

Plano de Negócios Técnico-Executivo

Estrutura preliminar para avaliação de investimento na aquisição e desenvolvimento de loteamento planejado em Ipioca, Maceió - AL.

OBJETIVO DA RODADA

Captação de R\$ 3.000.000

CONFIGURAÇÃO COMERCIAL

260 lotes | reserva de 30

VERSÃO

1.1 | 27 de maio de 2026

USO DO DOCUMENTO

Avaliação preliminar de investidores

Objeto, captação e premissas vigentes.

O projeto é apresentado como empreendimento residencial horizontal em Ipioca, com implantação urbanística, praça central de lazer e duas áreas comerciais. A rodada tem como objetivo informado captar R\$ 3 milhões para aquisição e estruturação da oportunidade.

R\$ 3M APORTE ALVO	260 LOTES TOTAIS	30 RESERVA INVESTIDORES	186.268 m² ÁREA INFORMADA
------------------------------	----------------------------	-----------------------------------	--

Premissas de referência

PREMISSA	REFERÊNCIA ADOTADA	TRATAMENTO NA DECISÃO DE INVESTIMENTO
Configuração comercial	260 lotes totais; 30 destinados à reserva de investidores.	Deve integrar os instrumentos definitivos e a modelagem econômica.
Finalidade do capital	Aquisição e estruturação da oportunidade.	Desembolso sujeito a diligência, closing e orçamento aprovado.
Retorno	Não calculado nesta versão.	Depende de CAPEX, precificação, curva de vendas, tributos e governança contratual.
Base documental	Memorial, pranchas, apresentação e fontes públicas.	Material de origem para análise; confirmar validade e aderência no data room.

Conclusão preliminar

Existe tese locacional e produto conceitualmente estruturado; a decisão de aporte exige validação fundiária, urbanístico-ambiental, orçamentária, comercial e jurídica.

Quadro técnico do empreendimento.

Síntese dos parâmetros transcritos do memorial descritivo disponibilizado e da configuração comercial informada para a oportunidade.

Parâmetros físicos e urbanísticos informados

PARÂMETRO	VALOR INFORMADO	OBSERVAÇÃO ANALÍTICA
Localização	Sítio Rêgo, Ipioca, Maceió/AL	Eixo indicado de acesso pela AL-101 Norte.
Zoneamento	ZIT	Zona de Interesse Turístico, conforme memorial; confirmar parâmetros vigentes.
Área da gleba	199.479,820 m ²	Área-base informada no documento técnico.
Área do empreendimento	186.268,23 m ²	Referência utilizada neste plano.
Área destinada a lotes	84.653,66 m ² 45,45%	Compatibilizar com quadro comercial definitivo.
Sistema viário	37.441,42 m ² 20,10%	Elemento relevante para CAPEX de implantação.
Permeabilidade	44.288,29 m ² 23,78%	Validar no processo urbanístico-ambiental.
Área comercial	3.364,40 m ²	Duas áreas indicadas com acesso externo.

Programa do produto

COMPONENTE	INFORMAÇÃO DISPONÍVEL	RELEVÂNCIA DE NEGÓCIO
Lotes residenciais	260 unidades na proposta atual	Base de receita principal a modelar por fase e tipologia.
Módulos predominantes	12 x 30 m e 15 x 30 m	Segmentação de preço e mix comercial.
Praça central de lazer	5.113,17 m ²	Atributo de diferenciação e item de CAPEX.

Componentes físicos e implicações de execução.

As pranchas arquitetônicas disponíveis detalham elementos que qualificam o produto, mas também geram escopo de orçamento, aprovação, manutenção e implantação a confirmar.

Elementos identificados nas pranchas

COMPONENTE	EVIDÊNCIA DOCUMENTAL	USO NA ANÁLISE DE INVESTIMENTO
Controle de acesso	Guarita com entradas de visitante e condômino, saída e acesso de pedestres.	Orçar segurança, acessibilidade, operação e sistemas de acesso.
Praça central de lazer	Área informada de 5.113,17 m ² , com equipamentos de convivência e esporte.	Quantificar CAPEX, faseamento e diferenciação comercial.
Salão de festas	Planta indica salão de 120,80 m ² , recepção, cozinha, serviços e sanitários.	Incluir obra civil, instalações, mobiliário e custo operacional.
Mirante e quiosque	Pranchas específicas identificam mirante e quiosque de apoio.	Validar implantação topográfica, autorização e estratégia de uso.

