



Ministério da Educação

Pesquisa de Mercado e Avaliação de Imóveis

Eduardo Cabral da Cruz

Curso Técnico em Transações Imobiliárias



**INSTITUTO
FEDERAL**
NORTE DE
MINAS GERAIS

EDUARDO CABRAL DA CRUZ

PESQUISA DE MERCADO E AVALIAÇÃO DE IMÓVEIS

1ª edição

Montes Claros
Instituto Federal do Norte de Minas Gerais
2015



PESQUISA DE MERCADO E AVALIAÇÃO DE IMÓVEIS

Eduardo Cabral da Cruz



Montes Claros-MG
2015

Presidência da República Federativa do Brasil
Ministério da Educação
Secretaria de Educação Profissional e Tecnológica

Instituto Federal do Norte de Minas Gerais

Reitor

Prof. José Ricardo Martins da Silva

Pró-Reitora de Ensino

Ana Alves Neta

Pró-Reitor de Administração

Edmilson Tadeu Cassani

Pró-Reitor de Extensão

Paulo César Pinheiro de Azevedo

Pró-Reitor de Pesquisa, Pós-Graduação e Inovação

Rogério Mendes Murta

Pró-Reitor de Desenvolvimento Institucional

Alisson Magalhães Castro

Diretor de Educação a Distância

Antônio Carlos Soares Martins

Coordenadora de Ensino

Ramony Maria da Silva Reis Oliveira

Coordenador de Administração e Planejamento

Alessandro Fonseca Câmara

Revisão Editorial

Antônio Carlos Soares Martins
Ramony Maria Silva Reis Oliveira
Rogeanne Patrícia Camelo Gonzaga
Amanda Seixas Murta
Alessandro Fonseca Câmara
Kátia Vanelli L. Guedes Oliveira
Maircon Rasley Gonçalves Araújo
Maykon Thiago Ramos Silva

Coordenação Pedagógica

Ramony Maria Silva Reis Oliveira

Coordenação Adjunta - Cursos SAT

Maircon Rasley Gonçalves Araújo

Coordenação de Curso

José Vellozo Durães

Coordenação de Tutoria do Curso Técnico em Transações Imobiliárias

Flávia Santos Aquino

Revisão Linguística

Liliane Pereira Barbosa
Ana Márcia Ruas de Aquino
Marli Silva Fróes

Equipe Técnica

Alexandre Henrique Alves Silva
Cássia Adriana Matos Santos
Dilson Mesquita Maia
Maria Natália Cardoso Loiola Andrade
Solange Martins Brito
Sônia Maria Gonçalves

Coordenação de Produção de Material

Karina Carvalho de Almeida

Coordenação Gráfica e Visual

Leonardo Paiva de Almeida Pacheco

Projeto Gráfico, Capa e Iconografia

Leonardo Paiva de Almeida Pacheco

Editoração Eletrônica

Antonio Cristian Pereira Barbosa
Karina Carvalho de Almeida
Tatiane Fernandes Pinheiro

ÍCONES INTERATIVOS



Utilizado para sugerir leituras, bibliografias, *sites* e textos para aprofundar os temas discutidos; explicar conceitos e informações.



Utilizado para auxiliar nos estudos; voltar em unidades ou cadernos já estudados; indicar *sites* interessantes para pesquisa; realizar experiências.



Utilizado para definir uma palavra ou expressão do texto.



Utilizado para indicar atividades que auxiliam a compreensão e a avaliação da aprendizagem dos conteúdos discutidos na unidade ou seções do caderno; informar o que deve ser feito com o resultado da atividade, como: enviar ao tutor, postar no fórum de discussão, etc..

SUMÁRIO

<i>Palavra do professor-autor</i>	11
<i>Aula 1- Considerações gerais</i>	13
<i>Aula 2 - Pesquisa de mercado</i>	18
<i>Aula 3 - Forças atuantes do mercado</i>	23
3.1 Rivalidade entre os Concorrentes	24
3.2 Ameaça de novos entrantes	24
3.3 Ameaça de um produto substituto	24
3.4 Poder de barganha dos clientes	24
3.5 Poder de barganha dos fornecedores	25
<i>Aula 4 - Preço e valor</i>	29
<i>Aula 5 - Conceitos diversos de valor</i>	33
5.1 Valor de mercado	33
5.2 Valor econômico	33
5.3 Valor potencial	33
5.4 Valor de reposição	34

<i>Aula 6 - Conhecendo os produtos</i>	37
6.1 Classe I – Residencial	37
6.2 Classe II – Comercial/Serviços	42
6.3 Classe III – Especial	45
<i>Aula 7 - Conceituação básica de avaliação e a avaliação de imóveis</i>	50
<i>Aula 8 - Histórico da avaliação de imóveis no Brasil</i>	54
<i>Aula 9 - Normatização técnica</i>	58
<i>Aula 10 - Normas da ABNT da série 14.653 - Parte 1: Procedimentos gerais</i>	62
<i>Aula 11 - Normas da ABNT da série 14653 - Parte 2: Imóveis urbanos</i>	67
<i>Aula 12 - Procedimentos específicos da norma 14.653-2.</i>	73
<i>Aula 13 - Normas da ABNT da série 14653 - Parte 3: Imóveis rurais</i>	80
<i>Aula 14 - Normas da ABNT da série 14653 - Parte 4: Empreendimentos</i>	88
<i>Aula 15 - Métodos de avaliação</i>	94
15.1 Método comparativo direto de dados de mercado	94
15.2 Método da capitalização de renda	95
15.3 Método involutivo	96
15.4 Método evolutivo	97
15.5 Método comparativo direto de custo	97
<i>Aula 16 - Competência legal do Corretor de Imóveis</i>	100

<i>Aula 17 - Campo de atuação</i>	<i>103</i>
<i>Aula 18 - Honorários do corretor de imóveis para avaliações de imóveis</i>	<i>107</i>
<i>Aula 19 - A normatização do COFECI e o parecer técnico de avaliação mercadológica (PTAM)</i>	<i>111</i>
<i>Aula 20 - Procedimentos na avaliação de imóveis</i>	<i>115</i>
<i>Referências Bibliográficas</i>	<i>120</i>
<i>Currículo do Professor-autor</i>	<i>124</i>

PALAVRA DO PROFESSOR-AUTOR

Estimados cursistas,

O mercado imobiliário é simplesmente apaixonante! Ao escrever este material e, portanto ter que me debruçar sobre as referências indicadas e outras mais, veio-me a mente, a todo instante, a experiência prática que tive no ramo. Fato também ocorrido quando da escrita do outro material de financiamento e investimento imobiliário.

Minha formação acadêmica é em Ciências Contábeis, mas trabalhei no setor operacional da Companhia de Saneamento de Minas Gerais – COPASA e desde aquela época, por força da atividade exercida, trabalhava com atividades ligadas à engenharia civil.

Mudei-me para São Paulo e lá cursei o Técnico em Transações Imobiliárias. Não cheguei a atuar como corretor na prática, mas fiz estágio em grandes empreendimentos e em imobiliárias de renome, naquela cidade. Acompanhei lançamentos, vendas de unidades acabadas e muitas outras práticas ligadas à área.

Após esse período fui aprovado em concurso e fui trabalhar no Conselho Regional de Corretores de Imóveis – CRECI -, na cidade de Osasco/SP. Mais uma vez a rotina imobiliária de compra, venda, aluguéis, planos de investimentos, sonhos de aquisições imobiliárias... passaram a fazer parte da minha rotina. Peguei gosto pela coisa.

Hoje sou professor de Contabilidade do Instituto Federal do Norte de Minas Gerais – IFMNG – e me pego escrevendo material didático de Técnico em Transações Imobiliárias.

Confesso que essa nova experiência tem despertado grande interesse em pôr a mão na massa de verdade no ramo imobiliário e realmente atuar como corretor ou me especializar no tema e trazer isso para a docência, não sei ao certo. A certeza que tenho é que a vida nos dá oportunidades, às vezes mais de uma

vez, de fazermos coisas novas das quais, talvez, nunca imaginamos fazer, mas que com as quais podemos, além de aprender muito, nos realizar e como disse, nos apaixonar!!!

Espero que este material auxilie-o na sua formação e que as questões relativas à pesquisa de mercado e avaliação de imóveis se tornem algo bem familiar após a sua leitura. Vale lembrar que ele por si apenas, não é o suficiente para consolidar o aprendizado. Busque outras fontes. Pesquise!

Bons estudos e permita-se apaixonar pela área que escolheu.

O autor.

Aula 1- Considerações gerais

Introdução

A dinâmica do mercado imobiliário é repleta de surpresas e novidades que surgem a todo o momento e em decorrência disso é tido como um dos setores econômicos mais complexos por se diferenciar bastante do mercado de outros tipos de bens.



Figura 1: As particularidades do mercado imobiliário.

Fonte: Disponível em: <<http://noticias.wimoveis.com.br/wp-content/uploads/2015/01/O-que-esperar-do-mercado-em-2015.jpg>>. Acesso em 10 jan. 2015.

Os imóveis não possuem características homogêneas e em decorrência disso apresentam certo grau de dificuldades em tratá-los comercialmente. O que não quer dizer que não seja um mercado interessante em se atuar, pelo contrário, esses percalços apenas devem servir de desafios aos interessados.

Portanto, a formação tem que ser constante de forma a abarcar todas as nuances da área que escolheram.

Quanto às características divergentes dos demais mercados, essas demandam uma preparação realmente mais apurada. Fato esse que com toda certeza você está fazendo neste momento ao ler este material.

Vejamos então algumas delas com base em Kuhn (2009, p. 27). Os imóveis, diferente de outros produtos possuem:

- **Longa vida útil-** Estimam-se cerca de 60 anos, mas todos nós conhecemos imóveis bem mais antigos.
- **Fixação especial-** Salvo raras exceções, não podem mudar de lugar.
- **Singularidade-** Nunca encontraremos dois ou mais iguais, podem ser parecidos, mas nunca estarão no mesmo lugar.
- **Alto valor das unidades-** Ainda mais com grau inflacionário dos últimos anos no país.
- **Grande número de agentes-** Muitas pessoas envolvidas na construção ou na comercialização.

Kuhn (2009) apresenta também requisitos dos imóveis a serem avaliados e comercializados, os quais os profissionais do ramo imobiliário devem ter conhecimento pleno, quais sejam:

- Segurança estrutural;
- Segurança contra incêndio;
- Segurança no uso e na operação;
- Estanqueidade;
- Conforto;
- Durabilidade e manutenibilidade;
- Saúde, higiene e qualidade do ar;
- Funcionalidade e acessibilidade;
- Adequação ambiental.

Portanto o Técnico em Transações Imobiliárias deve estar atento a todo tipo de informação que o mercado tem a lhe conceder e se preparar para uma carreira de grandes êxitos.

Veja uma notícia recente que trata da questão do desaquecimento do mercado imobiliário, mas também de sua ascensão e perspectivas, principalmente em cidades como Goiânia, por exemplo.

BOX 1

Perspectivas gerais para o mercado imobiliário

05/09/2014 - Postado em **Imprensa**

Analisando diversos dados e pontos de vistas, apresentados por diversas entidades, acerca do mercado imobiliário nacional, é possível identificar alguns aspectos relevantes de como está se comportando o mercado hoje e estimar um cenário para o futuro.

Observa-se que o ritmo das aquisições no Brasil, por novos empreendimentos, tem se ajustado nos últimos semestres, e que os preços estão se estabilizando, consequência de uma série de fatores, mas principalmente pela recuperação do setor e manutenção dos programas de acesso ao crédito, disponibilizados pelo governo. Cidades como Goiânia e Florianópolis se destacam por apresentarem estimativas de crescimento para o setor nos próximos anos.

O mercado imobiliário em Goiânia segue otimista, com expectativas de que se manterá aquecido por um longo tempo. Por se tratar de uma cidade próspera, em constante desenvolvimento, ponto de atração de investidores e empresas dos mais diversificados segmentos. Diversidade que demanda todos os tipos de imóveis e serviços. Cenário que contribui para que o mercado na cidade continue em expansão. Realidade excepcional em relação ao restante do país.

Em Goiânia se verifica um crescimento considerável da demanda por imóveis de alto padrão. Mercado que se mantém em expansão e com bons níveis de lucratividade. Retratando assim uma necessidade por oferta de serviços do tipo Premium, pautados no conceito de inovação, exclusividade e prestígio.

Em relação à tão temida bolha imobiliária, que vem assombrando o mercado e influenciando as decisões, o que existe de concreto, é um conservadorismo exacerbado que nada tem a contribuir com o desenvolvimento do setor,

apenas criar expectativas negativas e desnecessárias. Tendo em vista que os financiamentos habitacionais são concedidos com base em uma série de critérios de risco, a tendência é que no longo prazo, estes preços continuem crescendo.

O fato é que há bastante espaço para a ampliação do financiamento imobiliário brasileiro, que hoje está em torno de 8% do PIB. Evidenciando um mercado com amplas possibilidades de crescimento para o futuro.

Fonte: <http://terralincorporadora.com.br/post/perspectivas-gerais-para-o-mercado-imobiliario>. Acesso em 10 de jan. 2015..

Dica

Assista ao vídeo no link: https://www.youtube.com/watch?v=_Wv5vUCJU34

ABC Glossário

Estanqueidade: Qualidade de algo estanque, hermético, sem vazamento. Pode ser bem tapado que não deixa sair, nem entrar líquido, estancado.

Manutenibilidade: Qualidade daquilo que pode ser mantido ou mantido.

Fonte: <http://www.dicionarioinformal.com.br/estanqueidade/>. Acesso em 10 de jan. 2015.

Resumo

Nesta aula você estudou:

- Sobre a dinâmica e as particularidades do mercado imobiliário;
- O que mais diferencia os imóveis dos outros produtos;
- Os requisitos dos imóveis a serem avaliados e comercializados; As perspectivas gerais do mercado.

Aula 2 - Pesquisa de mercado

Introdução

Tomar decisões no mercado sempre requer cuidados devido aos graus de incertezas provenientes do próprio mercado em si, apresentadas muitas vezes nas informações que se detêm ou nas suas respectivas consequências. As empresas e/ou as pessoas que atuam na área mercadológica devem sempre buscar instrumentos, que não apenas facilitem o seu dia a dia, mas que também proporcionem sua ascensão econômico-financeira, haja vista ser este o objetivo fim de se estar no mercado – o lucro.



Figura 2: Pesquisa de mercado.

Fonte: Disponível em: <<http://giacomodegani.com.br/wp-content/uploads/2013/05/Como-elaborar-uma-pesquisa-de-mercado.jpg>>. Acesso em 10 de dez. 2014.

A pesquisa de mercado é uma prática e ao mesmo tempo uma ferramenta de caráter decisivo para todo e qualquer evento comercial que demande informações, das mais simples às mais complexas, para a execução da atividade proposta, de forma a se obter bons resultados. De acordo com o Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas - SEBRAE (2013, p. 11) “Quanto maior o seu conhecimento sobre o mercado, clientes, fornecedores e concorrentes, melhor será o desempenho do seu negócio.”.

A pesquisa de mercado é uma grande aliada dessa circunstância quando bem programada e estruturada. O que se deve ter em mente é que essa técnica ou ferramenta gerencial vai muito além de se abordar pessoas nas ruas com uma

Pesquisa de mercado e avaliação de imóveis

prancheta na mão a fim de que respondam uma série de perguntas previamente escolhidas. Essa é apenas uma das técnicas a ser utilizada.

Quando temos a intenção de lançar um produto novo no mercado como um empreendimento residencial, por exemplo, ou mesmo enfatizar algum já existente devemos nos municiar de informações dos mais diversos tipos e qualidades para depois de agrupadas efetuarmos os filtros com base no que realmente queremos e precisamos.

Segundo o SEBRAE Nacional, em seu sítio eletrônico,

A informação, por si só, não leva à decisão nem ao sucesso: é preciso escolher um curso de ação que ajude a identificar problemas e oportunidades e que indique caminhos que reduzam as incertezas. Não há qualquer razão para se fazer uma pesquisa mercadológica se o tomador de decisão (o empreendedor) não pretende alterar sua posição inicial, não acredita ou não compreende os seus verdadeiros resultados. (SEBRAE, 2015).

Os dados a serem obtidos com o intuito de se tomar alguma decisão são classificados como primários e secundários. Os primários são aqueles por meio de consulta direta às fontes originais, portanto mais trabalhoso ou custoso. Os secundários são aqueles obtidos por meio de instituições públicas ou privadas que são detentoras das informações que necessitam e muitas vezes são criadas para esse fim – gerar dados e informações.

Os dados secundários devem ser priorizados em virtude da facilitação de suas obtenções ou pelo seu custo. Quando não se torna possível obter alguma informação através deles é que devemos optar para os primários.

São exemplos de fontes de dados secundários:

- Prefeituras Municipais;
- Secretarias de Estado;
- Entidades de Classe;
- Universidades;
- Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística - IBGE;
- Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas - Sebrae;
- Associações comerciais, industriais e sindicatos;
- Centros de pesquisa, cooperativas e agências de desenvolvimento;
- Centros tecnológicos;
- Jornais, revistas e publicações especializadas.

As pesquisas mercadológicas nos permitem conhecer os nossos clientes ou aqueles potenciais. É por meio de seus dados que obtemos informações de suas características quantitativas e qualitativas. Por meio das pesquisas também conseguimos conhecer melhor os concorrentes, bem como seus pontos fortes e fracos, além de outros dados essenciais.

QUADRO 1
Passos para que a pesquisa seja eficaz

1º passo	• Estabelecer claramente qual o produto que se pretende lançar, definindo as características básicas, como tamanho, qualidade, forma etc.;
2º passo	• Buscar desenvolver um protótipo do produto, utilizando profissionais de design de embalagens;
3º passo	• Classificar os possíveis futuros consumidores e suas possíveis características, tais como idade, sexo e poder aquisitivo, entre outras;
4º passo	• Desenvolver um roteiro básico de perguntas a serem levantadas junto aos entrevistados. Essas perguntas devem seguir algumas regras: • Ser simples, diretas e imparciais; • Testar as perguntas internamente antes de serem aplicadas junto aos consumidores; • Não devem criar dificuldades de entendimento junto aos entrevistados; • Devem conter todos os aspectos que se deseja detectar (como aceitação do produto, se a necessidade do consumidor será atendida, o quanto imaginam que vão consumir e opiniões gerais sobre o produto).
5º passo	• Após a aplicação do questionário a um número representativo de clientes, deverão ser feitas as tabulações. Por meio delas, se estabelecerá a tendência de aceitação do novo produto.

Fonte: Elaboração própria com dados do site: <http://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/artigos/Pesquisa-de-mercado:-o-que-%C3%A9-e-para-que-serve>. Acesso em 10 de jan. 2015.

Vale lembrar que existem profissionais e empresas especializadas em pesquisas de mercado com vasta experiência, sendo, portanto uma excelente fonte de auxílio para empreender os seus futuros negócios.



Para saber mais

Leia o artigo no link: <http://exame.abril.com.br/pme/noticias/10-ferramentas-de-pesquisa-de-mercado-para-empreendedores>.

Resumo

Nesta aula você estudou:

- Os cuidados prévios às tomadas de decisões;
- A pesquisa de mercado como ferramenta para a tomada de decisões;
- Os dados primários e secundários;
- As fontes de dados secundários;
- Os passos para se efetuar uma pesquisa de qualidade.

-
- This image shows a full page of white paper with horizontal blue or grey ruling lines. The lines are evenly spaced and run across the width of the page, providing a template for handwriting practice or general note-taking. There are no margins, text, or other markings on the page.

