONSTRATIVA - NORDESTE

Area Informada	57.000 m² (5,7 hectares)
Layout técnico analisado	211 lotes - 200 residenciais e 11 comerciais
Licença ambiental	Informada como já emitida
Modelo de negociação	Permuta financeira de 30% do VGV
VGV estimado - cenário base	R\$ 12,03 mi
Classificação preliminar	POTENCIAL ECONÔMICO CONDICIONADO

Data do relatório: 24 de agosto de 2026

1. Resumo executivo

A área econômica adotada possui 57.000 m², está em uma cidade da Região Nordeste e foi apresentada como inserida em área de expansão urbana. O layout técnico anexado registra 211 lotes, sendo 200 residenciais e 11 comerciais. Os lotes residenciais seguem o padrão de 8 x 20 m, com 160 m², e a frente comercial se relaciona com uma rodovia estadual.

A licença ambiental foi informada como já emitida. Como o documento da licença não integra os anexos desta análise, seu número, validade, condicionantes e compatibilidade com o layout devem ser conferidos antes da contratação das obras.

A pesquisa digital local encontrou uma oferta de 160 m² por R\$ 53 mil e outra de 250 m² por R\$ 60 mil. Com essa amostra curta, o cenário base adota R\$ 53 mil por lote residencial. Para os lotes comerciais, sem comparável direto confiável, foi adotada premissa paramétrica de R\$ 130 mil por unidade, refletindo maior área média e exposição rodoviária. O VGV base estimado é de R\$ 12,03 mi.

O CAPEX paramétrico base é de R\$ 3,65 mi, com faixa conceitual de R\$ 3,25 milhões a R\$ 4,20 milhões. O OPEX comercial e administrativo foi provisionado em 12,5% do VGV, além de 6% para tributos. Com permuta financeira de 30% do VGV, o resultado preliminar base é de R\$ 2,55 mi, ou 21,2% do VGV, antes de custo financeiro, inadimplência, desconto a valor presente e imposto sobre o lucro.

Conclusão executiva

A leitura evolui para POTENCIAL ECONÔMICO CONDICIONADO. O layout, a licença ambiental informada e o mix residencial/comercial sustentam o aprofundamento. O principal ponto econômico é a permuta de 30% do VGV: no cenário base, ela representa R\$ 3,61 milhões nominais, muito acima do valor informado da terra de R\$ 1,0 milhão. A operação permanece atrativa no cenário base, mas perde proteção no cenário conservador e exige contrato condicionado, orçamento de engenharia e pesquisa de campo.

Leitura preliminar por bloco

Bloco	Leitura	Confiança
Produto e layout	211 lotes: 200 residenciais e 11 comerciais	Moderada - planta técnica disponível
Ambiental	Licença informada como emitida	Baixa - documento e condicionantes não verificados
Mercado	Oferta local ancora lote residencial em R\$ 53 mil	Baixa a moderada - amostra digital curta
Modelo econômico	VGV, CAPEX, OPEX e permuta modelados em cenários	Moderada - orçamento ainda paramétrico

Indicador	Resultado	Leitura
VGV base	R\$ 12,03 mi	200 residenciais a R\$ 53 mil + 11 comerciais a R\$ 130 mil
CAPEX base	R\$ 3,65 mi	Orçamento conceitual com contingência de 7%

2. Base informacional e nível de confiança

Este pré-diagnóstico utiliza as informações fornecidas para esta solicitação, o layout técnico anexado e referências públicas consultadas em 24/08/2026. O modelo separa dado declarado, dado de planta, referência de mercado e premissa paramétrica.

Informações consideradas

Informação	Dado utilizado	Tratamento
Município	Região Nordeste	Localização municipal declarada
Área econômica	57.000 m ²	Área oficial definida pelo cliente para os cálculos
Layout	211 lotes	200 residenciais e 11 comerciais
Enquadramento	Área de expansão urbana	Sujeito a certidão e diretrizes municipais
Valor da área	R\$ 1.000.000	Equivale a R\$ 17,54/m ² bruto
Negociação	30% do VGV	Permuta financeira nominal
Produto	Lotes residenciais de 160 m ²	Depende de aprovação e implantação
Acesso	127,48 m para rodovia no layout	Sujeito a faixa de domínio e autorização de acesso
Redes	Acesso à energia e água	Disponibilidade técnica não comprovada
Ambiental	Licença informada como emitida	Número, validade e condicionantes a conferir

