



FACULDADE DE TECNOLOGIA E CIÊNCIAS SOCIAIS APLICADAS- FATECS
CURSO: ADMINISTRAÇÃO
LINHA DE PESQUISA: CUSTOS EMPRESARIAIS
ÁREA: CUSTO EM INCORPORAÇÃO IMOBILIÁRIA

LANA KALINE DE JESUS
RA:20600519

**ESTRUTURA DE CUSTOS E FIXAÇÃO DO PREÇO DE VENDA DO
EMPREENDIMENTO IMOBILIÁRIO ÍCONE.**

BRASÍLIA

2013

LANA KALINE DE JESUS

**ESTRUTURA DE CUSTOS E FIXAÇÃO DO PREÇO DE VENDA DO
EMPREENDIMENTO IMOBILIÁRIO ÍCONE.**

Trabalho de Curso (TC) apresentado como um dos requisitos para conclusão do curso Administração de Empresas do UniCEUB - Centro Universitário de Brasília.

Orientador: Prof. Inácio Alves Torres

Brasília, 15 de Maio de 2013

Banca Examinadora

Professor: Inácio Alves Torres

Orientador

Professor: Alexandre Zioli Fernandes

Examinador (a)

Professor: Cléber da Silva Pinheiro

Examinador

LANA KALINE DE JESUS

**ESTRUTURA DE CUSTOS E FIXAÇÃO DO PREÇO DE VENDA DO
EMPREENHIMENTO IMOBILIÁRIO ÍCONE.**

Trabalho de Curso (TC) apresentado como um dos requisitos para conclusão do curso Administração de Empresas do UniCEUB - Centro Universitário de Brasília.

Orientador: Prof. Inácio Alves Torres

BRASÍLIA

2013

ESTRUTURA DE CUSTOS E FIXAÇÃO DO PREÇO DE VENDA DO EMPREENDIMENTO IMOBILIÁRIO ÍCONE.

RESUMO

Os desafios de encontrar soluções que possibilitassem um melhor aproveitamento do espaço nos centros urbanos, deu início a construção de edificações de coletividade e, para a gestão e consecução de empreendimento, destinado ao uso coletivo, foi criada a atividade de incorporação imobiliária. O empreendimento estudado no presente artigo permite identificar como é realizado o planejamento financeiro, a alocação e o controle de custos e o recebimento das receitas derivadas das vendas. Sendo possível identificar de que forma a estrutura de custos se relaciona com a fixação de preço de venda a fim de obter o equilíbrio necessário para o sucesso do empreendimento. O acompanhamento de custos tem o objetivo de fornecer informações a todos os interessados internos e externos à organização, que queiram realizar o acompanhamento da evolução de um projeto, pessoas que queiram adquirir um determinado produto e órgãos reguladores governamentais, ou seja, toda a sociedade envolvida na consecução do projeto.

Palavras chaves: Incorporação Imobiliária. Estrutura de custos. Fixação de preço de venda

ABSTRACT

The challenges of finding solutions to enable a better use of space in urban centers has initiated the construction of buildings for community and management and achievement of enterprises intended for collective use of real estate development. This thesis identifies and describes how the case study performs its financial planning, allocation and cost control as well as collection of revenue derived from sales. Further the thesis explains how the cost structure relates to the pricing of sale in order to get the balance needed for the success of the venture. The cost monitoring aims to provide information on the progress of a project to internal and external stakeholders. Such stakeholders include people who want to purchase a particular product, governmental regulatory bodies, and namely, the whole society involved in achievement of the project.

Keywords: Real Estate Development. Cost structure. Fixation of selling price

1 INTRODUÇÃO

A concentração de pessoas nos centros urbanos trouxe consigo a necessidade de racionalizar o espaço territorial e conseqüentemente ocorreu a necessidade de aglomeração de pessoas em espaços cada vez menores. Os desafios de encontrar soluções que possibilitassem um melhor aproveitamento do espaço nos centros urbanos deu início à construção de edificações de coletividade. E para a gestão e consecução de um empreendimento destinado ao uso coletivo, foi criada a atividade de incorporação imobiliária.

No Brasil esta atividade encontra-se em crescimento, com o incentivo do governo ao estimular a oferta de fontes de financiamento para os empreendedores e para os interessados em adquirir a sonhada casa própria.

No mercado brasileiro, é possível identificar várias empresas que atuam no ramo de construção civil e um dos fatores importantes para o sucesso dessas empresas são: o planejamento financeiro, o acompanhamento dos custos gerados ao exercer a atividade e a lucratividade do produto ofertado. Observar o preço praticado no mercado e adequar os gastos relativos a produção e comercialização sem comprometer a qualidade do produto é primordial para garantir o lucro.

O empreendimento estudado no presente artigo permite a identificação de como é realizado o planejamento financeiro, a alocação e o controle de custos e o recebimento das receitas derivadas das vendas. Sendo possível verificar a estrutura de custos e de que forma a estrutura de custos se relaciona com a fixação de preço de venda com a finalidade de obter o equilíbrio necessário para o sucesso do empreendimento.

Ao conhecer os itens que compõem a estrutura de custos e sua participação no produto final, é possível calcular os custos em qualquer cadeia produtiva, tomar decisões relativas a produção e a comercialização. Neste sentido, este artigo visa responder as questões que norteiam o problema: Qual a estrutura de custos do empreendimento imobiliário Ícone e sua relação com o preço de venda?

Para atingir o objetivo de responder a questão levantada pelo presente artigo, foi realizada uma pesquisa exploratória, determinando os objetivos a serem atingidos para construção do artigo, a fim de analisar os itens que compõem o custo do empreendimento em questão e as variáveis que influenciam na fixação do preço de venda. Este procedimento permitiu analisar os cálculos, as classificações dos diferentes gastos e identificar as variáveis que influenciam no preço determinado para a comercialização das unidades habitacionais.

1.2 Objetivos

O artigo tem como objetivo geral identificar a estrutura de custos do empreendimento imobiliário Ícone e sua relação com o preço de venda.

Para o alcance deste objetivo foi necessário desmembrá-lo em 6 objetivos específicos:

- Conceituar edificações resultantes de incorporação imobiliária.
- Definir a importância dos custos na atividade imobiliária.
- Relacionar abordagem teórica conceitual de custos e formação de preço de venda.
- Entender as características do empreendimento imobiliário Ícone.
- Identificar quais as variáveis que influenciam na fixação de preço de venda do empreendimento Ícone.
- Levantar os itens que compõem a estrutura de custos e receitas do empreendimento Ícone.

1.3 Justificativa

Para Neves e Viceconti (2010), abordar os tipos de custo sobre os aspectos teóricos com o objetivo de encontrar métodos de acompanhamento dos custos que estão presentes na rotina das organizações é de suma importância para a contabilidade de custos que, ao fazer parte da contabilidade geral, permite transparência e confiabilidade as informações contábeis.

Com a crescente demanda de unidades habitacionais criada pela grande concentração de pessoas nos centros urbanos, iniciou-se a inserção de conjuntos de casas e unidades imobiliárias agrupadas, isoladas e superpostas na horizontal, com o objetivo de construir um maior número de unidade habitacionais em menores áreas territoriais ou a produção em escala, com a superposição de unidades na horizontal e sobreposição de unidades com mais de um pavimento na vertical, como edifícios e prédios para uso coletivos, atendendo a demanda de moradias nos centros urbanos (CHALHUB, 2003). O acompanhamento de custos tem o objetivo de fornecer informações a todos os interessados externos a organização que queiram realizar o acompanhamento da evolução de um projeto, pessoas que queiram adquirir um determinado produto e órgãos reguladores governamentais, ou seja, toda a sociedade envolvida na consecução do projeto.

O custo dos produtos é de extrema relevância no cenário atual, que é de grande competitividade entre as empresas de serviços, indústrias ou comerciais. Os gestores devem definir seus preços com base no mercado e não apenas levando em consideração os custos incorridos (MARTINS, 2010). A relação entre o preço de venda e o valor de mercado é um item importante a ser considerado quanto a decisão de empreender no mercado imobiliário.

Uma estrutura de custos adequada possibilita o cálculo com maior precisão dos gastos relativos a uma unidade de produção, tornando-se uma vantagem competitiva, pois a partir da análise dessas informações é possível tomar decisões assertivas.

2 REFERÊNCIAL TEÓRICO

2.1 Edificações resultantes de incorporação imobiliária.

A revolução industrial e a necessidade de mão de obra para a produção em escala, fez com que ocorresse a concentração de pessoas em espaços territoriais cada vez menores, a partir da mobilização de pessoas que moravam no campo para as cidades. Dentre as razões pelas quais estas pessoas se mudaram para os centros urbanos estavam o sonho de um futuro próspero, melhores condições de trabalho e melhor qualidade de vida.

Com a crescente demanda de unidades habitacionais criada pela grande concentração de pessoas nos centros urbanos, iniciou-se a inserção de conjuntos de casas, unidades imobiliárias na horizontal com o objetivo de construir maior número de unidades habitacionais em menores áreas territoriais ou a produção em escala, com a superposição de unidades e sobreposição de unidades com mais de um pavimento na vertical atendendo a demanda de moradias nos centros urbanos (CHALHUB, 2003).

No Brasil esta tendência ganhou impulso a partir da década de 1930 e as normas relativas a esta atividade tinham o objetivo de regulamentar a transferência e a ocupação dos edifícios existentes deixando lacunas quanto à construção e comercialização das edificações. Os indivíduos envolvidos nessas transações, posteriormente foram designados como incorporadores e estavam isentos de qualquer norma legal, era comum a prática de realizar lançamentos de unidades, intermediar a relação entre construtoras e possíveis compradores, e após isto abandonar os processos relativos à construção, o que muitas vezes ocasionavam na paralização das obras. Sua atividade era encontrar uma localidade adequada, firmar contrato com o proprietário, contratando o número de frações de terreno necessárias e firmar o contrato de construção. Tendo como papel apenas articular as operações e não como responsável integrado ao contrato, não sendo possível responsabilizar o incorporador por eventuais problemas (CHALHUB, 2003).

