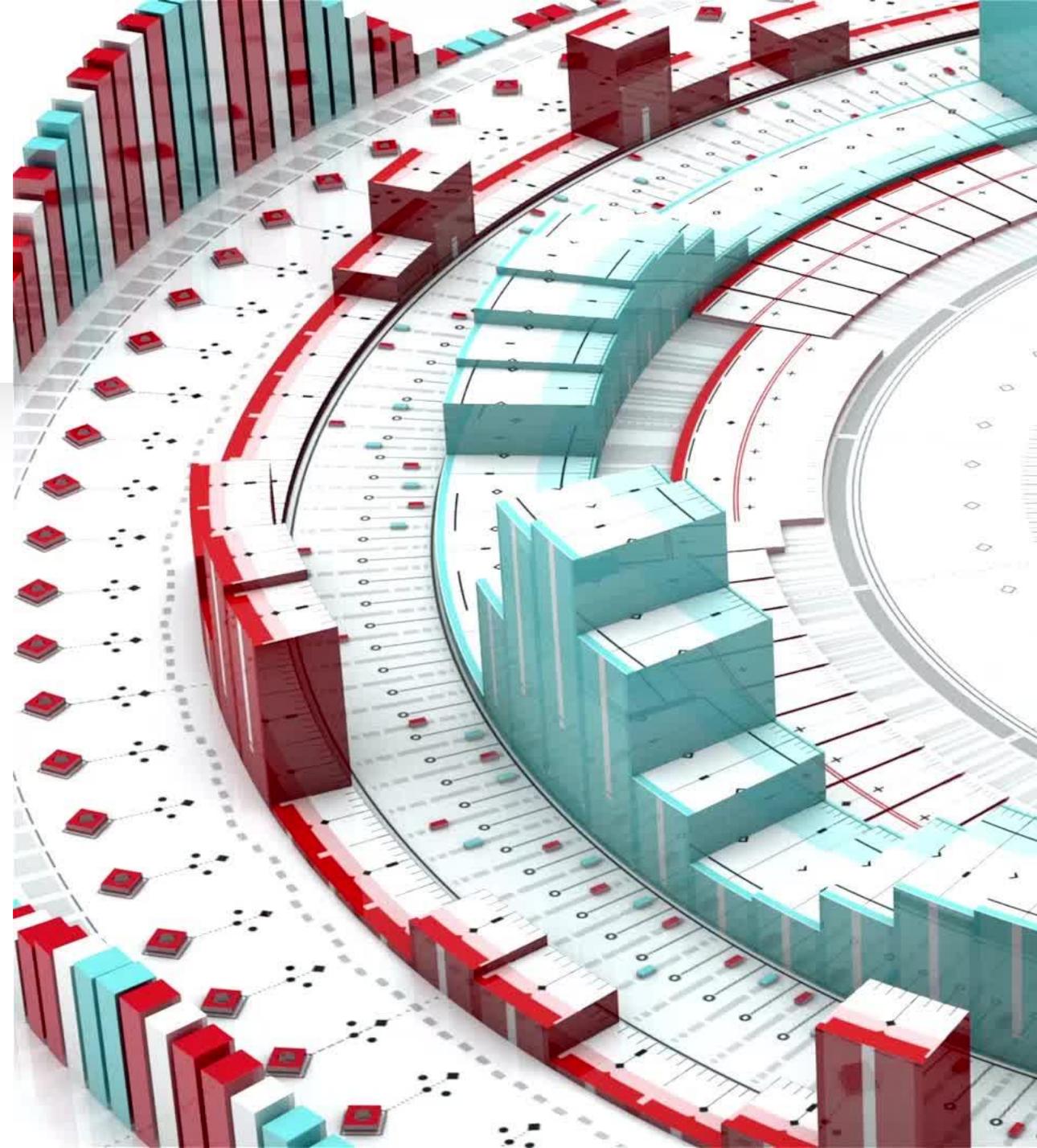


Caracterização do Perfil Econômico do Setor de Loteamento e Desenvolvimento Urbano

ANA MARIA CASTELO

Objeto

O presente estudo foi realizado pela **Ecconit** visando atender demanda formulada pela **AELO** – Associação das Empresas de Loteamento e Desenvolvimento Urbano com vistas à caracterização econômica do setor.



