



## ATA DE REUNIÃO – AR-7.5.2

FL.(S): 1 / 5

Data: 08/05/2026

Revisão 00

### ATA REUNIÃO – CONDIÇÕES COMERCIAIS - DEZEMBRO

#### PARTICIPANTES:

Nome	Função	Assinatura
Henrique Medina	Dir. Executivo	
Rodrigo Oliveria	Dir. Comercial	
Antonio Torquato	Coord. Comercial	
Ianca Beatriz	Coord. Marketing	
Renan Miranda	Coord. Incorporação	
Christiane Pereira	Coord. Financeiro	

#### OBJETIVO DA REUNIÃO:

CONDIÇÃO COMERCIAIS MAIO/26

DESCRIÇÃO	RESPONSÁVEL	VISTO
<b>META DO MÊS DE NOVEMBRO R\$ 13.648.943,67</b> Realizado: R\$ 7.603.108,22 <b>56% da meta</b>  <b>META EM UND: 49</b> <b>REALIZADO: 27</b>	Comercial e Marketing	
<b>Ata da Reunião — Condições Comerciais e Performance</b>  <b>1. Realize Mosaico</b>  <b>Performance</b> <ul style="list-style-type: none"><li>Foram vendidas 8 unidades.</li><li>Predominância de vendas de 3 dormitórios: 7 unidades.</li><li>Apenas 1 unidade de 2 dormitórios vendida.</li><li>Ticket médio subiu em função da maior venda de unidades de 3 dormitórios.</li></ul> <b>Aprovado</b>	Antonio Torquato	



## ATA DE REUNIÃO – AR-7.5.2

FL.(S): 2 / 5

Data: 08/05/2026

Revisão 00

### ATA REUNIÃO – CONDIÇÕES COMERCIAIS - DEZEMBRO

- Manter a condição comercial atual, com 24% de desconto, considerando os 4% da purificação/BA, ITBI e registro.
- Seguir com foco na redução do estoque de unidades de 3 dormitórios.

#### Solicitado

- Levantar e acompanhar o pró-soluto do empreendimento, pois está no limite.
- Incluir nas próximas reuniões:
  - performance do mês anterior;
  - meta do empreendimento;
  - estoque;
  - condição de demanda mínima;
  - venda bruta e venda líquida;
  - distratos previstos.

#### ENTREGA EM ABRIL DE 2028

Proposta comercial - ABRIL de 2026

ATO: (NÃO PODE SER MENOR QUE OS SINAIS)

3X SINAIS (LINEAR)

Entrada parcelada em 56X = (até 24% Linear)

ITBI E REGISTRO 36X COM 1,49% a.m

3 QUARTOS – ITBI E REGISTRO GRÁTIS + DESCONTO DE ATÉ R\$8.000,00 (DESCONTO PONTUALIDADE)

2 QUARTOS – DESCONTO DE ATÉ R\$8.000,00 (B.A) POR PONTUALIDADE

BÔNUS POR VENDA APENAS 3 QUARTOS - REALIZAR (350,00 PARA CORRETOR E 150,00 PARA GERENTES)

#### 2. Realize Laranjeiras

##### Performance

- Foram vendidas 9 unidades.



## ATA DE REUNIÃO – AR-7.5.2

FL.(S): 3 / 5

Data: 08/05/2026

Revisão 00

### ATA REUNIÃO – CONDIÇÕES COMERCIAIS - DEZEMBRO

- 2 unidades de 2 dormitórios.
- Demais vendas concentradas em 3 dormitórios.

#### Discussão

- Foi identificado que o preço está baixo em comparação ao mercado e ao Fit.
- Houve preocupação com a demanda mínima, pois o empreendimento está próximo, mas ainda não atingiu a margem ideal.

#### Aprovado

- Aumentar o preço até chegar a aproximadamente R\$ 6.200/m<sup>2</sup>.
- Manter o desconto de R\$ 10 mil, pois ele ajuda a estimular pagamento em dia.
- Reavaliar a condição mensalmente conforme as vendas.

#### Solicitado

- Entender com mais detalhe a composição da demanda mínima.
- Intensificar cobrança ativa para reforçar o benefício do desconto por pagamento em dia.
- Dar energia nos distratos para liberar unidades boas e revendê-las.
- Trazer mensalmente:
  - vendas do mês;
  - estoque;
  - demanda mínima;
  - unidades em distrato;
  - venda bruta e líquida.

