2.4 Negociação

A etapa de **Negociação** é onde são definidas as condições comerciais da compra do cliente.

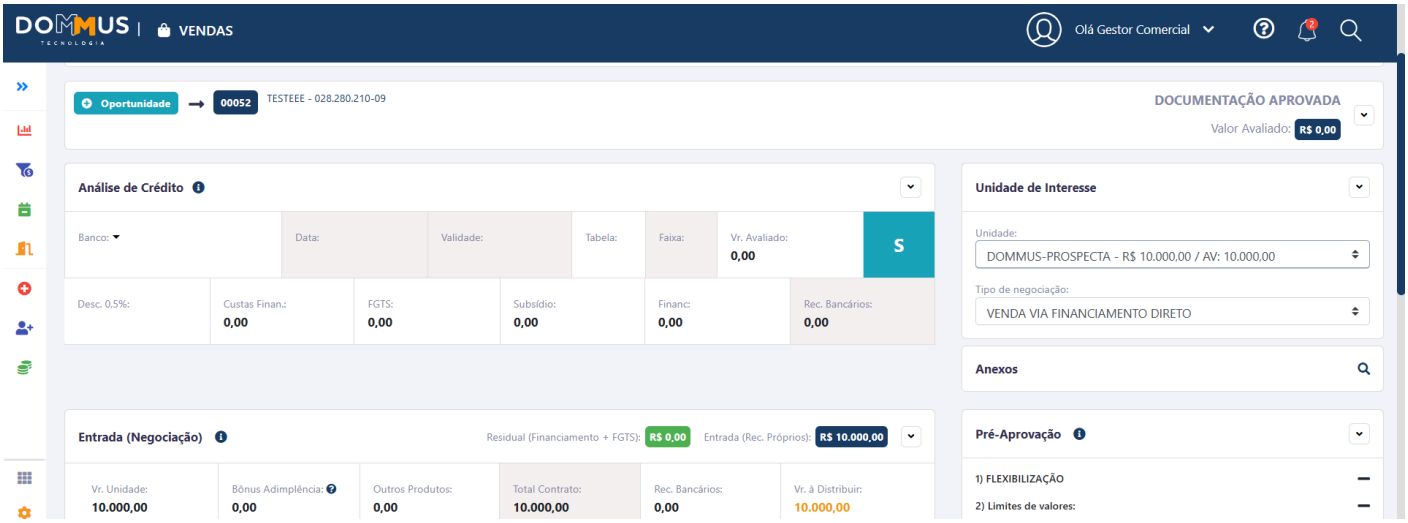
Nessa fase, será selecionada a unidade desejada e estruturado o fluxo de pagamento junto à construtora.

Definição da negociação

Durante essa etapa, você deverá:

- Selecionar a **unidade** que o cliente irá adquirir
- Definir o **valor total do imóvel**
- Considerar os **recursos financeiros do cliente** (ex: financiamento bancário, FGTS, entre outros)

O valor a ser pago diretamente à construtora será calculado com base na diferença entre o valor do imóvel e os recursos do cliente.



Parcela de Sinal

A **parcela de Sinal** é obrigatória no processo de negociação.

- Deve ser sempre incluída, mesmo que com valor zerado
- Representa o início formal da negociação

Sem a inclusão da parcela de sinal, não será possível avançar no processo.

Demais parcelas

Após a inclusão da parcela de sinal:

- As demais parcelas configuradas para o empreendimento serão disponibilizadas automaticamente

Exemplos:

- Parcelas intermediárias
- Parcelas pós-chaves
- Financiamento
- Entre outras, conforme configuração do empreendimento

Basta selecionar e preencher os valores conforme a negociação realizada com o cliente.

Exemplo prático

Para facilitar o entendimento, veja um exemplo:

- **Valor do imóvel:** R$ 300.000
- **Financiamento bancário:** R$ 200.000
- **FGTS:** R$ 20.000

