



Universidade Federal de Minas Gerais

Faculdade de Ciências Econômicas

Curso de Especialização em Gestão Estratégica e Sustentável de Negócios

Wellerson Rodrigues de Carvalho

Plano de Negócios da Construtora e Incorporadora Sync Engenharia

Belo Horizonte

2025

Plano de Negócios da Construtora e Incorporadora Sync Engenharia

Plano de Negócios apresentado ao Programa de Pós-Graduação em Gestão Estratégica e Sustentável de Negócios da Universidade Federal de Minas Gerais como requisito parcial para a diplomação no curso.

Orientador: Prof. Raphael Nascimento

Belo Horizonte

2025

Wellerson Rodrigues de Carvalho

Ficha catalográfica

Carvalho, Wellerson Rodrigues de.

C331p
2025 Plano de negócios da Construtora e Incorporadora Sync
Engenharia [manuscrito] / Wellerson Rodrigues de Carvalho. –
2025.
1 v.: il. e tábs.

Orientadora: Raphael da Silva Nascimento.

Monografia (Especialização) – Universidade Federal de Minas Gerais,
Centro de Pós-Graduação e Pesquisa em Administração.

Inclui bibliografia.

1. Administração. I. Nascimento, Raphael da Silva. II. Universidade
Federal de Minas Gerais. Centro de Pós-Graduação e Pesquisa em
Administração. IV. Título.

CDD: 658

Elaborado por Adriana Kelly Rodrigues CRB-6/2572

Biblioteca da FACE/UFMG – AKR/049/2025



Universidade Federal de Minas Gerais
Faculdade de Ciências Econômicas
Centro de Pós-Graduação e Pesquisas em Administração
Curso de Especialização em Gestão Estratégica

ATA DA DEFESA DE TRABALHO DE CONCLUSÃO DE CURSO do Senhor **WELLERSON RODRIGUES DE CARVALHO**, matrícula nº **2023672885**. No dia 28/03/2025 às 11:00 horas, reuniu-se em sala virtual, a Comissão Examinadora de Trabalho de Conclusão de Curso - TCC, indicada pela Coordenação do Curso de Especialização em Gestão Estratégica - CEGE, para julgar o Trabalho de Conclusão de Curso intitulado "**PLANO DE NEGÓCIOS DA CONSTRUTORA E INCORPORADORA SYNC ENGENHARIA**", requisito para a obtenção do Título de Especialista. Abrindo a sessão, o orientador e Presidente da Comissão, Prof. Me. Raphael da Silva Nascimento, após dar conhecimento aos presentes do teor das Normas Regulamentares de apresentação do TCC, passou a palavra ao aluno para apresentação de seu trabalho. Seguiu-se a arguição pelos examinadores, seguida das respostas do aluno. Logo após, a Comissão se reuniu sem a presença do aluno e do público, para avaliação do TCC, que foi considerado:

APROVADO

NÃO APROVADO

82 pontos (oitenta e dois pontos) trabalhos com nota maior ou igual a **60** serão considerados aprovados.

O resultado final foi comunicado publicamente ao aluno pelo orientador e Presidente da Comissão. Nada mais havendo a tratar, o Senhor Presidente encerrou a reunião e lavrou a presente ATA, que será assinada por todos os membros participantes da Comissão Examinadora. Belo Horizonte, 28/03/2025.

Documento assinado digitalmente

gov.br

RAPHAEL DA SILVA NASCIMENTO
Data: 28/03/2025 21:21:04-0300
Verifique em <https://validar.iti.gov.br>

Prof. Me. Raphael da Silva Nascimento _____
(Orientador - professor convidado CEGE/UFMG)

Documento assinado digitalmente

gov.br

LUIZ ANTONIO DE CARVALHO GODINHO
Data: 29/03/2025 08:56:06-0300
Verifique em <https://validar.iti.gov.br>

Dr. Luiz Antônio de Carvalho Godinho _____
(Membro da banca avaliadora)

RESUMO

Este trabalho apresenta o plano de negócios da Sync Engenharia, uma construtora e incorporadora focada na entrega de moradias de alta qualidade a preços acessíveis, com atuação na região metropolitana de Belo Horizonte. O estudo aborda desde a análise do setor imobiliário, identificando tendências e demandas de mercado, até a estruturação estratégica da empresa, com foco em inovação, sustentabilidade e diferenciação competitiva. Foram utilizados métodos de pesquisa de mercado, análise SWOT e as forças competitivas de Porter para avaliar o ambiente interno e externo, além de projeções financeiras detalhadas para validar a viabilidade do empreendimento modelo. O plano também explora o público-alvo, formado majoritariamente por famílias de baixa e média renda, e destaca estratégias de marketing digital e parcerias estratégicas como pilares para a captação de clientes e consolidação da marca. A proposta integra práticas de governança, uso de tecnologias construtivas inovadoras, soluções de financiamento habitacional e iniciativas de sustentabilidade, como o uso de energia fotovoltaica. Os resultados projetados demonstram que a Sync Engenharia possui condições de se posicionar como referência em habitação acessível, conciliando eficiência operacional, responsabilidade socioambiental e rentabilidade para investidores.

Palavras-chave: plano de negócios; incorporação imobiliária; construção civil; habitação popular; sustentabilidade.

ABSTRACT

This work presents the business plan of Sync Engenharia, a construction and real estate development company focused on delivering high-quality housing at affordable prices, operating in the metropolitan region of Belo Horizonte. The study covers the analysis of the real estate sector, identifying market trends and demands, as well as the strategic structuring of the company, with an emphasis on innovation, sustainability, and competitive differentiation. Market research methods, SWOT analysis, and Porter's five forces were applied to assess the internal and external environment, in addition to detailed financial projections to validate the feasibility of the model project. The plan also examines the target audience, composed mainly of low- and middle-income families, and highlights digital marketing strategies and strategic partnerships as key pillars for client acquisition and brand consolidation. The proposal integrates governance practices, the use of innovative construction technologies, housing financing solutions, and sustainability initiatives, such as the use of photovoltaic energy. The projected results show that Sync Engenharia is positioned to become a reference in affordable housing, combining operational efficiency, socio-environmental responsibility, and profitability for investors.

Keywords: business plan; real estate development; construction industry; affordable housing; sustainability.

SUMÁRIO

Resumo	5
Abstract	6
1. SUMÁRIO EXECUTIVO	9
1.1. O conceito do negócio	9
1.2. Missão, Visão e Valores	9
1.3. Estrutura e Operação	9
1.4. Estratégia de Crescimento (entrada de mercado, fonte de recursos, conquista de público e evolução).....	9
1.5. Previsões dos Resultados Financeiros e Investimentos.....	10
2. CONCEITO DO NEGÓCIO.....	10
2.1. O Negócio.....	10
2.2. Quadro Canvas do Modelo de Negócios	13
2.2.1. Canvas do Modelo de Negócios – Sync Engenharia.....	14
2.3. A Marca	16
2.4. Produtos	17
3.1. Análise Setorial.....	18
3.2. Mercado Alvo	20
3.3. Cliente.....	23
3.4. Diferenciais competitivos.....	26
3.5. Competidores	29
4. MARKETING E VENDAS	32
4.1. Estratégia de Posicionamento da Marca	32
4.2. Estratégias de Aquisição de Clientes	32
4.3. Parcerias Estratégicas	33
4.4. Produtos e precificação.....	35
5. ANÁLISE ESTRATÉGICA.....	38
5.1. Análise SWOT	39
5.2. Forças de Porter	41
5.3. Plano Estratégico de Curto, Médio e Longo Prazo	42
6. ESTRUTURA OPERACIONAL de Curto, Médio e Longo Prazo ok	45
7. PREVISÕES DOS RESULTADOS ECONÔMICOS E FINANCEIROS	48
7.1. Análises Financeiras da Sync Engenharia	48

7.2. Cálculo de Custo do Empreendimento Modelo e sua Metodologia	51
7.3. Compra do Terreno.....	53
7.4. Viabilidade Financeira do Empreendimento	54
7.5. Projeção de Vendas	57
7.6. Fluxo de Caixa	58
7.7. Captação de Recursos	60
7.8. DRE do Projeto Modelo.....	62
8. Conclusão.....	63
.....	65
9. REFERÊNCIAS.....	65

1. SUMÁRIO EXECUTIVO

1.1.O conceito do negócio

Sync Engenharia se especializará na incorporação e construção de casas e apartamentos de alta qualidade a preços acessíveis, atendendo à crescente demanda na capital e região metropolitana de Belo Horizonte (RMBH). Vamos nos concentrar em fornecer moradias seguras, confortáveis com soluções inovadoras para famílias de média e baixa renda, aproveitando as oportunidades de mercado.

1.2.Missão, Visão e Valores

Missão: Construir e vender moradias de qualidade, seguras e confortáveis, com excelente relação custo-benefício, para famílias de média e baixa renda.

Visão: Ser a principal referência em moradias populares em Belo Horizonte e na Região Metropolitana, destacando-se pela inovação, qualidade e um atendimento diferenciado, que valoriza a experiência do cliente.

Valores: Qualidade, transparência, sustentabilidade, inovação e compromisso social.

1.3.Estrutura e Operação

Os projetos a serem desenvolvidos pela Sync Engenharia contarão com boa parte de sua operação terceirizada, podendo assim manter uma estrutura própria enxuta com o objetivo de otimizar os gastos fixos e trazer flexibilidade para a empresa.

1.4.Estratégia de Crescimento (entrada de mercado, fonte de recursos, conquista de público e evolução)

Existe na região metropolitana de Belo Horizonte grande déficit na oferta de novas moradias em determinadas regiões, levando em consideração esse fato a Sync Engenharia desenvolverá uma vasta pesquisa de mercado mapeando as manchas com maior nível de oportunidade para novos projetos e após esse mapeamento estruturar empreendimentos para atender a demanda reprimida de cada determinada região.

Os recursos necessários para essa operação serão providos de investimento do proprietário da empresa e investidores e crédito imobiliário junto a instituições financeiras.

A interação com o público-alvo acontecerá através de ações de marketing com foco em plataformas digitais e parcerias com imobiliárias locais nas regiões de cada determinado projeto, além de proporcionar um atendimento personalizado dando toda assistência aos clientes e oferecendo a melhor opção de moradia ou investimento.

1.5.Previsões dos Resultados Financeiros e Investimentos

As previsões dos resultados financeiros serão elaboradas considerando o fluxo de investimentos e custos de um empreendimento modelo, alinhado à capacidade produtiva inicial da Sync Engenharia. Esse fluxo será projetado em conformidade com o planejamento estratégico da empresa, o objetivo principal é estruturar números sólidos, realistas e factíveis que demonstrem a viabilidade econômica do empreendimento e possibilitem uma análise clara do retorno sobre o investimento (ROI) e da lucratividade ao longo do tempo.

Além disso, as projeções serão apresentadas em cenários alternativos, considerando diferentes horizontes de vendas (ex.: 12, 18 ou 24 meses) e ajustes em custos e preços, caso necessário. A abordagem busca assegurar uma gestão financeira eficiente e uma visão clara dos resultados esperados para a empresa, fortalecendo a estratégia de posicionamento da Sync Engenharia no mercado de moradias acessíveis e de alta qualidade.

2. CONCEITO DO NEGÓCIO

2.1.O Negócio

O negócio da empresa pode ser dividido em dois grandes tópicos:

1. Incorporadora:

A incorporadora na construção civil desempenha um papel fundamental na viabilização de empreendimentos imobiliários, sendo responsável pelo gerenciamento integral do processo, desde a aquisição do terreno até a entrega das unidades habitacionais. Suas principais atribuições incluem a identificação de terrenos viáveis, realização de estudos de viabilidade econômica e legal, registro do projeto junto aos órgãos competentes, captação de recursos financeiros, coordenação da execução da obra, definição de estratégias de marketing e vendas, além da garantia de entrega das unidades conforme as especificações acordadas (SECOVI-SP, 2018).

Segundo Nakagawa e Walter (2015), a atividade de incorporação imobiliária está diretamente ligada ao desenvolvimento urbano e à oferta de moradias, sendo regida pela Lei nº 4.591/1964, que define as regras para a estruturação e comercialização de empreendimentos imobiliários. Além disso, a incorporadora assume o risco do negócio ao investir em estudos preliminares e definir o modelo financeiro mais adequado para a viabilidade do projeto (BRASIL, 1964).

Em síntese, a incorporadora atua como o elo entre o terreno, a obra e o mercado, sendo a principal responsável pelo planejamento estratégico e pela materialização do empreendimento imobiliário. Sua atuação não se limita à construção, mas também envolve a análise de mercado, estruturação jurídica, viabilidade econômica e a interface com clientes e investidores (AMORIM, 2020).

A incorporadora desempenha um papel essencial na viabilização de empreendimentos imobiliários, sendo responsável por diversas etapas do projeto. Suas principais atribuições incluem:

- **Aquisição do Terreno:** Identifica e adquire terrenos com potencial para desenvolvimento imobiliário, avaliando sua viabilidade econômica, legal e técnica.
- **Viabilidade Econômica e Legal:** Conduz estudos para garantir a viabilidade do empreendimento, considerando custos de construção, mercado-alvo, demanda local e regulamentações em diferentes esferas.
- **Registro da Incorporação:** Regulariza o projeto no cartório de imóveis, apresentando toda a documentação necessária, como memorial descritivo, projetos e alvarás.
- **Captação de Recursos:** Obtém financiamento para o projeto, seja por meio de capital próprio, investidores ou instituições financeiras, além de gerenciar os recursos ao longo da obra.
- **Gestão do Projeto:** Coordena todas as etapas do empreendimento, contratando empresas especializadas em engenharia, arquitetura e demais serviços essenciais à construção.
- **Lançamento e Comercialização:** Desenvolve estratégias de marketing e vendas, lança o empreendimento no mercado e organiza a comercialização das unidades, incluindo as vendas na planta.

2. Construtora:

A construtora, por sua vez, é responsável pela execução física da obra, garantindo que o projeto seja realizado conforme as especificações técnicas e os padrões de qualidade estabelecidos. Suas principais funções incluem a gestão de mão de obra, aquisição e controle de materiais, cumprimento de prazos, atendimento às normas regulatórias e segurança do trabalho, além do controle financeiro e acompanhamento técnico do empreendimento (TOLEDO; OLIVEIRA, 2019).

De acordo com Furtado e Ripper (2016), a construtora deve atuar em conformidade com normas técnicas, como a ABNT NBR 15575:2013, que estabelece os requisitos de desempenho para edificações habitacionais. Além disso, a adoção de metodologias como o gerenciamento da cadeia de suprimentos e o uso de tecnologias construtivas inovadoras são essenciais para garantir eficiência e reduzir desperdícios no processo construtivo.

No contexto atual, a atuação das construtoras está cada vez mais voltada para a industrialização dos processos e a adoção de práticas sustentáveis, como o uso de materiais ecológicos, certificações ambientais e sistemas construtivos que minimizam impactos ambientais (JOHN; VIEIRA, 2021). Dessa forma, a construtora desempenha um papel essencial na materialização do projeto, garantindo que a edificação seja concluída dentro dos padrões de segurança, qualidade e custo planejados.

A construtora é responsável pela execução do projeto, garantindo que todas as etapas da obra sejam conduzidas com qualidade, segurança e dentro do prazo estabelecido. Suas principais atribuições incluem:

- Execução da Obra: Coordena todas as fases da construção, desde a terraplanagem e fundação até os acabamentos finais, assegurando a conformidade com o projeto.
- Contratação de Mão de Obra: Gerencia a equipe envolvida na obra, incluindo engenheiros, pedreiros, eletricitas, encanadores e fornecedores de materiais.
- Aquisição de Materiais: Responsável pela compra de materiais de construção, garantindo qualidade e adequação às especificações do projeto, em algumas construtoras esse papel é desempenhado pela equipe de suprimentos.
- Cumprimento de Prazos e Normas: Assegura a execução dentro do cronograma estabelecido, seguindo todas as normas de segurança, qualidade e regulamentações vigentes.

- **Gestão Financeira da Obra:** Controla custos e orçamentos, evitando desperdícios e garantindo a eficiência financeira do empreendimento.
- **Acompanhamento Técnico:** Supervisiona a obra com engenheiros e arquitetos, garantindo que todas as especificações técnicas e estruturais sejam rigorosamente atendidas.

2.2.Quadro Canvas do Modelo de Negócios

No setor imobiliário, a integração com o cliente é fundamental, e a qualidade desse relacionamento é determinante para o sucesso dos empreendimentos. Ao contrário do mercado de varejo, onde as empresas competem intensamente por novos clientes, o mercado imobiliário apresenta uma dinâmica diferente. Os consumidores não se contentam apenas com preços baixos; eles buscam produtos de qualidade, atendimento excepcional e segurança. Esses elementos são cruciais para construir uma base de clientes leais e satisfeitos, que reconhecem o valor de uma experiência completa ao adquirir um imóvel.

No Quadro Canvas do Modelo de Negócios, apresentado no capítulo 4.2.1, fica evidente que a Sync Engenharia coloca o cliente no centro de suas operações, garantindo um atendimento completo e ágil em todas as etapas da jornada de compra, oferecendo comodidade de ponta a ponta, desde a documentação até o pós entrega das chaves. Além de programas de relacionamento com cliente que se destaca dos concorrentes.

Além disso, a sincronia é um dos pilares centrais da Sync Engenharia, refletida na realização de análises de eficiência e na implementação contínua de melhorias nos processos construtivos. A empresa adota estratégias e técnicas inspiradas na indústria para aperfeiçoar suas operações, garantindo um encaixe preciso entre o início e a conclusão das atividades. Esse alinhamento assegura maior velocidade, eficiência e qualidade na execução dos projetos, reduzindo retrabalhos e mantendo a acessibilidade dos preços.

