

# **A IMPORTÂNCIA DA LOCALIZAÇÃO NAS INCORPORAÇÕES**

Karoline Aguiar de Carvalho – eng.karvalho@gmail.com

Keishi Neves Horiguchi – k.n.horiguchi@gmail.com

Pedro Bueno Machado Rodrigues Torres – pedrottorres1996@gmail.com

Ricardo Neder Yaktine – ricardoyaktine128@gmail.com

Rodrigo Parron Mesa – rodrigo\_mesa@hotmail.com

Dr. Henrique Dinis (orientador) – henrique.dinis@mackenzie.br

## **RESUMO**

A incorporação imobiliária é uma atividade econômica que consiste na aquisição de um terreno, na construção de um empreendimento e na venda deste em unidades ou por completo. Para que se tenha sucesso é preciso que haja um estudo de viabilidade no início do processo, e este começa com o terreno. Este deve possuir ocupação ordenada do solo urbano baseado nos moldes do Plano Diretor e da regulamentação ambiental promovida pelo Estado. Com isso, bem regulamentada e exercida, permite o desenvolvimento do mercado imobiliário, que tem grande impacto na circulação de riqueza e na geração de empregos. A captação de recursos privados para a construção de edifícios requer, porém, a regulamentação para que sirva como incentivo aos empreendedores e confira segurança aos adquirentes de que a obra será executada, o condomínio edilício será construído e as unidades autônomas lhes serão entregues. O texto aborda um dos pilares para que um produto de incorporação obtenha sucesso: a localização. Foram analisados dois produtos similares de localizações diferentes de uma mesma incorporadora: um que obteve sucesso, e outro que não conseguiu chegar no resultado esperado. A partir disso, após a discussão dos resultados, o texto determina que o edifício que conseguiu englobar seu público alvo foi o que obteve sucesso, ou seja, apesar dos dois prédios possuírem uma ótima localização, não é o suficiente para que este seja um produto com bom resultado.

Palavras-chave: Incorporação. Mercado imobiliário. Localização.

## **THE IMPORTANCE OF LOCATION IN REAL ESTATE DEVELOPMENTS**

### **ABSTRACT**

Real estate is an economic activity that consists of land acquisition, the enterprise construction and the sale of it in units or completely. In order to succeed, there needs to be a feasibility study at the beginning of the process and this starts with the land. It must have an orderly occupation of the urban land in the molds of the Master Plan and the environmental regulation promoted by the State. This

activity well-regulated and exercised, allows the development of the real estate Market that has a great impact in the wealth circulation and the generation of employments. The reception of private resources for the construction of buildings requires however regulation that serves as an incentive to entrepreneurs and checks safety to buyers that the work will be executed, the joint owned property will be constituted and the autonomous units will be delivered. The present text covers one of the most important things for a real estate product to succeed: location. Two similar products of different locations of the same developer were analyzed: one that succeeded, and another that could not reach the expected outcome. Said that, after the results discussion, the text determines that the building that managed to encompass its target audience was the one that succeeded. So, despite that both buildings have a great location, that's not enough to achieve a great outcome.

Key-words: Real Estate Development. Real Estate Market. Location.

## **1 INTRODUÇÃO**

De acordo com artigo 28, parágrafo único da Lei 4591/64, incorporação é definida como “atividade exercida com o intuito de promover e realizar a construção, para alienação total ou parcial, de edificações ou conjunto de edificações compostas de unidades autônomas”.

A incorporadora é responsável pela articulação do empreendimento: mapeia e entende as necessidades e oportunidades, realiza os estudos de viabilidade, adquire o terreno e projeta o empreendimento. Quando o adquirente compra um apartamento em um determinado edifício, está fechando negócio com a incorporadora e é com esta que se relacionará.

Não obrigatoriamente o incorporador deve efetivar a obra, mas deve se envolver ou realizar a venda das edificações que estão sendo ou que irão ser construídas. Essa pessoa física ou jurídica deve registrar as unidades autônomas no cartório competente de Registro de Imóveis para que estas possam ser negociadas. “Portanto, o passo mais importante para que o incorporador inicie a divulgação e vendas das unidades é o registro da incorporação. Este número de registro deverá constar dos anúncios e em qualquer publicidade do empreendimento” (ALMEIDA, 2015).

“A realização de incorporações imobiliárias caracteriza-se pela utilização dos três fatores clássicos de produção – terra, capital e trabalho – visando obter lucro econômico, através da construção de edificações destinadas a usufruto condominial” (BALARINE, 1997).

De acordo com Mazócoli (2019), “o motivo do contrato de incorporação compreende um conjunto de ações e atos, que vai desde formulação da ideia, elaboração de um plano, concretizando-se com memoriais descritivos, plantas, cronogramas de obras e após aprovação do projeto a averbação da construção no registro de imóveis; a individualização ou discriminação do direito de propriedade (abertura de matrícula) ”.

“Importante ressaltar que os investidores sejam eles, empreendedores, incorporadores, construtores ou particulares, buscam atingir algum benefício com o empreendimento projetado e, antes de decidir, fazem uma avaliação cuidadosa e rigorosa para assegurar que o projeto proposto pode efetivamente atingir seus objetivos” (BALARINE, 1997). No caso da construção civil, quando uma nova construção é investigada, denomina-se tradicionalmente de “análise de viabilidade”.

O investimento no setor imobiliário é de suma importância para a sua manutenção e o desenvolvimento das atividades a ele associadas. Sob outro ângulo, neste mercado muitos profissionais da construção civil não possuem acesso às informações que possam direcionar os seus trabalhos ao lançamento de novos empreendimentos no mercado imobiliário de maneira mais segura e planejada (GONZÁLEZ, 2003). De acordo com Fundação Instituto de Administração (FIA), o mercado imobiliário nada mais é do que o “setor da economia em que são negociados os chamados bens imóveis”, ou seja, é aquele em que “ocorrem as negociações referentes a um terreno e/ou à área construída sobre ele”. Portanto, mercado imobiliário e construção estão intimamente relacionados entre si, gerando possibilidades de enriquecimento.

É necessário considerar o terreno por completo no mercado imobiliário, desde seu subsolo até sua superfície, as edificações que já foram implantadas no terreno, se houve trabalho humano nele, como plantações, também, considerar os elementos pertencentes ao próprio terreno, como árvores. Toda vez que ocorre uma compra, venda ou locação dos imóveis, seja para fins pessoais ou comerciais, há uma negociação no mercado imobiliário. Em grandes cidades, como São Paulo, a maior parte da área disponível para um empreendimento, já está ocupada por construção. Dependendo da região, o custo pode ser ainda maior mesmo que não ocorra edificações.

