



CENTRO DE ESTUDOS SUPERIORES DE ITAITUBA LTDA
FACULDADE DE ITAITUBA – FAI
CURSO DE BACHARELADO EM ADMINISTRAÇÃO

LUCINÉIA FELICIANA DA SILVA

**UM OLHAR PARA O SETOR DE LOTEAMENTO NO
DESENVOLVIMENTO DA ECONOMIA IMOBILIÁRIA DE ITAITUBA-PA**

**Biblioteca do CESUP
Registro**

Nº _____

EM, 09/08/2022

ITAITUBA-PARÁ

ITAITUBA - PA

2019

LUCINÉIA FELICIANA DA SILVA

**UM OLHAR PARA O SETOR DE LOTEAMENTO NO
DESENVOLVIMENTO DA ECONOMIA IMOBILIÁRIA DE ITAITUBA-PA**

Trabalho de Conclusão de Curso apresentado a
Faculdade de Itaituba para obtenção do título de
Bacharel em Administração.

Orientadora: Prof.^a Esp. Mara Aparecida Pereira
do Nascimento.

ITAITUBA - PA
2019

LUCINÉIA FELICIANA DA SILVA

**UM OLHAR PARA O SETOR DE LOTEAMENTO NO
DESENVOLVIMENTO DA ECONOMIA IMOBILIÁRIA DE ITAITUBA-PA**

Trabalho de Conclusão de Curso apresentado a
Faculdade de Itaituba para obtenção do título de
Bacharel em Administração.

Orientadora: Prof.^a Esp. Mara Aparecida Pereira
do Nascimento.

BANCA EXAMINADORA

Orientadora: _____ Nota: _____
Prof.^a Mara Aparecida Pereira do Nascimento, Esp.

Avaliadora: _____ Nota: _____
Prof.^a Elines dos Santos Batista dos Santos, Esp.

Avaliadora: _____ Nota: _____
Prof.^a Ana Paula Maffezolli, Ms.

Resultado: _____ Média: _____

Itaituba - PA, 29 de março de 2019.

*Dedico este estudo aos meus filhos
Flávia, Filipe e Fernanda.*

AGRADECIMENTOS

A **Deus**, pela oportunidade prazerosa de ter a conquista de uma formação com muita dedicação, enfim, por tudo que me proporcionou todo esse tempo. A minha família pela educação e pelo amor.

As minhas amigas leais e fieis, que conquistei neste período de quatro anos de caminhada, pois valeu muito a pena caminhar juntas mesmo com todos os tropeços.

A **Oscar**, pela confiança depositada em mim e pela compreensão nas horas vagas.

A minha Orientadora, professora **Mara Nascimento**, pela sua atenção, conhecimento, incentivo e confiança, fatores que me fizeram acreditar que iria conseguir.

Agradeço a grande amiga **Anália**, pela motivação e incentivo.

Ao Sr. **Sidney Guimarães Pena**, sócio proprietário da empresa loteamento Jardim América, pelas orientações e auxílio nas horas que me faltaram palavras para expor o meu conhecimento.

Ao o Senhor Fernando **Lautert Fleck**, pela oportunidade de me fazer apreender com a sua empresa (Campo Belo Urbanismo) e por me deixar opinar e participar no seu crescimento.

Agradeço a todos que, de maneira direta ou indireta, sempre me apoiaram para a realização dos meus sonhos.

Não confunda derrotas com fracasso nem vitórias com sucesso. Na vida de um campeão sempre haverá algumas derrotas, assim como na vida de um perdedor sempre haverá vitórias. A diferença é que, enquanto os campeões crescem nas derrotas, os perdedores se acomodam nas vitórias.

(Roberto Shinyashiki)

RESUMO

Este estudo tem como desígnio o enfoque para o desenvolvimento da economia imobiliária em Itaituba – PA, lançando um olhar para o setor de loteamentos. Os negócios no mundo dos imóveis não estão centralizados apenas na condição de ter capital de giro e experiência, mas investir e negociar imóveis é um investimento que envolve valores elevados e deve ser muito bem pensado. O estudo teve como objetivo principal mostrar e explicar a importância das transações imobiliárias frente à nova realidade que o mercado local passa nos últimos anos, com grandes obras e empresas que se estabelecem, refletindo-se quanto ao olhar empreendedor lançado para o setor de loteamentos do município, tendo como quesito uma observação analítica das empresas de loteamento Buriti e Campo Belo. A pesquisa é de natureza exploratória e descritiva, com abordagem qualitativa, com dois procedimentos: pesquisa bibliográfica e estudo de campo. Este último, foi realizado em dois empreendimentos denominados: Jardim América que possui atualmente uma equipe formada por 7 funcionários e a Campo Belo Urbanismo que possui uma equipe composta por 37 funcionários ativos. A base teórica deste material está fundamentada em obras dos autores renomados como como Abiko (1995), Borges (1992), dentre outros. Para o levantamento de dados foi utilizado questionário avaliativo com 8 questões abertas, direcionadas aos sócios proprietários e foi constatado que a economia imobiliária em Itaituba-PA cresceu paralelamente ao desenvolvimento dos setores de loteamentos em uma escala de tempo. Além disso, foi possível perceber a importância do corretor de imóveis, uma vez que o mesmo é de fundamental importância para proceder a intermediação de uma determinada transação imobiliária, seja ela de locação, venda, administração, inclusive de loteamento. Este profissional cresceu bastante, com maior organização e reconhecimento, bem como, maior competitividade nesse mercado profissional. As empresas de loteamento imobiliário Buriti Empreendimentos e Campo Belo, refletindo sobre o crescimento populacional previsto para o município e região circunvizinha, tem oferecido lotes para construção residencial, o que representa progresso e novas oportunidades de negócios. Portanto, ficou passível de conclusão que empreendedorismo é a chave mestra para o desenvolvimento de uma cidade.

Palavras-chave: Itaituba. Gestão Imobiliária. Loteamentos. Empreendedorismo.

ABSTRACT

The purpose of this study is to focus on the development of the real estate economy in Itaituba, PA, looking at the land subdivision sector. Business in the real estate world is not only centralized on the condition of having working capital and experience, but investing and negotiating real estate is an investment that involves high values and should be well thought out. The main objective of the study was to show and explain the importance of real estate transactions in the face of the new reality that the local market has undergone in recent years, with large works and companies that are established, reflecting on the entrepreneurial approach launched for the land subdivision sector. municipality, having as an analytical observation the Buriti and Campo Belo subdivision companies. The research is exploratory and descriptive, with a qualitative approach, with two procedures: bibliographic research and field study. The latter was carried out in two projects named: Jardim América, which currently has a team of 7 employees and Campo Belo Urbanismo, which has a staff of 37 active employees. The theoretical basis of this material is based on works by renowned authors such as Abiko (1995), Borges (1992), among others. For the data collection, an evaluation questionnaire was used with 8 open questions addressed to the owners members and it was verified that the real estate economy in Itaituba-PA grew in parallel with the development of allotment sectors on a time scale. In addition, it was possible to perceive the importance of the realtor, since it is of fundamental importance to proceed with the intermediation of a certain real estate transaction, be it leasing, sale, administration, including subdivision. This professional has grown considerably, with greater organization and recognition, as well as greater competitiveness in this professional market. Real estate development companies Buriti Empreendimentos and Campo Belo, reflecting on the expected population growth for the surrounding municipality and region, have offered lots for residential construction, which represents progress and new business opportunities. Therefore, it became possible to conclude that entrepreneurship is the master key to the development of a city.

Key-words: Itaituba. Real Estate Management. Allotments. Entrepreneurship.

LISTA DE ILUSTRAÇÕES

Imagem 1 – Desmoronamento em Miritituba.....	14
Quadro 1 – Aspectos para levantamento e análise.....	15
Imagem 2 – Símbolo da profissão de corretor.....	21
Imagem 3 – Previsão do Complexo Tapajós.....	35
Imagens 4 – Novo corredor de Miritituba.....	36
Imagem 5 – Loteamento Jardim das Américas.....	40
Imagem 6 – Loteamento Campo Belo.....	40
Quadro 2- Perfil dos entrevistados	41

LISTA DE SIGLAS

ANEEL – Agência Nacional de Energia Elétrica

BNH – Banco Nacional de Habitação

COFECI – Conselho Federal de Corretores de Imóveis

CRECI'S – Conselhos Regionais de Corretores de Imóveis

IBGE – Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística

MEC – Ministério da Educação

UHE – Usina Hidrelétrica

SUMÁRIO

1 INTRODUÇÃO	12
2 FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA.....	14
2.1 POLÍTICA HABITACIONAL NO BRASIL E GESTÃO IMOBILIARIA	14
2.2 O SETOR DE LOTEAMENTO.....	18
2.3 A PROFISSÃO DE CORRETOR.....	20
2.4 PERPECTIVA PARA O SETOR IMOBILIARIO DE EM ITAITUBA	26
2.4.1 Aspectos historicos e culturais	26
2.4.2 O ciclo econômico atual e a gestão imobiliária.....	31
2.5 DE OLHO NO EMPREENDEDORISMO IMOBILIÁRIO.....	34
3 METODOLOGIA	38
3.1 PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS.....	38
3.2 CARACTERIZAÇÃO DO LOCAL DA PESQUISA	39
3.3 PERFIL DOS ENTREVISTADOS	40
4 RESULTADOS E DISCUSSÕES	42
4.1 APRESENTAÇÃO E ANÁLISE DOS DADOS	42
5 CONCLUSÃO	47
REFERÊNCIAS.....	49
APÊNDICES	52
QUESTIONÁRIO JARDIM AMÉRICA	53
QUESTIONÁRIO CAMPO BELO URBANISMO.....	54

1 INTRODUÇÃO

A monografia em questão traz um olhar para o setor de loteamento no desenvolvimento da economia imobiliária de Itaituba-PA. A escolha do tema da referida pesquisa reside na constatação de que o município de Itaituba-PA dá mostras de crescimento econômico acelerado, devendo atrair milhares de pessoas para trabalhar, ocasionando inchaço populacional.

O crescimento urbano em Itaituba pode ser exemplificado com a expansão do Distrito de Miritituba-PA, localizado as margens do Rio Tapajós, com vias de implantação de portos graneleiros. Outro exemplo é o planejamento da construção da Hidrelétrica de São Luiz do Tapajós ocasionando uma grande imigração de pessoas de todos estados.

Logo, a empreita desta pesquisa justifica-se por conta da seguinte reflexão: a ebulição do mercado de imóveis residenciais no município se evidencia ao constatar-se que representantes de empresas revendedoras de tratores e máquinas pesadas, também já vieram a Itaituba à procura de terrenos para futuras instalações, tornando possível afirmar que toda essa ebulição econômica deve atrair milhares de pessoas para trabalhar, ocasionando superpopulação.

Projeções demonstram que seu mercado de imóveis residenciais está em constante crescimento, tal como a escalada de preços, de possibilidades e perspectivas. Desta forma, se faz necessário, por parte do profissional da Administração um olhar empreendedor voltado para o mercado imobiliário da mencionada cidade.

Um olhar empreendedor, no caso, vem qualificar o profissional da Administração, caracterizando-o como aquele inovador, que dedica tempo e esforço necessários, buscando a satisfação econômica coletiva e pessoal, na transformação de mercadorias/produtos ou serviços em oportunidades. O estudo teve como objetivo principal mostrar e explicar a importância das transações imobiliárias, com enfoque no setor de loteamentos do município, frente a nova realidade do mercado local em Itaituba/PA.

Para o encaminhamento da investigação, foram levantadas as seguintes questões norteadoras: Como se deu em Itaituba-PA o desenvolvimento do setor imobiliário? Itaituba está preparada para as perspectivas voltadas ao crescimento imobiliário? Quais as visões, motivações e resultados observados pela Buriti e

Campo Empreendimentos de loteamentos quanto a implementação no mercado imobiliário de Itaituba?

A pesquisa está respaldada em materiais bibliográficos como livros, artigos, reportagens e revistas, afim de buscar informações teóricas de autores que discutem o tema em análise, tais como Abiko (1995), Borges (1992), entre outros. Este material está estruturado em cinco sessões: Introdução, Referencial Teórico, Metodologia, Resultados e Discussões e Conclusão.

