11ª Conferência Internacional da LARES
Centro Brasileiro Britânico, São Paulo - Brasil
14, 15 e 16 de Setembro de 2011

Empreendimentos para Baixa Renda – Programa "Minha Casa – Minha Vida"

Mario de Almeida[1], Fernando Bontorim Amato[2]

[1] Escola Politécnica da Universidade de São Paulo, Av. Prof. Almeida Prado, trav. 2 N. 83, Ed. Eng. Civil, Cidade Universitária, 05508-000, São Paulo, SP, Brasil, mariodealmeida1@yahoo.com.br
[2] Escola Politécnica da Universidade de São Paulo, Av. Prof. Almeida Prado, trav. 2 N. 83, Ed. Eng. Civil, Cidade Universitária, 05508-000, São Paulo, SP, Brasil, fbamato@hotmail.com

RESUMO

Através de diversos programas habitacionais, o Poder Público buscou reduzir o déficit histórico de milhões de moradias para o público de baixo poder aquisitivo. Em 2009, o Governo Federal lançou o "Minha Casa, Minha Vida", com medidas para fomentar a construção de um milhão de moradias voltadas para população com renda mensal de 1 a 10 salários mínimos, bem como o aporte de 14 bilhões de reais destinados a subsidiar ao programa. Ao aproveitar um momento de crescimento da renda do brasileiro acima dos patamares inflacionários, o programa possibilitou que empresas que já atuavam no segmento de baixa renda ampliassem seus projetos a outras localidades do país, e outras que não atuavam neste segmento desenvolvessem projetos voltados para este segmento. Os subsídios financeiros à aquisição da moradia mostraram-se como o fator determinante para o sucesso do programa, e novas diretrizes governamentais que impactem na concessão destes são decisivas para a continuidade das atividades dos empreendedores neste segmento. Todavia, atuar no segmento residencial de "baixíssima" renda (até 03 salários mínimos) envolve conhecer fatores técnicos, legais e econômicos específicos e diferentes dos usados para empreendimentos voltados a faixas de renda mais elevadas. O presente artigo busca analisar avaliar as características desta tipologia de empreendimento, em particular no que se refere aos aspectos econômico-financeiros para quem nele investe. O empreendedor pode se tornar um prestador de serviço, no qual a margem de resultado é pré-definida em contrato e os riscos de construção são a ele transferidos. O custo de execução da obra é o principal desembolso relativo à implementação do projeto e, portanto, qualquer desvio em relação ao orçado afeta diretamente no seu resultado e pode determinar o sucesso ou o fracasso do projeto.

Palavras-Chave: Empreendimento Imobiliário, Mercado Imobiliário, baixa renda

11ª Conferência Internacional da LARES
Centro Brasileiro Britânico, São Paulo - Brasil
14, 15 e 16 de Setembro de 2011

Housing Ventures directed at the Low Income Bracket – The "Minha Casa – Minha Vida" [*My Home - My Life*] Program.

Mario de Almeida1, Fernando Bontorim Amato2

[1] Engineering School, University of São Paulo, Av. Prof. Almeida Prado, trav. 2 N. 83, Ed. Eng. Civil, Cidade Universitária, 05508-000, São Paulo, SP, Brazil, mariodealmeida1@yahoo.com.br
[2] Engineering School, University of São Paulo, Av. Prof. Almeida Prado, trav. 2 N. 83, Ed. Eng. Civil, Cidade Universitária, 05508-000, São Paulo, SP, Brazil, mariodealmeida1@yahoo.com.br

ABSTRACT

By means of several public housing programs, the government has been attempting to reduce the historical deficit of millions of homes for the low income segment of the population. In 2009, the Federal Government launched the "Minha Casa, Minha Vida" [*My Home, My Life*] program, conceived to promote the construction of one million homes for families earning a monthly income of between 1 and 10 times the minimum wage, including a capital injection of 14 billion reais to subsidize the program. The program has benefited from the current moment of growth in Brazilian household incomes beyond the level of inflation, enabling companies that already operated in the low-income home construction segment to expand their projects to other parts of the country. It also enabled other companies that did not yet operate in this segment to develop projects directed at this target. Financial subsidies for the acquisition of homes also proved to be a decisive factor in the success of the program, and new governmental directives that effect the concession of such subsidies will be decisive for the continuation of the projects by the property developers in this segment. However, operating in the "very low" income (up to 3 times the minimum monthly wage) housing segment requires knowledge of specific technical, legal and economic factors, different from those employed in ventures directed at higher income brackets. The objective of this article is to evaluate the characteristics of this type of venture, especially with regards to the economic and financial aspects for those who invest in them. Property developers may become service providers, whose the return margins are pre-defined by contract and who assume all the construction risks. The cost of execution of the project is the main expense with regards to the implementation of the project and, therefore, any deviation from the budget will directly affect developers' bottom lines and thus may directly determine the success or failure of the respective projects.

