



**UNIVERSIDADE ESTADUAL DA PARAÍBA
CAMPUS VI – POETA PINTO DO MONTEIRO
CENTRO DE CIÊNCIAS HUMANAS E EXATAS
CURSO DE CIÊNCIAS CONTÁBEIS**

ALEXANDRE SANTA CRUZ NUNES

**FORMAÇÃO DO PREÇO DE VENDA E PERCEPÇÕES DE *STAKEHOLDERS*:
UM ESTUDO DE CASO NO SETOR IMOBILIÁRIO NA MICRORREGIÃO DO
CARIRI OCIDENTAL PARAIBANO**

**MONTEIRO-PB
2018**

ALEXANDRE SANTA CRUZ NUNES

**FORMAÇÃO DO PREÇO DE VENDA E PERCEPÇÕES DE *STAKEHOLDERS*:
UM ESTUDO DE CASO NO SETOR IMOBILIÁRIO NA MICRORREGIÃO DO
CARIRI OCIDENTAL PARAIBANO**

Artigo apresentado ao Curso de Ciências Contábeis da Universidade Estadual da Paraíba, como requisito parcial à obtenção do título de Bacharelado em Ciências Contábeis.

Orientador: Prof. Dr. Dieng Mamadou

**MONTEIRO-PB
2018**

É expressamente proibido a comercialização deste documento, tanto na forma impressa como eletrônica. Sua reprodução total ou parcial é permitida exclusivamente para fins acadêmicos e científicos, desde que na reprodução figure a identificação do autor, título, instituição e ano do trabalho.

N972f Nunes, Alexandre Santa Cruz.
Formação do preço de venda e percepções de Stakeholders [manuscrito] : um estudo de caso no setor imobiliário na microrregião do Cariri Ocidental Paraibano / Alexandre Santa Cruz Nunes. - 2018.
26 p.
Digitado.
Trabalho de Conclusão de Curso (Graduação em Ciências Contábeis) - Universidade Estadual da Paraíba, Centro de Ciências Humanas e Exatas, 2018.
"Orientação : Prof. Dr. Mamadou Dieng, Coordenação do Curso de Ciências Contábeis - CCHE."
1. Formação do preço de venda. 2. Setor imobiliário. 3. Teoria dos stakeholders. I. Título
21. ed. CDD 658.1554

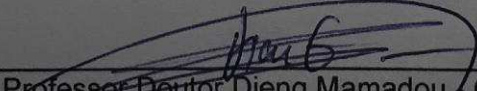
Alexandre Santa Cruz Nunes

Formação do preço de venda e percepções de *Stakeholders*:
Um estudo de caso no setor imobiliário na microrregião do Cariri Ocidental
Paraibano.

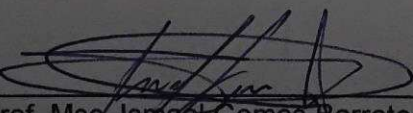
Artigo apresentado ao Curso de Ciências
Contábeis, Campus VI – Poeta Pinto do Monteiro
da Universidade Estadual da Paraíba, como
requisito parcial à obtenção do título de graduado
em Ciências Contábeis.

Aprovado em: 26, 11, 2018

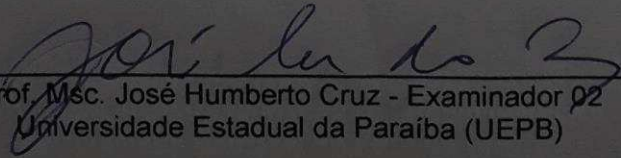
Banca examinadora:



Professor Doutor Dieng Mamadou - Orientador
Universidade Estadual da Paraíba (UEPB)



Prof. Msc. Ismael Gomes Barreto - Examinador 01
Universidade Estadual da Paraíba (UEPB)



Prof. Msc. José Humberto Cruz - Examinador 02
Universidade Estadual da Paraíba (UEPB)

À infinita generosidade de nosso Deus, aos meus pais, Dr. Juracy de Sousa Nunes e Maria de Lourdes Santa Cruz Nunes, meus maiores exemplos, dignos de minha eterna gratidão e admiração, aos meus amados filhos Ivo e Vitor, e a todos os meus familiares, amigos e colegas de curso, DEDICO.

AGRADECIMENTOS

Agradeço esse trabalho ao Nosso Pai Celestial.

Também sou muito grato aos meus pais, Dr. Juracy de Sousa Nunes e Dona Maria de Lourdes Santa Cruz Nunes, proprietários do loteamento em evidência, que me forneceram a base de dados, para dar início a esse Trabalho de Conclusão de Curso.

Ao meu orientador Professor Doutor Dieng Mamadou pela significativa contribuição.

Aos meus demais professores.

Aos amigos e colegas de classe pelos momentos de amizade e apoio.

Ao meu primo Marcus Vinícius Santa Cruz Pereira, pelas preciosas dicas, e a todos que, direta ou indiretamente, me apoiaram e me auxiliaram nesta conclusão de curso.

