



EBOOK BBZ
Gestão condominial

GUIA PRÁTICO PARA SÍNDICOS E CONSELHOS

Como aumentar a receita do condomínio

Um caminho para equilibrar o caixa sem elevar a taxa condominial: usar melhor os espaços que já existem, recuperar o que já é do condomínio e cortar o que sobe por inércia.

BBZ Administradora de Condomínios

Gestão condominial com tecnologia e cuidado.

DESDE 1983

O que você vai encontrar aqui

- 01 Exploração de espaços**
Vending machines, mini mercado autônomo e mídia em elevadores.
- 02 Energia solar**
Redução da conta de luz e, quando aplicável, compensação de excedente.
- 03 Gestão de inadimplência**
Recuperar o que já é do condomínio, com tempo de reação menor.
- 04 Redução inteligente de custos**
Contratos, consumo, automação e manutenção preventiva.
- 05 Da proposta à assembleia**
Como levar cada iniciativa sem travar o processo.



Como usar este material

Cada capítulo traz o raciocínio, os pontos de negociação e o que precisa de validação antes de virar decisão. Ao final, um checklist para abrir a próxima reunião de conselho.



Material informativo da BBZ Administradora de Condomínios. Não substitui a análise jurídica, contábil ou técnica de cada caso.

Quando o orçamento aperta aumentar a taxa não é a única saída

Todo síndico conhece a cena. O contrato de manutenção sobe, a conta de energia vem mais alta, o fundo de reserva está no limite e alguém propõe a solução mais rápida: reajustar a cota condominial.

É uma decisão legítima, mas raramente é a primeira que deveria ser considerada. Antes de pedir mais dinheiro ao morador, vale olhar para três frentes que a maioria dos condomínios ainda explora pouco.

01

Espaços que já existem e podem gerar receita acessória.

02

Valores já lançados que ainda não entraram no caixa.

03

Despesas pagas por hábito, renovadas sem revisão.

Este material reúne caminhos concretos para essas três frentes. A ideia não é transformar o condomínio em uma empresa, e sim usar melhor o que ele já tem.

O PAPEL DA ADMINISTRADORA

Quando o síndico enxerga com clareza o que entra, o que sai e o que está parado, a decisão fica mais simples e a assembleia fica menos tensa. É esse tipo de visibilidade que a BBZ leva para a rotina de gestão do condomínio.

Exploração de espaços do condomínio

Corredores, halls, elevadores e cantos ociosos do salão de festas são metros quadrados já pagos pelo condomínio. Em muitos prédios, esses espaços não geram nada.

Em outros, passam a cobrir parte da despesa mensal com serviços que o morador aprova porque também usa. A lógica é simples: receita acessória vem de um serviço que melhora a rotina de quem mora. Se o morador não vê valor, a receita não se sustenta.

Vending machines

Pouca obra, pouca área, entrada mais comum.

Mini mercado

Mix maior, ticket médio maior, sala dedicada.

Telas em elevador

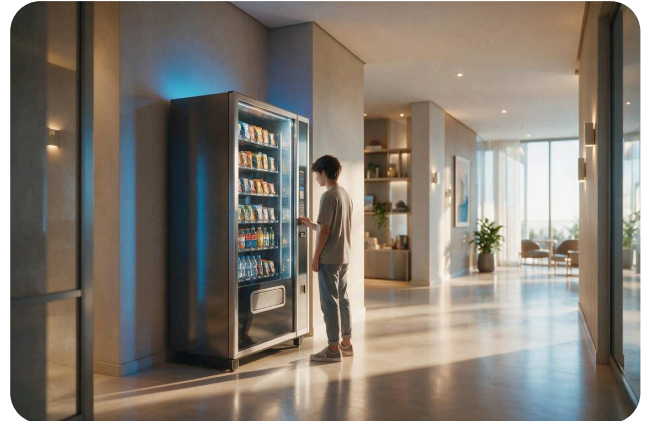
Comunicação interna e mídia com receita.



Vending machines

Máquinas de bebidas, snacks e produtos de conveniência são o formato de entrada mais comum, porque exigem pouca obra e pouca área.

