



PLANO DE NEGÓCIOS

Moura & Faria



Business Plan 2025 a 2030

*Residências modernas, sustentáveis e
concluídas em menos tempo para si.*

Fundador: Luis Faria

Endereço: Azeitão - Setubal

Contato: +351 910 633 640



**MOURA
& FARIA**
CONSTRUTORA

SOBRE O NEGÓCIO

A construtora atua em Portugal, oferecendo um modelo de construção residencial que combina rapidez, acessibilidade e sustentabilidade.

O mercado português ainda é caracterizado por obras de duração prolongada, prazos dilatados e custos elevados.

A construtora procura diferenciar-se ao entregar imóveis modernos e eficientes num prazo de 6 meses, dando resposta tanto a famílias residentes locais como a não residentes estrangeiras.



INSPIRAÇÃO

Inspirada pela necessidade de modernizar o setor e criar residências de alta qualidade, a construtora foi idealizada para oferecer uma casa que alia conforto, eficiência e design inovador. Com a proposta de transformar o

mercado de habitação em Portugal, a empresa ambiciona tornar a habitação própria acessível a várias escalões de rendimento e famílias estrangeiras, apostando, paralelamente, no desenvolvimento sustentável.



ESSÊNCIA E PRÓPOSITO

Missão



Construir casas modernas, sustentáveis e acessíveis, entregando qualidade, celeridade e inovação.

Visão



Ser a referência em construção eficiente, criando casas que aliam modernidade e respeito pelo meio ambiente em Portugal.

Valores



Inovação, Excelência, Desenvolvimento Sustentável, Fiabilidade

FUNDADOR

Luis Faria

Graduado em Business Ashworth College EUA

Mestre em International Business Ashworth College EUA

“Em Portugal, minha visão é construir lares que refletem não apenas conforto e elegância, mas também a inovação e a diversidade que marcaram minha trajetória profissional. A jornada continua, com novos desafios e conquistas no horizonte!”

2001

Início de atividade de na construção civil em Boston. Aquisição de uma base sólida de conhecimento e experiência.

2004

Fundação de construtora na Flórida. Projetos de grande envergadura, incluindo um edifício de 14 mil pés quadrados, em Orlando.

2008 - 2009

Experiência em Londres . Oportunidade para ampliar horizontes, incorporando métodos Norte-americanos, Floridianos e Britânicos nos projetos.

2015

Consolidação em Espanha. Construção de vilas de luxo automatizadas e sustentáveis, incluindo uma edifício de 500 m² com tecnologia de ponta.

2021

Nova fase em Portugal. integração de estilos internacionais na edificação de residências inovadoras e acessíveis para diferentes públicos.

ESTUDO DE MERCADO

Realizou-se uma pesquisa para analisar o mercado Imobiliário de Portugal e identificar suas características e funcionamento.

MERCADO E DEMANDA

Desde o início de 2008 que o **investimento direto estrangeiro no mercado imobiliário** português tem crescido continuamente, somando máximos atrás de máximos. E no terceiro trimestre de 2023 somou mais um: contabilizou-se 30.447 milhões de euros vindos do estrangeiro diretamente para o **imobiliário português**, um novo recorde, tal como mostram os [dados do BdP](#). Este é um valor 14% superior face ao período homólogo e quase 4% maior do que o trimestre anterior.

Interesse de estrangeiros na compra de casa em Portugal aumenta 29%

"A significativa procura internacional impulsionou os preços dos imóveis para novos patamares, com os preços das casas na capital a subirem 5,8%. A disponibilidade limitada do parque habitacional, associada ao aumento dos custos de construção e aos obstáculos regulamentares, conduziu a um desfasamento entre a oferta e a procura, exercendo uma pressão ascendente sobre os preços da habitação em todo o país."

Portugal Property Market Outlook 2024

Com as suas cidades vibrantes, uma costa deslumbrante e um clima favorável ao investimento, Portugal tem sido um ponto de referência para os investidores imobiliários nos últimos anos. Discutimos as perspectivas para o mercado imobiliário português em 2024.

