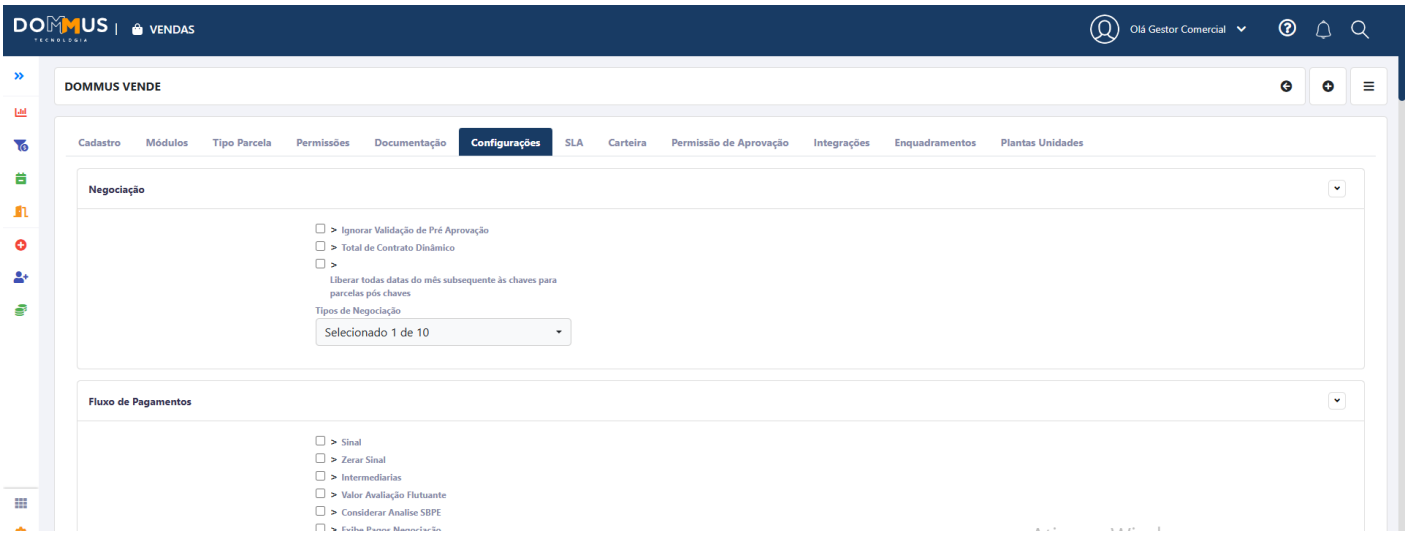
4.4 Configurações

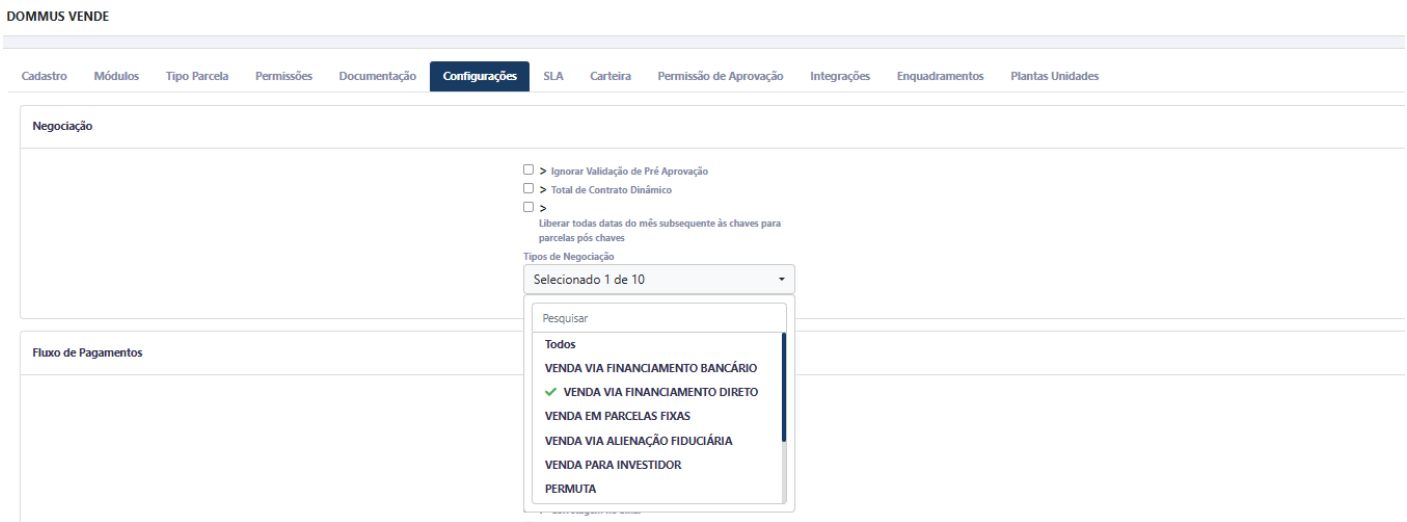
A tela de **Configurações** permite definir regras, comportamentos e validações operacionais que serão aplicadas ao empreendimento. Estas definições influenciam diretamente o fluxo de venda, a análise de crédito e a gestão de unidades.