A primeira sessão, apresenta a pesquisa como um todo através da introdução, problemáticas, justificativas sobre a realização deste estudo, seus objetivos e os termos centrais utilizados que demonstra a proposta detalhada ao leitor. A segunda sessão, trata-se da abordagem teórica demonstrando aspectos históricos evolutivos da gestação habitacional e do setor imobiliário no país, sobre a profissão de corretor, o setor de loteamento, os ciclos econômicos da cidade de Itaituba, bem como, suas perspectivas na atualidade que apontam para o setor imobiliário.

Na terceira sessão, estão descritos os procedimentos metodológicos exploratórios e descritivos com abordagem qualitativa, o delineamento para a realização de pesquisa, com a caracterização dos sujeitos participantes - sócios proprietários dos empreendimentos Jardim América e Campo Belo Urbanismo e do instrumento de coleta de dados: questionário contendo 8 questões abertas. Na sequência apresenta-se a pesquisa de campo para observação na prática, a teoria levantada, seguida da conclusão geral do trabalho e da apresentação das referências utilizadas.

As análises do questionário avaliativo estão presentes na quarta sessão, e por último, têm-se a quinta sessão que finaliza com a constatação da importância do desenvolvimento dos empreendimentos imobiliários na cidade Itaituba/PA para o aumento do número de emprego. Além disso, foi averiguado que os sócios proprietários juntamente com sua equipe, possuem um mecanismo adaptativo, devido as formas de pagamentos que variam conforme a necessidade de cada pessoa, e também, por contar com uma grande estrutura, que permite a organização de bairros planejados, com iluminação pública, calçamento, água tratada, ótimas áreas para lazer, entre outras vantagens.

2 FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA

2.1 A POLÍTICA HABITACIONAL NO BRASIL E A GESTÃO IMOBILIÁRIA

A organização das Nações Unidas (ONU) quanto à questão habitacional, defendeu políticas à moradia social e popular. No Brasil, o processo de urbanização levou à problemática da grande demanda de habitação, de moradia urbana, o que passou a ser considerada um direito social, fazendo-se políticas públicas precisas.

Fala-se, assim, da regularização do loteamento, da urbanística, edilícia e da urbanização. Para consolidar a regularização como política pública, está em tramitação no Congresso Nacional o projeto de lei de responsabilidade territorial urbana (Projeto de Lei nº 20/07), que prevê a regularização sustentável dos assentamentos, englobando ações urbanísticas, ambientais e ações sociais. Com objetivos semelhantes, foi sancionada a Lei nº 11.481/07, que prevê medidas voltadas para a regularização fundiária em imóveis da União (PENALVA, 2010, p. 16).

No Brasil as políticas habitacionais também reconhecem o direito fundamental à moradia digna para a população de rendimentos, no decorrer de décadas compreendendo, por exemplo, o Projeto Singapura, a criação do BNH e outras iniciativas nas décadas de 60 e 70, o que também deu vitalidade ao mercado imobiliário, no entanto, não diretamente voltadas à população mais carente.

A população socialmente carente deu surgimento às favelas e se dedicou à construção informal de moradias nas periferias, como nas encostas de morros, o que pode também ser percebido em Miritituba, distrito de Itaituba, Oeste do Pará, também enfoque desta monografia.

Imagem 1 – Desmoronamento em Miritituba.



Fonte: <https://www.google.com.br/2011>

Conforme Carvalho (2011) no mês de maio de 2011, depois de forte chuva, barranco desmoronou sobre casas causando a morte de quatro pessoas, apesar dos alertas sobre a possibilidade de deslizamento naquela área. Tal ocorrido remete a Penalva, (2010, p. 18) que chama a atenção par o direito à moradia que exige também políticas de provisão de moradias para a população de baixa renda, não atendida pelo mercado formal.

O Governo Federal reconheceu a necessidade de implementar programa de habitação social prevendo subsídio àqueles cidadãos que não constituem demanda solvável, cuja renda não atinge valor equivalente a três salários mínimos (Lei nº 11.124/05) (PENALVA, 2010, p. 18).

Mediante o exposto observa-se então aspectos gerais da gestão habitacional, que diz respeito ao conjunto de processos que articula recursos humanos, financeiros, técnicos, organizacionais, políticos e naturais.

A Gestão Habitacional permite produzir e manter habitações, com operação imediata ou a médio e longo prazo. A gestão habitacional pode incluir levantamentos e análises minuciosos, conforme Abiko (1995), tais como:

Quadro 1 – Aspectos para levantamento e análise

Levantamentos e análises; Estimativa das necessidades atuais e projetadas; Levantamento da situação presente; Análise do potencial econômico e de desenvolvimento; Identificação de recursos disponíveis (financeiro, solo, recursos humanos); Avaliação de resultados de intervenções passadas (feedback), respostas da comunidade; Desenvolvimento de estratégias e políticas; Definição clara de metas e objetivo; Identificação de postos-chave e problemas; Identificação de estratégias alternativas e política; Análise do custo e dos benefícios das alternativas; Identificação das consequências ao se adotar às várias alternativas;	Seleção das alternativas com melhor equilíbrio entre objetivos e utilização dos recursos e implementação; Priorização das alternativas; Identificação dos órgãos implementadores mobilização dos recursos necessários; Especificação e coordenação das atividades; Especificação dos programas e dos projetos; Preparação do orçamento dos programas; Especificação dos termos da implementação; Especificação das medidas de performance (desempenho); Supervisão das operações de rotina e atividades de manutenção; Monitoramento e avaliação: - monitoramento e avaliação periódicos, Avaliação de desempenho; Retroalimentação dos resultados obtidos em um sistema eficiente de informações; Condicionantes de uma gestão habitacional.
---	--

Fonte: Abiko (1995).

Sua política recebe norteammento de políticas e de setores que visam os objetivos da sociedade e de seu modelo de desenvolvimento. Como qualquer outro processo administrativo e político lida com conflitos que podem ser de natureza

política, ideológica, implementação das ideias, conflitos de interesses locais e nacionais, entre outros.

Conforme Gonzaga (1972) a história da imobiliária no país inicia-se no Brasil Colonial com a vinda da família real portuguesa. Pode-se dizer que o primeiro loteamento brasileiro foi a divisão das terras brasileiras em capitanias, depois subdivididas em sesmarias.

A vinda família real portuguesa deslocou definitivamente o eixo da vida administrativa da colônia para o Rio de Janeiro, mudando também a fisionomia da cidade. Basta dizer que, durante o período de permanência de Dom João VI no Brasil, o número de habitantes da capital dobrou de cerca de 50 mil a 100 mil pessoas. A presença da corte implicava uma alteração do acanhado cenário urbano da Colônia. (BORIS, 2013, p. 5).

As primeiras imobiliárias surgiram na metade dos anos 50, especialmente no setor de loteamentos. Segundo Marques (2007) até 1964, o mercado imobiliário no Brasil funcionava sem regulamentação e o comprador não tinha uma garantia de compra e venda de imóveis, havendo a necessidade de criação dispositivo regulador, o que aconteceu por meio da Lei 4.591.

O primeiro regulamento urbano no Brasil foi em 1937 (Decreto lei 58/1937) tendo como motivos o número exagerado de loteamentos irregulares, para, inclusive, proteger o consumidor contra o mau loteador. No decorrer histórico observa-se:

- (Lei 8.078/90) o comprador de imóvel teria direito a devolução das quantias pagas no caso de desfazimento do negócio;
- (Lei 9.785/99) não se exigiria mais percentual sobre a área para aprovação de um loteamento, sendo necessário somente na aprovação de projetos urbanísticos de áreas verdes e prédios públicos para o desenvolvimento de políticas urbanas municipais;
- (Lei 10.257\ 2001) o poder público municipal deveria realizar política urbana sustentável, reedita a Lei de Loteamento, com a finalidade de diminuir o custo de lotes, pela Câmara Federal;
- Medida provisória 2219\2001 modifica a lei 4.591/64, com a finalidade de diminuir o custo da construção civil. Porém esta lei concebida em 1964 também veio proteger o consumidor do mau incorporador.

Com a extinção do BNH, visto que compradores de imóveis que não conseguiam pagar a dívida, inflação era galopante, enfim por tudo que traumatizou o mercado e os compradores, 1986, representa uma nova etapa para mercado imobiliário e a partir daí o setor se encolheu. Entre 1990 e 2003, os corretores se dedicaram a vendas diretas, sem burocracia e os compradores aprovaram o novo método.

Com a Lei 10.931\ 2004, importantes criou-se regras para estimulação e maior segurança ao mercado, retomada dos financiamentos bancários, o que permitiu aos agentes financeiros, construtores e compradores toda segurança jurídica de que necessitava o mercado, separa a escrituração contábil de um empreendimento imobiliário do restante dos negócios da empresa.

Tudo isso e mais a obrigatoriedade dos agentes financeiros de aplicarem os recursos da caderneta de poupança, sob pena de serem remunerados a 80% da TR, e mais uma espiral positiva na economia brasileira, com baixa inflação e taxas de juros em queda, trouxe para o mercado um grande volume de recursos e criou uma saudável concorrência entre os bancos que vislumbram também a possibilidade da fidelidade dos clientes compradores de imóveis por um longo período (MARQUES, 2007, p. 29).

A Gestão Imobiliária representa a visão de negócio que se vale de ferramentas e competências para atender demandas com eficiência para a satisfação do cliente, aproveitando interesses e oportunidades de negócios, potencializando: oferta demanda agente (venda de lançamentos, revenda, loteamento, aluguel, avaliações e projetos).

Vale-se de diversas ferramentas e competências. Tem como objetivo valorizar e potencializar a oferta, a demanda, o agente (venda de lançamentos, revenda, loteamento, aluguel, avaliações e projetos). Veiga (2014) esclarece quanto à Gestão de Investimento Gestão de Investimento:

- Segmentos: primeiro investimento e alto padrão;
- Áreas de atuação: lançamento, loteamento, projetos especiais e Premium;
- Público investidor: incorporador, promotor, construtor, corretor;
- Serviços e diferenciais: financiamento, força de vendas, promoção e divulgação os melhores consultores, arregimentação de demanda,

representação do comprador, desenvolvimento de projetos especiais, parceria com construtores e incorporadores.

Quanto à Gestão Patrimonial, novamente Veiga (2014), também presta informações como:

- Segmentos: médio e alto padrão;
- Áreas de atuação: aluguel, revenda, avaliação, projetos e premium;
- Público locador: locatário: proprietário, comprador;
- Serviços e diferenciais: gestão de contrato, avaliações, gestão financeira e tributária, equipe administrativa e comercial, análise do perfil e vocação do imóvel, análise cadastral e assessoria jurídica, gestão de patrimônio familiar ou empresarial, desenvolvimento de projetos arquitetônicos e de interiores.

Na atualidade a complexidade das transações imobiliárias, mudanças sociais, as dificuldades com a urbanização, tornam o mercado fortemente competitivo, necessitando cada vez mais de formação e informação.

2.2 O SETOR DE LOTEAMENTO

Loteamento é a divisão de glebas em lotes destinados à edificação, com aberturas de novas vias de circulação, de logradouros públicos ou prolongamento, modificação ou ampliação das vias já existentes. As principais disposições jurídicas, segundo decreto lei Nº 271, 1967: Art. 9º, § 2º, do Ato Institucional nº 4, de 7 de dezembro de 1966, decreta: art. 1º O loteamento urbano rege-se por este decreto-lei, § 1º Considera-se loteamento urbano a subdivisão de área em lotes destinados à edificação de qualquer natureza que não se enquadre no disposto no § 2º deste artigo.

Segundo Rodrigues (2012) loteamento é bastante comum na atualidade, principalmente para controlar a urbanização, visando garantir adequada ocupação urbana e segundo reportagem sobre expansão imobiliária apresentada no Jornal Nacional da Rede Globo de Televisão (g1.globo.com/ /2010) a indústria imobiliária tem apresentado números grandiosos no Brasil, nos últimos anos.

