

1. APRESENTAÇÃO

- O objetivo desta disciplina é conhecer os princípios de planejamento dos empreendimentos imobiliários, com ênfase nos empreendimentos habitacionais, usando como cenário referencial o ambiente econômico brasileiro, para trabalhar com as suas particularidades relativas aos estratos de mercado, meios de financiamento disponíveis e problemas de qualidade e competitividade no setor.

Uma das importantes ênfases da atuação profissional na área dos empreendimentos setoriais está na discussão da linha de ação com maior representatividade no espectro dos seus investimentos, ao ponto de as escolas de administração de negócios em países de reconhecido nível de ensino mais avançado, dedicarem um departamento para o ensino e a pesquisa do Real Estate. O Departamento de Construção Civil da Escola Politécnica criou o Grupo de Ensino e Pesquisa em Real Estate, totalmente focado nos negócios e na economia setorial, que trabalha com temas econômicos aplicados, com vínculo direto com os negócios do setor, entendendo que produzir inovação nesta linha indica estar em sintonia com os métodos mais avançados de pesquisa e ensino, do quanto de vê acontecer na atualidade.

AULAS E TEMAS

Aula 1 | 17-fev

A fronteira de mercado no caso dos empreendimentos imobiliários.

O fator dominante e os determinantes do planejamento estratégico na atuação das empresas. Qualidade e competitividade na ação das empresas nessa fronteira.

Aula 2 | 02-mar

Dimensionamento de mercado, balizamento da demanda e dos seus referenciais de qualidade. Percepção ou medida do nível de oferta - a oferta competitiva em mercados de confronto aberto.

Descrição do **ESTUDO DE CASO 1** (*mercado e produto*). Breve descrição da rotina de trabalho nos demais casos e seminários¹.

Aula 3 | 09-mar

A estrutura da equação financeira para produção dos empreendimentos e o mecanismo de formação de preços.

Aula 4 | 16-mar

Fatores de competitividade, rotinas de planejamento e destaque para os fatores de risco, com seus procedimentos de mitigação.

Aulas 5 | 23-mar

Seminário desenvolvido pelos alunos, relativo ao **ESTUDO DE CASO 1**

Aula 6 | 30-mar

Estrutura dos meios de financiamento para produção e comercialização de habitações. A economia setorial no Brasil.

Estrutura dos meios de financiamento – a inovação na economia nacional. O papel do Estado e a ação dos agentes financeiros e das empresas.

Estruturas em Project-Finance.

Aulas 7 e 8 | 13 e 27-abr

Descrição do ESTUDO DE CASO 2 (*desenho do Empreendimento – funding com investimento e financiamento*).

Investimento em empreendimentos imobiliários. Indicadores da qualidade, rotinas de análise.

Risco nos investimentos em empreendimentos imobiliários. Metodologia de análise, sistemas de controle e procedimentos para mitigação de riscos.

Construção de modelos para análise da qualidade de empreendimentos

¹ Estão programados 3 seminários para apresentação dos trabalhos dos alunos (grupos de 3 alunos). Os seminários versarão sobre estudos de casos.

imobiliários habitacionais, para apoio à decisão nas etapas de definição de estratégias e de tática de atuação. Rotinas para análise de riscos e impacto das incertezas de comportamento.

Aulas 9 e 10 | 04-11-mai

Descrição do ESTUDO DE CASO 3 (*desenho do empreendimento – funding com parcerias limitadas, em sociedade de propósito exclusivo - SPE*).

Exemplo de modelo de análise do investimento em empreendimento imobiliário.

Risco nos investimentos em empreendimentos imobiliários. Metodologia de análise, sistemas de controle e procedimentos para mitigação de riscos.

Período livre para debates e esclarecimentos sobre os modelos que os alunos deverão estar preparando para desenvolver os seminários relativos aos **CASOS 2 e 3**.