---

1. Tipos de Negociação

Neste bloco, é possível definir **quais tipos de negociação serão aceitos para o empreendimento**.



Para configurar:

- Expanda o campo **Tipos de Negociação**.
- Selecione os tipos que poderão ser utilizados nas negociações do empreendimento.

Também é possível configurar algumas regras adicionais:

- **Ignorar Validação de Pré-Aprovação:** Permite avançar no processo sem a necessidade de validar a pré-aprovação.
- **Total de Contrato Dinâmico:** O valor total do contrato é calculado automaticamente, adaptando-se às condições da negociação.
- **Liberar todas datas do mês subsequente às chaves:** Oferece maior flexibilidade na definição das datas de vencimento das parcelas pós-chaves.

---

2. Fluxo de Pagamento

Define as regras para o pagamento das negociações e a geração automática de cobranças.



As principais configurações incluem:

- **Sinal e Zerar Sinal:** Define se haverá cobrança de sinal ou se a negociação pode ocorrer sem esse pagamento inicial.
- **Intermediárias:** Habilita o uso dessas parcelas no fluxo financeiro.
- **Valor Avaliação Flutuante:** Permite ajustes no valor da avaliação durante a negociação.
- **Considerar Análise SBPE:** Indica se o enquadramento no modelo SBPE deve ser considerado.
- **Geração de Boletos (Sinal e Parcelas):** Automação da emissão de boletos para maior eficiência no recebimento.
- **Assinatura Digital:** Habilita a formalização do contrato de forma digital.
- **Acerto de Custas:** Permite registrar ajustes ou despesas adicionais.

Dica de gestão: Ao automatizar a geração de boletos, você reduz a carga operacional do time administrativo e minimiza erros no preenchimento de valores.

---

3. Configurações das Unidades

Define como as unidades interagem com o processo de negociação.



