

JAQUELINE VIEIRA TRINTA

ANÁLISE DO REGRAMENTO DE LEILÕES DE TERRENOS PÚBLICOS
DESTINADOS AO REAL ESTATE EM BRASÍLIA DIANTE DA EXPERIÊNCIA
INTERNACIONAL

SÃO PAULO
2017

JAQUELINE VIEIRA TRINTA

**ANÁLISE DO REGRAMENTO DE LEILÕES DE TERRENOS PÚBLICOS
DESTINADOS AO REAL ESTATE EM BRASÍLIA DIANTE DA EXPERIÊNCIA
INTERNACIONAL**

**Monografia apresentada à Escola Politécnica da
Universidade de São Paulo para obtenção de título de
MBA em Real Estate.**

Orientadora: Profa. Dra. Paola Torneri Porto

**SÃO PAULO
2017**

Agradecimentos

Minha eterna gratidão aos meus pais, Elcy e Djalma, firmes no propósito de ensinar que a real transformação pessoal e do meio em que se faz parte é pela persistência e pelos estudos.

Por ter acreditado na ideia do presente estudo: Profa. Dra. Paola Torneri Porto.

Pelo abrigo em São Paulo: Luis Filipe Lobato e Fabio Rabello.

Gratidão pelo apoio dado ao longo de todo o MBA Real Estate Economia Setorial e Mercado: Prof. Dr. Cláudio Tavares e Profa. Dra. Eliane Monetti.

Pelo amor e incansáveis revisões: Carla Rossi.

Gratidão pelos aconselhamentos e consequente apoio incondicional: Prof. Dr. Aquiles Farias, Carla Rossi, Carmelita Guimarães, Fernando Sousa, Prof. Dra. Helena Costa, Prof. Dr. Jonilto Sousa, Miriam Barbosa e Msc Patrícia Trinta.

Pela compreensão no emprego: Flávio e Daltro Barros.

Gratidão especial: Valeska e Rosana Trinta, Anclar Patric, Alessandro Neiva, Alexandria Athayde, André Rizzo, Fernanda Haddad, Renato Keira, Marcelo Lacerda, Átila Rabello, Eudes, Marcos, Rodrigo.

Gratidão eterna a todos que por meio de exemplos, conversas e reflexões de alguma forma me trouxeram até aqui e me empurraram para passar por mais uma travessia.

“Digo: o real não está na saída nem na chegada: ele se dispõe para a gente é no
meio da travessia”
Guimarães Rosa

Extraído do livro Travessia, de Juliana Simonetti

RESUMO

Poucos lugares do mundo utilizam leilões para venda de terrenos públicos destinados ao Real Estate tal como Brasília-DF. Principal método de venda de terrenos adotado por governos que centralizam o planejamento urbano, leilões para venda de terrenos públicos destinados ao Real Estate e seu respectivo regramento é apresentado e analisado diante da experiência internacional de Hong Kong e Singapura. Para a referida análise, procurou-se entender de que modo as regras relacionadas ao tipo de leilão adotado, ao estabelecimento do valor de reserva, a não vedação de transferência do imóvel para terceiros e à obrigação de construir são tratados nestas localidades para venda de terrenos públicos. Em Brasília, fez-se uso dos resultados das vendas de terrenos residenciais durante o período de 2009 a 2014 no Setor Noroeste, bairro amplamente divulgado pela mídia como área mais cobiçada por moradores e empreendedores locais por ser a última localidade disponível para desenvolvimento imobiliário no Plano Piloto. Verificou-se que o método de leilões é previsto na legislação brasileira para alienação de imóveis públicos, função principal da Terracap em Brasília. A assimetria entre competidores, intensificada pelas diferentes informações que se tem acerca do futuro de determinada região, problematiza a escolha do mecanismo de leilão, devido à necessidade de proteger o bem público da eventual formação de cartéis. Aliado a isso, entende-se a importância do regramento que define o prazo de conclusão do empreendimento, fundamental para controle da especulação imobiliária. Pôde-se também perceber a importância da definição do valor de reserva e a não-vedação da transferência de propriedade para terceiros, regras que podem determinar o nível de absorção destes terrenos por investidores do setor provocando, assim, redução efetiva de receitas da agência e consequentes investimentos públicos para a comunidade.

Palavras-chave: 1. Licitação de terrenos; 2. Aquisição de terrenos; 3. Leilões; 4. Leilões de terrenos

ABSTRACT

Few places in the world use auctions for the sale of public lands for Real Estate such as Brasília-DF. The main land sale method adopted by governments that centralize urban planning, auctions for the sale of public lands destined to Real Estate and their respective regulations are presented and analyzed in the face of the international experience of Hong Kong and Singapore. For this analysis, we sought to understand how the regulations related to the type of auction adopted, the establishment of the reserve value, the non-prohibition of transfer of the property to third parties and the obligation to build are treated in these localities for sale of public land. In Brasília, the study made use of the results of sales of residential land during the period from 2009 to 2014 in the Northwest Sector, a neighborhood widely publicized by the media as an area most coveted by local residents and entrepreneurs as the last available location for real estate development in the Pilot Plan. It was verified that the auctioning method is foreseen in the Brazilian legislation for the sale of public Real Estate sites, Terracap's main function in Brasília. The asymmetry between competitors, intensified by different information about the future of a given region, questions the choice of the auction mechanism due to the need to protect the public good from the possible formation of cartels. Allied to this, it is understood the importance of the regulation that defines when the development has to be completed, which fundamental for control of Real Estate speculation. It was also possible to perceive the importance of the definition of the reserve value and the non-prohibition of the transfer of ownership to third parties, regulations that can determine the level of absorption of these lands by investors of the sector thus provoking an effective reduction of revenues of the agency and consequent public investments to the community.

Key words: 1. Land public bidding; 2. Land acquisition; 3. Auctions; 4. Land auctions

LISTA DE GRÁFICOS

Gráfico 1: Evolução das vendas em R\$ Mil em licitações da Terracap de 2009 a 2013 em todo o DF	59
Gráfico 2: Evolução do valor de reserva dos terrenos da Terracap comparado ao INCC entre 2009 e 2014	73
Gráfico 3: Preço médio do m ² em R\$ dos terrenos ofertados e adquiridos no ano no Setor Noroeste, em valores nominais.....	74
Gráfico 4: Market share dos terrenos residenciais no Setor Noroeste (2009 a 2014)	75
Gráfico 5: Evolução do custo dos terrenos comparado ao INCC, em valores nominais	77
Gráfico 6: Número de lotes residenciais adquiridos e não adquiridos entre 2009 e 2014 no Setor Noroeste	78
Gráfico 7: Comparativo nominal do preço médio do valor de reserva por m ² ofertado x custo m ² dos terrenos adquiridos.....	79

LISTA DE FIGURAS E IMAGENS

Figura 1: Referencial teórico	19
Figura 2: Referencial teórico acerca de métodos de vendas terrenos	20
Figura 3: Regras da Terracap utilizados na análise crítica.....	20
Figura 4: Modelo de edital	62
Figura 5: Visualização do acréscimo de área ao projeto original do Setor Noroeste	66
Figura 6: Mapa Geral do Setor Noroeste	68
Imagem 1: Foto de satélite da região do Setor Noroeste em 2009.....	69
Imagem 2: Foto de satélite da região do Setor Noroeste em 2013.....	69
Imagem 3: Foto de satélite da região do Setor Noroeste em 2014.....	70

LISTA DE TABELAS

Tabela 1: Análise do número e valor médio do m ² do terreno em R\$ por período.....	71
Tabela 2: Evolução do percentual do valor de reserva dos terrenos residenciais no Setor Noroeste frente ao INCC	72
Tabela 3: Variação do preço médio do m ² em R\$ entre o valor de reserva e adquirido no Setor Noroeste entre 2009 e 2014, em valores nominais.....	74
Tabela 4: Evolução percentual do preço médio adquirido dos terrenos residenciais no Setor Noroeste frente ao INCC, em valores nominais.....	76
Tabela 5: Percentual de lotes residenciais não adquiridos no Setor Noroeste.....	78

LISTA DE ABREVIATURAS E SIGLAS

CODEPLAN – Companhia de Planejamento do Distrito Federal

CONAMA - Conselho Nacional do Meio Ambiente

DF- Distrito Federal

EPIA - Estrada Parque Indústria e Abastecimento

GDF - Governo do Distrito Federal

HDB - Housing and Development Board

IBGE – Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística

INCC – Índice Nacional de Custo da Construção

NGB - Normas de Gabarito de Brasília

Novacap - Nova Capital do Brasil

ODIR - Direito de Construir

ONALT - Outorga Onerosa de Alteração de Uso

PDOT - Plano Diretor de Ordenamento Territorial do Distrito Federal

PIB – Produto Interno Bruto

PL- Patrimônio Líquido

PPGAI - Plano de Gestão Ambiental

PPP - Parceria Público-Privada

SMU - Setor Militar Urbano

STN - Setor Terminal Norte

Terracap - Companhia Imobiliária de Brasília

URA - Urban Redevelopment Authority

SUMÁRIO

1. INTRODUÇÃO.....	14
1.1 Objetivo geral.....	17
1.2 Metodologia	17
2 VENDA DE TERRENOS NO MERCADO DE REAL ESTATE.....	24
2.1 A importância dos terrenos no mercado do <i>Real Estate</i> e métodos de vendas de terrenos	24
2.2 Método de leilões aplicado à venda de terrenos destinados ao <i>Real Estate</i>	25
3 PRINCIPAIS MECANISMOS DE LEILÕES	29
3.1 English Auction (Leilão inglês).....	29
3.2 FPSB (First Price Sealed Bid).....	31
3.3 O leilão holandês	32
3.4 Leilão de Vickrey	32
3.5 Principais mecanismos de leilões adotados no <i>Real Estate</i> e suas diferenças	33
3.6 Valor de reserva e impacto no valor de venda do ativo	37
3.7 Revenda do ativo.....	41
4 MECANISMOS DE LEILÕES DE TERRENOS ADOTADOS EM SINGAPURA E HONG KONG	43
4.1 Caracterização de Singapura	43
4.2 Caracterização de Hong Kong	46
4.3 As principais diferenças entre Singapura e Hong Kong.....	49
5 ESTUDO DE CASO: OS LEILÕES DE TERRENOS EM BRASÍLIA.....	51
5.1 Descrição do estudo de caso	51
5.2 Criação do Distrito Federal e a nova capital brasileira.....	51
5.2.1 Lei 8.666/93 e Lei 10.257/01	53
5.3 Terracap	57
5.3.1 Processo licitatório de terrenos em Brasília por meio de leilões.....	60
5.4 Caracterização do Setor Noroeste	65
5.5 Vendas dos terrenos residenciais no Setor Noroeste	71
6 ANÁLISE DO REGRAMENTO DE LEILÕES APLICADOS NO REAL ESTATE	81
6.1 <i>Modus operandi</i> de leilões da Terracap no DF em relação Singapura e Hong Kong	81
6.2 Análise do regramento relacionado à precificação de terrenos residenciais	84

7 CONCLUSÃO	91
REFERÊNCIAS.....	95
ANEXO 1 - RENDIMENTO NOMINAL MENSAL POR DOMICÍLIO PARTICULAR PERMANENTE NO SETOR NOROESTE	98
ANEXO 2 - NÚMERO DE DOMICÍLIOS PARTICULARES PERMANENTES NO SETOR NOROESTE	99
ANEXO 3 - NÚMERO DE PESSOAS RESIDENTES NO SETOR NOROESTE	100
ANEXO 4 - CARTA TEMÁTICA LIMITE DO SETOR NOROESTE E LIMITE DO SETOR CENSITÁRIO.....	101
ANEXO 5 - EXEMPLO DE EDITAL DE LICITAÇÃO 4/2016/TERRACAP	103
ANEXO 6 - EXEMPLO DE EDITAL DE LICITAÇÃO 4/2016/TERRACAP	104
ANEXO 7 - CONSOLIDADO DOS RESULTADOS DE LEILÕES DE TERRENOS RESIDENCIAIS NO SETOR NOROESTE EM 2009, 2013 E 2014	105

1. INTRODUÇÃO

Os terrenos são os principais insumos do mercado de Real Estate (CHAU ET AL, 2009). Alguns de seus atributos podem ser nomeados: são escassos, não renováveis e de custo significativo em projetos imobiliários.

Ao adquiri-los, empreendedores imobiliários assumem risco em prol de realização de lucro no futuro. Se o projeto não comporta o preço ou a forma de pagamento deste, o empreendedor não deveria adquirir o lote e deveria procurar outras oportunidades de desenvolvimento (LONG, 1947, p.59).

Os métodos mais convencionais para venda de terrenos são negociação direta e realização de leilões. Os vendedores tendem a optar pelo método que mais lhes proporciona receitas para maximizar lucros (CHOW & OOI, 2014). Neste sentido, ASHENFELTER e GENESOVE (1992), LUSHT (1996) e QUAN (2002) apontaram em estudos que leilões rendem preços maiores quando comparados a outros métodos de vendas.

Os principais mecanismos para venda de terrenos por meio de leilões são o FPSB (First Price Sealed Bid) e o *English Open*. No primeiro, todos os participantes do leilão submetem seus lances de forma secreta, sem que vejam as ofertas uns dos outros, sendo vedada a revisão do preço oferecido para aquisição. No mecanismo *English Open*, os competidores são conhecidos e a busca pela aquisição do ativo é transparente, pois o leiloeiro inicia a sessão pelo seu preço mínimo e aguarda lances superiores na presença de todos os interessados. Em ambos os mecanismos o vencedor é aquele que fizer a maior oferta, a qual precisa ser superior ao valor de reserva (preço mínimo) definido pelo vendedor do ativo.

Estudos indicam que há elevado sobrepreço quando leilões são conduzidos pelo mecanismo FPSB, uma vez que se desconhece as avaliações dos concorrentes acerca do mesmo ativo. Isto ocorre quando há pagamento excessivo sobre algo e pode ser identificado pela diferença entre o lance vencedor e o segundo colocado. Um dos principais motivos é o impacto de garantir terrenos para desenvolvimento imobiliário futuro. No entanto, o referido mecanismo permite menores possibilidades de cartelização (ROBINSON *apud* CHOW & OOI, 2014, p.257) e tende a reduzir monopólio (CHOW & OOI, 2014), objetivos principais quando esses terrenos são

públicos e podem ser alienados para empresas privadas realizarem negócios em Real Estate.

Algumas cidades do mundo fazem uso de leilões na gestão de terrenos destinados ao Real Estate. Com a finalidade social de garantir infraestrutura urbana, agências do governo procuram formas de obter rendas por meio do uso das terras e de edificações públicas. Os dois casos mais conhecidos por fazerem uso das terras públicas para geração de receitas são Hong Kong e Singapura. As duas localidades possuem níveis diferentes de influência do governo e adotam mecanismos de leilões diferentes para venda de terrenos ou cessões para direito de uso do solo. Em Brasília, a gestão de terrenos segue padrão similar aos casos mencionados acima, com leilões conduzidos por um órgão público.

A cidade de Brasília foi fundada em 1960, substituindo a cidade do Rio de Janeiro como capital brasileira e faz uma gestão de terrenos inédita no país. Sua construção foi prevista desde a constituição de 1891, que em seu artigo 3º destacou: “passa a pertencer à União, no Planalto Central, uma área de 14.400 km para nela se estabelecer a futura capital do país”. A cidade foi tombada pela Unesco (Organização das Nações Unidas para Educação, Ciência e Cultura) em 1987 e representa a maior área tombada do mundo, correspondendo a 112,25 km² – é o único bem contemporâneo a merecer essa distinção¹. “Brasília seria uma cidade dedicada ao exercício tranquilo e ordenado do trabalho, do lazer, da moradia e da locomoção” (PELUSO *apud* BRAYNER, 2013). O Estado fica responsável pela coordenação da construção da cidade e se transforma no principal agente promotor das grandes transformações urbanas e migratórias no interior do país.

A Terracap (Companhia Imobiliária de Brasília), fundada na década de 1970, tem propósito de execução da atividade imobiliária de forma remunerada, compreendendo a utilização, aquisição, administração, disposição, incorporação, oneração ou alienação de bens. Diferentemente de outras cidades brasileiras e com a responsabilidade pelo gerenciamento das terras públicas doadas pela União, vende terrenos públicos por meio de leilões, modalidade de licitação indicada pela Lei 8.666/93, a qual institui normas para licitações e contratos da Administração Pública.

O Setor Noroeste é o bairro mais novo do Plano Piloto de Brasília. Ele já estava previsto desde o projeto Brasília Revisitada, de 1987, porém somente em 2009 a

¹ <http://www4.planalto.gov.br/restauracao/brasilia-patrimonio-cultural-da-humanidade>

Terracap iniciou as vendas dos terrenos exclusivamente residenciais no local. Diferentemente de algumas outras regiões tradicionais do Plano Piloto, o bairro traz melhorias na sua forma de acesso e exige características construtivas de cunho ambiental desde a definição do projeto arquitetônico dos empreendimentos. O local teve rápida implantação inicial por parte dos empreendedores imobiliários pioneiros e ampla divulgação positiva na mídia; porém houve atraso na conclusão da infraestrutura do bairro – energia definitiva, asfaltamento, drenagem e itens de segurança, entre outros – e aos poucos o bairro foi sofrendo pressão de moradores e outras instituições do governo para que esta fosse finalizada.

Há estudos que procuram entender o efeito dos mecanismos de leilões no que diz respeito ao valor final dos terrenos (DONG & SING, 2016), sobre a relação entre a aquisição destes e o valor das ações das empresas que os adquiriram (OOI & SIRMANS, 2004), ou sobre como resultados inesperados de leilões afetam o mercado do Real Estate (CHAU ET AL, 2009). No entanto, há poucos estudos que procuram entender as convergências e divergências do regimento de leilões de terrenos destinados à atividade imobiliária e há poucos estudos acerca da Terracap e dos resultados dos seus leilões.

A agência imobiliária de Brasília é responsável pelo provimento de infraestrutura, tamanho dos lotes, quantidade de lotes a serem ofertados, valor de reserva, forma de pagamento e respectivo financiamento do saldo devedor e assume posição de destaque no mercado de compra e venda de terrenos destinados ao Real Estate no Distrito Federal; assim, é influência de destaque no segmento da construção civil.

A atividade da construção civil representa cerca de 58,8% do segmento de indústria no DF² e é responsável por grande fatia de impostos e empregabilidade no setor privado. A retração na produção imobiliária causaria significativos prejuízos sociais. Quando a avaliação dos terrenos da Terracap é superior à expectativa do empreendedor imobiliário, ele prefere não participar do leilão (DONG & SING, 2016), reduzindo desta maneira as receitas e consequente função social da referida agência imobiliária de Brasília.

² Dado extraído do Relatório de Desempenho econômico do DF (IDECON) do 3º trimestre de 2016 por meio do site: <http://www.codeplan.df.gov.br/areas-tematicas/idecon-df.html>

1.1 Objetivo geral

Analisar o regramento de leilões de terrenos públicos destinados ao Real Estate, comparando casos de Brasília, Hong Kong e Singapura.

O estudo de caso analisará os impactos de regras específicas nas vendas de terrenos residenciais destinados ao Real Estate no Setor Noroeste, em Brasília-DF, no período de 2009 a 2014.

O estudo poderá contribuir para rever quais regras podem ser adaptadas, bem como auxiliar no entendimento da efetividade da agência responsável pela gestão de terrenos públicos no Distrito Federal, a Terracap. Analisar a influência do regramento pode vir a auxiliar na otimização da função social da agência, mediante comparação com outros modelos similares em outras cidades planejadas e com relevante influência do governo em seu planejamento urbano.