O processo de incorporação imobiliária é dividido em etapas, sendo estas: viabilidade econômica e comercial, análise do terreno, projeto do empreendimento, aquisição do terreno e registro de imóveis no cartório, aprovação do projeto de construção, memorial de incorporação, registro da incorporação imobiliária, lançamento do empreendimento, construção civil e registro da instituição de condomínio.

Em relação à viabilidade econômica e comercial, de acordo com Balarine (1997), “a decisão do empresário em investir num projeto específico dependerá não apenas da perspectiva de geração de lucros, como também da existência de financiamento para a produção e potenciais compradores. Esta dupla dependência exige utilizar método racional auxiliar à tomada de decisão em momento anterior ao comprometimento com elevados dispêndios”, assumindo que o lançamento da incorporação está relacionado com dois fatores. O primeiro fator é o econômico que tem por intuito o retorno do capital e a razão de custo-benefício da incorporação. O segundo fato é o financeiro que visa a obtenção de recursos para o financiamento do produto e do cliente.

O valor do terreno e do futuro empreendimento imobiliário depende também da localização e da infraestrutura da região onde a área está localizada. Para conseguir chegar ao preço do solo e ao lucro obtido com sua atividade de incorporação, o incorporador determina, através da observação do mercado, o preço estimado que poderá cobrar por seu produto.

Para estimar a lucratividade, a construtora pode usar índice Valor Geral de Vendas (VGV) que é calculado pela soma do valor potencial de venda de todas as unidades de um empreendimento lançado. O VGV indica a viabilidade do projeto do ponto de vista comercial e permite avaliar o potencial e o desempenho do mercado imobiliário. Deve-se deduzir três elementos: o custo de construção, custo operacional e legal e a margem mínima de lucro previamente estabelecida por cada incorporadora. Após estabelecer o VGV, o restante será dividido entre pagamento pelo terreno e lucro líquido da incorporação. É dentro dessa última quantidade que tem o início a disputa em torno da formação do preço do solo.

Segundo o Manual Técnico de análise da viabilidade e de terrenos da Companhia de Desenvolvimento Habitacional e Urbano de São Paulo (CDHU, 2018), um de seus desafios “é promover a oferta de moradias com a qualidade de vida necessária e desejável a partir de critérios técnicos, sociais, ambientais e econômicos”. O desafio da adequada escolha do terreno é realizado ao se definir as estratégias das demandas que devem ser atingidas, que subsidiará as demais etapas de produção dos empreendimentos.

É importante avaliar o potencial do terreno, considerando as características físicas, localização, infraestrutura, vocação imobiliária, as limitações legais quanto ao uso e ocupação e possíveis restrições ambientais e relativas ao patrimônio histórico e cultural.

As características essenciais para a viabilidade de terreno é que este deve ocupar com prioridade os vazios urbanos inseridos em regiões com redes de infraestrutura implantadas, existência de comércio básico, equipamentos públicos implantados e transporte urbano. Deve-se considerar que a localização dos terrenos seja compatível com as condições de infraestrutura existentes, que esteja adequada às diretrizes físico-territoriais de desenvolvimento urbano do Município e/ou de planejamento regional, alto índice de aproveitamento do terreno, ou seja, grande porcentagem de área passível de ocupação com edificações, respeitando as especificidades físico-regionais. Deve-se, também, compatibilizar o porte e características físicas do terreno, ao perfil de renda dos interessados, ou seja, evitar situações onde a guarda, manutenção e preservação de setores não edificáveis fiquem sob a responsabilidade da população (internas aos lotes ou condomínios).

O terreno tem que se situar em regiões próximas aos centros de emprego, comércio diversificado e serviços, ou ter possibilidade de acesso aos mesmos, através de transporte coletivo. Para avaliação das condições de acesso não se deve levar em consideração apenas o tráfego de veículos automotivos, mas principalmente as condições de trafegabilidade para pessoas sem ou com

deficiências, temporárias ou permanentes, com mobilidade reduzida (idosos, gestantes, obesos, crianças e pessoas de baixa estatura), bem como indivíduos sem deficiência motora, com crianças de colo, carregando carrinhos ou bagagens/pacotes. Não deve situar-se em áreas sujeitas a movimentos de terra (encostas instáveis, anfiteatros naturais, pedreiras), áreas alagadiças ou de várzeas (solos de baixa capacidade de suporte de fundações) e nem áreas com afloramento rochoso (presença de blocos e matacões). Terreno não deve possuir declividades predominantemente superiores a 25% (salvo situações específicas de caráter físico regional).

A análise da região é de suma importância para o sucesso do empreendimento. Os terrenos em áreas centrais tornam-se cada vez mais escassos o que abre um nicho de mercado para o investimento de incorporadoras com lançamentos em bairros mais afastados do centro. Porém, no caso da cidade de São Paulo, os melhores bairros localizados nas regiões centrais não possuem mais terrenos disponíveis, como Moema, Pinheiros, Sé, Consolação e Itaim Bibi. As regiões mais afastadas carecem da infraestrutura mínima necessária para que uma incorporadora se arrisque a erguer um empreendimento naquele local. Ao menos 11 grandes bairros paulistanos já tiveram seu potencial de construção esgotado, de acordo com as regras do atual plano diretor regional. Então, os terrenos nessas regiões, onde não é possível construir, perdem valor, pois não despertam mais o interesse das incorporadoras e os preços dos imóveis já construídos tendem a subir nessas regiões, uma vez que cresce a chance de que a oferta de novos apartamentos seja menor que a demanda.

O projeto do empreendimento, segundo Fabricio e Melhado (2003), parte de uma demanda de mercado mais ou menos conhecida e culminam com a entrega do edifício para ser utilizado, operado e mantido pelos usuários. O processo de desenvolvimento acontece em três partes. Inicialmente, um empreendedor decide construir um novo produto usando sua experiência pessoal e analisando a demanda do mercado e inicia o desenvolvimento de um programa, após essa etapa é colocado um arquiteto no processo, que identificará falhas e contribuirá para a evolução do projeto. Finalmente, entra a construtora, que também mostrará falhas no projeto, principalmente relacionadas a construção, chegando assim ao produto final a ser construído.

Liu (2010) diz que o escopo do empreendimento é composto pelas diretrizes iniciais determinadas pelo empreendedor. Estas diretrizes, geralmente em forma de dados analíticos e traduzidas posteriormente pelos arquitetos e projetistas, determinam não só a configuração física do edifício, mas também suas linhas gerais de operação e de desempenho econômico e financeiro. Elas resumem as expectativas do empreendedor para o projeto e são as principais referências para posterior avaliação de seu sucesso.