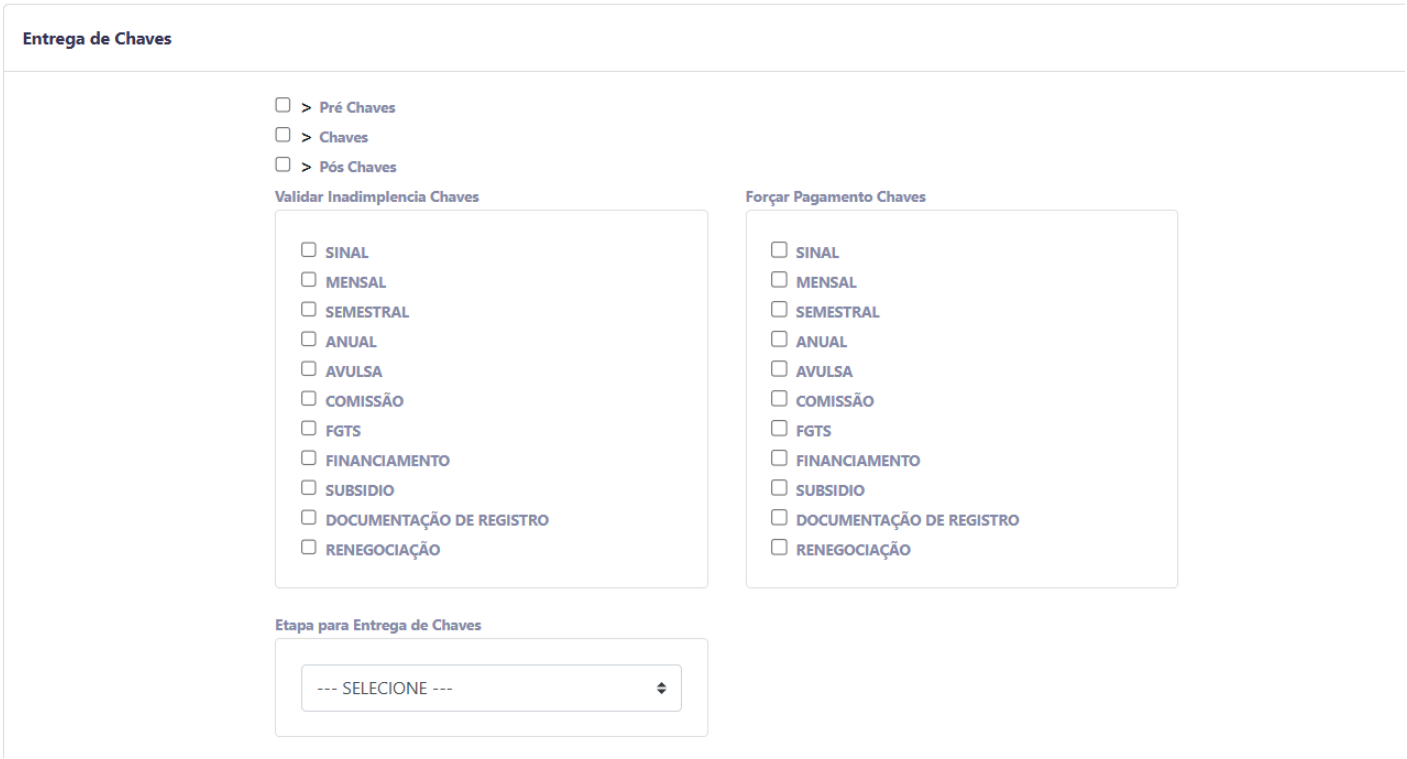
Configurações disponíveis:

- **Gestão de Unidades:** Habilita o controle total das unidades no empreendimento.
- **Liberar Unidade (Reprovação):** Permite que uma unidade seja disponibilizada novamente caso um processo seja reprovado.
- **Vínculos:** É possível vincular automaticamente a avaliação e a faixa do processo à unidade negociada.
- **Status Automático:** O sistema pode alterar automaticamente o status da unidade (ex: para "Reservada" ou "Vendida") conforme o contrato é gerado.

---

4. Entrega de Chaves

Configurações essenciais para controlar o momento da entrega das chaves, focadas na segurança financeira do empreendimento.



Configurações disponíveis:

- **Validar Inadimplência:** O sistema verifica automaticamente se existem parcelas em atraso antes de permitir a liberação.
- **Forçar Pagamento:** Permite que usuários com permissão específica liberem as chaves, mesmo em caso de pendências (ideal para exceções tratadas internamente).
- **Etapa para Entrega de Chaves:** Permite definir a partir de qual etapa do processo terá a visualização da aba de Entrega de Chaves

