

## O CENÁRIO IMOBILIÁRIO E AS CARACTERÍSTICAS DE IMÓVEIS: SUBSIDIOS PARA DECISÕES DE INVESTIMENTO<sup>1</sup>

**BRUNO ECKERT BERTUOL<sup>2</sup>**

**JEFFERSON SHIROSHIMA<sup>3</sup>**

**VICTOR VINICIUS BIAZON<sup>4</sup>**

**RESUMO:** Analisando-se o cenário imobiliário em âmbito nacional e levando em consideração a intensão de investimentos futuros, este trabalho buscou apresentar qual a situação atual do mercado imobiliário em Paranavaí – PR e suas tendências. Como metodologia esta foi exploratória com coleta de dados em duas etapas sendo a quantitativa com questionário aos arquitetos e engenheiros da APEAP e qualitativa com entrevista a especialista do setor. Como resultados foi possível verificar que os imóveis para moradia em construção tem em média 114,4m<sup>2</sup> de área construída com três quartos e dois banheiros e que aproximadamente 41,7%, com valor variando entre R\$80.000 a R\$130.000, enquadrando-se no programa Minha Casa, Minha Vida. Foi possível concluir antes de decidir sobre quando e onde investir é necessário buscar análise do atual do setor e conhecer as necessidades dos potenciais consumidores.

**Palavras-chave:** Mercado imobiliário; cenário imobiliário; investimento.

### 1 INTRODUÇÃO

Ao entendimento básico de mercado Matos (2013) o define como um local onde agentes econômicos trocam bens e serviços por uma unidade monetária ou por outros bens, caracterizando em um grupo de compradores (procura) e vendedores (oferta) com o intuito de comercializar seus produtos e serviços, em um espaço físico ou virtual onde a decisão dos compradores atinge diretamente a decisão dos vendedores e vice-versa.

<sup>1</sup> Trabalho apresentado no GT 5(Gestão Estratégica) na Semana Acadêmica Fatecie 2016

<sup>2</sup> Graduando no curso de Administração FATECIE. (bruno.bertuol@yahoo.com.br)

<sup>3</sup> Graduando no curso de Administração FATECIE. (jeff\_samuray@hotmail.com)

<sup>4</sup> Professor orientador do TCC FATECIE. Mestre em Administração (FPL) e Doutorando em Comunicação Social (UMESP) E-mail: victorbiazon@hotmail.com

Para Kotler (2000, p. 237), mercado define-se como o conjunto de “todos os consumidores potenciais que compartilham de uma necessidade ou desejo específico, dispostos e habilitados para fazer uma troca que satisfaça essa necessidade ou desejo”, portanto se faz importante entender os movimentos do mercado para que seja possível atuar neste com maior eficiência. Segundo Chiavenato (2004, p.570) “para vencer em mercados globais e altamente competitivos, as organizações bem-sucedidas compartilham uma forte ênfase em inovação, aprendizado e colaboração”. Kotler (2000, p.30) fala sobre a necessidade do estabelecimento de um mercado-alvo, pois “para cada mercado-alvo escolhido, a empresa desenvolve uma oferta ao mercado. A oferta é posicionada na mente dos compradores-alvo como possuidora de algum(ns) benefício(s) fundamental(ais)”.

Para que os consumidores possam decidir pela compra de um imóvel, invariavelmente passar por um processo de decisão de compra. Kotler (2000) e Las Casas (2006) sugerem que os consumidores, no processo de compra, passam por cinco etapas, sendo estas o reconhecimento do problema, busca de informações, avaliação de alternativas, decisão de compra e o seu comportamento pós-compra. A identificação de necessidades segundo Las Casas (2006, p.184) fala que a motivação para a compra “surge quando os consumidores reconhecem a necessidade e que há disparidade entre o seu estágio atual e o estágio desejado. A disparidade cria tensão e desperta a motivação”.

Vicente (2014, p.37) afirma que “qualquer análise de mercado é, em suma, a compreensão de quais fatores externos e internos afetam diretamente o desempenho da empresa”. Nos dias atuais a formulação de uma estratégia traz muitas vantagens competitivas, Mintzberg (2010) cita que a estratégia tem como vantagens um fixação de direção, concentrando esforços para o alcance dessa, definindo a organização, e favorecendo a coerência. Las Casas (2006, p.90) afirma que “a principal fonte de inspiração de um planejador é a dos movimentos de mercado, pois é nele que as empresas poderão buscar e obter elementos básicos para seus planos”. Mintzberg (2010, p.61) comenta sobre os ambientes, externo e interno à empresa, e a importância de se antecipar aos movimentos/comportamentos realizados pelo ambiente incontrolável no qual a organização está, “os planejadores há muito se preocupam com essas previsões porque, se não podem controlar o ambiente, a incapacidade para prever significa a incapacidade para planejar”. Vasconcelos (1979) divide os ambientes em três, sendo estes ambiente interno (microambiente), ambiente operacional (definindo como “composto pelos públicos relevantes externos com os quais a organização mantém vários tipos de relacionamentos.”), e

ambiente externo (macro ambiente). Kotler (2007) nos diz que as seis principais forças externas são: Ambiente demográfico, Ambiente econômico, Ambiente natural, Ambiente cultural, Ambiente tecnológico, e Ambiente cultural.

