



ESTUDO DE VIABILIDADE ECONÔMICO-FINANCEIRO

MERCADO IMOBILIÁRIO



SOUZA & BRANDÃO
CONSULTORIA DE NEGÓCIOS IMOBILIÁRIOS



O estudo de viabilidade econômica para o setor de empreendimento imobiliário representa uma consultoria completa.

Com ele será possível obter melhores informações, otimizar a execução do planejamento, testar vários cenários e ter acesso aos investidores.

INFORMAÇÃO = LUCRO



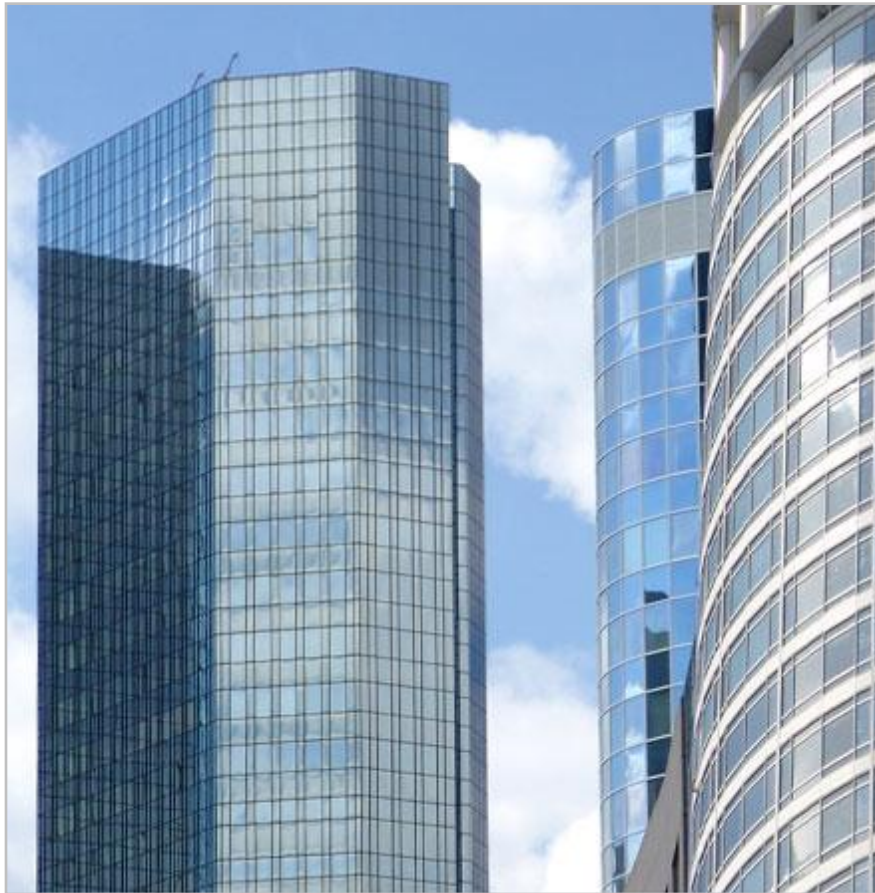


Parte 1

A importância do Estudo de Viabilidade Financeira para projetos de Empreendimento Imobiliário



As vantagens de um estudo de viabilidade econômica



- Aquisição mais rápida de terrenos com preços atrativos.
- Profissionalização – diminui os riscos do negócio.
- Facilita a aproximação com os investidores.



Investidores procuram projetos...



Entendendo a linguagem dos investidores.



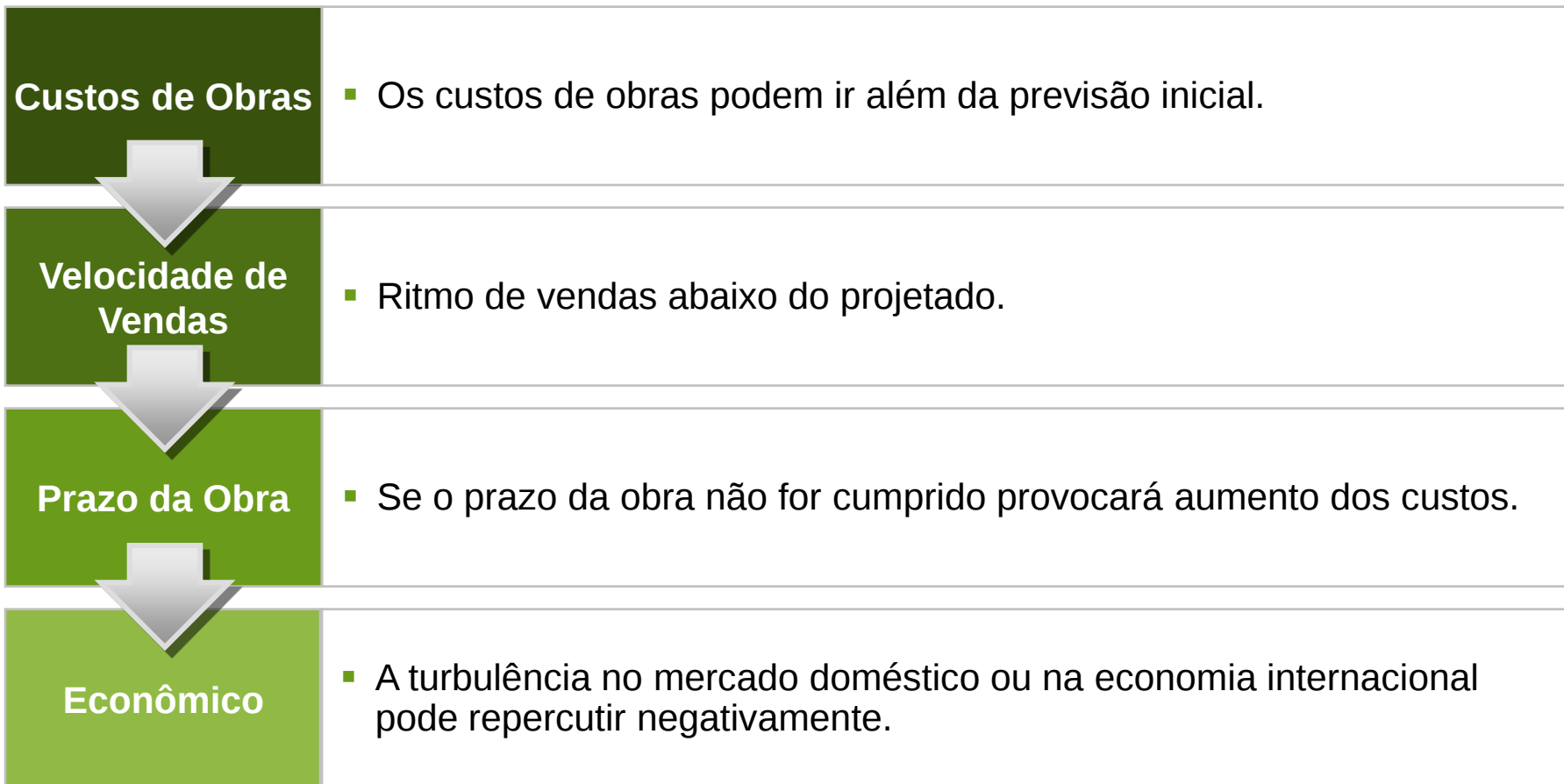
- Porte da empresa, regiões de atuação, tempo de mercado, principais concorrentes, unidades construídas e entregues, plano de crescimento para os próximos anos.
- Ficha técnica: Localização, segmento, número de unidades, pavimentos, área do terreno e área construída, status do desenvolvimento.
- Resumo financeiro: Velocidade de vendas, condições da venda, VGV, custo do terreno, de construção e incorporação, lucro estimado, financiamento, exposição de caixa, investimento máximo, fluxo de caixa.