Conforme Mello, Agra e Pacheco (2014) atualmente no Brasil há maus presságios de consequências globais envolvendo o mercado imobiliário a partir da crise econômica de 2008. Para Pacheco (2014) “o mercado imobiliário está em uma

mutação". Imóveis estão caros, portanto, é um momento interessante de avaliação para venda.

Pode-se dizer que o mercado imobiliário brasileiro passa por uma espécie de transição; alguns lugares estão supervalorizados, enquanto outros estagnaram. Quem quer financiar agora, precisa levar em consideração a possibilidade de uma bolha geral, ou até mesmo de bolhas isoladas. As análises do panorama do país somadas à observação da conjuntura local devem guiar o comprador entre 2014 e 2015. Levando em conta a possibilidade do estouro de uma bolha imobiliária, resta esperar e acompanhar o mercado com paciência, antes de investir ou iniciar um financiamento (PACHECO, 2014, p. 26).

Independentemente do uso, os imóveis prontos são empreendimentos que envolvem um alto custo de aquisição. Muitas vezes, o preço total do bem engloba, além dos materiais e serviços, algumas taxas pelo trabalho realizado, o que se chama de taxa de obra. Ao valorizar somente construções prontas, muitos proprietários acabam enfrentando altos preços de mercado e precisam desembolsar um bom montante para custear o investimento, obtendo um lucro menor que o esperado.

No entanto, desde 2011, aponta-se para grande valorização de imóveis no país, o que permite se refletir sobre loteamento como uma excelente transação imobiliária, apesar da economia instável do Brasil que tem deixado muitas pessoas inseguras ao fazer investimentos no mercado imobiliário, ou seja, mesmo nessa situação complicada, tanto empreendedores quanto indivíduos interessados em comprar um imóvel podem se beneficiar com a aquisição de terrenos, uma vez que esse tipo de bem apresenta mais possibilidades de uso e dificilmente perde valor com o tempo. No entanto, apesar de em tempos de crise e com o poder de compra do cidadão reduzido, a situação parecendo só piorar, a procura por terrenos com loteamento tem se mostrado vantajosa e com ótima relação custo benefício, conforme se analisa a seguir:

Boa condição de compra - em um processo de compra de lotes, a análise de crédito costuma ser mais simples do que em um financiamento imobiliário. O incentivo para muitos empreendedores que querem alternativas mais acessíveis em tempos de instabilidade econômica também está no juro mais baixo cobrado nesse tipo de investimento.

Alta valorização - com a tendência de alguns consumidores de imóveis buscarem pela compra de lotes, é bem possível que muitos loteamentos se valorizem mais com o passar dos anos. Essa característica ocorre especialmente em cidades em processo de expansão, nas quais, boa parte das áreas menos valorizadas acabam se tornando importantes no futuro.

Facilidade de venda- mesmo com a alta valorização, os loteamentos sempre são os empreendimentos mais fáceis de vender. Isso se justifica pelo fato de que, em comparação com uma construção nova e todo o valor embutido na mesma, um lote acaba ficando mais barato no mercado. Para proprietários que possuem diversos lotes, a procura costuma ser grande pela possibilidade de oferecer áreas maiores para remembramento aos compradores.

Flexibilidade de uso - a flexibilidade para ocupar um lote com diferentes empreendimentos é outra vantagem de investir em parcerias com empresas de loteamentos. O empreendedor pode construir um imóvel residencial e alugar os apartamentos, ou até mesmo um estabelecimento comercial com salas e outros usos. Essa possibilidade engloba um público maior de compradores com interesses distintos, o que amplia as chances de venda no futuro.

Boa infraestrutura - tanto para quem investe em loteamentos para a venda de lotes quanto para quem compra o terreno para construir a própria casa, a presença de infraestrutura completa nesses empreendimentos é uma vantagem. Geralmente, os loteamentos contam com vias e áreas de lazer novas, ou seja, espaços públicos de qualidade capazes de atrair qualquer interessado no negócio.

Mediante o exposto, segue-se buscando informações sobre as perspectivas econômicas para o setor imobiliário na cidade de Itaituba, Pará, em especial para o olhar empreendedor do setor de loteamentos.

2.3 A PROFISSÃO DE CORRETOR

A imobiliária é uma empresa que atua no mercado imobiliário, na intermediação de venda ou locação de imóveis, tais como, casas e apartamentos, salas e escritórios, bem como proceder a administração de imóveis locados, tendo como principal profissional o corretor.

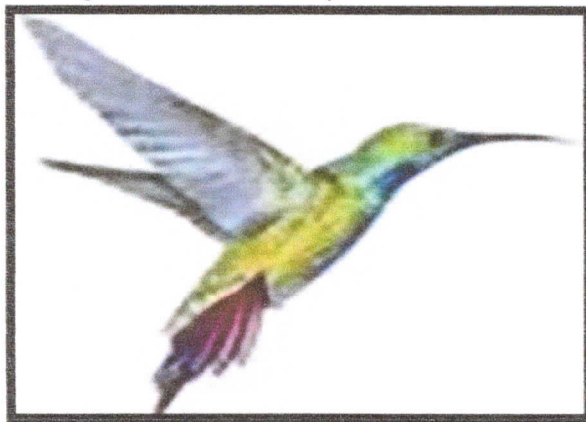
Um corretor gerencia empreendimentos imobiliários, assessorando oportunidades de negócios imobiliários, compreendendo: pesquisa de mercado,

produto, viabilidade, observando a estruturação financeira do negócio, a prospecção de empreendimentos, investidores do mercado, análise qualitativa e quantitativa de empreendimento, verificação de localização, enfim, monitora a eficiência para o bom desempenho do empreendimento imobiliário, estabelecendo compra, venda e locação imobiliária, oferta de terrenos e projetos de loteamentos. Nas décadas de 40 e 50 foi fundada a Associação Profissional dos Corretores de Imóveis.

Durante a década de 50 o profissional passou a ser visto como um consultor da família. Uma pessoa de confiança, responsável pela comercialização do bem mais precioso: a casa própria. Foi nessa década que o Sindicato dos Corretores de Imóveis do Estado de São Paulo adquiriu a sua primeira sede, deixando as instalações do Largo do Café, n.º 14, que era alugada, e mudando para a rua Xavier de Toledo, 98, 2º e 3º andares, ambas localizadas no centro de São Paulo, onde estavam as maiores e mais importantes imobiliárias da época (GONZAGA, 1972, p. 23).

De modo geral, o corretor de Imóveis faz, então intermediação na compra, venda, permuta e locação de imóveis. Para exercer a sua função, o corretor deve firmar contrato de mediação com o dono do imóvel, por meio de documento em duas vias, constando valor e condições de venda, a porcentagem e o prazo para a concretização da mediação o que lhe dá direito a honorário sobre a venda de um imóvel. O colibri é o símbolo do corretor de Imóveis, o qual de negócio em negócio, semeando novas oportunidades e empreendimentos, ajuda no desenvolvimento da sociedade.

Imagem 2 – Símbolo da profissão de corretor.



Fonte: www.google.com.br/2016.

“O colibri é um intermediador na natureza. A semelhança com o corretor de imóveis ocorre ainda pelo fato desse pássaro voar em torno de cada flor, extraindo

somente o essencial” O símbolo foi aprovado em 1981 pelo Conselho Federal de Corretores de Imóveis (Cofeci) (BARRETO, 2011).

Considerando que a grande maioria das profissões liberais têm um anel como símbolo que caracteriza sua atividade profissional e que a profissão de Corretor de Imóveis atingiu elevado grau de respeitabilidade criou-se seu anel as seguintes características, segundo a RESOLUÇÃO-COFECI N.º 335/92: Art. 1º – metal amarelo com pedra verde (turmalina ou esmeralda) incrustada com o Colibri (Glaucis Hirsuta). Art. 2º – O anel terá as seguintes características: metal amarelo com pedra verde. Art. 3º – Os Conselhos Regionais estimularão o seu uso pelos profissionais. Art. 4º – Esta Resolução entrará em vigor na data de sua publicação, revogadas as disposições contrárias. Brasília (DF), 10 de agosto de 1992.

Já vão longe os tempos em que o Corretor de Imóveis era chamado - nos grandes centros - de zangão. Nessa época, Curitiba era uma província de poucos milhares de habitantes. Todo mundo se conhecia e os negócios não eram feitos sem os préstimos do profissional (GONZAGA, 1972, p. 32).

A profissão de Corretor de Imóveis foi sancionada inicialmente em 27 de agosto de 1962, com a Lei nº 4.116. A nova regulamentação à profissão foi obtida com a Lei nº 6.530, de 12 de maio de 1978, permitindo o exercício da profissão ao Técnico em Transações Imobiliárias, incluindo também a atuação dos Conselhos Federal e Regionais. Iniciou-se com o desenvolvimento das cidades levando a comercialização de imóveis. O Corretor de Imóveis era conhecido como agente imobiliário.

Conforme informações obtidas em Queiroz (2013) o primeiro Sindicato de Corretores de Imóveis foi reconhecido em 1937 no Rio de Janeiro. Em 1938 surge a Associação Profissional dos Corretores de Imóveis em São Paulo. A profissão organizou-se e foi socialmente reconhecida em 1940. Os corretores sindicalizados, em 1941 tinham informativo da Associação Profissional de Corretores e anunciavam nos classificados dos jornais O Estado de S. Paulo, O Diário de São Paulo e Folha da Manhã.

A Carta Patente do Ministério do Trabalho surgiu em 1942, quando os Sindicatos de Corretores de Imóveis de São Paulo e do Rio de Janeiro descreveram como deveria ser a conduta da referida profissão, bem como uma disciplina para

pagamento de comissão ao corretor. Ainda 1942, apresentou muitos pontos, tais como: ficou certo que nenhum corretor deveria oferecer um imóvel sem estar devidamente autorizado pelo cliente (QUEIROZ, 2013).

A profissão ainda não era reconhecida, não haviam cursos técnicos nem era totalmente regulamentada. A Associação de Corretores de Imóveis só aceitava associados que exercessem a profissão há dois anos. Também, no mesmo ano, foi expedida a Carta Sindical (no Estado de São Paulo – Sciesp), depois da quarta diretoria da Associação Profissional dos Corretores de Imóveis tendo como presidente José Floriano de Toledo (1943 a 1952), segundo Queiroz (2013).

Em Porto Alegre (Rio Grande do Sul, 1944), a Associação Profissional de Corretores de Imóveis foi fundada e em 1945 houve o reconhecimento público da Carta Sindical. Em 1948 foi a vez de Goiás fundar o Sindicato de Corretores de Imóveis (QUEIROZ, 2013). Na década de 50, o mesmo autor descreve que o corretor passou a ser encarado como um consultor de família, atuando com a casa própria. Na sequência a Carta Patente reconheceu o Sindicato das Empresas, formado por loteadores, chamados de terrenistas, embora, Incorporadores e construtores ingressaram no Sindicato a partir de 1965.

O estado de Minas Gerais fundou a sua primeira Associação dos Corretores de Imóveis 1953, a qual passou a Sindicato em 1963. A primeira proposta para formação de curso técnico apareceu em 1956. Em 1957 houve o I Congresso Nacional de Corretores de Imóveis, no Rio de Janeiro. Em seguida foi elaborado projeto de lei para regulamentar a profissão (QUEIROZ, 2013).

Chama-se a atenção para o fato de que, em 1958, foi revogado o artigo 37 do Código Comercial Brasileiro, que não permitia às mulheres exercer a profissão de corretor de imóveis. Em 1958, fundou-se a Sociedade Beneficente dos Vendedores de Imóveis do Estado da Bahia, reconhecido como Sindicato em 1964.

Ainda tomando por base as colocações históricas evolutivas da profissão de corretor fornecidas por Queiroz (2013), em 1962 foi criado o Sindicato dos Corretores. Além disso, no mesmo ano aconteceu o II Congresso Nacional de Corretores de Imóveis do Paraná e também foi promulgada a primeira lei da profissão (nº 4.116/62). Segue seus artigos sobre a regulamentação do exercício da profissão de corretor de imóveis: Art. 1º – O exercício da profissão de Corretor de Imóveis somente será permitido às pessoas que forem registradas nos Conselhos Regionais dos Corretores de Imóveis, de acordo com esta Lei.