Aula 3 - Forças atuantes do mercado

Introdução

Michael Porter é professor na Universidade de Harvard e criou um modelo de análise mercadológica, conhecida mundialmente como as **Cinco Forças de Porter**, as quais se identificam com as forças que atuam no mercado, quais sejam:

- Rivalidade entre os concorrentes;
- Ameaça de entrada de novos entrantes;
- Ameaça de produtos e serviços substitutos;
- Poder de barganha dos fornecedores;
- Poder de barganha dos clientes.

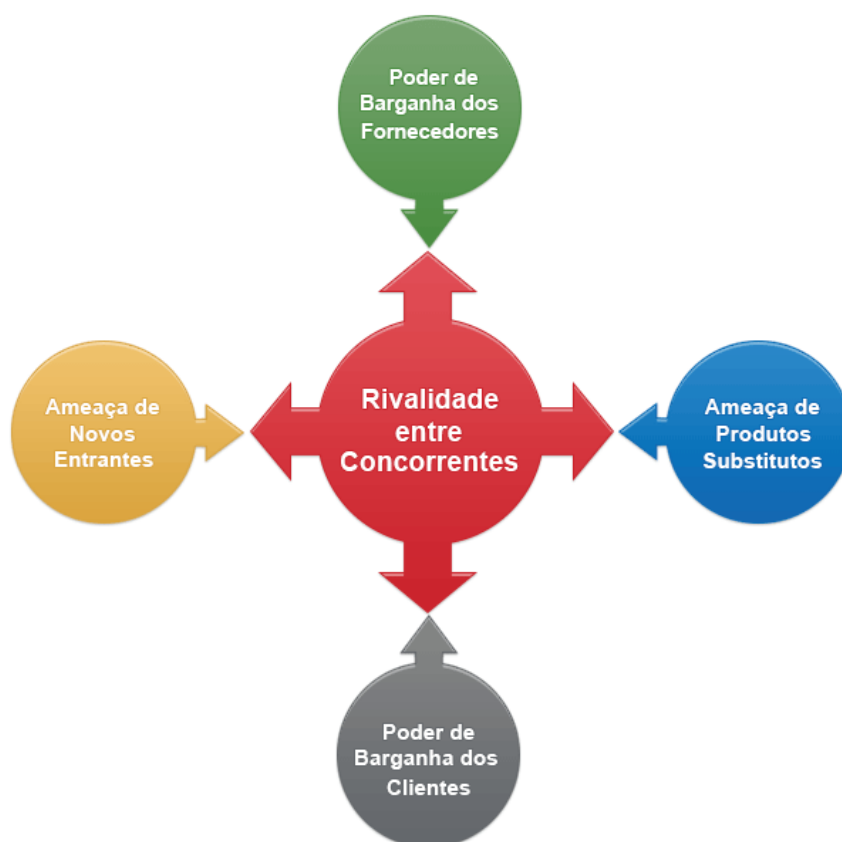


Figura 3: As cinco forças de Porter.

Fonte : Disponível em: <<http://www.webglobal.com.br/blog/wp-content/uploads/2013/10/As-5-For%C3%A7as-de-Porter.png>>. Acesso em 15 de dez. 2014.

O referido modelo além de influenciar no mercado, afeta o comportamento de compra. O foco de análise é a compreensão do ambiente competitivo com a intenção de formular, com base nisso, estratégias para se destacar no mercado.

Analisaremos cada uma das forças atuantes com as suas respectivas particularidades de influência.

3.1 Rivalidade entre os Concorrentes

É evidenciada pela disputa por posições de destaque no mercado de maneira estratégica, fomentada por fatores como preço, logística, propaganda, inovações no rol de produtos e serviços prestados, tudo isso com o intuito de aumentar o *market share* da empresa no mercado em que atua.

3.2 Ameaça de novos entrantes

O novo entrante provoca, geralmente, novas condições no âmbito empresarial, especialmente àquelas empresas que pela ausência desses concorrentes trabalhavam com certa folga, em uma zona de conforto. Redução dos preços e diminuição da lucratividade podem ser percebidos. Tudo isso depende do potencial do concorrente entrante.

3.3 Ameaça de um produto substituto

Na verdade todas as empresas possuidoras de potencial de substituição de produtos podem ser consideradas como ameaças. Os produtos substitutos são considerados ameaças quando os benefícios trazidos para os consumidores é superada pelo substituído, pois o seu retorno ao mercado pode ficar comprometido

3.4 Poder de barganha dos clientes

A influência ou interferência dos clientes no mercado é perceptível quando estes demandam maior qualidade e preços mais atrativos, acirrando dessa forma a concorrência de mercado entre aqueles que o disputam.

3.5 Poder de barganha dos fornecedores

Aumento no preço, redução na qualidade da matéria prima e nos serviços prestados são típicos exemplos do poder de barganha dos fornecedores. Esse quadro fica ainda mais conturbado quando os fornecedores são escassos e a empresa compradora não possui concorrentes a altura, forçando a empresa-cliente a adquirir seus produtos com o consentimento de ter sua lucratividade reduzida em um mercado despreparado a assumir tais custos no final da cadeia consumidora.

QUADRO 2
Influências sobre as forças de mercado

Rivalidade entre os concorrentes	• A intensidade da rivalidade entre os concorrentes é forte quando: • O número de concorrentes é muito grande; • A diversidade desses concorrentes é alta; • A taxa de crescimento do mercado é baixa; • Os custos fixos são altos; • Os custos de estocagem são elevados; • A diferenciação de produto é pequena; • Os custos de troca entre produtos da concorrência são baixos; • As barreiras de saída são elevadas; • As apostas estratégicas são altas.
Ameaça de novos entrantes	• A ameaça de um novo concorrente é alta quando: • As economias de escala são baixas; • A diferenciação de produto é pequena; • O capital necessário é baixo; • Os custos de troca são baixos; • Os controles dos canais de distribuição das empresas que atuam no mercado são pequenos; • Os direitos de propriedade intelectual não são restritos; • O acesso às matérias-primas das empresas que existem no mercado é pequeno; • O acesso aos subsídios do governo é fácil.

Ameaça de um produto substituto	• Produtos substitutos são perigosos quando: • Estão sujeitos a tendências que melhorarão sua competitividade em preço; • Provocam inovações tecnológicas; • Produzem mudanças significativas em custos relativos e qualidade. • Além disso, a ameaça de um produto substituto é forte quando: • O ganho na relação custo/benefício do produto substituto é alto; • A lucratividade desse mercado na produção de produtos substitutos é elevada; • Os custos de troca pelo comprador do produto são baixos.
Poder de barganha dos clientes	• O poder dos compradores é grande quando: • A concentração dos compradores em relação às empresas vendedoras é maior; • O volume de compra é alto; • Há pouca diferenciação de produto entre as empresas do mercado; • Existe forte possibilidade dos clientes comprarem as empresas fornecedoras; • Os compradores têm bom conhecimento dos custos e da estrutura das empresas vendedoras; • A lucratividade dos compradores é alta; • A redução de custos por meio dos produtos comprados é pequena; • A importância do fornecedor para a qualidade do produto final do comprador é baixa; • A porcentagem de gastos dos compradores em produtos dos fornecedores é alta.
Poder de barganha dos fornecedores	• O poder de barganha dos fornecedores é alto quando: • A concentração dos fornecedores em relação à concentração de compradores no mercado é alta; • A disponibilidade de produtos substitutos é baixa; • A importância do comprador para o fornecedor é baixa; • A diferenciação dos produtos e serviços dos fornecedores é alta; • Os custos de troca do comprador são altos; • A ameaça dos fornecedores comprarem empresas compradoras é alta.

Fonte: Elaboração própria com dados do link: <http://www.cedet.com.br/index.php?/Tutoriais/Marketing/5-forcas-de-porter.html>. Acesso em 10 de jan. 2015.

Glossário **ABC**

Market share: *Market Share* é o termo que designa a participação de uma empresa em algum ramo de atuação. Por exemplo: em uma pesquisa sobre empresas de telefonia, o valor de quanto cada operadora detém de fatia de consumidores é o *market share*.

Fonte: <http://www.institutophd.com.br/blog/o-que-e-market-share-e-como-esta-informacao-pode-ajudar-a-sua-empresa/> Acesso em 10 de jan. 2015.

Economias de escala: Diz-se que existem economias de escala quando a quantidade produzida aumenta e simultaneamente os custos unitários de produção diminuem. Tal situação justifica-se pelo facto de na produção de um considerável nº de bens se consiga obter poupanças significativas nos custos, fazendo com que a produção possa aumentar mais que proporcionalmente à variação dos custos. Um exemplo é o da edição de jornais quanto maior for a tiragem mais barato fica cada unidade de jornal.

Fonte: <http://economia-12c.blogs.sapo.pt/8865.html>. Acesso em 10 de jan. 2015.

Resumo

Nesta aula você estudou:

- Rivalidade entre os concorrentes;
- Ameaça de entrada de novos entrantes;
- Ameaça de produtos e serviços substitutos;
- Poder de barganha dos fornecedores;
- Poder de barganha dos clientes;
- Influências sobre as forças de mercado.



Atividade

1. Conhecemos nesta aula as Cinco Forças de Porter, as quais se identificam com as forças que atuam no mercado. São forças atuantes, EXCETO:
 - a. Rivalidade entre os concorrentes.
 - b. Ameaça de entrada de novos entrantes.
 - c. Ameaça de produtos e serviços substitutos.
 - d. Poder de barganha dos fornecedores.
 - e. Baixo poder de barganha dos clientes.
2. Após a resolução faça breves colocações acerca das forças de Porter estudadas.
3. Faça um relato de alguma situação ocorrida em seu cotidiano em que pelo menos duas das forças estiveram nitidamente atuantes.

[illegible]

Aula 4 - Preço e valor

Introdução

Esses termos ainda são muito confundidos nos diversos campos sociais e de negócios. Geralmente, quando uma pessoa se dispõe a fazer compras e durante essa atividade encontra algum produto que desperte certo interesse, uma das primeiras preocupações é relacionada ao gasto que terá caso adquira determinado objeto. Analisarão naquele momento quanto estão dispostos a desembolsar, a pagar por ele.

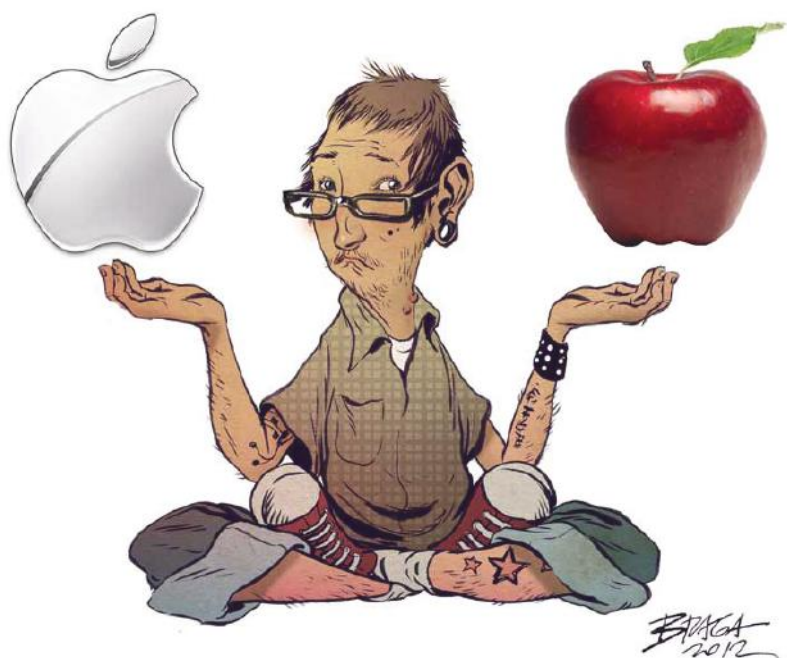


Figura 4: Preço e valor.

Fonte: Disponível em: <<http://www.conrado.com.br/wp-content/uploads/2012/11/pre%C3%A7o-e-valor.jpg>>. Acesso em 15 de jan. 2015.

O dinheiro se relaciona, portanto, ao preço e não ao valor. Este segundo tem mais a ver com os benefícios que trarão, portanto o valor não é um atributo do produto em si, mas algo que a ele é agregado ou não pelo comprador.

Em todos os lugares a todo o tempo sempre teremos coisas, sejam produtos ou serviços, possuidoras de um determinado preço comum a qualquer pessoa, mas com valores divergentes e talvez até particulares a cada uma delas.

Imaginem um artesanato feito por alguém que conheça ou que já tenha visto em algum lugar conhecido. Suponha que uma determinada peça feita de barro e pintada à mão tenha um preço estipulado de R\$ 1.000,00. Para muitos esse artigo estaria com preço abusivo, mas para aquele que atribuiu o preço e

aquele possível comprador não, estaria com um preço compatível com o seu valor. Quem fizer a aquisição desembolsará a quantia e terá a sensação de ter feito um ótimo negócio.

Outra situação hipotética. Hoje em dia como estão em voga as compras *on-line*, imagine que você faça o pedido de um par de tênis que, segundo o anúncio, atende todas as características que procurava e ainda, pelo preço dado, você chega a conclusão que o produto vale o **que** está sendo cobrado e resolve arriscar, faz o pedido.

Quando esse chega a sua casa percebe que o material não é dos mais resistentes, as cores não são tão vivas quanto no anúncio e assim você chega à conclusão que o tênis não tem o valor compatível com o preço. Simples assim. Leia o Box e veja uma situação interessante.

BOX 2

Como a sua marca pode ser vista como uma ação da Bovespa (e porque isso é importante)

Estava lendo um livro outro dia sobre avaliação de empresas na bolsa de valores. Muitos investidores fundamentalistas se baseiam para comprar ou vender as ações de uma determinada empresa o valor percebido pelo mercado e o preço da ação. Algumas vezes uma empresa tem uma superexposição no mercado, mas o preço da sua ação ainda não acompanhou esse crescimento em termos de valorização que o mercado lhe dá. Fatalmente, essa ação, caso seja essa uma valorização perene, terá um valor acrescido.

Essa foi a tática utilizada por muitos investidores que hoje são bilionários (ou que foram bilionários ou multimilionários algum dia). Existe uma máxima que diz que o preço, a longo prazo, reflete o valor da empresa. É verdade. O preço tende a se igualar ao valor. Discuto muito a questão de preço e valor aqui no blog. É uma questão fundamental nos negócios. Nos cursos, palestras etc. falo sobre construir valor para seu negócio. E valor, na maioria das vezes hoje passa pela construção de um bom conteúdo.

Quando você tem um conteúdo bom o suficiente para que as pessoas falem de você – provocando a propagação por meio do alto grau de atividade do consumidor devido a popularização da tecnologia em termos de hardware e software – você passa a ser valorizado.

Valor é cada vez o que falam de você. E para falarem de você, você tem que dar motivos para isso. Fazer com que as pessoas enxerguem valor na sua marca é ajudá-las a crescer e transformarem suas vidas em algo melhor. Seu sucesso é medido pela quantidade de pessoas que você ajuda.

Quando você promove essa distribuição de valor, seu valor percebido cresce e, assim, o preço da sua ação tende a se igualar ao valor, ou seja, crescer. Você pode me falar : “Conrado, sou uma pequena empresa. Não tenho ações na bolsa de valores. A expressão ‘preço da ação’ para mim não é aplicável”. Aí que você se engana. É totalmente aplicável. Vamos analisar rapidamente o que é o preço de uma ação.

Basicamente o preço de uma ação de uma empresa na Bovespa é o quanto um investidor tende a pagar para ser seu sócio. O quanto ele confia na sua empresa. Pense do seguinte modo. Quanto mais o mercado aceitar comprar de você, mais um investidor compraria suas ações e estaria disposto a pagar mais devido ao valor que sua marca imprime no mercado. O primeiro passo para você ter pessoas querendo “comprar suas ações” é ter compradores de seus produtos topando pagar mais e comprar mais de você lhe dando rentabilidade e receita. Quanto mais você consegue isso, mais um investidor compraria suas ações. Mesmo que você não tenha ações, o caminho é o mesmo.

As empresas vencedoras têm altos preços de ações porque, antes disso, tem um mercado ávido por suas soluções. Veja uma Apple ou uma Vale. Ou uma Petrobrás ou um Google. Quanto mais você gera valor para o mercado, mais pessoas topam comprar de você por um sobre preço, o que faz com o preço de uma ação imaginária sua na Bovespa aumente. Como o preço da ação tende a se igualar ao valor da empresa, quanto mais valor você construir, maior será o preço da sua ação, ou seja, mais consumidores comprando de você por um valor maior do que a média do mercado. Isso é crescimento sustentável.

<http://www.conrado.com.br/como-a-sua-marca-pode-ser-vista-como-uma-acao-da-bovespa-e-porque-isso-e-importante/>. Acesso em 10 de jan. 2015.

Resumo

Nesta aula você estudou:

- As diferenças básicas entre preço e valor;
- As situações em que elas podem ser confundidas;
- As situações onde é clara a dissociação de conceitos.

-
- This image shows a single sheet of white paper with horizontal ruling lines. The lines are evenly spaced and run across the width of the page. There are no margins, text, or other markings on the paper.

Aula 5 - Conceitos diversos de valor

Introdução

Nesta unidade estudaremos o Valor de mercado, Valor econômico, Valor potencial e Valor de reposição de um bem. Vamos nessa!

5.1 Valor de mercado

O valor de mercado surge da comparação de determinado bem com outros de mesma similaridade, quando da venda ou oferta destes, considerando-se o mesmo mercado e o mesmo instante. Vale ressaltar que esse valor deve ser expresso em unidade monetária.

Quando chegarmos em nossa aula 15 estudaremos os métodos de avaliação e um deles parte desse princípio que é o método comparativo direto de dados de mercado.

5.2 Valor econômico

Econômico é o que se refere a processo produtivo e operacional. Relaciona-se com os custos e do processo. Portanto valor econômico está ligado ao quantum foi destinado para determinada atividade. Por exemplo, no caso da construção de um prédio, o terreno, os materiais, a mão de obra, as máquinas, tudo isso comporá o valor econômico do imóvel.

5.3 Valor potencial

É o valor idealizado, o ápice que se pode chegar a determinado valor comercial em uma negociação. Pode ser bem esclarecido pelo conhecido termo utilizado no mercado imobiliário: VGV, que significa Valor Geral de Vendas. Veja uma explicação prática retirada do **Portal VGV – Tudo sobre marketing imobiliário**:

A construtora “A” pretende lançar um empreendimento com 70 apartamentos a R\$ 350.000,00 cada. O VGV deste empreendimento é de R\$ 24.500.000,00, ou seja, ele tem o potencial de gerar R\$ 24.500.000,00 em receitas. Isto não significa que ele irá necessariamente gerar este valor, pois uma série de fatos pode fazer com que a receita total varie, como alteração no preço dos imóveis, margem de negociação e uma série de outros motivos, mas o indicador ajuda a identificar o potencial comercial do empreendimento.

No caso do exemplo supra, multiplicando-se os 70 apartamentos pelo valor idealizado de cada um deles obtém-se o valor desejado do empreendimento como um todo, ou seja, R\$ 24.500.000,00. Esse é portanto, o seu valor potencial.

5.4 Valor de reposição

Este conceito estará muito bem claro após a leitura da reportagem que envolve a questão do valor de reposição associada ao seguro habitacional

BOX 3

Como determinar o custo de reposição de uma casa para fins de seguro

Sua casa é um investimento. Assim como qualquer outro investimento, certifique-se de proteger o seu investimento obtendo um seguro de proprietário de casa. Ao determinar a quantidade de cobertura de seguro de proprietário, as seguradoras levam em consideração vários fatores. Mas, do ponto de vista de um proprietário, é importante que a casa dos seus sonhos fique assegurada, pelo menos, 100% do seu custo estimado de reposição.