O significado do termo incorporação é o ato de incluir, unir uma coisa no corpo de outro indivíduo, agrupamento promovido por outros indivíduos para a formação de um só corpo, uma palavra que deriva de *incorporare* em latim. (PLÁCIO; SILVA, 1963 apud CHALHUB, 2003).

Para regulamentar a atividade de incorporação imobiliária foi criada a Lei nº 4.591/64, determinando com clareza as responsabilidades do incorporador.

Lei nº 4.591/64 art. 8º “Art. 8º Incorporação é a operação pela qual uma ou mais sociedades, de tipos iguais ou diferentes, são absolvidas por outras que lhes sucedem todos seus direitos e obrigações, devendo ser deliberada na forma prevista para a alteração do respectivo estatuto ou contrato social”. (BRASIL, 1964).

O art. 11º da Lei nº 4.591/64 especifica as características do incorporador.

“Art. 11º” Considera-se incorporador a pessoa física ou jurídica, comercialmente ou não, que, embora não efetuando a construção, compromisse ou efetive a venda de frações ideais de terreno objetivando a vinculação de tais frações a unidades autônomas, em edificações a serem construídas ou em construção em regime condominial, ou que meramente aceita propostas para a efetivação de tais transações, coordenando e levando a termo de incorporação, e responsabilizando-se, conforme o caso, pela entrega, a certo prazo, preço e determinadas condições das obras concluídas. “(BRASIL, 1964).

A norma legal permite caracterizar a atividade de incorporador conceituada como a ação de administrar os processos que envolvem a execução do empreendimento imobiliário, desde o planejamento e a entrega das unidades aos compradores, após a conclusão e regularização junto ao órgão de Registro de Imóveis competente. Efetivar a venda de frações da área territorial a ser construída vinculando-

as à unidades imobiliárias e formando um conjunto em edifício coletivo (CHALHUB, 2003).

Os edifícios com mais de um pavimento, para serem comercializados como unidades autônomas, devem primeiramente se constituir como condomínios (BRASIL, 1964).

2.2 Custos em um empreendimento imobiliário.

A incorporação imobiliária pode ser definida como a instituição que possibilita a transferência de domínio de uma unidade habitacional, sem que mesma exista fisicamente de fato, é o que acontece quando um imóvel é vendido na planta (AMORIM; ELIAS FILHO, 2008). Para que isto ocorra, existe a norma que exige a apresentação do Memorial Descritivo para o registro do imóvel junto às autoridades competentes (BRASIL, 1964). No memorial descritivo, deve conter informações sobre o custo global da obra, com base nos custos unitários e a discriminação dos custos de construção das unidades autônomas do período do mês atual assinado e autenticado pelo responsável do projeto da incorporação imobiliária (AMORIM; ELIAS FILHO, 2008).

O custo global é utilizado para apuração do custo total (LEÃO, 2008).

A formação do custo de um imóvel vendido contém os custos relativos à compra do terreno ou edifícios, inclusive os tributos relativos a esta ação. As despesas referentes à legalização do bem, os custos de “estudo”, planejamento, legalização, e execução dos planos ou projetos de desmembramento, loteamento, incorporação ou quaisquer obras de melhoramento (NEPOMUCENO, 2004, p. 205).

O termo “imóvel vendido” está no passado, significando que não faz parte do estoque da empresa, mesmo que a venda tenha se realizado antes da conclusão da obra. Este elemento é importante para os adquirentes e para o fisco. A formação dos custos relativos a imóveis é consequente das despesas e encargos, servindo como ferramenta para a determinação do lucro líquido do período a ser apurado (NEPOMUCENO, 2004).

Uma característica relevante da atividade de incorporação imobiliária é a antecipação da venda de apartamentos de um empreendimento a construir. Após finalização do projeto, é realizado o lançamento do empreendimento com as unidades para venda. Operando desta forma, o incorporador consegue a captação dos recursos financeiros necessários para a execução das obras antes de iniciá-las. Esta modalidade de negócio “consiste em obter o capital necessário para a construção do edifício, mediante a venda, por antecipação, dos apartamentos que se constituirá” (GOMES, 1962; DINIZ, 1996 apud CHALHUB, 2003). Os custos que integram a formação do custo dos imóveis vendidos compreendem a soma dos custos pagos e incorridos, como a prática de vendas de unidades autônomas antes da conclusão de fato, é comum nesse tipo de empreendimento, os custos orçados e contratados integram a formação do custo (NEPOMUCENO, 2004).

É realizada uma breve explicação dos termos relativos a formação dos custos de empreendimentos imobiliários, posteriormente será feito um aprofundamento maior a respeito da terminologia contábil e classificação de custos. Para Nepomuceno (2004), as despesas ocorrem com a computação do item na estrutura de custo e não necessariamente quando ocorre o ato de pagamento que gera a despesa. Os custos pagos representam o pagamento de bens e serviços para uma atividade específica, os custos incorridos abrangem os encargos, bens e serviços consumidos. O custo contratado é firmado com empresas externas para consecução de atividades futuras e os custos orçados consistem em estimativas de custos para a conclusão da unidade vendida (FARIA, 2004).

Constituir um empreendimento imobiliário e lançar ao público para vendas tem como objetivo o lucro, fazendo desta ação uma atividade mercantil. A lucratividade do projeto e os riscos são os itens que determinam a decisão do incorporador de levar a consecução do empreendimento (CHALHUB, 2003). A utilização de custos é importantíssima para a decisão de investir. Desta forma, é aplicado o cálculo da taxa de retorno e o estudo de viabilidade, com a finalidade de analisar e constatar a rentabilidade que justifique a decisão de investir (BEULKE, 2005).

Para que o incorporador de fato possa exercer suas atividades, assumindo suas responsabilidades junto ao poder público, aos adquirentes, ao proprietário do terreno e a construtora contratada, este deve dispor de uma estrutura administrativa adequada. Para que possa administrar de forma eficiente todos os processos administrativos e financeiros decorrentes do empreendimento (HÜBERT, 2009). Os custos abrangem a negociação entre os envolvidos em uma atividade. A estrutura de custos permite que os administradores conheça o desempenho de cada produto, permitindo que este fato se torne uma vantagem competitiva, servindo como instrumento aliado nas negociações com os atores externos (BEULKE, 2005).

2.3 Classificação de custos e formação de preço de venda

Dentre os conceitos de contabilidade de custos, serão exploradas neste artigo as teorias relativas a custos para finalidades gerenciais, voltados para tomada de decisões (LEONI, 1981). Segundo Martins (2010), seu objetivo é alimentar o sistema com informações referentes a valores importantes, sendo estas atribuídas ao futuro em curto e longo prazo, sendo utilizadas para decisões referentes a intervenções na produção, fixação de preços de venda e escolher entre comprar ou fabricar um determinado produto.

Para Leone (1996), a apuração de custos consiste em determinar e calcular incluindo a contabilidade de custos, que começa com a coleta dos dados até a apresentação da informação para fins gerenciais de custo.

Serão apresentados no presente trabalho os conceitos básicos relativos à terminologia contábil, abordados sob os aspectos teóricos a seguir.

Gasto é um desembolso, pagamento à vista ou a prazo realizado pela organização com o objetivo de aquisição de um bem ou serviço representado por entrega ou compromisso de entrega de ativo, geralmente dinheiro (VICECONTI; MARTINS, 2010).

Para Bruni (2003), utilizados para fins contábeis, os gastos podem ser classificados como custos ou despesas, dependendo de sua relevância para a produção de um produto ou serviço, podendo ser atribuídos como investimentos temporariamente na medida em que forem utilizados. Desta forma, serão atribuídos como custos ou despesas.

Os autores (BRUNI, 2003; MARTINS, 2010; VICECONTI, 2010) são unânimes ao classificarem os gastos como investimentos, custos e despesas. Os investimentos podem agregar os ativos da empresa temporariamente ou permanentemente, podendo ser de naturezas diferentes. Como exemplos, têm-se aquisição de imóveis, móveis, marcas e patentes e terrenos (MARTINS, 2010). As despesas são gastos não implicados diretamente ao processo de produção sendo desembolsos que viabilizam o lucro (VICECONTI, 2010), como as comissões de vendedores e desembolsos relativos aos produtos acabados (MARTINS; VICECONTI, 2010). As despesas representam gastos relacionados a bens e serviços, direta ou indiretamente, atribuídos a fim de obter receitas (BRUNI, 2003). Os custos correspondem aos gastos relativos a bens e serviços, consumidos na elaboração de um produto ou na realização de um serviço. O gasto é considerado custo quando este é diretamente empregado na produção de um produto ou serviço, incorporado e integrado. Como exemplos, os autores utilizam a matéria-prima, embalagens, mão de obra diretamente aplicada na produção e gastos relativos às instalações fabris (VICECONTI; MARTINS, 2010; BRUNI, 2003).

Para Viceconti (2010) e Martins (2010) o custo pode ser classificado como diretos e indiretos dependendo da apropriação ao produto. Os custos diretos se definem por estarem integrados no produto fabricado, existe a possibilidade de mensuração de seu consumo na consecução do bem ou serviços e os custos indiretos se caracterizam pela necessidade de se calcular, realizando o rateio ou uma estimativa de sua participação no produto final.

Segundo Viceconti (2010), quanto a relação ao nível de produção, os custos são classificados como fixos e variáveis. Os custos fixos se definem pela independência de sua incidência quanto ao volume de produção, qualquer que seja a

quantidade produzida. Neste caso,, ele não se alterará. Os custos variáveis se definem-se por terem seu valor alterado em função da quantidade produzida.

