



LISBON
SCHOOL OF
ECONOMICS &
MANAGEMENT
UNIVERSIDADE DE LISBOA

Mestrado

Contabilidade, Fiscalidade e Finanças
Empresariais

Trabalho Final de Mestrado

Trabalho de Projeto

Plano de negócios da urbanização/Loteamento
“Horta da Ribeira”

José Manuel Damásio Rodrigues Espanhol

Orientação:

Professor Doutor Pedro Verga Matos

Outubro 2020

Resumo

Este projeto tem como objetivos o desenvolvimento de um plano de negócios para a construção de 22 lotes destinados a 21 habitações 1 loja de comércio, melhorar a qualidade e o número de habitações na Região de Évora e alcançar um prazo recuperação até 2 anos após o investimento inicial.

Na revisão de literatura é abordado o papel do plano de negócios, a sua importância no desenvolvimento de um projeto e outros fatores relevantes para o mesmo. Por fim é abordado o tema imobiliário e formas de estimar o seu valor.

Em relação à metodologia foi escolhida a metodologia de Harvard (2007) para o desenvolvimento do projeto. Esta escolha deve-se ao facto de ter as diversas áreas de estudo mais pormenorizadas e mais completas de modo a fazer a melhor análise possível do projeto. Para além disto, foi acrescentada uma análise de sensibilidade de modo a enriquecer mais o plano de negócio.

O investimento do projeto é rentável uma vez que o VAL(2026) acumulado será de 1 664 393€ e a Taxa Interna de Rentabilidade (TIR) de 56,84%. O projeto irá atingir o Payback period (em 2 anos).

Em relação ao estudo de mercado foi feito um questionário de modo a perceber qual era o segmento alvo de mercado em que as habitações estavam inseridas.

No final do projeto, é possível concluir que é rentável e será uma mais valia para cidade, uma vez que, vem aumentar a oferta de habitações na região de Évora.

Palavras-chave: imobiliário, urbanização, plano de negócios.

Classificação JEL: G31, G32, L26, L74, M1, M3

Abstract

This project aims to develop a business plan for the construction of 22 lots for 21 dwellings 1 commercial store, improve the quality and the number of dwellings in the Évora Region and achieve a recovery period of up to 2 years after the investment initial. In the literature review, the role of the business plan, its importance in the development of a project and other relevant factors are addressed. Finally, the topic of real estate and ways of estimating its value are discussed.

Regarding the methodology, the Harvard methodology (2007) was chosen for the development of the project. This choice is due to the fact that the various areas of study are more detailed and more complete in order to make the best possible analysis of the project. In addition, a sensitivity analysis was added in order to further enrich the business plan.

The investment of the project is profitable since the accumulated VAL (2026) will be 1 664 393€ and the Internal Rate of Return (TIR) of 56.84%. The project will reach the Payback period (in 2 years).

Regarding the market study, a questionnaire was made in order to understand which was the target market segment in which the houses were inserted.

At the end of the project, it is possible to conclude that it is profitable and will be an asset for the city, since it increases the supply of housing in the Évora region.

Keywords: real estate, urbanization, business plan.

JEL Classification: G31, G32, L26, L74, M1, M3

Agradecimentos

Quero agradecer ao Professor Pedro Verga Matos pela disponibilidade e orientação para a finalização deste trabalho final de mestrado.

Para além disso, quero agradecer aos meus pais que me demonstraram total apoio para que concluísse a dissertação, onde me incentivaram e a esforçar-me a concluir a tese no tempo adequado. Não foi um trabalho de fácil execução, uma vez que, as condições vividas neste período, devido à covid-19, não ajudaram no processo.

Agradeço também a todas as pessoas que responderam ao questionário através das redes sociais. Foi uma ajuda importante para completar uma parte importante deste projeto, tornando-o mais enriquecedor.

Agradeço aos meus colegas de turma do ISEG do mestrado em contabilidade, Fiscalidade e Finanças empresariais, uma vez que foram parte importante para a conclusão deste trabalho, através de ideias, perguntas que me ajudaram a melhorar o projeto e finalizá-lo.

Índice

Resumo	i
1.Introdução	1
2.Revisão de literatura	2
2.1. Plano de Negócios	2
2.1.1. Importância do plano de negócios	2
2.1.2. Plano negócios como ferramenta essencial para o empresário.....	3
2.1.3. O plano negócios aliado à criação de oportunidades.....	4
2.1.4. Planeamento e o Plano de negócios.....	4
2.2. Imobiliário e formas de estimar o seu valor	5
3.Metodologia.....	7
4. Plano de Negócios	8
4.1. Sumário Executivo	8
4.2. Descrição do Negócio.....	9
4.2.1. Histórico da empresa e apresentação dos promotores	9
4.2.2. Valores.....	10
4.2.3. Missão.....	10
4.2.4. Visão.....	10
4.3. Análise Ambiental	11
4.3.1. Envolvente Politico-Legal	11
4.3.2. Envolvente Económica	12
4.3.3. Envolvente Sociocultural.....	13
4.3.4. Envolvente Tecnológica	13
4.3.5. Envolvente Ambiental	14
4.4. Análise Setorial.....	14
4.4.1. Setor da Construção e habitação.....	14
4.5. Análise da Concorrência.....	15
4.5.1 Modelo das Cinco Forças de Porter.....	16
4.5.2. Fatores Críticos de Sucesso e Vantagens Competitivas	18
4.5.3. Objetivos Estratégicos do Projeto.....	18
4.6. Análise de Mercado: Estudo de Mercado.....	19
4.6.1. Questionário.....	19
4.7. Plano de Marketing.....	20
4.7.1. Análise SWOT.....	20
4.7.2. Segmentação e Posicionamento.....	20
4.8. Plano Operacional.....	23
4.8.1. Modelo de Negócio e Estrutura Legal da Empresa	23
4.8.2. Localização, Layout e Equipamento	23
4.9. Plano Pessoal	24
4.9.1. Equipa de Gestão	24

4.9.2. Recrutamento, Seleção, Formação, Contrato e Desempenho.....	24
4.9.3. Funções e Competências	24
4.9.4. Remuneração	24
4.9.5. Estrutura da Organização/Organograma	25
4.10. Plano Financeiro	25
4.10.1. Pressupostos.....	25
4.10.2. Estimativas da Procura	26
4.10.3. Investimento Inicial	26
4.10.4. Mapa de Cash Flows.....	27
4.10.5. Análise de Custos	27
4.10.5. Avaliação	28
4.10.6. Indicadores de desempenho.....	28
4.10.7. Análise de Sensibilidade e Risco.....	29
4.11. Calendarização.....	31
5.Conclusão	32
6. Bibliografia.....	33
7.Anexos	35

Índice de Tabelas

Tabela I- Estimativas do Banco de Portugal para o período 2018-2022	12
Tabela II-Despesas em atividades de investigação e desenvolvimento (I&D)	14
Tabela III-Cinco Forças de Porter	17
Tabela IV-Organograma.....	25
Tabela V-Indicadores económicos- Financeiros	28
Tabela VI -Indicadores Financeiros	28
Tabela VII-Indicadores de Liquidez.....	29
Tabela VIII- Análise de sensibilidade 1	30
Tabela IX- Análise de sensibilidade 2	30
Tabela X-Calendarização	30

1.Introdução

Este trabalho final de mestrado tem como objetivo apresentar um plano de negócio que visa analisar a viabilidade económica e financeira da construção de uma urbanização e venda das habitações a serem feitas após ser urbanizada e loteada a zona para o efeito.

A Urbanização será localizada na Região de Évora onde serão feitas vinte e uma habitações T4 e uma loja de comércio. A empresa WallRoof veio diferenciar-se neste setor pela qualidade através da construção de habitações que não existiam neste setor.

Devido á proximidade familiar com o proprietário da empresa, foi possível estabelecer uma conversa mais informal de modo a recolher todos os dados que seriam necessários para a elaboração do projeto. Este projeto irá mostrar que a construção das habitações terá um retorno viável, e que o proprietário da empresa pode avançar para a construção da urbanização.

De modo a fundamentar toda a parte prática ao longo do projeto, após a introdução segue-se os seguintes capítulos: Revisão de literatura onde será abordado a importância do plano de negócios, métodos de avaliação imobiliária bem como outros relevantes. No terceiro capítulo será abordado a metodologia que o plano seguirá, no quarto capítulo será desenvolvido o plano de negócios, e para finalizar o quinto capítulo finalizará com a conclusão acerca de todo o trabalho desenvolvido.

Através deste trabalho espera-se contribuir para o desenvolvimento de mais habitações na região de Évora, bem como ajudar o proprietário da empresa a fazer a melhor decisão possível no que respeita ao investimento que terá que fazer.

2.Revisão de literatura

2.1. Plano de Negócios

2.1.1. Importância do plano de negócios

Segundo Harvard (2007) um plano de negócios é como um “roteiro” que visa ajudar cada indivíduo a alcançar o apoio financeiro e outros para a sua empresa. Um plano de negócio irá permitir lidar com as oportunidades e obstáculos que o gestor irá encontrar no seu percurso. Qualquer empresa, quer seja pequena, uma empresa já existente ou uma cisão de uma empresa-mãe ou mesmo um projeto dentro de uma organização estabelecida, precisa de um plano de negócios de forma a alcançar os objetivos e atingir o sucesso da empresa futuramente. A elaboração de um plano de negócios é um processo demorado, pois este exige que seja desenvolvido através de várias seções e informações abrangentes. Na preparação do plano, este exige a resposta a diversas questões importantes: quem serão os clientes e concorrentes, qual o investimento necessário a fazer no negócio entre outros. A preparação de um plano de negócios faz parte do caminho de um negócio de sucesso. Um plano não é simplesmente um documento escrito rapidamente ou extraído de um livro ou da internet, este exige uma atividade focada intensamente no objetivo. O plano de negócios é uma atividade que envolve um pensamento sobre a oportunidade de negócio, de todo o cenário competitivo, as chaves de sucesso e todas as pessoas envolvidas.

Existe uma série de fatores que levam à decisão de elaborar um plano de negócios. Segundo Greene (2017) os fatores vão desde a experiência profissional até ao financiamento bancário. O passado de um empreendedor e as condições em que ele iniciou o negócio são fatores com um grande impacto positivo em tornar o plano de negócio viável económica e financeiramente. Os planos são elaborados para diferentes propósitos e objetivos Hussey (1992) Este deve ser o mais conciso possível. O plano deve ter uma estrutura, onde essa estrutura deve estar bem organizada de modo a facilitar a consulta. No entanto, para Del Mar & Shane (2003) defende que um plano de negócios pode ser uma ferramenta mais eficaz durante o início de um novo negócio do que durante a vida útil de uma empresa já formada. Isto deve-se ao desenvolvimento de novos empreendimentos baseados em metas auto-estabelecidas (por exemplo, desenvolvimento completo de produtos ou organizar uma empresa), em vez de metas relativas de performance (por exemplo (obter melhores resultados do que outra empresa).

Para Simoneaux & Stroud (2011) um bom plano de negócios ajuda a lidar com as mudanças de maneira eficaz e muitas vezes pode significar a diferença entre sucesso e fracasso a longo prazo. Um plano de negócios faz com que exista um olhar crítico de modo a identificar os pontos fortes e fracos do plano. Para além disso, exige que se olhe para o exterior e realize uma análise ambiental, analisando o setor, a concorrência e identificando possíveis oportunidades e ameaças. Os planos de negócios também são essenciais para as empresas iniciantes e são um elemento importante na tentativa de obter financiamento na compra ou venda de uma empresa. Para além disto, Crawford (1992) defende que um bom plano de negócios irá ajudar a tornar o negócio credível, viável e atrativo para alguém que não esteja familiarizado com o negócio.

Greene (2017) defende que os planos apoiam o processo de desenvolvimento de transformar a visão de um empreendedor em diversas ações, promovendo também a organização e o processo de arranque das atividades de inicialização de um plano.

2.1.2. Plano negócios como ferramenta essencial para o empresário

Para Guta (2014) o plano de negócios é uma ferramenta essencial para o empresário construir o seu negócio, propondo novos projetos para outras pessoas ou até mesmo instituições financeiras. O plano de negócios não é um formulário a ser preenchido para a solicitação de um empréstimo, mas sim representa um sistema muito mais complexo baseado na maneira acessível da ideia de negócio e da sua evolução ao longo do tempo. O papel do plano não passa apenas por demonstrar que o negócio deva ser ou não financiado, mas também guiar o empreendedor desde o início do negócio de modo a alcançar o sucesso. Ciucescu (2016) defende que o papel de um plano de negócios é orientar o empreendedor a administrar o negócio e a forma como irá ser financiado. Para além disso para Ciucescu (2016) o plano é uma ferramenta de trabalho usada para iniciar e administrar um negócio que requer recursos materiais, financeiros e humanos. Este é usado como um meio de gestão para reduzir o grau de incerteza nas pequenas e médias empresas, reduzindo assim a sua vulnerabilidade no mercado.

Chwolka & Matthias afirmam que o plano de negócios, no sentido de captação de oportunidades, tem um valor importante para o empreendedor diante da decisão de entrar no mercado. Contudo para Karlsson & Honig (2007) os empreendedores respondem a procuras externas escrevendo planos de negócios como parte de um ato simbólico de modo a obter credibilidade nas suas ações. Os empreendedores estão sujeitos a uma pressão significativa para elaborar os planos de negócios, aplicados principalmente por universidades e empresários com formação superior. Ian (1985) defende que num plano de negócios, geralmente dá-se pouca importância às características do empreendedor. O plano de negócios também deve mostrar da forma mais clara possível que o

empreendedor está apto para desempenhar esse projeto, ou seja, indicar por um meio credível possível que o empresário tenha poder de permanência, tenha um histórico, possa reagir bem aos riscos e tenha familiaridade com o mercado-alvo.

Para Honing (2004) o empreendedor é livre para selecionar diversas áreas como: análise de mercado, marketing, produção e desenvolvimento, análise financeira, estratégica e recursos humanos, conforme necessário. Cada área é autônoma, pois não depende de informações fornecidas por outras áreas, no entanto, existem ciclos de feedback informativos em cada área, em que permite a incorporação de novos conhecimentos com base nas informações atuais disponíveis para o empreendedor.

2.1.3. O plano negócios aliado à criação de oportunidades

Para Chwolka (2011) o plano de negócios abrange o desenvolvimento de uma oportunidade de negócios, onde o objetivo é melhorar o desempenho do mercado do empreendimento, tanto em termos de probabilidade de sobrevivência quanto de resultado monetário. Por outro lado, o plano de negócios lida com a avaliação de uma oportunidade de negócio, apoiando, assim, o empreendedor nas suas decisões sobre o que fazer no processo empreendedor e, finalmente, se ele deve ou não entrar no mercado. Burke et al (2010) acrescenta que o plano de negócios tem um impacto positivo em relação aqueles que possuem baixo capital humano (anteriormente desempregados) e em áreas de baixo crescimento. Contudo Goll (1997) afirma que o plano permite uma tomada de decisão mais rápida do que a atuação sem planejamento prévio, pois as lacunas de informação podem ser antecipadas, as suposições podem ser testadas sem o gasto de recursos, e os recursos podem ser otimizados. O plano implica a especificação de objetivos e promove a identificação de etapas eficazes para atingir esses objetivos. Para além disso o plano permite que as empresas controlem o alcance dos objetivos definidos. Se ocorrerem desvios do plano, as causas desses desvios poderão ser identificadas. Para além destes pontos de vista, Chwolka & Matthias (2011) descrevem que o plano de negócios analisa o mercado tornando a sua função avaliativa importante, pois ajuda a empresa a evitar a evolução de star-ups que não irão ter o sucesso desejado.

Por fim, Burke et al (2010) afirma que a elaboração do plano de negócios tem um impacto positivo em relação aqueles que possuem baixo capital humano (anteriormente desempregados) e em áreas de baixo crescimento.