Além disso, constituiu-se em São Paulo na década de 60, a diretoria do Conselho Federal de Corretores de Imóveis – Cofeci e os Conselhos Regionais (CRECI's), tendo como presidente do Creci São Paulo foi Antonio Macuco Alves, também primeiro presidente do Cofeci, isso até 1968, sucedido por Newton Bicudo foi seu sucessor, (1968-1970) (QUEIROZ, 2013). Nesta mesma época, na primeira reunião do Cofeci, foram criados os CRECI's do Rio de Janeiro, São Paulo, Rio Grande do Sul, Minas Gerais, Goiás, Paraná.

[...] os membros da diretoria do Conselho Federal de Corretores de Imóveis (Cofeci) e os conselheiros federais reuniram-se para estabelecer as normas previstas na lei, como a Resolução nº 05/78, que define critérios para o contrato-padrão, considerando que o relacionamento entre o profissional e o cliente deve ser resguardado por instrumento contratual. Em seguida foram determinados, pela Resolução nº 13/78, os atos administrativos dos Conselhos Federal e Regionais de Corretores de Imóveis, e pela Resolução nº 17/78, o modelo de carteira e cédula de identidade profissional (BRASIL, 1978, p. 37)

Na década de 70 foram criados os CRECI's do Distrito Federal e da Bahia, cursos de especialização, sobre Sistema Financeiro Habitacional, sobre gerência de marketing, psicologia e técnica de vendas, oratória, testes vocacionais e chefia de vendas, BM como, foram comissões de estudo, com assessoria dos advogados do sindicato, buscando soluções para problemas e observando reivindicações defendidas nos congressos nacionais de Corretores de Imóveis, Federação do Comércio, na Câmara Municipal, Assembleia Legislativa ou Câmara Federal.

Em 1978, foi sancionada a Lei nº 6.530 pelo presidente Ernesto Geisel, regulamentada pelo Decreto nº 81.871, dando nova regulamentação à profissão, inclusive disciplinado seus órgãos fiscalizadores. Foram criadas comissões de Imóveis Comerciais e Industriais, de Áreas e Loteamentos, de Administradores, habitacional e outros (CELANI, 2010).

Em 1980, a profissão de Corretor de Imóveis no Brasil foi solidificada, inclusive com Conselhos Regionais de Corretores nos Estados. O Colibri é o símbolo dos Corretores de Imóveis, estabelecida em 1981. “A crise de 1982 a 1984 no mercado imobiliário afastou da corretagem de imóveis entre 30% e 45% dos profissionais no Estado de São Paulo” (CELANI, 2010, p. 57). Além disso, reduziu significativamente seus ganhos, provenientes apenas das comissões de venda.

Em 1985, houve uma forte crise no setor imobiliário do país, quando os corretores de Imóveis se reuniram no XIII Congresso Nacional da categoria, em Porto Alegre (CELANI, 2010). A problemática partiu, especialmente, por conta do Sistema Financeiro da Habitação, cujos mutuários não conseguiam pagar o valor das prestações, muito caras se comparadas ao salário da época.

Ressalta-se que é uma profissão que frequentemente deixa o profissional diante de momentos de decisão, o que vai fazer toda diferença no seu sucesso. O corretor tem como perfil adaptabilidade, autoconfiança, criatividade, delegação, estabilidade emocional, ética, iniciativa, inovação, liderança e responsabilidade.

[...] competências para identificar as variáveis de custos que interferem no processo produtivo, na logística operacional e na como recurso estratégico para o gerenciamento, ou seja, com capacidade para manipular as ferramentas de pesquisa como subsídio na tomada de decisão, associando a atuação da gestão dos empreendimentos imobiliários à obtenção de resultados reais e mensuráveis para as organizações (CELANI, 2010, p. 58).

Shapiro (2009) reflete sobre a profissão de corretor fazendo alusão a uma decisão de título de boxe ou a um campeonato de futebol afirmando que nas três profissões “o vencedor é aquele que dá tudo de si, o que extrai de seu interior o máximo possível de esforço e bravura”. Nesse sentido, ou seja, para quem quer realmente ser bem sucedido nesta área seria muito importante tomar-se um tecnólogo em negócios imobiliários, participando de um Curso Superior de Tecnologia em Negócios Imobiliários.

O tecnólogo em Negócios Imobiliários é responsável por garantir ao cliente ou à empresa em que trabalha bons contatos e boas condições de pagamento em suas negociações. Para isso, ele analisa os pontos favoráveis e as desvantagens em venda, compra, permuta, locação de imóveis e administração de condomínios. Elabora planos de ação para o melhor aproveitamento da oferta e da procura no mercado imobiliário, orientando desde a escolha do terreno até as condições de ocupação do bairro ou região onde o imóvel está localizado. Atua na indústria de construção civil, em empresas imobiliárias, administradoras de imóveis, condomínios, escritórios de corretagem e de advocacia na área imobiliária e incorporadoras (MASCARENHAS, 2011, p. 4)

O mencionado curso é autorizado pelo MEC – Portaria nº 302 da Secretaria

de Educação Profissional e Tecnológica de 10 de dezembro de 2009 e reconhecido pelo COFECI - Portaria No 036/2010 de 31 de Maio de 2010, com duração média de quatro semestres (CELANI, 2010).

O aluno estudará, a partir de referencial teórico-prático-investigativo: embasamento legal das atividades, práticas de ética e cidadania, planejamento, análise, interpretação e execução, avaliação e gerenciamento de pessoas valorização do capital humano e processos referentes aos negócios e serviços, com um olhar para o Meio Ambiente e o desenvolvimento sustentável imobiliário (CELANI, 2010).

O Tecnólogo de negócios imobiliários poderá atuar em incorporadoras, imobiliárias, administradoras de imóveis, condomínios, escritórios de corretagem, de advocacia entre outros. O curso capacita para análise do mercado imobiliário, observando a política habitacional e a dinâmica socioeconômica, com o objetivo de atuação eficiente na área (CELANI, 2010).

Ressalta-se que corretores sindicalizados possuem vários benefícios, inclusive preço especial para anúncios de imóveis, mas, no entanto, bastando para isso o nome do corretor completo, endereço e número do CRECI (Conselho Regional de Corretores de Imóveis) de seu estado, órgão que organiza o registro dos profissionais, regulamenta e fiscaliza a profissão.

Porém só pode se inscrever profissionais formados em curso Técnico em Transações Imobiliárias ou curso superior em Gestão Imobiliária, lembrando que é infração do código de ética anunciar imóvel sem autorização do proprietário do imóvel. Um corretor pode também se ocupar de gestão de pessoas e equipes e de controle administrativo e financeiro de um empreendimento, o curso de Bacharelado em administração pode auxiliá-lo preparando-o para o exercício da profissão.

2.4 PERSPECTIVAS PARA A O SETOR IMOBILIARIO EM ITAITUBA

2.4.1 Aspectos históricos econômicos e culturais

O processo de ocupação da mesorregião Sudoeste do Pará aconteceu na época da colonização do Brasil, que segundo Siqueira (2009) foi um período em havia a ameaça de invasão da Amazônia por parte dos holandeses, franceses e ingleses, com interesse em matérias-primas e riquezas da região.

A presença dos holandeses, franceses e ingleses, no estuário do rio Amazonas, concorreu para a permanência de portugueses no Pará e para a expedição de Francisco Caldeira Castelo Branco que, em 1616, fundou a cidade de Belém (SIQUEIRA, 2009). Com a fundação da capitania, o governo expulsou os estrangeiros, tendo sido organizadas várias expedições, para destruir os estabelecimentos que haviam sido criados.

Quanto ao Município de Itaituba, a expedição do capitão Pedro Teixeira, em 1626, é a mais importante, pois atingiu, pela primeira vez, o rio Tapajós, entrando em contato amigável com os nativos, em um sítio que, hoje em dia, é considerado como sendo a baía de Alter-do-Chão, afirma o mesmo.

Em 1639, Pedro Teixeira retorna ao rio Tapajós, seguido dos Jesuítas. Um forte, na foz desse rio, foi estabelecido por Francisco da Costa Falcão, em 1697, tendo os Jesuítas instalado, sucessivamente, as aldeias de São José ou Matapus, em 1722, São Inácio ou Tupinambaranas, em 1737, e Borari e Arapiuns, que se destacaram pelo desenvolvimento apresentado, relata Siqueira (2009).

Na administração do governador e capitão-general Francisco Xavier de Mendonça Furtado, o governo iniciou o afastamento dos jesuítas dessas aldeias, situadas, na zona do Tapajós, e elevou à categoria de vila, com a denominação de Santarém, a aldeia dos Tapajós (SIQUEIRA, 2009). Posteriormente, também ocorreram mudanças nas de Borari e Arapiuns, em 1757, com os nomes de Alter-do-Chão e Vila Franca e, em 1758, as de São Inácio e São José, com as denominações de Boim e Pinhel.

Na administração de José de Nápoles Tello de Menezes, foi criado o lugar de Aveiro, em 1781, onde foi erigida a freguesia de Nossa Senhora da Conceição (SIQUEIRA, 2009). Com base na documentação histórica existente, em 1812, o lugar de Itaituba já existia, pois foi mencionado na relação de viagem de Miguel João de Castro no rio Tapajós, como centro da exploração e comércio de especiarias do Alto Tapajós.

Com a Cabanagem e os acontecimentos ocorridos no período, fundou-se a Brasília Legal, em 1836, como posto de resistência, à margem esquerda do Tapajós. Conforme Ferreira Penna, em 1836, Itaituba era um aldeamento de índios, da dependência do Grão-Pará, para onde foi enviado um pequeno destacamento (SIQUEIRA, 2009).

Cultura- as maiores festividades em Itaituba são a Festa da Senhora de Sant'Ana; Festival Folclórico da ASGRUFOCITA e a Feira Agropecuária. As festividades de Nossa Senhora de Sant'Ana, padroeira do município, iniciam-se na primeira quinzena de julho e termina com a procissão do Círio, no dia 26 do mesmo mês (TAVARES, 2008).

O Festival Folclórico da ASGRUFOCITA reúne todos os Grupos Folclóricos e Culturais do Município num concurso de Danças e Quadrilhas, promovido pela Associação dos Grupos Folclóricos e Culturais de Itaituba na primeira quinzena do mês de julho, o evento possui um público fiel de mais de 10mil pessoas com a apresentação de uma média de 12 agremiações a cada ano. A Feira Agropecuária, a qual ocorre no Parque de Exposições Hélio Mota Gueiros, ocorre anualmente no mês de outubro (TAVARES, 2008).

Turismo- A cidade apresenta também grande potencial eco turístico, onde estão incluídos atrativos de exuberante beleza, como: cavernas, cachoeiras, águas minerais e minero-termais, além de uma grande quantidade de praias e lagos piscoso, localizado principalmente próximo a sede do município. Itaituba possui boa infraestrutura hoteleira para receber turistas e visitantes, contanto com diversos hotéis categorizados de 1 a 4 estrelas (TAVARES, 2008).

Caverna Paraíso- está localizada a cerca de 90 km a partir da cidade de Itaituba, através da Rodovia Transamazônica (BR 230) até o km 72, trecho compreendido entre Itaituba à Rurópolis, adentrando à esquerda na estrada vicinal Transforlândia por mais 15 km até a chegada na caverna e, assim, contemplar a majestosa obra da natureza (TAVARES, 2008).

A entrada da caverna está localizada nas coordenadas 04° 04'04 S e 55° 26'45 W, entre os igarapés Baixa Fria e Jiboia. A caverna é constituída de calcário, apresenta mais de 300 metros quadrados de salões e galerias com belos e variados espeleotemas como: estalactites, estalagmites, cortinas, travestinos, etc.

Além dessas maravilhas, podem-se encontrar rios subterrâneos, que são formações características de cavernas em rochas calcárias. É importante ressaltar que o local é considerado como a primeira caverna em calcário catalogada na Amazônia.