O custo de reposição refere-se ao montante necessário para substituir a estrutura danificada ou destruída, sem a dedução da depreciação. Isso é diferente do valor de mercado da sua casa. O valor de mercado de sua casa significa o preço pago para sua casa e depende de fatores como condições do mercado, a idade da casa e do bairro onde está localizada. O custo de reposição, por outro lado, é afetado por mudanças no preço dos materiais e do trabalho necessário para reconstruir sua casa no mesmo local, do mesmo tamanho e com a mesma qualidade de construção.

O custo de reposição de sua casa pode ser computado usando a estimativa do custo de reposição que você recebeu quando teve a casa avaliada. Você só precisa fazer um ajuste considerando a taxa de inflação para os materiais de construção e de trabalho. Inclua todas as melhorias feitas ao longo dos anos, incluindo reformas, adições, extensões, e instalação de sistemas de segurança, em seu cálculo o custo de reposição de sua casa.

Algumas companhias de seguro enviam um funcionário para determinar o custo de reposição atual da sua casa. Se a sua empresa de seguros não fizer

isso, você pode pedir ao seu corretor de seguros para dar-lhe um guia do custo de reposição. Se a sua casa foi feita sob medida, consulte a associação de construtores local ou um construtor com uma boa reputação para pedir uma estimativa.

Se você pretende estimar o valor de reposição de sua casa sozinho, você pode ir online e usar calculadoras de reposição. Algumas são gratuitas e outras estão disponíveis por uma taxa nominal. HomeInsurance.com e Building-Cost.net são exemplos de sites com calculadoras gratuitas. HomeInsurance.com calcula o valor de reposição da casa, utilizando o código postal e a metragem quadrada. Building-Cost.net, por outro lado, tem uma abordagem mais detalhada e exige que o proprietário responda a uma lista de perguntas necessárias para fazer um cálculo do custo de reposição, discriminado por despesas de material, mão de obra e equipamentos.

Se os resultados gerados por estas calculadoras de reposição gratuitas são suficientes para determinar a cobertura de seguro da casa, então você pode tentar usar as calculadoras de reposição pagas. Exemplos são Xactware.com e InsuretoValue.com. A vantagem de usar o Xactware é que usa o mesmo banco de dados utilizado por companhias de seguros para determinar o custo de reposição de uma casa. InsuretoValue.com, por outro lado, oferece dois tipos de relatórios de avaliação dos custos de reposição: um baseado no código postal e outro com base nas características específicas da casa.

Não importa qual a opção que você escolher, tenha em mente que seu objetivo final é determinar a melhor estimativa para o custo de reposição de sua casa. A cobertura do seguro de seu imóvel depende em grande parte do cálculo correto. Obter a melhor estimativa para o custo de reposição da sua casa é um passo para proteger o seu investimento.

Fonte: <http://www.comofazertudo.com.br/finan%C3%A7as-e-propriedade-imobili%C3%A1ria/como-determinar-o-custo-de-reposi%C3%A7%C3%A3o-de-uma-casa-para-fins-de-seguro>. Acesso em 10 de jan. 2015.

Resumo

Nesta aula você estudou:

- Valor de mercado;
- Valor econômico;
- Valor potencial;
- Valor de reposição.

Aula 6 - Conhecendo os produtos

Introdução

Para que possamos efetuar uma pesquisa de mercado e/ou avaliarmos determinado bem é necessário que conheçamos suas características e peculiaridades. Com os imóveis isso não é diferente, pelo contrário, devido a gama de particularidades existente no mercado e nos produtos, isso deve ser ainda mais enfatizado.

Faremos uma apresentação básica das denominações que são dadas aos diversos tipos de imóveis, enfatizando as características peculiares de alguns poucos, haja vista este ser um material didático e não um catálogo, cabendo ao cursista buscar maiores detalhes acerca dos produtos que irão trabalhar no mercado imobiliário.

Os imóveis são classificados em três classes distintas:

1. Classe I – Residencial;
2. Classe II – Comercial/Serviços;
3. Classe III – Especial.

6.1 Classe I – Residencial

São classificados na Classe I os barracos, que podem ser:

- Padrão rústico;
- Padrão simples.



Figura 5: Barracos padrão simples.

Fonte: Disponível em: http://www.ips.org/TV/wsf2010/library/Favela-Nova_FriburgoNate-Cull.jpg. Acesso em 10 de jan. de 2015.

As casas, que são subdivididas em:

- Padrão rústico;
- Padrão proletariado;
- Padrão econômico;
- Padrão simples;
- Padrão médio;
- Padrão superior;
- Padrão fino;
- Padrão luxo.



Figura 6: Casa de padrão luxo.

Fonte: Disponível em: <http://www.imoveisdeluxogoiania.com.br/public/uploads/fa8cd452e218b43708691fc-d282422bd.jpg>. Acesso em 10 de jan. 2015.

E os apartamentos, que podem ser considerados como:

- Padrão econômico;
- Padrão simples;
- Padrão médio;
- Padrão superior;
- Padrão fino;
- Padrão luxo.



Figura 7: Apartamento padrão luxo.

Fonte: Disponível em: < <http://4.bp.blogspot.com/-FvIdY5406tE/U35aEyBzdSI/AAAAAAAAAM5s/o6CjhoDD-CeE/s1600/05+imoveis+de+luxo+goiania.jpg> >. Acesso em 10 de jan. 2015.

A título de curiosidade e com intuito de despertar em você a atenção peculiar que deve ter ao observar um imóvel quando de sua avaliação, apresentaremos algumas características de alguns desses tipos de imóveis que foram citados:

QUADRO 3

Características da maioria das casas padrão fino

Particularidades	Edificações em terrenos de grandes proporções, totalmente isoladas, obedecendo a projeto arquitetônico peculiar, demonstrando preocupação com funcionalidade e harmonia entre os materiais construtivos, assim como, com os detalhes dos acabamentos aplicados, compostas normalmente de salas para três ambientes ou mais (estar, jantar, escritórios, biblioteca, sala de inverno, etc.), lavabo, sala de almoço, copa cozinha com dispensa, quatro ou mais dormitórios (geralmente suítes), dependências para empregados e garagem para no mínimo três veículos. Áreas livres planejadas atendendo projeto paisagismo, podendo ter piscina, quadra esportiva ou churrasqueira. Estrutura completa de concreto armado. Cobertura em laje impermeabilizada com produtos apropriados, obedecendo a projeto específico e com proteção térmica ou telhas de cerâmica ou ardósia, sobre estrutura de madeira. Fachadas pintadas a látex acrílico sobre massa corrida, textura ou com aplicação de pedras especiais ou matérias equivalentes, com detalhes definindo um estilo arquitetônico.
------------------	---

Pisos	Mármore ou de granito, assoalhos, carpete de alta qualidade.
Paredes	Pintura acrílica sobre massa corrida, azulejos, fórmica, epóxi, tecidos, papel decorado, porcelanato ou equivalente.
Forros	Pintura acrílica sobre massa corrida aplicada na própria laje ou gesso; madeira.
Instalações hidráulicas	Obedecendo a projeto específico, banheiros dotados de peças sanitárias e metais nobres, hidromassagem, aquecimento central.
Instalações elétricas	Projetadas especialmente e utilizando circuitos independentes e componentes de qualidade, para pontos de usos diversos, inclusive tomadas para equipamentos domésticos, telefone, eventualmente ar condicionado e equipamentos de segurança.
Esquadrias	Madeira ou de alumínio com detalhes de projeto específico e utilizando ferragens especiais.

Fonte: Elaboração própria com dados do livro: Manual de Avaliações e Perícias em Imóveis Urbanos

Notem o quão rico é o rol de informações e o quanto precisam conhecer para se tornarem profissionais exemplares. Mas não se preocupe com o volume de informações e de dados. Isso você aprenderá aos poucos, especialmente quando estiver associando a teoria à prática.

Vejamos agora mais um exemplo. As residências padrão luxo:

Box 4

Residências padrão luxo

Edificações em terrenos de amplas dimensões, totalmente isoladas, satisfazendo a projeto arquitetônico exclusivo, tanto na disposição e integração dos ambientes, amplos e bem planejados, como nos detalhes personalizados dos materiais e dos acabamentos utilizados. Geralmente prevendo salas para quatro ambientes ou mais (estar, jantar, escritórios, biblioteca, lareira, música, etc.), lavabo, sala de almoço, copa, cozinham adega, despensa, quatro ou mais suíte, sendo uma máster, dependências completas para empregados (mais de um dormitório), garagem para quatro ou mais veículos.

Áreas livres planejadas atendendo projeto paisagístico especial, usualmente contendo área de lazer completa, tais como piscinas, vestiários, quadras de es-

portes, churrasqueira. Cobertura em lajes maciças com proteção térmica ou telhas de cerâmica ou ardósia, sobre estrutura de madeira, fachadas com tratamentos arquitetônicos especiais, definidos pelo estilo do projeto de arquitetura.

Caracterizam-se pela natureza excepcionalmente nobre e diferenciada dos materiais e dos acabamentos empregados, personalizados para reforçar a intenção do projeto, geralmente especialmente desenhados e caracterizados por trabalhos especiais e com acessórios fabricados por encomenda.

Fonte: Manual de Avaliações e Perícias em Imóveis Urbanos, p.52.

A exemplo do que fizemos com os tipos de casas, daremos também características de dois tipos de apartamentos: o padrão econômico e o padrão luxo.

QUADRO 4 **Características da maioria dos apartamentos padrão econômico**

Particularidades	Edificações com dois ou mais pavimentos, sem elevador, seja de fachada ou de funcionalidade. <i>Hall</i> de entrada e corredores com dimensões reduzidas e acabamentos simples, sem portaria e normalmente sem espaço para estacionamento, podendo, o térreo, apresentar destinações diversas, tais como pequenos salões comerciais, oficinas ou lojas. Fachadas sem tratamentos especiais, normalmente pintadas a látex sobre emboço ou reboco. Unidades normalmente constituídas de sala, um ou mais dormitórios, banheiro, cozinha e área de serviço conjugada, normalmente sem dependências de empregada.
Pisos	Cerâmica simples, caco cerâmica, taco, forração ou até cimentado.
Paredes	Pintura látex sobre emboço ou reboco, barra impermeável (pintura ou azulejos comuns) nas áreas molhadas.
Instalações hidráulicas	Sumárias com número mínimo de pontos de água, banheiros dotados das peças sanitárias básicas, de modelo simples.
Instalações elétricas	Sumárias e com poucos pontos de luz, interruptores e tomadas, utilizando componentes comuns.
Esquadrias	Ferro, venezianas de PVC ou de alumínio do tipo econômico.

Fonte: Elaboração própria com dados do livro: Manual de Avaliações e Perícias em Imóveis Urbanos.

Box 5

Apartamentos Padrão luxo

Edifícios com linhas arquitetônicas e estilo diferenciado, atendendo a projeto arquitetônico singular, com áreas privativas e sociais amplos e bem planejados, caracterizados pela natureza excepcionalmente nobre dos materiais e dos revestimentos utilizados. Elevadores de marca reputada, com acessos e circulação independentes para a parte social e de serviço. Saguão social amplo e pé direito elevado, dotado de materiais de acabamento e decoração esmerados e controlado com sistema de vigilância por TV.

Áreas externas com grandes afastamentos, planejadas e atendendo projeto paisagístico, em geral contendo área de lazer completa. Fachadas com tratamento arquitetônico em concreto aparente ou revestimentos com massa raspada, massa texturizada, granito ou material equivalente. Unidades amplas, normalmente uma por andar, podendo ser duplex ou triplex, com preocupação especialmente voltada na disposição dos ambientes caracterizada pela circulação diferenciada nas áreas sociais, íntima e de serviço.

Contendo salas para diversos ambientes (estar, jantar, íntima, lareira, almoço, biblioteca), pelo menos quatro suítes, com “closet”, sendo uma máster, cozinha, despensa e área de serviço com instalações completas para empregados, além de varandas nas quais podem estar incluídas churrasqueiras e piscina privativas. Normalmente quatro ou mais vagas de estacionamento por unidade, além de outras para visitantes.

Caracterizam-se pela natureza excepcionalmente nobre e diferenciada das instalações e dos materiais de acabamentos empregados, geralmente personalizados e caracterizados por trabalhos especiais.

Fonte: Manual de Avaliações e Perícias em Imóveis Urbanos, p. 56.

6.2 Classe II – Comercial/Serviços

A classificação Classe II - Comercial/Serviços é composta por escritórios, que podem ser:

- Padrão econômico;
- Padrão simples;
- Padrão médio;

- Padrão superior;
- Padrão fino;
- Padrão luxo.



Figura 8: Imóvel comercial.

Fonte: Disponível em: < <http://www.solucoesconsultoria.com.br/wp-content/uploads/2013/06/85135.jpg>>. Acesso em 15 dez. 2014.

E pelos galpões, que se classificam em:

- Padrão econômico;
- Padrão simples;
- Padrão médio;
- Padrão superior.



Figura 9: Galpão padrão superior .

Fonte: Disponível em: <http://3.bp.blogspot.com/-hTzB7YWLn7k/UvuNsq3L3-I/AAAAAAAAABXI/ibS4g7ZpJHc/s1600/Perspectiva+superior+Isac+Galp%C3%A3o.jpg>. Acesso em 15 dez. 2014.

Como exemplo de caracterização de escritórios, tomemos o padrão superior.

QUADRO 5

Características da maioria dos escritórios padrão superior

Particularidades	Edifícios atendendo a projeto arquitetônico especial, prevendo alguma versatilidade na distribuição dos espaços internos das unidades dispostas em lajes de proporções médias. Hall social amplo e com elementos decorativos de qualidade, dotados de elevadores de padrão superior. Normalmente com duas ou mais vagas de estacionamento por unidade e, eventualmente, também para visitantes. Áreas externas em geral, com tratamento paisagístico. Fachadas tratadas com material de qualidade, como alumínio, revestimento de cerâmica ou “fulget”, massa texturizada; caixilhos amplos e executados por projeto específico, podendo, inclusive, se constituírem nas denominadas “cortinas de vidro”. Caracterizam-se pela utilização de itens construtivos e acabamentos de boa qualidade, tanto nas áreas privativas como nas de uso comum.
Pisos	Carpete de alta resistência apropriado ao uso comercial, cerâmica, placas de mármore, granito ou similar.
Paredes	Pintura látex sobre massa corrida ou gesso.
Forros	Geralmente rebaixados com placas termo acústicas.
Instalações elétricas	Sistema de distribuição dimensionada para uso diversificado de pontos de luz e tomadas, com componentes de qualidade. Usualmente possuem sistema de ar condicionado central e a passagem de cabos e fios geralmente são feitas por pisos elevados.

Fonte: Elaboração própria com dados do livro: Manual de Avaliações e Perícias em Imóveis Urbanos.

E para exemplificar as características dos galpões usaremos este novo quadro:

QUADRO 6
Características da maioria dos galpões padrão superior

Particularidades	Com um pavimento ou mais, pé-direito elevado e vãos de grandes proporções, utilizando estruturas especiais metálicas, de concreto pré-moldado ou armado no local. Coberturas metálicas ou telhas pré-moldadas de concreto protendido. Fachadas com tratamento arquitetônico, utilizando painéis de vidro, pintura a látex, revestimento cerâmico ou outros materiais. Áreas externas com tratamento paisagístico, pavimentação, tendo como dependências acessórias vagas de estacionamento, guarita, plataforma de carga e descarga, dentre outras.
Pisos	Concreto estruturado e com revestimentos especiais nas áreas dos galpões; cerâmico, vinílico, carpete ou outros nas demais dependências.
Paredes	Pintura com tintas especiais, resinas ou acrílicas ou cerâmicas aparente.
Instalações hidráulicas	Completas e de boa qualidade.
Instalações elétricas	Completas, com componente de boa qualidade, distribuídas em circuitos projetados especialmente, incluindo cabines de força; instalações suplementares para combate a incêndio, ar condicionada central nas áreas administrativas, dentre outros.
Esquadrias	Madeira, ferro ou de alumínio, geralmente obedecendo a projeto específico.

Fonte: Elaboração própria com dados do livro: Manual de Avaliações e Perícias em Imóveis Urbanos

6.3 Classe III – Especial

A Classe III – Especial é composta pelas coberturas, que se classificam em:

- Padrão simples;
- Padrão médio;
- Padrão superior;



Figura 10: Cobertura padrão superior.

Fonte: Disponível em: <<http://www.apartamentosmodernos.com.br/wp-content/uploads/2013/06/cobertura-terra%C3%A7o-piscina.jpg>>. Acesso em 15 dez. 2015.

BOX 6

Coberturas imobiliárias

Padrão simples

Cobertura de telhas de barro, metálicas ou fibrocimento apoiadas sobre peças simples de madeira ou de concreto pré-moldado em pequenos vãos; sem forro; sem fechamentos laterais; piso em concreto, em geral com revestimentos simples. Podem utilizar como apoio, muros ou paredes de outras edificações.

Padrão médio

Cobertura de telhas de barro, fibrocimento, metálica ou material equivalente envolvendo vãos médios, apoiada sobre estrutura de madeira, metálica ou de concreto pré-moldado; com ou sem forro; sem fechamentos laterais; piso em concreto, eventualmente estruturado, em geral com revestimento diversos, podem utilizar como apoio, muros ou paredes de outras edificações.

Padrão superior

Cobertura metálica, de fibrocimento ou material equivalente de grandes vãos e pés-direitos elevados, apoiada sobre estrutura metálica ou de concreto pré-moldado; com ou sem forro; sem fechamento lateral; piso em concreto, normalmente estruturado, podendo ter revestimento diversos.

Fonte: Elaboração própria com dados do livro: Manual de Avaliações e Perícias em Imóveis Urbanos

Fulget: é o resultado da combinação de cimento, aditivos e granulados de pedras naturais. É excelente para áreas externas por sua textura áspera e antiderrapante e pode também ser usado em fachadas ou em pisos internos.

Existem dois tipos de *fulget*: o tradicional, que leva somente ligantes (cimento e cal) e granulados (mármore, granito, arenito, quartzos) moídos em tamanhos uniformes; e o natural, que além desses elementos, soma resinas acrílicas que facilitam a aderência a superfícies verticais.



Figura 11: Fulget.

Fonte: Disponível em: < http://grupoivai.com.br/img/pisos-fulget/texturas/imagem_1.jpg>. Acesso em 10 jan. 2015.

A mistura pode aparecer em três granulometrias diferentes (com pedrinhas maiores ou menores) e uma infinidade de combinações. Além das cores naturais das pedras, os fabricantes conseguem oferecer uma maior variedade de tonalidades apenas adicionando corantes.

Fonte: http://www.pisoclean.com.br/principal/ShowEXEMPLAR.asp?var_chavereg=294. Acesso em 10 de jan. 2015.

ABC Glossário

Fórmica: Nome comercial de uma espécie de plástico usado como revestimento de mesas, balcões, cadeiras etc.

Epóxi: Diz-se de uma resina de poliéster muito forte e de pequeno encolhimento durante a cura; usada como revestimento, adesivo, espuma e em moldagem.

Fonte: <http://www.dicio.com.br/>. Acesso em 10 de jan. 2015.

Esquadrias: é a designação genérica para portas e janelas, incluindo os batentes e folhas necessárias. De todo o custo de uma obra, esse item pode ser um dos mais caros, representando de 9% a 18%. Assim, pode-se definir a esquadria como um componente da edificação utilizado para vedação no fechamento de vãos, constituída por componentes de fixação, contramarco, caixilhos e acessórios (arremates, guarnições, ferragens). Os tipos de aberturas proporcionados pelas esquadrias podem ser janelas, portas, telas, brises, grades, cobogós, portões, entre outros.

