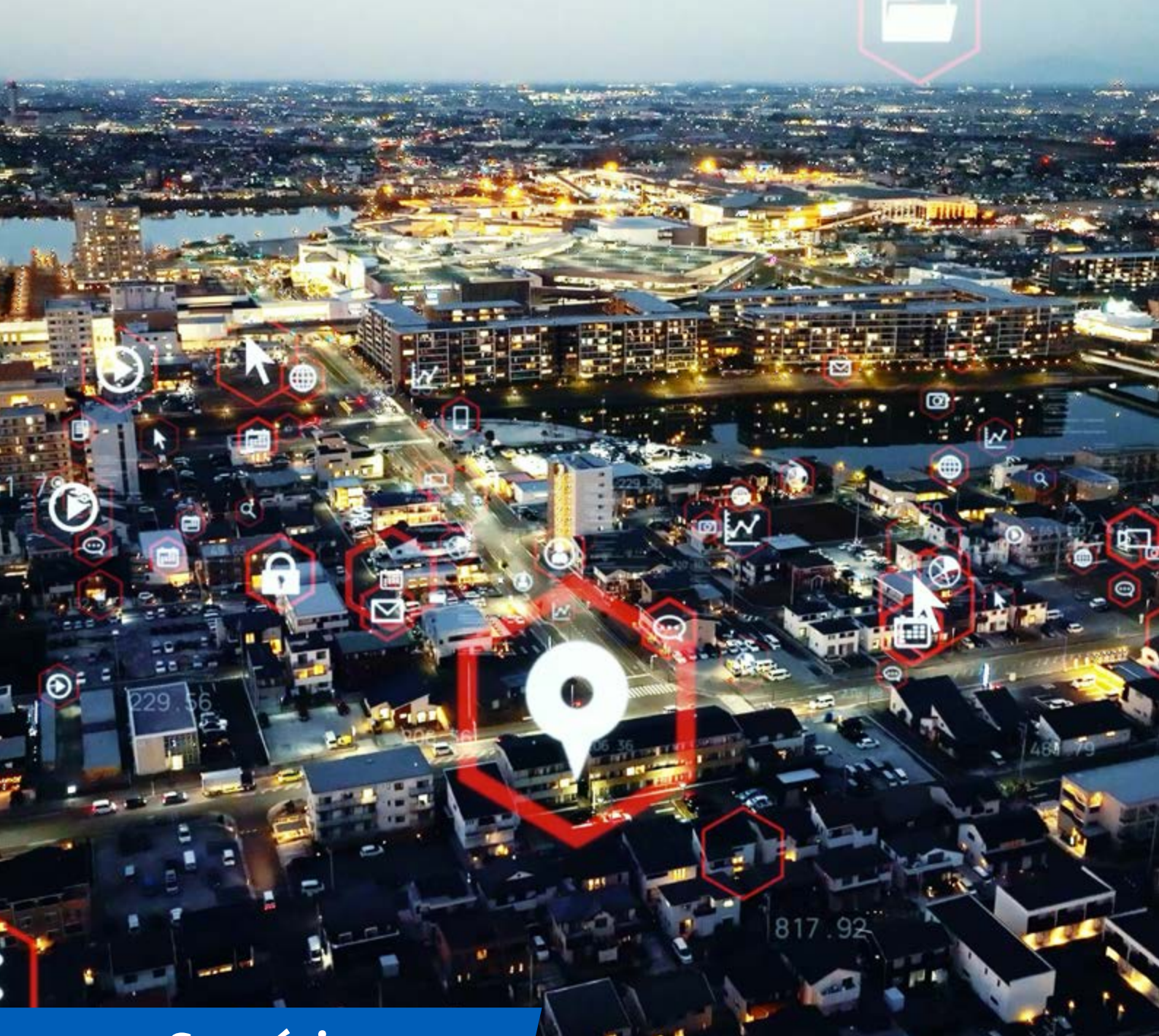


e-book

A cartilha do ponto comercial

Como escolher o território de atuação e seleção de pontos comerciais

SEBRAE



Sumário

1. Estabeleça seus objetivos.....	4
2. Estude o mercado	5
3. Examine a estrutura urbana	8
4. Identifique as oportunidades de pontos existentes .	10
5. Investigue a segurança da transação	11
6. Analise os custos	12
7. Contrato de locação	17



A cartilha do ponto comercial

Como escolher o território de atuação e seleção de pontos comerciais

Esse e-book traz de forma simples, prática e objetiva um passo a passo para que franqueadoras e franqueados possam escolher os melhores locais destinados à abertura de uma nova franquia.



1. Estabeleça seus objetivos

Defina os objetivos e metas que deseja atingir com a seleção do ponto comercial. Por exemplo:

- **Qual é o faturamento esperado para a nova operação?**
- **Qual é o fluxo de clientes esperado para atingir esse faturamento?**
- **Qual é o ticket médio de venda esperado por cliente?**

Entre outros itens.

