

AVALIAÇÃO DO ÍNDICE DE VELOCIDADE DE VENDAS DE IMÓVEIS NA CIDADE DE CASCAVEL-PR

PERIN, Luiz Felipe Guzella¹
MADUREIRA, Eduardo Miguel Prata²

RESUMO

O Índice de Velocidade de Vendas (IVV) é hoje um dos indicadores de comportamento do mercado imobiliário com maior importância, pois reflete a liquidez das unidades habitacionais mês a mês, sendo que seu resultado é expresso em percentual de unidades vendidas no período. É de interesse dos empreendedores para planejar um novo empreendimento, com lastro em informações de pesquisa suficientes para tal o propósito. O trabalho teve por objetivo desenvolver o índice para a cidade de Cascavel aplicado a unidades habitacionais em edifícios. Os dados para o cálculo dependem exclusivamente dos atuais empreendedores que, por sua vez, usufruem do resultado calculado. A metodologia para obtenção do índice foi adaptada a partir do sistema utilizado em Belo Horizonte. Este sistema é alimentado por dados mensais que resultam não apenas no IVV, mas também preço médio do metro quadrado, total de unidades ofertadas, estágio de construção e origem dos recursos. Os resultados obtidos foram relativos aos meses de janeiro a abril de 2012, com fechamento no início de maio. Estes dados refletem o cenário do setor da construção civil, demonstrando uma quantidade reduzida de vendas no início do ano e apresentando crescimento no mês de abril. Por ser uma amostra relativa a um tipo de bem de consumo, as conclusões são voltadas a estas unidades habitacionais, porém envolvem fatores que, guardadas as peculiaridades de cada local, são comuns à toda a indústria da construção civil. Os dados dos empreendedores participantes foram fundamentais para a realização do trabalho e representaram maior parte do volume existente na cidade, demonstrando que é possível a obtenção do IVV e o real interesse por seus resultados.

PALAVRAS-CHAVE: índice de velocidade de vendas, empreendimentos imobiliários, viabilidade financeira do investimento

EVALUATION OF THE SPEED OF SALES INDEX OF BUILDINGS IN CASCAVEL-PR

ABSTRACT

The Sales Velocity Index (IVV) is today one of the indicators of housing market behavior of utmost importance because it reflects the liquidity of housing units every month. Your result expressed as a percentage of the share sold in the period. It is of interest to entrepreneurs to plan a new venture, backed by sufficient research information for the purpose. The study aims to develop content for the city of Cascavel applied to housing units in buildings. The data for the calculation depend solely on current entrepreneurs, which in turn benefit the calculated result. The methodology for obtaining the index was adapted from the system used in Belo Horizonte. This system is powered by monthly data that result not only in the RST, but the average price of m², total units offered, stage construction and source of funds. The results were for the months January to April, with closure in early May. These data reflect the national picture of the construction industry, demonstrating reduced amount of sales at the beginning of the year and a growth in April. Being a sample on a type of consumer good, the conclusions are aimed at those housing units, but involve factors that are common with all the construction industry. Data from participating entrepreneurs were essential for carrying out the work and accounted for most of the existing volume in the city, demonstrating that it is possible to obtain the IVV and the real interest in the results.

KEYWORDS: speed index Sales, real estate, project investment

1. INTRODUÇÃO

Com a facilidade de financiamentos imobiliários, a injeção monetária e via crédito, através dos programas de fomento residencial Minha Casa Minha Vida 1 e 2, as grandes obras de infraestrutura do PAC, as obras para a Copa do Mundo de 2014, bem como as Olimpíadas do Rio 2016, entre outros, contribuíram para que a construção civil brasileira ficasse aquecida, refletindo-se em todas as áreas de abrangência do setor.

Nesse sentido, pode ser observado na cidade de Cascavel-PR o crescente número de empreendimentos imobiliários por distintos grupos de investidores. A rentabilidade destes empreendimentos está sujeita a alterações súbitas em razão de fatores diversos que envolvem não apenas assuntos técnicos de engenharia civil, mas que dizem respeito a assuntos financeiros, como oscilações de mercado, comportamento econômico, crises, incentivos entre outros.