O compromisso com a sustentabilidade também é um diferencial estratégico, evidenciado pelo uso de energias renováveis e uma gestão eficiente de resíduos. Além disso, a empresa mantém um foco constante na otimização de custos, por meio de uma gestão inteligente de insumos e recursos, garantindo maior competitividade e rentabilidade nos empreendimentos.

A presença digital da Sync Engenharia reforça seu posicionamento no mercado, utilizando um ecossistema multicanal para estreitar o relacionamento com os clientes. A empresa está presente em mídias sociais (Instagram, Facebook, TikTok), site oficial e loja física, além de contar com um canal exclusivo de atendimento e sistema de NPS, que monitora a satisfação do cliente em todas as etapas da jornada de compra, desde a captação até o pós-venda, garantindo um atendimento ágil e personalizado.

2.2.1. Canvas do Modelo de Negócios – Sync Engenharia

Parcerias-Chave:

- Proprietários de terrenos (dispostos a entrar no risco do negócio com pagamento em permuta)
- Arquitetos, engenheiros e consultorias
- Fornecedores de materiais, tecnologia e prestadores de serviços
- Instituições financeiras e investidores
- Agências de marketing imobiliário
- Imobiliárias e corretores
- Assessoria jurídica
- Startups e empresas de inovação
- Setor público

Atividades-Chave:

- Prospecção e aquisição de terrenos
- Incorporação imobiliária
- Marketing, vendas e assessoria imobiliária
- Planejamento e gestão de obra

Recursos-Chave:

- Terreno
- Investimento inicial
- Recursos de financiamento (apoio à produção)
- Equipe de vendas especializada

- Equipe técnica especializada

Proposta de Valor:

- Tecnologia e sincronia dos processos construtivos, garantindo inovação, velocidade e alta qualidade a preços acessíveis
- Atendimento completo e ágil em todas as etapas da jornada de compra (da documentação ao pós-entrega das chaves)
- Compromisso com a sustentabilidade (energias renováveis e gestão eficiente de resíduos)

Relacionamento com Clientes:

- Programas de fidelização:
 - - Indique & Ganhe: bônus por indicação
 - - Casa+: kits de acabamento e projetos de design de interiores

Canais:

- Mídias sociais (Instagram, Facebook, Tiktok);
- Loja física;
- Site;
- NPS e canal de atendimento para todo o ciclo (captação, venda, pós vendas);

Segmentos de Clientes:

- Mercado de habitação popular;
- Famílias em busca da primeira moradia;
- Trabalhadores de classe baixa, média-baixa a média;
- Clientes que buscam condomínios com menor numero de moradores;
- Investidores imobiliários;

Estrutura de Custos:

- Custos de aquisição de terrenos;
- Custos com marketing e vendas;
- Custos administrativos e operacionais;

- Custos com mão de obra e materiais de construção; A

Fontes de Receita:

- Venda de unidades (residenciais e comerciais)
- Venda de kits de acabamento

Por fim, a estrutura de negócios da Sync Engenharia é reforçada por parcerias estratégicas com proprietários de terrenos, arquitetos, engenheiros, fornecedores de materiais, instituições financeiras, corretores de imóveis e assessoria jurídica, criando um ecossistema robusto para garantir o sucesso dos empreendimentos.

2.3.A Marca

A marca Sync Engenharia, apresentada na Figura 2, transmite um conceito de eficiência e harmonia, com base na ideia de "sincronização". O nome foi cuidadosamente escolhido para refletir a proposta da empresa: uma engenharia que não apenas executa projetos, mas o faz de forma alinhada e perfeitamente coordenada. A "sincronia" representa a busca constante pela otimização dos processos, uma gestão ágil e bem organizada, com foco em resultados de qualidade, pontualidade e sustentabilidade.

A proposta por trás da marca é que cada etapa do desenvolvimento – seja na parte da incorporação ou da construção – ocorra de maneira fluida e interconectada, sem falhas ou descompassos. A ideia de eficiência está intimamente ligada à capacidade de integrar todas as partes do projeto, desde a concepção até a entrega final, garantindo que todos os envolvidos na obra – equipe técnica, fornecedores, parceiros e clientes – trabalhem juntos de forma alinhada.

Essa identidade é um grande diferencial no mercado competitivo da construção civil, especialmente no segmento de imóveis de alta qualidade a preços acessíveis, como o foco da Sync Engenharia. A marca não se trata apenas de construir, mas de construir de maneira inteligente, com um processo dinâmico e sincronizado, que traz como resultado um produto final superior, eficiente e com grande satisfação do cliente.

Figura 1 – Logo Sync Engenharia



Fonte: Elaborado pelo autor.

2.4. Produtos

A Sync Engenharia será especializada na entrega de unidades residenciais com excelente custo-benefício, priorizando a segurança, a funcionalidade e a qualidade construtiva. Seus empreendimentos atenderão a uma demanda ainda escassa no mercado imobiliário: moradias voltadas para famílias de baixa renda.

Todos os empreendimentos serão desenvolvidos em conformidade com as normativas técnicas municipais e estaduais, garantindo layouts inteligentes e condições comerciais acessíveis para os clientes. A flexibilidade do portfólio permitirá a adaptação dos projetos a diferentes tipos de terrenos, maximizando o aproveitamento e a viabilidade de cada empreendimento.

Tipologias de unidades:

1. Apartamentos de 1 quarto com suíte;
2. Apartamentos de 2 quartos;
3. Apartamentos de 2 quartos com varanda;
4. Apartamentos de 2 quartos com suíte;
5. Apartamentos de 2 quartos com suíte e varanda;
6. Apartamentos de 3 quartos com suíte;
7. Apartamentos de 3 quartos com suíte e varanda;
8. Casas de 2 quartos com suíte;
9. Casas de 3 quartos com suíte;

A definição das tipologias e áreas das unidades foi baseada em parâmetros de mercado, conforme demonstrado no Figura 2, e nas diretrizes de programas habitacionais, como o Minha Casa Minha

Vida. Entretanto, as áreas foram otimizadas para garantir maior acessibilidade financeira às famílias de baixa renda, resultando em uma configuração eficiente e competitiva no mercado de habitação popular.

Figura 2 – Tabela da pesquisa da Brain sobre a área média das unidades por tipologia, estratificada por município.

	CIDADE	1 Dormitório	2 Dormitórios	3 Dormitórios	4 ou mais dormitórios	Área Privativa Média	Var. em relação a média
1	Goiânia	48	60	104	256	88	51,7%
2	Belo Horizonte	40	55	84	170	82	41,4%
3	Florianópolis	37	70	118	252	75	29,3%
4	Fortaleza	34	48	88	246	70	20,7%
5	Curitiba	27	58	110	316	66	13,8%
6	Porto Alegre	34	53	119	302	64	10,3%
7	Rio de Janeiro	37	48	87	206	61	5,2%
8	Recife	31	48	77	146	61	5,2%
9	Salvador	31	48	93	173	52	-10,3%
10	São Paulo	29	43	105	193	50	-13,8%
	Média Geral	31	47	101	206	58	-

Fonte: Panorama do Mercado Imobiliário de Minas Gerais. Brain – Pesquisa e Consultoria. (ANO???)

3. MERCADO E COMPETIDORES

3.1. Análise Setorial

O setor da construção civil no Brasil desempenha um papel fundamental na economia, sendo um dos principais responsáveis pela geração de empregos, devido à alta demanda por mão de obra manual. Além disso, atua como um impulsionador do desenvolvimento urbano. Nos últimos anos, o mercado imobiliário tem passado por transformações significativas, impulsionadas por mudanças nas políticas habitacionais, variações nas taxas de juros e novas exigências dos consumidores (RB INVESTIMENTOS, 2024).

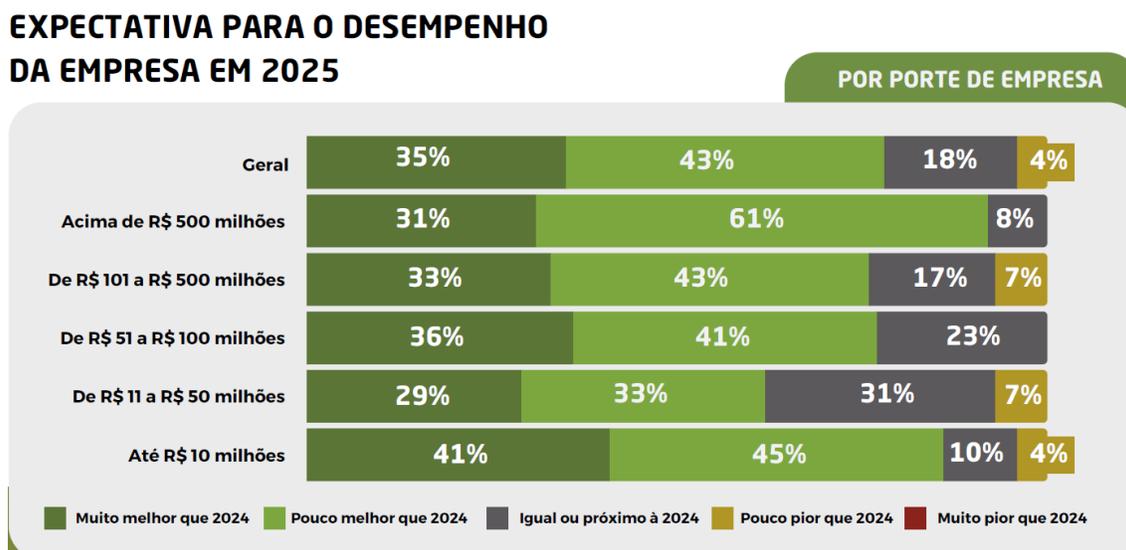
Uma das principais tendências desse setor é o foco na habitação popular, especialmente voltada para famílias de baixa e média renda. Este segmento tem se consolidado como um pilar importante da construção civil, impulsionado por programas habitacionais do governo e pelo grande déficit habitacional no país (CBIC, 2024). Além disso, a oferta de crédito imobiliário desempenha um papel crucial, pois taxas de juros mais baixas e incentivos financeiros tornam a aquisição de imóveis mais acessível e a viabilização de novos projetos mais eficiente (INVESTALK, 2024).

De acordo com a pesquisa "Como está a intenção de compra de imóveis?", realizada pela Brain Inteligência Estratégica, "a maioria da população, cerca de 77%, prefere morar em um imóvel próprio. Além disso, 75% dos entrevistados afirmaram que optariam por um imóvel próprio, mesmo que fosse financiado" (BRAIN INTELIGÊNCIA ESTRATÉGICA, 2024, p. 11).

Em junho de 2023, o Conselho Curador do FGTS aprovou ajustes no valor dos imóveis financiados pelo Programa Minha Casa, Minha Vida (MCMV). A principal mudança foi o aumento do limite máximo de valor dos imóveis para os beneficiários da Faixa 3, que agora podem adquirir imóveis de até R\$ 350 mil, independentemente da localidade. Anteriormente, o limite era de R\$ 264 mil. Para as famílias das Faixas 1 e 2, o limite de financiamento foi ajustado para variar entre R\$ 190 mil e R\$ 264 mil, dependendo da localidade. Essas alterações têm como objetivo aumentar a acessibilidade à moradia e possibilitar o financiamento de imóveis em regiões com valores mais elevados (GOVERNO FEDERAL, 2023).

Outro fator importante é o crescente interesse por construções sustentáveis e inovadoras. O uso de novas tecnologias, aliado à otimização de custos e à redução de desperdícios, tem ganhado destaque no setor, refletindo uma preocupação crescente com a eficiência e a sustentabilidade dos empreendimentos (DIRECIONAL, 2024). Simultaneamente, a verticalização das cidades tem se intensificado, especialmente nas regiões metropolitanas, tornando a incorporação imobiliária uma solução eficaz para atender à demanda por moradias acessíveis em áreas urbanas densamente povoadas (LAVVI, 2024).

Figura 3 – Expectativa para o desempenho da empresa em 2025



Fonte: Desenvolvimento de Comunidades. Brain – Pesquisa e Consultoria. (ANO???)

De acordo com a pesquisa apresentada na Figura 3, que envolveu 180 profissionais do setor, incluindo incorporadoras, construtoras e loteadoras, 56% dos entrevistados afirmaram que as vendas de 2024 atenderam às metas estabelecidas, enquanto 17% indicaram que as vendas superaram as expectativas. A pesquisa também revelou que o otimismo no mercado imobiliário permanece elevado, com perspectivas positivas para o ano de 2025. Isso fortalece a credibilidade do setor e demonstra o potencial para a atuação de novos players no mercado. Na Tabela 1, é possível observar a estratificação por município do volume de unidades lançadas até o 1º trimestre de 2024. As grandes incorporadoras enfrentam dificuldades em manter um fluxo contínuo de lançamentos na região metropolitana, devido aos longos prazos necessários para a legalização de grandes projetos, que são complexos e têm um impacto significativo na infraestrutura urbana.

Tabela 1 – Pesquisa da Brain sobre o volume de unidades lançadas na região metropolitana de Belo Horizonte

Cidades	1T2021	2T2021	3T2021	4T2021	1T2022	2T2022	3T2022	4T2022	1T2023	2T2023	3T2023	4T2023	1T2024
Betim	0	403	242	208	9	20	80	0	133	128	0	0	7
Contagem	434	12	867	1064	624	558	632	0	244	1004	303	507	114
Ibirité	0	12	0	0	0	29	17	80	48	0	0	182	24
Igarapé	0	0	0	0	9	0	0	0	0	0	0	0	0
Ribeirão das Neves	496	0	0	6	19	266	0	0	0	0	0	0	0
Santa Luzia	0	0	0	0	24	0	220	129	77	0	16	98	17
Sarzedo	0	0	0	14	0	0	0	36	0	0	25	0	8
Total	930	427	1109	1292	685	873	949	245	502	1132	344	787	170

Fonte: Pesquisa do mercado imobiliário RM de Belo Horizonte. Brain – Pesquisa e Consultoria (ANO???)

Embora municípios como Betim, Ibirité, Igarapé, Ribeirão das Neves, Santa Luzia e Sarzedo apresentem um volume reduzido de lançamentos, conforme mostrado na Tabela 1, essas regiões se destacam pelo alto adensamento populacional e sua inclusão na área metropolitana de Belo Horizonte. Isso significa que, além da capital, que já representa um mercado promissor para os produtos da Sync, esses municípios oferecem um cenário igualmente favorável. Com uma oferta limitada de empreendimentos e uma demanda já identificada, esses locais surgem como uma excelente oportunidade de expansão, representando áreas estratégicas para novos projetos.

3.2.Mercado Alvo

A definição do mercado-alvo da Sync Engenharia é baseada em uma análise sociodemográfica, considerando fatores como a densidade populacional e a renda familiar em regiões estratégicas. Essa abordagem permite avaliar o poder aquisitivo do público-alvo, assegurando que os

empreendimentos estejam alinhados às necessidades e capacidades financeiras dos clientes. De acordo com Engel, Blackwell e Miniard (2006), uma segmentação de mercado eficaz deve considerar as características demográficas e socioeconômicas para identificar grupos de consumidores com necessidades e comportamentos semelhantes, proporcionando maior assertividade nas estratégias de marketing.

A segmentação de mercado, pautada em variáveis demográficas e socioeconômicas, é essencial para identificar oportunidades e direcionar ações de marketing de forma eficaz (ENGEL; BLACKWELL; MINIARD, 2006).

O público-alvo da Sync é formado principalmente por famílias de baixa renda, residentes em Belo Horizonte e na região metropolitana. A empresa tem como objetivo atender à crescente demanda por moradias de qualidade, que combinam excelência construtiva com um excelente custo-benefício, buscando, assim, contribuir para a redução do déficit habitacional na região. De acordo com Néri e Carvalho (1999), políticas habitacionais eficazes devem levar em conta a disparidade entre o valor dos imóveis e a capacidade de pagamento das famílias de baixa renda, desenvolvendo estratégias que atendam a essas necessidades específicas.

A forma mais comum de acesso ao financiamento imobiliário para o público de baixa renda é por meio de programas habitacionais, como o Minha Casa Minha Vida. O programa oferece condições diferenciadas de financiamento, estruturadas em faixas de renda familiar, com taxas de juros ajustadas de acordo com a capacidade de pagamento dos beneficiários. Além disso, contempla subsídios de até R\$ 55.000,00, levando em consideração fatores como a situação social, a renda, a capacidade de pagamento e as especificidades de cada região. As faixas de renda e suas respectivas condições de financiamento são detalhadas a seguir:

Faixa 1: Destinada a famílias com renda mensal bruta de até R\$ 2.000,00. Nessa faixa, as taxas de juros podem ser reduzidas, com possibilidade de financiamento com taxas a partir de 4% ao ano (CAIXA.GOV.BR, 2023).

Faixa 1,5: Abrange famílias com renda mensal bruta entre R\$ 2.000,01 e R\$ 2.640,00. As taxas de juros para essa faixa podem chegar até 5,25% ao ano (CAIXA.GOV.BR, 2023).

Faixa 2: Inclui famílias com renda mensal bruta entre R\$ 2.640,01 e R\$ 4.400,00. As taxas de juros podem variar, entre 4,75% até 5,25% ao ano (CAIXA.GOV.BR, 2023).

Faixa 3: Destinada a famílias com renda mensal bruta entre R\$ 4.400,01 e R\$ 8.000,00. As taxas de juros podem variar, entre 7,66% até 8,16% ao ano (CAIXA.GOV.BR, 2023).