Destacam-se -se nesse contexto a região denominada de São Luiz do Tapajós, que está situada a cerca de uma hora de carro, a partir da sede municipal (TAVARES, 2008). Também, aponta-se para as belas praias e ilhas ao longo do Rio

Tapajós, que por sua vez nos meses de agosto, setembro e outubro apresentam-se com águas esverdeadas e cristalinas, devido à formação rochosa do fundo do rio característica encontrada somente nessa região. Desta maneira vale conferir os atrativos de Itaituba que possui um conjunto muito agradável aos turistas da pesca esportiva, que também poderão sair a procura de grandes tucunarés no Lago do Jacaré.

De acordo com Tavares (2008), a cidade de Itaituba passou por dois grandes ciclos econômicos. O Ciclo da Borracha, também chamado de Fase Gomífera, de 1856 a 1958 e o Ciclo do Ouro, também chamado de Fase Aurífera, que ocorre de 1958 aos dias atuais.

O Ciclo da Borracha - do século XIX até meados do século XX, o ciclo da borracha impulsionou a economia Amazônica. O local onde hoje se localiza o município de Itaituba, desde 1856 servia como entreposto para a comercialização e troca de produtos pelas empresas seringalistas, as quais utilizavam mão-de-obra migrante, principalmente nordestina, conhecida como soldados da borracha (SIQUEIRA, 2009).

Esta quantidade de migrantes de outras partes do país aconteceu em virtude do desempenho do município de Itaituba nas relações dos gêneros de exportação. Para se ter uma ideia, entre 1893 e 1912, pode-se constatar que o látex era o produto de maior quantidade comercializada (TAVARES, 2008).

No ano de 1910, a borracha brasileira representava 88% do total de produção mundial. No entanto, em 1914 era apenas 43%. O declínio na exportação ocorreu pela substituição dessa borracha local pela asiática, cultivada principalmente no Ceilão e na Malásia.

Para Tavares (2008), alguns fatores políticos, econômicos e sociais devem ser destacados como importantes para a consolidação da atividade gomífera na região, a começar pela demanda do mercado internacional pela borracha, a descoberta da vulcanização e o incentivo à migração nordestina, que serviu de mão de obra.

A economia da borracha canalizou a maior parte dos recursos obtidos com a exploração da seringueira para Belém e Manaus; a criação de municípios, portanto, expressa muito mais a expansão do povoamento em função da extração, do que um enriquecimento das populações locais.

No entanto, a economia gomífera entrou em colapso por volta de 1915, e em meados de 1940, foi marcada por um longo período de estagnação econômica (TAVARES, 2008). A cidade de Itaituba sofreu as consequências com a queda da renda e do número de habitantes e, na sequência, as atenções estiveram voltadas para a exploração mineral.

Em 1950, o governo Brasileiro resolve intervir e criar projetos voltados para a Amazônia, como enfatiza Tavares esclarecendo que inicia-se a implementação de projetos de integração da Amazônia, que inaugura-se a Belém-Brasília em 1955, cria-se a SPVEA (Superintendência para Valorização Econômica da Amazônia - 1953), que viria a ser mais tarde a SUDAM (Superintendência de Desenvolvimento da Amazônia) e planeja-se a implementação de projetos particulares e públicos na região (TAVARES, 2008, p. 13).

Após o declínio do Ciclo da borracha, a partir de 1958 teve início a garimpagem de ouro. Siqueira (2009) ressalta que a cidade de Itaituba é localizada sobre um arcabouço geológico rico, e que estudos mencionam a existência de outros recursos minerais como estanho, diamante, turmalina, topázio, ametista e outros minérios.

Ciclo do Ouro - a primeira informação de ouro na região remonta a 1747. No entanto, o grande impulso ocorreu a partir da entrada de desbravadores - crioulos e seringueiros, em 1958. Este foi o marco inicial para se formarem os focos de extração aurífera, e em torno destes surgiram às chamadas currutelas, núcleos urbanos emergentes, onde passam a ser desenvolvidas as relações socioeconômicas inerentes à atividade em questão (SIQUEIRA, 2009).

A produção de ouro na região, ocorrida desde o ano de 1958, é estimada em pelo menos 736 toneladas do minério. Apesar do destaque na extração mineral, a atividade garimpeira não apresentava impacto significativo na economia do município de Itaituba. Isto porque não tinha grandes atrativos, a começar pelas técnicas utilizadas na exploração, que ainda eram rudimentares, e o salário do trabalhador, que dependia do valor do ouro no mercado e não da produtividade (SIQUEIRA, 2009, p. 48).

No final da década de 1960, por conta da tecnologia aplicada, mesmo diante de pontos com bastante minério, houve uma crise da garimpagem, pois os equipamentos manuais recuperavam metade do ouro contido (SIQUEIRA, 2009). A partir da década de 1970, o governo resolveu facilitar o acesso a algumas cidades,

com a abertura das rodovias federais Transamazônica e Santarém-Cuiabá; deu-se a ligação de Itaituba aos mercados (financeiros e de mercadorias) do Sul do País, e criaram-se as condições para que o município pudesse assumir o papel de centro comercial da província aurífera.

Segundo Siqueira (2009), o interesse pela ocupação da região por parte do Governo Federal através do programa de colonização resultou em um aumento da presença do Estado e em um forte fluxo migratório para a região. Neste processo, migraram sem-terra do Nordeste, como também um contingente razoável de pequenos empresários com posse de capital a fim de promover investimentos. O Idesp, neste período o município de Itaituba teve um aumento explosivo de sua população, de 40.000 habitantes em 1983 para 100.000 habitantes em 1984, chegando a 1990 com 116.402 habitantes.

No fim da década de 1970, o preço do ouro disparou no mercado internacional, atingindo um valor recorde. Isto provocou a denominada “corrida do ouro” em diversas partes do planeta, e também no Brasil. Para se ter uma ideia, a bacia do rio Tapajós, na década de 80, foi responsável por aproximadamente 50% do ouro produzido no Brasil, sendo que a maior quantidade de garimpos se localizava nos municípios de Itaituba e Jacareacanga (SIQUEIRA, 2009).

O período próspero pelo qual o município de Itaituba passou nos anos de 1980 levou à construção da estrada da Transgarimpeira, criada justamente para facilitar o escoamento do ouro extraído na região, totalizando aproximadamente 200 quilômetros de extensão. A obra foi financiada pela Caixa Econômica Federal, que na época tinha interesse também na compra do ouro.

Conforme Siqueira (2009), a corrida pelo ouro atingiu o auge na década de 1980. Dois fatores acabaram contribuindo: a mecanização da atividade e a transferência, para o Tapajós, de garimpeiros após o fechamento da mina de Serra Pelada.

2.4.2 O ciclo econômico atual e a gestão imobiliária em Itaituba

Reflete-se quanto às perspectivas da economia imobiliária em Itaituba. O referido município é considerado de médio porte, é o décimo quinto mais populoso do estado e um dos principais centros econômicos do oeste do Pará, possuindo o décimo terceiro maior Produto Interno Bruto (PIB) (TAVARES, 2008).

Em Itaituba, as atividades econômicas que dão sustentação ao município estão relacionadas ao setor primário, extrativismo vegetal e mineral. Está, economicamente falando a frente de muitas cidades do centro-oeste, sudeste e sul do país, visto que se destacou pelo seu comércio forte, o que a tornou um polo regional, atraindo grandes grupos de distribuição de combustível (Petromilênio, Posto Mimoso, Distribuidora DNP), comércio varejistas e atacadistas como os supermercados Super Asa e Tradição, além dos supermercados já existentes, como o supermercado Itafrigo (TAVARES, 2008).

No mercado imobiliário em no município de Itaituba-PA houve um grande aumento no decorrer do tempo (TAVARES, 2008). Apesar de o poder econômico da sociedade Itaitubense não ser umas das melhores, mesmo assim aumentou nos últimos dias, surgindo desta forma várias imobiliárias e corretores de vendas oferecendo novas oportunidade de negócios.

Há alguns fatores que dificultam ainda uma boa organização desses trabalhos de loteamento, um caso é a questão habitacional no município de Itaituba-PA veio a crescer neste meio tempo de maneira desorganizada, onde determinados empreendimentos de lotes devem ser muito bem estudados antes de saírem do papel, para que não possa depois ser motivo de vários problemas sociais no entorno de suas construções (TAVARES, 2008). Os imóveis cada vez mais diferenciam de preços conforme a economia, fazendo com que determinadas pessoas fiquem mais inseguras para possíveis investimentos

Outro fator importante para as modificações na questão imobiliárias na cidade de Itaituba-PA foi o processo de ocupação dos habitantes, onde pessoas oriundas principalmente do nordeste brasileiro vieram morar neste município, miscigenando e criando culturas diferentes nesta região (TAVARES, 2008).

Entretanto, o grande fator de demanda era a exploração do minério de ouro nas regiões garimpeiras, este metal precioso e muito atrativo nesta época trouxe várias modificações na economia local, uma positiva foi a criação da rodovia transamazônica e Santarém-Cuiabá, mesmo assim esses desenvolvimentos não criaram condições do município crescer de forma sustentável, surgindo assim várias desordens sociais (TAVARES, 2008).

Com a escassez do ouro na região fez surgir outros tipos de meio e subsistência como a pecuária, agricultura e o comércio. e mostra que ainda há muito a trabalhar para melhorar esta relação de gestores com o cliente, fazendo que o

mercado torne mais atrativo e também de certa forma mais competitivo, relata Siqueira (2009).

Desta forma, o setor hidrelétrico na região do Tapajós será outra lacuna que deverá ser melhor aproveitada no município de Itaituba-PA, para que não aconteça o mesmo que aconteceu com a fatura do ouro na antiguidade, ou seja assim possa aproveitar este estágio econômico quando estiver por vim, pois tais construções viram de uma forma ou outra devido as necessidades de consumo no Brasil e que desta a sociedade local possa buscar melhores oportunidades de forma que gere sustentabilidade, afirma Siqueira (2009).

Outro fator que influenciará na explosão imobiliária na região do Tapajós, será a economia indireta relacionada aos portos, pois com o estrangulamento do sistema portuário das Regiões Sul e Sudeste acelerou os planos da iniciativa privada para abrir um novo corredor de exportação, mais curto e até 35% mais barato relata (SIQUEIRA, 2009). Sonho antigo dos empresários do agronegócio, a chamada "saída pelo Norte" começou a virar realidade no fim de abril, quando a americana Bunge inaugurou o complexo portuário em Miritituba e Barcarena, no Pará. Daqui para a frente, uma série de outros projetos estão programados para sair do papel.

Há alguns fatores que dificultam ainda uma boa organização desses trabalhos de loteamento, um caso é a questão habitacional no município de Itaituba-PA veio a crescer neste meio tempo de maneira desorganizada, onde determinados empreendimentos de lotes devem ser muito bem estudados antes de saírem do papel, para que não possa depois ser motivo de vários problemas sociais no entorno de suas construções. Os imóveis cada vez mais diferenciam de preços conforme a economia, fazendo com que determinadas pessoas fiquem mais inseguras para possíveis investimentos (SIQUEIRA, 2009).

Outro fator importante para as modificações na questão imobiliárias na cidade de Itaituba-PA foi o processo de ocupação dos habitantes, onde pessoas oriundas principalmente do nordeste brasileiro vieram morar neste município, miscigenando e criando culturas diferentes nesta região (SIQUEIRA, 2009).

Entretanto o grande fator de demanda era a exploração do minério de ouro nas regiões garimpeiras, este metal precioso e muito atrativo nesta época trouxe várias modificações na economia local, uma positiva foi a criação da rodovia transamazônica e Santarém-Cuiabá, mesmo assim esses desenvolvimentos não criaram condições do município crescer de forma sustentável, surgindo assim várias

desordens sociais (SIQUEIRA, 2009). Com a escassez do ouro na região fez surgir outros tipos de meio e subsistência como a pecuária, agricultura e o comércio. e mostra que ainda há muito a trabalhar para melhorar esta relação de gestores com o cliente, fazendo que o mercado torne mais atrativo e também de certa forma mais competitivo.

Desta forma, o setor hidrelétrico na região do Tapajós será outra lacuna que deverá ser melhor aproveitada no município de Itaituba-PA, para que não aconteça o mesmo que aconteceu com a fatura do ouro na antiguidade, ou seja assim possa aproveitar este estágio econômico quando estiver por vim, pois tais construções viram de uma forma ou outra devido as necessidades de consumo no Brasil e que desta a sociedade local possa buscar melhores oportunidades de forma que gere sustentabilidade (SIQUEIRA, 2009).