---

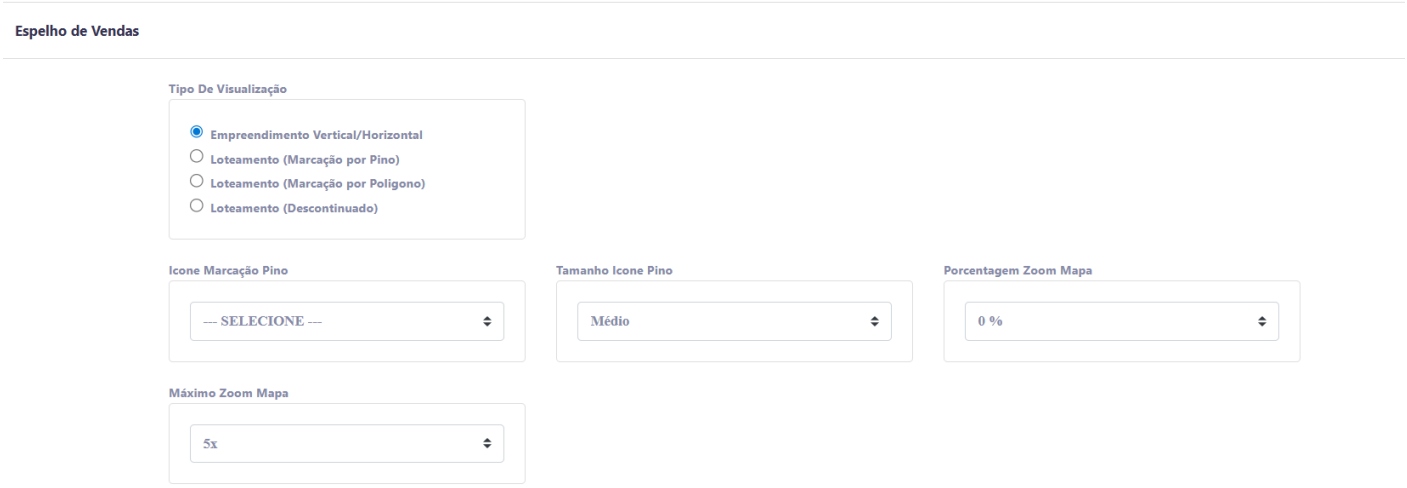
5. Renda Padrão

Define qual tipo de renda (Bruta, Pré, Pós, etc.) será considerada como padrão durante a análise do cliente, garantindo consistência na avaliação de crédito.



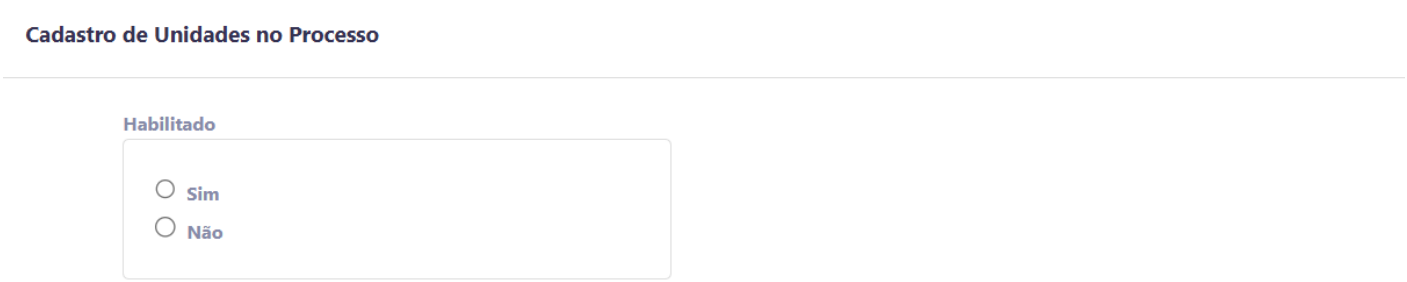
6. Espelho de Vendas

Configuração da visualização do empreendimento, especialmente quando ele utiliza plantas (mapas) em vez de blocos. Isso garante que a representação visual esteja alinhada à realidade física do loteamento ou edifício.



7. Cadastro de Unidades no Processo

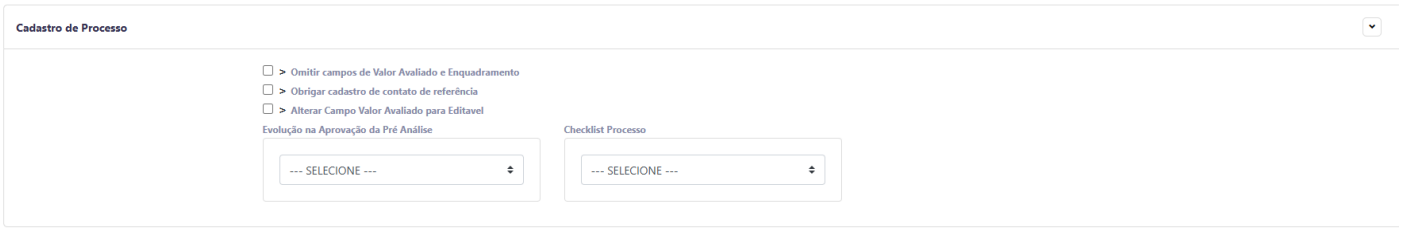
Define se o corretor ou usuário tem autonomia para cadastrar uma unidade nova diretamente durante o fluxo de uma negociação.