Keywords: Property Development Venture, Real Estate Market, low income

1. INTRODUÇÃO

Nas últimas décadas o Brasil figurou como um dos países com maior déficit habitacional do mundo. O Ministério das Cidades apontou no ano de 2009, uma carência de 6,273 milhões de habitações.
O Banco Mundial e a Agência das Nações Unidas para Assentamentos Humanos – UN-Habitat entendem que a atribuição de diminuir o déficit habitacional não precisa ser exercida exclusivamente pelo Estado, mas deve haver uma sinergia entre este e a iniciativa privada.
Em todos os projetos habitacionais desenvolvidos pelo Estado até o início de 2009, a iniciativa privada não demonstrava interesse desenvolver empreendimentos voltados para a população de baixa renda, uma vez que a capacidade de pagar deste público não conseguia atender as exigências dos agentes financeiros, tanto em temos de condição de pagamento, quanto de poupança acumulada, bem como o retorno do investimento neste segmento não era atrativo aos incorporadores.
Buscando diminuir o déficit habitacional, o Governo lançou em 2009 o programa "Minha Casa – Minha Vida" (MCMV), com a proposta de construir um milhão de moradias. Para impulsionar o programa o Governo Federal destinou 14 bilhões de reais em subsídios, a fim de adequar a estrutura financeira do comprador.
O programa incentiva a formação de parcerias entre o Governo Federal, Estadual e prefeituras e a iniciativa privada para a construção de moradias populares.
No entanto, o programa está direcionado de forma abrangente para um país de características heterogêneas no qual existem diferenças regionais nos preços dos terrenos, custos de construção e formas de compor a renda do trabalhador brasileiro, que variam de cidade para cidade, e de Estado para Estado da Federação.
Para atuar neste segmento o empreendedor precisará identificar e analisar os vetores que influenciam o desenvolvimento do projeto e a formação do preço final, bem como conhecer os detalhes do *modus operandi*, o risco e variáveis econômico-financeiras que terá que assumir. O empreendedor terá que adequar o valor do produto à capacidade de pagamento do comprador (mesmo com subsídios do governo) e dos critérios mínimos para execução do projeto que são pré-determinados pela Caixa Econômica Federal (agente operador do programa), como localização dos terrenos, atributos de qualidade, custo de obra, estrutura de funding e preço.

2. METODOLOGIA

Neste artigo serão considerados os dados disponíveis para o desenvolvimento de empreendimentos enquadrados no MCMV, no segmento da população com renda de 1 a 3 e de 4 a 10 salários mínimos, com informações obtidas junto a CEF, Governo Federal e IBGE (Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística) e empresas que atuam neste segmento de mercado.
Com base nestas informações, utilizou-se ferramentas de análise da qualidade do investimento em empreendimentos imobiliários para analisar o produto para o segmento de baixa renda, sob a ótica do empreendedor. São abordados dados de mercado, com a caracterização do perfil sócio-econômico da população beneficiada pelo programa, seu potencial de compra, bem como da expectativa da CEF e Governo Federal para o desempenho do MCMV.
O formato do MCMV será comparado às incorporações tradicionais, bem como aos preceitos doutrinários do grupo de ensino e pesquisa em Real Estate da Escola Politécnica da USP.

3. PROGRAMA "MINHA CASA – MINHA VIDA"

O ex-presidente Luiz Inácio Lula da Silva institui por meio da Lei Federal n°. 11.977/09 alterada pela Medida Provisória n°. 514/10, mecanismos de produção, aquisição e reforma de unidades habitacionais para famílias com renda de até 10 salários mínimos federais.
O programa prevê que o governo federal disponibilize recursos financeiros para a concessão de subsídios para auxiliar interessados na aquisição de moradias, e que empresas que desejarem participar do programa, apresentem projetos para a Caixa Econômica Federal (CEF) – que é o agente financeiro do programa – a qual contratará o projeto, acompanhará a obra, liberará recursos conforme o cronograma, e formalizará a concessão dos subsídios.