“Perde a estima o que pouco custa”

Miguel de Cervantes

SUMÁRIO

1 INTRODUÇÃO	9
1.1 Considerações iniciais.....	9
1.2 Problema de pesquisa: justificativa e contribuições.....	11
1.3 Objetivos.....	12
1.3.1 Objetivo Geral.....	12
1.3.2 Objetivos específicos.....	13
2 REFERENCIAL TEÓRICO	13
2.1 Setor Imobiliário.....	13
2.2 Precificação e preço no setor imobiliário.....	14
2.3 Teoria dos <i>Stakeholders</i>	15
3 METODOLOGIA	17
3.1 Cenário da pesquisa.....	17
3.2 Natureza da pesquisa.....	18
3.2.1 Unidade de análise: Setor imobiliário de Monteiro/PB.....	19
3.2.2 Formação de preço no setor imobiliário monteirense.....	19
3.2.2.1 Coleta de dados.....	19
4 ANÁLISE E DISCUSSÃO DOS RESULTADOS	20
5 CONSIDERAÇÕES FINAIS	23
ABSTRACT.....	24

FORMAÇÃO DO PREÇO DE VENDA E PERCEPÇÕES DE *STAKEHOLDERS*: UM ESTUDO DE CASO NO SETOR IMOBILIÁRIO NA MICRORREGIÃO DO CARIRI OCIDENTAL PARAIBANO

Alexandre Santa Cruz Nunes*

RESUMO

As perspectivas de crescimento do Brasil depois de 2010, diante do então surgimento de novas oportunidades de financiamentos privados para a casa própria pela Caixa Econômica Federal; a aprovação da Lei Municipal Nº 1.517 de 14 de dezembro de 2007, e da Lei Federal Nº 9.785 de 29 de janeiro de 1999, vieram amenizar o grande déficit habitacional nacional e local. Foram discutidas questões que interferiram nas decisões estratégicas de determinados empreendimentos, entre as quais: a conjuntura econômica nacional e internacional, novos incentivos tributários e financeiros, criação de novos empreendimentos rurais e urbanos, entre outros. Nesse contexto, o trabalho propõe-se estudar como está sendo feita a precificação de um loteamento urbano privado, na região do Cariri Ocidental Paraibano, na cidade de Monteiro/PB, fundamentando nossa análise a partir das partes interessadas, os *Stakeholders*, bem como os parâmetros de *Benchmarking*. Tornar público a problemática que envolve o mercado imobiliário da cidade, visando a sistematização dos elementos que a envolve, é de fundamental importância para a reconstrução da paisagem urbana, bem como a infraestrutura que demanda uma cidade com seu índice de desenvolvimento. A metodologia empregada para execução da pesquisa se deu por meio do método científico dedutivo, a forma de abordagem foi qualitativa e quantitativa. Visando atingir os objetivos, realizaram-se consultas exploratórias e os instrumentos de coleta de dados foram conduzidos por meio de referências bibliográficas. Segundo as opiniões de corretores de imóveis locais, os fatores que mais influenciam a formação de preço são: A localização dos imóveis, a disponibilidade de infraestrutura básica de água potável, esgoto, energia elétrica e o calçamento das ruas. O atual método de precificar lotes urbanos com base em custos é muito utilizado pelo setor imobiliário, porém apresenta algumas deficiências. Os resultados que foram alcançados sinalizam para a realização de novos estudos com ampliação da base de indicadores na formação do preço de venda.

Palavras-Chave: Formação do preço de venda. Setor imobiliário. Teoria dos stakeholders.

1 INTRODUÇÃO

1.1 Considerações iniciais

* Aluno de Graduação em Ciências Contábeis na Universidade Estadual da Paraíba Campus VI - Poeta Pinto do Monteiro.
nunesalexandre@hotmail.com

A função da convergência entre as experiências de precificação de terrenos em um loteamento residencial urbano, em comparação com os demais na cidade de Monteiro/PB, foi o tema deste Artigo. Cabe ressaltar que a cultura de loteamentos é recente na região, e no mercado nacional muitos adotam outras metodologias em função dos custos diretos e indiretos, por exemplo. O conjunto dos problemas que impactam a região demandam políticas públicas e privadas, além de pesquisas específicas que tragam benefícios para o estado da arte em contabilidade.

A intenção do estudo é contribuir para precificação do setor em consonância com a cultura local, com práticas científicas e com indicadores utilizados em outros mercados.

Delimitou-se a nossa problemática no âmbito da precificação do m² dos lotes, de acordo com dez parâmetros, que são os fatores mais influenciadores de preço no setor imobiliário monteirense: a localização, a valorização, a disponibilidade de infraestrutura básica (água potável, rede coletora de esgoto e energia elétrica), o calçamento das ruas, a proximidade do centro da cidade, a poluição sonora e visual, a coleta de lixo, a varrição de ruas, o tamanho dos lotes e o desembaraço de documentações para a compra.

A avaliação deve relatar o desempenho do mercado imobiliário, suas tendências e demandas, velocidade de comercialização, expectativas de valorização e/ou depreciação futura, o perfil dos clientes potenciais para o imóvel avaliado, e não pode ser embasada em expectativas futuras de valorização ou depreciação; deve expressar a situação atual do mercado, ou seja, quanto o imóvel vale na data da avaliação.

A análise deverá ser embasada em evidências locais do mercado imobiliário. Alguns estudos que trataram de preços no setor imobiliário, por exemplo, sobre preços hedônicos, Souza et al (2015) afirmam que os imóveis possuem algumas características que dificultam a sua precificação via formação clássica. O termo hedônico se refere ao prazer ou felicidade que alguém, ao adquirir determinado bem, apresenta está intrínseco ao nível de atributos ou características que o bem adquirido possui. Já Besanko (2006), visando alcançar um equilíbrio de mercado conforme a abordagem de Lancaster (1966), entende que no momento em que alguém compra uma única unidade de determinado produto o mesmo busca um valor particular de características ou atributos.

Conceito de preços hedônicos, considerando o caso: Partimos da premissa apresentada por Besanko, 2006, em que o termo “preço hedônico” se refere ao prazer ou felicidade que alguém apresenta ao adquirir um determinado bem, está inter-relacionado com as características do mesmo.