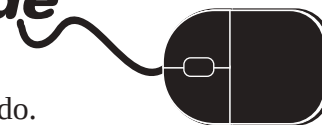
Fonte: <http://www.metalica.com.br/esquadrias-vantagens-e-tipologia>. Acesso em 10 de jan. 2015.

Resumo

Nesta aula você estudou:

- A divisão do ramo imobiliários em classes: Classe residencial, Classe comercial e Classe Especial;
- As subdivisões de cada uma delas em padrões;
- A caracterização de alguns dos padrões.

Atividade



1. A atividade desta aula vai extrapolar até mesmo o curso como um todo. Na verdade ela terá mais um caráter de sugestão profissional. Inicie a confecção do seu catálogo próprio de imóveis dos diversos padrões e características peculiares a cada um, como as que foram mostradas nos quadros durante nossa aula. Quando disse que teria mais um caráter de sugestão profissional é que na verdade além de aprender com ele durante a montagem, servirá como instrumento de consulta durante a sua atuação. Vamos lá, inicie!!!

This image shows a single sheet of white paper with horizontal blue or grey ruling lines. The lines are evenly spaced and run across the width of the page. There are no margins, text, or other markings on the paper.

Aula 7- Conceituação básica de avaliação e a avaliação de imóveis

Introdução

O homem necessita, além do básico essencial, daquilo que toca seus sentimentos de forma prazerosa. Essa característica faz com que outros atributos sejam levados em consideração quando do processo da atribuição de valor. A exemplo disso podemos citar os aspectos estéticos ligados à vaidade, o *status* social e o próprio bem estar íntimo, além de outras características subjetivas e particulares a cada indivíduo.

O processo pelo qual se atribui valor a alguma coisa é conhecido por valoração.

Avaliar, portanto é atribuir valor. Assim a avaliação é o mesmo que verificar, analisar e mensurar o quão valioso é determinada coisa ou objeto. Que no caso mercadológico deve ser feito em números monetários. O mercado de imóveis apresenta grandes exemplos de valoração e avaliação baseados em técnicas e norma que veremos no decorrer deste trabalho.

Já é sabido por muitos que há tempos investir em imóveis é uma das modalidades de investimento das mais seguras e mais rentáveis, chegando a competir com o mercado de ações. O que mais os diferencia destas é a sua natureza física e a influência e tendências sócio regionais que recebem além da obsolescência diferente dos investimentos financeiros. Analisar e avaliar imóveis é uma atividade complexa e requer conhecimento especializado.



Figura 12: Avaliação de imóveis.

Fonte: Disponível em:< <http://eticama.blog.br/wp-content/uploads/2014/12/avalia%C3%A7%C3%A3o-de-im%C3%B3vel-que-avaliar.jpg>>. Acesso em 15 dez. 2015.

De acordo com a NBR 14.653-1: Avaliação de bens – Parte 1: Procedimentos gerais, em seu item 8:

A metodologia aplicável é função, basicamente, da natureza do bem avaliando, da finalidade da avaliação e da disponibilidade, qualidade e quantidade de informações colhidas no mercado. A sua escolha deve ser justificada e ater-se ao estabelecido nesta parte da NBR 14653, bem como nas demais partes que compõem a NBR 14653, com o objetivo de retratar o comportamento do mercado por meio de modelos que suportem racionalmente o convencimento do valor. (NBR 14.653-1, 2001, p.8).

Diversos são os motivos pelos quais pode surgir o interesse e/ou a necessidade de se avaliar um imóvel. A avaliação técnica é desempenhada por profissional habilitado de acordo com os procedimentos das normas vigentes.

Dependendo do objetivo da avaliação podemos separá-las por categorias com base na frequência em que ocorrem, quais sejam:

QUADRO 7 **Categorias de avaliações de imóveis**

Particular	• Na compra e venda de imóveis em que os interessados desejem ter ideia precisa do bem em questão; • Na reavaliação de ativos de empresas para efeito de aumento de capital pelas empresas para atendimento ao contido na Lei das Sociedades Anônimas; • Em divisões, heranças e meações; • Nas discussões acerca de lançamento de impostos.
Público	• Na compra e privatizações; • No cálculo de valores para lançamentos de impostos.
Judicial	• Nas discussões entre pessoas físicas ou jurídicas que envolvam valores de imóveis; • Nas ações demarcatórias, possessórias, indenizatórias; • Nas discussões acerca de indenizações por desapropriação ou serviço de passagem.

Fonte: MACANHAN (2011) - Adaptação

Vale destaque, além das citadas no quadro 7, a avaliação solicitada pelas instituições financeiras quando do financiamento de imóveis, como forma de garantia de que imóvel que está sendo adquirido pelo comprador possui realmente o valor solicitado junto à instituição e assim se precaver de possíveis fraudes.

Durante uma avaliação imobiliária deve-se fazer uma análise geral de todas as características do imóvel em si como também da região onde ele se encontra, a extensão da área que ocupa, a destinação do seu uso, o acesso, o comércio, a vizinhança, serviços públicos e comunitários que se encontram no entorno ou nas proximidades, dentre outros.

Resumo

Nesta aula você estudou:

- O conceito e o ato de se avaliar algo;
- Sua aplicabilidade ao ramo imobiliário;
- As categorias da avaliação imobiliária.

Aula 8 - Histórico da avaliação de imóveis no Brasil

Introdução

De forma geral, pode-se atribuir a criação das normatizações e das práticas de avaliação de imóveis no país às desapropriações ocorridas em virtude da necessidade de expansão das cidades e de suas estruturas, especialmente São Paulo.

A década de 1960 foi marcada pela abertura de grandes avenidas e as consequentes desapropriações decorrentes naquela cidade durante os governos dos prefeitos Francisco Prestes Maia e José Vicente Faria Lima.

Com grande destaque ao segundo que desenvolveu grandes obras durante o seu governo, das quais muitas se destacam pela sua importância urbanística inclusive nos dias atuais, como: Marginal Tietê e Pinheiros, as avenidas Radial Leste, Rubem Berta, Vinte e Três de Maio, Sumaré, Pacaembu, Cruzeiro do Sul.

Naquela época devido ao porte das obras e seus impactos foi exigido um esforço além do cotidiano dos profissionais da área de engenharia e arquitetura. Com grande destaque ao engenheiro Hélio de Caires, o qual ficou responsável em adequar métodos e fórmulas ainda hoje utilizadas nos processos avaliativos, além da criação de novas normas.

A partir de 1967, em virtude das inúmeras ações judiciais oriundas do grande número de desapropriações durante o governo de Faria Lima, devido a problemas decorrentes da utilização da chamada fórmula *Harper-Berrini* nos cálculos das indenizações, a qual acarretava graves distorções, os juízes das varas da fazenda Municipal da Capital do Estado de São Paulo nomearam peritos a fim de formarem uma comissão para solucionar os litígios.

No ano de 1968 a referida comissão apresentou as **Sugestões de Normas Gerais para Avaliações em Desapropriações** sugerindo profundas mudanças na fórmula *Harper-Berrini*.



Figura 13: Construção do metrô em São Paulo.

Fonte: Disponível em: < http://www.cantareira.org/wp-content/uploads/2014/01/Metro_Avenida_Jabaquara_1969.jpg >. Acesso em 10 jan. 2015.

Durante a construção do Metrô de São Paulo a situação das desapropriações não foi diferente. Avaliadores da Companhia juntaram-se à comissão de peritos judiciais e aos avaliadores da Empresa Municipal de Urbanização – EMURB e concluíram que deveriam ser efetuadas outras adequações na referida fórmula além da criação de novos critérios.

Foi, portanto, formada nova comissão, em 1972, designada pelo Instituto Brasileiro de Avaliações e Perícias – IBAPE e pelo Instituto de Engenharia de São Paulo – IE para estudarem sob a ótica de resolverem os problemas apresentados.

No ano de 1973 a referida comissão publicou seu trabalho denominado: **Normas para Avaliação em Desapropriações**, com novas restrições à fórmula *Harper-Berrini*.

Novidades no seio de avaliação imobiliária chegaram com a realização, em São Paulo, no 1º Congresso Brasileiro de Avaliações. O engenheiro Domingos de Saboya Barbosa Filho apresentou o trabalho: **Avaliações de Terras Conflagradas pelas Fraldas Urbanas**.

A Associação Brasileira de Normas Técnicas – ABNT publicou a NB 502, Norma para Avaliação de Imóveis Urbanos, em 1977, advinda das diretrizes gerais das Normas do IBAPE/SP e do IE.

Em 1980 ocorreram também em São Paulo o 1º Congresso Mundial de Engenharia de Avaliações e o 1º Curso de Engenharia de Avaliações.

Em 1989 foi revisada a NB 502/77 sendo registrada no Instituto Nacional de Metrologia, Qualidade e Tecnologia – INMETRO -, como: NBR 5676 – Avaliação de Imóveis Urbanos.

Trataremos de maneira mais aprofundada a respeito das normatizações um pouco mais adiante.

Uma questão particular quanto ao exercício da atividade de avaliação de imóveis no Brasil, que aqui é de extrema importância salientar, uma vez que também compõe o histórico proposto por essa aula, diz respeito ao litígio entre os engenheiros, arquitetos e agrônomos e os corretores de imóvel. A ação judicial questionava a legalidade das avaliações e os respectivos pareceres emitidos pelos corretores de imóveis.

Tal ação foi proposta pelo Instituto Brasileiro de Avaliações e Perícias de Engenharia – Ibape - e o Conselho Federal de Engenharia e Agronomia – Confea - e tramitava desde 2007.

A justiça deu causa favorável aos corretores garantindo a sua atuação como avaliador imobiliário, uma vez que é detentor de conhecimentos técnicos para exercer tal função. Portanto, a atividade está garantida por lei aos corretores.



Para saber mais

Acesse o link abaixo e leia a matéria na íntegra: http://www.cofeci.gov.br/portal/index.php?option=com_content&view=article&id=503:disputa-por-avaliacoes-chega-ao-fim&catid=42:ultimas-noticias&Itemid=97.

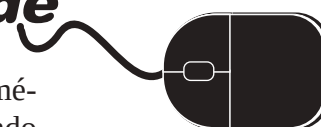
ABC Glossário

Fórmula Harper-Berrini: Esta fórmula é matematicamente deduzida através das hipóteses de Harper e Berrini, Harper comparou todos os terrenos retangulares com um lote padrão e chegou à conclusão de que 50% do valor de um lote se encontra no primeiro quarto de sua profundidade, 21% no quarto seguinte, 10% no outro, etc., reduzindo progressivamente seu valor com a proximidade do fundo. Berrini adaptou essa hipótese aos terrenos cujo formato não é retangular introduzindo os fatores área o “fundo equivalente” na fórmula de Harper. Estes fatores, em outras palavras, relacionam qualquer lote com um lote retangular da mesma área e testada.

Resumo

Nesta aula você estudou:

- Os grandes avanços da década de 1960;
- As desapropriações provocadas pelas grandes obras;
- A publicação das primeiras normas ligadas à avaliação de imóveis;
- A legalização da atividade de avaliador exercida pelo corretor.

Atividade

1. Nas avaliações imobiliárias das décadas de 1960, 1970, entre outras, o método mais usual para os cálculos durante o processo avaliatório, segundo registros, eram por meio:
 - a. Estatística descritiva.
 - b. Fórmula *Harper-Berrini*.
 - c. Estatística descritiva.
 - d. Fórmula de *Bhaskara*.
2. Qual seu posicionamento acerca do supracitado litígio?
3. Na sua opinião, após o término do curso de TTI e as devidas especializações subsequentes, você se julgará apto a realizar avaliações imobiliárias? Justifique.

Aula 9 - Normatização técnica

Introdução

As primeiras normas de avaliação de imóveis surgiram ainda na década de 1950, as quais eram organizadas por entidades públicas e institutos voltados para a engenharia de avaliações.

Diversos anteprojetos de normas surgiram ao longo dos anos, enfatizando principalmente a época do grande surto de desapropriações da década de 1960, mas só em 1977 é que surge a primeira norma brasileira para avaliação de imóveis urbanos, a NBR 5676 que estabeleceu níveis de precisão para as avaliações.



Figura 14: Normatização técnica.

Fonte: Disponível em:< <http://plastilit.com.br/conexao/wp-content/uploads/2014/01/Qualidade-garantida-1.jpg>>. Acesso em 10 jan. 2015.

Após isso diversas adaptações foram promovidas nas existentes e outras normas foram criadas. Até a década de 2000 o rol da normatização técnica que abarcava a avaliação de bens era composto pelas seguintes normas:

- NBR 5676:1990 - Avaliação de imóveis urbanos;
- NBR 8799:1985 - Avaliação de imóveis rurais;
- NBR 8951:1985 - Avaliação de glebas urbanizáveis;
- NBR 8976:1985 - Avaliação de unidades padronizadas;
- NBR 8977:1985 - Avaliação de máquinas, equipamentos, instalações e complexos industriais;
- NBR 13820:1997 - Avaliação de servidões.

Com o advento inicial da série 14.653, em 2001, elas se tornaram obsoletas e foram canceladas progressivamente à medida que as da referida série iam sendo emitidas.

Pelo fato de todas elas já terem se tornado sem efeito, não justifica, neste material, o estudo individual, ou mesmo em conjunto, das supracitadas normas, uma vez que as suas substitutas é que tratam do assunto que realmente nos interessa.

A Associação Brasileira de Normas Técnicas – ABNT se refere hoje à avaliação de bens, nas mais diversas modalidades, portanto, por meio das normas da série 14.653, que são no total de sete e foram divididas, por assunto, da seguinte maneira:

- Parte 1: Procedimentos gerais;
- Parte 2: Imóveis urbanos;
- Parte 3: Imóveis rurais;
- Parte 4: Empreendimentos;
- Parte 5: Máquinas, equipamentos, instalações e bens industriais em geral;
- Parte 6: Recursos naturais e ambientais;
- Parte 7: Patrimônios históricos.

Neste material estudaremos as quatro primeiras, por serem as que se referem à atividade fim do corretor-avaliador.

Vale ressaltar que as referidas normas foram expedidas com foco nos profissionais legalmente registrados no CREA, em resolução fixada pelo Conselho Federal de Engenharia e Agronomia - CONFEA.

A ABTN, em nota, é bem clara a esse respeito:

NOTA - A Resolução nº 218 do CONFEA fixa as atribuições profissionais do engenheiro, arquiteto e engenheiro agrônomo nas diversas modalidades e, conforme a Resolução nº 345 do CONFEA, são de atribuição privativa dos engenheiros em suas diversas especialidades, dos arquitetos, dos engenheiros agrônomos, dos geólogos, dos geógrafos e dos meteorologistas, registrados nos Conselhos Regionais de Engenharia, Arquitetura e Agronomia - CREA, as atividades de vistorias, perícias, avaliações e arbitramentos relativos a bens móveis e imóveis, suas partes integrantes e pertences, máquinas e instalações industriais, obras e serviços de utilidade pública, recursos naturais e bens e direitos que, de qualquer forma, para a sua existência ou utilização, sejam de atribuição dessas profissões.

Mas como visto em nossa aula 08, foi concedida aos corretores de imóveis a prerrogativa de também compor o rol de avaliadores e de atuarem como tal, em consideração a sua atividade mercadológica e particularidades que lhe são peculiares, portanto, cabendo-lhes o cumprimento das respectivas normas.

Resumo

Nesta aula você estudou:

- O surgimento da primeira norma brasileira de avaliação imobiliária;
- As diversas normas surgidas até a década de 2000;
- As normas da série 14.653;
- A atribuição aos profissionais do CREA quanto a avaliação imobiliária;
- A ênfase quanto à concessão dessa prerrogativa aos corretores.

Aula 10 - Normas da ABNT da série 14.653 - Parte 1: Procedimentos gerais

Introdução

Esta parte da NBR 14.653 se tornou válida em 30/05/2001. Seu intuito, quando de sua criação, era o de consolidar os conceitos, métodos e procedimentos gerais para os serviços técnicos de avaliação de bens, além de apresentar as diretrizes para os procedimentos de excelência relativos ao exercício profissional. É exigível, portanto em todas as manifestações técnicas escritas vinculadas às atividades de engenharia de avaliações.

Neste material apresentaremos apenas os pontos mais relevantes, mas que mesmo assim não dispensam a consulta diretamente na fonte.

A NBR 14.653-1 desempenha o papel de guia, indicando os procedimentos gerais que devem ser seguido pelas demais partes, ou demais normas, como preferirem. Somente será utilizável em conjunto com pelo menos uma das demais.

As diretrizes que são apresentadas para a avaliação de bens nesta norma são as seguintes:

1. classificação da sua natureza;
2. instituição de terminologia, definições, símbolos e abreviaturas;
3. descrição das atividades básicas;
4. definição da metodologia básica;
5. especificação das avaliações;
6. requisitos básicos de laudos e pareceres técnicos de avaliação.

Os bens abrangidos por ela classificam-se em tangíveis e intangíveis:

QUADRO 8
Classificação dos bens

Tangíveis	• imóveis; • máquinas; • equipamentos; • veículos; • mobiliário e utensílios; • acessórios; • matérias-primas e outras mercadorias • infraestruturas; • instalações; • recursos naturais; • recursos ambientais; • culturas agrícolas; • semoventes;
Intangíveis	• empreendimentos de base imobiliária, industrial ou rural; • fundos de comércio; • marcas; • patentes.

Fonte: Elaboração própria com dados da NBR 14.653-1.

Quando da sua avaliação sobre os supracitados bens o profissional deve adotar procedimentos de todos como de excelência de modo que seu trabalho se torne respeitado e reconhecido. A NBR cita sete fatores que o profissional deve se ater:

QUADRO 9
Procedimentos de excelência do profissional

1	Quanto à capacitação profissional	Deve-se se manter atualizado, aceitar atividades que realmente esteja a seu alcance para desenvolvê-las, mesmo que com ajuda de outros especialistas.
2	Quanto ao sigilo	Considerar tudo aquilo recebido do cliente ou fruto do seu trabalho como algo sigiloso.
3	Quanto à propriedade intelectual	Não cometer plágio em seus trabalhos.
4	Quanto ao conflito de interesses	Como é uma atividade que deve ser exercida prevalecendo a impessoalidade de interesses, o profissional deve recusá-lo informando ao cliente sua motivação.
5	Quanto à independência na atuação profissional	Agir de forma independente para garantir a expressão da realidade.
6	Quanto à competição por preços	Não conflitar com outros profissionais os honorários recebíveis.
7	Quanto à difusão do conhecimento técnico	Se empenhar para a disseminação do conhecimento técnico, mas expressar-se publicamente apenas quando tiver competência técnica para isso.

Fonte: Elaboração própria com dados da NBR 14.653-1.

Identificados os bens a serem avaliados se atentando à questão dos procedimentos de excelência mencionados. Segue, portanto, uma sequência de atividades básicas também especificadas por essa norma, quais sejam:

1. Requisição da documentação;
2. Conhecimento da documentação;
3. Vistoria do bem avaliando;
4. Coleta de dados;
5. Escolha da metodologia;
6. Tratamento dos dados;
7. Identificação do valor de mercado.

Quando da realização dessas etapas e conforme métodos a ser utilizado, os quais serão vistos em nossa aula 15, o avaliador precisa definir as especificações da avaliação, as quais poderão ser:

QUADRO 10
Especificações da avaliação

Quanto à fundamentação	Será função do aprofundamento do trabalho avaliatório, com o envolvimento da seleção da metodologia em razão da confiabilidade, qualidade e quantidade dos dados amostrais disponíveis.
Quanto à precisão	Será estabelecida quando for possível medir o grau de certeza e o nível de erro tolerável numa avaliação.

Fonte: Elaboração própria com dados da NBR 14.653-1.

Esses itens vão depender de vários fatores como da natureza do bem, do objetivo da avaliação, da conjuntura de mercado, da abrangência alcançada na coleta de dados da metodologia e dos instrumentos utilizados.