As despesas se associam aos gastos administrativos, vendas e os juros incidentes, podendo ser classificadas como diretas ou indiretas tendo sua relação aplicada à quantidade de vendas (VICECONTI, 2010).

Existem os sistemas de custeio que tem o objetivo de organizar o registro e transferência dentro da organização, como os custos os sistemas de custeios podem receber diferentes classificações. São ideais para entidades que produzam bens ou serviços (BRUNI, 2003). Leoni (2000) se refere como custos diretos e indiretos, a análise do objeto levando em consideração estas variáveis. Os custos estimados são aqueles baseados em operações passadas e orçamentos, para singulares situações quando não existem informações disponíveis. Este tipo de custeio existe para a previsão e é comumente encontrado em planos de viabilidade. Já o custo padrão é similar ao custo estimado tendo o objetivo de controlar, planejar e servir como base para a tomada de decisão, distinguindo-se pela utilização de cálculo em padrões operacionais.

Leoni (2000) ressalta que distinção entre custos diretos e indiretos tem o objetivo de oferecer uma maior percepção do custo real de qualquer objeto, para analisar a rentabilidade e o desempenho das atividades organizacionais.

Bruni (2004) afirma que a separação e alocação de gastos conforme sua variabilidade em variáveis ou fixos torna-se mais relevante do que a separação entre custos e despesas, e que o relacionamento entre custos fixos e variáveis é importante para a formação de preço de venda, previsão de lucros recebidos em diferentes volumes de produção e venda. Para fazer análise dos custos, é necessário os gastos fixos dos variáveis. Independentemente da quantidade produzida, os gastos variáveis unitários e fixos totais não são alterados. Conforme a quantidade a ser produzida aumenta, os gastos fixos unitários caem, os gastos variáveis unitários não se alteram e os gastos variáveis totais aumentam. Consequentemente, a receita varia para mais ou

para menos dependendo do volume. Quanto mais alto o gasto total, menor o lucro e quanto menor, maior será o lucro (BRUNI, 2004).

Para entender a relação entre custos e fixação de preço de venda serão apresentadas as teorias a seguir. Bruni (2003), considerando que para a teoria econômica o que determina o preço de venda dos produtos no mercado é a relação de oferta e procura. Ao fazer esta afirmação seria desnecessária a análise dos custos para posteriormente formar o preço de venda. A empresa deverá considerar o preço determinado pelo mercado e subseqüentemente fazer as considerações específicas dos gastos. Porém a análise dos custos do produto vendido tem papel fundamental nas decisões relativas á fixação do preço de venda, no momento do estabelecimento do preço de seus produtos ou aceitação de um determinado preço para seus produtos, a análise das estruturas de custo é importante para a tomada de decisões (ATKINSON, 2000).

Atkinson (2000) afirma que, mesmo que os preços sejam fixados pela oferta e procura de um determinado produto no mercado global e que esta não exerça influência sobre o preço do produto, deve-se considerar os custos ao optar pelo tipo de produto que ela vai produzir e comercializar, analisando o preço de mercado e a margem de contribuição. O autor ressalta que o custo é para determinar qual o produto é mais lucrativo, para ratear os recursos entre marketing, promoção, comissões, para ter competitividade e oferecer descontos.

3 MÉTODO

Quanto aos fins é utilizada a classificação proposta por Gil (2010), de pesquisa realizada em caráter exploratório, tendo em vista que o objetivo é uma maior aproximação do tema estrutura de custos e a formação de preço de venda de unidades habitacionais do empreendimento Ícone. Desta forma, o tema é exposto para uma primeira aproximação e aprimoramento de idéias. Envolvendo técnicas de pesquisa bibliográfica e de entrevista com o incorporador, responsável pela administração do empreendimento, estando em contato direto com o problema pesquisado. Para atingir os objetivos propostos foram utilizadas técnicas de pesquisa documental e *desk reseach*.

A abordagem quanto à natureza dos dados da pesquisa é qualitativa, visando compreender o contexto do problema, sem o uso de inferência estatística, uma vez que serão utilizadas técnicas de coletas de dados pouco estruturadas e flexíveis (ROESH, 2007).

Em relação as técnicas de pesquisa foi utilizada a pesquisa bibliográfica para a construção do embasamento teórico. Para esta finalidade, foram consultados livros publicados que abordam temas como incorporação imobiliária, margem de contribuição, custos na atividade imobiliária, custos fixos e variáveis, custos empresariais e formação de preço de venda. O estudo utilizou a técnica de pesquisa documental para o levantamento de dados de relatórios gerenciais, com a descrição do projeto e do relatório do plano de viabilidade econômica do empreendimento Ícone no qual constavam os custos, despesas e projeções de receita. Além destas técnicas utilizou-se também uma entrevista tipo semiestruturada, elaborada para coletar informações com base na percepção do gestor. Foram realizadas pesquisas em web sites de incorporadoras, caracterizando esta técnica como desk research.

O instrumento utilizado para o alcance do objetivo proposto foi uma entrevista com roteiro de 32 questões, sobre a atividade da empresa e como se deu o processo do investimento desde a contratação do serviço, o planejamento e todas as ações executadas desde a aquisição do terreno até a venda e entrega das unidades aos adquirentes. Iniciada com um contato direto com o incorporador responsável pela consecução do empreendimento. A entrevista, encontrada no Anexo E do presente artigo, contou com a colaboração do diretor geral e fundador da construtora que é o

responsável pelo acompanhamento dos custos relacionados à obra. O questionário abordou a estrutura de custos utilizada pelo incorporador, a partir do levantamento e classificação dos custos, despesas e receitas que compõem o plano de viabilidade. Foram também abordadas questões a respeito dos elementos relevantes para a decisão de empreender, como é realizado o processo de decisão do preço de venda e outras informações sobre o controle de custos do empreendimento.

Depois de concluída a entrevista, foi adotada como procedimento analítico a técnica de análise de conteúdo, que constituiu em analisar as informações colhidas na entrevista, do plano de viabilidade e do relatório gerencial a fim de obter um parecer ao relacioná-las (BARDIN, 2007).

4 RESULTADO E DISCUSSÃO

A Pesquisa foi realizada a partir da análise de um empreendimento imobiliário planejado por duas empresas que se uniram para a formação de sociedade de propósito específico. A sociedade atua na área de incorporação imobiliária no Distrito Federal. A empresa exerce atividades de compra de terrenos, desenvolvimento de produtos, aprovando os projetos junto aos órgãos governamentais, construindo e entregando moradias a seus respectivos proprietários.

O mercado no qual a empresa está inserido encontra-se em crescimento constante, a partir da inserção de financiamento de moradias no Brasil nos anos de 2006 e 2007. Antes deste período, apenas as classes A e B tinham poder aquisitivo para comprar um imóvel e atualmente existem programas de financiamento para as classes C, D e E. Outro fato que tem contribuído para o cenário positivo é a demografia brasileira: os jovens em idade produtiva com menos de 30 anos representam 50% da população brasileira. Este fato repercute no aumento significativo da demanda por moradias.

As oportunidades de mercado estão caracterizadas principalmente pelas fontes de financiamento oferecidas para os compradores e incorporadores, o desenvolvimento econômico e o aumento do poder aquisitivo dos brasileiros.

A principal ameaça nesta modalidade de negócio é a inflação que afeta o valor dos terrenos, os custos de mão de obra e matérias primas. Outra possibilidade que implicaria em um impacto negativo no setor seria a paralização dos créditos concedidos, o que não é relevante no momento, já que esta atividade gera emprego e crescimento econômico.

A empresa realiza empreendimentos para as classes A, B, C e D. As suas vantagens competitivas em relação aos concorrentes para a classe C, D é o preço baixo das moradias e para as classes A e B é a qualidade do produto, a solidez e o reconhecimento da empresa junto à população local.

Existem concorrentes no mercado de incorporadores de pequeno, médio e grande porte.

O terreno no qual o empreendimento será construído foi adquirido por permuta, ou seja, uma fração do terreno foi recebida como pagamento de sinal de dois apartamentos. Posteriormente a empresa comprou dois terrenos vizinhos e uniu a três matrículas para que houvesse a possibilidade de construir um prédio de 23 andares com 84 apartamentos.

O contrato com a construtora, ainda, não foi efetivado para a execução das obras, porém o gestor ressaltou que os requisitos prestados na decisão de firmar um contrato com uma construtora são: o preço do serviço prestado, a solidez representada pelo tempo de atuação no mercado, a qualidade obras realizadas anteriormente e certificação de PBQP-H indispensável para aquisição de financiamento junto a instituições bancárias.

O processo de construção e venda do empreendimento Ícone envolve diversos segmentos. A empresa é a proprietária do terreno e incorporadora, para o desenvolvimento do produto foi necessária a contratação de um arquiteto, para o calculo estrutural e para a elaboração do projeto de instalações foi contratado um projetista e para as obras uma construtora será contratada. As vendas estão sendo realizadas por corretores coordenados e gerenciados pela incorporadora.

O empreendimento Ícone constitui-se em um condomínio coletivo de vinte e três andares com o total de oitenta e quatro apartamentos, sendo estes distribuídos em quatro unidades por andar de 77m², 69m², 58m² e 56m² e cada apartamento dispõe de duas garagens. A área de lazer ocupa 2 andares e é composta por piscina, churrasqueira, academia, salão de festas, salão de jogos e sauna. Os preços dos apartamentos variam entre R\$ 215.000,00 a R\$ 350.000,00.

A estratégia empresarial adotada para diminuir o risco de paralização das obras por falta de recursos financeiros é a consolidação do projeto após a venda de pelo menos 60% das unidades, atuando desta forma a empresa arcaria com o prejuízo de marketing, desenvolvimento, corretagem e continuaria com o terreno.

As unidades foram disponibilizadas para venda em fevereiro de 2013, sendo que o início das obras está estimado para o mês de novembro de 2013, o término e entrega dos apartamentos está previsto para maio de 2016.