Insumos críticos ainda ausentes

- Mapa, coordenadas ou polígono da gleba, para confirmar a posição, o entorno e a extensão real da frente rodoviária.
- Matrícula atualizada, planta e memorial descritivo, para conferir área, titularidade, limites, acessos, ônus e servidões.
- Certidão de uso e ocupação do solo e diretrizes municipais, para comprovar o enquadramento em expansão urbana e os parâmetros do lote de 160 m².
- Levantamento planialtimétrico, leitura ambiental e estudo preliminar de drenagem.
- Cartas de viabilidade ou consultas formais de água, energia e solução de esgoto.
- Pesquisa presencial com preço efetivamente negociado, forma de pagamento, estoque e velocidade de vendas dos concorrentes.

Regra de confiança

A expressão “área de expansão urbana” e a informação de acesso às redes são sinais úteis, mas somente documentos emitidos pelos órgãos competentes permitem reduzir o risco. Até essa validação, a confiança da análise permanece baixa.

3. Localização, acesso e vocação preliminar

A combinação entre área de expansão urbana e frente rodoviária cria duas funções complementares no layout apresentado: núcleo residencial interno e faixa comercial próxima à via. A planta informa 127,48 m de frente relacionada à faixa de domínio rodoviária, mas o acesso definitivo permanece condicionado ao órgão rodoviário.

Elemento	Sinal preliminar	Validação necessária
Expansão urbana	Possibilidade de continuidade da ocupação urbana	Certidão municipal, zoneamento, diretrizes viárias e parâmetros de parcelamento
Frente rodoviária	Visibilidade e potencial de uso comercial	Órgão responsável pela via, faixa de domínio, faixa não edificável e acesso autorizado
Lotes de 160 m ²	200 unidades residenciais no layout	Parâmetros aprovados, infraestrutura e aceitação do mercado
Lotes comerciais	11 unidades, padrão 9 x 25 m e irregulares	Fluxo, acessibilidade, recuos, estacionamento, mix e preço
Água e energia	Reduzem incerteza de conexão	Capacidade, ponto de entrega, extensão, prazo e orçamento

Hipótese de produto

O produto-base passa a ser o layout apresentado: 200 lotes residenciais de 160 m² e 11 lotes comerciais. Para o modelo financeiro, as unidades são mantidas como projetadas. Alterações futuras no acesso rodoviário, áreas públicas ou condicionantes ambientais devem atualizar imediatamente o VGV e o CAPEX.

Ponto decisivo: acesso rodoviário

Ter frente para a rodovia não significa ter acesso aprovado. O desenho do produto comercial deve nascer depois da consulta ao órgão viário, pois faixa de domínio, recuos, segurança de entrada e saída e eventuais vias marginais podem alterar a área efetivamente aproveitável.

O que não deve ser concluído nesta etapa

- Velocidade de vendas, inadimplência e prazo total de recebimento.
- Custo executivo de drenagem, terraplenagem, redes e pavimentação.
- Valor presente da permuta financeira e incidência tributária definitiva.
- TIR, VPL e necessidade máxima de capital sem cronograma mensal.

4. Leitura urbanística, física e de infraestrutura

Urbanístico

O enquadramento declarado como área de expansão urbana é compatível, em tese, com parcelamento para fins urbanos. Ainda assim, a Prefeitura deve confirmar formalmente se a gleba está dentro do perímetro aplicável e quais regras incidem sobre o empreendimento. O lote de 160 m² somente poderá integrar o cenário depois dessa confirmação.

Infraestrutura

A proximidade ou disponibilidade de água e energia é positiva, mas a análise econômica exige capacidade de atendimento, ponto de conexão, extensão de rede, necessidade de reforço, prazo e custo. O layout fornece áreas de ruas e calçadas, porém não substitui projetos executivos, quantitativos de drenagem, terraplenagem, redes ou pavimentação.