É importante destacar que os cotistas do FGTS podem acessar condições mais vantajosas, com taxas de juros a partir de 4,75% ao ano (CAIXA.GOV.BR, 2023). Além disso, as taxas podem variar conforme a localidade do imóvel, com condições especiais para as regiões Norte e Nordeste do país. Com isso, o público-alvo da Sync Engenharia tem a oportunidade de financiar seu imóvel a taxas extremamente competitivas, o que representa uma vantagem significativa no contexto do mercado imobiliário nacional e facilita a realização do sonho da casa própria.

Em virtude do foco no nicho de mercado de moradias para a população de baixa renda, a Sync Engenharia utilizará o Financiamento Apoio à Produção do Programa Minha Casa Minha Vida (MCMV), operado pela Caixa Econômica Federal. Esse financiamento tem como objetivo apoiar a construção de empreendimentos habitacionais voltados para famílias de baixa renda, facilitando o acesso à casa própria e promovendo o desenvolvimento de projetos habitacionais de grande escala (CAIXA ECONÔMICA FEDERAL, 2021).

De acordo com a Caixa Econômica Federal (2021), o programa oferece condições vantajosas de financiamento, tanto para as construtoras quanto para as famílias que adquirem os imóveis. A construtora tem acesso a taxas de juros reduzidas, facilitando a execução de obras de grande porte, com a possibilidade de obter subsídios governamentais que podem diminuir o valor final das unidades habitacionais, tornando-as mais acessíveis. Em contrapartida, as famílias de baixa renda podem financiar até 80% do valor do imóvel, com prazos de pagamento que variam conforme o perfil do comprador e o valor do imóvel (CAIXA ECONÔMICA FEDERAL, 2021).

O processo de financiamento é descentralizado, com a Caixa fornecendo recursos diretamente às construtoras à medida que as obras são executadas. Este modelo permite que as empresas recebam o financiamento conforme as etapas do empreendimento são concluídas, o que proporciona segurança financeira para o avanço das obras e para a entrega dos imóveis no prazo estipulado (CAIXA ECONÔMICA FEDERAL, 2021).

Entre os requisitos do programa, destacam-se as exigências de qualidade e infraestrutura dos imóveis, bem como a necessidade de os imóveis serem direcionados a famílias de baixa renda, conforme as faixas de renda estabelecidas pelo MCMV. Essas condições garantem que os

empreendimentos atendam às necessidades da população de baixa renda, ao mesmo tempo em que oferecem condições de sustentabilidade financeira tanto para as construtoras quanto para os compradores (CAIXA ECONÔMICA FEDERAL, 2021).

Em resumo, o Financiamento Apoio à Produção é uma ferramenta estratégica do MCMV para fomentar a produção de moradias populares, facilitando o acesso à casa própria para milhares de famílias e promovendo o desenvolvimento de infraestrutura habitacional nas regiões mais carentes.

Com essa segmentação bem definida, a Sync desenvolve seus empreendimentos de maneira estratégica, criando soluções habitacionais adequadas às necessidades específicas de cada perfil de cliente.

3.3.Cliente

A Sync tem como objetivo inicial atender moradores de Belo Horizonte e da região metropolitana com renda baixa, oferecendo unidades residenciais a preços acessíveis. A empresa atua em um segmento de mercado com um expressivo déficit habitacional, proporcionando oportunidades para famílias que buscam a casa própria. Nas Figuras 4 e 5, é possível observar perfis de personas alinhados ao público-alvo da Sync, correspondendo às faixas de renda mencionadas anteriormente. Dessa forma, as personas I e II se enquadram nos critérios do programa de financiamento habitacional, viabilizando o acesso à moradia por meio de condições facilitadas.

A Persona I descrita na Figura 4 abaixo representa uma mulher de aproximadamente 45 anos, mãe e trabalhadora, atuando como faxineira. Com o desejo de sair do aluguel, ela busca a oportunidade de conquistar a casa própria. Sua renda mensal é de um salário mínimo, enquanto seu esposo, que trabalha como porteiro durante a noite, recebe 1,5 salários mínimos. Juntos, eles almejam a possibilidade de adquirir seu primeiro imóvel, superando as limitações financeiras e conquistando mais estabilidade para sua família.

Figura 4 – Síntese do perfil de cliente: Persona I



Fonte: Elaborado pelo autor.

A Persona II descrita na Figura 5 abaixo representa um homem de aproximadamente 38 anos, casado e pai de família, atuando como Gerente de Vendas. Ambicioso e focado no crescimento profissional, ele busca um imóvel que proporcione conforto, segurança e valorização para sua família. Sua renda mensal é de R\$ 5.104,40, enquanto sua esposa também contribui financeiramente, elevando a renda familiar para R\$ 7.504,40. Além de querer morar em um local bem localizado e com infraestrutura completa, ele enxerga a compra do imóvel como uma ótima oportunidade de investimento, considerando seu grande potencial de valorização e facilidade de revenda, caso seus planos mudem.

Figura 5 – Síntese do perfil de cliente: Persona II



Fonte: Elaborado pelo autor.

O planejamento estratégico da Sync, a médio e longo prazo, inclui a expansão para o segmento de média e alta renda. Nesse contexto, a Figura 6 apresenta o perfil desse público-alvo.

A Persona III, representada na Figura 6, retrata um homem de 32 anos, solteiro e em um relacionamento estável, que atua como Coordenador de TI Sênior. Com perfil tecnológico, analítico e focado no crescimento patrimonial, ele busca um imóvel que combine inovação, praticidade e valorização a longo prazo. Sua renda mensal é de R\$ 10.175,00, e ele acompanha tendências do mercado para tomar decisões estratégicas. Além de priorizar uma localização privilegiada e infraestrutura moderna, valoriza um processo de compra ágil e digital, sem burocracia. Para Lucas, o imóvel não é apenas um lar, mas um investimento estratégico, com alto potencial de valorização e segurança financeira.

Figura 6 – Síntese do perfil de cliente: Persona III



Fonte: Elaborado pelo autor.

3.4. Diferenciais competitivos

Apesar do elevado volume de lançamentos pelas grandes incorporadoras, ainda há um vasto espaço para a atuação de pequenas construtoras. As grandes empresas concentram seus investimentos em capitais e grandes centros urbanos, priorizando empreendimentos de grande porte. No entanto, esse modelo enfrenta desafios significativos, especialmente em regiões densamente urbanizadas, onde a disponibilidade de terrenos amplos é limitada e os custos operacionais são elevados.

A Sync Engenharia se posiciona estrategicamente para preencher essa lacuna, focando em regiões pouco exploradas pelo mercado e desenvolvendo projetos acessíveis, adaptados às necessidades locais. Seus empreendimentos, de menor escala, possibilitam um processo de legalização mais ágil, uma vez que geram menor impacto na infraestrutura urbana, resultando em aprovações mais rápidas. Além disso, sua estrutura organizacional enxuta reduz custos operacionais, tornando os negócios mais sustentáveis e garantindo um retorno financeiro mais atrativo para investidores. A atuação flexível da Sync Engenharia permite identificar oportunidades em áreas com alta demanda habitacional, oferecendo imóveis com excelente custo-benefício e grande potencial de valorização.

De acordo com pesquisa da Brain (2024), 13% dos brasileiros iniciaram a busca por um novo imóvel, e mais de 60% realizam essa pesquisa online. A Figura 7 ilustra que a busca por imóveis na região escolhida para o empreendimento modelo, representado na Figura 9, direciona majoritariamente para imobiliárias, evidenciando a baixa presença digital direta das construtoras locais na comercialização de suas unidades. Além disso, conforme demonstrado na Tabela 3, os concorrentes diretos que atuam no raio de 1 km — Construtora Melo Prado, Nazareno e LCM — pouco utilizam o meio digital como ferramenta estratégica para a promoção de seus produtos.

Figura 7 – Resultado de pesquisa no Google para apartamentos novos no bairro Santa Mônica, Belo Horizonte.

Patrocinado

 imobiliariasantamonica.com.br
<https://www.imobiliariasantamonica.com.br> ⋮

Santa Mônica - Imobiliária BH - Imóveis Novos e Usados
 Você quer sair do Aluguel? Confira mais 900 oportunidades para você comprar o seu imóvel!

 Viva Real
https://www.vivareal.com.br/apartamento_residencial ⋮

Apartamentos à venda em Santa Mônica, Belo Horizonte
 Mais de 984 apartamentos à venda em Santa Mônica, Minas Gerais. Acesse as melhores ofertas de venda de apartamentos em Santa Mônica.

 Casa Mineira
<https://www.casamineira.com.br/Venda/Apartamentos> ⋮

326 apartamentos à venda em Santa Mônica, Belo Horizonte
 Apartamento à venda com 2 quartos e 1 banheiros no total. O imóvel fica localizado na Rua Ministro Oliveira Salazar no bairro Santa Monica em Belo Horizonte.

 OLX
<https://www.olx.com.br/pampulha/santa-monica> ⋮

Apartamentos à venda - Santa Mônica, Pampulha - MG
 Excelente cobertura, toda planejada, estudo permuta. R\$ 749.000 · 126m²; Belo Apartamento 3 QTS /Santa Monica -BH. R\$ 275.000 · 70m²; Cobertura em Rua Olavo Bilac ...

 ZAP Imóveis
<https://www.zapimoveis.com.br/venda/apartamentos> ⋮

Fonte: GOOGLE (2025).

Diante desse cenário, a Sync Engenharia se diferencia ao investir fortemente em estratégias digitais, superando um dos principais desafios do setor imobiliário: estabelecer uma conexão fluida e eficiente com a nova geração de compradores. A empresa aposta em uma experiência inovadora, permitindo que os clientes explorem os imóveis com um alto grau de realismo antes mesmo da entrega, ampliando a transparência e a atratividade do processo de compra.

Com foco na valorização do investimento e na realização do sonho da casa própria, a Sync Engenharia incorpora tecnologia de ponta e adapta tendências internacionais para ampliar a visibilidade de seus empreendimentos, proporcionando uma jornada de compra mais transparente e envolvente. Seu objetivo é transformar o site institucional da empresa em uma plataforma moderna e intuitiva, semelhante a um e-commerce, permitindo que os clientes conduzam toda a jornada de compra de forma digital. Além disso, ao visitar um ambiente físico da construtora, o comprador terá uma experiência imersiva por meio do uso de óculos de realidade virtual e simulações de realidade aumentada, possibilitando a visualização detalhada do imóvel antes mesmo de sua construção.

Outro diferencial competitivo da Sync Engenharia é sua agilidade na tomada de decisões, característica de uma empresa de gestão direta. Essa abordagem permite a implementação de estratégias de relacionamento mais eficientes, maior flexibilidade para adaptação dos projetos às necessidades dos clientes e um contato mais próximo com compradores e investidores.

Dentro dessa visão, conforme destacado no Quadro 1 foram criados dois programas de fidelização de clientes:

1. Indique & Ganhe

Um programa de indicação bonificada, desenvolvido para leads que demonstraram interesse nos produtos da Sync, mas que, por algum motivo, não concluíram a aquisição. Ao indicar um comprador e ele fechar contrato, você recebe:

- ✓ R\$ 700,00 – Após o indicado pagar a entrada.
- ✓ R\$ 1.500,00 – Se o indicado pagar 10% do valor total do imóvel como entrada.
- ✓ R\$ 3.000,00 – Se o indicado pagar mais de 20% do valor total do imóvel como entrada.
- ✓ R\$10.000,00 – Se o indicado pagar o imóvel a vista.

Essa estratégia segmentada tem como objetivo qualificar melhor os potenciais compradores, ao mesmo tempo em que gera economia com os custos de vendas das unidades. Ao comparar com os gastos com comissões pagas a corretores, que variam entre 4% a 6% do valor de venda do imóvel, a empresa obtém uma solução mais econômica e eficiente ao incentivar indicações qualificadas, alinhando-se às práticas do mercado. Além disso, a estrutura proposta permite um controle mais eficaz dos gastos com vendas, contribuindo para a sustentabilidade financeira do negócio.

2. Programa Casa+

Criado especialmente para clientes que adquiriram imóveis da Sync, o Casa+ oferece benefícios exclusivos, como:

- ✓ Kits de acabamento personalizados (louças, metais, cerâmicas e armários).
- ✓ Projetos de design de interiores, garantindo mais conforto e sofisticação ao novo lar.

Com esses programas, a Sync Engenharia reafirma seu compromisso com a experiência do cliente, proporcionando vantagens tanto para novos compradores quanto para aqueles que já adquiriram seus imóveis.

Além disso, fazendo uma analogia com o mercado automobilístico, todos os projetos da Sync Engenharia sairão de série com a instalação de usinas fotovoltaicas em suas coberturas. A adoção dessa tecnologia, somada à gestão de resíduos, conforme apresentado no Quadro 1, reforça o compromisso da empresa com a sustentabilidade. Os impactos gerados por essas ações serão monitorados, e práticas de ESG serão implementadas no cotidiano da companhia com o objetivo de mitigar esses impactos.

Dessa forma, a Sync se consolida no mercado imobiliário como uma alternativa inovadora e acessível, combinando tecnologia, eficiência e um atendimento diferenciado para transformar a experiência de compra de imóveis.

3.5.Competidores

3.5.1. Concorrentes diretos:

Os principais concorrentes da Sync Engenharia incluem construtores e incorporadores regionais, além de grandes empresas que atuam no segmento de habitação popular em Belo Horizonte e na Região Metropolitana. Essas empresas competem pelo mesmo público de baixa renda. A seguir, destacam-se alguns dos principais concorrentes que operam na região do estudo modelo ilustrado na Figura 9:

Tabela 2 – Pesquisa de principais concorrentes na região do Santa Monica em Belo Horizonte

Nome da Construtora	Porte	Número de Funcionários	Faturamento Anual	Capital Social
Construtora Melo Prado	Médio	Não especificado	R\$ 10 milhões a R\$ 20	R\$ 275.000
LCM Construção e Comércio	Grande	5.001 a 10.000 funcionários	Não especificado	R\$ 509.933.362
Direcional	Grande	Acima de 5.000 funcionários	R\$ 2 bilhões a R\$ 5 bilhões	R\$ 1.181.857.399
Novolar	Grande	501 a 1.000 funcionários	Não especificado	R\$ 104.559.614
Hr2 Engenharia	Pequeno	11 a 20 funcionários	Não especificado	R\$ 400.000
Humberto Lopes Engenharia	Pequeno	21 a 50 funcionários	Não especificado	R\$ 300.000
Prix Construtora Ltda (Quartzo)	Médio	51 a 100 funcionários	R\$ 10 milhões a R\$ 20	R\$ 900.000
Jhm Engenharia e Participacoes	Médio	11 a 20 funcionários	R\$ 30 milhões a R\$ 50	R\$ 3.540.000
Pro Domo Construtora	Pequeno	11 a 20 funcionários	R\$ 130 mil a R\$ 360 mil	R\$ 3.000.000

Fonte: Dados extraídos de Econodata (2025) e Receita Federal do Brasil (2025).

O tamanho de uma empresa no Brasil é definido com base em três critérios principais: faturamento anual, número de funcionários e regime tributário, adotados por diferentes órgãos reguladores (BRASIL, 2006). Devido à limitação no acesso público a todas as informações, a classificação das empresas apresentadas na Tabela 2 foi realizada utilizando os dados disponíveis.

O faturamento é um dos principais fatores e segue a classificação do SEBRAE e BNDES: MEI (até R\$ 81 mil/ano), Microempresa (ME) (até R\$ 360 mil/ano), Pequena Empresa (EPP) (até R\$ 4,8 milhões/ano), Média Empresa (até R\$ 300 milhões/ano) e Grande Empresa (acima desse valor) (BNDES, 2025).

O número de funcionários também é um critério usado pelo IBGE e BNDES. No setor de indústria e construção civil, a classificação das empresas pelo número de funcionários segue os critérios do IBGE e BNDES. As microempresas possuem até 19 funcionários, enquanto as pequenas empresas contam com um quadro entre 20 e 99 funcionários. As médias empresas têm entre 100 e 499 funcionários, e aquelas que possuem 500 ou mais empregados são classificadas como grandes empresas (IBGE, 2025; BNDES, 2025).

3.5.2. Concorrentes indiretos:

Os concorrentes indiretos da Sync Engenharia são alternativas que, apesar de não estarem diretamente no mercado de construção e incorporação de imóveis, oferecem soluções que atendem a necessidades semelhantes das famílias de baixa renda, podendo impactar o desempenho e as vendas da empresa. A seguir, justificamos por que as categorias listadas são consideradas concorrentes indiretos:

- Imóveis usados podem ser uma opção atraente para quem busca adquirir um apartamento com um preço mais acessível em comparação aos imóveis novos. Embora a Sync Engenharia se especialize na construção de imóveis novos, os imóveis usados atraem compradores que priorizam o custo, muitas vezes em detrimento da idade e das condições do imóvel. No entanto, imóveis usados podem apresentar problemas estruturais e exigir gastos adicionais com manutenção e reformas, o que aumenta o custo total da compra. Além disso, o financiamento imobiliário para imóveis usados oferece condições menos favoráveis, com a possibilidade de financiar apenas de 50% a 70% do valor do imóvel. Isso obriga o comprador a arcar com um valor maior de entrada que ainda precisa ser pago à vista, que pode ser inviável para o público-alvo da Sync Engenharia, comprometendo a viabilidade da compra. Em contraste, os imóveis novos da Sync são entregues em perfeitas condições e com condições de financiamento mais vantajosas, o que torna a compra mais acessível e sem custos inesperados.
- Aluguel: A opção de aluguel é uma alternativa direta à compra de imóveis e, por isso, constitui um concorrente indireto importante. Muitas famílias de baixa renda optam pelo aluguel, especialmente em períodos de instabilidade econômica ou quando o acesso ao crédito é restrito. Embora o aluguel ofereça flexibilidade e um custo imediato mais baixo, ele não representa um investimento no patrimônio da família. Para o público-alvo da Sync Engenharia, que busca uma solução habitacional mais estável, a compra de um imóvel novo pode ser mais vantajosa a longo prazo. Embora a falta de recursos para uma compra à vista seja um desafio, a possibilidade de financiamento, que é uma especialidade da Sync, oferece uma solução acessível e viável para esses clientes, tornando a aquisição de um imóvel novo mais atrativa que o aluguel.
- Investidores em Outras Modalidades: Investidores que atuam em mercados alternativos, como fundos imobiliários, podem atrair pessoas que desejam investir em imóveis, mas preferem não adquirir um imóvel diretamente. Essas alternativas de investimento podem reduzir o número de potenciais compradores interessados na aquisição de imóveis construídos pela Sync Engenharia, já que elas competem pela alocação de recursos e atenção do mesmo público, ainda que em uma modalidade de investimento diferente.