Equipamentos da praça central

ITEM INDICADO	ÁREA INFORMADA	VERIFICAÇÃO NECESSÁRIA
Quadra poliesportiva	385,80 m ²	Pavimentação, iluminação, drenagem e cercamento.
Playground / pet park	314,15 m ² / 63,60 m ²	Equipamentos, segurança, pisos e manutenção.
Beach tênis / academia	132,60 m ² / 37,24 m ²	Especificações, orçamento e estratégia de entrega.

Fonte: pranchas técnicas disponibilizadas no dossiê. Áreas e programa devem ser compatibilizados com aprovação, projetos executivos e orçamento contratável.

Capital, aplicação e marcos de decisão.

A alocação definitiva do aporte deverá ser aprovada em instrumento próprio. O quadro a seguir descreve as frentes necessárias para converter aquisição em operação implantável e comercializável.

FRENTE	FINALIDADE	EVIDÊNCIA REQUERIDA	GATE
Aquisição	Controle jurídico/econômico do ativo ou dos direitos do projeto.	Título, certidões, ônus, contrato e condições de closing.	G1 - Aporte
Diligência técnica	Confirmar implantabilidade, restrições e aderência do produto.	Topografia, parâmetros, ambiental, acesso e projetos.	G2 - Projeto
Aprovações	Obter permissões para implantação e comercialização.	Licenças, alvarás e registros aplicáveis.	G3 - Obra
Infraestrutura	Executar vias, drenagem, acessos, lazer e sistemas previstos.	Orçamento executivo, cronograma e contratos.	G4 - Lançamento
Comercialização	Vender lotes por fases e administrar recebíveis.	Pricing, política comercial, canais e metas.	G5 - Escala

Estrutura proposta ao investidor

Condições comerciais informadas

- Rodada-alvo de R\$ 3.000.000.
- Reserva de 30 lotes para investidores.
- Definição de direitos, cessão ou entrega condicionada a contrato.

Proteções a formalizar

- Veículo, participação e regras de deliberação.
- Prestação de contas e liberação por marcos.
- Tratamento de inadimplemento, atraso e saída.

Contexto de mercado e critério de inferência.

As referências públicas sustentam a leitura territorial, mas não constituem valuation do loteamento. A precificação deverá utilizar amostra específica de lotes concorrentes e custos efetivamente orçados.

Indicadores externos consultados

INDICADOR	VALOR	FONTE/DATA	USO ANALÍTICO
Venda residencial - Maceió	R\$ 9.908/m ²	FipeZAP abr/2026	Referência macro da cidade; não equivale a lote.
Variação em 12 meses	+8,71%	FipeZAP abr/2026	Sinal de movimento do mercado residencial.
Venda residencial - Jacarecica	R\$ 11.226/m ²	FipeZAP abr/2026	Referência observável do vetor norte.
Corredor AL-102 Norte	30 km R\$ 412 mi	SETRAND 19/11/2025	Catalisador externo com acesso citado a Ipioca.

Hipótese de valor a testar

Localização costeira + produto planejado + hospitalidade instalada + melhoria de acesso podem sustentar demanda e diferenciação, desde que preço, custo, aprovação e velocidade de absorção sejam confirmados.

Estudo comercial requerido

ANÁLISE	MÉTODO SUGERIDO	RESULTADO ESPERADO
Comparáveis	Pesquisa primária de lotes no litoral norte por tamanho, estágio e infraestrutura.	Faixa de preço realizável.
Absorção	Teste de demanda por fase, canal e perfil do comprador.	Curva de vendas validada.
Sensibilidade	Cruzamento de preço, prazo, CAPEX e custo financeiro.	Cenários de retorno e risco.

Validação de mercado antes da escala.

A estratégia comercial deve reduzir incerteza progressivamente: o lançamento somente avança após comprovação de produto aprovável, custo controlado e demanda compatível com a precificação.