METODOLOGIA

A metodologia adotada teve duas dimensões:

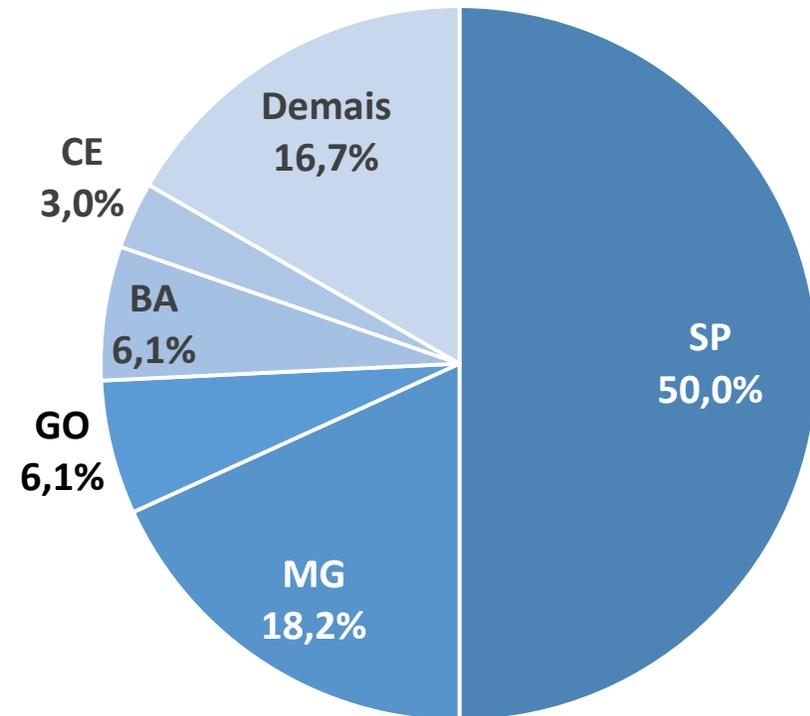
- **Quantitativa:** Realização de pesquisa direta com as empresas, consolidação da base de dados existente e geração de indicadores, considerando a tipologia dos loteamentos.
- **Qualitativa:** realização de entrevistas em profundidade com representantes do setor visando a definição de temas econômicos e regulatórios de interesse e elaboração de uma agenda institucional com sugestão de ações e encaminhamentos.



Distribuição dos participantes da pesquisa por estado

A pesquisa realizada pela **Ecconit** foi distribuída para empresas do setor, associadas e não associadas da AELO.

A coleta de dados foi realizada entre os meses de setembro e dezembro de 2023, tendo sido obtidas no total 69 respostas.



Dimensionamento e distribuição do mercado

Estima-se que o número de **lotes lançados** em 2023 foi de **102.374*** lotes em nível nacional.

Em **Minas Gerais**, esse número foi de 26.385.

O **valor total dos lançamentos (VGV)** desses empreendimentos foi estimado em **R\$ 19,4 bi** em nível nacional e em **R\$ 5 bi** no estado.

Síntese do mercado nacional e estadual (número e valor dos lotes lançados - 2023)

MINAS GERAIS

- **2023: R\$ 5 bilhões**
 - ✓ Abertos: R\$ 1,7 bilhões
 - ✓ Fechados: R\$ 3,3 bilhões
 - ✓ Número total de lotes: 26.385

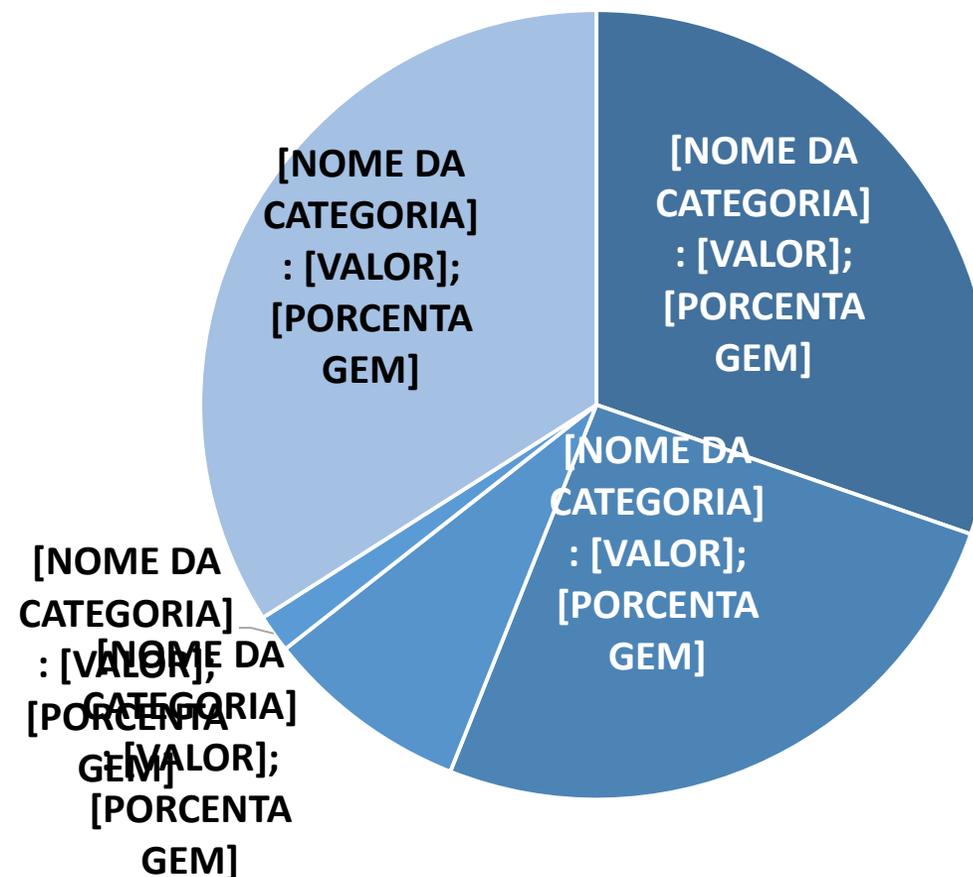
BRASIL*

- **2023: R\$ 19,4 bilhões**
 - ✓ Abertos: R\$ 6,6 bilhões
 - ✓ Fechados: R\$ 12,8 bilhões
 - ✓ Número total de lotes: 102.374

