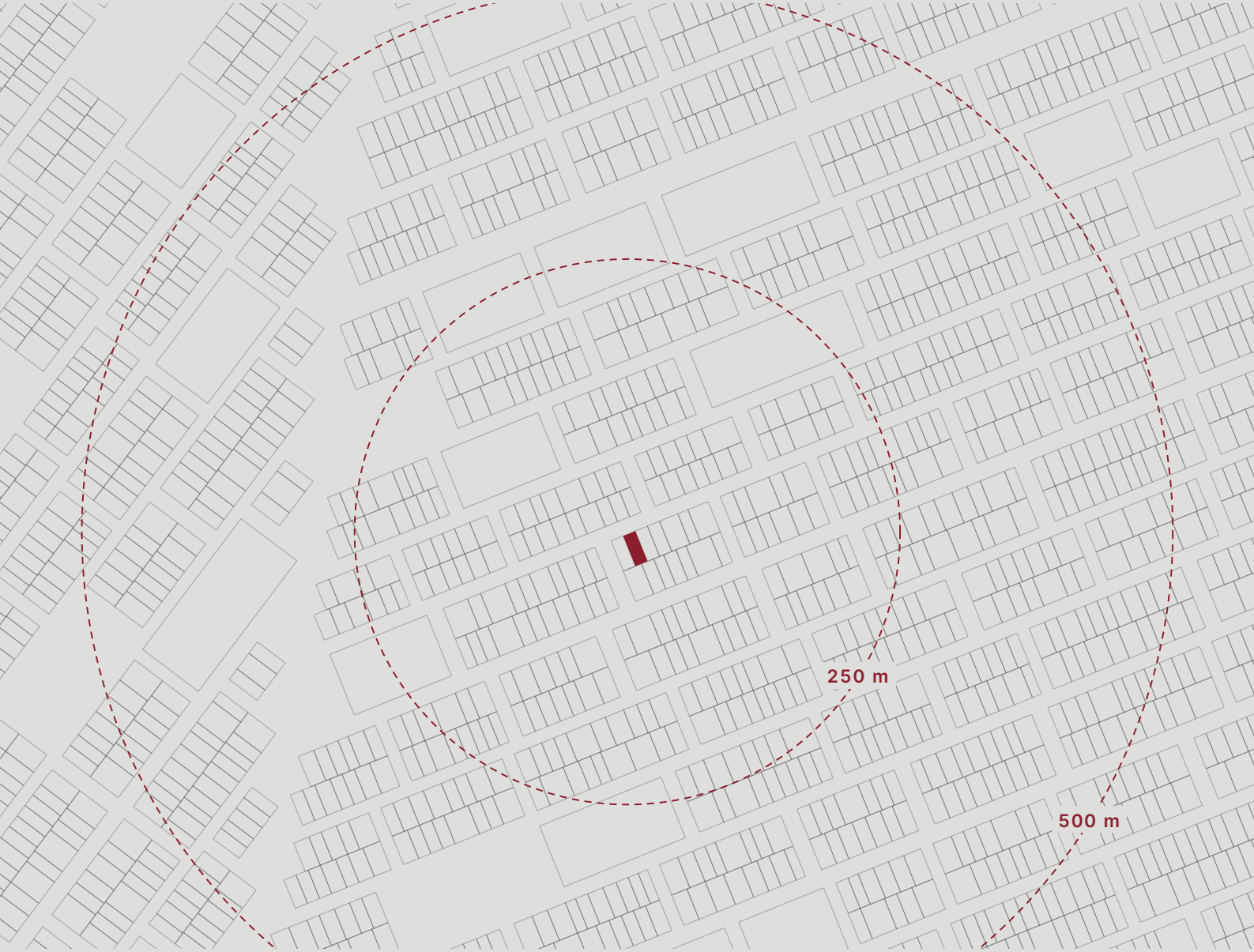
NESTIM
INTELIGÊNCIA IMOBILIÁRIA

ESTUDO DE VENDA DE TERRENO · MODELO ILUSTRATIVO
IMÓVEL E NÚMEROS FICTÍCIOS



ESTUDO DE MERCADO E ESTRATÉGIA DE VENDA

Terreno
Lote 07, Quadra 21

Rua fictícia M-30 · Setor Modelo · Goiânia-GO
600 m² · frente de 20 m · prédio permitido

PREPARADO PARA	DATA	DADOS DE MERCADO	ANALISTA RESPONSÁVEL
Nome do cliente	Novembro de 2026	Até setembro de 2026	Pedro Miranda

SOBRE ESTE MODELO

Um modelo do Estudo de venda de terreno, com imóvel e números inventados.

