



SmartSUD

ESTRUTURAÇÃO ESTRATÉGICA

Business Plan – SmartSUD Estruturação Estratégica

Business Plan – SmartSUD Estruturação Estratégica	2
1. Visão Geral	3
2. Fases de Evolução 2024–2030	4
2.1. 2024–2025: Tração e Consolidação da Proposta	4
2.2. 2026: Estrutura Inicial e Expansão Regional	4
2.3. 2027: Escalada e Ampliação Territorial	5
2.4. 2028–2029: Consolidação Nacional e Institucionalização	5
2.5. 2030: Empresa Operando com Alta Performance	5
3. Blocos Modulares Funcionais	6
3.1. Blocos Já Ativos	6
3.2. Blocos em Expansão	7
4. Modo de Operação	7
5. Modelos de Receita e Captação	8
6. Posicionamento de Mercado	9
8. Critério Estratégico: Intermediar ou Estruturar?	10
Checklist: Intermediar ou Estruturar?	11
9. Roadmap e Próximos Marcos	12
8. Filosofia de Empresa e Visão Fundadora	13
8. Apêndice	13

1. Visão Geral

A **SmartSUD** nasce com o propósito claro de construir uma operação leve, modular e altamente escalável, ancorada em inteligência contínua e controle centralizado. Com base na experiência em negócios imobiliários e no uso intensivo de inteligência artificial, a jornada se organiza em torno de núcleos ativáveis — chamados de blocos funcionais — que são mobilizados conforme a tração das oportunidades. A meta é ambiciosa: atingir um lucro médio de **R\$ 1 milhão por mês até dezembro de 2030**. Para isso, cada decisão é guiada por pragmatismo, estratégia e uma tese clara de atuação: intermediação de alto valor somada à estruturação de projetos robustos com inteligência aplicada em todas as fases.

- **Objetivo Central: Empresa leve, modular e escalável**

A **SmartSUD** nasce com o propósito claro de construir uma operação leve, modular e altamente escalável, ancorada em inteligência contínua e controle centralizado. Com base na experiência em negócios imobiliários e no uso intensivo de inteligência artificial, a jornada se organiza em torno de núcleos ativáveis — chamados de blocos funcionais — que são mobilizados conforme a tração das oportunidades. A meta é ambiciosa: atingir um lucro médio de **R\$ 1 milhão por mês até dezembro de 2030**. Para isso, cada decisão é guiada por pragmatismo, estratégia e uma tese clara de atuação: intermediação de alto valor somada à estruturação de projetos robustos com inteligência aplicada em todas as fases.

- **Meta 2030: Lucro médio de R\$ 1.000.000/mês**

A **SmartSUD** tem como meta atingir um lucro médio mensal de R\$ 1.000.000,00 até dezembro de 2030. Essa meta se ancora em um modelo leve, modular e escalável, baseado na ativação estratégica de núcleos funcionais sob demanda, inteligência artificial aplicada no centro da operação e alto grau de foco em negociações de grande impacto no setor imobiliário. Não se trata de perseguir volume por volume, mas sim de estruturar com excelência poucas operações bem selecionadas, com margens robustas e inteligência em todas as fases. Essa meta norteia decisões, sustenta a estratégia e serve como baliza de ambição e comprometimento ao longo da jornada.

- **Fundamentação Estratégica**

A estratégia da **SmartSud** está fundamentada em três pilares complementares: inteligência aplicada, estrutura modular e ativação sob demanda. Em vez de uma estrutura pesada e fixa, a operação se organiza por meio de blocos funcionais que são acionados conforme a maturação de cada oportunidade. O controle permanece central, garantindo alinhamento, consistência e

ritmo. Ao integrar tecnologia, rede qualificada e visão estratégica, a **SmartSud** atua como uma empresa orquestradora — que conecta, estrutura e impulsiona projetos de alto valor agregado com máxima eficiência e precisão.

- **Tese de Atuação: Intermediação + Estruturação + Inteligência**

A tese de atuação da **SmartSud** se apoia na combinação de três forças: intermediação estratégica, estruturação de valor e inteligência aplicada. Mais do que apenas conectar pontas, a **SmartSud** entra em campo para desenhar, organizar e potencializar cada operação imobiliária com visão de longo prazo e foco no resultado final. Isso significa identificar oportunidades com alto potencial, organizar o racional do negócio, alinhar interesses e entregar soluções que geram valor para todos os envolvidos — sempre com leveza, pragmatismo e inteligência no centro da tomada de decisão.

2. Fases de Evolução 2024–2030

A SmartSud está sendo construída com base em uma lógica de evolução progressiva, respeitando o ritmo natural da estruturação, da rede e das oportunidades do mercado. O crescimento não se dá por escala de estrutura, mas por aumento da inteligência estratégica e da capacidade de ativar, executar e concluir operações de alto impacto. A seguir, estão delineadas as principais fases até 2030, que orientam a consolidação do modelo.