1.2 Metodologia

A presente monografia é uma pesquisa exploratória, com abordagem qualitativa e quantitativa.

A cronologia geral para construção do referencial teórico deu-se da seguinte forma:

- a) Pesquisa bibliográfica acerca da importância dos terrenos no Real Estate;
- b) Pesquisa bibliográfica acerca dos mecanismos de vendas de terrenos, quer seja negociação direta ou leilões, quando pôde-se entender as principais diferenças entre os referidos métodos para o vendedor do ativo. O estudo ateu-se ao método dos leilões; aprofundou-se a pesquisa sobre como os participantes dos leilões precificam os terrenos. O banco de dados para tais pesquisas foi disponibilizado pelo site da Capes (Comissão de Aperfeiçoamento de Pessoal do Nível Superior), na seção de periódicos: <http://www.periodicos.capes.gov.br>;
- c) Pesquisa bibliográfica sobre quais são os principais mecanismos de leilões utilizados no mercado de compra e venda de terrenos e Real Estate, em especial para entender os principais aspectos das regras das agências do governo em cidades que adotam o uso de leilões para alocação de terrenos públicos: em Hong Kong e Singapura, que tem características análogas a Brasília, objeto de estudo da presente monografia. O banco de dados para

tais pesquisas foi disponibilizado pelo site da Capes, na seção de periódicos: <http://www.periodicos.capes.gov.br>;

- d) Pesquisa bibliográfica acerca da fundação de Brasília, seu planejamento inspirado em Le Corbusier, com a intenção de entender como a capital se diferenciava das outras localidades do país. O banco de dados para tais pesquisas foi disponibilizado pelo site da Capes, na seção de periódicos: <http://www.periodicos.capes.gov.br> e Google Acadêmico: <https://scholar.google.com.br>;
- e) Pesquisa acerca das leis 8.666/93 e 10.257/01 com a finalidade de entender sobre quais normativas de precificação se lastreou o *modus operandi* da Terracap;
- f) Pesquisa documental de editais, informativos e manuais da Terracap, com a finalidade de entender o *modus operandi* da Terracap.

Após conclusão da pesquisa bibliográfica, foi necessário detalhar:

- a) O *modus operandi* dos leilões da Terracap no DF em relação Singapura e Hong Kong:

Singapura e Hong Kong atribuíram às suas agências de governo atividades similares às de Brasília e também tiveram influência direta do governo na sua concepção urbana. Este estudo fez uso de pesquisas na área para identificar como funcionam os leilões nestes países e entender o que é praticado de forma diferente.

- b) O regramento escolhidos para detalhamento e análise comparativa:

1) o mecanismo de leilão adotado; 2) a definição do preço de reserva; 3) a não vedação da transferência dos imóveis adquiridos junto à Terracap; 4) a obrigação de construir.

- c) Como se caracteriza o bairro Setor Noroeste:

Foram tratadas informações de concepção do bairro tais como: número de pessoas previsto para habitar o bairro, renda do público-alvo, localidade, aspectos e diferenciais construtivos perante outras localidades do Plano Piloto.

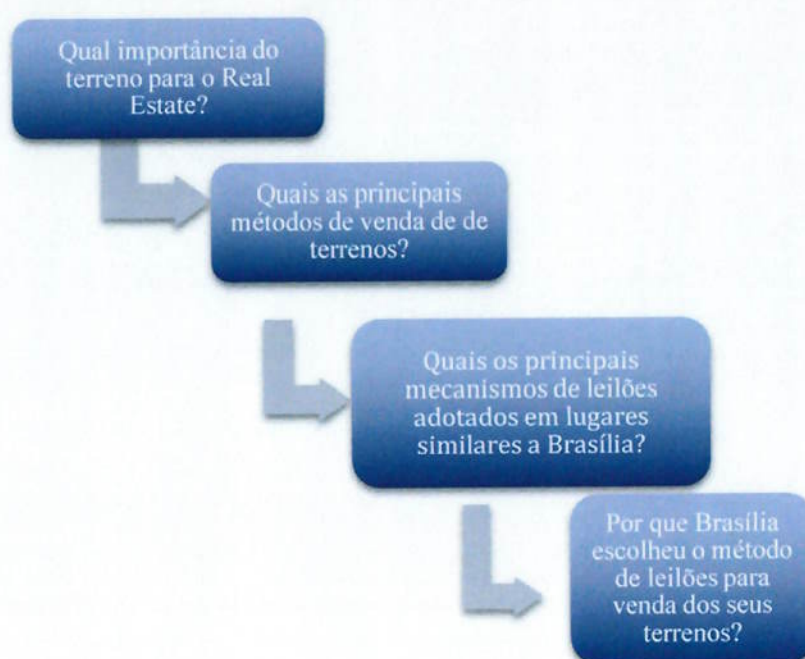
- d) Os resultados das vendas dos terrenos residenciais no Setor Noroeste:

Foram analisados 1) a quantidade de terrenos vendidos e não vendidos; 2) o volume (em R\$) de terrenos vendidos e não vendidos; 3) valores do m² ofertados x

m² adquiridos por cada ano em que foram realizados os leilões no bairro; 4) comparativo do preço de reserva da Terracap frente aos índices inflacionários.

Compreender o uso de leilões para venda de terrenos necessitou investigar a importância dos terrenos no mercado de Real Estate, bem como entender seus principais métodos de venda - dentre eles o leilão e, sobretudo, compreender porque Brasília escolheu essa forma de alienação dos seus terrenos, conforme demonstra a Figura 1:

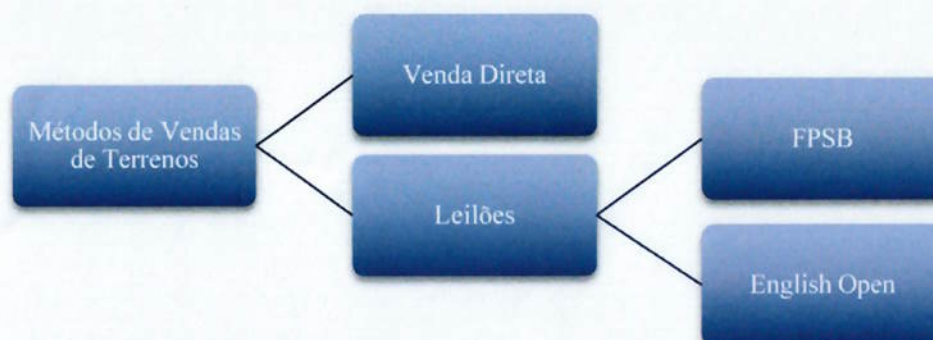
Figura 1: Referencial teórico



Fonte: elaboração própria da autora

Com foco na caracterização do mecanismo de leilão, o estudo expõe as diferenças entre os principais mecanismos adotados no Real Estate, o FPSB e o *English Open*, e procura trazer os principais estudos que justificam a escolha do vendedor por cada um dos métodos, conforme pode ser observado na figura 2:

Figura 2: Referencial teórico acerca de métodos de vendas terrenos



Fonte: elaboração própria da autora

Na figura 3, a monografia apresenta quais regras da Terracap foram escolhidas para aprofundamento de análise, a saber: mecanismo, valor de reserva (preço mínimo exigido pelo terreno), obrigação de construir por meio da estipulação de prazo para conclusão da edificação e não-vedação de revenda dos terrenos adquiridos junto à Terracap para terceiros. Estas regras foram escolhidas para serem analisadas por se entender que têm impacto direto na geração de receitas do vendedor.

Figura 3: Regras da Terracap utilizados na análise crítica



Fonte: elaboração própria da autora

O quadro 1 explica em detalhes os procedimentos adotados para conclusão de cada uma das etapas da monografia:

Quadro 1. Síntese da metodologia aplicada ao trabalho

CAPÍTULO 2 – VENDA DE TERRENOS NO MERCADO DE REAL ESTATE	<p>Processo</p> <p>Foram apresentadas as principais formas de vendas de terreno no Real Estate: venda direta e leilões. Foi explicada a justificativa do uso de leilões para vendedores que fazem uso desta forma de venda de ativos.</p> <p>Resultado</p> <p>Compreendeu-se quais os impactos das formas de venda sobre as receitas do vendedor, sobre quais os leilões aplicáveis a cada tipo de ativo e os impactos da simetria na venda dos ativos por meio de leilões.</p>
CAPÍTULO 3 – OS MÉTODOS DE LEILÕES APLICADOS À VENDA DE TERRENOS DESTINADOS AO REAL ESTATE	<p>Processo</p> <p>Pôde-se identificar os mecanismos³ de leilões: FPSB, <i>English Open</i>, leilão holandês e Vickrey; foram apresentadas as principais diferenças entre os mecanismos mais utilizados (FPSB e <i>English Open</i>) no Real Estate; foi apresentado o conceito de valor de reserva e aspectos relacionados à revenda do ativo vendido por meio de leilão.</p> <p>Resultado</p> <p>Verificou-se como os quatro tipos de leilões se assemelham, quais suas aplicabilidades, quais as preferências de agências de governo e quais implicações no mercado de terrenos e Real Estate, acerca do valor de reserva e possibilidade de revenda do ativo.</p>
CAPÍTULO 4 – MECANISMOS DE LEILÕES ADOTADOS EM SINGAPURA E HONG KONG	<p>Processo</p> <p>Identificou-se os mecanismos de leilões de terrenos adotados em Singapura e Hong Kong, bem como as principais diferenças.</p> <p>Resultado</p> <p>Verificou-se de que modo o nível de influência do governo impactou na escolha do mecanismo adotado e como as duas localidades se assemelham. Foi possível verificar as principais etapas relacionadas aos leilões de terrenos e as principais formas de alienação de terrenos.</p>
CAPÍTULO 5 – ESTUDO DE CASO: OS LEILÕES DE TERRENOS EM BRÁSÍLIA	<p>Processo</p> <p>Foi descrito o estudo de caso; foram apresentados os princípios de criação da nova capital, o que se desejava que fosse diferente da então capital Rio de Janeiro, os princípios urbanísticos de Le Corbusier e principais premissas de planejamento urbano. Apresentou-se a criação da Novacap e da Terracap e suas respectivas finalidades. Foram apresentados</p>

³ Entende-se ser necessária explanação sobre os seguintes termos utilizados ao longo do estudo: método, mecanismo, modalidade e licitação. Por método, entende-se a forma como um terreno pode ser vendido, quer seja por meio de negociação direta ou realização de leilão. Por mecanismo, entende-se o tipo de leilão. Por modalidade, termo utilizado na lei brasileira (Lei 8.666/93) que trata dos contratos de entidades públicas com o setor privado, entende-se a forma de licitação.

	<p>aspectos jurídicos sobre a criação da Terracap, o Estatuto das Cidades e a Lei das Licitações. Em seguida, foi apresentado o processo licitatório de Brasília.</p> <p>Caracterização do Setor Noroeste:</p> <p>Foram expostas as principais características do bairro à época da sua concepção; foram apresentadas as principais práticas ambientais e de sustentabilidade para a implantação dos projetos no bairro. Foram apresentadas imagens de satélite do bairro em 2009, 2013 e 2014, demonstrando a evolução do desenvolvimento do bairro.</p> <p>Vendas dos terrenos residenciais do Setor Noroeste:</p> <p>Os dados sobre os terrenos exclusivamente residenciais foram extraídos de editais da Terracap, os quais indicam o número do item, a destinação do terreno (residencial, comercial ou misto), tamanho do terreno, capacidade construtiva, valor mínimo do terreno. Os resultados das licitações da Terracap foram extraídos a partir de relatórios de homologação das licitações, os quais revelam o item do edital que foi adquirido, o nome do vencedor e valor pelo qual foi adquirido. Os detalhes dos editais e homologações podem ser extraídos no website⁴ da instituição.</p> <p>Os índices sobre INCC (Índice Nacional de Custo da Construção) da FGV (Fundação Getúlio Vargas) foram extraídos do site Portal Brasil (www.portabrasil.net).</p> <p>A evolução do preço médio do m² dos terrenos adquiridos, do preço médio do m² dos imóveis e evolução do INCC nos períodos que haviam dados disponíveis foram apuradas pela metodologia de número índice simples, a qual prevê uma base fixa, que recebe o valor 100 e é a referência uma vez que todos os números subsequentes possuem o mesmo denominador referente à base fixa. Estas análises propiciaram avaliar possíveis impactos do regramento adotado e estratégias leilões utilizadas pela Terracap no mercado de Real Estate, principal responsável pela aquisição de terrenos.</p>
<p>CAPÍTULO 5 – ESTUDO DE CASO: OS LEILÕES DE TERRENOS EM BRASÍLIA</p>	<p>Resultados</p> <p>Sobre a criação de Brasília, pôde-se constatar os principais preceitos que estavam por trás da formação da capital e respectivas influências no mercado de terrenos em Brasília. Verificou-se como seu regramento procuraram se adequar as normas federais vigentes.</p> <p>Com relação ao desempenho das vendas dos terrenos residenciais do Setor Noroeste:</p> <ul style="list-style-type: none"> a) avaliou-se se houve elevação de preço do m² dos terrenos por parte da Terracap durante o período de 2009 a 2014; b) identificou-se se os custos dos terrenos adquiridos acompanharam níveis inflacionários do setor; c) avaliou-se se o preço médio dos imóveis no mercado secundário do Setor Noroeste acompanhou os níveis inflacionários em valores nominais ao longo do período estudado; d) verificou-se se os terrenos ofertados foram absorvidos pelos empreendedores imobiliários ao longo do período estudado, com vistas a analisar a efetividade do órgão sua finalidade de venda de terrenos. <p>A análise dos resultados das vendas dos terrenos residenciais do Setor Noroeste também auxilia a entender a evolução do valor de reserva</p>

⁴ <http://www.terracap.df.gov.br>

	definido pela Terracap e a disposição de investidores em adquirir os terrenos.
CAPÍTULO 6 – ANÁLISE DO REGRAMENTO DE LEILÕES APLICADOS NO REAL ESTATE	<p>Processo</p> <p><i>Modus operandi</i> de leilões de terrenos residenciais em Brasília, Singapura e Hong Kong</p> <p>Foram apontadas as principais regras dos leilões de terrenos residenciais em Brasília, Singapura e Hong Kong - Foram analisados os seguintes itens: 1) o mecanismo de leilão adotado; 2) a definição do preço de reserva; 3) a não vedação da transferência dos imóveis adquiridos junto à Terracap; 3) a obrigação de construir.</p>
	<p>Resultado</p> <p>Com relação ao <i>modus operandi</i>:</p> <ul style="list-style-type: none"> a) Identificação de qual dos mecanismos é adotado pela Terracap e suas respectivas peculiaridades; b) Exposição de quais as principais diferenças entre o modelo adaptado por Brasília em relação a Hong Kong e Singapura que podem vir a trazer impacto no preço dos terrenos residenciais. <p>Com relação ao regramento:</p> <p>Pôde-se comparar as principais diferenças no regramento de licitações entre Brasília, Hong Kong e Singapura, com a finalidade de avaliar outras práticas relacionadas ao uso de leilões para venda de terrenos destinados ao Real Estate.</p>

Fonte: elaboração própria da autora

2 VENDA DE TERRENOS NO MERCADO DE REAL ESTATE

2.1 A importância dos terrenos no mercado do *Real Estate* e métodos de vendas de terrenos

Os terrenos são insumo fundamental na operação do *Real Estate* e assumem posição de destaque por representar parte significativa no nível de investimento e consequente retorno dos investimentos deste tipo. OOI & SIRMANS (2004) partem do pressuposto que a aquisição de terrenos é provavelmente a parte mais incerta e arriscada do processo de *Real Estate*, haja vista que os empreendedores imobiliários procuram gerar riqueza por meio de terrenos, geralmente adquiridos num lugar ainda a ser desenvolvido e a um custo razoável, tentando fazer o uso mais inteligente daquele espaço.

As duas formas mais convencionais para aquisição de terrenos são a realização da negociação direta ou por meio de leilões. A escolha do método mais adequado é uma decisão estratégica para o vendedor, em especial quando o critério de escolha está baseado na geração de receitas. Existem alguns estudos que comparam os preços obtidos por meio de negociação direta e leilões. LUSHT (1992) *apud* QUAN (1994) concluiu que, na média, as receitas realizadas por meio de leilões foram superiores em 5,6%. Seus estudos foram realizados na Austrália, onde analisou transações de casas no período entre 1988 e 1989. O autor sugere que esse resultado depende do nível de interesse do mercado à época das vendas. Posteriormente, GAU & QUAN (1994), em uma abordagem qualitativa, concluíram que, quando há compradores com maior poder de compra participando do leilão, há maior disposição para se pagar mais pelos ativos, aumentando os preços finais destes nos leilões. Estes autores fizeram seus estudos no Texas (EUA) e incluíram terrenos disponíveis em 1991 em seu objeto de estudo.

Os leilões são claramente utilizados em casos nos quais o vendedor não tem certeza sobre o valor que os competidores atribuem ao seu ativo, ou seja, desconhecem o valor máximo que se pode receber por ele. Independente de como uma negociação direta é conduzida, é melhor convocar um segundo comprador e promover um leilão sem a definição de um preço mínimo de venda. Ao dispor o seu preço final na negociação, o vendedor corre o risco de ofertar um valor menor do que

a avaliação do potencial comprador. Sendo assim, é melhor deixar a competição fazer a sua parte (KRISHNA, 2010).

A incerteza presente na relação entre o vendedor e os compradores é uma característica inerente dos leilões (KRISHNA, 2010). Em leilões realizados no *Real Estate*, competidores racionais fazem suas ofertas abaixo da avaliação que atribuem ao ativo de interesse. O valor que estes competidores “escondem” depende do número de concorrentes que participarão de determinado certame. Isto reflete a incapacidade deles em conhecer de maneira integral qual a avaliação que o concorrente faz. Já que a oferta depende do conhecimento sobre o valor que o concorrente atribui a determinado ativo, cabe ao vendedor determinar o regramento necessário à sua maximização de receitas (QUAN, 1994).

2.2 Método de leilões aplicado à venda de terrenos destinados ao *Real Estate*

Os leilões de terrenos em muitos países e cidades se transformaram em uma ferramenta de desenvolvimento e investimento (FU AND CHING *apud* GWIN ET AL, 2005). Os leilões de terrenos podem ser considerados um termômetro do mercado de *Real Estate* no que diz respeito ao interesse do mercado e comportamento sobre os preços futuros (GWIN ET AL, 2005).

De maneira geral, um leilão pode ser considerado como um jogo entre competidores, os quais estão assimetricamente informados a respeito de determinado jogo. A teoria dos leilões, a princípio aplicável à venda de qualquer ativo, tenta definir uma série de regras ou estratégias que os competidores que objetivam maximizar seus lucros adotariam, considerando que eles conheçam as regras do jogo. Neste sentido, o resultado esperado do leilão depende de quão informados os competidores estão acerca das avaliações que seus oponentes fazem do mesmo ativo (QUAN, 1994).

A literatura acerca da teoria de leilões sugere que o mecanismo de leilão a ser adotado depende do ativo e do fator motivador pela sua aquisição e apresenta dois tipos de classificação: “ativo de valor particular” e “ativo de bem comum”. Os ativos de valor particular são desejados como objeto puramente de consumo, deste modo, o valor é subjetivo ao gosto de cada um. E, costumeiramente, a possibilidade de revenda deste ativo é um motivo por estar se fazendo a oferta. Isto quer dizer que o

valor que um competidor dá àquele ativo, estatisticamente, independe do valor que os outros dão e, por isso, este competidor não muda sua avaliação em decorrência da avaliação de um competidor. Um exemplo desse tipo de ativo seriam artigos relacionados à arte, tais como quadros, esculturas ou similares (QUAN, 1994).

