



FORTALEZA
Consultoria Empresarial

APRESENTAÇÃO
2022





Marcia, fundadora da Fortaleza Consultoria Empresarial, corretora e avaliadora de imóveis com 10 anos de experiência no mercado imobiliário e mais de 30 anos no agronegócio. Trabalhou no desenvolvimento de negócios em propriedades rurais com finalidade de venda. Atua na operação de venda de imóveis rurais para investidores parceiros.



Larissa, formada em agronomia com 6 anos de atuação no mercado imobiliário. Dentro desse período já participou de mais de 80 operações de negociações de áreas para loteamentos, com experiência na análise e validação de novos empreendimentos direcionando o atendimento para negociações de parceria.

*Somos uma
empresa de mãe
e filha.*

*Trabalhamos juntas
desenvolvendo
negócios e conectando
pessoas.*

Nossa atuação está no estado de Minas Gerais com foco no Sul de Minas e também no estado de São Paulo com foco na região Noroeste.

Serviços oferecidos pela Fortaleza Consultoria Empresarial

- Corretagem de imóveis rurais
- Avaliação de imóveis rurais
- Negociação de áreas para empreendimentos verticais e horizontais
- Aprovação de loteamentos
- Análise de viabilidade técnica para empreendimentos horizontais



ENTENDIMENTO DAS
NECESSIDADES E DO
INTERESSE DO
PROPRIETÁRIO

EXPLICAÇÃO PARA O
PROPRIETÁRIO
DO QUE SE TRATA
UMA PARCERIA COM
LOTEADORA

ANÁLISE DE
VIABILIDADE
TÉCNICA DA
PROPRIEDADE

ENVIO DA
PROPRIEDADE
PARA LOTEADORA

RETORNO DA EMPRESA SOBRE
O INTERESSE NA
PROPRIEDADE

NEGOCIAÇÃO DE
QUESTÕES COMERCIAIS
E CLAUSULAS
CONTRATUAIS

APRESENTAÇÃO DA
PROPOSTA PARA OS
PROPRIETÁRIOS

ASSINATURA DO
CONTRATO DE
PARCERIA

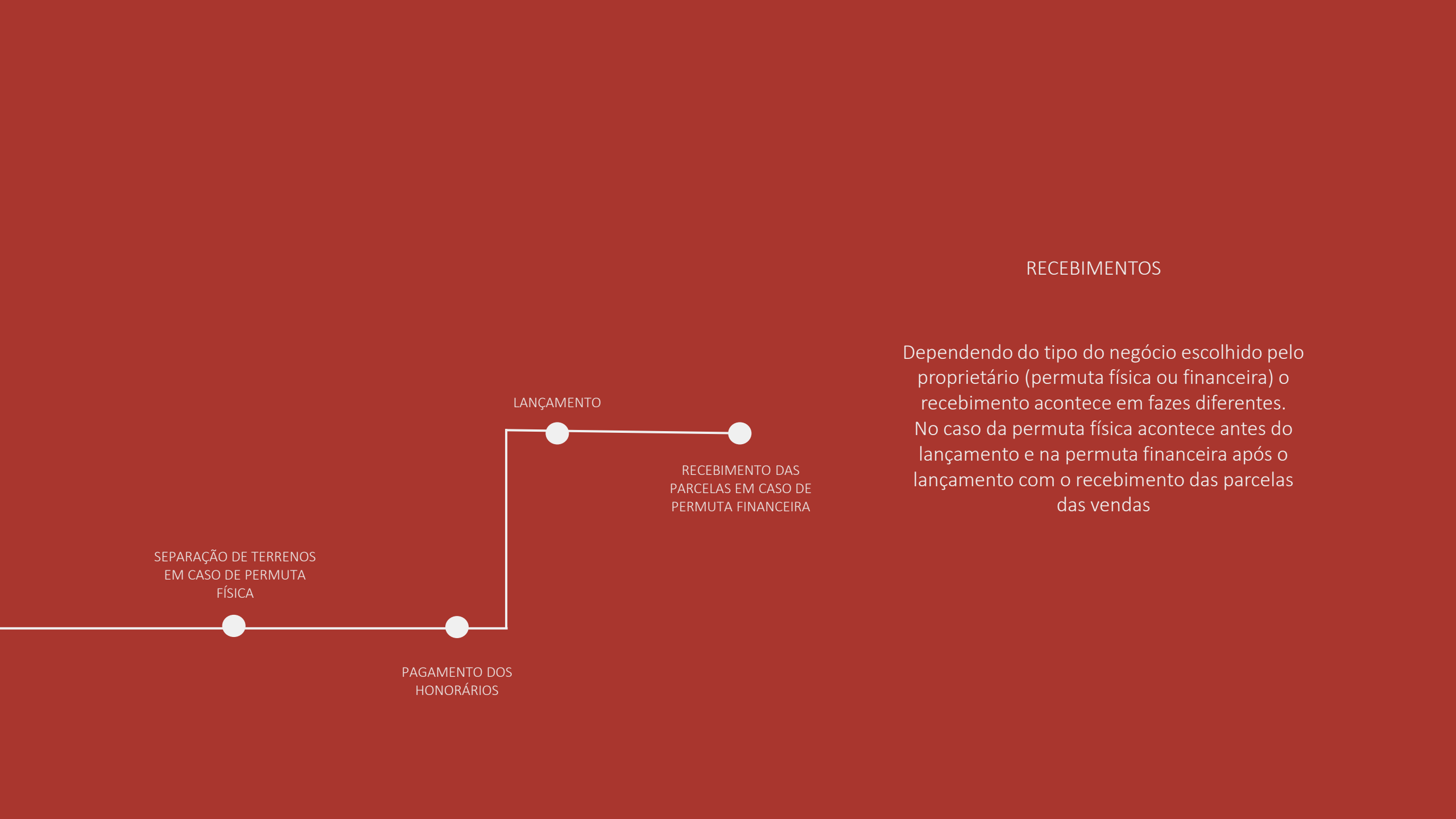
MODELO DE NEGOCIAÇÃO DE TERRENOS PARA PARCERIA

Quando falamos em negociação de para parceria, por não ser um negócio comum como uma compra e venda, é importante que o proprietário do imóvel saiba que é um processo seguido por etapas, por isso adotamos essa linha de abordagem criando as expectativas corretas.