- **Autoconstrução:** A autoconstrução é uma alternativa viável para aqueles que preferem construir suas casas de acordo com suas necessidades e orçamento. Embora esse processo envolva mais tempo, trabalho e risco, ele pode ser uma opção atraente para consumidores de baixa renda que buscam economizar no custo da obra. Essa opção compete diretamente com as soluções prontas e com qualidade oferecidas pela Sync Engenharia, já que muitas famílias podem optar por construir por conta própria ao invés de comprar um imóvel já pronto.

4. MARKETING E VENDAS

4.1. Estratégia de Posicionamento da Marca

A estratégia de posicionamento da marca da Sync Engenharia será fundamentada na diferenciação da empresa no mercado imobiliário. O principal diferencial será a tecnologia e sincronia dos processos construtivos, garantindo inovação, velocidade e qualidade a preços acessíveis. O propósito da empresa é oferecer moradias de alto padrão a um custo viável, priorizando um atendimento diferenciado e um relacionamento próximo com os clientes. Para reforçar esse conceito, será criado um slogan que transmita confiança e inovação, como "Construindo qualidade, sincronizando sonhos."

4.2. Estratégias de Aquisição de Clientes

A Sync Engenharia adotará estratégias inovadoras para atrair clientes de forma mais leve e descontraída, criando uma comunicação acessível e próxima do público. O objetivo é expandir sua base de compradores potenciais por meio da digitalização do marketing, do uso intensivo das redes sociais, de parcerias estratégicas e do fortalecimento da presença online. O marketing digital será um dos principais pilares da empresa, garantindo que ela alcance seu público-alvo de maneira eficiente e impactante.

Para isso, será desenvolvido um site institucional intuitivo e informativo, com páginas dedicadas a cada empreendimento da Sync Engenharia. O site será otimizado para mecanismos de busca (SEO), visando garantir um melhor posicionamento em pesquisas relacionadas a imóveis acessíveis em Belo Horizonte e Região Metropolitana de Belo Horizonte. A plataforma proporcionará uma experiência de navegação fluida, com informações detalhadas sobre cada projeto, fotos, plantas baixas, e recursos interativos, permitindo que os clientes encontrem

facilmente o que procuram e tenham acesso a informações relevantes sobre os empreendimentos da empresa.

Além disso, campanhas estratégicas no Google Ads e Facebook Ads serão implementadas para atrair leads qualificados. O tráfego pago será otimizado com o uso de retargeting, impactando usuários que visitaram o site mas ainda não finalizaram a compra, e anúncios segmentados para diferentes perfis de clientes dentro do mercado-alvo.

As redes sociais desempenharão um papel fundamental na construção da marca e no engajamento do público. A Sync Engenharia manterá uma presença ativa no Instagram, Facebook, LinkedIn e TikTok, apostando em conteúdos autênticos e envolventes, como vídeos interativos de visitas virtuais, depoimentos de clientes e destaques dos diferenciais de seus empreendimentos. Além disso, a empresa estabelecerá parcerias estratégicas com influenciadores regionais do setor imobiliário, de lifestyle e com perfis alinhados ao público-alvo, ampliando o alcance da marca e fortalecendo sua credibilidade no mercado.

No atendimento ao cliente, a empresa apostará na praticidade e agilidade. O WhatsApp Business será um canal direto para esclarecer dúvidas, oferecer suporte rápido e agendar visitas de forma simples e eficiente. Além disso, chatbots integrados ao site garantirão atendimento imediato, facilitando o primeiro contato com potenciais compradores.

Com essas estratégias, a Sync Engenharia se posicionará como uma marca inovadora e acessível, capaz de atrair e converter clientes de maneira estruturada, otimizar recursos e fortalecer sua presença no mercado imobiliário.

4.3. Parcerias Estratégicas

A Sync Engenharia busca parcerias estratégicas para fortalecer sua atuação no mercado e oferecer empreendimentos inovadores e acessíveis. Essas colaborações são fundamentais para agregar valor aos projetos, otimizar processos e garantir a melhor experiência para os clientes.

- Proprietários de Terrenos – Estabelecimento de parcerias com proprietários dispostos a assumir o risco do negócio, oferecendo terrenos em permuta, com a possibilidade de obter retorno financeiro através da valorização do imóvel, viabilizando o desenvolvimento de novos projetos.

- Arquitetos, Engenheiros e Consultorias – Colaborações com profissionais especializados e empresas de consultoria para desenvolver projetos arquitetônicos inovadores, implementar soluções técnicas eficientes e garantir um fluxo de planejamento otimizado, aproveitando a experiência de especialistas renomados no mercado.
- Fornecedores de Materiais, Tecnologia e Prestadores de Serviços – Parcerias com empresas fornecedoras de materiais de construção, tecnologias inovadoras aplicadas à construção civil e prestadores de serviços especializados, com o objetivo de otimizar processos, prolongar o fluxo de caixa e garantir a qualidade e eficiência na execução dos projetos.
- Instituições Financeiras e Investidores – Alianças com bancos, fundos de investimento e investidores privados para viabilizar financiamentos atrativos, garantindo a captação de recursos necessários para novos empreendimentos.
- Imobiliárias e Corretores – Estabelecimento de relações estratégicas com imobiliárias e corretores, visando expandir a comercialização dos imóveis, oferecer um atendimento especializado e eficiente aos compradores, e possibilitar a redução de custos com equipe interna, garantindo uma abordagem mais ágil e eficaz no mercado.
- Agências de Marketing Imobiliário – Colaboração com agências especializadas para desenvolver estratégias de marketing digital e tradicional, promovendo a visibilidade dos empreendimentos e atingindo o público-alvo desejado.
- Assessoria Jurídica – Parcerias com escritórios de advocacia especializados para garantir a conformidade legal em todas as etapas do processo de construção e comercialização. Isso inclui a análise de documentos, contratos, regulamentações de zoneamento, licenciamento e disputas jurídicas, assegurando que todos os aspectos legais dos projetos sejam atendidos e que a empresa opere dentro da legislação vigente.
- Startups e Inovação – Parcerias com startups de tecnologia para implementar soluções inovadoras, como realidade virtual, visitas imersivas e plataformas digitais, que facilitem e aprimorem a jornada de compra.
- Setor Público e Urbanismo – Estabelecimento de parcerias com órgãos municipais e estaduais para acompanhar de perto o processo de legalização dos projetos, permitindo ajustes ágeis em conformidade com as normas e atendendo às demandas dos técnicos e analistas, garantindo a viabilidade e conformidade regulatória dos empreendimentos.

Essas parcerias estratégicas impulsionam a Sync Engenharia, permitindo que a empresa entregue empreendimentos modernos, bem planejados e alinhados às necessidades do mercado, além de garantir o sucesso e a sustentabilidade dos projetos.

4.4. Produtos e precificação

A precificação de um produto no mercado imobiliário é definida com base em diversos fatores que influenciam seu valor final. Entre os principais critérios estão:

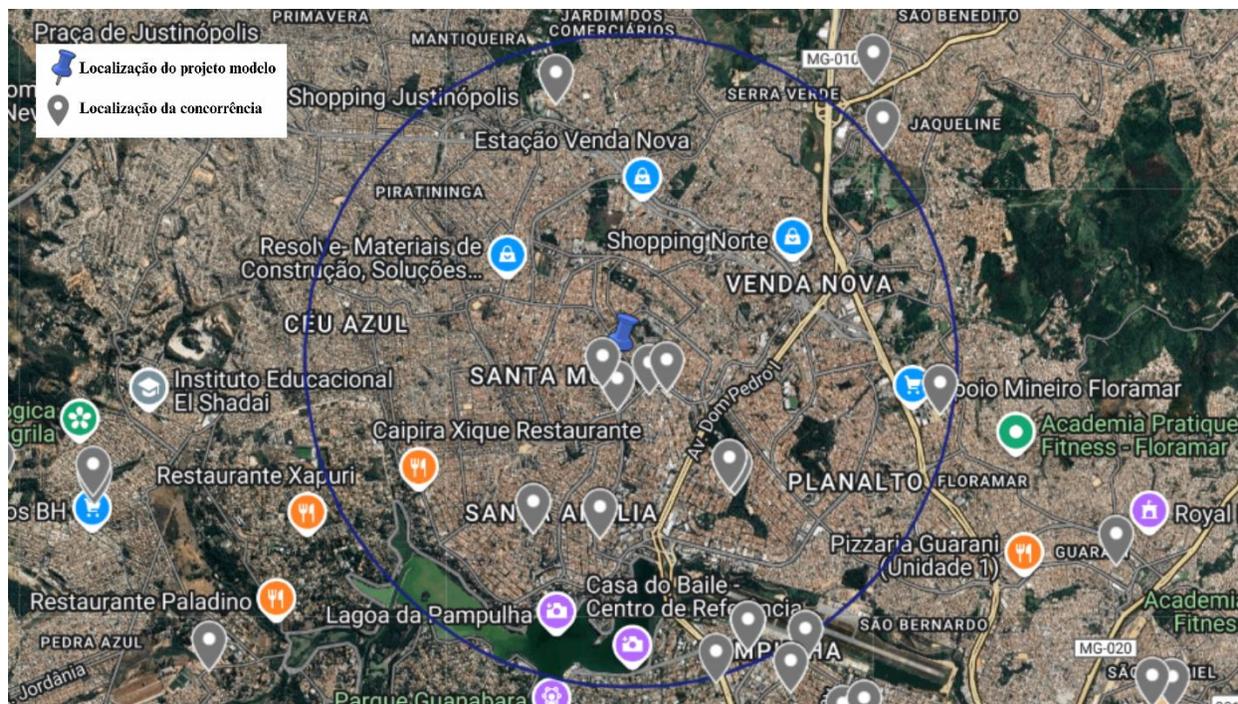
- **Localização** – A proximidade com centros urbanos, infraestrutura, segurança e acesso a serviços essenciais impactam diretamente o preço.
- **Demanda e Oferta** – A relação entre a quantidade de imóveis disponíveis e o interesse do público influencia a valorização.
- **Infraestrutura e Acabamento** – Qualidade dos materiais, padrão construtivo, diferenciais tecnológicos e áreas comuns agregam valor ao imóvel.
- **Tamanho e Tipologia** – Metragem, número de quartos, suítes, vagas de garagem e funcionalidade do layout são fatores determinantes.
- **Valorização da Região** – Expectativas de crescimento econômico, investimentos públicos e privados e melhorias urbanas podem elevar o preço ao longo do tempo.
- **Custos de Construção** – Insumos, mão de obra, impostos e encargos impactam diretamente a formação do preço de venda.
- **Condições de Financiamento** – Taxas de juros, prazos e incentivos governamentais podem tornar o imóvel mais acessível ou influenciar sua precificação.

A avaliação desses fatores permite definir um preço competitivo e alinhado às condições do mercado. Para ilustrar esse processo, utilizaremos uma situação hipotética que exemplifica a precificação de um empreendimento residencial. Essa abordagem possibilita uma análise detalhada do potencial financeiro do projeto, além de servir como base para apresentações estratégicas a investidores.

O imóvel está localizado em uma região altamente urbanizada, com infraestrutura pública completa. A área conta com fácil acesso ao transporte público, proximidade a unidades de saúde, ampla variedade de comércio e serviços, além de redes de saneamento básico bem estruturadas.

Além disso, sua localização estratégica garante conexões rápidas com as principais vias da região e está próxima a um dos mais emblemáticos pontos turísticos da capital, a Lagoa da Pampulha.

Figura 8 – Mapa de mapeamento de concorrência com raio de 3,5km



Fonte: Google Mapa interativo, acesso em 06 de março de 2025. Adaptado pelo autor.

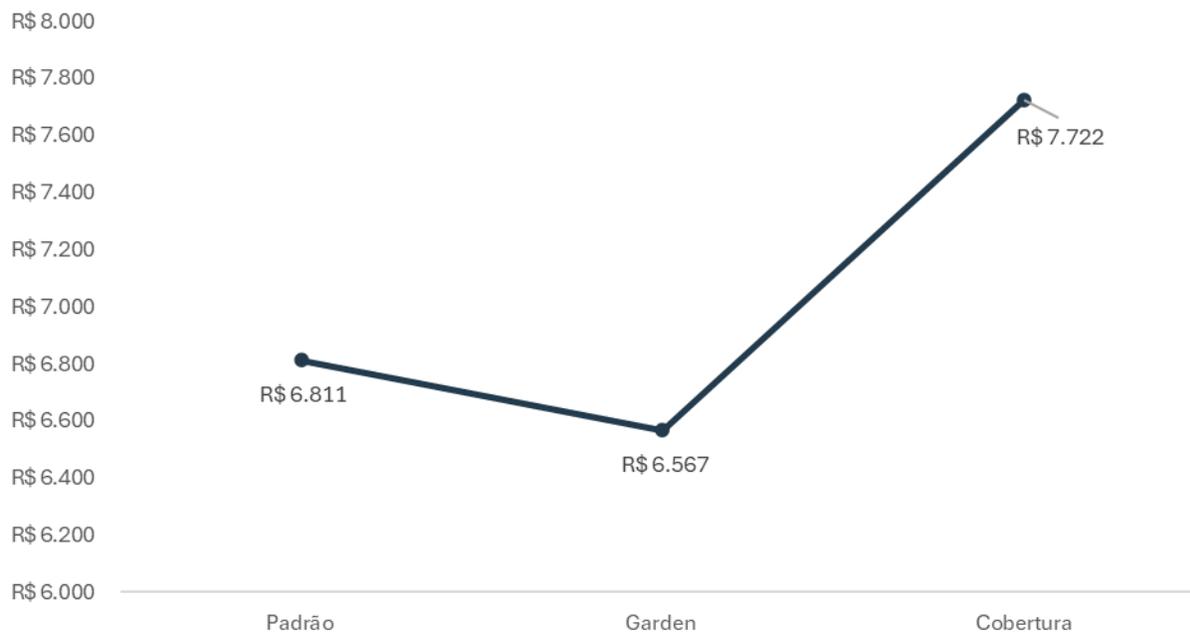
Tabela 3 – Tabela de mapeamento de concorrência com raio de até 3,5km

Raio	Empreendimento	Oferta Inicial do Empreendimento	Produto	Andares	Incorporadora
1KM	Residencial Santa Mônica	9	Econômico	5	Proprietário
	Liberty Santa Mônica	54	Econômico	10	Melo Prado
	Cirino Flor De Maio	20	Standard	5	Nazareno
	Green Plaza	90	Standard	16	LCM
3,5KM	Morada Vistas Do Horizon	268	Standard	17	Direcional
	Solo Residencial	151	Standard	19	Direcional
	Eleva Residence	208	Médio	14	Riva
	Coral Gables	66	Alto	11	Novo Lar
	Hr2 Flat	27	Econômico	2	HR2
	Elmo Tiradentes	14	Médio	8	Humberto Lopes
	Exclusive Bon Vivant	158	Standard	5	Quartzo
	Vivence Lagoa	84	Standard	-	Riva

Fonte: Elaborado pelo autor.

Características da Área:

Figura 10 – Comparação do valor médio por m² conforme o padrão do produto – Raio 1km



Fonte: Elaborado pelo autor.

A pesquisa de mercado realizada indica que, dentro de um raio de 1 km, o preço médio de venda de imóveis novos na região é de R\$6.811/m² para unidades padrão. As unidades do tipo Garden possuem um valor médio de R\$6.567/m², enquanto as coberturas apresentam um preço médio de R\$7.722/m².

Considerando que o empreendimento proposto reflete os diferenciais competitivos da Sync que agregam um valor que combina alta qualidade, inovação e mais comodidade ao dia a dia dos moradores, estima-se um preço médio de R\$7.107/m².

Com isso a expectativa dos preços de venda para cada unidade:

- Apartamento de 2 quartos com varanda e vaga de estacionamento (40m²): R\$ 284.280
- Apartamento de 2 quartos com varanda, 1 suíte e vaga de estacionamento (50m²): R\$355.350

Com essas características o empreendimento chega um VGV (valor geral de vendas) de R\$6.396.300.

5. ANÁLISE ESTRATÉGICA

5.1. Análise SWOT

Uma ferramenta essencial para o planejamento estratégico da Sync Engenharia é a Análise SWOT, que permite uma avaliação detalhada do ambiente interno e do mercado, auxiliando na tomada de decisões estratégicas. Essa análise destaca os pontos fortes, pontos fracos, oportunidades e ameaças do negócio, contribuindo para um posicionamento mais sólido no setor da construção civil.

