

MODELO DE NEGOCIO INMOBILIARIO — FORMATO SPE

Casa de alto estándar con participación proporcional por cuotas

Vive Floripa

PROPUESTA DE INVERSIÓN | ENERO 2026
JURERÊ, FLORIANÓPOLIS, SC, BRASIL

Modelo de negocio – Formato SPE

En el modelo **SPE** (**Sociedad de Propósito Específico**), cada inversor aporta un porcentaje del capital total del emprendimiento. Ese aporte define su **participación societaria**: cada socio es titular de una parte del proyecto en la proporción exacta de las cuotas que posee.

Al finalizar el ciclo, una vez vendido el inmueble, el resultado neto del proyecto se distribuye entre los inversores de acuerdo con el **porcentaje de cuotas** de cada uno.

Vive Floripa actúa como **administradora de la SPE**, a cargo de la gestión financiera, el seguimiento jurídico y societario, la ejecución del cronograma de aportes y la rendición de cuentas a los inversores.

El desarrollo del proyecto se realiza con la participación de un **equipo técnico especializado**, responsable del proyecto arquitectónico y de la ejecución de la obra, con planificación y coordinación general a cargo de la administradora, en articulación permanente con los profesionales involucrados.

Cada aporte previsto en el presupuesto proyectado está sujeto a una tasa de administración del 20%, destinada a la gestión técnica y financiera del emprendimiento. Los eventuales aportes adicionales –ya sean técnicos o derivados de factores externos– **no están sujetos a tasa de administración**; estos fondos se destinan íntegramente a la finalización de la obra.

Estructura societaria de la SPE

La SPE (Sociedad de Propósito Específico) se constituye con el objetivo exclusivo de desarrollar este proyecto, con la participación proporcional de cada inversor de acuerdo con las cuotas adquiridas.

La estructura del emprendimiento se formaliza mediante un contrato privado de participación societaria, firmado digitalmente por los inversores, conforme a la legislación brasileña vigente.

La **administración societaria y financiera de la SPE** está a cargo de **Vive Floripa Ltda**, con el apoyo de asesores jurídicos y contables especializados. Este servicio —ya contemplado en el presupuesto del emprendimiento— incluye la constitución de la SPE, su mantenimiento durante todo el ciclo del proyecto y su cierre formal una vez finalizadas las actividades.

La SPE permanece activa hasta la **conclusión de la obra, la venta del inmueble y la distribución del resultado final** entre los inversores. Completado ese proceso, la sociedad es disuelta, sin que queden obligaciones futuras para los socios vinculadas a este emprendimiento.

Ciclo del negocio

El cronograma del emprendimiento es de 24 meses. Se estructura por **fases e hitos claros**, permitiendo una lectura objetiva del ciclo completo del proyecto, desde la estructuración inicial hasta la distribución del resultado final. El foco del modelo está en la **ejecución eficiente del proyecto**, la finalización de la obra y la **generación de resultado al cierre del ciclo**, respetando la estructura societaria definida y los intereses de los inversores.

01. Estructuración del proyecto

Presentación del proyecto a los inversores. Constitución de la SPE. Definición de participaciones y cuotas. Firma del contrato de participación societaria. Adquisición del terreno.

02. Proyecto y aprobaciones

Desarrollo del proyecto. Presupuestos y definiciones técnicas. Ajustes de alcance conforme a la planificación. Proceso de licenciamiento. Emisión del permiso de construcción.

03. Ejecución de la obra

Contratación de mano de obra. Adquisición de materiales. Ejecución y seguimiento de la obra. Finalización física del emprendimiento.