Dimensionamento e distribuição do mercado

Muito embora o **estado de Minas Gerais** responda por cerca de 20% da população do país, sua participação em termos do número médio de lotes lançados nos últimos 5 anos é proporcionalmente maior: **25,7%**, logo atrás de São Paulo e à frente de Goiás (8,4%).

Número de lotes lançados
Participação por estado

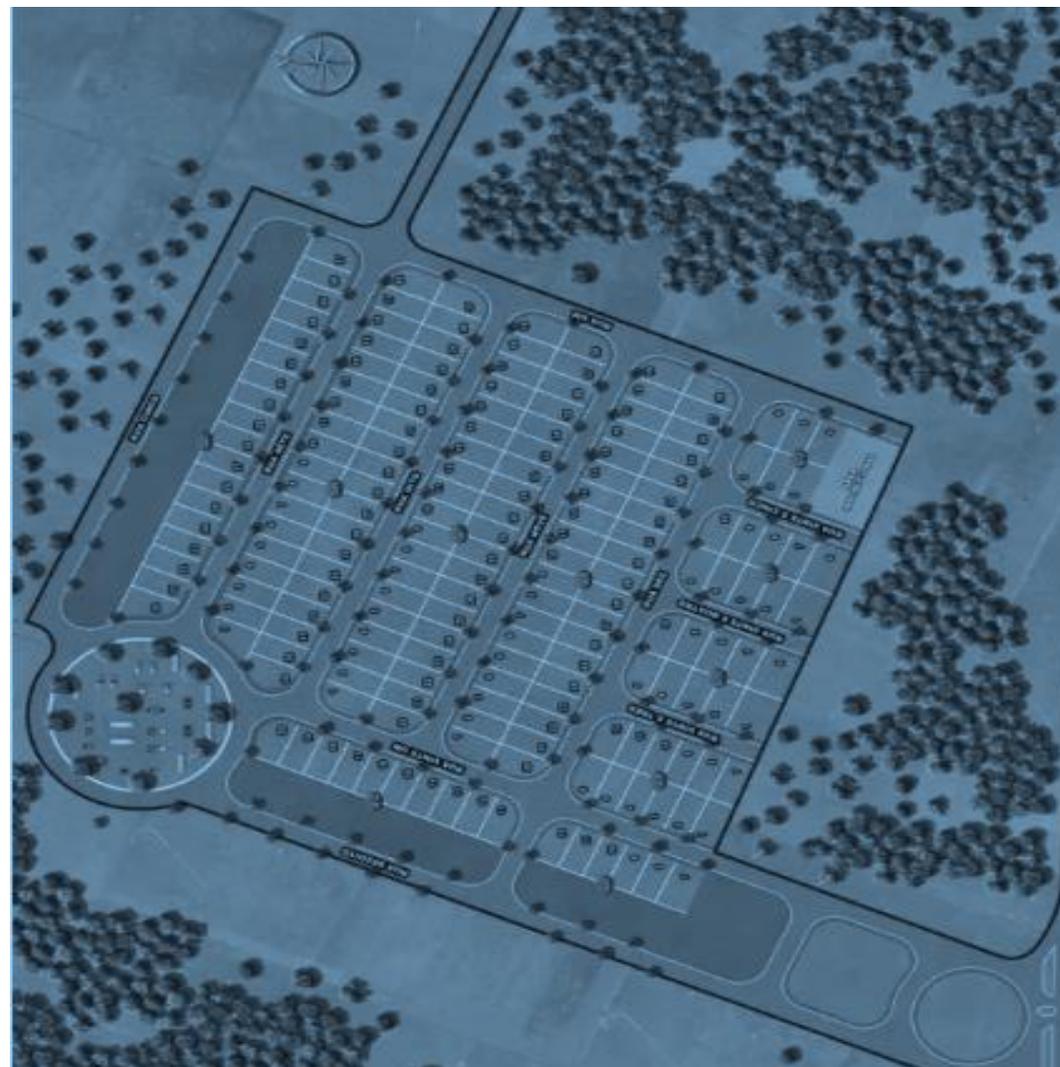


Dimensionamento e distribuição do mercado

A pesquisa revelou que os valores médios do m² praticados nos 2 últimos anos em Minas Gerais estava pouco abaixo da média nacional:

- **R\$ 360** nos loteamentos abertos (média nacional R\$ 397) e
- **R\$ 598** nos loteamentos fechados (**R\$ 626** em nível nacional).