Dentre os projetos apresentados, a CEF prioriza aqueles:

- Nos quais os Estados e Municípios oferecerem:
  a. Maior contrapartida financeira;
  b. Infraestrutura para o empreendimento;
  c. Terreno (como doação);
  d. Desoneração fiscal de ICMS, ITCD, ITBI e ISS;
- Menor valor de aquisição das unidades habitacionais;
- Existência prévia de infraestrutura;
- Atendimento de regiões que recebam impacto de grandes empreendimentos de infraestrutura, tais como: usinas hidrelétricas, portos, etc.;
- Empreendimentos em regime de loteamento.

As condições gerais de contratação do MCMV são:

- Aquisição de empreendimentos na planta com especificações e custos definidos;
- Empresa com análise de risco aprovada pela CEF, realizada há menos de 12 meses (GERIC);
- Pagamento do terreno ao vendedor, mediante avaliação mercadológica pela CEF;
- Liberação de recursos financeiros mediante execução das etapas da obra, com repasse do valor em 48 horas após a solicitação;
- Possibilidade de antecipação de recursos equivalentes à primeira parcela de desembolso, mediante apresentação de garantias bancárias ou reais;
- Não há previsão de seguro de término de obra e nem de reajuste do valor contratado durante a execução do projeto;
- Exigência de contratação do seguro de risco de engenharia;
- Desoneração do Regime Especial de Tributação - RET pelo governo federal e dos impostos municipais e estaduais, a critério dos municípios e estados.

O empreendedor que atuará no programa precisará equacionar o custo do imóvel (terreno, obra e demais despesas) ao preço de venda.
O programa contempla empreendimentos novos com habite-se posterior à 24.03.2010.

O programa abrange dois grupos distintos e com regras diferentes. O primeiro regula famílias com renda bruta de 1 a 3 salários mínimos e o segundo de 4 a 10 salários mínimos.

3.1. Famílias com renda de 1 a 3 salários mínimos federais

O MCMV priorizará entre os interessados, mulheres chefes de família, portadores de necessidades especiais, idosos e populações em vulnerabilidade social. Caberá as prefeituras e

aos Estados o cadastro das famílias interessadas, as quais poderão estar organizadas de forma associativa (cooperativas, associações e demais entidades da sociedade civil sem fins lucrativos). Para estas famílias a CEF não analisará se existem restrições cadastrais para a concessão de financiamento, visto que a prioridade é eliminar o déficit habitacional do país.
Outra medida importante para incentivar a iniciativa privada foi a demanda garantida de unidades para o público de 1 a 3 SM, eliminando o risco de ausência de público interessado nos imóveis, pois caberá à CEF destinar as unidades.
Para este público (1 a 3 SM) o Governo autorizou subsídio integral, com prestação mínima de R$ 50,00 ou 10% da renda, por um prazo de 10 anos, autorizando o FAR à absorver o saldo residual, tornando o programa, na prática, o melhor meio de acesso desta população à casa própria. Fora do MCMV, não há outro formato competitivo financeiramente que permita tentar atender a demanda desta faixa de valor. Esta absorção do saldo residual pelo FAR reduz conforme aumenta o potencial de pagamento do comprador.
Como o valor do imóvel, no caso do Estado de São Paulo, pode ser de até R$ 52.000,00 para apartamentos e R$ 48.000,00 para casas, o subsídio pode chegar a quase 50% do valor a ser desembolsado na aquisição do imóvel.