ENTREGA EM ABRIL DE 2028

Proposta comercial - ABRIL de 2026

ATO: (NÃO PODE SER MENOR QUE OS SINAIS)

3X SINAIS (LINEAR)

Entrada parcelada em 56X = (até 24% Linear)

ITBI E REGISTRO 36X COM 1,49% a.m



## ATA DE REUNIÃO – AR-7.5.2

FL.(S): 4 / 5

Data: 08/05/2026

Revisão 00

### ATA REUNIÃO – CONDIÇÕES COMERCIAIS - DEZEMBRO

3 QUARTOS ITBI E REGISTRO GRÁTIS + DESCONTO DE ATÉ 12.000,00 (B.A) PONTUALIDADE

2 QUARTOS – DESCONTO DE ATÉ 10.000,00 (B.A) PONTUALIDADE

BÔNUS POR VENDA – REALIZAR (350,00 PARA CORRETOR E 150,00 PARA GERENTES)

#### 3. Olá Ponta Negra / Olá Ponta Negra Fase 2

##### Performance

- Foram vendidas 7 unidades.
- Apenas 2 unidades de 2 dormitórios.
- Demais vendas concentradas em 3 dormitórios.
- Produto está com alta velocidade de vendas.
- Há cerca de 70% a 72% vendido.
- Existem unidades bloqueadas que podem ser liberadas futuramente.
- Aumentar o preço até chegar a aproximadamente R\$ 6.800/m<sup>2</sup> 2 quartos.
- Aumentar o preço até chegar a aproximadamente R\$ 6.350/m<sup>2</sup> 3 quartos.

##### Discussão

- Produto está com preço considerado baixo para o mercado.
- Avaliação deve ajudar no pró-soluto.

##### Aprovado

- Aumentar preço.
- Definir como referência:
  - 2 dormitórios: R\$ 6.800/m<sup>2</sup>;
  - 3 dormitórios: R\$ 6.350/m<sup>2</sup>.
- Igualar as condições comerciais das duas fases.

##### Solicitado

- Aguardar nova avaliação da Caixa.



## ATA DE REUNIÃO – AR-7.5.2

FL.(S): 5 / 5

Data: 08/05/2026

Revisão 00

### ATA REUNIÃO – CONDIÇÕES COMERCIAIS - DEZEMBRO

- Reavaliar eventual nova proposta após chegada da avaliação.
- Monitorar estoque e unidades bloqueadas.
- Preparar plano de redução gradual do uso de PJ.

OLA PONTA NEGRA FASE 2

ENTREGA EM MARÇO DE 2028

Proposta comercial - ABRIL de 2026

ATO: (NÃO PODE SER MENOR QUE OS SINAIS)

3X SINAIS (LINEAR)

Entrada parcelada em 56X = (até 20% Linear)

ITBI E REGISTRO 36X COM 1,49% a.m

3 QUARTO ITBI E REGISTRO GRÁTIS + DESCONTO DE ATÉ 8.000,00 (B.A) PONTUALIDADE

2 QUARTOS - DESCONTO DE ATÉ 4.000,00 (B.A) PONTUALIDADE

BÔNUS POR VENDA - 500,00 PARA CORRETOR E 250,00 PARA GERENTES

#### 4. Up Mosaico

##### Performance

- Foram vendidas 4 unidades no mês, mas 2 tiveram problemas e ficaram para o mês seguinte.
- Produto está em fase final de estoque.

##### Discussão

- A exposição da empresa é alta porque a comissão é paga integralmente no início.

##### Aprovado

- Manter a condição atual.
- Seguir vendendo para liquidar o estoque e reduzir dívida do empreendimento.

##### Solicitado



## ATA DE REUNIÃO – AR-7.5.2

FL.(S): 6 / 5

Data: 08/05/2026

Revisão 00

### ATA REUNIÃO – CONDIÇÕES COMERCIAIS - DEZEMBRO

- Verificar unidade bloqueada por solicitação do Adisson.
- Liberar o que for possível para venda.

UP MOSAICO

ENTREGA EM DEZEMBRO DE 2025

ATO: (NÃO PODE SER MENOR QUE OS SINAIS)

1X SINAIS (LINEAR)

Entrada parcelada em 56X = (até 15% Linear)

ITBI E REGISTRO 24X COM 1,49% a.m

Proposta comercial - ABRIL de 2026

3 QUARTOS - ITBI E REGISTRO GRÁTIS E DESCONTO DE ATÉ 20.000,00  
B.A - PARA AS

PRIMEIRAS 3 UNIDADES

#### 6. Realize Ajuricaba

##### Performance

- Foram vendidas 2 unidades.
- Há unidades bloqueadas e outras com possibilidade de retorno por distrato.

##### Aprovado

- Manter a condição comercial.