Medindo os riscos



Os problemas podem ser prevenidos.



Objetivo do Estudo



Quatro principais premissas:

Analisar os resultados parciais e específicos de cada fase do negócio, com o seu comportamento consolidado

Resultados

Tratar os indicadores econômicos e financeiros, de forma direta, dentro de um grau desejável de confiabilidade, que permita o investidor decidir pelo negócio Imobiliário

Indicadores

Caracterizar de forma precisa a opção que se deseja estudar, segundo as suas hipótese e cenários, testando seus limites.

Cenários

Modificar a qualquer momento a estratégia de investimento, visando perseguir no mínimo, as taxas de atratividade do custo do capital investido.

Retorno





Parte 2

Cronologia do Estudo de Viabilidade



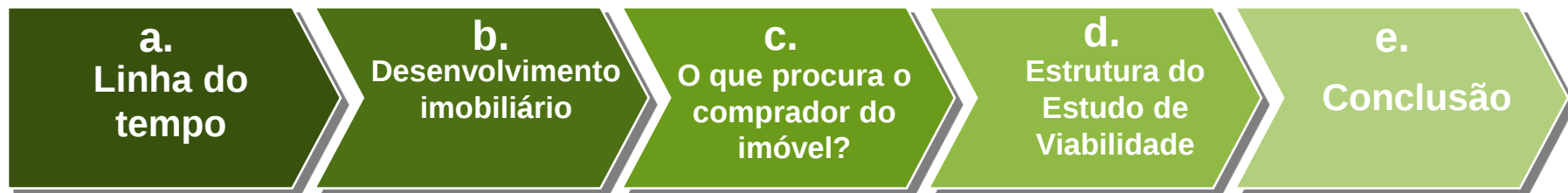
Cronologia do Estudo de Viabilidade



A linha do tempo é a materialização dos tempos e movimentos do fluxo de caixa.

O cliente comprador atual está bem informado sobre o mercado e sabe o que busca.

Como um estudo de viabilidade econômica e financeira pode ser estratégico para um empreendimento.



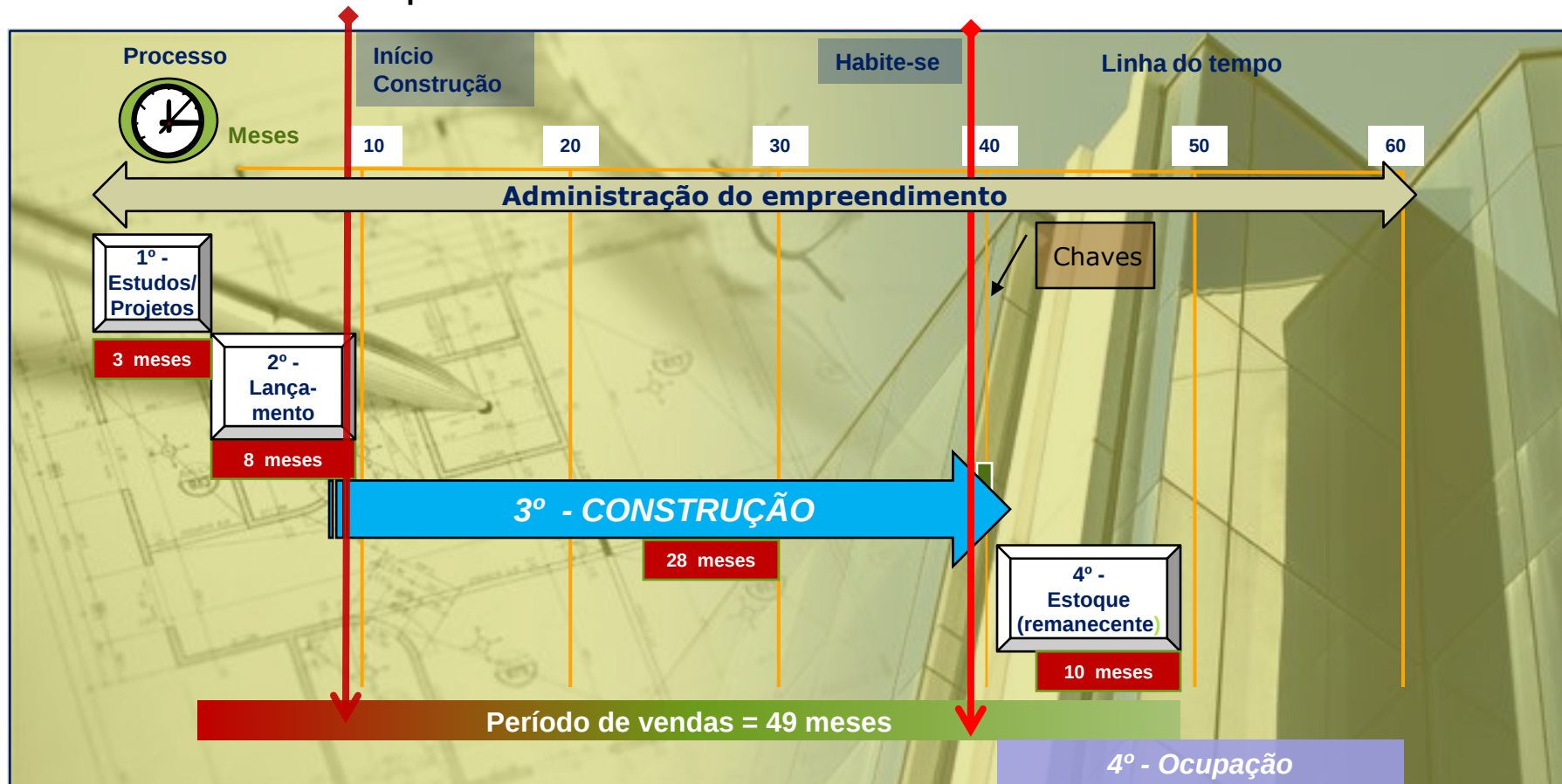
A realização imobiliária e os seus participantes.