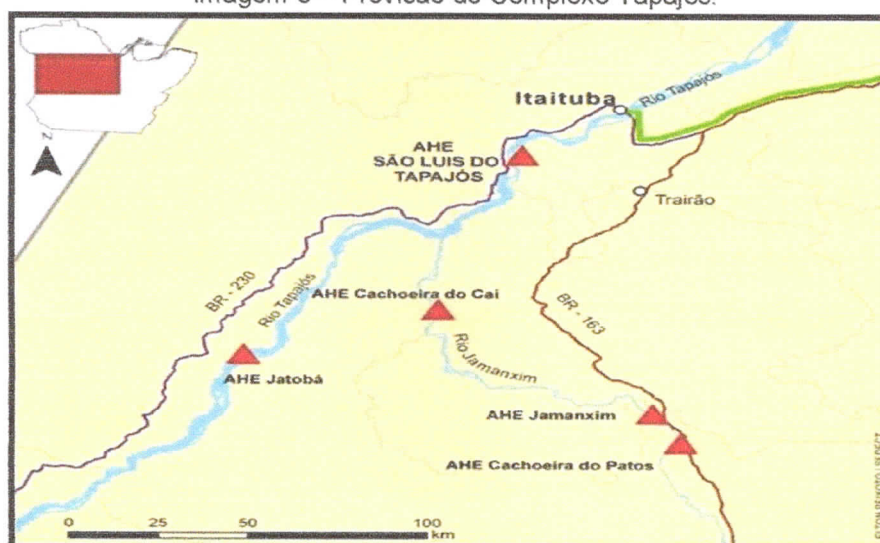
Outro fator que influenciará na explosão imobiliária na região do Tapajós, será a economia indireta relacionada aos portos, pois com o estrangulamento do sistema portuário das Regiões Sul e Sudeste acelerou os planos da iniciativa privada para abrir um novo corredor de exportação, mais curto e até 35% mais barato, discorre Siqueira (2009).

Sonho antigo dos empresários do agronegócio, a chamada “saída pelo Norte” começou a virar realidade no fim de abril, quando a americana Bunge inaugurou o complexo portuário em Miritituba e Barcarena, no Pará. Daqui para a frente, uma série de outros projetos estão programados para sair do papel. A monografia que segue tem como tema “O desenvolvimento da economia imobiliária em Itaituba – PA, um olhar para o setor de loteamentos”, aponta Siqueira (2009).

2.5 DE OLHO NO EMPREENDEDORISMO IMOBILIÁRIO

O setor hidrelétrico do Tapajós - Uma bacia importante da região Amazônica é a Tapajós, onde há previsão para ser construída três hidrelétricas no rio Tapajós e quatro no rio Jamanxim que é afluente do Tapajós, isto no estado do Pará, fora nos afluentes deste mesmo rio Tapajós localizado no estado do Mato Grosso, onde propõem em mais seis barragens precisamente no rio Teles Pires e 30 na bacia do rio Juruena e ainda previsão para várias outras barragens de capacidade menores entre menor ou igual a 30 MW.

Imagem 3 – Previsão do Complexo Tapajós.



Fonte: www.google.com.br/ 2014

A AHE São Luiz do Tapajós, a qual pretende ser instada no rio Tapajós na bacia Amazônica, compreende empreendimento que abrangerá a área pertencente aos municípios de Itaituba e Trairão, no estado do Pará, sendo que o eixo do barramento se posicionará próximo à Vila Pimental, localizada na margem direita do rio Tapajós, e a Casa de Força Principal dista cerca de 8 km a montante da localidade de São Luiz do Tapajós.

A hidrelétrica de São Luiz do Tapajós foi planejada de um conceito mais moderno que as demais de um estilo Usina-Plataforma onde desenvolverá o setor energético integrando a conservação ambiental e ao mesmo tempo será feita conforme as formas utilizadas em plataformas de exploração de petróleo no mar, que dispensa a presença do homem.

A população de Itaituba, atualmente, é de aproximadamente de 100 mil habitantes, segundo Freitas (2013). No entanto, conforme projeções do inventário da Eletronorte, a estimativa sobe para 130 mil, levando-se em consideração as usinas previstas no Complexo Tapajós, o que necessita de um olhar empreendedor para as possibilidades econômicas no campo imobiliário.

Novo corredor de exportação e novas empresas - Conforme Freitas (2013) as obras da BR-163 na direção da cidade de Itaituba (PA) estão avançando, o que promoverá um novo corredor de exportação, "capaz de escoar até 20 milhões de toneladas de grãos", do Mato Grosso pelos portos da Bacia Amazônica. Por tal, empresas privadas começam a criar um novo sistema logístico. "Ao todo, os investimentos na construção de estações de transbordo, armazéns, terminais

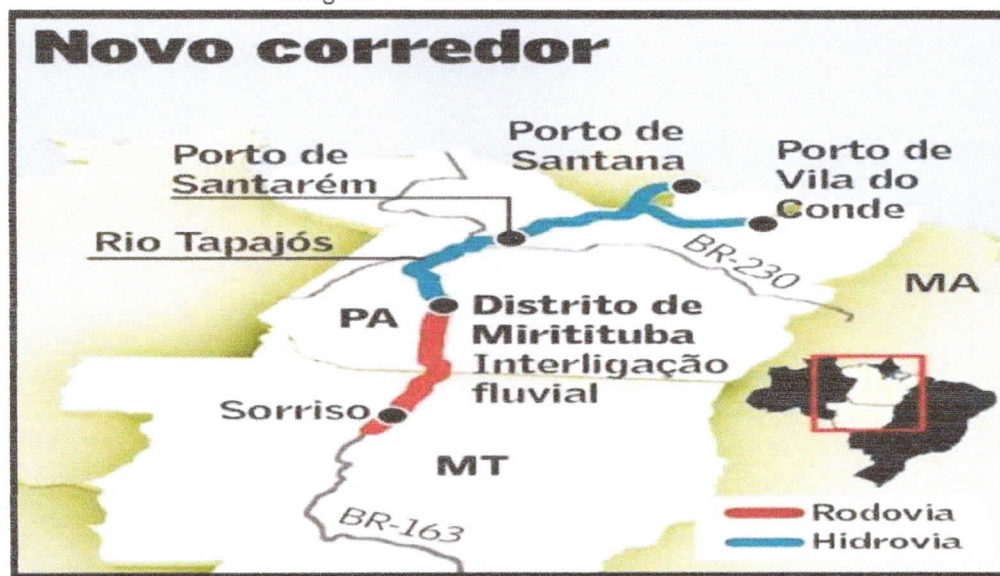
portuários, empurradores e embarcações devem consumir mais de R\$ 3 bilhões até o fim da década”.

O corredor abre uma nova rota para a exportação da soja e do milho colhidos no entorno dos municípios de Sinop, Sorriso, Nova Mutum e Lucas do Rio Verde, cortados pela BR-163. Hoje, mais de 70% da safra mato-grossense é escoada pelos portos de Santos (SP) e Paranaguá (PR), a mais de 2 mil quilômetros da origem. Alguns caminhões vão ainda mais longe, até São Francisco do Sul (SC) e Rio Grande (RS) (FREITAS, 2013, p.2).

Miritituba é um entreposto de interligação rodo-hidroviária, [...] é um curinga. De lá podemos ir a qualquer porto grande da Região Norte. O projeto abre uma matriz de alternativas logísticas”, afirma Buggenhout. Estamos falando de investimentos totais de R\$ 3 bilhões a R\$ 4 bilhões nesse eixo.” (FREITAS, 2013).

Boa parte dos recursos das empresas privadas, segundo o autor acima citado, devem ser investidos em Miritituba, distrito de Itaituba, localizado à margem direita do Rio Tapajós, próximo ao entroncamento entre as rodovias BR-163 e BR-230, a cerca de 900 quilômetros desse cinturão agrícola.

Imagem 4 – Novo corredor de Miritituba.



Fonte: Pauloleandroleal.wix.com. 2013.

O município de Itaituba e seu distrito de Miritituba, poderão ser capacitados a receber a produção do Médio-Norte de Mato Grosso e distribuí-la em comboios de

barcaças para os portos exportadores de Santarém (PA), Vila Rica (PA) e Santana (AP).

A expectativa é que os primeiros carregamentos de Mato Grosso passem por esse corredor a partir da safra 2014/15. Pelo menos oito empresas já adquiriram terrenos em Miritituba para a construção de estações de transbordo à margem do Tapajós, um rio naturalmente navegável para barcaças. Destas, ao menos quatro - as tradings americanas Bunge e Cargill e as operadoras logísticas Hidrovias do Brasil e Cianport - possuem projetos em estágio final de licenciamento ambiental e com obras a iniciar ainda em 2013. (FREITAS, 2013).

O executivo afirma ainda que o investimento mitigará o "impacto socioambiental" que a chegada de milhares de caminhões carregados com soja teria sobre Santarém após a conclusão da BR-163. O executivo afirma ainda que o investimento mitigará o "impacto socioambiental" que a chegada de milhares de caminhões carregados com soja teria sobre Santarém após a conclusão da BR-163. Grandes investimentos criam nova rota para escoamento da safra mato-grossense. Empresas privadas começam a tirar do papel os planos para a criação de um novo sistema logístico para levar a safra de grãos para portos da Região Norte (COLOMBO, 2013)

Cada comboio de barcaças pode transportar até 30 mil toneladas de grãos, substituindo mais de 800 caminhões. Hoje, a soja exportada do terminal da Cargill em Santarém é transportada de caminhão até Porto Velho (RO), de onde segue por barcaça até Santarém.

3 METODOLOGIA

3.1 PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS

Desenvolver pesquisa científica, além de ser uma via para a construção de conhecimento e informações, é a base para o progresso humano no mundo científico, tecnológico e cultural. É buscar novas informações a partir das já existentes e construir saberes.

Desta forma, buscou-se levantar o perfil das empresas no mercado imobiliário Itaitubense, identificando a relevância desses empreendimentos com relação a moradia e bem-estar para as pessoas que tendem a adquirir um imóvel, e principalmente a visão empreendedora desses administradores, estudo este de natureza exploratória, que de acordo com Piovesan e Temporini (1995):

[...] tem por objetivo conhecer a variável de estudo tal como se apresenta, seu significado e o contexto onde ela se insere. Pressupõe-se que o comportamento humano é melhor compreendido no contexto social onde ocorre (PIOVESAN; TEMPORINI, 1995, p. 321):

Além disso, o presente estudo apresenta uma abordagem qualitativa, porque descreve, "significados que são socialmente construídos, e por isso é definida como subjetiva, [...] as técnicas de análise são indutivas, orientadas pelo processo, e os resultados não são generalizáveis" (TANAKA; MELO, p. 1).

foi utilizado dois procedimentos: levantamento bibliográfico, e estudo de campo, na busca por uma melhor compreensão da realidade estudada. O levantamento bibliográfico é conceituado por Fonseca (2002, p. 32) como um:

[...] levantamento de referências teóricas já analisadas, e publicadas por meios escritos e eletrônicos, como livros, artigos científicos, páginas de web sites. qualquer trabalho científico inicia-se com uma pesquisa bibliográfica, que permite ao pesquisador conhecer o que já se estudou sobre o assunto. existem, porém, pesquisas científicas que se baseiam unicamente na pesquisa bibliográfica, procurando referências teóricas publicadas com o objetivo de recolher informações ou conhecimentos prévios sobre o problema a respeito do qual se procura a resposta

O segundo procedimento, a pesquisa de campo e o delineamento do estudo se deu por modo investigativo, com a intenção de familiarizar-se com questões problemáticas, que possam direta ou indiretamente contribuir para maiores

esclarecimentos sobre a temática, com a intenção de proporcionar uma identificação entre afetividade e ensino aprendizagem, com as informações obtidas através dos gestores dos empreendimentos Jardim América e Campo Belo Urbanismo, localizadas no Município de Itaituba/PA. Gil (2002) ainda ressalta que neste procedimento:

[...] o pesquisador realiza a maior parte do trabalho pessoalmente, pois é enfatizada importância de o pesquisador ter tido ele mesmo uma experiência direta com a situação de estudo. Também se exige do pesquisador que permaneça o maior tempo possível na comunidade, pois somente com essa imersão na realidade é que se podem entender as regras, os costumes e as convenções que regem o grupo estudado (GIL, 2002, p. 53)

Para obtenção e análise de dados foi aplicado um questionário, contendo 8 questões abertas, direcionadas aos sócios proprietários, participantes do estudo. Gil (1995) define questionário como uma técnica de investigação composta por um instrumento mais ou menos elevado de questões apresentadas por escrito às pessoas, tendo como objetivo o conhecimento de suas opiniões, crenças, sentimentos, interesses, expectativas, situações vivenciadas.