Os Investimentos quando são realizados visam uma perspectiva de ganho financeiro, e o risco é fator fundamental na decisão de investimento. Segundo Bresser Pereira (1973), a visão capitalista dos investidores visa a obtenção de lucro e a acumulação de capital, que é a fundamentação do sistema econômico capitalista. O desenvolvimento tecnológico é de suma importância, pois aperfeiçoa os objetivos desse sistema. Novas ferramentas de controle e opções de campos de atuação são idealizadas. A acumulação de capital e a obtenção de lucro geram um

¹ Engenheiro Civil graduado pelo Faculdade Assis Gurgacz. E-mail: luizf@live.com

² Docente das Faculdades Assis Gurgacz e Dom Bosco. Economista pela UNIOESTE – Campus de Cascavel/PR. Aluno do Programa de Mestrado em Desenvolvimento Regional e Agronegócios da UNIOESTE – Campus de Toledo/PR. Integrante do Grupo de Estudos e Pesquisas em Agronegócio e Desenvolvimento Regional (GEPEC) da UNIOESTE – Campus de Toledo/PR. e-mail: eduardo@fag.edu.br

círculo de dependência onde o lucro, fruto do acúmulo de capital, tende a ser reinvestido para aumentar esse acúmulo de riqueza.

Quando a economia de um país cresce, fazem-se necessários investimentos em infraestrutura, assim, tanto o crescimento populacional quanto o econômico movimentam a indústria da construção civil como um todo, bem como com os empreendimentos imobiliários, entre outros.

De acordo com Lima Júnior, Alencar e Monetti (2011) durante o processo de decisão sobre um empreendimento, o empreendedor deve basear-se em informações de planejamento, para compreender se é capaz de fazer, se interessa fazer e ainda a segurança na qual se desenrola o empreendimento. Quando o investimento é transformado em produto, o empreendedor troca o poder de compra, ou seja, a sua liquidez³ imediata, por um ativo que não apresenta necessariamente esse grau de liquidez. A imobilização do capital deve ocorrer por um determinado período de tempo, e não deve comprometer sua segurança financeira.

Visando minimizar as incertezas do mercado e assim diminuir o risco, criam-se índices econômicos ou indicadores econômicos que são estatísticas efetuadas sob uma metodologia muito rígida e específica que visam contabilizar e uniformizar informações sobre as movimentações econômicas. (VASCONCELLOS e GARCIA, 2004).

O Índice de Velocidade de Vendas (IVV) é um indicador importante da situação do mercado imobiliário. Reflete a liquidez das unidades oferecidas mensalmente. É uma ferramenta que possui algumas limitações, principalmente em razão de depender de dados coletados em entrevistas com empreendedores da construção civil, os quais podem não ser tão fiéis às informações prestadas, no sentido de comunicar situações inexistentes, bem como sub ou sobrevalorizar os preços de venda dos empreendimentos.

Apesar destes complicadores é um índice de relevância quando pretende-se iniciar um projeto de viabilidade econômica, uma vez que quantifica o estoque de unidades disponíveis no mercado com certa precisão, já que são poucos os dados compilados e fornecidos pelas prefeituras.

Com base nisso, o presente trabalho buscou pesquisar a metodologia do IVV nas principais cidades em que é utilizado, entre elas São Paulo, Rio de Janeiro e Belo Horizonte, e coletar junto aos empresários da construção civil na Cidade de Cascavel/PR os dados necessários para o cálculo e futura implementação desse índice. Considerando-se que o IVV é um tema recorrente na indústria da construção civil em algumas capitais brasileiras, acredita-se que o mesmo é essencial para indicar a flutuação do mercado, tendências e produção da indústria da construção civil.

O IVV é visado pelos analistas do mercado imobiliário que pretendem assessorar o estabelecimento de novos empreendimentos, além de indicar os nichos de mercado para novas unidades habitacionais, apontamento de déficit habitacional por modalidade ou nível de qualidade esperado pelos novos empreendimentos.

A pesquisa limitou-se a considerar apenas unidades residenciais, sendo condomínios de apartamentos com acabamento de alto padrão. Limitou-se ainda aos lançamentos efetuados a partir de dezembro de 2011, inseridos no centro da cidade de Cascavel. Os índices calculados refletem o período de Janeiro a Maio de 2012 e totalizam uma amostra de 17 edificações disponibilizadas por 03 construtoras em Cascavel/PR.

2. FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA

2.1 EMPREENDIMENTO IMOBILIÁRIO

Um empreendimento imobiliário para Limmer (1997) é um projeto com objetivos e prerrogativas bem definidos, a ser materializado segundo um plano preestabelecido e dentro de condições de prazo, custo, qualidade e risco previamente definido. Para o autor é também um conjunto de atividades necessárias, ordenadas logicamente e inter-relacionadas, que conduzem a um objetivo pré-determinado, atendendo as condições de prazo, custo e risco. Por sua vez, a NBR 14.653-4 (2002, p. 03) define empreendimento imobiliário como “empreendimento em imóvel destinado ao parcelamento do solo ou construção de benfeitorias, com o objetivo de venda das unidades geradas”.