Componentes, velocidade de vendas, fluxo de caixa, indicadores, curvas das obras, estudo estático, dinâmico e análise de sensibilidade.



a. Linha do tempo

As fases de um empreendimento.

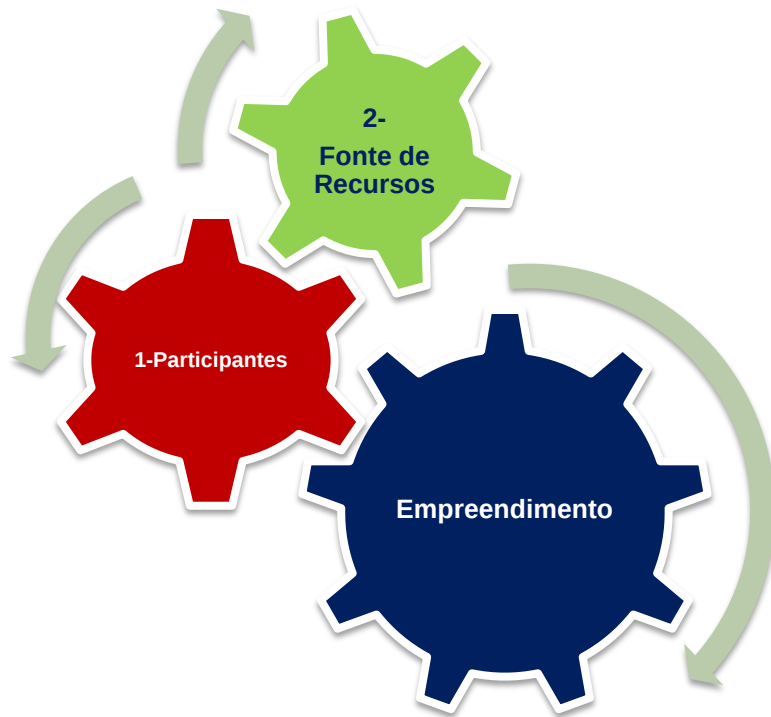


- O empreendimento visto de cima.

b. Desenvolvimento imobiliário.



Conhecendo os papéis.



1-Participantes

- Incorporadoras
- Construtoras
- Investidores
- Permutantes - Proprietários
- Imobiliárias
- Agentes Financeiros

2-Fonte de Recursos

- **Próprio:**
Proveniente da própria Construtora ou Incorporadora.
- **Investidor:**
Capital de investidor que oferece empréstimo, podendo ser **Recurso x Permuta** por unidade ou % **no empreendimento**.
- **Agente Financeiro:**
Fonte de financiamento para a construção.