O público alvo de possíveis adquirentes é a classe média e investidores.

Segundo o gestor, as variáveis que influenciam na fixação de preço de venda são primeiramente o mercado, a localização, as características do empreendimento, a qualidade dos materiais utilizados na construção e acabamento e o custo da obra. A fixação de preço de venda é uma decisão importante, se considerarmos o preço como um item que esta diretamente ligada à competitividade entre as empresas no mercado imobiliário. Se a empresa não segue a tendência do mercado, provavelmente os clientes vão comprar os produtos dos concorrentes. É importante verificar os preços praticados no mercado e orçar os custos decorrentes do empreendimento. Deve-se prezar no momento da escolha do produto que a empresa queira lançar que os custos variáveis do m² não tenha o valor maior que o preço unitário de venda do m² praticado no mercado. Dentro da margem da diferença entre o custo unitário variável e o preço de venda unitário devem ser deduzidos os custos fixos unitários e as despesas fixas e variáveis.

As variáveis que influenciam na decisão da consecução são baseadas e definidas a partir da compra do terreno e da projeção da quantidade de m² destinados à venda, dentro do empreendimento, sem comprometer a qualidade do produto. A primeira etapa constitui-se na tarefa de encontrar o ponto de equilíbrio e margem de contribuição esperada em torno de 20 a 25%, esta primeira análise justifica a decisão do investimento.

Após a primeira análise a etapa seguinte e a elaboração do plano de viabilidade econômica, as informações de gastos, custos, despesas e receitas são computados a partir do levantamento de dados de empreendimentos passados e de experiências do gestor que já incorporou mais de 200.000 m².

O Estudo de Viabilidade utilizado para a presente pesquisa encontra-se no Anexo A. O plano de viabilidade foi elaborado pelo gestor a com a finalidade de

planejar o cenário desejável e tomar decisões em relação ao preço de venda, da viabilidade de execução do projeto e buscar fontes de financiamento.

As vendas são projetadas a partir da fixação do preço de venda do m² unitário que é em média de R\$ 4.000,00, que multiplicado pela quantidade de 5.964 m² é possível verificar as receitas estimadas em R\$ 25.048.800,00.

O custo unitário do m² é em média de R\$ 2.000,00 sendo determinado pela divisão do valor total do custo de construção de R\$11.928.000,00 pela quantidade de 5.964m².

A planilha na qual estão computados os gastos que compõem o custo total se encontra no Anexo B. O custo de construção é determinado a partir da avaliação do orçamento final da obra do prédio residencial Esplendor, incorporação realizada anteriormente com características similares, o documento pode ser encontrado no Anexo C do presente trabalho. Os custos do orçamento final estão classificados como: custos diretos e custos indiretos. É demonstrada também a participação percentual de cada item no resultado final, a soma deles determina o valor do custo total de construção. O custo do terreno corresponde ao investimento na compra do terreno. A despesa com marketing é composta pelos gastos relativos as atividades necessárias para o lançamento do produto, divulgação e vendas das unidades, os detalhes de cada atividade pertinente aos gastos relativos a marketing se encontram no Anexo E. A despesa com a comissão dos vendedores representa 4% no valor das vendas. A despesa com o pagamento da taxa de juros é composta pelo percentual de juros cobrado pelo banco do valor emprestado, sendo esta a taxa vigente no banco. A taxa de administração e composta pelo valor cobrado pela gestão, comercialização e execução do projeto pela sociedade de propósito específico das empresas. A despesa com projeto está relacionada com os pagamentos do arquiteto, projetista e as taxas de aprovação. A despesa relativa ao imposto é determinada pelo governo e representada pela retenção de cerca de 6 a 4% da receita. O custo total corresponde ao valor de R\$ 16.364.344,00.

A estimativa de vendas esta detalhada no cronograma financeiro encontrado no Anexo B. Esta estimativa é composta pelas receitas recebidas em diferentes períodos do processo de construção e vendas. O pagamento inicial representa o sinal dos clientes, para a efetuação da compra e corresponde a 5% do valor total do imóvel. O primeiro balão e o segundo balão representam um montante maior pago pelo cliente a cada 12 meses, o percentual é de 7,5% da receita. Os pagamentos recebidos mensalmente representam 27,5% das receitas. No momento da entrega dos apartamentos é recebido o percentual de 5%. Os 55% restantes são pagos pelos clientes através de financiamento bancário. As receitas estimadas correspondem a R\$ 25.048.800,00.

O estudo de viabilidade fornece as informações chaves para tomadas de decisão, são elas; o lucro após o imposto, estimado em R\$ 8.684.456,00. O INCC, Índice Nacional do Custo da Construção, corresponde a R\$2.338.043,00, este valor é um aditivo proveniente da aplicação da taxa de inflação da construção civil no saldo devedor do cliente. Desta forma o lucro total após incorporação da receita proveniente do INCC é de 11.022.499,00.

O controle de custos da obra é realizado a partir da avaliação mensal do orçamento de construção e cronograma físico financeiro. O pagamento à construtora é efetuado conforme ocorre a execução das etapas da obra previstas para o período em questão.

A comparação entre o custo real com o custo orçado são contabilizados sempre no primeiro dia de cada mês. Esta tarefa é efetuada primeiramente pela a empresa e posteriormente pela contabilidade.

5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

A questão levantada pelo presente artigo “qual a estrutura de custos do empreendimento imobiliário Ícone e sua relação com preço de venda?”, ao final da construção da pesquisa pode então ser respondida. Os objetivos propostos foram atingidos, respondendo a pergunta inicial. A pesquisa bibliográfica serviu para entender os temas relativos a custos em atividades de incorporação imobiliária além de aproximar as teorias relativas a classificação de custos, sistema de custeio e fixação de preço de venda. O levantamento de informações a partir da entrevista e análise documental permitiu entender de que forma as variáveis custo e fixação de preço de venda se relacionam.

A formação do custo de um imóvel vendido contém os custos relativos à compra do terreno ou edifícios, inclusive os tributos relativos a esta ação. As despesas referentes à legalização do bem, os custos de “estudo”, planejamento, legalização, e execução dos planos ou projetos de desmembramento, loteamento, incorporação ou quaisquer obras de melhoramento” (NEPOMUCENO, 2004, p. 205). Estes itens compõem a estrutura de custos do empreendimento imobiliário Ícone.

Uma característica relevante da atividade de incorporação imobiliária é a antecipação da venda de apartamentos de um empreendimento a construir. Após finalização do projeto é realizado o lançamento do empreendimento com as unidades para venda, operando desta forma, o incorporador consegue a captação dos recursos financeiros necessários para a execução das obras antes de iniciá-las. Esta modalidade de negócio “consiste em obter o capital necessário para a construção do edifício, mediante a venda, por antecipação, dos apartamentos que se constituirá” (GOMES, 1962; DINIZ, 1996 apud CHALHUB, 2003). É observada a estratégia de consolidar o projeto após a venda de pelo menos 60% das unidades, ou seja, a prática de antecipação das vendas ocorrem na empresa. Com o objetivo de captar os recursos necessários e evitar que as obras parem e a empresa tenha prejuízo.

A lucratividade do projeto e os riscos são os itens que determinam a decisão do incorporador de levar a consecução do empreendimento (CHALHUB, 2003). A utilização de custos é importantíssima para a decisão de investir ou não, desta forma é

aplicado o cálculo da taxa de retorno e o estudo de viabilidade, com a finalidade de analisar e constatar a rentabilidade que justifique a decisão de investir (BEULKE, 2005). Ao elaborar o plano de viabilidade, a empresa verifica a margem de contribuição e a taxa de retorno, com o objetivo de justificar a decisão de investir.

Para Viceconti (2010) e Martins (2010) o custo pode ser classificado como diretos e indiretos dependendo da apropriação ao produto. Os custos diretos se definem por estarem integrados no produto fabricado, existe a possibilidade de mensuração de seu consumo na consecução do bem ou serviços e os custos indiretos se caracterizam pela necessidade de se calcular, realizando o rateio ou uma estimativa de sua participação no produto final. Ao classificar os custos como diretos e indiretos, a empresa pode controlar os custos da atividade ao comparar os custos orçados com o realizado, além destas informações serem importantes para a contabilidade. Na planilha analisada é possível verificar a participação dos diferentes itens custeados em percentual no custo total da obra.

Segundo Viceconti (2010), em relação ao nível de produção, os custos são classificados como fixos e variáveis. Os custos fixos se definem pela independência de sua incidência quanto ao volume de produção, qualquer que seja a quantidade produzida. Os custos variáveis, se definem por terem seu valor alterado em função da quantidade produzida. Para o planejamento e tomada de decisões relativas ao empreendimento o gestor classifica os custos como fixos e variáveis.

Leoni (2000) se refere como custos diretos e indiretos, a análise do objeto levando em consideração estas variáveis. Os custos estimados são custos baseados em operações passadas e orçamentos, para singulares situações quando não existem informações disponíveis, este tipo de custeio existe para a previsão e é comumente encontrado em planos de viabilidade. É o procedimento que ocorre na elaboração do plano de viabilidade, aonde, as informações que constam são uma estimativa dos custos que incidirão no empreendimento. E estas informações são baseadas nos custos incorridos no empreendimento Esplendor, obra realizada anteriormente pela incorporadora.

Para fazer análise dos custos é necessário que se divida em primeira instância os gastos fixos dos variáveis, sendo que independentemente da quantidade produzida os gastos variáveis unitários e fixos totais não são alterados, conforme a quantidade a ser produzida aumenta, os gastos fixos unitários caem, os gastos variáveis unitários não se alteram e os gastos variáveis totais aumentam. Conseqüentemente a receita varia para mais ou para menos dependendo do volume. Quanto mais alto o gasto total, menor o lucro e quanto menor, maior será o lucro (BRUNI, 2004). Esta análise é realizada pela organização quando esta encontra o ponto de equilíbrio e busca o maior número de unidade para que os custos fixos sejam diluídos e desta forma o lucro aumenta.