O imóvel, o endereço, os anúncios e os números deste modelo são fictícios. A estrutura, as leituras e o acabamento são os do estudo que você recebe. O estudo completo tem cerca de 17 páginas; este modelo mostra o resumo, duas seções e a conclusão.

As seções do estudo completo

Nº	SEÇÃO	O QUE RESPONDE	NESTE MODELO
01	**Resumo**	Preço de anúncio, fechamento provável, piso e tempo de anúncio	**Neste modelo**
02	**O terreno**	O lote conferido no cadastro, visto de cima e da rua	—
03	**A quadra e o entorno**	Vizinhos construídos e vagos, e os prédios em volta	**Neste modelo**
04	**O que a Prefeitura permite**	Zona, quanto se pode construir, altura e recuos	—
05	**Preço de referência**	Qual tipo de terreno serve de comparação	—
06	**O mercado de terrenos**	Quantos lotes à venda, quantos saem do ar, e o preço em 12 meses	—
07	**Exemplos próximos**	Os lotes parecidos, um por linha	—
08	**Quanto vale**	Caminhos independentes até o fechamento provável	—
09	**Quem compra**	Construtoras, vizinhos e famílias: quem tem mais chance	**Neste modelo**
10	**Estratégia de venda**	Etapas e um preço só	—
11	**Negociação**	O que ceder, e em troca de quê	—
12	**Conclusão**	A leitura do analista, assinada	**Neste modelo**

> Os estudos dos clientes são confidenciais. Nome, imóvel e números de um cliente não aparecem em lugar nenhum sem autorização por escrito. Por isso, o que a Nestim mostra é um modelo.

01 · RESUMO

Anunciar a R$ 690 mil e fechar perto de R$ 640 mil

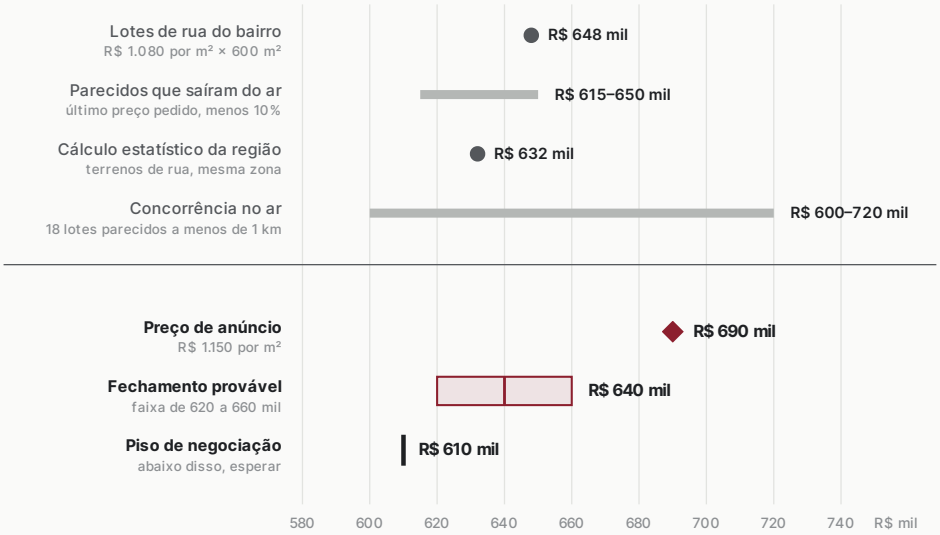
PREÇO DE ANÚNCIO	FECHAMENTO PROVÁVEL	PISO DE NEGOCIAÇÃO	TEMPO DE ANÚNCIO
R$ 690 mil	**R$ 640 mil**	**R$ 610 mil**	**4 a 8 meses**
R$ 1.150 por m²	faixa de R$ 620 mil a R$ 660 mil	R$ 1.017 por m²	se o preço ficar na faixa

Por quê

- **Os lotes de rua do bairro pedem R$ 1.080 por m².** O Lote 07 vale um pouco mais: frente de 20 m e prédio permitido.
- **Há muito lote à venda e pouca saída.** Preço acima da faixa fica parado.
- **Quem compra é construtor:** há 6 obras de prédio a menos de 1 km.
- **Os dois vizinhos estão vagos.** Juntos, os três lotes somam 1.800 m², o tamanho que a incorporadora procura.