Referente a aquisição do terreno, esta pode ser por compra ou por permuta. São regidas pela Lei 4.591/64. A primeira é realizada através de um contrato de compra e venda, e define que o

pagamento pelo terreno deve ser realizado em dinheiro. Já no segundo caso, o pagamento é feito com outro bem.

Quando o incorporador obtiver o terreno ou a permissão do proprietário, “deverá proceder junto a prefeitura para efetuar a chamada consulta prévia do terreno, informando-lhe a localização, inscrição imobiliária e o número da matrícula do registro do terreno para que a Prefeitura informe as diretrizes urbanísticas para o empreendimento que será edificado” (MAZÓCOLI, 2019).

O parcelamento do solo pode ser realizado por desmembramento ou por loteamento. Assim, “loteamento é a subdivisão em lotes destinados a edificação, com abertura de novas vias de circulação, de logradouros públicos ou prolongamento, modificação ou ampliação das vias existentes” e o desmembramento “é a subdivisão lotes destinados a edificação, com aproveitamento do sistema viário existente, desde que não implique a abertura de novas vias e logradouros públicos, nem prolongamento, modificação ou ampliação dos já existentes” (MAZÓCOLI, 2019).

Para dar procedimento ao empreendimento é necessário primeiro aprovar o projeto arquitetônico junto a prefeitura do município em que este será realizado. Com a aprovação, pode ser emitido o Alvará de Construção. E só após obter este é permitido o registro da incorporação.

De acordo com a Lei 4.591/1964, é necessário que a construtora apresente documentos para comprovar que possui integridade e condições financeiras mínimas para entregar o empreendimento. Caso estes não sejam apresentados, a empresa tenha ações na justiça ou débitos de impostos, o cartório pode negar o registro de incorporação imobiliária.

Registro da Incorporação Imobiliária é “a apresentação no cartório de registro de imóveis da documentação exigida na lei gerando um número de registro. O incorporador só poderá negociar as unidades autônomas após o registro da incorporação” (ALMEIDA, 2015). A partir desse registro, “o imóvel passa a ter determinação específica: nele será construído um condomínio edilício, formado por unidades autônomas, das quais cada proprietário poderá usar e dispor livremente, e áreas de uso comum, em que haverá o domínio comum de todos os proprietários. É proibida, antes do registro, a venda, promessa de cessão, as cartas propostas, recibos de opção, procurações com poderes para adquirir, e a reserva de unidade, por estar adjacente a promessa de venda” (MAZÓCOLI, 2019).

Segundo Mazócoli (2019), após o registro da incorporação, o incorporador pode “colocar à venda frações ideais com as unidades em construção por oferta pública, isto é, a todo e qualquer interessado. A venda é feita por meio de contratos, contendo a identificação das partes (Incorporador e adquirente/comprador. O incorporador deve “estabelecer os elementos reveladores de sua área total e área privativa; número das partes internas; prazo para a conclusão da obra; localização do empreendimento; orçamento do custo da obra; obrigações das partes; tudo mais devendo constar no memorial descritivo, com a completa discriminação dos encargos e a regulamentação de direitos e

deveres”. A venda das unidades pode ser feita através de divulgação do empreendimento em diversas mídias, como jornais, revistas, redes sociais.

Após o lançamento imobiliário começa o desenvolvimento dos projetos executivos e o orçamento da obra, além da seleção e contratação da construtora responsável por executar a obra, e o tipo de contratação desta (por administração, por empreitada global, entre outras). Após o fim da obra são produzidos os manuais do síndico e do proprietário, e realizadas as vistorias de “habite-se” e dos clientes e síndicos, e a entrega das chaves. Concluindo estes, é realizada a assembleia de condomínio, que é o ato jurídico da instituição do condomínio, na qual é feita a individualização das matrículas de todas as unidades autônomas que foram registradas junto ao cartório de imóveis. Na assembleia também é realizada a votação para a aceitação da Minuta da Convenção de Condomínio e do Regimento Interno, para qual é necessário um quórum mínimo de 2/3.

Partindo dessas análises, tem-se um problema de pesquisa: Como a localização orienta o processo de incorporação e define o produto final?

Ultimamente o mercado imobiliário está cada vez mais competitivo, pois o consumidor tem se tornado cada vez mais exigente. Com o uso do meio eletrônico, estes realizam pesquisas sobre as opções de empreendimento e comparam as formas de pagamento, analisando então o que cada empresa oferece. A empresa tem dupla função, criar uma relação de confiança com o cliente e oferecer um produto imobiliário que atinja às suas expectativas.

Por isso, as imobiliárias passam a investir no marketing imobiliário para melhorar as experiências dos clientes e seus resultados. O marketing imobiliário é um conjunto de ações e pesquisas que visam compreender as necessidades do público e pensar em estratégias para criar uma experiência de consumo mais satisfatória.

Contudo, cabe ao empreendedor definir a localização em que pretende conceber o imóvel. De acordo com Mesquita (2017), uma das questões que não deve ser ignorada é o fluxo de pessoas nesse local. Sendo assim, antes de escolher definitivamente o local, é fundamental observar como é o fluxo de pedestres e carros na região e dar preferência às ruas mais movimentadas e que dão acesso a outros bairros, aumentando a visibilidade do edifício. Juntamente com o fluxo de pessoas, analisa-se também a acessibilidade do ponto em questão.

A localização também interfere diretamente no padrão do empreendimento. Para um edifício considerado de Alto Padrão, estar num local considerado de área “nobre”, faz toda diferença. Estar próximo a shoppings, escolas, bancos, hospitais de referência, bares, restaurantes de referência, são fatores para este local ser privilegiado e apresentar mais conforto e comodidade nos deslocamentos diários dos clientes. O mesmo raciocínio se aplica para empreendimentos de padrão inferior, comuns.

Esse estudo tem por objetivo analisar a importância da localização no processo de incorporação imobiliária, através da verificação dos principais fatores que influenciam na escolha da

localização do terreno de um empreendimento imobiliário e averiguar como a localização do terreno influencia na definição do produto final a ser incorporado.

## **2 METODOLOGIA**

Para corroborar a importância do terreno em uma incorporação, para seu sucesso, buscou-se desenvolver um estudo de caso, em que, para dois empreendimentos já implantados e lançados ao mercado, um bem-sucedido e outro, não, efetuou-se análises de suas características, tendo como fundamentação, pesquisas bibliográficas referenciais.

Assim, o estudo de caso proposto teve o intuito de analisar, por meio de pesquisas bibliográficas e avaliação de casos reais, a forma como a localização do terreno influenciou na incorporação imobiliária dos dois edifícios contemporâneos na cidade de São Paulo. As bibliografias utilizadas, para fazer o desenvolvimento do estudo de caso, foram obtidas através da incorporadora e arquitetos responsáveis pela incorporação.