Tendo este cenário, surge a questão norteadora deste trabalho: Levando em consideração a intensão de investimentos futuros, qual a situação atual do mercado imobiliário em Paranavaí – PR e suas tendências? Para responder a essa questão também se faz necessário contextualizar o cenário imobiliário Brasileiro; levantar informações sobre alguns padrões no mercado imobiliário regional da cidade de Paranavaí-PR e identificar aspectos para tomada de decisão de investimento imobiliário da região da cidade de Paranavaí-PR.

Devido à necessidade de um plano estratégico que norteia as ações de uma instituição, é preciso conhecer o seu público alvo para poder prever com o menor índice de falhas o comportamento deste. Para tanto julga-se necessário conhecer melhor sobre o mercado no qual uma empresa está inserida, é importante realizar uma investigação no macro ambiente e suas influencias, como diz Malhotra (2006, p.66) “o contexto ambiental do problema, incluem informações passadas e previsões relativas ao setor e à empresa, recursos e restrições da empresa, objetivos do tomador de decisões, comportamento dos compradores, ambiente legal, ambiente econômico, e qualificações mercadológicas e tecnológicas da empresa”. Gitman (2010, p. 9) fala sobre a relação que deve existir entre o administrador financeiro, que tem por responsabilidade gerir todos os negócios financeiro de organizações, e ao que esse chama de teoria econômica, pois estes “precisam entender o arcabouço da economia e estar alertas para as conseqüências de níveis variáveis de atividade econômica e de mudanças de política econômica”, pois como fala Groppelli (2010, p.12) “os administradores financeiros devem ter certeza de que suas decisões de investir ou não, de aumento o capital ou não, sejam justificáveis”.

Para a sociedade, tendo como foco os investidores se justifica nas palavras de Kotler (2000, p.42) que afirma que “as empresas têm maiores chances de se saírem bem quando escolhem seus mercados-alvo com cuidado e preparam programas de marketing customizados”. E também conforme Vicente (2014, p.69) que diz “além de se olhar para os processos internos, os olhos das empresas precisam estar muito atentos para as demandas externas de cada um dos nichos e segmentos de mercado imobiliário”.

## 2 REFERENCIAL TEÓRICO

### 2.1 Bolha econômica e o mercado imobiliário

Caselani (2010) diz que agentes econômicos são indivíduos racionais, ou seja, estes tomam decisões baseados em conceitos de utilidade e maximização de valores, e ainda fala sobre a avaliação do mercado financeiro, tende a ser equivocada ao crer que este funciona de forma perfeitamente coerente e racional, mas o exemplo de uma bolha especulativa define o mercado, e grande parte de seus agentes como irracionais.

Uma bolha econômica ocorre quando um ativo é supervalorizado devido a grande procura por este no mercado, ou seja pelo comportamento irracional deste procurando obter um maior lucro devido aos acontecimentos momentâneos que inflam o preço do bem, que é vendido muito acima do seu valor fundamental criando assim a chamada “bolha” que pode perdurar por tempo indeterminado. Caselani (2010, p.4) exemplifica a bolha econômica como:

Quando um investidor decide transferir seu dinheiro de um fundo de ações para um fundo de renda fixa, ele pode estar especulando com a alta nas taxas de juros. É a existência de especulação entre os agentes econômicos que faz com que ocorram movimentos de compra e venda de ativos no mercado. Um movimento especulativo exacerbado leva à formação de bolhas.

Matos (2013) afirma que o mercado imobiliário caracteriza-se por gerar o desenvolvimento no espaço urbano possibilitando melhorias na qualidade de vida para a sociedade, proporcionando um crescimento da economia local ou regional, contudo auxiliando no crescimento do país pelo fato do grande volume de emprego gerado direta e indiretamente pelos serviços agregados como exemplo, incorporação imobiliária, corretagem, publicidade e sistema financeiro habitacional.

Iwata (2016, p.166) diz que “as principais modalidades de operações imobiliárias são: compra, venda, permuta, locação, administração, loteamentos, incorporações, administrações de condomínios, assessoria, consultoria imobiliária e parecer técnico de avaliação mercadológica”.

Segundo Vicente (2014, p.39) independentemente do tamanho da empresa “recomenda-se que ela tenha programa formal de análise do mercado, com relatórios periódicos, buscando as informações relevantes do seu negócio em jornais, revistas e

publicações profissionais e técnicas, sindicatos, universidades, IBGE e outras entidades setoriais”.