Sequência de ativação comercial

GATE	OBJETIVO	EVIDÊNCIA MÍNIMA	DECISÃO
C0 Tese	Confirmar perfil de comprador e produto.	Comparáveis de lotes, entrevistas de canal e mapa competitivo.	Prosseguir ou reposicionar.
C1 Pré-lançamento	Testar demanda sem compromisso de entrega.	Leads qualificados, intenção, tipologias e faixa de preço.	Validar mix e fase inicial.
C2 Lançamento	Comercializar após marcos regulatórios.	Aprovações aplicáveis, orçamento e política comercial.	Liberar primeira fase.
C3 Escala	Abrir fases seguintes com evidência.	Absorção, recebimentos, margem e CAPEX realizados.	Escalar, ajustar ou suspender.

Indicadores mínimos de gestão comercial

INDICADOR	FINALIDADE	PERIODICIDADE SUGERIDA
Preço médio por tipologia	Comparar pricing realizado com o modelo.	Por fase / mensal após lançamento
Absorção e distratos	Medir velocidade líquida e risco de receita.	Mensal
Recebimento e inadimplência	Projetar caixa e necessidade de capital.	Mensal
Custo comercial	Controlar comissões e custo de aquisição.	Mensal / por canal

Business Model Canvas consolidado.

Quadro elaborado com informações disponíveis; aspectos contratuais, canais e fluxo econômico permanecem sujeitos à formalização e validação.



Questão central para validação

Converter a proposta de valor territorial em preço e absorção comprováveis, com CAPEX e estrutura jurídica compatíveis com o aporte de aquisição.

Análise SWOT e respostas estratégicas.

Forças		FATORES INTERNOS
F01	<p>FATOR IDENTIFICADO Localização em Ipioca e atributo paisagístico costeiro.</p> <p>RESPOSTA ESTRATÉGICA Validar vistas e posicionar produto por diferenciais demonstráveis.</p>	
F02	<p>FATOR IDENTIFICADO Área e implantação técnica disponibilizadas.</p> <p>RESPOSTA ESTRATÉGICA Transformar material preliminar em pacote aprovável e orçável.</p>	
F03	<p>FATOR IDENTIFICADO Praça central e áreas comerciais indicadas.</p> <p>RESPOSTA ESTRATÉGICA Quantificar impacto em CAPEX e potencial comercial.</p>	

Fraquezas		FATORES INTERNOS
W01	<p>FATOR IDENTIFICADO Dependência de aprovação e validações técnicas.</p> <p>RESPOSTA ESTRATÉGICA Estabelecer gates antes de liberar recursos de implantação.</p>	
W02	<p>FATOR IDENTIFICADO Topografia com efeito potencial em terraplenagem e drenagem.</p> <p>RESPOSTA ESTRATÉGICA Obter projetos executivos, quantitativos e contingência.</p>	
W03	<p>FATOR IDENTIFICADO Modelo financeiro ainda sem premissas auditadas.</p> <p>RESPOSTA ESTRATÉGICA Construir fluxo de caixa e análise de sensibilidade.</p>	

Oportunidades		FATORES EXTERNOS
O01	<p>FATOR IDENTIFICADO Hospitalidade e atração turística de Ipioca.</p> <p>RESPOSTA ESTRATÉGICA Mapear público de segunda residência e serviços locais.</p>	
O02	<p>FATOR IDENTIFICADO Infraestrutura regional divulgada com acesso a Ipioca.</p> <p>RESPOSTA ESTRATÉGICA Monitorar entrega sem torná-la premissa exclusiva de retorno.</p>	

Ameaças		FATORES EXTERNOS
T01	<p>FATOR IDENTIFICADO Juros, concorrência e redução da absorção.</p> <p>RESPOSTA ESTRATÉGICA Fasear lançamento e ajustar pricing a evidência de mercado.</p>	
T02	<p>FATOR IDENTIFICADO Restrições regulatórias/ambientais e inflação de obra.</p> <p>RESPOSTA ESTRATÉGICA Diligência especializada e orçamento com contingência.</p>	

Matriz de riscos: critério de avaliação.

A análise preliminar usa probabilidade (P) e impacto (I) em escala de 1 a 5. A criticidade é calculada por $P \times I$ e orienta a ordem das diligências e controles.