2.1. 2024–2025: Tração e Consolidação da Proposta

- Meta de lucro médio mensal: **R\$ 300 mil**
- Validação da tese com projetos-piloto e negociações estratégicas
- Consolidação do modelo leve com controle central e blocos ativáveis
- Fortalecimento da identidade institucional **SmartSud**
- Criação e teste dos núcleos funcionais
- Apresentações HTML e inteligência estratégica como diferencial

2.2. 2026: Estrutura Inicial e Expansão Regional

- Meta de lucro médio mensal: **R\$ 500 mil**
- Estruturação formal da rede de parceiros e consultores recorrentes
- Captação de ao menos dois fundos parceiros para operações estruturadas
- Firma dos primeiros MOUs com exclusividade regional
- Produção de business plans financiados por investidores ou construtoras

2.3. 2027: Escalada e Ampliação Territorial

- Meta de lucro médio mensal: **R\$ 650 mil**
- Atuação em novos estados e consolidação de presença em pólo secundário
- Apresentação de pelo menos 10 planos estruturados no ano
- Início da atuação com CRIs e fundos imobiliários

2.4. 2028–2029: Consolidação Nacional e Institucionalização

- Meta de lucro médio mensal: **R\$ 800 mil**
- Funil recorrente de projetos estruturados com excelência
- Estruturação de sociedade com fundos ou criação de veículo proprietário
- Atuação integrada em M&A, hotelaria, renda urbana e outros segmentos estratégicos

2.5. 2030: Empresa Operando com Alta Performance

- Meta de lucro médio mensal: **R\$ 1 milhão**
- Time central enxuto e rede modular consolidada
- Execução simultânea de projetos com grande VGV
- Parcerias institucionais e carteira robusta de ativos sob gestão
- Capacidade de internacionalização futura

3. Blocos Modulares Funcionais

A estrutura da SmartSud é desenhada de forma modular, com blocos funcionais especializados que podem ser ativados conforme o tipo, estágio e complexidade de cada operação. Esses blocos não representam departamentos fixos, mas núcleos estratégicos que reúnem inteligência técnica, parceiros qualificados e protocolos de atuação para apoiar a estruturação das oportunidades. O controle permanece centralizado, mas a execução se dá de forma leve, sob demanda, garantindo agilidade, foco e eficiência. Essa lógica permite escalar sem inflar estrutura, mantendo a empresa enxuta e estrategicamente posicionada em todas as etapas das operações.

3.1. Blocos Já Ativos

- Angariadores Locais**

Núcleo descentralizado formado por parceiros regionais com acesso direto a proprietários, corretores e oportunidades fundiárias. São ativados conforme a praça e o perfil do projeto, com foco em alimentar o pipeline da **SmartSud** com ativos estratégicos.

- Jurídico Estratégico**

Bloco responsável por interpretar riscos, estruturar modelos jurídicos de viabilização e apoiar na redação de instrumentos como MOUs, opções, SPEs e contratos. Atua em parceria com escritórios e advogados especialistas sob coordenação central.

- Modelagem Financeira e Mercado de Capitais**

Núcleo que apoia a definição do racional econômico da operação, estruturação de TIR, payback, margem, viabilidade financeira, e, quando necessário, conexão com CRIIs, fundos ou veículos de captação estruturada.

- Arquitetura e Estudos Técnicos**

Bloco responsável por interpretar o potencial físico e regulatório da área. Produz análises urbanísticas, estudos preliminares, conceitos de produto e, quando necessário, estimativas de massa de projeto para orientar a estruturação.

- Inteligência de Mercado**

Bloco focado na leitura do mercado-alvo de cada operação. Atua na definição do produto ideal, análise de ticket médio, comportamento de compra, mapeamento de concorrência e potencial de absorção. Apoia decisões estratégicas de posicionamento e viabilidade comercial, conectando o racional do projeto à realidade da demanda.

- **Orçamentação Técnica e CAPEX de Implantação**
Bloco voltado à estimativa técnica de custos da operação. Produz premissas confiáveis de custo por metro quadrado urbanizado, CAPEX de implantação (infraestrutura, áreas comuns, fases do projeto), e orienta a modelagem financeira com base em dados reais de mercado, fornecedores e parâmetros operacionais.
- **Network e Canal Institucional - Robson**
Bloco estratégico responsável por mapear, nutrir e conectar a rede de relacionamento com construtoras, loteadoras, fundos, family offices e players institucionais. Atua como ponte entre a inteligência interna da **SmartSud** e os parceiros do mercado.

3.2. Blocos em Expansão

À medida que a **SmartSud** avança, novos núcleos estratégicos serão ativados para ampliar a capacidade de entrega, relacionamento e controle. Esses blocos não precisam ser ativados simultaneamente, mas estarão prontos para entrar em operação conforme o crescimento orgânico da empresa e o volume de oportunidades justificarem. A expansão segue a mesma lógica modular e sob demanda que orienta toda a estrutura.