Pardo (2014, p.101) afirma que “sob a ótica do investidor, seja ele quem for, um investimento terá um objetivo de rentabilidade no tempo, ou seja, quanto espera ganhar e em quanto tempo espera que isso aconteça”, por tanto é preciso conhecer as definições de segurança, liquidez, e rentabilidade. Pardo (2014, p.103) afirma que segurança é:

A certeza do retorno do dinheiro aplicado. Mas para um entendimento correto do conceito de segurança, é melhor analisá-lo pelo seu oposto, o risco. Risco é a incerteza quantificável matematicamente. É bom saber que todo tipo de investimento tem um risco inerente de perda. Correr risco é aceitar a possibilidade de perda.

Para Pardo (2014, p.102) liquidez é a velocidade com que se transforma um investimento em dinheiro/moeda, pois “todo investidor espera poder, em um momento de emergência ou necessidade, converter seu investimento rapidamente em dinheiro”, este autor ainda define rentabilidade como sendo “o grau de rendimento proporcionado por um investimento pela valorização do capital ao longo do tempo”.

Pardo (2014, p.83) diz que “ao se investir em um imóvel em busca de retorno financeiro, o investidor procura um imóvel que lhe garanta a melhor rentabilidade do dinheiro investido”, desta forma os itens que devem ser analisados no investimento são o valor do imóvel, e a renda que este proporcionará. Pardo (2014) apresenta opções para investimento no setor imobiliário como sendo imóveis ainda na planta, apartamentos nos primeiros andares, imóveis industriais e imóveis para a locação, sendo que este último pode ser dividido em imóveis de alto padrão, com rendimento abaixo de 0,5 % a.m., e os imóveis de valor mais baixo destinado as classes D e E, podem apresentar rendimentos entre 0,7 % a.m. e 1,00% a.m.

Outra alternativa é a construção do imóvel que segundo Pardo (2014, p.89) ocorre quando um investidor “adquire um terreno em local de sua preferência, faz o projeto e executa a obra de acordo com o seu fluxo de caixa, ou seja, suas disponibilidades financeiras ao longo do tempo. Ao final da obra, normalmente esta tem um custo final menor do que adquirir um imóvel semelhante pronto”, Pardo (2014) ainda fala que lojas de rua, terrenos, imóveis para lazer, salas e escritórios como sendo nichos que vem atraindo investimentos nos últimos anos.

### 2.1.1 Contexto do cenário imobiliário

Vicente (2014, p.37) diz que “qualquer análise de mercado é, em suma, a compreensão de quais fatores externos e internos afetam diretamente o desempenho da empresa”, portanto é necessário ter consciência do todo e não apenas da parte, ou seja, além de conhecer as especificidades locais do mercado imobiliário, como tantos outros, é interessante acompanhar os acontecimentos a nível global.

Vicente (2014, p.39) afirma que

O mercado imobiliário é mais amplo do que o mercado da construção e o abrange no seu conceito. Dessa forma, quando nos referimos ao setor imobiliário, fazemos menção ao mercado da construção civil, mas também envolve proprietários fundiários, comerciantes de material para construção, consumidores, agentes financeiros, produtores de materiais para a construção, empreendedores do setor, projetistas e promotores, dentre outros.

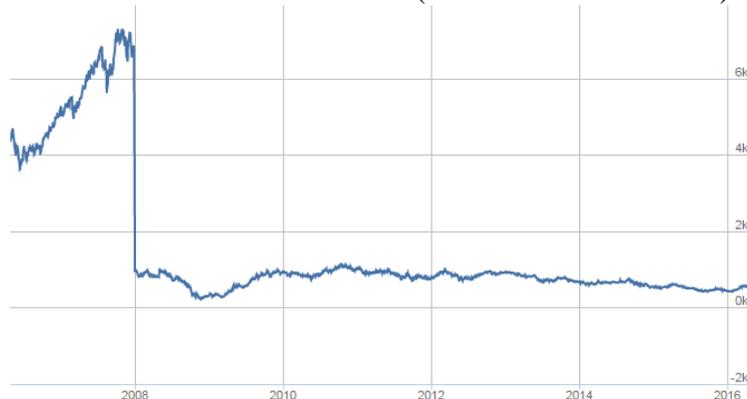
Por este motivo para acompanhar a nível mundial a variação do setor imobiliário é possível utilizar o IMOB (Índice Imobiliário da BM&FBOVESPA) que segundo o portal BM&FBovespa (s/d)<sup>5</sup> tem como objetivo “ser o indicador do desempenho médio das cotações dos ativos de maior negociabilidade e representatividade dos setores da atividade imobiliária compreendidos por construção civil, intermediação imobiliária e exploração de imóveis”, o portal ADVFN (S/d)<sup>6</sup> afirma que “as ações são selecionadas por sua liquidez e ponderadas na carteira do índice de acordo com o número de ações disponíveis para negociação no mercado”. A revista Exame (2016)<sup>7</sup> disponibiliza em seu portal um gráfico dos últimos 10 anos deste índice, como mostra a figura 01, neste gráfico observa-se um crescimento acelerado no valor durante o período de 2006 a 2007, para então haver uma queda brusca em 2008 que se deve ao fato da explosão da bolha imobiliária Americana neste ano.