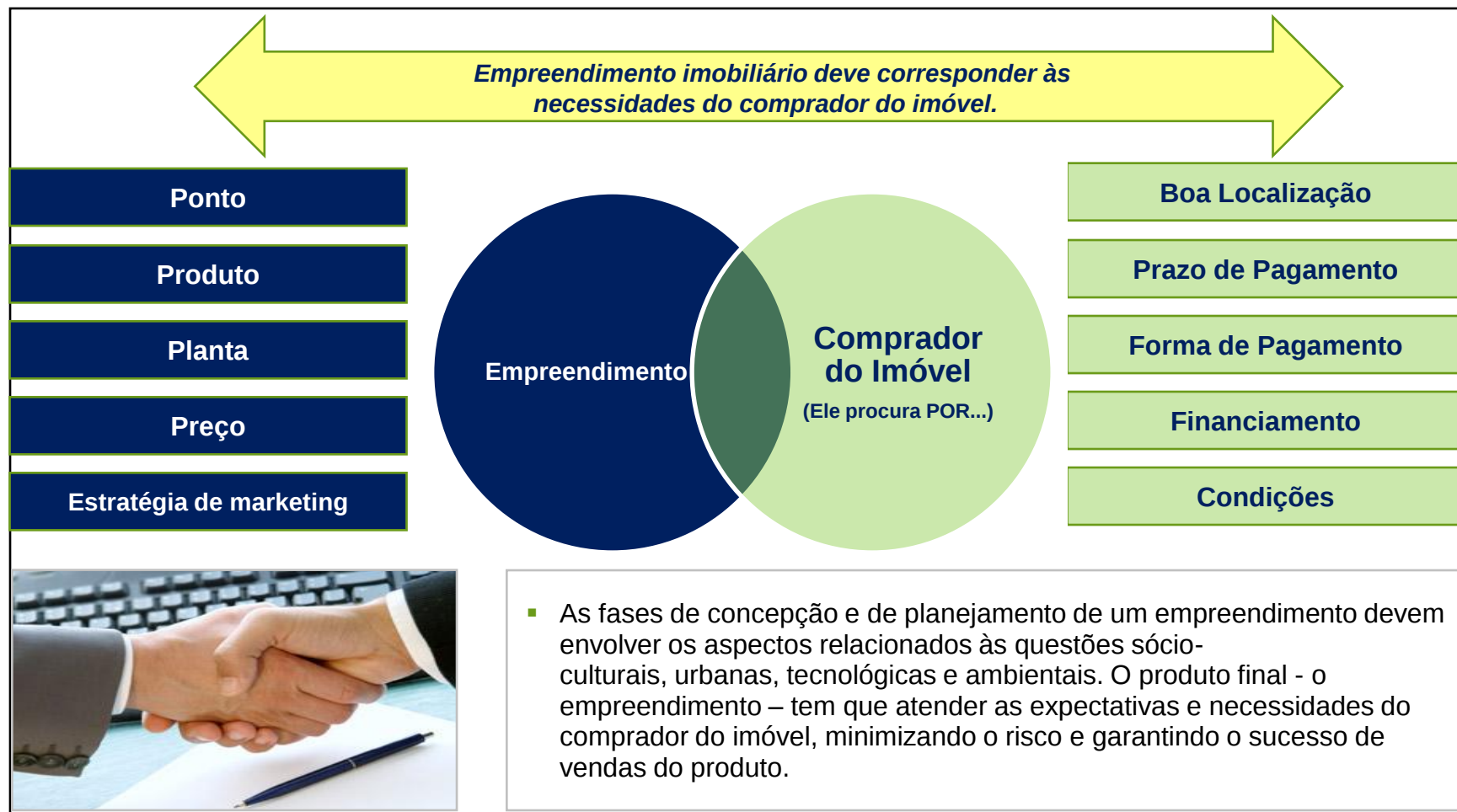
Integração

- Quem dá corpo e credibilidade ao negócio são os participantes - cada com o seu papel estratégico dentro do empreendimento. Todas as partes influenciam o Risco e o Lucro, próprios desta atividade (Livro Estruturação Imobiliária Aplicada, ed, Fundamentos).



c. Alinhamento

Garantindo o “Sucesso” do seu empreendimento.



d. Estudo de Viabilidade



d1. Principais componentes:

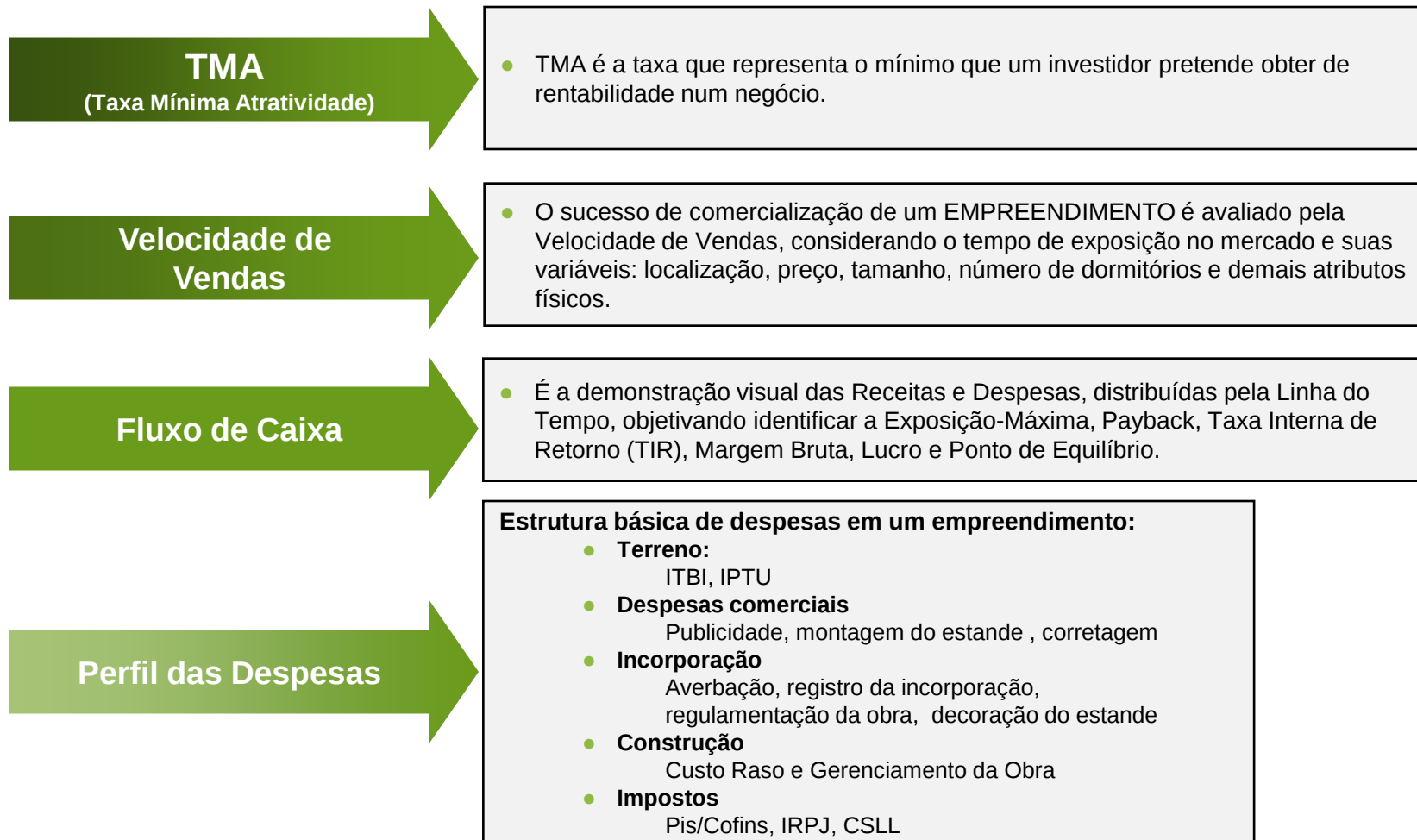
- 1 Estimativa do custo direto de obra e cronograma de desembolsos
- 2 Estimativa dos custos específicos da incorporação
(projetos, documentação, marketing, comissão venda, terreno e outros)
- 3 Levantamento das despesas tributárias
- 4 Taxas de administração do Construtor e Incorporador
- 5 Definições da Velocidade de Venda e da T.M.A. (Taxa Mínima de Atratividade).
- 6 Simulação do Fluxo de Caixa
- 7 Cálculos do fluxo de investimento e retorno
- 8 Cálculos dos indicadores de desempenho



d. Estudo de Viabilidade



d2. Glossário das principais terminologias do estudo.