Normalmente o condomínio não compra o equipamento: cede o espaço e recebe um percentual sobre as vendas ou um valor fixo mensal de aluguel.



Onde costuma funcionar melhor

- ☐ Halls de circulação com fluxo constante, perto da portaria ou dos elevadores.
- ☐ Áreas próximas ao salão de festas, à academia e ao espaço gourmet.
- ☐ Condomínios com muitos apartamentos compactos e público jovem, onde a compra por conveniência é maior.

O que negociar no contrato

- ☐ Modelo de remuneração: percentual sobre vendas, aluguel fixo ou híbrido.
- ☐ Responsabilidade pela energia elétrica do equipamento e forma de rateio.
- ☐ Frequência de reposição, limpeza e prazo de atendimento em caso de falha.
- ☐ Responsabilidade civil por danos ao equipamento e por vandalismo.
- ☐ Prazo, renovação automática e condições de rescisão.

O que o morador precisa perceber

Conveniência real

Produto que resolve o esquecimento do dia a dia, com preço próximo ao do mercado da região.

Nada de bagunça

Local definido, limpeza combinada em contrato e sem obstrução de circulação.

Destino da receita

Comunicar em que o valor arrecadado é aplicado sustenta a aprovação da iniciativa.



PONTO DE ATENÇÃO

Contratos de cessão de espaço e de exploração comercial de área comum devem ser avaliados pelo jurídico e aprovados conforme a convenção do condomínio. Verifique também as regras da prefeitura e da vigilância sanitária para venda de alimentos.

Mini mercado autônomo



É a evolução natural da vending machine. Em vez de uma máquina, o condomínio cede uma sala ou um espaço fechado que vira uma pequena loja de autoatendimento, com geladeiras, prateleiras, câmeras e pagamento por aplicativo ou totem.

Para o morador, resolve o esquecimento do dia a dia. Para o condomínio, costuma render mais que uma máquina isolada, porque o mix de produtos é maior e o ticket médio também.

Requisitos práticos

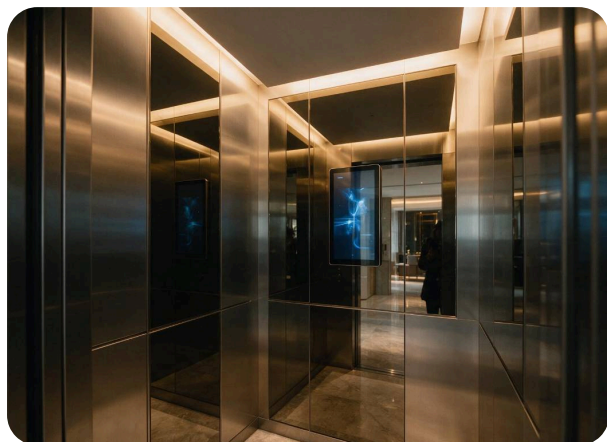
- ☐ Área fechada ou delimitada, com ponto de energia e boa cobertura de internet.
- ☐ Circuito de câmeras e controle de acesso, geralmente instalados pelo operador.
- ☐ Definição clara de quem responde por perdas e furtos.
- ☐ Regra interna sobre horário de funcionamento e uso por visitantes.

Vale pedir a mais de um fornecedor uma projeção de receita baseada no número de unidades e no perfil do condomínio, e comparar as propostas lado a lado antes de levar o tema à assembleia.

O que comparar entre operadores

Critério	O que comparar
Remuneração	Percentual sobre faturamento, valor fixo ou garantia mínima mensal
Investimento	Quem paga adequação elétrica, piso, pintura e instalação
Mix e preço	Variedade de produtos e comparação de preço com o mercado da região
Reposição	Frequência de abastecimento e prazo para repor itens em falta
Suporte	Canal de atendimento ao morador e prazo de estorno em caso de erro
Saída	Prazo de rescisão, multa e responsabilidade pela retirada dos equipamentos

Telas digitais nos elevadores



As telas cumprem dois papéis ao mesmo tempo. Primeiro, resolvem um problema antigo de comunicação: avisos importantes deixam de depender do mural de papel e passam a circular onde todo mundo olha.

Segundo, quando o modelo prevê veiculação de anúncios, geram receita ou pelo menos zeram o custo do serviço.