3.2 CARACTERIZAÇÃO DO LOCAL DA PESQUISA

Buriti Empreendimentos - O Empreendimento Jardim América, (Cnpj: 05.726.886/0001-79), em Itaituba/PA, situa-se às margens da Rodovia Transamazônica, BR 230, s/n – bairro Jardim América, com sete (7) funcionários fixos. Presente em Itaituba e em 28 cidades e 9 estados da federação, além de todo Estado do Pará, teve lançamento no município em 2011 e inauguração em 2012. É um loteamento aberto, em etapa única, compreendendo 2.233 terrenos.

Campo Belo Urbanismo - é uma empresa com fortes raízes no Mato Grosso, Rio Grande do Sul e Pará, também situada no município de Itaituba-PA, com de 2.429 lotes, sendo o primeiro bairro 100% planejado da cidade, contando 37 funcionários fixos. A campo Belo oferece localização privilegiada e os lotes residenciais são de aproximadamente 200m² a 250m², tendo iluminação pública, calçamento e água encanada. Os lotes do loteamento são de vários tamanhos, conforme o melhor para cada cliente. A pavimentação dentro do loteamento Campo Belo será utilizada pré-moldados de concreto, tais blocos podem ser retirados e

recolocados, permitindo consertos subterrâneos sem remendos, além deste material atender aos requisitos ambientais.

Imagem 5 – Loteamento Jardim das Américas.



Fonte: www.buritiempreendimentos.com.br/ 2016.

Imagem 6 – Loteamento Campo Belo.



Fonte: Escritório do Loteamento Campo Belo – Itaituba/PA- 2016.

3.3 PERFIL DOS ENTREVISTADOS

Os participantes da pesquisa foram os dois sócios-proprietários das referidas empresas de Loteamento, apresentando, cada um, com o seguinte perfil descritivo no quadro 2, na página seguinte.

Quadro 2- Perfil dos entrevistados

BUTIRI	CAMPO BELO
Nome: Sidney Guimarães Pena	Nome: Fernando Lautert Fleck
Função: sócio proprietário	Função: sócio proprietário
Escolaridade: Ens. Fund. Completo	Escolaridade: Bacharel em Administração
Idade: 56 anos	Idade: 37 anos
Sexo: Masculino	Sexo: Masculino

No perfil apresentado, o que chamou a atenção foi o item da escolaridade dos participantes, ou seja, um com somente Ensino Fundamental e o outro com Bacharelado em Administração, atuando nas mesmas funções de sócios proprietários.

Neste caso o que se observa é a presença do conhecimento empírico e do conhecimento científico. De um lado as coisas aprendidas com a prática e com experiências e de outro o científico que é preciso ser comprovado.

Muito se questiona sobre as duas formas de conhecimento da administração, mas o fato é que elas são aliadas e não inimigas e se completam. Afinal de contas a administração não é nenhuma ciência exata o suficiente para podermos afirmar com certeza que um conhecimento científico específico irá funcionar sempre e em todas as situações deixando todas as experiências pessoais de lado como. Mas também não podemos ter por base o "achismo" do conhecimento empírico.

A Administração precisa das bases científicas que promovem técnicas de administração importantes para o dia a dia da empresa. Conclui-se que todas as empresas terão questões específicas e diferentes em seu cenário e cada uma podem ser resolvidas mesclando todas as formas de conhecimento disponível, o que deixa claro que as duas formas de conhecimento juntas podem alcançar o sucesso

4 RESULTADOS E DISCUSSÕES

4.1 APRESENTAÇÃO E ANÁLISE DOS DADOS

Foi realizado questionário contendo 08 (oito) perguntas abertas direcionadas aos gestores que administram esses empreendimentos de loteamento, ou seja, Buriti e Campo Belo, identificados pelas siglas B e CB.

Questão 1-- Quais fatores motivaram o investimento?

As motivações dos participantes refletem positivamente quanto às perspectivas da economia imobiliária em Itaituba observada pelos entrevistados, visto que referido município é considerado de médio porte, é o décimo quinto mais populoso do estado e um dos principais centros econômicos do oeste do Pará, possuindo o décimo terceiro maior Produto Interno Bruto (PIB). Observa-se:

"Foram os grandes investimentos previstos na região neste município de Itaituba-PA e nas proximidades do rio Tapajós, como os Portos para escoar grãos e também as hidrelétricas de energia." (B)

"Os principais fatores que motivaram a nossa empresa a investir aqui em Itaituba são as grandes perspectivas para a cidade de crescimento como uns portos a questão da barragem, e as plantações de soja." (CB)

O que mais chama a atenção é a visão empreendedora tão necessária no campo da administração, o que projeta e promove satisfação econômica para a empresa em si, para clientes e todos os envolvidos no processo, resultando em objetivo alcançado por meio de um novo produto ou empresa, por exemplo, os loteamentos pesquisados.

Questão 2 – Ao apostar no mercado imobiliário, qual é a proposta da sua empresa para Itaituba?

A resposta da Buriti remete a preocupação latente quanto a construção de portos fluviais para escoamento de grãos e outras obras de grande porte previstas para o futuro próximo, devendo atrair mais de 42 mil pessoas para trabalhar,

ocasionando a superpopulação, o que carece de olhar empreendedor do setor imobiliário, em especial do setor de loteamentos, objeto de estudo deste Trabalho de Conclusão de Curso (TCC).

"A organização habitacional, evitando uma aglomeração de casa não planejadas ou até mesmo bairros improvisados e invasões." (B)

"A nossa proposta para Itaituba, para a nossa empresa, é oferecer um empreendimento completo de qualidade muito diferenciada e superior ao que o mercado tem para oferecer hoje." (CB)

Observa-se nitidamente a visão empreendedora da Buriti que viu nessa nova dinâmica de desenvolvimento econômico de Itaituba, tanto uma visão de grandes negócios como um auxílio social preventivo quanto ao lado negativo que aponta para o inchaço populacional.

Questão 3 – Até o momento, qual tem sido a resposta do mercado consumidor?

"A resposta que temos está dentro das perspectivas, onde o mercado consumidor está absorvendo nosso trabalho com satisfação." (B)

"A resposta do consumidor na sua maioria tem sido muito positiva, porém, como a cidade tem uma característica de ter tido muito problema de empresas que vieram e não entregaram o que prometeram, ainda tem muitos consumidores que estão aguardando o final do termino das obras para ver se realmente será entregue aquilo que foi prometido." (CB)

Destaca-se, analisando as respostas dos participantes que ainda neste a utilização da gestão imobiliária como forma de agregar ainda mais destaque nos negócios imobiliários por parte dos loteamentos, para que possa estreitar os laços com os clientes e alavancar ainda mais as negociações.

Questão 4 – Que tipo de contribuição a empresa vem dando como contrapartida ao município?

A corrida de grandes empresas para construir terminais na beira do Rio Tapa-

jós tem inflacionado as terras em Mirirituba e Santarenzinho, pertencentes à Itaituba. Ali terrenos que há dois anos eram vendidos por R\$ 50 mil agora não saem por menos de R\$ 2 milhões. Os números encham os olhos de proprietários antigos da região, que compraram terras com o dinheiro do garimpo.

"Nossa empresa vem contribuindo com o município na responsabilidade social e ambiental em algumas entidades sem fins lucrativos e fora a arrecadação tributária." (B)

"Além de estarmos entregando para o município uma infraestrutura por completa de alta qualidade, a nossa empresa fez diversas parcerias com o município e obras na cidade e na comunidade indígena e além de ter feito algumas ações sociais também para algumas entidades carentes aqui do município." (CB)

Além das áreas na beira do rio, terrenos mais afastados, localizados na margem da Transamazônica, também são disputados. Vislumbrando a demanda com a construção dos demais terminais, hotéis, estacionamento e áreas de convivência. Nesse sentido, as empresas pesquisadas representam mais emprego, não só na área da construção civil, mas para corretores, comerciantes de toda a sorte de negócio a ser implantando nesses novos bairros de loteamentos.

Questão 5 – Qual foi o índice de emprego oferecido ao município?

As questões referentes ao desenvolvimento imobiliário de determinado país, estado ou município, dizem respeito à necessidade da população. Ressalta-se que o mercado imobiliário é um setor econômico que pode ser considerado como uma das alavancas de um processo de desenvolvimento, inclusive gerando empregos.

"Quando inauguramos contratamos 15 (quinze) corretores de imóveis fixos para o empreendimento e mais 07 funcionários para o escritório. Além disso, ainda trouxemos 60 corretores de imóveis temporários." (B)

"O nosso empreendimento manteve em média 70 a 80 funcionários diretos durante todo período de construção que equivale a mais ou menos uns três anos, fora todos os empregos indiretos que foram oferecidos aqui no comércio local." (CB)

Reforça-se que além das contratações diretas ofertadas pelas empresas pes-

quisadas durante o processo de construção, ainda, se mobilizará outros sujeitos profissionais desde taxistas e mototaxistas, vendedores, enfim todo o comércio e prestação de serviços à comunidade terá mais uma possibilidade de renda no município, devido aos novos bairros.

Questão 6 – Existem novos projetos a serem implementados no município?

Um fator que com certeza chama a atenção dos investidores diz respeito à supervalorização das terras na região do Tapajós.

“Sim, temos planejamento para a construção de mais um loteamento neste município.” (B)

“Sim, existem diversos empreendimentos imobiliários que nós estamos planejando para os próximos dez anos do município e além de um complexo esportivo que está na fase de estudo e projetos que está sendo previsto para o lançamento ano que vem.” (CB)

A corrida de grandes empresas para construir terminais na beira do Rio Tapajós tem inflacionado as terras em Miritituba e Santarenzinho, pertencentes à Itaituba. Ali terrenos que há dois anos eram vendidos por R\$ 50 mil agora não saem por menos de R\$ 2 milhões. Os números encham os olhos de proprietários antigos da região, que compraram terras com o dinheiro do garimpo.

Questão 7 – Percebe-se que o empreendimento é bastante arrojado. Esse formato moderno é baseado em algum modelo externo?

As respostas dos participantes apontam para o fato de que de uns cinco anos para cá, as pessoas buscam viver em locais que proporcionem contato com áreas verdes, natureza, onde possam fazer atividades físicas e descansar.

“Não, temos um padrão próprio já projetado, portanto não seguimos algum modelo de mercado.” (B)

“Sim, o projeto é bastante arrojado aqui para o município, mas, a gente acredita que nem um outro empreendimento deveria ser lançado sem a infraestrutura básica que qualquer bairro deva ter, pavimento de qualidade, drenagem fluvial, rede de água de qualidade e rede elétrica em todos os

empreendimentos, deveriam ser assim, assim que é o restante do País, em outros Países desenvolvidos, então, portanto. E este formato é baseado em outros locais.” (CB)

Portanto, há então o interesse dos compradores em ter uma moradia já urbanizada e sustentável, onde possam além de ter uma vida familiar normalmente, possam também praticar uma atividade física com o objetivo futuro de uma melhor qualidade de vida.

Questão 8 – A empresa acredita que esse tipo de empreendimento é conveniente para Itaituba?