Bruni (2003), considerando que para a teoria econômica o que determina o preço de venda dos produtos no mercado é a relação de oferta e procura, ao fazer esta afirmação seria desnecessária a análise dos custos para posteriormente formar o preço de venda. Para o gestor, dentre as variáveis que influenciam na fixação do preço de venda estão o mercado e custo da obra. Sendo a decisão do preço de venda a incorporadora julga importante por ser considerado um fator de competitividade, tendendo a empresa a seguir o preço de mercado para que os clientes optem por comprarem seus produtos.

Atkinson (2000) afirma que, mesmo que os preços sejam fixados pela oferta e procura de um determinado produto no mercado global e que esta não exerça influência sobre o preço do produto, deve-se considerar os custos ao optar pelo tipo de produto que ela vai produzir e comercializar, analisando o preço de mercado e a margem de contribuição. O autor ressalta que o custo é para determinar qual o produto é mais lucrativo, para ratear os recursos entre marketing, promoção, comissões, para ter competitividade e oferecer descontos. A empresa observa o preço praticado no mercado e posteriormente realiza o projeto do produto a ser lançado, adequando os custos para que o valor não exceda o valor de mercado, sem comprometer a qualidade do produto.

Durante a execução do presente trabalho foram encontradas algumas limitações como; a inexistência de bibliografias e artigos que abordassem os custos

voltados para decisão na atividade imobiliária. As bibliografias encontradas abordavam assuntos como custo na atividade e sua concordância com as normas regulamentadoras e contabilidade de custos. Outra limitação que pela ponto de vista da pesquisa pode ser considerada como uma oportunidade e a complexidade e grande quantidade de informações que são relevantes na composição dos documentos fornecidos pela empresa.

Os resultados obtidos podem ser úteis à empresas que atuam na área, investidores e pessoas que queiram adquirir um imóvel. Já que na pesquisa constam diversas informações pertinentes e relevantes que podem auxiliar pessoas a tomarem decisões ao comprar um imóvel.

A pesquisa serve como uma ferramenta para uma maior aproximação do tema de custos na atividade imobiliária para fins estratégicos e neste sentido, não tem o objetivo de esgotar o assunto e sim estimular outras pesquisas que relacionem os temas custos e decisões empresariais. Outros estudos poderiam ser realizados abordando temas que tem como item relevante a análise da estrutura de custos, bem como a questão qual a estrutura de custos adequada para fixar o preço de venda de um empreendimento imobiliário.

REFERÊNCIAS

- AMORIM, José Roberto Neves. ELIAS FILHO, Rubens Carmo . **Direito Imobiliário: questões contemporâneas**. Rio de Janeiro: Elsevier, 2008.
- ATKINSON, Anthony A. et al. **Contabilidade Gerencial**. Tradução de André Olímpio Mosselman Du Chenoy Castro. Revisão Técnica de Rubens Fama. 2. ed. São Paulo: Atlas, 2000.
- BARDIN, Laurence. **Análise de Conteúdo**. 3. ed. Lisboa: Edições 70, 2007.
- BEULKE, Rolando; BERTÓ, Dalvio José. **Gestão de Custos**. São Paulo: Saraiva, 2005.
- BRASIL. **Lei nº 4.591, de 16 de dezembro de 1964**. Disponível em: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/l4591.htm.
- CHALHUB, Melhin Namem. **Da incorporação Imobiliária**. Rio de Janeiro: Renovar, 2003.
- BRUNI, Adriano Leal; FAMA, Rubens. **Gestão de Custos e Formação de Preços: com aplicações na calculadora HP 12C e Excel**. 2. ed. São Paulo: Atlas, 2003.
- BRUNI, Adriano Leal; FAMA, Rubens. **Gestão de Custos e Formação de Preços: com aplicações na calculadora HP 12C e Excel**. 3. ed. – São Paulo: Atlas, 2004.
- FARIA, Silvio Oliveira. **Contabilidade de Empresas Construtoras**. Curitiba: Juruá, 2004.
- GIL, Antonio Carlos. **Como Elaborar Projetos de Pesquisa**. 5. ed. São Paulo: Atlas, 2010.
- LEONE, George Sebastião Guerra. **Custos: planejamento, implementação e controle**. 3. ed. São Paulo: Atlas, 2000.
- MARTINS, Eliseu. **Contabilidade de Custos**. São Paulo: Atlas, 2010.
- NEPOMUCENO FILHO, Fernando. **Custos e Contabilidade na Atividade Imobiliária da Construção Civil**. São Paulo: IOB Thomson, 2004.
- ROESCH, Silvia Maria Azevedo. **Projetos de Estágio do Curso de Administração: guia para pesquisas, projetos, estagios e trabalhos de conclusão de curso**. São Paulo: Atlas, 1996.

RESENDE, Afonso Celso Furtado; MORETTI, Luis Geraldo. **Incorporação Imobiliária, Instituição de Condomínios e Loteamentos Urbanos**: prática nos processos. 10. ed. Campinas, SP: Millenium: 2010.

VICECONTI, Paulo Eduardo Vilchez; NEVES, Silvério. **Contabilidade de Custos**: um enfoque direto e objetivo. São Paulo: Frase, 2010.

ANEXO A – Estudo de viabilidade Ícone.

ÍCONE ESTUDO DE VIABILIDADE/2012	
INICIO DAS VENDAS	fev/13
CONSTRUTORA	TGC
EST. INICIO DA CONSTRUÇÃO	nov/13
EST. FINAL DA CONSTRUÇÃO	mai/16
Sales	
TOTAL DE m2 CONSTRUIDO	5.964
NUMERO DE UNIDADE	84
MEDIA DE m2	71,00
PREÇO DE VENDA m2	4.200
MEDIA DO VALOR UNITÁRIO	298.200
RECEITA	25.048.800
CUSTOS	
CUSTO DE CONSTRUÇÃO m2 - R\$	2.000,0
TOTAL DE ARÉA CONSTRUIDA P VENDA m2	5.964
CUSTO DE CONSTRUÇÃO TOTAL R\$	11.928.000
CUSTOS	
CUSTO DE CONSTRUÇÃO	11.928.000
CUSTO DO TERRENO	500.000
MARKETING (1,5%)	375.732
COMISSÃO (4%)	1.001.952
TAXA DE JUROS	580.000
TAXA DE ADMINISTRAÇÃO 1,5%	375.732
PROJETOS	100.000
IMPOSTOS	1.502.928
TOTAL	16.364.344
ESTIMATIVA DE VENDAS	
* PAGAMENTO INICIAL (5%)	1.252.440
* 1 BALÃO (3,75%)	939.330
* 2 BALÃO (3,75%)	939.330
* PAGAMENTO MENSAL (30) (27,5%)	6.888.420
* CHAVES(5%)	1.252.440
* VALOR FINACIADO (55%)	13.776.840
TOTAL	25.048.800
INFORMAÇÕES CHAVES	
LUCRO DEPOIS DOS IMPOSTOS	8.684.456
INCC POSITIVO	2.338.043
LUCRO TOTAL DEPOIS DOS IMPOSTOS	11.022.499
IRR	217,75%
PICO DO FLUXO DE CAIXA	-678.848

Fonte: Planilha fornecida pelo gestor.

ANEXO B- Fluxo de caixa do empreendimento Ícone

DAT A	CUSTO DO TERRENO	CUSTO DE CONSTRUÇÃO	PROJETOS	TAXA DE ADM	FIN. BANCA RIO	TAXA DE JUROS	Marketing	COMISSÃO	TAXAS	REC.DE VENDASTOTAL	INCC GANH O	FLUXO CAIXA M	Acc. Cash Flow (sem terreno)
												0	
mar/13	500.000		100.000	5.000			50.000	47.712	3.578	59.640		-646.650	-646.650
abr/13				5.000			50.000	71.568	6.024	100.394		-32.198	-678.848
mai/13				5.000			30.000	71.568	7.008	116.795		3.219	-675.629
jun/13				5.000			30.000	71.568	7.992	133.196		18.636	-656.993
jul/13				5.000			30.000	71.568	8.976	149.597		34.053	-622.939
ago/13				5.000			30.000	71.568	9.960	165.998		49.470	-573.469
set/13				5.000			20.000	71.568	10.944	182.399		74.887	-498.582
out/13				5.000			20.000	71.568	11.928	198.800		90.304	-408.278
nov/13				5.000			20.000	71.568	12.912	215.201		105.721	-302.557
dez/13				5.000			20.000	71.568	13.896	231.602		121.138	-181.419
jan/14				5.000			20.000	47.712	13.091	218.183		132.380	-49.039
fev/14		200.000		5.000			20.000	47.712	13.747	229.117		-57.342	-106.381
mar/14		200.000		5.000			20.000	47.712	14.403	240.051		-47.064	-153.445
abr/14		200.000		5.000			15.732	23.856	13.270	221.165		-36.693	-190.138
mai/14		200.000		5.000				23.856	69.958	1.165.962		867.148	677.010
jun/14		300.000		5.000				23.856	13.926	232.099		-110.683	566.327
jul/14		300.000		5.000				23.856	14.254	237.566		-105.544	460.783
ago/14		300.000		5.000				23.856	14.582	243.033		-100.405	360.378
set/14		400.000		5.000				23.856	14.910	248.500		-195.266	165.112
out/14		400.000		5.000				23.856	15.238	253.967		-190.127	-25.015
nov/14		400.000		5.000				0	13.777	229.614		-189.163	-214.178
dez/14		400.000		15.000	-400.000	4.000		0	13.800	230.000		197.200	-16.978
jan/15		400.000		15.000	-400.000	8.000		0	13.800	230.000		193.200	176.222
fev/15		500.000		15.000	-400.000	12.000		0	13.800	230.000		89.200	265.422
mar/15		500.000		15.000	-400.000	16.000		0	13.800	230.000		85.200	350.622
abr/15		500.000		15.000	-400.000	20.000		0	13.800	230.000		81.200	431.822
mai/15		500.000		15.000	-400.000	24.000		0	70.160	1.169.330		960.170	1.391.992
jun/15		500.000		15.000	-400.000	28.000		0	13.800	230.000		73.200	1.465.192
jul/15		500.000		15.000	-400.000	32.000		0	13.800	230.000		69.200	1.534.392
ago/15		500.000		15.000	-400.000	36.000		0	13.800	230.000		65.200	1.599.592
set/15		600.000		15.000	-400.000	40.000		0	13.800	230.000		-38.800	1.560.792
out/15		600.000		15.000	-400.000	40.000		0	13.800	230.000		-438.800	1.121.992
nov/15		600.000		15.000	-400.000	40.000		0	13.800	230.000		-438.800	683.192
dez/15		600.000		15.000	-400.000	40.000		0	13.800	230.000		-438.800	244.392
jan/16		600.000		15.000	-400.000	40.000		0	13.800	230.000		-438.800	-194.408
fev/16		600.000		15.000	-400.000	40.000		0	13.800	230.000		-438.800	-633.208
mar/16		500.000		15.000	-400.000	40.000		0	88.946	1.482.440		838.494	205.286