Dimensão	Situação informada	Pendência
Água	Acesso disponível	Carta de viabilidade, vazão, pressão, extensão e custo
Energia	Acesso disponível	Carga, ponto de conexão, extensão, reforço e orçamento
Esgoto	Não informado	Definir rede, solução coletiva ou alternativa aprovada
Drenagem	Não informada	Bacia, cotas, ponto de lançamento e dimensionamento preliminar
Topografia	Não informada	Levantamento planialtimétrico e leitura de terraplenagem
Ambiental	Não informado	Mapas, vistoria e identificação de restrições
Sistema viário	Frente para rodovia	Acesso, conexão interna, recuos e diretrizes

Atenção ao aproveitamento

O layout registra 38.528,581 m² em lotes, 8.867,139 m² em ruas/institucional e 3.960,446 m² em calçadas. Para respeitar a orientação do cliente, o estudo econômico usa 57.000 m² como área oficial, mas mantém os 211 lotes e os quantitativos do layout. A diferença de área deve ser reconciliada na versão final do projeto.

Documentação mínima para avançar

- Matrícula atualizada, certidões e confirmação dos proprietários com poderes para negociar.
- Planta, memorial, coordenadas e levantamento planialtimétrico.
- Certidão de localização, uso do solo e diretrizes urbanísticas.
- Consulta ao órgão rodoviário e às concessionárias de água e energia.

5. Valor da área e estrutura da permuta

O valor informado da gleba é de R\$ 1.000.000. Considerando os 57.000 m² brutos declarados, o valor unitário da terra é de aproximadamente R\$ 17,54/m² bruto. Esse indicador isolado não determina se a aquisição é barata ou cara: a conclusão depende da área líquida vendável, do preço de venda, da infraestrutura, dos prazos e dos riscos de aprovação.

A permuta informada é de 30%. Antes de incorporá-la ao estudo financeiro ou ao contrato, é necessário definir sua natureza e sua base econômica.

Tema	Pergunta que precisa ser respondida	Efeito
Natureza	Permuta financeira de 30% do VGV	Não retira unidades, mas compromete 30% da receita nominal
Base	Tabela cheia, preço negociado ou valor efetivamente recebido?	Evita pagar permuta sobre descontos e distratos
Momento	Repasse na venda, no recebimento ou na entrega?	Define capital de giro e exposição do proprietário
Correção	O percentual acompanha correção e juros da carteira?	Altera o custo nominal ao longo do prazo
Custos	Quem suporta infraestrutura, tributos, registro e comercialização das unidades permutadas?	Determina o custo efetivo da negociação
Aprovação	O que acontece se o projeto não for aprovado ou atrasar?	Define condição suspensiva, prazo e reversão

Leitura econômica preliminar

No cenário base, 30% do VGV equivale a R\$ 3,61 mi nominais. O valor é 3,61 vezes o preço informado da terra de R\$ 1,0 milhão. Não há dupla contagem: o estudo considera a permuta como custo da terra e não soma os R\$ 1,0 milhão como pagamento adicional. A base contratual deve ser a receita efetivamente recebida, líquida de distratos e descontos autorizados.

Informações necessárias para calcular a viabilidade

- Implantação conceitual com áreas públicas, sistema viário, lotes residenciais, lotes comerciais e fases.
- Pesquisa de mercado e tabela preliminar, separando preços e velocidades por produto.
- CAPEX completo, despesas indiretas, tributos, comissão, marketing e contingência.
- Cronograma de aprovação, implantação, vendas e recebimentos.
- Modelagem da permuta e sensibilidades de preço, custo e velocidade de vendas.

6. Layout, pesquisa de mercado e VGV

O layout técnico anexado constitui a base do produto. A análise econômica mantém 211 unidades, apesar de adotar 57.000 m² como área oficial definida pelo cliente. A planta registra 200 lotes residenciais e 11 comerciais, com área total destinada a lotes de 38.528,581 m².