- **Habilitado (Sim):** O cadastro ocorre na hora, tornando o fluxo mais ágil.
- **Não:** Exige que a unidade já esteja previamente cadastrada no sistema.

8. Cadastro de Processo

Regras aplicáveis ao andamento dos processos, focadas em produtividade e controle de dados.



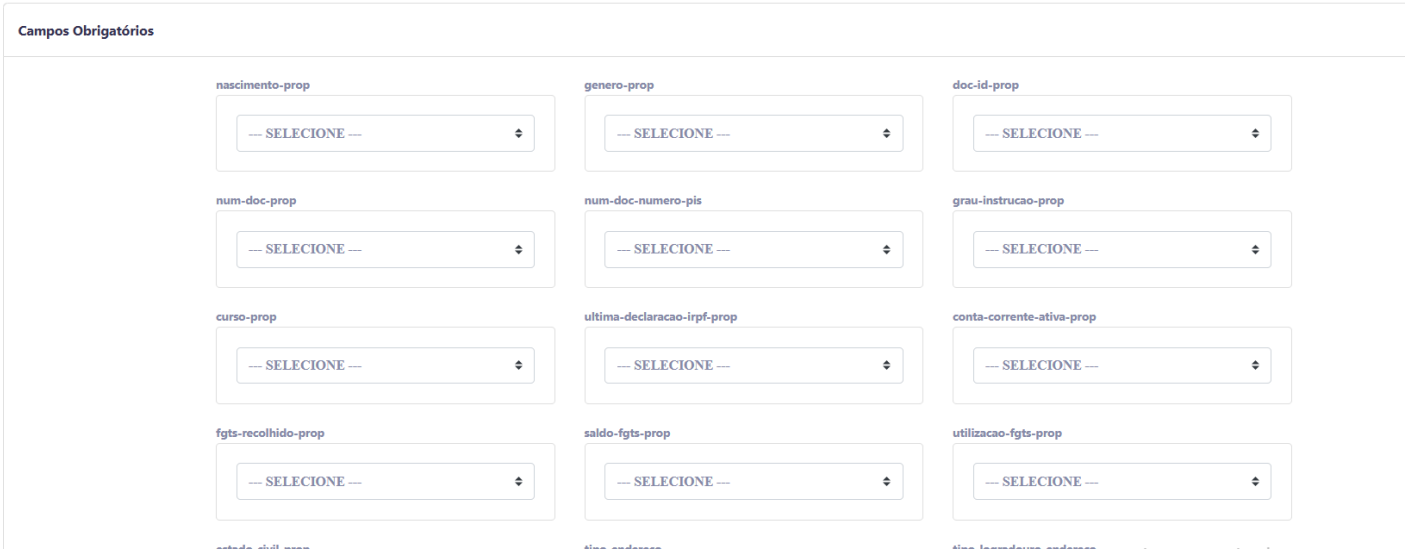
Configurações disponíveis:

- **Otimização:** Permite omitir campos como "Valor Avaliado" e "Enquadramento" para simplificar o preenchimento.
- **Validação:** Torna obrigatório o contato de referência.
- **Evolução Automática:** Permite que o processo avance sem intervenção manual após a aprovação da pré-análise.
- **Checklist:** Define etapas obrigatórias que devem ser cumpridas dentro do processo.

---

9. Campos Obrigatórios

Neste bloco, você garante a integridade dos dados, tornando obrigatório o preenchimento de informações fundamentais para o sucesso da venda e análise do cliente (ex: CPF, Renda, Endereço, etc.).



Dica de conformidade: Utilize a obrigatoriedade de campos apenas para dados indispensáveis para a análise de crédito ou formalização. Isso evita que o cadastro se torne um entrave para o início de uma negociação simples.

Revision #6
Created 10 March 2026 22:22:08 by Suporte
Updated 31 August 2026 12:28:11 by Suporte