A média ponderada total do valor do m² em nível estadual foi estimada em **R\$ 537** na amostra da pesquisa (média nacional R\$ 546).



Distratos e valores devolvidos

A pesquisa também revelou que, nos últimos 2 anos, **3,8%** dos contratos foram objeto de distrato (média nacional **9,6%**).

Considerando os contratos de promessa de compra e venda, os valores devolvidos aos antigos compradores no mesmo período foi de **3,3% do VGV** em nível estadual e de **7,2%** no país como um todo.



Tempo médio de aprovação e de venda

Em **nível nacional**, a pesquisa apontou que o tempo médio de aprovação dos empreendimentos, considerando desde as diretrizes da Prefeitura até o registro junto ao RI foi de **43,3** meses nos últimos 5 anos.

No **estado de Minas Gerais**, esse indicador foi de **41,9** meses.

Já o tempo médio de venda dos lotes a partir do lançamento foi estimado em **29,4** meses nos últimos 5 anos em nível nacional.

No estado de Minas Gerais, pesquisa apontou um tempo médio ligeiramente superior: **30,1** meses.

O prazo médio de aprovação completa dos empreendimentos é bastante elevado, superando em quase 50% o tempo médio de venda dos lotes.

60% dos participantes da pesquisa apontaram a aprovação nas Prefeituras com o principal fator de demora na aprovação, 30% apontaram o licenciamento ambiental e 1% o registro dos empreendimentos.

A aprovação nas Prefeituras demora 85% mais do que o tempo estimado originalmente em nível nacional, indicador que chega a 84% em Minas Gerais.

Em relação ao licenciamento ambiental, o prazo excede o previsto em cerca de 56% em nível nacional e em 40,9% no estado.

Custo da demora na aprovação

Considerando o valor dos lançamentos de 2023 (R\$ 5 bilhões no estado) e a taxa média do CDI em janeiro de 2024 (12,86% a.a.), estima-se que o custo financeiro implícito da demora nesse processo resulta em um valor total para o setor de **R\$ 53,6 milhões por mês**.

O custo total do processo de aprovação no estado (41,9 meses) chega a **R\$ 2,2 bilhões**, o equivalente a 44% do valor anual dos lançamentos estimado para 2023.

Caso o processo de aprovação em Minas Gerais fosse reduzido à metade, passando para 21 meses, a redução desse custo financeiro seria da ordem de R\$ 1,1 bilhão no total, o que possibilitaria a queda nos preços dos lotes e a melhoria simultânea da rentabilidade das empresas do setor.

Custo de contrapartidas

Os custos das contrapartidas exigidas pelas Prefeituras e concessionárias de serviços públicos para aprovação dos empreendimentos foram de **14,3%** do VGV em nível nacional nos últimos 5 anos.

No estado Minas Gerais, esse indicador foi de **12,6%**, o equivalente a **R\$ 630 milhões** em 2023.



Geração de empregos diretos

Nos últimos anos, cada empreendimento gerou, em média, 81 empregos diretos em nível nacional.

Em Minas, esse indicador chegou a **107,7**.

Com isso, estima-se que o total de empregados do setor chega a **1.077** pessoas no estado.

Considerando os efeitos sobre a cadeia produtiva, são gerados outros **1.723** indiretos e induzidos (gasto da renda dos dois outros efeitos) totalizando **2.800** postos em Minas Gerais.

A atividade de loteamento viabiliza a edificação de residências que se segue à venda dos lotes.

Estimativas da ECCONIT revelam que, para cada R\$ 1 milhão em valor das obras residenciais em loteamentos, são gerados 7 empregos na construção civil.

Considerando o VGV dos lançamentos no estado em 2023 (R\$ 5 bilhões), pode-se estimar a geração potencial de empregos viabilizada pela atividade de loteamento em 35 mil postos de trabalho.