2.1.4. Planejamento e o Plano de negócios

Brinckmann et al. (2010) defende a relação entre o plano de negócios e o desempenho depende de duas variáveis. A primeira, a fase de desenvolvimento modera a relação entre

o planeamento e o desempenho do negócio. O planeamento traz maiores retornos para empresas de pequena e média de dimensão em relação a novas empresas criadas de raiz. Isto deve-se ao facto das pequenas empresas já criadas possuírem informações relevantes para os negócios, rotinas, processos que apoiam o planeamento. A segunda, contexto cultural das organizações influencia significativamente a relação entre o plano de negócios e o desempenho na organização. Níveis altos de prevenção de incertezas, existentes em algumas culturas, reduzem os benefícios do plano de negócios para o desempenho das empresas. Para além disso Brinckmann et al. (2010) acrescenta que o efeito positivo do plano de negócios nos primeiros anos sugere que as atividades básicas são suficientes. Isto significa que os restantes recursos podem ser deslocados para outras atividades de criação de valor em paralelo, de modo a permitir uma recolha de informação e redução de incerteza do plano de negócios, permitindo um aumento de valor deste e subsequente a deslocação de mais meios e recursos para o plano de negócios. Crawford (1992) defende que o planeamento é a chave no sucesso dos planos de negócios. Uma organização com pensamentos clara deve ser o primeiro passo no desenvolvimento do planeamento. Para além disso, um dos comportamentos que um empreendedor deve desenvolver no seu trabalho é a avaliação da viabilidade económica do projeto.

2.2. Imobiliário e formas de estimar o seu valor

Segundo Costa (2018) o imobiliário não é mais do que um terreno e todos os aspetos físicos e permanentes ligados a ele. Deste modo, o produto imobiliário pode ser definido como “ o terreno, um ativo tangível, e todos os elementos criados pelo homem, que lhe estão física e permanentemente ligados, concebidos de forma a satisfazerem a necessidade humana de consumo de espaço, em quantidade e qualidade “.Existe dois vetores distintos que é necessário realçar: O primeiro refere-se pelo desejo da quantidade adequada, quer seja em hectares de terreno ou metro quadrados. O segundo vetor guia nos para o desejo da qualidade ou das características adequadas do espaço, das quais se destaca a mais importante, a localização. Para um determinado ativo ser um produto imobiliário tem que respeitar as seguintes condições:

1. Ser um terreno; ou
2. Ter um terreno subjacente (mesmo que não faça parte do produto)
3. Ter elementos (construções) criados pelo Homem:
 - a. Física e permanentemente ligadas ao terreno;
 - b. Concebido (e não apenas construídos)
 - c. Por forma a satisfazerem:

- 1.Necessidade de consumo. De espaço em quantidade; e
- 2.Necessidade de consumo de espaço em qualidade (funcionalidade)

Segundo Figueiredo (2014), o objetivo da avaliação imobiliária consiste na determinação do valor de um bem ou de um ativo imobiliário. Esta avaliação poderá ter inúmeros fins dos quais se destacam os seguintes:

Avaliação no Setor do Crédito- Este tipo de avaliação surge através da solicitação por parte das instituições bancárias, de modo a precaverem-se de modo a estimarem o valor da garantia em caso de incumprimento por parte do cliente.

Avaliações no âmbito das expropriações para utilidade pública- Esta avaliação consiste em acordar um valor correto para pagamento de uma indemnização por parte da entidade publica ao expropriado.

Avaliação no âmbito fiscal- Esta avaliação consiste na determinação do valor patrimonial do imóvel para aplicação das taxas de imposto.

Avaliação no âmbito do processo civil- Avaliação de imóveis no âmbito de processos em tribunal para determinação de valor mínimo de licitação na transação dos imóveis.

Avaliação no âmbito das transações- Esta avaliação consiste em determinar o valor do imóvel em transações comerciais.

Através do regulamento CMVM nº 2/2015 de 17-07-2015 o processo de avaliação de imóveis baseia-se em três métodos principais:

- Método do custo

-Método do Mercado

-Método do Rendimento

O método do Custo tem como base que o comprador informado não pagará pela propriedade mais do que o custo de construção de uma propriedade equivalente com a mesma utilidade da propriedade em estudo. Este método considera o custo necessário para desenvolver a propriedade em estudo.

O método de mercado estabelece o valor através da análise de transações comparáveis, efetuadas recentemente. Este método verifica o valor através da análise da compra de uma propriedade comparável efetuada recentemente.

Em relação ao método do rendimento é possível afirmar que o seu valor é visto através da antecipação de benefícios futuros inerentes à posse da propriedade. Este valor pode ser determinado através da capitalização do rendimento líquido ou da aplicação de múltiplos decorrentes da análise financeira de propriedades semelhantes.

O método utilizado na determinação do valor de venda previsto dos imóveis T4, foi o método comparativo ou de mercado. Uma vez que o objetivo é a transação comercial dos imóveis. Este método ao comparar preços de transações anteriores na mesma região dá-nos um valor de mercado para este tipo de habitações, o que nos permite estimar com mais rigor o valor de venda dos imóveis.

3. Metodologia

De forma a desenvolver um Plano de negócios com uma boa estrutura e sustentável, este tem por base uma metodologia já testada com diversas demonstrações de elevada diversidade de modo a dar a conhecer o projeto no contexto empresarial.

Através de uma análise detalhada das metodologias (anexo 1) (IAPMEI (2013), Ernest & Young (2009), Deloitte & Touche (2003) e Harvard (2007)) foi escolhida a metodologia de Harvard (2007). Esta escolha deve-se ao facto de ter as diversas áreas de estudo mais pormenorizadas e mais completas de modo a fazer a melhor análise possível do projeto. Após uma análise mais precisa das diversas metodologias apresentadas a metodologia de Harvard (2007) é sustentada por uma maior pesquisa o que proporciona uma melhor análise do plano de negócios pela organização da informação, apresentando em primeiro lugar o problema e só depois a solução, e ainda, por dar importância a toda a envolvente externa ao negócio, que não depende dos seus promotores, mas que tem uma grande influência na forma como o mesmo atua no mercado.

Através da análise desta metodologia, decidiu-se acrescentar a secção Análise de sensibilidade pertencente à metodologia Ernest & Young (2009). Este aumento de secção no plano fará com que o plano fique mais rico em material de análise e possibilite uma decisão mais acertada no futuro da empresa. Este plano negócios irá apresentar a seguinte estrutura: Sumário Executivo, Descrição do negócio, Análise Ambiental, Análise do Setor, Análise competitiva, Análise de Mercado, Plano de Operações, Equipa Organizadora, Plano financeiro e Calendário das atividades. As metodologias Deloitte & Touche (2003), IAPMEI (2013), Ernest & Young (2009), não foram utilizadas neste contexto uma vez que não davam a devida profundidade ao desenvolvimento do projeto e à sua envolvente. Estas metodologias ficaram fora das opções uma vez que, a metodologia de Harvard organiza as diversas secções um forma mais completa onde é suportada por uma maior pesquisa. Esta pesquisa é realçada pelas análises de mercado,

setor e concorrência. A escolha harvard deveu -se pelo facto das restantes metodologias não possuírem estas três análises que iriam enriquecer o plano de negócios.

Realizou-se um estudo de mercado em forma de questionário (anexo 8), de modo a analisar o mercado imobiliário da Região, mais concretamente da região de Évora, uma vez que a urbanização será feita nessa área.

4. Plano de Negócios

4.1. Sumário Executivo

A principal atividade deste projeto consiste na produção e comercialização de habitações. Este trabalho tem como objetivo analisar a viabilidade económica e financeira da construção da urbanização bem como a construção e venda das habitações a serem feitas após ser urbanizada e loteada a zona para o efeito. Serão feitas vinte e uma habitações T4 e uma loja de comércio. A empresa WallRoof veio diferenciar-se pela qualidade através da construção de habitações que não existiam neste setor. Nos fatores diferenciadores destacam-se: Isolamento Hídrico, isolamento térmico, isolamento acústico.

O segmento alvo das habitações a serem vendidas serão pessoas compreendidas entre os 35-50 anos, casadas, que têm maioritariamente habilitações literárias na área de Mestrado, auferem rendimentos compreendidos entre 1400 e 1600 euros, possuem pelo menos 1 filhos na família, preferem piscina e estacionamento privado na habitação bem como proximidade ao local de trabalho.

Na região de Évora existem bastantes e diversificadas empresas concorrentes indiretas da wallroof dos quais se destacam os seguintes: Construções Monsaraz, Alentejo Rustico, Diogo José Castelos, J A M Carrasco Construções, Pintree Construções e Tiago Ramos Albergaria Seixas.

A empresa WallRoof Construção civil e obras publicas lda irá ter vários objetivos estratégicos que necessitam ser definidos de modo a serem implementados para garantir o sucesso do Projeto: Alcançar um Prazo Recuperação do investimento, no máximo até 2 anos após o investimento inicial, conseguir um resultado líquido não inferior a 1,5 milhões de euros, contribuir para o aumento do número de habitações de qualidade na região do Alentejo e melhorar relação/qualidade preço das habitações

O preço a que as habitações serão vendidas será a 295 000€. Este preço foi calculado após ser feito o questionário e analisada a concorrência. Para além disso, a estratégia de promoção/comunicação da empresa WallRoof na divulgação das habitações terá o seu foco principal no meio de agências imobiliárias.

O investimento inicial será feito no ano de 2020, tendo a duração do projeto uma vida útil de 5 anos. A vida útil será de 5 anos, uma vez que, serão construídas por ano 4 habitações sendo que no último ano serão construídas 5 habitações, perfazendo desta forma as 21 habitações programadas. Em relação ao investimento inicial da urbanização é 1 099 286€ (608 830€ de capital fixo e 490 456 € de capital circulante) sendo este investimento assegurado por capitais próprios. Em 2026 o VAL acumulado será de 1 664 393 e a Taxa Interna de Rentabilidade (TIR) de 56,84%. Este projeto irá atingir o Payback period (em 2 anos), isto corresponde ao tempo de retorno do investimento inicial, até o momento no qual o ganho acumulado se iguala ao valor do investimento.

4.2. Descrição do Negócio

4.2.1. Histórico da empresa e apresentação dos promotores

A empresa WallRoof – Construção Civil e Obras Públicas unipessoal lda é uma empresa sediada em Évora, mais concretamente, na Avenida Francisco Sá Carneiro. A empresa foi criada em Outubro de 2001 sendo a sua forma jurídica, Sociedade por quotas. Desde a sua criação, a empresa já fez duas urbanizações, mais concretamente no Bairro do Bacelo em Évora bem como diversas habitações por toda a cidade. A qualidade de construção de habitações na zona de Évora, de forma geral apresenta um nível baixo.

A empresa WallRoof veio diferenciar-se pela qualidade através da construção de habitações que não existiam neste setor. Nos fatores diferenciadores destacam-se: Isolamento Hídrico, isolamento térmico, isolamento acústico. O isolamento hídrico tem várias áreas de aplicação na habitação, a primeira área situa-se nas fundações. Nesta zona é aplicado betão hidrófugo nas sapatas, pedra de granito britada com 2 cm .Para além disso são aplicado tubos de drenagem no interior da brita e tubos de forma a drenar e ventilar as caixas de ar das parede. Ainda no isolamento hídrico toda a estrutura até à primeira laje é feita em betão hidrófugo (isto impede a subida de humidade por capilaridade evitando repasses e salitre). De forma a melhor o isolamento hídrico a casa é rebocada com uma massa hidrófuga à base de cal. No telhado é utilizado a telha Coelho da Silva com propriedades hidrófugas. O isolamento térmico é feito através da utilização de parede dupla (tijolo 15 no exterior, caixa de ar de 2 cm, XPS de 8 cm e tijolo de 11cm e por fim reboco hidrófugo em ambas as faces), utilização de janelas com corte térmico e vidro duplo e por fim isolamento das Lajes do sótão com XPS de 8 cm. Em relação ao isolamento acústico, nas paredes que confinam com outras habitações utiliza-se 2 tijolos de 20cm com lã de rocha de 5 cm no interior, nos vãos das janelas a caixa de estore não comunica com o interior da habitação não existindo deste modo passagem de sons

exteriores. Todos estes pormenores que a empresa utiliza na construção das habitações torna a casa no longo prazo livre de diversos aspetos indesejáveis. No isolamento hídrico previne o aparecimento de infiltrações, salitres e bolor. No isolamento térmico permite uma poupança de energia por parte dos compradores na casa, uma vez que reduz a utilização de equipamentos de aquecimento e arrefecimento. Por fim no isolamento acústico, torna a habitação mais confortável, uma vez que, permite a redução da poluição sonora para dentro da habitação.

Na estrutura da Habitação é feita em betão com lajes maciças, sendo isto uma estrutura mais forte e mais durável.

A ideia de negócio passa pelo desenvolvimento de uma urbanização e construção de habitações na zona de Évora. A urbanização é composta por 22 lotes, sendo 21 habitações e 1 lote destinado ao comércio. A urbanização é próxima da cidade e de serviços de apoio (hipermercados, hospitais, escolas). Serão feitas 21 habitações de tipologia T4 e 1 comércio. Para além disso dá-se a oportunidade ao cliente da possibilidade mais tarde expandir para T6 através da criação de 2 quartos no sótão. Para além disso as habitações possuem piscina e garagem. Em relação às áreas de superfície total pavimentos temos à habitações com 168m² e a garagem com um total de 15m². Em relação à área descoberta, nomeadamente o quintal este terá uma área de 82m².

A equipa de gestão desta empresa é composta por 1 sócio-gerente formado em Gestão de empresas pela Universidade de Évora. Não existem funcionários contratados na empresa. A contratação dá-se através de mão de obra e serviços exterior, não existindo funcionários a contrato.

4.2.2. Valores

Os valores da empresa focam-se essencialmente em 3 pilares: satisfação do cliente, garantia aos clientes e qualidade de construção.

4.2.3. Missão

A wallroof tem como missão proporcionar habitações de excelente qualidade de modo a aumentar a satisfação do cliente.

4.2.4. Visão

A visão desta empresa consiste em proporcionar habitações de excelência à Região do Alentejo.

4.3. Análise Ambiental

4.3.1. Envolvente Politico-Legal

Na envolvente política, destaca-se o Programa do XXII Governo (2019-2023) em que este realça a recuperação da confiança e dinamização da procura interna que permitiu potenciar o crescimento económico, destacando desta forma os anos 2017 e 2018 os dois únicos anos em que existiu uma convergência com a Zona Euro. Este Governo atual, salienta a necessidade de um ciclo de consolidação da recuperação económica de modo a garantir a sustentabilidade no longo prazo. Desta forma destacam-se 4 desafios estratégicos nos quais o Governo irá incidir: combater alterações climáticas, responder ao desafio demográfico, construir a sociedade digital e por fim reduzir as desigualdades.

Na envolvente legal podemos destacar diversos aspetos relevantes na construção das habitações: Decreto-Lei n.º 281/99 “estabelece a disciplina aplicável à exigência de apresentação perante o notário de licença de construção ou de utilização na celebração de atos de transmissão da propriedade de prédios urbanos.