Parte 3

Case: Simulação de um Estudo



Case: Estudo de Viabilidade



Estudo Preliminar ou Estudo Estático

(Análise Estática)			
EMPREENDIMENTO			
Receitas e Custos		R\$ mil	% sobre VGV Total
	VGV Bruto	32.440	114,95%
	Permuta	-4.220	14,95%
1.1 - VGV Total		28.220	100,00%
	Corretagem	-1.129	4,00%
	Impostos (Pis/Cofins, CSLL, IR)	-1.722	6,10%
1.2 - Receita Líquida		25.369	89,90%
	Terreno	-1.274	4,52%
	Contas de promoção	-1.129	4,00%
	Obra (custo raso)	-14.116	50,02%
	Gerenciamento da obra (10% sobre custo raso)	-1.412	5,00%
	Incorporação	-744	2,63%
2.1 - Custo Bruto		-18.674	66,17%
	1.2 - Receita Líquida	25.369	89,90%
	2.1 - Custo Bruto	-18.674	66,17%
3.1 - Resultado Bruto do Empreendimento		6.695	23,72%
Margem Bruta (Resultado Bruto / Receita Líquida)		26,39%	



Case: Estudo de Viabilidade



Resultado do Empreendedor no Empreendimento

Síntese do Balanço da Operação				
Resultado do Empreendedor no Empreendimento				
a. Receita Bruta de Vendas (VGV Total)		100,00%	28.220	100,00%
Entradas		5,00%	1.411	
Parcelas		26,00%	7.337	
Repasses		69,00%	19.472	
b. Despesas com Vendas			-2.851	-10,10%
Corretagem		-4,00%	-1.129	
Impostos (PIS/Cofins, IR, CSLL)		-6,10%	-1.722	
c. Receita Líquida de Vendas (a+b)			25.369	89,90%
d. Terreno + Incorporação + Publicidade			-3.147	-11,15%
Terreno		-4,52%	-1.274	
Incorporação		-2,63%	-744	
Publicidade		-4,00%	-1.129	
e. Obra (Custo Raso + Tx. Adm)			-15.528	-55,02%
Custo Raso		-50,02%	-14.116	
Taxa de Administração		-5,00%	-1.412	
f. Resultado bruto do Empreendimento (c+d+e)			6.695	23,72%
g. Despesas Financeiras			-2.654	-9,40%
Juros s/ Fluxo de Caixa		-4,53%	-1.278	
Juros s/ Financiamento da obra		-4,88%	-1.376	
h. Resultado Líquido do Empreendimento (f+g)			4.041	14,32%



Case: Estudo de Viabilidade



Indicadores de Qualidade do Investimento.

Indicadores da Qualidade do Investimento Investimento, Retorno, Rentabilidade e Payback Valores em R\$ mil				
	Ciclo (meses)	Desembolsos R\$ mil	Total R\$ mil	
1 - Investimentos Exigidos			-14.875	Investimento
Período de Pré-lançamento	1 a 8	-2.173		
Período de lançamento	9 a 18	79		
Período de obras (construção)	19 a 42	-2.159		
Período de Estoque	43 a 55	-10.622		
2 - Retorno			18.916	Retorno
Período de Pré-lançamento	1 a 8	0		
Período de lançamento	9 a 18	0		
Período de obras (construção)	19 a 42	0		
Período de Estoque	43 a 55	18.916		
3 - Resultado Líquido do Empreendimento			4.041	
1. Ciclo de Investimento			-14.875	
2. Ciclo do Retorno do investimento			18.916	
4 - Indicadores				
Margem Bruta (Resultado bruto)		26,39%		
Resultado sobre VGV (Resultado Líquido)		15,93%		
Payback (mês do retorno do investimento)		47 meses		



Case: Estudo de Viabilidade



Investimentos Exigidos, Retorno, Rentabilidade e Payback.

Indicadores da Qualidade do Investimento Investimento, Rentabilidade, Retorno e Payback Valores em R\$ mil			
Indicadores		Resultados	
Investimento			
<i>aporte máximo, necessário no empreendimento</i>	Exposição Máxima	-12.853	em x unidades
	Ponto de Equilíbrio	0	
<i>cenário sem nenhuma receita de venda</i>	Investimentos Exigidos	-17.637	
Rentabilidade			
	Resultado Líquido do Empreendimento (Lucro)	4.041	
	Lucro (VPL)	3.094	
	Resultado Líquido/Vendas Líquidas	15,93%	
	Margem Bruta	26,39%	
Retorno do Empreendedor			
	Taxa Interna de Retorno: TIR	34,32% a.a.	2,50% a.m.
	Taxa Interna de Retorno Modificada: MTIR	17,07% a.a.	1,32% a.m.
Payback do investimento			
	Retorno do investimento (em meses)	47 meses	abr/2013
Taxa de Desconto (VP)			
	Taxa de Desconto Aplicada (VP)	6,00% a.a.	



Case: Estudo de Viabilidade



Testando as variáveis do estudo.

ANÁLISE DE SENSIBILIDADE											
Cenários	TMA % a.a.	Custo Unitário Obra (R\$/m²)	Cronograma da obra	P.U. médio de venda (R\$/m²)	Lançamento	Construção	Estoque	À vista	Nas Chaves	Balões	Mensais
esperado	PREMISSAS BÁSICAS DO ESTUDO				Velocidade de Vendas			Condições de Vendas (em %)			
	19,0%	671,42	26	1.678,58	40%	40%	20%	4%	0%	56%	40%
	↓ 10% 17,1%	671,42	26	1.678,58	40%	40%	20%	4%	0%	56%	40%
	19,0%	↑ 5% 634,50	26	1.678,58	40%	40%	20%	4%	0%	56%	40%
	19,0%	671,42	↓ 8 meses 18	1.678,58	40%	40%	20%	4%	0%	56%	40%
	19,0%	671,42	26	↓ 10% 1.510,71	40%	40%	20%	4%	0%	56%	40%
	19,0%	671,42	26	1.678,58	20%	60%	20%	4%	0%	56%	40%
	19,0%	671,42	26	1.678,58	40%	40%	20%	10%	0%	40%	50%

Nota Através da Análise de Sensibilidade é possível obter os valores variáveis que propiciem as condições-limite estabelecidas para alcançar o resultado.	Indicadores Econômicos		Cenário 1	Cenário 2	Cenário 3	Cenário 4	Cenário 5	Cenário 6
	Resultado Líquido (Lucro)		em R\$	em R\$	em R\$	em R\$	em R\$	em R\$
	Resultado Bruto		em R\$	em R\$	em R\$	em R\$	em R\$	em R\$
	Exposição Máxima		em R\$	em R\$	em R\$	em R\$	em R\$	em R\$
	Investimento Máximo		em R\$	em R\$	em R\$	em R\$	em R\$	em R\$
	Ponto de Equilíbrio		x unidades	x unidades	x unidades	x unidades	x unidades	x unidades
	Retorno Líquido sobre VGV TOTAL		%	%	%	%	%	%
	Margem Bruta		%	%	%	%	%	%
	TIR		% a.a.	% a.a.	% a.a.	% a.a.	% a.a.	% a.a.
	Payback		em meses	em meses	em meses	em meses	em meses	em meses