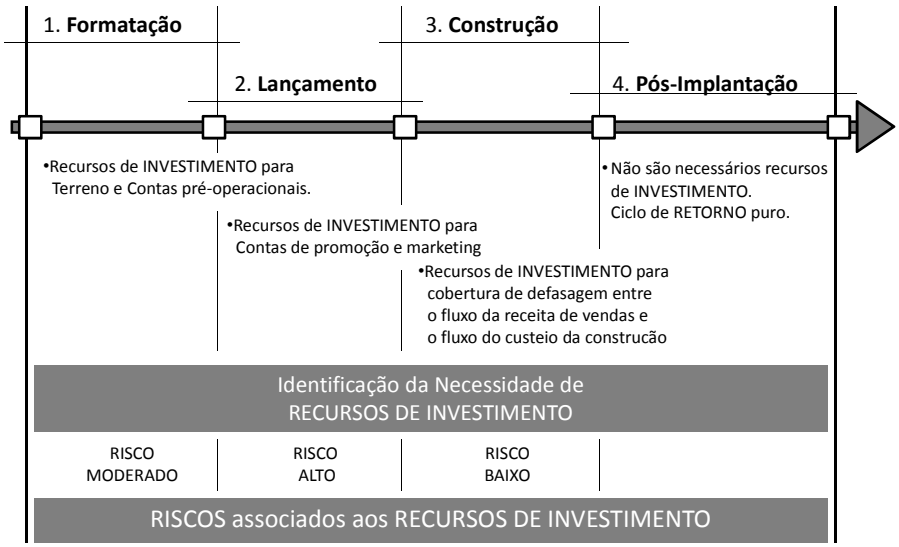
3.2. Famílias com renda de 4 a 10 salários mínimos federais

Para o público com renda de 4 a 10 SM, o empreendedor precisa garantir a venda de 30% das unidades para a CEF validar o projeto, e após a aprovação, caberá ao empreendedor buscar novos compradores, assim como ocorre em uma incorporação convencional. Para fomentar o programa, o MCMV instituiu subsídios que não existiam até o momento para este público.
Para incentivar a demanda, o Governo Federal disponibilizou subsídios de até R$ 23.000,00, isenção de seguro residencial, garantia de financiamento de comercialização, redução das despesas cartoriais e taxa de juros menores.

4. Ciclo de Investimentos

O MCMV reduz o ciclo e o volume de investimentos. O formato tradicional de um empreendimento residencial pode ser visualizado através de ciclos de investimentos e de retornos e dos riscos esperados para cada fase.

Figura 1 - Ciclo de Investimento e Riscos dos Recursos Investidos(imagem simplificada)

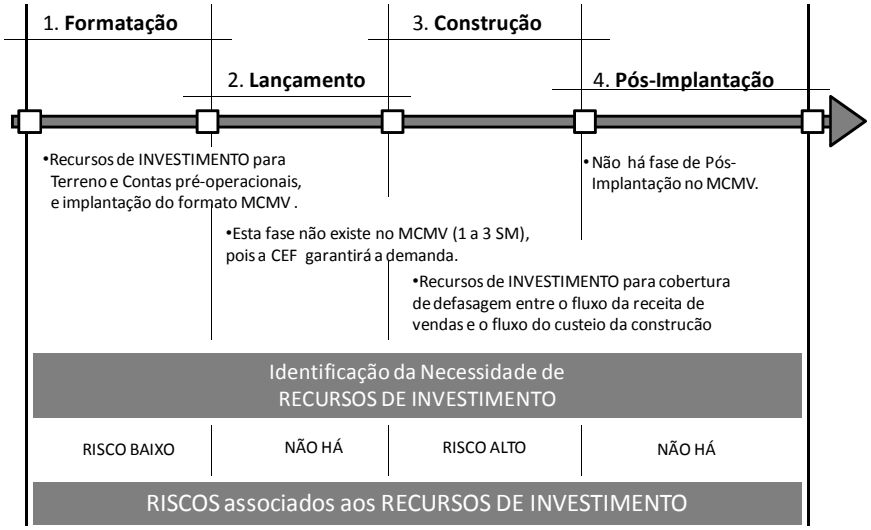


Fonte: ROCHA LIMA JR. (2004)

O ciclo de formatação envolve a compra do terreno, projetos, despesas legais e planejamento. Neste momento os investimentos trazem consigo um risco moderado, pois estão protegidos com aquisição do terreno (lastro). As outras despesas tendem a não valorizar o empreendimento na mesma proporção dos valores gastos.
A segunda fase consiste do lançamento do empreendimento. As despesas com publicidade, propaganda e marketing, são recursos que não têm lastro, elevando o risco desta fase, assim em hipótese de fracasso, os aportes feitos estarão praticamente perdidos.
A fase do lançamento termina com o início das obras, ou a venda de unidades que validem o empreendimento para o incorporador.
Assim, visando acumular o maior volume de recursos financeiros no caixa do empreendimento, e adiar o início da obtenção de financiamento para as obras, as empresas costumam postergar a execução das obras o máximo possível, respeitando o prazo de entrega determinado no contrato.
Na fase de construção os riscos associados aos recursos investidos são baixos, pois o empreendimento foi validado pelo mercado, e possíveis variações do custo de obras já devem estar previstas na equação econômico-financeira do incorporador, ou protegidas por contratos firmados junto à construtora que irá efetivar a obra.
Uma vez que as unidades já tenham sido vendidas, os recursos amealhados nesta fase estão protegidos (baixo risco), pois os valores são aplicados contra as parcelas do preço diferidas. Para as unidades que não foram vendidas, e sempre que não houver repentinas alterações de preço, os valores investidos são convertidos em produto que manterá o lastro dos desembolsos.