Cabe ressaltar que a conceituação de preços hedônicos apresentados por Sousa et al (2015) trouxe robustez ao estudo no instante que, para a tomada da decisão baseada nos métodos de precificações atuais, podem induzir a erros.

Destaca-se que as falhas de mercado e assimetria das informações apresentadas por Sousa et al fundamentaram os objetos do estudo porque cada comprador tem a sua própria vontade e anseia resultados satisfatórios na compra do bem imóvel a partir de uma substituição ótima entre as diversas características presentes em cada bem. Características essas vinculadas a três vetores preliminarmente primordiais: atributos físicos do bem, vizinhança ou localização ótima e características ambientais inerentes ao imóvel (apud ARRAES; SOUSA FILHO, 2008).

Em seguida, cabe ressaltar que os processos que impactam os preços hedônicos tanto na perspectiva do comprador como vendedor requer adoção de metodologias mais apuradas baseadas em critérios científicos de metodologias de formações de preços.

Os dados apresentados neste Artigo convergem com as reflexões de Lancaster (1966) quando determina que após a compra de um único bem, esse procura um valor próprio de atributos.

A citação acima afirma que os imóveis possuem algumas características que dificultam a sua precificação como será mostrado em quadros a seguir. Os agentes econômicos de oferta e demandas (lei da oferta e da procura) são cercados por variáveis determinantes que influem nos resultados finais e na precificação de lotes em loteamentos urbanos. A assimetria de informação e as falhas de mercado, podem gerar uma resposta negativa depois da aquisição do bem. O comprador espera uma satisfação em uma comparação nas diversas características do bem, como os atributos físicos, vizinhança ou localização ótima e aspectos ambientais inerentes ao imóvel. A evolução do preço de imóveis é determinada por alterações nos fatores de oferta e demanda, assim como preços de produtos e serviços.

1.2 Problema de pesquisa: justificativa e contribuições

A razão da escolha do tema desse Artigo foi tentar precificar os terrenos de um loteamento da família do autor que, sendo engenheiro civil há mais de 20 anos, com quinze anos morando na cidade e também corretor de imóveis há mais de dois anos, facilitou o desenvolvimento do assunto proposto, por ter um certo conhecimento do setor imobiliário local além de parâmetros para comparações. A importância de fazer um estudo sobre esse tema em Monteiro/PB, no setor imobiliário mostra alternativas diferentes das “enraizadas” na cultura local, sem critérios de avaliação, onde os proprietários de imóveis poderiam ter prejuízos financeiros ou investimentos sem retornos econômicos pela não venda. As contribuições esperadas com os resultados a serem obtidos na pesquisa poderão fazer com que os futuros proprietários de terrenos, que queiram fazer loteamentos urbanos, tenham uma base de dados comparativa, utilizando-se dos parâmetros de *Stakeholders* e *Benchmarking*, e que a partir desses possam melhor precificar seus empreendimentos, utilizando-se das contribuições nas dimensões teóricas e o embasamento científico comparativo, o que na prática melhora a precisão na relação custo/benefício, trazendo lucros para o investidor.

A motivação da pesquisa foi saber como os *Stakeholders* percebem o processo de formação de preço no setor imobiliário no município de Monteiro/PB e, juntamente com os *Benchmarking*, formular a precificação de lotes urbanos para venda. Os argumentos que deram suporte à formulação da questão da pesquisa foram dez critérios selecionados pelo autor, e questionado à corretores de imóveis locais, de acordo com o seu grau de potencialidade econômica.

1.3 Objetivos

Os objetivos da pesquisa foram achar critérios decisivos e de grande importância na escolha, entre outros loteamentos urbanos concorrentes no município, e como a precificação atua na relação custo - benefício.

1.3.1 Objetivo Geral

Experimentar inovações para definição de preços de venda de terrenos tendo como base argumentos embasados cientificamente e definir o preço de venda de lotes urbanos na microrregião do cariri ocidental paraibano.

1.3.2 Objetivos específicos

Estabelecer conexões com os conceitos inovadores de precificação dos terrenos do Loteamento Residencial das Árvores na cidade de Monteiro/PB, baseadas em fatores que contribuíram e influenciaram os *stakeholders*, como: a localização; a valorização; a disponibilidade de infraestrutura básica (água potável, rede coletora de esgoto e energia elétrica); o calçamento das ruas; a proximidade do centro da cidade; a poluição sonora e visual; a coleta de lixo; a varrição de ruas; o tamanho dos lotes e, o desembaraço de documentações para a compra, quando for posto em prática e iniciarem as vendas dos mesmos. A ordem de importância destes fatores pode ser observada mais à frente, no Quadro 01.

De acordo com a experiência profissional do autor, foram elencados estes dez itens acima, que são os fatores mais influenciadores do preço no setor imobiliário monteirense, que colaboram diretamente na formação do preço de venda, e podem vir a contribuir para novas abordagens voltadas para sistematização de preços em novos futuros empreendimentos.

2 REFERENCIAL TEÓRICO

2.1 Setor Imobiliário

Partimos da conceituação apresentada por Martins (2003) em relação ao preço de custo visando consolidar nossas premissas:

Nesta forma de calcular preços — preços de dentro para fora —, o ponto de partida é o custo do bem ou serviço apurado segundo um dos critérios estudados: Custeio por Absorção, Custeio Variável etc. Sobre esse custo agrega-se uma margem, denominada *markup*, que deve ser estimada para cobrir os gastos não incluídos no custo, os tributos e comissões incidentes sobre o preço e o lucro desejado pelos administradores.

Cabe ressaltar que a conceituação apresentada pelo autor se distancia da cultura local em função de não contemplar alguns aspectos da teoria contábil de custos. Observa-se que a conceituação acima, mesmo tendo seus valores científicos, não converge com a cultura local, em função da falta de costume, ou até mesmo inexperiência em precificar terrenos urbanos.