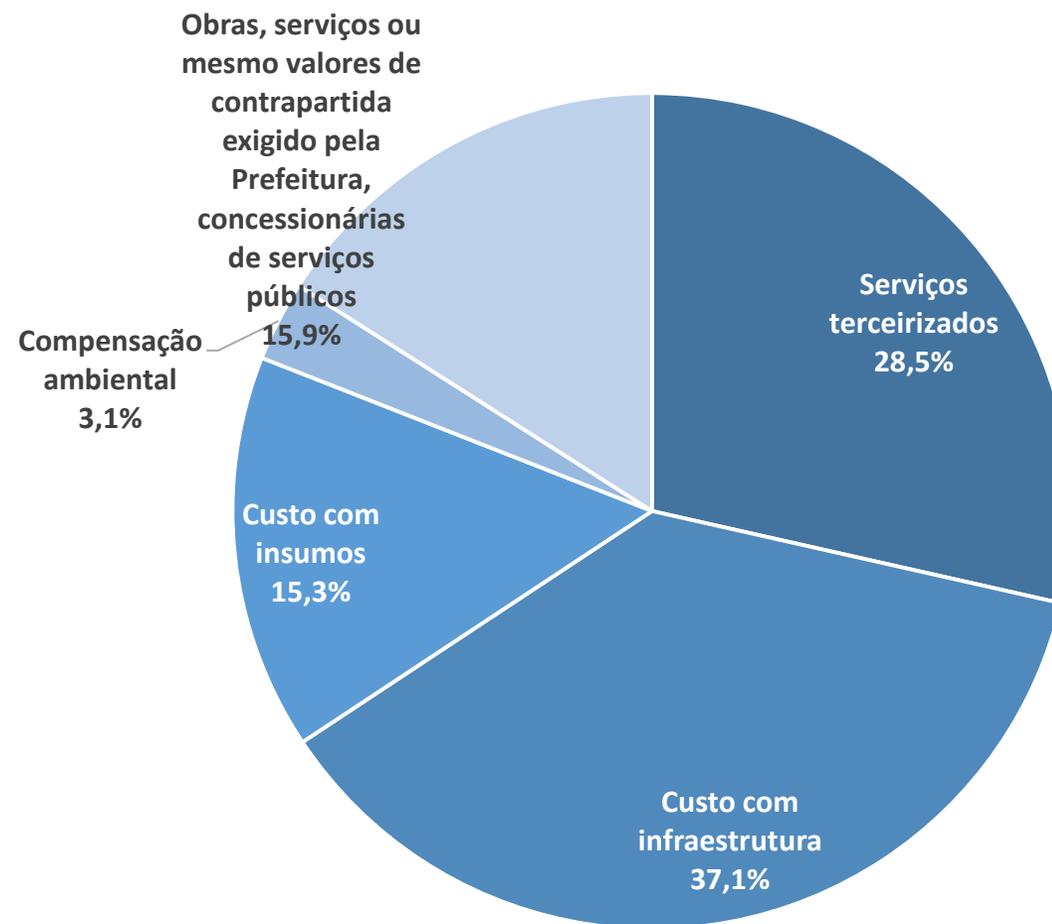
A geração de empregos por conta da construção imediata de moradias (35% dos lotes) é estimada entre 12,2 mil postos de trabalho.

Composição dos custos

Os **custos com infraestrutura em Minas Gerais** são o maior componente da estrutura de custos.

O uso amplo de **empresas terceirizadas*** explica a parcela elevada desse componente dos custos.

Merece destaque a parcela relativa a **obras fora do perímetro dos empreendimentos** com obras, serviços e contrapartidas cujo percentual é mais que o dobro da compensação ambiental.



*“Serviços terceirizados” inclui atividades como projetos, administração de carteira (recebíveis), atividades de promoção de vendas etc.

Composição do VGV

A pesquisa revelou que a margem bruta na venda dos lotes em Minas Gerais é de **14,9%** do VGV (33,3% em nível nacional).

A carga tributária estimada foi de **7%** do VGV (8,9% na média do país) do VGV.

Com isso, o valor agregado (ou valor adicionado) no estado foi estimado em **7,9%** do VGV (23,27% em nível nacional).

A parcela menor de valor adicionado se deve a uma estrutura de custos mais onerosa em Minas Gerais.

Obras, serviços ou mesmo valores de contrapartida exigido pela Prefeitura, concessionárias de serviços públicos; 14,6%



Compensação ambiental; 2,8%

Quanto as Prefeituras deixam de investir?

Dado que a atividade de loteamento e desenvolvimento urbano não é realizada pelas Prefeituras*, pelo menos os gastos com infraestrutura, compensação ambiental e contrapartidas podem ser considerados como desonerando o Poder Público Municipal.

Esses valores, estimados como percentual do VGV, chegam a **R\$ 870 milhões** ao ano no estado.

Obras, serviços ou mesmo valores de contrapartida exigido pela Prefeitura, concessionárias de serviços públicos; 14,6%



Compensação ambiental; 2,8%

* Exceto no caso de regularização de ocupações.

Geração potencial de IPTU

A atividade de loteamento, viabilizando a edificação de residências, amplia a base de arrecadação municipal.

