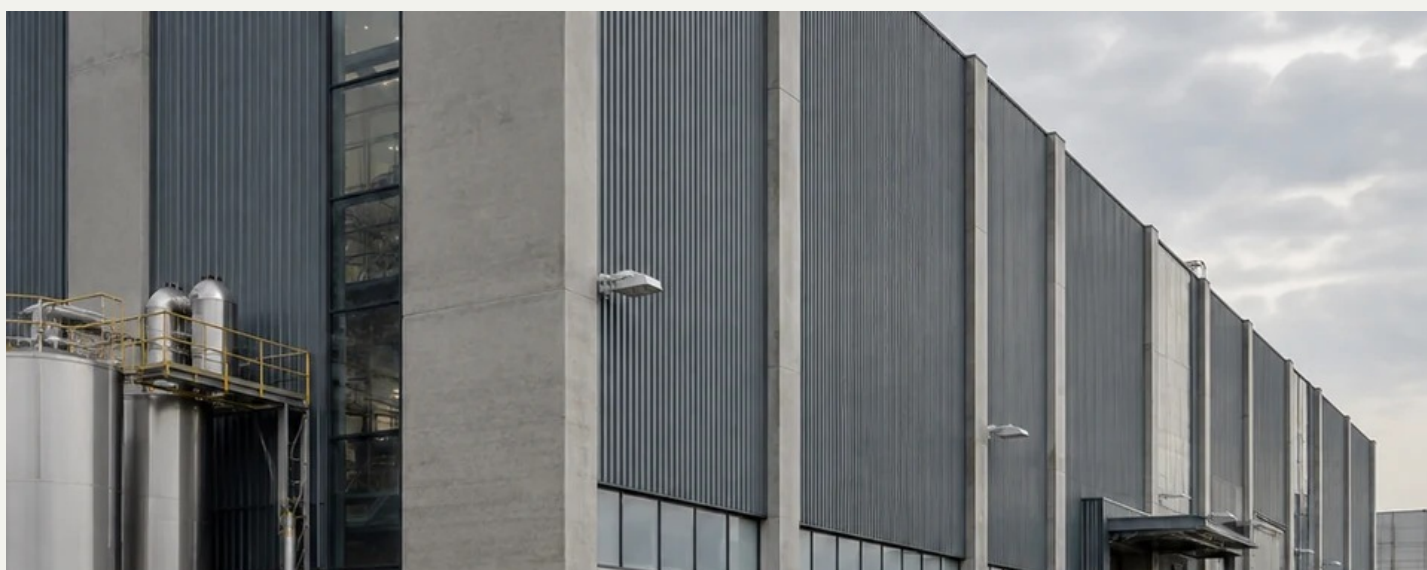


Antes de apresentar um ativo: informações para a conversa



Fotografia ilustrativa

A apresentação explica o objeto do negócio e as informações que já podem ser compartilhadas?

O objetivo do negócio define quais informações precisam ser conhecidas. Uma apresentação inicial deve explicar o ativo, o alcance da conversa e o que está disponível para avaliação. O aprofundamento acompanha a etapa e as autorizações.

PARA QUEM

Para proprietários, compradores e lideranças que avaliam terras, instalações ou ativos produtivos e precisam preparar uma primeira conversa comercial.

COMO USAR

Preencha com quem conhece o ativo e responde pelas informações. Separe o que pode integrar a apresentação inicial do que será tratado em uma etapa reservada.

O que precisa estar definido

Comece pelo objeto e pelo objetivo do negócio. Acrescente características que expliquem o ativo, referências disponíveis e limites de compartilhamento. Torne visíveis as questões em aberto.

01 Objetivo e perímetro

Registre o que se pretende negociar e o que compõe o objeto: terra, instalações, equipamentos ou operação. Diferencie o ativo da empresa quando isso for relevante.