- **Comunicação Institucional**
Responsável por posicionar a marca **SmartSud** no mercado, reforçar autoridade, publicar cases e materiais estratégicos, criar apresentações e alimentar canais digitais com conteúdo que reflete a filosofia da empresa.
- **Relacionamento com Investidores**
Núcleo voltado à manutenção, nutrição e expansão da base de investidores institucionais, construtoras, loteadoras e fundos parceiros. Estrutura os touchpoints com quem investe ou coestrutura operações, buscando recorrência e confiança.
- **Gestão Documental e Cronograma**
Bloco operacional que organiza a vida documental de cada operação, com controle de versões, prazos, minuturas, vencimentos e andamentos. Dá suporte à fluidez e previsibilidade das entregas, reduzindo risco de perda de tempo ou de informações críticas.

4. Modo de Operação

A SmartSud opera com base em um modelo centralizado em inteligência estratégica, leveza operacional e ativação sob demanda. A empresa não se estrutura como uma organização tradicional com departamentos fixos, mas sim como um hub de articulação que coordena núcleos funcionais conforme a maturidade e complexidade de cada operação. O uso da inteligência artificial é incorporado como apoio diário e contínuo à tomada de decisão, produção de materiais, estruturação de propostas e análise de oportunidades.

- **Controle central com apoio de IA 24/7**

Todas as decisões estratégicas, produção de materiais e acompanhamento das operações partem de um controle central operado diretamente por Robson, com apoio constante da inteligência artificial para dar agilidade, profundidade e qualidade às entregas.

- **Ativação sob demanda por núcleo funcional**

Os blocos funcionais são ativados conforme a necessidade de cada projeto, evitando estrutura fixa e permitindo que a **SmartSud** opere com leveza e eficiência, sem abrir mão da profundidade técnica.

- **Organização em DataRoom no Google Drive**

Toda a documentação das operações — propostas, apresentações, contratos, estudos, cronogramas — é organizada em pastas temáticas e cronológicas no Google Drive, funcionando como um DataRoom compartilhado e de fácil acesso.

- **Produção contínua de materiais estratégicos**

A empresa mantém ritmo constante de produção de apresentações HTML, estudos de viabilidade, propostas e relatórios, que são utilizados tanto na prospecção quanto na estruturação de parcerias.

- **Alimentação recorrente de plano de estudos prático**

Robson mantém uma rotina de escuta ativa e estudos práticos, aplicados diretamente nas negociações e nas decisões estratégicas. O conteúdo é consumido de forma leve (em caminhadas, deslocamentos) e integrado ao dia a dia da empresa.

5. Modelos de Receita e Captação

A **SmartSud** adota um modelo de receita diversificado, alinhado com sua tese de atuação e com a evolução do mercado. Em vez de depender apenas de intermediações pontuais, a empresa monetiza por meio da estruturação estratégica de parcerias, originação qualificada e, futuramente, participação em veículos financeiros e operações de M&A. O foco é gerar valor com profundidade e recorrência.

- **Intermediação Direta**

Comissões por operações viabilizadas diretamente, como permutas físicas ou financeiras, aquisições por construtoras e loteadoras, ou venda direta de ativos. A SmartSud participa como originadora e articuladora estratégica.

- **Estruturação de Parcerias Financeiras e Permutas**

Receitas oriundas da montagem de operações que envolvem parceiros investidores e proprietários de ativos. Pode incluir fee pela estruturação do plano de negócio, participação em percentual do resultado ou valor fixo por projeto aprovado.

- **Captação de Fundos Imobiliários e CRI**

Atuação como originadora e estruturadora de operações que demandam funding institucional, seja via fundos imobiliários, CRIs ou veículos híbridos. A remuneração pode vir por fee de sucesso, co-gestão do projeto ou participação societária.

- **Futuras Operações de M&A**

À medida que a empresa se consolida, passa a atuar também na estruturação de fusões, aquisições ou incorporações no mercado imobiliário, especialmente quando há oportunidade de conectar inteligência, terreno e capital. Essa frente gera receita por êxito e fortalece o posicionamento institucional.

6. Posicionamento de Mercado

A **SmartSud** se posiciona como uma empresa de nova geração: leve, conectada e com inteligência estratégica no centro da operação. Atua como uma estrutura de orquestração — não se limita a apresentar oportunidades, mas as transforma em negócios viáveis e estruturados, com visão de longo prazo e foco em resultados para todos os envolvidos. Seu diferencial está em combinar proximidade prática com sofisticação estratégica, numa atuação rara no setor imobiliário tradicional.

- **Proposta Única: Leve, Inteligente, Estruturadora**

SmartSud não é corretora, nem consultoria engessada. É uma estrutura estratégica que ativa núcleos por demanda, utiliza IA como base operacional e entrega soluções que alinham interesse, inteligência e execução.