No que cabe à apresentação do laudo de avaliação a norma também os requisitos mínimos, as modalidades e a questão de ser de uso restrito, detalhe este que tem de ser explicitado no próprio laudo.

Todas as informações aqui disponibilizadas foram retiradas diretamente da norma NBR 14.653-1.

Acesse o link a seguir e tenha acesso a esta norma na íntegra:

<http://ibape-sc.com.br/wp-content/uploads/NBR-14653-1-2001-Avalia%C3%A7%C3%A3o-de-Bens-Parte-1-Procedimentos-Gerais.pdf>

Glossário **ABC**

Tangíveis: Que se consegue tocar; que pode ser apalpado; tocável. Que se pode perceber através do tato; corpóreo.

Intangíveis: Que não se consegue tanger; que não pode ser tocado; intocável. Que não pode ser percebido através do tato; impalpável.

Semoventes: Que se move por si mesmo. Bens semoventes, os que são constituídos por animais. Também se diz apenas semoventes.

Plágio: Ação de apresentar alguma coisa (trabalho, livro, teoria etc.) como se esta fosse de sua própria autoria, embora tenha sido criada e/ou desenvolvida por outrem; plagiato.

Fundos de comércio: Também conhecido como *Goodwill*, representa o valor da empresa não reconhecido nos seus demonstrativos contábeis.

Fonte: <http://www.dicio.com.br>. Acesso em 10 de jan. 2015.

O Fundo de Comércio pode ser resultante da existência de bens intangíveis (ativos), ou seja, que não possui substância corpórea, mas que são valiosos, e não estão reconhecidos nos demonstrativos contábeis, podemos citar: nome comercial, ponto comercial, tradição ou reputação comercial, rede de relacionamento, localização geográfica, qualificação dos empregados, condições monopolísticas, legislação privilegiando setor, e outras condições que resultam em geração de lucros.

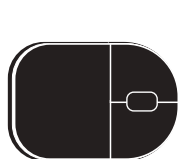
Fonte: <http://www.sincomat.com.br/component/content/article/34-artigos/62-parecer-tecnico>. Acesso em 10 de jan. 2015.

Resumo

Nesta aula você estudou:

- Os procedimentos gerais aplicados à série 14.653;
- Suas diretrizes;

- As classificações dos bens: tangíveis, intangíveis;
- Os procedimentos de excelência profissionais;
- As especificações da avaliação.



Atividade

1. Fazem parte dos fatores de procedimentos de excelências que os profissionais devem se ater durante a execução de suas atividades, segundo a norma estudada, exceto:
 - a. A capacitação profissional.
 - b. O sigilo.
 - c. A propriedade intelectual.
 - d. O cadastro nos respectivos conselhos de classe.
 - e. A independência na atuação profissional.
2. Como deve ser realizada a capacitação profissional do avaliador de imóveis?
3. Relate qual sua opinião com relação à necessidade de sigilo na realização da atividade de avaliador.

Aula 11 - Normas da ABNT da série 14653 - Parte 2: Imóveis urbanos

Introdução

Esta parte da NBR 14.653 se tornou válida em 30/06/2004. Visa complementar os conceitos, métodos e procedimentos gerais para os serviços técnicos de avaliação ditados pela parte anterior, porém agora com foco nos imóveis urbanos.



Figura 15: Imóveis urbanos.

Fonte: Disponível em: <http://imgsapp.correiobraziliense.lugarcerto.com.br/app/noticia_128576568202/2014/01/27/47867/20140117132918575546i.jpg>. Acesso em 10 de dez 2014.

Para tanto, torna-se necessário especificarmos muito claramente o que é considerado como imóvel urbano, segundo esta norma:

QUADRO 11
Classificação dos imóveis urbanos

Quanto ao uso	• residencial; • comercial; • industrial; • institucional; • misto.
Quanto ao tipo do imóvel	• terreno (lote ou gleba); • apartamento; • casa; • escritório (sala ou andar corrido); • loja; • galpão; • vaga de garagem; • misto; • hotéis e motéis; • hospitais; • escolas; • cinemas e teatros; • clubes recreativos; • prédios industriais.
Quanto ao agrupamento dos imóveis	• loteamento; • condomínio de casas; • prédio de apartamentos; • conjunto habitacional (casas, prédios ou mistos); • conjunto de salas comerciais; • prédio comercial; • conjunto de prédios comerciais; • conjunto de unidades comerciais; • complexo industrial.

Fonte: Elaboração própria com base nos dados da NBR 14.653-2.

A NBR 14.653-2 estipula que o avaliador deva auferir aspectos essenciais relacionados à atividade que executará, sendo esses considerados como fundamentais para a efetivação não apenas da escolha do método de avaliação, como também de eventuais níveis de fundamentação e precisão que se pretende atingir. Segundo a norma precisa de dados quanto:

- Finalidade: locação, aquisição, doação, alienação, dação em pagamento, permuta, garantia, fins contábeis, seguro, arrematação, adjudicação e outros;
- Objetivo: valor de mercado de compra e venda ou de locação; outros valores, tais como: valor em risco, valor patrimonial, custo de reedição, valor de liquidação forçada, valor de desmonte; indicadores de viabilidade e outros;

- Prazo limite para apresentação do laudo;
- Condições a serem utilizadas, no caso de laudos de uso restrito.

A presente norma ainda instrui acerca da documentação a ser consultada para que o avaliador busque as legislações municipal, estadual e federal, bem como sugere examinar outras restrições locais ou regionais ou incentivos que possam influenciar no valor do imóvel.

No que cabe a vistoria a ser realizada nos imóveis urbanos a presente norma sugere que seja seguido o disposto no item 7.3 da 14.653-1, além das seguintes instruções:

QUADRO 12

Itens a serem observados nas vistorias de imóveis urbanos

Caracterização da região	• Aspectos gerais: análise das condições econômicas, políticas e sociais, quando relevantes para o mercado, inclusive usos anteriores atípicos ou estigmas. • Aspectos físicos: condições de relevo, natureza predominante do solo e condições ambientais. • Localização: situação no contexto urbano, com indicação dos principais polos de influência. • Uso e ocupação do solo: confrontar a ocupação existente com as leis de zoneamento e uso do solo do município, para concluir sobre as tendências de modificação a curto e médio prazo. • Infraestrutura urbana: sistema viário, transporte coletivo, coleta de resíduos sólidos, água potável, energia elétrica, telefone, redes de cabeamento para transmissão de dados, comunicação e televisão, esgotamento sanitário, águas pluviais e gás canalizado. • Atividades existentes: comércio, indústria e serviço. • Equipamentos comunitários: segurança, educação, saúde, cultura e lazer.
Caracterização do terreno	• Localização: situação na região e via pública, com indicação de limites e confrontações. • Utilização atual e vocação, em confronto com a legislação em vigor. • Aspectos físicos: dimensões, forma, topografia, superfície, solo. • Infraestrutura urbana disponível. • Restrições físicas e legais ao aproveitamento.
Caracterização das edificações e benfeitorias	• Aspectos construtivos, qualitativos, quantitativos e tecnológicos, comparados com a documentação disponível. • Aspectos arquitetônicos, paisagísticos e funcionais, inclusive conforto ambiental. • Adequação da edificação em relação aos usos recomendáveis para a região. • Condições de ocupação.

Fonte: Elaboração própria com base nos dados da NBR 14.653-2.

Na eventualidade de o avaliador não conseguir acessar o interior do imóvel o fato deve ser descrito no laudo de avaliação a fim de justificativa. Caso haja acordo com o contratante, nessas condições, a vistoria interna pode ser dispensada e a avaliação tomará por base o que for possível analisar ou obter por meio de informações. A presente norma apresenta as seguintes possibilidades:

- Descrição interna;
- No caso de apartamentos, escritórios e conjuntos habitacionais, a vistoria externa de áreas comuns, a vistoria de outras unidades do mesmo edifício e informações da respectiva administração;
- No caso de unidades isoladas, a vistoria externa.

Situações essas que devem vir expressas no laudo.

O laudo avaliativo pode apresentar alguns anexos, desde que devidamente fundamentados como no caso de identificação do valor de mercado, podem ser incluídos documentação dominial, fotografias do imóvel avaliando, plantas, identificação dos dados de mercado, memória de cálculo ou relatórios originais dos programas computacionais utilizados, de acordo com a NBR 14.653-2.



Para saber mais

Acesse o link a seguir e tenha acesso a esta norma na íntegra:

http://www.abenc-ba.org.br/attachments/253_NBR_14.653-2_Imoveis_Urbanos_Revisada_2010_1.pdf.

ABC Glossário

Valor de desmonte: Valor de reedição no fornecedor de um bem ou conjunto de bens, deduzidas as despesas de desmontagem, remoção, revisão, recondicionamento e comercialização.

Fonte: <http://www.laudodeavaliacao.com.br/avaliacao-de-bens-industriais/>. Acesso em 10 de jan. 2015.

Benfeitorias: As benfeitorias são obras realizadas na coisa móvel ou imóvel com a finalidade de conservá-la, melhorá-la ou embelezá-la. Note-se que se as obras alteraram a natureza da coisa, não poderão ser consideradas benfeitorias. Além disso, não se consideram benfeitorias os melhoramentos feitos sem a intervenção do possuidor, proprietário ou detentor da coisa. De acordo com o artigo 96, do Código Civil, “as benfeitorias podem ser voluptuárias, úteis ou necessárias. São voluptuárias as de mero deleite ou recreio, que não aumentam o uso habitual do bem, ainda que o tornem mais agradável, ou seja, de elevado valor; são úteis as que aumentam ou facilitam o uso do bem; são necessárias as que têm por fim conservar o bem ou evitar que se deteriore”.

Fonte: <http://www.direitonet.com.br/dicionario/exibir/761/Benfeitorias>. Acesso em 10 de jan. 2015.

Resumo

Nesta aula você estudou:

- A classificação dos imóveis urbanos;
- Os aspectos a serem auferidos pelo avaliador durante a avaliação;
- Os itens a serem observados nas vistorias de imóveis urbanos;
- O procedimento quando não conseguir acessar o interior do imóvel;
- Os possíveis anexos ao laudo ou parecer.

Aula 12 - Procedimentos específicos da norma 14.653-2.

Introdução

Nesta aula trataremos dos procedimentos específicos contidos na NBR 14.653-2 que estão relacionados à avaliação de:

- Desapropriações;
- Servidões;
- Glebas urbanizáveis;
- Aluguéis;
- Liquidação forçada.

Primeiramente veremos as classificações e os critérios de avaliação utilizados nas desapropriações.



Figura 16: Desapropriação.

Fonte: Disponível em: www.rjnoticias.com. Acesso em 27 de dez. 2014.

Elas se classificam quanto à extensão, que podem ser total ou parcial, e quanto à duração, que podem ser temporária ou permanente.

Com relação aos critérios de avaliação nas desapropriações totais devem ser realizadas com os métodos avaliativos previsto nesta própria norma. No caso do custo de reedição for superior ao valor de mercado o avaliador deverá apresentar os dois resultados.

No que cabe às desapropriações parciais a diferença entre as avaliações do imóvel original e do imóvel remanescente, considerando-se claro, a mesma data de referência, é o critério básico utilizado. A norma só exige que se façam apreciações especiais no que cabe a alterações de forma, uso, acessibilidade, ocupação e aproveitamento.

Devem ser previstas ainda verbas relativas ao custo de obras de adaptação do remanescente, no caso de benfeitorias atingidas, mas caso o avaliador considere que o remanescente se tornou inaproveitado deverá explicitar essa condição.

De acordo com a NBR 14.653-2 nas desapropriações temporárias, as indenizações devem considerar a renda que seria auferida pelo imóvel, durante o período correspondente, bem como eventuais perdas adicionais.

Nos casos das servidões essas possuem as seguintes classificações:

QUADRO 13
Classificações das servidões

Quanto à natureza	• administrativa ou pública, quando o titular da servidão for o Poder Público ou seu preposto; • predial, quando a restrição for imposta a um imóvel serviente para uso.
Quanto à finalidade	• passagem de pedestres e veículos; • passagem de linhas de transmissão; • passagem de tubulações.
Quanto à intervenção física	• aparente, quando há intervenção física; • não aparente, quando não há intervenção física
Quanto à duração	• temporária; • perpétua.

Fonte: Elaboração própria com base nos dados da NBR 14.653-2.

Com relação aos critérios de avaliação das servidões a NBR 14.653-2 diz o seguinte: o valor da indenização pela presença de servidão corresponde à perda do valor do imóvel decorrente das restrições a ele impostas, calculadas alternativamente por:

- diferença entre as avaliações do imóvel original e do imóvel serviente, na mesma data de referência (critério “antes e depois”), com consideração de circunstâncias especiais, tais como alterações de uso, ocupação, acessibilidade e aproveitamento;
- diferença entre os valores presentes dos rendimentos imobiliários líquidos relativos ao uso do imóvel antes e depois da instituição da servidão.



Figura 17: Faixa de servidão.

Fonte: Disponível em: < http://www.ilhacap.com.br/edicao_julho13/imagens/Linha-de-TransmissaoBG.jpg>. Acesso em 10 de jan. 2015.

No caso de prejuízos causados às benfeitorias atingidas pela faixa de servidão estes devem ser avaliados e as perdas adicionais decorrentes da instituição da servidão no imóvel como a cessação de atividade econômica, devem ser consideradas apenas quando forem solicitadas.

No que tange a glebas urbanizáveis e aos respectivos critérios de avaliação a NBR 14.653-2 apresenta duas situações:

A primeira delas é que a avaliação das glebas urbanizáveis deve ser feita preferivelmente com a utilização do método comparativo direto de dados de mercado, mas quando for utilizado o método involutivo, a norma diz que:

- recomenda-se considerar a viabilidade legal da implantação do parcelamento do solo simulado, respeitadas as restrições da Lei 6766 e das leis estaduais e municipais atinentes ao uso e ocupação do solo, com destaque para os parâmetros físicos e urbanísticos exigidos para o loteamento, tais como o percentual máximo de áreas vendáveis, infraestrutura mínima, leitos carroçáveis, declives máximos etc.;

- recomenda-se considerar a possibilidade de desmembramentos parciais, com frente para vias ou logradouros públicos oficiais, desde que legalmente viáveis e economicamente vantajosos, com loteamento da área remanescente;
- devem-se considerar o estado dominial e eventuais gravames sobre a gleba, tais como a existência de direitos reais e possessórios, informados pelo contratante;
- caso a gleba urbanizável seja avaliada como empreendimento, devem ser seguidos os preceitos da ABNT NBR 14653-4;
- quando houver dúvidas sobre a viabilidade da urbanização da gleba, recomenda-se verificar o seu valor por meio de seus frutos, tais como locação, arrendamento etc.

Para se efetuar a avaliação de alugueis a NBR 14.653-2 apresenta três situações:

1. Por comparação direta;
2. Pela remuneração do capital;
3. Reformas.

A primeira delas é o que é geralmente empregado e indicado como preferencial em ações renovatórias e revisionais. Para sua aplicação exige-se conhecimento prévio de dados de mercado relacionados a locações de imóveis semelhantes.

A norma salienta apenas a questão da atenção que deve ser dada quando da comparação feita com distintos períodos de reajuste ou estágios do contrato, que nesse caso, admite-se os procedimentos a seguir:

- tornar os dados homogêneos, com o auxílio de modelos que levem em conta a previsão inflacionária;
- utilizar modelos de regressão com variáveis que considerem as diferenças contratuais ou o estágio do contrato.

No caso do critério pela remuneração do capital o valor é determinado com base no valor do imóvel, método este praticado quando a comparação direta é impraticável como no caso de imóveis isolados e atípicos. Para tanto, necessário é ter o valor do imóvel e a taxa de remuneração desejada ou praticada na região ou época da negociação.

No caso da avaliação em decorrência de reformas o que se pratica é a amortização do valor gasto em descontos mensais no valor do aluguel durante prazo compatível e acordado entre as partes.

No que diz respeito à liquidação forçada a norma diz apenas que quando solicitado, além do valor de mercado, pode constar no laudo de avaliação o valor para liquidação forçada, para uma certa data, adotando-se critérios acordados entre contratantes e contratados.

Glossário **ABC**

Desapropriações: Desapropriação ou expropriação é a transferência compulsória da propriedade particular (ou pública de entidade de grau inferior para a superior) para o Poder Público ou seus delegados, por utilidade ou necessidade pública ou, ainda, por interesse social, mediante prévia e justa indenização em dinheiro (Constituição Federal - CF, art. 5º, XXIV), salvo as exceções constitucionais de pagamento em títulos da dívida pública de emissão previamente aprovada pelo Senado Federal, no caso de área urbana não edificada, subutilizada ou não utilizada (CF, art. 182, § 4º, III), e de pagamento em títulos da dívida agrária, no caso de Reforma Agrária, por interesse social (CF, art. 184).

Fonte: <http://www.unisaesiano.edu.br/salaEstudo/materiais/p2194d3740/material6.pdf>. Acesso em 10 de jan. 2015.

Servidões: A Servidão tem o objetivo de proporcionar ao Prédio Dominante, em detrimento do Prédio Serviente, uma utilidade, tornando-o mais útil (proveitoso), agradável (prazer) ou cômodo (adequado). É uma verdadeira restrição ao direito de uso e gozo que sofre a propriedade, em benefício do prédio dominante, em virtude da vontade das partes ou da Lei. É constituída por declaração expressa ou testamento (não pode ser presumida), devidamente registrada (o) no Cartório de Registro de Imóveis.

Fonte: <http://www.ofg.adv.br/32-artigos/direito-imobiliario/15-servidoes-conceito-constituicao-exercicio-e-extincao>. Acesso em 10 de jan. 2015.

Glebas urbanizáveis: Terreno passível de receber obras de infraestrutura urbana, visando o seu aproveitamento eficiente, através de loteamento, desmembramento ou implantação de empreendimento.

Fonte: <http://www.portaleducacao.com.br/educacao/artigos/38533/glebas-urbanizaveis>. Acesso em 10 de jan. 2015.

Liquidação forçada: É o valor de mercado à vista, considerando-se uma liquidação imediata e forçada, em leilão ou negócio em que o bem possa ser transformado em numerário imediatamente. Para tanto, levam-se em consideração: localização, realidade econômica da região, utilização e limitações técnicas, potencial de venda, tempo de absorção do mercado, TMA - Taxa Mínima de Atratividade (taxas de desconto), etc.

Fonte: <http://ferrariaavaliacoes.com.br/destaques/2007/05/03/valor-de-liquidacao-forcada-ou-imediata/>. Acesso em 10 de jan. 2015.

Ações renovatórias: A ação renovatória consiste em uma forma de se proteger o locatário empresarial, que desenvolveu e valorizou o ponto arrendado durante a realização de sua atividade econômica, de eventuais arbitrariedades e artimanhas do locador. Via de regra, como indica o artigo 1228 do Novo Código Civil, o locador não é obrigado a renovar o contrato com o locatário, mas quando se trata de imóvel para fins comerciais essa perspectiva é alterada.

Fonte: http://academico.direito-rio.fgv.br/wiki/A%C3%A7%C3%A3o_renovat%C3%B3ria_de_contrato_de_loca%C3%A7%C3%A3o_n%C3%A3o-residencial. Acesso em 10 de jan. 2015.

Resumo

Nesta aula você estudou:

- As particularidades da norma 14.653-2: desapropriações, servidões, glebas urbanizáveis, aluguéis, liquidação forçada;
- As classificações das servidões;
- A questão das indenizações e a forma de calculá-las;
- A característica dupla de avaliação da glebas urbanizáveis;
- As avaliações dos alugueis quanto: a comparação direta, remuneração do capital, a questão das reformas.