É certo que o empreendimento imobiliário tem um foco, bem como um público alvo que constitui o seu mercado. Segundo Ferreira, Freitas e Mauro Filho (2009), para cada empreendimento se faz necessário definir um segmento de mercado a ser contemplado, caracterizar o consumidor final com fatores que afetem sua decisão de compra.

Buscar um grupo de interesse homogêneo resulta no produto final refinado e com atratividade superior. A velocidade das vendas é influenciada pelo valor do imóvel, satisfação do comprador e déficit do produto. Obriga os

³ Em economia o bem mais líquido é o papel moeda.

empreendedores a atualizar constantemente a base conceitual do tipo de segmentação utilizada, adequando-a a novas demandas.

A economia estuda o equilíbrio entre as necessidades humanas, que são ilimitadas e os recursos naturais, econômicos, etc. que são limitados (VASCONCELLOS e GARCIA, 2004). Para Kotler (2000), as necessidades se tornam desejos quando são dirigidas a objetos específicos capazes de satisfazê-las, e expectativas tem relação com o futuro. Sob esta linha de raciocínio, suprir a necessidade do público alvo insere a crença de satisfação dos valores pessoais durante o período com que permanece numa unidade habitacional, por exemplo. Desejos não atendidos resultam em desistência da aquisição do produto. A ferramenta do marketing deve ter um alcance amplo e fornecer as informações sobre a concretização dos desejos do público alvo, o que se torna fundamental para o sucesso do empreendimento.

2.2 VIABILIDADE ECONÔMICA

Segundo Zago, Weise e Hornburg (2009) é parte integrante da engenharia econômica o estudo de viabilidade econômica e financeira, o qual busca comparar benefícios em dado empreendimento com seu investimento e custos associados. Já Veras (2001) salienta que a análise de investimentos pode ser considerada como o conjunto de técnicas que permitem a comparação entre resultados de uma tomada de decisão referente a alternativas diferentes.

Projetar uma ação é o mesmo que planejá-la. Planejar é, pois, pensar antes de agir, levar o futuro em consideração, olhar para frente, refletir sobre o futuro, não passivamente, mas preparando-se para o inevitável, prevenindo o indesejável e controlando o que for controlável. Planejar corresponde à estratégia do desejo e da vontade empreendedora. Enquanto intento, propósito ou estratégia, o plano é uma promessa de orientação. Planejar é o oposto de improvisar: é não se deixar levar pelas circunstâncias (YAZIGI, 2002, p. 157).

O planejamento de um empreendimento é de essencial importância, pois gera maiores recursos para fomentar seus objetivos de custos, prazos e qualidade. Empreender significa executar algo planejado anteriormente. O mercado imobiliário é um ambiente de incertezas, nesse sentido, é de extrema importância aferir seu comportamento visando projetá-lo. Para tal o IVV pode cumprir esse papel e se tornar uma excelente ferramenta de aferição. (YAZIGI, 2002)

Com vias de recuperar o capital investido, o interesse no estudo da viabilidade econômica pode ser a chave do sucesso quanto à minimização do risco do investimento.

2.3 RECUPERAÇÃO DE CAPITAL

A Recuperação do Capital ou *pay-back* é definida pela NBR 14.653-4 (p. 4, 2002) como o “[...] período no qual os resultados líquidos acumulados da operação do empreendimento equivalem ao investimento”. Ainda que o retorno do investimento é um “[...] indicador de viabilidade expresso pelo tempo necessário para que a renda líquida acumulada do empreendimento iguale o investimento nele comprometido”.

O ÍVV é uma projeção de vendas mensal a qual pode-se basear o estudo de viabilidade econômica de um dado empreendimento sendo utilizado como fator de cálculo do tempo de retorno e recuperação de capital.

As rotinas de decisão compreendem marco, nas quais se exige proceder à escolha de uma única entre alternativas disponíveis, validadas, mas de diferentes expectativas de desempenho, associadas a configurações de risco, desempenho e risco fazendo uma função de correlação positiva; [...] Fazer a escolha é tomar riscos, na busca de um certo nível de desempenho, que se entenda como compensador diante dos riscos em alcançá-lo; [...] A escolha será tanto mais confortável, quanto mais informações estiver disponível sobre o andamento da função (desempenho esperado x riscos), mas não se pode esperar ser possível construir meios de eliminação de riscos; [...] Riscos existiram pela relativa capacidade, ou incapacidade, que terá o empreendedor de monitorar todas as variáveis de comportamento errático e que influenciam no desempenho de empreendimento (LIMA JR, p. 9, 1998).

Ainda conforme a NBR 14.653-4 (2002), a recuperação de capital está atrelada a vários riscos, entre eles as mudanças políticas, macroeconômicas, alterações de prazo de implementação dos empreendimentos, mudanças em taxas de câmbio e juros, falhas de gerenciamento, falta de recursos, descompassos de caixa, mudanças de legislação preços dos insumos e produtos do setor, e principalmente, variações de oferta e demanda, entre outros.

