

Estudo de caso sobre viabilidade estratégica e financeira da criação de uma construtora de imóveis residenciais

Wallace Carvalho da Silva¹; 0009-0007-3217-6982

Larissa de Moraes da Silva¹; 0009-0003-5711-0630

Alexandra Matos Campos¹; 009-008-3250-1252

Julia Oliveira e Silva²; 0009-0008-7642-9950

Janaina da Costa Pereira Torres de Oliveira¹; 0000-0002-6580-7687

Rogério Nogueira Pereira¹; 0000-0001-7042-0199

Sirlei Aparecida de Oliveira¹; 0000-0002-5064-5742

1 – UniFOA, Centro Universitário de Volta Redonda, Volta Redonda, RJ.

wallace.silva1@unifoa.edu.br

2 – UNC, University of North Carolina, Charlotte, USA.

Resumo: Devido ao constante crescimento da construção civil nos últimos anos, o mercado imobiliário tem ganhado espaço na reforma de imóveis e/ou novas construções de empreendimentos industriais, comerciais e residenciais. Diante deste cenário, este trabalho caracteriza-se como um estudo de caso com o objetivo de desenvolver um Plano de Negócios para analisar a viabilidade de abertura de uma empresa de construção de imóveis, com localidade na cidade de Volta Redonda/RJ. Durante o desenvolvimento do Plano de Negócios foram levantados dados sobre a empresa e o ambiente na qual está inserida no mercado. A análise de mercado, através de levantamento de dados sobre a concorrência e caracterização do público-alvo, foi determinante para a identificação das oportunidades do novo negócio. O plano de marketing, através da utilização da ferramenta dos 4 Ps de marketing, possibilitou a definição clara dos principais serviços a serem prestados pelo empreendimento, assim como as estratégias de marketing. Por fim, a elaboração do plano financeiro considerou os dados de investimentos, despesas, projeções do fluxo de caixa e faturamento, que indicaram se a abertura da construtora é viável por meio dos seus resultados negativos ou positivos. Os resultados da TIR (Taxa Interna de Retorno) de 38,6% e do VPL de R\$1.844.328,00 acumulados para o período de cinco anos concluem que é viável a abertura da construtora de imóveis, e através do cálculo do *payback*, o prazo para retorno do investimento será refletido dentro de um período de três anos e três meses. E a análise SWOT foi uma ferramenta importante para elaborar a análise estratégica da empresa.

Palavras-chave: Construção. Empreendedorismo residencial. Mercado imobiliário. Índices econômico-financeiro. Investimento.

INTRODUÇÃO

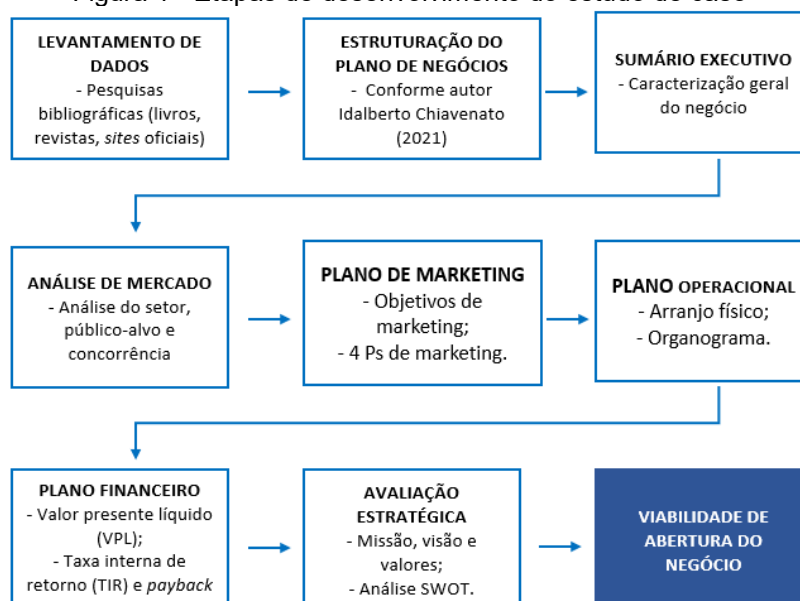
Conforme Dornelas (2023, p. 14), o plano de negócios é essencial para direcionar estratégias e ações de um empreendimento, independentemente de seu estágio. Biagio e Batocchio (2018, p. 3) destacam que este documento é vital para empresas de qualquer porte, pois auxilia na recuperação de falhas futuras e na elaboração do planejamento estratégico inicial, evitando equívocos.