- **Benchmark com Estruturas Estratégicas e Boutiques de Originação**

Se aproxima de modelos utilizados em países como EUA e Reino Unido, onde boutiques de originação e estruturação conectam ativos com capital e fazem a curadoria de operações com alto nível de sofisticação e leveza.

- **Atuação como Orquestradora e Curadora de Oportunidades**

Em vez de se posicionar como prestadora de serviço ou intermediadora de volume, a **SmartSud** atua como orquestradora: coordena talentos, interpreta riscos e conecta capital com inteligência de mercado. É curadora de oportunidades de alto impacto.

- **Relacionamento com Construtoras, Fundos e Proprietários**

O posicionamento da empresa permite atuar com credibilidade e equilíbrio diante de todos os agentes — mantendo autonomia, confiança e visão estratégica na mesa de negociação, sem depender exclusivamente de um lado.

8. Critério Estratégico: Intermediar ou Estruturar?

A SmartSud opera com agilidade e pragmatismo, alternando entre modelos de intermediação tradicional e estruturação completa, conforme o perfil da oportunidade. O objetivo é maximizar valor, minimizar riscos e utilizar os blocos funcionais apenas quando realmente necessário.

Para isso, foi desenvolvido um checklist prático de decisão, aplicado caso a caso, que define o melhor caminho entre intermediar com leveza ou estruturar com inteligência.

Esse critério é guiado por fatores como:

- Acesso direto à origem da oportunidade;
- Maturidade jurídica e técnica da área;
- Grau de concorrência no mercado;

- Potencial de VGV e ticket médio;
- Capacidade de repassar custos de estruturação;
- Potencial de geração de case para o portfólio da Smart-SUD.

Se quatro ou mais critérios forem favoráveis à estruturação, a operação é tratada como candidata ao modelo SmartSud.

Se não, prossegue como intermediação estratégica, preservando leveza e foco no ganho imediato.

Checklist: Intermediar ou Estruturar?

1. Acesso à Origem da Oportunidade

- Tenho acesso direto ao proprietário ou alguém com poder real de decisão?
 → *Se sim, posso travar a negociação com mais autonomia (estruturação possível).*

2. Grau de Maturidade da Oportunidade

- A área já está viável, regularizada e pronta para apresentar?
 → *Se sim, intermediar pode ser mais rápido e eficiente.*
- A área tem pendências jurídicas, técnicas ou precisa de conceito para ganhar valor?
 → *Se sim, há espaço para estruturar com inteligência (caso SmartSud).*

3. Nível de Concorrência sobre a Área

- A área está circulando no mercado, com vários players?
 → *Intermediar rápido pode ser mais seguro.*
- A área está fora do radar e tenho exclusividade ou confiança com o proprietário?
 → *Possibilidade ideal para estruturação.*

4. Potencial de VGV e Ticket Médio

- A operação tem VGV significativo e potencial de margem robusta?
 → *Vale considerar estruturar para ampliar ganho.*
- É uma operação de volume baixo, sem margem para dividir valor?
 → *Melhor manter como intermediação simples.*

5. Custo Estimado para Estruturação

- O custo de estudos pode ser repassado a terceiros (investidor, parceiro técnico)?
 → *Estruturar é viável sem sobrecarregar a operação.*

Não há sinal claro de quem vai bancar os estudos?

→ *Evite avançar sem tração real.*

6. Potencial de Case para o Portfólio SmartSud

Estruturar essa operação ajudaria a posicionar a empresa e gerar autoridade?

→ *Mesmo com menor ganho, pode ser estratégico construir o case.*

9. Roadmap e Próximos Marcos

A SmartSud já está em fase operacional e avança com foco na implementação progressiva de seus blocos, estruturação de oportunidades estratégicas e construção de sua presença institucional. Os próximos passos estão organizados em ciclos de ação, que integram estratégia, posicionamento e entregas concretas.

- **Próximos Passos Imediatos (0–6 meses)**

- Consolidação do material institucional (Business Plan, apresentação em HTML, site leve);
- Estruturação dos primeiros MOUs de exclusividade com proprietários e investidores;
- Organização do DataRoom padrão para cada operação;
- Ativação formal dos blocos ativos (jurídico, orçamentação, arquitetura e network);
- Estruturação de pelo menos dois business plans com financiamento parcial ou total por parceiros.

- **Próximos Ciclos (6–18 meses)**

- Expansão das oportunidades para novas praças (ex: Londrina, Cascavel, Centro-Oeste);
- Captação dos primeiros fundos parceiros ou investidores institucionais recorrentes;
- Formalização de processos padrão para ativação e gestão dos blocos modulares;
- Avanço na produção de estudos de viabilidade com inteligência de mercado aplicada;
- Apresentação de pelo menos 5 planos estruturados no ano seguinte.

- **Evolução de Médio Prazo (18–36 meses)**

- Consolidação da presença em pólos secundários;
- Estruturação de veículos próprios ou entrada como sócio em operações estruturadas;

- Ampliação da rede institucional e posicionamento da marca como referência nacional em estruturação estratégica leve.