TÉCNICAS DE FORMAÇÃO DE PREÇO DE VENDA A precificação representa uma questão determinante para a administração de uma empresa, podendo gerar seu crescimento com lucratividade (NAGLE; HOGAN, 2007). Para Harrison (2001) apud Romão (2007), o preço de venda, de maneira geral, é determinado por três processos distintos: 1) Precificação baseada em custos; 2) Precificação baseada na concorrência e 3) Precificação baseada no consumidor. O preço ainda pode ser baseado na combinação destes três processos, buscando atender a expectativa de preço que os consumidores estão dispostos a pagar (HARRISON, 2001 apud ROMÃO, 2007, 24).

2.2 Precificação e preço no setor imobiliário

A precificação no setor imobiliário representa uma questão determinante para a administração de uma empresa e seu crescimento, podendo gerar seu crescimento com lucratividade (NAGLE; HOGAN, 2007). É a partir dela que, baseada em diversos critérios, se consegue chegar a um valor de venda, compatível com a concorrência e de fácil absorção pelo consumidor final.

Na opinião de Harrison (2001) apud Romão (2007), o preço de venda, de maneira geral, é determinado por três processos distintos: a precificação baseada em custos, que podem ser diretos e indiretos; a formação do preço de venda baseada na concorrência local, de preferência próximas a outros loteamentos, e a precificação baseada no consumidor, adequando-se o mercado às necessidades e poder de compra dos clientes.

Segundo (HARRISON, 2001 apud ROMÃO, 2007, 24) a precificação pode ser obtida na convergência destes três processos, procurando um preço estimado em que os compradores queiram pagar.

De acordo com pesquisa no Curso de Avaliação e Perícia mercadológica de Imóveis, do SINDIMÓVEIS-PB, preço é a quantidade de dinheiro pela qual se efetua uma operação imobiliária. Se houver uma necessidade urgente do vendedor em comercializar o seu imóvel, ou do comprador em adquirir determinado imóvel,

descaracteriza-se um mercado de natureza perfeita, estável, o que pode influenciar o preço a ser menor em relação ao valor do determinado bem tecnicamente.

Um outro método de precificação é através de parâmetros de correlação e de regressão em séries, onde percebe-se que a variação no preço dos imóveis no mercado é determinada pelo tamanho da cidade, pelo crescimento da renda, pelo crescimento da população e pelos custos reais de construção destes imóveis.

Em um estudo elaborado objetivou-se medir o impacto das variáveis macroeconômicas no desempenho do setor imobiliário do estado do Ceará, no período de 2006 a 2010. As variáveis utilizadas foram: o crédito habitacional, a taxa básica de juros (SELIC), o índice de confiança do consumidor, a taxa de câmbio pela paridade do poder de compra, a quantidade de unidades imobiliárias lançadas e a quantidade de unidades imobiliárias vendidas. Os resultados indicam relação do crédito habitacional, quantidade de unidades lançadas e vendidas, com o desempenho do setor imobiliário no estado do Ceará.

Em outra ótica objetivou-se determinar os principais fatores macroeconômicos que influenciam a formação do preço de imóveis na cidade de São Paulo, entre os anos de 2001 a 2012. As variáveis macroeconômicas utilizadas como determinantes da formação de preço imobiliário foram: o produto Interno Bruto (PIB), a taxa de Juros de Financiamentos Imobiliários, ambos disponibilizados pelo Banco Central (BACEN), e o Índice da Bolsa de Valores de São Paulo (Ibovespa). Os resultados do estudo denotam que o PIB foi o fator mais preponderante na formação do preço no mercado imobiliário, tendo um impacto maior que a taxa de juros e o índice da Ibovespa.

Através dos estudos apresentados, observa-se que há a utilização de variáveis macroeconômicas, bem como de características próprias dos imóveis como determinantes dos preços no mercado. Assim, evidencia-se a ausência de estudos que visam identificar a relação das características das empresas do setor imobiliário na oscilação de preços no mercado.

2.3 Teoria dos *Stakeholders*

O termo “teoria dos *stakeholders*” foi adotado pela primeira vez em 1963 por R. Edward Freeman. Desde a publicação da obra de Freeman (1984) intitulada “*Strategic Management: A Stakeholder Approach*”, inúmeros trabalhos foram

desenvolvidos no sentido de consolidar este campo de pesquisa (BRENNER; COCHRAN, 1991; CLARKSON, 1991; GOODPASTER, 1991; HILL; JONES, 1992). Porém, esta literatura cada vez mais abundante onde aparecem conceitos de *stakeholders*, modelo de *stakeholders* e de teoria dos *stakeholders* torna confuso o leitor.

O conceito de partes interessadas foi inicialmente definido como incluindo "os grupos sem cujo apoio a organização deixaria de existir". De uma forma ampla os *stakeholders* são qualquer grupo ou indivíduo que pode afetar ou ser afetado por uma organização. Nesse contexto se insere fornecedores, clientes, acionistas, funcionários, a mídia, grupos de ação política, comunidades e governos. Por uma lente mais focal incluiria funcionários, fornecedores, clientes, instituições financeiras, e as comunidades locais onde a empresa atua. Porém, como afirma Reverte (2008, p. 354), em ambos os casos, as reivindicações sobre a consciência corporativa são consideravelmente maiores do que os imperativos da maximização do retorno financeiro aos acionistas.