Case: Estudo de Viabilidade

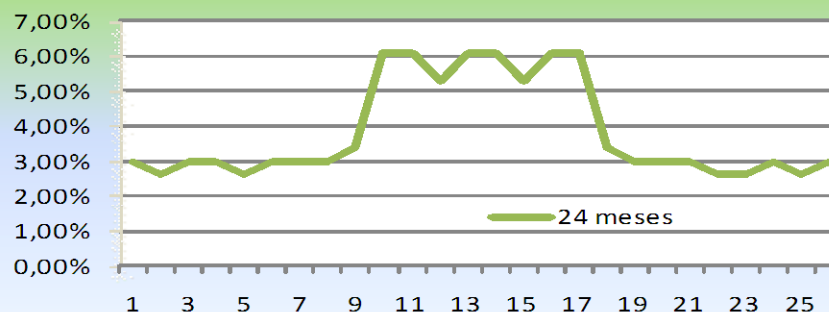


Curvas de construção.

	12 meses	18 meses	24 meses	30 meses
1	5,20%	3,70%	3,00%	2,20%
2	5,60%	3,80%	2,60%	2,60%
3	5,20%	3,70%	3,00%	2,20%
4	5,20%	3,70%	3,00%	2,20%
5	6,80%	3,80%	2,60%	2,20%
6	11,40%	3,70%	3,00%	2,60%
7	10,60%	4,90%	3,00%	2,40%
8	10,60%	7,50%	3,00%	2,20%
9	11,40%	7,60%	3,40%	2,20%
10	6,80%	7,60%	6,10%	2,60%
11	5,20%	7,60%	6,10%	3,00%
12	5,20%	7,60%	5,30%	4,50%
13	5,60%	7,50%	6,10%	4,60%
14	5,20%	4,90%	6,10%	5,30%
15		3,70%	5,30%	4,50%
16		3,80%	6,10%	4,60%
17		3,70%	6,10%	4,60%
18		3,70%	3,40%	5,30%
19		3,80%	3,00%	4,50%
20		3,70%	3,00%	4,60%
21			3,00%	4,50%
22			2,60%	3,40%
23			2,60%	2,20%
24			3,00%	2,20%
25			2,60%	2,60%
26			3,00%	2,20%
27				2,20%
28				2,20%
29				2,60%
30				2,20%
31				2,60%
32				2,20%

**Fase de
PROJETOS**

Gráfico de Curva Padrão 24 meses



Levantamento

- Investir em um bom planejamento, com a correta distribuição dos percentuais de execução de obra no mês a mês, é fundamental para o desenvolvimento do estudo.
- A tabela ao lado mostra exemplos praticados em projetos.



O Brasil das oportunidades.



Profissionalize o seu processo de análise.



- O Brasil vivencia seu melhor momento econômico. E o segmento imobiliário se destaca neste cenário. É necessário, porém, que as empresas do setor estejam preparadas para ser competitivas neste mercado.



- Os Estudos de Viabilidade são amplamente utilizados pelas corporações brasileiras e principalmente pelos investidores estrangeiros, ambos do segmento imobiliário.



- Encomende um Estudo de Viabilidade Econômico Financeiro na consultoria da Souza & Brandão. Ela pode fazer do seu empreendimento um sucesso.