Conheça a Focus Media

A Focus Media Brasil é a maior rede de mídia em elevadores e lobbies do mundo, e agora opera no Brasil. A proposta é simples e poderosa: levar a comunicação para o lugar por onde todo mundo passa todos os dias. Telas digitais instaladas em elevadores e áreas comuns de edifícios residenciais e comerciais, com audiência cativa, frequência natural de exposição e alto impacto visual.

Uma rede com escala incomparável

3 milhões+

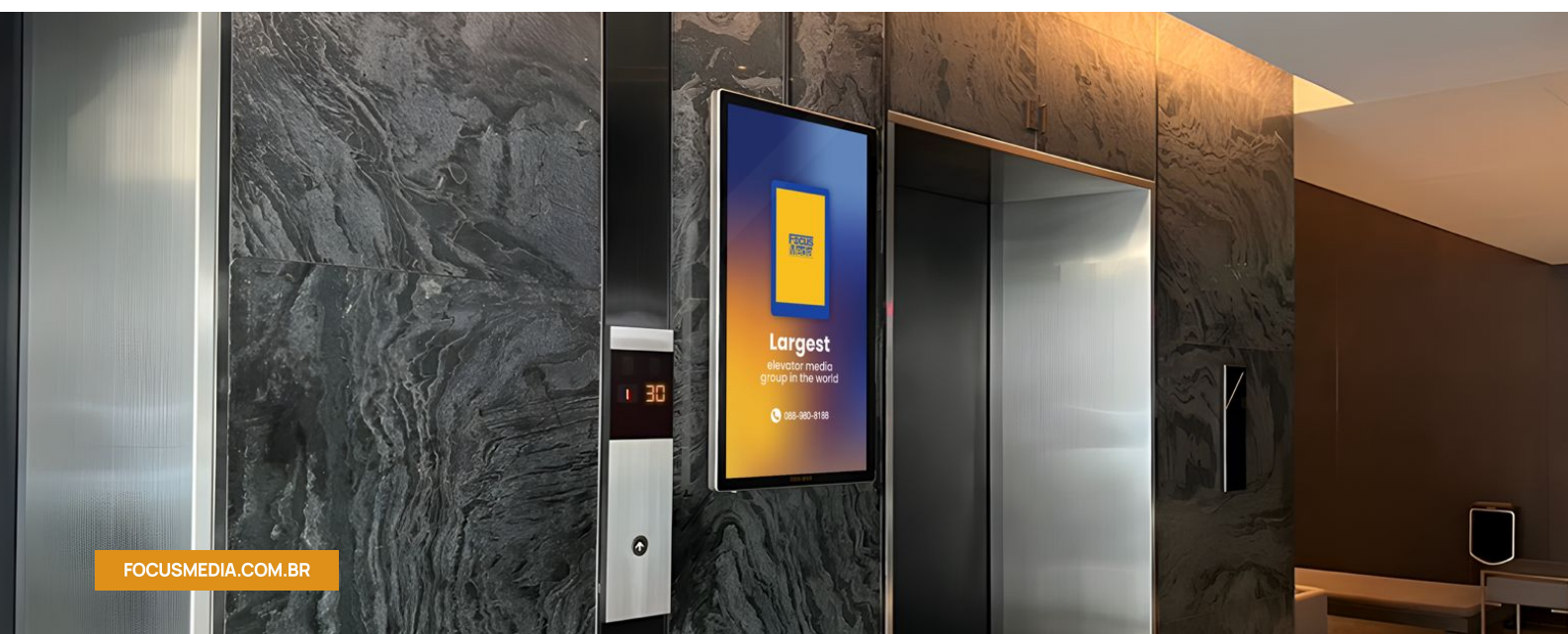
Telas digitais

700 milhões +

Impressões diárias

500 milhões +

Audiência



Energia solar: menos despesa e, em alguns casos, mais receita

A conta de luz das áreas comuns costuma estar entre as maiores despesas fixas do condomínio. Elevadores, bombas, iluminação de garagem, portaria e áreas de lazer funcionam praticamente sem pausa.

