

ÍNDICE

1. CONSIDERAÇÕES DE CARÁCTER PRELIMINAR.....	2
1.1. Antecedentes.....	2
1.2. Objectivo do estudo de viabilidade.....	2
1.3. Programas informáticos utilizados.....	2
2. DESCRIÇÃO DO PROJECTO.....	2
2.1. Características tipológicas.....	2
2.2. Características construtivas.....	2
3. SUPERFÍCIES CONSIDERADAS.....	3
3.1. Definição de superfícies.....	3
3.2. Coeficientes de correcção das superfícies construídas.....	3
3.3. Quadro de superfícies.....	3
4. FLUXOS DE ENTRADA: PREVISÃO DE GANHOS POR VENDAS.....	3
5. FLUXOS DE SAÍDA (ESTIMATIVA DE DESPESAS).....	4
5.1. Análise e quantificação de custos.....	4
5.1.1. Custo do terreno.....	4
5.1.2. Custo da construção.....	4
5.1.3. Custos associados à promoção.....	5
5.2. Análise e quantificação de gastos.....	6
5.2.1. Gastos de comercialização.....	7
5.2.2. Gastos de financiamento.....	7
6. ANÁLISE ESTÁTICA DA DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADOS. INDICADORES DE RENTABILIDADE.....	7
6.1. Resultado bruto: EBITDA.....	7
6.2. Resultado operacional: EBIT.....	8
6.3. Resultado antes de impostos: EBT.....	8
6.4. Resultado liquido.....	8
7. ANÁLISE GRÁFICA DA DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADOS.....	8
7.1. Custos de exploração.....	8
7.2. Gastos de promoção (comercialização e financiamento).....	9
7.3. Demonstração de resultados.....	9



Estudo de viabilidade imobiliária

1. CONSIDERAÇÕES DE CARÁCTER PRELIMINAR.

1.1. Antecedentes

Uma promoção imobiliária requer o investimento de grandes recursos económicos, na maioria provenientes de financiamento bancário, pelo que é necessário realizar um estudo de viabilidade económica antes do desenvolvimento do projecto, para que o promotor disponha de uma base sólida que lhe sirva de apoio na tomada de decisões, minimizando o risco intrínseco que supõe o investimento.

A rentabilidade económica é uma condição necessária para empreender qualquer iniciativa empresarial. Portanto, o estudo de viabilidade constitui a primeira fase de qualquer projecto.

No caso de uma promoção imobiliária, a referida rentabilidade está condicionada pelo preço de venda que o mercado é capaz aceitar, assim como pelo preço de aquisição do terreno e pelos custos de construção e promoção.

Conhecer e quantificar os factores que determinam a rentabilidade não é um trabalho imediato, já que requer realizar um estudo de mercado dos preços de venda e uma análise pormenorizada dos custos e gastos necessários para poder efectuar a promoção.

Neste contexto, antes de começar o projecto é conveniente dispor de ferramentas que sejam capazes de estimar os custos da construção e os gastos associados com uma aproximação adequada, com a finalidade de evitar desvios impossíveis de assumir entre a estimativa prévia e os futuros custos reais.

1.2. Objectivo do estudo de viabilidade

O presente estudo de viabilidade tem por objectivo a determinação da rentabilidade do projecto, obtida a partir da previsão de vendas e da estimativa real dos custos e gastos necessários para a finalização e entrega do produto imobiliário.

1.3. Programas informáticos utilizados

Para a elaboração do estudo de viabilidade, foi utilizado o Pré-dimensionador de medições e orçamentos para estimar umas medições aproximadas das unidades de obra a realizar, e os preços fornecidos pelo Gerador de preços da construção, ambos os programas desenvolvidos pela CYPE.

2. DESCRIÇÃO DO PROJECTO

Edifício multifamiliar isolado.

2.1. Características tipológicas

Na tabela seguinte são descritas as características tipológicas mais relevantes do projecto.

Número de habitações	28
Número de pisos acima da rasante	8
Número de pisos abaixo da rasante	1
Número de pátios interiores	0
Número de escadas comuns	2

Localização	Lisboa
Acessibilidade	Normal
Topografia	Com desníveis mínimos
Mercado	Crescimento sustentado (normal)

2.2. Características construtivas

São descritas, de forma resumida, as características construtivas que mais influenciam a determinação do orçamento de execução material.