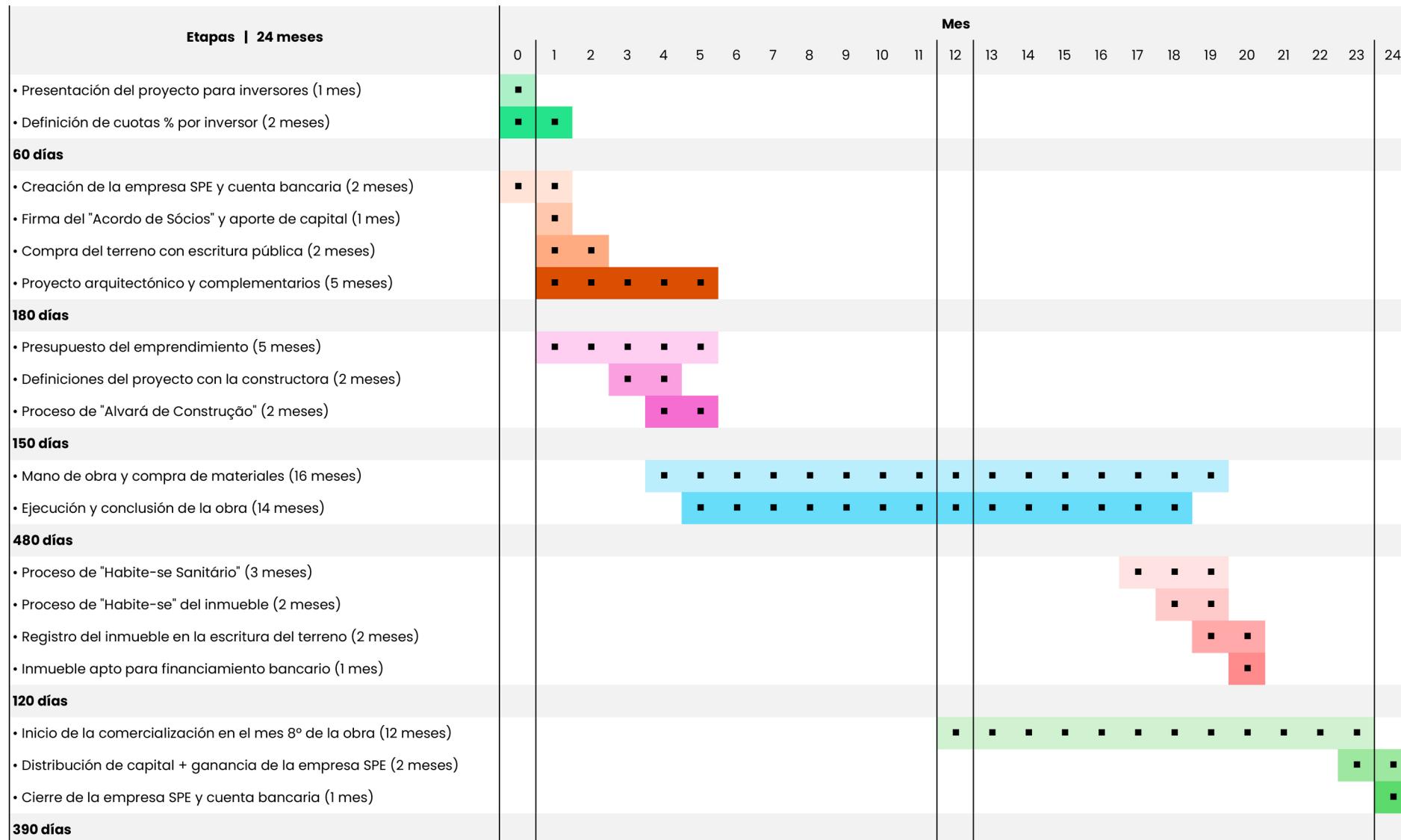
04. Regularización y comercialización

Procesos de regularización y certificado de habitabilidad. Preparación del inmueble para su comercialización. Creación de material de divulgación (fotos/videos). Venta de la unidad.

05. Distribución y cierre de la empresa

Determinación del resultado final del emprendimiento. Distribución del resultado de forma proporcional a las cuotas. Cierre formal de la SPE.