8. Filosofia de Empresa e Visão Fundadora

A **SmartSud** nasce da convicção de que é possível construir uma empresa de alto impacto com leveza, inteligência e propósito. Inspirada na visão de que o futuro pertence a estruturas enxutas, conectadas e orientadas por estratégia, a empresa rejeita o excesso de peso organizacional e escolhe operar com foco, critério e profundidade.

O centro da filosofia é a clareza: fazer o que importa, com quem agrupa, no tempo certo. A empresa não busca escala em volume, mas em relevância. Cada operação estruturada é tratada como um projeto único, com inteligência aplicada desde a origem até a entrega final. E cada bloco funcional é ativado com intencionalidade, para garantir excelência sem burocracia.

A **SmartSud** acredita no poder da escuta estratégica, da tecnologia como aliada e da confiança como lastro das relações. É uma empresa em movimento, que aprende em tempo real e constrói com os pés no chão e o olhar no horizonte.

8. Apêndice

- **Modelos e Referências de Documentos**
 - Minuta padrão de MOU (Memorando de Entendimento)
 - Modelo simplificado de Opção de Compra com cláusulas estratégicas
 - Rascunho de Carta de Intenção para construtoras ou investidores
 - Checklists por fase (viabilidade, estruturação, ativação)
- **Quadros Visuais de Apoio**