De acordo Friedman (1973), a teoria dos *stakeholders* tem sido disseminada sob os argumentos nos quais os gestores que desejam maximizar o potencial da sua empresa terão que levar em conta os amplos interesses dos seus *stakeholders*. Porém, isso deve ser visto com cautela, pois existem exordialmente aspectos que devem ser entendidos, tais como, identificar quais os fatores que levam os gestores, as empresas e as partes interessadas de fato a interagirem.

A organização, em conformidade com a teoria dos *stakeholders*, é representada por um conjunto de relações com partes muito diferentes e são susceptíveis de serem influenciadas por sua atividade. Segundo descreve Ayadi (2006, p. 99) os pressupostos dessa teoria são:

- a) a organização mantém relações explícitas ou implícitas com vários grupos sociais (*stakeholders*);
- b) estes atores podem afetar ou ser afetado por decisões tomadas em a organização;
- c) os interesses destes atores possuem valor intrínseco e não é suposto o interesse de um dominar os outros.

Na mesma linha, Donaldson e Preston (1995) evidenciam algumas das mais importantes questões a respeito das distinções, dos problemas e das implicações relativos ao conceito de *stakeholder*, bem como esclarecem e justificam o seu principal conteúdo e significado. Os autores apontam três teses centrais em relação à teoria dos *stakeholders*: (i) uma teoria empírica considerada como uma abordagem empírica da teoria e adota duas perspectivas diferentes, a descritiva que busca oferecer um modelo da sociedade e a instrumental que procura examinar as relações entre a prática das organizações incluindo os múltiplos interesses dos *stakeholders* e os objetivos de performance; (ii) uma teoria normativa que afirma que os interesses de todos os *stakeholders* têm um valor intrínseco; (iii) uma teoria administrativa que foca a gestão dos *stakeholders*, ela exige que a atenção simultânea seja dada aos interesses de todos os atores legítimos.

Segundo sublinha Ayadi (2006, p. 98) a teoria dos *stakeholders* tem sido dificultada pela análise quase exclusiva dos interessados a partir da perspectiva da organização. A justificativa é que as partes interessadas contribuem para a gestão estratégica das empresas.

Uma das principais implicações desta teoria reside na identificação dos *stakeholders* relevantes e de suas necessidades, bem como na alocação dos recursos adequados para satisfazê-los (BECK, 1992; WELFORD; GOULDSON, 1993; SHIRVASTAVA, 1995). Nesse contexto, se a ideia de hierarquização é reconhecida como necessária na literatura por vários pesquisadores, percebe-se algumas dificuldades em relação às questões práticas e operacionais desta hierarquização.

No contexto deste trabalho, a abordagem teórica dos *stakeholders* foi utilizada para examinar o interesse das partes envolvidas na formação do preço do setor imobiliário de Monteiro/PB.

3 METODOLOGIA

3.1 Cenário da pesquisa

Aspectos geopolíticos - O município de Monteiro (PB), que fica a 319 quilômetros de João Pessoa, capital do estado, está localizado na Microrregião do Cariri Ocidental Paraibano, da qual é a parte mais característica. Limita-se ao Norte

com o município de Prata (PB); Oeste, com Sertânia, Iguaraci e Tuparetama (PE); ao Sul, com São Sebastião do Umbuzeiro e Zabelê (PB); e, ao Leste, com Camalaú e Sumé (PB), com uma área: 1.009,90 Km² (IBGE/2017), sendo o maior município da Paraíba, e com uma população estimada em 2017 de 33.294 (IBGE/2017).

Essa região tem um sério problema, que é a inconstância e escassez de chuvas, e as suas consequências adversas, o que faz com que a cultura da agropecuária, o comércio e setor de serviços, fiquem muito dependentes do funcionalismo público, fato demonstrado pelos indicadores do PNUD/2010, com IDH: 0,628.

Durante o período de 1996 a 2004 foi dado o início da aprovação de uma Lei na Câmara Municipal – Lei Nº 1.517/2007, expandindo o perímetro urbano do município, e na época, o outrora denominado Sítio São João, assim como outros nas redondezas do referido loteamento, passaram a ser zona urbana, o que fez com que a cidade crescesse de forma significativa.

A recém-chegada Transposição do Rio São Francisco, também irá alavancar as futuras vendas, no sentido de colaborar como recurso hídrico necessário. A obra pública impactou o meio ambiente, principalmente nos trechos não urbanos de canal aberto, trazendo prejuízos para a fauna silvestre e, ao mesmo tempo, irá propiciar ao empreendimento, e aos demais municípios beneficiados, uma esperada regularização das águas, quando as estações chuvosas normalizarem. A Transposição passa submersa pelo empreendimento em estudo, entre as etapas 03/04 e 04/04. Sendo território da União a área ocupada pela mesma, de 1,1 hectares (ha), não pode ser utilizada para outros fins, e foi indenizada pelo governo federal.

Em função da Transposição apresentar problemas que impactam no mercado imobiliário e no seu papel para o desenvolvimento, esse estudo identifica outros fatores que estão inter-relacionados e trazem impacto no processo de precificação dos loteamentos.

3.2 Natureza da pesquisa

A metodologia empregada para execução da pesquisa se deu por meio do método científico dedutivo, a forma de abordagem foi qualitativa e quantitativa. Visando atingir os objetivos, realizaram-se consultas exploratórias e os instrumentos

de coleta de dados foram conduzidos por meio de questionários a corretores de imóveis locais e referências bibliográficas.

O presente trabalho busca caracterizar os procedimentos de precificação de imóveis residenciais na cidade de Monteiro/PB e verificar se os métodos apresentados pela NBR 14653-2, de acordo com ABNT (2004) são relevantes para o processo de formação do preço de venda de imóveis residenciais.