Ambos os edifícios foram construídos pela mesma construtora que atua há 14 anos no mercado e está acostumada a realizar incorporações de edifícios residenciais inovadores e preocupados em melhorar a qualidade de vida de seus moradores. Contudo, apenas um dos empreendimentos vendeu todas as suas unidades enquanto o outro não obteve o mesmo sucesso.

## **3 ESTUDO DE CASO**

A compra de terreno destinado a empreendimento imobiliário residencial ou comercial deve basear-se em uma análise detalhada para garantir a viabilidade do projeto e o retorno do investimento. O primeiro passo é definir qual o objetivo do investimento. Se a ideia é adquirir a área pensando em projetos futuros, através de incorporação imobiliária, é essencial avaliar a vocação imobiliária do terreno. Isto serve também para construções residenciais e comerciais. Quanto mais informações se têm, mais apurada será a análise da aquisição do terreno.

É importante avaliar o potencial do terreno, considerando as características físicas, localização, infraestrutura, vocação imobiliária, as limitações legais quanto ao uso e ocupação e possíveis restrições ambientais e relativas ao patrimônio histórico e cultural.

Com base nesta definição de uma análise detalhada que garanta a viabilidade de projeto serão observados os seguintes pontos: estrutura e infraestrutura do edifício; características do local em que o empreendimento foi construído; infraestrutura em seu entorno; valor de venda do apartamento e característica do público alvo.

Para a estrutura e infraestrutura do edifício serão observadas suas instalações físicas como espaços comuns e privados de cada unidade, número de vagas para veículos e a proposta deste para o público ao qual está voltado o condomínio em questão. Tais informações são fatores de extrema



importância quando em harmonia com o público alvo e com as características do bairro em que está localizado o empreendimento.

As características do local devem ser descritas aos mínimos detalhes, apresentando algumas características históricas do bairro, e da população que reside nele. Mas deve manter o foco nas instalações de serviços encontrados próximos ao local estudado, como: escolas, hospitais, bares e restaurantes, shoppings, entre outros. E deve ser analisado a funcionalidade dos arredores do edifício, considerando o trânsito, linhas de ônibus e metrô e vias de acesso.

E quanto ao público alvo, será observado a estrutura do edifício para sua definição e o quanto este público em questão se encaixa nos padrões do entorno, assim, possibilitando a identificação de possíveis motivos que levem o edifício a apresentar um desempenho de vendas abaixo do esperado.

O primeiro edifício que iremos analisar será tratado neste artigo como edifício X e se encontra no bairro Vila Madalena. Este, é um bairro nobre situado na cidade de São Paulo, no distrito de Pinheiros, na região oeste do município. A linha 2 - Verde do metrô tem como destino a Estação Vila Madalena, onde também é servido por um terminal de ônibus.

O bairro provém da antiga Vila dos Farrapos. Era uma região de Pinheiros no início da ocupação de São Paulo que se espalhava desde a várzea do Rio Pinheiros até o espigão da Paulista. Hoje, a Vila Madalena reúne moradores tradicionais, que ainda possuem casas simples com grandes terrenos, e vários artistas e intelectuais.

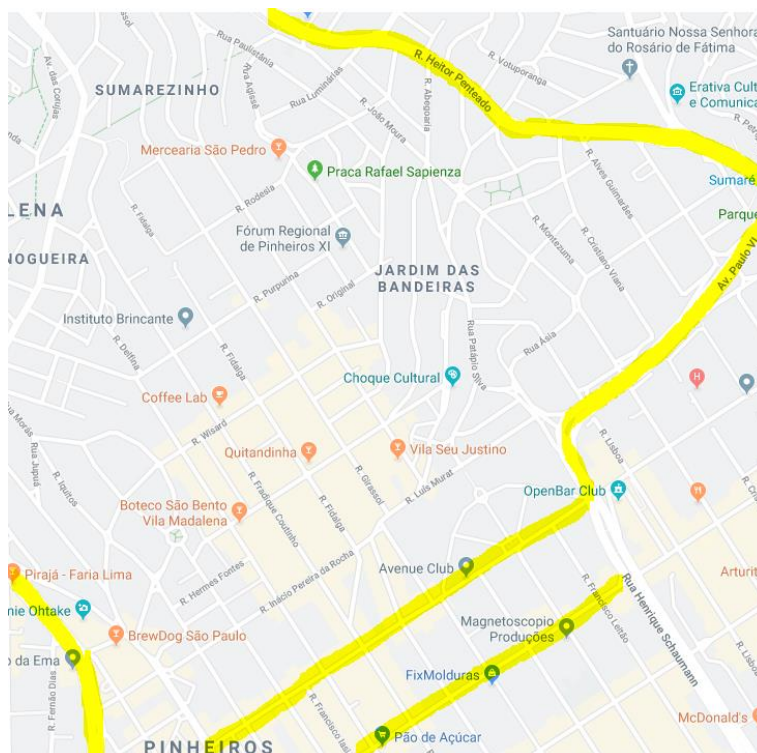
Este bairro é bastante conhecido por ser um reduto boêmio da cidade de São Paulo, desde o início dos anos 70, quando estudantes com pouco dinheiro passaram a morar por lá, por causa da proximidade à Universidade de São Paulo e a Pontifícia Universidade Católica (PUC). Lá existe uma grande concentração de bares e casas noturnas, além da escola de samba Pérola Negra. Um ponto turístico bem conhecido do bairro é o Beco do Batman, uma pequena viela com paredes inteiramente dedicadas ao grafite. Hoje, o bairro abriga uma concentração ímpar de ateliês e centros de exposições artísticas. Lojas de vanguarda e escolas de música e teatro também compõem as características do lugar.

Mas a principal característica do bairro é a presença de inúmeros bares e restaurantes, com alto fluxo de pessoas no período noturno, principalmente de final de semana. Outra importante consideração a fazer é a presença dos blocos de rua no carnaval de São Paulo, que causam grande transtorno no trânsito e muita poluição sonora.

A Região de Pinheiros é conhecida por sofrer com alagamentos e quedas de árvores em períodos de chuvas muito intensas.

O bairro da Vila Madalena possui três vias de acesso principais, estas são: a Rua Heitor Penteado seguida pela Av. Dr Arnaldo; a Av. Brigadeiro Faria Lima e a Av. Paulo VI seguida pelas

ruas Cardeal Arcoverde (sentido marginal) e Teodoro Sampaio (sentido centro). Todas essas vias são classificadas como arteriais pela Companhia de Engenharia de Tráfego (CET).