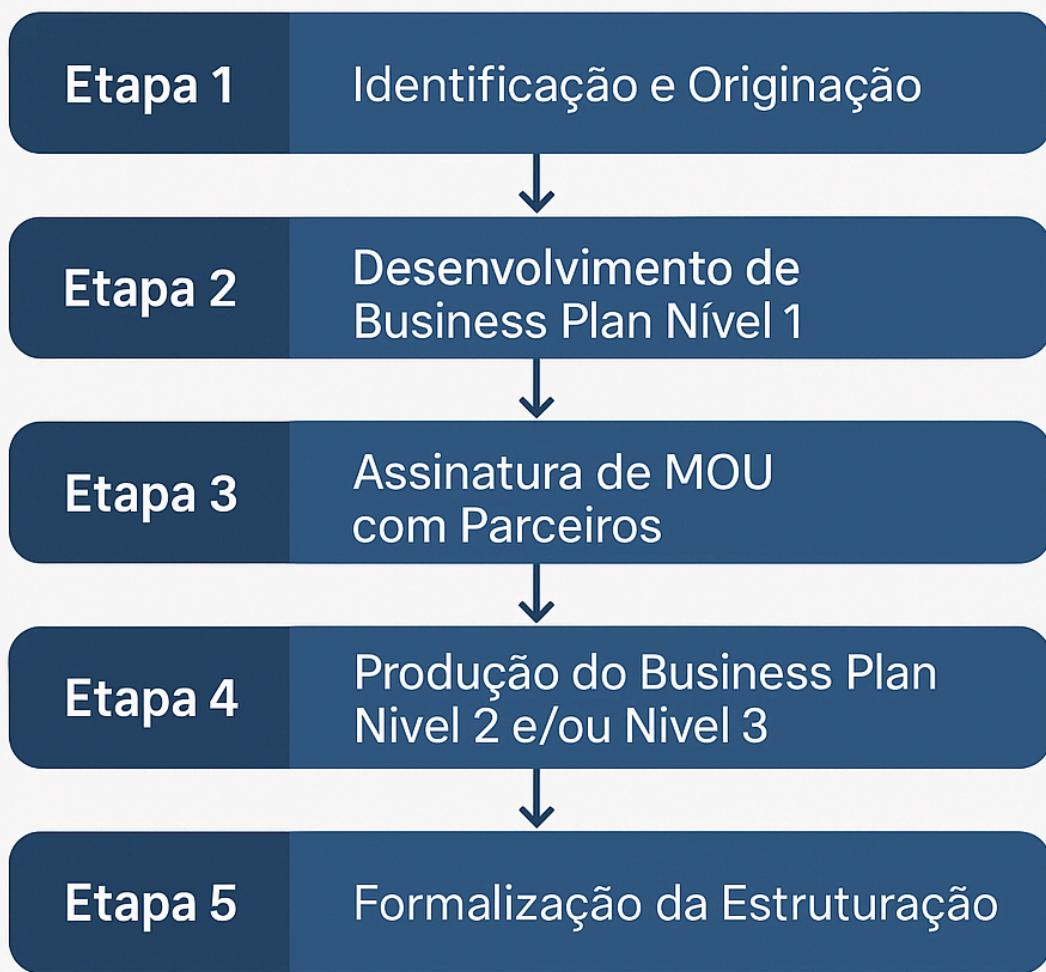
Linha do tempo



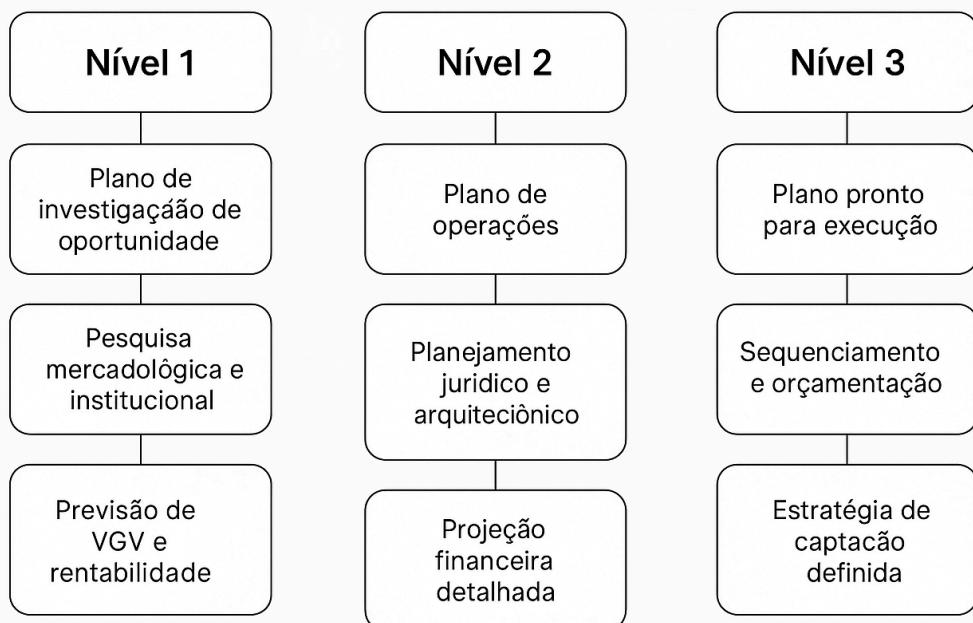
SmartSud – Estrutura Modular de Blocos Funcionais

Blocos Ativos	Blocos em Expansão	Blocos Futuramente Viáveis
Angariadores Locais Jurídico Estratégico Modelagem Financeira e Mercado de Capitais Arquitetura e Estudos Técnicos Orçamentação e Inteligência de Mercado	Comunicação Institucional Relacionamento com Investidores Gestão Documental e Cronograma	Produtos Proprietários Veículo de Captação Direta Expansão Territorial Profunda

ETAPAS DE ESTRUTURAÇÃO DE UMA OPERAÇÃO COM SMARTSUD



ESTÁGIOS DO BUSINESS PLAN



Ativação dos módulos funcionais



Modelo de Perfil Operacional – Apêndice Institucional

Gerente de Projetos Estratégicos – Bloco Network e Canal Institucional

Missão:

Atuar como braço direito do núcleo central da SmartSUD, coordenando a execução das oportunidades estratégicas em andamento, com foco na fluidez dos blocos modulares e no relacionamento institucional com desenvolvedores, investidores e parceiros do ecossistema.

Responsabilidades:

- Monitorar o funil ativo de oportunidades e reportar andamento com clareza e agilidade;
- Ser ponte direta entre a inteligência central (Robson) e os blocos funcionais ativados, garantindo ritmo e coesão;
- Representar a empresa institucionalmente em reuniões técnicas e agendas de acompanhamento, sempre com discrição e sintonia com a visão da SmartSUD;
- Organizar cronogramas, pastas de DataRoom, briefings e minutas com controle de versões;
- Apoiar a produção de apresentações e materiais estratégicos em sinergia com o estilo da empresa;
- Atuar com lealdade e visão de longo prazo, respeitando a centralidade estratégica da operação.

Requisitos Comportamentais:

- Maturidade institucional e emocional;
- Capacidade de síntese, boa escrita e clareza na comunicação;
- Inteligência relacional e discrição;
- Alinhamento com a filosofia da SmartSUD: leveza, pragmatismo e ambição sustentável.

Modelo de Remuneração:

- Participação proporcional nas operações estruturadas sob sua coordenação, mediante parâmetros de performance e entrega;
- Possibilidade futura de integração societária minoritária, a depender do grau de lealdade, entrega e confiabilidade demonstrados ao longo do tempo.

Modelo de Perfil Operacional – Apêndice Institucional**Perfil Operacional – Bloco Jurídico Estratégico****Missão:**

Interpretar riscos, destravar travas jurídicas e estruturar os instrumentos legais que viabilizam as operações. Esse parceiro atua como apoio técnico confiável na construção de soluções

jurídicas que equilibrem segurança e fluidez.

Responsabilidades:

- Interpretar a matrícula, zoneamento e eventuais entraves legais ou ambientais da área;
- Apoiar na redação e revisão de MOUs, opções de compra, contratos de permuta, termos com investidores, entre outros;
- Auxiliar na estruturação de modelos jurídicos compatíveis com as exigências do funding ou dos parceiros estratégicos;
- Trabalhar sob coordenação da inteligência central, com foco na viabilidade jurídica da operação e preservação da confiança entre as partes.