2.4 LEI GERAL DA DEMANDA

Segundo Vasconcellos e Garcia (2004 p. 47), “a demanda ou procura pode ser definida como a quantidade de certo bem ou serviço que os consumidores desejam adquirir em determinado período de tempo”. Segundo a lei geral da demanda, quanto maior o preço do bem, menor será a sua procura. No gráfico isso é representado por uma reta com inclinação negativa o que se dá em razão dos efeitos substituição⁴ e renda⁵.

Considerando o caso específico da construção civil, pode-se considerar o efeito substituição ocorrendo quando existem lançamentos no mercado com maior grau de afinidade ao consumidor e possuindo um valor menor do que os itens anteriormente disponíveis, porém, suprindo as mesmas necessidades. O efeito renda ocorre quando o valor da renda do consumidor não acompanha a linha de crescimento do preço dos bens de consumo.

A teoria microeconômica considera que existem outras variáveis que afetam a demanda de um bem além da renda e do preço. Pode-se citar como outras variáveis o preço dos bens substitutos ou concorrentes, preços dos bens complementares e as preferências ou hábitos dos consumidores. (VASCONCELLOS e GARCIA, 2004)

Eventos econômicos como crises internas ou externas podem afetar o equilíbrio de mercado entre a curva de oferta e de demanda. Os economistas clássicos, consideravam que o Estado deveria isentar-se da interferência quanto aos assuntos econômicos, limitando-se aos casos em que o mercado não conseguisse resolver por conta própria. Foram em momentos de instabilidade econômica como na crise de 1929 e mais recentemente em 2008 que a presença do Estado foi requisitada para o restabelecimento das forças de mercado (GREMAUD *et al.*, 2004).

De acordo com Sandroni (1999) pode-se definir crise econômica como uma perturbação na vida econômica, atribuída a um desequilíbrio entre produção e consumo e localizada nos setores produtivos. Estes acontecimentos dão origem a um círculo vicioso de pobreza iniciando com menor consumo e menor demanda, acarretando em menor produção e conseqüentemente em desemprego, o que por sua vez, tenderá a diminuir salários e diminuir a atividade econômica através do fechamento de empresas, bem como de uma menor arrecadação de tributos pelos governos e assim sucessivamente⁶. Para conter efeitos de abalo econômico são tomadas medidas governamentais como: redução de impostos e aumento de investimentos do setor público, linhas de crédito e prazos de pagamento, etc.

Para Rippel e Rippel (2008) o processo de crescimento econômico sai da etapa de recuperação para etapa de expansão com o aumento de investimentos públicos e privados. Esta segunda etapa inverte o circuito vicioso de pobreza e eleva o crescimento econômico que, de certa forma, é limitado pelos fatores de produção saturados que não fazem mais crescer a renda nacional e nem o lucro das empresas. Este limiar desorganiza a estrutura do mercado financeiro e de capitais causando contração da economia.

Ainda, para os mesmos autores, a crise econômica de 2008 teve sua raiz na bolha da Internet de 2001 e resultou na falência dos principais agentes financeiros norte-americanos, o que refletiu na economia mundial em razão da desestruturação do sistema de crédito pelo efeito dominó. A origem de tal crise se deu, em grande parte, pelos derivativos criados a partir de títulos imobiliários vendidos no mercado financeiro. Esses títulos conhecidos como *sub-prime*,⁷ perderam seu valor quando o excesso de oferta de imóveis gerou uma queda nos seus preços de mercado, o que comprometeu a capacidade de pagamento dos agentes envolvidos.

A facilidade de crédito instalada no país causou um nível de especulação imobiliária e aumento dos preços sem precedentes. Atraídos pela lucratividade destas linhas de crédito e garantias do governo norte-americano, bancos internacionais fomentaram as imobiliárias e seus clientes, considerados de alto risco. O lastro das linhas de crédito eram as próprias residências, as quais sofreram desvalorização em virtude do excesso de oferta. Conseqüentemente não tinham valor real para cobrir o valor ditado pelo mercado, ficando as instituições financeiras de posse de títulos imobiliários sem lastro (RIPPEL e RIPPEL, 2008).

Segundo Lima Jr (2010, p. 1) uma bolha imobiliária pode ser definida quando “o mercado pratica preços acima do razoável, cuja redundância será uma quebra de preços adiante, provocando prejuízos generalizados”. Esta prática de preços se dá pela lei geral da demanda. Em análise sobre o mercado de salas comerciais, o mesmo autor expõe a um alerta sobre especulações; pelo fato da demanda estar acima da oferta e existir facilidade de crédito, o que faz crescer a atratividade de investidores privados de pequeno porte para esta modalidade.