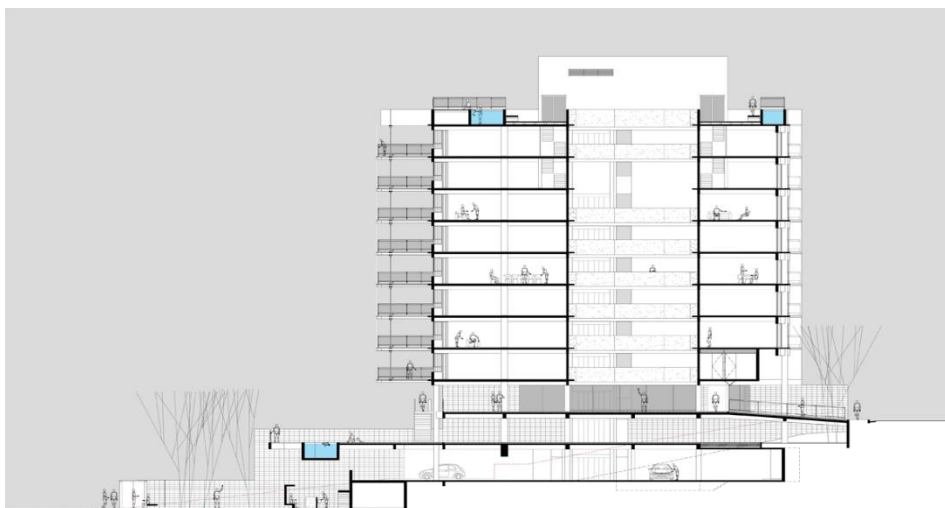
**Figura 1: Principais vias da Vila Madalena**

**Fonte: (GOOGLE, 2019)**

De acordo com um estudo de tráfego realizado pela CET, a Rua Heitor Penteado não apresenta um fluxo ideal, com sua velocidade média geralmente entre 10 a 30 km/h, sendo o pior momento a tarde no sentido Paraíso-Perdizes.

O mesmo estudo também analisa as ruas Teodoro Sampaio e Cardeal Arcoverde. Estas apresentam um caso pior que o anterior, com a velocidade média ficando entre 10 e 20 km/h, com mais casos entre 0 e 10 km/h. Isso demonstra que o acesso a Marginal Pinheiros e Centro são muito congestionados.

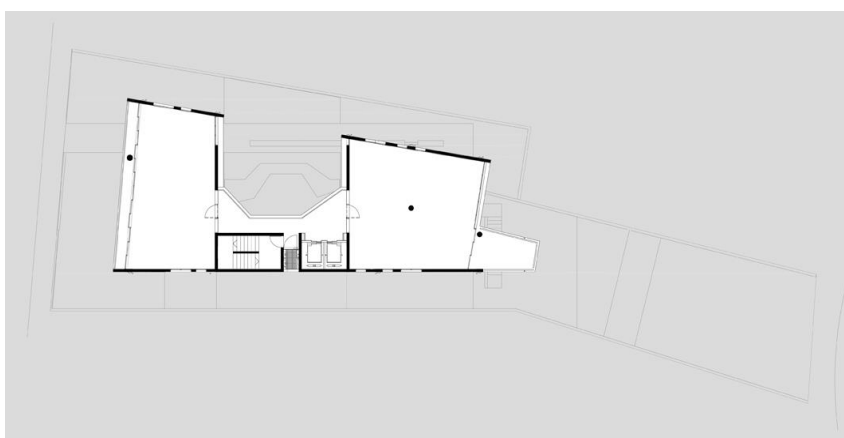
Em relação ao edifício, este foi construído em uma topografia irregular, possui um pavimento térreo aberto que contempla um jardim com árvores frutíferas, uma piscina, e uma pequena praça pública ao fundo, dividindo o prédio em dois setores: o inferior, com o estacionamento e as áreas em comum, e o superior que compõe as unidades habitacionais.



**Figura 2: Corte Longitudinal – Edifício X**

**Fonte: Site da Incorporadora**

O empreendimento possui 13 apartamentos, todos vendidos, que variam de 95 a 112 m<sup>2</sup>, exceto a cobertura, com um ou dois dormitórios por apartamento. Também, possui duas ou três vagas de garagem. O condomínio possui interfone, guarita e diversas áreas de lazeres em comum, como: academia, churrasqueira, espaço kids, salão de festas, espaço gourmet, além dos já mencionados, jardim e piscina.



**Figura 3: Pavimento Tipo – Edifício X**

**Fonte: Site da Incorporadora**

O Edifício X está localizado no bairro Jardim das Bandeiras, dentro de um raio de 1 km estão localizadas as estações de metrô Vila Madalena e Sumaré, da linha Verde do Metro, distantes 17 minutos de caminhada, em média, do edifício.

A rua em que está localizado o empreendimento não possui nenhum ponto de ônibus, e os pontos mais próximos estão localizados nas vias maiores que estão no entorno dela, como a Av. Heitor Penteadó.

Voltada a área da saúde estão os Hospitais Sancta Maggiore, dentro de um raio de 800 metros ou aproximadamente 16 minutos a pé, o Hospital das Clínicas que está dentro de um raio de 1,7 km ou aproximadamente 30 min a pé, e a Unidade Básica de Saúde Dr. Manoel Joaquim Pera, que está em um raio de 200 metros do edifício X, aproximadamente 10 minutos a pé.

Levando em consideração a infraestrutura do edifício pode-se determinar que o público alvo do edifício X é de famílias pequenas de 2 até 4 pessoas, com ou sem filhos, de renda média a alta, que possuam mais de um veículo na garagem e estejam numa idade média entre 30 e 50 anos, caracterizando um comportamento mais moderno, que procura uma qualidade de vida na experiência que o condomínio pode proporcionar, não dependendo apenas das instalações do próprio apartamento e sim do todo que o edifício oferece, com suas áreas de lazer.

O custo do metro quadrado no bairro da Vila Madalena é relativamente alto, comparado com os outros bairros da cidade, de acordo com levantamentos Secovi-SP (2018) e ZO Imóveis (2019).

O primeiro estudo analisa o distrito de Pinheiros, chegando ao valor de R\$14.909,31 o metro quadrado de área útil, e foi realizado no período de agosto de 2015 a julho de 2018. Já o segundo usa como critério apartamentos de 1 a 3 dormitórios na Vila Madalena, e concluiu com o número de R\$11.350,00 por metro quadrado, e foi levantado em maio de 2019.

Utilizando o valor de metro quadrado determinado anteriormente para a região do edifício X, o valor das unidades varia de R\$ 1.372.926,90 para os apartamentos de 98 m<sup>2</sup>, até R\$ 3.852.600,99 para as coberturas de 275 m<sup>2</sup>.