Decreto-Lei n.º 118/2013 Aprova o Sistema de Certificação Energética dos Edifícios, o Regulamento de Desempenho Energético dos Edifícios de Habitação e o Regulamento de Desempenho Energético dos Edifícios de Comércio e Serviços, e transpõe a Diretiva n.º 2010/31/UE, do Parlamento Europeu e do Conselho, de 19 de maio de 2010, relativa ao desempenho energético dos edifícios. (Anexo 9)

Lei n.º 47/2013, de 10 de julho que define o regime jurídico da construção, do acesso e da instalação de redes e infraestruturas de comunicações eletrónicas. ITED (Anexo 10)

Decreto-Lei n.º 68/2004, de 25 de março estabelece um conjunto de mecanismos que visam reforçar os direitos dos consumidores à informação e à proteção dos seus interesses económicos no âmbito da aquisição de prédio urbano para habitação, bem como promover a transparência do mercado. A Portaria n.º 817/2004, de 16 de julho aprova o modelo da ficha técnica da habitação, a que se refere o Decreto-Lei n.º 68/2004, de 25 de março. (Anexo 12)

No caso da urbanização temos outras disposições legais:

No artigo 78º do decreto-Lei n.º 555/99 é emitido alvará de licenciamento de operação de loteamento, para além disso a operação de loteamento terá de respeitar o disposto no PUE- Plano de Urbanização de Évora. (Anexo 11)

4.3.2. *Envolvente Económica*

Na Envolvente Económica destaca-se a pandemia do Covid-19 que teve um impacto profundamente negativo na economia em Portugal no ano de 2020. As medidas impostas pelo governo de forma a conter uma crise de saúde pública, afetaram de forma impactante a queda do PIB na primeira metade do ano.

Neste panorama destaca-se através da tabela I uma queda do PIB em 2020 de 8,1%, seguindo-se em 2021 um crescimento de 3,9%, e 4,5% em 2022. Esta recuperação, segundo o Banco Portugal, traduz-se na melhoria do mercado de trabalho, prevendo desta forma um aumento do emprego e uma diminuição da taxa de desemprego a partir do próximo ano.

Segundo o Eurostat (2020), Portugal é dos países da UE que apresenta sinais de queda e desgaste do mercado de trabalho no arranque de 2020.

Portugal apresentou o segundo maior crescimento da taxa de desemprego da Europa. A taxa de desemprego no início de 2019 situava-se na zona dos 6,6% da população, sendo que no começo de 2020 subiu para valores próximos de 6,9%.

Em 2019 o índice de preços de habitação, em Portugal, apresentou um crescimento de 9,6%, menos 0,7% do que no ano anterior. Em 2019 foram transacionadas cerca de 180 mil habitações, isto significa um aumento de 1,6% em relação ao ano anterior. Banco de Portugal (2019).

Tabela I- Estimativas do Banco de Portugal para o período 2018-2022

Indicadores	%PIB 2018	2018	2019	2020	2021	2022
PIB	100	2,4	2	-8,1	3,9	4,5
Consumo Privado	64,8	3,1	2,3	-6,8	3,9	3,3
Consumo público	17	0,9	0,5	0,4	4,9	0,4
Formação bruta de capital fixo	17,6	5,8	7,3	-2,8	4,4	5,2
Procura interna	99	3,3	3,1	2,6	2,2	2
Exportações	43,5	3,8	2,8	-20,1	9,2	12,9
Importações	43,4	5,8	5,4	-14,4	8,8	9,1

Fontes: Banco de Portugal (2020)

4.3.3. Envolvente Sociocultural

A população portuguesa em 2018 foi estimada em cerca de 10,276 milhões de habitantes, sendo destes 4,852 milhões de homens e 6,424 milhões de mulheres. Estes valores representam que houve uma diminuição da população residente em Portugal com uma taxa de crescimento efetivo negativa de -0,14% em relação ao ano de 2017. Isto mostra que se mantém a tendência do decréscimo populacional verificada desde 2010 na população portuguesa. Na estrutura etária da população é possível afirmar que tem ocorrido um aumento na população idosa e uma diminuição da população jovem no nosso país. Para além disso, a idade mediana da população residente em Portugal subiu de 43,1 para 45,2 anos durante o período 2014-2018. O envelhecimento demográfico verifica-se há vários anos na Europa e Portugal não fica atrás. Se olharmos para a natalidade em Portugal podemos afirmar que houve um aumento de 1% em relação ao ano anterior (2017). A taxa de mortalidade no mesmo período foi 3% maior em relação ao ano anterior. (2017) Isto deve -se à diminuição do número de nascimentos e aumento do número de mortes levando deste modo uma taxa de crescimento efetivo negativa. INE (2018).

4.3.4. Envolvente Tecnológica

A nível tecnológico Portugal tem mostrado uma crescente evolução ao longo dos anos. Se olharmos para a Tabela II podemos perceber a evolução do investimento feito na área da investigação e desenvolvimento (I&D). Em relação ao setor das empresas, este é o que apresenta o maior investimento cerca de 1,4 milhões de euros no ano de 2018, seguindo-se o ensino superior com 1,1 milhões, estado com 147 mil e por fim instituições privadas sem fins lucrativos 44 mil euros. No setor imobiliário, as imobiliárias cada vez mais adotam uma postura tecnológica através de sites interativos, bem como nas suas lojas físicas, através das tecnologias 360º graus. Esta tecnologia consiste em conseguir-se fazer uma vista pela casa através de uma vista panorâmica. No setor da construção começam a aparecer cada vez mais inovações tecnológicas mais concretamente ligada com a domótica. A domótica consiste em mecanizar os espaços no interior e no exterior da habitação de forma a satisfazer necessidades de conforto, comunicação e segurança. Pode ir desde: acender luzes, tomadas, subir estoures, ligar máquinas, abrir portões, portas, tudo através da internet através de um simples toque no smartphone.

Tabela II-Despesas em atividades de investigação e desenvolvimento (I&D)

Anos	Setores de execução				
	Total	Empresas	Estado	Ensino Superior	Instituições Privadas sem fins lucrativos
2014	2.232.248,9	1.035.966,2	139.833,3	1.018.024,6	38.424,8
2015	2.234.369,7	1.036.532,3	144.875,8	1.017.602,7	35.359,0
2016	2.388.466,9	1.156.466,1	125.527,1	1.068.139,6	38.334,2
2017	2.585.099,5	1.303.484,0	141.743,4	1.099.649,3	40.222,9
2018	2.769.072,3	1.424.577,6	147.037,5	1.152.721,4	44.735,7

Fonte: PORDATA (2019)

4.3.5. Envoltente Ambiental

Cada vez mais a área ambiental mostra-se como um fator importante para o estado, cidadãos e empresas em geral. A importância ambiental no setor empresarial é cada vez maior e cada vez mais influente nas tomadas de decisão de qualquer empresa e em qualquer setor de atividade. É importante reduzir na organização o impacto ambiental de forma a proteger o ambiente e conservá-lo da melhor maneira possível.

Em Portugal, as empresas portuguesas estão cada vez mais preocupadas com responsabilidade ambiental. Existe diversas empresas que já manifestaram a sua intenção de reduzir o impacto ambiental nas atividades desenvolvidas, de forma a melhorar o impacto no planeta. Noctula (2019)

O setor da construção tem diversas vertentes onde é possível encontrar benefícios para o meio ambiente na construção de uma habitação e na urbanização. Podemos destacar os painéis solares e painéis de aquecimento de águas (Kit solar termossifão) que são instalados em cada habitação de modo a reduzir o consumo de eletricidade e ajudar no aquecimento de águas. Para além disto também serão usados contentores de reciclagem na urbanização para separação de resíduos.

4.4. Análise Setorial

4.4.1. Setor da Construção e habitação

O Setor da construção no início de 2019, apresentou uma evolução positiva tendo um crescimento do valor acrescentado bruto do setor de cerca de 8% e de 12% da formação bruta de capital fixo em construção. Outro facto positivo que podemos destacar deve ser

ao facto do desemprego afeto ao setor da construção encontra-se cada vez menor. No início de 2019 encontravam-se cerca de 25 mil trabalhadores inscritos no IEFPP, menos 25% do que mesmo mês do ano de 2018. *FPICOP (2019)*.

Este aspeto vem mostrar que o setor encontra-se com grande procura e com grande dinâmica no mercado imobiliário (crescimento de 6,3% em relação ao ano anterior 2018 em relação à aquisição de crédito para a compra de habitação). *FPICOP (2019)*.

Em 2018 o número de edifícios licenciados para construção apresentou um crescimento de cerca de 18% face ao ano anterior. Para além disso, em relação às obras concluídas em 2018, é possível verificar um acréscimo de 19% no número de edifícios face a 2017. Os edifícios licenciados para construção nova continuaram a ser predominantes em 2018, tendo um peso de 69% do total de edifícios licenciados. (68,2% em 2017). *INE (2018)*

Em 2018 a maioria da população escolhe como t3 a tipologia predominante, mostrando desta forma um aumento face ao total de habitações de 43% em 2013 para 45% em 2018. Entre 2013 e 2018 houve uma redução da importância das tipologias T2 e T4. No T2 observou-se uma queda de 24% para 22,5% em 2018, na tipologia T4 a diminuição foi mais destacada, passando de 21% em 2013 para 16% em 2018. *INE (2018)*.

No que respeita ao índice de preços da habitação esta continuou com uma evolução crescente. A taxa de crescimento média anual foi de 10,3% mais 1,1% do que no ano anterior (2017). O aumento de preços foi observado em ambas as categorias de habitações, tendo sido mais alto nas habitações existentes (11%), sendo que nas habitações novas teve apenas um crescimento de 7,5%. (*INE 2018*)

O preço mediano de vendas de alojamentos novos foi de 1 116 €/m² e para os alojamentos existentes o valor situou-se em 973 €/m². (*INE 2018*)

Em 2018 foram feitas cerca de 100 mil avaliações bancárias no âmbito da concessão de crédito à habitação. Se comparar os números de 2018 com 2017 podemos verificar um aumento de cerca de 7,5% em relação a 2017. (*INE 2018*)

4.5. Análise da Concorrência

O Instituto dos Mercados Públicos, do Imobiliário e da Construção, I.P. (IMPIC, I.P.) é um instituto público que prossegue atribuições sob tutela do Ministro das Infraestruturas e da Habitação nas áreas da construção, do imobiliário e da contratação pública.

Segundo o IMPIC existem no conselho de Évora 27 alvarás de empreiteiro de obras particulares e 85 alvarás de empreiteiro de obras públicas. Dos Alvarás de obras públicas sendo que destes, apenas 5 se encontram ativos e destinam-se a construção de habitações residenciais novas. As 5 empresas construtoras em atividade são: Construções Monsaraz-Soc de construção civil de reguengos de Monsaraz Lda, Diogo José Castelos Lda, J A M Carrasco Construções Lda, Pintree Construções Lda e Tiago Ramos Albergaria Seixas

Unip Lda. Dos alvarás de obras particulares apenas 1 se encontra ativo no que se refere à construção de habitações novas (Alentejo Rustico- com Prédios Rústicos e Urbanos, Lda). Em relação à empresa à empresa WallRoof – Construção Civil e Obras Públicas unipessoal lda vai construir 21 habitações de arquitetura tradicional com uma área coberta de 184m², tendo um preço de 295.000€.

Verificou-se que existem bastantes e diversificadas empresas incluindo competidores diretos da wallroof. Contudo, a empresa wallroof apresenta o seu fator diferenciador no que toca à qualidade através da construção de habitações que não existiam neste setor. Os fatores diferenciadores destacam-se: Isolamento Hídrico, isolamento térmico, isolamento acústico, bem como a qualidade de construção da estrutura e acabamentos finais da habitação.

Não existe concorrência direta, uma vez que a urbanização a ser construída é a única no mercado de Évora. Contudo existe concorrência indireta, destacando-se desta forma as empresas que constroem lotes separados na Região de Évora (sem construção de urbanização). Desta forma destacam-se as diversas empresas que concorrem indiretamente com a WallRoof (Anexo 2). Nesta lista são destacados diversos aspetos, onde é possível constatar e analisar o tipo de habitação construída, o preço praticado e as áreas das habitações dos principais concorrentes da empresa Wallroof no conselho de Évora.

Fonte: IMPIC, Remax, ERA, ComprarCasa, Century21

4.5.1 Modelo das Cinco Forças de Porter

Segundo Porter (1979) a concorrência de um setor depende de 5 Fatores: ameaça de entrada de novos concorrentes, poder negocial dos clientes, poder negocial dos fornecedores, ameaça de produtos/serviços substitutos e a rivalidade entre concorrentes atuais, apresentados em baixo. As forças conjuntas desses fatores determina a rentabilidade potencial do setor. Assim ao analisarmos este modelo, podemos mostrar para a empresa a potencialidade do setor onde está inserida e quais as estratégias que deverão ser adotadas de modo a tornar-se mais competitiva. Com isto, a estratégia da empresa Wallroof será focada nos seguintes aspetos segundo as 5 Forças de Porter (A

Tabela III-Cinco Forças de Porter

Ameaça de entrada de novos concorrentes - Baixa
<ul style="list-style-type: none"> → Excesso de barreiras legais e burocracias exigidas, que colocam em causa a criação de novos investimentos. → Dificuldade de conceção de crédito junto das instituições bancárias destinado ao setor da construção civil. → Autonomia financeira que permita ter capital inicial elevado. (Na atual conjuntura o acesso ao crédito é limitado o que obriga as empresas a disporem de capitais próprios mais elevados)
Poder negocial dos clientes – Baixo
<ul style="list-style-type: none"> → Existe pouco poder de negociação por parte do cliente em relação ao preço de compra da habitação. → Cliente tem acesso a vários sites de imobiliárias onde é possível comparar preços entre habitações e verificar a qualidade das mesmas. (No mercado de Évora existe pouca oferta de produtos com as mesma características oferecido pela WallRoof) → Pouco poder de negociação dos clientes na escolha dos acabamentos nas habitações.
Poder negocial dos fornecedores- Médio/Baixo
<ul style="list-style-type: none"> → Elevado número de fornecedores de matéria-prima (Materiais de construção civil) → Variedade de preços no setor da construção civil que permite ao empresário ter liberdade de escolha do produto a ser comprado. → Empresa não precisa de depender de nenhum fornecedor para acabar a construção da habitação, este tem liberdade de escolha.
Ameaça de produtos substitutos – Média
<ul style="list-style-type: none"> → Todos as habitações em construção por parte das diversas construtoras. (Construções Monsaraz- Soc de construção civil de reguengos de Monsaraz lda, Diogo José Castelos Lda, J A M Carrasco Construções Lda, Pintree Construções Lda e Tiago Ramos Albergaria Seixas Unip Lda) → Todas as habitações destinadas ao arrendamento concorrem como produto substituto das habitações que serão construídas pela empresa Wallroof.
Rivalidade entre concorrentes atuais - Elevada
<ul style="list-style-type: none"> → Internet é o principal meio de divulgação das habitações de todos os concorrentes, existindo desta forma pouca diferenciação ao nível da comunicação entre elas. → Existe pouca diferença a nível de preços entre as empresas do Setor da construção civil na área .

4.5.2. Fatores Críticos de Sucesso e Vantagens Competitivas

O principal sucesso de uma empresa começa com os fatores críticos de sucesso, uma vez que a partir deles, é possível construir um planeamento adequado que irá garantir a evolução e o crescimento da empresa e do negócio, de modo a atingir os objetivos estipulados. Assim, desta forma os fatores críticos de sucesso na indústria da construção civil são: O primeiro fator é a reputação da construtora. Este fator é muito importante pois é a partir da seriedade que se ganha a confiança do cliente. A qualidade do produto é o segundo fator de sucesso, quanto maior for a qualidade, maior será a procura de habitações por parte dos clientes. O terceiro fator crítico sucesso é o controlo de custo. O controlo de custos é muito importante uma vez que dá uma visão abrangente ao empresário da distribuição dos custos da obra por secção e onde este foi aplicado. A produtividade é o 4º fator crítico do de sucesso. Este fator é fulcral uma vez que garante um crescimento mais rápido e consistente da empresa. Por fim, o último fator é o cumprimento de prazos. Este fator significa que se a empresa conseguir cumprir os prazos estipulados de clientes e fornecedores terá um melhor feedback no mercado, gerando desta forma mais produtividade e crescimento.