Definidos os objetivos, em alinhamento entre entre franqueador e franqueado, o passo seguinte é executar então uma estratégia adequada para diminuir os riscos de insucessos nas escolhas.

A franqueadora normalmente traz nesse momento suas experiências de sucesso com outras unidades implantadas. E o franqueado traz seu conhecimento da região em que atuará, além das visitas de campo que deve fazer para enriquecer o trabalho e facilitar a consequente tomada de decisão.



2. Estude o mercado

Faça uma análise do mercado para identificar as áreas com maior potencial de atendimento e resultados.

O estudo de mercado sobre um ponto comercial envolve a identificação e a compreensão do seu público-alvo, a análise da concorrência, da localização geográfica do ponto de venda, mercado-alvo, bem como o desenvolvimento de estratégias de marketing e preços adequados.

No caso específico da análise de ponto comercial, a primeira etapa é a caracterização do público-alvo.

É necessário determinar se o ponto de venda será direcionado a um público específico, como jovens, adultos, famílias, estudantes etc.

Esta etapa também envolve a identificação dos principais hábitos de consumo e comportamentos do público-alvo.

Existem diversas fontes de dados que podem ser usadas para fazer um estudo de mercado. Entre elas:

Pesquisas de mercado:

Podem ser feitas por meio de entrevistas, questionários, grupos focais e outras técnicas.

Dados oficiais - IBGE:

São disponibilizados pelo IBGE (Instituto Brasileiro de Geografia Estatística) e incluem dados demográficos, econômicos e de infraestrutura.

Dados do setor:

São disponibilizados por empresas do setor, associações de classe, consultorias e outros núcleos especializados.

Dados de outras franquias em operação:

Incluem dados internos como vendas, lucro, custos, estrutura de custos e outras informações relevantes.



Dados da concorrência:

Podem ajudar o futuro franqueado a compreender melhor o seu local pretendido de atuação, as tendências e os desafios enfrentados pelos concorrentes. Incluem informações sobre preços praticados (shopping de preço), oferta de produtos, recursos humanos, atendimento e estratégias de marketing utilizada pelos concorrentes.

Elabore um dossiê sobre a concorrência

Pesquise atentamente seus concorrentes, buscando saber quem são, onde estão e como estão. Se vendem produtos de qualidade, se têm lojas bem conservadas, se oferecem bom atendimento, bons preços e instalações confortáveis.

Reúna o maior volume possível de informações sobre a concorrência instalada na área de seu interesse (onde você localizou a concentração de seu público-alvo): os diferenciais oferecidos, as estratégias utilizadas, as promoções... **E espelhe-se neles. Melhor: supere-os.**



3. Examine a estrutura urbana

Observe os aspectos urbanos da região onde você quer abrir sua franquia.

Analise a estrutura viária (a fluidez do tráfego), identifique as barreiras geográficas, os acessos à região, se há indícios de inundação na área, iluminação das vias, presença de terrenos baldios e imóveis abandonados, oferta de transporte público na região e polos de atratividade (shoppings centers, grandes lojas, clubes etc.).

Todos estes são indícios do grau da atenção dada pelos órgãos governamentais à região, da prosperidade e da segurança do local.

Para shoppings

- Analisar os principais números fornecidos pela administradora do shopping.
- Identificar “mapas de calor”, ou seja, área de maior fluxo de clientes no shopping.
- Dentre essas áreas, estabelecer o local ideal para a futura franquia.

Com base nas oportunidades de localização sugeridas ou oferecidas pelo shopping, medir o fluxo de pessoas por hora e por dia, em dias diferentes.



4. Identifique as oportunidades de pontos existentes

Aproveite a ocasião do trabalho de campo e dê uma olhada em todos os bons pontos comerciais existentes na área, estejam ou não vazios.

Seu próximo passo será analisar esses pontos para definir qual deles representa a melhor oportunidade de negócio. Estude a visibilidade dos pontos, acessibilidade, exposição regional, estacionamento, posição estratégica, preço de aluguel e adaptações físicas condizentes com suas possibilidades etc. Ou seja, quais são os pontos fortes e fracos de cada um dos pontos.



5. Investigue a segurança da transação

Antes de alugar um imóvel, certifique-se de que não haja débitos de água, luz e IPTU (quem paga tudo isto é o inquilino).

Verifique o zoneamento da região, sua categoria de uso e os documentos do imóvel (de propriedade e regularização perante a prefeitura municipal), assim como do proprietário do imóvel.

6. Analise os custos

Entenda quais são os custos envolvidos na aquisição do ponto comercial, bem como o tempo de contrato. Se o contrato for de mais de cinco anos, após o seu término, o inquilino terá direito a receber um valor pelo fundo de comércio criado com sua permanência no imóvel.

O termo “luvas” é utilizado para definir o valor adiantado pelo locatário ao locador, geralmente na assinatura do contrato de locação, além do aluguel e demais despesas. Esse valor é um único e pré-determinado, e pode ser pago à vista ou a prazo. Funciona como um título de preferência quanto ao ponto comercial.