<sup>5</sup> Disponível em <[http://www.bmfbovespa.com.br/pt\\_br/produtos/indices/indices-setoriais/indice-bm-fbovespa-imobiliario-imb-1.htm](http://www.bmfbovespa.com.br/pt_br/produtos/indices/indices-setoriais/indice-bm-fbovespa-imobiliario-imb-1.htm)> Acessado em: 28/04/2016.

<sup>6</sup> Disponível em <<http://br.advfn.com/bolsa-de-valores/bovespa/imb-IMOB/grafico>> Acessado em: 28/04/2016.

<sup>7</sup> Disponível em <<http://exame.abril.com.br/mercados/cotacoes-bovespa/indices/IMOB/grafico>> Acessado em: 28/04/2016.

Figura 01- Gráfico do IMOB nos últimos 10 anos (27/04/2006 – 27/04/16).



Fonte: Revista Exame (2016).

### 2.1.1.1 Cenário imobiliário brasileiro

Um dos índices que possibilitam a averiguação das condições do mercado imobiliário brasileiro é o FipeZAP que segundo a FIPE, Fundação Instituto de Pesquisas Econômicas, (S/d)<sup>8</sup>:

O Índice FipeZap de Preços de Imóveis Anunciados é o primeiro indicador com abrangência nacional que acompanha os preços de venda e locação de imóveis no Brasil. O índice é calculado pela Fipe com base nos anúncios de apartamentos prontos publicados na página do ZAP Imóveis e em outras fontes da Internet, formando uma base de dados com mais de 500.000 anúncios válidos por mês.

O portal rexperts (2015)<sup>9</sup> diz que o índice FipeZAP corrigido com o valor da inflação medida pelo índice IPCA, pois “o que realmente importa é saber quanto os imóveis valorizaram acima da inflação”. Entre 1979 e 1984 houve uma queda, ou seja os imóveis apresentaram desvalorização em relação a inflação; entre 1985 e 1986 ocorreu uma alta nos preços, que subiram do índice 61,92 para 186,96; entre 1987 e 1990 da mesma forma que os preços se elevaram repentinamente estes caíram, onde os imóveis se desvalorizam ao ponto de custar aproximadamente 20% do valor de pico observado em dezembro de 1986; entre 1991 e 2000 os preços se mantiveram estáveis acompanhando o valor da inflação deste período; entre 2000 e 2004 ocorreu uma queda de em torno de 32% no valor dos imóveis seguida por uma alta entre os anos 2005 e 2014, onde em 10 anos os imóveis tiveram uma valorização real de

<sup>8</sup> Disponível em <<http://www.fipe.org.br/pt-br/indices/fipezap/#metodologia>> Acessado em 29/04/2016.

<sup>9</sup> Disponível em <<http://rexperts.com.br/valorizacao-dos-imoveis-brasil-fipe-zap/>> Acessado em 29/04/2016.

algo em torno de 190% se comparado ao ano de 2004. Ao todo, de 1979 a 2014, houve uma variação de 53,38% no valor dos imóveis.

### **2.1.1.2 Cenário imobiliário municipal**

A nível municipal Vicente (2014, p.42) fala que é preciso monitorar se “o poder público ambiciona alguma ação específica sobre o setor imobiliário ou mesmo se há alguma perspectiva de grande intervenção urbana nos cenários do município no médio ou longo prazo”, para tal é possível acompanhar através do plano diretor da cidade, se este sofrer alterações em sua legislação ambiental ou mesmo nos em seus moldes burocráticos há a necessidade de uma revisão no planejamento sobre os investimentos. O plano diretor da cidade de Paranavaí (2006, p.42) comenta sobre as tendências para a expansão da malha urbana.

A expansão da malha urbana de Paranavaí ocorreu condicionada, entre outros fatores, pelo Ribeirão Suruquá (ao sul e sudeste), pelo aeroporto e Ribeirão Paranavaí (a oeste e noroeste), e a BR-376 (norte e nordeste). Estes dois últimos atualmente podem ser considerados limites físicos de integração entre a malha principal e a região do Jd. Morumbi (no caso do Ribeirão Paranavaí) e entre a malha principal e o distrito do Sumaré (no caso da BR-376). No caso do Ribeirão Suruquá, seu curso continua como limite final de ocupação urbana, exigindo atenção especial para a tensão potencial entre os loteamentos aprovados nos últimos anos, a fragilidade ambiental desta bacia e a necessidade de recuperação de suas margens.