3.2.1 Unidade de análise: Setor imobiliário de Monteiro/PB

Identificação do empreendimento estudado: Loteamento Urbano.

Nome: Loteamento Residencial das Árvores.

Localização: Zona oeste da cidade de Monteiro, à esquerda da estrada vicinal que liga a cidade ao Sítio Tingui, com coordenadas geográficas latitude - 07°53'22" e longitude - 37°07'12".

Atividade licenciada: Instalação de um loteamento urbano em terreno com 94.000,00 m² para fins residenciais e comerciais com 11 quadras, 11 ruas, 119 lotes com 360,00 m², 42 lotes com 450,00 m², 1 lote com 380,85 m², e outro lote com 416,70 m², totalizando 163 terrenos com área total de 62.532,00 m² (66,52%).

Área de domínio público de 31.221,17 m² (33,48%).

Registros legais

Termo de aprovação – Decreto N° 794 de 25 de fevereiro de 2013 da Prefeitura Municipal de Monteiro, Registro no Cartório de Imóveis - Cartório de 1° Ofício de Monteiro - matrícula N° 4.515 de 25 de maio de 2013.

Lei Municipal N° 1.517/2007 de 14 de dezembro de 2007, e Lei Federal N° 9.785 de 29 de janeiro de 1999, que alterou a Lei N° 6.766 de 19/09/1979.

3.2.2 Formação de preço no setor imobiliário monteirense

3.2.2.1 Coleta de dados

Os procedimentos adotados para coletar os dados de pesquisa foram: Entrevistas com corretores de imóveis locais, os *Stakeholders* comparando fatores influenciadores de preço, segundo um ordenamento pré-estabelecido e classificados em graus de relevância; demais *Stakeholders* e *Benchmarkings* que estabeleceram

o valor do custo para a venda do m² para terrenos urbanos, e do proprietário do loteamento em questão.

4 ANÁLISE E DISCUSSÃO DOS RESULTADOS

Esse método de calcular preços de lotes urbanos com base em custos é muito utilizado pelo setor imobiliário, porém apresenta algumas deficiências, como: fixar o percentual de cobertura das despesas fixas de forma arbitrária, realizar pesquisas de mercado, valorizar planos de negócios e as ações decorrentes atreladas a tributos e taxas financeiras, marcos regulatórios e, sobretudo avaliação da capacidade de retorno financeiro-econômico dos investimentos.

Desta forma, os resultados alcançados sinalizam para a realização de novos estudos com ampliação da base de indicadores, sendo mister destacar que os indicadores adotados na precificação favorecem ao mercado local alternativas para evoluirmos no desenvolvimento urbano com a criação de empregos e oportunidades de novos negócios.

Almejamos evoluir para novos estágios ampliando os resultados alcançados.

Estão apresentados no Quadro 1 a classificação construída, a partir das percepções de *stakeholders*, que será complementada no Quadro 2, nos quais apresentamos indicadores mais detalhados do benchmarking do loteamento em estudo.

Nesse primeiro, apresentamos indicadores oriundos da percepção dos corretores de imóveis locais, o que propiciou evidências para o estudo.

Quadro 1 Fatores influenciadores do preço no setor imobiliário monteirense, de acordo o ordenamento de *Stekholders* locais

Ordem inicial	Fatores influenciadores do preço no setor imobiliário monteirense	Ordenamento segundo os <i>Stakeholders</i>			
		Corretor A	Corretor B	Corretor C	Corretor D
1	Localização	1	1	1	1
2	Valorização	4	5	3	6
3	Disponibilidade de água e energia elétrica	2	2	2	2
4	Calçamento	5	3	5	3
5	Proximidade do centro da cidade	3	7	7	4
6	Poluição sonora e visual	8	10	10	5
7	Coleta de lixo	10	8	8	7
8	Varrição de ruas	9	9	9	8
9	Tamanho dos lotes	6	4	4	9
10	Desembaraço para a compra	7	6	6	10

Fonte: Dados da pesquisa, 2018.

Além dos indicadores demonstrados acima, alguns fatores se fazem necessários para consolidação do estudo:

- A cultura do cariri Ocidental Paraibano se baseia principalmente nos indicadores do quadro acima para precificar loteamentos urbanos.
- Falta de pesquisa de mercado e inconstância do cenário econômico nacional.
- Os valores intangíveis que impactaram o cálculo são os custos da chegada da água potável. Estes componentes servem para projeções de loteamentos futuros no setor privado.
- O fato do loteamento urbano em questão ser próximo a uma das áreas da Transposição do Rio São Francisco, haverá impacto mercadológico positivo no futuro, com a regularização da chegadas das águas e não haverá impacto ambiental porque a Transposição em perímetro urbano é subterrânea e de propriedade da União.

Para chegarmos ao objetivo, fizemos a análise de custos do preço por m², que foram fornecidos pela Prefeitura Municipal de Monteiro, por corretores de imóveis locais, pelo proprietário do loteamento em questão, e por outro proprietário vizinho. A base de dados está registrada nos diversos projetos do loteamento.

Quadro 2 Preços à luz dos Stakeholders

Preços à luz dos Stakeholders	
Stakeholders	Preço/m ²
Prefeitura Municipal de Monteiro	Preço venal do empreendimento em questão, para cálculo de IPTU - R\$ 2,65
Corretor de imóvel A	Metro quadrado urbano: Média de R\$ 75.00/m ²
Corretor de imóvel B	Metro quadrado urbano: Média de R\$ 80,00/m ²
Corretor de imóvel C	Metro quadrado urbano: Média de R\$ 80,00m ²
Proprietário do Loteamento Residencial das Árvores.	Metro quadrado urbano: R\$ 33,00 com benfeitorias, e sem o lucro.
Proprietário do Loteamento Alvorada - <i>Benchmarking</i> .	Loteamento vizinho, terreno padrão medindo 12,00 m x 30,00 m = 360,00 m ² = R\$ 40.000,00 > R\$ 111,11/m ² .