Dentro dos setores que demandam essa estruturação está o das incorporadoras imobiliárias, que buscam desenvolver empreendimentos residenciais, como edifícios e loteamentos. Em Volta Redonda, a oferta de imóveis novos tem crescido, refletindo um aumento de 6,00% no valor do metro quadrado, conforme Agenteimoveel (2022). Diante deste contexto, este estudo propõe a elaboração de um plano de negócios para avaliar a viabilidade de abrir uma construtora na cidade, analisando de forma prática e objetiva esta oportunidade de mercado.

MÉTODOS

O presente trabalho foi realizado a partir da idealização da abertura de uma construtora de imóveis residenciais de alto padrão na cidade de Volta Redonda, localizada no estado do Rio de Janeiro. Para esse estudo, o plano de negócios baseou-se na estrutura do autor Chiavenato (2021), contendo as etapas demonstradas na Figura 1.

Figura 1 - Etapas de desenvolvimento do estudo de caso



Fonte: Os autores (2025)



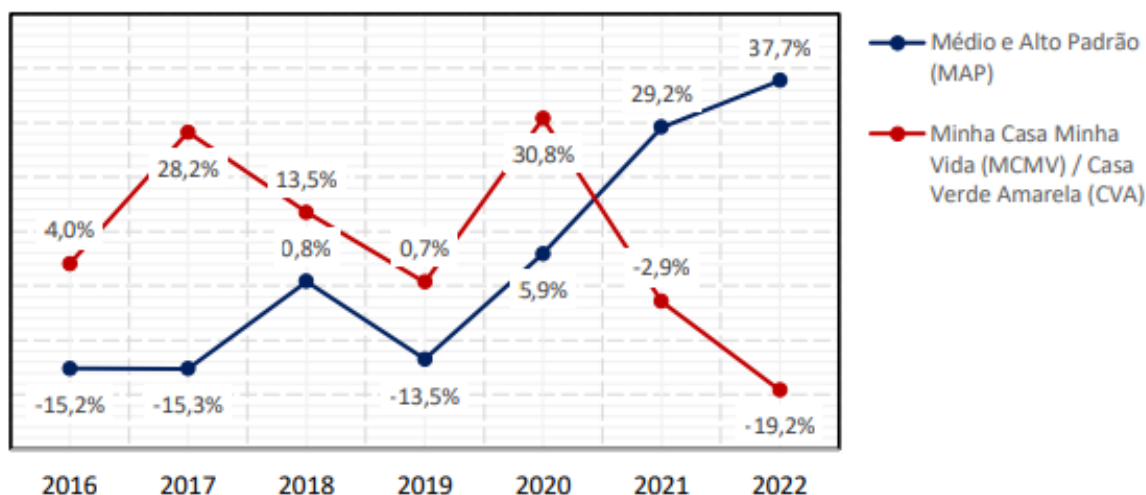
RESULTADOS E DISCUSSÃO

A W&L Empreendimento é uma empresa em Volta Redonda, Rio de Janeiro, fundada por dois sócios experientes no setor industrial e empresarial. Seu foco está na prestação de serviços de engenharia, desde a elaboração de projetos até o acompanhamento na execução de obras de construção. Com uma visão de liderança no mercado, a empresa destaca-se pela qualidade e confiabilidade em todas as etapas de seu trabalho. Sua missão é promover a excelência na construção, comprometendo-se com a qualidade e confiabilidade em cada projeto, buscando inspirar confiança, satisfação e fidelidade nos clientes. Seus valores são centrados na segurança e no meio ambiente, qualidade inabalável, confiança duradoura, inovação sustentável, valorização da equipe e contribuição para a sociedade.

Análise de Mercado

O gráfico da Figura 2 apresenta a variação percentual de número de unidades (moradias) vendidas entre os anos de 2016 e 2022 (ABRAINC, 2023).

Figura 2 - Gráfico da evolução percentual do número de unidades (moradia) vendidas, entre os anos de 2016 e 2022.



Fonte: ABRAINC (2023)

Em 2022, houve uma mudança expressiva no mercado imobiliário: unidades de baixo padrão, como MCMV/CVA, diminuíram 19,2%, enquanto as de Médio e Alto Padrão

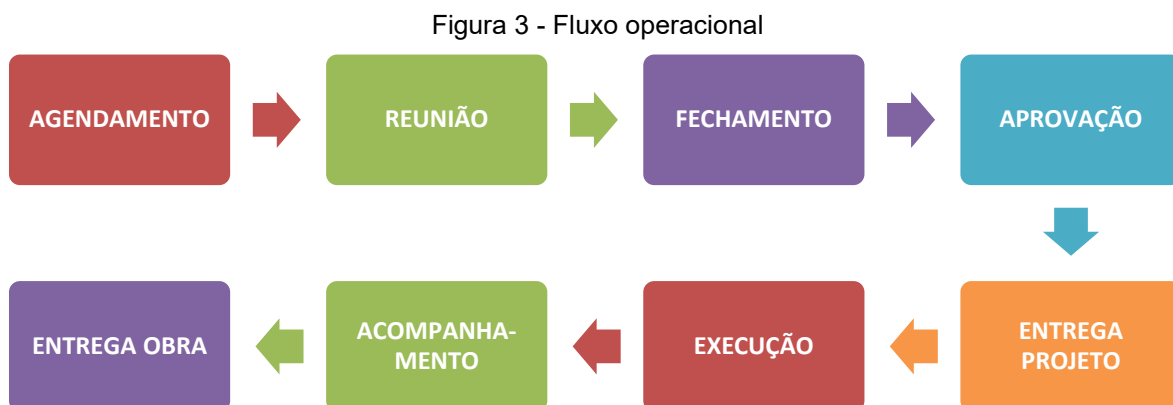
cresceram 37,7%.