Como funciona na prática

Placas solares são instaladas em telhados, coberturas, pergolados ou estruturas sobre a área de estacionamento. A energia gerada abate o consumo das áreas comuns. Quando a geração supera o consumo do período, o excedente vira crédito na conta de energia, dentro das regras do sistema de compensação vigente.

Avaliação antes de decidir

- ☐ Levante o histórico de consumo das áreas comuns dos últimos doze meses.
- ☐ Peça ao menos três propostas com dimensionamento, geração estimada e prazo de retorno.
- ☐ Verifique garantias de equipamento, instalação, desempenho e plano de manutenção.
- ☐ Faça um laudo estrutural do telhado, verificando peso suportado e reforço necessário.
- ☐ Compare os modelos: compra do sistema, financiamento ou locação com pagamento mensal.
- ☐ Confirme as exigências da concessionária para homologação do projeto.

O que costuma pesar na decisão

Fator	O que observar
Área disponível	Telhado, cobertura e estacionamento com boa incidência solar e sombreamento mínimo
Consumo atual	Quanto maior a conta das áreas comuns, mais rápido tende a ser o retorno
Forma de pagamento	Investimento direto do fundo, financiamento com parcela previsível ou locação
Manutenção	Limpeza periódica dos módulos e monitoramento de desempenho
Vida útil	Prazo de garantia dos módulos e do inversor, que é o componente mais trocado
Aprovação	Quórum exigido pela convenção para obra e para uso do fundo de reserva

IMPORTANTE SOBRE O EXCEDENTE

No modelo brasileiro de geração distribuída, o excedente normalmente é convertido em créditos de energia junto à distribuidora, e não em pagamento direto ao condomínio. As condições variam conforme a legislação em vigor, a concessionária e o enquadramento do projeto. Confirme as regras aplicáveis com a distribuidora e com a empresa integradora antes de apresentar qualquer projeção à assembleia.

Dois cenários, sempre

Uma boa prática é apresentar à assembleia dois cenários financeiros, um conservador e um otimista, sempre com a fonte dos números. Projeções sem lastro geram desconfiança e derrubam projetos bons.



Laudo

estrutural antes de qualquer proposta comercial.

3 propostas

com o mesmo escopo, para comparação honesta.

12 meses

de histórico de consumo das áreas comuns.

A BBZ conta com parceria de crédito para financiamento de obras e melhorias no condomínio. Entre em contato e saiba mais sobre as condições disponíveis.

Gestão eficiente de inadimplência



Nem sempre aumentar receita significa arrecadar mais. Muitas vezes significa recuperar o que já foi lançado e não entrou. O valor devido já pertence ao condomínio, já foi contabilizado no orçamento e já está fazendo falta na caixa.

A diferença entre um condomínio com inadimplência sob controle e outro com o problema crônico raramente está na cobrança. Está no tempo de reação.

1. Acompanhamento preventivo de atrasos

Quanto mais cedo o atraso é identificado, maior a chance de resolver sem conflito e sem custo jurídico. Um boleto com poucos dias de atraso costuma ser esquecimento. Depois de alguns meses, vira dívida acumulada e o morador passa a evitar o contato.

- ☐ Monitorar a régua de vencimento e identificar os atrasos logo nos primeiros dias.
- ☐ Acompanhar a evolução do índice mês a mês, e não apenas o número absoluto.
- ☐ Diferenciar o atraso pontual do recorrente, porque a abordagem não é a mesma.
- ☐ Cruzar com mudanças de titularidade e de locação, que geram falhas de repasse.

2. Comunicação antes da cobrança judicial

A cobrança judicial é um recurso legítimo, mas é lenta e cara para as duas partes. Antes dela existe um espaço grande de comunicação que muitos condomínios não usam bem.

- ☐ Lembrete cordial próximo ao vencimento, sem tom de cobrança.
- ☐ Contato direto e reservado quando o atraso persiste, preservando a privacidade.
- ☐ Aviso claro de atraso, com valor, encargos aplicáveis e canais de negociação.
- ☐ Registro de todas as tentativas de contato, útil se o caso evoluir para a via judicial.