Requisitos Comportamentais:

- Senso prático, postura conciliadora e respeito ao tempo de negócio;
- Capacidade de propor caminhos e mitigar riscos sem burocratizar;
- Alinhamento com a filosofia SmartSUD: clareza, eficiência e equilíbrio.

Modelo de Remuneração:

- Fee por instrumento elaborado (ex: MOU, minuta de permuta, parecer);
- Possibilidade de bônus variável atrelado ao êxito da operação em casos estratégicos;
- Alternativamente, participação fixa por operação estruturada, de forma proporcional ao seu papel.

Modelo de Perfil Operacional – Apêndice Institucional

Perfil Operacional – Bloco Modelagem Financeira e Mercado de Capitais

Missão:

Organizar o racional econômico da operação, testando cenários e fornecendo os fundamentos para a tomada de decisão e para a comunicação com investidores, incorporadoras ou fundos. Esse módulo conecta produto, mercado e retorno financeiro.

Responsabilidades:

- Desenvolver planilhas de viabilidade com TIR, payback, VGV, margem e sensibilidade de premissas;

- Produzir simulações de cenários (base, pessimista, otimista) para tomada de decisão;
- Apoiar na preparação de materiais estratégicos de captação (sumário executivo, business plan, argumentos de rentabilidade);
- Traduzir os dados técnicos e operacionais dos demais blocos em linguagem financeira clara e fundamentada.

Requisitos Comportamentais:

- Rigor técnico e fluência em Excel e apresentações executivas;
- Capacidade de dialogar tanto com players técnicos quanto com investidores;
- Senso de entrega, leveza na comunicação e alinhamento estratégico com a visão da SmartSUD.

Modelo de Remuneração:

- Fee por estudo de viabilidade entregue, com escopo previamente definido;
- Possibilidade de remuneração variável proporcional ao ticket ou ao êxito da operação estruturada;
- Em casos especiais, possibilidade de participação minoritária em projetos com captação institucional (quando for o caso).

Modelo de Perfil Operacional – Apêndice Institucional

Perfil Operacional – Bloco Arquitetura e Estudos Técnicos

Missão:

Interpretar o potencial físico e regulatório da área, traduzindo os limites legais e urbanísticos em um conceito de produto que oriente a estruturação da operação. Esse parceiro é chave para garantir que o projeto seja viável não apenas tecnicamente, mas também economicamente.

Responsabilidades:

- Levantar e interpretar diretrizes urbanísticas e parâmetros construtivos aplicáveis à área;
- Produzir estudos preliminares e esboços de ocupação (massa de projeto, viabilidade geométrica ou volumétrica);
- Contribuir com soluções criativas que alinhem viabilidade técnica, vocação do terreno e

racional comercial;

- Trabalhar de forma integrada com os blocos de inteligência de mercado e modelagem financeira, alimentando as premissas e ajustando conforme necessidade.

Requisitos Comportamentais:

- Capacidade analítica e leitura técnica apurada;
- Domínio de ferramentas de projeto e representação visual (AutoCAD, SketchUp, etc.);
- Disposição para trabalhar com versões rápidas e iterativas, com foco em tomada de decisão e não apenas estética.

Modelo de Remuneração:

- Fee por estudo ou massa de projeto entregue, com escopo alinhado previamente (ex: estudo geométrico, simulação de potencial construtivo);
- Possibilidade de remuneração complementar atrelada ao avanço ou aprovação da operação;
- Em casos com alta complexidade, possibilidade de participação continuada em fases futuras (como coordenação de projetos técnicos ou aprovação de loteamento).

Modelo de Perfil Operacional – Apêndice Institucional

Perfil Operacional – Bloco Inteligência de Mercado

Missão:

Ler o mercado com profundidade para orientar as decisões de produto, precificação, absorção e estratégia comercial. Esse parceiro conecta a realidade da demanda ao projeto em estruturação, garantindo que o produto tenha aderência ao contexto local e regional.

Responsabilidades:

- Analisar o mercado-alvo da operação, incluindo ticket médio, tipologias ofertadas, ritmo de vendas e concorrência ativa;
- Realizar pesquisas diretas (portais, corretores, bancos) para validar premissas de preço e absorção;
- Sugerir ajustes no conceito do produto com base em fit de mercado e histórico de sucesso na região;

- Fornecer insumos para a modelagem financeira, com base em dados concretos e observações de campo.

Requisitos Comportamentais:

- Perfil prático, observador e com repertório de mercado;
- Capacidade de traduzir dados brutos em insights estratégicos;
- Boa comunicação e habilidade de fazer sondagens e pesquisas com agilidade e leveza.

Modelo de Remuneração:

- Fee por estudo de mercado ou mapeamento de concorrência entregue;
- Possibilidade de bônus proporcional ao impacto positivo do estudo na aprovação ou êxito da operação;
- Quando o parceiro atua também na ponta comercial, pode ser avaliado um modelo híbrido com participação sobre unidades intermediadas, se for o caso.