Como atuamos também na aprovação de empreendimentos, nos tornamos um ponto de apoio, principalmente para empresas que não são da região.

MODELO BASE DE APROVAÇÃO DE LOTEAMENTOS





SEPARAÇÃO DE TERRENOS
EM CASO DE PERMUTA
FÍSICA

PAGAMENTO DOS
HONORÁRIOS

LANÇAMENTO

RECEBIMENTO DAS
PARCELAS EM CASO DE
PERMUTA FINANCEIRA

RECEBIMENTOS

Dependendo do tipo do negócio escolhido pelo proprietário (permuta física ou financeira) o recebimento acontece em fases diferentes. No caso da permuta física acontece antes do lançamento e na permuta financeira após o lançamento com o recebimento das parcelas das vendas



Não fique com dúvidas, a gente te ajuda.

A seguir as principais dúvidas de
nossos clientes na negociação de
terrenos para parceria.

Quais são as obrigações do loteador?

Haverá um contrato regulamentando todas as **obrigações** dos loteadores/incorporadores. De maneira geral ele se compromete a entregar (dentro do prazo estipulado pela legislação) o loteamento com **toda infraestrutura exigida pela prefeitura municipal** (água, rede de esgoto, drenagem, energia elétrica, asfalto em casos de loteamentos urbanos).

Como o proprietário ganha?

A forma de recebimento podem ser duas:

- **Permuta física:** O proprietário fará uma retirada de lotes de acordo com sua porcentagem, e esses lotes serão de sua propriedade (escriturados em seu nome).
- **Permuta financeira:** De acordo com as vendas dos lotes do empreendimento o proprietário recebe a porcentagem da sua parceria, nas mesmas condições que a empresa loteadora vender.

Como é feita a escolha dos lotes?

A escolha é feita mediante a uma planilha e mapa com os valores e metragem de cada lote. Cada empresa tem uma forma de fazer a divisão dos lotes, podem ser escolhidos obedecendo as devidas proporções da negociação comercial e é claro em comum acordo ou mesmo sorteados, mantendo sempre a boa fé entre as partes.

O que é a proposta de parceria?

