IMÓVEIS · NEGÓCIOS · INVESTIMENTOS

Seu próximo passo

Três caminhos podem servir a objetivos distintos. Use este mapa para comparar o processo, identificar responsáveis e decidir o que precisa confirmar.

COMPARE	IMÓVEL	EMPRESA / FRANQUIA	CARTEIRA FINANCEIRA
DECISÃO	Escolher um imóvel, seu uso e a operação após a compra.	Comprar ou desenvolver uma operação que exige gestão.	Definir objetivo, risco, liquidez e serviço financeiro.
PAPÉIS	Você decide. Okkla atua na corretagem; especialistas revisam cada área.	Você decide. Trinity organiza análise e coordenação; advogado e contador validam.	Rick faz a conexão. A Proxy avalia e presta o serviço contratado.
SAÍDA / LIQUIDEZ	Venda e locação dependem do imóvel, do mercado e dos contratos.	A saída pode exigir comprador, transição e condições contratuais.	Depende dos ativos e das regras de resgate, transferência e contrato.
CONFIRME	Uso permitido, custo total, seguro, inspeção, título e fechamento.	Caixa, passivos, contratos, capital de giro e quem opera.	Firma, profissional, custódia, custos, conflitos e acesso aos recursos.

Meu objetivo principal e o resultado que quero alcançar

Capital destinado + moeda

Reserva que ficará separada + moeda

Prazo para decidir / horizonte do projeto

Tempo disponível para acompanhar ou operar

Como usar: escolha uma frente, siga o fluxo e marque apenas o que já foi conferido. Em cada ponto de decisão, registre a pendência antes de avançar.

REAL ESTATE · OKKLA REALTY

Do objetivo à operação

Um roteiro de preparação para imóveis na Flórida. A ordem e os prazos variam conforme contrato, modalidade de compra e responsáveis contratados.

01 Defina uso e critérios

Uso próprio, férias ou locação; cidade, prazo e regras de uso.

Responsáveis: você + broker.

02 Feche o orçamento

Preço + fechamento + seguro + condomínio + gestão + reserva.

Você define o limite; lender avalia crédito, quando houver.

03 Compare e selecione

Quadro de imóveis, documentos disponíveis, restrições e visitas.

Broker organiza opções; você escolhe o que investigar.

04 Faça a oferta e confira as condições

Contrato e prazos; inspeção, título, seguro e financiamento.

Broker coordena; inspetor, title company/advogado e lender revisam.

Condições atendidas e custo total claro?

NÃO → Revisar, renegociar ou encerrar conforme contrato.

SIM

05 Revise e conclua o fechamento

Documentos finais, titularidade, valores e instruções confirmados.

Você + agente de fechamento; lender, quando aplicável.

06 Organize uso e gestão

Guarde o fechamento; defina manutenção, seguro e gestão da locação.

Você + gestora e especialistas; broker no escopo contratado.

- [ ] Tenho documentos do comprador, recursos e contrato; prazos e pendências estão claros.
- [ ] Recebi as revisões necessárias; sei quem responde por cada uma.

Pendência que impede avançar | responsável | prazo

CFPB | Etapas da compra de imóvel

CFPB | Inspeção independente

BUSINESS · TRINITY

Da intenção ao negócio

O valor está em entender o que você compra, como a operação funciona e quem vai conduzi-la. Trinity coordena a análise; cada especialista responde pela sua área.

01 Defina a tese de aquisição

Setor, localização, dedicação, orçamento e capital de giro.

Você + Trinity: critérios e escopo da investigação.

02 Faça a pré-análise do alvo

Confidencialidade, informações iniciais e pontos para proposta.

Você + Trinity; advogado revisa NDA e intenção de compra.

03 Abra a diligência

Demonstrações, caixa, tributos, contratos, equipe, licenças e passivos.

Contador valida números; advogado revisa riscos e obrigações.

Dados e riscos claros? A operação cabe no plano?

NÃO → Pedir evidências, rever condições ou descartar o alvo.

SIM

04 Negocie e formalize

Preço, ativos ou participação, condições, ajustes e financiamento.

Você decide; advogado formaliza; lender avalia crédito, se houver.

05 Planeje a transição

Responsável pela operação, equipe, acesso, fornecedores e indicadores.

Você + gestor; Trinity acompanha o escopo acordado.

Se for franquia: peça o FDD e revise taxas, território, suporte, restrições e saída. A regra federal prevê sua entrega ao menos **14 dias corridos** antes de assinar contrato ou pagar ao franqueador/afiliado na venda proposta. Confirme com o advogado a aplicação ao caso.

- [ ] Separei aquisição, implantação, capital de giro e reserva pessoal.
- [ ] Sei quem vai operar e o que depende do vendedor ou franqueador.