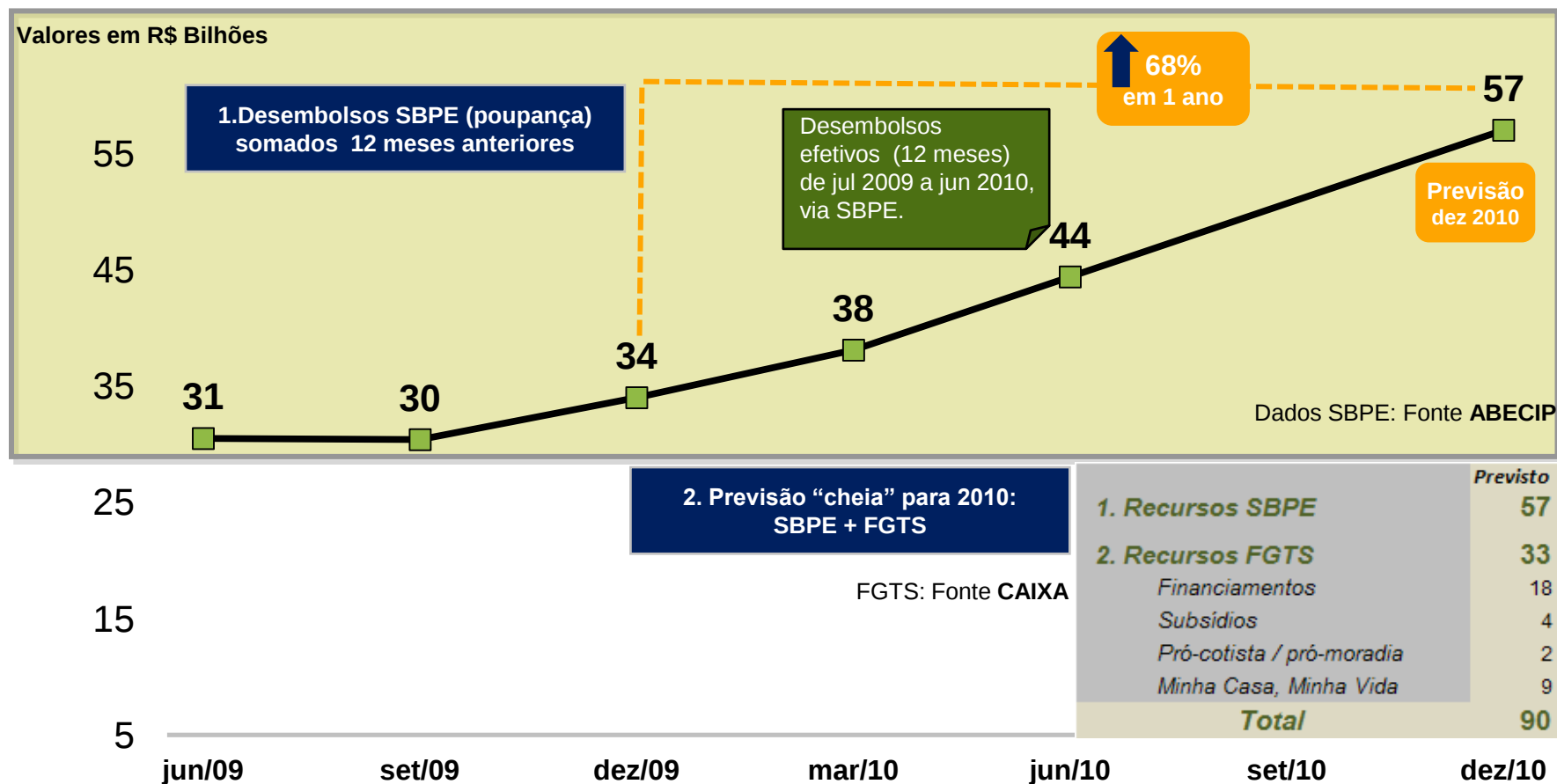
EXTRA-APRESENTAÇÃO

MERCADO IMOBILIÁRIO: INFORMAÇÕES MACRO-ECONÔMICAS



Total de crédito imobiliário para 2010

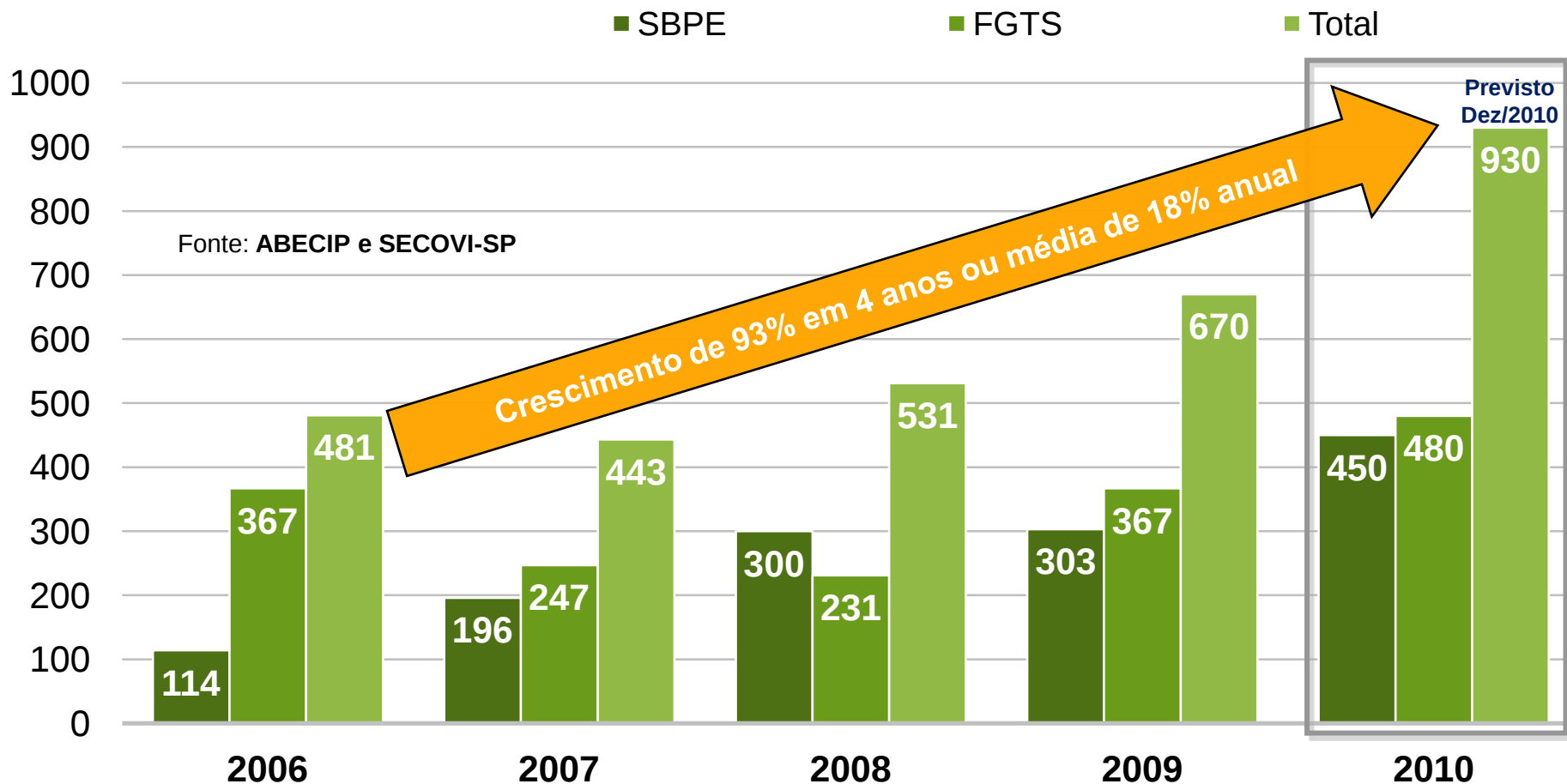
Recursos SBPE + FGTS = R\$ 90 bilhões



Unidades Financiadas

SBPE (poupança) e FGTS

Mil unidades

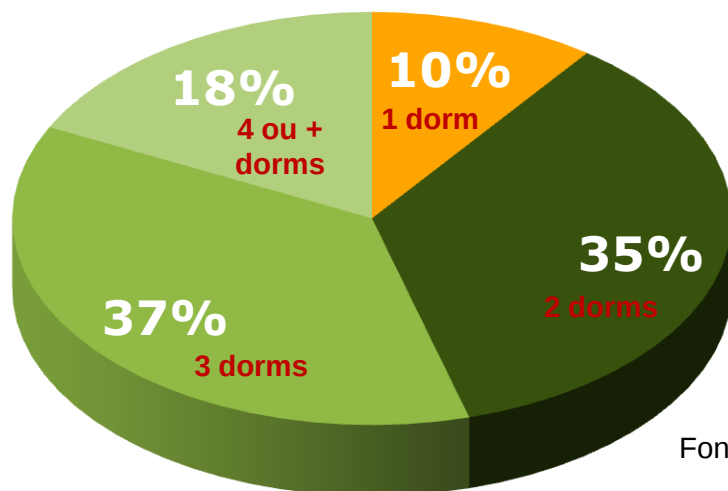


Comercialização de imóveis residenciais novos

Município de São Paulo - SP

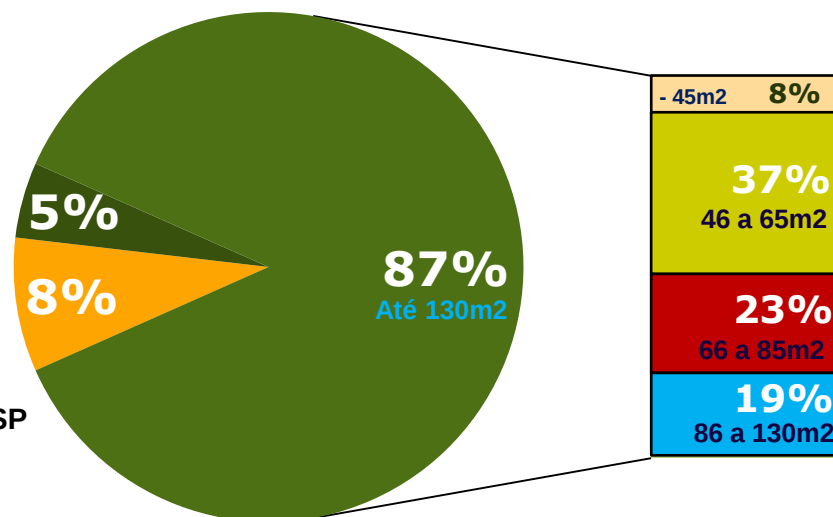


Tipologia



Fonte: Secovi-SP

M² área útil



■ 131 a 180 m2 ■ acima 180m2
■ até 130m2

Tipologia

- 72% das unidades comercializadas na cidade de São Paulo têm dois ou três dormitórios.

M² Área Útil

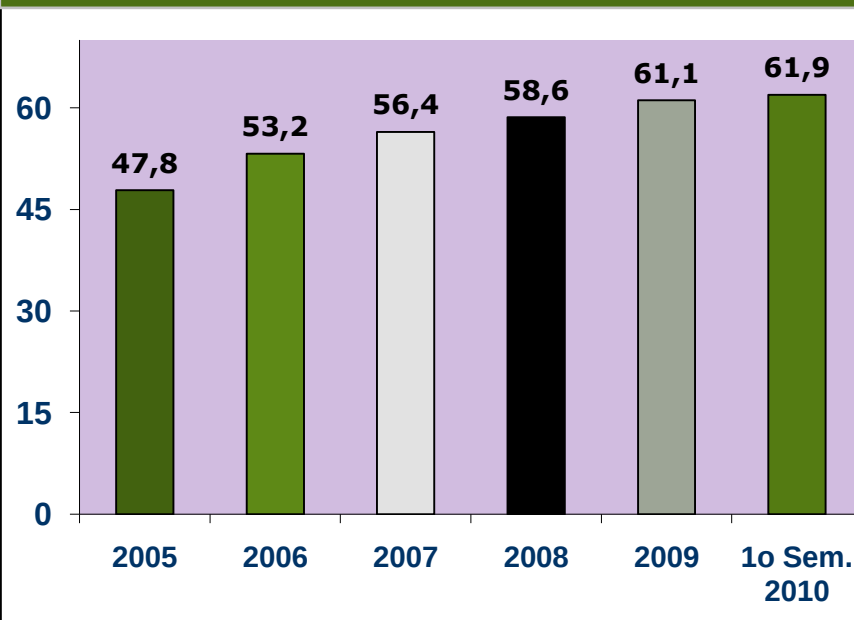
- 87% das unidades comercializadas na cidade de São Paulo tem até 130 metros quadrados.



IMÓVEIS: Contratados x Financiados

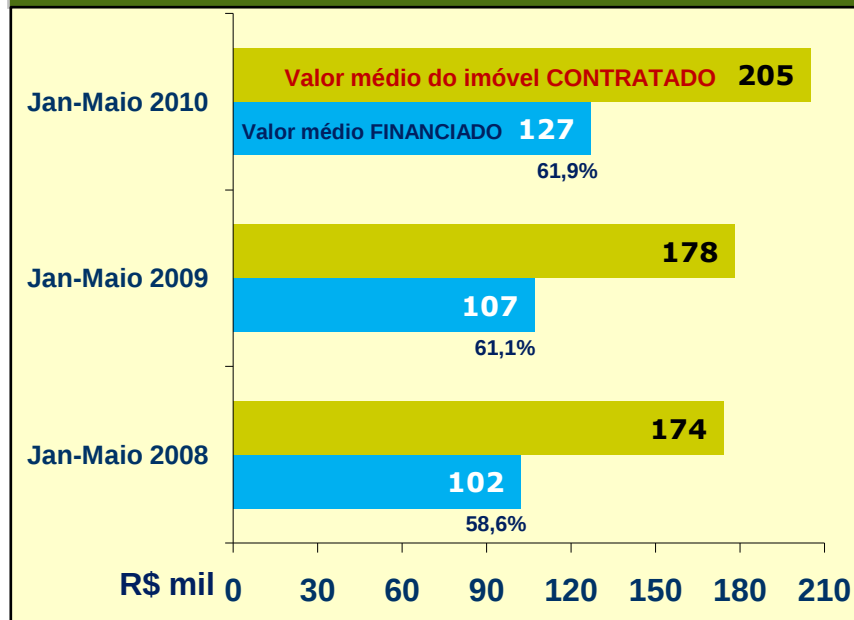


Percentual (%)
Financiado do imóvel contratado



- De acordo com dados da Abecip, 62% do valor de um imóvel são financiados. Em 2005, esse índice era de 48%, o que representa uma alta de 14% no período.

Imóveis: R\$ mil
CONTRATADOS e FINANCIADOS



- O brasileiro está comprando imóveis mais caros. Em apenas um ano, entre 2009 e 2010, o **valor médio das unidades financiadas** com recursos da poupança (SBPE) passou de R\$ 177 mil para R\$ 205 mil - alta de 15%.
- Destaca-se também o **Valor Médio do Financiamento**. Entre 2009 e 2010, o total passou de R\$ 107 mil para R\$ 127 mil.





SOUZA & BRANDÃO
CONSULTORIA DE NEGÓCIOS IMOBILIÁRIOS

Escritório

Rua Arthur de Azevedo, 1767

17º andar - Sala 177

Pinheiros - São Paulo - SP - CEP 05404-014

Fone: (11) 2337-3630

Elaborado pelo consultor de negócios: João Brandão

acesse nosso site

www.souzaebrandao.com.br