Cronograma del emprendimiento



Los plazos presentados son estimaciones referenciales, definidas a partir de la lógica operativa del emprendimiento. Pueden ajustarse a lo largo de su ciclo conforme a factores técnicos, administrativos o de mercado, sin alterar la estructura ni la lógica financiera del mismo.

¿Por qué Jurerê?

Jurerê es uno de los **barrios más consolidados y valorizados del sur de Brasil**. Reconocido por su planificación urbana, infraestructura completa y calidad de vida, concentra una demanda sostenida por viviendas de **alto estándar**.

El barrio atrae a un público de alto poder adquisitivo –tanto nacional como internacional–, lo que se traduce en un mercado inmobiliario activo, con interés constante por proyectos bien ubicados y correctamente desarrollados.

La combinación entre urbanización controlada, servicios consolidados y proximidad al mar genera un entorno donde el valor inmobiliario se preserva y evoluciona de manera estable a lo largo del tiempo.

La disponibilidad limitada de terrenos y el crecimiento regulado del barrio refuerzan su **potencial de valorización**.



Evolución del valor del m² en Jurerê

El mercado inmobiliario de Jurerê presenta una trayectoria consistente de valorización a lo largo de los últimos años, impulsada por la escasez de terrenos, el alto estándar constructivo y la demanda sostenida por inmuebles residenciales bien ubicados.

Los valores de venta por metro cuadrado varían según tipología, estándar constructivo, localización específica y momento de mercado. En este contexto, la proyección de venta del emprendimiento considera parámetros compatibles con los valores actualmente observados en viviendas residenciales de alto estándar en la región.

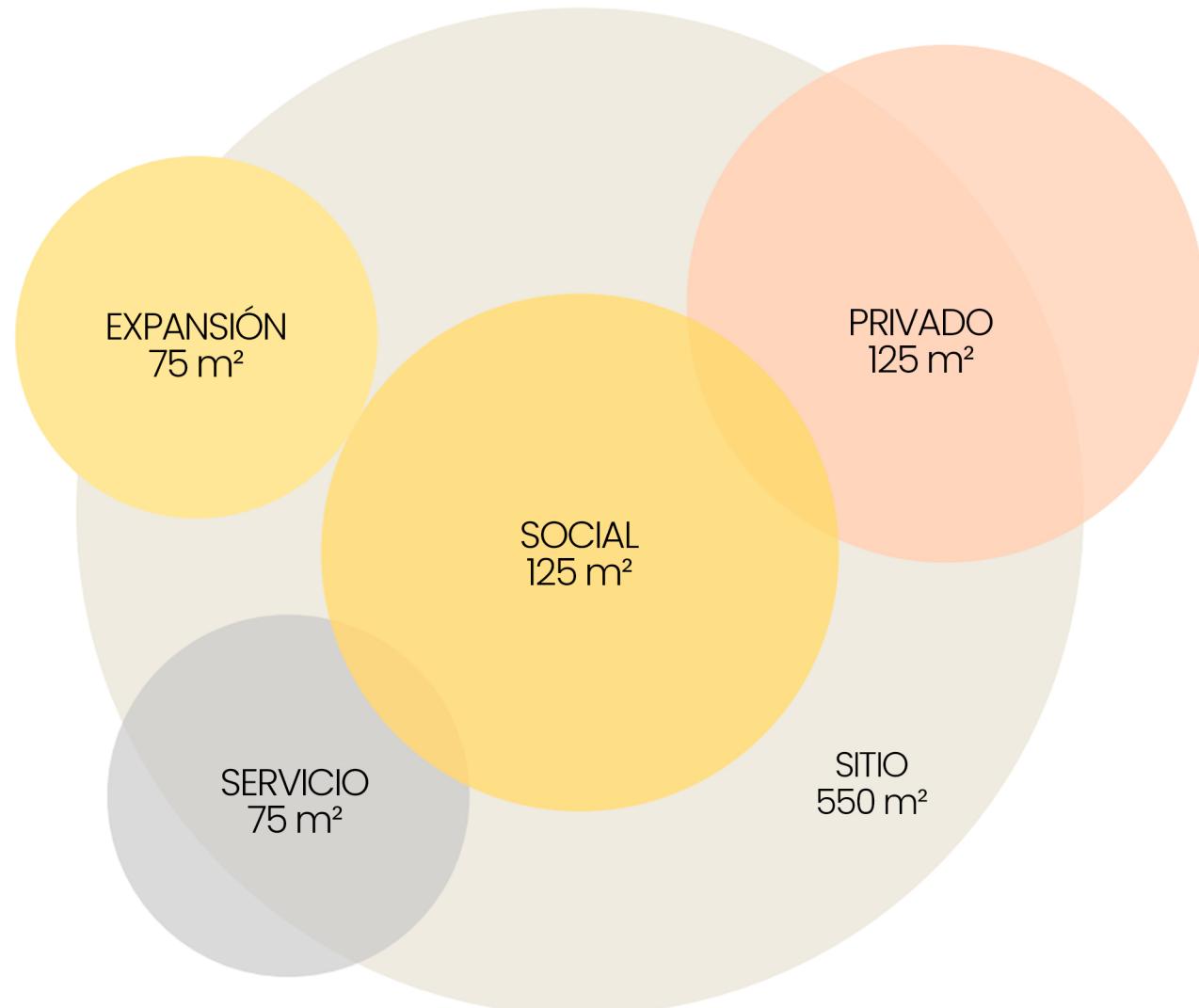
Año	Valorización/Año	Valor promedio R\$/m ² en Jurerê
2025	8,15%	27.971
2024	9,07%	25.863
2023	12,28%	23.712
2022	11,33%	21.119
2021	15,74%	18.970
2020	7,02%	16.390
2019	3,31%	15.315
2018	1,10%	14.824
2017	4,34%	14.663
2016	4,67%	14.053