“ Entre os diferentes segmentos do mercado, o **Imobiliário Residencial** detém a maior quota, com um volume de mercado projetado de 1,21 triliões de dólares em 2024. ”

ANÁLISE DO SEGMENTO

Construções lentas: O mercado imobiliário português é marcado por prazos longos de construção, geralmente entre 1 e 2 anos.

Imóveis tradicionalmente não equipados: as construções tradicionais geralmente não vêm prontas para habitação, exigindo investimentos adicionais em remodelações e aquisição de eletrodomésticos.

Investimento estrangeiro em alta: Em 2023, o investimento estrangeiro em imóveis residenciais portugueses alcançou 30.447 milhões de euros, refletindo o interesse em residências modernas e equipadas.

Oportunidade para soluções rápidas e sustentáveis: Esse cenário favorece empresas que oferecem construções rápidas, sustentáveis e equipadas, como o modelo da construtora, com entrega em 6 meses com recurso a materiais sustentáveis.



PÚBLICO-ALVO

Grupo de pessoas que a Moura & Faria deseja atingir a partir das suas estratégias de Marketing e Vendas.

- **Famílias portuguesas com baixos e médios rendimentos** que procuram casas acessíveis e sustentáveis.
- **Compradores estrangeiros** interessados em residências modernas em Portugal.
- **Famílias com rendimentos elevados que valorizam qualidade, design e eficiência energética.**

CONCORRÊNCIA E OPORTUNIDADES

A construtora concorre principalmente com empresas tradicionais do setor imobiliário português, que geralmente operam com métodos convencionais e prazos de entrega longos e dilatados.

OPORTUNIDADE PARA PROSPERIDADE DO NEGÓCIO

- Crescimento contínuo da procura de imóveis sustentáveis e energeticamente eficientes, impulsionado pela preferência por construções ecológicas e pela redução de custos inerentes ao consumo energético.
- Forte interesse de investidores estrangeiros no mercado imobiliário português.
- O mercado português é marcado por práticas tradicionais e construções lentas, o que gera oportunidade para empresas que aportem inovação e métodos de construção mais céleres e sustentáveis.
- Resposta a públicos diversos, atraindo tanto clientes locais com baixos e médios rendimentos, como investidores estrangeiros, ampliando o alcance e a procura.
- O posicionamento da construtora como referência em processos de construção célere e uso de materiais sustentáveis, juntamente com a oferta de preços acessíveis, oferece uma vantagem competitiva significativa, especialmente num mercado em que os imóveis têm preços elevados.
- Facilidade de comunicação com diferentes públicos e fluência em inglês e espanhol.



MODELO DE NEGÓCIO

A estrutura que define **o que** a empresa cria e como gera valor para seus clientes.

BUSINESS MODEL CANVAS

Proposta de Valor

- Casas verdes.
- Design moderno, inovador e arrojado.
- Agilidade na entrega.
- Eficiência Energética.
- Preços acessíveis.
- Equipamentos de qualidade.
- Pronta para morar.

Segmento de Cliente

- Famílias portuguesas de todos os níveis de rendimento.
- Clientes estrangeiros.

Parceria Chave

- Empresas Subcontratadas.
- Fornecedores de Materiais Sustentáveis.
- Imobiliárias e Corretores.
- Bancos e Instituições Financeiras.

Relacionamento

- Imobiliárias

Canais

- Imobiliárias.
- Redes Sociais.

Atividade Chave

- Construção e Gestão de Obras.
- Supervisão de Parceiros.
- Atendimento e Experiência do Cliente.

Recurso Chave

- Materiais Sustentáveis.
- Parcerias Estratégicas.
- Equipe e Tecnologia de Gestão e Supervisão.

Estrutura de Custo

- Custos com Materiais Sustentáveis.
- Custos de Subcontratação de Parcerias.
- Custos de Marketing e Vendas.