3. Negociação estruturada

CUIDADO COM A EXPOSIÇÃO

A cobrança nunca deve expor o morador inadimplente em murais, grupos de mensagens ou atas de circulação ampla. Além do desgaste na convivência, a exposição indevida pode gerar responsabilização do condomínio. Em caso de dúvida, valide o procedimento com o departamento jurídico.



Negociar não é abrir mão do valor. É criar um caminho realista para o pagamento acontecer, com regras iguais para todos.

O que uma negociação bem construída tem

- ☐ Critérios objetivos e isonômicos, definidos previamente com o conselho.
- ☐ Proposta compatível com a realidade do devedor, porque acordo impagável só adia o problema.
- ☐ Formalização por escrito, com valores, parcelas, vencimentos e consequências do descumprimento.
- ☐ Acompanhamento das parcelas acordadas, com contato imediato na primeira falha.

VALIDAÇÃO NECESSÁRIA

Descontos, parcelamentos, abatimento de multa e juros e condições de acordo envolvem regras da convenção, do Código Civil e, em alguns casos, decisão de assembleia. Estruture a política de negociação com apoio do jurídico e do conselho antes de aplicá-la.

GARANTIDORA

Uma garantidora atua como parceira do condomínio na gestão da inadimplência, contribuindo para manter o fluxo de caixa mais previsível e reduzir os impactos causados por atrasos nas cotas condominiais.

Com esse suporte, o condomínio ganha mais segurança financeira para cumprir seus compromissos, realizar manutenções, planejar investimentos e manter os serviços essenciais funcionando normalmente.

A BBZ conta com a parceria da LLZ Garantidora, oferecendo aos condomínios uma solução complementar para fortalecer a gestão financeira e trazer mais tranquilidade ao síndico.

Quer falar com a LLZ?

Conheça nossos contatos:

 **Telefone** | 4004-4939

 **Email** | contato@llzgarantidora.com.br

LLZ

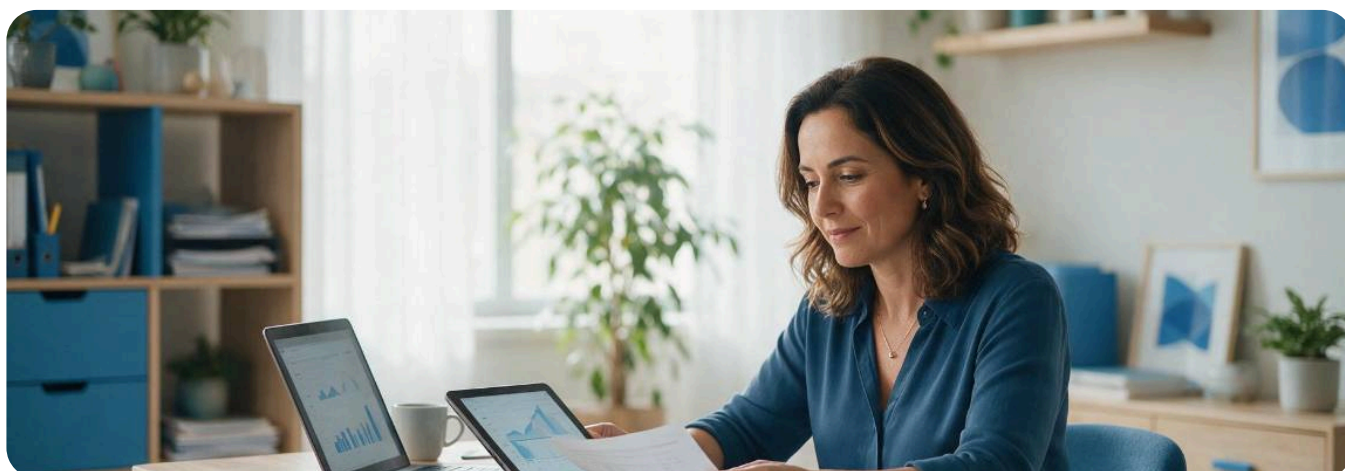


4. Redução do índice de inadimplência

A queda do índice é consequência de um conjunto de práticas, não de uma ação isolada. Cada item abaixo remove um motivo pelo qual o pagamento não acontece.