É uma **proposta de sociedade** em um empreendimento específico em que o proprietário do imóvel entra com a propriedade rural/urbana e a empresa sócia (loteadora) entra com toda a mão de obras, capital, maquinário, responsabilidades técnicas, para a execução de todas as exigências municipais do loteamento.

Todos os custos do empreendimento e das obras são por responsabilidade da loteadora.

Pela sociedade estabelecida o proprietário recebe sua parte do negócio em lotes do empreendimento ou em dinheiro conforme as vendas forem acontecendo.

É um negócio legal, amplamente usado com contrato, multa em casos de descumprimento para resguardo dos proprietários. O risco do empreendimento são sempre da loteadora, pois o imóvel não sai do nome dos proprietários.

👉 Vão vender os lotes sem ter asfalto pronto?

A empresa fará isso, pois ela trabalha com os **financiamentos próprios**, mas o proprietário, se quiser, pode esperar!

No lançamento todos os clientes estarão ansiosos para efetuarem a compra o mais rápido possível do seu lote para escolherem as áreas que mais lhes agradam e conseguem condições especiais no lançamento (onde as ruas estão abertas, os lotes e as quadras já demarcadas).

O proprietário, no entanto, se fez a permuta física, não precisa vender os seus lotes nesse momento. Ele pode aguardar e comercializá-los da forma que quiser a qualquer momento. Agora ou daqui 2 anos quando as casas já estiverem sendo construídas.

😏 É legal vender dessa forma?

Sim!

A partir do momento em que as matrículas de cada lote foram individualizadas as vendas podem acontecer. Isso é absolutamente lícito.

*Cuidado com empresas que prometem efetuar as vendas **ANTES** das matrículas ficarem prontas, isso é perigoso tanto para o proprietário quanto para a loteadora.*

Quais são as informações técnicas coletadas da propriedade?

- Demarcação no Google Earth
- Verificação da área junto ao IGAM
- Verificação básica em relação a coleta de esgoto e rede de captação de água
- Verificação na prefeitura sobre o zoneamento e tamanho de lote permitido
- Verificação do CAR da propriedade

Quanto tempo o loteamento demora para ficar pronto?

Existe uma lei federal que regulamenta os loteamentos, essa lei prevê um tempo máximo de 24 meses para execução de toda infraestrutura a partir da data de liberação da prefeitura municipal.

No contrato de parceria em que todos os detalhes são explicados, o loteador costuma elaborar um cronograma de obras com a previsão de início de cada um das etapas em que o proprietário acompanhará de perto.



Quando fizer a parceria vou ter que desfazer o meu contrato de arrendamento?