No caso dos “ativos de bem comum”, *a priori*, há uma avaliação de preço do ativo comum aos participantes e desconhecida entre as partes, a qual passa a ser conhecida à época do leilão. Para este tipo de ativo, considera-se que os competidores possuem informações diversas e correlacionadas ou mesmo avaliações particulares acerca do valor deste ativo. Isto explica porque existem avaliações diferentes, uma vez que as estimativas dos participantes do leilão são imperfeitas. Diferentemente do “ativo de valor particular”, é permitida a dependência entre as estimativas, mas a avaliação não é influenciada pela opinião subjetiva de cada competidor. É natural que o vendedor desse tipo de ativo venha a revelar informações privilegiadas com o objetivo de aumentar suas receitas, já que as avaliações particulares de cada competidor dependem do nível de informação que se tem acerca do que está sendo vendido (QUAN, 1994). Este mecanismo é apropriado quando o valor do objeto que está sendo leiloadado é derivado a partir de uma análise mercadológica à época do leilão (KRISHNA, 2010).

Os terrenos e *Real Estate* não se classificam nem no caso de “ativo de valor particular”, nem no caso de “ativos de bem comum”. No caso de compra de unidades residenciais os proprietários estão sempre motivados a adquirir a residência ou lotes para uso pessoal, ou seja, não tem a intenção de revender o ativo com lucro; porém é incomum que as avaliações que eles fazem do ativo não sejam afetadas pela possibilidade de venda futura, quer seja na aquisição de um apartamento ou compra de lote para construir a própria casa. No caso de ativos que podem proporcionar receitas futuras, tais como terrenos, o valor destes depende do fluxo de receitas regulares, o que os caracterizaria como “ativos de bem comum” pois cada um dos competidores têm informações particulares acerca da confiabilidade do fluxo de caixa de determinado ativo. Apesar do valor atribuído ser uma variável que costuma ser muito próxima, este ainda pode ser diferente em virtude das informações que cada competidor tem à sua disposição à época do leilão (QUAN, 1994).

Os empreendedores competem entre si por terrenos não apenas pelo valor da terra, mas pelos investimentos e capacidade de crescimento que os projetos

imobiliários proporcionam. A continuidade de realização dos empreendimentos imobiliários, em teoria, proporciona mais aprendizados aos empreendedores. O nível de investimento, o crescimento e os aprendizados passam a depender da quantidade de terrenos disponíveis para desenvolvimento imobiliário no futuro (DONG & SING, 2016). Este conceito de ganho de aprendizado por meio da realização dos empreendimentos imobiliários é fundamentado pelo conceito “*learning-by-doing*” (aprendizado pela prática), proposto por Spencer (1961) e Fudenberg e Tirole (1983). Estes estudos sugerem que existe uma curva de aprendizado contínua ao longo do tempo e com isto ocorre a redução do custo marginal até determinado momento (DONG & SING, 2016).

O aprendizado e a redução do custo marginal são atribuídos apenas aos vencedores dos leilões. Os empreendedores que não vencem a disputa pelos terrenos perdem a oportunidade de redução dos seus custos e perdem possibilidade de vencer os leilões no futuro, pois um empreendedor com baixo custo marginal provavelmente tem capacidade de realizar maior oferta para determinado terreno do que os demais (DONG & SING, 2016).

Ter informações diversas acerca de um ativo caracteriza a assimetria de um mercado; o contrário caracterizaria a simetria, ou seja, homogeneidade. Em termos de assimetria no mercado, esta é intensificada pela assimetria dos custos marginais entre os competidores por terrenos. A avaliação particular que cada competidor faz de um ativo é secreta aos demais porque depende do seu próprio custo marginal. Sobre seus competidores, um empreendedor pode apenas estimar os limites mínimos e máximos acerca de suas avaliações (DONG & SING, 2016).

A assimetria é característica principal no mercado de *Real Estate*, em especial no caso de venda de terrenos, uma vez que os participantes podem ser pequenas e grandes firmas do setor, locais ou de outro estado ou mesmo um empreendedor imobiliário estrangeiro. OOI & SIRMANS (2004) observaram que o retorno advindo da aquisição de terrenos é devido à sua capacidade de aprendizado durante o desenvolvimento imobiliário. Os competidores são assimétricos porque possuem diferentes custos de oportunidade para realização de determinado empreendimento imobiliário. Apesar de terem a mesma informação acerca do ativo a ser vendido, possuem estruturas de custos diferentes. Quando define seu limite, o ofertante com melhor custo de oportunidade considera apenas a sua segunda maior oferta, já

sabendo que ela seria mais elevada que a dos concorrentes com custos de oportunidade menos competitivos (Maskin e Riley, 2000).

Ao saber que diferentes mecanismos de leilões revelam informações diferentes, a estratégia dos competidores também tende a não ser a mesma. E, na maioria dos jogos nos quais as informações são incompletas, o competidor que tiver a melhor informação pode se beneficiar às custas do vendedor. Este, por sua vez, não é passivo e pode influenciar as estratégias dos competidores por meio de mecanismos que possam capturar informações de agentes privilegiados. Isto problematiza a questão dos mecanismos de leilões, sugerindo a dificuldade de se desenvolver um formato ideal (QUAN, 1994).

Uma dicotomia interessante acerca dos mecanismos de leilões trata sobre eficiência e maximização de receitas. Do ponto de vista do vendedor, o mecanismo que oferecer maiores receitas pode ser o mais adequado. Do ponto de vista da sociedade como um todo é fundamental que o vencedor seja aquele que valoriza mais determinado ativo. Esta contradição é dilema de unidades governamentais que precisam garantir o valor justo do ativo, mesmo que o formato não garanta maiores receitas. É claro que receitas e eficiência não são os únicos critérios de escolha de um mecanismo. Ter clareza no regramento e coibir a formação de cartéis pode ser um fator mais importante (KRISHNA, 2010).

3 PRINCIPAIS MECANISMOS DE LEILÕES

Há quatro tipos básicos de leilões: o *English Auction* (leilão inglês), também chamado de leilão oral, *open* (aberto) ou de preços ascendentes; o leilão holandês (preços descendentes); o FPSB (First Price Sealed Bid), um leilão cujas propostas são secretas e o vencedor é aquele que ofertar o maior valor; e o leilão de Vickrey, similar ao FPSB, porém o vencedor paga o preço que o segundo colocado ofertou (McAfee e McMillan, 1987).

Há muitas variações nesses quatro tipos de leilões. Há leilões que possuem valores de reserva, os prazos podem ser limitados para que se façam as ofertas, taxas de entrada para que se participe do leilão podem ser exigidas, podem ser cobrados royalties, podem ser definidas as janelas de aumento de preço pelo leiloeiro e muitas outras variações (McAfee e McMillan, 1987).

O que realmente importa nos vários tipos de leilões é o sinal que se manda para os competidores, tais como o nível de aumento aplicado, as avaliações particulares ou outros, juntamente com as ofertas que vão sendo realizadas ao longo do leilão (STEIGLITZ, 2007). Relembrar a forma como os competidores definem sua avaliação própria (*private value*), citado no item 2.2, mediante a tipologia de ativo a ser vendido, quer seja um ativo de valor particular ou ativo de bem comum é fundamental para compreensão das tipologias de leilões, bem como o nível de assimetria entre competidores e suas vantagens geradas pelo aprendizado dos competidores.

Os quatro mecanismos citados serão caracterizados nos próximos itens.

3.1 English Auction (Leilão inglês)

O leilão inglês promove o aumento sucessivo do preço do ativo que estiver sendo vendido e finaliza quando apenas um competidor permanece na disputa. Ele pode ser conduzido de duas maneiras: pelo leiloeiro, que vai definindo os intervalos de incremento; ou deixa-se que os participantes definam seus lances. É também permitido que este leilão seja feito eletronicamente ao invés de apenas presencialmente. A característica essencial deste tipo de leilão é que os competidores sabem qual é o maior preço e têm a chance de revisar a sua oferta, caso esta esteja dentro do seu limite máximo (McAfee e McMillan, 1987).

Milgrom e Weber (1982) e McAfee e McMillan (1987) alertam para as muitas variações deste tipo de leilão. As variações apontadas pelos autores estão relacionadas à tentativa de manutenção do anonimato dos competidores, quando competidores fazem pequenos gestos dizendo que se mantêm na disputa (Milgrom e Weber, 1987). McAfee e McMillan (1987), defendem que as variações são leilão oral, “open” ou de ofertas ascendentes, mas principalmente, defendem que sua característica principal é que a qualquer momento cada competidor sabe qual é a maior oferta e sabe em que nível os demais competidores desistiram. Em todas as variações o leilão continua sendo chamado de leilão inglês ou *English Auction*.

STEIGLITZ (2007) simplifica as variações em três tipos, a saber:

- a) leilão inglês de preço ascendente (*ascending-price English Auction*), no qual o leiloeiro oralmente solicita que ofertas gradualmente sejam realizadas por competidores, mediante limites impostos por ele. Os participantes indicam se mantêm na competição ao manter levantadas suas mãos ou placas, ou mesmo, podem sinalizar que se mantêm no leilão de qualquer outra maneira acordada - gestos sutis citados por Milgrom e Weber (1987). O mais importante nesta variação é que os participantes podem manter ocultas suas estratégias, pois os incrementos podem ser sutis por parte do leiloeiro. Outra característica fundamental é que ofertas acima do valor que foi solicitado pelo leiloeiro não são permitidas.
- b) leilão inglês “*outcry*”, no qual os competidores expressam suas ofertas, as quais vão sendo aumentadas mediante estratégia dos competidores e não seguem o ritmo do leiloeiro. Esse mecanismo permite ofertas com elevado escalonamento (*jump bidding*), o que configura a real diferença entre esse mecanismo e o descrito no item anterior (preço ascendente), pois o vencedor pode ter uma estratégia mais dominante e chegar mais rapidamente ao valor máximo de sua própria avaliação.
- c) leilão japonês: uma terceira variação do leilão inglês é descrita por Cassady (1967 *apud* STEIGLITZ) e costuma ser utilizada no Japão. As ofertas vão sendo registradas em um relógio de maneira ascendente e a identidade dos competidores é mantida oculta. Cada competidor tem um botão, o qual é mantido apertado enquanto se deseja permanecer no leilão. Caso se desista, deixa-se de apertar o botão. Nesta variação de leilão, apenas duas

informações são reveladas aos participantes: que o nível de preço segue de maneira ascendente e que há no mínimo dois participantes. Milgrom e Weber (1982) utilizam este tipo de leilão na sua descrição de "*English Auction*", porém no estudo deles, os competidores têm ciência daqueles que desistem do leilão e sabem, portanto, quantos competidores ainda estão no jogo.

O leilão inglês citado por STEIGLITZ (2005) como a variação do leilão japonês de Milgrom e Weber é entendido como o equivalente ao leilão inglês de preço ascendente definido por KRISHNA (2010), por se saber da desistência dos oponentes e não ser permitida a reentrada de um participante que eventualmente tenha desistido.

O termo "*English Open*", adotado nesta monografia como um mecanismo de leilão inglês aberto, no qual os competidores têm acesso às ofertas dos demais, podendo revisar suas propostas até seu limite máximo de avaliação do ativo, está baseado na interpretação de KRISHNA (2010) que identifica como mecanismos do tipo "*open*" (abertos) o leilão holandês e o leilão inglês e mecanismos "*sealed*" (ocultos/lacrados), o FPSB (*First Price Sealed Bid*) e o SPSB (*Second Price Sealed Bid*). O termo *English Open* é também adotado por CHOW e OOI (2014) no artigo em que avaliam as diferenças entre os leilões de terrenos que adotaram o mecanismo FPSB (*First Price Sealed Bid*) e o *English Open*⁵.

3.2. FPSB (First Price Sealed Bid)

Neste mecanismo, os competidores entregam envelopes lacrados para submeter ao leiloeiro sua oferta, sendo o vencedor aquele que oferecer o maior valor; o valor pago ao vendedor é exatamente ao valor que foi ofertado (KRISHNA, 2010). O FPSB é comum para venda de recursos naturais nos Estados Unidos ou para desenvolvimento imobiliário, a exemplo de Singapura.

No leilão FPSB (*First Price Sealed Bid*) competidores podem oferecer apenas uma oferta ao ativo que pretendem adquirir e não sabem qual nível de preços seus competidores ofertarão, tendo-se apenas uma ideia do valor máximo e mínimo destes.

⁵ O referido artigo é o "*First-Price Sealed Bid Tenders versus English Open Auction: Evidence from Land Auctions*", que compara qual dos dois mecanismos proporciona mais receitas ao vendedor.

Este tipo de leilão é também muito utilizado para contratação de serviços pelo governo (McAfee e McMillan, 1987).

3.3 O leilão holandês

Oposto ao leilão inglês é o leilão holandês, muito utilizado na venda de flores na Holanda e em Israel e de tabaco no Canadá. O leiloeiro inicia com seu maior preço e vai baixando até que o vencedor aceite pagar o preço ofertado (McAfee e McMillan, 1987). Neste formato, o leiloeiro começa com um preço alto o suficiente e nem um pouco atrativo aos participantes. O preço é reduzido gradualmente até que desperte o interesse de um participante e este é considerado o vencedor (KRISHNA, 2010), uma vez que o leiloeiro não dará continuidade em busca de um valor menor.

VICKREY (1961) defende que fazer a oferta assim que o preço do leiloeiro chegar na sua própria avaliação aumenta a probabilidade de vencer, mas faz com que a garantia de ganhos seja reduzida, o que depende, claro, de se ter noção dos limites prováveis de seus competidores.

Quando KRISHNA (2010) argumenta que o leilão holandês é estrategicamente equivalente ao FPSB, quer dizer que no FPSB a estratégia do ofertante leva em consideração sua própria avaliação do ativo. Apesar de ser conduzido de maneira transparente, ou seja, todos os competidores têm acesso às ofertas que estão sendo feitas na hora do leilão, o mecanismo não oferece informação útil aos competidores, pois o leilão começa a um preço alto. A única informação fornecida pelo leilão holandês é que algum ofertante concordou em comprar o ativo por determinado preço, mas neste momento o leilão se encerra.

3.4 Leilão de Vickrey

Este leilão é também conhecido como leilão *Second Price Sealed Bid* (SPSB), ou seja, de maneira análoga ao FPSB no que diz respeito ao sigilo e desconhecimento das ofertas dos competidores até o dia do leilão; o vencedor é aquele que oferecer o maior preço, no entanto, o valor que se paga é o que o segundo colocado ofereceu. Neste sentido, o leilão é similar ao leilão inglês pois estimula o competidor a ofertar um valor muito próximo da sua própria avaliação, uma vez que se tem conhecimento das ofertas dos demais competidores e há o desejo de vitória no certame. O leilão

recebe o nome de um dos maiores teóricos acerca de leilões, William Vickrey (KRISHNA, 2010).

Diferente do FPSB, no *Second Price Sealed Bid* (SPSB) o vencedor que é aquele que fez a maior oferta e paga pelo ativo o valor que o segundo colocado ofertou. Este mecanismo é pouco utilizado na prática. ROPHKOFT ET AL (1990) defendem dois motivos que tornam esse mecanismo raro especialmente porque o vencedor, costumeiramente divulgado quando se trata de leilões do governo, tende a sofrer retaliações de preço dos demais componentes da cadeia produtiva dele. Por exemplo, quem conseguiu comprar concessão para exploração de petróleo, sofrerá forte barganha dos fornecedores de perfuração.

3.5 Principais mecanismos de leilões adotados no Real Estate e suas diferenças

Os leilões no Real Estate são caracterizados pela venda de apartamentos para usuários finais ou pela aquisição de terrenos para empreendimentos imobiliários. Segundo CHOW e OOI (2014), os mecanismos mais comuns adotados no Real Estate são o FPSB (*First Price Sealed Bid*) e o *English Open*. As diferenças entre estes dois mecanismos são avaliadas pelos vendedores em relação a vários critérios, principalmente no que diz respeito à sua eficiência e geração de receitas.

Leilões de terrenos é a principal forma pela qual estes são fornecidos em muitos países e cidades. Trata-se de uma ferramenta importante em Singapura e Hong Kong e se transformou em uma ferramenta de desenvolvimento (Fu e Ching, 2001 apud GWIN et al, 2005). A China teve seu primeiro leilão em Shenzhen em 1987 (Tang apud GWIN et al, 2005) e Shanghai em 1988 (Xie et al apud GWIN et al, 2005).

O fundamental estudo de Vickrey em 1961 (apud DONG & SING, 2016), prêmio Nobel em 1996 pelos estudos em economia acerca da informação assimétrica, defende que num primeiro momento a realização de receitas para os vendedores é idêntica a partir do uso de qualquer mecanismo de leilão; *a posteriori*, as receitas são maiores pelo mecanismo *English Open*, desde que os competidores avaliem os ativos de maneira simétrica. Neste cenário, as estratégias baseadas numa distribuição simétrica de valores garantem que o vencedor seja aquele que submeta a maior oferta.

(...) Empreendedores imobiliários podem apresentar distribuições assimétricas quando a heterogeneidade entre competidores pode ser observada nos leilões de terrenos (Dong e Sing, 2014). Quando os valores ofertados pelos competidores são assimétricos, o mecanismo FPSB não garante eficiência (Vickrey 1961; Maskin e Riley 2000; Krishna 2002). (...) O problema da ineficiência na alienação de terrenos não pode ser evitado quando há assimetria entre os competidores nos níveis de experiência, quando há utilização do mecanismo de FPSB. Tal ineficiência neste tipo de leilão pode acarretar no uso incorreto das terras e também pode impactar na estrutura do mercado de Real Estate, uma vez que os empreendedores acreditam no parcelamento das terras para adquirir experiência e lucros (DONG & SING, 2016).

A teoria dos leilões sugere que, na média, o mecanismo adotado em leilões não influencia as receitas do vendedor. Trata-se do teorema de equivalência de receitas de Vickrey (1961). As condições para este teorema são: os competidores são avessos ao risco; a avaliação acerca do ativo independe de outros competidores; os competidores são simétricos; não há cartel formado entre os participantes (Maskin e Riley, 2000). No entanto, porque a conjunção desses fatores é algo complexo, vários estudos foram realizados após este teorema, em especial, os que buscaram compreender com mais clareza a diferença entre o *English Open* e o FPSB e os impactos destes na geração de receitas do vendedor. Neste sentido, se algum desses fatores deixar de existir, a expectativa de receitas é diferente para os principais mecanismos: FPSB e *English Open* (Milgrom e Weber, 1982; Riley, 1989; McFee e McMillan, 1992; Maskin e Riley, 2000). Considerados os principais mecanismos aplicados no *Real Estate*, o FPSB e *English Open* apresentam diferenças estruturais. Sob o ponto de vista do vendedor, estudos procuraram entender o motivo de escolha destes.

A essência destes dois mecanismos precisa estar explícita para entender em quais cenários há diferenças. No *English Open*, os competidores sabem com clareza os limites dos seus concorrentes, o que sugere que eles também cheguem nos seus limites e esta é a estratégia dominante. No caso do FPSB, não há uma estratégia dominante, pois a ausência de informação sobre a avaliação do seu concorrente é predominante. No primeiro formato, a probabilidade de a proposta estar muito próxima do segundo colocado é maior, pois não há incentivo de ofertar mais, uma vez

que o ativo pode ser adquirido com leve sobrepreço, desde que, é claro, esteja dentro do seu limite máximo. No entanto, conforme o certame avança, ele pode chegar mais próximo da sua avaliação, pois aumenta a probabilidade de vitória (QUAN, 1994).