O segundo edifício localiza-se no bairro Higienópolis e será identificado neste artigo como edifício Y. Este é um bairro nobre localizado na região central da cidade brasileira de São Paulo. Está situado em uma das regiões mais altas da cidade, chamada de Espigão da Paulista. Apresenta perfil residencial, caracterizado por uma população de rendas média-alta e alta, sendo também conhecido pela presença de relevantes instituições culturais.

Uma das características mais marcantes do bairro é a qualidade de vida. Localizado na Consolação, distrito que possui o oitavo maior IDH da cidade, Higienópolis apresenta praças, igrejas, universidades, colégios, consulados, embaixadas, hospitais, hotéis, museus, teatros, restaurantes e lojas. Apresenta um dos metros quadrados mais caros da cidade, sendo classificado pelo Conselho Regional de Corretores de Imóveis (CRECI) como "Zona de Valor A".

Abriga diversas áreas verdes, como o Parque Buenos Aires, a Praça Esther Mesquita com vista para o vale do Pacaembu, a Praça Vilaboim, a Praça Humberto de Campos e também a Praça Marechal Cordeiro de Farias

O bairro Higienópolis, pela sua posição central na metrópole paulistana e pelo perfil histórico de sua população, apresentou a tendência de abrigar no próprio bairro e em seu entorno, instituições: religiosas como a Casa Pia São Vicente de Paulo, Paróquia de Santa Teresinha do Menino Jesus, e a

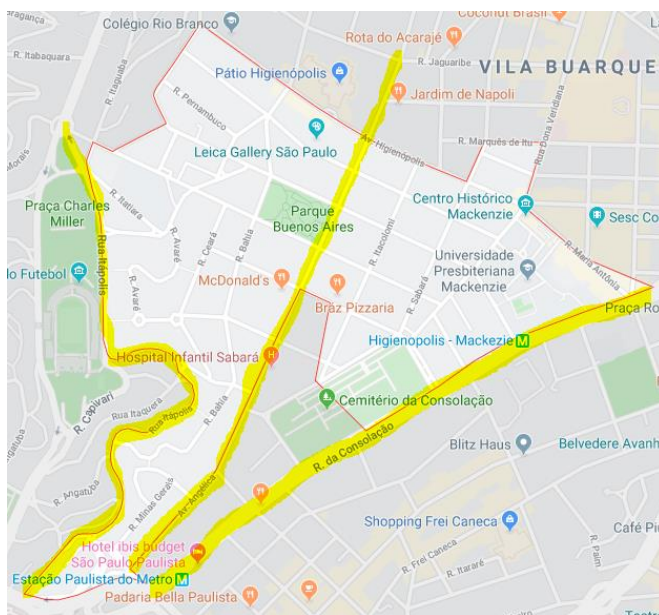
Igreja do Imaculado Coração de Maria; culturais; e de ensino como Fundação Armando Álvares Penteado (FAAP), Escola de Sociologia e Política de São Paulo, Universidade Presbiteriana Mackenzie (UPM).

Além do Hospital Samaritano, na Rua Conselheiro Brotero, conta com o Hospital Santa Isabel, na Rua Dona Veridiana, e o Hospital Infantil Sabará, na Avenida Angélica. Conta com a farmácia Drogamérica, do farmacêutico Paulo Queiroz Marques, o mais antigo da cidade, e que conserva decoração e mobília, que lhe dão um ar retrô, contando com acervo dedicado a peças de época, e que fez doação de parte ao Museu da Santa Casa de Misericórdia.

Ao final de 1999 foi inaugurado no bairro o Shopping Pátio Higienópolis, empreendimento polêmico que foi muito criticado e sofreu resistências por parte de grupos preocupados com a preservação da qualidade urbanística do bairro, o que acabou gerando modificações do projeto.

No bairro circulam inúmeras linhas de ônibus, inclusive de ônibus elétrico (a linha 408A/10 Machado de Assis/Cardoso de Almeida), havendo quatro estações de metrô próximas ao bairro, sendo: Marechal Deodoro, República, Santa Cecília, além da Estação Paulista. Nos altos da Rua da Consolação encontra-se a Estação Higienópolis-Mackenzie, Linha 4-Amarela, anexa à Universidade Mackenzie e ao cruzamento da Rua da Consolação com a Rua Piauí. Terá integração para a também futura Linha 6-Laranja, que está sendo chamada de "Linha das Universidades", por interligar PUC, FAAP, UPM à Linha 1-Azul, servindo a Faculdade Metropolitana Unidas (FMU).

O bairro Higienópolis também possui três vias principais de acesso, sendo: a Rua da Consolação, a Av. Angélica e a Rua Itápolis. Todas elas também são classificadas como arteriais pela CET.



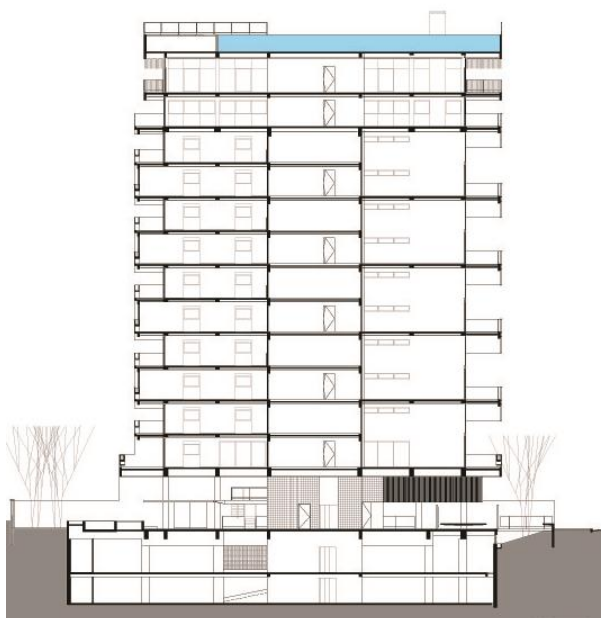
**Figura 4: Principais vias do Higienópolis**

**Fonte: (GOOGLE, 2019)**

O estudo de tráfego da CET também analisa o tráfego na Rua da Consolação. O fluxo nesta via é melhor no período da manhã, com velocidades médias acima de 20km/h em ambos os sentidos, contudo, à tarde, diminui para médias abaixo de 20km/h, com pontos abaixo de 10 km/h.

A região não é conhecida por apresentar casos de alagamento em incidências de grandes chuvas, mas tem problemas de queda de árvores nestas datas, causando bloqueio de vias no bairro.