No estágio atual da empresa, as oportunidades ganham destaque conforme destacado na Figura 11, especialmente devido à crescente demanda por moradias acessíveis em Belo Horizonte e na Região Metropolitana de Belo Horizonte. A capital mineira enfrenta um déficit habitacional reconhecido de 56.434 moradias. Além disso, há uma demanda adicional de 12.988 unidades até 2030, totalizando a necessidade de 69.422 moradias para suprir a carência habitacional na cidade. Este déficit é exacerbado por fatores como o aumento do número de moradores em situação de rua e a inadequação de muitas moradias, que apresentam problemas estruturais ou carecem de acesso a serviços públicos essenciais (CMBH, 2025).

Estudos apontam que a Região Metropolitana de Belo Horizonte (RMBH) possui um déficit habitacional de aproximadamente 180.000 unidades, com a maioria das carências concentradas na periferia da região. Este cenário destaca a necessidade urgente de políticas públicas integradas e eficazes para atender à demanda por moradias dignas e acessíveis (AGÊNCIA RMBH, 2025).

A qualidade dos empreendimentos, aliada à proposta de preços competitivos, pode atrair clientes que buscam um imóvel novo, bem localizado e com um padrão superior ao dos imóveis usados na região. Além disso, programas habitacionais e linhas de financiamento imobiliário acessíveis representam um fator favorável à captação de clientes.

Entre as ameaças, destaca-se a concorrência com grandes incorporadoras, que possuem maior estrutura financeira e capacidade de execução em larga escala. Além disso, oscilações no custo de insumos e mão de obra, bem como processos burocráticos para aprovações e financiamentos, podem impactar prazos e margens de lucro.

No que se refere às fraquezas, a necessidade de estruturação da operação e a dependência do sucesso dos primeiros empreendimentos são desafios a serem enfrentados. No entanto, a eficiência

no planejamento, a escolha estratégica dos terrenos e a busca por parcerias podem mitigar esses fatores.

Conforme ilustrado na Figura 11, entre as principais forças da Sync Engenharia, destacam-se suas práticas sustentáveis, como a instalação de usinas fotovoltaicas em todos os projetos e a gestão eficiente de resíduos. Essas iniciativas reforçam o compromisso da empresa com a sustentabilidade e os princípios ESG, além de tornarem seus empreendimentos mais eficientes economicamente, pois a energia gerada pode ser utilizada para reduzir os custos do condomínio ou até mesmo ser comercializada junto à concessionária. Além disso, a gestão direta da empresa permite decisões rápidas e assertivas, proporcionando maior controle sobre as operações e fortalecendo o relacionamento com clientes e colaboradores. Esse modelo de gestão garante um contato mais próximo com os tomadores de decisão, transmitindo mais segurança e confiabilidade. Por fim, a diversificação dos negócios, com a expansão para novos produtos, como loteamentos e empreendimentos voltados para o público de média renda, além de parcerias estratégicas, amplia sua presença no mercado e fortalece sua competitividade.

Figura 11 – Diagrama SWOT do empreendimento



Fonte: Elaborado pelo autor.

A partir da análise detalhada do ambiente interno e externo, foram definidas as prioridades estratégicas que nortearão o posicionamento e o crescimento sustentável da Sync Engenharia:

- Fortalecer a estrutura interna, com foco na consolidação da equipe, otimização de processos e ampliação das ações de marketing.
- Posicionar-se como referência em habitação sustentável e acessível, oferecendo soluções que unam eficiência econômica e responsabilidade socioambiental.
- Mitigar riscos operacionais por meio de parcerias estratégicas e adoção de tecnologias, assegurando maior previsibilidade e controle.
- Atuar com agilidade e inteligência de mercado, priorizando regiões com alto déficit habitacional e grande potencial de demanda.

A análise SWOT apresentada na Figura 11 evidencia que, com uma estratégia bem definida e uma abordagem estruturada, a Sync Engenharia possui um grande potencial para consolidar sua presença no mercado. A empresa se destaca pela entrega de empreendimentos que combinam qualidade, acessibilidade e inovação, reforçando sua competitividade e atraindo um público cada vez mais amplo.

5.2. Forças de Porter

A Análise das Forças de Porter também é uma forma de detalhar características mercadológicas que impactam no sucesso do negócio. Nos tópicos seguintes são apresentadas as Forças de Porter, evidenciando a rivalidade entre concorrentes, ameaça da entrada de novos concorrentes, os poderes de negociação dos clientes e dos fornecedores e a ameaça de produtos substitutos.

5.2.1. Rivalidade entre concorrentes

O mercado da construção civil e incorporação imobiliária é altamente competitivo, com diversas empresas atuando no segmento de empreendimentos para média e baixa renda. A competição ocorre principalmente em preço, qualidade, localização e diferenciação dos projetos. Empresas consolidadas possuem maior poder de negociação e conseguem operar com margens menores, o que representa um desafio para a Sync Engenharia. Para se destacar, a empresa pode apostar em inovação construtiva, qualidade superior e diferenciação no atendimento ao cliente.

5.2.2. Ameaça da entrada de novos concorrentes

O setor imobiliário exige capital intensivo e conhecimento técnico, o que cria barreiras de entrada para novas empresas. No entanto, com acesso a financiamento e parcerias estratégicas, novos concorrentes podem surgir e disputar mercado. A Sync Engenharia pode mitigar essa ameaça estabelecendo um modelo de negócios eficiente, buscando diferenciação por meio de planejamento estratégico e otimização de custos, além de fortalecer sua marca.

5.2.3. Poder de negociação dos clientes

Os clientes, especialmente no segmento de média e baixa renda, são altamente sensíveis ao preço e às condições de financiamento. Com diversas opções no mercado, eles têm poder de negociação para buscar melhores condições e diferenciação no produto. Para manter a competitividade, a Sync Engenharia deve investir em qualidade construtiva, benefícios agregados e um bom atendimento ao cliente, além de parcerias com bancos e instituições financeiras para facilitar o acesso ao crédito imobiliário.

5.2.4. Poder de negociação dos fornecedores

O setor da construção civil depende de insumos como cimento, aço, madeira e acabamentos, cujo preço pode variar conforme a oferta e demanda. Grandes fornecedores possuem poder de negociação, especialmente em momentos de escassez ou alta nos custos. A Sync Engenharia pode minimizar esse impacto ao buscar parcerias estratégicas, negociar compras em escala e diversificar sua base de fornecedores para garantir preços e prazos mais competitivos.

5.2.5. Ameaça de produtos substitutos

Embora não haja substitutos diretos para imóveis, existem alternativas como aluguel, loteamentos para construção própria e moradias em áreas mais afastadas, com custo menor. Além disso, a evolução de modelos habitacionais, como o built-to-rent (imóveis para locação em larga escala), pode representar uma mudança no comportamento do consumidor. Para mitigar essa ameaça, a Sync Engenharia deve oferecer um diferencial competitivo nos empreendimentos, como qualidade de acabamento, localização estratégica e soluções financeiras atrativas para aquisição da casa própria.

5.3.Plano Estratégico de Curto, Médio e Longo Prazo

A Sync Engenharia tem como objetivo consolidar-se no setor de construção e incorporação imobiliária, atuando inicialmente no segmento de moradias de qualidade para média e baixa renda na região metropolitana de Belo Horizonte. Seu crescimento será baseado em um modelo sustentável e escalável, com uma estratégia de expansão gradual e estruturada.

Curto Prazo (0 a 2 anos) – Estruturação e Primeiros Lançamentos

Objetivos Principais:

- Estabelecer a marca Sync Engenharia no mercado imobiliário.
- Estruturar os processos internos e consolidar a operação.
- Lançamento do primeiro empreendimento.
- Criar parcerias estratégicas com fornecedores, construtoras e instituições financeiras.
- Desenvolver um modelo de negócios eficiente para otimização de custos e prazo de entrega.

Principais Ações:

- Formalizar processos administrativos, operacionais e comerciais.
- Implantar ferramentas de gestão para controle de custos, prazos e qualidade.
- Realizar estudo de viabilidade econômica detalhado para cada empreendimento.
- Criar canais de venda e marketing digital para captação de clientes.
- Construir um relacionamento com bancos e investidores para acesso a financiamento.
- Definir um padrão construtivo e fornecedores estratégicos para garantir qualidade e custo competitivo.
- Entregar o primeiro empreendimento dentro do prazo e orçamento previsto.

Indicadores de Sucesso:

- Lançamento do primeiro empreendimento com 100% das unidades vendidas até a conclusão.
- Obtenção de retorno sobre o investimento conforme planejamento financeiro.
- Estabelecimento da marca e reputação no mercado imobiliário.

Médio Prazo (2 a 4 anos) – Expansão da Produção e Consolidação

Objetivos Principais:

- Duplicar o volume de lançamentos.
- Ampliar a equipe operacional e administrativa para suportar o crescimento.
- Expandir a presença da empresa em novas regiões dentro da RMBH.
- Melhorar a eficiência construtiva para redução de custos e prazos de entrega.
- Implementar melhorias tecnológicas nos processos internos.

Principais Ações:

- Reforçar o time administrativo e técnico com contratações estratégicas.
- Investir em inovação e otimização de processos construtivos, como pré-moldados e tecnologias sustentáveis.
- Buscar novos terrenos para aquisição e desenvolvimento de novos projetos.
- Estabelecer parcerias com corretores e imobiliárias para aumentar as vendas.
- Fortalecer a estratégia digital de marketing e relacionamento com clientes.
- Criar um modelo de financiamento direto ao cliente para aumentar as vendas.

Indicadores de Sucesso:

- Dobrar o faturamento.
- Atingir 80% de vendas antes da conclusão das obras.
- Reduzir os custos operacionais por unidade entregue em pelo menos 10%.
- Ampliar a equipe mantendo a estrutura enxuta e eficiente.

Longo Prazo (4 a 10 anos) – Escalabilidade e Consolidação Regional

Objetivos Principais:

- Expandir a atuação para cidades estratégicas além da RMBH.
- Atingir um volume de lançamento de mais de 50 unidades anuais.
- Criar diferenciais competitivos em sustentabilidade, eficiência energética e industrialização da construção.
- Estruturar um modelo de captação de investimentos para projetos de maior escala.
- Desenvolver projetos diferenciados, como loteamentos e condomínios horizontais.

Principais Ações:

- Profissionalizar ainda mais a gestão com implementação de governança corporativa.
- Buscar parcerias com investidores para financiar empreendimentos de maior porte.
- Estruturar a empresa para obtenção de certificações de qualidade e sustentabilidade.
- Incorporar novas tecnologias construtivas para ampliar a produtividade e reduzir custos.
- Criar programas de fidelização para clientes e estratégias para recompra e indicação.

Indicadores de Sucesso:

- Atingir 50 unidades lançadas por ano, mantendo a margem de lucro sustentável.
- Expandir a atuação para pelo menos três novas cidades ou regiões estratégicas.
- Reduzir em pelo menos 15% o tempo médio de construção por empreendimento.
- Criar novos produtos imobiliários para diferentes nichos de mercado.

O crescimento da Sync Engenharia será planejado e estruturado, garantindo a solidez do negócio e minimizando riscos. O plano prevê um crescimento progressivo, dobrando a produção a cada dois anos, sempre com foco em eficiência operacional, inovação e fortalecimento da marca no setor. Dessa forma, a empresa se consolidará como referência na incorporação imobiliária para média e baixa renda, tornando-se um player relevante no mercado regional e, futuramente, expandindo sua atuação para novas áreas.

6. ESTRUTURA OPERACIONAL DE CURTO, MÉDIO E LONGO PRAZO OK

Com base no planejamento estratégico da Sync Engenharia, a estrutura operacional da companhia será ajustada progressivamente para atender ao crescimento da empresa. A equipe será dimensionada conforme o tamanho da operação e as necessidades técnicas de cada fase, com o objetivo de garantir a eficiência e a qualidade na execução dos projetos. A seguir, a Tabela 4 detalha a evolução da estrutura de funcionários para os períodos de curto, médio e longo prazo, de acordo com as demandas específicas de cada fase do desenvolvimento da empresa.

Tabela 4 – Tabela resumo com plano de crescimento da equipe

Cargo	Curto Prazo (0-2 anos)	Médio Prazo (2-4 anos)	Longo Prazo (4-10 anos)
Diretor Executivo (CEO)			1
Diretor de Operações e Estratégia	1	1	-
Gerente de Engenharia e Operações	-	1	1
Gerente Administrativo e Financeiro	-	1	1
Gerente Comercial e de Expansão	-	-	1
Coordenador de Vendas e Marketing	-	1	-
Engenheiro de Obras	-	1	1
Analista de Qualidade	-	-	1
Analista de Engenharia	-	1	2
Analista de Departamento Pessoal	-	1	1
Mestre de Obras	1	2	4
Pedreiros	4	8	16
Ajudantes de Obras	2	4	8
Carpinteiro	1	2	4
Estagiários de Engenharia	1	2	4
Técnicos em Edificações	-	-	2
Total de Funcionários	10	25	47

Fonte: Elaborado pelo autor.

Com isso, a equipe da Sync Engenharia foi segmentada de forma clara para facilitar o entendimento das atribuições de cada colaborador descrito na tabela acima, organizando a estrutura em diferentes níveis hierárquicos.

Alta Gestão:

- Diretor Executivo (CEO): Focado em visão estratégica, expansão e captação de investimentos, fortalecendo a marca e coordenando as estratégias executadas pelos gerentes especializados.
- Diretor de Operações e Estratégia: Responsável por coordenar as operações da empresa, implementar estratégias de crescimento e supervisionar a execução dos projetos, incluindo inovações tecnológicas e governança corporativa.

Gestão Intermediária:

- Gerente de Engenharia e Operações: Supervisiona as obras, garantindo qualidade, cumprimento de prazos e implementando inovações construtivas.
- Gerente Administrativo e Financeiro: Responsável pela gestão financeira e orçamentária, captação de recursos e conformidade legal.

- Gerente Comercial e de Expansão: Lidera a expansão da empresa, gerencia vendas e marketing, e implementa modelos de financiamento imobiliário.
- Coordenador de Vendas e Marketing: Expande a equipe comercial e desenvolve campanhas digitais para captação e fidelização de clientes.

Gestão Técnica:

- Engenheiro de Obras: Supervisiona e implementa tecnologias construtivas, garantindo a conformidade com as normas técnicas e padrões de qualidade.
- Analista de Qualidade e Sustentabilidade: Implementa certificações de qualidade e práticas sustentáveis nas obras.

Gestão de Pessoas e Operacional:

- Analista de Departamento Pessoal: Gerencia processos trabalhistas, incluindo admissões, demissões, folha de pagamento, benefícios e controle de ponto. Garante conformidade com a legislação, apoia auditorias e fiscalizações e fornece suporte aos colaboradores.
- Mestres de Obras: Supervisão direta das obras, liderando a equipe de campo, distribuindo tarefas e garantindo o cumprimento dos cronogramas e padrões estabelecidos.
- Mestre de Obras / Encarregado: Supervisiona as obras de forma direta, liderando a execução conforme os projetos, prazos e segurança.

Execução Técnica de Obras:

- Pedreiros: Executam serviços de alvenaria, revestimentos, concretagem e acabamentos estruturais.
- Carpinteiro: Realiza a confecção de formas para concreto e execução de estruturas em madeira.
- Ajudantes de Obras: Auxiliam os pedreiros e outros profissionais em tarefas operacionais, movimentação de materiais e limpeza do canteiro.

Estagiários e Apoio:

- Estagiário de Obras: Auxilia no acompanhamento das obras, realizando medições, verificando materiais e apoiando a gestão de documentação.

- Estagiários de Engenharia: Apoiam as atividades técnicas e operacionais, como cronogramas, relatórios e fiscalização de obras.
- Técnicos em Edificações: Suporte técnico nas obras, garantindo a conformidade com os projetos e normas de segurança.

Com essa estrutura, a Sync Engenharia estará preparada para crescer de forma sustentável, mantendo um modelo enxuto no curto prazo e expandindo sua equipe à medida que os empreendimentos aumentam. O foco estará sempre na eficiência operacional, inovação construtiva e expansão geográfica, garantindo uma escalabilidade sólida e bem estruturada.

7. PREVISÕES DOS RESULTADOS ECONÔMICOS E FINANCEIROS

7.1. Análises Financeiras da Sync Engenharia

Para a análise financeira da companhia destaque na Tabela 5, foi considerado um recorte de dois anos, utilizando o empreendimento Santa Monica (modelo) para as projeções. Essa escolha se deve ao fato de que, inicialmente, a Sync Engenharia contará com apenas um projeto em seu pipeline para estabelecer suas operações. Após a consolidação da empresa, será implementado o plano estratégico de crescimento.

Tabela 5 – Demonstrativo de resultados do exercício (DRE) – projeção 2 anos

Descrição	Ano 1	Ano 2
Receita Bruta de Vendas	-	315.474
(-) Impostos sobre Vendas	-	6.940
Receita Líquida de Vendas	-	308.534
(-) Custo dos Produtos Vendidos (CPV)	-	534.517
Lucro Bruto	-	(225.983)
(-) Despesas Operacionais	66.000	461.853
- Despesas Administrativas	66.000	70.961
- Despesas Comerciais	-	390.892
EBITDA (Lucro Operacional)	(66.000)	(687.836)
(-) Depreciação e Amortização	-	4.011
EBIT (Lucro Antes dos Juros e Tributos)	(66.000)	(691.847)
(-) Despesas Financeiras	-	(73.175)
(+) Receitas Financeiras	2.660	-
Lucro Antes dos Impostos (LAIR)	(63.340)	(740.631)
(-) Imposto de Renda e Contribuição Social	-	5.679
Lucro Líquido	(63.340)	(746.309)

Fonte: Elaborado pelo autor.