Valor restante a negociar com a construtora: R$ 80.000

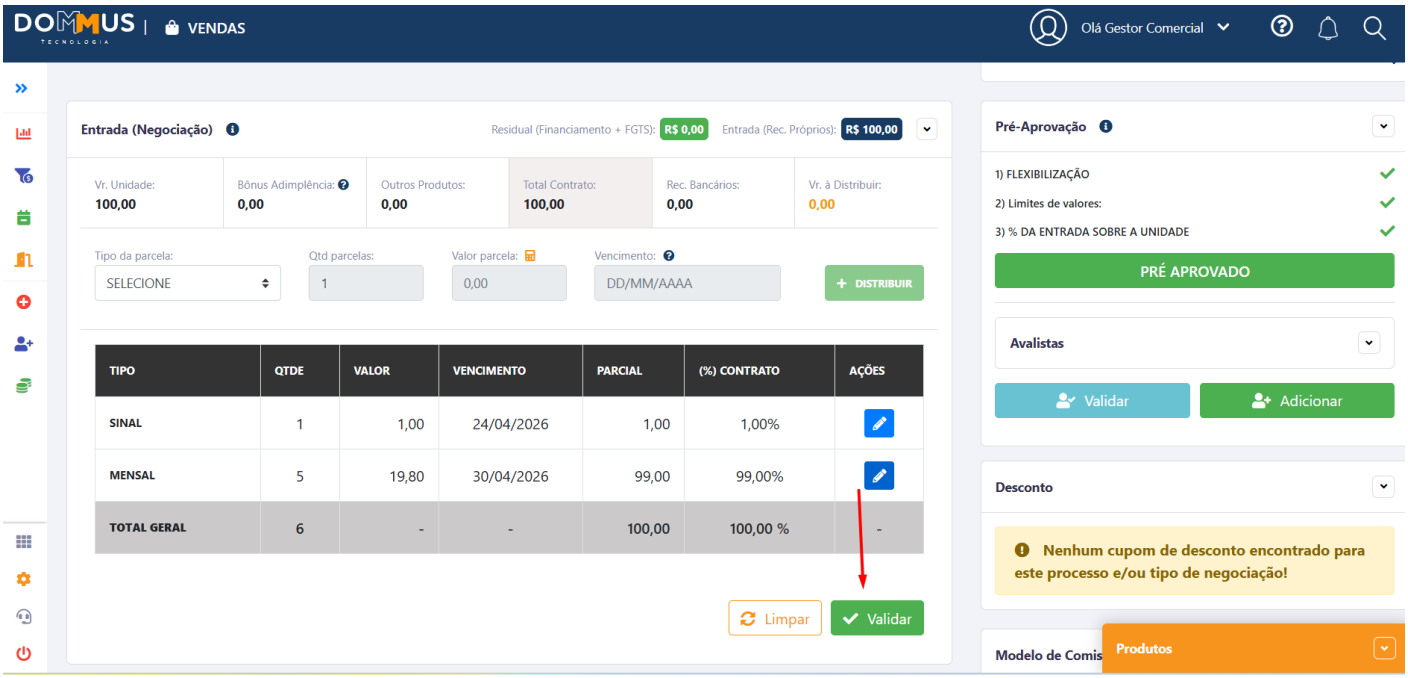
Esse valor pode ser distribuído, por exemplo, da seguinte forma:

- Sinal: R$ 5.000
- Parcelas intermediárias: R$ 30.000
- Parcelas pós-chaves: R$ 45.000

Validação do Fluxo de Pagamento

Após a inclusão de todos os valores da negociação, e com o campo **“Valores a distribuir”** zerado, o fluxo estará pronto para validação.

Para seguir, basta clicar na opção **“Validar”** e encaminhar o fluxo para análise.



Possíveis resultados da validação

1. Fluxo Pré-aprovado

Quando o fluxo atende a todos os critérios definidos para o empreendimento, ele é automaticamente pré-aprovado.

Nesse cenário:

- Não é necessária a aprovação de um gestor comercial
- A negociação pode seguir diretamente para a geração do contrato

---

2. Fluxo em Condição Especial

Quando o fluxo não atende totalmente às regras configuradas, mas ainda pode ser analisado, ele entra como condição especial.

Nesse caso:

- É necessário encaminhar para aprovação de um superior
- O gestor irá avaliar e decidir se o fluxo poderá seguir

---

3. Fluxo Bloqueado

Quando o fluxo não atende aos critérios mínimos definidos, ele é bloqueado pelo sistema.

Nessa situação:

- Não é possível seguir com a negociação
- Será necessário ajustar/refazer o fluxo de pagamento para que ele se adeque às regras do empreendimento

---

Dica: Sempre revise os valores inseridos e as condições do fluxo antes de validar, garantindo maior chance de aprovação automática.

- A configuração das parcelas depende das regras definidas no parâmetro do empreendimento
- O correto preenchimento das parcelas garante a consistência financeira do processo
- Sempre valide se os valores estão de acordo com a negociação antes de prosseguir

---

Próximo Passo

Após a validação e aprovação do fluxo de pagamento, o próximo passo será a **geração do contrato**.

Para mais detalhes sobre essa etapa, acesse:

[2.5 Contrato]

Revision #9
Created 13 April 2026 15:36:03 by Isadora
Updated 24 June 2026 15:03:56 by Isadora