abr/16		400.000		15.000		40.000		0	13.800	230.000		-238.800	-33.514
mai/16		228.000		15.000		40.000			5.839	97.311		-191.528	-225.042
jun/16				732	4.000.000	40.000			826.610	13.776.840	2.338.043	11.247.541	11.022.499
jul/16	0			0					0	0		0	11.022.499
ago/16	0			0					0	0		0	11.022.499
set/16	0			0					0	0		0	11.022.499
TOTAL	500.000	11.928.000	100.000	375.732	0	580.000	375.732	1.001.952	1.502.928	25.048.800		11.022.499	
												(0)	
												IRR	217,7%

Fonte: Planilha fornecida pelo gestor

ANEXO C – Cronograma financeiro

Data	Unid. Vend.	Total Unid. Vend.	Venda Mês R\$	Vendas Acumulada R\$	Entrada 5%	1o Balão 3,75%	2o Balão 3,75%	30 parcelas mensais - 27,5%	Chaves 5% e Financiamento 55%	Total Receitas Mês R\$	Receita Acumulada
mar/13	4	4	1.192.800	1.192.800	59.640					59.640	59.640
abr/13	6	10	1.789.200	2.982.000	89.460			10.934		100.394	160.034
mai/13	6	16	1.789.200	4.771.200	89.460			27.335		116.795	276.829
jun/13	6	22	1.789.200	6.560.400	89.460			43.736		133.196	410.025
jul/13	6	28	1.789.200	8.349.600	89.460			60.137		149.597	559.622
ago/13	6	34	1.789.200	10.138.800	89.460			76.538		165.998	725.620
set/13	6	40	1.789.200	11.928.000	89.460			92.939		182.399	908.019
out/13	6	46	1.789.200	13.717.200	89.460			109.340		198.800	1.106.819
nov/13	6	52	1.789.200	15.506.400	89.460			125.741		215.201	1.322.020
dez/13	6	58	1.789.200	17.295.600	89.460			142.142		231.602	1.553.622
jan/14	4	62	1.192.800	18.488.400	59.640			158.543		218.183	1.771.805
fev/14	4	66	1.192.800	19.681.200	59.640			169.477		229.117	2.000.922
mar/14	4	70	1.192.800	20.874.000	59.640			180.411		240.051	2.240.973
abr/14	2	72	596.400	21.470.400	29.820			191.345		221.165	2.462.138
mai/14	2	74	596.400	22.066.800	29.820	939.330		196.812		1.165.962	3.628.100
jun/14	2	76	596.400	22.663.200	29.820			202.279		232.099	3.860.199
jul/14	2	78	596.400	23.259.600	29.820			207.746		237.566	4.097.765
ago/14	2	80	596.400	23.856.000	29.820			213.213		243.033	4.340.798
set/14	2	82	596.400	24.452.400	29.820			218.680		248.500	4.589.298
out/14	2	84	596.400	25.048.800	29.820			224.147		253.967	4.843.265
nov/14			-	25.048.800	-			229.614		229.614	5.072.879
dez/14			-	25.048.800	-			230.000		230.000	5.302.879
jan/15			-	25.048.800	-			230.000		230.000	5.532.879
fev/15			-	25.048.800	-			230.000		230.000	5.762.879
mar/15			-	25.048.800	-			230.000		230.000	5.992.879
abr/15			-	25.048.800	-			230.000		230.000	6.222.879
mai/15				25.048.800	-		939.330	230.000	-	1.169.330	7.392.209
jun/15				25.048.800				230.000		230.000	7.622.209
jul/15				25.048.800				230.000		230.000	7.852.209
ago/15				25.048.800				230.000		230.000	8.082.209
set/15				25.048.800				230.000		230.000	8.312.209
out/15				25.048.800				230.000		230.000	8.542.209
nov/15				25.048.800				230.000		230.000	8.772.209
dez/15				25.048.800				230.000		230.000	9.002.209
jan/16				25.048.800				230.000		230.000	9.232.209
fev/16				25.048.800				230.000		230.000	9.462.209
mar/16				25.048.800				230.000	1.252.440	1.482.440	10.944.649
abr/16				25.048.800				230.000		230.000	11.174.649
mai/16				25.048.800				97.311		97.311	11.271.960
jun/16				25.048.800				-	13.776.840	13.776.840	25.048.800
TOTAL	84		25.048.800		1.252.440	939.330	939.330	6.888.420	15.029.280	25.048.800	

Fonte: Planilha fornecida pelo gestor.

ANEXO D – Orçamento final da obra Splendore.

Obra : Splendore Dados Obra : Prédio Residencial c/ 12 pavimentos tipo + subsolo + mezzanino + cobertura Ref.: Orçamento Final de Obra							
CUSTOS DIRETOS :							
Cod	Descrição	Unid.	Quantidade	R\$ Unitário	R\$ Total	% Peso	% Acum.
10008440	Serviço terceirizado de instalações	vb	1	751.623,24	751.623,24	15,29%	15,29%
17952	Aço ca-50/60	Kg	132.940,72	3,1	412.116,23	8,38%	23,67%
32543	Servente	h	61.281,23	6,4	392.199,87	7,98%	31,65%
32391	Pedreiro	h	40.019,04	9,7	388.184,69	7,90%	39,54%
10009640	Concreto Usinado fck=30Mpa	m3	1.197,89	240	287.493,60	5,85%	45,39%
10009597	Elevadores	vb	1	230.000,00	230.000,00	4,68%	50,07%
30805	Cimento Portland	kg	451.050,88	0,36	162.378,32	3,30%	53,37%
10498	Carpinteiro	h	13.665,77	9,7	132.557,97	2,70%	56,07%
801011	Pintor	h	10.500,14	9,7	101.851,36	2,07%	58,14%
10121	Armador/ferreiro	h	10.197,26	9,7	98.913,42	2,01%	60,15%
10009594	Guarda Corpo de Alumínio e Vidro	m2	304,81	310,67	94.695,32	1,93%	62,08%
705725	forro de gesso acartonado tipo	M2	3.473,87	26	90.320,62	1,84%	63,92%
10040	Ajudante de armador/ferreiro	h	10.066,42	7,22	72.679,55	1,48%	65,39%
36500	Cerâmica Esmaltada Dimensões Acima De 30x30cm (900 Cm²) -	M2	6.291,49	11,42	71.848,82	1,46%	66,86%
32081	Tijolo Cerâmico Furado 9x19x19cm	UN	210.572,84	0,33	69.489,04	1,41%	68,27%
36508	Argamassa Colante Pré-fabricada P/ Cerâmicas E Porcelanatos	KG	57.753,34	1,15	66.416,34	1,35%	69,62%
10008450	PV4	UND	36	1.769,04	63.685,44	1,30%	70,91%
10041	Ajudante de carpinteiro	h	8.165,69	7,22	58.956,28	1,20%	72,11%
801019	Ajudante de pintor	h	7.347,61	7,22	53.049,74	1,08%	73,19%
10009615	Manta Asfáltica 4mm com reforço de filme de poliéster	m2	1.535,19	33	50.661,27	1,03%	74,22%
10009629	Itens de urbanismo e decoração	vb	1	50.000,00	50.000,00	1,02%	75,24%
19033	Serviço Terceirizado - Piso Industrial Natural Esp= 12mm,	m2	1.003,79	47	47.178,13	0,96%	76,20%
19037	Cimbramento p/ Forma (Aluguel)	m2	5.216,64	9	46.949,76	0,95%	77,16%
36497	Cerâmica Esmaltada Dimensões Até 10x10cm (100 Cm²) -	M2	2.202,06	17,5	38.536,05	0,78%	77,94%
11916	Tabua de 1" de 3a. - l = 30cm	m	4.781,39	7,92	37.868,61	0,77%	78,71%
10009616	Manta Asfáltica 4mm com reforço de filme de poliéster colada com	m2	770,73	48	36.995,04	0,75%	79,46%
10526	Chapa compensado plastificado 12mm (1.22 x 2.44m)	m2	1.644,49	21,43	35.241,42	0,72%	80,18%
10009606	Serviço terceirizado - Coberta Metálica	m2	231,87	150	34.780,50	0,71%	80,89%
11846	Sarrafo de 1"x4"	m	11.557,83	2,64	30.512,67	0,62%	81,51%
10009633	Grades e Portões externos	vb	1	30.000,00	30.000,00	0,61%	82,12%
10009641	Taxa de lançamento de concreto	m3	985,36	30	29.560,80	0,60%	82,72%
10008443	P1	und	118	250	29.500,00	0,60%	83,32%
11691	Pontaletes / barrote de 3"x3"	m	4.789,42	6,05	28.975,99	0,59%	83,91%