⁴ O efeito substituição acontece quando mediante o aumento de preço de um produto, o consumidor opta por um bem substituto que não teve tal aumento. O exemplo clássico do efeito substituição é a relação entre a manteiga e a margarina. Como são consideradas substitutas, quando o preço de uma sobe seu consumo cai e em contrapartida aumenta o consumo do outro. Assim, diz-se que a manteiga e margarina são bens substitutos. Para maiores esclarecimentos ver Rossetti (2000).

⁵ O efeito renda diz respeito ao fato de que mudanças na renda vão acarretar, em geral, em mudanças no perfil de consumo. Assim, quando a renda das pessoas é elevada, esta tende a consumir mais produtos e serviços. Por outro lado, quando há uma queda na renda, o indivíduo precisa diminuir seu consumo. Para maiores esclarecimentos ver Castro e Lessa (2000).

⁶ Maiores informações sobre o Círculo Vicioso ver Myrdal (1965)

⁷ Por sub-prime ficaram conhecidos os títulos imobiliários de recebimento duvidoso e conseqüente risco elevado, que auxiliaram a expandir os efeitos da crise de 2008. Maiores informações ver Versignassi (2011)

No intuito de obter lucro com a locação após a conclusão das obras (3 a 4 anos), estes investidores sob o viés de crescimento linear dos valores de aluguel pagam valores acima do razoável, porém este valor, em maior parcela, é financiado em um prazo estendido e tendo como lastro a própria sala comercial, a qual, em um mercado saturado poderá ter seu valor reduzido, abaixo do valor do financiamento, durante seu período de carência de lucro (LIMA JR, 2010).

Nota-se que os valores praticados nas unidades residenciais e comerciais, no Brasil, estão crescendo acima do explicável em relação a estrutura de preço. Isso reflete uma desorganização do mercado e a probabilidade do aparecimento de uma bolha especulativa. “Se os preços estão acima do preço justo, há um valor sem lastro que está sendo comprado pelo mercado nesta conjuntura.” A diferença entre o contexto que resultou na bolha norte-americana e os padrões que estão ocorrendo no Brasil é que o financiamento está atrelado à curva de vida dos imóveis, preservando a garantia contra o saldo devedor (LIMA JR, 2010, p 2).

Os preços por metro quadrado vêm crescendo continuamente isso mostra que o mercado continua absorvendo tais valores. A velocidade de vendas caindo mostra que o poder de compra não acompanha o crescimento dos preços, como resultado, os empreendimentos estão com as dimensões reduzidas, reduzindo o valor total, porém não reduzindo o valor unitário (LIMA JR, 2010).

3. METODOLOGIA

A metodologia empregada nesse artigo consiste na adaptação da metodologia utilizada por Teixeira (1999) para o cálculo do índice no Município de Belo Horizonte. Tal metodologia foi elaborada pelo Instituto de Pesquisas Econômicas e Administrativas da Universidade Federal de Minas Gerais (IPEAD/UFMG). A adaptação consiste na redução da quantidade de tipos de amostra considerando unidades residenciais novas para a venda. Já a metodologia original engloba unidades comerciais e residenciais com finalidade de locação e venda.

Segundo Teixeira (1999), a pesquisa envolve um levantamento mensal dos dados primários quanto ao comportamento dos preços e oferta nos mercados de construção e comercialização de imóveis residenciais e comerciais.

Essa metodologia foi adaptada para a cidade de Cascavel-PR, em que a coleta de dados durante o período de pesquisa, se deu mediante visitas às construtoras e incorporadoras selecionadas entre as mais representativas do mercado. Foi elaborada uma carta de apresentação entregue aos responsáveis por cada empreendimento para informar da pesquisa que estava sendo realizada bem como solicitar os dados disponíveis de cada empreendimento. Em resposta três empresas aceitaram disponibilizar seus dados referentes a 17 edificações.

Os dados coletados referiam-se ao período de Janeiro a Abril de 2012 e eram compostos de: número de unidades vendidas; número de unidades disponíveis para venda; preços dos imóveis; fase de construção; caracterização dos imóveis e cadastro de novos empreendimentos.

A movimentação mensal foi organizada em planilhas por tipo de imóvel, em que foram lançados o número de unidades disponíveis e o preço de venda no mês atual. Sequencialmente a estes valores foram lançados os mesmos dados referentes ao mês anterior, que por sua vez, podiam sofrer alterações por motivo de distrato da intenção de compra, pelo consumidor do bem imóvel. Através de planilhas de movimentação mensal foram extraídos cinco indicadores:

3.1 CÁLCULO DOS PREÇOS MÉDIOS

Com a classificação por tipo de imóvel, é calculado o preço do imóvel por metro quadrado, sendo o preço de cada unidade dividido pela área da mesma, assim, se um determinado imóvel possuir 100 m² de área total e seu valor de venda for R\$ 100.000,00, o resultado será R\$ 1.000,00 o m². Obtido este valor para cada edificação, é calculado o preço médio para cada tipo de imóvel, sendo a média aritmética do total.