REALIZE AJURICABA SEM AML

ENTREGA EM FEVEREIRO DE 2026

ATO: (NÃO PODE SER MENOR QUE OS SINAIS)

2X SINAIS (LINEAR)

Entrada parcelada em 56X = (até 20% Linear)

ITBI E REGISTRO 24X COM 1,49% a.m

#### 7. UP PONTA NEGRA



## ATA DE REUNIÃO – AR-7.5.2

FL.(S): 7 / 5

Data: 08/05/2026

Revisão 00

### ATA REUNIÃO – CONDIÇÕES COMERCIAIS - DEZEMBRO

#### Discussão

- Unidade foi vendida mas quando o cliente chegou para a visita o apartamento estava em péssimas condições, isso fez com que ele declinasse da compra.

#### Aprovado

- Manter a condição comercial.

UP PONTA NEGRA

ENTREGUE - PRONTO PARA MORAR

1. Ato:

2. Entrada parcelada em 36X – ATÉ 10% Linear

3. ITBI e Registro em 12X ou 24X COM AVALISTA

Proposta comercial - Março de 2026

UNIDADE 440MIL POR 399MIL (Unidade 502)

#### 8. FIT Ponta Negra

##### Performance

- Lançamento teve forte impacto comercial.
- Produto concentrou a atenção da equipe e do mercado.
- Houve cerca de 146 vendas aprovadas inicialmente, com meta/viabilidade em torno de 206 unidades.
- A House bateu a meta de abril, com aproximadamente 55% a 60% do VGV.

##### Discussão

- Foi levantado risco de demanda mínima alta na primeira fase.
- A primeira fase pode exigir demanda mínima entre 40% e 50%.
- Necessário manter gordura para perdas, reprovações, Serasa, renda e demora no PJ.

##### Aprovado

- Manter as condições aprovadas no lançamento:



## ATA DE REUNIÃO – AR-7.5.2

FL.(S): 8 / 5

Data: 08/05/2026

Revisão 00

### ATA REUNIÃO – CONDIÇÕES COMERCIAIS - DEZEMBRO

<ul style="list-style-type: none"><li>○ ITBI e registro grátis;</li><li>○ sem aumento de preço neste momento.</li><li>● Não comunicar genericamente “ITBI e registro grátis”.</li><li>● Comunicar como ação pontual: liberação de 15 unidades em caráter de exceção para o final de semana.</li></ul> <p><b>Solicitado</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>● Atingir aproximadamente 150 unidades vendidas antes de reduzir incentivos.</li><li>● Monitorar demanda mínima da primeira fase.</li><li>● Reavaliar preço e condições após maior clareza da demanda.</li><li>● Preparar comunicação comercial focada em escassez: “liberamos 15 unidades para este final de semana”.</li></ul>		
<p>TABELA DIRETA</p> <p>ATO: 10%.</p> <p>10% em 3X SINAIS (LINEAR).</p> <p>80% em 36x linear.</p> <ol style="list-style-type: none"><li>1. REALIZE MOSAICO</li><li>2. OLA PONTA NEGRA</li><li>3. REALIZE LARANJEIRAS</li></ol>		
<p><b>Pontos gerais aprovados</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>● Reuniões de condição comercial não precisam ter todos os participantes; será feita uma seleção conforme pauta.</li><li>● Próxima semana haverá reunião de resultado, com participação ampliada.</li><li>● Nas próximas reuniões, a apresentação deve trazer:<ul style="list-style-type: none"><li>○ performance do mês anterior;</li><li>○ meta;</li><li>○ estoque;</li></ul></li></ul>		



## ATA DE REUNIÃO – AR-7.5.2

FL.(S): 9 / 5

Data: 08/05/2026

Revisão 00

### ATA REUNIÃO – CONDIÇÕES COMERCIAIS - DEZEMBRO

<ul style="list-style-type: none"><li>○ vendas por tipologia;</li><li>○ demanda mínima;</li><li>○ pró-soluto;</li><li>○ venda bruta;</li><li>○ venda líquida;</li><li>○ distratos previstos.</li></ul> <ul style="list-style-type: none"><li>● Criar acompanhamento mensal de distratos.</li><li>● Trabalhar com visão de venda líquida: venda bruta menos distratos.</li><li>● Reforçar gestão de contratos e cobrança sobre unidades paradas ou clientes sem evolução.</li></ul> <p><b>Solicitações gerais</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>● Vitória deve preparar cronograma/plano para desmamar o uso de PJ nos empreendimentos mais avançados.</li><li>● Comercial, cobrança, repasse e gestão de contratos devem atuar com mais energia nos distratos.</li><li>● Incluir capítulo específico sobre distratos na reunião de contas a receber/gestão de contratos.</li><li>● Renan deve passar a fazer apresentação mensal para a equipe comercial com dados do mercado imobiliário.</li><li>● Preparar fala de agradecimento para a House pela performance de abril.</li><li>● Organizar comunicação sobre premiação dos gerentes que venderam 10 unidades.</li><li>● Avaliar data para live/sorteio da meta do Fit.</li></ul>		
---	--	--