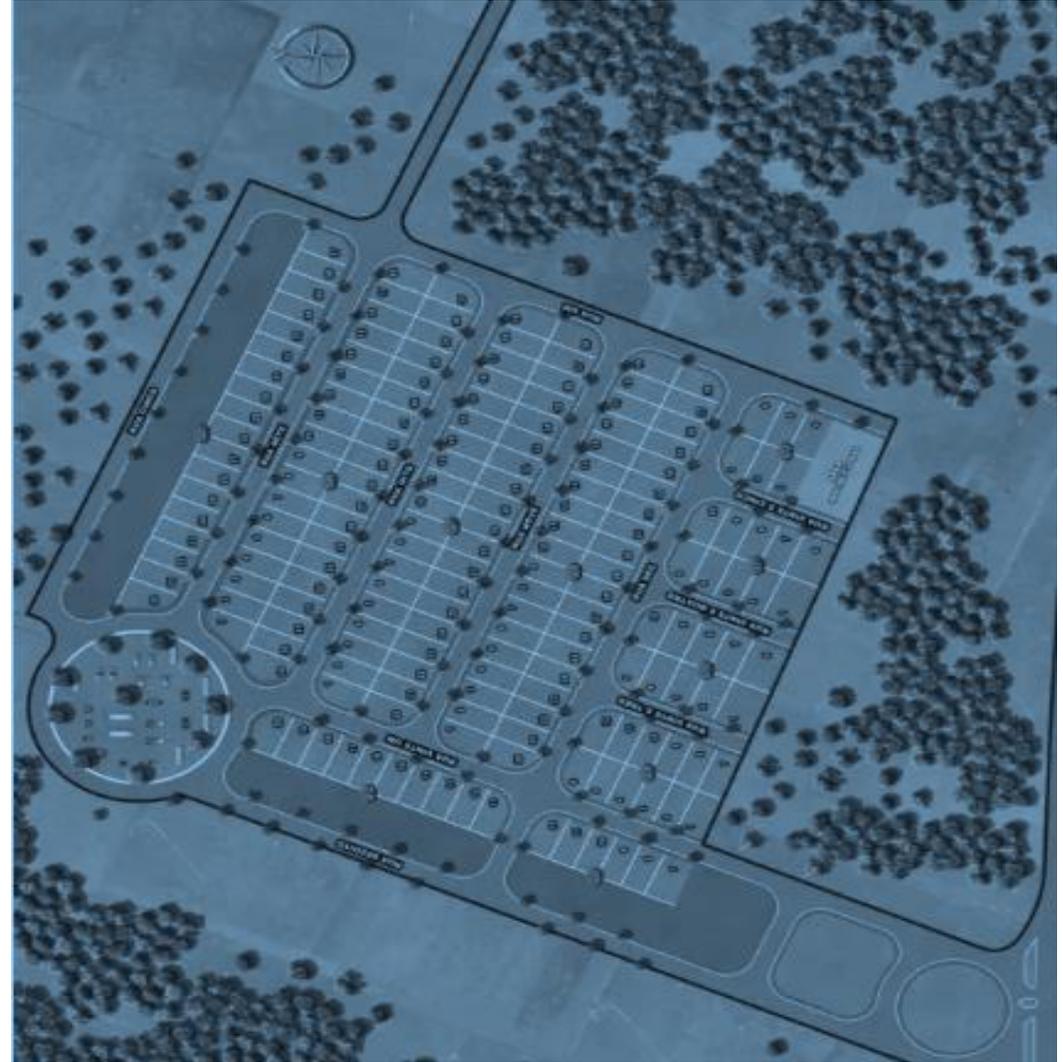
Com uma alíquota hipotética de IPTU de 1% para os imóveis construídos a partir dos lotes vendidos; e

Considerando o número de lotes lançados em 2023 (37.298) e um valor médio dos imóveis construídos de R\$ 350 mil e que 35% desses lotes recebem edificações logo após a venda.

Estima-se o potencial de arrecadação de IPTU na ordem de **R\$ 45,7 milhões** ao ano em Minas Gerais.