Para um empreendedor resistente ao risco de não ter produção imobiliária no futuro, baixar sua proposta pode fazer com que ele perca o leilão. A perda do ativo pode causar mais danos à sua saúde financeira do que a perda de aumentar um pouco mais o valor do ativo. Em um mercado que faz uso do mecanismo de primeiro-preço, a aversão ao risco traz equilíbrio nas propostas, uma vez que a aversão ao risco não traz impacto nas receitas do vendedor quando o mecanismo é de segundo-preço. Logo, deduz-se que as receitas são maiores quando os mecanismos adotados são os de primeiro-preço (KRISHNA, 2010).

Oferecer um valor muito elevado por um terreno em leilão não depende apenas da experiência do competidor (Samuelson e Bazerman, 1985; Kagel e Levin, 1986), mas certamente da sua expectativa de margem. Ao adquirir um terreno, os empreendedores incorporam no preço do ativo sua expectativa de margem que compense o risco de determinado projeto. GWIN ET AL (2005) demonstram que ofertantes reduzem suas margens para garantir terrenos e desenvolvimento imobiliário no futuro no mecanismo de FPSB. Em mercados com leilões recorrentes, o sobrepreço é mitigado e a diferença entre o preço do vencedor e o segundo colocado reduzem. Tais estudos são válidos, no entanto, a partir do momento que o resultado das licitações é divulgado publicamente, pois as ofertas reduzem seu valor ao longo do tempo, quando os licitantes verificam a quais preços os terrenos estão sendo adquiridos. O estudo também possibilitou concluir que informações negativas sobre o futuro também impactaram na redução do valor das ofertas.

O mecanismo FPSB proporciona mais receita quando: (1) não há independência quanto às expectativas particulares do competidor na formação do seu preço (Milgrom e Weber, 1982); (2) quando não há muitos competidores no mercado, o que faria sentido ao ofertante pagar pouco pelo ativo (Maskin e Riley, 2000).

Milgrom e Weber (1982) defendem que quando o mercado realiza venda de ativos de "bem-comum", o mecanismo de leilão inglês proporciona maiores receitas pois há mais informações acerca das ofertas dos concorrentes. Isto porque eles podem chegar mais perto de sua real avaliação, serem mais agressivos em suas ofertas e mitigar o sobrepreço. No entanto, enquanto os ofertantes possuírem elevada

avaliação para o ativo, não farão propostas tão agressivas no mecanismo FPSB (Riley, 1989).

Com relação à venda de ativos realizados pelo governo, OOI e SIRMANS (2014) concluem que o mecanismo de leilão inglês proporciona maiores receitas, em especial para transferência de direito para o mercado privado do uso de ativos relacionados a recursos naturais, madeira, óleo, gás e minerais. Em Singapura, no entanto, o mecanismo para venda de terrenos residenciais continua sendo o FPSB. Deixa-se de gerar mais receitas por interesses políticos ou receio de formação de cartéis.

Em leilões cujo mecanismo é o FPSB, o empreendedor precisa levar em consideração os limites de avaliação do seu oponente. O preço que o vencedor paga neste tipo de leilão é sua oferta. Sua estratégia é encontrar o valor ótimo que compensa a probabilidade de vencer o leilão e lucro necessário caso adquira o terreno. Quanto maior for seu preço, maior a capacidade de vencer, no entanto reduz seu retorno caso isso aconteça (DONG & SING, 2016).

DONG & SING (2016) defendem que a venda de terra por meio do FPSB é ineficiente porque permite que ela possa ser adquirida por competidor que não atribui a maior avaliação ao ativo, uma vez que o competidor que melhor avalia pode ponderar suas perdas em caso de vencer o leilão, ao aumentar demais o valor ofertado pelo terreno. Mesmo sabendo da ineficiência inerente ao FPSB em mercados assimétricos, a maioria dos governos escolhe esse mecanismo pelo receio da formação de cartel (acordo entre concorrentes para fixação de preços). Outro motivo é que esse mecanismo gera mais receitas quando os concorrentes são mais avessos ao risco. Pela função social de governos, que é gerar maior valor agregado para um bem público, esta pode ter sido uma das razões pelas quais o método FPSB têm sido escolhido ao longo de décadas (DONG & SING, 2016).

O mecanismo de FPSB provê pelo menos dois benefícios sociais: permite a competição e a redução de monopólio, quando comparado ao leilão inglês. Além disso, em um mercado com características de monopólio, este mecanismo proporciona maiores ganhos adicionais de valor agregado do que o leilão inglês (DONG & SING, 2016).

A alocação de terrenos por meio dos leilões ingleses dificulta a promoção da simetria entre os empreendedores. Uma alternativa para leilões de múltiplos

parcelamentos cujo vendedor faça uso deste tipo de mecanismo seria a permissão de propriedade de apenas um parcelamento para cada competidor, de modo que se pudesse promover essa simetria. Se não houver este tipo de restrição, há redução de competição. Os vencedores de leilões vão ficando mais fortes, fazendo com que os mais fracos desistam de participar de leilões subsequentes. A competição em um método de vendas por meio de leilões é condição fundamental ao vendedor (DONG & SING, 2016).

O mecanismo *English Open* é mais adequado para venda de terrenos cujo uso seja pessoal, não para desenvolvimento imobiliário propriamente dito. O mecanismo é adequado para indústrias cuja velocidade de aprendizado seja rápida. No entanto, o mecanismo vai reduzindo a competitividade quando são realizados leilões sequenciais; para promover mais competitividade, o FPSB é o mais adequado. Há, entretanto, redução de valor agregado para o vendedor no longo prazo (DONG & SING, 2016).

Uma questão importante acerca das diferentes receitas é a restrição financeira; a tendência é que leilões de primeiro-preço sejam mais vantajosos nesses cenários do que os leilões de segundo-preço (Che e Gale, 1998). Este assunto é muito relevante em caso de leilões recorrentes, quando competidores tentam reduzir a capacidade financeira dos seus oponentes nos leilões iniciais, de modo que possam reduzir o valor do ativo em leilões futuros (Pitchik e Chotter, 1988).

3.6 Valor de reserva e impacto no valor de venda do ativo

Em muitas circunstâncias, o vendedor decide manter uma posição mais ativa e estabelecer um valor mínimo pelo qual o ativo deve ser vendido, o chamado valor de reserva (KRISHNA, 2010). Diferentes mecanismos reagem de maneira diferente ao valor de reserva. Supondo que um vendedor defina o valor do seu ativo (r): $r > 0$. Já que o preço do ativo não pode ser menor que " r ", nenhuma oferta menor que " r " pode ser a vencedora. Em mecanismos de segundo-preço, tal como o leilão de Vickrey, o valor de reserva, quando não previamente informado, não faz qualquer diferença no comportamento dos competidores, já que o vencedor pagará o valor de reserva todas as vezes que o segundo colocado ofertar algo abaixo deste valor (KRISHNA, 2010).

No caso dos leilões de primeiro-preço, tal como o FPSB, nenhum competidor que ofertar um valor abaixo de “r” pode vencer o leilão, igual aos leilões de segundo-preço. Ele só consegue pagar pelo valor “r”, porém, se todos os outros competidores fizerem ofertas abaixo do valor “r” (KRISHNA, 2010).

Um questionamento válido acerca do valor de reserva é saber de que modo ele afeta as receitas do vendedor. Para KRISHNA (2010) o vendedor que desejar maximizar suas receitas deve definir um preço de reserva superior à sua própria avaliação do ativo (*private value*). Por exemplo, em um leilão de segundo-preço com pelo menos dois competidores, caso o vencedor tenha definido um valor abaixo do preço de reserva, corre o risco de não vender o ativo. Neste caso, se o segundo maior valor for abaixo do valor de reserva, a sua definição faz sentido e o vendedor aumenta suas receitas. Percebe-se aqui que o valor de reserva indica que o ativo será vendido por este valor e não o valor estimado pelo segundo colocado (KRISHNA, 2010).

Em seus estudos probabilísticos, KRISHNA (2010) sugere que o risco é vender pelo preço de reserva, sendo que o maior impacto ocorre quando este é menor e, desta forma, o ganho esperado ao se definir um valor de reserva menor supera a perda esperada. O autor explica que este fato está por vezes relacionado ao princípio da exclusão, o qual sugere a preferência do vendedor em excluir alguns competidores, em especial aqueles que tem capacidade de fazer ofertas apenas abaixo do valor de reserva, mesmo que o valor atribuído supere o valor do ativo. Neste caso, o valor de reserva funciona como se fosse o valor de entrada no mercado.

No Quadro 2, faz-se uma simulação de como a elevação do valor de reserva pode ser uma estratégia para o vendedor que pretende maximizar suas receitas, por meio de leilão inglês de segundo-preço ou Vickrey, por exemplo. Supõe-se que a avaliação do ativo “X” seja 90 e que se tenha pelo menos dois competidores concorrendo em um leilão de “segundo-preço” onde os competidores desconheçam o limite do valor de reserva. O valor 90 (noventa) é considerado como o real valor do ativo (ou *private value*) para o vendedor.

Quadro 2: Simulação do impacto do valor de reserva sobre as receitas

Cenário	VR	Ofert. 1	Ofert. 2	Valor de Venda	Dif. com relação ao VR	Dif. com relação ao PV
Situação 1	100	90	95	-	Ativo não é vendido	-
Situação 2	100	110	120	110	+10	+20
Situação 3	100	90	100	100	0	+10
Situação 4	90	95	120	95	5	+5

Fonte: elaboração própria da autora, onde VR=valor de referência, PV = Private Value (avaliação que o vendedor ou comprador tem pelo ativo; neste caso, o PV é do vendedor); Ofert= Ofertante

O Quadro 2 é útil para compreensão do motivo pelo qual alguns vendedores preferem atribuir um valor de reserva acima do real valor do ativo. Percebe-se que a situação em que ele tem menor ganho sobre o ativo em questão é na Situação 4, quando obtém um superávit de apenas 5 (cinco). Essa situação só não é pior que a Situação 1, quando ele não tem qualquer tipo de receita, haja vista que as duas ofertas não foram superiores ao valor de reserva. A situação principal que o vendedor tem por objetivo é a Situação 2, quando os dois ofertantes avaliam o ativo em níveis superiores inclusive ao superávit atribuído pelo vendedor. Neste cenário, caso o VR não tivesse sido definido em 100, o vencedor que ofertou 120 pagaria 110, lembrando que esta simulação leva em consideração o uso de leilões de “segundo-preço”. A preservação do VR em 100 apresenta outro benefício na Situação 3, quando o vencedor terá que pagar 100, mesmo que o segundo-preço tenha sido 90, haja vista que o valor mínimo aceitável pelo vendedor é 100.

O valor de reserva faz mais sentido quando existem competidores que podem oferecer propostas acima deste. Neste caso, percebe-se o peso do valor de reserva apenas com a existência de um participante no leilão (KRISHNA, 2010).

Apesar de proporcionar melhora nas receitas do vendedor, o estabelecimento do valor de reserva provoca problemas de eficiência. Suponhamos que o valor que o vendedor dá para determinado ativo é 0 (zero). Na ausência de um valor de reserva, o vencedor será aquele que mais valoriza o ativo e em um modelo simétrico, também será vendido para o competidor que melhor avalia o ativo. Logo, tanto os mecanismos de primeiro-preço ou de segundo-preço seriam eficientes, ou seja, venderiam o ativo para aquele que dá mais valor para ele. No entanto, quando o vendedor estabelece um valor de reserva, há uma probabilidade positiva de que o ativo ficará nas suas mãos e isso é ineficiente, o que sugere uma relação entre receitas e eficiência (KRISHNA, 2010).

O estabelecimento do valor de reserva prevê um comprometimento do vendedor em vender o ativo no mínimo pelo valor de reserva. Ao fazer isso, presume-se que o vendedor está abrindo mão de ganhos que poderia obter caso fosse realizada uma negociação direta, cujo preço final pudesse ser superior ao valor de reserva. Em caso de terrenos, se esse comprometimento do vendedor não estiver claro, os potenciais compradores podem acreditar que os preços podem ser reduzidos no futuro, pois os terrenos são ativos de longo prazo. A expectativa de preços menores no futuro pode afetar o comportamento deles no presente, causando problemas de demanda. Neste sentido, as vendas do futuro concorrem com as vendas no presente. O receio de que a demanda pelo ativo no presente reduza em virtude da expectativa dos potenciais compradores em adquirir o terreno no futuro por um preço mais barato faria com que os vendedores definissem valores de reserva menores do que o valor ótimo (KRISHNA, 2010).

A teoria presume que o valor de reserva é anunciado antes do leilão. Há situações, especialmente no caso de obras de arte, que se anuncia a existência de um valor de reserva, mas não se explica qual é o valor. Isto só faria sentido se também fosse anunciado que em um próximo leilão o valor de reserva seria maior, de forma a mitigar o impacto no leilão presente em detrimento de eventuais leilões a serem realizados no futuro (KRISHNA, 2010).

Valores de reserva no *Real Estate* costumam ser os mesmos de avaliação do terreno, na maioria das vezes um compromisso entre a estimativa feita pelo organismo responsável pela venda e um valor máximo de reserva desejado pelos compradores. No caso de leilões que fazem uso de valores de reserva confidenciais é calculada uma fórmula ponderada baseada no valor de avaliação e o tempo que o ativo remanesce em propriedade da agência responsável pela venda (QUAN, 1994).

Quando o valor de reserva é divulgado, um competidor pode desejar não participar do certame, se este for maior que sua própria avaliação. Um leilão absoluto pode atrair mais participantes e pode aumentar as receitas do vendedor. Ter conhecimento sobre um excessivo valor de reserva pode explicar porque em alguns certames os competidores são informados sobre a existência de um valor de reserva, mas desconhecem exatamente qual seja (QUAN, 1994).

Uma reflexão sobre o valor de reserva e regras adicionais são propostas por Vincent (1989 *apud* QUAN, 1994). O autor defende que a revelação do valor de

reserva pode desestimular a participação de competidores; porém, estabelecer uma regra que deixe o valor de reserva oculto e flexível, para que em caso de ofertas abaixo deste seja permitida sua revisão, possibilita que o ativo possa ser vendido pelo novo valor de reserva. Esta pode ser uma forma de aumentar as receitas do vendedor. Neste formato, o competidor será menos agressivo, pois não concorre apenas com seus oponentes diretos, mas também com a avaliação do vendedor. Apesar de parecer que a venda não vai absorver a maior oferta, ela pode ser favorecida pelo aumento do número de competidores e agregar maiores informações acerca do ativo. Nos casos em que as ofertas são menores que o valor de reserva há indício de que o avaliador deve rever o valor futuro deste, para que possam ser vendidos em leilões futuros (QUAN, 1994).

Uma preocupação para vendedores está relacionada à formação de cartéis. Como estes podem não ser detectados por órgãos responsáveis e seu objetivo é depreciar o valor do ativo, o único instrumento disponível nas mãos do vendedor é a definição do valor de reserva. Para o vendedor, o único cenário favorável da existência de um cartel é se desse acordo se faça uso do maior valor e que este seja maior que o valor do vendedor ou que seja igual ao preço de reserva (KRISHNA, 2010).

3.7 Revenda do ativo

Independentemente do mecanismo adotado, agências responsáveis pela coordenação das vendas dos ativos decidem incluir ou não a possibilidade de revenda do ativo adquirido. Em caso de venda realizada por meio de leilão, KRISHNA (2010) sustenta que diante de competidores assimétricos um mecanismo de primeiro-preço que permita a possibilidade de revenda do ativo não é eficiente e contra argumenta que esta possibilidade direciona o ativo para as mãos de quem melhor o avalia. O vendedor que tenha esse objetivo não pode transferir para o mercado essa função. Um dos motivos é que, em caso de divulgação dos resultados do leilão, uma vez conhecidos os competidores e suas apostas, talvez o perdedor não tenha chegado no seu limite, podendo ofertar ao vencedor um valor maior. Este sobrepreço, a princípio, não vai para as mãos do primeiro vendedor do ativo, caracterizando, portanto, a ineficiência.

Gupta e Lebrun (1999 *apud* KRISHNA, 2010) também estudaram a possibilidade de revenda de ativos em caso de mecanismos de primeiro-preço e

chegaram a conclusões diferentes. Estes autores sustentam que a revenda não causa ineficiência, pois independente do resultado dos leilões, os valores revelados correspondem exatamente à avaliação dos competidores acerca de determinado ativo. Se houvesse revenda, o mecanismo já seria eficiente sob a ótica de geração de receitas. KRISHNA (2010) contrapõe, sustentando que o leiloeiro desconhece a avaliação dos competidores, fazendo com que este argumento não fique tão claro; ele defende que em seu modelo apenas as ofertas são anunciadas e não o real valor dos ativos para os competidores.

Garratt e Troger (2006 *apud* KRISHNA, 2010) defendem que um competidor que avalia o ativo como “zero” pode atuar de maneira especulativa quando há possibilidade de revenda deste. HALFAIR e KRISHNA (2008), por sua vez, defendem que leilões de primeiro-preço, com possibilidade de revenda, proporcionam maior receita ao vendedor do que mecanismos de segundo-preço.

4 MECANISMOS DE LEILÕES DE TERRENOS ADOTADOS EM SINGAPURA E HONG KONG

Resguardadas as devidas proporções, especialmente no que diz respeito à pujança econômica e peso do segmento Real Estate, a cidade de Brasília-DF se assemelha à Singapura e Hong Kong principalmente pela centralização e poder do governo no planejamento urbano. As três localidades alienam terrenos públicos à iniciativa privada por meio de leilões.

4.1 Caracterização de Singapura

A república de Singapura é o menor estado no sul da Ásia. A cidade-estado cobre 618 km² e possui população de aproximadamente 2,5 milhões de pessoas, cuja densidade demográfica é de 4.000 pessoas por km², a segunda maior do mundo. A cidade de Singapura, que cobre cerca de 98km², é localizada no sul da ilha (WANG, 1986).

Na década de 1960 Singapura sofria problemas de superpopulação, depreciação das casas, grande número de posseiros, falta de higiene e infraestrutura sanitária e congestionamento. Redefiniu-se, então, o *Singapore Concept Plan* (Plano Diretor de Singapura); antes dele, existia o *Master Plan* (SMP). O plano conceitual de Singapura tratou os terrenos como bens escassos e transformou a gestão de forma centralizada.

Singapura foi dividida em três áreas: o centro de planejamento, a área de planejamento urbano e área de planejamento rural. Três novas cidades foram criadas e um cinturão verde foi estabelecido de maneira a evitar expansão urbana. O SMP foi criado como uma ferramenta dinâmica que poderia ser revisada a cada 5 anos. A grande diferença entre o *Concept Plan* e o *Master Plan* é que o primeiro prioriza a estratégia de grandes centros de desenvolvimento e o segundo enfatiza a restrição do crescimento urbano (WANG, 1986).

A introdução do *Concept Plan* no início da década de 1970 facilitou um planejamento mais abrangente quanto à seleção de terrenos para moradias e as novas cidades. Ele também legitimou o direito do poder público de desapropriação de terrenos particulares. Desde então, a especulação reduziu e os desenvolvimentos imobiliários tiveram que se adequar às novas regras (WANG, 1986).

Em Singapura, o poder legislativo pode ser acessado sem dificuldades quando necessário. Por ser o maior proprietário de terrenos e maior empreendedor, o governo consegue dar continuidade às transformações efetivamente. A habilidade de controlar as terras mitigou a especulação imobiliária (WANG, 1986).

Diante deste cenário, o governo deu início ao *SOS Program* e sabia que precisava envolver a iniciativa privada nesta reurbanização. Por meio deste programa, o governo fez uso de ações compulsórias para recuperação de posse de determinadas áreas e reparcelou as áreas urbanas (OOI ET AL, 2006).