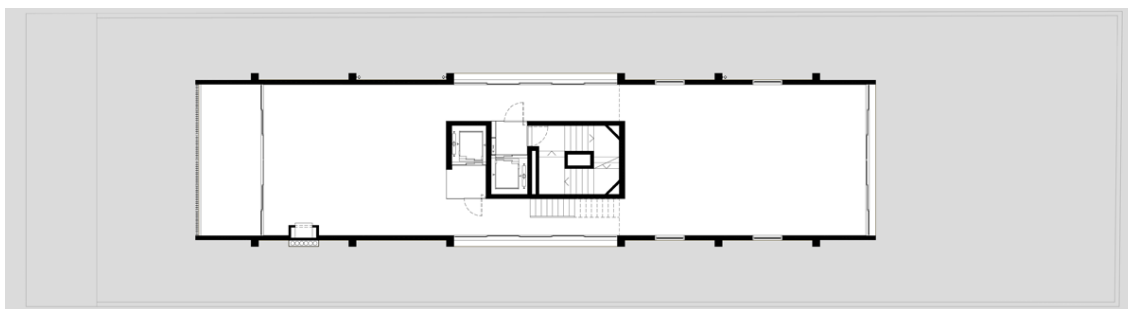
Estabelecido em um bairro em que a maioria das edificações são das décadas de 50 e 60 e, as principais características eram de uma arquitetura expressiva, bem construída e de conjuntos habitacionais com áreas volumosas, o empreendimento traz consigo as mesmas qualidades. Com um pé direito duplo e revestido em madeira, o térreo é composto por um jardim externo, apartamento do zelador, varanda aberta, piscina de 25 metros e sala de ginástica. Sendo assim, abaixo encontra-se a garagem e acima, os conjuntos habitacionais.



**Figura 5: Corte Longitudinal – Edifício Y**

**Fonte: Site da Incorporadora**

Constituído de seis apartamentos, ainda existem unidades disponíveis para compra. Todas são duplex, possuem sala de estar com pé direito duplo e planta flexível, variando de 374 a 605 m<sup>2</sup>, com três a quatro dormitórios e quatro a cinco vagas de estacionamento por unidade. Por ser um prédio com poucas unidades, não possui diversas áreas em comum, além da piscina e academia, pois como é um apartamento de grande metragem, espera-se que tenham toda a infraestrutura necessária nele instalados para uso individual, sendo: sala gourmet, lavanderia, espaço para as crianças, entre outros espaços que os moradores julgarem importantes.



**Figura 6: Pavimento Tipo – Edifício Y**

**Fonte: Site da Incorporadora**

No quesito transporte o edifício está localizado próximo à estação de metrô Higienópolis-Mackenzie, dentro de um raio de 500 metros, aproximadamente 8 minutos de caminhada. Fora o metrô a localização do empreendimento está rodeado de pontos de ônibus, com ênfase na Av. Angélica, onde passam muitas das linhas de ônibus que rodam a cidade.

Como local próprio para lazer próximo ao edifício está o Parque Buenos Aires, local onde é comum levar os animais de estimação e deixá-los livres dentro do parque e fazer exercícios, e o Shopping Pátio Higienópolis.

As instituições de ensino mais relevantes são o Colégio e Universidade Presbiteriana Mackenzie, o Colégio Rio Branco, o Colégio Sion e o Colégio e Cursinho Anglo São Paulo, disponibilizando ensino para todas as idades, e todos são particulares, para acompanhar a tendência do tipo de instituição que normalmente crianças e adolescentes de famílias de renda alta frequentam.

Está situada entre o Hospital Infantil Sabará, o Hospital Samaritano, o Hospital Santa Cecília e a Santa Casa de São Paulo, facilitando em caso de alguma emergência médica.

Analisando a infraestrutura do edifício pode-se determinar que o público alvo do edifício Y é de famílias médias, de 3 a 6 pessoas, desde idosos até crianças, de renda alta, que possuam dois ou mais veículos na garagem e estejam numa idade média entre 40 e 60 anos, que preferem instalações de lazer pessoais em lugar da compartilhada.

O valor do metro quadrado do bairro Higienópolis, assim como a Vila Madalena, também é relativamente alto, usando como base os mesmos estudos. O levantamento do Secovi-SP (2018) analisa o distrito da Consolação, do qual o Higienópolis faz parte, e nos dá o valor de R\$ 11.092,96 por metro quadrado.

E o estudo do ZO Imóveis (2019) usa como critério apartamentos de 3 a 4 dormitórios no bairro Higienópolis, e chega no valor de R\$ 10.600,00 por metro quadrado. Os valores estimados para os apartamentos do edifício Y, considerando o valor do metro quadrado apresentado, varia de R\$ 4.056.583,52, para os apartamentos de 374 m<sup>2</sup>, até R\$ 6.562.120,40, para as coberturas de 605 m<sup>2</sup>.

## 4 RESULTADOS E DISCUSSÃO

O estudo de caso mostrou as principais características e dados dos edifícios estudados e seus respectivos bairros. Contudo, é necessário comparar estes entre si para concluir quais fatores foram mais influentes no sucesso destes empreendimentos.

	Edifício X	Edifício Y
Bairro	Vila Madalena: moderno e artístico	Higienópolis: tradicional e tranquilo
Transporte Público	Metrô e ônibus próximos	Metrô e ônibus próximos
Transporte Rodoviário	Tráfego mais intenso e próximo a saída da cidade	Próximo as vias arteriais do bairro
Infraestrutura do Bairro	Possui instituições de ensino e hospitais, sofre com alagamentos	Mais hospitais, áreas verdes e instituições de ensino
Metragem dos Apartamentos	95 a 112 m <sup>2</sup>	374 a 605 m <sup>2</sup>
Valor do m <sup>2</sup>	Aprox. R\$13.000,00	Aprox. R\$11.000,00
Infraestrutura do Prédio	Jardim, sala de ginástica, piscina, salão de festas, espaço gourmet, churrasqueira	Jardim, sala de ginástica, piscina
Renda	Alta	Alta
Público Alvo	Mais jovens e modernos	Mais velhos e tradicionais

**Tabela 1: Quadro Resumo do Estudo**

Em relação aos bairros, apesar de ambos serem nobres com moradores tradicionais, são bem diferentes. A Vila Madalena é mais moderna, artística e boêmia, famosa por seus bares e restaurantes, enquanto o Higienópolis se mostra mais tradicional e tranquilo, com áreas verdes e localização central.

Ao ver os edifícios, ambos são empreendimentos relativamente novos, de alto padrão e focados para um público de renda alta, porém para grupos distintos devido as próprias características dos bairros, sendo a Vila Madalena mais atraente para pessoas com um perfil jovem e moderno. O prédio Y possui unidades maiores, de 374 a 605 m<sup>2</sup>, enquanto as do X são de 95 a 112 m<sup>2</sup>. Em relação as áreas em comum, ambos possuem jardins, salas de ginástica e piscinas, contudo o edifício X apresenta além destas, churrasqueira, salão de festas, espaço gourmet e espaço infantil. O edifício Y



não tem essas áreas em comum, pois, devido ao tamanho das unidades, espera-se que essa infraestrutura esteja nos próprios apartamentos.