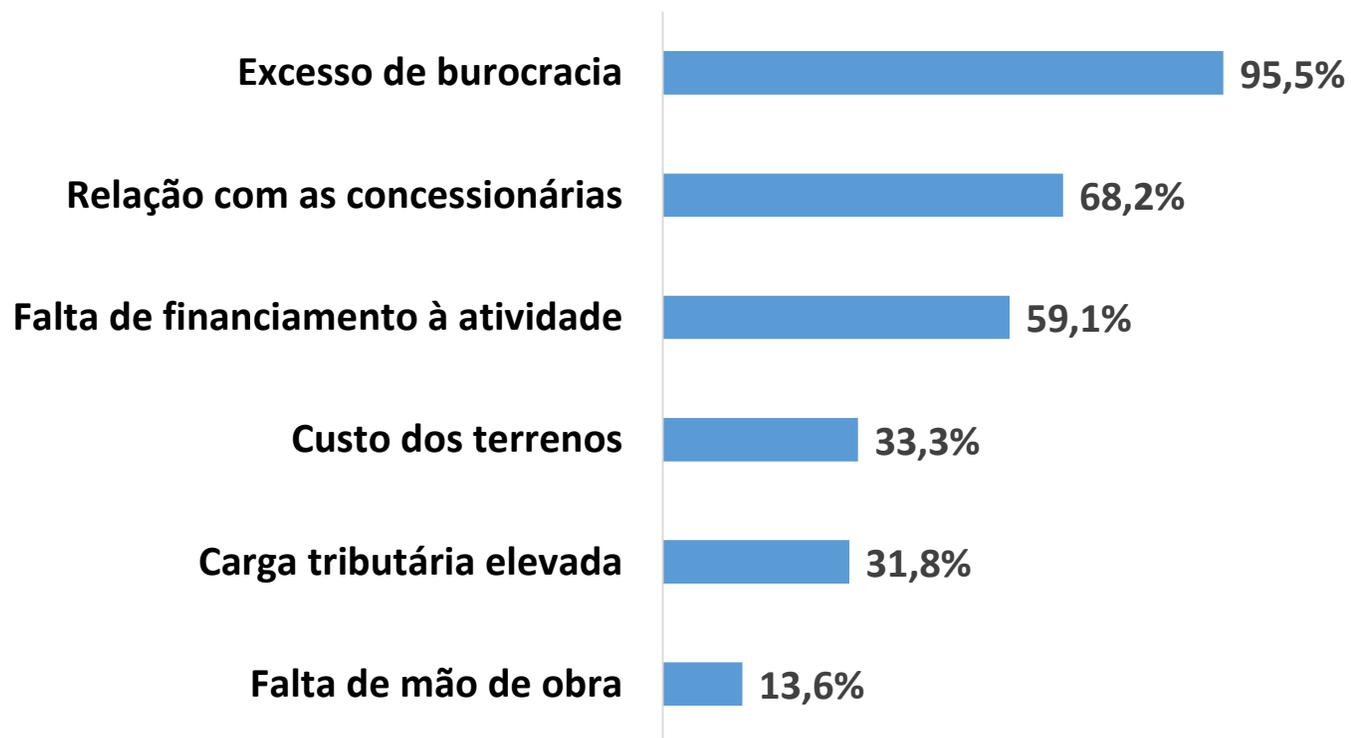


Resultados qualitativos

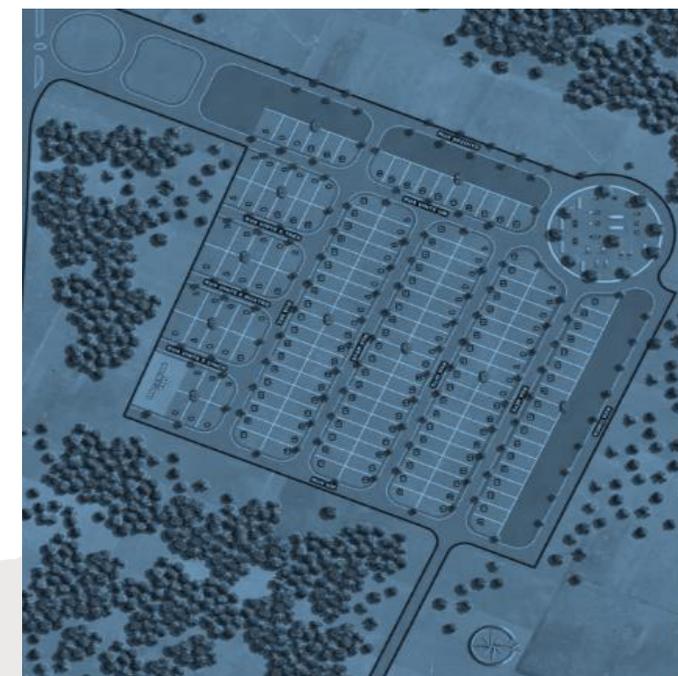


Principais obstáculos ao crescimento da atividade, Brasil

Respostas mais assinaladas*



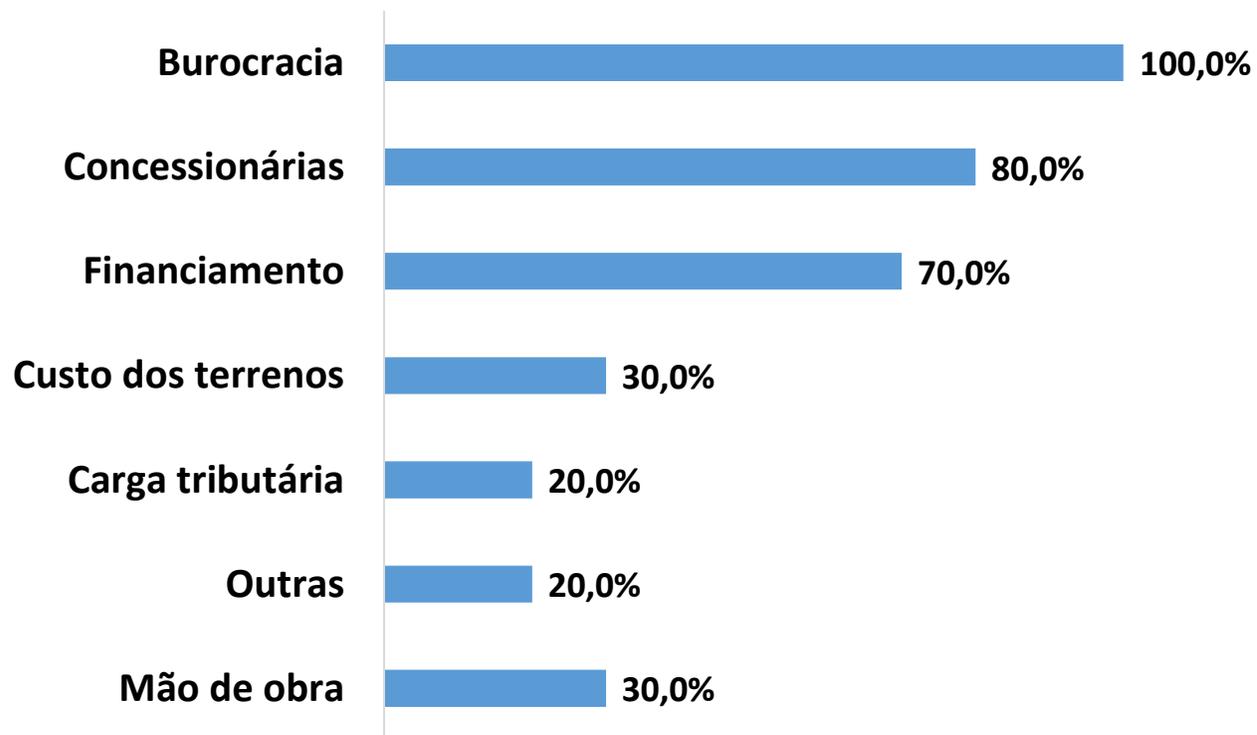
* A pergunta aceita mais de uma resposta.