Aula 13 - Normas da ABNT da série 14653 - Parte 3: Imóveis rurais

Introdução

Esta parte da NBR 14.653 se tornou válida também em 30/06/2004. Visa complementar os conceitos, métodos e procedimentos gerais para os serviços técnicos de avaliação ditados pela primeira norma, porém agora com foco nos imóveis rurais.

Para tanto, torna-se necessário conhecermos as especificações dos imóveis rurais, segundo esta norma:

QUADRO 14
Classificação dos imóveis rurais

Quanto à dimensão	• pequeno – até 5 módulos fiscais; • médio – de 5 a 15 módulos fiscais; • grande – acima de 15 módulos fiscais.
Quanto à exploração	• não explorado; • de lazer e turismo; • de agricultura; • de pecuária; • de silvicultura; • agroindustrial; • misto.

Fonte: Elaboração própria segundo dados da NBR 14.653-3

A norma em questão também classifica os componentes dos imóveis rurais, quais sejam:

- Terras;
- Benfeitorias;
- Máquinas e equipamentos fixos ou removíveis;
- Veículos;
- Semoventes;
- Recursos naturais.



Figura 18: Imóvel rural.

Fonte: Disponível em: <<http://jsvagropecuaria.com.br/public/img/fazenda/fazenda-1.jpg>>. Acesso em 15 dez. 2014.

As terras possuem classificação quanto ao seu estágio de exploração atual em terra bruta, terra nua ou terra cultivada.

As benfeitorias se classificam em produção vegetal, construções e instalações e obras e trabalhos de melhoria das terras.

As máquinas e equipamentos fixos ou removíveis, os veículos, os semoventes não possuem subclassificações nesta norma. E temos ainda os recursos naturais que podem ser: florestais, hídricos e minerais.

A NBR 14.563-3 denomina de frutos as rendas de exploração direta, o aluguel, o arrendamento, as parcerias e de direitos as servidões, os usufrutos, as concessões, os comodatos, direitos hereditários, direitos possessórios, dentre outros.

A presente norma, assim como a anterior, estipula que o avaliador deva auferir aspectos essenciais relacionados à atividade que executará. Salvo pequenas diferenças, sendo esses considerados como fundamentais para a efetivação não apenas da escolha do método de avaliação, como também de eventuais níveis de fundamentação e precisão que se pretende atingir, quais sejam:

- Quanto à finalidade: desapropriação, aquisição, arrendamento, alienação, dação em pagamento, permuta, garantia, fins contábeis, seguro, arrematação, adjudicação e outros;

- Quanto ao objetivo: valor de mercado de compra e venda ou de arrendamento; outros valores, tais como: valor em risco, valor patrimonial, custo de reedição, preço de liquidação forçada; indicadores de viabilidade e outros;
- Quanto ao prazo limite previsto para apresentação do laudo;
- Quanto às condições a serem utilizadas, no caso de laudos de uso restrito.

A presente norma ainda instrui acerca da documentação a ser consultada para que o avaliador busque as legislações municipal, estadual e federal, bem como sugere examinar outras restrições locais ou regionais ou incentivos que possam influenciar no valor do imóvel.

No que cabe a vistoria a ser realizada nos imóveis rurais a presente norma sugere que seja seguido o disposto nos subitens do item 7.3 da 14.653-1, quais sejam:

7.3.1 Nenhuma avaliação poderá prescindir da vistoria. Em casos excepcionais, quando for impossível o acesso ao bem avaliando, admite-se a adoção de uma situação paradigma, desde que acordada entre as partes e explicitada no laudo.

7.3.2 A vistoria deve ser efetuada pelo engenheiro de avaliações com o objetivo de conhecer e caracterizar o bem avaliando e sua adequação ao seu segmento de mercado, daí resultando condições para a orientação da coleta de dados.

7.3.3 É recomendável registrar as características físicas e de utilização do bem e outros aspectos relevantes à formação do valor.

7.3.4 O conhecimento de estudos, projetos ou perspectivas tecnológicas que possam vir a afetar o valor do bem avaliando deverá ser explicitado e suas consequências apreciadas.

Além do exposto, devem ser observados os aspectos relevantes na formação do valor de acordo com o objeto, o objetivo e a finalidade da avaliação. Deve-se, portanto, observar as características da região e do imóvel em análise.

No que cabe às características da região a serem observadas, segundo a NRB 14.563-3, deve-se analisar os seguintes itens:

- aspectos físicos: relevo e classes de solos predominantes, ocupação existente e tendências de modificação a curto e médio prazos, clima, recursos hídricos;
- aspectos ligados à infraestrutura pública, como canais de irrigação, energia elétrica, telefonia, sistema viário e sua praticabilidade durante o ano agrícola;
- sistema de transporte coletivo, escolas, facilidade de comercialização dos produtos, cooperativas, agroindústrias, assistência técnica agrícola, sistemas de armazenagem de produtos e insumos, comércio de insumos e máquinas agrícolas e rede bancária;
- estrutura fundiária, vocação econômica, disponibilidade de mão de obra;
- aspectos ligados às possibilidades de desenvolvimento local, posturas legais para o uso e a ocupação do solo, restrições físicas e ambientais condicionantes do aproveitamento.

Quanto as características do imóvel o avaliador deve se ater aos detalhes dispostos no quadro 15.

QUADRO 15

Características dos imóveis rurais a serem observadas quando da avaliação

Características gerais	• denominação; • dimensões – área registrada e área levantada topograficamente, quando existente; • limites e confrontações; • situação; • destinação; • recursos naturais; • sistema viário interno; • telefonia; rede de energia elétrica interna; • utilização econômica atual e condicionantes legais.
Caracterização das terras	• aspectos físicos; • identificação pedológica; • classificação da capacidade de uso das terras; • condicionantes legais.

Caracterização das construções e instalações	• dimensões; • aspectos construtivos (qualitativos, quantitativos e tecnológicos); • estado de conservação, idade aparente, vida útil; • aspectos funcionais; • condicionantes legais.
Caracterização das produções vegetais	• estado vegetativo; • estágio atual de desenvolvimento, estado fitossanitário (infestação de doenças, pragas e invasoras), nível tecnológico; • produtividades esperadas, riscos de comercialização; • adaptação à região, considerando o risco de ocorrência de intempéries; • condicionantes legais.
Caracterização das obras e trabalhos de melhoria das terras	• Devem ser caracterizadas as obras e trabalhos de melhoria que não foram enquadrados quando da classificação da capacidade de uso das terras, nos seguintes aspectos: • dimensões e quantidade; • aspectos qualitativos e tecnológicos; • estado de conservação, idade aparente, vida útil; • aspectos funcionais; • condicionantes legais.
Caracterização das máquinas e equipamentos	• fabricante, tipo (marca, modelo, ano de fabricação, número de série); • características técnicas (exemplo: potência, capacidade operacional); • estado de conservação e funcionalidade.
Caracterização das atividades pecuárias	• espécie, raça, categoria dos animais; • índices zootécnicos e aspectos sanitários; • manejo, alimentação e outros.
Caracterização de outras atividades	• Recomenda-se que a caracterização do bem avaliando seja complementada com a apresentação de cartografia, desenhos, fotografias, imagens de satélite e outros documentos que esclareçam aspectos relevantes, com citação da respectiva autoria.

Fonte: Elaboração própria segundo dados da NBR 14.653-3

Há também nessa norma, assim como na anterior, os seus procedimentos específicos envolvendo os seguintes temas:

- Terras nuas;
- Construções e instalações;
- Produções vegetais;
- Florestas nativas;
- Terras avaliadas em conjunto com benfeitorias;
- Equipamentos e máquinas agrícolas;
- Obras e trabalhos de melhoria das terras;

- Desapropriações;
- Frutos e direitos;
- Servidões rurais;
- Recursos hídricos.

Mas como dito, não é o objetivo deste trabalho dissecar todo o conteúdo destas normas até mesmo porque tornaria sem efeito a existência delas, portanto aprofundem seus conhecimentos com outros materiais complementares.



Para saber mais

Acesse o link a seguir e tenha acesso a esta norma na íntegra:

<http://www.saladocorretor.com/avaliadordeimoveis/wp-content/uploads/2014/11/NBR-14653-3-2004-Avalia%C3%A7%C3%A3o-de-Bens-Im%C3%B3veis-Rurais.pdf>.

Glossário **ABC**

Módulos fiscais: Módulo fiscal é um conceito introduzida pela Lei nº 6.746/79, que altera o Estatuto da Terra (Lei 4.504/64), a norma que regula os direitos e obrigações relativos à imóveis rurais, para os fins de execução da reforma agrária e promoção da política agrícola nacional. Trata-se de uma unidade de medida de área (expressa em hectares) fixada diferentemente para cada município, uma vez que levam em conta as particularidades locais como (art. 50, Lei 4.504/64): o tipo de exploração predominante no município (hortifrutigranjeira, cultura permanente, cultura temporária, pecuária ou florestal); a renda obtida com esta exploração predominante; outras explorações existentes no município que, embora não predominantes, sejam expressivas em função da renda ou da área utilizada; e o conceito de propriedade familiar.

O módulo fiscal corresponde à área mínima necessária a uma propriedade rural para que sua exploração seja economicamente viável. O tamanho do módulo fiscal para cada município está fixado através de Instruções Especiais (IE) expedidas pelo Instituto Nacional de colonização e reforma agrária INCRA.

Fonte: <http://www.oeco.org.br/dicionario-ambiental/27421-o-que-sao-modulos-fiscais>. Acesso em 10 de jan. 2015.

Usufrutos: é um direito real que recai sobre coisa alheia, de caráter temporário, inalienável e impenhorável, concedido a outrem para que este possa usar e fruir coisa alheia como se fosse própria, sem alterar sua substância e zelando pela sua integridade e conservação.

Fonte: <http://www.infoescola.com/direito/usufruto/>. Acesso em 10 de jan. 2015.

Comodato: é o contrato unilateral, a título gratuito, pelo qual alguém entrega a outrem coisa infungível, para ser usada temporariamente e depois restituída; infere-se dessa definição os traços característicos: contratualidade, visto ser um contrato unilateral, gratuito, real e *intuitu personae*; infungibilidade e não consumibilidade do bem dado em comodato; temporariedade; obrigatoriedade da restituição, da coisa emprestada.

Fonte: http://www.centraljuridica.com/doutrina/90/direito_civil/contrato_de_emprestimo_comodato_mutuo.html. Acesso em 10 de jan. 2015.

Resumo

Nesta aula você estudou:

- A classificação dos imóveis rurais e dos seus componentes;
- A estipulação das características da região a serem observadas;
- As características dos imóveis rurais quando das avaliações;
- Os procedimentos específicos particulares à essa norma.

Aula 14 - Normas da ABNT da série 14653 - Parte 4: Empreendimentos

Introdução

Esta parte da NBR 14.653 se tornou válida em 30/01/2003. Apesar de sua ordem numeral ser maior sua edição antecedeu as duas tratadas anteriormente. Esta visa complementar os conceitos, métodos e procedimentos gerais para os serviços técnicos de avaliação ditados pela primeira, porém agora com foco nos empreendimentos. Esta é a primeira norma da ABNT que trata da avaliação de empreendimentos. Anteriormente, o assunto foi tratado de forma limitada em algumas das normas de avaliação específicas.

Iniciaremos essa aula também classificando os empreendimentos, os quais podem ser classificados conforme o estágio e conforme a base.

No que cabe à classificação conforme o estágio esses podem ser:

- concepção ou anteprojeto;
- projeto;
- implantação ou execução;
- pré-operação;
- operação;
- paralisado ou embargado;
- desativado;
- desmonte.



Figura 19: Empreendimento.

Fonte: Disponível em: < <http://www.pedrolamin.com.br/site/wp-content/uploads/2010/07/rv-spazio.jpg> >. Acesso em 15 dez. 2014.

Quanto à classificação com relação à base a quantidade de informações é mais extensa. Colocaremos então esquematicamente em um quadro:

QUADRO 16

Classificação dos empreendimentos quanto à base

Imobiliários, ou com parcelamento do solo, ou com benfeitorias, ou com ambos, que, quanto ao uso.	• residenciais; • comerciais; • de serviços; • industriais; • rurais; • mistos.
De base imobiliária, com fins de exploração comercial e/ou de serviços.	• hotel, motel, <i>resort</i>, apart-hotel; • <i>shopping center</i>, <i>outlet</i> e centros de compras assemelhados; • parque temático; • clube; • posto de combustíveis; • teatro, cinema, casa de diversão; • depósito (por exemplo: armazém, silo fixo, reservatório); • hospital, clínica, casa de repouso; • cemitério; • supermercado; • estádio, arena; • estabelecimento de ensino.

De base industrial:	• de transformação; • de construção civil.
De base rural:	• agroindústria; • exploração animal; • exploração vegetal (extração ou cultivo); • exploração mista.
De base comercial e serviços, como:	• transmissão de dados; • telecomunicação.
De base mineral	• extração; • beneficiamento.
Com base em concessões de serviços públicos	• água potável (produção e distribuição); • esgoto; • coleta e tratamento de resíduos sólidos; • energia elétrica (geração, transmissão e distribuição); • telecomunicação; • radiodifusão e televisão; • gás (distribuição); • rodovia; • ferrovia; • hidrovia; • transporte coletivo; • terminais de transporte: • rodoviário; • hidroviário e marítimo; • aeroviário; • ferroviário; • intermodal.

Fonte: Elaboração própria com base nos dados na NBR 14.653-4.

A presente norma ainda instrui acerca da documentação a ser consultada para que o avaliador busque as legislações municipal, estadual e federal, bem como sugere examinar outras restrições locais ou regionais ou incentivos que possam influenciar no valor do empreendimento, além disso, estipula uma relação de outros que devem ser analisados e os quais a norma disponibiliza em um quadro conforme segue:

QUADRO 17
Documentação básica exigida pela NBR

Item	Documentação básica	Para identificação de		
		Valor	Indicadores de viabilidade	Custos
1	Documentação da situação dominial	Sim	Sim	Não
2	Alvarás e licenças	Sim	Sim	Não
3	Projetos e especificações de engenharia e arquitetura	Sim	Sim	Sim
4	Orçamentos de despesas pré-operacionais	Sim, para valor econômico	Sim	Sim
5	Orçamentos de investimento	Sim, para valor econômico	Sim	Sim
6	Cronogramas físico-financeiros	Sim, para valor econômico	Sim	Sim
7	Planos de desenvolvimento (expansões e ampliações previstas)	Sim	Sim	Sim, se objetivar custo de desenvolvimento
8	Pesquisas e estudos de mercado	Sim	Sim	Não
9	Fluxo operacional do empreendimento	Sim	Sim	Não
10	Balanços e balancetes analíticos	Sim, para valor econômico	Sim, para análise de continuidade de operação	Não
11	Relatórios gerenciais de desempenho, incluindo as receitas e despesas	Sim	Sim, para análise de continuidade de operação	Não
12	Projeções de desempenho	Sim, para valor econômico	Sim	Não
13	Análises anteriores de viabilidade técnica e econômico-financeira	Sim, para valor econômico	Sim	Não

Fonte: NBR 14.653-4.

Quanto à vistoria instrui que a dos bens tangíveis constituintes do empreendimento e/ou do entorno que o influencia é imprescindível no intuito de caracterizá-lo, registrando seus atributos físicos e de utilização relevantes para a avaliação. A norma ainda presta outras informações a cerca da coleta de dados escolha da metodologia de avaliação dentre outros.

**Para saber mais**

Acesse o link a seguir e tenha acesso a esta norma na íntegra:

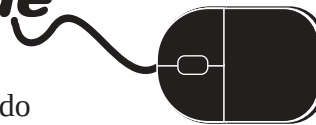
http://minhateca.com.br/Wagner.Linhares/Documents/Faculdade+Eng.Civil/Normas+ABNT/NBR+14653-4+-+2002+-+Avalia*c3*a7*c3*a3o+-+de+Bens+-+Parte+4++Empreendimentos,890362.pdf.

Resumo

Nesta aula você estudou:

- A classificação dos empreendimentos quanto ao estágio e quanto à base;
- A documentação exigida pela norma;
- As considerações acerca das observações a serem feitas no empreendimento e entorno quando da vistoria.

Atividade



1. Faça uma busca de pelo menos três empreendimentos que estão sendo lançados no mercado nacional de classificações diferentes quanto à base e relate as suas principais características.

This image shows a single sheet of white paper with horizontal ruling lines. The lines are evenly spaced and run across the width of the page. There are no margins, text, or other markings on the paper.

Aula 15 - Métodos de avaliação

Introdução

Conforme ABNT – Associação Brasileira de Normas Técnicas, NBR 14653-1/2001, os principais métodos para identificar o valor de um bem são:

15.1 Método comparativo direto de dados de mercado

Identifica o valor de mercado do bem por meio de tratamento técnico dos atributos dos elementos comparáveis, constituintes da amostra.

É o método que, para definir o valor de um imóvel, utiliza-se da sua comparação com outros imóveis de mesma semelhança. Torna-se necessário, neste caso, a existência de imóveis de referência a fim de se formar uma amostra mercadológica às quais serão possíveis efetivar as análises comparativas.

A utilização deste método está condicionada à utilização de tratamentos estatísticos das amostras pesquisadas, os quais podem ser: a Metodologia Científica, que é a de maior confiabilidade e emprega a estatística inferencial e a Homogeneização de Valores, a qual emprega a estatística descritiva.



Figura 20: Método comparativo direto de dados de mercado

Fonte: Disponível em: < <http://univaiinvmerca.files.wordpress.com/2013/10/comparar.jpg>>.
Acesso em 15 dez. 2014.

No Brasil este é o método mais utilizado. Há, no entanto empecilhos que podem surgir para a execução da sua prática, como a ausência de imóveis referências para se efetivar o comparativo, por exemplo, devendo nesse caso, ao avaliador, usar de outro método de avaliação, pois a essência deste fica comprometida.

O corretor-avaliador tem que se atentar com relação ao objetivo fim da avaliação, pois apesar deste ser de eficiência comprovada quando da determinação do valor de aluguel ou venda de um imóvel, embasado no que se pratica no mercado, a questão da análise da viabilidade de investimento fica comprometida, pois o método não leva em consideração a renda gerada pelo imóvel. Portanto não tem como afirmar que o imóvel em questão é ou não rentável.

15.2 Método da capitalização de renda

É método que valora o imóvel com base na capitalização presente da sua renda líquida, seja ela real ou mesmo prevista.

Baseia-se no princípio de que o capital imóvel é constituído pelo próprio valor de certa propriedade, o qual remunerado a uma taxa variável em função do local onde está construído, do seu porte e características peculiares e dos reflexos do meio econômico na época da avaliação.



Figura 21: Método da capitalização de renda

Fonte: Disponível em: < <http://www.istoedinheiro.com.br/resources/jpg/6/4/1397241980746.jpg>>. Acesso em 15 dez. 2014.

Para fazer seu uso, necessário é que sejam determinados os períodos de capitalização e a taxa de desconto a ser aplicada, as quais precisam ser fundamentadas e justificadas pelo avaliador.

Para aquele que tem a intenção de analisar a viabilidade do investimento em determinado imóvel este método é aconselhável, pois de sua utilização a rentabilidade do imóvel analisado é explícita.

15.3 Método involutivo

Macanhan (2002, p. 17) define este método como sendo próprio para:

Identificar o valor de mercado do bem, alicerçado no seu aproveitamento eficiente, baseado em modelo de estudo de viabilidade técnico-econômica, mediante hipotético empreendimento compatível com as características do bem e com as condições do mercado no qual está inserido, considerando-se cenários viáveis para execução e comercialização do produto.

E o que vem a ser aproveitamento eficiente?

Define-se como sendo o aproveitamento que pode ser efetivado no imóvel de forma que ele traga um retorno maior do que aparentemente pode trazer.