A empresa Wallroof Construção Civil lda apresenta enumeras vantagens competitivas, isto é, fatores únicos que a diferenciam da concorrência. As características identificadas como vantagens competitivas são:

- Capacidade financeira que permite ao construtor não recorrer a crédito bancário, fazendo com que deste modo em alturas de crise em que o setor financeiro não disponibiliza crédito, a empresa consegue continuar a laborar.
- Experiência no Setor da Construção por parte do investidor da WallRoof.
- Estrutura de custo fixos muito baixa, uma vez que não existem funcionários contratados (Sem contratos e sim subempregadas).
- Existência de notoriedade da empresa wallroof, uma vez que já se encontra reconhecida no mercado, devido à sua elevada qualidade de construção

4.5.3. Objetivos Estratégicos do Projeto

A empresa WallRoof Construção civil e obras publicas lda tem diversos objetivos estratégicos que necessitam ser definidos de forma clara, de modo a serem implementados para garantir o sucesso do Projeto:

- Alcançar um Prazo Recuperação do investimento, no máximo até 2 anos após o investimento inicial.
- Conseguir um resultado líquido não inferior a 1,5 milhões de euros.

→ Contribuir para o aumento do número de habitações de qualidade na região do Alentejo.

4.6. Análise de Mercado: Estudo de Mercado

4.6.1. Questionário

O presente questionário feito no âmbito deste plano de negócios visa enquadrar o segmento de mercado a que as habitações serão vendidas. Este questionário foi distribuído diversas imobiliárias na Região de Évora, nomeadamente, Remax, comprarCasa, ERA, Century21 e OnlyWay, respondido pelos diversos clientes das mesmas. O questionário engloba um conjunto de 13 questões que possibilitam conhecer o conjunto de preferências de cada faixa etária, rendimentos, e habilitações literárias. Este questionário dá-nos a conhecer o segmento alvo para as habitações a serem construídas (T4), bem como o preço disposto a pagar por cada tipologia de habitação, a preferência por piscina, estacionamento na habitação, o estilo de construção e os serviços que privilegia na proximidade da habitação.

No que diz respeito ao questionário realizado as pessoas em geral nas imobiliárias, da amostra recolhida de 51 pessoas 66,7% eram do sexo masculino 33,3 % eram do sexo feminino. Desta amostra de 51 pessoas 2% estavam faixa <18 anos, 25% situavam-se entre os 18-26 anos, 28,3% entre os 27-35 anos, 36,6 % entre os 35-50 anos e 8,33% mais de 50 anos. Dos inquiridos 52,9% estavam casados, 29,4% solteiros e os restantes 17,6% escolheram outra opção. Em relação à questão “Nº de filhos”, 33,3% responderam que têm 0 filhos, 21,6% têm 1 filho, 29,4 % têm 2 filhos, 11,8% tem 3 filhos e 3,9% dos inquiridos tem 4 ou mais filhos. À pergunta: “Quais as habilitações literárias que possui?”. A maior fatia dos inquiridos tem licenciatura com um total de 46%, seguindo-se mestrado com 36%, 12% doutoramento e os restantes inquiridos com 12º ano. Na questão rendimento mensal 18% tinha rendimento de 1000€, 24% rendimentos entre 1001-1400€, 30 % rendimentos entre 1401-1600€, 20 % rendimentos entre 1601-2000€ e 8% mais de 2000€. À pergunta: “Qual a tipologia de habitação que estaria disposto/a comprar?” a maioria dos inquiridos responde T4, com um valor de 42%. Seguindo-se a tipologia T2 com 24% T1 com 22%, T3 com 12% e T0 com 0 %. “À pergunta: Quanto estaria disposto a despende numa habitação?” 40 % responde entre 250 e 300 mil, seguindo-se 150 e 200 mil com 26%, 200 a 250 mil com 24%, 300 mil com 8% e até 150mil com 2%. Na questão onde prefere que a habitação seja localizada 70 % responde e na periferia com maioria absoluta, seguindo-se centro da cidade com 16 % e por fim Zona rural com 14 %. Na questão Estilo de construção Estilo Rústico ganhou com 72% em comparação com estilo moderno que apenas teve 28%. Em relação à preferência de

piscina na habitação os inquiridos dividiram se em ter piscina na sua habitação própria com 50%, no estacionamento privado este ganhou com 74%. Os Serviços que os inquiridos mais privilegiam na proximidade da habitação são: Proximidade local trabalho, Zona comercial, zona desportiva, Hospital, Hipermercado, Universidade e Escolas. (Ordem Decrescente).

Através do questionário consegui concluir que os inquiridos que escolheram tipologia T4 na habitação eram pessoas compreendidas entre os 35-50 anos, auferem rendimentos compreendidos entre 1400 e 1600 euros, com habilitações literárias maioritariamente na área do mestrado, estariam dispostas a pagar entre 250- 300 mil por habitações T4, privilegiam piscina e estacionamento na habitação, estilo rústico de construção, e principalmente optaram por escolher Zona Desportiva, Zona comercial como os seu principais serviços nas proximidades da habitação.

4.7. Plano de Marketing

4.7.1. Análise SWOT

A análise SWOT relaciona os pontos fortes e fracos através uma perspetiva interna e externa, identificando para além disso as ameaças e oportunidades do mercado. Segue em Anexo 17 a matriz SWOT com os diversos pontos para cada análise.

4.7.2. Segmentação e Posicionamento

Através da análise de um questionário foi possível encontrar a segmentação de mercado nos seguintes critérios: Idade, Rendimento Mensal, Estado Civil, Tipologia de habitação, localização da habitação, e serviços que privilegia na proximidade da habitação. Deste modo tendo em conta os critérios, o Target principal da WallRoof para as habitações a serem construídas são: pessoas compreendidas entre os 35-50 anos, casadas, que têm maioritariamente habilitações literárias na área de Mestrado, auferem rendimentos compreendidos entre 1400 e 1600 euros, possuem pelo menos 1 filhos na família, preferem piscina e estacionamento privado na habitação bem como proximidade ao local de trabalho e um estilo rústico de construção.

Depois de uma análise detalhada aos principais concorrentes diretos da WallRoof, esta irá posicionar-se no mercado com um preço ligeiramente superior à media da concorrência, no entanto, este irá oferecer uma habitação com uma qualidade superior à concorrência. A wallroof apresenta o seu fator diferenciador no que toca à qualidade através da construção de habitações que não existiam neste setor. Os fatores

diferenciadores destacam-se: Isolamento Hídrico, isolamento térmico, isolamento acústico, bem como a qualidade de construção da estrutura e acabamentos finais da habitação.

4.7.3. Marketing Mix

4.7.3.1. Produto

O projeto da urbanização/Loteamento “Horta da Ribeira” consiste numa urbanização de um terreno situado em Évora, no bairro da casinha. Após ser feita esta urbanização serão construídas 22 habitações T4 mais 1 comércio. As Habitações (produto) serão tamanho T4. Os fatores diferenciadores deste produto para a concorrência em geral, situam-se ao nível da qualidade de construção da habitação, bem como da forma de isolamento que é efetuada na mesma. Nesta é feita 3 tipos de isolamento: hídrico, térmico e acústico. Através destes isolamentos a casa torna-se mais acolhedor a nível térmico, menos propícia ao aparecimento de salitre nas paredes bem como a redução ao nível acústico vindo do exterior da habitação.

Para além de tudo isto, as habitações terão uma piscina e estacionamento privado no interior, com um quintal bastante acolhedor, o que torna a compra desta habitação mais reconhecida e valorizada.

4.7.3.2. Preço

O preço a que as habitações serão vendidas será a 295 000€. Este preço foi calculado após ser feito o questionário e analisada a concorrência. O questionário mostrou que o segmento que preferia habitações T4 estaria disposto a pagar entre 250 000 e 300 000 euros. Em relação aos concorrentes, não existe nenhuma habitação da concorrência com todas as características desta habitação o que só valoriza mais este imóvel. Com isto conclui-se que o preço estabelecido será de 295 000 para um imóvel T4 com piscina e estacionamento privado com uma boa localização, com ótima proximidade ao centro da cidade e a todos os serviços essenciais.

4.7.3.3. Promoção

A estratégia de promoção/comunicação da empresa WallRoof na divulgação das habitações terá o seu foco principal no meio de agências imobiliárias. O Promotor das habitações irá optar por esse foco uma vez que o consultor imobiliário irá ajudar os clientes com todas as burocracias necessárias pra a compra do imóvel, de forma a facilitar

o processo perante o Promotor da habitação. As casas serão divulgadas nos websites das respetivas agências imobiliárias de modo a aumentar o leque de mercado que se consegue captar através dos meios de comunicação digital.

4.7.3.4. Distribuição

A distribuição será feita nas agências imobiliárias, onde estas ficam com o acordo de venda das habitações, mediante de um pagamento de uma comissão sobre o preço da habitação a acordar com o promotor dos imóveis. Para além deste canal de distribuição existem placas afixadas nas moradias, de modo a que o cliente se quiser comprar a habitação sem recurso a imobiliária tem a opção de o fazer, contactando diretamente o proprietário das mesmas.

4.7.3.5. Pessoas

Numa empresa de construção civil o atendimento dá se preferencialmente através das agências imobiliárias onde estas têm de apresentar uma boa comunicação e notoriedade de forma a mostrar credibilidade ao consumidor final. A empresa WallRoof irá exigir a todos as empresas que tenham contrato com a mesma zelem pelos interesses e pela máxima satisfação ao cliente. Estes devem efetuar com qualidade e rapidez na prestação dos serviços, com simpatia e para além disso máximo profissionalismo.

4.7.3.6. Processos

Os clientes são levados à habitação para conhecerem o espaço e o imóvel que irão comprar. Por sua vez, caso estes mostrem interesse no imóvel é feita uma reunião com o gerente da empresa, o cliente e a imobiliária. Nesta é feita a negociação do preço final e dos acabamentos da habitação final. No Pós-venda da habitação existe ainda 5 anos de garantia para defeitos de fabrico da estrutura da habitação, enquanto para eletrodomésticos apenas contempla 2 anos de garantia.

4.7.4. Evidência Física

A empresa WallRoof apenas apresenta na sua componente física um Escritório na Rua 5 de Outubro nº26 em Évora. Estas também dispõem nas suas obras cartazes com o logótipo da empresa de modo a poderem contactar o construtor diretamente se preferirem.

4.8. Plano Operacional

4.8.1. Modelo de Negócio e Estrutura Legal da Empresa

A WallRoof é uma empresa dedicada à construção de habitações e urbanizações. Neste projeto, a empresa terá de seguir diversos procedimentos legais e operacionais que devem ser cumpridos de modo a que o projeto possa ser implementado com sucesso:

- 1.- Contratação de um técnico responsável e pedido de Alvará de Obras Publicas .
- 2- Contratação de um Arquiteto de modo a elaborar o projeto de arquitetura da Urbanização, bem como a contratação também de um Engenheiro de modo a conceber os projetos de cada especialidade.
- 3- Pedido de licenciamento nas autoridades competentes (Câmara Municipal).
- 5- Obtenção de Garantia Bancaria junto de uma Instituição Financeira.
- 4- Levantamento do Alvará Camarário, Pagamento das Taxas de urbanização e entrega da Garantia Bancária.
- 5- Execução das obras do loteamento através da contratação de mão de obra a Empreiteiro.
- 6- Certificação da rede de ITUR, certificação da rede de gás, receção da rede elétrica junto da EDP e pedido de receção provisoria das Obras junto da Câmara Municipal.
- 7- Recção definitiva das obras ao fim de 5 anos.
- 8- Contratação de Arquiteto para elaboração de projetos de arquitetura das habitações.
- 9- Contratação de Engenheiro para elaborar projetos de especialidade das habitações.
- 10- Pedido de Licenciamento e levantamento da mesma junto da Câmara Municipal.
- 11- Construção das habitações através da contratação de mão de obra a Empreiteiro.
- 12- Entrega de Telas finais com certificação energética e certificação de ITED.
- 13- Levantamento da licença de utilização das habitações.

Para analisar o modelo de negócios foi criado um mapa modelo (Business Model Canvas) (Anexo 16) que permite fazer um resumo simplificado da estratégia e logica do negócio.

4.8.2. Localização, Layout e Equipamento

A nova urbanização a ser construída será localizada em Évora no Bairro da Casinha, na Rua Engenheiro José de Matos Braamcamp. O espaço (layout em Anexo 18) terá uma área total de implantação de 1856m² e uma área total de construção de 3706m². Os 22 lotes terão uma área de 200m² cada e como uma área de implantação de 84m².A habitação terá uma sala de estar com 29m², quarto resto chão 13m², cozinha 13m², casa

de banho 2,5m², dispensa 3m², garagem 16m², quartos do 1º piso (suite) 19m², Closet 3,46m², Casa de banho suite 4,1m²; quarto 13m², Quarto 13m² e casa de banho serviço 5,55m². Em relação ao investimento em equipamento será uma Bobocat (mini pá carregadora) no valor de 4000€, Placa Vibratória no valor de 800€, perfazendo um total de investimento em equipamento no valor de 4800€.

4.9. Plano Pessoal

4.9.1. Equipa de Gestão

A empresa WallRoof têm uma equipa de Gestão composta por apenas um único socio gerente. Este socio-gerente trata da contabilidade da empresa, acompanhamento presencial da obra a ser realizada, gestão do material necessário à obra, contratação de pessoal externo para a realização da obra e por fim trata da gestão de todos os processos Burocráticos inerentes à empresa e ao Projeto a ser realizado. Juridicamente a WallRoof é uma empresa Sociedade unipessoal com um capital social de 50.000€.

4.9.2. Recrutamento, Seleção, Formação, Contrato e Desempenho

Com o início do projeto será necessário contratar mão de obra para a sua execução, no entanto na empresa Wallroof não existe recrutamento, mas sim subcontratação de empreiteiros que fornecem a mão de obra.

4.9.3. Funções e Competências

Para o funcionamento do Projeto irá ser necessário um técnico responsável da obra, um Engenheiro civil para a execução dos projetos de engenharia, um arquiteto para os projetos de arquitetura, subcontratar mão de obra de pedreiros à empresa Salvador Casmarrinha e subcontratar horas/máquina à empresa TerraLimite.

4.9.4. Remuneração

A remuneração será efetuada de acordo com o grau de exigência e especialização de cada função a desempenhar. Os valores das remunerações serão: Arquiteto: 1550€ por habitação, Engenheiro Civil: 1100€ por habitação.

4.9.5. Estrutura da Organização/Organograma

Tabela IV-Organograma

Socio-Gerente

4.10. Plano Financeiro

4.10.1. Pressupostos

O Plano de negócios da urbanização Horta da Ribeira terá início no ano de 2020. O investimento inicial será feito no ano de 2020, tendo a duração do projeto uma vida útil de 5 anos. A vida útil será de 5 anos, uma vez que, serão construídas por ano 4 habitações sendo que no último ano serão construídas 5 habitações, perfazendo desta forma as 21 habitações programadas. Não existe IVA na venda das habitações, porque o vendedor não é sujeito passivo de IVA. Em relação à taxa de IRC esta está situada nos 23% e a média de IRS de 15%. O prazo médio de recebimento é de zero dias, pois quando se executa a venda da habitação é recebido o montante na assinatura do contrato. O prazo médio de pagamento é de 10 dias e o prazo de Stocks é de 15 dias. Como não existem Financiamentos, as taxa de aplicações financeiras e as taxas de juro foram consideradas 0. O Beta do setor da Construção Civil segundo o website do Professor Damodaran é de 1,04. O Prémio de risco de mercado em Portugal situa-se nos 4,3% (Banco de Portugal, 2008). Em relação à taxa de juro sem risco foi utilizada a taxa de juro bruta de Certificados de Aforro, em outubro de 2020 foi fixada em 0,503%. Todos os valores apresentados foram estimados em relação a valores de construção realizados anteriormente pelo construtor e ajustados aos metros quadrados da habitação a desenvolver futuramente. A taxa de atualização utilizada é o CAPM, sendo o valor de 4,52.

$$O \text{ CAPM} = \text{Custo Capital Rcp} = R_f + \beta_p \times (R_m - R_f)$$

Onde:

R_f - taxa de juros livre de risco;

β - Índice Beta, que indica o risco associado ao investimento;

R_m - taxa de remuneração do mercado.