<p>Probabilidade (P) 1 remota; 2 baixa; 3 possível; 4 provável; 5 quase certa.</p>	<p>Impacto (I) 1 baixo; 2 moderado; 3 relevante; 4 grave; 5 crítico.</p>	<p>Classificação 1-5 baixo; 6-12 médio; 15-25 alto/prioritário.</p>
---	---	--

Riscos prioritários de aquisição e aprovação

ID	EVENTO DE RISCO	P	I	PXI	TRATAMENTO PROPOSTO	RESPONSÁVEL
R01	Titularidade, ônus ou aquisição inviável	3	5	15 ALTO	Certidões, cadeia dominial, auditoria jurídica e condições precedentes.	Jurídico/SPE
R02	Restrição urbanística ou ambiental	3	5	15 ALTO	Parecer urbanístico-ambiental, confirmação ZIT e licenças aplicáveis.	Técnico/Jurídico
R03	Configuração comercial não formalizada	3	4	12 MÉDIO	Incluir 260 lotes e reserva de 30 no contrato e no quadro econômico.	Estruturação
R04	Atraso de aprovação e registro	4	4	16 ALTO	Cronograma regulatório, documentação completa e gates de liberação.	Gerência do projeto

Avaliações P e I são preliminares para organizar diligência; devem ser revisadas após documentação registral, pareceres e orçamento.

Riscos de implantação, mercado e governança.

ID	EVENTO DE RISCO	P	I	PXI	TRATAMENTO PROPOSTO	RESPONSÁVEL
R05	CAPEX exceder premissa disponível	4	5	20 ALTO	Projeto executivo, múltiplas cotações, contingência e aprovação prévia.	Engenharia/Financeiro
R06	Absorção ou preço inferiores ao plano	3	4	12 MÉDIO	Comparáveis de lotes, pré-teste de demanda e lançamento por fases.	Comercial
R07	Obra viária regional não gerar efeito esperado	3	3	9 MÉDIO	Basear viabilidade no produto; monitorar catalisador como cenário adicional.	Estratégia
R08	Inflação de custos e taxas de juros	4	4	16 ALTO	Atualização de orçamento, sensibilidade e gestão de caixa por fase.	Financeiro
R09	Governança ou reporte insuficientes	3	5	15 ALTO	Instrumento de investimento, alçadas, auditoria e relatórios periódicos.	Administração/SPE
R10	Entrega da reserva de lotes em desacordo	2	5	10 MÉDIO	Identificação, regras de seleção, prazo e mecanismo contratual claros.	Jurídico

Plano de monitoramento mínimo

INDICADOR DE RISCO	PERIODICIDADE	ESCALONAMENTO
Licenças e condicionantes pendentes	Mensal durante aprovação	Comitê se houver atraso de marco crítico.
CAPEX contratado x orçamento aprovado	Mensal durante obras	Revisão se variação exceder tolerância a definir.
Vendas, preço médio e recebimento	Mensal após lançamento	Reprecificação/faseamento se desvio relevante.

Checklist para decisão de investimento.

WORKSTREAM	EVIDÊNCIAS / ENTREGÁVEIS NECESSÁRIOS	SITUAÇÃO	CONDIÇÃO DE AVANÇO
Produto e conceito	Memorial e pranchas de implantação/lazer.	DISPONÍVEL	Apoia estudo preliminar.
Fundiário	Matrícula atual, titularidade, certidões, ônus e contrato de aquisição.	A OBTER	Obrigatório antes do closing.
Urbanístico/ambiental	Parâmetros vigentes, restrições, licenças e aprovações.	VALIDAR	Obrigatório antes de obra.
Engenharia/CAPEX	Projetos executivos, quantitativos, orçamento e contingência.	A OBTER	Obrigatório antes de implantação.
Mercado	Comparáveis de lotes, pricing, demanda e canais de venda.	VALIDAR	Obrigatório antes de lançamento.
Financeiro	Fluxo de caixa, cenários, tributos, TIR/retorno e distribuição.	A OBTER	Obrigatório para decisão final.
Jurídico/investidor	Veículo, contrato, direitos, reserva dos lotes e saída.	A OBTER	Obrigatório antes do aporte.

Governança recomendada

Decisão

- Comitê do investimento para marcos materiais.
- Alçadas para contratação e alteração de orçamento.
- Aprovação específica de mudanças no produto/reserva.

Transparência

- Reporte mensal de caixa, risco, obra e aprovação.
- Reporte comercial após lançamento.
- Repositório documental auditável.

Proteção contratual da reserva de 30 lotes.