Nível de qualidade geral	Básico
Fundação	Ensoleiramento geral
Tipo de terreno	Argila semi-dura
Tipo de estrutura	Betão armado - Laje aligeirada
Instalações	Instalação solar térmica Abastecimento de Água Eléctricas Saneamento de águas residuais e pluviais
Fachada para a rua	Sistema 'ETICS'
Revestimento de fachadas	Contínuo
Caixilharia exterior	PVC
Cobertura	Plana



Estudo de viabilidade imobiliária

Edifício multifamiliar isolado

Data: 30/04/26

Revestimentos	Cozinha	Casas de banho	Resto da habitação	Varandas	Elementos comuns
Pavimentos	Ladrilho cerâmico	Ladrilho cerâmico	Laminado	Ladrilho cerâmico	Marmorite
Paredes	Ladrilho cerâmico	Ladrilho cerâmico	Reboco		

3. SUPERFÍCIES CONSIDERADAS

3.1. Definição de superfícies

Introduz-se o recurso de superfície corrigida com a finalidade de unificar critérios de avaliação independentemente da utilização (habitação, garagem, local, etc.), de modo que facilitem a análise dos custos de construção através da utilização de módulos de custo homogéneo.

Os referidos módulos são um indicativo da repercussão do custo da construção por unidade de superfície corrigida.

Superfície construída: Compreende a área delimitada pelas linhas perimetrais das paredes exteriores e, se for o caso, pelos eixos das paredes meiras.

Todos os elementos em consola, terraços e varandas cobertas por tecto são calculados considerando 100% da sua superfície em planta, sempre e quando estejam fechados lateralmente por paredes. Em caso contrário, é considerado unicamente 50% da referida superfície.

Superfície de elementos comuns: É a superfície correspondente às zonas destinadas à utilização partilhada e à localização de elementos de utilização comum do imóvel, tais como a entrada ao edifício, escadas, ascensores, quartos de instalações, sala de reuniões de utilização comum, etc.

Superfície construída com partes comuns ou elementos comuns: É a soma da superfície construída de cada habitação ou local, mais a parte proporcional da superfície das partes comuns do edifício, segundo a participação que lhe corresponda.

Superfície corrigida: É a superfície construída multiplicada por um coeficiente de correcção da superfície.

Coefficiente de correcção da superfície: É um parâmetro que multiplica o valor da superfície construída para obter a superfície corrigida. Os valores correspondem ao cociente entre o custo unitário de construção de cada utilização (espaço diáfano, local comercial, arrumos, garagem e escritórios) e o custo unitário da habitação.

3.2. Coeficientes de correcção das superfícies construídas

Os coeficientes de correcção adoptados no presente estudo de viabilidade são os seguintes:

Utilizações do projecto	Coefficiente de correcção da superfície
Habitação (inclui a repercussão de elementos comuns)	1,00
Local comercial	0,55
Arrumos	0,60
Garagem	0,70

3.3. Quadro de superfícies

Na tabela seguinte especifica-se a superfície construída e a superfície corrigida de cada uma das utilizações atribuídas no projecto, com o seu correspondente coeficiente de correcção e a percentagem de participação sobre o total da superfície corrigida.

Utilização	Superfície construída (m ²)	Coefficiente de correcção K	Superfície corrigida (m ²)	%/Sup. corrigida
Habitação (inclui a repercussão de elementos comuns)	2.412,67	1,00	2.412,67	85,93
Local comercial	318,67	0,55	175,27	6,24
Arrumos	31,87	0,60	19,12	0,68
Garagem	286,80	0,70	200,76	7,15
Total	3.050,00		2.807,82	100,00

4. FLUXOS DE ENTRADA: PREVISÃO DE GANHOS POR VENDAS

Os preços de venda são condicionados pelas constantes flutuações do mercado imobiliário, sendo da responsabilidade do promotor possuir uma margem de manobra para a fixação dos referidos preços.