02 Características do ativo

Descreva localização, vocação, infraestrutura e situação operacional. Associe dados de dimensão ou capacidade a uma fonte identificável e à data da informação.

03 Informações e referências

Organize síntese, fotografias, mapas e documentos disponíveis. Indique quem explica os dados e quais pontos exigem análise ou confirmação adicional.

04 Acesso e próxima etapa

Defina o material autorizado para a primeira avaliação. Registre condições para aprofundar, pessoas que participarão e a questão que orientará a próxima conversa.

Informações e responsáveis

FRENTE	INFORMAÇÃO A REUNIR	QUEM PARTICIPA
Apresentação inicial	Objetivo, natureza do ativo, características essenciais e alcance da conversa comercial.	Responsável pelas informações e pela autorização de apresentação.
Ficha de avaliação	Perímetro, infraestrutura, situação operacional, documentos disponíveis e pontos a aprofundar.	Quem conhece o ativo e os especialistas definidos para a análise.
Aprofundamento	Materiais adicionais, identificação completa e condições de acesso conforme a etapa.	Quem autoriza o acesso e os interlocutores habilitados para a etapa.

Checklist de preparação

Registre o que está confirmado, o que falta e quem vai verificar.

01 Objetivo do negócio

O que se pretende adquirir, apresentar ou desenvolver? Registre a finalidade da conversa e as condições já autorizadas para sua apresentação.

02 Objeto delimitado

Quais componentes integram o negócio? Descreva o perímetro e indique o que precisa ser esclarecido antes de comparar alternativas.

03 Localização e infraestrutura

As informações explicam a região e as condições do ativo? Relacione mapas, fotografias e referências disponíveis para sustentar a descrição.

04 Situação operacional

O que se conhece sobre o uso atual do ativo? Associe dados de operação e capacidade aos responsáveis e às informações disponíveis.

05 Documentação e lacunas

Quais documentos existem e quem pode explicá-los? Registre referências, situação das informações e questões que exigem aprofundamento.

06 Divulgação e interlocutores

Quem autorizou cada material e para qual etapa? Identifique os participantes da avaliação e as condições de acesso aos detalhes do negócio.

DATA DA REUNIÃO

RESPONSÁVEL

PRÓXIMA REVISÃO

Roteiro para a próxima decisão

Qual ativo e qual objetivo orientam a conversa?

Natureza do ativo, região, perímetro preliminar e finalidade da avaliação ou negociação.

O que sustenta a apresentação inicial?

Liste informações autorizadas, fonte de cada dado e responsável pela explicação. Identifique as lacunas.

O que depende de uma etapa reservada?

Registre materiais adicionais, quem autoriza o acesso e as condições que precisam ser combinadas.

Qual pergunta precisa ser respondida agora?

Defina a questão da próxima avaliação, as pessoas envolvidas e a informação necessária para respondê-la.

Encaminhamentos possíveis

Apresentar

O objeto e a finalidade estão compreensíveis, com informações autorizadas. Registre o material que será usado e o alcance da primeira avaliação.

Completar a base

A descrição ainda depende de uma informação relevante. Defina qual referência falta e quem pode confirmar o ponto antes da apresentação.

Aprofundar a avaliação

Há aderência inicial e uma questão clara para a próxima etapa. Combine os responsáveis, o acesso aos materiais e o escopo da análise adicional.

A apresentação deve permitir compreender o ativo e formular as próximas perguntas. Este roteiro prepara a conversa; análises técnicas, econômicas e documentais seguem o escopo de cada negócio.

FONTES E LEITURAS

Transações · preparação · Objetivo, condições, informações autorizadas e participantes da análise comercial.

Real Estate · atuação · Originação, organização das informações e interlocução em terras e ativos produtivos.

Real Estate · materiais · Apresentação executiva, ficha de avaliação, materiais complementares e condições de acesso.

Real Estate · abordagem · Sequência entre entendimento, aderência, apresentação e aprofundamento da avaliação.