A reserva apresentada ao investidor é um elemento econômico central da proposta e precisa ser convertida em direito identificável, mensurável e executável nos instrumentos definitivos.

Termos essenciais a formalizar

TEMA	DEFINIÇÃO NECESSÁRIA	RISCO MITIGADO
Identificação	Quadras/lotes reservados, tipologia, metragem e eventual mecanismo de substituição.	Entrega de ativo diferente do negociado.
Valoração	Critério de equivalência econômica da reserva no investimento e no fluxo de retorno.	Assimetria entre aporte e benefício.
Condição de entrega	Marcos de aprovação, registro, infraestrutura e liberação de transferência.	Transferência inviável ou prematura.
Titularidade e ônus	Direitos livres de restrições incompatíveis, comprovados documentalmente.	Impedimento jurídico de fruição ou venda.
Tributação e despesas	Responsabilidade por tributos, emolumentos, taxas e custos de transferência.	Passivo não considerado no retorno.
Saída e inadimplemento	Remédios contratuais, recompra, substituição, preferência ou liquidação.	Ausência de proteção em desvio material.

Condição recomendada antes do aporte

Anexar ao instrumento de investimento o mapa da reserva, os critérios de valoração e substituição, as condições precedentes e a matriz de direitos de decisão e informação do investidor.

Modelo a construir para medir o retorno.

Esta versão não afirma ROI, TIR ou prazo de retorno. Os indicadores somente devem ser divulgados após consolidação das premissas abaixo e revisão dos instrumentos da operação.

MÓDULO DO MODELO	PREMISSAS REQUERIDAS	INDICADORES RESULTANTES
Investimento inicial	Preço de aquisição, custos de transação, diligência e estruturação.	Desembolso inicial e necessidade de caixa.
Desenvolvimento	Projetos, aprovações, infraestrutura, lazer, contingência e cronograma.	CAPEX por fase e curva de desembolso.
Receita residencial	Mix de lotes, preços, reajustes, vendas e recebimentos.	Receita bruta/líquida e absorção.
Área comercial	Estratégia de venda, cessão, exploração ou retenção.	Valor adicional ou renda estimada.
Custos e impostos	Comissões, marketing, tributos, despesas administrativas e financiamento.	Margem e resultado distribuível.
Investidor	Direitos econômicos, reserva de 30 lotes, prioridade e saída.	Fluxo ao investidor, TIR, MOIC e payback.

Cenários mínimos de sensibilidade

VARIÁVEL	CENÁRIO BASE	ESTRESSE	UPSIDE
Preço de venda	A validar por comparáveis	-10% / -20%	+10%
Velocidade de vendas	A validar por teste	Atraso de 6/12 meses	Antecipação de fase
CAPEX	Orçamento executivo	+10% / +20%	Eficiência contratada
Aprovações	Cronograma validado	Atraso regulatório	Marco antecipado

Base consultada e encaminhamento.

Fontes documentais e públicas

FONTE	CONTEÚDO UTILIZADO	DATA/REFERÊNCIA
Memorial descritivo	Localização, áreas, zoneamento informado, conceito, vias, lazer e áreas comerciais.	Arquivo disponibilizado
Pranchas técnicas	Implantação, praça central, guarita, salão de festas, mirante e quiosque.	Arquivos disponibilizados
Apresentação digital	Tese original, SWOT e estrutura preliminar de captação.	stratamkt.com/jardinsdomar Consulta: 27/05/2026
Índice FipeZAP	Indicadores residenciais de Maceió e Jacarecica.	Abri/2026
Ascom SETRAND	Informações divulgadas sobre corredor AL-102 Norte.	19/11/2025

Encaminhamento recomendado

Constituir data room, concluir diligências críticas R01-R05, formalizar a estrutura de investimento e produzir o modelo econômico-financeiro antes da decisão definitiva de aporte.

Advertência de uso

Este plano é material técnico-informativo preparado com base nas informações disponibilizadas para avaliação preliminar. Não constitui oferta pública, prospecto, recomendação de investimento ou garantia de retorno. Dados, direitos dos investidores, reserva de lotes, valores, aprovações e resultados econômicos dependem de validação documental e instrumentos definitivos.

Configuração comercial utilizada neste documento

Empreendimento com 260 lotes no total e reserva proposta de 30 lotes para investidores, conforme informação fornecida para a versão atual da oportunidade.