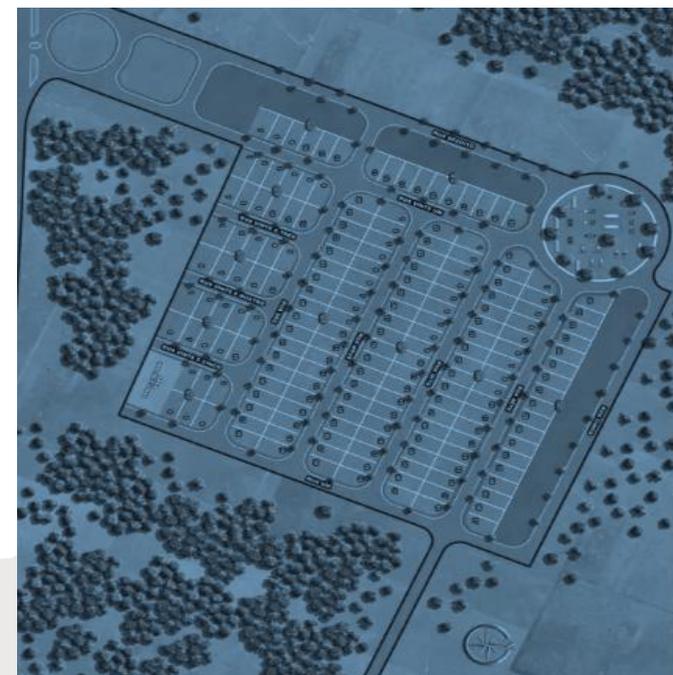
Principais obstáculos ao crescimento da atividade, MG



Respostas mais assinaladas*



* A pergunta aceita mais de uma resposta.



Os custos com burocracia no âmbito nacional chegam a **46,4%** do valor de venda

O tempo médio de aprovação dos empreendimentos, considerando desde as diretrizes da Prefeitura até o registro junto ao RI foi de 43,3 meses

Cada mês de demora nos processos de aprovação dos empreendimentos resulta em um custo financeiro da ordem de 1,01% (12,86% ao ano)

Se esse custo fosse reduzido à metade, a queda nos preços dos lotes permitiria ampliar o acesso à compra

	Renda mínima (R\$)	Número de Domicílios (mil)	Diferença para a situação 1 (mil dom.)
Situação 1 – situação atual	7.300	12.693	-
Situação 2 – direto com loteador	6.337	15.680	2.987
Situação 3 – financiamento SFH	6.152	16.426	3.733

Destiques



AS EMPRESAS DE LOTEAMENTO SÃO PARTE ESSENCIAL DO DESENVOLVIMENTO URBANO DO PAÍS



- A atividade do parcelamento do solo é responsável pela **produção ordenada, formal, ambientalmente equilibrada, e socialmente adequada, dos terrenos urbanos**
- **A terra urbanizada é fator fundamental para o desenvolvimento urbano e para concretização da política habitacional**
- No Brasil, a atividade do segmento de loteamento e desenvolvimento urbano é pouco reconhecida em termos de sua relevância e participação na cadeia produtiva da construção civil

A necessidade de uma agenda setorial

- A importância da atuação institucional e coordenada na busca de redução ou mesmo eliminação dos entraves que geram custos excessivos para toda a sociedade
- A agenda setorial abrange um amplo conjunto de ações possíveis cujo objetivo final é prover moradia acessível de forma sustentável



Ana Maria Castelo



Luis Fernando Melo Mendes

Equipe técnica



Robson Gonçalves

Obrigada!

ana.castelo@fgv.br

CONSTRUA
MINAS 24

REALIZAÇÃO



CBIC

APOIO MASTER



PATROCÍNIO DIAMANTE



PATROCÍNIO PRATA



PATROCÍNIO BRONZE



APOIO INSTITUCIONAL