4.1. Produto para o público de 1 a 3 salários mínimos

Figura 2 – Ciclos de Investimento e Riscos dos Recursos Investidos, para o MCMV, no segmento de 1 a 3 SM



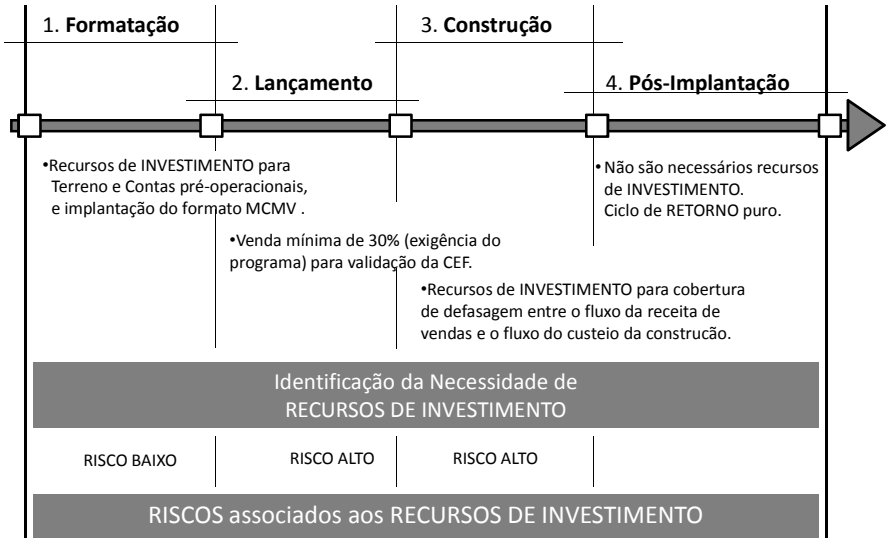
Fonte: do Autor, alterado de ROCHA LIMA JR. (2004)

Quando o produto é voltado para o segmento de 1 a 3, a formatação traz poucos riscos, uma vez que a CEF irá pagar pelo terreno o valor de avaliação diretamente ao proprietário, sem a necessidade de desembolso pelo empreendedor.
Os investimentos desta fase serão destinados à busca do terreno, análise jurídico-financeira, implantação do MCMV e contratação com a CEF. Como o produto já tem especificações claras e a CEF irá se responsabilizar pela demanda garantida, diminui a necessidade de definir um projeto inovador para conquistar compradores, como acontece em um empreendimento

convencional. O risco associado aos recursos do investimento é baixo, e o mínimo para atuar neste segmento.
No produto para o público de 1 a 3 não há lançamento pois a demanda é garantida pela CEF.
A fase de construção traz 3 principais riscos ao empreendedor: a interrupção do pagamento pela CEF (neste caso o empreendedor pode suspender a execução da obra), o aumento do custo de obra por falha do incorporador (o empreendedor deverá ter cuidado quanto ao aumento das quantidades orçadas, pois neste caso, não há possibilidade renegociação junto a CEF), e o aumento do custo de produção (insumos e mão-de-obra), e como o contrato não prevê aumento, o empreendedor terá que absorver este prejuízo.
A fase da construção traz um alto risco associado aos recursos de investimento, pois a margem de rentabilidade do investimento é muito sensível a alterações do custo de construção.
Na pós-Implantação, não há risco, pois a demanda é garantida.

