

PLANO DE AÇÃO PROJETO RUBI

Março 2025

IMERSÃO

TERRENO & CONSTRUÇÃO

USANDO OS RECURSOS DA CAIXA



Plano de Ação

Projeto Rubi - Março 2025

IMERSÃO

**TERRENO &
CONSTRUÇÃO**

USANDO OS RECURSOS DA CAIXA



PROJETO RUBI

Parabéns pela decisão de investir no seu conhecimento!

Esse plano de ação tem por objetivo direcionar você para conseguir seu primeiro cliente de Construções Financiadas por meio deste plano de ação

A seguir os passos que você precisa fazer para executar essa estratégia:

1. Captação (seu primeiro cliente está no seu WhatsApp)
2. Estudo de viabilidade (renda, simulação e análise da oportunidade)
3. Oferta dos seus serviços (GP ou GP + ADM)
4. Aprovação de Crédito, elaboração de projetos e aprovações
5. Assinatura do contrato na Caixa

Esses são os primeiros passos para que você possa viabilizar o financiamento do seu cliente!

Plano de Ação

Projeto Rubi - Março 2025

IMERSÃO

**TERRENO &
CONSTRUÇÃO**

USANDO OS RECURSOS DA CAIXA



PROJETO RUBI

O Projeto Rubi foi desenvolvido como uma oferta de oportunidade para o cliente de que deseja **Construir para Morar**

A escolha do bairro foi feita avaliando a melhor oportunidade de custo de lote dentro da capacidade financeira do cliente. Muitas vezes o cliente possui um lote que ele ainda está pagando ou está quitado, o que acelera e viabiliza ainda mais o financiamento.

Foi aplicado neste imóvel a estratégia de projeto viável + projeto futuro em ampliação, onde a planta do imóvel é desenvolvida já planejando a ampliação da casa e trazendo diversas oportunidades de aproveitamento para uma planta futura de médio / alto padrão

Características do Imóvel do Projeto Rubi

- Casa Térrea em bairro de padrão popular em Sorocaba - SP
- Loteamento Aberto com padrão construtivo baixo
- Área Construída - 73 m²

DADOS FINANCEIROS E DO IMÓVEL

Características Financeiras do Projeto Rubi:

- Valor do Terreno - R\$ 120.000,00
- Valor do CUB com Mão de Obra praticada - R\$ 151.400,00 (73 m2)
- Prazo de Construção - 4 meses

- Casa térrea com 2 quartos e 1 banheiro
- 73 m2 construídos
- Lote de 250 m2

EXPECTATIVA DE GANHOS

Este tipo de obra pode ser feita tanto no formato de Gestão do Processo (onde você cuida apenas da parte de documentação e processo junto à Caixa), Administração (onde, além da gestão do processo, você também é remunerado pela Administração da obra até a entrega nas chaves).

Ganho com Gestão do Processo - R\$ 15.000,00

Ganho com Gestão + Administração - R\$ 54.100,00

ANÁLISES DE GANHOS

HONORÁRIOS DESEJADOS

Projetos

R\$ 1.500,00

Responsabilidade Técnica

R\$ 2.000,00

Gestão do Processo (% valor da construção)

% 5,00

R\$ 11.500,00

Administração ou Lucro da Obra (% valor da construção)

% 17,00

R\$ 39.100,00

Total Honorários Desejados

R\$ 54.100,00

• Preço de Venda (por m²): R\$ 2.541,10

CUB + BDI 6% (Prof. Autônomo)

R\$ 2.595,29

CUB + BDI 10%

R\$ 2.693,23

CUB + BDI 18% (Construtora)

R\$ 2.889,10

ESTUDO DE VIABILIDADE DO NEGÓCIO

	SÓ GESTÃO DO PROCESSO	GP + ENTREGA NAS CHAVES
Valor do terreno (descontado o ágio)	R\$ 120.000,00	R\$ 120.000,00
Documentação (estimada)	R\$ 19.600,00	R\$ 19.600,00
Juros de Obra (estimada)	R\$ 5.343,33	R\$ 5.343,33
Custo Materiais e Mão de obra + Outros Adicionais i	R\$ 151.400,00	R\$ 151.400,00
Honorários Desejados	R\$ 15.000,00	R\$ 54.100,00
CUSTO TOTAL PARA O CLIENTE	R\$ 311.343,33	R\$ 350.443,33
DIFERENÇA A SER PAGA PELO CLIENTE* (descontados o FGTS e/ou subsídio)	R\$ 11.343,33	R\$ 50.443,33

*IMPORTANTE!

- Em ATC: Tanto em MCMV ou SBPE é obrigatório o pagamento de no mínimo 20% do valor do terreno com FGTS, ágio da loteadora ou recursos próprios.
- Em CTP: Tanto em MCMV quanto SBPE, se a renda do proponente for compatível é possível financiar todo o valor da construção.
- Qualquer recurso da CAIXA só é liberado após o registro do contrato de financiamento, logo todos os custos anteriores devem ser arcados ou adiantados pelo cliente.

PROJETOS 73 m²