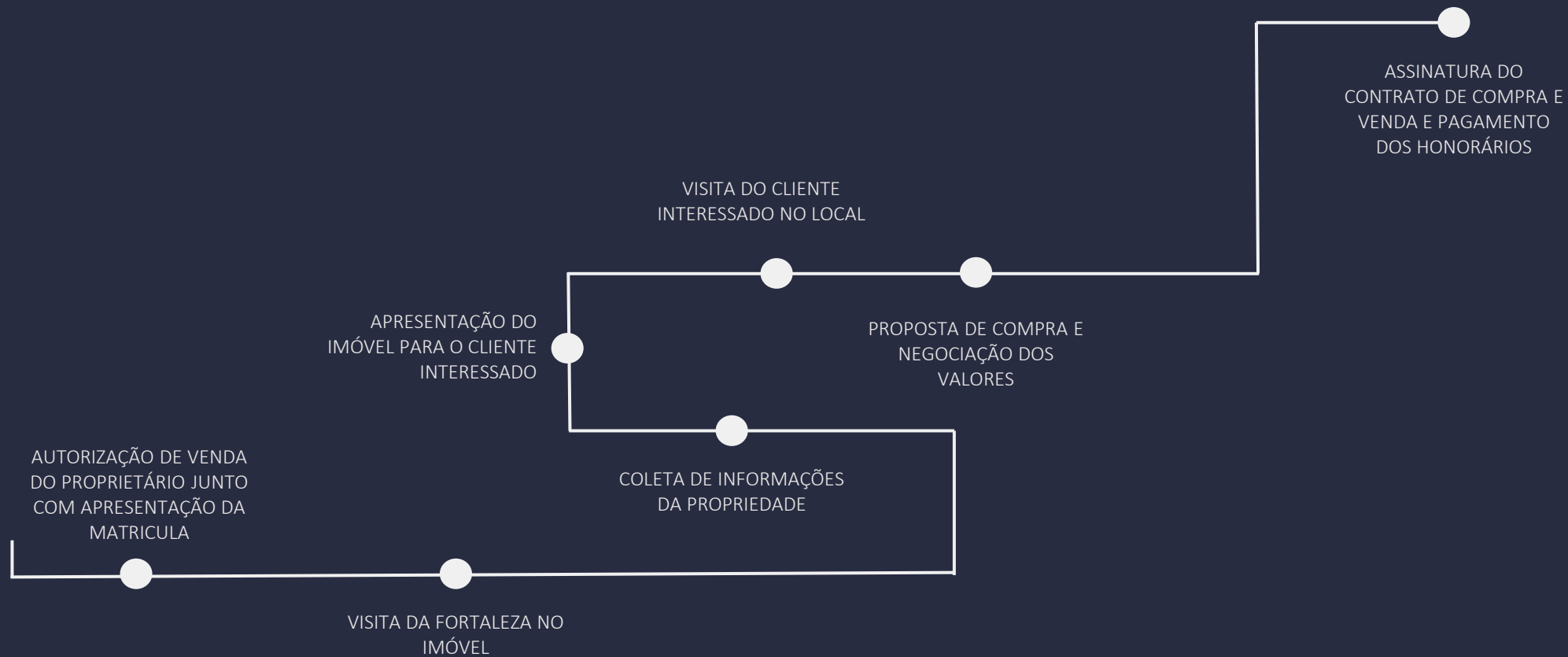
Quando fizer a parceria o que vou fazer com a minha lavoura?

A aprovação de loteamentos demora na nossa região em torno de 12 a 24 meses e durante esse período (assinatura do contrato de parceria até a finalização da aprovação do loteamento) o proprietário **pode exercer a atividade que mais lhe agrada no imóvel**: plantio de qualquer cultura, uso para gado e inclusive firmar um contrato de arrendamento.

No caso do arrendamento o que orientamos é que tudo seja bem **explicado** ao arrendatário, para que não haja atrasos no início da execução das obras.

A loteadora sempre **avisará** os proprietários sobre o **andamento da aprovação** e quando se aproximar o momento do início das obras o arrendatário deverá ser comunicado para **providenciar e organizar** a retirada dos animais ou combinar a data para a colheita e logo em seguida o início das obras.


MODELO DE NEGOCIAÇÃO DE TERRENOS PARA VENDA



A faded background image showing two women in conversation. The woman on the right is wearing glasses and a polka-dot shirt, holding a smartphone and gesturing with her hand. The woman on the left has curly hair and is wearing a light-colored top.

Fique tranquilo, nós acompanhamos por todo o processo.

A seguir as principais dúvidas de
nossos clientes na negociação de
terrenos para compra.

 Em uma compra parcelada, como fica a escritura da propriedade, no caso de uma área para plantio?

Pode ser acordado entre as partes que a escrituração da propriedade só será feita, pós a quitação de todos os valores.

 Quando há diferenças na medição da propriedade o que precisa ser feito?

O ideal é que toda documentação da propriedade (inclusive as medições) estejam atualizadas, porém quando isso não acontece pode ser acordado que o valor da compra é pela sua delimitação e não pela sua medida em si.

 Quem paga a comissão em uma venda?

A comissão sempre é paga pelo vendedor, ou seja, pelo proprietário do imóvel.

¶ Quais informações são importantes para um comprador de uma área rural?

Depende da finalidade da propriedade. Para um loteador/construtor é essencial entender o zoneamento da área e se realmente um empreendimento pode ser desenvolvido ali.

No caso de uma área para plantio informações sobre o tipo de solo, disponibilidade de água, acesso, topografia e altitude são fundamentais.

🔒 O que significa que a negociação é de “porteira fechada?”

Significa que a propriedade fica com tudo que está dentro dela: animais, implementos agrícolas, safra, são alguns exemplos.



FORTALEZA

ACOMPANHE NOSSO TRABALHO
PELAS REDES SOCIAIS