4.2. Produto para o público de 4 a 10 salários mínimos

Figura 3 – Ciclos de Investimento e Riscos dos Recursos Investidos, para o MCMV, no segmento de 4 a 10 SM



Fonte: do Autor, alterado de ROCHA LIMA JR. (2004)

A fase de formatação tem risco baixo (pois tem o terreno como lastro), mas deve ser mais criterioso do que empreendimentos voltados para o público de 1 a 3, uma vez que a venda das unidades será de responsabilidade do incorporador.
O lançamento traz um risco moderado, uma vez que é necessária a venda de 30% do empreendimento para a CEF validar a inserção do empreendimento nos benefícios do programa.
A fase de obra tem os mesmos riscos indicados para o produto do público de 1 a 3 SM.
Neste caso, com a responsabilidade da venda das unidades é do empreendedor, o ciclo não termina com a construção, mas pode prolongar-se até a venda da última unidade.

5. Margem do Empreendedor

A CEF oferece aos empreendedores um montante de remuneração, denominado de BDI - Benefícios e Despesas Indiretas, equivalente a 18% calculado sobre os custos das edificações, equipamentos comuns, urbanização e infraestrutura. As despesas com terreno e despesas administrativas serão apenas reembolsadas. O BDI é o elemento orçamentário destinado a remunerar o construtor de um empreendimento (obra ou serviço). Com esta premissa a CEF

pretende determinar a margem de lucro do empreendedor, ou seja, a sua remuneração, mas como se verá adiante, outros fatores impactam sobre a "margem" do projeto.

6. Estruturação do Empreendimento no âmbito do MCMV

Terreno - não há características básicas pré-determinadas, mas a sua localização e benfeitorias contam como ponto positivo para a aprovação do empreendimento no âmbito do programa. Terrenos que requeiram menor investimento em infraestrutura terão prioridade na aprovação. Há dois condicionantes principais para a escolha do terreno: 1) o valor deve ser igual ou inferior ao valor de avaliação de mercado; 2) o valor do terreno somado as despesas com infraestrutura e construção deve atender aos valores máximos dos imóveis para sua respectiva faixa de renda.
O Volume Geral de Vendas (VGV) deverá comportar o custo do terreno, obras das edificações e infraestrutura, equipamentos de uso comum.

Método Construtivo e seus Custos - o fator mais sensível do programa para o empreendedor é o custo de construção. Assim, visando diminuí-los, cada empreendedor buscará o método construtivo mais econômico para conseguir adequar-se ao programa. A CEF não determina qual o método construtivo deve ser utilizado, mas exige o respeito às normas técnicas aplicáveis e ao zoneamento imposto pela legislação local.
Técnicas que diminuam o custo de construção, ou pelo menos não o deixem aumentar, melhorarão a equação financeira. Assim, o incorporador poderá (ou precisará) encontrar soluções para otimizar mão de obra, maquinário, fôrmas e outros insumos.
Para os projetos voltados para o público de 1 a 3 SM, a CEF utiliza o Sistema Nacional de Pesquisa e Índices da Construção Civil – SINAPI, o qual é um sistema de pesquisa mensal que informa custos e índices da construção civil.
Um fator determinante para aferir o custo de construção está relacionado ao padrão de acabamento. A CEF tem em seu escopo para o público de 1 a 3 SM, características que visam a segurança e condições mínimas de habitabilidade. Todavia, quando o empreendedor faz produtos voltados para o público de 4 a 10 SM, precisará apresentar um diferencial – que envolverá a qualidade do acabamento – agregando valor ao produto, para atrair compradores.

Infraestrutura – para o produto voltado ao público de 1 a 3 SM, a equação financeira do programa prevê o pagamento da infraestrutura necessária para viabilizar o empreendimento. A identificação da necessidade de instalação de infraestrutura deve ter toda a atenção do empreendedor, pois o seu custo trará remuneração ao empreendedor (BDI de 18%).
Para o produto de 4 a 10, o gasto com infraestrutura irá diminuir a rentabilidade, uma vez que caberá ao empreendedor estas despesas.

Disponibilidade de Financiamento ao Empreendedor - Para execução da obra, o empreendedor poderá contar com recursos vindos do seu próprio caixa, de financiamento da CEF ou de outra instituição bancária. O MCMV não disponibiliza ao empreendedor uma linha de crédito diferenciada para construção do empreendimento, assim o financiamento poderá ser contratado com qualquer agente financeiro.