O Demonstrativo de Resultados do Exercício (DRE) apresentado na Tabela 5 reflete a performance financeira da empresa durante o período analisado. No segundo ano, a Receita Bruta de Vendas foi de R\$315.474, enquanto as despesas com impostos sobre vendas e o Custo das Mercadorias Vendidas (CPV) totalizaram, respectivamente, R\$6.940 e R\$534.517. O cenário ilustrado indica que, nos dois primeiros anos, o investimento necessário para cobrir os custos operacionais está projetado em R\$809.649.

Além disso, observa-se que a empresa enfrenta incidências tributárias relevantes, incluindo ISS, PIS e COFINS, que representam 2,2% da receita bruta, e Imposto de Renda e Contribuição Social (IR e CSLL), com um impacto de 1,8% sobre o faturamento. A depreciação e amortização também foram consideradas na estrutura de custos, refletindo o impacto da desvalorização dos ativos no resultado financeiro.

Outro fator relevante nas projeções é a utilização da modalidade de financiamento de apoio à produção, em que até 80% do valor do imóvel pode ser financiado por meio do programa Minha Casa, Minha Vida. No entanto, os recursos desse financiamento só são repassados à construtora após o atingimento da demanda mínima de vendas para o início das obras, previsto para dezembro de 2026. Dessa forma, o fluxo de repasses do banco só se inicia em janeiro de 2027, prolongando a curva de recebimento, mas proporcionando maior facilidade no fluxo de vendas.

Com um investimento estimado em R\$ 350.000 nos dois primeiros anos por parte dos proprietários, ainda se faz necessária a captação de recursos com terceiros, no montante de R\$ 510.890, conforme evidenciado na Tabela 6. Isso reforça a importância do capital externo para viabilizar as operações no período inicial.

Vale destacar que a venda das primeiras unidades à vista ou com uma entrada mais robusta pode reduzir, ou até eliminar, a necessidade de captação desse financiamento com terceiros, otimizando o fluxo de caixa e reduzindo custos financeiros.

Esses dados indicam que, apesar da necessidade inicial de investimentos elevados, há um potencial de geração de receitas consistente ao longo do tempo, tornando essencial a otimização dos custos e a estruturação eficiente dos processos financeiros para garantir a sustentabilidade do negócio.

Tabela 6 – Tabela do balanço patrimonial – projeção 2 anos

Ativos

Descrição	Ano 1	Ano 2
Ativo Circulante	150.000	841.472
- Caixa e Equivalentes de Caixa	150.000	510.890
- Contas a Receber	-	-
- Estoques (Obras em Andamento)	-	330.582
Ativo Não Circulante	150.000	165.591
- Imobilizado	-	15.591
- Intangível	150.000	150.000
Total do Ativo	300.000	1.007.063

Passivos e Patrimônio Líquido

Descrição	Ano 1	Ano 2
Passivo Circulante	50.749	-
- Fornecedores	50.749	-
- Empréstimos e Financiamentos CP	-	-
- Obrigações Fiscais e Trabalhistas	-	-
Passivo Não Circulante	-	530.890
- Empréstimos e Financiamentos LP	-	510.890
- Provisões	-	20.000
Patrimônio Líquido	86.660	(546.309)
- Capital Social	150.000	200.000
- Reservas de Lucro	(63.340)	(746.309)
Total do Passivo + PL	35.911	(1.077.199)

Fonte: Elaborado pelo autor.

A Sync irá operar com a prestação de serviços e locação de equipamentos como uma regra de atuação o objetivo dessa estratégia e direcionar os investimentos da companhia para sua atividade fim, e possível observar na Tabela 7 que a linha de investimentos na compra de equipamentos esta zerada nos dois primeiros anos de atuação da companhia justamente pensando nessa eficiência operacional.

Estima-se que a captação de recursos com terceiros gere uma despesa de R\$ 73.175 conforme ilustrado na Tabela 7, oferecendo uma taxa de retorno de 15%, o que torna o investimento mais atrativo. Uma estratégia para viabilizar essa captação é a venda de unidades à vista com o mesmo desconto, garantindo liquidez imediata e reduzindo a necessidade de financiamento externo. Além disso, essa abordagem proporciona maior segurança ao investidor, uma vez que o imóvel pode ser utilizado como garantia do investimento.

Tabela 7 – Fluxo de caixa – projeção 2 anos

Descrição	Ano 1	Ano 2
Atividades Operacionais	-	315.474
- Entrada de Clientes	-	315.474
- Pagamento a Fornecedores	50.749	534.517
- Pagamento de Salários e Encargos	66.000	70.961
- Pagamento de Impostos	-	12.619
Fluxo de Caixa Operacional	(116.749)	(302.623)
Atividades de Investimento	-	-
- Compra de Equipamentos	-	-
- Aquisição de Terrenos	-	1.000.000
Fluxo de Caixa de Investimento	2.660	-
Atividades de Financiamento	-	462.106
- Captação de Empréstimos	-	510.890
- Pagamento de Financiamentos	-	(73.175)
- Distribuição de Dividendos	-	-
Fluxo de Caixa de Financiamento	-	462.106
Variação do Caixa no Período	35.911	538.849

Fonte: Elaborado pelo autor.

7.2.Cálculo de Custo do Empreendimento Modelo e sua Metodologia

Para a estimativa do custo do empreendimento, foi adotada a metodologia baseada no Custo Unitário Básico da Construção (CUB/m²), um indicador amplamente utilizado no setor imobiliário para determinar o custo médio de construção por metro quadrado.

O CUB/m² é calculado pelos Sindicatos da Construção Civil (Sinduscon) de cada estado e regulamentado pela Lei Federal 4.591/64 e pela ABNT NBR 12721:2006. Ele representa um parâmetro confiável, atualizado mensalmente, que reflete os custos de materiais, mão de obra, despesas administrativas e aluguel de equipamentos, permitindo um planejamento mais preciso para a viabilização do projeto.

O empreendimento em questão foi enquadrado no padrão baixo PP-4, conforme as tipologias estabelecidas pela ABNT NBR 12721:2006. O CUB/m² correspondente a essa categoria foi obtido

a partir da tabela do Sinduscon-MG de janeiro de 2025, sendo de R\$ 2.204,29/m² (SINDUSCON-MG, 2025).

Tabela 8 – Tabela resumo da área construída do projeto

Tipo de Apartamento	Unidades	Área por Unidade (m²)	Área Total (m²)
2 quartos (40m ²)	10	40	400
2 quartos (50m ²)	10	50	500
Total de Área Privativa	900		
Estimativa Total das Áreas Comuns		90 m²	
Total da Área Construída		990 m²	

Fonte: Elaborado pelo autor.

Conforme descrito na Tabela 5, a área total construída foi definida considerando a soma das áreas privativas das unidades habitacionais, além de um acréscimo para áreas comuns (circulação, estacionamento, hall, entre outros). O cálculo resultou em uma área total de 990m².

Com base no CUB/m² e na nova área total construída, obteve-se o custo base da obra:

$$990\text{m}^2 \times \text{R}\$2.204,29 = \text{R}\$ 2.182.247,10$$

O CUB/m² não considera alguns custos adicionais essenciais, como:

- Fundações e infraestrutura inicial
- Projetos arquitetônicos e de engenharia
- Taxas e aprovações municipais
- Remuneração do incorporador e comercialização

Na Tabela 6 abaixo, foram estimados alguns custos que não estão contemplados no CUB, com exceção da remuneração do incorporador, que será detalhada quando a viabilidade financeira do projeto for elaborada.

Tabela 9 – Tabela resumo dos custos estimados não inclusos na composição do CUB

Item	Percentual Estimado	Valor Aproximado	
Fundações e infraestrutura	6%	R\$	130.935
Projetos arquitetônicos e engenharia	3%	R\$	65.467
Taxas e aprovações municipais	2%	R\$	32.734
Total de Adicionais	11%	R\$	229.136

Fonte: Elaborado pelo autor.

Esses itens podem representar entre 10% e 20% do custo total. Para este projeto, estimou-se um acréscimo de 11%, resultando em um custo adicional de R\$ 229.136.

Somando o custo base da obra aos custos adicionais, chegamos ao orçamento total estimado:

$R\$ 2.182.247,10 + R\$ 229.136,00 = R\$ 2.411.383,05$ resultando em um custo R\$ 2.435,74 /m² priv.

O uso do CUB/m² como base para a estimativa de custos oferece confiabilidade, transparência e alinhamento com o mercado, permitindo um planejamento mais preciso e reduzindo riscos financeiros. Essa metodologia facilita a tomada de decisão para viabilidade econômica do empreendimento, garantindo que os custos estejam dentro dos parâmetros esperados para o setor.

7.3.Compra do Terreno

A aquisição de terrenos por meio de permuta, seja física ou financeira, é uma estratégia amplamente utilizada no mercado imobiliário para viabilizar novos empreendimentos, sem a necessidade de um grande desembolso inicial. Na Figura 12 abaixo, é possível observar o fluxo de desembolsos em negócios realizados por permuta financeira, onde ocorre a compensação em dinheiro ao longo do projeto. Já o modelo de permuta física permite que o proprietário do terreno receba, no próprio empreendimento ou em outros imóveis, o valor de referência para o negócio em bens imóveis.

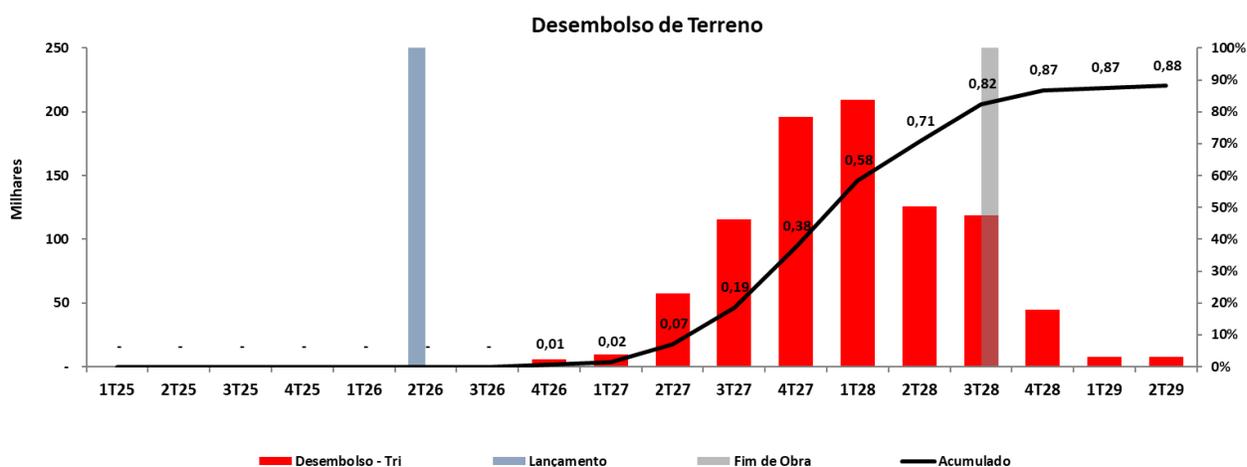
Essa modalidade de negociação oferece vantagens tanto para incorporadoras quanto para proprietários de terrenos, com benefícios estratégicos e financeiros. Ao optar pela permuta, a incorporadora reduz a necessidade de capital inicial, podendo destinar recursos financeiros a outras etapas do empreendimento, como aprovação de projetos, marketing e obras, o que melhora o fluxo de caixa e minimiza a necessidade de captação de crédito. Para o proprietário do terreno, a permuta representa uma valorização patrimonial, já que ele recebe uma remuneração financeira corrigida de acordo com o momento da venda das unidades ou pelas unidades do empreendimento já valorizadas, garantindo um retorno superior ao de uma venda tradicional.

Além disso, a permuta proporciona maior agilidade no fechamento de negócios, eliminando intermediários financeiros e processos burocráticos relacionados a financiamentos e empréstimos bancários. Outra vantagem significativa é a redução da carga tributária, pois em muitos casos, a permuta oferece benefícios fiscais que tornam a transação mais rentável. A parceria entre a

incorporadora e o proprietário do terreno também possibilita o compartilhamento de riscos, tornando o investimento mais sustentável e seguro para ambas as partes.

A Sync Engenharia adota a permuta como um dos principais mecanismos para aquisição de terrenos, garantindo uma abordagem estratégica para a viabilização de seus empreendimentos. Para isso, a empresa realiza um estudo de viabilidade, avaliando técnica e financeiramente o terreno para determinar seu potencial construtivo e a melhor proposta de permuta. A seguir, define o modelo de permuta mais adequado, seja física ou financeira. A segurança jurídica é um pilar essencial dessa estratégia, com contratos bem estruturados que garantem proteção para todas as partes envolvidas na negociação. Além disso, a Sync mantém uma gestão de relacionamento próxima ao proprietário do terreno, garantindo transparência e fornecendo relatórios trimestrais para acompanhar a evolução da permuta financeira, além de oferecer soluções que valorizem o patrimônio do proprietário.

Figura 12– Pagamento de permuta financeira por trimestre



Fonte: Elaborado pelo autor.

É possível observar na Figura 12 que a projeção de pagamento do negócio em permuta financeira prevê quase 90% do fluxo de pagamentos em um período aproximado de 2 anos, por meio de pagamentos mensais constantes. Esses pagamentos acompanham o fluxo de vendas e a evolução do empreendimento, proporcionando maior segurança para o negócio e previsibilidade para o desembolso de caixa.

7.4.Viabilidade Financeira do Empreendimento

A análise de viabilidade financeira de um empreendimento imobiliário é um processo essencial para assegurar que o projeto seja economicamente sustentável e rentável. Essa avaliação envolve diversos fatores que impactam a tomada de decisão, sendo estruturada em pilares fundamentais que orientam a incorporadora na escolha e no desenvolvimento do projeto.

O primeiro pilar é o custo do terreno, que representa uma parcela significativa do investimento total. A escolha deve levar em consideração a localização, o potencial de valorização, a infraestrutura disponível e o modelo de aquisição, seja por compra direta ou permuta. Um terreno bem negociado pode aumentar a margem de lucro do empreendimento e permitir preços mais competitivos para as unidades.

Outro fator essencial é o custo da construção, que abrange materiais, mão de obra, equipamentos e serviços necessários para a execução da obra. O orçamento deve ser detalhado, contemplando variações de preços e possíveis imprevistos. Além disso, a adoção de métodos construtivos otimizados pode reduzir custos, melhorar a eficiência e garantir a entrega dentro do prazo e do orçamento previstos.

O terceiro pilar é o potencial de venda e a precificação das unidades, aspectos determinantes para a viabilidade comercial do projeto. Como apresentado no capítulo 6.4, a análise do mercado local, da concorrência e do perfil dos compradores é fundamental para definir o mix de produtos, ou seja, o tipo e o tamanho das unidades oferecidas. Um estudo de demanda bem estruturado evita estoques excessivos e maximiza a velocidade de vendas, garantindo um retorno mais rápido sobre o investimento.

Além disso, a estrutura de financiamento e o fluxo de caixa desempenham um papel crucial. Muitos empreendimentos dependem de financiamento bancário, investidores ou do próprio fluxo de vendas para viabilizar a construção. É essencial projetar o fluxo de caixa considerando os prazos de pagamento, os desembolsos de capital e o cronograma de recebimentos. Um planejamento financeiro sólido evita problemas de liquidez e assegura que os recursos estejam disponíveis para cada fase da obra.

Por fim, a análise da rentabilidade e dos indicadores financeiros é essencial para validar a viabilidade do empreendimento. Métricas como o Valor Presente Líquido (VPL) e a Taxa Interna de Retorno (TIR) permitem mensurar a atratividade do projeto, auxiliando na tomada de decisão.

Além disso, um indicador relevante para essa avaliação é o Lucro Imobiliário (LI), calculado pela fórmula $LI = \text{Lucro VPL} / \text{Receita Bruta VPL}$. Como demonstrado no Quadro 2, a análise conjunta desses indicadores é determinante para a avaliação do risco e da sustentabilidade financeira do empreendimento.

