

RESET 360

O Motor por trás do lucro de R\$ 30 mil por mês

Aula 1 de 4

QUEM ESTÁ NA SALA

8 em cada 10 de vocês
estão em 2 grupos

46,2%

Constroem pro
cliente final morar

31,0%

São engenheiros que
querem começar no mercado

*O problema dos dois não é técnica de construção.
É transformar isso em uma máquina que fecha contrato todo mês.*

A PREMISSA DE HOJE

O caminho até

R\$ 30.000 / mês

de lucro — já nos primeiros meses, usando o motor das construções financiadas.

APRESENTAÇÃO

Quem é?

Johnis Pastori

engenheiro civil, advogado e dono de construtora há 17 anos

“

Você para de ser medido só pelo seu preço de m² e sua experiência. Passa a ser medido pela sua capacidade de resolver problemas e aprovar o financiamento do seu cliente.

O MOTOR

R\$ 200 bilhões em recursos liberados em 2026

pelo Minha Casa Minha Vida — só este ano.

Cidade com lote de

R\$ 50.000

Maringá — lote de

R\$ 200.000

*O motor não escolhe cidade grande ou pequena.
Ele escolhe quem entende a engrenagem.*

Aquisição de Terreno e Construção (ATC)

- Financiamento direto no nome do cliente pessoa física
- Área urbana, imóvel residencial unifamiliar
- Cliente precisa de nome limpo + renda comprovada
- Banco financia até 80% do valor do imóvel

**Entrada mínima
20%**

Recursos próprios

FGTS

Subsídio (MCMV 1 e 2)

Ágio do terreno

Construção em Terreno Próprio (CTP)

- Para cliente com terreno quitado e registrado
- Banco financia até 100% do valor da construção
- Depende da renda ser compatível com o valor pleiteado

até 100%

da construção financiada

Já constrói pro cliente final? Você já vive isso todo dia.

É engenheiro começando? Isso aqui é o produto que você vai vender.

O TAMANHO DO MERCADO

Faixas do Minha Casa Minha Vida

Faixa	Renda	Teto de financiamento
1 e 2	até R\$ 5.000	R\$ 210.000 – R\$ 275.000
3	até R\$ 9.600	até R\$ 400.000
4	até R\$ 13.000	até R\$ 600.000

QUANTO A CAIXA PAGA POR M²

CUB — Custo Unitário Básico (R-1, SP, jul/2026)

Padrão Baixo

R\$ 2.186,73

por m²

Padrão Normal

R\$ 2.681,61

por m²

Padrão Alto

R\$ 3.242,79

por m²

+ a Caixa aceita pagar por fora: muro de arrimo, muro divisório, portões — entre outros adicionais.

BDI sobre o valor da obra

até 6%

Responsável técnico
autônomo

até 18%

Responsável técnico
construtora

*A formalização de CNPJ literalmente paga o próprio preço:
o BDI de construtora é 3x maior que o de autônomo.*

VOCÊ SABE ORÇAR CORRETAMENTE?

PRECIFICAÇÃO DE CONSTRUÇÃO FINANCIADA

Preço (R\$/m²)

R\$ 3.000

Custo (R\$/m²)

R\$ 2.100

Memorial descritivo: P.D 3,00m, forro de laje, piso em porcelanato até 70 por m² com rodapé embutido, revestimento cerâmico nas paredes da cozinha e banheiros até o teto até 50 por m², bancadas da pia e lavatórios em granito verde Ubatuba, janelas em blindex, portas em madeira com verniz, até 2 banheiros, telhado embutido sem beirais avançados, apenas água fria, etc.

Um cliente em Ourinhos-SP

Renda

R\$ 7.000

Imóvel

R\$ 350.000

Financiado

R\$ 280.000

Recursos próprios

R\$ 70.000

Lote: R\$ 110.000 → sobram R\$ 240.000 para a construção

CASO PRÁTICO — DO ORÇAMENTO À CASA

R\$ 240.000 para construção

Muros e portões

R\$ 30.000

Corpo da casa

R\$ 210.000

Ao preço da construtora de R\$ 3.000/m² → casa de 70 m²

Custo pelo memorial descritivo: R\$ 2.100/m² (mão de obra R\$900 + materiais R\$1.200)

O lucro dessa obra pequena

R\$ 900

de lucro por m²
(R\$3.000 – R\$2.100)

Lucro bruto total

R\$ 63.000

obra de 5 a 6 meses

ONDE A MARGEM ESCAPA SEM VOCÊ VER

O que fica de fora — e o que não pode entrar

Fica de fora do seu preço
(o cliente paga direto)

Documentação e juro de
evolução de obra

Nunca embutir no preço
(cobrar à parte)

Muro de arrimo

Muro divisório

Portões

A PERGUNTA QUE TODO INICIANTE TRAVA

Com qual dinheiro eu começo a obra?

No MCMV não existe antecipação de etapas.

O banco paga só conforme a obra é medida e executada.

A resposta:

Entrada do cliente + financiamento de custas cartorárias (5%)

EXEMPLO REAL — CLIENTE DE OURINHOS-SP

Do imóvel de R\$ 350.000 até o início da obra

Imóvel	R\$ 350.000
Financiado (80%)	R\$ 280.000
Entrada do cliente (20%)	R\$ 70.000
Lote	R\$ 110.000
20% do lote pago c/ entrada	R\$ 22.000
Sobra da entrada p/ obra	R\$ 48.000
+ Custas cartorárias (5%)	R\$ 14.000

Total pra
iniciar a obra

R\$ 62.000

A cada medição, o banco libera a etapa
executada —
e você usa pra fazer a próxima.

POR QUE ESSE PRODUTO SE VENDE SOZINHO

**Você não vende m².
Você resolve uma dor.**

- Ele escolhe o terreno
- Ele escolhe o projeto
- Ele escolhe os materiais de acabamento
- Economiza de 20% a 30% vs. comprar pronto

*O mercado não está carente de gente que sabe construir.
Está carente de gente que resolve dor de verdade.*

FAZENDO A CONTA JUNTOS

De 1 obra a R\$ 30.000/mês

R\$ 63.000

por obra

×

6

obras por ano

=

R\$ 378.000

no ano

R\$ 31.500 de lucro recorrente, todo mês.

Isso não é sorte, e não dá pra depender só de indicação.

É dominar o motor pra resolver a dor do cliente — e captar ativamente.

AMANHÃ, NO MESMO HORÁRIO

Conhecer o motor não é suficiente.

De Eupresário para Empresário: montar time
e captar clientes todos os dias.

**AULA 2 — O funil que traz cliente novo todo mês, sem brigar preço
com quem faz só empreitada**