7. DISCUSSÃO

Como apresentado anteriormente, o empreendedor que atuar no segmento de 1 a 3 SM acabará transformando-se em um construtor para a CEF, sendo o custo (e a remuneração do empreendedor) do projeto fechado na contratação com a CEF. Neste segmento, qualquer

alteração do custo de obra, atingirá de forma intensa a remuneração, podendo inclusive ocasionar em prejuízo para o empreendedor.
Para o incorporador que irá atuar no segmento de 4 a 10SM, adequar um produto que atenda as faixas de valores determinadas pelo MCMV, com características e custos que atendam ao interessado serão o principal desafio. Como toda incorporação, as qualquer alteração do custo de obra (principal despesas) impactará na rentabilidade, mas não de forma tão forte como ocorre no segmento de 1 a 3 SM no qual a rentabilidade é menor.

8. CONCLUSÃO

O problema do déficit habitacional acompanha o país por décadas. E diversos governos (Federais, Estaduais e Municipais) já tentaram buscar uma solução, tais como o BNH em 1964 (o qual deveria realizar operações de crédito e gerir o Fundo de Garantia do Tempo de Serviço) na esfera do Governo Federal, a criação da CDHU – Companhia de Desenvolvimento Habitacional e Urbano pelo Governo do Estado e a COHAB pela prefeitura da cidade de São Paulo.
Simultaneamente, as empresas privadas identificavam neste segmento um pólo de negócios, pois sempre havia demanda para este produto: a casa própria para a população de baixa renda, mas não havia estrutura financeira para atender à este segmento.
Com a criação do MCMV o Governo Federal facilitou o acesso desta população à casa própria, e fomentou o interesse da iniciativa privada em desenvolver empreendimentos para este público.
O diferencial é o formato disponibilizado para o público de 1 a 3 salários mínimos no qual o programa propõe que o poder público assuma a responsabilidade pela demanda do que for construído, somado a concessão de um subsídio para auxiliar o comprador na quitação do preço, mitigando ou eliminando os riscos do incorporador. Mas caberá ao incorporador um desafio, controlar e até reduzir o custo de construção destes empreendimentos.
No segmento de 1 a 3 salários mínimos, o empresário que pretende dedicar-se a este formato de negócio transforma-se em um empreiteiro para a CEF, a qual irá remunerar o empresário em 18% dos custos de obra e infraestrutura, reembolsando parte das despesas apresentadas.
Para o produto de 4 a 10 SM, o empreendedor precisará adequar o limite do valor apresentado pelo programa, com as despesas inerentes à uma incorporação, tendo apenas o subsídio do MCVM para auxiliá-lo.
Quando se começa a analisar a estruturação do projeto, o empreendedor deve partir do custo final do projeto, e buscar adequar todos os gastos dentro deste orçamento. Buscar terrenos com o menor valor possível, para ter margem financeira para adequar os demais custos do projeto e essencial. Este é o custo que mais irá flutuar entre os projetos do MCMV, pois os valores variam entre as cidades e os estados, e estão ligados as benfeitorias que oferecem. Terrenos sem infraestrutura são mais baratos, mas demandarão do empreendedor um gasto que o projeto precisa comportar.
O aspecto que demandará atenção do incorporador é o custo de obra pois qualquer desvio no custo de obra pode melhorar de forma acentuada, ou piorar drasticamente a rentabilidade do construtor. Desta forma caberá uma gestão profissional, buscando economia em escala, otimização de mão de obra e quantidade e tempo de locação dos equipamentos.
Um ponto que difere a atuação do empreendedor, dependendo do seguimento em que irá atuar, será a infraestrutura. Quem atuar no segmento de 1 a 3 SM poderá utilizar a necessidade de infraestrutura para auferir lucro, uma vez que será remunerado em 18% (BDI) sobre toda a obra. No entanto, se o orçamento do projeto não comportar esta despesa, o programa permite e incentiva a parceria com os poderes públicos para que estes assumam a responsabilidade das obras de infraestrutura.
Mas aquele que atuar no segmento de 4 a 10SM absorverá toda a despesa com infraestrutura do seu orçamento, diminuindo sua rentabilidade.