Considerando una muestra de **40 inmuebles residenciales nuevos**, se observa un valor medio anunciado de **R\$28.315/m²**, conforme a datos publicados en portales inmobiliarios al momento del análisis.

Los valores varían según la antigüedad del inmueble, el estándar constructivo, la localización y las características arquitectónicas.

Programa de necesidades

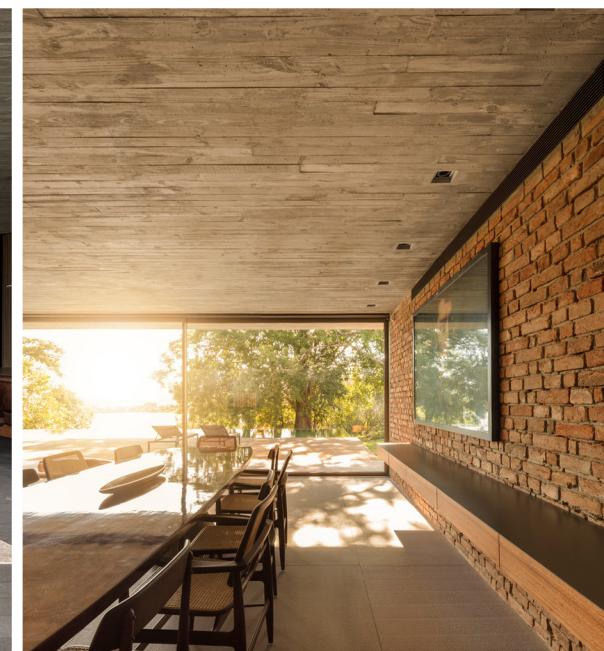
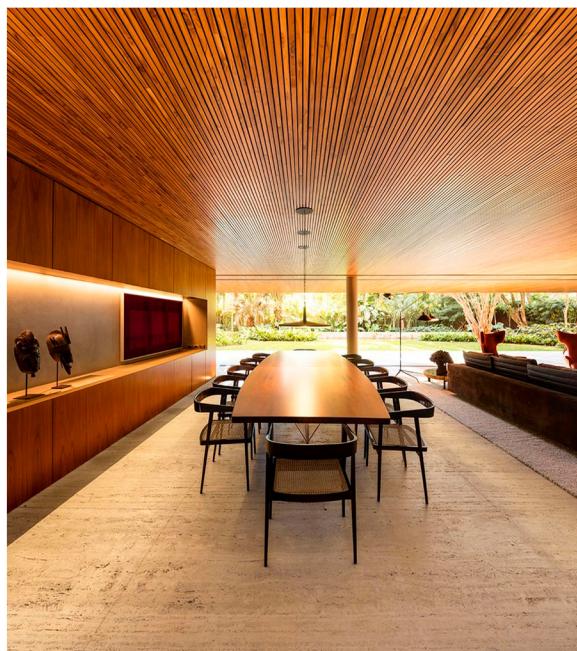
- CASA UNIFAMILIAR | 400M²
- 2 / 3 PLANTAS
- 4 / 5 SUITES
- 4 / 6 COCHERAS
- GALERÍA
- PISCINA
- JARDIN