Vicente (2014, p.43) afirma que “na atualidade, um fator que pode ser observado no mercado imobiliário é a estreita relação do setor com o sistema financeiro, forte alavancador tanto do crédito imobiliário quanto das incorporações e construções de novos prédios”, portanto é necessário entender como o sistema financeiro atua sobre este setor, no caso do Brasil uma forma de interação direto é o plano do governo Minha Casa, Minha Vida que de acordo com o portal governamental (S/d)<sup>10</sup> é definido como “um programa do governo federal que busca facilitar a conquista da casa própria para as famílias de baixa renda”. ZAP (2016)<sup>11</sup> veiculado pelo portal G1, mostra na figura 05 como o cenário instável pelo qual a economia brasileira vem passando influencia negativamente nos financiamentos de imóveis no Brasil e ainda afirma que:

<sup>10</sup> Disponível em <<http://www.minhacasaminhavid.gov.br/sobre-o-programa.html>> Acessado em 29/04/2016.

<sup>11</sup> Disponível em <<http://g1.globo.com/especial-publicitario/zap/imoveis/noticia/2016/04/o-auge-e-queda-do-mercado-imobiliario-em-uma-decada.html>> Acessado em 29/04/2016.

O mercado imobiliário brasileiro viveu a última década de muito dinamismo e passou por duas fases bastante distintas. Primeiro, acompanhando o ciclo econômico do país em alta, experimentou um forte crescimento e registrou o auge da prosperidade. Porém, com a desaceleração da economia brasileira nos anos mais recentes, entrou em uma curva descendente significativa.

De acordo com o índice FipeZAP, citado no portal G1 (2016)<sup>12</sup> terminou o ano de 2015 com o preço para venda de imóveis com alta de 1,32%, “esta foi a menor alta anual registrada pelo FipeZap, cuja série histórica foi iniciada em 2010. Como a inflação esperada para o IPCA (IBGE) no período é de 10,72%, o preço médio anunciado do metro quadrado apresentou queda real de 8,48% no ano passado”.

### **3 PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS**

Utilizar-se há o tipo de pesquisa exploratória, devido ao fato de ser um assunto atual e de pouco conhecimento construído sobre o assunto, este tipo de pesquisa, conforme Gil (2008) tem como intuito de proporcionar visão geral, aproximar um assunto ainda pouco conhecido, pouco explorado familiarizando sobre determinado fato.

A natureza é do tipo qualitativa e quantitativa, conforme com Richardson (2012) o método quantitativo, é caracterizado pelo emprego da quantificação tanto nas modalidades de coleta de informações, quanto no tratamento delas por meio de técnicas estatísticas, ou seja, traduzir em números as opiniões e informações para então obter a análise dos dados e, posteriormente, chegar a uma conclusão. Qualitativa, propondo uma pesquisa sobre os interesses e tendências dos possíveis compradores/locatários, focando desta forma em algo que não é mensurável, ou seja, algo que não pode ser expresso de forma numérica, mas sim de acordo com suas particularidades. Desta forma não sendo possível a aplicação única e distinta de um método estatístico.

Como método de coleta de dados foi utilizado o questionário (para a etapa quantitativa), que Gil (2012, p.121) define como “a técnica de investigação composta por um conjunto de questões que são submetidas a pessoas com o propósito de obter informações sobre conhecimentos, crenças, sentimentos, valores, interesses, expectativas, aspirações, temores, comportamento presente ou passado etc”. Malhotra (2006, p.290) afirma que um questionário tem como objetivo “transformar a informação desejada em um conjunto de

---

<sup>12</sup> Disponível em <<http://g1.globo.com/economia/seu-dinheiro/noticia/2016/01/preco-dos-imoveis-tem-queda-real-de-848-em-2015-diz-fipezap.html>> Acessado em 29/04/2016.

perguntas específicas que os entrevistados tenham condições de responder”. Também, a entrevista (para a etapa qualitativa), que segundo Gil (2008, p.109) define-se como “uma técnica em que o investigador se apresenta frente ao investigado e lhe formula perguntas, com o objetivo de obtenção dos dados que interessam à investigação”.

Na etapa quantitativa foram entrevistados arquitetos e engenheiros civis presentes na data de pesquisa na Associação Profissional dos Engenheiros e Arquitetos de Paranavaí (APEAP)<sup>13</sup> buscando conhecer detalhes sobre as futuras construções e as em andamento na cidade como tamanho, número de cômodos, e o fim destas. Os engenheiros civis foram escolhidos como amostra não probabilística para o estudo pela sua função na área imobiliária. Conforme a lei<sup>14</sup> 5.194/66, art 1º é necessária a presença de um profissional da área de engenharia nos empreendimentos de “edificações, serviços e equipamentos urbanos, rurais e regionais, nos seus aspectos técnicos e artísticos”. Para a etapa qualitativa foi efetuada uma entrevista semiestruturada com Juliana Franco professora e pesquisadora da área, devido à conveniência e a sua familiaridade com o assunto para colher informações sobre investidores, a variação do montante investido na área e motivações do setor, como por exemplo, facilidades de financiamento.