As luvas são também conhecidas como fundo de comércio ou cessão do direito de uso. Antes da Lei do Inquilinato, vigia o Decreto nº 24.150/34, sancionado pelo então presidente Getúlio Vargas, que proibia a prática de cobrança de luvas em uma locação comercial. E mesmo com este decreto, muitos proprietários cobravam as luvas, o que era considerado uma contravenção penal.

Atualmente, a Lei do Inquilinato permite a cobrança de luvas no início da locação, mas somente se o contrato for válido por prazo determinado e por um mínimo de cinco anos. Contratos por prazo indeterminado ou inferiores a cinco anos não podem incluir a cobrança de luvas.

Se o contrato tiver sido iniciado com a cobrança de luvas, elas não poderão ser cobradas novamente pelo locador na hora da renovação.

► Fonte: [O que significa luvas em contrato de locação comercial?](#)

Aluguel

IPTU

Condomínio

Garantias

Principais formas de garantia locatícia:

Fiador

A garantia locatícia por meio de um fiador é uma das mais comuns e a preferida pelos proprietários de imóveis. Ela prevê a inclusão de uma terceira pessoa no contrato, que assumirá as despesas com aluguel e demais encargos se o locatário não o fizer.

Porém, nem todos os interessados em alugar um imóvel conseguem apresentar um fiador com o perfil exigido. Ele precisa ter um imóvel quitado e sem irregularidades, localizado em qualquer cidade do território brasileiro. No momento de fechar o contrato de aluguel, além dos documentos do inquilino exigidos na locação, o fiador deverá preencher uma ficha de cadastro e anexar os seguintes itens:

1. Cópia do RG e CPF;
2. Cópia do RG e CPF do cônjuge, se houver;
3. Comprovante de residência;
4. Cópia atualizada do registro do imóvel;
5. Certidão atualizada de estado civil.

Comprovantes de renda na forma de holerites ou Imposto de Renda do fiador e de seu cônjuge. Assim como no caso do locatário, a receita mínima deve ser equivalente a três vezes o valor do aluguel.



Seguro fiança

Nessa garantia locatícia, o locatário deve procurar uma instituição financeira que ofereça o serviço e contratar uma apólice que terá o proprietário do imóvel como beneficiário. Se houver inadimplência, o ressarcimento das despesas não pagas será feito por meio do seguro.

Além do aluguel, os proprietários podem exigir a inclusão de outras despesas na apólice do seguro fiança, como taxa de condomínio, IPTU e até mesmo gastos com ação de despejo, se necessário. Embora represente um custo extra para o inquilino, trata-se de uma boa alternativa quando não se dispõe de fiador ou de capital para caução.

O valor do seguro geralmente equivale a dois ou três meses de aluguel, dependendo da análise de risco do cadastro, e pode ser parcelado em até 12 vezes.

Título de capitalização

Nessa modalidade de garantia para alugar um imóvel, o inquilino adquire um título de capitalização que poderá ser usado como pagamento em caso de inadimplência. O título de capitalização é um produto vendido por uma seguradora e o valor gasto nele ficará parado por um prazo predeterminado em uma conta da seguradora.

O valor vai depender do custo do aluguel e outros encargos, como IPTU e condomínio. Caso o inquilino não cometa nenhuma infração e cumpra com suas obrigações, poderá resgatar todo o valor do título de capitalização no término do contrato de aluguel. Além disso, também pode participar de sorteios, como em todo título de capitalização.

Caução hipotecária

Nesse caso, a garantia locatícia é dada por meio da hipoteca de um imóvel, que fica vinculado ao contrato de aluguel e poderá ser penhorado caso ocorra inadimplência por parte do inquilino. Para optar por essa garantia na hora de alugar um imóvel, o inquilino deve apresentar a escritura pública do imóvel quitado, de forma que a hipoteca seja feita diretamente no cartório e registrada na matrícula do imóvel dado em garantia.

Se não houver nenhum débito relativo à locação, na rescisão do contrato de aluguel, deve ser emitida uma carta visando a dar baixa na hipoteca no cartório de registro de imóveis e liberar o imóvel da restrição.

► Fonte: [Os 5 principais tipos de garantias para alugar um imóvel](#)

7. Contrato de locação

Após as negociações entre as partes, é elaborado o contrato de locação com os seguintes itens:

1. Nome e endereço das partes envolvidas;
2. Descrição do imóvel locado;
3. Valor do aluguel e do custo do seguro;
4. Duração do contrato e forma de renovação;
5. Responsabilidades e obrigações das partes;
6. Proibição de sublocar ou ceder o contrato;
7. Cláusula de reajuste de aluguel;
8. Condições de despejo do locatário;
9. Condições de manutenção do imóvel;
10. Disponibilização de documentos;
11. Disponibilidade de recursos;
12. Cláusula de fórum ou arbitragem; e
13. Data da assinatura etc.

É importante que o locatário seja assessorado e acompanhado por um advogado que possa avaliar todas as condições negociadas e o contrato de locação em si.

Agora, mãos à obra, vá a campo!