3.2 CÁLCULO DA OFERTA TOTAL

É a quantidade total de unidades ofertadas, ou seja, o somatório de unidades a venda de todos os empreendimentos pesquisados. Estes dados são classificados por tipo de imóvel.

3.3 CÁLCULO DA VELOCIDADE DE VENDAS DOS EMPREENDIMENTOS

A Velocidade de Vendas é a relação entre o número de unidades ofertadas no mês de referência (oferta atual) e o número de unidades ofertadas no mês anterior (oferta anterior), expressada em percentual.

As unidades comercializadas constituem a oferta anterior menos a oferta atual. A velocidade de vendas se dá pela divisão das unidades comercializadas pela oferta anterior. As velocidades de vendas são classificadas pelo tipo de imóvel. Para um empreendimento que no mês de janeiro contava com dez unidades disponíveis e no mês de fevereiro com apenas oito unidades, significa que duas unidades foram comercializadas. Tal valor se divide pela oferta do mês anterior, neste caso o mês de janeiro. O resultado da divisão das duas unidades comercializadas por dez da oferta anterior é 0,2, transformado-se em percentual obtêm-se 20%, ou seja, 20% das unidades foram vendidas.

3.4 CÁLCULO DO ESTÁGIO DE CONSTRUÇÃO DOS EMPREENDIMENTOS

É a classificação do estágio de construção dos empreendimentos dividida em três fases: na planta (empreendimento que ainda não teve sua construção iniciada); em construção (subdividida em fundação, estrutura e acabamento); e acabado (empreendimento com sua construção concluída). Calcula-se a quantidade total de empreendimentos classificados pelo estágio de construção e compara-se a oferta total.

3.5 CÁLCULO DA ORIGEM DOS RECURSOS PARA CONSTRUÇÃO

É a classificação da origem dos recursos para cada empreendimento dividida em: recursos próprios; recursos próprios mais financiamento; financiamento e outros. Calcula-se a quantidade total de empreendimentos classificados pela origem dos recursos e compara-se a oferta total.

4. RESULTADOS E DISCUSSÕES

Utilizando-se das fichas de cadastro de empreendimento, foram obtidas e organizadas as amostras coletadas. Por se tratarem de dados internos das empresas, foram tratados como confidenciais e somente serão apresentados os resultados compilados.

Tabela 1 – Média dos resultados coletados.

	Jan/12	Fev/12	Mar/12	Abr/12
Média da área dos apartamentos (m ²)	131,13	131,13	131,13	131,13
N.º de Unidades disponíveis no mês anterior	20,77	19,77	18,46	17,92
N.º de Unidades disponíveis no mês atual	19,77	18,46	17,92	15,69
Preço no mês anterior (R\$)	550.376,21	550.376,21	550.376,21	550.376,21
Preço no mês atual (R\$)	550.376,21	550.376,21	550.376,21	550.376,21

Fonte: Dados da pesquisa

Os valores da tabela 1 representam a média dos dados coletados dos 17 edifícios pesquisados.

O preço médio obtido é referente a cada metro quadrado do imóvel e serve como parâmetro para ser comparado no mercado imobiliário. Observa-se na Tabela 2 a recorrência dos preços mês a mês por se tratar de um curto período em que não houveram variações significativas.

Para serem obtidos os valores constantes na Tabela 2, foi efetuada divisão do valor médio de venda das unidades (R\$ 550.376,21) pela área média dos apartamentos (131,13 m²), resultando em R\$ 4.197,18 por m².

Tabela 2 – Cálculo dos preços médios.

Mês	Imóvel Residencial
Janeiro	R\$ 4.197,18
Fevereiro	R\$ 4.197,18
Março	R\$ 4.197,18
Abril	R\$ 4.197,18

Fonte: Dados da pesquisa

A redução da quantidade de unidades disponíveis para a venda (Tabela 3) é proporcional a velocidade de vendas (Tabela 4) pelo fato de não haverem lançamentos imobiliários no período. O estoque de unidades é a soma do total de apartamentos a venda dos 17 edifícios em cada período.

Tabela 3 – Cálculo da oferta total.