Aula 11 | 18-mai

Seminário desenvolvido pelos alunos, relativo ao **ESTUDO DE CASO 2**

Aula 12 | 25-mai

Seminário desenvolvido pelos alunos, relativo ao **ESTUDO DE CASO 3**

3. APROVEITAMENTO

A nota de aproveitamento será calculada segundo o critério:

$$A = \frac{4 \cdot EC + \text{Par}}{5},$$

na qual EC é a média dos Estudos de Casos e Par é uma nota de participação conferida pelos professores a cada aluno, em função do seu desempenho nas aulas.

4. BIBLIOGRAFIA DE REFERÊNCIA

- ROCHA LIMA JUNIOR, João da; MONETTI, Eliane e ALENCAR, Claudio Tavares. **Real estate: Fundamentos para Análise de Investimentos**. ISBN 978-85-352-3988-1. Rio de Janeiro, Elsevier Editora Ltda, 440p. 2011.
- ROCHA LIMA JUNIOR, João da. **Avaliação do Risco nas Análises Econômicas de Empreendimentos Habitacionais**. São Paulo, EPUSP, 1991. 143p. (Boletim Técnico. Escola Politécnica da USP. Departamento de Engenharia de Construção Civil, BT/PCC-23/90)
- _____ . **Instrumentos de Investimento em Empreendimentos Habitacionais no Brasil: A Questão Estrutural**. São Paulo, EPUSP, 2004. Real Estate – Economia & Mercados – V.1, N.1, 2004 – Julho-Dezembro, 80p.
- _____ . **Planejamento do Produto no Mercado Habitacional**. São Paulo, EPUSP, 1993. 26p. (Boletim Técnico da Escola Politécnica da USP. Departamento de Engenharia de Construção Civil, BT/PCC/110).
- _____ . **Qualidade do Empreendimento na Construção Civil: Inovação e Competitividade**. São Paulo, EPUSP, 1995. 44p. (Boletim Técnico da Escola Politécnica da USP. Departamento de Engenharia de Construção Civil, BT/PCC/144)

Bibliografia Complementar

- ROCHA LIMA JR., J. **Decidir Sobre Investimentos no Setor da Construção Civil**. São Paulo, EPUSP, 1998 (Boletim Técnico. Escola Politécnica da USP. Departamento de Engenharia de Construção Civil, BT/PCC/200, 76p.
 - _____ . **Decisão e Planejamento: Fundamentos para a Empresa e Empreendimentos na Construção Civil**. São Paulo, EPUSP, 2004, 58p. (Texto Técnico da Escola Politécnica da USP. Departamento de Engenharia de Construção Civil, TT/PCC/25).
 - _____ . **Fundamentos de planejamento financeiro para o setor da construção civil**. São Paulo, EPUSP, 1995, 113p. (Texto Técnico da Escola Politécnica da USP. Departamento de Engenharia de Construção Civil, TT/PCC/11).
 - BAUM, A.; HARTZELL, D. **Global Property Investment, Strategies, Structures and Decisions**. First edition, London, Willey Blackwell, 548p, 2012.
-

ESTUDO DE CASO 1 E SEMINÁRIO

1. OBJETIVO:

Discutir um caso prático, na cidade de São Paulo, de planejamento estratégico de empreendimento imobiliário, cuja conclusão deve ser a formatação do produto e a identificação do patamar de preços praticar².

Para esta etapa, o grupo utilizará como única premissa de planejamento, a formulação de produtos e preços que sejam competitivos para comercialização dentro do seu estrato de mercado alvo. O EMPREENDIMENTO IMOBILIÁRIO SERÁ UM EDIFÍCIO DE APARTAMENTOS NUMA CERTA REGIÃO DE ATUAÇÃO.

Os trabalhos serão desenvolvidos por grupos de 3 alunos. Iniciando-se na primeira aula e concluindo na segunda, serão “negociadas” entre os alunos as REGIÕES DE ATUAÇÃO de cada grupo. Para que as discussões nos seminários sejam mais ricas, deveremos definir, para cada dois grupos, regiões com perfil semelhante de público alvo.