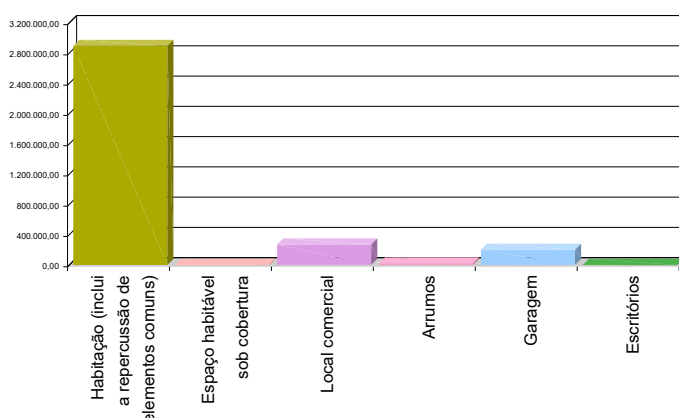
Partindo do estudo dos preços de mercado de produtos imobiliários de características similares na envolvente do imóvel, foram previstos os preços de venda que se especificam na seguinte tabela:

Utilização	Superfície construída (m ²)	Preço unitário de venda (€/m ²)	Preço total de venda (€)	%/Vendas
Habitação (inclui a repercussão de elementos comuns)	2.412,67	1.200,00	2.895.200,00	85,47
Local comercial	318,67	850,00	270.866,67	8,00
Arrumos	31,87	650,00	20.713,33	0,61
Garagem	286,80	700,00	200.760,00	5,93
Total	3.050,00		3.387.540,00	100,00

Preço médio de venda, por m² (Sup. corrigida): 1.206,47 €

Preço médio de venda, por m² (Sup. construída): 1.110,67 €

Para facilitar o estudo comparativo dos preços de venda, estes foram agrupados por utilizações, com a pormenorização de superfícies, preços unitários, importância total, e a participação percentual em relação às vendas totais.



5. FLUXOS DE SAÍDA (ESTIMATIVA DE DESPESAS).

Para a análise e a quantificação dos fluxos monetários de saída, ou despesas, foram utilizados dois termos diferentes, agrupados em capítulos independentes: 'Custos' e 'Gastos'.

Custo: É uma despesa derivada da elaboração de um produto ou da prestação de um serviço, que contribui à geração directa de um ganho. Considera-se um investimento recuperável no tempo.

Gasto: É uma despesa não identificável directamente com um ganho, apesar de que possa contribuir à geração do mesmo. Considera-se um investimento sem expectativa de geração directa de ganhos e não necessariamente recuperável no tempo.

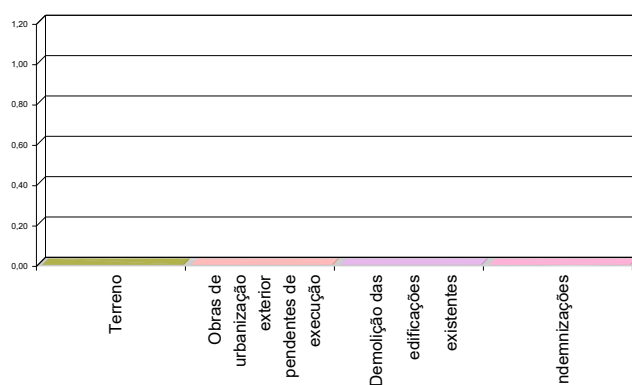
Despesa: Refere-se aos fluxos monetários de saída que têm origem num processo produtivo. Compreende o conjunto de todos os custos e gastos.

5.1. Análise e quantificação de custos

5.1.1. Custo do terreno

O custo total do terreno inclui o preço de aquisição e todos os gastos associados gerados antes da construção do edifício. Estão incluídos assim as comissões dos agentes intervenientes na operação de compra do terreno, os custos de escritura, registo e impostos e, se for o caso, o custo das obras de urbanização necessárias, a demolição das edificações existentes e as possíveis indemnizações a pagar.

	Recurso	Importância (€)	Repercussão (€/m ²)
1	Terreno	0,00	0,00
2	Obras de urbanização exterior pendentes de execução	0,00	0,00
3	Demolição das edificações existentes	0,00	0,00
4	Indemnizações	0,00	0,00
		0,00	0,00



5.1.2. Custo da construção

Na fase inicial do projecto, a estimativa do custo da construção possui uma dificuldade extra, já que depende de parâmetros pouco definidos ou com escassa especificação no momento da elaboração do estudo de viabilidade.

A determinação do orçamento de execução da obra foi realizado com base nos preços ajustados ao mercado fornecidos pelo Gerador de preços da construção da CYPE.