Produto	Quantidade	Padrão do layout	Premissa base	VGV base
Residencial	200	8 x 20 m - 160 m ²	R\$ 53.000/un.	R\$ 10,60 mi
Comercial	11	9 x 25 m e irregulares	R\$ 130.000/un.	R\$ 1,43 mi
Total	211	38.528,581 m ² em lotes	-	R\$ 12,03 mi

Referências digitais encontradas

Referência	Área	Preço pedido	R\$/m ²	Uso no modelo
Referência local A	160 m ²	R\$ 53.000	R\$ 331	Âncora do cenário base residencial
Referência local B	250 m ²	R\$ 60.000	R\$ 240	Validação do intervalo absoluto
Concorrente local A	Não informada	Chave de R\$ 80 mil	-	Sinal de teto; não usado como preço fechado
Concorrente local B	Não informada	Parcela desde R\$ 236,44	-	Confirma competição por parcela; sem VGV

Cenários de VGV

Cenário	Ticket residencial	Ticket comercial	VGV total	Permuta 30%	Receita do incorporador
Conservador	R\$ 48.000	R\$ 100.000	R\$ 10,70 mi	R\$ 3,21 mi	R\$ 7,49 mi
Base	R\$ 53.000	R\$ 130.000	R\$ 12,03 mi	R\$ 3,61 mi	R\$ 8,42 mi
Favorável	R\$ 60.000	R\$ 160.000	R\$ 13,76 mi	R\$ 4,13 mi	R\$ 9,63 mi

Leitura do VGV

O cenário base de R\$ 12,03 milhões é coerente com a oferta local de 160 m² por R\$ 53 mil, mas não comprova velocidade de vendas. O ticket comercial é uma premissa, porque não foi encontrado comparável direto confiável para lotes voltados à rodovia. Recomenda-se pesquisa presencial antes de usar o cenário favorável.

7. CAPEX paramétrico de implantação

O CAPEX foi construído por quantidades do layout e premissas regionais de agosto de 2026. É um orçamento conceitual, com precisão indicativa de aproximadamente +/-20%, e deve ser substituído por projetos executivos, memoriais quantitativos e propostas de fornecedores.

Bloco	Base física/premissa	CAPEX base
Projetos, complementos e aprovações	Licença ambiental informada; demais compatibilizações	R\$ 180.000
Mobilização, limpeza e terraplenagem	57.000 m²; topografia e volumes a confirmar	R\$ 520.000
Pavimentação	8.867 m² de ruas; solução final a especificar	R\$ 830.000
Meio-fio, sarjetas e intervenções de calçada	Extensão paramétrica aproximada de 2,7 km	R\$ 260.000
Drenagem pluvial	Provisão sem projeto hidrológico executivo	R\$ 380.000
Rede de água	Rede interna paramétrica de aproximadamente 1,4 km	R\$ 280.000
Energia e iluminação pública	Rede interna, transformadores e luminárias	R\$ 480.000
Solução sanitária	Provisão até confirmação das diretrizes	R\$ 160.000
Acesso rodoviário e sinalização	Conexão rodoviária sujeita a aprovação	R\$ 120.000
Ambiental e paisagismo	Atendimento de condicionantes e recomposição	R\$ 80.000
Administração e mobilização de obra	Canteiro, controle e apoio técnico	R\$ 120.000
Contingência	7% sobre os blocos anteriores	R\$ 239.000
CAPEX TOTAL BASE	R\$ 64/m² bruto R\$ 17,3 mil por lote	R\$ 3,65 mi

Faixa	CAPEX	Condição
Otimizada	R\$ 3,25 mi	Baixo movimento de terra, drenagem simples e redes próximas
Base	R\$ 3,65 mi	Implantação compatível com o layout e contingência de 7%
Estresse	R\$ 4,20 mi	Reforços de rede, drenagem e pavimentação acima da premissa

Maior sensibilidade de engenharia

Drenagem, terraplenagem e acesso rodoviário podem deslocar o CAPEX em centenas de milhares de reais. A licença ambiental reduz risco de rito, mas não elimina condicionantes nem substitui projetos executivos e autorizações viárias.

8. OPEX, tributos e resultado preliminar

O OPEX foi estimado como percentual do VGV para permitir comparação entre os cenários. Tributos foram destacados separadamente. O modelo não inclui custo financeiro, atualização da carteira, inadimplência líquida, distratos, desconto a valor presente ou imposto sobre o lucro.