Criada em 1974, a URA (Urban Redevelopment Authority)⁶ é a agência governamental de Singapura responsável pelo planejamento e conservação do bem público. Responsável por todo o plano de densidade de Singapura, o planejamento do uso da terra é sua principal função. Ela também é responsável por avaliar e aprovar projetos legais para o setor público e privado, além da venda de terrenos públicos ao setor privado.

No site da URA⁷, o governo divulga o GLS (*Government Land Sales*), um programa para venda de terrenos do governo para a iniciativa privada. Os programas do GLS são anunciados a cada seis meses e registram as listas de confirmação e listas de reserva. Estas duas listas são insumos para os principais processos pelos quais os terrenos são disponibilizados no mercado do *Real Estate*. Os terrenos contidos na lista de confirmação são disponibilizados para venda em datas pré-determinadas, sendo a maioria dos terrenos desta lista vendidos por meio de cartas-convite, ou seja, os interessados submetem propostas de forma secreta, informando qual valor desejam pagar pelo ativo, sem a necessidade de leilão; a carta-convite vencedora é aquela que ofertar o maior valor pelo terreno. Os terrenos na lista de reserva são liberados para consultas, nas quais os interessados podem preencher formulário e sugerir que preço pagariam pelo ativo. Quando estas sugestões atingem o limite mínimo exigido pelo governo, o terreno é destinado à lista de confirmação e tem a data de envio da carta-convite definida.

A HDB (Housing and Development Board)⁸, por sua vez, foi criada na década de 1960 e tem a responsabilidade pelo gerenciamento do programa de moradia pública

⁶ <https://www.ura.gov.sg/uol>

⁷ http://www.ifaq.gov.sg/URA/apps/Fcd_faqlmain.aspx?TOPIC=8855&HIDETOPICS=1#FAQ_122411

⁸ <http://www.hdb.gov.sg/cs/infoweb/homepage>

de Singapura. Mais de 80% da população vive em residências do governo. Em 1965 a HDB tinha construído 54.000 apartamentos. Hoje são mais de 1 milhão de apartamentos construídos para a população em 23 cidades e 3 estados. Há todo um regramento específico para quem pode financiar, forma de revendas e definição de restrições referentes ao estado civil e sistema de quotas étnicas.

Em Singapura, de 1990 até maio de 2002, todos os terrenos foram vendidos pela URA ou pela HDB, sendo 42% pela HDB e 58% pela URA. A HDB é basicamente responsável pela venda dos terrenos localizados nas regiões com programas de moradia pública. Esses terrenos são destinados para segmentos de baixa renda ou desenvolvimentos imobiliários no subúrbio. Os terrenos fora das regiões de políticas de moradia pública são responsabilidade da URA. Em caso de empreendimentos residenciais, os terrenos da URA são localizados dentro de áreas mais estabelecidas, enquanto que os terrenos com destinação comercial são localizados dentro das regiões comerciais do distrito (OOI & SIRMANS, 2006). Tanto na URA, quanto na HDB, o método de cartas-convite (*tenders*) tem sido mais utilizados para venda de terrenos com destinação residencial.

Quando os terrenos são vendidos por meio de leilão, ao invés das cartas-convite (*tenders*), a cidade-estado faz uso do mecanismo FPSB, sendo que nos dias de hoje, o método de venda preponderante são as cartas-convite. Os interessados no leilão são convidados a adquirir o *Developer's Pack* (Kit do Empreendedor), que contém o planejamento e as linhas gerais sobre o terreno, bem como sua respectiva forma de pagamento. O que é vendido é o arrendamento, assim como nas cartas-convite. Em caso de terrenos comerciais, hotéis e residenciais, o prazo de arrendamento é de 99 anos; o prazo de arrendamento para residências particulares é de 60 anos. A depender da complexidade do item leilado, os competidores têm cerca de 2 a 4 meses para realizar *due diligence* (auditoria) e fazer a devida preparação para a licitação. No dia do leilão, os competidores devem depositar 10% do valor da sua oferta. As apostas e nomes dos competidores são divulgados no mesmo dia. Aquele que fez a maior oferta é o vencedor. Desta forma, o competidor não sabe seus oponentes até o resultado da licitação (OOI ET AL, 2006).

O valor de reserva do lote não é revelado para os licitantes antes do leilão pelo órgão responsável. Ele é definido por 85% do valor de mercado pelo qual o terreno foi avaliado, o qual é submetido ao avaliador chefe, num envelope lacrado. O envelope

é aberto junto com as ofertas dos licitantes no dia do leilão. É definido um prazo para término da obra, sob pena de aplicação de multas caso esse prazo não seja cumprido. O ganhador não pode repassar o terreno para terceiros (OOI & SIRMANS, 2006). Uma informação relevante acerca do processo de transparência é que tanto a URA, quanto a HDB divulgam de maneira perene a classificação dos preços ofertados pelos ativos em seus websites.

Após aquisição do terreno, o governo acompanha de perto o progresso do desenvolvimento para garantir que tudo está sendo executado de acordo com o planejado. O proprietário não pode revender sua concessão/arrendamento para terceiros e precisa finalizar o projeto dentro do prazo combinado, geralmente 60 meses, sob pena de multas (OOI ET AL, 2006).

Entre 1990 e 2002 foram vendidos 202 (duzentos e dois) terrenos em Singapura. Em 1998 e 1999 não houve venda de terrenos porque houve suspensão do programa SOS em decorrência da crise no mercado imobiliário. Dos 202 terrenos vendidos, 191 foram exclusivamente residenciais; os demais eram de uso misto, porém com significativa característica residencial (OOI ET AL, 2006).

4.2 Caracterização de Hong Kong

Hong Kong havia sido colônia inglesa por mais de 100 anos e retornou para China em 1997. Apesar do fato de coexistirem os sistemas de propriedade pública e privada por muitos anos no Reino Unido, um dos primeiros intuitos de administradores ingleses era estabelecer ali um sistema monárquico. Apesar disso, a cidade-estado se transformou na economia mais livre e mais capitalista do mundo, com o mínimo de interferência governamental no mercado. A cidade possui a terceira maior densidade populacional do mundo, cerca de 7 milhões de habitantes em 1.095m². Desta forma, políticas fundiárias das terras escassas são uma questão econômica e política (HIN, 1999).

O governo é o proprietário de todas as terras da ilha de Hong Kong (com exceção da Catedral de St John) e Kowloon; detém a maioria dos terrenos em New Kowloon e Novos Territórios (Wu, 1989 *apud* HAILA). Com isso, as receitas oriundas de venda de arrendamentos e edifícios tem sido uma receita pública de fundamental importância. Na média, o governo de Hong Kong já arrecadou um terço de suas

receitas por meio das vendas e arrendamentos (Wu, 1989; Schiffer, 1991; Henderson, 1991).

O mercado do *Real Estate* em Hong Kong é um dos mais dinâmicos no mundo. O volume anual de transações tem sido substancial porque o valor da propriedade imobiliária flutuou, o que também provocou mudança no preço dos terrenos. A dramática volatilidade no mercado de Hong Kong, em especial durante a crise no sudoeste asiático, que fez os preços caírem significativamente, alertou as autoridades para um fato interessante. Durante o período colonial, o governo era proprietário de várias terras, mas a política fundiária estava muito sob controle de entidades privadas. Todas as questões mais estratégicas estavam na jurisdição do governo, tal como a decisão de qual área a ser vendida cada ano e a quantidade de metragem quadrada a ser construída. Com isso, a maior parte dos políticos culpava o governo pelo aumento do tamanho dos terrenos e das unidades do *Real Estate*. Foi instituída a *Land Commission* (Comissão das Terras) para supervisionar a venda de terras do governo em 1994.

Em Hong Kong, o sistema de arrendamento foi introduzido como método de alienação de vendas do governo depois que se transformou em colônia inglesa (LI, 1997 *apud* HAILA, 2001). Para realização do arrendamento, os métodos disponíveis para venda das terras do governo são: leilão público, carta-convite e contrato particular. Nos dias atuais o método mais convencional são os leilões públicos. Quando a reforma fundiária da China começou em Hong Kong, o modelo de arrendamento de longo prazo tinha o objetivo de ser a solução mais adequada aos reformistas chineses que desejavam resolver o conflito socialista e emplacar a necessária reforma no mercado (HIN, 1999).

Entre 1985 e 1997, mais terrenos foram vendidos por meio de leilões do que por carta-convite (*tender*). No entanto, quando o mercado estava menos aquecido, o governo fez mais uso de cartas-convite (chamadas de preço com prazo pré-definido, cujo vencedor é aquele que ofertar o maior valor pelo ativo), de modo que o humor do mercado não pudesse ser refletido nas vendas dos terrenos em caso de leilões abertos. O processo de leilões costuma ser transparente ao público em geral e a falta de interesse seria imediatamente observada. Antes desta constatação, as cartas-convite eram usualmente utilizadas pelo governo para revender terrenos que haviam

sido retirados do processo de leilão porque a demanda estava aquém do ideal (HIN, 1999).

Quando Hong Kong tinha mais características industriais, os terrenos cuja destinação interessava a indústrias eram mais demandados e os leilões geralmente atraíam os maiores preços. Quando a economia decolou e houve aumento da população, o número de terrenos residenciais vendidos por meio de leilões aumentou. Dos 462 (quatrocentos e sessenta e dois) terrenos vendidos entre 1985 e 1997, 45% era de destinação residencial, contra 22% industrial e 33% não-industrial (HIN, 1999).

Em Hong Kong, os motivos mais convencionais para uso de carta-convite na venda de terrenos estavam relacionados à construção de estações de petróleo, escolas, cinemas, estacionamentos e áreas com vista para o mar. O uso indiscriminado deste método como substituto do leilão em mercados privados precisa de um critério para aceitação da oferta muito bem definido (HIN, 1999).

O fornecimento de terrenos passou por fortes mudanças nas últimas duas décadas em Hong Kong. Antes de 1999, quando ocorreu a crise do sudoeste asiático, o governo disponibilizava terrenos para vendas de acordo com um planejamento anual previsto no programa do governo. A oferta de terrenos era controlada por meio de leilões de uma maneira que o mercado não ficava super-ofertado. Além disso, o governo tinha o poder de retirar terrenos do mercado se o valor de reserva não fosse alcançado pelos ofertantes. Essas práticas foram fundamentais para o governo, devido à elevada importância que essas receitas têm no orçamento e para que o país mantivesse seus benefícios fiscais. No entanto, vendas de terrenos regulares sofreram muita crítica pela divergência de opinião entre as agências e governo e empreendedores locais no que diz respeito ao tamanho dos terrenos e localização. Em 1999, o governo substituiu o processo de leilões regularmente por listas de interesse (a exemplo das Listas de Reserva de Singapura), seguidos por cartas-convite. O processo começou a ser do interesse do empreendedor imobiliário e não de uma agenda imposta pelo governo. Em outras palavras, os empreendedores imobiliários decidiam o momento correto e a quantidade de terrenos a ser alocada, mediante a temperatura do mercado (CHIU & CHAU, 2014).

No sistema de venda de terrenos formalizado pelo interesse dos empreendedores, o chamado *Application System*, o governo mantém uma lista de empreendedores interessados por cada terreno, os quais devem informar o valor

mínimo que pleiteariam pelo imóvel; se aceito, o terreno é colocado para leilão, ou disponibilizado para carta-convite, se for interesse do governo, responsável pela gestão dos terrenos.⁹

Em caso de alocação de terrenos por meio de leilão, o *Lands Department* (Departamento de Terrenos), agência do governo de Hong Kong, divulga as informações como localização, destinação, área construtiva e prazo para entrega das propostas, em jornal de circulação do governo, com antecedência de 2 a 3 meses. O valor de reserva, valor no qual o leilão é iniciado, é definido por comissão e mantido em sigilo até o dia do leilão. Neste dia, apenas os competidores que tiverem placas padronizadas e registradas no cadastramento podem levantar a mão. Os resultados são divulgados no site do departamento de terrenos e em jornais de circulação.¹⁰

O Governo coordena a implantação do projeto adquirido e certifica-se de que o que foi planejado para construção do terreno é executado pelo empreendedor imobiliário. Um documento de especificações técnicas e condicionante da venda (*Conditions of Sale*) é fornecido e auditado para recebimento de certificado de finalização do empreendimento, condição que comprova que o prazo foi finalizado dentro do exigido, em geral, 60 meses.¹¹

4.3 As principais diferenças entre Singapura e Hong Kong

Hong Kong e Singapura são antigas colônias inglesas. Isto significa que em princípio as leis relacionadas à propriedade e práticas de planejamento são inspiradas pelo seu colonizador (HAILA, 2001).

Para os governos de Singapura e Hong Kong as longas extensões de terras em sua propriedade são um recurso que lhes permite subsidiar alguns tipos de políticas fundiárias, habitacionais e industriais, assim como coibir especulação imobiliária em terrenos vazios (HAILA, 2001).

⁹ Informações extraídas do site <http://www.landso.gov.hk>.

¹⁰ Informações extraídas do Capítulo 7 de relatório emitido da Audit Commission de Hong Kong, acerca da administração de venda de terrenos por meio de leilões, 2001.

¹¹ Informações extraídas do site <http://www.landso.gov.hk>, referente às condições de vendas dos leilões.

Tanto Hong Kong quanto Singapura permitem a participação de empresas privadas no processo de desenvolvimento imobiliário, por meio de arrendamentos comercializados por leilões. Os arrendamentos variam de 15 a 999 anos (HAILA, 2001).

A política governamental de Hong Kong é caracterizada pelo não intervencionismo, ao contrário de Singapura, onde o governo é mais intervencionista e tem forte influência no mercado. Por exemplo, na década de 1980 em Singapura o governo implantou uma série de medidas para tentar controlar a oferta de terrenos, ao anunciar que não haveria venda pelos próximos 2 anos para estimular a demanda, ao reduzir impostos e atrasar seus próprios projetos. Em 1990, o governo de Singapura implantou um programa anti-especulação (Zhu, 1997; Haila 1999 *apud* Haila, 2001). Uma outra diferença entre as localidades é a relação econômica e de empregabilidade. Hong Kong investe mais em indústrias e Singapura em multinacionais bancárias e tecnologia.

5 ESTUDO DE CASO: OS LEILÕES DE TERRENOS EM BRASÍLIA

5.1 Descrição do estudo de caso

O estudo de caso analisará, comparativamente à Hong Kong e Singapura, o regramento de leilões de terrenos destinados ao Real Estate em Brasília, com auxílio dos resultados das vendas de terrenos residenciais no Setor Noroeste, em Brasília-DF. Localizado no Plano Piloto de Brasília, área nobre, o bairro foi escolhido em virtude da rapidez de construção por parte dos empreendedores imobiliários e por ser um dos últimos disponíveis para desenvolvimento imobiliário no Plano Piloto, cuja implantação da infraestrutura ¹² não acompanhou tal velocidade e respectiva valorização da terra.

5.2 Criação do Distrito Federal e a nova capital brasileira

A constituição de Brasília parte de um planejamento antigo, que buscava a segurança nacional. A busca por interiorizar a capital foi levada à frente por José Bonifácio, em 1822, à época em que se fazia a primeira Constituição brasileira. Com a proclamação da República em 1889, a Constituição Federal é promulgada em 1891 e seu artigo 3º determinava a construção da nova capital no Planalto Central. Foi então nomeada a “Comissão Exploradora do Planalto Central do Brasil”, chefiada por Luis Cruls, mas até então nenhuma grande decisão havia sido tomada. Passaram os Governos de Dutra e Getúlio Vargas e, em 1954, uma nova comissão é formada no governo de Café Filho, quando foi emitido o Relatório de Belcher, o qual continha os “cinco melhores sítios de 1.000km², onde seria construída a nova capital”. O então governador do Goiás desapropria a fazenda do Bananal em 1955, no intuito de finalmente começarem a construção de Brasília, agora com 23.000 hectares. Sob a coordenação do então presidente Juscelino Kubitschek e urbanização de Lúcio Costa, Brasília foi pensada e planejada num cenário político e social de transformações intensas: crescimento econômico e desenvolvimento industrial (BRAYNER, 2013).

¹² O processo nº. 22.315, do Procurador Marcos Filipe Pinheiro Lima do TJDF, aponta irregularidades nos serviços de infraestrutura do setor noroeste, em especial com relação a pendências na energia subterrânea, vias de transporte, obras de drenagem, terraplanagem e outros.

Segundo PELUSO (2003 *apud* BRAYNER, 2013), a concepção de Brasília tem três momentos: 1) crise decorrente das transformações sociais provocadas pelo capitalismo nas cidades manufatureiras do século XIX e da péssima qualidade de vida urbana da massa operária; 2) confronto de novos significados do passado e do futuro e o que se queria ser; Brasília representava o crescimento populacional continuado; 3) práticas especiais que tivessem a ver com as representações sociais do território gestadas no período colonial, cuja continuidade se verifica no processo de apropriação das terras no Distrito Federal. Queria-se, sobretudo, que Brasília se afastasse do caos urbano, pobreza e favelização da então capital Rio de Janeiro.

O Estado brasileiro toma a frente da nova capital e se torna o principal agente promovedor das grandes transformações urbanas e migratórias no interior do país. Inspirados em concepções modernistas de produção de espaço, o Estado controlou a construção da cidade, suas funções e conceitos (BRAYNER, 2013).

Apesar da inspiração modernista, o Brasil propriamente dito nunca teve muita reação social neste sentido, pois menos de 2,5% dos brasileiros viviam em casas projetadas por arquitetos; havia uma lacuna no desenvolvimento econômico e a percepção deste (carros ainda são sinônimo de progresso e *status*); havia poucos exemplos de urbanismo modernista. Isto significa que a arquitetura e urbanismo moderno e seus princípios não influenciam a maioria das cidades e edificações brasileiras e isto não é relevante para sua população. A ironia é que o conceito de modernismo de Brasília em 1950 foi mais forte do que em países como França, onde Le Corbusier concentrou seus esforços, bem como Washington D.C, Reston, Tijuana, La Plata e Belo Horizonte (WRIGHT & TURKIENICZ, 1988).

O Presidente Kubitschek nomeou Niemeyer como o primeiro presidente da NOVACAP, agência do governo criada para construir a cidade, que selecionou Lúcio Costa por meio de concurso para implantar o que seria o Plano Piloto. O projeto buscava contemplar quatro princípios básicos da Carta de Atenas de Le Corbusier: 1) residências bem ventiladas perto de espaços verdes; 2) a separação das residências dos locais de trabalho, afastando as indústrias da cidade; 3) espaços exclusivos para atividades culturais, perto das residências; 4) separação da circulação de veículos e pedestres. Nem todos esses princípios foram efetivos ao longo do tempo em virtude do *design* equivocado das edificações, excessiva segregação de setores, assim como riscos de acidentes no transporte. Aliado a isso, o Plano Piloto, projetado

para ter 600 mil habitantes no ano 2000, já sofria com excesso de ocupações irregulares ocasionadas pelos 1.8 milhões de habitantes no final da década de 1980, quando ocorreu a revisão do plano original, relatório chamado de Brasília Revisitada. A agência imobiliária do governo (NOVACAP) limitava a venda de terrenos próximos ao Plano Piloto, enquanto os preços dos apartamentos os deixava fora do alcance dos trabalhadores da construção, que se recusaram a ir para mais longe, deixando a situação de infraestrutura e ocupações irregulares ainda mais preocupantes (WRIGHT & TURKIENICZ, 1988).

Na revisão do projeto inicial (Brasília Revisitada) Lucio Costa propõe uso de espaços vazios próximos ao Plano Piloto para mais prédios residenciais. Os apartamentos destes novos setores teriam cerca de 30m² de área privativa, presumindo que a classe média não viveria em espaços tão pequenos, garantindo assim habitação para os pobres. De acordo com estimativas preliminares, um milhão de pessoas poderiam morar nessas novas áreas. Deixou-se sem respostas como seriam providos água e como ficaria a questão do saneamento (WRIGHT & TURKIENICZ, 1988).