O Gerador de preços permite a obtenção de preços ajustados ao mercado, através de parâmetros e funções internas que modificam o rendimento da mão de obra e os preços dos materiais, em função das características e particularidades do projecto. Entre os parâmetros considerados, é necessário destacar a tipologia da edificação, a superfície construída, o número de plantas, a geometria da planta, a dificuldade de acesso, a topografia do terreno e a acessibilidade à obra, assim como a conjuntura económica. Estes são os



Estudo de viabilidade imobiliária

Edifício multifamiliar isolado

Data: 30/04/26

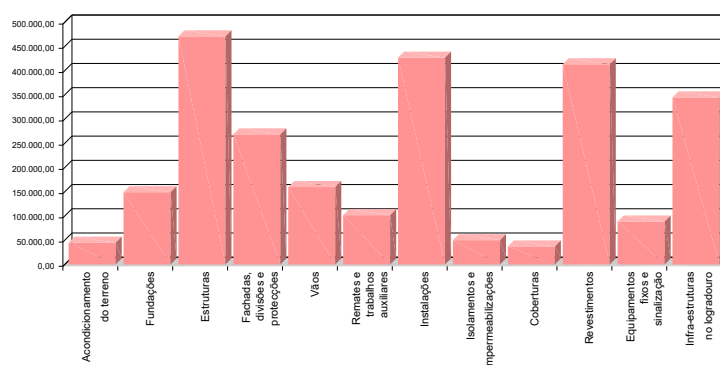
principais factores que os empreiteiros com ampla experiência consideram ao elaborar os seus orçamentos.

As medições de cada um dos artigos integrantes do projecto foram estimadas utilizando o Pré-dimensionador de medições e orçamentos da CYPE, o qual permite avaliar o impacto económico das distintas soluções alternativas na fase de projecto.

5.1.2.1. Orçamento de execução da obra

O orçamento de execução da obra estimado para o projecto é pormenorizado por capítulos, detalhando a sua importância, a repercussão sobre a superfície corrigida e a sua participação percentual sobre o total, como especificado na seguinte tabela:

PEM	Recurso	Importância (€)	Repercussão (€/m ²)
A	Acondicionamento do terreno	45.001,21	16,03
C	Fundações	149.191,15	53,13
E	Estruturas	470.945,40	167,73
F	Fachadas, divisões e protecções	268.653,60	95,68
L	Vãos	159.879,09	56,94
H	Remates e trabalhos auxiliares	101.794,02	36,25
I	Instalações	426.917,62	152,05
N	Isolamentos e impermeabilizações	50.245,93	17,89
Q	Coberturas	37.217,19	13,25
R	Revestimentos	413.331,31	147,21
S	Equipamentos fixos e sinalização	88.656,24	31,57
U	Infra-estruturas no logradouro	344.906,03	122,84
	Total	2.556.738,79	910,57



5.1.2.2. Orçamento de contrato

O custo total da construção é definido pelo orçamento de contrato, que é o resultado de aplicar ao orçamento de execução da obra, a percentagem correspondente à margem do empreiteiro que inclui o lucro e os gastos gerais da empresa construtora.

19,00 % Lucro e gastos gerais 485.780,37 €

Orçamento de contrato:	3.042.519,16 €
Repercussão sobre superfície corrigida, por m ² :	1.083,59 €

5.1.3. Custos associados à promoção

Os custos de promoção dependem da infra-estrutura logística utilizada, da optimização dos recursos disponíveis e da eficiência na gestão, que são factores chaves para a estimativa dos referidos custos.

5.1.3.1. Notário e registo

Compreende os custos necessários para escriturar e registar o imóvel, assim como o custo das gestões, taxas e impostos associados.

Notário e registo 99.186,12 €

5.1.3.2. Honorários dos técnicos

Dentro dos custos denominados honorários técnicos, são incluídos todos os relativos à consultadoria e assistência técnica.

Entre estes, podemos destacar os relativos a:

- O project management.
- O projecto e direcção de obras de demolição, se for o caso.
- O projecto de edificação.



Estudo de viabilidade imobiliária

Edifício multifamiliar isolado

Data: 30/04/26

- A direcção da execução e controlo de obra.
- O plano de segurança e saúde.
- Os projectos parciais de instalações de electricidade, climatização, gás, energia solar térmica, infra-estrutura de telecomunicações, etc.
- A certificação e os ensaios das instalações.
- Os projectos necessários para a realização da actividade, se for necessário.

Honorários dos técnicos 193.808,47 €

5.1.3.3. Licenças e taxas

Compreende o custo das licenças da obra, pedidos de ligação, taxas, autorizações e certificados.