Para visualizarmos essa situação imagine uma casa de cinco quartos no centro de uma cidade de porte médio a grande. Se fôssemos avaliá-la pelo método comparativo de dados de mercado iríamos ter que compará-la a outras casas da mesma região. Se utilizássemos o método da capitalização de renda poderíamos avaliá-la com base no aluguel que receberíamos se a alugássemos. Já com base no método involutivo e, por conseguinte, fazendo uso do aproveitamento eficiente poderíamos avaliá-la levando em consideração que pode ser adaptada e transformada em um imóvel comercial, haja vista a quantidade de quartos e a sua localização.



Figura 22: Restaurante em imóvel residencial.

Fonte: Disponível em: <<http://media-cdn.tripadvisor.com/media/photo-s/02/bf/b4/6e/casa-da-foz.jpg>>. Acesso em 10 jan. 2015.

Ultimamente as pessoas têm evitado casas nas regiões centrais das cidades devido a violência dos centros urbanos, mas quando se trata de um imóvel comercial a demanda é muito maior e, em decorrência disso, o valor do imóvel também.

Para Macanhan (2002) se tivermos a intenção de efetivarmos o referido aproveitamento eficiente devemos analisar as questões econômicas e estatísticas do entorno e do momento, bem como o tipo de uso que se destina o bem, o desenvolvimento potencial do imóvel, dentre outros. A autora (2002, p. 17) ainda destaca que: “O grau de sofisticação da análise do aproveitamento eficiente é função da complexidade do imóvel e do mercado em que ele se encontra.”.

15.4 Método evolutivo

O método evolutivo é quando se obtém o valor do imóvel de maneira analítica tomando por base o valor do terreno. Soma-se a esse valor os custos de produção do imóvel, quais sejam: materiais de construção; mão de obra, juros pela remuneração do capital investido, o lucro do incorporador, a taxa de administração da construtora, dentre outros. De forma resumida, o terreno mais todo o gasto para se obter **o imóvel pronto**.

15.5 Método comparativo direto de custo

O valor das benfeitorias é avaliado por meio da reprodução dos custos de seus componentes baseando-se em orçamento detalhado. Inclui-se ainda o valor do terreno e o fator de comercialização, se for o caso.

De acordo com Macanhan (2002, p. 15):

Entende-se por fator de comercialização, ou coeficiente de valor adicionado, a razão entre o valor de mercado e o custo de reedição de um imóvel assemelhado. Este fator considera a vantagem financeira que uma benfeitoria já pronta tem sobre uma a ser construída. Porém, dependendo da conjuntura do mercado na época da avaliação, este pode ser maior ou menor que a unidade.

Para que se possa efetuar a aplicação do fator de comercialização é necessário que se avalie qual é a tendência da região onde se encontra o imóvel em análise.

Com relação à utilização do método para efeito da análise de rentabilidade, Macanhan (2002, p. 15) enfatiza, que:

O método comparativo do custo de reprodução por si só, nada tem a ver com a rentabilidade e a viabilidade do investimento. Mas, ao se determinar o fator de comercialização, já se está, de certo modo, avaliando grosseiramente os riscos do investimento, ou pelo menos se os ativos daquela região tendem a valorizar, quando o fator de comercialização for maior que um, ou a desvalorizar, quando o fator de comercialização for menor que um.

O que se pode identificar como desvantagem do método é o fato de que com ele se determina o custo de reprodução das benfeitorias e não o seu valor de mercado. Pode-se conseguir apenas uma aproximação deste com o fator de comercialização.



Para saber mais

Acesse o link e faça a simulação de acordo com o primeiro método estudado nesta aula. <http://calculoexato.com.br/parprima.aspx?codMenu=PeriAvaliaImov>.

Dica



Assista ao vídeo no link: <https://www.youtube.com/watch?v=jBT-mwYsw9Xg#t=21>.

Resumo

Nesta aula você estudou:

- Método comparativo direto de dados de mercado;
- Método da capitalização da renda;
- Método involutivo;
- Método evolutivo;
- Método comparativo direto de custo.

Aula 16 - Competência legal do Corretor de Imóveis

Introdução

Assim como todas as profissões regulamentadas a de corretor também possui um aparato legal que serve de direcionador e balizador na realização de suas atividades, as quais devem seguir, quando da sua execução, além da legislação, o Código de Ética da categoria.

De acordo com o artigo 2º do Decreto 81.871/78, compete ao corretor de imóveis: “Exercer a intermediação na compra e venda, nas transações de permuta, na locação de imóveis; e opinar quanto à comercialização imobiliária.”.

A Resolução COFECI 327/92 também trata dessa matéria e traz como atos privativos do corretor a intermediação nas transações em geral sobre imóveis, inclusive compra e venda, promessa de venda, cessão, promessa de cessão, permuta, incorporação, loteamento e locação.

O Código Civil de 2002 traz em seu artigo 723 o seguinte texto: “O corretor é obrigado a executar a mediação com diligência e prudência, e a prestar ao cliente, espontaneamente, todas as informações sobre o andamento do negócio.”.



Figura 24: Competência legal do Corretor de Imóveis.

Fonte: Disponível em: < <http://www.publicidadeimobiliaria.com>>. Acesso em 10 jan. 2015.

Portanto, cabe ao corretor, e, por conseguinte, ao corretor-avaliador se atentar às competências que extrapolam as meramente legais, por meio da sua

constante capacitação, de forma a envolver técnicas de *marketing*, vendas, noções de direito imobiliário, Código de Defesa do Consumidor, economia, contabilidade, dentre outros.

Diante disso, torna-se prudente elencar as principais atividades exercidas por um corretor, as quais devem ser de forma competente e embasada, como dito, em sólidos conhecimentos, quais sejam:

- intermediar a negociação de imóveis;
- agendar visitas ao imóvel, mostrando-os aos interessados;
- reunir informações detalhadas sobre aquisição, venda, locação, avaliação, preço, financiamento etc.;
- organizar a compra, venda, permuta, locação e incorporação de imóveis;
- firmar contrato relativo à sua prestação de serviço;
- combinar preço e condições de transação entre as partes;
- examinar a documentação dos imóveis dando ciência a inquilinos e/ou compradores;
- orientar investidores no ramo imobiliário;
- mostrar o projeto desenvolvido e a região do entorno do imóvel;
- verificar as fases de construção e a entrega dos imóveis;
- organizar os papéis e documentos necessários durante o processo de negociação do imóvel;
- vistoriar e avaliar os imóveis;
- assessorar no pós-vendas das transações etc.

Resumo

Nesta aula você estudou:

- Os ditames do Decreto 81.871/78 quanto à competência legal do corretor;
- O posicionamento da Resolução COFECI 327/92 sobre o tema;
- A contribuição do Código Civil de 2002;
- O rol das atividades inerentes aos corretores de imóveis.



Atividade

1. são competências dos corretores de imóveis, exceto:
 - a. organizar a compra, venda, permuta, locação e incorporação de imóveis;
 - b. firmar contrato relativo à sua prestação de serviço;
 - c. negociar ações das principais imobiliárias na bolsa de valores;
 - d. combinar preço e condições de transação entre as partes;
 - e. examinar a documentação dos imóveis dando ciência a inquilinos e/ou compradores.
2. Liste os aparatos legais que regem a competência do corretor de imóveis.
3. Elenque cinco atribuições do corretor que você julga ser mais usual na sua cidade ou região.

This image shows a full page of blank white paper with horizontal ruling lines. The lines are evenly spaced and run across the width of the page, providing a template for writing or drawing. There are no margins, text, or other markings on the page.

Aula 17 - Campo de atuação

Introdução

Com o fomento econômico do país o setor imobiliário responde a contento e se aquece demandando profissionais capacitados para atuarem nas mais diversas atividades que o referido mercado oferece.

Os programas sociais de habitação, como o Minha Casa Minha Vida, e questões peculiares como as atuais exigências dos planos diretores dos municípios relacionadas a exigências técnicas e ambientais, que devem ser cumpridas pelo setor habitacional, enfatizam o campo de atuação do profissional imobiliário e, por conseguinte, o avaliador de imóveis.

O referido profissional possui atividade reconhecida e de extrema utilidade, pois cabem a eles atestar legalmente o valor dos bens.

Os tribunais representam fortes usuários dessas informações, pois as utilizam em processos de herança, divórcio, separação de sociedade dentre outros.

As instituições financeiras não são para menos, abstraem os dados das avaliações para operações diversas, quais sejam:

- Concessões de crédito;
- Ajuizamentos de seguros;
- Avaliação de patrimônios de órgãos e entidades públicas.

Vale destaque um dado numérico importante do ano de 2012, onde a Caixa Econômica Federal solicitou aos avaliadores em torno de 750 mil avaliações imobiliárias, no país, as quais abrangeram mais de um milhão de imóveis. Isso representa uma média de três mil avaliações por dia útil em todo o território nacional. Os números refletem, portanto, o vasto mercado e as grandes oportunidades de atuação desse profissional.

BOX 8

Profissional que avalia imóveis ganha espaço no mercado

Segundo dirigente do COFECI, ganho médio mensal seria de R\$ 5 mil.

Nos últimos três anos, o mercado imobiliário brasileiro sentiu a necessidade de contratar mais avaliadores de imóveis - um profissional que, aliás, já não era muito fácil de encontrar. Agora, com o boom produzido por Copa do Mundo e Olimpíadas, a situação ficou mais complicada: a atividade é cada vez mais requisitada e deve continuar ganhando espaço. E, segundo analistas, deve se manter em crescimento mesmo após os eventos esportivos.

- A necessidade de avaliação sempre vai existir e deve continuar crescendo - afirma Luiz Fernando Barcellos, vice-presidente de Avaliações Imobiliárias do Conselho Federal dos Corretores de Imóveis (COFECI).

Ganhos podem chegar a até R\$ 20 mil por mês

Qual é a diferença entre o corretor e o avaliador de imóveis? O avaliador é aquele que determina o valor de imóveis não apenas para comprar e venda, mas também para questões judiciais, como partilha de bens, ou para prefeituras e governos que precisam, por exemplo, efetuar desapropriações.

Além disso, para ser incluído no Cadastro Nacional de Avaliadores de Imóveis (CNAI), é necessário fazer um curso técnico de avaliação imobiliária em instituição reconhecida pelo COFECI - os cursos estão passando por processo de credenciamento, mas estarão disponíveis em breve no site do órgão.

- O Conselho criou o Cadastro Nacional com o objetivo de melhorar a qualidade dessas avaliações e incentivar a qualificação dos profissionais que atuam na função - explica Barcellos, acrescentando que o avaliador de imóveis pode atuar de forma autônoma ou atrelada a uma imobiliária, com ganhos mensais médios que giram em torno de R\$ 5 mil. E, segundo Edison Parente, diretor da administradora Renascença, esse salário pode chegar a R\$ 20 mil: - Depende da quantidade de avaliações feitas e do tamanho dos imóveis.

Parente explica que as análises de valor são feitas com base em comparações com os preços do mercado.

- Avaliar um apartamento de três quartos em Copacabana é mais fácil, pois há uma grande base de comparação.

Já avaliar um edifício comercial de 24 andares no Centro do Rio é outra história. Essa avaliação exige métodos que só um avaliador cadastrado sabe aplicar - garante o diretor da Renascença.

Justiça usa base de dados do COFECI

Ter o nome incluído no Cadastro Nacional também permite que o avaliador atue como perito judicial, o que amplia seu campo de trabalho.

- O banco de dados do COFECI é consultado tanto pelas pessoas físicas ou jurídicas que desejam encontrar avaliadores de mercado, quanto por juízes que também podem nomear profissionais para avaliar imóveis envolvidos em processos de partilha ou de separação judicial - ressalta Barcellos.

Saiba como se qualificar

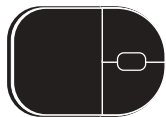
Cadastro Nacional: Profissionais que fizerem curso de avaliação imobiliária em instituição credenciada pelo Conselho Federal de Corretores de Imóveis (COFECI) podem solicitar junto ao CRECI regional a inclusão no Cadastro Nacional de Avaliadores de Imóveis (CNAI). A base de dados pode ser consultada no www.cofeci.gov.br.

Fonte: <http://www.cbic.org.br/sala-de-imprensa/noticia/profissional-que-avalia-imoveis-ganha-espaco-no-mercado>. Acesso em 10 de jan. 2015.

Resumo

Nesta aula você estudou:

- O fomento econômico do país e o reflexo no campo imobiliário;
- O quantitativo de avaliações no ano de 2012;
- As oportunidades de ganho do profissional avaliador;
- A base de dados do COFECI e o Cadastro Nacional de avaliadores.



Atividade

1. Faça uma análise das propostas habitacionais e perspectivas do programa Minha Casa Minha Vida, para o ano de 2015. Dê sua opinião de como será o cenário para o corretor avaliador este ano no nosso país. Faça um comparativo com o cenário de 2014 e 2013.

This image shows a full page of blank white paper with horizontal ruling lines. The lines are evenly spaced and run across the width of the page, providing a template for writing or drawing. There are no margins, text, or other markings on the page.

Aula 18 - Honorários do corretor de imóveis para avaliações de imóveis

Introdução

Os honorários do avaliador de imóveis tem como base o valor dos respectivos imóveis avaliados e a forma de se calcular possui variação de acordo com cada região do país.

Em São Paulo, por exemplo, o CRECI-SP disponibiliza tabela fixa de honorários que no caso de um imóvel no valor de R\$35 mil o avaliador receberá a quantia referente a seus honorários no valor de R\$882,63. Já um imóvel avaliado em torno de R\$400 mil a R\$500 mil a quantia que cabe ao avaliador é no valor de R\$ 4.069,69. Outra forma também é praticada naquele estado. O avaliador faz o cômputo do tempo gasto no imóvel e atribui um percentual de 0,25% a 0,50% do valor da avaliação sobre esse tempo, chegando assim no valor de seus honorários.



Figura 25: Honorários do corretor de imóveis para avaliações de imóveis.

Fonte: Disponível em: < http://leiaimoveis.com/files/img_noticias/noticia_47.jpg >. Acesso em 10 jan. 2015.

Já em Minas Gerais pratica-se a atribuição de honorários de avaliação de duas maneiras. A primeira delas é quando alguém solicita a avaliação de um imóvel, sem o compromisso de deixar o corretor-avaliador responsável pela sua venda ou outro serviço ligado à sua atividade. Neste caso é cobrado o serviço sob um percentual que varia, dependendo da tabela da região, de 0,2% a 0,6% do valor do imóvel avaliado.

A segunda situação é quando ao corretor-avaliador é solicitada a avaliação e junto a ela é incumbido de algum outro serviço como venda, aluguel, administração etc. Neste caso a avaliação não é cobrada, pois entende-se que o honorário final já a garante. Para conhecimento dos honorários dos corretores no estado de Minas Gerais, segue tabela emitida pelo SINDIMÓVEIS/MG – Sindicato dos Corretores de Imóveis do Estado de Minas Gerais.



SINDIMÓVEIS/MG

SINDICATO DOS CORRETORES DE IMÓVEIS DO ESTADO DE MINAS GERAIS

TABELA DE HONORÁRIOS E SERVIÇOS

O Corretor deve contratar, previamente, por escrito e com exclusividade, a prestação de seus serviços profissionais, conforme Lei nº. 6.530/78 Resolução do COFECI458/95.

A presente tabela deve ser observada nos contratos celebrados, sendo vedado ao Corretor contratar e trabalhar com índice acima dos aqui estabelecidos:

I- VENDA

Imóveis urbanos.....	6 à 8%
Imóveis rurais	6 à 10%
Imóveis industriais	6 à 8%
Venda judicial.....	5%

NOTA 1: Os mesmos honorários serão devidos quando a proposta e a contraproposta forem de igual valor e devidamente assinadas ou se as partes realizarem a transação sem a presença do Corretor, tendo ele feito a aproximação útil das partes.

NOTA 2: Nos casos de vendas com transferência de financiamento os honorários serão devidos sobre o total da transação realizada.

II - COMPRA

Autorização expressa da procura de imóveis 6%

III - PERMUTA E DAÇÃO EM PAGAMENTO

Nas permutas e/ou dações em pagamento, os honorários serão devidos pelos respectivos proprietários, seja do imóvel vendido, bem como do(s) imóvel(is) dado(s) pelo comprador como parte de pagamento, incidindo sobre todos os imóveis envolvidos na transação, o mesmo percentual previsto no Item I (Venda).

IV- HIPOTECAS

Sobre o valor do empréstimo 5%

V- INCORPORAÇÃO DE ÁREA EDIFICADA (Horizontal ou vertical)

1- Venda de empreendimentos imobiliários, incluindo-se Organização e planejamento de venda 6 à 8%
2- Venda de imóveis com financiamento - SFH - carteira hipotecária e outras, incluindo-se Organização e planejamento de venda e acompanhamento dos processos dos mutuários até a escritura 7 à 9%
NOTA: Não estão incluídas nos percentuais acima, as despesas de promoção e publicidade em geral.

VI- LOTEAMENTOS

1- Estudo, organização de vendas de áreas loteadas (urbanas) já aprovadas e registradas 10 à 15%
2- Estudo, organização de vendas de áreas loteadas rural ou fora da sede 15 à 20%
3- Administração, controle e recebimento de prestações..... 10 à 20%

NOTA: As despesas de promoção e outros atos de administração não estão incluídos na Tabela acima.

VII- FUNDOS IMOBILIÁRIOS

Intermediação de cotas.
Sobre o valor da transação 3 à 5%

VIII- LOCAÇÃO DE IMÓVEIS

De qualquer espécie e sempre por conta do locador, de 50 a 100% (Cem por cento) do valor do primeiro aluguel.

Nota 1: As despesas com reconhecimento de firmas e com registro do contrato não estão incluídas nos honorários pela locação.

Nota 2: Quando o trabalho consistir exclusivamente na aproximação das partes e celebração do contrato, os honorários serão fixados em 100% do valor do primeiro aluguel

IX- ADMINISTRAÇÃO DE BENS

Sobre o aluguel recebido 10 à 13%
Mínimo sugerido de R\$ 80,00 (oitenta reais), independente do valor da locação, corrigidos anualmente pelo IGPM.

X- ADMINISTRAÇÃO DE CONDOMÍNIO

Sobre a arrecadação mensal do Condomínio 5 à 10%

XI- PARECERES

Os honorários para elaboração de parecer deverão observar a tabela de honorários para remuneração de parecer técnico de avaliação mercadológica – PTAM, extraída da assembléia realizada no Sindicato dos Corretores de Imóveis do Estado de Minas Gerais em 01/02/2007 e homologada pelo CRECI 4ª Região em 08/05/2007.

XII- DIVISÃO DE HONORÁRIOS ENTRE CORRETORES

1 - Corretor e/ou empresa imobiliária do vendedor 50%
2 - Corretor e/ou empresa imobiliária do comprador... 50%
3 - Corretor em regime de co-participação com empresa imobiliária na venda de imóveis de terceiros, somados os honorários de captação e venda 30%
4 - Corretores de plantão de incorporação, mínimo ... 25%
5 - Corretagem de participação entre imobiliárias 50%

Esta tabela foi aprovada em Assembléia Geral do SINDIMOVEIS/MG em 21/06/2011, homologada pelo CRECI/MG 4ª Região, em Reunião do Conselho Pleno, realizada virtualmente em 15/07/2011, de acordo com o artigo 17 inciso IV da lei 6.530/78.

Rua dos Carijós, 244/14º andar - Centro - Belo Horizonte/MG - CEP 30120-060 - Fone (31) 3224-3244
www.sindimoveismg.org.br

Figura 26: Tabela de honorários e serviços de corretores de imóveis.

Fonte: Disponível em: < <http://sindimoveismg.com.br/plus/modulos/conteudo/?tac=tabela-de-honorarios> >. Acesso em 10 jan. 2015.