“Sim, tanto que o loteamento já está com seus lotes todos já negociados.”
(B)

“Sim, a empresa acredita que o empreendimento é muito conveniente para Itaituba e após o nosso empreendimento temos certeza que foi criado uma referência totalmente nova no que desrespeito aos empreendimentos imobiliários.” (CB)

Vale ressaltar que esse tipo de empreendimento é conveniente para Itaituba, principalmente pelo fato de que a aquisição de um imóvel para morar, ou seja, o sonho casa própria é, certamente, o maior sonho do brasileiro que passa muitos anos juntando dinheiro para conseguir realizá-lo. Mas, atualmente, os imóveis atingiram preços tão elevados que ficou quase impossível fazer um pagamento à vista. Sendo assim, a alternativa mais viável acaba sendo o loteamento.

5 CONCLUSÃO

O desenvolvimento da economia imobiliária em Itaituba-PA aponta para mudanças populacionais, transformações sócias culturais influenciam novas tendências de mercado modificam a cada dia segmento imobiliário no município de Itaituba. Algum tempo atrás, encontrava-se um pequeno lote por preços bem acessíveis, atualmente isto modificou por conta da grande expansão mercadológica que a cidade tem vivido, porém novas oportunidades surgem como é o caso dos loteamentos.

Para os que procuram vender seus terrenos, optar por uma parceria com empresas de loteamento pode significar excelente negócio, chamando-se a atenção para a Buriti Empreendimentos, empresa de loteamento imobiliário. A Buriti visa o crescimento populacional previsto para o município e região circunvizinha, oferece lotes para construção residencial, facilitando a aquisição com parcelas acessíveis e com infraestrutura moderna (energia, água, asfalto e esgoto).

Quanto à campo Belo empreendimentos, com as obras de infraestrutura de Itaituba surgem novas oportunidades de negócios, por isso a cidade é a primeira a receber um empreendimento da marca, oferecendo aos futuros moradores o primeiro bairro 100% planejado de Itaituba, todos os terrenos vendidos com documentação completa, oportunizando os clientes de conseguir um financiamento junto aos bancos para a construção de moradia ou estabelecimento comercial, uma área totalmente urbanizada ao final do projeto, ótima localização no município, com ligação direta para a Rodovia Transamazônica.

Mas, além da Buriti e da Campo Belo, objetos de análise deste Trabalho de Conclusão de Curso, no mercado de loteamento em Itaituba-PA, destacam-se também a AÇAI Empreendimentos imobiliários, (2014), com terrenos e vários imóveis próprios para negociação, com localização no Bairro Jardim América, o Loteamento Resecon (2015), nas proximidades do Km 5, o projeto do residencial Cidade Nova (2017), no km 6, estrada do Bis, e o loteamento Pérola do Tapajós (2017), localizado na margem esquerda da rodovia Transamazônica.

A importância de todos estes empreendimentos mencionados na pesquisa, é representado pelas formas de pagamentos que variam conforme a necessidade de cada pessoa, e também por contar com empreendimentos que são totalmente

estruturados, com bairros planejados, tendo iluminação pública, calçamento, água tratada, ótimas áreas para lazer, entre outras vantagens.

No geral, o empreendedorismo é a chave mestra para o desenvolvimento de uma cidade. Louva-se a visão empreendedora dessas empresas que iniciaram estes loteamentos acreditando no potencial econômico do município de Itaituba, dedicando às atividades de organização, administração, execução e de geração de riquezas, na transformação de conhecimentos em bens e em novos produtos, mercadorias ou serviços, assumindo os riscos financeiros, psicológicos e sociais correspondentes e recebendo as consequentes recompensas da satisfação econômica para todos os envolvidos, direta ou indiretamente.

REFERÊNCIAS

ABIKO, Alex Kenya. **Introdução à Gestão Habitacional**. Texto Técnico. Escola Politécnica da USP. Departamento de Engenharia de Construção Civil. São Paulo – 1995.

BARRETO, Rodrigo. **Símbolo do corretor de imóveis**. 2011. Disponível em: <https://www.google.com.br/>. Acesso em 2014.

BORGES, André. 2015. **Gigantes da logística descobrem Miritituba. Mega investimentos abre nova rota para soja**. Disponível em: <http://www.valor.com.br/>. Acesso em agosto de 2013.

BORIS, USP. **Tragédia em Miritituba**. 2013. Disponível em: <http://www.crecim.org/texto.2013>>. Acesso em 2014.

CANCELAMENTO DE SÃO LUIZ DO TAPAJÓS: um passo para o futuro. Disponível em <http://www.greenpeace.org/brasil/pt/Noticias/Cancelamento-de-Sao-Luiz-do-Tapajos-um-passo-para-o-futuro/>.

CARVALHO, Lamberto de. Disponível em: <http://lambertodicarvalho.blogspot.com.br/>. 2011>. Acesso em 2014.

CELANI, Silvia. **Histórico da Profissão do Corretor de Imóveis**, 2010. In: COFECI, Conselho Federal de Corretores de Imóveis. Disponível em: <http://www.cofeci.gov.br/pagInternas/profissao/inicio.php>>. Acesso em 2014.

COLOMBO, Silas. **Grandes investimentos criam nova rota para escoamento da safra mato-grossense**. Portal Transporta Brasil, 2013.

COMPLEXO DE HIDRELÉTRICAS TAPAJÓS. Disponível em: www.google.com.br/. Acesso em 2014.

EVOLUÇÃO DO MERCADO imobiliário no Brasil. 2011. Disponível em: <http://www.creci-pb.gov.br/>. Acesso em 2014.

EXPANSÃO IMOBILIÁRIA transforma as cidades brasileiras. Jornal Nacional. 2010. Disponível em <http://g1.globo.com/> Acesso em 2014.

FREITAS, Gerson. **Mega investimento abre nova rota para soja**. Revista valor Econômico. 2013. São Paulo. www.portosenavios.com.br. Acesso em agosto de 2014.

GESTÃO IMOBILIÁRIA. Disponível em <http://www.imobiliary.com.br/> /2014 (www.crecim.gov.br/2014) Acesso em 2014.

GONZAGA, 1972. **Gestão habitacional**. Disponível em <http://www.crecim.org/texto.2013>. Acesso em 2014.

LEAL, Paulo Leandro. **Miritituba e a nova rota de exportação do Brasil**. Disponível em: Pauloleandroleal.wix.com. Acesso em agosto de 2014.

LOTEAMENTO, desmembramento, desdobro e loteamento fechado. Disponível em: <http://jus.com.br/artigos/10943/loteamentodesmembramentodesdobroloteamentofechado>. Acesso em 2014.

LOTEAMENTOS: a resposta para tempos de crise. Disponível em <http://terrenos.urbamais.com.br/2016/04/19/loteamentosarespostaparatemposdecrise/>. Acesso em 2014.

MARQUES, Washington. **História do mercado imobiliário brasileiro nos últimos 50 anos**. Disponível em <http://www.ademi-pe.com.br/> 2007. Acesso em 2014.

MELLO, Fábio Bandeira de; AGRA, Marcela e PACHECO, Raíza. **Existe uma bolha imobiliária prestes a estourar no Brasil**. 2014. Disponível em: <http://www.administradores.com.br/> Acesso em 2014.

PACHECO, Mario César. **Investimentos atualidades da bolha**. 2014. Disponível em <http://www.perspectivacritica.com.br/2014/>. Acesso em novembro de 2014.

PENALVA, Angela Moulin S. **Política habitacional no Brasil: uma nova abordagem para um velho problema**. RFD- Revista da Faculdade de Direito da UERJ. 2010.

PORTUGAL, Caio. **Setor de loteamentos**. 2014. Disponível em: <http://www.cemara.com.br/>. Acesso em 2014.

MASCARENHAS, Marcos. **PROFISSÕES, administração e negócios imobiliários**, 2011. Disponível em: <http://guiadoestudante.abril.com.br/>. 2013. Acesso em 2014.

QUEIROZ, Fernando de. **A história do corretor no Brasil**. 2013. Disponível em: <http://www.saladocorretor.com/>. Acesso em 2014.

REPORTAGEM da Ana Maria imóveis imobiliária. Blogspot.com.br. Acesso em agosto de 2014.

BRASIL. **Decreto nº 81.871 de 29 de junho de 1978**, Regulamenta a profissão de Corretor de Imóveis, disciplina o funcionamento de seus órgãos de fiscalização e as outras providências. Disponível em: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/decreto/Antigos/D81871.htm. Acesso em 2014.

RODRIGUES, Sabrina. **Loteamento**. 2012. Disponível em: <http://www.jurisway.org.br/>. Acesso em 2014.

SHAPIRO, Abraham. **O corretor de imóveis, uma definição muito real do que é**. SOUZA, João Gonçalves de. **Decreto lei 271\1967**. Disponível em: <http://www.aracaju.se.gov.br/>. Acesso em 2014.

UNI7, **TECNÓLOGO em negócios imobiliários**. Faculdade 7 de setembro. Fortaleza. CE. Disponível em <http://www.fa7.edu.br/ypiranga/caderno>. Acesso em 2014.

TOGNOLLO, Marco. **Aspectos administrativos do setor imobiliário**. 2013. Disponível em: Lacitra.adv.br. Acesso em agosto de 2014.

TRAJETÓRIA histórica evolutiva do setor imobiliário. Disponível em www.ademi-pe.com.br. Acesso em agosto de 2014.

UMA visão completa do setor de loteamentos. Disponível em <http://www.pqe.com.br/noticias/umavisaocompletadosetordeloteamentos/4780/>. Acesso em agosto de 2014.

VEIGA, Alencastro. **Gestão imobiliária**. Disponível em: <http://www.imobiliary.com.br>. 2014. Acesso em agosto de 2014.

VIVER. 2009. Disponível em <http://www.ocorretordeimoveis.com>. Acesso em 2014.

ANEXOS

QUESTIONÁRIO JARDIM AMÉRICA

IDENTIFICAÇÃO DA EMPRESA

Empreendimento: Jardim América

Cnpj: 05.726.886/0001-79

Localização: Itaituba/PA

End.: As margens da Rodovia Transamazônica, BR 230, s/n -Bairro Jardim América,

Lançamento: 2011

Inaugurado: 2011

Etapas: única

Características: Loteamento aberto

Número de terrenos: 2.233

IDENTIFICAÇÃO DO RESPONSÁVEL

Nome: Sidney Guimarães Pena (sócio proprietário)

Escolaridade: Ensino Fundamental Completo

Idade: 56 anos

Sexo: Masculino

Nº de funcionários: 07

- 1) Ao apostar no mercado imobiliário, qual é a proposta da sua empresa para Itaituba/PA?
- 2) Quais fatores motivaram o investimento?
- 3) Até o momento, qual tem sido a resposta do mercado consumidor?
- 4) Qual tipo de contribuição a empresa vem dando como contrapartida ao município?
- 5) Qual foi o índice de emprego oferecido ao município?
- 6) Existem novos projetos a serem implementados no município?
- 7) Percebe-se que o empreendimento é bastante arrojado. Esse formato moderno é baseado em algum modelo externo?
- 8) A empresa acredita que esse tipo de empreendimento é conveniente para Itaituba/PA?

QUESTIONÁRIO CAMPO BELO URBANISMO

IDENTIFICAÇÃO DA EMPRESA

Empreendimento: Campo Belo Urbanismo

Cnpj: 84.150.895/0001-30

Localização: Itaituba/PA

End.: As margens da Rodovia Transamazônica, BR 230, s/n -Bairro Jardim América,

Lançamento: 10/10/2014

Etapas: primeira etapa, segunda etapa em breve.

Características: Loteamento aberto

Número de terrenos: 2.429

IDENTIFICAÇÃO DO RESPONSÁVEL

Nome: Fernando Lautert Fleck (sócio proprietário)

Escolaridade: Bacharel em Administração

Idade: 37 anos

Sexo: Masculino

Nº de funcionários: 37

- 1) Ao apostar no mercado imobiliário, qual é a proposta da sua empresa para Itaituba/PA?
- 2) Quais fatores motivaram o investimento?
- 3) Até o momento, qual tem sido a resposta do mercado consumidor?
- 4) Qual tipo de contribuição a empresa vem dando como contrapartida ao município?
- 5) Qual foi o índice de emprego oferecido ao município?
- 6) Existem novos projetos a serem implementados no município?
- 7) Percebe-se que o empreendimento é bastante arrojado. Esse formato moderno é baseado em algum modelo externo?
- 8) A empresa acredita que esse tipo de empreendimento é conveniente para Itaituba/PA?