Plano de Marketing

O plano de marketing da W&L Empreendimento abrange produtos e serviços focados principalmente na construção de edifícios residenciais, mas também oferece serviços de elaboração de projetos, cálculos estruturais, análise e recuperação estrutural, combate a patologias, consultoria técnica, reformas, ampliações e regularização junto a órgãos competentes. Os preços são estabelecidos por metro quadrado (m²), com base em valores médios já existentes no mercado da construção para estimar faturamento, custos e despesas. Para promover a empresa, as estratégias adotadas serão: presença online através de site informativo, redes sociais para divulgação de projetos e informações relevantes, marketing de conteúdo com blogs, artigos e vídeos sobre construção residencial e tendências do mercado, além de parcerias estratégicas com corretores, empresas de design e arquitetura. A empresa focará sua atuação na cidade de Volta Redonda - RJ, composta por 52 bairros oficiais, onde pretende participar de eventos locais, como feiras e exposições, e realizar eventos de lançamento para apresentar seus empreendimentos residenciais aos potenciais compradores.

Plano Operacional

A W&L Empreendimento adotará o seguinte plano operacional, sintetizado na Figura 3, conforme apresentado a seguir:



Fonte: Os autores (2025)



O processo de atendimento da empresa segue etapas bem definidas: inicia-se com o agendamento, onde o cliente marca uma visita às instalações da organização. Na reunião, o cliente conhece o escritório, descreve suas ideias e recebe informações sobre preços e prazos. Posteriormente, na fase de formalização, o contrato é assinado e as condições de pagamento são acertadas. Após essa etapa, um layout é desenvolvido e o cliente pode requisitar alterações. O projeto é entregue fisicamente e eletronicamente. Durante a execução, a empresa contrata terceiros, mas supervisiona todo o processo, assegurando qualidade. Um engenheiro acompanha a obra para garantir o conforto e a qualidade desejados. Por fim, a entrega do empreendimento é feita ao proprietário, acompanhada de um álbum de fotografias do projeto.

Plano Financeiro

O investimento para este negócio será proveniente dos sócios e consistirão em recursos próprios. O montante a ser investido está mantido em uma conta conjunta. O orçamento de custos de construção foi analisado e estimado em um total de R\$ 1,7 milhões. Na Tabela 1 pode-se observar a composição do investimento inicial.

Tabela 1 – Composição do investimento inicial

Despesas de implementação	
Contrato de locação do escritório	R\$ 1.500,00
Equipamentos de informática	R\$ 47.000,00
Evento de lançamento	R\$ 25.000,00
Identidade visual	R\$ 30.000,00
Licenças de funcionamento	R\$ 5.850,00
Marketing de lançamento	R\$ 50.000,00
Mobília e eletrodoméstico	R\$ 30.000,00
Reforma do escritório	R\$ 69.400,00
SUBTOTAL	R\$ 258.750,00
Custo fixo	
Água (12 meses)	R\$ 600,00
Aluguel (12 meses)	R\$ 67.200,00
Energia elétrica (12 meses)	R\$ 60.000,00
Internet (12 meses)	R\$ 1.440,00
Licenças de softwares (12 meses)	R\$ 50.005,00
Marketing + Presença digital (12 meses)	R\$ 72.000,00
Telefone fixo (12 meses)	R\$ 600,00



SUBTOTAL	R\$ 251.845,00
Capital de giro	
Pró-labore + Encargos	R\$ 25.000,00
Limpeza	R\$ 3.000,00
Material de escritório	R\$ 6.000,00
Contabilidade	R\$ 2.500,00
Advogado	R\$ 2.500,00
Recursos operacionais	R\$ 900.000,00
Reserva de capital	R\$ 250.000,00
SUBTOTAL	R\$ 1.189.000,00
TOTAL	R\$ 1.699.595,00

Fonte: Os autores (2025)

Considerando o investimento inicial de R\$ 1,7 milhões e o lucro médio anual de 5 anos, o prazo de 3 anos e 3 meses (ano 4) é o período necessário para recuperar o investimento inicial por meio dos fluxos de caixa, conforme mostrado na Tabela 2.