Após a escolha da cidade como Patrimônio da Humanidade, Niemeyer acreditava que o tombamento estaria coibindo a supervalorização dos espaços urbanos: “a maior vantagem desse decreto (referindo-se ao prêmio da UNESCO) é que protege a cidade da especulação imobiliária... agora está acabado... eles podem construir construções mais altas em outro lugar, não aqui.” Nenhuma edificação residencial excedeu o limite de 6 (seis) andares previsto no projeto inicial do Plano Piloto. O decreto deixava seu plano ainda mais rígido e a cidade sob o comando de apenas duas pessoas (WRIGHT & TURKIENICZ, 1988).

5.2.1 Lei 8.666/93 e Lei 10.257/01

No Brasil, os princípios que regem o tratamento do bem público e sua forma de aquisição e/ou alienação são previstos na Constituição Federal. Para compreensão dos limites e poderes que a União, Estados e Distrito Federal têm é apresentada a Lei. 8.666/93, a qual institui normas para licitações e contratos da Administração Pública. Adicionalmente, são expostos os conceitos que envolvem a necessidade de implantação de projetos imobiliários em terrenos alienados, na lei 10.257/01, a qual

regulamenta os Art. 182 e 183 da Constituição Federal e estabelece diretrizes gerais da política urbana.

A Constituição brasileira exige para casos de alienação de bem público o procedimento licitatório, nos termos do inciso XXI do art. 37: "A administração pública direta e indireta de qualquer dos Poderes da União, dos Estados, do Distrito Federal e dos Municípios obedecerá os princípios de legalidade, impessoalidade, moralidade, publicidade e eficiência (...)" ressaltando que "(n)os casos especificados na legislação, as obras, serviços, compras e alienações serão contratados mediante processo de licitação pública que assegure igualdade de condições a todos os concorrentes."

Foi em junho de 1993 que o Art.37 da Constituição foi regulamentado por intermédio da Lei 8.666. O Art. 3º desta lei explica a finalidade da modalidade de licitação: "A licitação destina-se a garantir a observância do princípio institucional da isonomia, a seleção da proposta mais vantajosa para a administração e a promoção do desenvolvimento nacional sustentável e será processada e julgada em estrita conformidade com os princípios básicos da legalidade, da impessoalidade, da moralidade, da igualdade, da publicidade, da probidade administrativa, da vinculação ao instrumento convocatório, do julgamento objetivo e dos que lhes são correlatos." Em seu parágrafo 3º, o referido artigo determina que a "licitação não será sigilosa, sendo públicos e acessíveis ao público os atos do seu procedimento, salvo quanto ao conteúdo das propostas, até a respectiva abertura".

No Art. 22 da Lei 8.666/93, são definidas as modalidades de licitação, a saber: "São modalidades de licitação a concorrência, a tomada de preços, convite, concurso e leilão." Em seguida conceitua-se o que seria cada uma delas: Parágrafo 1º - "Concorrência é a modalidade de licitação entre quaisquer interessados que, na fase inicial de habilitação preliminar, comprovem possuir os requisitos mínimos de qualificação exigidos no edital para execução do seu objeto"; Parágrafo 2º - "Tomada de preços é a modalidade de licitação entre interessados devidamente cadastrados ou que atenderem todas as condições exigidas para cadastramento até o terceiro dia anterior à data do recebimento das propostas, observada a necessária qualificação"; Parágrafo 3º - "Convite é a modalidade de licitação entre os interessados do ramo pertinente ao seu objeto, cadastrados ou não, escolhidos e convidados em número mínimo de 3 (três) pela unidade administrativa, a qual afixará, em local apropriado,

cópia do instrumento convocatório e o estenderá aos demais cadastrados na corrente especialidade que manifestarem seu interesse com antecedência de até 24 (vinte e quatro) horas de apresentação de propostas”; Parágrafo 4º – “Concurso é a modalidade de licitação entre quaisquer interessados para escolha de trabalho técnico, científico e artístico, mediante a instituição de prêmios ou remuneração aos vencedores, conforme critérios constantes de edital publicado na imprensa oficial com antecedência mínima de 45 (quarenta e cinco) dias”; Parágrafo 5º – “Leilão é a modalidade de licitação entre quaisquer interessados para venda de bens móveis inservíveis para administração ou de produtos legalmente apreendidos ou penhorados, ou para alienação de bens imóveis prevista no art. 19, a quem oferecer maior lance, igual ou superior ao valor da avaliação.” A Lei. 8.883/1994 faz revisão de itens da lei 8.666 e sobre as tratativas de licitação.

Na esfera do Distrito Federal, por sua vez, a resolução de número 235 dispõe sobre as regras de realização de Licitações Públicas para alienação dos imóveis de propriedade da Terracap, conforme estabelece a Lei 8.666/1993, e dá outras providências. Tal resolução é a base da elaboração dos editais da Companhia Imobiliária de Brasília.

A Lei 10.257/2001 orienta aspectos que regulam a propriedade urbana em prol do bem coletivo, da segurança e do bem-estar dos cidadãos, bem com do equilíbrio ambiental. Em seu inciso IV, do Art. 2º, a lei prevê o “planejamento do desenvolvimento das cidades, da distribuição espacial da população e das atividades econômicas do Município e do território sob sua influência, de modo a evitar e corrigir as distorções do crescimento urbano e seus efeitos negativos sobre o meio ambiente;” mais adiante explica que a política urbana tem objetivo de ordenar o pleno desenvolvimento das funções sociais da cidade e da propriedade urbana mediante: inciso VI – “ordenação e controle do uso do solo, de forma a evitar: a) a utilização inadequada dos imóveis urbanos; b) a proximidade de usos incompatíveis ou inconvenientes; c) o parcelamento do solo, a edificação ou o uso excessivo ou inadequado em relação à infraestrutura urbana; d) a instalação de empreendimentos ou atividades que possam funcionar como pólos geradores de tráfego, sem previsão de infraestrutura correspondente; e) a retenção especulativa do imóvel urbano, que resulte na sua subutilização ou não utilização; f) deterioração das áreas urbanizadas;

g) poluição e degradação ambiental; h) a exposição da população a riscos e desastres.”

O Art. 5º da Lei 10.257/2001 prevê que uma “Lei municipal específica para área incluída no plano diretor poderá determinar o parcelamento, a edificação ou a utilização compulsórios do solo urbano não edificado, subutilizado ou não utilizado, devendo fixar as condições e os prazos para a implementação da referida obrigação” e descreve:

§ 1º Considera-se subutilizado o imóvel:

I – cujo aproveitamento seja inferior ao mínimo definido no plano diretor ou em legislação dele decorrente;

II – (VETADO)

§ 2º O proprietário será notificado pelo Poder Executivo municipal para o cumprimento da obrigação, devendo a notificação ser averbada no cartório de registro de imóveis.

§ 3º A notificação far-se-á:

I – por funcionário do órgão competente do Poder Público municipal, ao proprietário do imóvel ou, no caso de este ser pessoa jurídica, a quem tenha poderes de gerência geral ou administração;

II – por edital quando frustrada, por três vezes, a tentativa de notificação na forma prevista pelo inciso I.

§ 4º Os prazos a que se refere o caput não poderão ser inferiores a:

I – um ano, a partir da notificação, para que seja protocolado o projeto no órgão municipal competente;

II – dois anos, a partir da aprovação do projeto, para iniciar as obras do empreendimento.

§ 5º Em empreendimentos de grande porte, em caráter excepcional, a lei municipal específica a que se refere o caput poderá prever a conclusão em etapas, assegurando-se que o projeto aprovado compreenda o empreendimento como um todo.

Art. 6º A transmissão do imóvel, por ato inter vivos ou causa mortis, posterior à data da notificação, transfere as obrigações de parcelamento, edificação ou utilização previstas no art. 5º desta Lei, sem interrupção de quaisquer prazos.

A Resolução No. 235 da Terracap, considerando a necessidade de aprimoramento das suas diretrizes administrativas, particularmente no que se refere às operações de comercialização de imóveis, em seu Art.77 dispõe: “Para os terrenos vendidos em licitação, deverá constar no Instrumento Público pertinente cláusula de obrigação de fazer, de acordo com o Código Civil Brasileiro e a conveniência e oportunidade da administração, no prazo de 72 (setenta e dois) meses, após lavratura da Escritura Pública, que consistirá na obrigação de construir em definitivo do imóvel” e, em seu parágrafo 1º: “O cumprimento da obrigação de construir estipulada neste artigo aperfeiçoar-se-á mediante a apresentação da Carta de Habite-se.”

5.3 Terracap

O Presidente Kubitschek criou a Novacap (Companhia Urbanizadora da Nova Capital), pela Lei 2.874/1956, para agir como uma espécie de Estado pequeno, administrador e articulador da construção da cidade, posteriormente se tornando uma empresa pública responsável pelas obras de interesse do governo local. A agência coordenava diretamente as obras e evitava que os trabalhadores se estabelecessem em definitivo onde moravam e, mesmo não estando previsto no plano original da cidade, construiu cidades-satélites para abrigar os pioneiros, em especial Taguatinga, em 1958. Os trabalhadores foram submetidos a regras para obtenção de lotes legais, que eram proibitivos para a grande maioria dos trabalhadores, pois, entre outras coisas, demandavam que eles tivessem emprego fixo por três anos, o que era raro e difícil à época da construção. O poder atribuído à Novacap foi constituído de várias formas, pois o órgão tinha vínculo com o Poder Executivo e a jurisdição inclusive a beneficiava no Judiciário; ao órgão era inclusive atribuído poder de polícia (BRAYNER, 2013).

Por consequência dos desdobramentos que contribuíram para o crescimento das obrigações da Novacap, a Terracap é fundada por meio da Lei 5.861, de 12 de dezembro de 1972. Sua finalidade é gerir o patrimônio imobiliário do Distrito Federal por meio de concessões, aquisição ou venda de imóveis públicos. É também sua responsabilidade direta ou indireta a realização de obras e serviços de infraestrutura dos locais onde se implantam seus projetos.

A Terracap, vinculada à Governadoria do Distrito Federal, é regida pela Lei 6.404/76 das sociedades por ações, sendo que 51% do seu capital social pertence ao GDF (Governo do Distrito Federal) e 49% à União. No ano de 1997, a Terracap foi transformada em Agência de Desenvolvimento, mudança esta que apropriou a finalidade de subsidiar políticas públicas que visassem ao crescimento econômico e social do Distrito Federal. Em 2011, foi elaborado um novo estatuto, no qual buscou-se implementar e consolidar o papel de Agência de Desenvolvimento por meio da Lei Distrital no. 4.586, de 13 de julho de 2011, dando à Terracap poderes para executar

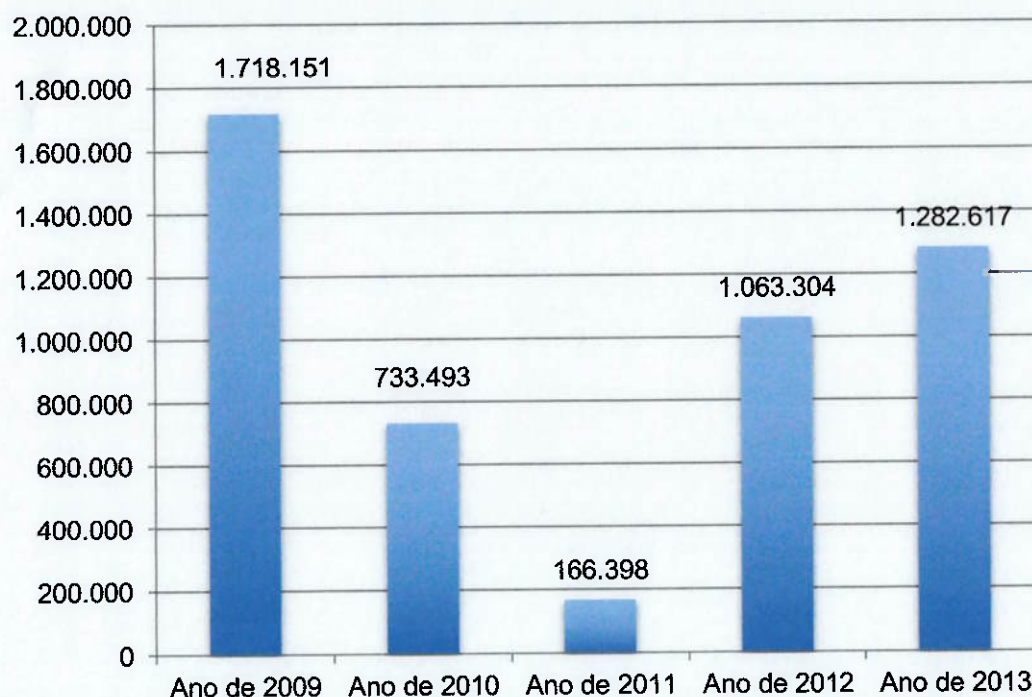
políticas de desenvolvimento econômico e social. A agência destaca como entende ser importante na economia local ¹³:

- Geração de emprego, renda e moradia: muitos imóveis da Terracap são vendidos a empreendedores que, por sua vez, constroem prédios de apartamentos. Assim, um único terreno da Terracap pode gerar oferta de empregos, proporcionar giro de capital no nicho da construção civil e ainda reduzir o déficit habitacional para diversas faixas de renda;
- Incentivo à atividade produtiva: a Terracap vende lotes a preços subsidiados para atender empresas inscritas no Programa de Desenvolvimento Econômico do Distrito Federal (Pró-DF);
- Função Social da terra: a Terracap cede ao GDF áreas para implantação de programas sociais de habitação, destinados à população de baixa renda;
- Responsabilidade ambiental: a Terracap destina áreas para criação de parques ecológicos, contribuindo para recuperar áreas degradadas e preservar o ecossistema do cerrado;
- Financiamento de grandes obras: A Terracap repassa ao GDF os recursos financeiros que arrecada com a venda de lotes. Esses recursos são aplicados em diversas obras de infraestrutura, inclusive em grandes projetos que contemplam todo o DF como: Ponte JK, Metrô, Estádio Nacional de Brasília, Feira da Torre, Nova Rodoviária, Torre Digital, Centro de Convenções Ulisses Guimarães;
- Apoio à cultura e ao esporte: a Terracap patrocina eventos culturais e esportivos no DF, ajudando a promover a cidade e impulsionar também o turismo. Exemplifica-se com o patrocínio do Festival de Brasília do Cinema Brasileiro;
- Apoio à construção de escolas públicas: a Terracap repassa ao GDF os recursos financeiros necessários para construção de escolas públicas nas diversas regiões administrativas do Distrito Federal.”

Para cumprimento de sua finalidade social, a Terracap tem como principal fonte de receitas as vendas dos terrenos. Nos Relatórios de Administração de 2012 e 2013, elaborados por executivos da Terracap, as vendas realizadas em licitações no ano de 2009 somaram o montante de R\$ 1,7 bilhões; em 2010 esse volume alcançou o patamar de R\$ 733 milhões; em 2011 o valor das vendas reduziu para R\$166 milhões; em 2012 aumentou para 1 bilhão e em 2013 correspondeu a aproximadamente R\$1,2 bilhões.

¹³ <http://www.terracap.df.gov.br/acesso-a-informacao/institucional/competencias>

Gráfico 1: Evolução das vendas em R\$ Mil em licitações da Terracap de 2009 a 2013 em todo o DF



Fonte: Relatório da Administração ano 2013, elaborado pela Terracap. As receitas referem-se a vendas gerais de terrenos e não correspondem a receitas correntes dos referidos anos.

Em 2013, a Administração da Terracap¹⁴ anuncia que lançou pela primeira vez um programa de recuperação de inadimplência (Facilita Terracap), que possibilita obter descontos nas penalidades que podem chegar a 90% e parcelamentos da dívida em até 60 meses para pagar. O órgão explica que foram realizadas mudanças nas cláusulas dos editais, tornando mais atrativas as vendas de terrenos ofertados em licitação pública, dentre estas a extensão do prazo de 70 para 72 meses, referente à obrigação de construir. Tal mudança alterou a sistemática de multas, pois foi incluída taxa de 2% em uma única vez sobre o valor do contrato.

Com relação aos seus investimentos, o Relatório de Administração de 2013 destacou repasse de recursos financeiros para o Governo, com destaque para a obra de reforma e ampliação do Estádio Nacional de Brasília, a reforma e restauração do Planetário, obras de mobilidade urbana, de saneamento, de reforma de espaços turísticos e de construção de espaços comunitários.

¹⁴ Relatório da Administração de 2013, extraído do site da Terracap.

No que diz respeito à comercialização de imóveis e não receitas, o Relatório de Administração de 2013 aponta que 548 terrenos dos 1276 ofertados foram alienados por meio de licitação pública, correspondendo a 1,28 bilhões em vendas, o que representou 16,9% acima do valor mínimo dos editais. Este valor foi 20,8% superior a 2012, apesar do número de lotes ter diminuído em 41 unidades. Em 2012 foram vendidos 589 lotes, dos 1699 lotes ofertados; em 2011 foram vendidos 154 lotes dos 512 ofertados e em 2010 foram vendidos 677 lotes dos 1.427 ofertados. Não foi disponibilizada informação sobre o número de lotes vendidos no ano de 2009 nos Relatórios da Administração de 2012 e 2013. Tais lotes são destinados para empreendimentos imobiliários ou não.

O relatório de 2013 apresentou suas perspectivas para 2014 e pretendia vender 1,9 bilhões e arrecadar 2,3 milhões. Planejava dar continuidade nas obras de infraestrutura do Setor Noroeste na ordem de 177 milhões; 150 milhões para finalização do complexo esportivo de Brasília; 158 milhões para implantação do Corredor de Transporte Coletivo do Eixo Norte e Eixo Sudoeste e outros. Os relatórios de Administração de 2015 e 2016 não haviam sido divulgados pela agência até final de 2016.

Aqui vale destacar a importância que a agência dá à geração de receitas e ao aumento do número de lotes adquiridos de um ano para outro, sem sabermos ao certo que tipo de ponderação é realizada à efetiva capacidade de produção do mercado de Real Estate, diante dos produtos adquiridos.

5.3.1 Processo licitatório de terrenos em Brasília por meio de leilões

O processo licitatório definido pela Terracap leva em consideração as leis relacionadas à gestão do bem público. Suas regras são divulgadas ao público por meio dos editais, disponibilizados pelo site ou por meio de cartilhas impressas que podem ser obtidas na sua sede. Segundo edital da Terracap, trata-se de concorrência pública para venda de imóveis e obedece a Resolução 235/2014.

Os interessados podem ter acesso a croquis de localização do terreno pelo site ou por meio de visita à sede da Terracap. O potencial construtivo identificado nas colunas que tratam da área de construção segue regramento da NGB (Normas de Gabarito de Brasília) em que o item está inserido, a norma de zoneamento da cidade.

O valor mínimo é indicado, bem como seu respectivo valor de caução, o qual costuma corresponder ao valor de entrada do imóvel.

Qualquer pessoa física ou jurídica pode participar das licitações. Em caso de interesse em algum dos itens divulgados em edital, o proponente deve preencher formulário de proposta, que deve ser entregue no dia da licitação. Dados cadastrais, identificação do item, valor oferecido, forma de pagamento e valor nominal da caução são informações obrigatórias.