Quadro 1 – Quadro resumo da viabilidade financeira

Datas e Prazos									
Consolidado	Compra	Lançamento	Início Obra	Término Obra	LÇTO até IO	IO até TO	Chaves	LÇTO até Chaves	
Santa Monica F1	mar-25	jun-26	dez-26	jul-28	6 meses	19 meses	jun-29	36 meses	
Santa Monica F2		jun-26	dez-26	jul-28	6 meses	19 meses	jun-29	36 meses	
Terreno e Incorridos									
TOTAL (R\$ + Perm.): 1,00 MM		Incorrido Terreno: 0,00 MM		Área do Terreno (100%): 0.720 m ²		Área Líquida do Terreno: 0.720 m ²			
Cash: 0,00 MM				Custo de terreno m ² : 1.388,9		Custo de terreno m ² Área Líquida: 1.388,9			
Permuta Financeira: 1,00 MM (15,63%)				VaR 25 (R\$ mil): 0		Fração Terreno/Terreno + Custo Obra (%VGV): 15,6% / 49,9%			
Permuta Física: 0,00 MM (0,00%)				VaR 26 (R\$ mil): 0		CA Máx/Proj. 2,0 / 1,3			
Ato / %VGV: 0,00 MM / 0,0%				Incorrido de Construção: 0,00 MM		Incorridos de Incorporação: 0,00 MM			
Vendas									
	Fases	Nº Pavimentos	Preço Raso Unit.	Qtde	Preço Unit.	Aval. CEF	Cond. Parcela	% Pró-soluto	% TCD
	Santa Monica F1	T+4	253.171	10	284.280	300.000	98,6%	57,3%	88,4%
	Santa Monica F2	T+4	310.463	10	355.350	360.000	98,6%	57,3%	88,4%
Unidades Totais: 20			Preço Médio: 319.815		Renda Média: 5.038		ITBI+Emol. Unit.: 0		
Unidades Tenda: 20			Avaliação Média: 330.000		Ato: 2.402 (0,48 Salários)		Custo do Ciclo Unit.: 19.927		
VSO: 1 Unidades			VGV Total: 6.396.300		FGTS: 3.893 (0,77 Salários)		Preço Raso Médio: 254.280		
RET Médio: 4,0%			VGV Tenda: 6.396.300		% em RET 1%: 0%				
Construção									
Custo Total Unit.: 109.608		Eventuais: 4,00%		Área priv (m ²): 45,00		Gape / Mês Unit.: 11,08			
Resultado									
LI (R\$): 893.655		LI: 22,25%		Exposição de Caixa (R\$): 676.736		Margem Bruta Econômica: 39,83%			
TIR: 125,51%		LI Aprovação: 20,00%		Ger. Caixa 12 meses (R\$): (50.749)		Margem Bruta REF: 42,11%			
Exposição de Caixa: 9,74%		Δ LI: 2,25%		Ger. Caixa 24 meses (R\$): (660.685)		Margem Rasa Econômica: 25,54%			
Payback Contingente (21 m): 15 m / (-6 m)		LI Resiliência: 14,24%		Ger. Caixa Marginal (R\$): 1.976.389		Margem Rasa REF: 29,82%			
Payback Consolidado: 15 meses						Margem de Contribuição Econômica: 30,91%			

Fonte: Elaborado pelo autor.

O Empreendimento Santa Mônica, representado no Quadro 2, apresenta informações detalhadas que permitem analisar sua viabilidade. No estudo de viabilidade, o projeto é dividido em duas fases; no entanto, essa divisão foi adotada devido à inclusão de duas tipologias no projeto, que serão executadas em uma fase única: Santa Mônica F1 e F2. As tipologias correspondem a unidades de 2 quartos com varanda e vaga de estacionamento (40m²), e unidades de 2 quartos com varanda, suíte e vaga de estacionamento (50m²). A aquisição do terreno está prevista para março de 2025, com lançamento comercial em junho de 2026 e início das obras em dezembro do mesmo ano. A conclusão do empreendimento está programada para julho de 2028, com a entrega das chaves prevista para junho de 2029, totalizando 36 meses até sua finalização completa.

O terreno, com área total de 720 m², será adquirido integralmente por meio de permuta financeira no valor de R\$ 1 milhão, representando 15,63% do Valor Geral de Vendas (VGV). O custo total da aquisição do terreno corresponde a 49,9% do VGV do projeto.

O empreendimento terá a seguinte distribuição de unidades e valores médios:

Santa Mônica F1: 10 unidades, com preço unitário de R\$ 284.280 cada.

Santa Mônica F2: 10 unidades, com preço unitário de R\$ 355.350 cada.

O preço médio geral das unidades será de R\$ 319.815, enquanto a avaliação CEF (Caixa Econômica Federal) das unidades está estimada em R\$ 330.000, garantindo uma valorização alinhada aos padrões de mercado. A renda média familiar estimada dos compradores é de R\$ 5.038, assegurando a viabilidade comercial do projeto dentro do público-alvo pretendido.

O custo médio de construção por unidade foi estimado em R\$ 109.608, com cada unidade possuindo uma área privativa média de 45 m². Além disso, estima-se um custo adicional de 4% para cobrir eventuais imprevistos.

Do ponto de vista financeiro, o empreendimento apresenta um lucro líquido projetado de R\$ 898.655, com uma Taxa Interna de Retorno (TIR) de 125,51%. O payback consolidado é de 15 meses, demonstrando um retorno rápido sobre o investimento. A exposição de caixa é de apenas 9,74%, indicando um risco financeiro controlado.

Os indicadores financeiros reforçam a atratividade do projeto:

Margem Bruta Econômica: 39,83%

Margem Rasa Econômica: 25,54%

Margem de Contribuição Econômica: 30,91%

Esses números evidenciam um empreendimento altamente rentável, com um bom equilíbrio entre custo de aquisição, construção e retorno esperado. Dessa forma, o Santa Mônica se apresenta como uma oportunidade promissora no setor imobiliário, com prazos alinhados ao mercado, uma estrutura financeira robusta e grande potencial de valorização.

7.5. Projeção de Vendas

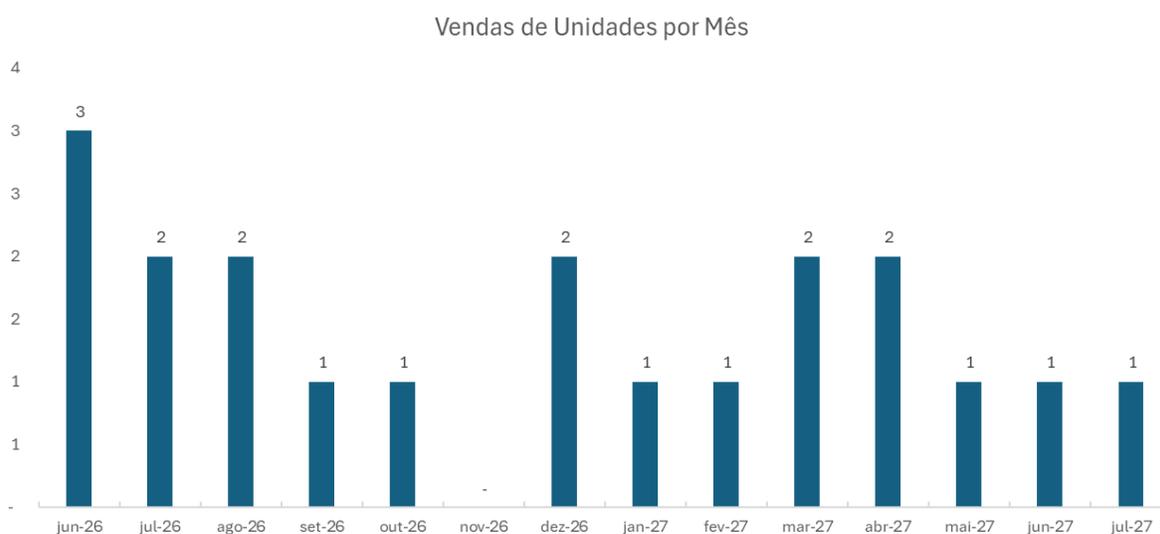
Com base nas projeções, estima-se que o empreendimento seja lançado em junho de 2026, conforme ilustrado na Figura 13. Nos seis meses anteriores ao lançamento comercial, o foco será na geração de demanda por meio de campanhas digitais segmentadas, pré-venda exclusiva, parcerias estratégicas com influenciadores e um evento de lançamento atrativo. Para impulsionar as vendas iniciais, serão oferecidos benefícios exclusivos aos primeiros compradores, como

descontos especiais e outros incentivos. Entre os incentivos, destacam-se o sorteio de um armário planejado em colaboração com empresas de móveis, além da isenção de ITBI e registro. Essas ações agregarão valor ao empreendimento e fortalecerão o engajamento do público-alvo, tornando a aquisição ainda mais atraente.

Do sétimo ao décimo mês, a estratégia será manter um fluxo constante de vendas, investindo em remarketing, parcerias com imobiliárias e atendimento personalizado. Campanhas de e-mail marketing e WhatsApp serão utilizadas para reforçar o relacionamento com os leads, aumentando a conversão de interessados.

Nos últimos quatro meses, o objetivo será acelerar a venda das unidades restantes por meio de estratégias de urgência e escassez, como campanhas de "últimas oportunidades", bônus por indicação e parcerias com correspondentes bancários para facilitar o financiamento.

Figura 13 – Projeção de vendas de unidades mensalmente



Fonte: Elaborado pelo autor.

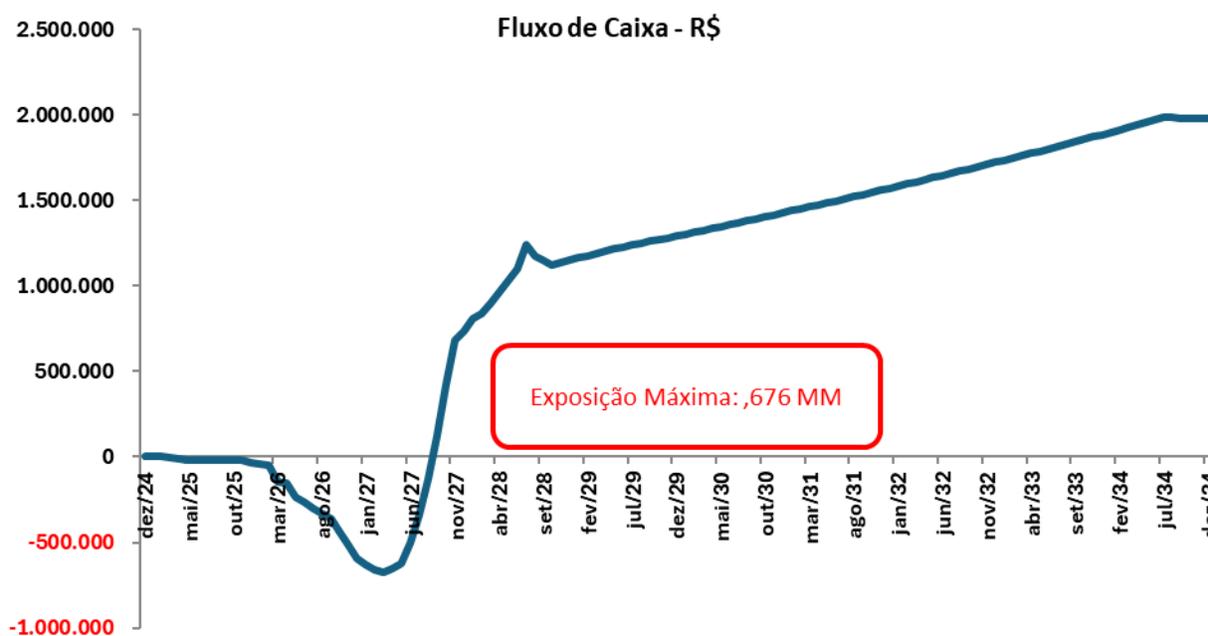
Com essas ações, espera-se que o fluxo de vendas siga o padrão ilustrado na Figura 13, gastando um período de 14 meses para venda de 100% do empreendimento. O desempenho das vendas será monitorado por indicadores-chave, permitindo ajustes estratégicos para otimizar a conversão de leads e garantir o cumprimento das metas dentro do prazo estipulado.

7.6. Fluxo de Caixa

Para a elaboração da Figura 14 abaixo, foi considerado que todas as unidades do empreendimento serão vendidas por meio de financiamento pelo programa Minha Casa Minha Vida, que pode financiar até 80% do valor do imóvel. O valor restante de 20%, sem considerar a inflação, foi projetado para ser financiado diretamente pela construtora, dividido em três partes: uma parcela inicial, chamada Ato (R\$ 2.474), uma parte do financiamento denominada Pró-soluto (R\$ 25.176), que se estende até o momento da entrega das chaves, e o saldo final, denominado TCD (R\$ 31.109), que ocorre após a entrega das chaves e vai até a quitação total da dívida.

A condição de pagamento oferecida será extremamente facilitada, adequando-se à capacidade financeira de nossos clientes. Além disso, foi considerado, para a projeção do empreendimento, que ele se alinhará à modalidade de Financiamento Apoio à Produção do Programa Minha Casa Minha Vida (MCMV), conforme detalhado no capítulo 5.2. Em resumo, o Financiamento Apoio à Produção é uma ferramenta estratégica do MCMV, que possibilita o financiamento de moradias populares tanto para o empreendedor, que recebe conforme a evolução das obras, quanto para os compradores, que podem se beneficiar de condições de financiamento com taxas de juros altamente competitivas e até subsídios governamentais.

Figura 14 – Fluxo de caixa

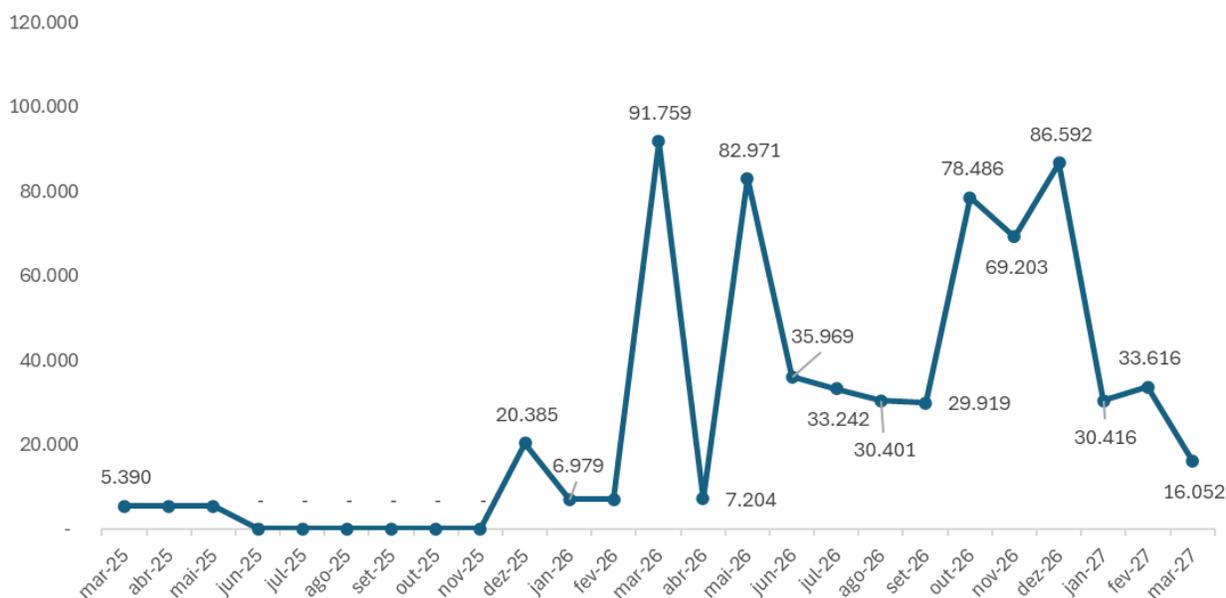


Fonte: Elaborado pelo autor.

Um cenário alternativo, mais otimista, seria a realização de parte das vendas com pagamentos à vista ou com um valor de ato maior, podendo chegar a 20% do valor do imóvel. Essa prática reduziria a necessidade de mobilização de capital próprio, proporcionando uma saúde financeira ainda mais robusta para o projeto e um fluxo de caixa mais eficiente para a empresa.

Considerando o cenário projetado na Figura 14 acima, a projeção de investimento no projeto atinge o valor acumulado de R\$ 676 mil no mês de março de 2027, conforme ilustrado na Figura 15.

Figura 15 – Fluxo de investimentos por mês



Fonte: Elaborado pelo autor.

Para viabilizar as operações da Sync Engenharia, será necessário realizar investimentos a partir da compra do terreno, com o fechamento do contrato previsto para março de 2025, conforme ilustrado na Figura 15. Esses investimentos englobarão custos com incorporação, estudos preliminares, despesas comerciais e outras despesas relacionadas ao desenvolvimento do projeto.

7.7. Captação de Recursos

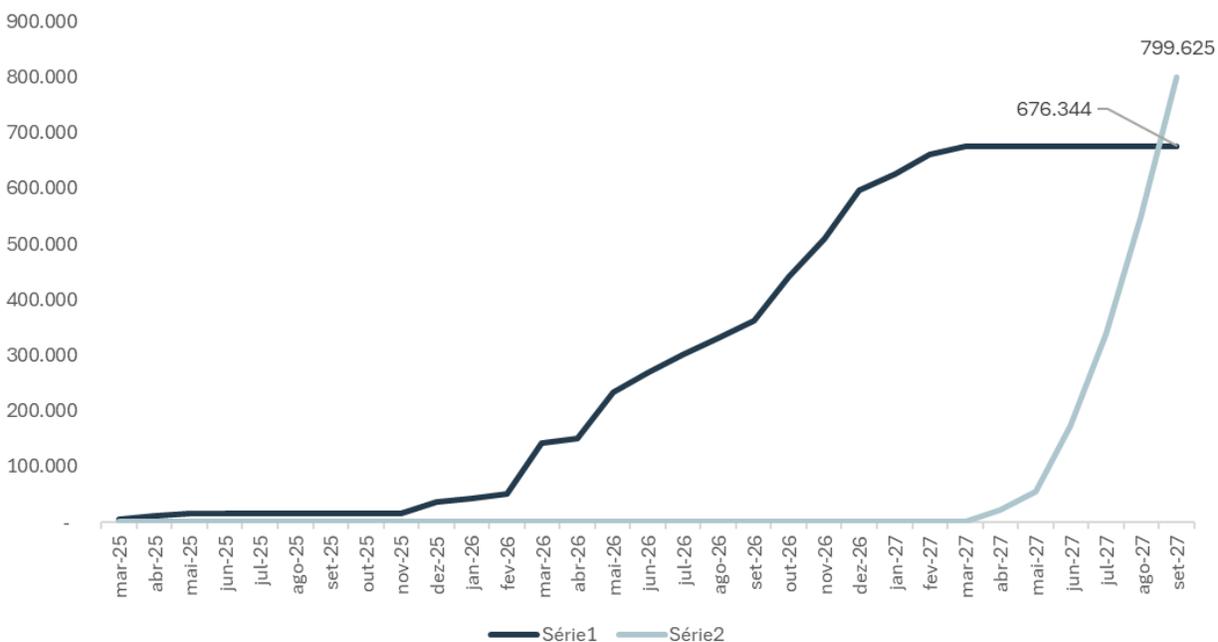
Conforme descrito no capítulo anterior, será necessário um investimento inicial para estabelecer as operações do primeiro projeto da Sync Engenharia. O fluxo de caixa positivo começará com as vendas das unidades, que ocorrerão após o lançamento comercial do empreendimento, previsto para junho de 2026. Como resultado, a exposição máxima de caixa atingirá R\$676.344,00 em abril de 2027. Após essa data, a geração acumulada de caixa positiva alcançará R\$799.625,00 em

setembro de 2027, cobrindo o investimento inicial de forma nominal. Esse descolamento de caixa pode ser visualizado na Figura 16.