Componente	% do VGV	Cenário base
Comissão de vendas	6,0%	R\$ 721.800
Marketing e lançamento	2,5%	R\$ 300.750
Administração, jurídico, contabilidade e cobrança	3,0%	R\$ 360.900
Manutenção e segurança até entrega	1,0%	R\$ 120.300
OPEX TOTAL	12,5%	R\$ 1,50 mi
Provisão tributária	6,0%	R\$ 721.800

Resultado por cenário

Cenário	VGV	Permuta	CAPEX	OPEX	Tributos	Resultado	Margem
Conservador	R\$ 10,70 mi	R\$ 3,21 mi	R\$ 4,20 mi	R\$ 1,34 mi	R\$ 642.000	R\$ 1,31 mi	12,2%
Base	R\$ 12,03 mi	R\$ 3,61 mi	R\$ 3,65 mi	R\$ 1,50 mi	R\$ 721.800	R\$ 2,55 mi	21,2%
Favorável	R\$ 13,76 mi	R\$ 4,13 mi	R\$ 3,25 mi	R\$ 1,72 mi	R\$ 825.600	R\$ 3,84 mi	27,9%

Resultado base

O cenário base gera resultado preliminar de R\$ 2,55 mi, margem de 21,2% sobre o VGV. O cenário conservador reduz a margem para 12,2%; portanto, a permuta de 30% do VGV exige proteção contratual e disciplina de CAPEX. O valor informado da terra de R\$ 1,0 milhão corresponde a apenas 8,3% do VGV base, enquanto a permuta representa 30%.

O que ainda falta para VPL e TIR

- Cronograma mensal de aprovação, obras, lançamento, vendas e recebimentos.
- Tabela de financiamento, entrada, correção, juros, inadimplência e distratos.
- Calendário de repasse da permuta e regra sobre juros e atualização da carteira.
- Necessidade máxima de capital, fonte de funding e custo financeiro.

9. Mapa de riscos e condicionantes

Risco	Nível preliminar	Evidência atual	Tratamento
Enquadramento urbanístico	ALTO	Expansão urbana apenas informada	Certidão e diretrizes municipais
Acesso rodoviário	ALTO	Frente para rodovia sem análise do acesso	Consulta ao órgão viário e estudo de acesso
Aproveitamento	MÉDIO	Layout com 211 lotes disponível	Compatibilizar área oficial e projeto aprovado
Drenagem e esgoto	ALTO	Sem quantitativos executivos	Projetos, diretrizes e cotações
Mercado	ALTO	Poucos comparáveis digitais	Pesquisa presencial e teste de tabela
Permuta	ALTO	30% do VGV = R\$ 3,61 mi no cenário base	Repasse sobre recebimento líquido
Água e energia	MÉDIO-ALTO	Acesso informado sem capacidade	Cartas de viabilidade e orçamentos
Ambiental	MÉDIO	Licença informada, não anexada	Conferir validade, escopo e condicionantes

Gatilhos de decisão

Gate	Critério mínimo	Decisão
1. Localização	Polígono confirma frente, acesso e continuidade urbana	Prosseguir à consulta formal
2. Projeto	211 lotes e áreas do layout compatíveis com aprovação	Fechar quantitativos executivos
3. Física e redes	Drenagem, esgoto, água e energia têm solução e preço	Contratar obras por etapas
4. Mercado	R\$ 53 mil e R\$ 130 mil sustentam absorção	Fechar tabela e curva de vendas
5. Financeiro	Margem resiste a CAPEX de R\$ 4,20 mi e venda lenta	Estruturar contrato e funding

Regra de parada

O projeto deve ser revisto ou interrompido se o município não admitir o parcelamento ou o lote de 160 m²; se o acesso rodoviário não for autorizável; se drenagem, esgoto ou redes tornarem o CAPEX incompatível; ou se mercado e permuta não remunerarem terra, implantação, prazo e risco.

10. Próximos passos recomendados

Ordem	Ação	Entrega esperada	Responsável sugerido
1	Compatibilizar 57.000 m ² com o quadro do layout	Área e quantitativos definitivos	Urbanismo/topografia
2	Anexar e conferir a licença ambiental	Validade, escopo e condicionantes	Ambiental/jurídico
3	Aprovar acesso e faixa de domínio da Rodovia	Diretriz rodoviária	Projetista/órgão viário
4	Concluir projetos executivos e quantitativos	Drenagem, redes, pavimento e terra	Engenharia
5	Obter três cotações por bloco do CAPEX	Orçamento executivo e cronograma	Suprimentos/engenharia
6	Pesquisar concorrentes e compradores presencialmente	Preço, parcela, estoque e absorção	LoteIQ/corretores
7	Testar tabela R\$ 48 mil / R\$ 53 mil / R\$ 60 mil	Elasticidade e curva de vendas	Comercial/LoteIQ
8	Fechar regras da permuta financeira	Repasse sobre receita líquida recebida	Jurídico/SPE
9	Montar fluxo mensal e funding	VPL, TIR e capital máximo	LoteIQ