A estruturação financeira mostra-se frágil, uma vez que pequenos aumentos de custos ou inflação iram reduzir drasticamente a rentabilidade, e até ocasionar prejuízos para o incorporador. Assim, é recomendável ao empreendedor desenvolver o produto à partir do custo e dimensão (para conhecer o ganho em escala) da construção, e em um segundo momento verificar a possibilidade de enquadrar a compra do terreno e da infraestrutura no VGV do projeto.
Técnicas construtivas inovadoras que permitam economia na obra e ganho em escala, podem trazer à estruturação financeira condições favoráveis para o incorporador.
Ao comprador, não há histórico de formato mais vantajoso para adquirir sua moradia. Como o comprador terá um subsídio para aquisição do imóvel que pode chegar a quase 50% do valor do imóvel, uma prestação definida e relacionada à sua renda familiar, e não precisará preocupar-se com o saldo residual (MCMV para público de 1 3 SM), que será absorvido pelo FAR. Nenhum outro programa habitacional ou financiamento disponível atende à esta faixa da população como o MCMV.
Diante do recente aumento do valor de terrenos, mão-de-obra e insumos, mas com a manutenção dos valores bases para inserção no programa (10 SM) e sem esclarecimentos sobre a manutenção do programa entendemos que o empreendedor precisará cada vez mais firmar parcerias com prefeituras, Estados ou a própria União para a doação de terrenos e infraestrutura.
Este é um programa inovador que possibilita aos incorporadores trabalhar com um nicho de mercado que até então não tinham interesse em atender, pela falta mecanismos de política pública, financeiros ou econômicos

9. REFERÊNCIAS

_____. Minha Casa – Minha Vida. Brasília: Caixa Econômica Federal, 2010. Disponível em: <www.cef.com.br>. Acesso em: 10 mar. 2010.

_____. Sítio do MRV, 2010. Disponível em <www.mrv.gov.br>. Acesso em 13 mai. 2010.

_____. Sítio da Fundação Getulio Vargas, 2010. Disponível em: <http://www.fgv.br>. Acesso em 10 mar. 2010.

_____. Sitio do Ministério das Cidades do Governo Federal, 2010. Disponível em <http://www.cidades.gov.br>. Acesso em 15 mar. 2010.

_____. Sitio do Agência de Desenvolvimento Habitacional, 2010. Disponível em <www.adh.pi.gov.br>. Acesso em 15 mar. 2010.

_____. Sitio da Secretaria da Habitação do Governo do Estado de São Paulo, 2010. Disponível em <http://www.habitacao.sp.gov.br>. Acesso em 15 mar. 2010.

_____. Sitio do Sinduscon – Sindicato da Indústria da Construção Civil, 2010. Disponível em <http://www.sinduscon.sp.gov.br>. Acesso em Maio / Junho de 2010.

FERGUNSON, B. *Housing finance options for low and medium income families: analysis of the Latin America experience. Housing Finance International*, v. 18, n. 3, p. 11-14, Mar. 2004.

ROCHA LIMA JUNIOR, J.. *Fundamentos de Planejamento Financeiro para o Setor da Construção Civil*. São Paulo: EPUSP, 1995. Boletim Técnico da Escola Politécnica da USP. Departamento de Engenharia Civil. TT/PCC/11.

ROCHA LIMA JUNIOR, J.. *BDI nos preços das empreitadas – Uma Prática Frágil*. São Paulo: EPUSP, 1995. Boletim Técnico da Escola Politécnica da USP. Departamento de Engenharia Civil. BT/PCC/95.

ROCHA LIMA JUNIOR, J.. *Instrumentos de investimento em empreendimentos habitacionais no Brasil: A questão estrutural*. Real Estate: Economia & Mercados São Paulo, v. 1, n. 1, p. 1-80, jul./dez. 2004.

MEDEIROS, F. B.. *Análise da adequação dos programas de financiamento habitacional para atender as necessidades de aquisição de moradias adequadas da população de baixa renda no Brasil*. 2007. 125p.. Dissertação (Mestrado) - Escola Politécnica, Universidade de São Paulo, São Paulo, 2007.

QUEIROGA, D.. *Análise do Financiamento Imobiliário da CEF por Crédito Associativo com Recursos do FGTS na Formatação de Empreendimentos de Habitação Popular*. 2006. 110 p. Monografia (MBA) - Programa de Educação Continuada em Engenharia da Escola Politécnica da Universidade de São Paulo, São Paulo, 2006.

VERONEZI, A. B. P.. *Proposta de Incentivo à produção de habitações populares: emissão de títulos de investimento passíveis de utilização para pagamento de tributos federais*. 2008. 174p.. Tese (Doutorado) Escola Politécnica, Universidade de São Paulo, São Paulo, 2008.