10008444	P2	und	110	250	27.500,00	0,56%	84,47%
102241	Argamassa p/Rejuntamento Externo c/Flexivel Cor Branco	kg	9.401,39	2,9	27.264,03	0,55%	85,02%
10009613	Manta Asfáltica 3mm com reforço de filme de polietileno	m2	1.075,94	25	26.898,50	0,55%	85,57%
10008448	PV2	UND	24	1.088,64	26.127,36	0,53%	86,10%
10009643	Cubetas para laje nervurada	und	5.164,99	5	25.824,95	0,53%	86,63%
10000957	Escadas e churrasqueiras	vb	1	25.000,00	25.000,00	0,51%	87,13%
37894	Bancada De Granito Outras Cores E=2cm,	M2	92,91	254,19	23.616,79	0,48%	87,61%
19039	Escoramento p/ Forma (Aluguel)	m2	6.714,49	3,5	23.500,72	0,48%	88,09%
36501	Porcelanato Técnico	M2	1.331,52	16,38	21.810,30	0,44%	88,54%
10008460	JV6	UND	36	529,2	19.051,20	0,39%	88,92%
136070	Rodapé cerâmico h=15cm	m	5.211,70	3,45	17.980,37	0,37%	89,29%
10008459	JV5	UND	42	401,31	16.855,02	0,34%	89,63%
10008449	PV3	UND	1	16.652,16	16.652,16	0,34%	89,97%
133493	Massa Corrida PVA	l	8.508,69	1,94	16.506,86	0,34%	90,31%
102064	Brita No.1	m3	255,95	60	15.357,00	0,31%	90,62%
31610	Peitoris De Granito 15cm	M	379,92	39,7	15.082,82	0,31%	90,93%
10009627	Serviços de Paisagismo	vb	1	15.000,00	15.000,00	0,31%	91,23%
10008461	JV7	UND	30	493,92	14.817,60	0,30%	91,53%
30965	Desmoldante Para Formas	L	897,32	16	14.357,12	0,29%	91,82%
10103	Arame recozido n.18 bwg	Kg	2.554,01	5,5	14.047,06	0,29%	92,11%
31880	Soleira De Granito De 15cm	M	350,55	39,7	13.916,84	0,28%	92,39%
10008442	Pcf	und	33	410,79	13.556,07	0,28%	92,67%
31600	Pedra De Mão (rachão)	M3	570,85	23,5	13.414,98	0,27%	92,94%
10008456	JV2	UND	121	105,84	12.806,64	0,26%	93,20%
10111	Areia vermelha	m3	490,58	25	12.264,50	0,25%	93,45%
10009604	Serviço Terceirizado - Marquise Metálica	vb	1	12.000,00	12.000,00	0,24%	93,70%
10008458	JV4	UND	38	308,7	11.730,60	0,24%	93,93%
704227	areia grossa	M3	458,82	25	11.470,50	0,23%	94,17%
133263	Tinta Látex PVA	l	1.624,78	6,94	11.275,97	0,23%	94,40%
10009619	Serviço de proteção mecânica	m2	3.737,00	3	11.211,00	0,23%	94,62%
10009602	Mastique e Tarucel	m	761,7	14	10.663,80	0,22%	94,84%
10009651	JV16	UND	1	10.101,59	10.101,59	0,21%	95,05%
19036	Forma Plastica Plasterit (Aluguel)	m2	2.014,35	5	10.071,75	0,20%	95,25%
10009631	Guarda Corpo	vb	1	10.000,00	10.000,00	0,20%	95,46%
10008446	P4	UND	39	250	9.750,00	0,20%	95,65%
30109	Areia Media	M3	386,54	25	9.663,50	0,20%	95,85%
31154	Fechadura Completa Para Porta Externa	UN	285	33,9	9.661,50	0,20%	96,05%
11728	Prego 18x27	Kg	1.928,54	4,94	9.526,99	0,19%	96,24%
30441	Cal Hidratada	KG	19.279,87	0,49	9.447,14	0,19%	96,43%
10009650	JV17	und	1	9.149,15	9.149,15	0,19%	96,62%
19038	Reescoramento p/ Forma (Aluguel)	m2	2.603,15	3,5	9.111,03	0,19%	96,80%
10009614	Manta Asfáltica 3mm com reforço de filme de poliéster	m2	323,59	28	9.060,52	0,18%	96,99%
708627	retroescavadeira sobre pneus	H	74,05	120	8.886,00	0,18%	97,17%
102061	Cimento	sc	566,68	15	8.500,20	0,17%	97,34%

133501	Textura Acrilica	I	1.761,36	4,72	8.313,62	0,17%	97,51%
31027	Dobradiça 3"x2 1/2" Cromada	UN	855	8,68	7.421,40	0,15%	97,66%
102252	Gesso em Pó	kg	6.961,12	1	6.961,12	0,14%	97,80%
10008457	JV3	UND	28	246,96	6.914,88	0,14%	97,94%
10007092	Tela de aço soldada TELCON Q138	Kg	1.915,46	3,41	6.531,72	0,13%	98,08%
706408	massa acrílica para pintura latex	I	1.248,10	4,17	5.204,58	0,11%	98,18%
10009608	Churrasqueira	vb	1	5.000,00	5.000,00	0,10%	98,28%
10008201	Treliça Nervurada	Kg	616,2	7,98	4.917,28	0,10%	98,38%
38349	Pastilha 5x5cm	m2	91,17	52,37	4.774,57	0,10%	98,48%
10009649	PV8	UND	2	2.381,40	4.762,80	0,10%	98,58%
133495	Liquido Selador para pintura látex	I	1.146,90	4,11	4.713,76	0,10%	98,67%
133042	Lixa p/Parede	fl	9.411,06	0,5	4.705,53	0,10%	98,77%
10008469	JA1	UND	16	270	4.320,00	0,09%	98,86%
30690	Caminhão Basculante 6 M3 (chp)	H	175,95	22,5	3.958,88	0,08%	98,94%
10008453	PA2	UND	3	1.260,00	3.780,00	0,08%	99,02%
102065	Brita No.2	m3	62,16	60	3.729,60	0,08%	99,09%
102778	Areia Lavada	m3	134,53	25	3.363,25	0,07%	99,16%
10008465	JV11	UND	2	1.497,20	2.994,40	0,06%	99,22%
131047	Granito Verde Ubatuba	m2	13,39	198,56	2.658,72	0,05%	99,27%
31602	Pedra Portuguesa Preta/vermelha	M3	8,39	295	2.475,05	0,05%	99,33%
10008467	JV13	UND	1	2.346,12	2.346,12	0,05%	99,37%
1000952	P5	UND	6	378,62	2.271,72	0,05%	99,42%
10008451	PV5	UND	1	2.247,21	2.247,21	0,05%	99,46%
32083	Tinta Acrilica	L	416,03	5,27	2.192,48	0,04%	99,51%
10008466	JV12	UND	1	2.114,60	2.114,60	0,04%	99,55%
133041	Selador Acrílico	I	507,06	4,1	2.078,95	0,04%	99,59%
10008445	P3	UND	8	250	2.000,00	0,04%	99,64%
31601	Pedra Portuguesa Branca	M3	8,39	195	1.636,05	0,03%	99,67%
10008454	PA3	UND	1	1.417,50	1.417,50	0,03%	99,70%
10008447	PV1	UND	2	697,41	1.394,82	0,03%	99,73%
10009601	Tela para dilatação de fachada	m2	488,93	2,8	1.369,00	0,03%	99,75%
10007093	Lona preta 150 micra largura de 6m	m2	829,35	1,6	1.326,96	0,03%	99,78%
10008463	JV9	UND	1	1.311,98	1.311,98	0,03%	99,81%
10008464	JV10	UND	1	1.311,98	1.311,98	0,03%	99,83%
10008462	JV8	UND	1	1.111,32	1.111,32	0,02%	99,86%
10008452	PA1	UND	1	1.102,50	1.102,50	0,02%	99,88%
10009648	P7	UND	4	270	1.080,00	0,02%	99,90%
31661	Piso Pedra Cariiri E=2cm	M2	62,09	12,31	764,33	0,02%	99,92%
30528	Chapa Compensado Resinado 10mm (1.10 X 2.20m)	M2	66,5	10,35	688,28	0,01%	99,93%
10007091	Barra de transferência BTG 16	Kg	104,83	4,56	478,02	0,01%	99,94%
10009617	Argamassa Poliméria 3 kg/m2	m2	31,56	15	473,40	0,01%	99,95%
707527	tabua de madeira taipa 1x12"	M	80,87	5,55	448,83	0,01%	99,96%
706633	perfil de aluminio anod. preto	M	120,54	3,64	438,77	0,01%	99,97%
133328	Hidracor Cor Branca	kg	302,37	1,3	393,08	0,01%	99,98%