Modelo de Perfil Operacional – Apêndice Institucional**Perfil Operacional – Bloco Orçamentação Técnica e CAPEX de Implantação****Missão:**

Produzir estimativas realistas e confiáveis dos custos de implantação da operação, servindo de base para a modelagem financeira e tomada de decisão. Esse parceiro transforma conceitos técnicos em números de referência para viabilizar ou calibrar a operação.

Responsabilidades:

- Estimar o custo por metro quadrado urbanizado com base em padrões regionais, fornecedores e tipo de produto;
- Levantar custos de infraestrutura exigida (pavimentação, drenagem, redes, áreas comuns, portaria etc.);
- Apresentar simulações de CAPEX por fase, quando aplicável, em projetos que prevejam implantação em etapas;
- Trabalhar em sintonia com o estudo técnico e a modelagem financeira para garantir consistência entre premissas de produto e custos.

Requisitos Comportamentais:

- Conhecimento técnico-operacional de obras de urbanização e infraestrutura básica;
- Capacidade de produzir estimativas com base em histórico, benchmarking e leitura de campo;
- Clareza na comunicação e objetividade nos relatórios.

Modelo de Remuneração:

- Fee por estudo ou estimativa orçamentária entregue, com escopo claro e alinhado previamente;
- Possibilidade de envolvimento posterior na compatibilização de projetos ou na licitação de obras (quando houver continuidade);
- Em casos com exigência de precisão elevada (pré-execução), remuneração pode incluir visitas técnicas ou cotações com fornecedores locais.

- **Glossário Estratégico da SmartSud**

Ativação sob demanda

Modelo em que núcleos funcionais são acionados conforme a necessidade e maturidade de cada operação, sem estrutura fixa permanente.

Blocos funcionais

Núcleos modulares e estratégicos da SmartSud (jurídico, financeiro, técnico etc.) que operam como unidades de inteligência ativadas conforme o projeto.

Business Plan (Nível 1, 2, 3)

Divisão em três níveis de profundidade:

- Nível 1: análise preliminar de viabilidade e mercado;
- Nível 2: plano operacional com estimativas jurídicas, arquitetônicas e financeiras;
- Nível 3: plano executivo pronto para captação e formalização.

Captação Estruturada

Modelo de financiamento que envolve CRI, fundo imobiliário ou outras formas institucionais de apporte, viabilizado por um plano de negócios estruturado.

Carteira de ativos sob gestão

Conjunto de operações em curso, contratos em execução, participações em SPEs ou acordos com geração de receita futura, organizados sob controle da empresa.

CRI (Certificado de Recebíveis Imobiliários)

Instrumento de captação via mercado de capitais lastreado em recebíveis do setor imobiliário.

Curadoria de oportunidades

Processo seletivo de identificação, filtragem e estruturação de operações com alto potencial. A SmartSud atua como curadora, não como intermediadora generalista.

DataRoom

Ambiente digital organizado com toda a documentação e materiais estratégicos de uma operação, utilizado para análise e tomada de decisão.

Funil recorrente

Modelo em que o pipeline de oportunidades se renova continuamente por meio de originação estruturada e relacionamento ativo com parceiros.

Intermediação estratégica

Modelo de intermediação em que a SmartSud atua não apenas como conexão, mas como estruturadora da operação, agregando valor real ao negócio.

Mandato de Exclusividade

Documento que garante à SmartSud o direito exclusivo de negociar ou estruturar determinada oportunidade, por prazo definido, com segurança jurídica.

MOU (Memorando de Entendimento)

Documento não vinculante que formaliza o interesse mútuo em estudar e estruturar uma operação com exclusividade, prazo e responsabilidades definidas.

Network Institucional

Rede estratégica composta por investidores, incorporadoras, loteadoras, escritórios e fundos parceiros, conectada à empresa com alinhamento de visão.

Pipeline

Conjunto de oportunidades em análise, estruturação ou negociação no fluxo ativo da empresa.

Produto Estruturado

Formato padronizado de operação imobiliária (ex: multifamily, hoteleiro, loteamento com funding externo), replicável sob determinadas premissas e com modelo de estrutura pronto.

SmartSud

Plataforma leve de estruturação e inteligência estratégica para o mercado imobiliário, baseada em módulos ativáveis, controle central com IA e atuação como curadora de operações.

Tese de Atuação

Diretriz central da empresa: intermediação + estruturação + inteligência = valor sustentável.

Veículo Proprietário

SPE, empresa ou fundo criado sob controle parcial ou total da **SmartSud** para operacionalizar projetos estruturados diretamente.

VGV (Valor Geral de Vendas)

Soma do valor potencial de venda de todos os imóveis ou produtos de um empreendimento.

- **Referências Internacionais (Benchmarking)**
 - Citações ou modelos de boutiques de estruturação e originação
 - Artigos ou insights estratégicos que embasam a lógica de atuação da SmartSud