Fonte de Receita

- Vendas de imóveis residenciais.



PROJEÇÃO DO PRODUTO

Ao lado temos a planta de duas casas, cada uma possuindo: **sala/cozinha com dispensa, três quartos suítes, um WC de serviço, uma área de lazer com piscina e uma garagem.**

A casas serão construídas com EPS light Cement slabs, garantindo eficiência térmica e acústica e prazos de construção rápidos, com entrega em 6 meses. Estarão prontas para habitar, equipadas com eletrodomésticos de qualidade e com soluções de eficiência energética, como painéis fotovoltaicos.

Tudo isto a preços acessíveis, atendendo às necessidades das famílias locais e investidores estrangeiros.



PROJEÇÃO DO PRODUTO



Dos Aventurosos

Nova Da Jardía



MODELO OPERACIONAL

A estrutura que define **o como** a empresa funciona e cria valor para seus clientes.



VISÃO GERAL

A construtora opera com um modelo ágil, sustentável e centrado na experiência do cliente. Utilizando EPS light Cement slabs, a empresa reduz prazos de construção, mantendo a alta qualidade e a sustentabilidade desejável. As casas são entregues equipadas e prontas para habitar, com foco na redução de custos para o cliente, destacando-se no mercado pela entrega rápida e pela experiência diferenciada.

PRINCIPAIS ATIVIDADES

Captação e Relacionamento com Clientes:

- Atendimento personalizado desde o primeiro contato.
- Apresentação de projetos e acompanhamento durante todo o processo de compra.

Planejamento e Design:

- Desenvolvimento de projetos sustentáveis e personalizados.
- Integração de tecnologias verdes como painéis fotovoltaicos e equipamentos de baixo consumo.

Construção e Execução:

- Uso de EPS light Cement slabs, acelerando a construção e garantindo isolamento térmico e acústico.
- Execução subcontratualizada por especialistas para cada etapa, como fundação, acabamentos e instalações.

Garantia de Qualidade e Sustentabilidade:

- Inspeções rigorosas em todas as fases da obra.
- Adaptação às normas de sustentabilidade e eficiência energética.

Entrega e Pós-venda:

- Entrega das casas equipadas, incluindo eletrodomésticos e áreas de lazer.
- Atendimento pós-venda para suporte e garantia, promovendo confiança e satisfação.





INFRAESTRUTURA E RECURSOS

Recursos:

- Equipa administrativa para gestão de projetos e relacionamento com clientes.
- Demonstração de tecnologias e materiais utilizados.

Tecnologia:

- Software de gestão de projetos para monitorização e controle das obras.
- Ferramentas digitais para acompanhamento contínuo dos clientes.

Equipe:

- Equipa interna para gestão e atendimento ao cliente.
- Especialistas subcontratualizados para arquitetura, execução de fundações, acabamentos e instalações.

CADEIA DE SUPRIMENTOS E PARCERIAS

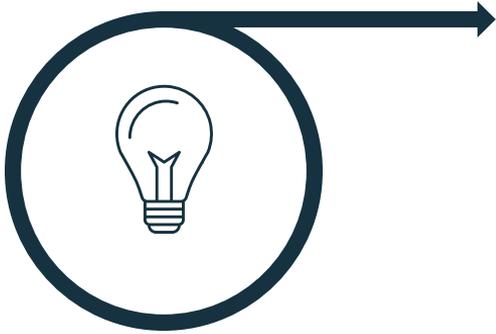
Principais Fornecedores:

- Fabricantes de EPS light Cement slabs.
- Fornecedores de painéis fotovoltaicos, eletrodomésticos e materiais de baixo consumo.