Prática	Efeito esperado
Facilitar o pagamento	Boleto acessível pelo aplicativo, segunda via imediata e opções de pagamento digital
Comunicar com antecedência	Menos atraso por esquecimento e menos contestação de valores
Padronizar a régua	Todo atraso segue o mesmo fluxo, sem depender de iniciativa individual
Transparência de contas	Morador que entende para onde vai o dinheiro tende a priorizar o pagamento
Atualizar cadastros	Contato correto de proprietário, inquilino e imobiliária evita cobrança perdida
Medir e reportar	Índice acompanhado mensalmente e apresentado ao conselho

Na BBZ, pensamos em soluções que facilitem a rotina dos moradores e a gestão do condomínio. Por isso, oferecemos diferentes formas de pagamento, como PIX, boleto e cartão de crédito com opção de parcelamento, trazendo mais praticidade, flexibilidade e conveniência no dia a dia.



Redução inteligente de custos

Economia também aumenta o caixa. Cada real que deixa de sair tem o mesmo efeito no orçamento que um real que entra, com uma vantagem: normalmente depende só de gestão, sem obra e sem nova fonte de receita.

O problema é que a maior parte das despesas do condomínio é renovada por inércia. O contrato vence, ninguém revisa, o reajuste é aplicado e o valor sobe mais um ano.

Revisão de contratos

Uma revisão anual de contratos costuma ser o item de maior retorno em relação ao esforço.

- ☐ Montar um mapa com todos os contratos ativos, valores, índices de reajuste e vencimentos.
- ☐ Identificar serviços sobrepostos, como manutenções cobertas por mais de um fornecedor.
- ☐ Conferir se o índice de reajuste aplicado é o previsto em contrato.
- ☐ Verificar se o escopo contratado ainda corresponde ao que é realmente prestado.
- ☐ Revisar contratos com renovação automática antes do prazo de aviso prévio.

Renegociação com fornecedores

Renegociar não é apenas pedir desconto. É reorganizar a relação de forma que faça sentido para os dois lados.

- ☐ Levantar preços de referência no mercado antes da conversa, com propostas comparáveis.
- ☐ Avaliar prazo maior de contrato em troca de condição melhor, quando o fornecedor tem bom histórico.
- ☐ Negociar pacotes quando o mesmo fornecedor atende mais de uma frente.
- ☐ Considerar qualidade e tempo de resposta, não apenas o valor final.
- ☐ Formalizar toda alteração em aditivo assinado.

PONTO DE ATENÇÃO

Troca ou rescisão de contratos de mão de obra, portaria, limpeza e manutenção pode envolver questões trabalhistas e responsabilidade solidária. Avalie cada caso com o jurídico antes de decidir.

Controle de consumo de água e energia

Água e energia estão entre as despesas que mais variam e, por isso, entre as que mais respondem à gestão.



Água

- ☐ Acompanhar o consumo mensal e investigar variações fora do padrão, que costumam indicar vazamento.
- ☐ Fazer pesquisa periódica de vazamentos em prumadas, reservatórios e áreas comuns.
- ☐ Avaliar a individualização da medição, quando a estrutura do prédio permitir.
- ☐ Instalar arejadores e válvulas de descarga com duplo acionamento nas áreas comuns.
- ☐ Revisar a rotina de lavagem de garagem e de irrigação de jardins.



Energia

- ☐ Analisar a fatura e verificar se o enquadramento tarifário e a demanda contratada estão adequados.
- ☐ Substituir luminárias antigas por LED nas áreas de uso contínuo.
- ☐ Verificar o desempenho de bombas e motores, que são grandes consumidores.
- ☐ Acompanhar o consumo por área, para saber onde a redução realmente compensa.