Ubicación: Jurerê, Florianópolis/SC

Estándar constructivo: Alto

Referencias de diseño



Rentabilidad proyectada del emprendimiento en 24 meses

Costo estimado del emprendimiento (casa 400m ²)	R\$	R\$/m ²	%
• Contador + Abogado	R\$ 20.000		
• Terreno	R\$ 3.000.000		
• Escritura del terreno	R\$ 90.000		
• Proyectos	R\$ 120.000		
• Municipalidad + Impuestos a la construcción	R\$ 140.000		
• Construcción: Mano de obra + Materiales	R\$ 2.200.000		
m ² construcción R\$5.500 x 400m ² aprox. de obra			
• Marketing	R\$ 20.000		
• Administración 20%	R\$ 1.397.500		
TOTAL EMPRENDIMIENTO	R\$ 6.987.500	R\$ 17.469	
PROYECCIÓN DE VENTA	R\$ 10.750.000	R\$ 26.875	
Total costos aprox. = Comisiones + Impuestos (empresa SPE)	-R\$ 911.400	-8,48%	
Ganancia neta proyectada del emprendimiento	R\$ 2.851.100	40,80%	
Porcentaje de rentabilidad proyectado para inversores (anual)		20,40%	

Valores expresados en reales (R\$). Referencias en moneda extranjera pueden variar según el tipo de cambio vigente.

- La distribución del resultado es proporcional a las cuotas de cada inversor y considera el resultado neto del proyecto, una vez descontados los costos, las comisiones inmobiliarias y los tributos aplicables al momento del cierre de la operación.
- Los costos de construcción podrán ajustarse conforme a variaciones del índice CUB/m² durante el período de ejecución del proyecto.
- Los eventuales aportes adicionales –ya sean técnicos o derivados de factores externos– no están sujetos a tasa de administración.
- Las proyecciones de venta y de retorno se basan en el escenario actual del país y mercado inmobiliario.

Condiciones de participación

La participación en el emprendimiento se realiza mediante un **aporte único**, con la emisión de cuotas proporcionales al capital invertido, conforme a la estructura societaria de la SPE.

Aporte mínimo: R\$ 300.000 (aprox. U\$S 55.000)

Participación societaria: Proporcional al valor aportado, conforme contrato de la SPE.

Modelo de distribución: El resultado del proyecto se distribuye de acuerdo con el porcentaje de cuotas de cada inversor, conforme a lo establecido en el contrato social.

Criterios de elegibilidad

Para participar del emprendimiento, el inversor debe:

- Contar con disponibilidad para realizar el aporte mínimo establecido;
- Comprender el funcionamiento del modelo SPE y el ciclo completo del proyecto;
- No presentar impedimentos legales que limiten su participación societaria;
- Alinear expectativas respecto de plazos, riesgos y retorno del emprendimiento.

Disponibilidad

La ronda de incorporación de capital para este emprendimiento se encuentra abierta, con participación limitada al número de cuotas disponibles en la SPE.