Após o encerramento do prazo de entrega das propostas, o Presidente da Comissão de Licitação fará análise de todas as propostas e vencerá aquele que oferecer o maior preço pelo lote, desde que tenha cumprido todas as exigências do edital. Na Classificação Preliminar, que antecede o resultado final, é possível verificar o total de propostas, o total de vencedores, o valor total dos terrenos ofertados, quantas propostas o item recebeu, o valor e as condições de pagamento. O ganhador é divulgado e tem dados publicados no Diário Oficial do DF, fase conhecida como homologação da licitação. O resultado completo da licitação homologada ficará disponível no site dias após a realização do leilão e inclui os seguintes dados: o número do item, o valor que arrematou o imóvel e o nome do proprietário. Nos dias atuais o processo licitatório pode ser integralmente realizado online, caso seja interesse do participante. O saldo devedor é atualizado mediante taxa de juros, somado a índice de correção monetária, ambos definidos no edital. O comprador poderá escolher no ato da emissão da escritura se as parcelas serão calculadas para quitação do saldo devedor na metodologia *Price* ou SAC¹⁵.

Em caso de empate, o vencedor será o que escolheu pagamento à vista; se não for este o caso, quem escolheu pagar um valor maior de entrada; se não for este o caso também, será o que escolheu o menor prazo de pagamento. Caso não haja diferença em nenhum dos três critérios, o ganhador será escolhido por meio de sorteio. Um modelo de edital pode ser observado na Figura 4 a seguir e pode ser visto em detalhe nos Anexos 5 e 6:

¹⁵ Pela metodologia *Price*, entende-se que as parcelas são constantes, sendo que cada parcela contém uma parte de juros e amortização. Na metodologia SAC, as amortizações são constantes, porém o valor das parcelas vai reduzindo ao longo do tempo.

Figura 4: Modelo de edital

BRASÍLIA						
ITEM IMÓVEL	ENDEREÇO DO IMÓVEL	ÁREA (m²) DO LOTE	ÁREA (m²) DE CONSTRUÇÃO (BÁSICA)	ÁREA (m²) DE CONSTRUÇÃO (MÁXIMA)	VALOR (R\$) (MÍNIMO E CAUÇÃO)	CONDIÇÕES DE PAGAMENTO
DESTINAÇÃO: USO INSTITUCIONAL, COM ATIVIDADE DO TIPO: CULTURAL, CULTO, TEMPLO RELIGIOSO OU FILOSÓFICO, CT/SAÚDE, ASSIS/SOCIAL, CT/ ORIENTAÇÃO FAMILIAR E/OU PROFISSIONAL.						
11 (212688-5)	SHC/SW EQ/RESIDENCIAL-SW 1/2 LT 02 * BRASÍLIA	1.500,00	3.375,00	3.375,00	4.900.000,00 245.000,00	Vide Capítulo XIII deste Edital
DESTINAÇÃO: USO COMERCIAL DE BENS E DE SERVIÇOS (PRINCIPAL E OBRIGATÓRIO), SERVIÇOS DE ALOJAMENTO (OCUPAÇÃO MÁXIMA DE 20%) E USO COLETIVO (OCUPAÇÃO MÁXIMA DE 20%) - CONSULTAR NGB P/ ATIVIDADES NÃO PERMITIDAS						
12 (806992-1)	ÁREA ESPECIAL AENW 01 LT A * BRASÍLIA	61.890,50	129.970,05	129.970,05	208.740.000,00 10.437.000,00	5 % de entrada Restante em até 180 meses

Fonte: Edital da Licitação 02/2016.

Para os terrenos vendidos em licitação, deverá constar no Instrumento Público pertinente cláusula de “obrigação de fazer” (obrigação de construir), de acordo com o Código Civil Brasileiro e a conveniência e oportunidade da administração, no prazo de 72 (setenta e dois) meses, após lavratura da Escritura Pública, que consistirá na obrigação de construir em definitivo o imóvel, mediante apresentação da Carta de Habite-se. O atraso no cumprimento da obrigação de construir acarretará cobrança de multa de 2% (dois por cento) do valor do contrato atualizado, corrigindo-se mensalmente pelos índices utilizados pela Terracap. Após quitado, pode ser comercializado pelo seu proprietário e, se for do interesse deste, poderá ser solicitada a troca de ativos e, em caso de inadimplência, a Terracap pode reaver o terreno adquirido mediante cláusulas descritas na escritura do terreno.

Em seu *website*, no setor de “Acesso à Informação”, a Terracap sugere os seguintes passos para participar de licitações de terrenos:

“a) Leia rigorosamente as informações do Edital, documento que inclui as regras para participação na licitação pública e descreve os imóveis a serem ofertados, disponível em qualquer agência do Banco de Brasília S.A. – BRB, Administrações Regionais ou na TERRACAP;

b) Visite e escolha o imóvel de sua preferência. Veja o mapa de localização dos imóveis acessando, copiando ou colando este link:

<http://www.terracap.df.gov.br/terracapweb/edital/index.php?ma=032013> no seu navegador da internet preferido ou na Gerência de Atendimento ao Cliente – GEATE, localizada no térreo do Edifício Sede da Terracap;

c) examine e verifique as condições e o estado em que o imóvel se encontra;

d) Preencha o formulário da proposta de compra, que pode ser acessado, copiando ou colando este link:

<http://www.terracap.df.gov.br/sistemasInternet/GRC/uc/listarItens/index.php> no seu navegador da internet preferido ou pegue o formulário em branco em uma agência do Banco de Brasília S.A. – BRB, caso o formulário não esteja disponível. Confirme se a proposta está preenchida e assinada.

e) Deposite o valor da caução em dinheiro em qualquer agência do Banco de Brasília – BRB, ou faça a Transferência Eletrônica – TED para a conta de caução da TERRACAP, CNPJ nº 00.359.877/0001-73 Conta Corrente nº 900.102/0, Agência 121 Banco 070, Banco de Brasília, sendo vedado depósito em caixa eletrônico ou em cheque. O valor da proposta deverá abranger o valor do imóvel igual ou superior ao preço mínimo constante do Edital;

f) No caso de financiamento, simule o valor das prestações, que pode ser acessado, copiando ou colando este link:

http://www.terracap.df.gov.br/terracapweb/simulacao_internet/Implementacao/form/FrmSimulacao.php no seu navegador da internet preferido ou na Gerência de Atendimento ao Cliente – GEATE, localizada no térreo do Edifício Sede da Terracap;

g) Compareça à TERRACAP no dia da Licitação entre 9 (nove) e 10 (dez) horas e deposite a proposta de compra na urna que se encontra no auditório, no térreo do Edifício Sede da Terracap;

h) Os participantes da licitação poderão ser representados por procuradores, devendo ser anexado à proposta o respectivo instrumento público ou particular, contendo poderes gerais para tal fim, sob pena de desclassificação. O procurador não poderá representar mais de 1 (um) participante da licitação;

i) Menores e incapazes poderão participar de licitações, desde que sejam representados legalmente e que apresente o alvará de suprimento e consentimento expedido pelo juiz (tópico do edital: 74.1).

j) A devolução da caução aos não vencedores somente será realizada na conta bancária desde que os dados do participante da licitação sejam informados corretamente, ou correntista indicado nos campos nº 27 ao 31 da proposta de compra. As propostas que não contiverem os dados bancários ou que tenham sido informados incorretamente deverão ser resgatadas no BRB – PAB TERRACAP.”

Em 2011 a Terracap elaborou sua primeira Carta de Serviços, a qual tem por objetivo o esclarecimento do processo licitatório, gestão do contrato de compra e venda com a Terracap, demarcação do terreno adquirido, situação fundiária, licenciamento ambiental, regularização fundiária, avaliação de imóveis, procedimentos necessários para vistas e cópias de processos administrativos e demais explicações sobre serviços com legislação específica. A Carta de Serviços foi revisitada em 2014, quando adotou melhorias sugeridas por clientes. Nesta carta, em sua página dez, além de explicitar os principais meios de comunicação com o órgão, explica-se quais os principais serviços oferecidos ao interessados na aquisição de

imóveis pelo seu *website*, a saber: simulação de parcelas, 2ª via do carnê/declaração para imposto de renda, resultado dos editais, downloads de editais e avisos publicados no DODF (Diário Oficial do Distrito Federal), cartografia e geodesia, licenciamento ambiental, licitação online, localização dos imóveis por croqui, informação sobre concurso público da Terracap, formulários de proposta de compra e venda, informações sobre regularização fundiária, acompanhamento de processo e denúncia de invasão. Mais adiante, na página seguinte, o manual informa sobre o aplicativo específico para licitações, que recebe alerta sobre novos editais ou licitações de interesse, visualiza a localização dos lotes, realiza pesquisas dos lotes por local, valor ou destinação (misto, residencial ou comercial) e agenda as datas futuras dos editais.

No Quadro 3, apresenta-se um resumo das principais regras adotadas pela Terracap para venda de terrenos residenciais, comerciais ou de uso misto.

Quadro 3: resumo das principais regras aplicadas aos leilões de terrenos da Terracap

Regramento	Descrição
Agência Responsável pela gestão dos Terrenos	Agência Pública/Terracap
Métodos de vendas	Prioritariamente alienação por meio de escritura pública. Há possibilidades de concessões por meio de PPPs (Parcerias Público Privadas).
Mecanismo	Licitação/Concorrência por meio de leilão de primeiro-preço e sigiloso (First Price Sealed Bid – FPSB)
Definição do valor de reserva	Norma 14653 – Norma Brasileira de Avaliação de Bens. O valor é divulgado no edital e definido pela própria Terracap.
Vedação para revenda do terreno para terceiros	Não há. Se tiver saldo devedor vigente, a Terracap precisa anuir o novo proprietário. Se não for comunicado, o devedor deve pagar multa de 10% sobre o valor escriturado.
Obrigação de construir	72 meses a partir da escritura
Forma de divulgação dos resultados	Pelo site ou disponibilizado na sede.
Forma de divulgação do edital	Site, cartilhas ou disponibilizado na sede.
Prazo para preparação para o leilão (entre edital e leilão)	Em geral, 1 mês.

Participantes (Empresas e Pessoas Físicas)	Pessoas físicas e pessoas jurídicas, mediante apresentação de documentos específicos.
--	---

Fonte: Elaborado pela autora a partir do edital 04/2016, extraído do site da Terracap.

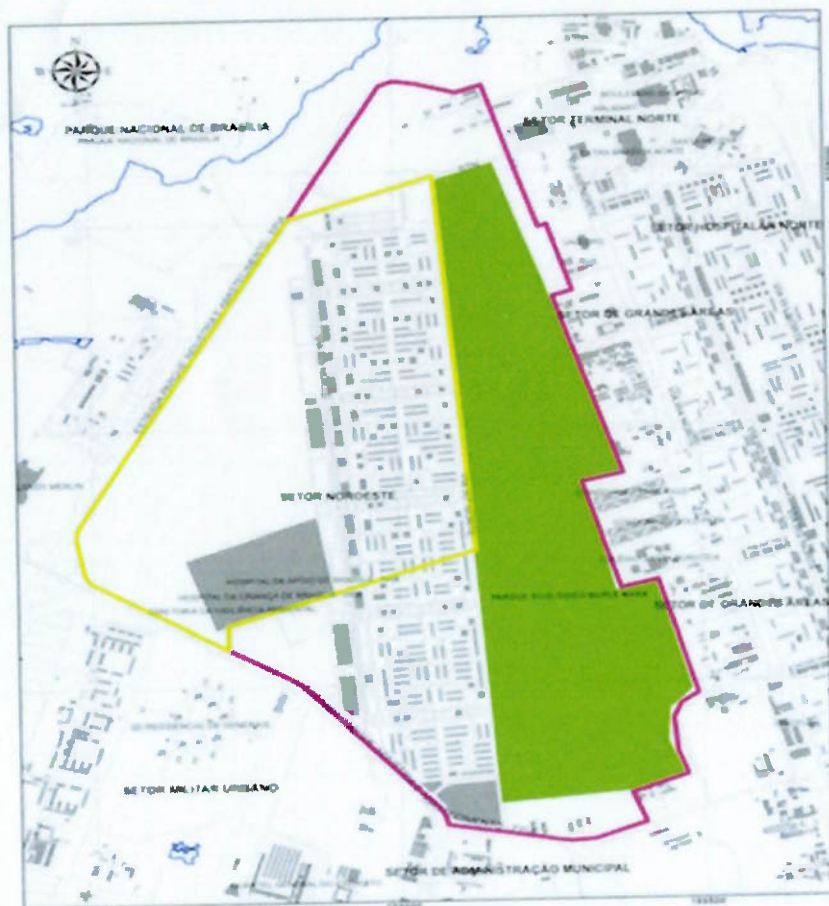
5.4 Caracterização do Setor Noroeste

Objeto de estudo da presente monografia, o Setor Noroeste foi previsto pelo urbanista Lúcio Costa, em 1987, no projeto Brasília Revisitada, que entendeu a necessidade de expandir Brasília no entorno do Plano Piloto e esteve previsto no PDOT/93 e PDOT/97.

Projetado para ter características sustentáveis, em seu Projeto Urbanístico inicial se denominava Setor Residencial Noroeste, ocupava aproximadamente 300 hectares, para uma população estimada em 40.000 habitantes, previa a instalação de 12 superquadras formando um polígono delimitado pelo Setor Terminal Norte (STN) ao norte, ao noroeste pela Estrada Parque Indústria e Abastecimento (EPIA), ao sul pelo Setor Militar Urbano (SMU) e pelo Setor de Recreação Pública (Camping), por fim, ao leste pelo Parque Ecológico Norte. Conforme pode ser visto no Anexo 1, o rendimento nominal do bairro predominante é de 10 a 15 salários mínimos, portanto, um bairro ocupado por classe média alta.

Em 1999 o GDF decidiu ampliar a região do bairro para 825 hectares. Tal aumento incluiu as áreas do Parque Burle Marx, da encosta direita do ribeirão Bananal, da área destinada ao setor residencial (consignada pelo projeto Brasília Revisitada) e pelo Camping (Setor de Recreação Pública), alterando o polígono limítrofe ao norte pelo ribeirão bananal, ao noroeste para estrada EPIA, ao sul com o SMU e autódromo e ao leste com o Setor de Grandes Áreas e o Setor Terminal Norte. Apesar do aumento de quadras residenciais para 20 (vinte), o bairro permanece esperando uma população de 39.800 habitantes, sendo que cada quadra terá de dez a onze blocos residenciais, com dimensões variáveis. A inclusão do parque Burle Marx soma ao projeto inicial 300 hectares, constituindo mais de 1/3 (um terço) da área total de intervenção, conforme pode ser visualizado na Figura 5.

Figura 5: Visualização do acréscimo de área ao projeto original do Setor Noroeste



Fonte: elaboração própria a partir de mapa original

A área marcada de rosa na Figura 5 ilustra a ampliação realizada no Setor Noroeste, enquanto a parte marcada de amarelo demarca o que seria a área do plano original do bairro.

Projetado para ter características sustentáveis, a Terracap emitiu Relatório de Gerenciamento da Implementação do Plano de Gestão Ambiental – PPGAI do Setor de Habitações Coletivas Noroeste, datado de agosto de 2012. O referido relatório se caracteriza como instrumento regulador das ações de monitoramento, mitigadoras e compensatórias da implantação do Setor Habitacional. Dentre as informações que afetam o desenvolvimento imobiliário no novo bairro, este documento cita implementações e diretrizes aplicáveis a construtoras e incorporadoras, tais como o

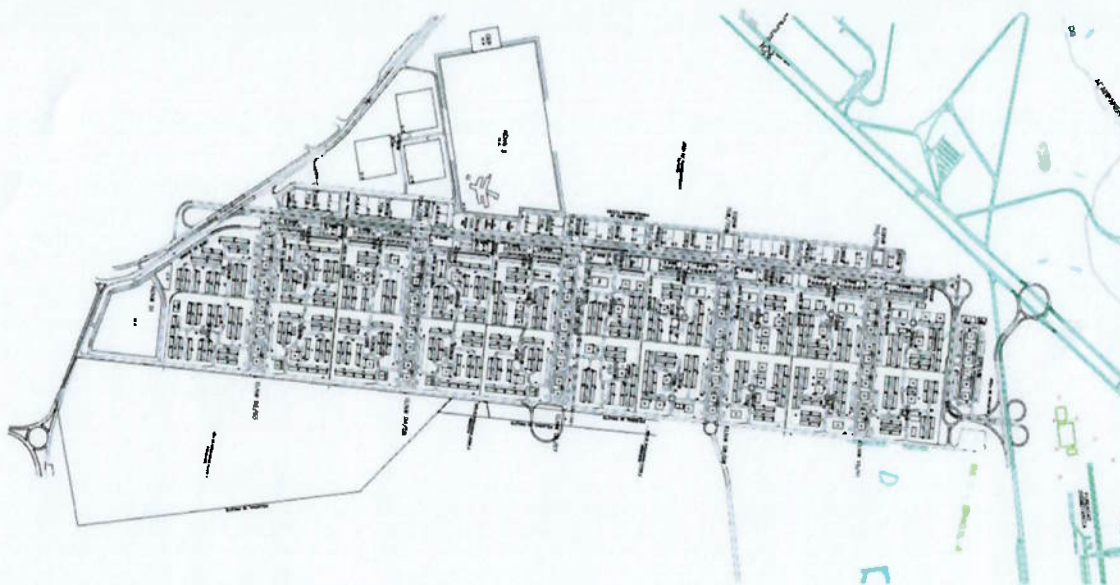
Manual Ambiental de Construções (MANUAL VERDE), o qual prevê adoção das principais práticas:

- a) *prioridade de contratação de pessoal na região de influência do empreendimento;*
- b) *a obra deve promover a recuperação das áreas degradadas por sua atividade, na área de influência do canteiro de obras;*
- c) *a empresa deve adotar sistemas de controle de erosão e assoreamento das vias de acesso à obra e dos materiais estocados;*
- d) *a limpeza do terreno deve ser realizada imediatamente antes das obras de construção civil (menos de 10 dias);*
- e) *a limpeza e o desmatamento devem estar circunscritos à área do projeto;*
- f) *a cobertura vegetal de grande e médio porte e pré-existente do terreno (>ou + 2,5 metros) deve ser preservada nos limites do canteiro;*
- g) *A empresa deve ter um Plano de Destinação dos Resíduos da Construção Civil, de acordo com as normas do CONAMA;*
- h) *O material escavado deve ser utilizado como reaterro;*
- i) *Nas áreas de escavação e movimentação de terra devem ser utilizadas medidas de controle do esgotamento das águas;*
- j) *No local de escavação deve existir sinalização para veículos e pedestres;*
- k) *O material terroso excedente resultado das escavações e movimentações de terra devem ir para aterro licenciado ambientalmente;*
- l) *Deve haver escoramento das escavações em solos instáveis;*
- m) *Deve haver compromisso da empresa com a recuperação ambiental das áreas de empréstimo;*
- n) *A obra deverá possuir programa de separação de resíduos da construção;*
- o) *O transporte de resíduos por caminhões deve ter sistema de proteção das caçambas ou carrocerias;*
- p) *A obra deve ter sistema de reaproveitamento de entulho;*
- q) *Deve haver separação de lixo seco e orgânico durante o processo de construção das edificações;*
- r) *Priorizar aquisição de materiais originais do DF e cuja origem seja licenciada e criem planos de controle ambiental em seus empreendimentos;*
- s) *Antes do início da obra, a construtora/gerenciadora deve apresentar um Plano de Prevenção e Controle Ambiental do Canteiro de Obras;*
- t) *Uso de louças e metais em edifícios residenciais com vazões máximas;*
- u) *Instalação de sistemas de aquecimento solar.*

As NGBs 19/09, publicadas em abril de 2009, não sofreram alterações até hoje. Não diferente de outros lugares no Brasil, existem mudanças de interpretação de alguns pontos chaves da Lei, tal como sugestões de que tipo de produtos podem melhor ser aprovados em decorrência da expectativa de que o número de pessoas que moram no bairro seja maior do que o planejado e constantes alterações de exigências já consolidadas em análises prévias.