Dessa forma, a Sync precisará captar R\$676.344,00 em investimentos, sendo 50% financiados com capital próprio e os outros 50% provenientes de pequenos investidores. Vale destacar que a captação de recursos com terceiros tem por objetivo proporcionar maior segurança à estrutura de caixa da empresa, uma vez que os recursos próprios serão suficientes para financiar a operação até quatro meses após o lançamento comercial do empreendimento. Além disso, a viabilidade do projeto considera que o fluxo de vendas será 100% financiado, com entradas parceladas diretamente com a construtora. Caso ocorram vendas à vista ou pagamentos de entradas não financiadas, será possível reduzir ou até eliminar a necessidade de investidores externos.

Essa estratégia proporcionará maior fôlego financeiro à empresa, permitindo a captação de recursos junto a compradores e investidores antes do início efetivo da construção. Com isso, será possível equilibrar o fluxo de caixa e reduzir a necessidade de capital próprio inicial. Adicionalmente, a abordagem oferece mais segurança aos investidores, pois o empreendimento estará devidamente documentado, legalizado e pronto para o início das obras.

Figura 16 – Fluxo de investimentos acumulado x Caixa acumulado



Fonte: Elaborado pelo autor.

7.8.DRE do Projeto Modelo

A Demonstração do Resultado do Exercício (DRE) é um dos principais relatórios financeiros utilizados para avaliar a lucratividade e a eficiência econômica de um empreendimento. No caso do projeto Santa Monica, a DRE apresenta informações essenciais para compreender seu desempenho financeiro.

Quadro 2 – Indicadores financeiros: valor nominal e valor presente líquido (VPL)

R\$ Mil - Valores Nominais - Compra	Santa Monica		R\$ Mil - VPL - Compra	Santa Monica	
	Nominal	%		VP	%
Receita	6.951	100,0%	Receitas	4.016	100,0%
PIS/COFINS	(152)	2,2%	PIS/COFINS	(87)	2,2%
Custo Total	(4.090)	60,2%	Custos e Despesas Totais	(3.036)	75,6%
Custo Terreno	(1.087)	16,0%	Custo Terreno	(601)	15,0%
Custo Relacionados a Terreno	(38)	0,6%	Custo Relacionados a Terreno	(32)	0,8%
Custos de Incorporação	(333)	4,9%	Custos de Incorporação	(261)	6,5%
Custo de Construção	(2.633)	38,7%	Custo de Construção	(1.685)	42,0%
Lucro Bruto Econômico	2.708	39,8%	Despesas de Selling	(335)	8,3%
Custo para Rateio	-	0,0%	Contingência	(50)	1,3%
Lucro Bruto Contábil	2.708	39,8%	IR e CSLL	(71)	1,8%
Despesas de Selling	(447)	6,6%	Lucro Imobiliário	894	22,3%
Contingência	(160)	2,4%			
Margem de Contribuição	2.101	30,9%			
IR e CSLL	(125)	1,8%			
Margem Líquida	1.976	29,1%			
Lucro Bruto REF Unit.	146.216	42,1%			
Lucro Raso REF Unit.	85.267	29,8%			

Fonte: Elaborado pelo autor.

Conforme descrito no Quadro 9 acima, a receita total do projeto é de R\$ 6.951.000, representando o montante obtido com as vendas ou operações realizadas. O custo total do empreendimento soma R\$ 4.090.000, correspondendo a 60,2% da receita, englobando despesas como materiais, mão de obra, impostos e outros custos operacionais. O custo do terreno é de R\$ 1.087.000 (16,0% da receita), enquanto os custos relacionados ao terreno são de R\$ 38.000 (0,6%). Os custos de incorporação totalizam R\$ 333.000 (4,9%) e o custo de construção equivale a R\$ 2.633.000 (38,7%).

O lucro bruto econômico é de R\$ 2.708.000, com uma margem de 39,8% sobre a receita, refletindo a rentabilidade operacional antes da dedução de despesas administrativas e financeiras. Como não houve outras deduções contabilizadas, o lucro bruto contábil é idêntico ao lucro bruto econômico.

A margem de contribuição do projeto é de R\$ 2.101.000, representando 30,9% da receita. Esse indicador é crucial para entender quanto do faturamento está disponível para cobrir despesas fixas e gerar lucro líquido.

As despesas de selling somam R\$ 447.000 (6,6%), e a contingência é de R\$ 160.000 (2,4%). O imposto de renda e CSLL totaliza R\$ 125.000 (1,8%). Assim, a margem líquida do projeto é de R\$ 1.976.000, equivalente a 29,1% da receita total, o que indica o percentual da receita que efetivamente se traduz em lucro após todas as deduções necessárias. Além disso, o lucro bruto REF unitário é de R\$ 146.216, com uma margem de 42,1%, enquanto o lucro raso REF unitário é de R\$ 85.267, correspondendo a 29,8%. Esses indicadores são fundamentais para entender a lucratividade por unidade vendida e servem como base para projeções futuras e análises comparativas.

A análise da DRE do projeto Santa Monica demonstra que o empreendimento é financeiramente viável, com uma margem de lucro significativa e uma relação equilibrada entre receita e custos. A margem de contribuição e a margem líquida evidenciam um nível satisfatório de eficiência operacional, o que permite um retorno positivo. No entanto, é essencial monitorar esses indicadores ao longo do tempo e compará-los com projeções futuras para garantir a sustentabilidade e rentabilidade do empreendimento.

8. CONCLUSÃO

O presente plano de negócios demonstrou de forma clara e fundamentada que a Sync Engenharia está estrategicamente posicionada para atuar com competitividade no setor de construção civil, com foco em moradias acessíveis para a população de baixa e média renda na Região Metropolitana de Belo Horizonte. A análise de mercado revelou um expressivo déficit habitacional que, aliado às políticas públicas de incentivo, como o programa Minha Casa Minha Vida, representa uma oportunidade concreta de atuação e expansão da empresa.

A construção do modelo de negócios da Sync foi estruturada com base em pilares sólidos, como inovação, sustentabilidade, eficiência operacional e foco no cliente. A proposta de valor se destaca pelo ótimo custo-benefício dos empreendimentos, que aliam funcionalidade, conforto e soluções sustentáveis, como a instalação de usinas fotovoltaicas. Além disso, a empresa adota uma abordagem digital e personalizada no relacionamento com o cliente. Esses elementos não apenas

diferenciam a Sync dos concorrentes diretos, mas também a posicionam como uma empresa moderna, alinhada às novas demandas do mercado e aos princípios ESG.

Apesar da complexidade do setor, especialmente na fase de incorporação imobiliária — que envolve negociações estratégicas, modelagem de negócios, desenvolvimento de projetos, processos de legalização, análise do cenário macroeconômico, lançamentos e adaptação às mudanças no perfil do consumidor —, o plano de negócios da Sync Engenharia se mostra resiliente e atrativo. Durante a fase de construção, a empresa enfrentará desafios técnicos, oscilações nos custos dos insumos devido à inflação, fiscalização de órgãos reguladores, obrigações trabalhistas e responsabilidades técnicas, entre outros fatores. No entanto, esses riscos já foram mapeados e analisados, permitindo o desenvolvimento de estratégias eficazes para mitigá-los.

A Sync Engenharia tem como premissa a entrega de empreendimentos com excelente custo-benefício, atendendo à crescente demanda habitacional. Com um modelo de negócios bem estruturado, a empresa busca aliar inovação, eficiência construtiva e controle rigoroso de custos para maximizar a rentabilidade sem comprometer a viabilidade dos projetos. Para viabilizar essa operação, será essencial superar desafios como a captação de recursos, a otimização dos fluxos financeiros e a implementação de estratégias comerciais que garantam um giro eficiente das unidades. A proposta de utilização do financiamento de apoio à produção, aliada a um planejamento comercial sólido, permitirá estruturar um fluxo de caixa sustentável, reduzindo a dependência de capital externo no longo prazo.

As análises estratégicas — incluindo SWOT e as Forças de Porter — reforçam que, com uma atuação centrada na sincronia e eficiência dos processos, a Sync Engenharia está preparada para atuar com previsibilidade, adaptabilidade e agilidade. Essa abordagem estratégica permite antecipar desafios, implementar ações corretivas com rapidez e explorar oportunidades em tempo real.

Em termos operacionais e financeiros, o plano traça metas claras para o curto, médio e longo prazo, com escalabilidade sustentada por uma estrutura enxuta, dinâmica e orientada para resultados. A empresa está preparada para crescer progressivamente, consolidando-se como uma referência em habitação popular, com entregas que combinam responsabilidade social, tecnologia e um produto com valor percebido elevado para o cliente final.

Dessa forma, o plano de negócios apresentado confirma que a Sync Engenharia reúne as condições necessárias para se destacar como uma empresa sólida, inovadora e comprometida com o desenvolvimento urbano sustentável, contribuindo efetivamente para a redução do déficit habitacional na região e para a melhoria da qualidade de vida das famílias atendidas.

9. .REFERÊNCIAS

AMORIM, J. Gestão estratégica na incorporação imobiliária. São Paulo: Atlas, 2020.

BRASIL. Lei nº 4.591, de 16 de dezembro de 1964. Dispõe sobre o condomínio em edificações e as incorporações imobiliárias. Diário Oficial da União, Brasília, 1964.

FURTADO, C.; RIPPER, C. Gerenciamento de obras: planejamento, organização e controle. 2. ed. Rio de Janeiro: LTC, 2016.

JOHN, V. M.; VIEIRA, D. R. Construção Sustentável e Tecnologias Inovadoras. São Paulo: Blucher, 2021.

NAKAGAWA, M.; WALTER, L. Incorporação imobiliária no Brasil: aspectos jurídicos e econômicos. São Paulo: Pini, 2015.

SECOVI-SP. Manual de boas práticas para incorporação imobiliária. São Paulo: Secovi, 2018.

TOLEDO, C. A.; OLIVEIRA, J. P. Gestão de projetos na construção civil. São Paulo: Saraiva, 2019.

ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DA INDÚSTRIA DA CONSTRUÇÃO – CBIC. Construção cresce 3,5% no 2º trimestre de 2024, superando expectativas econômicas. 2024. Disponível em: <https://cbic.org.br/construcao-cresce-35-no-2o-trimestre-de-2024-superando-expectativas-economicas/>. Acesso em: 28 jan. 2025.

DIRECIONAL. Tendências do mercado imobiliário para 2025: guia completo. 2024. Disponível em: <https://www.direcional.com.br/blog/financas/tendencias-do-mercado-imobiliario/>. Acesso em: 28 jan. 2025.

INVESTALK. Setorial Construção Civil | Fevereiro 2024. 2024. Disponível em: <https://investalk.bb.com.br/noticias/mercado/setorial-construcao-202402>. Acesso em: 28 jan. 2025.

LAVVI. 5 Tendências para o mercado imobiliário em 2025. 2024. Disponível em: <https://www.lavvi.com.br/blog/5-tendencias-para-o-mercado-imobiliario-em-2025>. Acesso em: 28 jan. 2025.

RB INVESTIMENTOS. Análise do Setor de Construção Civil. 2024. Disponível em: <https://www.rbinvestimentos.com/wp-content/uploads/2024/05/Analise-do-setor-de-Construcao-Civil.pdf>. Acesso em: 28 jan. 2025.

BRAIN Inteligência Estratégica. Desenvolvimento de Comunidades Planejadas. E-Book Complan 2024. Disponível em: <https://brain.srv.br/conteudos/post/desenvolvimento-de-comunidades-planejadas>. Acesso em: 28 jan. 2025.

GOVERNO FEDERAL. Valor máximo de imóveis do Minha Casa, Minha Vida sobe para R\$ 350 mil. 2023. Disponível em: <https://www.gov.br/pt-br/noticias/assistencia-social/2023/06/valor-maximo-de-imoveis-do-minha-casa-minha-vida-sobe-para-r-350-mil>. Acesso em: 29 jan. 2025.

ENGEL, James F.; BLACKWELL, Roger D.; MINIARD, Paul W. Comportamento do consumidor. 10. ed. São Paulo: Cengage Learning, 2006.

NÉRI, M. C.; CARVALHO, M. de. *Habitação, Pobreza e Desigualdade*. Rio de Janeiro: Fundação Getúlio Vargas, 1999. Disponível em: <https://www.abecip.org.br/download?file=trabalho-fgv.pdf>. Acesso em: 17 fev. 2025.

BRAIN Inteligência Estratégica. Como está a intenção de compra de imóveis? 4º trimestre de 2024. Disponível em: <https://brain.srv.br/conteudos/post/intencao-de-compra-do-4tri24>. Acesso em: 28 jan. 2025.

ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DE NORMAS TÉCNICAS. NBR 12721:2006 – Avaliação de custos de construção para incorporação imobiliária e outras disposições para condomínios edilícios. Rio de Janeiro, 2006.

BRASIL. Lei nº 4.591, de 16 de dezembro de 1964. Dispõe sobre o condomínio em edificações e as incorporações imobiliárias. Disponível em: <https://www.planalto.gov.br>. Acesso em: 27 fev. 2025.

GEO BRAIN. *GeoBrain*. Disponível em: <https://geobrain.com.br/login>. Acesso em: 27 . 2025.

SINDICATO DA INDÚSTRIA DA CONSTRUÇÃO CIVIL NO ESTADO DE MINAS GERAIS (SINDUSCON-MG). Custos Unitários Básicos de Construção – CUB/m². Belo Horizonte, jan. 2025. Disponível em: <https://www.sinduscon-mg.org.br>. Acesso em: 27 fev. 2025.

GOOGLE. Mapa interativo. Disponível em: https://www.google.com/maps/d/u/0/edit?hl=pt-BR&mid=1NWXaJTSitT9o9FVHgnQ8ow_WHrIHC24&ll=-19.83277559962518%2C-43.99275417330002&z=13. Acesso em: 06 mar. 2025.

CAIXA ECONÔMICA FEDERAL. Minha Casa Minha Vida. Disponível em: <https://www.caixa.gov.br/voce/habitacao/minha-casa-minha-vida/urbana/Paginas/default.aspx>. Acesso em: 15 mar. 2025.

GOOGLE. Pesquisa por “apartamento novo bairro Santa Mônica Belo Horizonte”. Disponível em: <https://www.google.com/search?q=apartamento+novo+bairro+santa+monica+belo+horizonte>. Acesso em: 16 mar. 2025.

CAIXA ECONÔMICA FEDERAL. Financiamento Apoio à Produção – Minha Casa Minha Vida. 2021. Disponível em: <https://www.caixa.gov.br>. Acesso em: 16 mar. 2025.

BRASIL. Lei Complementar nº 123, de 14 de dezembro de 2006. Institui o Estatuto Nacional da Microempresa e da Empresa de Pequeno Porte. Diário Oficial da União: seção 1, Brasília, DF, 15 dez. 2006. Disponível em: https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/lcp/lcp123.htm. Acesso em: 17 mar. 2025.

BNDES – BANCO NACIONAL DE DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO E SOCIAL. Critérios para Classificação do Porte Empresarial. 2025. Disponível em: <https://www.bndes.gov.br>. Acesso em: 17 mar. 2025.

IBGE – INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA. Classificação do porte das empresas por número de funcionários. 2025. Disponível em: <https://www.ibge.gov.br>. Acesso em: 17 mar. 2025.

ECONODATA. Consulta a empresa. Disponível em: <https://www.econodata.com.br/consulta-empresa>. Acesso em: 17 mar. 2025.

RECEITA FEDERAL DO BRASIL. Consulta CNPJ. Disponível em: https://solucoes.receita.fazenda.gov.br/servicos/cnpjreva/Cnpjreva_Solicitacao.asp. Acesso em: 17 mar. 2025.

CÂMARA MUNICIPAL DE BELO HORIZONTE (CMBH). Déficit habitacional na cidade de Belo Horizonte. Disponível em: <https://www.cmbh.mg.gov.br/tópicos/déficit-habitacional>. Acesso em: 17 mar. 2025.

AGÊNCIA DE DESENVOLVIMENTO DA REGIÃO METROPOLITANA DE BELO HORIZONTE (AGÊNCIA RMBH). Diagnóstico do plano de habitação de interesse social da RMBH. Disponível em: <https://www.agenciarmbh.mg.gov.br/moradores-da-região-metropolitana-discutem-propostas-apresentadas-no-diagnóstico-do-plano-de-habitação-de-interesse-social-da-rmbh>. Acesso em: 17 mar. 2025.