Automação de iluminação

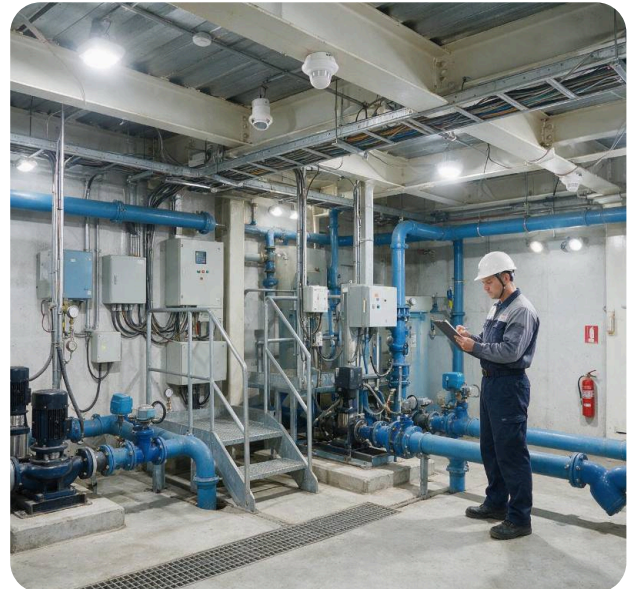
Iluminação acesa em área vazia é despesa pura. A automação resolve isso com investimento baixo e retorno rápido.

- ☐ Sensores de presença em escadas, corredores, garagem e depósitos.
- ☐ Timers e relés fotoelétricos na iluminação externa e de fachada.
- ☐ Circuitos separados para áreas de lazer, ligadas apenas quando reservadas.
- ☐ Ajuste dos tempos de acionamento após a instalação, para evitar reclamação de morador.

Manutenção preventiva

Manutenção preventiva é a economia menos visível e uma das mais relevantes. Ela não aparece como redução na conta do mês, aparece como emergência que não aconteceu.

- ☐ Manter um plano anual com periodicidade definida por sistema: elevadores, bombas, portões, gerador, combate a incêndio e impermeabilização.
- ☐ Registrar cada intervenção, com data, responsável e peça substituída.
- ☐ Acompanhar os laudos e as vistorias obrigatórias e seus prazos de renovação.
- ☐ Priorizar o que traz risco de parada ou de segurança, e não apenas o que está mais visível.



COMO A BBZ APOIA

A BBZ acompanha o mapa de contratos, o histórico de consumo e o plano de manutenção do condomínio, e apresenta ao síndico e ao conselho os pontos que merecem revisão, com dados do próprio condomínio como base.

Do plano à aprovação: como levar a proposta à assembleia

Boa parte das iniciativas de receita e economia não morre por falta de mérito. Morre por falta de preparo na apresentação. O caminho abaixo ajuda a chegar à assembleia com a discussão madura.

01 Diagnóstico

Levante consumo, contratos, inadimplência e espaços ociosos. Trabalhe com dados reais, não com estimativas.

03 Cotação

Peça pelo menos três propostas comparáveis, com o mesmo escopo, para permitir comparação honesta.

05 Alinhamento com o conselho

Leve a proposta ao corpo diretivo antes da assembleia e ajuste os pontos frágeis.

07 Assembleia

Apresente cenários, custos, benefícios e riscos com clareza. Registre a decisão em ata com o detalhamento necessário.

02 Priorização

Escolha de uma a três iniciativas por ciclo. Projeto demais ao mesmo tempo costuma travar tudo.

04 Validação técnica e jurídica

Confirme viabilidade estrutural, exigências legais, quórum necessário e o que a convenção permite.

06 Comunicação prévia

Explique aos moradores o que está sendo proposto, o impacto no orçamento e o que muda na rotina.

08 Implantação e acompanhamento

Defina responsáveis, prazos e indicadores. Reporte o resultado ao conselho nos meses seguintes.

Antes de aprovar qualquer iniciativa, confirme

- ☐ A convenção e o regimento interno permitem a exploração ou a obra pretendida.
- ☐ O contrato foi analisado pelo jurídico, incluindo responsabilidades e rescisão.
- ☐ Existe plano de comunicação para moradores antes, durante e depois da implantação.
- ☐ O quórum de aprovação está correto para o tipo de decisão.
- ☐ A receita ou a economia esperada tem base em dados, e não em promessa comercial.

Checklist do síndico

Use esta lista como ponto de partida da próxima reunião de conselho. Marque o que já está resolvido e transforme o que ficou em aberto na pauta do mês.