Temos então $CAPM = 0,00503 + 1,04 \times 0,043 = 4,52$

$$WACC = \frac{E}{Cap} \times CPP + \frac{D}{Cap} \times C_d(1 - T_c)$$

Onde:

CCP: custo do capital próprio;

C_d: taxa de custo da dívida;

E : valor do capital próprio da empresa;

D : valor da dívida da empresa;

Cap = E + D

T_c: taxa de imposto sobre as sociedades.

Temos então: WACC= (608 830/608 830) x 4,52 + (0/608 830) x 0 x (1-0)= 4,52

Podemos concluir que o WACC apresenta o mesmo valor do CAPM uma vez que não existem capitais alheios na empresa levando a um valor nulo na fórmula.

4.10.2. Estimativas da Procura

Segundo o INE (2018) transacionaram-se 178 691 habitações em Portugal o que corresponde a um acréscimo de 16,6% face ao ano anterior (2017). De entre estas vendas, 85,2% respeitaram a alojamentos existentes, mais 0,7 % que no ano anterior. Com isto podemos verificar que apenas 14,8% das habitações compradas foram destinadas a habitações novas, isto corresponde a 26 446 habitações transacionadas em Portugal. Apenas 6% foram destinadas à região do Alentejo o que traduz num total de 1587 habitações. Destas habitações 15% destinaram-se à procura de habitações T4, concedendo um total de 238 habitações procuradas na região do Alentejo com as características de habitação apresentada pela empresa. O Alentejo tem 704.558 de população enquanto que o distrito de Évora tem uma população de 52 428 pessoas. A percentagem de população de Évora é então de 7,44% em relação ao total do Alentejo. Podemos então afirmar que das 258 habitações procuradas no Alentejo destas, 20 habitações (7,45%) destinam à região de Évora . A Empresa WallRoof apenas tem capacidade produtiva para a produção de 4 habitações por ano, o que pelos dados estatísticos é evidente que existirá uma maior procura que oferta nesta área. Podemos concluir que através destes dados fornecidos pelo INE é possível estimar a procura das 4 habitações durante os 5 anos do projeto.

4.10.3. Investimento Inicial

O investimento inicial é 1 099 286€ (608 830€ de capital fixo e 490 456 € de capital circulante) sendo este investimento assegurado por capitais próprios. Em relação ao Investimento inicial é possível verificar toda a sua descrição no anexo 3, sendo apenas somado 4800€ de investimento em máquinas, não incluído no investimento inicial da urbanização. O capital circulante é referente ao capital necessário para a construção das

4 habitações no primeiro ano de construção. Este capital será reembolsado ao sócio no final do primeiro ano, uma vez que a empresa deixa de necessitar dele, uma vez que houve libertação de meios suficientes para cumprir a necessidade desse capital.

4.10.4. Mapa de Cash Flows

No mapa de *Cash Flows* (Anexo 15) serão considerados *Cash flows* de investimento e de exploração. Em relação aos Cash flows de investimento têm origem no dinheiro gasto/recebido em aquisições/vendas de ativos fixos. Os Cash flows de exploração são iguais ao EBIT menos os impostos (IRC de 21%), mais a variação do fundo de maneiio. Assim a soma dos *Cash* de investimento e dos *Cash* de operações resultam no *Free Cash Flow*, os valores base para se analisar a rentabilidade do projeto . Os valores do Cash Flow do Projeto devem-se à soma dos Cash Flows de exploração com os Cash Flows de investimento.

4.10.5. Análise de Custos

A estrutura de custo tem por base essencialmente o CMVMC, seguindo-se os FSE (Fornecimento e Serviços Externos) e por fim os Gastos com Pessoal. A taxa de inflação nos FSE para os anos 2022, 2023 e 2024 foi considerada de 0,3%. Esta taxa foi estabelecida com base na última taxa de inflação conhecida (2019) dada pelo Banco de Portugal(2019). Em relação ao CMVMC (Anexo 3) este foi calculado com base em habitações similares já construídas às que irão ser feitas futuramente. Os custos foram adaptados ao metro quadrado das habitações a serem construídas. O valor de cada terreno foi calculado através dos custos totais da urbanização a dividir pelo número de lotes.

Os Fornecimentos e Serviços Externos (Anexo 7) são compostos por Mão de obra externa no valor de 20.056€ por habitação (Mão de obra total) que constituem os trabalhos especializados. Nos honorários temos 1550€ em projeto arquitetura e 1100€ em Projetos de especialidades.

Por Fim temos a rubrica Gastos com o Pessoal (Anexo 7). Esta rubrica é a que apresenta menor relevância das três. É composto por os honorários do Empresário / Acionista da empresa no valor de 800€ mensais.

4.10.5. Avaliação

O Valor atualizado líquido (VAL) consiste em avaliar a viabilidade do investimento através do cálculo do valor atual de todos os seus cash-flows. Em 2026 o VAL acumulado será de 1 664 393€ e a Taxa Interna de Rentabilidade (TIR) de 56,84%. Este projeto irá atingir o Payback period (em 2 anos), isto corresponde ao tempo de retorno do investimento inicial, até o momento no qual o ganho acumulado se iguala ao valor do investimento. Em relação ao Custo medio ponderado do capital médio (WACC) será de 4,52%. O valor do wacc corresponde à taxa mínima de forma a justificar o investimento feito no projeto.

4.10.6. Indicadores de desempenho

Tabela V-Indicadores económicos- Financeiros

INDICADORES ECONÓMICOS - FINANCEIROS	2020	2021	2022	2023	2024	2025
Return On Investment (ROI)	0%	34%	25%	20%	17%	18%
Rendibilidade do Activo	0%	44%	33%	26%	22%	24%
Rotação do Activo	0%	106%	79%	63%	53%	53%
Rendibilidade dos Capitais Próprios (ROE)	0%	38%	28%	22%	18%	19%

Em 2021 o ROI foi de 34% isto significa que o investimento total feito na empresa foi rentabilizado a uma taxa de 34 %. Em relação à rentabilidade do Ativo em 2021 este apresentou uma taxa de 44% isto explica que os ativos da empresa geraram um resultado de 44%. Esta elevada taxa significa que os ativos da empresa estão a ser bem utilizados e a produzir bons resultados. A rotação do Ativo teve uma diminuição ao longo dos 5 anos do projeto passando de 106% para 53%, isto deve-se ao aumento do ativo por consequência dos resultados acumulados e aplicados em depósitos bancários. A rentabilidade dos capitais próprios passou de 38% em 2021 para 19% em 2025, isto deve-se ao aumento dos capitais próprios retidos da empresa.

Tabela VI -Indicadores Financeiros

INDICADORES FINANCEIROS	2020	2021	2022	2023	2024	2025
Autonomia Financeira	55%	88%	91%	93%	94%	94%
Solvabilidade Total	224%	849%	1133%	1416%	1699%	1604%
Cobertura dos encargos financeiros	0%	0%	0%	0%	0%	0%

Em relação aos indicadores financeiros podemos destacar dois: Autonomia financeira e Solvabilidade Total. Na Autonomia Financeira temos que a empresa apresentou 55% no ano do investimento, isto deve-se a entrada de empréstimo do socio /acionista na empresa. Nos anos seguintes o empréstimo foi liquidado e a autonomia subiu para 88€, 91%,93% e 94% sucessivamente. A solvabilidade traduz a capacidade de uma empresa pagar as suas obrigações. Neste caso a empresa tem uma solvabilidade muito elevada o que significa que a empresa em 2020 tem o dobro do ativo em relação ao Passivo. Nos anos seguintes a solvabilidade sobe exponencialmente, uma vez que o passivo praticamente é inexistente, uma vez que foi pago o empréstimo ao sócio, existindo apenas dividas aos fornecedores e ao estado.

Tabela VII-Indicadores de Liquidez

INDICADORES DE LIQUIDEZ	2020	2021	2022	2023	2024	2025
Liquidez Corrente	2,23	8,46	11,31	14,15	16,99	16,03
Liquidez Reduzida	1	4,54	8,24	11,92	15,58	15,72

A liquidez corrente mostra que o ativo corrente da empresa é duas vezes superior ao seu passivo corrente no ano de 2020, o que permite pagar as suas dividas no curto prazo. A liquidez reduzida no ano de 2020 é de 1 o que mostra que a empresa consegue fazer face aos seus encargos de forma imediata. Esta situação melhora ao longo dos anos do projeto.

4.10.7. Análise de Sensibilidade e Risco

A análise de risco avalia a probabilidade de ocorrer um acontecimento e prever quais as consequências que este teria no negócio.

Em relação à análise de risco destaca-se a possibilidade de existir atraso no decorrer das obras, quer da urbanização quer das habitações. Este tipo de risco é improvável, uma vez que os fornecedores de matéria prima, podem ser substituídos com alguma facilidade, não havendo atrasos significativos que provoquem desequilíbrios financeiros no projeto.

Nesta análise de sensibilidade calculou se os diferentes VAL para 2 variações em simultâneo (preço e procura). Nesta análise de sensibilidade optou se por variar o preço entre -15%, -10%, -5%, 5%,10%,15%. Em relação à procura variou se -50%, -25%, 25%, 50%. Podemos verificar se variarmos o preço 5% e diminuirmos a procura 25%, o VAL oscila de 1 664 393€ para 1 197 186. Caso optemos por aumentar os dois fatores ou diminuir os dois em simultâneo continuamos a constatar um VAL sempre positivo. Conclui se que o VAL é mais sensível a uma variação na procura do que a uma variação no preço.

Tabela VIII- Análise de sensibilidade 1

VAL(5 anos)		Variação no Preço						
		-15%	-10%	-5%	0%	5%	10%	15%
Var na Procura	-50%	371 079	431 746	492 413	553 080	613 747	674 414	735 081
	-25%	843 387	931 837	1 020 287	1 108 737	1 197 186	1 285 636	1 374 086
	0%	1 315 695	1 431 928	1 548 161	1 664 393	1 780 626	1 896 859	2 013 092
	25%	1 874 726	2 023 843	2 172 960	2 322 077	2 471 194	2 620 311	2 769 428
	50%	2 347 035	2 523 935	2 700 834	2 877 734	3 054 634	3 231 533	3 408 433

Foi feita outra análise de sensibilidade havendo a alteração do Beta de mercado e a taxa de juros livre de risco. Para o beta de mercado foi usado 0,83 Damodarand US (2020), e a taxa de juro livre de risco foi de 0 que correspondeu a taxa das obrigações do tesouro, segundo o Banco Portugal (2020).

Tabela IX- Análise de sensibilidade 2

VAL(5 anos)		Variação no Preço						
		-15%	-10%	-5%	0%	5%	10%	15%
Var na Procura	-50%	404 356	466 703	529 051	591 398	653 745	716 093	778 440
	-25%	888 985	979 840	1 070 695	1 161 550	1 252 405	1 343 260	1 434 115
	0%	1 373 615	1 492 977	1 612 340	1 731 702	1 851 065	1 970 427	2 089 790
	25%	1 948 890	2 102 092	2 255 294	2 301 554	2 477 718	2 714 901	2 868 103
	50%	2 433 519	2 615 229	2 796 939	2 978 649	3 006 418	3 342 068	3 523 778

4.11. Calendarização

Tabela X-Calendarização

Janeiro a Dezembro 2020	<p>→ Contratação de Arquiteto e Engenheiro para de Projetos de arquitetura e especialidade da urbanização</p> <p>→ Aprovação dos projetos pelas Câmara</p> <p>→ Tratamentos de toda a legislação exigida</p> <p>→ Execução da Urbanização (criação dos 21 lotes de habitação e 1 comércio)</p>
2021	<p>→ Contratação de Arquiteto e Engenheiro para projetos de especialidade Águas e Esgotos, estabilidade, telecomunicações das habitações)</p> <p>→ Contratação de empresa para fornecimento de mão de obra de pedreiro</p> <p>→ Contratação de empresa para executar cofragem e ferro da estrutura da casa</p> <p>→ Contratação de Canalizador, eletricista, carpinteiro.</p> <p>→ Contratação de empresa de Alumínios e Serralharia e Cantaria.</p> <p>→ Compra do material para as 4 habitações</p> <p>→ Construção das 4 habitações</p> <p>→ Divulgação dos Projetos junto das Imobiliárias</p>
2022	Igual ao ano anterior
2023	...
2024	...
2025	...

5. Conclusão

Através da realização deste plano de negócios foi possível estudar a potencialidade da construção de 21 lotes destinados a habitações T4 e 1 lote destinado ao comércio na Região de Évora. Foi também possível ter uma visão mais abrangente do negócio apresentado, bem como os diversos fatores (externos) que influenciaram indiretamente o projeto quer seja positiva ou negativamente, o seu desenvolvimento. Através do estudo de mercado desenvolvido foi possível captar o segmento de alvo para as habitações a serem desenvolvidas futuramente, conseguindo achar a idade, rendimento, habilitações que o consumidor se enquadrava para aquele tipo de habitação.

Ao longo de todo o trabalho tentou-se mostrar o maior detalhe possível da estrutura do negócio e da sua envolvente e as fases de implementação do mesmo. Decidi escolher a metodologia de Harvard (2007). Esta escolhe deve-se ao facto de ter as diversas áreas de estudo mais pormenorizadas e mais completas de modo a fazer a melhor análise possível do projeto.

Uma das grandes dificuldades sentidas no desenvolvimento deste projeto, foi o aparecimento da Pandemia Covid-19 que dificultou o contacto com o professor e diversas entidades que ajudaram no desenvolvimento do plano de negócios.

Em termos de financeiros o projeto apresenta-se viável com um VAL de 1 664 393€ e uma TIR de 56,84%. O prazo de recuperação do investimento será de 2 anos.

Conforme as regras estabelecidas para o projeto, de mestrado definido pelo ISEG, foi necessário consolidar informação para realizar o plano de negócio, uma vez que, este apresentava uma dimensão superior ao permitido.