Foi utilizada uma amostragem não probabilística que segundo Gil (2008, p.91) “não apresenta fundamentação matemática ou estatística, dependendo unicamente de critérios do pesquisador” tornando este método duvidoso sobre a veracidade de seus dados, mas possui como ponto positivo o menor custo e o tempo empreendido. Richardson (2012, p.244) afirma que a análise de conteúdo “é uma técnica na qual resulta difícil prever quanto trabalho se requer para chegar a um nível aceitável de confiabilidade. Por esse motivo o pesquisador que planeja um projeto que utilize esse tipo de análise deve estar preparado para investir tempo considerável no desenvolvimento”.

## **4 APRESENTAÇÃO E ANÁLISE DOS DADOS**

### **4.1 Etapa quantitativa**

Foi aplicado no dia 19 de agosto de 2016 durante uma confraternização dos associados da Associação Profissional dos Engenheiros e Arquitetos de Paranavaí (APEAP), um

<sup>13</sup> Informações disponíveis em < <http://apeap.com.br/quem-somos/> > Acessado em: 16 Mai 2016.

<sup>14</sup> Disponível em < [http://www.planalto.gov.br/ccivil\\_03/leis/L5194.htm](http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/L5194.htm) > Acessado em: 20 Mai 2016.

questionário com 19 perguntas aos presentes. A APEAP possui 99 associados e destes estavam presentes 11, sendo que um deles respondeu inadequadamente o questionário tendo que ser excluído do grupo de respostas, portanto foram entrevistados 10,1% do total sendo 8 engenheiros civis e 2 arquitetos. Caracterizando os respondentes, em média já exercem a profissão há 21,4 anos, e que estão associados à APEAP há 16,6 anos.

Dos projetos residenciais, consta que os clientes que procuram os profissionais são, em 90% dos casos, pessoa física e que em 70% das vezes não tem um projeto em mente, sendo que aproximadamente 58,3% destes clientes buscam construir para moradia própria. Essas construções projetadas tem em média 114,4m<sup>2</sup> de área construída ao passo que 41,7% constroem para venda ou locação. Segundo os respondentes, estes imóveis tem valor médio de R\$80.000 a R\$130.000, valor que se enquadra no limite para o financiamento do imóvel pelo programa Minha Casa, Minha vida.

Dos projetos para fins comerciais (salas comerciais, barracões e etc.), sua metragem em área construída tem em média 235,55m<sup>2</sup> e destes aproximadamente 60% tem interesse em vender este imóvel enquanto os outros 40% buscam uma renda fixa mensal com a locação.

Mesmo que 100% dos respondentes concordam que o setor está em queda devido as ultimas alterações do governo sobre o programa de incentivo do setor, 70% ainda afirma que o mercado imobiliário é um bom investimento com 90% afirmando ser um investimento de longo prazo.

#### **4.2 Resultados da etapa qualitativa**

Juliana Franco possui graduação e mestrado em Economia (UEM), doutoranda em Economia (UEM). Atualmente é professora das disciplinas de Mercado de Capitais, Análise e viabilidade de projetos, Mercado Imobiliário e Mercados futuros e opções da UniCesumar e do Departamento de Economia da UEM e é sócia da Empresa - Economy Consultoria e Assessoria Empresarial.

Conforme resultados da entrevista foi possível observar que a as grandes construtoras ainda investem em pesquisa de mercado, por causa do auto investimento inicial, mas os pequenos construtores não possuem esta prática, “tomando as decisões de acordo com as informações que o próprio mercado apresenta, como a valorização ou não dos imóveis que são um indicador do aquecimento ou não da demanda”. E com relação ao mercado brasileiro na atual conjuntura econômica, “a tendência é de desaceleração da valorização dos imóveis” e

até mesmo de queda no preço dos imóveis e dos aluguéis. Cada região possui características próprias, por exemplo, “grandes metrópoles como Curitiba e São Paulo tem imóveis sendo vendidos com valor abaixo de 20 a 30% do valor original”.

Nos grandes centros os imóveis são mais caros, pois a procura é mais elevada e os terrenos são mais valorizados, já as cidades do interior possuem valor dos imóveis mais baixos, principalmente por causa do valor dos terrenos. A entrevistada diz que de forma geral, imóveis perto de pontos de valorização como o centro da cidade, universidades, shoppings centers, supermercados, são mais caros que os localizados em regiões mais afastadas. Conforme suas pesquisas, em 2015 e 2016 não houve alterações significativas nos valores praticados tanto no aluguel como na venda.