La asignación de cuotas se realiza por orden de confirmación, respetando los límites definidos para el proyecto. El objetivo es conformar un grupo consistente desde el inicio, con previsibilidad financiera y un adecuado alineamiento entre todos los participantes del ciclo del emprendimiento.

Cronograma de aportes por inversor

El aporte de capital se realiza conforme a **hitos claros del proyecto**, alineando la evolución del emprendimiento con la disponibilidad de recursos y la estrategia de cada inversor.

Como referencia general, el esquema de aportes se estructura en **dos etapas equivalentes**, correspondientes al **50% del capital comprometido en cada una**, pudiendo ajustarse según las necesidades del proyecto y el perfil de cada inversor.

Etapa 1 – Formalización de la participación

- La firma del contrato se realiza una vez alcanzado el compromiso mínimo de capital necesario para viabilizar la adquisición del terreno y el inicio del desarrollo del proyecto.
- El aporte inicial equivale, como mínimo, al 50% del capital comprometido. El inversor puede optar por realizar un aporte superior a ese porcentaje desde el inicio, conforme a su perfil y estrategia, respetando los compromisos establecidos para la constitución del emprendimiento.

Etapa 2 – Inicio de la obra

- El aporte remanente se efectúa a partir de la emisión del permiso de construcción, permitiendo la ejecución de la obra conforme al planeamiento definido.

Venta del inmueble

La comercialización del inmueble es conducida exclusivamente por **Vive Floripa Ltda**, responsable de representar el emprendimiento en el mercado y coordinar la estrategia de venta.

Vive Floripa actúa con un enfoque de **curaduría inmobiliaria** y trabaja junto a una red de profesionales calificados del sector –inmobiliarias asociadas y correderos especializados–, lo que permite un posicionamiento adecuado y un alcance eficiente para viviendas de alto estándar en el norte de la isla.

La estrategia de comercialización se inicia durante el desarrollo del proyecto, con acciones de posicionamiento y generación de demanda a lo largo del ciclo del emprendimiento.

La concreción de la venta está sujeta a la **finalización de la documentación necesaria para la transferencia del inmueble**, conforme a las prácticas habituales del mercado inmobiliario.

Una vez realizada la venta, la SPE procede al pago de los tributos correspondientes y, concluido ese proceso, se distribuye el resultado neto del emprendimiento de manera proporcional a las cuotas de cada inversor, según lo establecido en el contrato social.

Diferenciales de Vive Floripa

- Participación a través de una SPE, con cuotas proporcionales, **sin necesidad de adquirir un inmueble ni involucrarse en su gestión o en costos operativos.**
- **Estructura societaria profesional**, administrada por Vive Floripa, con apoyo jurídico y contable especializado.
- Esquema de **aportes definido desde el inicio**, según hitos del proyecto, aportando previsibilidad financiera.
- **Eventuales aportes adicionales sin tasa de administración**, alineando intereses y evitando sobrecostos de gestión.
- Proyectos compactos y eficientes (hasta 900 m²), con procesos de **aprobación municipal más ágiles**.
- **Ciclos de obra optimizados**, priorizando ejecución, entrega y salida del proyecto.
- Alto estándar constructivo, con foco en arquitectura, especificaciones criteriosas y **obras diferenciadas**.
- **Estrategia de comercialización especializada**, adecuada al mercado de viviendas de alto estándar.
- **Brasil ofrece un marco jurídico y operativo consolidado**, con reglas claras y previsibilidad a lo largo del ciclo de los proyectos inmobiliarios.
- Seguimiento continuo de la obra, con comunicación regular y acceso remoto a través de una cámara instalada en el sitio, que **permite acompañar la evolución del proyecto**.
- **Procesos simplificados** y soporte integral a lo largo de todo el ciclo del proyecto, con mínima interferencia en la rutina del inversor.

Participá de una nueva generación
de desarrollos inmobiliarios.

Vive Floripa

contato@vivefloripa.com.br

+55 48 99617 8500