6. Bibliografia

- Andrew Burke, S. F. (2010). The Multiple Effects of Business Planning on New Venture Performance. *Journal of Management Studies*, 392-410.
- Anne Chwolka, M. G. (2011). The value os business planning before start-up- A decision-theoretical perspective. *Journal Of Business Venturing*, 386-392.
- Brinckmann, J. (2010). Should entrepreneurs plan or just storm the castle? A meta-analysis on contextual factors impacting the business planning–performance relationship in small firms. *Journal of Business Venturing*, 24–40.
- Ciucescu, N. (2016). Business plan- management tool of the entrepreneur Business plan. *Economics*, 10-18.
- Costa, M. D. (2018). *O valor do Imobiliário 2oed.* Almedina.
- Damodaran, A. (2020). *Beta, Unlevered beta and other risk measures.* Obtido de <http://webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:18fcoTx9gmMJ:people.stern.nyu.edu/adamodar/pc/datasets/betaEurope.xls+&cd=2&hl=ptPT&ct=clnk&gl=pt&client=safari>
- Empresas, I. -I. (2013). *Modelo de Plano de Negócios.* Obtido de <http://www.iapmei.pt/iapmei-art-02.php?id=232&temaid=18>.
- EuroStat. (2020). *Emprego- estatísticas anuais.* Obtido de https://ec.europa.eu/33onteúdo/statistics%20explained/33onte.php?title=Employment_statistics/pt
- Fepipop. (2019). *Análises de conjuntura.* Obtido de <http://www.fepicop.pt/33onte.php?id=21>
- Figueiredo, R. (2014). *Manual de Avaliação Imobiliária.* Carnaxide: 6oedição.
- Gameiro. (2008). *Prémio de risco nos principais mercados .* Obtido de https://www.bportugal.pt/sites/default/files/anexos/papers/ab200811_p.pdf
- Goll, I. (1997). Rational decision-making and firm performance: the moderating role of environment. *Strategic Management Journal*, 583–591. .
- Governo, P. (2015). *Programa do XXI Governo constitucional.* Obtido de <https://www.portugal.gov.pt/ficheiros-geral/programa-do-governo-pdf.aspx>
- Greene, F. J.-4. (2017). Research: Writing a Business Plan Makes Your Startup More Likely to Succeed. *Harvard Business Review*, 2-4.
- Guta, A. J. (2014). The role and importance of the business plan in starring and running a business opportunit. *Economics*, 119-126.
- Honig, B. (s.d.). Entrepreneurship Education: Toward a Model of Contingency-Based Business Planning. *The University of Haifa Academy of Management Learning and Education*, 258–273.
- Honig, T. K. (2007). Judging a business by its cover: An institutional perspective on new ventures and the business plan. *Journal of Business Venturing*, 27-45.
- Hussey, D. E. (1992). Evaluating a business plan. *Journal of Strategic Change*, 93-100.
- Ian C. Macmillan, R. S. (1985). Criteria used by ventue capitalists to evaluate New venture proposals. *Journal of BusinessVenturing*, 119-128.
- Instituto Nacional de Estatística, I. P. (2018). *Estatísticas da Construção e Habitação .*

- Observador. (2020). *Venda de casas em Portugal*. Obtido de <https://observador.pt/2020/04/30/venda-de-casas-em-portugal-baixa-5-no-1-o-trimestre-revela-confidencial-imobiliario/>.
- Pública, I. A. (2020). *Taxa de Juro Anual*. . Obtido de <https://www.igcp.pt/pt/menu-lateral/certificados-de-aforro/taxa-de-juro-anual/>
- Pordata. (2019). *Despesas em actividades de investigação e desenvolvimento*. Obtido de [https://www.pordata.pt/Portugal/Despesas+em+actividades+de+investigação+e+desenvolvimento+\(I+D\)+total+e+por+sector+de+execução-1106](https://www.pordata.pt/Portugal/Despesas+em+actividades+de+investigação+e+desenvolvimento+(I+D)+total+e+por+sector+de+execução-1106)
- Pordata. (2019). *Taxa de desemprego: total e por sexo (%)*. Obtido de [https://www.pordata.pt/Portugal/Taxa+de+desemprego+total+e+por+sexo+\(percentagem\)-550](https://www.pordata.pt/Portugal/Taxa+de+desemprego+total+e+por+sexo+(percentagem)-550)
- Portugal, B. (2019). *Contas nacionais, mercado de trabalho e inflação*. Obtido de <https://www.bportugal.pt/indicador/contas-nacionais>
- Portugal, B. (2020). *Taxas de rendibilidade de obrigações do tesouro*. Obtido de <https://bpstat.bportugal.pt/34onteúdos/quadros/484>
- Portugal, B. d. (2019). *Boletim Económico Dezembro 2019*. Obtido de https://www.bportugal.pt/sites/default/files/anexos/pdf-boletim/be_dez2019_p.pdf
- School, H. B. (2007). *Creating a Business Plan*. *Harvard Business School Publishing*.
- Shane, F. d. (2003). Does business planning facilitate the development of new ventures? *Strategic Management Journal*, 1167-1184.
- Simoneaux, S. &. (2011). A business plan: The GPS for your company. *Journal Of Pension Benefits: Issues In Administration*, 92-95.
- Touche, D. &. (2003). *Writing an Effective Business Plan – Fourth Edition*. Obtido <http://www.mcafee.cc/Classes/BEM106/PDF/Deloitte2.pdf>.
- Young, E. &. (2009). *Guide to producing a Business Plan*. Obtido de http://group27.narod.ru/ucheba/files/EY_Business_Plan_Guide.pdf

7. Anexos

Anexo 1- Metodologias estudadas para a implementação do plano de negócios

Deloitte & Touche (2003)	IAPMEI (2013)	Ernest & Young (2009)	Harvard (2007)
Sumário Executivo	Sumário Executivo	Sumário Executivo	Sumário Executivo
Estratégia, Equipa de Gestão	Descrição da Empresa	Descrição da Empresa	Descrição do negócio
Gestão e Organização	Análise de Mercado	Produto e Serviço	Análise Ambiental
Mercado e Concorrência	Posicionamento no Mercado	Análise de Mercado	Análise do Setor
Produto e serviço	Negócio/Produto/Ideia	Marketing e Vendas	Análise competitiva
Marketing e vendas	Estratégia Comercial	Equipa de Gestão	Análise de Mercado
Informação financeira	Projeções Financeiras	Formas de financiamento	Plano de Operações
	Gestão e Controlo do Negócio	Projeções financeira	Equipa Organizadora
	Investimento Necessário	Análise de Risco: potenciais	Plano financeiro
		Calendarização: Atividades	Calendário das atividades
		Parcerias estratégicas	Análise de sensibilidade

Anexo 2 – Análise da concorrência indireta do Setor na Região de Évora

Nome da empresa	Nº habitações	Preço	Área	Arquitetura	Isolamentos	Estrutura
Construções Monsaraz	20	210.000€	143m2	Moderna	Sistema Capoto (térmico) Betão normal pintado com isolante de alcatrão(hídrico) ; Janelas Vidro Duplo (acústico)	Betão
Alentejo Rustico	6	240.000€		Tradicional	Sistema Capoto (térmico) Betão normal pintado com isolante de alcatrão(hídrico) ; Janelas Vidro Duplo (acústico)	Betão
Diogo José Castelos	2	500.000€		Moderna	Parede Dupla com XPS(térmico) Betão normal pintado com isolante de alcatrão(hídrico) ; Janelas Vidro Duplo (acústico)	Betão
J A M Carrasco Construções	2	180.000€		Tradicional	Sistema Capoto (térmico) Betão normal pintado com isolante de alcatrão(hídrico) ; Janelas Vidro Duplo (acústico)	Tijoleira
Pintree Construções	4	300.000€		Moderna	Sistema Capoto (térmico) Betão normal pintado com isolante de	Betão

					alcatrão(hídrico) ; Janelas Vidro Duplo (acústico)	
Tiago Ramos Albergaria Seixas	6	240.000€		Tradicional	Sistema Capoto (térmico); Betão normal pintado com isolante de alcatrão(hídrico); Janelas Vidro Duplo (acústico)	Parcialmente em Tijoleira

Anexo 3- Investimento inicial da urbanização 2020

Investimento inicial da urbanização 2020	
Terreno	82 645€
Taxas camarárias	202 123€
Ferramentas de desgaste rápido	6 856€
Custos financeiros	13 085€
ITUR	7 843€
Rede elétrica	40 711€
Custos administrativos	1 577€
Terraplanagem	1330€
Energia e Flúidos	2519€
Pluviais e Esgotos	29 123€
Topografia	1206€
Arruamentos	158 427€
Rede águas e rega	21 792€
Acompanhamento técnico	3410€
Projetos	5383€
RSU (Resíduos Sólidos)	22 000€
Sinalização	2 000€
Espaços Verdes	2000€
Total	604 030€
Custo por lote	27 455,91€

Anexo 4 – CMVMC e Balanço

CMVMC	
Terreno	27 455€
Reboco	4040€
Cantarias	2635€
Pinturas	3313 €
Alumínios	12138€
Estrutura	16789€
Alvenarias	19474€
Instalação Elétrica	4733€
Carpintaria	20399€
Canalizações	9991€
Loiças e Azulejos	9042€
Total	130013,48€
CMVMC	$(295\ 000 - 129\ 558) / 295\ 000 \times 100\% =$ 43,92%
Margem Bruta 56,08%	56,08%

Balanço						
	2020	2021	2022	2023	2024	2025
ACTIVO						
Activo Não Corrente	4800	3700	2600	1500	400	300
Activos fixos tangíveis	4800	3700	2600	1500	400	300
Propriedades de investimento	0	0	0	0	0	0
Activos Intangíveis	0	0	0	0	0	0
Investimentos financeiros						
Activo corrente	1 094 486	1 114 008	1 493 894	1 874 950	2 257 181	2 809 735
Inventários	604 030	515 874	406 115	296 357	186 599	54 867
Clientes	0	-5900	-11 818	-17 753	-23 706	-31 170
Estado e Outros Entes Públicos	0	0	0	0	0	0
Accionistas/sócios						
Outras contas a receber						
Diferimentos						
Caixa e depósitos bancários	490 456	604 034	1 099 596	1 596 347	2 094 289	2 786 038
TOTAL ACTIVO	1 099 286	1 117 708	1 496 494	1 876 450	2 257 581	2 810 035

CAPITAL PRÓPRIO						
Capital realizado	608 830	608 830	608 830	608 830	608 830	608 830
Acções (quotas próprias)						
Outros instrumentos de capital próprio	0	0	0	0	0	0
Reservas		0	377 215	755 597	1 135 148	1 515 872
Excedentes de revalorização						
Outras variações no capital próprio	0	0	0	0	0	0
Resultado líquido do período	0	377 215	378 382	379 551	380 724	510 098
TOTAL DO CAPITAL PRÓPRIO	608 830	986 045	1 364 427	1 743 978	2 124 702	2 634 801
PASSIVO						
Passivo não corrente	0	0	0	0	0	0
Provisões						
Financiamentos obtidos	0	0	0	0	0	0
Outras Contas a pagar						
Passivo corrente	490 456	131 663	132 067	132 472	132 879	175 234
Fornecedores	0	18 590	18 646	18 702	18 758	22 469
Estado e Outros Entes Públicos	0	113 073	113 421	113 770	114 121	152 765
Accionistas/sócios	490 456	0	0	0	0	0
Financiamentos Obtidos	0	0	0	0	0	0
Outras contas a pagar						
TOTAL PASSIVO	490 456	131 663	132 067	132 472	132 879	175 234
FM	1 094 486	982 345	1 361 827	1 742 478	2 124 302	2 634 501
TOTAL PASSIVO + CAPITAIS PRÓPRIOS	1 099 286	1 117 708	1 496 494	1 876 450	2 257 581	2 810 035

Anexo 5 – Demonstração de Resultados

Demonstração de Resultados						
	2020	2021	2022	2023	2024	2025
Vendas e serviços prestados	0	1 180 000	1 183 540	1 187 091	1 190 652	1 492 780
Subsídios à Exploração						
Ganhos/perdas imputados de subsidiárias, associadas e empreendimentos conjuntos						
Variação nos inventários da produção						
Trabalhos para a própria entidade						
CMVMC	0	520 026	521 586	523 151	524 720	657 868
Fornecimento e serviços externos	0	149 224	149 672	150 121	150 571	151 023
Gastos com o pessoal	0	13 860	13 860	13 860	13 860	13 860
Imparidade de inventários (perdas/reversões)						
Imparidade de dívidas a receber (perdas/reversões)	0	5900	5918	5935	5953	7464
Provisões (aumentos/reduções)						
Imparidade de investimentos não depreciáveis/amortizáveis (perdas/reversões)						
Aumentos/reduções de justo valor						
Outros rendimentos e ganhos						
Outros gastos e perdas						
EBITDA (Resultado antes de depreciações, gastos de financiamento e impostos)	0	490 990	492 505	494 024	495 547	662 565
Gastos/reversões de depreciação e amortização	0	1100	1100	1100	1100	100
Imparidade de activos depreciáveis/amortizáveis (perdas/reversões)						
EBIT (Resultado Operacional)	0	489 890	491 405	492 924	494 447	662 465
Juros e rendimentos similares obtidos	0	0	0	0	0	0
Juros e gastos similares suportados	0	0	0	0	0	0
RESULTADO ANTES DE IMPOSTOS	0	489 890	491 405	492 924	494 447	662 465
Imposto sobre o rendimento do período	0	112 675	113 023	113 372	113 723	152 367
RESULTADO LÍQUIDO DO PERÍODO	0	377 215	378 382	379 551	380 724	510 098

Anexo 6- Mapa de Origem e Aplicação de Fundos

Mapa de Origem e Aplicação de Fundos						
	2020	2021	2022	2023	2024	2025
ORIGENS DE FUNDOS						
Meios Libertos Brutos	0	496 890	498 422	499 959	501 501	670 029
Capital Social (entrada de fundos)	608 830	0	0	0	0	0
Outros instrumentos de capital	490 456	-	0	0	0	0
Empréstimos Obtidos	0	0	0	0	0	0
Desinvest. Em Capital Fixo						
Desinvest. Em FMN	0	597 600	109 814	109 814	109 814	135 443
Proveitos Financeiros	0	0	0	0	0	0
Total das Origens	1 099 286	604 034	608 237	609 773	611 315	805 472
APLICAÇÕES DE FUNDOS						
Inv. Capital Fixo	4800	0	0	0	0	0
Inv Fundo de Maneio	1 094 486	0	0	0	0	0
Imposto sobre os Lucros		0	112 675	113 023	113 372	113 723
Pagamento de Dividendos						
Reembolso de Empréstimos	0	0	0	0	0	0
Encargos Financeiros	0	0	0	0	0	0
Total das Aplicações	1 099 286	0	112 675	113 023	113 372	113 723
Saldo de Tesouraria Anual	0	604 034	495 562	496 750	497 942	691 749
Saldo de Tesouraria Acumulado	604 034	604 034	1 099 596	1 596 347	2 094 289	2 786 038
Aplicações / Empréstimo Curto Prazo	0	0	0	0	0	
Soma Controlo	604 034	604 034	1 099 596	1 596 347	2 094 289	2 786 038

Anexo 7- Ponto Crítico

Ponto Crítico					
	2020	2021	2022	2023	2024
Vendas e serviços prestados	0,00	1 180 000,00	1 183 540,00	1 187 090,62	1 190 651,89
Variação nos inventários da produção	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
CMVMC	0,00	520 026,00	521 586,08	523 150,84	524 720,29
FSE Variáveis	0,00	132 088,00	132 484,26	132 881,72	133 280,36
Margem Bruta de Contribuição	0,00	527 886,00	529 469,66	531 058,07	532 651,24
Ponto Crítico		71 745,19	71 860,10	71 975,36	72 090,96

Anexo 8- Fornecimentos e Serviços Externos e Gastos com Pessoal

FSE	
Trabalhos especializados	Mão de obra externa por habitação 20.056€ (Mão de obra total)
Honorários	1550 projeto arquitetura + 1100 Projeto especialidades

Gastos com o Pessoal

Ordenado administrador 800€x 14 meses = 11200

Anexo 9- Certificado energético



Certificar é Valorizar
CERTIFICAÇÃO ENERGÉTICA DOS EDIFÍCIOS

Certificado Energético

Edifício de Habitação

SCE215938735
Válido até 06/12/2029



IDENTIFICAÇÃO POSTAL
Morada RUA ENG.º JOSÉ DE MATOS BRANCAMP, LOTE 17
Localidade ÉVORA
Freguesia MALAGUEIRA E HORTA DAS FIGUEIRAS
Concelho EVORA GPS 38.552822, -7.924915

IDENTIFICAÇÃO PREDIAL/FISCAL
Conservatória do Registo Predial de ÉVORA
Nº de Inscrição na Conservatória 3065
Artigo Matricial nº 2945 Fração Autónoma DTO

INFORMAÇÃO ADICIONAL
Área útil de Pavimento 125,52 m²

Este certificado apresenta a classificação energética deste edifício ou fração. Esta classificação é calculada comparando o desempenho energético deste edifício nas condições atuais, com o desempenho que este obterá nas condições mínimas (com base em valores de referência ou requisitos aplicáveis para o ano assinalado) a que estão obrigados os edifícios novos. Saiba mais no site da ADENE em www.adene.pt.