Fonte: Dados da pesquisa, 2018.

Precificação do m² segundo *Stakeholders*, coletados por meio de entrevistas, que evidencia a diferença de preço entre eles.

Tabela 1 Indicadores detalhados adotados no loteamento em estudo, ampliando os dados coletados

Tabela 01 – Custos iniciais do loteamento Residencial das Árvores.	
DESCRIÇÃO	VALOR
Aquisição de terreno	
Preço de mercado na época do desmembramento: 9,4 hectares (ha) x R\$ 50.000,00	R\$ 470.000,00
Desmembramentos: despesas e escrituração/registo em cartório.	R\$ 10.000,00
Criação da empresa (CNPJ)	
	R\$ 500,00
Desmatamento, terraplanagem inicial e serviços de manutenção do terreno	
150 horas de trabalhos com máquinas a R\$ 100,00/h	R\$ 19.000,00
Serviços braçais, incluindo construção de cercas e instalação de porteiros.	R\$ 9.000,00
Serviços topográficos	
Levantamento planialtimétrico da área a ser loteada, serviços realizados em duas etapas, custo dos serviços nas duas etapas.	R\$ 8.000,00
Serviços topográficos com locação dos eixos das ruas e nivelamento geométrico.	R\$ 6.000,00
Projetos Arquitetônicos, em várias versões.	
	R\$ 24.300,00
Assentamento de meios fios, em uma extensão de 3.646 metros lineares, ao custo de R\$ 9,00/ml.	R\$ 32.814,00
Taxas diversas do Departamento de Tributação Urbana da Prefeitura Municipal de Monteiro.	R\$ 15.000,00
Projetos de água:	
Custos de projetos hidráulicos para análise de viabilidade de atendimento, com serviços de abastecimento de água.	R\$ 7.000,00
Auditoras, redes de distribuições e ligações domiciliares	R\$ 7.500,00
Execuções das redes de distribuições de água nas ruas do loteamento	R\$ 30.000,00
Projetos elétricos	
Projetos elétricos para análise de viabilidade de instalação da energia elétrica, pela empresa concessionária ENERGISA.	R\$ 2.000,00
Projetos executivos de instalações elétricas.	R\$ 3.000,00
Execuções dos projetos elétricos: Material de alta e baixa tensão e mão de obra.	R\$ 95.424,00
Reforços das redes de distribuições, ligação da rede geral ao loteamento, material e mão de obra.	R\$ 5.741,00
Projeto para licenciamento da Superintendência de Administração do Meio Ambiente (SUDEMA) Portaria N° 129 de 25/11/2011.*	
Autorização para Uso Alternativo de Solo (limpeza de área) CADPJ – processo: 2012-001690/TEC/CADPJ-052 Data da abertura - 22/03/2012.	
Licença Prévia (LP): processo 2012-001463/TEC/LP-0627. Data da abertura - 09/03/2012.	
Licença de Instalação (LI) - processo:2012-003298/TEC/LI-1511 Data da abertura - 19/06/2012.	
Renovação de LI - Processo 2013-004500/TEC/LI-2345 Data da abertura - 24/07/2013.	
Custo de montagem dos projetos, pagamentos de diversas taxas na rede bancária e acompanhamento dos projetos da SUDEMA em 2012.	R\$ 22.000,00
Custo de montagem dos projetos, pagamentos de diversas taxas na rede bancária e acompanhamento dos projetos da SUDEMA em 2013.	R\$ 5.000,00
Averbação	
Tribunal de Justiça do estado da Paraíba - Guia de recolhimento - FARPENJ.	R\$ 43,00
Tribunal de Justiça do estado da Paraíba - Guia de recolhimento - Emolumentos.	R\$ 2.903,00
Custo parcial, já consolidado janeiro de 2010 até julho de 2013	R\$ 775.225,00

Fonte: Dados da pesquisa, 2018.

Cabe ressaltar que os dados apresentados nos quadros acima, requerem esclarecimentos quanto ao valor observado:

Atualização do preço de unidades no Loteamento Residencial das Árvores.

Preço inicial estimado: R\$ 775.225,00, sem o lucro.

Quadro 3 Atualização considerando quatro fatores

Manutenção	Despesas diversas com roço manual, construção e conservação de cercas, aterro de grotas ao fim de cada chuva para correção e prevenção de erosão, reinstalação de marcos e pedras de meio fio.
Melhoramentos	Perfuração de um poço profundo (poço artesiano) construção de uma caixa d'água, instalação de rede elétrica pela ENERGISA, distribuição da água do poço, ações diversas em busca de suprimento de água pela CAGEPA.
Valorização do loteamento	Houve efetivo aumento do valor de cada lote pelo fato de tratar-se de um projeto de loteamento urbano em área anteriormente rural que atualmente está consolidado como área propícia para construção com infraestrutura e legalização nos diversos órgãos públicos.
Atualização ou correção monetária de 400% sobre o capital inicialmente empregado.	Esta valorização se justifica pela inflação, acrescida de despesas com manutenção, custo de melhoramentos e valorização. Estima-se um valor inicial de 40% a mais sobre o valor inicial: R\$ 775.225,00 x 40% = R\$ 3.100.900,00. Este valor dividido pelo número de lotes: 163 chega a R\$ 19.260,24 por cada lote, e para cada m ² , R\$ 33,00.

Fonte: Dados da pesquisa, 2018.