Recomendação LoteIQ

AVANÇAR PARA ORÇAMENTO EXECUTIVO E PESQUISA DE CAMPO. O cenário base apresenta VGV de R\$ 12,03 mi, CAPEX de R\$ 3,65 mi e margem preliminar de 21,2%. A permuta de 30% do VGV deve ser contratada sobre receita líquida efetivamente recebida, com proteção para descontos, distratos, atraso e estouro de CAPEX.

Escopo desta entrega

Este documento é uma leitura técnica preliminar baseada exclusivamente nas informações recebidas para esta solicitação. Não inclui visita, pesquisa de mercado, consulta formal, protocolo, análise registral, projeto urbanístico ou executivo, levantamento topográfico, laudo ambiental, sondagem, orçamento, parecer jurídico, aprovação, licenciamento ou garantia de venda, valorização, liquidez, lucro ou retorno. O Estudo de Viabilidade é a etapa destinada a integrar produto, VGV, CAPEX, OPEX, tributos, comissões, marketing, cronograma, funding, fluxo de caixa, VPL, TIR e sensibilidades.

Juliano Garcia
 Economista e incorporador
 Founder e CEO - LoteIQ

LoteIQ - Inteligência de Mercado para Loteamentos
www.loteiq.com

11. Fontes e metodologia

Documentos e informações do projeto

Layout técnico anonimizado, planta baixa de loteamento, revisão R00, maio/2025. O documento registra 57.773,517 m² no quadro de áreas, 211 lotes, 200 unidades residenciais e 11 comerciais. Por orientação expressa do cliente, todos os cálculos econômicos desta versão adotam 57.000 m² como área oficial.

Informações declaradas pelo cliente em 24/08/2026: área oficial de 57.000 m²; 127 m de frente e 500 m de fundo; área de expansão urbana; valor da área de R\$ 1,0 milhão; permuta financeira de 30% do VGV; acesso à água e energia; licença ambiental já emitida.

Pesquisa de mercado

Pesquisa digital anonimizada: lote de 160 m², preço pedido de R\$ 53.000, anúncio datado de 26/02/2026.

Fonte digital anonimizada para preservar a localização.

Pesquisa digital anonimizada: lote de 250 m², preço pedido de R\$ 60.000, referência de 24/08/2026.

Divulgações digitais de concorrentes locais foram utilizadas apenas como sinais de competição e forma de pagamento. Valores de chave, parcela ou anúncio não foram tratados como transações comprovadas.

Referências de custo e contexto

CAIXA - SINAPI: referências mensais de preços de insumos e composições.

<https://www.caixa.gov.br/poder-publico/modernizacao-gestao/sinapi/Paginas/default.aspx>

DNIT - SICRO: sistema oficial de custos referenciais de obras de infraestrutura.

<https://www.gov.br/dnit/pt-br/assuntos/planejamento-e-pesquisa/custos-referenciais/sistemas-de-custos/sicro>

IBGE - SINAPI julho/2026: custo nacional da construção de R\$ 1.985,10/m², utilizado apenas como contexto de atualização de custos, não como custo direto do loteamento. <https://agenciadenoticias.ibge.gov.br/agencia-sala-de-imprensa/2013-agencia-de-noticias/releases/47740-indice-nacional-da-construcao-civil-desacelera-para-0-44-em-julho>

Documentação pública municipal anonimizada, consultada para confirmar atividade concorrencial formal no município.

Limitação metodológica

Preços de anúncios são preços pedidos, não vendas comprovadas. CAPEX e OPEX são paramétricos. O relatório não substitui orçamento executivo, estudo de mercado presencial, parecer tributário, fluxo mensal, VPL ou TIR. A precisão aumenta quando projetos, cotações e curva de vendas forem incorporados.