INDICADORES DE DESEMPENHO

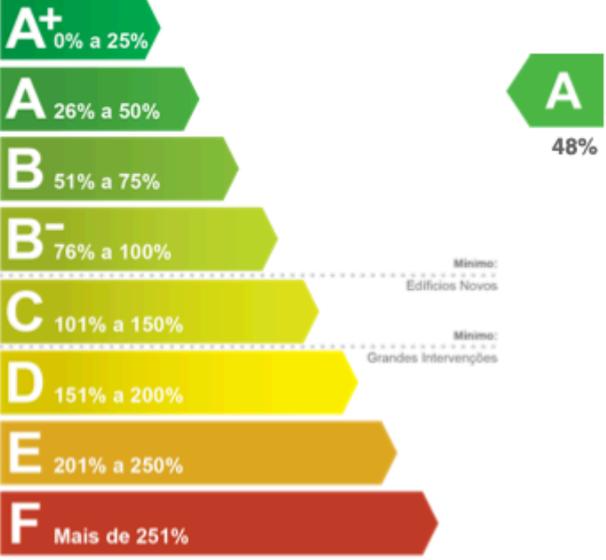
Determinam a classe energética do edifício e a eficiência na utilização de energia, incluindo o contributo de fontes renováveis. São apresentados comparativamente a um valor de referência e calculados em condições padrão.

	Aquecimento Ambiente	Referência: 50 kWh/m².ano Edifício: 31 kWh/m².ano Renovável: 34 %	59% MAIS eficiente que a referência
	Arrefecimento Ambiente	Referência: 10 kWh/m².ano Edifício: 7,8 kWh/m².ano Renovável: - %	24% MAIS eficiente que a referência
	Água Quente Sanitária	Referência: 20 kWh/m².ano Edifício: 19 kWh/m².ano Renovável: 73 %	74% MAIS eficiente que a referência

CLASSE ENERGÉTICA

Mais eficiente

Julho 2006 Dez. 2013  Janeiro 2016



Mínimo: Edifícios Novos
Mínimo: Grandes Intervenções

ENERGIA RENOVÁVEL

Contributo de energia renovável no consumo de energia deste edifício.

 **42%**

EMISSIONES DE CO₂

Emissões de CO₂ estimadas devido ao consumo de energia.

 **1,53**
toneladas/ano

Entidade Gestora



Agência para a Energia

Entidade Fiscalizadora



Direção Geral de Energia e Geologia

1 de 8

Anexo 10- ITED

ited
Infraestruturas de Telecomunicações em Edifícios

TERMO DE RESPONSABILIDADE DE EXECUÇÃO

TERMO: 11609/2019 (Nº/Ano) **DATA DE EMISSÃO:** 01/08/2019 (DDMM/AAAA)

TÉCNICO RESPONSÁVEL: Augusto Guerreiro Rosa IES238271 - ANACOM

LOCALIZAÇÃO DO EDIFÍCIO:

Rua RUA JOSÉ DA SILVA PALMA, LT 17, FRACÇÃO A, BAIRRO DO GRANITO
Localidade ÉVORA
Código Postal 7005-527 ÉVORA
Distrito Évora
Concelho Évora
Freguesia Bacelo e Senhora da Saúde

COORDENADAS GEOGRÁFICAS: N38°58'51,99" W7°51'53,09"

TIPO E CARACTERIZAÇÃO DO EDIFÍCIO:

N.º DE FOGOS 1
RESIDENCIAL
NÃO RESIDENCIAL
MISTO

PRESCRIÇÕES TÉCNICAS:

RITA ITED - 1ª edição ITED - 2ª edição ITED - 3ª edição

OBSERVAÇÕES:

IDENTIFICAÇÃO DO RELATÓRIO DE ENSAIOS DE FUNCIONALIDADE: 001-2019 - 01-08-2019

PROJETISTA : ANA RITA GODINHO ALVES
NÚMERO: : OET - 24669
PROJETO: : 15-03-2018
DONO DA OBRA: WALLROOF - C. CIVIL E OBRAS PUBLICAS UNIP. LDA

DECLARAÇÃO:
Nos termos do artigo 76º, nº 1, d), do Decreto-Lei nº 123/2009, de 21 de maio, declara-se que as infraestruturas de telecomunicações do edifício identificado foram executadas em conformidade com o projeto e com as prescrições e especificações técnicas aplicáveis, tendo sido efectuados os ensaios de funcionalidade exigidos.

Assinatura do técnico responsável em 01/08/2019

Augusto Guerreiro Rosa

Anexo 11- Alvará de utilização



CÂMARA MUNICIPAL DE ÉVORA

Divisão de Gestão Urbanística

ALVARÁ DE UTILIZAÇÃO N.º 21/2020

Processo n.º 1.9468

----- Nos termos do artigo 74.º do Decreto-Lei n.º 555/99, de 16 de dezembro, alterado e republicado pelo Decreto-Lei n.º 136/2014 de 9 de setembro, é emitido o alvará de autorização de utilização n.º 21/2020 em nome de **WALLROOF – Construção Civil e Obras Públicas Unipessoal, Lda**, portador do número de identificação de pessoa coletiva 505707632, que titula a autorização de utilização do prédio sito na **Rua Eng. José de Matos Braancamp, n.º 17, em Évora**, da freguesia da União das Freguesias de Malagueira e Horta das Figueiras, descrito na Conservatória do Registo Predial de Évora sob o n.º 3065/19881213 e inscrito na matriz predial urbana sob o artigo 2945 da respetiva freguesia.-----

----- A utilização foi aprovada por despacho do Vereador do Pelouro de 24/01/2020 e respeita o disposto no PUE – Plano de Urbanização de Évora, bem como o alvará de loteamento n.º 06/88.-----

----- O técnico responsável pela direção técnica da obra foi António José Rosado Pessoa, inscrito na Associação dos Agentes Técnicos de Arquitetura e Engenharia sob o n.º 1319.-----

----- O autor do projeto de arquitetura foi Luís Miguel Batista Consiglieri de Sá Pereira, inscrito na Ordem dos Arquitetos sob o n.º 20057.-----

----- O autor dos projetos de estabilidade, águas e esgotos, comportamento térmico, acústico, gás e da ficha de segurança contra incêndios foi António Manuel Rebocho Carrasqueira, inscrito na Ordem dos Engenheiros Técnicos sob o n.º 7749.-----

----- A autora do projeto de telecomunicações foi Ana Rita Godinho Alves, inscrita na Ordem dos Engenheiros Técnicos sob o n.º 24669.-----

----- Utilização a que foi destinado o edifício: **Habitação – Dois fogos**, com a área de construção de 346,38 m².-----

----- Dado e passado para que sirva de título ao requerente e para todos os efeitos prescritos no Decreto-Lei n.º 555/99, de 16 de dezembro, na redação que lhe foi conferida pelo Decreto-Lei n.º 136/2014 de 9 de setembro.-----

----- Évora e Paços do Concelho, 30 de Janeiro de 2020.-----

Por subdelegação de competências do Vereador do Pelouro

A CHEFE DA DIVISÃO DE GESTÃO URBANÍSTICA


Elsa Carvalho, Arqtª

Anexo 12- Ficha técnica da habitação

Câmara Municipal de Évora
Divisão de Gestão Urbanística
Original da ficha técnica depositado nestes
serviços no processo 1/ 9668
Évora 05 de fevereiro de 20 20
O(A) Funcionário(a)
[Assinatura]

FICHA TÉCNICA DA HABITAÇÃO
 provisória definitiva

1. Prédio urbano / fracção autónoma

Morada Rua Eng.º Jose de Matos Braancamp n.º 17 Dirl. (Fracção B), Bairro da Casinha, Évora
Código Postal 7005 - 477 Évora

Inscrito na matriz predial da freguesia de União freguesias da Malagueira e Horta das Figueiras art.º n.º 2945
Registado na Conservatória do Registo Predial de Évora n.º 3065 / 19881213
Identificação da fracção autónoma B Licença de utilização n.º 21 / 2020 emitida em 30 / 01 / 2020
Alvará de Obras de Construção n.º 78 / 2019, em 11/03/2019, prazo previsto para conclusão das obras 24 meses

2. Promotor imobiliário ou OUTRO, nos termos do n.º 3 do artigo 3.º do D.L. 68/2004, de 25 de Março

Nome Wallroof - Construção Civil e Obras Publicas Unip. Lda. NIF/NIPC 505707632
Morada Av. Dr. Francisco Sá Carneiro n.º 251 r/c Código Postal 7000 - 757 Évora

3. Autor do projecto de arquitectura

Nome Luis Miguel Batista Consiglieri de Sá Pereira NIF/NIPC 224 534 408 n.º 20057 X OA

Morada Rua Cabeço do Arraial n.º 61_ Código Postal 7005 - 797 Évora

4. Autores dos projectos de especialidades

ESTRUTURAS	Nome Eng. António Manuel Rebocho Carrasqueira n.º 7749 X OET <input type="checkbox"/> ANET <input type="checkbox"/>
DISTRIBUIÇÃO E DRENAGEM DE ÁGUAS	Nome Eng. António Manuel Rebocho Carrasqueira n.º 7749 X OET <input type="checkbox"/> ANET <input type="checkbox"/>
DISTRIBUIÇÃO DE ENERGIA ELÉCTRICA	Nome n.º <input type="checkbox"/> OE <input type="checkbox"/> ANET <input type="checkbox"/>
DISTRIBUIÇÃO DE GÁS	Nome Eng. António Manuel Rebocho Carrasqueira n.º 09/PRG/9294 X OET <input type="checkbox"/> OGE <input type="checkbox"/>
DISTRIBUIÇÃO DE RADIODIFUSÃO E TELEVISÃO	Nome n.º <input type="checkbox"/> OE <input type="checkbox"/> ANET <input type="checkbox"/>
INSTALAÇÕES TELEFÓNICAS	Nome Eng. Ana Rita Godinho Alves n.º 24669 X OET <input type="checkbox"/> ANET <input type="checkbox"/>
ISOLAMENTO TÉRMICO (RCCTE)	Nome Eng. António Manuel Rebocho Carrasqueira n.º 7749 X OET <input type="checkbox"/> ANET <input type="checkbox"/>
ISOLAMENTO ACÚSTICO	Nome Eng. António Manuel Rebocho Carrasqueira n.º 7749 X OET <input type="checkbox"/> ANET <input type="checkbox"/>
	Nome n.º <input type="checkbox"/> OE <input type="checkbox"/> ANET <input type="checkbox"/>
	Nome n.º <input type="checkbox"/> OE <input type="checkbox"/> ANET <input type="checkbox"/>
	Nome n.º <input type="checkbox"/> OE <input type="checkbox"/> ANET <input type="checkbox"/>

5. Construtor ou administração directa

Nome Wallroof, Lda NIF/NIPC 505 707 632 Alvará n.º 91156-PUB
Morada Av. Arq Rui Couto n. 276 Código Postal 7000 - 748 Évora

6. Técnico responsável da obra

Nome António Jose Rosado Pessoa NIF/NIPC 157506851 n.º AATAE 1319
Morada Bairro Habit Évora, Rua Distrito de Évora, n. 22 Código Postal 7000 - 461 Évora

página 1 de 11

Anexo14 - Questionário

O presente questionário, enquadra-se no âmbito do meu trabalho final de mestrado, do curso Contabilidade, Fiscalidade e Finanças empresariais do ISEG (universidade de Lisboa), tem como objetivo conhecer e analisar as motivações das pessoas na compra de habitação própria. As respostas dadas serão para fins exclusivamente académicos onde fica garantido o anonimato dos dados recolhidos. Peço apenas que responda com a maior sinceridade possível.

Idade

	Coluna 1	Quanto estaria disposto a dispendir numa habitação ?
<18	<input type="radio"/>	<input type="radio"/> até 150 000
18-26	<input type="radio"/>	<input type="radio"/> 150 000 200 000
27-35	<input type="radio"/>	<input type="radio"/> 200 000 250 000
35-50	<input type="radio"/>	<input type="radio"/> 250 000 300 000
>50	<input type="radio"/>	<input type="radio"/> 300 000+

Estado Civil

- Casado/a
- Solteiro/a
- Outra

Qual a tipologia de habitação que estaria disposto/a a comprar?

- T0
- T1
- T2
- T3
- T4 ou mais

Nº de filhos

- 0
- 1
- 2
- 3
- 4 ou mais

Que estilo de habitação prefere?

- Estilo Moderno
- Estilo Rústico

Tem preferência por piscina na habitação?

Em que zona prefere que a sua habitação seja localizada?

- Centro da Cidade
- Zona Rural
- Bairro na periferia

Quais os serviços que privilegia nas proximidades da habitação? *

- Zona comercial
- Hipermercado
- Hospital , Farmácias
- Zona Desportiva
- Universidade
- Escolas
- Proximidade Local de trabalho

Tem preferência por Estacionamento na habitação? *

- Sim
- Não

Sexo

- Masculino
- Feminino

Rendimento Mensal

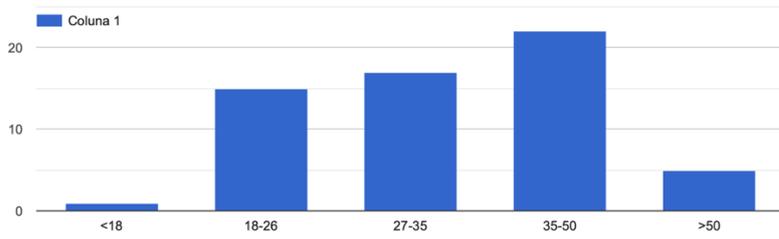
- <1000€
- 1001€- 1400€
- 1401€-1600€
- 1601€-2000€
- >2000€

Quais as habilitações literárias que possui?

- 9º ano
- 12º ano
- Licenciatura
- Mestrado
- Doutoramento
- Curso Profissional

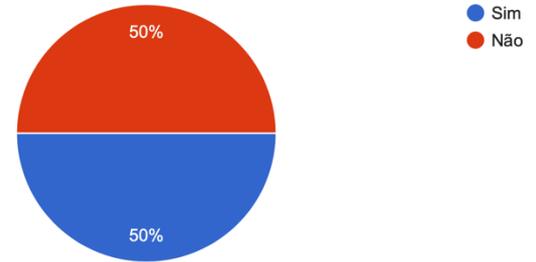
Respostas Questionário:

Idade



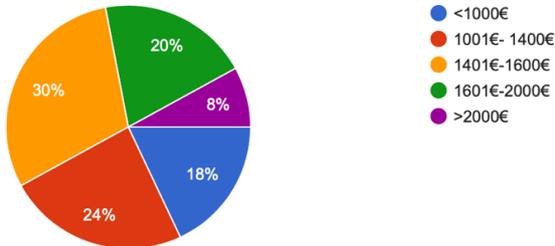
Tem preferência por piscina na habitação?

50 respostas



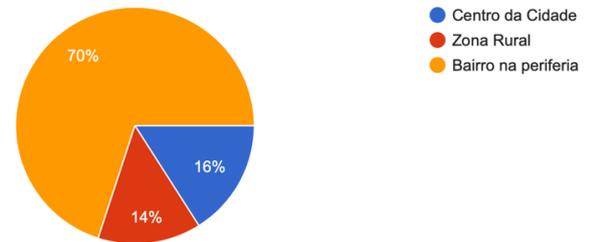
Rendimento Mensal

50 respostas



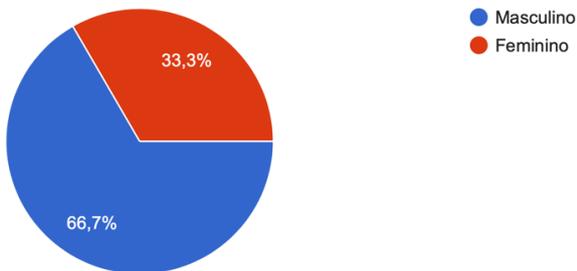
Em que zona prefere que a sua habitação seja localizada?