Essas benfeitorias foram necessárias para gerar mais valor agregado ao preço de venda.

5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

O método atualmente utilizado para se calcular o preço de venda de terrenos urbanos na cidade de Monteiro/PB, tendo como base apenas parâmetros de vizinhança, ou custo por m², carece de mais aprimoramentos, onde pode se levar mais em consideração diversos outros fatores, como embasamentos científicos sólidos que, quando comparado com outros empreendimentos imobiliários a partir de sua proximidade, faz-se com que se tenha mais insumos e segurança na definição da precificação, e que como consequência tragam maior valor agregado, contribuindo para que se possa conseguir mais lucro, com um preço justo para ambas as partes das transações imobiliárias.

TRAINING OF THE SALE PRICE AND PERCEPTIONS OF STAKEHOLDERS: A CASE STUDY IN THE REAL ESTATE SECTOR IN THE MICROREGION OF THE WESTERN CARIRI PARAIBANO

ABSTRACT

Brazil's prospects for growth after 2010 helped ease its large national and local housing shortage, a result of the influx of new private financing opportunities for home ownership through the Caixa Econômica Federal, the Municipal Law N° 1.517, approved on December 14, 2007 and the Federal Law N° 9.785, approved on January 29, 1999. Debate about such questions as, among others, the national and international economic environments, new tax and financial incentives, and the creation of new rural and urban initiatives shaped strategic decisions affecting certain development projects. Given this backdrop, this paper proposes to study the mechanisms involved in pricing the land for a private, urban property development in the city of Monteiro in the Western Cariri region of Paraíba state. The foundation of the analysis begins with the interested parties, the Stakeholders, and with Benchmarking parameters. Publicizing the issues involved in the city housing market with the aim to systematize its processes is extremely important to the remaking of the urban landscape and to the expansion of the infrastructure required by a city with the development indicators of Monteiro. The research was carried out using the deductive scientific method; the ways it was approached were both qualitative and quantitative. According to local real estate agents, the factors that most influence property pricing are location and basic infrastructure such as water, energy and pavement. The real estate industry's current and most commonly used method of pricing urban development properties is based on costs. However, this presents some shortcomings. The results of this study signal the need for new studies that expand the base of indicators used in the process of determining sales prices.

Keywords: pricing, development projects.

REFERÊNCIAS

ARRAES, R; SOUSA FILHO, E. Externalidades e formação de preços no mercado imobiliário urbano brasileiro: um estudo de caso, 2012. Econ. aplic., São Paulo, v. 12, n. 2, p. 289-319, abril junho 2008. Disponível em <http://www.revistas.usp.br/ecoa/article/view/981>>. Acesso em 20 abr. 2018.

BESANKO, D. et al. Economics of strategy, 4^a ed. New York: John Wiley & Sons, 2006.

BROWEN, W.; MIKELBANK, B. A.; PRESTEGAARD, D. Theoretical and empirical considerations regarding space in hedonic housing price model applications. Growth and change, v. 32, n. 4, p. 466-490, 2001

Curso de Avaliação e Perícia Mercadológica de Imóveis, Facilitador João Diniz Marcello – SINDIMÓVEIS-PB 2017.

GOMES, A. E.; MACIEL, V. F.; KUWAHARA, M. Y. Determinantes Dos Preços De Imóveis residenciais Verticais No Município De São Paulo. In: Anais do XL Encontro Nacional de Economia [Proceedings of the 40th Brazilian Economics Meeting]. ANPEC-Associação Nacional dos Centros de Pósgraduação em Economia [Brazilian Association of Graduate Programs in Economics], 2014. Disponível em: http://www.anpec.org.br/encontro/2012/inscricao/files_/i9-3a7b8f1858120e2757d222a38932e7c6.pdf. Acesso em: 20 junho 2018.

HARRISON, D.M.; SMERSH, G.T.; SCHWARTZ, L. A. Environmental Determinants of Housing Prices: The Impact of Flood Zone Status. *Journal of Real Estate Research*: 2001, Vol. 21, No. 1- 2, pp. 3-20. Disponível em <<http://aresjournals.org/doi/abs/10.5555/rees.21.12.d5247h6n5108r217?journalCode=rees>>. Acesso em 20 maio 2018.

IBGE - <https://cidades.ibge.gov.br/brasil/pb/monteiro/panorama> acesso em 15/11/2017.

IBGE - <https://cidades.ibge.gov.br/brasil/pb/monteiro/pesquisa/37/0> acesso em 15/11/2017.

LANCASTER, K. A new approach to consumer's theory. *Journal of political economy*, v. 74, p. 132-157, 1966.

NEVES, João C.; Martins, Eliseu - *Contabilidade de custos / Martins*, - 9. ed. - São Paulo : Atlas,

MENDONÇA, Mário Jorge; SACHSIDA, Adolfo. Existe bolha no mercado imobiliário brasileiro?. 2012.

Monteiro/PB - <http://www.monteiro.pb.gov.br/cidade?id=9> acesso em 15/11/2017..

SOUSA FILHO, E. Externalidades e formação de preços no mercado imobiliário urbano brasileiro: um estudo de caso, 2012. *Econ. aplic.*, São Paulo, v. 12, n. 2, p. 289-319, abril/junho 2008. Disponível em <http://www.revistas.usp.br/eoa/article/view/981>>. Acesso em 20 abr. 2018

T Nagle, J Hogan - Business Strategy Series, 2007 - emeraldinsight.com UFRGS -
<https://lume.ufrgs.br/handle/10183/142186> UNIR -
<http://www.periodicos.unir.br/index.php/rara/article/view/1457> acesso em 02/10/2018