Como vender

1. **Preparar** matrícula, certidões e um Uso do Solo novo.
2. **Oferecer primeiro às construtoras** do entorno, por 30 a 45 dias.
3. **Anunciar a R$ 690 mil**, com um preço só em todos os canais.
4. **Negociar até R$ 640 mil** à vista, sem descer de R$ 610 mil.



Do mercado à recomendação para o Lote 07, em R$ mil (detalhes nas seções 05, 07 e 08).

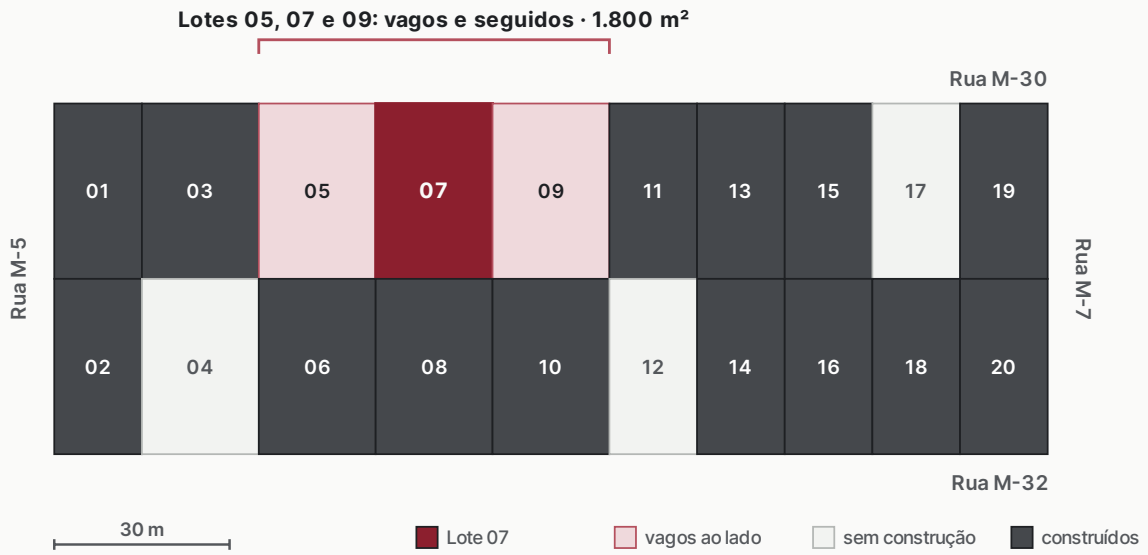
OPORTUNIDADE

Os Lotes 05 e 09 estão vagos no cadastro. Com o Lote 07, somam 1.800 m² e 60 m de frente. Uma venda conjunta pode render mais por m² do que três vendas separadas.

03 · A QUADRA E O ENTORNO

Três lotes vagos seguidos, numa rua que já tem prédio

O cadastro da quadra mostra quem já construiu e quem está vago. Ao lado do Lote 07, os Lotes 05 e 09 também estão sem construção.



Quadra 21 no cadastro (desenho fictício).

O entorno, a até 1 km

Prédios em obra	6, todos residenciais
Lançados em 2026	2 prédios, 180 unidades
Lotes vagos na quadra	6 de 20
Comércio	Supermercado e escola a 400 m

POR QUE ISSO PESA NO PREÇO

Um lote sozinho de 600 m² serve a um prédio pequeno. Com os vizinhos, a área permite o prédio que as incorporadoras do entorno estão lançando.

LEITURA DO ANALISTA

Antes de anunciar, vale conversar com os donos dos lotes vizinhos. A venda conjunta é a principal alavanca de preço deste terreno.