Licenças e taxas 102.532,90 €

5.1.3.4. Seguros e organismos de controlo externo

Inclui o custo dos seguros do promotor destinados a cobrir os danos materiais ou de caução e, se for necessário, os gastos dos organismos de controlo externo.

Seguros e organismos de controlo externo 29.512,44 €

5.1.3.5. Gestão administrativa

Engloba a repercussão dos custos de promoção relativos à administração, gestão externa de expedientes, assessoria fiscal e de contabilidade, incluindo os materiais de escritório, a manutenção e os imprevistos de carácter administrativo.

Gestão administrativa 32.990,72 €

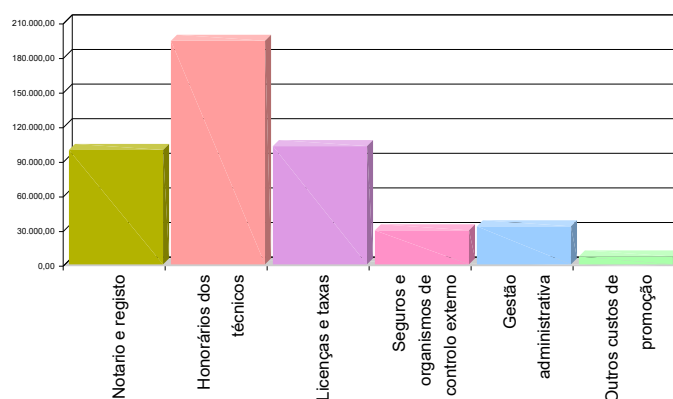
5.1.3.6. Outros custos de promoção

Neste ponto são incluídos aqueles custos dificilmente previsíveis, que possam ser originados durante o decorrer da promoção.

Outros custos de promoção 6.869,83 €

Os custos de promoção estimados são detalhados por grupos, especificando a sua importância, a repercussão por m² sobre a superfície corrigida e a participação percentual sobre o total, segundo a seguinte tabela:

	Recurso	Importância (€)	Repercussão (€/m ²)
1	Notario e registo	99.186,12	35,32
2	Honorários dos técnicos	193.808,47	69,02
3	Licenças e taxas	102.532,90	36,52
4	Seguros e organismos de controlo externo	29.512,44	10,51
5	Gestão administrativa	32.990,72	11,75
6	Outros custos de promoção	6.869,83	2,45
	Total	464.900,48	165,57



5.2. Análise e quantificação de gastos

Os gastos de comercialização e financiamento estão intrinsecamente ligados à organização e planeamento da promoção, sendo o prazo de execução um factor determinante que repercute directamente no montante de gastos de financiamento pelo pagamento de juros e indirectamente devido aos gastos derivados da utilização da infra-estrutura logística do promotor.

Para a quantificação dos gastos de comercialização e financiamento foi considerado um prazo total de promoção de 18 meses, considerado como o período compreendido entre o início das primeiras gestões (constituição da sociedade, se for necessário) e a



Estudo de viabilidade imobiliária

Edifício multifamiliar isolado

Data: 30/04/26

entrega em condições do produto imobiliário.

5.2.1. Gastos de comercialização

Neste ponto são incluídos os gastos de representação e as comissões de venda a agentes imobiliários externos, assim como os relacionados com publicidade em qualquer meio de comunicação, e, se for o caso, o aluguer da instalação pré-fabricada de vendas e atenção ao público.

No seguinte quadro está detalhado o montante estimado de gastos de comercialização, a sua repercussão sobre a superfície total corrigida e a relação percentual em relação ao montante de vendas totais previstas:

Recurso	Importância (€)	Importância/Sup. corrigida
Gastos de comercialização	95.766,16	34,11

5.2.2. Gastos de financiamento

Neste ponto estão incluídos os gastos derivados do financiamento da obra, entre os que se destacam:

- Avaliações.
- Comissões de estudo e formalização do financiamento.
- Seguros exigidos pela entidade bancária.
- Juros do financiamento bancário.
- Taxas de notário e registo para constituição e cancelamento do financiamento.
- Impostos associados à constituição do financiamento.
- Garantias por adiantamentos.
- Financiamento extraordinário.
- Cauções provisórias e garantias pela execução de obra.

Para a determinação dos gastos de financiamento foi considerado um tipo médio de juros financeiros de 4.5.