Uma **REGIÃO DE ATUAÇÃO** será um quadrilátero formado por [6 x 6] quarteirões, em bairro predominantemente residencial de São Paulo, região configurada como residencial. A REGIÃO deverá estar já com uma ocupação expressiva em edifícios de apartamentos, devendo ser contados, no mínimo 10 edifícios terminados e no mínimo 6 em construção e/ou comercialização. Caso esta condição não se verifique, a região deverá ser expandida, até que seja atingida a contagem mínima de edifícios de apartamentos.

Usaremos os seguintes critérios para uso e ocupação do solo:

² Os trabalhos serão apresentados em seminário, na data marcada na agenda. Na mesma data os trabalhos deverão ser entregues em relatório escrito.

[i] – coeficiente de aproveitamento do terreno será de 4,0, equivalendo à relação entre a soma das áreas das lajes dos prédios de uso privativo (áreas computáveis) e a área do terreno³;

[ii] – este coeficiente será usado se a taxa de ocupação do terreno (relação entre a área de projeção horizontal do edifício e a área do terreno) for igual ou inferior a 25%;

[iii] – aumentando a taxa de ocupação, cai proporcionalmente o coeficiente de aproveitamento.

[iv] – áreas não computáveis para efeito de aproveitamento do terreno são subsolos, térreo coberto e descoberto, cobertura e ático.

O grupo deverá construir seu planejamento estratégico para desenvolver empreendimento habitacional, em terreno de 3.000 m². Esse terreno será virtual e será indicado pelo grupo no mapa da sua REGIÃO, numa localização entendida e justificada como sendo estratégica.

A rotina de planejamento a ser observada implicará na construção de um conjunto de informações, cuja demonstração ocorrerá no seminário, no qual o grupo fará uma exposição do seu planejamento, no mínimo contendo as seguintes referências básicas⁴:

- mapeamento dos edifícios da REGIÃO, com um sistema de caracterização, que permita identificar o estado do mercado. Ilustrar no mapeamento as unidades comerciais e de serviço na vizinhança, que sejam destaque para efeito de planejamento do empreendimento.

³ O coeficiente de aproveitamento 4,0 será atingido assim: [i] – o terreno abriga um coeficiente de aproveitamento 1,0 e [ii] – o excesso (3,0) será conseguido comprando “terreno virtual”, cujo m² se paga ao preço equivalente a 50% do preço do terreno no mercado.

⁴ O critério para preparo das informações é que o grupo presta serviços como CONSULTOR, apresentando suas conclusões de planejamento para um EMPREENDEDOR. Em seguida, na própria apresentação, o grupo, aí atuando como EMPREENDEDOR, toma decisões diante das informações apresentadas. Assim, primeiro haverá a apresentação dos indicadores, das informações coletadas e manipuladas e da recomendação de atuação. Em seguida será identificada e justificada a conduta para escolha de uma determinada alternativa. Exposições que superarem 25 minutos serão penalizadas na nota.

- mapeamento dos edifícios em construção e/ou comercialização, com um sistema de caracterização que permita identificar o perfil da oferta existente.
- descrição da oferta existente, com identificação dos produtos, preços e imagem da velocidade de comercialização.

O grupo, apoiado nestas informações e quaisquer outras complementares que entender necessárias para decidir, conformará um empreendimento, que será um edifício de apartamentos. Sobre este produto, as informações mínimas que deve apresentar, como conclusão, no seminário, serão:

- indicação do terreno escolhido, do produto e do empreendimento:
 - Quanto ao terreno basta indicar sua localização no mapa da região.
 - O **produto** (o **apartamento**) será descrito sumariamente. Não se espera plantas, nem desenhos, somente os ambientes e a área privativa.
 - O **empreendimento** também será identificado a partir das suas massas: ambientes comuns, número de pavimentos, número de vagas de garagem, facilidades e amenidades. Deverão ser indicadas as áreas de construção.
-