09 · QUEM COMPRA

Incorporadoras e vizinhos primeiro

O comprador provável de um lote de 600 m² com prédio permitido é quem constrói. Família e investidor pequeno raramente pagam o preço da faixa.

QUEM	O QUE PROCURA	CHANCE	POR QUÊ
Incorporadora	Lote grande, perto de lançamentos, prédio permitido	**Alta**	Há 6 obras a menos de 1 km; com os vizinhos, a área serve
Construtor de prédio pequeno	Lote de 500 a 800 m², preço por m² baixo	**Média**	Compra sozinho, mas negocia duro o preço
Vizinho dos fundos	Ampliar o próprio lote	**Média**	O Lote 08, nos fundos, é construído e pode querer crescer
Família, para casa	Lote de 300 a 450 m², rua tranquila	**Baixa**	O lote é grande e caro para uma casa

Para quem oferecer, nesta ordem

1. **Os donos dos Lotes 05 e 09**, para a venda conjunta.
2. **As incorporadoras com obra** a menos de 1 km.
3. **Os construtores de prédio pequeno** do bairro.
4. **O público**, com o anúncio em todos os canais.

O que levar à conversa

- Matrícula e Uso do Solo novos.
- A planta da quadra com os três lotes vagos.
- Quanto a lei deixa construir, em m².
- O preço, à vista, e o prazo da proposta.

LEITURA DO ANALISTA

Quem constrói compra pela conta do prédio, e não pelo preço por m² do anúncio vizinho. Por isso a ordem importa: primeiro quem tem a conta pronta.

12 · CONCLUSÃO

Conclusão.

O Lote 07 tem 600 m² no cadastro, frente de 20 m e prédio permitido, numa rua que já tem prédio e com obras em volta.

Pelos lotes parecidos, o preço de anúncio é R$ 690 mil, e o fechamento provável, R$ 640 mil. O piso é R$ 610 mil. Os Lotes 05 e 09, vagos e ao lado, são a principal alavanca: juntos, os três somam 1.800 m².

A recomendação é oferecer primeiro às incorporadoras do entorno e aos vizinhos, e só depois abrir o anúncio ao público, sempre com o mesmo preço.

Os números

Preço de anúncio	R$ 690 mil (R$ 1.150 por m²)
Fechamento provável	R$ 640 mil (faixa de R$ 620 mil a R$ 660 mil)
Piso de negociação	R$ 610 mil
Tempo de anúncio	4 a 8 meses, se o preço ficar na faixa

O que este estudo não é

Não é laudo de avaliação (NBR 14653) nem parecer técnico de avaliação mercadológica (PTAM). É um estudo de mercado: mostra o que os dados sustentam na data-base e não promete valorização, retorno nem prazo de venda.

Os números valem para a base de anúncios até setembro de 2026. Sem proposta em 90 dias, vale revisar o preço, como prevê a estratégia.

DECLARAÇÃO DE INDEPENDÊNCIA

A Nestim não recebe comissão de venda, locação ou arremate, não tem participação neste negócio e não tem relação com o comprador, a imobiliária ou as incorporadoras do entorno. O preço deste estudo foi fechado antes da conclusão e não muda com ela.

ANALISTA RESPONSÁVEL

Pedro Miranda

Nestim · inteligência imobiliária
contato@nestim.com.br · (62) 99947-0505 · **nestim.com.br**

ESTUDO DE VENDA DE TERRENO · MODELO ILUSTRATIVO · IMÓVEL E NÚMEROS FICTÍCIOS



Veja o mercado antes de decidir.

Pedro Miranda · Analista responsável
contato@nestim.com.br · (62) 99947-0505
nestim.com.br

SOBRE ESTE ESTUDO

Modelo ilustrativo de um estudo de mercado privado. Não é laudo de avaliação (NBR 14653) nem parecer técnico de avaliação mercadológica (PTAM). Os preços são de anúncio; o fechamento é uma estimativa.

FONTES

Neste modelo: imóvel, endereço, anúncios e números fictícios. Num estudo: anúncios de venda e aluguel, cadastro de lotes e Plano Diretor da Prefeitura, base de empreendimentos novos, IPCA (IBGE) e indicadores públicos de crédito, com a data de cada um.