O que é levado em consideração para que ocorra a precificação do imóvel são os fatores de oferta e demanda como: custo da construção em  $m^2$ , localização, segurança, disponibilidade de crédito, custo do crédito determinado pela taxa de juros, fatores de empregabilidade e renda do consumidor. Fator estes que também são as razões do crescimento no setor em Paranavaí, conforme constata Juliana.

Com relação à construção de imóveis para fins comerciais ou de moradia, foi visto que a construção de imóveis para fins comerciais, no caso de locação, é para ter uma renda planejada para o futuro, como um complemento da aposentadoria, já as pessoas que constroem para vender, estão apostando na política creditícia do governo, visto que, “as pessoas que compram imóveis sem precisar de um financiamento são a minoria no Brasil e também estão analisando o grande déficit habitacional brasileiro que ainda é muito alto”.

Tendo em vista a experiência no mercado imobiliário, em seus 8 anos de pesquisa no mercado local, o padrão mais procurado são imóveis menores, tanto terrenos como casas e apartamentos, perto de regiões de atração, como universidades, que possuem grande procura para locação e preço mais baixos. No caso de terrenos de 300 a 400  $m^2$ , no caso de apartamentos, 50 a 70  $m^2$  e casas em torno de 100 a 150  $m^2$ .

Pensando na construção civil como investimento, ficou claro que se considerar a valorização do imóvel no cálculo é rentável sim, porém, pensar apenas no retorno do aluguel, não se torna interessante “visto que fica em torno da rentabilidade da poupança, que é de 0,5% ao mês”.

## 5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

O contexto do cenário imobiliário pode ser acompanhado a nível mundial a variação do setor imobiliário é possível utilizar o IMOB (Índice Imobiliário da BM&FBOVESPA) que tem como objetivo indicar o desempenho médio das cotações dos ativos de maior negociação e representação dos setores da atividade imobiliária compreendidos por construção civil, intermediação imobiliária e exploração de imóveis. Outro índice que possibilita a pesquisa das condições do mercado imobiliário brasileiro é o FipeZAP que por sua vez é o primeiro indicador com abrangência nacional que acompanha os preços de venda e locação de imóveis no Brasil com o índice calculado pela Fipe com base nos anúncios publicados na página do ZAP Imóveis e em outras fontes da Internet.

Respondendo ao objetivo de contextualizar o cenário imobiliário Brasileiro, levando em consideração estes índices, é possível perceber uma queda brusca no setor de construção civil no ano de 2008, devido a explosão da bolha imobiliária americana, porém o valor das negociações praticadas no Brasil neste setor, no ano em questão, não tiveram queda mas, mantiveram-se em ascensão até 2015, ano em que os imóveis tiveram a menor alta no preço de venda nos últimos 10 anos, e ao que tudo indica fechará o ano de 2016 com queda no preço praticado para a locação destes.

Respondendo ao objetivo específico de levantar informações sobre alguns padrões no mercado imobiliário regional da cidade de Paranavaí-PR, foi possível verificar que, no âmbito municipal, para a construção civil é importante antes de tomar decisões sobre as características do imóvel que será construído levar em consideração o plano diretor da cidade, para que seja possível adiantar-se a alguma ação direcionada de crescimento do município obtendo desta forma alguma vantagem competitiva através de uma valorização do imóvel. Foi também constatado que existe tanta procura para imóveis de forro quanto de laje, e que na maioria quase que absoluta os imóveis são de três quartos e dois banheiros, com média de 114,4 m<sup>2</sup> de construção para residenciais e de 235,55m<sup>2</sup> para comerciais, e que estes imóveis residenciais tem valor venal de R\$80,000 a R\$130,000, faixa de preço que se enquadra para o financiamento do programa crédito da Caixa Econômica Federal, Minha Casa, Minha Vida.

Respondendo ao objetivo específico de identificar aspectos para tomada de decisão de investimento imobiliário da região da cidade de Paranavaí-PR, conforme resultados da etapa

qualitativa, foi possível observar que grandes construtoras investem em pesquisa de mercado, enquanto pequenos construtores não possuem esta prática devido ao custo desta. Tem-se percebido a opção por investir em imóveis menores até para que o valor do aluguel possa ser condizente com o mercado atual, e é inteligente buscar locais valorizados como ao redor de centros de ensino. Os construtores primeiro analisam o aquecimento do mercado para construir e ofertar os imóveis. O preço tem sido determinado conforme o custo da construção acrescido dos fatores de demanda.

Levando em consideração a intensão de investimentos futuros, e respondendo a questão sobre a situação atual do mercado imobiliário em Paranavaí – PR e suas tendências, a pesquisa realizada com os profissionais da área em estudo (engenheiros civil e arquitetos) contribuiu para a mensuração de dados relevantes sobre a atual economia e diagnosticou-se a demanda desaquecida do setor. Enquanto na pesquisa qualitativa foi possível inferir que se a economia vai bem e as pessoas possuem emprego, renda e crédito o setor fica aquecido. Levando em conta a crise econômica Brasileira foi sugerido optar pela aquisição de imóveis com maior liquidez para venda e maior giro para aluguel, visto que a tendência do setor imobiliário é de desaceleração da valorização dos imóveis, podendo até apresentar uma queda no preço dos imóveis e também dos aluguéis.