Mês	Imóvel Residencial
Janeiro	257
Fevereiro	240
Março	233
Abril	204

Fonte: Dados da pesquisa

Segundo SECOVI-SP o índice de venda sobre oferta (VSO), na cidade de São Paulo, sofreu queda no ano de 2012 comparado aos valores de 2011, que estiveram em torno de 13%. A cidade de São Paulo foi selecionada como base de comparação pelo fato de estar disponível para consulta com maior facilidade, não precisando ser filiado à entidade como ocorre em outras cidades. No caso do Paraná, o SINDUSCON-PR é o responsável pela pesquisa e disponibiliza os dados apenas para empresas filiadas.

Apesar de se tratar de um curto período para análise do panorama de vendas anual, o índice sofreu alta no mês de abril (Tabela 4), que se deu por um fato isolado, a grande quantidade de vendas em um único empreendimento. Supõe-se que a demanda esteja baixa, uma vez que não houveram lançamentos.

Tabela 4 – Cálculo da velocidade de vendas.

Mês	Imóvel Residencial
Janeiro	7%
Fevereiro	8%
Março	6%
Abril	14%

Fonte: Dados da pesquisa

Segundo os dados apontados na Tabela 5, os empreendimentos em questão apresentam-se, em sua maioria, no início da construção. Por este fato, as unidades ofertadas estão com o preço atual de mercado, o qual poderá sofrer alteração até a entrega das chaves, para cobrir possíveis diferenças ocorridas durante a execução das obras.

Segundo o cronograma das construtoras, a entrega dos empreendimentos pesquisados em fase de fundação está programada para o ano de 2014. Com relação àqueles na fase de estrutura e acabamento a previsão é para o ano de 2013.

Do total das dezessete edificações, sete (41,17%) estão em estágio de fundação, quatro (23,53%) na estrutura, três (17,65%) em estágio de acabamento e outras três (17,65%) em estágio final, constatando-se assim uma certa uniformidade mês a mês.

Tabela 5 – Cálculo do estágio de construção.

Mês	Fundação	Estrutura	Acabamento	Acabado
Janeiro	41,17%	23,53%	17,65%	17,65%
Fevereiro	41,17%	23,53%	17,65%	17,65%
Março	41,17%	23,53%	17,65%	17,65%
Abril	41,17%	23,53%	17,65%	17,65%

Fonte: Dados da pesquisa

Segundo informado pelos empresários, todos os empreendimentos estão sendo executados com recursos próprios. O fato de não realizarem compromisso de pagamento de financiamentos concede maior folga para a venda das unidades, porém o estudo de fluxo de caixa não pode depender da entrada de capital destas vendas, caso dependa, uma comercialização insatisfatória causará a queda do fluxo de caixa obrigando os empresários a tomarem medidas como o financiamento e ou promoções e descontos de unidades, entre outros, do montante necessário para a conclusão das

obras. A origem dos recursos não foi considerada no cálculo da pesquisa, servindo apenas como um dado para análise de situação setorial.

5. CONSIDERAÇÕES FINAIS

A presente pesquisa ocorreu em uma época de incertezas e alertas sobre o futuro do mercado imobiliário brasileiro. A velocidade de vendas das unidades relacionadas pela limitação da pesquisa demonstra um comportamento tendencioso ao se equiparar com o mercado da cidade de São Paulo. Deste modo há fatores de escopo nacional influenciando nos mercados locais.

Constata-se que com o aumento da demanda por imóveis, verificado após a abertura do programa Minha Casa Minha Vida, ocorre um aumento do preço do metro quadrado construído e isso se dá segundo Vasconcellos e Garcia (2004) em razão da Lei da Oferta e da Procura que estabelece que quanto maior a demanda maior o valor pago pelo produto.

Em Cascavel não se nota uma retração, talvez pela delimitação do estudo, porém verifica-se com base nos dados de São Paulo que mesmo havendo um crescimento no valor do metro quadrado, este crescimento vem acontecendo num ritmo menor do que observado em anos anteriores, causando o efeito que Sandroni (1999) chama de crescimento negativo.

Observaram-se atitudes menos ousadas das construtoras na cidade de Cascavel, uma vez que não ocorreram lançamentos imobiliários até o momento neste ano. A não disponibilização de novas unidades para a venda reflete uma possível queda na demanda.

O cenário nacional de mercado imobiliário residencial foi suprido com grande quantidade de unidades nos anos de 2010 e 2011. O ano de 2012 apresenta possível retração no setor, porém considera-se o cenário ainda aquecido, em que num cenário real, os preços praticados e as quantidades ofertadas estão tomando as proporções normais de estabilização.

A possibilidade de cálculo do índice de velocidade de vendas é vinculada a disponibilização de dados pelos empresários da construção e incorporadores participantes, os quais representaram a maioria do volume de construções e vendas das unidades habitacionais em questão. Conclui-se que o interesse pelo estudo do setor tornou possível a obtenção de resultados concretos, cujos índices revelam um IVV entre 7 e 14% mensais no período entre janeiro e abril de 2012.