Receita com espaços

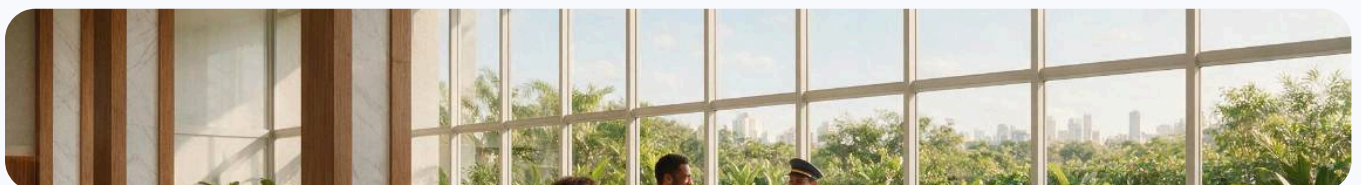
- ☐ Existem áreas ociosas com fluxo de pessoas que poderiam receber vending machine ou mini mercado.
- ☐ Foram solicitadas propostas de pelo menos três operadores.
- ☐ O modelo de remuneração e a responsabilidade por energia e manutenção estão claros.
- ☐ As telas de elevador foram avaliadas como canal de comunicação e possível fonte de receita.

Energia

- ☐ O histórico de doze meses de consumo das áreas comuns está levantado.
- ☐ Existe laudo estrutural para instalação de placas solares.
- ☐ As regras de compensação de excedente foram confirmadas com a distribuidora.
- ☐ Os cenários de retorno foram montados de forma conservadora.

Inadimplência

- ☐ Existe régua de acompanhamento com ação definida por faixa de atraso.
- ☐ A comunicação de cobrança preserva a privacidade do morador.
- ☐ Existe política de negociação com critérios iguais para todos.
- ☐ O índice de inadimplência é acompanhado e apresentado mensalmente ao conselho.
- ☐ Garantidora



Checklist do síndico

Custos

- ☐ O mapa de contratos está atualizado, com valores, índices e datas de vencimento.
- ☐ Contratos com renovação automática foram revisados antes do prazo de aviso.
- ☐ O consumo de água e energia é acompanhado mês a mês.
- ☐ A automação de iluminação foi avaliada para áreas de uso intermitente.
- ☐ O plano de manutenção preventiva está ativo e com registros em dia.



Espaços

Receita acessória a partir do que já existe.

Caixa

Recuperação do que já foi lançado.

Custos

Revisão do que sobe por inércia.

PRÓXIMO PASSO

Leve o checklist preenchido para a reunião de conselho e escolha de uma a três frentes para o próximo ciclo. Uma frente bem executada vale mais que cinco iniciativas paradas na cotação.

PARA CONCLUIR

Equilíbrio de caixa é rotina, não campanha



Nenhuma das frentes deste material resolve o orçamento sozinha. O que muda o resultado é a soma delas ao longo do ano: um espaço que passa a gerar receita, uma conta de energia que cai, uma inadimplência que recua alguns pontos e um contrato que deixa de subir por inércia.

O papel da administradora nesse processo é dar visibilidade. Quando o síndico enxerga com clareza o que entra, o que sai e o que está parado, a decisão fica mais simples e a assembleia fica menos tensa.



Sobre a BBZ

A BBZ Administradora de Condomínios atua desde 1983 em São Paulo, unindo tecnologia, transparência e atendimento humanizado na gestão financeira, administrativa, operacional e comunicacional de condomínios.

Gestão financeira

Arrecadação, inadimplência e prestação de contas com relatórios periódicos.

Apoio ao síndico

Comparação de propostas, leitura de contratos e comunicação com moradores.

Transparência

Agilidade

Competência

Tecnologia

Solidez

Atendimento humanizado



Quer avaliar o potencial de receita e de economia do seu condomínio?

Nossa equipe analisa os dados do próprio condomínio, aponta as frentes com maior retorno e apoia o síndico da cotação até a assembleia.

FALE COM A BBZ

Telefone

11 942054867

Site

bbz.com.br

WhatsApp

11 942054867

E-mail

mf@bbz.com.br



Gestão condominial com tecnologia e cuidado.

Este material tem caráter informativo e não substitui a análise jurídica, contábil ou técnica de cada caso. As iniciativas apresentadas devem ser avaliadas conforme a convenção do condomínio e a legislação aplicável.