Ao analisar a infraestrutura do bairro em relação aos empreendimentos, ambos se encontram próximos a estações do metrô e de pontos de ônibus, mas vale mencionar que ao considerar o público alvo, é de se esperar que façam mais uso do carro do que do transporte público. Em relação ao acesso rodoviário, o edifício Y se encontra mais próximos das vias arteriais de seu bairro, e o tráfego é um pouco menos intenso que na Vila Madalena, e nota-se que o Higienópolis está localizado no centro, sendo difícil chegar nas marginais e sair da cidade. O último também é mais bem servido em relação a hospitais, instituições de ensino e áreas verdes. Outro ponto relevante é que o a Vila Madalena apresenta problemas de drenagem e alagamento, enquanto o Higienópolis, não.

Em relação à metragem quadrada, ambos os bairros se encontram em distritos que estão entre os 10 metros quadrados mais caros da cidade de São Paulo (Secovi-SP, 2018), sendo o da Vila Madalena um pouco mais elevado. Contudo, ao analisar o preço final das unidades, devido ao tamanho, os apartamentos do edifício Y (Higienópolis) têm um valor de mercado total de 2,5 a 4,5 vezes em relação aos do edifício X (Vila Madalena).

Sabendo que o edifício X obteve mais sucesso de vendas que o Y, nota-se que os fatores naquele se mostraram mais relevantes. Apesar do Higienópolis aparentemente possuir uma infraestrutura melhor, ter um metro quadrado mais barato e o prédio estar localizado mais próximo às vias de acesso do bairro, o que parece ter feito a diferença foi o tamanho das unidades e seu preço. Já no edifício X, o foco em áreas comuns para os ocupantes resultou em um produto final mais adequado para seu público alvo.

## **5 CONSIDERAÇÕES FINAIS**

A incorporação é uma atividade econômica que consiste na aquisição de um terreno, na construção de um empreendimento e na venda de ambos em unidades ou por completo. Para que se tenha sucesso é preciso que haja um estudo de viabilidade no início do processo, e este começa com o terreno.

Ao analisar o terreno e sua localização, obtêm-se informações essenciais para que se possa tomar as decisões certas na incorporação, como a infraestrutura no entorno, o tipo de bairro ou cidade, os defeitos e vantagens da região. Com esses dados é possível criar um empreendimento com as características certas para um público alvo adequado.

No estudo de caso realizado, pode-se perceber como a escolha errada das características do edifício pode prejudicar o resultado do empreendimento. Visto que o Edifício Y foi inserido em uma localização própria para apartamentos de menor porte e mais acessíveis, não teve sucesso. Enquanto

o Edifício X foi projetado entendendo as necessidades de seu público alvo e apresentou resultado positivos.

Assim fica claro que para ter sucesso na incorporação não basta ter um produto de boa qualidade, é preciso saber inseri-lo no local adequado em que suas características sejam mais bem aproveitadas e requisitadas pelo público alvo.

Após esse estudo, verifica-se que ainda há o que pesquisar relacionando incorporações com os terrenos e localizações, como por exemplo, a mudança dos padrões de incorporação devido à falta de espaço na cidade de São Paulo.

## REFERÊNCIAS

ALMEIDA, Marcelo Gomes de. **Estudo sobre incorporação imobiliária no mercado de imóveis negociados na planta na cidade de Divinópolis, MG.** 2015. 75 f. Monografia (Especialização) - Curso de Engenharia de Civil, UFMG, Belo Horizonte, 2015.

BALARINE, O. **Contribuições Metodológicas ao Estudo de Viabilidade Econômico-Financeira das Incorporações Imobiliárias.** In: FORMOSO, C. (Ed.). *Métodos e Ferramentas para a Gestão da Qualidade e Produtividade na Construção Civil.* Porto Alegre, UFRGS-NORIE/PQPCCRS, 1997. pp.11-28.

Companhia de Desenvolvimento Habitacional e Urbano de São Paulo (CDHU). **Análise da viabilidade de terrenos.** Diretoria Planejamento e Projetos Superintendência de Terras. V 1.4. São Paulo. 2018.

CET. **Pesquisa de Monitoração da Mobilidade:** Mobilidade no Sistema Viário Principal Volume e Velocidade - 2017. São Paulo: Cetsp, 2017. Disponível em: <<http://www.cetsp.com.br/media/714822/msvp-2017-volume-e-velocidade.pdf>>. Acesso em: 19 out. 2019

FABRICIO, Márcio Minto; MELHADO, Silvio Burrattino. **Caracterização e análise das etapas e interfaces de desenvolvimento de produto na construção de Edifícios.** 2003. 8 f. Dissertação - Curso de Engenharia de Civil, USP, Ouro Preto, 2003.

FIA. **Mercado Imobiliário: o que é, mercado, tendências para 2019.** 2018.

GOOGLE. **Google Maps**. Disponível em: <<https://www.google.com.br/maps/@-23.5600449,-46.6793128,15.08z>>. Acesso em: 19 out. 2019.

GONZÁLEZ, M. A. S. **Empreendimentos Imobiliários**. Unisinos, 2003.

LIU, Ana Wansul. **Diretrizes para projetos de edifícios de escritórios**. 2010. 249 f. Tese (Doutorado) - Curso de Engenharia de Civil, Escola Politécnica da Universidade de São Paulo, São Paulo, 2010.

MAZÓCOLI, Flávio de Castro. **Palestra de Incorporação Imobiliária e Condomínio**. In: CURSO DE INCORPORAÇÃO IMOBILIÁRIA., 2014, Rio de Janeiro. **Palestra**. Rio de Janeiro: Sinoreg-es, 2014. p. 1 - 62.

MESQUITA, Renato. **Como escolher a localização comercial perfeita para o seu negócio**. Disponível em: <<https://saiadolugar.com.br/localizacao-comercial/>>. Acesso em: 6 jul. 2017.

RIBEIRO, Lucas. **Importância na análise da aquisição do terreno**. Disponível em: <<https://teplaner.com.br/importancia-na-analise-da-aquisicao-do-terreno/>>. Acesso em: 19 jul. 2017.

SOUZA, L.L.A.; LYRIO, A.M.; AMORIM, S.R.L. Impactos do uso do BIM em escritórios de arquitetura: oportunidades no mercado imobiliário. IV TIC Rio de Janeiro. 2009.