No seguinte quadro está detalhado o montante estimado de gastos de financiamento, a sua repercussão sobre a superfície total corrigida e a relação percentual em relação ao montante de vendas totais previstas:

Recurso	Importância (€)	Importância/Sup. corrigida
Gastos de financiamento	160.638,15	57,21

6. ANÁLISE ESTÁTICA DA DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADOS. INDICADORES DE RENTABILIDADE.

O cálculo da rentabilidade estática proporciona três rácios de grande utilidade para o estudo da viabilidade da promoção:

- A rentabilidade económica do investimento sem considerar o financiamento.
- A rentabilidade financeira, adequada no caso de financiamento com recursos próprios.
- A margem de venda ou lucro relativo, entendido como a relação entre o resultado antes de impostos (EBT) e a previsão de vendas da promoção.

A finalidade da demonstração de resultados, é obter o resultado líquido da promoção e a informação necessária para o cálculo das rentabilidades estáticas.

6.1. Resultado bruto: EBITDA.

O resultado bruto corresponde com o indicador financeiro EBITDA (Earnings Before Interest, Taxes, Depreciations and Amortizations), determinado como a diferença entre a previsão de ganhos por vendas e os custos de exploração, que incluem o custo do terreno, o custo da construção e os custos associados à promoção.

A margem bruta de exploração fica definida pelo cociente entre o resultado bruto e as vendas totais previstas. Expressa-se em percentagem.

Na tabela seguinte estão detalhados os recursos que definem o resultado bruto, especificando o montante estimado de cada um, a sua repercussão sobre a superfície total corrigida e a relação percentual em relação ao montante previsto de vendas totais.

Recurso	Importância	Importância/Sup. corrigida	% margem/Vendas
Previsão de ganhos por vendas	3.387.540,00	1.206,47	100,00



Estudo de viabilidade imobiliária

Edifício multifamiliar isolado

Data: 30/04/26

Recurso		Importância	Importância/Sup. corrigida	% margem/Vendas
Estimativa de custos	Custos do terreno	0,00	0,00	0,00
	Custos da construção	3.042.519,16	1.083,59	89,82
	Custos associados à promoção	464.900,48	165,57	13,72
	Custo total de exploração	3.507.419,64	1.249,16	103,54
EBITDA	Resultado bruto	-119.879,64	-42,69	-3,54

6.2. Resultado operacional: EBIT.

O EBIT (Earnings Before Interest and Taxes) é o resultado antes de juros e impostos ou resultado operacional. Obtém-se através da diferença entre o resultado bruto (EBITDA) e as amortizações e depreciações contabilizadas, sem ter em conta os gastos de financiamento.

Recurso		Importância	Importância/Sup. corrigida	% margem/Vendas
EBITDA	Resultado bruto	-119.879,64	-42,69	-3,54
	Gastos de comercialização	95.766,16	34,11	2,83
EBIT	Resultado operacional	-215.645,80	-76,80	-6,37

6.3. Resultado antes de impostos: EBT.

O resultado antes de impostos ou EBT (Earnings Before Taxes), obtém-se através da diferença entre o resultado bruto (EBITDA) e todos os gastos contabilizados relativos à amortização e depreciação dos activos, assim como os derivados do financiamento, ou seja, ao resultado operacional (EBIT) subtraímos os gastos derivados do financiamento.

É um indicativo da rentabilidade da promoção sem considerar os impostos, já que estes dependem numa grande parte da estrutura jurídica e fiscal da sociedade ou grupo empresarial que desenvolve a promoção.

É um indicador útil para a avaliação do imóvel em fase de projecto, para efeitos de obtenção de recursos financeiros.

Recurso		Importância	Importância/Sup. corrigida	% margem/Vendas
EBIT	Resultado operacional	-215.645,80	-76,80	-6,37
	Gastos de financiamento	160.638,15	57,21	4,74
EBT	Resultado antes de impostos	-376.283,95	-134,01	-11,11

6.4. Resultado líquido.

É a diferença entre o resultado antes de impostos (EBT) e o montante total de impostos. É um rácio que define o lucro real da promoção.

Para a estimativa do montante de impostos, foi considerado um tributo correspondente a uma taxa de 35,00, considerando como base os resultados estimados antes de impostos (EBT).