Portanto não se deve investir seja neste setor ou em qualquer outro sem antes compreender as necessidades e/ou desejos dos consumidores, por exemplo, consumidores cuja prioridade é segurança e qualidade do imóvel, o preço não é o determinante da compra, e compram imóveis mais caros.

O fator limitador desta pesquisa foi a dificuldade de entrevistar uma amostra maior na etapa quantitativa para melhor interpretação dos dados, percebeu-se divergência de opiniões por parte dos entrevistados o que teria dificultado um resultado mais equitativo. Enquanto para a parte qualitativa observou-se a falta de um profissional, pesquisador neste segmento na localidade para que este pudesse esclarecer com mais dados concretos este cenário, existindo portanto a necessidade de encontrar um em outro município da região. Sugere-se para novas pesquisas o acompanhamento da economia, cíclica que exerce influencia não só o setor imobiliário mas em outros diversos, logo faz-se necessários para melhorar o entendimento acerca do segmento, mensuração de dados no decorrer dos tempos.

## REFERÊNCIAS

- BRASIL, Plano Diretor de Paranavaí PR. **Ambiens Cooperativa**, 2006. Disponível em <<http://docslide.com.br/documents/plano-diretor-analise-tematica-paranava.html>> Acessado em 28 Abr 2016.
- CASELANI, César Nazareno (ano). **A irracionalidade das bolhas**. 2010. Disponível em: <<http://bibliotecadigital.fgv.br/ojs/index.php/gvexecutivo/article/view/34947/33730>>. Acessado em: 16 Mar 2016.
- CHIAVENATO, Idalberto. **Introdução à teoria geral da administração**. 3. ed. Elsevier, Rio de Janeiro, 2004.
- GIL, Antonio Carlos. **Métodos e Técnicas de pesquisa social**. 6. ed. Atlas, São Paulo, 2008.  
\_\_\_\_\_. **Métodos e técnicas de pesquisa social**. 6. ed. Atlas, São Paulo, 2012.
- GITMAN, Lawrence J. **Princípios de administração financeira**. 12. ed. Pearson Prentice Hall. São Paulo, 2010.
- GROPPELLI, A. A. e NIKBAKHT, Ehsan. **Administração financeira**. 3. ed. Saraiva. São Paulo, 2010.
- IWATA, Claudete Cristina. **O papel legal do gestor imobiliário**. Centro Universitário de Maringá, Núcleo de Educação a Distância. Maringá. 2016.
- KOTLER, Philip e Armstrong, Gary. **Princípios de Marketing**. 12. ed. SP: Pearson Prentice Hall, 2007.
- KOTLER, Philip. **Administração de marketing: a edição do novo milênio**. 10. ed. São Paulo. Pearson Prentice Hall, 2000.
- LAS CASAS, Alexandre Luzzi. **Administração de marketing: conceitos, planejamento e aplicações à realidade brasileira**. São Paulo. Atlas, 2006.
- MALHOTRA, Naresh K. **Pesquisa de marketing: uma orientação aplicada**. 4. ed. Porto Alegre. Bookman, 2006.
- MATOS, Débora. **Introdução ao mercado imobiliário**. Instituto Federal do Paraná, Educação a Distância. E-Tec Brasil. 2013. Disponível em: <<http://assis.ifpr.edu.br/wp-content/uploads/2014/11/Introdu%C3%A7%C3%A3o-ao-Mercado-Imobili%C3%A1rio.pdf>> Acessado em: 28 Abr 2016.
- MINTZBERG, Henry. **Safári de estratégia: um roteiro pela selva do planejamento estratégico**. 2. ed. Porto Alegre: Bookman, 2010.
- PARDO, Paulo. **Sistemas de Investimentos Imobiliários**. Centro Universitário de Maringá, Nucleo de Educação a Distancia Maringá, 2014.
- RICHARDSON, Roberto Jarry e colaboradores. **Pesquisa Social: Métodos e Técnicas**. 3. ed. Atlas, São Paulo, 2012.
- VASCONCELLOS FILHO, Paulo de. **Análise ambiental para o planejamento estratégico**. Revista de administração de empresas. Vol 12 no.2. SP:Maio/Junho, 1979. Disponível em <[http://www.scielo.br/scielo.php?script=sci\\_arttext&pid=S0034-75901979000200009](http://www.scielo.br/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0034-75901979000200009)> Acessado em: 28 Mar 2016.

VICENTE, Flávio Marcelo Gonçalves. **Planejamento em Negócios e Empreendimentos Imobiliários**. Centro Universitário de Maringá, Nucleo de Educação a Distancia. Maringá, 2014.