Parcerias Estratégicas:

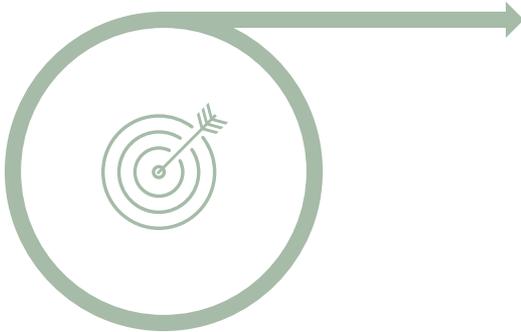
- Empresas de construção especializadas em acabamentos e instalações.
- Arquitetos de renome para o desenvolvimento de designs exclusivos e inovadores.
- Parceiros para tecnologias verdes e sistemas de eficiência energética.

METODODOLOGIAS E DIFERENCIAÇÃO



Diferenciais Operacionais

- **Construção célere:** Garantia de entrega em 6 meses, sem comprometer a qualidade.
- **Sustentabilidade:** Uso de materiais de baixo impacto ambiental e tecnologias verdes.
- **Experiência do Cliente:** Acompanhamento contínuo e dedicado. Entrega de casas completamente equipadas.



Metodologias Anotadas

- Lean Construction para reduzir desperdícios e otimizar recursos.
- Gerenciamento de projetos com atualização contínua para o cliente.

ESCALABILIDADE

O modelo operacional permite ganhar escala:

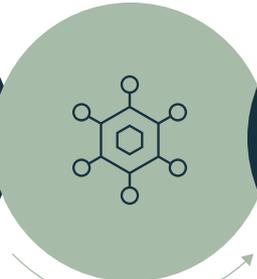


MOURA & FARIA
CONSTRUTORA

- Expansão para novos mercados com a formação de parcerias locais.
- Aumento da capacidade de produção sem grandes investimentos fixos, graças à subcontratualização.
- Adaptação para atender à procura de clientes estrangeiros em Portugal.

ESTRUTURA DO MODELO OPERACIONAL

Captação de Clientes



Planejamento e design sustentável

Construção com EPS e Instalações



Inspeção e Qualidade

Entrega Pronta e Equipada



Suporte pós-venda

MARKETING E VENDAS

Estratégia focada em como atrair cliente e gerar receita para a empresa.

PLANEAMENTO

Posicionamento da Marca



Focada em inovação, sustentabilidade e rapidez no setor de construção residencial.

Canais de Venda



Venda na planta, lançamentos para compra direta, e parcerias com imobiliárias em Portugal e no exterior.

Estratégia de Promoção



Publicidade online, eventos de lançamento, parcerias com corretores que atuam com público estrangeiro.

Política de Preços



Estratégia competitiva que visa oferecer casas com padrão de qualidade a preços mais acessíveis que a média do mercado português.

CONCLUSÃO

O projeto da Moura & Faria visa transformar o mercado de construção residencial em Portugal, oferecendo uma solução inovadora, sustentável e de alta qualidade. Com um modelo de negócios centrado na celeridade da entrega, em preços acessíveis e no compromisso com a sustentabilidade, a construtora posiciona-se como uma alternativa viável às práticas tradicionais de construção, que apresentam prazos longos e custos elevados

Através de tecnologias avançadas, como o uso de EPS light Cement slabs e painéis fotovoltaicos, a empresa entrega, não só casas modernas e eficientes, como contribui para a redução do impacto ambiental, proporcionando aos seus clientes imóveis prontos a habitar, com menor custo operacional e maior conforto.

Com a prioridade em servir diferentes segmentos de clientes, a Moura & Faria está bem posicionada para se destacar no mercado, oferecendo uma proposta de valor única, que responde à crescente procura de residências disponíveis, acessíveis e sustentáveis. O compromisso com a inovação, a qualidade e a experiência do cliente estabelece as bases para o sucesso a longo prazo e para a expansão contínua da empresa.





**MOURA
& FARIA**
CONSTRUTORA

Entre em contato conosco

gerencia@mourafaria.com

+351 910 622 646

[@mourafariaconstrutora](https://www.instagram.com/mourafariaconstrutora)

mourafaria.com