**Projeção de Faturamento (Cenário Realista e Conservador)**

*Base de Cálculo: Performance Média por Corretor/Parceiro*

Objetivo: Demonstrar a viabilidade e a rentabilidade superior do modelo de parceria proposto, utilizando metas de performance iniciais e deliberadamente conservadoras. Provamos aqui que o modelo não depende de resultados extraordinários para ser um sucesso, mas sim de uma estrutura inteligente que fomenta o crescimento sólido e sustentável.

---

## Premissas Reajustadas (Base "Pé no Chão")

Valores Médios (Mantidos):

- Venda de Imóvel: R$ 500.000,00

- Aluguel Anual: R$ 2.000,00/mês

- Aluguel de Temporada: R$ 8.000,00 (pacote)

Metas de Performance POR CORRETOR (Novas):

- Vendas: 5 (Ano 1) | 10 (Ano 2)

- Contratos de Aluguel Anual (Novos): 5 (Ano 1) | 10 (Ano 2)

- Contratos de Aluguel de Temporada: 12 (Ano 1) | 24 (Ano 2)

## Cenário 1: Faturamento de VENDAS (Por Corretor)

Tabela Comparativa de Vendas (Performance por Corretor):

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Métrica** | **Ano 1** | **Ano 2** |
| Nº de Vendas | 5 | 10 |
| VGV Total | R$ 2.500.000,00 | R$ 5.000.000,00 |
| Comissão Bruta Total (8%) | R$ 200.000,00 | R$ 400.000,00 |
| Receita Tradicional 50/50 |  |  |
| ↳ Receita Corretor | R$ 100.000,00 | R$ 200.000,00 |
| ↳ Receita Imobiliária Invista | R$ 100.000,00 | R$ 200.000,00 |
| Receita Proposta 65/35 |  |  |
| ↳ Receita Parceiro Estratégico | R$ 130.000,00 | --- |
| ↳ Receita Imobiliária Invista | R$ 70.000,00 | --- |
| Receita Proposta 50/50 |  |  |
| ↳ Receita Parceiro Estratégico | --- | R$ 200.000,00 |
| ↳ Receita Imobiliária Invista | --- | R$ 200.000,00 |
| **Análise Estratégica** |  |  |
| **Investimento Invista Ano 1** | **R$ 30.000,00** | **Catalisador Ano 2** |

## Cenário 2: Faturamento de LOCAÇÕES (Por Corretor/Gestor)

Tabela de Projeção de Locações:

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Métrica** | **Ano 1** | **Ano 2** |
| **LOCAÇÃO ANUAL** |  |  |
| Contratos Ativos Novos | 5 | 10 (Total 15) |
| Faturamento Bruto Anual | R$ 60.000,00 | R$ 240.000,00 |
| Comissão Bruta (18%) | R$ 10.800,00 | R$ 43.200,00 |
| ↳ Receita Gestor (70%) | R$ 7.560,00 | R$ 30.240,00 |
| ↳ Receita Imobiliária (30%) | R$ 3.240,00 | R$ 12.960,00 |
| **LOCAÇÃO DE TEMPORADA** |  |  |
| Nº de Contratos | 12 | 24 |
| Faturamento Bruto Total | R$ 96.000,00 | R$ 192.000,00 |
| Comissão Bruta (18%) | R$ 17.280,00 | R$ 34.560,00 |
| ↳ Receita Gestor (70%) | R$ 12.096,00 | R$ 24.192,00 |
| ↳ Receita Imobiliária (30%) | R$ 5.184,00 | R$ 10.368,00 |

## Estrutura de Responsabilidades e Framework Operacional

### Vendas

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Papel** | **Responsabilidade** | **Contrapartida Imobiliária** |
| Corretor | Captação, negociação, acompanhamento de vendas, pós-venda | Comissão; suporte marketing, jurídico, CRM e gerência |
| Imobiliária | Leads, marketing, sistema CRM, jurídico, administrativo, supervisão | Treinamento, incentivo financeiro, estrutura completa |
| Agenciador | Captação de imóveis e cadastro | Integração com corretor |
| Secretária/Back Office | Agendamento, documentação | Reduz tarefas administrativas |
| Gerência | Supervisão de metas, treinamento e análise de performance de toda equipe | 1 gestor para todos |
| **Equipe Ideal** | **1 Gestor, 1 Agenciador, 1 Secretária, 3-6 corretores** | **Eficiência e escalabilidade** |

### Locações (Anual e Temporada)

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Papel** | **Responsabilidade** | **Contrapartida Imobiliária** |
| **Corretor/Gestor de Locações** | **Captação de inquilinos/proprietários, negociação e acompanhamento de contratos** | **Comissão; suporte completo de marketing, sistema, jurídico e administrativo** |
| Imobiliária | Marketing, sistema, jurídico, administrativo, supervisão e treinamento | Fornece estrutura e suporte completo |
| Secretária/Back Office | Confirmação de reservas, contratos e check-in/out | Reduz carga administrativa |