2. Faça o mesmo com os seguintes valores:

- a. Imóvel comercial: R\$500 mil, aluguel de R\$ 2.500,00 e imóvel residencial: R\$ 700 mil.
- b. Imóvel comercial: R\$900 mil, aluguel de R\$ 4.000,00 e imóvel residencial: R\$ 200 mil.

Aula 19 - A normatização do COFECI e o parecer técnico de avaliação mercadológica (PTAM)

Introdução

O Conselho Federal de Corretores de Imóveis – COFECI por meio da Resolução 1.066/2007 estabeleceu nova regulamentação para o funcionamento do Cadastro Nacional de Avaliadores Imobiliários, assim como para elaboração de Parecer Técnico de Avaliação Mercadológica – PTAM.

O Ato Normativo 001/2011 do COFECI estabeleceu as regras para a inscrição no CNAI – Cadastro Nacional de Avaliadores Imobiliários e seus consectários, substituindo o Ato Normativo 001/2008.



Figura 27: Colibri.

Fonte: Disponível em: < <http://i287.photobucket.com/albums/l1153/YahairaValverde/colibri.jpg>>. Acesso em 10 jan. 2015.

Para tanto, faz-se necessário antes de discorrermos acerca das referidas normatizações, definirmos o que é o PTAM e diferenciá-lo de laudo de avaliação.

A referida resolução traz em seu artigo 4º a seguinte definição:

Entende-se por Parecer Técnico de Avaliação Mercadológica – PTAM - o documento elaborado por Corretor de Imóveis no qual é apresentada, com base em critérios técnicos, análise de mercado com vistas à determinação do valor de comercialização de um imóvel, judicial ou extrajudicialmente.

Portanto, o que é externado em tal documento são as características comerciais, de valoração mercadológica do imóvel. Diferente do laudo de avaliação que descreve as características estruturais do bem. Este último é prerrogativa de engenheiros, arquitetos e agrônomos com registro no CREA – Conselho Regional de Engenharia e Agronomia, sendo o primeiro de responsabilidade do corretor de imóveis regularmente inscrito no Conselho Regional de Corretores Imobiliários – CRECI de sua região, além de inscrição no Cadastro Nacional de Avaliadores Imobiliários - CNAI.

Ao corretor cadastrado no CNAI serão concedidos o Certificado de Registro de Avaliador e o Selo Certificador.

O Certificado de Registro conterá o nome por extenso do Corretor de Imóveis; a menção ao Conselho Regional em que está inscrito, número e data de inscrição; o tipo de habilitação profissional para inscrição no Conselho Regional; o órgão expedidor do título de conclusão do curso de avaliação imobiliária; a data limite de validade do Certificado de Registro; e data de expedição do Certificado de Registro e assinaturas do profissional, do Presidente e do Diretor Secretário do Conselho Federal.

O selo certificador é fornecido pelo Conselho Regional da jurisdição do corretor e deve ser afixado em cada Parecer Técnico de Avaliação Mercadológica de sua emissão. Ele terá numeração individual e sequenciada, com mecanismo que permita autenticação e certificação de código de segurança. Sendo sua requisição ao CRECI e a sua fixação nas respectivas vias do PTAM de inteira responsabilidade do corretor inscrito no CNAI.

Para a emissão do referido parecer deve-se observar os requisitos mínimos exigidos pela Resolução 1.066/2007 em seu artigo quinto, quais sejam:

- identificação do solicitante;
- objetivo do parecer técnico;
- identificação e caracterização do imóvel;
- indicação da metodologia utilizada;
- valor resultante e sua data de referência;
- identificação, breve currículo e assinatura do Corretor de Imóveis Avaliador.

Para a caracterização do imóvel objeto da avaliação, a resolução ainda estipula que se tenha a identificação de seu proprietário, o número da matrícula no Cartório do Registro de Imóveis e o endereço completo ou a descrição detalhada de sua localização e ainda determina que, no que se refere ao imóvel, contenha:

- medidas perimétricas, medida de superfície (área), localização e confrontações;
- descrição individualizada dos acessórios e benfeitorias, se houver;
- contextualização do imóvel na vizinhança e infraestrutura disponível;
- aproveitamento econômico do imóvel;
- data da vistoria.

No mesmo artigo da supra resolução, em seu parágrafo segundo, recomenda que sejam anexados o mapa de localização, a certidão atualizada da matrícula no Cartório do Registro de Imóveis e relatório fotográfico.

Para efeito de arquivamento o PTAM deve ser guardado por prazo de cinco anos, conforme exigência do artigo 12 da Resolução 1.066/2007.

Assista ao vídeo no link: <https://www.youtube.com/watch?v=BDkguxXcwS4>



Dica

Resumo

Nesta aula você estudou:

- A nova regulamentação para o funcionamento do Cadastro Nacional de Avaliadores;
- As regras para a inscrição no CNAI;
- O PTAM;
- O Certificado de Registro;
- O Selo certificador;
- O arquivamento do PTAM.

Aula 20 - Procedimentos na avaliação de imóveis

Introdução

Nesta nossa última aula nós iremos ver como devemos proceder para se efetivar a avaliação de um imóvel, que é o objeto deste material, baseado em todas as metodologias, normas e dicas aqui dadas.

De forma esquemática, pode-se dizer que para se efetuar a avaliação de imóveis deve-se seguir os seguintes passos:

As atividades básicas de avaliação correspondem às seguintes etapas:

- conhecimento e requisição de documentação;
- vistoria;
- coleta de dados;
- diagnóstico do mercado;
- escolha e justificativa dos métodos e critérios de avaliação;
- tratamento dos dados de mercado;
- cálculo do valor do imóvel.

Primeiramente o avaliador deve requisitar ao contratante ou interessado a documentação relativa ao bem objeto de avaliação. Feito essa solicitação ele deve tomar conhecimento da documentação disponível analisando-a minuciosamente a fim de obter todas as informações de que necessita neste momento.

No caso dessa documentação não estar disponível ou apresentar-se de forma incoerente cabe ao avaliador julgar sobre a possibilidade de se executar ou não avaliação, lembrando que ele é o responsável pela emissão do parecer ou laudo de avaliação. Caso ocorra essa situação e ele por bem opte em fazer o trabalho deverá deixar claro entre as partes quanto as suas limitações para se evitar possíveis problemas futuros.

Partindo-se então para a vistoria do imóvel vale ressaltar que nenhuma avaliação pode ser concebida sem a sua execução. Salvo em casos excepcionais quando ao avaliador for impossível ter acesso ao bem avaliado e, em comum acordo com o contratante, efetua-se os procedimentos explicados em nossa aula 15 que trata da norma 14.563-1, lembrando que tal fato deve vir explicitado no laudo ou parecer.

Durante a vistoria o avaliador tem de se atentar às características do bem analisando sua adequação ao seu segmento de mercado, suas características físicas e de utilização e demais aspectos que julgar necessários para a orientação da coleta de dados a fim de valorar o bem em análise.



Figura 28: Vistoria em imóvel.

Fonte: Disponível em: < <http://wordpress.imovelweb.com.br/wp-content/uploads/2013/08/vistoria.jpg>>. Acesso em 10 jan. 2015.

Caso existam estudos, projetos ou perspectivas tecnológicas que possam vir a afetar o valor do bem tanto positivamente quanto negativamente elas deverão ser explicitadas para que possam ser apreciadas e talvez consideradas.

No que cabe à coleta de dados essa deve ser planejada com antecedência a fim de se conseguir o maior número e qualidade possíveis para se chegar a um valor cada vez mais próximo do valor justo do imóvel. Para tanto, informações e pesquisas anteriores são muito bem vindas neste momento. Plantas, documentos, prazo de execução dos serviços ali realizados, tudo que possa contribuir com informações deve ser considerado.

A norma 14.653-1 que dita os procedimentos gerais para a avaliação de bens define quais os aspectos qualitativos que devem ser observados nesse momento da atividade, quais sejam:

- buscar dados de mercado com atributos mais semelhantes possíveis aos do bem avaliando;
- identificar e diversificar as fontes de informação, sendo que as informações devem ser cruzadas, tanto quanto possível, com objetivo de aumentar a confiabilidade dos dados de mercado;

- identificar e descrever as características relevantes dos dados de mercado coletados;
- buscar dados de mercado de preferência contemporâneos com a data de referência da avaliação.

Uma vez colhido os dados deve-se escolher a metodologia de avaliação que será aplicada, conforme estudamos na nossa aula 15. A compatibilidade do método dependerá da natureza do bem, da finalidade da avaliação e dos dados de mercado disponíveis.

Os dados devem ser tratados de modo a promover a sua adequação à metodologia escolhida e consequentemente a obtenção do valor de avaliação.

A norma supracitada permite, quando da atribuição de valor ao bem:

- arredondar o resultado de sua avaliação, desde que o ajuste final não varie mais de 1% do valor estimado;
- indicar a faixa de variação de preços do mercado admitida como tolerável em relação ao valor final, desde que indicada a probabilidade associada.

A NBR 14.653-1 estipula ainda os requisitos mínimos que devem conter no laudo ou parecer de avaliação, quais sejam:

- identificação da pessoa física ou jurídica e/ou seu representante legal que tenha solicitado o trabalho;
- objetivo da avaliação;
- identificação e caracterização do bem avaliando;
- indicação do(s) método(s) utilizado(s), com justificativa da escolha;
- especificação da avaliação;
- resultado da avaliação e sua data de referência;
- qualificação legal completa e assinatura do(s) profissional(is) responsável(is) pela avaliação;
- local e data do laudo;
- outras exigências previstas nas demais partes da NBR 14653.

O referido laudo, segundo a norma, pode ser apresentado de forma simplificada onde conterá de forma sucinta as informações a serem repassadas e de maneira completa onde, como a denominação já indica, conterá todas as informações necessárias e suficientes para ser auto explicável.

Resumo

Nesta aula você estudou:

- Conhecimento e requisição de documentação;
- Vistoria;
- Coleta de dados;
- Diagnóstico do mercado;
- Escolha e justificativa dos métodos e critérios de avaliação;
- Tratamento dos dados de mercado;
- Cálculo do valor do imóvel;
- Requisitos mínimos que devem conter o laudo ou parecer.

Referências Bibliográficas

Referências básicas

FÁVERO, Luiz Paulo Lopes. **Mercado Imobiliário: Técnicas de Precificação e Comercialização**. 2. ed. São Paulo: Saint Paul Editora, 2007.

FIKER, J. **Manual de Avaliações e Perícias em Imóveis Urbanos**. 3 ed. São Paulo: Pini 2008.

SQUARÇA, Fernando Batista; AMÂNCIO, Getúlio. **Avaliação de imóveis no atual mercado imobiliário**. Curitiba: Juruá, 2001.

Referências complementares

AMATO, M.; ALONSO, N. R. P. **Imóveis Urbanos - Avaliação de Terrenos - Método Involutivo Vertical**. São Paulo: Pini. 2009.

KUHN, Eugenia Aumond, PEREIRA, Luis Portella, NERBAS, Patrícia de Freitas. **Avaliação de Imóveis e Perícias**. Curitiba: Ed. Iesde, 2009.

Referências suplementares

ABNT. **Avaliação de bens - Parte 1: Procedimentos gerais**. Disponível em: <http://ibape-sc.com.br/wp-content/uploads/NBR-14653-1-2001-Avalia%C3%A7%C3%A3o-de-Bens-Parte-1-Procedimentos-Gerais.pdf>. Acesso em: 09/01/15.

_____. **Avaliação de bens – Parte 2: Imóveis urbanos**. Disponível em: http://www.abenc-ba.org.br/attachments/253_NBR_14.653-2_Imoveis_Urbanos_Revisada_2010_1.pdf. Acesso em: 09/01/15.

_____. **Avaliação de bens - Parte 3: Imóveis rurais**. Disponível em: <http://www.saladocorretor.com/avaliadordeimoveis/wp-content/uploads/2014/11/NBR-14653-3-2004-Avalia%C3%A7%C3%A3o-de-Bens-Im%C3%B3veis-Rurais.pdf>. Acesso em: 27/12/14.

_____. **Avaliação de bens - Parte 4: Empreendimentos**. Disponível em: http://minhateca.com.br/Wagner.Linhares/Documents/Faculdade+Eng.Civil/Normas+ABNT/NBR+14653-4+-+2002+-+Avalia*c3*a7*-c3*a3o+de+Bens+-+Parte+4++Empreendimentos,890362.pdf. Acesso em 27/12/2014.

ADOLPHO, Conrado. **Como a sua marca pode ser vista como uma ação da Bovespa (e porque isso é importante)**. 2012. Disponível em: <http://www.conrado.com.br/como-a-sua-marca-pode-ser-vista-como-uma-acao-da-bovespa-e-porque-isso-e-importante/>. Acesso: 15/12/14.

BÉRGAMO, Luiz Ricardo. Disputa por avaliações chega ao fim. COFECI-CRECI – Conselho Federal de Corretores de Imóveis. Disponível em: http://www.cofeci.gov.br/portal/index.php?option=com_content&view=article&id=503:disputa-por-avaliacoes-chega-ao-fim&catid=42:ultimas-noticias&Itemid=97. Acesso em 24/11/14.

BRASIL. **Decreto Nº 81.871, de 29 DE junho DE 1978**. Regulamenta a Lei nº 6.530, de 12 de maio de 1978, que dá nova regulamentação à profissão de Corretor de Imóveis, disciplina o funcionamento de seus órgãos de fiscalização e dá outras providências. Brasília, 1978. Disponível em: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/decreto/Antigos/D81871.htm. Acesso em 14/12/14.

_____. **Lei nº 10.406, de 10 de janeiro de 2002**. Institui o Código Civil. Brasília 2002. Disponível em: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/2002/l10406.htm. Acesso: 22/11/14.

CÁLCULO EXATO. **Avaliação de imóvel por comparação direta com tratamento por fatores**. Disponível em: <http://calculoexato.com.br/parprima.aspx?codMenu=PeriAvaliaImov>. Acesso em: 07/12/14.

CALDAS, Léo Saraiva. O conceito de valor de mercado. 2006. IBAPE – XXII UPAV/XIII COBREAP – Fortaleza (CE), 2006. Disponível em: <http://www.mrcl.com.br/xiii/trabalhos/33a.pdf>. Acesso em 29/11/14.

COFECI. **Resolução-COFECI N.º 327/92**. Revê, consolida e estabelece normas para inscrição de pessoas físicas e jurídicas nos Conselhos Regionais de Corretores de Imóveis. “Ad referendum”. Acesso em: http://www.cofeci.gov.br/arquivos/legislacao/1992/resolucao327_92.pdf. Acesso em 10/01/15.

_____. **Resolução-cofeci nº 1.066/2007**. Estabelece nova regulamentação para o funcionamento do Cadastro Nacional de Avaliadores Imobiliários, assim como para elaboração de Parecer Técnico de Avaliação Mercadológica e dá outras providências. 2007. Disponível em: http://www.cofeci.gov.br/arquivos/legislacao/2007/resolucao1066_2007.pdf. Acesso em: 22/12/2014.

MACANHAN, Vanessa Bawden de Paula. **A avaliação de imóveis pelos métodos econômico-financeiros**. Itajubá: UNIFEI, 2011. Disponível em: <http://www.dec.ufms.br/lade/docs/ap/vanessa.pdf>. Acesso em: 22/12/14.

O que é VGV? Saiba o significado desse termo tão comum no mercado imobiliário. 2009. Disponível em: <http://www.portalvgv.com.br/site/o-que-e-vgv-saiba-o-significado-deste-termo-tao-comum-no-mercado-imobiliario/>. Acesso em: 10/01/2015.

PELLISISTEMAS ENGENHAIRA. **Categoria: Normas Técnicas – Normas Técnicas sobre Avaliação de Bens - 14.653** http://pellisistemas.com/wiki/index.php?title=Categoria:Normas_T%C3%A9cnicas. Acesso em 18/12/14.

PRINCÍPIOS DA AVALIAÇÃO DE IMÓVEIS - XVII COBREAP - CONGRESSO BRASILEIRO DE ENGENHARIA DE AVALIAÇÕES E PERÍCIAS - IBAPE/SC – 2013. Disponível em: <http://www.cobreap.com.br/2013/trabalhos-aprovados/2905.pdf>. Acesso em: 18/12/2014.

QUEIROZ, Fernando de. Avaliação de Imóveis. **Saladocorretor.com**. Disponível em: <https://www.youtube.com/watch?v=jBTmwYsw9Xg#t=21>. Acesso em: 11/11/14.

RODRIGUES, Manoel. Como determinar o custo de reposição de uma casa para fins de seguro. **Como Fazer Tudo**. Disponível em: <http://www.comofazertudo.com.br/finan%C3%A7as-e-propriedade-imobili%C3%A1ria/como-determinar-o-custo-de-reposi%C3%A7%C3%A3o-de-uma-casa-ara-fins-de-seguro>. Acesso em: 04/01/15.

SALVADORE, Marcelo Sanchez. O Valor Econômico do Direito. Disponível em: <http://www.sanchezsavadore.adv.br/Temas/Texto1.htm>. Acesso em: 06/01/15.

SEBRAE. **Como elaborar uma Pesquisa de Mercado**. Disponível em: <http://www.sebraemg.com.br/atendimento/bibliotecadigital/documento/Cartilha-Manual-ou-Livro/Como-elaborar-uma-Pesquisa-de-Mercado#>. Acesso em 19/12/14.

_____. **Saiba Mais - Pesquisa de Mercado**. Disponível em: <http://www.sebraemg.com.br/atendimento/bibliotecadigital/documento/Cartilha-Manual-ou-Livro/Saiba-Mais---Pesquisa-de-Mercado#>. Acesso em 19/12/14.

_____. **Pesquisa de mercado: o que é e para que serve?** Disponível em: <http://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/artigos/Pesquisa-de-mercado:-o-que-%C3%A9-e-para-que-serve>. Acesso em: 02/01/15.

SOUZA, Ivana. Profissional que avalia imóveis ganha espaço no mercado. Disponível em: <http://www.cbic.org.br/sala-de-imprensa/noticia/profissional-que-avalia-imoveis-ganha-espaco-no-mercado>. Acesso em: 27/11/14.

TV COFECI. **Avaliação de Imóveis**. Disponível em: https://www.youtube.com/watch?v=_Wv5vUCJU34. Acesso em: 17/12/14.

_____. CRECI: Esclarece 34 - Avaliação de Imóveis. Disponível em: <https://www.youtube.com/watch?v=BDkguxXcwS4>. Acesso em 10/01/15.

TULESKI, Yumi Mori. 5 Forças de Porter: Concorrentes, Entrantes, Substitutos, Compradores e Fornecedores. CEDET – Treinamento, Consultoria, Editora e Livraria. 2009. Disponível em: <http://www.cedet.com.br/index.php?/Tutoriais/Marketing/5-forcas-de-porter.html>. Acesso em: 29/12/14.

ZUINI, Priscila. 10 ferramentas de pesquisa de mercado para empreendedores. Exame. São Paulo, 2014. Disponível em: <http://exame.abril.com.br/pme/noticias/10-ferramentas-de-pesquisa-de-mercado-para-empreendedores>. Acesso em: 07/01/15.

Currículo do Professor-autor***Eduardo Cabral da Cruz***

Eduardo Cabral da Cruz é mestrando em Ciências Contábeis pela Universidade Federal de Uberlândia – UFU e graduado em Ciências Contábeis pela Universidade Estadual de Montes Claros – UNIMONTES. É Técnico em Transações Imobiliárias, professor do Instituto Federal do Norte de Minas – IFNMG, Campus Januária/MG e professor-formador da Rede e-Tec Brasil.



Ministério da
Educação



e-Tec^{rede}
Brasil