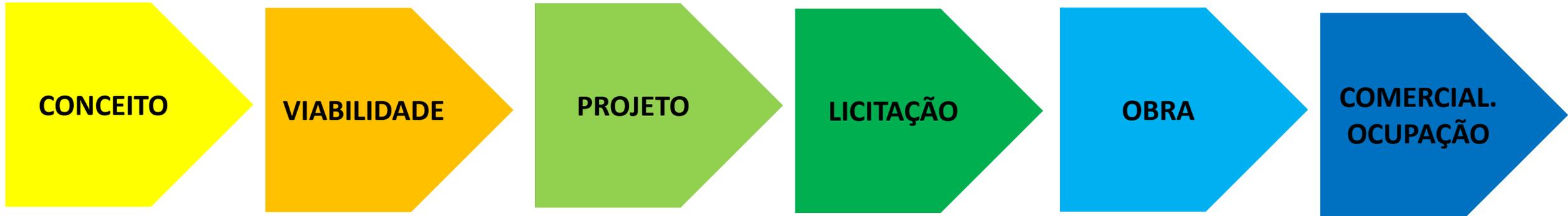


GERENCIAMENTO DO EMPREENDIMENTO



FASE DE CONCEITUAÇÃO

- Identificação de necessidade / Oportunidade de negócio.
(compra de terrenos/ demanda por unidades residenciais, etc..)
- Tradução desta necessidade em um conceito minimamente documentado para que e possa interagir com demais agentes do processo afim de testar o conceito. (algum estudo inicial que defina área construída e útil)
- O Subproduto é um Plano de massas ou Ante projeto adequado a Legislação de zoneamento local.
- Nesta fase a VR Plan atua de forma a orientar e auxiliar o arquiteto e ou cliente com informações de mercado, legais e de zoneamento.

FASE DE VIABILIDADE TÉCNICA- ECONÔMICA

VIABILIDADE

- Nesta Fase a VR Plan atua elaborando a **Engenharia Econômica** do empreendimento. Definimos:
 - Preço de mercado de imóveis na região / Estimativa de receita VGV.
 - Primeira estimativa de custo de construção (R\$/m²).
 - Primeira estimativa de cronograma macro de construção.
 - Definição de métodos construtivos e sistemas estruturais.
 - Identificação de possíveis riscos e sua precificação (ambientais, legais, etc..)
 - Viabilidade financeira cujos subprodutos são o Fluxo de caixa preliminar do empreendimento, TIR, VPL , Payback, Valor Econômico Adicionado, metas de custo e prazo do empreendimento, receita bruta e líquida de vendas, exposição máxima e lucro líquido.

FASE DE PROJETO

- Uma vez passando no teste de viabilidade a VR Plan atua nesta fase coordenando toda a Elaboração de Projetos, executando:
 - Concorrência para contratação de Arquitetos e Projetistas complementares.
 - Coordenação e compatibilização de Projetos.
 - Análise da Construtibilidade.
 - Engenharia de Valor.
 - Orçamento detalhado com base nos projetos elaborados com margem de erro de 5%.
 - Planejamento detalhado do cronograma de Obras.
 - Revisão de projetos de forma a obedecer o custo meta.

FASE DE LICITAÇÃO

- De posse dos projetos e dos orçamentos internos a VR Plan conduz todo o processo de concorrência para contratação da Construtora elaborando:
 - Caderno de Encargos.
 - Carta Convite.
 - Minuta de contrato de Construção.
 - Qualificação técnica de concorrentes.
 - Equalização das propostas comerciais e técnicas.
 - Negociação com as construtoras proponentes.
 - Apontamos a melhor proposta técnica e comercial para o empreendimento.

FASE DE OBRA

- A Fase de Obra é a fase dos Controles de Custo, Prazo e Qualidade acordadas em contrato com a Construtora.
- Efetuamos visitas semanais ou quinzenais ao empreendimento para checar o grau de correlação entre o projetado e construído (qualidade).
- Controlamos o prazo através de ferramentas específicas como a Curva S que aponta o percentual de escopo executado previsto e realizado semanalmente assim como a tendência da data de entrega de Obras.
- Controlamos o orçamento da Obra através da conciliação financeira de todos os contratos e notas fiscais apontando a tendência de custo final da obra.

FASE DE ENTREGA / COMERCIALIZAÇÃO / OCUPAÇÃO

Uma vez entregue o Empreendimento procedemos ao:

- Execução de Check list para termo de entrega definitiva.
- Verificação das Garantias de Obra.
- Fechamento de Contratos.
- Verificação dos As Builts.
- Entrega de documentação final para o cliente.