31605	Pedrisco	M3	5,99	60	359,40	0,01%	99,98%
706992	prego 2 1/2"x14	KG	32,35	6,1	197,34	0,00%	99,99%
10009618	Perfil metálico de fixação da manta	m2	14,2	13	184,60	0,00%	99,99%
10008455	JV1	UND	2	66,15	132,30	0,00%	99,99%
133370	Trincha 3" Ref.571 - Fab.Tigre	un	12,23	5,5	67,27	0,00%	100,00%
133412	Rolo Lã Sintetica Epoxi Ref.326/5 c/Cabo 23 cm	un	12,23	5,5	67,27	0,00%	100,00%
136021	Pedra Cariri	m2	4,16	12,31	51,21	0,00%	100,00%
30810	Cobogó Anti-chuva (50x40)cm	UN	15	2,44	36,60	0,00%	100,00%
133555	Tucum	kg	22,68	1,21	27,44	0,00%	100,00%
102663	Expansor Vedacit (Saco 16 kg)	sc	0,83	32	26,56	0,00%	100,00%
30154	Ácido Muriático	L	8,94	2,3	20,56	0,00%	100,00%
123052	Sika No.01	kg	1,58	4,59	7,25	0,00%	100,00%
31724	Prego	KG	1,33	4,94	6,57	0,00%	100,00%
Valor Total Custos Diretos :					R\$ 4.916.393,59		
CUSTOS INDIRETOS :							
Cod	Descrição	Unid.	Quantidade	R\$ Unitário	R\$ Total	% Peso	% Acum.
	Supervisão / Administração	Vb	1	573.925,00	573.925,00	51,03%	51,03%
	Controle Tecnológico / Ensaios / Levantamentos	Vb	1	8.333,33	8.333,33	0,74%	51,77%
	Vigilância e Segurança do Trabalho	Vb	1	182.346,46	182.346,46	16,21%	67,99%
	Equipamentos e/ou Veículos de Apoio	Vb	1	62.500,00	62.500,00	5,56%	73,55%
	Despesas inesperadas	Vb	1	100.000,00	100.000,00	8,89%	82,44%
	Telecomunicações	Vb	1	26.250,00	26.250,00	2,33%	84,77%
	Materiais de Expediente, Equipamentos e Móveis Escritório	Vb	1	10.250,00	10.250,00	0,91%	85,68%
	Licenças e Seguros	Vb	1	20.000,00	20.000,00	1,78%	87,46%
	Água e Energia Elétrica (consumos)	Vb	1	66.000,00	66.000,00	5,87%	93,33%
	Projetos e Taxas	Vb	1	75.000,00	75.000,00	6,67%	100,00%
Valor Total Custos Indiretos :					R\$ 1.124.604,79		
Valor Total Custos Diretos + Indiretos :					R\$ 6.040.998,39		

Fonte: Planilha fornecida pelo gestor.

ANEXO E – Entrevista com o gestor.

Trabalho de Conclusão de Curso

Orientador: Prof. Inácio Alves Torres

Entrevista Semiestruturada

Roteiro de 32 questões

Entrevista elaborada por: Lana Kaline de Jesus

Entrevistado: Jacob Stven (Incorporador)

1. EMPREENDIMENTO

1.1 Em âmbito legal como esta caracterizada a atuação da incorporadora no empreendimento Icone?

Sociedade de proposito especifico (SPE) incorporação 50/50 XX Gestao Ltda. E XX Engenharia

1.2 Qual o ramo de atuação da empresa?

Incorporação imobiliária

1.3 Local de atuação?

Brasília , Distrito Federal

1.4 Como atua?

Compra o terreno, desenvolve produto, aprova, vende, constrói, entrega, e recolhe lucro se tiver.

1.5 Como se caracteriza o mercado no qual a empresa exerce a atividade?

É um mercado que esta cada vez aumentando. Apenas foi aberto para financiamento de moradia no Brasil a partir de 2006-2007 e esta apenas começar a pegar agora. Quer dizer que antes apenas os ricos que podiam comprar agora ate classe C pode comprar e também, tem programas de financiamento para classe D e E. E a economia esta se expandindo e população e jovem com 50 % abaixo 30 anos = sempre muitas pessoas novos

precisando de casas. Resumindo aumentou muito a demanda.

1.6 Existem concorrentes? São de pequeno, médio ou grande porte?

Tem de tudo. Tem incorporador grande, médio e de pequeno porte.

1.7 Quais são as distinções que servem como vantagem competitiva para a empresa?

Depende de qual segmento em que você atua. De classe C para baixo é preço que importa e cada vez mais que vai para segmentos de alta renda o que significa e um produto bem elaborado e solidez e nome da construtora, que no nosso caso a XXX Engenharia tem em Brasília.

1.8 Quem são os atores envolvidos no empreendimento, é que atividades os atores desempenham?

No nosso caso somos dono do terreno e incorporador. Para a construção contratamos uma construtora. Para desenvolvimento tem arquiteto, projetista para calculo estrutural e projetista para projeto de instalações de bombeiro. Para aprovação tem corpo de bombeiros, prefeitura e órgão do meio ambiente. Para as vendas se precisa de corretor, no nosso caso nos fazemos mesmo a coordenação dos corretores, mais incorporador maior geralmente tem um ou vários gerente de vendas.

1.9 Como ocorreu a contratação das frações do terreno do empreendimento Ícone?

Recebemos um terreno como pagamento de um sinal de dois apartamentos. Depois compramos mais dois terrenos vizinhos e juntamos as 3 matriculas para um terreno que cabe o prédio de 84 apartamentos com 23 andares.

1.10 Como ocorreu a contratação da construtora, quais são as atividades desempenhadas pela construtora?

Não está contratada ainda. Mais o que nos procuramos e preço, solidez e certificação de PBQP-H que tem que ter para poder financiar a obra em banco.

1.11 Quais as oportunidades encontradas no mercado?

O principal motivo das oportunidade no mercado é o financiamento para o cliente e também para o incorporador, depois vem o desenvolvimento econômico que também ajuda mais famílias terem renda suficiente para comprar uma casa e também a demografia.

1.12 Quais as ameaças?

A maior ameaça e inflação nos terrenos, e depois nos custos de mão de obra e matérias primas.

Obviamente também seria uma grande ameaça se parasse o crédito para o setor, mais não é provável porque gera emprego e crescimento.

1.13 Quais são as características do empreendimento?

23 andares, 84 apartamentos. 4 por andar. 77, 69 58 e 56 m2. Duas vagas cada. 2 andares de lazer, piscina, churrasqueira, academia, salão de festas, salão de jogos, sauna. O preço médio varia entre 215.000 a 350.000 m2 media de R\$ 4300.

1.14 Qual as características dos clientes para qual o empreendimento é voltado?

Classe média alta. Não para os ricos. Também tem muitos estudantes que vem das cidades ao redor, e tem uma população flutuante grande, que vem a trabalho ou negocio mais não mora lá (eu).

1.15 Quais são as fontes de financiamentos da obra

Incorporador, cliente e banco (detalhado no estudo de viabilidade).

1.16 Quais são as variáveis que influenciam na decisão da consecução do empreendimento ícone? Baseado em que são feitas estas definições?

O terreno já foi comprado, ai a tarefa foi colocar tantos m2 de venda dentro do empreendimento sem comprometer a qualidade do produto. Margem de lucro geralmente e entre 20-25 % mais o retorno se melhora com o pagamento dos clientes e financiamento a produção. Nos temos a estratégia de não começar a obra se não vender ate 60 % das unidades. Se não vender bem e melhor devolver o dinheiro para o cliente e engolir o prejuízo de marketing, desenvolvimento e corretagem. Pelo menos o terreno está lá. Nunca aconteceu para mim, mais já vi acontecer.

2. CUSTOS

2.1 Baseado em quais informações é realizado o orçamento dos gastos, custos e despesas?

Tenho incorporado 200.000 m2, o orçamento e baseado em isso.

2.2 Quais os itens que compõem o cálculo do custo de construção?

Orçamento de Splendor anexado, o Icone ainda esta sendo elaborado.

2.3 Quais os itens que compõem o cálculo do gasto com Marketing?

Anexo

2.4 Quais os itens que compõem o cálculo o gasto com a comissão?

Só a comissão dos corretores.

2.5 Como é calculada a taxa de juros?

É a taxa vigente do banco

2.6 Como é calculada a taxa de administração?

É a taxa praticada no mercado

2.7 Quais os itens que compõem o calculo do gasto com o projeto?

Arquiteto e os dois projetistas e taxas de aprovação.

2.8 Como é calculada a taxa de imposto?

6 a 4 % sobre a receita.

3 VENDAS

3.1 Como ocorre o processo de vendas, recebimento de receitas e entrega das unidades aos clientes?

O processo de venda e iniciado por nos. Chamamos os corretores, e após um período de pré vendas, faz se o lançamento e a campanha de marketing.

Recebimento de receitas você tem na segunda planilha de estudo de viabilidade.

Entrega das unidade e após certidão negativa de INSS e Habite-se. O cliente quita saldo devedor através de financiamento bancário ou financia com a gente com o imóvel hipotecado (alienação fiduciária).

4 FIXAÇÃO DE PREÇO DE VENDA

4.1 Quais são as variáveis que influenciam na fixação do preço de venda?

Primeiro mercado, localização, características do empreendimento,
qualidade dos matérias, custo da obra.

4.2 Qual a importância do preço de mercado na consecução do empreendimento ícone?

E importante. Se não temos um preço bom o cliente vai comprar de nosso concorrente.

4.3 Em relação a tomada de decisão ao construir o empreendimento ícone, como você avalia a relação custo, volume e lucro?

Primeiro e tomada a decisão de começar a vender, é realizado o cálculo da quantidade de unidades a serem construídas no terreno para que a empresa obtenha o ponto de equilíbrio e o lucro desejado, levando em consideração o preço do metro quadrado praticado no mercado. Depois e tomada a decisão de construir, se vender bem.

5. CONTROLE

5.1 Como é realizado o controle de custos da obra?

O orçamento de construção e o cronograma físico-financeiro é avaliado todo mês entre o real e o planejado. No nosso caso que a construção é terceirizada sempre tentamos pagar menos do que a construtora executou. Medimos a obra todo mês e pagamos o que foi combinado, fazemos retenção de um percentual para que a construtora não queira abandonar a obra.

5.2 Como os gastos são contabilizados ao longo da obra? Como é realizado a avaliação do orçamento previsto e o executado?

Real vs. Orcado. Gastos e receitas são contabilizadas todo mês primeiro na nossa organização e depois na contabilidade.

5.3 Como é medida a produtividade das obras em andamento?

Medimos o progresso pagamos conforme isso.

5.4 Outras informações importantes e comentários que não foram questionados e você considera importante acrescentar.

Fonte : Fornecida pela Aluna.