



Julho - 2025

Sumário

1. Resumo Executivo	3
2. Análise de Mercado.....	3
• Público-alvo:	3
• Tendências:	3
• Concorrência:.....	3
• Vantagens competitivas:	3
3. Produtos e Serviços	4
4. Plano Operacional	4
• Etapas do processo:.....	4
• Equipe inicial:	4
5. Plano Financeiro	5
• Investimento inicial estimado:	5
• Fontes de recursos:.....	5
• Preço médio das casas:.....	5
• Forças:	5
• Fraquezas:.....	5
• Oportunidades:.....	6
• Ameaças:	6
7. Projeções e Metas.....	6

1. Resumo Executivo

- **Nome da empresa:** Casa Concretto Incorporações Ltda.
- **Missão:** Oferecer moradias de alta qualidade e método de disruptivo, sustentáveis e com menor tempo de construção, por meio de tecnologias embarcada.
- **Visão:** Tornar-se referência nacional em construção de casas pré-moldadas acessíveis e eficientes.
- **Area de atuação:** Brasil;
- **Forma jurídica:** Ltda.
- **Produtos principais:** Incorporação de terrenos e construção de casas para venda direta e/ou que se encaixem em programas habitacionais como o Minha Casa Minha Vida, bem como demais esteiras de financiamento.

2. Análise de Mercado

- **Público-alvo:**
 - Interessados em possuir uma casa e não vai construir sozinho;
 - Investidores em imóveis residenciais;
 - Municípios com déficit habitacional.
- **Tendências:**
 - Crescimento da demanda por moradias de sistema inteligentes;
 - Maior aceitação por construções rápidas e tecnológicas;
 - Metodologia nova no ramo da construção civil.
- **Concorrência:**
 - Construtoras tradicionais;
 - Pedreiros e construtores autônomos.
- **Vantagens competitivas:**
 - Rapidez na entrega;
 - Padronização e controle de processo;
 - Redução de custo da obra através de terceirização de serviços.
 - Compra e gestão global;
 - Todo processo em uma única empresa.

3. Produtos e Serviços

- Construção de casas térreas padronizadas (55 m², 80 m² e 100m²);
- Execução da obra com infraestrutura básica completa seguindo o consulto de casa tecnológica;
- Serviços complementares desde o acompanhamento do processo de aprovação de crédito, registro do imóvel em cartório até a entrega da escritura ao proprietário.

4. Plano Operacional

- **Etapas do processo:**
 1. Prospecção e aquisição e incorporação de terrenos;
 2. Compra e transporte das formas estruturais;
 3. Contratação de Munck para montagem;
 4. Montagem das casas no local;
 5. Contratação (via terceirização) de profissionais de elétrica e hidráulica e acabamentos como pisos, azulejos e pintura além de paisagista.
 6. Venda direta ou via financiamento;
- **Equipe inicial:**
 - Diretor Executivo: **Vagner**;
 - Engenheiro Civil: **Danilo**;
 - Mestre de obras: **Sérgio**;
 - Corretor Master: **Vinicius**;
 - Financeiro: **Priscila**;
 - Jurídico: **Gisele**;
 - Tecnologia da Informação: **Ailton**;

5. Plano Financeiro

- **Investimento inicial estimado:**
 - Capital de giro: **R\$ 500.000,00;**
 - Marketing e vendas: **A definir.**
- **Fontes de recursos:**
 - Capital próprio.
- **Preço médio das casas:**
 - 55 m²: Aproximadamente **R\$ 380.000,00;**
 - 80 m²: Aproximadamente **R\$ 450.000,00;**
 - 100m²: Aproximadamente **R\$ 520.000,00.**

6. Estratégia de Marketing e Vendas

- Parcerias com corretores locais e imobiliárias;
- Divulgação nas redes sociais com vídeos de obra rápida;
- Stands de vendas em shopping com experiência imersiva através de óculos de realidade aumentada, tv touch com planta, maquete e parede amostra.
- Financiamento via Caixa Econômica Federal e leilão de crédito entre bancos;
- Prova social: depoimentos de moradores, vídeos de time-lapse.
- Campanha massiva de tráfego pago, criação e aprimoramento de funil de vendas online no google ads e meta ads;
- Casa modelo próximo ao loteamento alvo.
- Política de remuneração e premiações onde a imobiliária fica com 6%, o corretor fica com 2% e mais 1% para premiações da equipe.
- **Forças:**
 - Construção rápida e previsível;
 - Custo reduzido;
 - Controle de qualidade da fábrica;
- **Fraquezas:**
 - Resistência inicial do mercado ao pré-moldado a depender da região;
 - Investimento alto em estrutura inicial;

- **Oportunidades:**
 - Déficit habitacional em regiões como cidades médias de com alta valorização imobiliária;
 - Incentivos habitacionais governamentais;
 - Falência e escassez da mão de obra na construção civil.
- **Ameaças:**
 - Burocracia para aprovação de loteamentos;
 - Variações no custo com aquisição de formas e logística de transporte;
 - Concorrência que pode copiar rapidamente o modelo de negócio e replicar.

7. Projeções e Metas

- **2º Semestre de 2025:**
 - Construção e venda de 5 casas e mais 10 casas na fila de espera;
- **1º Semestre de 2026:**
 - Processo formatados e clareza se é franqueável ou não.
- **2º Semestre de 2026:**
 - Testar o formato em outra região.
- **Margem de lucro prevista:**
 - 20% sobre o custo total.