Este trabalho não encerra o assunto, simplesmente contribui para um melhor entendimento da viabilidade do índice. Outrossim, pode servir de base para futuros estudos que versem sobre a viabilidade econômica de empreendimentos imobiliários na cidade de Cascavel/PR e região, inclusive motivando os empresários do setor a não terem receio de colaborar com iniciativas de pesquisa como esta, entre outras.

REFERÊNCIAS

ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DE NORMAS TÉCNICAS. **Avaliação de bens parte 4: Empreendimentos**. NBR 14.653-4. Rio de Janeiro, 2002.

BRESSER-PEREIRA, L. C. **A Função Investimento e a Eficiência Marginal do Capital**. Escola de Administração de Empresas de São Paulo da Fundação Getúlio Vargas. São Paulo, 1973.

CASTRO, A.; LESSA, C. **Introdução à Economia: uma abordagem estruturalista**. 36ª Ed. Rio de Janeiro: Universitária, 2000.

FERREIRA, M. F.; FREITAS, E.; MAURO FILHO, R. **Estudo da evolução da ênfase da oferta comercial em anúncios de marketing imobiliário**. In: LATIN AMERICAN REAL ESTATE SOCIETY, 9., 2009, São Paulo. **Anais**. São Paulo: USP, 2009. p.16.

GREMAUD, A. P.; *ET AL.* **Manual de Economia: equipe de professores da USP**. 5ª Ed. São Paulo: Saraiva, 2004.

KOTLER, Philip. **Administração de Marketing: a edição do novo milênio**. 9ª Ed. São Paulo: Pearson, 2000.

LIMA JR, J. R. **Bolha? Ou Bolha!** Carta do NRE-POLI N° 22-10. Escola Politécnica da Universidade de São Paulo, 2010. Disponível em <http://realestate.br/images/File/NewsLetter/CartaNRE22-4-10.pdf> acessado em 02/05/2012.

_____. **Alerta de Bolha.** Carta do NRE-POLI N° 25-11. Escola Politécnica da Universidade de São Paulo, 2011. Disponível em <http://realestate.br/images/File/NewsLetter/CartaNRE25-3-11.pdf> acessado em 02/05/2012.

_____. **Decidir sobre Investimentos no Setor da Construção Civil.** 1998, Boletim Técnico da Escola Politécnica da USP, Departamento de Engenharia de Construção Civil. São Paulo, 1998.

LIMA JR, J. R.; ALENCAR, C. T.; MONETTI, E. **Real estate: modelagem e investimentos em empreendimentos imobiliários.** Rio de Janeiro: Elsevier, 2011.

LIMMER, Carl Vicent. **Planejamento, Orçamento e Controle de Projetos e Obras.** Rio de Janeiro: JC, 1997.

MYRDAL, G. **Teoria Econômica e Regiões Subdesenvolvidas.** Lisboa: Editora Saga, 1965.

RIPPEL, R.; RIPPEL, V. C. L. **Considerações a respeito das origens, dos acontecimentos e das consequências da crise econômica mundial atual.** Informe Gepec – Vol. 12, n°2, jul./dez. 2008

ROSSETTI, J. P. **Introdução à Economia.** 18° Ed. São Paulo: Atlas, 2000.

SANDRONI, P. **Novíssimo Dicionário de Economia.** São Paulo: Best Seller, 1999.

TEIXEIRA, L. P. **Metodologias das Pesquisas do Mercado Imobiliário.** Banco de Dados Comissão de Economia e Estatística – CEE – CBIC. Belo Horizonte, 1999.

VASCONCELLOS, M. A. S.; GARCIA, E. G. **Fundamentos de Economia.** 2. ed. São Paulo: Saraiva, 2004.

VERAS, L. L. **Matemática financeira:** uso de calculadoras financeiras, aplicações ao mercado financeiro, introdução à engenharia econômica, 300 exercícios resolvidos e propostos com respostas. 4. Ed. São Paulo: Atlas, 2001.

VERSIGNASSI, A. **Crash: uma breve história da economia – da Grécia antiga ao século XXI.** São Paulo: Leya, 2011.

YAZIGI W. **A Técnica de Edificar.** 4. ed. São Paulo: Pini: SindusCon-SP, 2002.

ZAGO C. A.; WEISE A. D.; HORNBERG R.A. A Importância do Estudo de Viabilidade Econômica de Projetos nas Organizações Contemporâneas. In: **Anais do VI CONVIBRA – Congresso Virtual Brasileiro de Administração,** 2009.