Tabela 2 – Demonstrativo de análises de investimento

ANO	Fluxo de Caixa	Fluxo de Caixa Descontado (FCD)	Payback Descontado
0	- R\$ 2.200.000,00	- R\$ 2.200.000,00	- R\$ 2.200.000,00
1	R\$ 466.073,00	R\$ 405.281,00	- R\$ 1.794.719,00
2	R\$ 976.868,00	R\$ 738.653,00	- R\$ 1.056.066,00
3	R\$ 1.146.455,00	R\$ 753.813,00	- R\$ 302.254,00
4	R\$ 1.746.035,00	R\$ 998.301,00	R\$ 696.047,00
5	R\$ 2.309.603,00	R\$ 1.148.281,00	R\$ 1.844.328,00
	38,6%	R\$ 1.844.328,00	3 anos e 3 meses
	TIR	VPL	Payback

Fonte: Os autores (2025)

A avaliação financeira revelou que o projeto possui uma Taxa Interna de Retorno (TIR) de 38,6%, superando a taxa de desconto de 15%, indicando um retorno substancial. Além disso, o Valor Presente Líquido (VPL) é positivo, mostrando que os fluxos de caixa futuros geram um valor presente superior a zero, evidenciando lucratividade e solidez nos retornos esperados. Com um período de recuperação do investimento de até 4 anos, o projeto demonstra eficiência na geração de caixa e uma gestão financeira consistente.

Avaliação Estratégica

Conforme indicado na Figura 4, a concentração no segmento de construção residencial de

alto padrão representa uma promissora oportunidade de atuação para a W&L Empreendimento.

Figura 4 - Análise SWOT



Fonte: Os autores (2025)

CONCLUSÕES

Um estudo detalhado ressaltou a importância do Plano de Negócios na decisão de investimento em construção imobiliária, aprofundando conceitos de mercado em Volta Redonda/RJ. Aplicando conhecimentos que viabilizou a W&L Empreendimento por meio de análises de custos, projeções financeiras e *payback* por um pouco mais de 3 anos, evidenciando sua atratividade para investidores com TIR e VPL positivos. O projeto representa uma oportunidade robusta e promissora, alinhada às expectativas de mercado, prometendo retornos favoráveis.

AGRADECIMENTOS

Agradecemos o apoio financeiro recebido do Centro Universitário de Volta Redonda (UniFOA), através do Projeto de Iniciação Científica (PIBIC – UniFOA), número 91246/17/RPE.

REFERÊNCIAS

ABRAINC. **Dados de mercado**. São Paulo: ABRAINC, 2023. Disponível em: <https://www.abrainc.org.br/lab>. Acesso em 07 de setembro de 2023.

AGENTEIMÓVEL. **Preço do metro quadrado em Volta Redonda cresceu 6% em um ano**. 2022. Disponível em: <https://www.agenteimovel.com.br/noticias/preco-do-metro-quadrado-em-volta-redonda-cresceu-6-em-um-ano/13020>. Acesso em: 07 março de 2023.

BIAGIO, Luiz Arnaldo; BATOCCHIO, Antonio. **Plano de negócios: estratégia para micro e pequenas empresas**. 3. ed. São Paulo: Manole, 2018.

CRECI-RJ. **O novo consumidor do mercado imobiliário**. Rio de Janeiro: 2023. Disponível em: <https://creci-rj.gov.br/o-novo-consumidor-do-mercado-imobiliario/>. Acesso em: 07 de setembro de 2023.

DORNELAS, José. **Plano de Negócios: seu guia definitivo**. 3. ed. São Paulo: Atlas, 2023.

IBGE. **Cadastro central de empresas**. Rio de Janeiro: 2021. Disponível em: <https://cidades.ibge.gov.br/brasil/rj/volta-redonda/pesquisa/19/29761>. Acesso em: 07 setembro de 2023.

IBGE. **Índice de Desenvolvimento Humano Municipal (IDHM): Programa das Nações Unidas para o Desenvolvimento – PNUD**. Rio de Janeiro: 2010. Disponível em: <https://cidades.ibge.gov.br/brasil/rj/volta-redonda/panorama>. Acesso em: 07 setembro de 2023.

IBGE. **PIB per capita. 2020**. Rio de Janeiro: IBGE, 2020. Disponível em: <https://cidades.ibge.gov.br/brasil/rj/volta-redonda/panorama>. Acesso em: 07 setembro de 2023.

PACINI, Stefano; TOBLER, Rodolpho; BITTENCOURT, Viviane Seda. **Tendências do home office no Brasil**. Rio de Janeiro: FGV, 2023. Disponível em: <https://portal.fgv.br/artigos/tendencias-home-office-brasil>. Acesso em: 07 de setembro de 2023.