Documento ou validação que falta | responsável | prazo

SBA | Aquisição e diligência

FTC | Prazo do FDD: 14 dias corridos

INVESTMENTS · CONEXÃO COM A PROXY

Da apresentação ao acompanhamento

Roteiro de conversa. A Proxy divulga planejamento financeiro, gestão de investimentos e assessoria estratégica. O serviço, a contratação e a elegibilidade dependem do caso e da jurisdição.

01 Converse com Rick e defina o contexto

Objetivo, prazo e dúvida principal; apresentação à equipe adequada.

Rick faz a conexão; você decide se quer prosseguir.

02 Compartilhe o panorama com a Proxy

Objetivos, perfil de risco, liquidez e visão financeira do conjunto.

Você + equipe Proxy: levantamento e planejamento.

03 Conheça e questione a proposta

Estratégias, escopo, custos, riscos e o que será acompanhado.

Proxy apresenta; você pergunta e compara com seu objetivo.

Entendi custos, riscos, custódia e responsabilidades?

NÃO → Solicitar explicações e documentos antes de contratar.

SIM

04 Confirme a contratação e a implementação

Documentos, instituição custodiante, permissões e condições por escrito.

Você + Proxy + instituições contratadas, conforme o serviço.

05 Defina a próxima revisão

Entregas, visão das contas e o próximo ponto de acompanhamento.

Você + Proxy: avaliar evolução e mudanças de objetivo.

☐ Conferi firma e profissional; li contrato, documentos e remuneração aplicáveis.

Minha pergunta para o profissional financeiro responsável

Rick é cliente da Proxy e mantém parceria de indicação remunerada, com incentivo financeiro nos encaminhamentos. Planejamento e gestão de investimentos são serviços da Proxy, conforme contrato e jurisdição.

Proxy Wealth | Serviços e processo
Proxy Wealth | Gestão de investimentos
Investor.gov | Escolha do profissional
SEC IAPD | Firma CRD 298080

ESPECIAL DUBAI

O objetivo define o percurso

Comece pelo projeto, confirme a autoridade responsável e reúna evidências. Uma visita ou conexão comercial não substitui análise e execução local.

01 Defina a finalidade e o limite de capital

Imóvel, atividade comercial ou aproximação com parceiros?

Você + Rick/Trinity: objetivo, critérios e contatos iniciais.

IMÓVEL

Broker licenciado + revisor contratual

Pronto: titularidade, situação do imóvel, condomínio e condições de uso.

Na planta: projeto registrado, andamento e conta vinculada ao projeto (escrow).

Confirmar: contrato, pagamentos, taxas e responsável pelo pós-compra.

NEGÓCIO

Autoridade da atividade + especialistas locais

Estrutura: atividade e licença; mainland ou zona franca adequada ao plano.

Documentos: sócios, identificação, escopo e exigências da autoridade.

Confirmar: implantação, custos recorrentes, banco e quem executa.

Documentos, licenças e custos confirmados?

NÃO → Validar com a autoridade e o especialista responsável.

SIM

02 Formalize e acompanhe a execução

Registre condições, entregas, responsabilidades e próximo ponto de revisão.

Você + prestadores locais contratados; coordenação no escopo definido.

- [ ] Conferi corretor/projeto no DLD ou a licença/autoridade da atividade comercial.
- [ ] Tenho orçamento e documentos por escrito; os pagamentos e responsabilidades estão claros.

Minha pendência local | quem valida | até quando

Dubai Land Department | Corretor licenciado
Dubai Land Department | Situação de projeto
Invest in Dubai | Estrutura de negócios

SEU PLANO DE AÇÃO

Uma decisão por vez

Use os próximos 30 dias para preparar a decisão. O prazo é de organização, sem obrigação de contratar, comprar ou investir nesse período.

DIAS 1-7

Definir

Objetivo, prazo, capital, reserva e uma frente prioritária.

DIAS 8-14

Comparar

Duas ou três opções, custos completos e documentos.

DIAS 15-21

Validar

Revisão dos pontos críticos pelos profissionais responsáveis.

DIAS 22-30

Decidir

Avançar, revisar ou esperar; tarefa e responsável definidos.

O que levo para a conversa

1. O resultado que busco e por que ele importa agora.
2. O capital, a reserva e a dedicação que posso comprometer.
3. A informação que preciso confirmar antes de decidir.

Minha próxima ação | responsável | data

Pergunta principal para a reunião

☐ Avançar ☐ Revisar ☐ Esperar

Explorar o Editorial **Agendar conversa** **Falar no WhatsApp**

Campos e caixas preenchíveis em leitor compatível. Salve uma cópia para guardar as respostas. Os links abrem as fontes e os canais de contato.

Fontes e limites do roteiro

Os links para as fontes oficiais estão ao final de cada percurso. Consultados em 1 de novembro de 2026. Fluxos educativos: etapas e responsabilidades finais dependem do contrato e do caso.

Roteiro educativo. Não é recomendação individual de investimento nem parecer jurídico, tributário ou migratório. A decisão e as contratações permanecem com você.