50 respostas



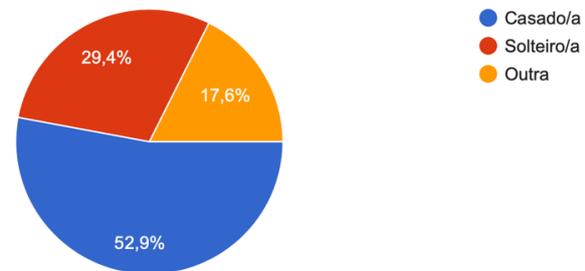
Sexo

51 respostas



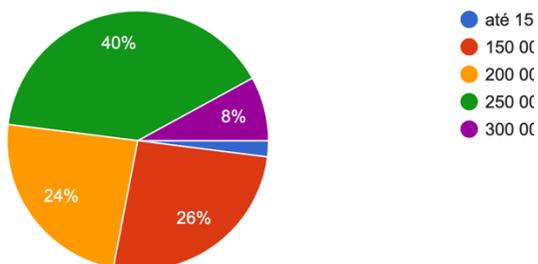
Estado Civil

51 respostas



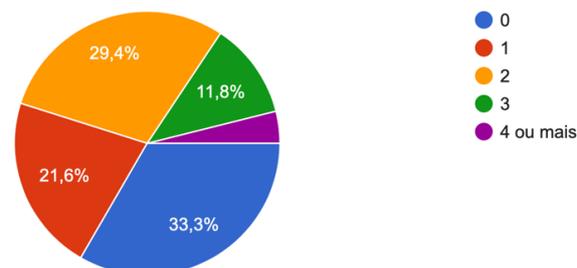
Quanto estaria disposto a dispender numa habitação ?

50 respostas

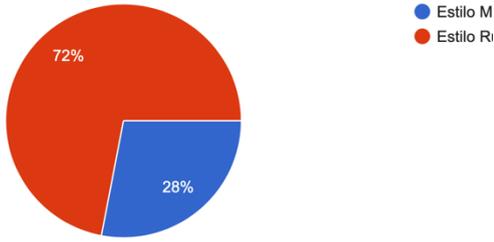


Nº de filhos

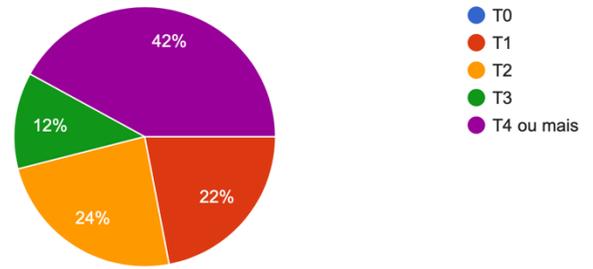
51 respostas



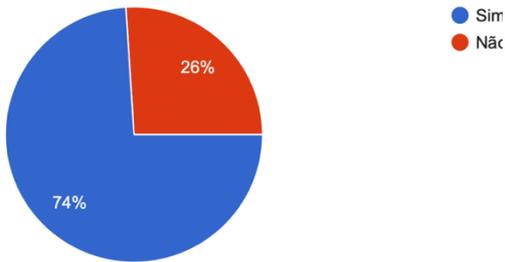
Que estilo de habitação prefere?
50 respostas



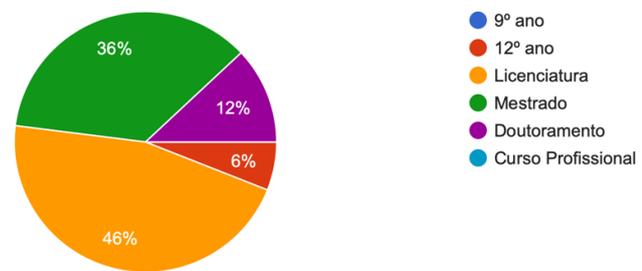
Qual a tipologia de habitação que estaria disposto/a a comprar?
50 respostas



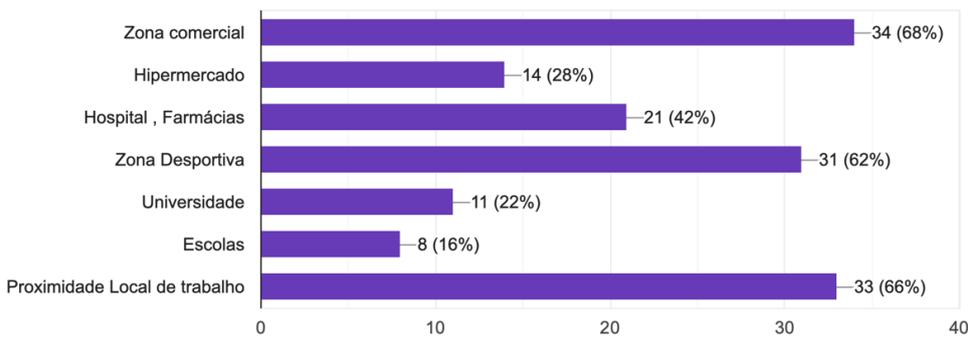
Tem preferência por Estacionamento na habitação?
50 respostas



Quais as habilitações literárias que possui?
50 respostas



Quais os serviços que privilegia nas proximidades da habitação?
50 respostas



Anexo 15: CashFlows

Meios Libertos do Projeto	2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026
<i>Resultados Operacionais (EBIT) x (1-IRC)</i>	0	377 215	378 382	379 551	380 724	510 098	
<i>Amortizações do exercício</i>		1100	1100	1100	1100	100	
CF Exploração (Total)		378 315	379 482	380 651	381 824	510 198	
<i>Investim./Desinvest. em Fundo Maneio</i>	-1 094 486	597 600	109 814	109 814	109 814	135 443	32000
<i>Investim./Desinvest. em Capital Fixo</i>	-4800						300
CASH FLOW de investimento	-1 099 286	597 600	109 814	109 814	109 814	135 443	
Cash Flow do Projeto	-1 099 286	975 915	488 139	488 139	488 139	612 982	32300
CF do Projeto acumulado	-1 099 286	-123 371	365 925	856 391	1 348 030	1 993 671	

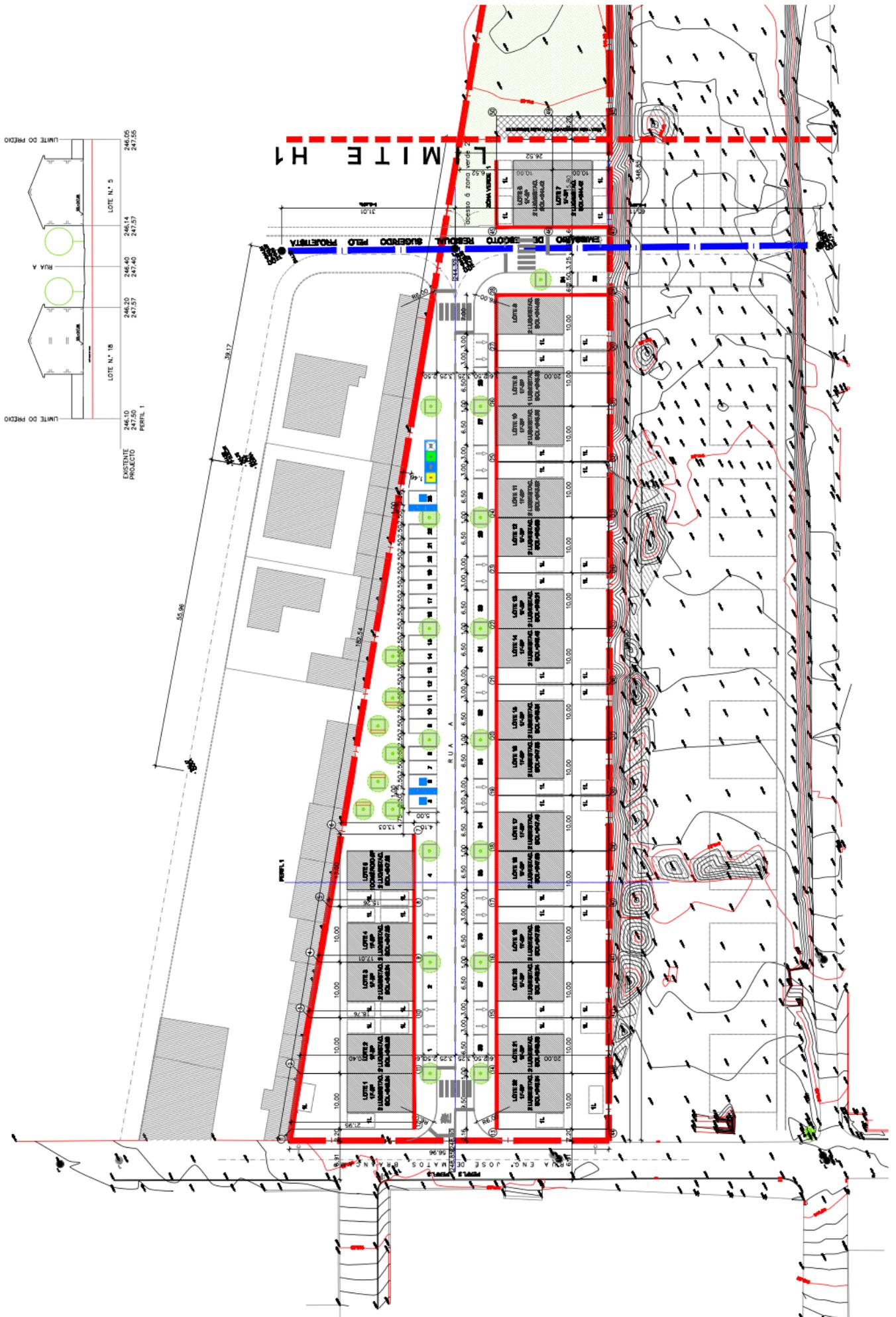
Anexo 16, Business Canvas

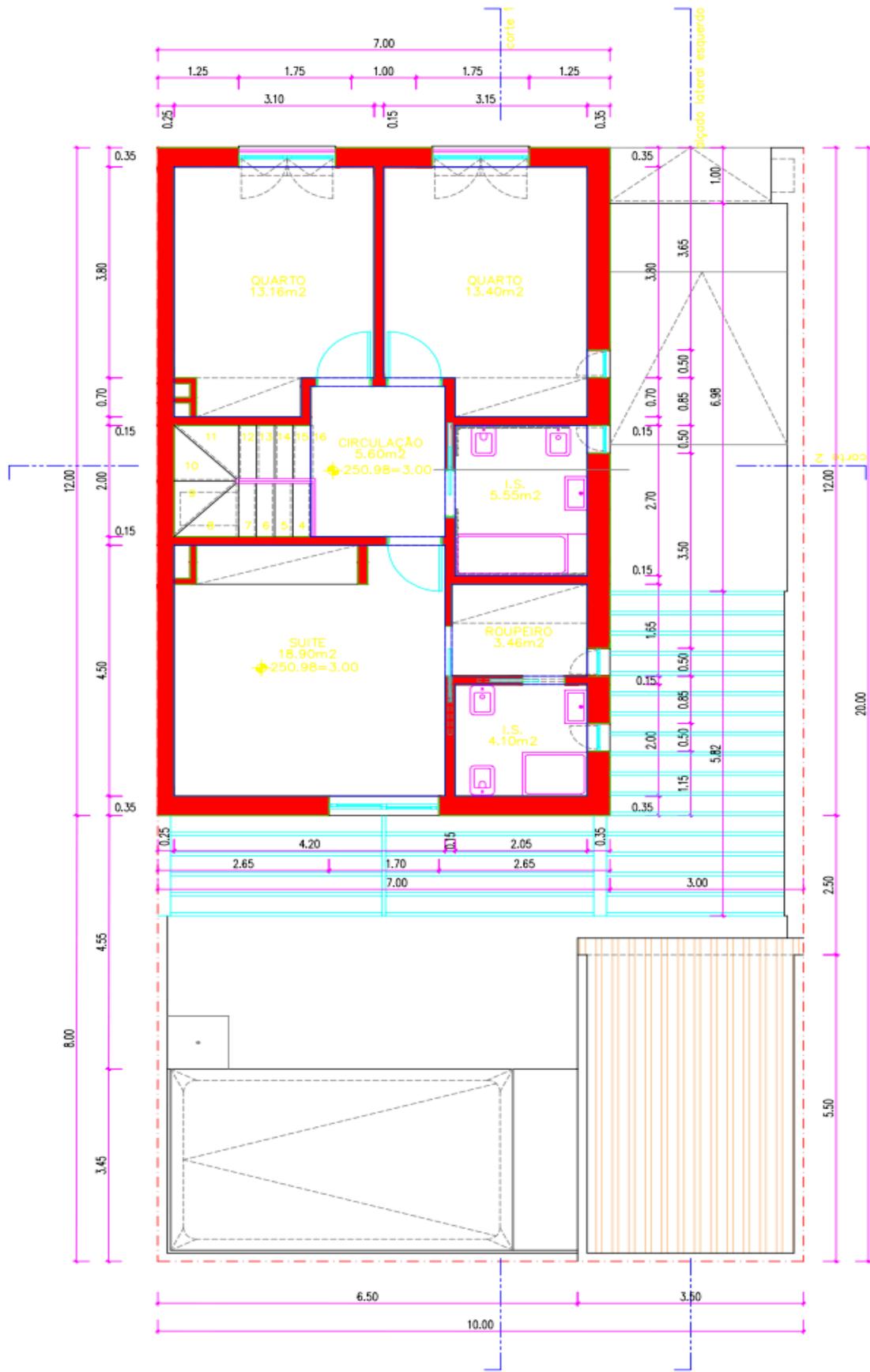
Parcerias Principais  Fornecedores: -Empresa Salvador Casmarrinha Lda - Pragosa Lda - Terra Limite -Dedeiras Materiais Construção Lda - Tecnovia Lda	Atividades-chave  - Venda de habitações Recursos Principais  Experiência do empresário Qu	Proposta de Valor  Oferta de habitações de elevada qualidade que escasseiam na Região de Évora	Relacionamento com Clientes  - Contacto direto com cliente através das agências imobiliárias. - Atendimento telefónico Canais  -Agências Imobiliárias; -Redes Sociais;	Segmentos de Clientes  Casais entre os 35-50 anos. Rendimento 1400-1600 euros.
Estrutura de Custo  Investimento Inicial; Aquisições de Ativos fixos ; Gastos com Pessoal; Fornecimentos e serviços externos; Compra de materiais de construção;		Fontes de Receita  Os resultados serão obtidos através da venda das 21 habitações e 1 comércio.		

Anexo 17- Análise SOWT

Ameaças	Oportunidades
<p>→ Crise económica gerada pelo Covid-19, gerando impactos negativos na construção civil.</p> <p>→ Probabilidade de subida taxas de juros de crédito bancário.</p> <p>→ Aparecimento de concorrente com elevado poder económico.</p>	<p>→ Diminuição das construções de habitações na região, provocada pelo Covid-19.</p> <p>→ Maior oferta de mão de obra, causado por um aumento do desemprego.</p> <p>→ Redução de preço nos materiais de construção causado pelo Covid-19.</p>
Fraquezas	Forças
<p>→ Fraca presença na internet, apenas através de sites imobiliários, não existindo site da empresa.</p>	<p>→ Boas Margens de Lucro</p> <p>→ Habitações de elevada qualidade.</p> <p>→ Boa localização da urbanização, uma vez que, encontra se no perto do centro da cidade e com boa acessibilidade ao centro comercial.</p>

Anexo 18- Layout da urbanização





PLANTA DO 1º ANDAR