Recurso		Importância	Importância/Sup. corrigida	% margem/Vendas
EBT	Resultado antes de impostos	-376.283,95	-134,01	-11,11
35,00	Impostos previstos	0,00	0,00	0,00
	Resultado líquido.	-376.283,95	-134,01	-11,11

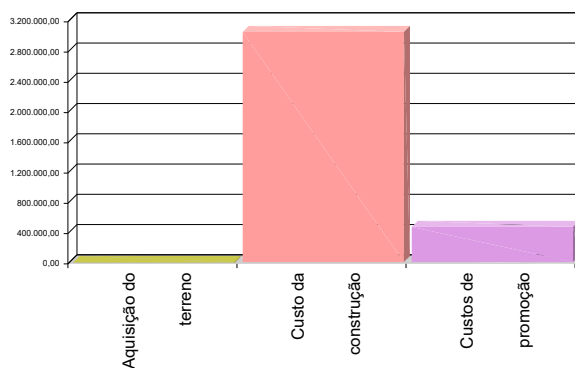
7. ANÁLISE GRÁFICA DA DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADOS.

Na tabela seguinte são detalhados os recursos correspondentes à demonstração de resultados, especificando o montante de cada um, a sua repercussão sobre a superfície total corrigida e a relação percentual em relação à previsão total de vendas.

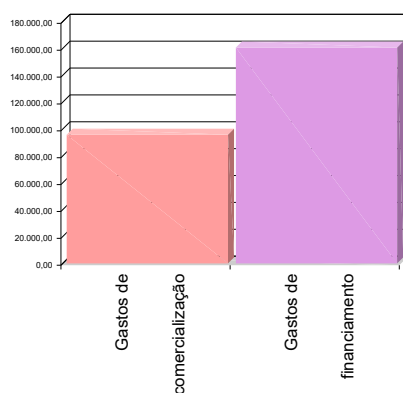
Demonstração de resultados				
Recurso		Importância	Importância/Sup. corrigida	% margem/Vendas
	Previsão de ganhos por vendas	3.387.540,00	1.206,47	100,00
Estimativa de custos	Custos do terreno	0,00	0,00	0,00
	Custos da construção	3.042.519,16	1.083,59	89,82
	Custos associados à promoção	464.900,48	165,57	13,72
	Custo total de exploração	3.507.419,64	1.249,16	103,54
EBITDA	Resultado bruto	-119.879,64	-42,69	-3,54
Estimativa de gastos	Gastos de comercialização	95.766,16	34,11	2,83
	Gastos de financiamento	160.638,15	57,21	4,74
	Total gastos de promoção	256.404,31	91,32	7,31
EBT	Resultado antes de impostos	-376.283,95	-134,01	-11,11
35,00	Impostos previstos	0,00	0,00	0,00
	Resultado líquido.	-376.283,95	-134,01	-11,11



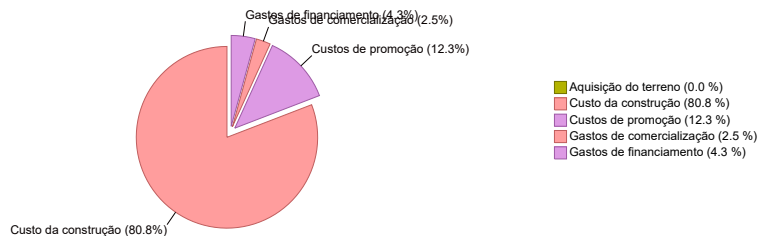
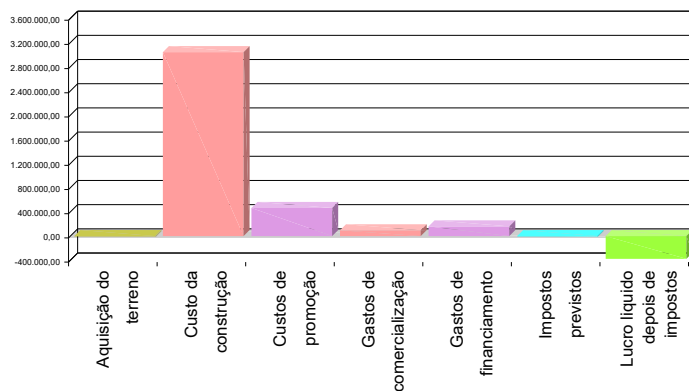
7.1. Custos de exploração



7.2. Gastos de promoção (comercialização e financiamento).



7.3. Demonstração de resultados



Produzido por uma versão para demonstração de CYPE