O mapa geral do bairro implantado pode ser visto na Figura 6, a seguir:

Figura 6: Mapa Geral do Setor Noroeste

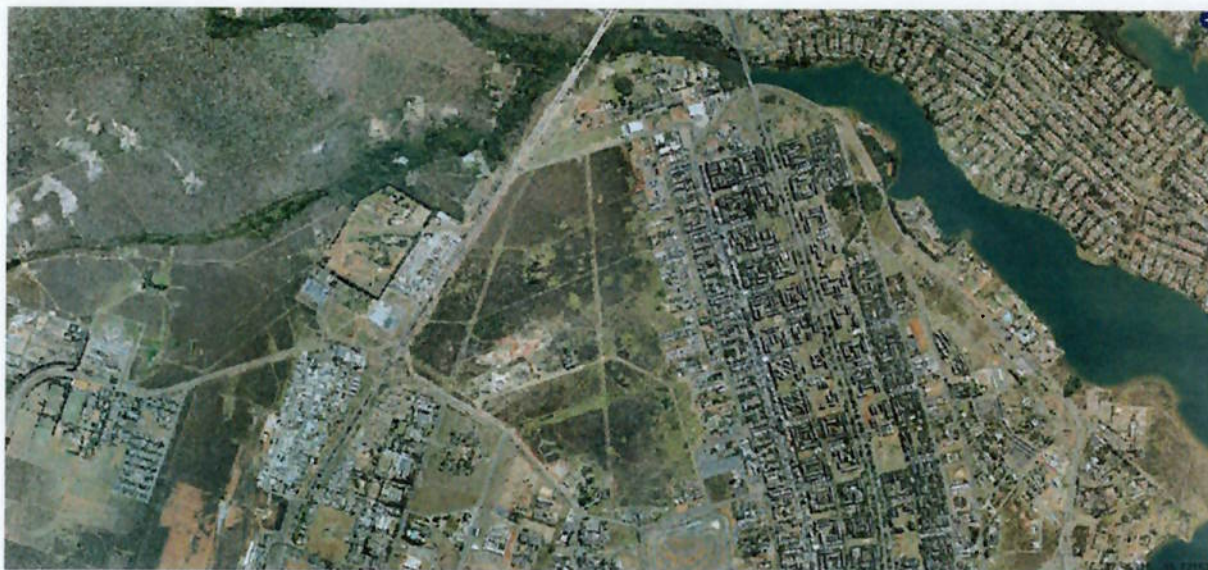


Fonte: Mapa original do bairro adaptado por Davila Arquitetura

O número do processo relativo ao licenciamento ambiental em tramitação no IBRAM referente à Implantação do Setor de Habitações Coletivas Noroeste – SHCNW é 191.000.070/1997. A Licença de Instalação No 033/210 autorizando a Terracap a dar início às obras foi assinada em 02 de agosto de 2010 com validade de 6 anos.

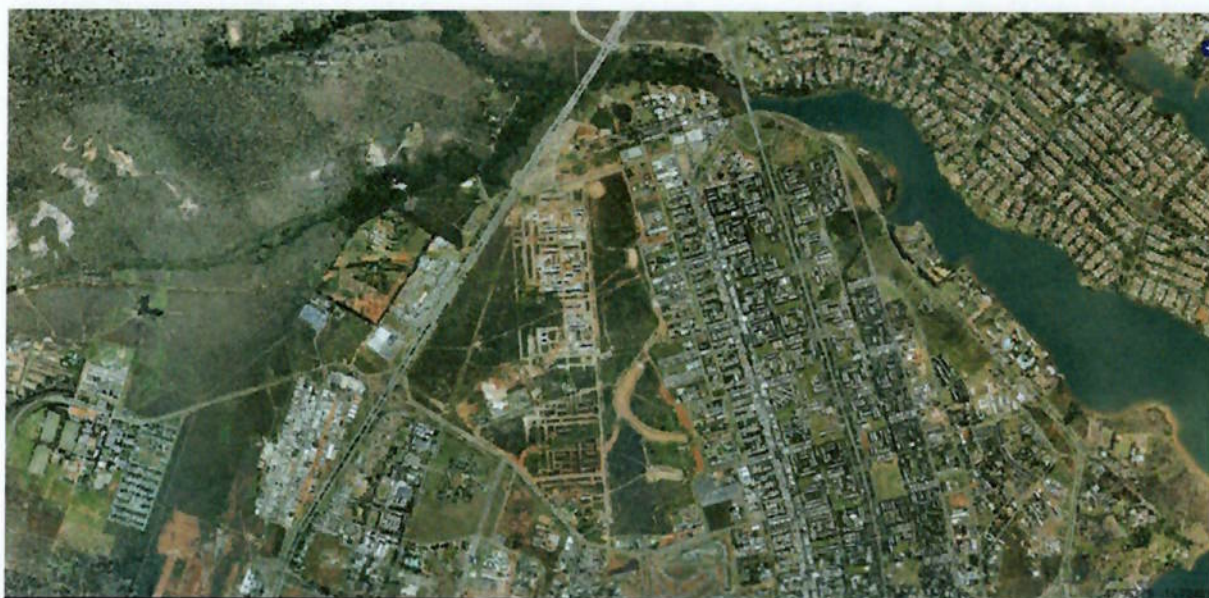
Empreendedores imobiliários estabeleceram seus cronogramas de implantação e começaram a executar seus projetos. As imagens abaixo demonstram o ritmo de intervenção das obras no bairro a partir de 2009.

Imagem 1: Foto de satélite da região do Setor Noroeste em 2009



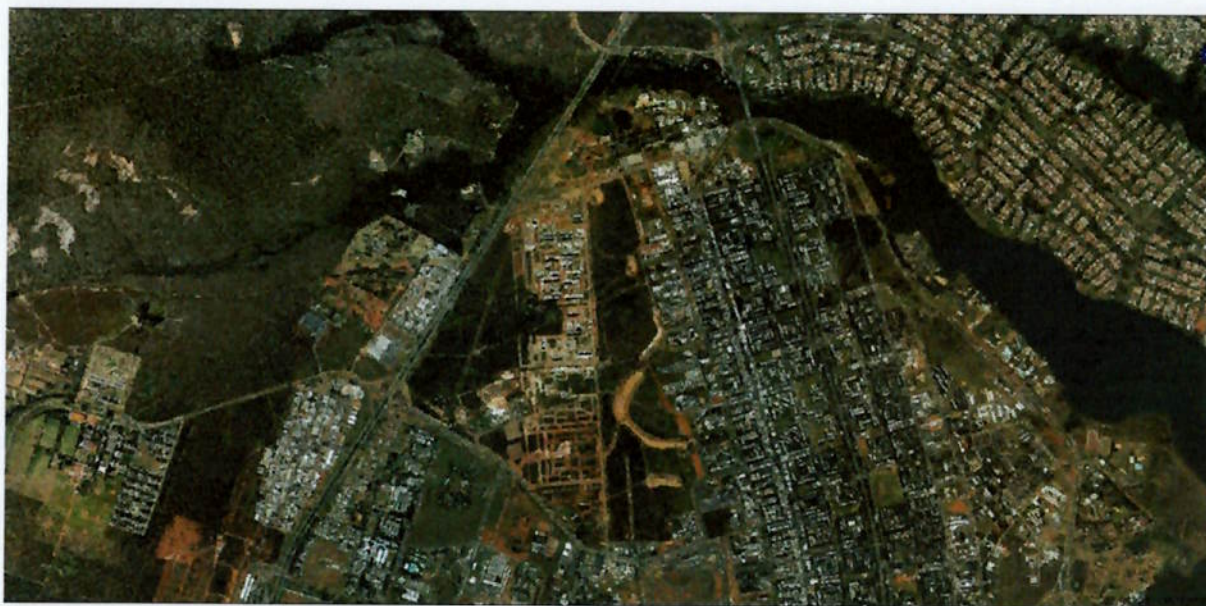
Fonte: CODEPLAN

Imagem 2: Foto de satélite da região do Setor Noroeste em 2013



Fonte: CODEPLAN

Imagem 3: Foto de satélite da região do Setor Noroeste em 2014



Fonte: CODEPLAN

Nas últimas três imagens pode-se observar o rápido avanço das construções no Setor Noroeste, em especial nas quadras licitadas em 2009, na chamada Primeira Etapa, compostas pelas Quadras com terminação 7, 8, 9, 10 e 11. O bairro avança suas obras, porém sua infraestrutura parece não acompanhar a velocidade planejada. No site do TJDF¹⁶ há informação de que o Governo terá que explicar a falta de infraestrutura no bairro. Os principais problemas apontados no processo são: falta de policiamento e de transporte público regular; iluminação pública em apenas duas quadras residenciais; ausência de rede elétrica definitiva; mato alto e vegetação densa nas proximidades dos edifícios; vias públicas sem calçamento e sem sinalização; péssimo estado de acesso a diversos prédios; coleta de lixo irregular; entre outras dificuldades enfrentadas pelos moradores. Além disso, o Parque Burle Marx também não foi implantado.

Adicionalmente, no Anexo 2, segundo dados do IBGE, o número de domicílios particulares permanentes da região era aproximadamente 600 pessoas, em 2010. A evolução da implantação do bairro ainda não é refletida no seu número de residentes, conforme pode ser visto no Anexo 3. Os limites do bairro para os dados censitários

¹⁶ http://www.tc.df.gov.br/web/tcdf1/visualizar-noticias/-/asset_publisher/nX36/content/governo-vai-ter-de-explicar-falta-de-infraestrutura-no-setor-noroeste?redirect=%2Fweb%2Ftcdf1%2F

estão demonstrados no Anexo 4. A migração das pessoas tem sido gradual, conforme as edificações vão sendo entregues à população.

5.5 Vendas dos terrenos residenciais no Setor Noroeste

As vendas de lotes no Setor Noroeste tiveram início em janeiro de 2009, vinte e dois anos após criação do bairro no projeto Brasília Revisitada. As licitações de 2009 priorizaram alienação dos terrenos das quadras com terminação 7, 9, 10 e 11, tanto da Quadra 100, quanto da Quadra 300. Os anos de 2013 e 2014 priorizaram pela oferta de terrenos das quadras 1, 2, 3, 4, 5 e 6, tanto da Quadra 100, quanto da Quadra 300. Os dados que originaram as análises a seguir podem ser observados no Anexo 7.

Foram ofertados 242 (duzentos e quarenta e dois) terrenos entre 2009 e 2014. No ano de 2015 foi ofertado apenas 1 (um) terreno residencial e este não foi vendido. Em 2016 não houve oferta de terrenos residenciais no Setor Noroeste pela Terracap.

Tabela 1: Análise do número e valor médio do m² do terreno em R\$ por período

Ano	N. Lotes ofertados	Variação (%)	Preço médio m ² do terreno ofertado
2009	110	-	10.594,47
2013	60	62%	17.156,05
2014	72	7%	18.391,25
TOTAL	242		

Fonte: dados extraídos do site da Terracap e analisados pela autora

No ano de 2009 houve editais de licitação em janeiro, março setembro e dezembro, totalizando 110 lotes ofertados. Nos anos de 2010, 2011 e 2012 não houve ofertas de terrenos. Em 2013 houve licitação apenas no mês de dezembro. Em 2014, foram realizadas licitações em janeiro, fevereiro, março, abril, maio, junho, agosto e setembro.

O preço médio ofertado em 45% (quarenta e cinco por cento) dos terrenos residenciais, ou seja, 110 (cento e dez) terrenos tiveram valor de m² equivalente a R\$10.594,47. Cerca de 25% (vinte e cinco por cento) dos terrenos foram ofertados com preço médio de R\$17.156,06; e 30% (trinta por cento) dos terrenos foram

ofertados por R\$18.391,25. Na Tabela 2, pode-se comparar a evolução dos valores de reserva com índices inflacionários do mesmo período.

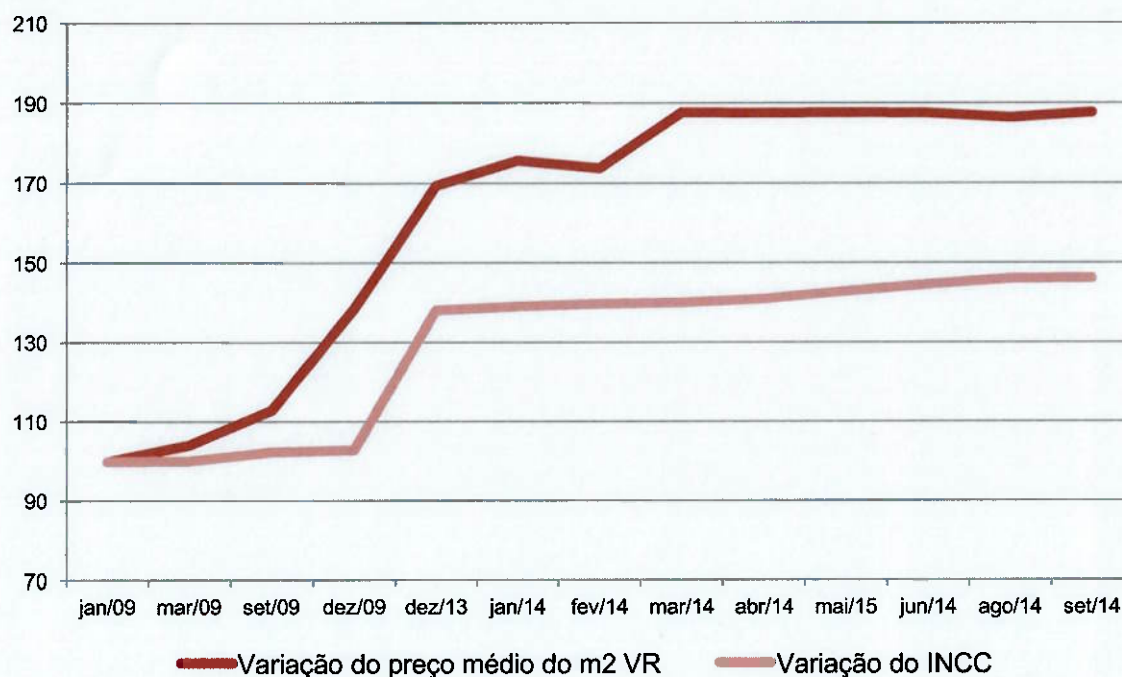
Tabela 2: Evolução do percentual do valor de reserva dos terrenos residenciais no Setor Noroeste frente ao INCC

Data da Licitação	Preço médio do m² valor ofertado em R\$ (VR)	Número Índice Var. Terreno	Índice INCC	Número Índice Var. INCC
01/2009	10.128,98	100	1.421,84	100
03/2009	10.556,13	104	1.424,39	100,2
09/2009	11.424,32	113	1.456,18	102,4
12/2009	14.011,46	138	1.463,62	102,90
12/2013	17.156,05	169	1.963,41	138,1
01/2014	17.782,49	176	1.977,15	139,1
02/2014	17.588,70	174	1.985,85	139,7
03/2014	19.013,95	188	1.990,22	140,0
04/2014	18.994,57	188	2.003,55	140,9
05/2014	19.016,02	188	2.031,00	142,8
06/2014	18.994,57	188	2.056,39	144,6
08/2014	18.879,56	186	2.076,78	146,1
09/2014	19.003,15	188	2.080,10	143,3

Fonte: dados extraídos do site da Terracap e analisados pela autora, VR equivalente ao Valor de Reserva

No gráfico 2, pode-se perceber que a evolução do preço de reserva superou os índices inflacionários do setor, provocando influência direta sobre o valor dos terrenos residenciais, uma vez que o valor de reserva é critério de aceitação principal da venda nas regras da Terracap.

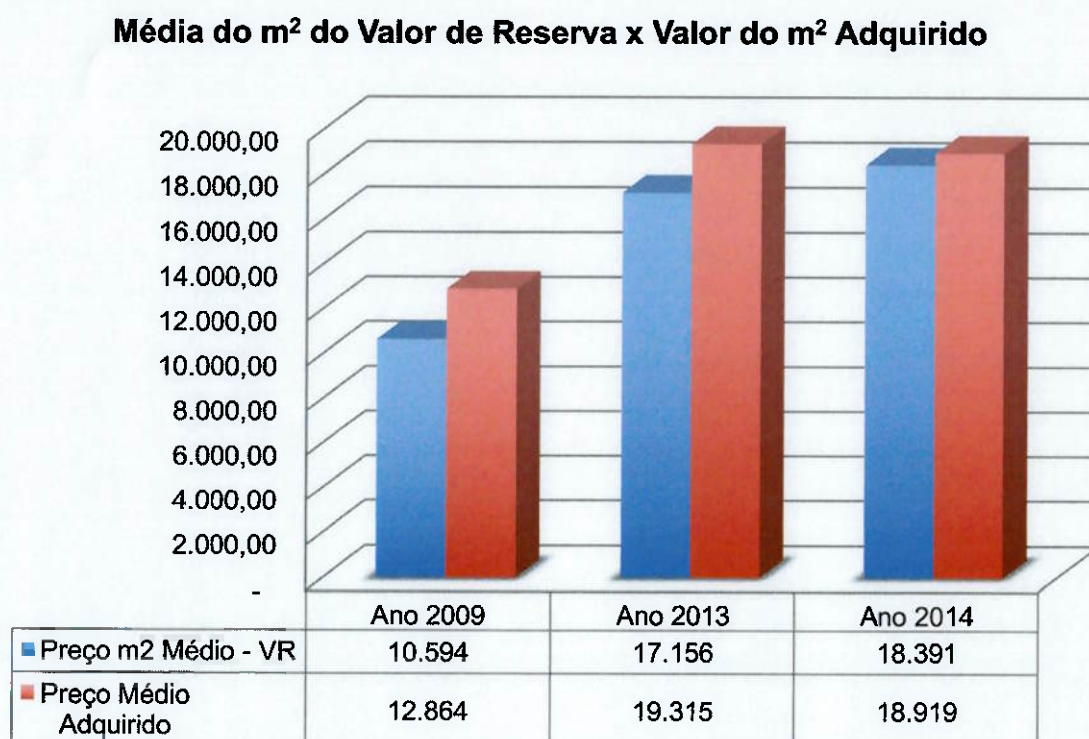
Gráfico 2: Evolução do valor de reserva dos terrenos da Terracap comparado ao INCC entre 2009 e 2014



Fonte: dados extraídos do site da Terracap e site www.portalbrasil.net e analisados pela autora

Uma vez informado o preço mínimo ou valor de reserva pelo lote ofertado, os licitantes interessados têm três alternativas: a) fazer oferta pelo terreno no preço sugerido; b) fazer oferta com valor acima do valor ofertado pela Terracap ou c) não participar da licitação. Durante o período de estudo, nenhum terreno foi adquirido pelo exato valor ofertado pela Terracap. Os terrenos ou foram adquiridos por preço acima do valor de reserva ou não foram adquiridos. No gráfico 3, pode ser observado que a diferença entre valores ofertados e adquiridos começa a reduzir em 2013:

Gráfico 3: Preço médio do m² em R\$ dos terrenos ofertados e adquiridos no ano no Setor Noroeste, em valores nominais



Fonte: dados extraídos do site da Terracap e analisados pela autora, onde VR= Valor de Reserva

A Tabela 3 demonstra os percentuais de variação entre o preço ofertado e o efetivamente adquirido:

Tabela 3: Variação do preço médio do m² em R\$ entre o valor de reserva e adquirido no Setor Noroeste entre 2009 e 2014, em valores nominais

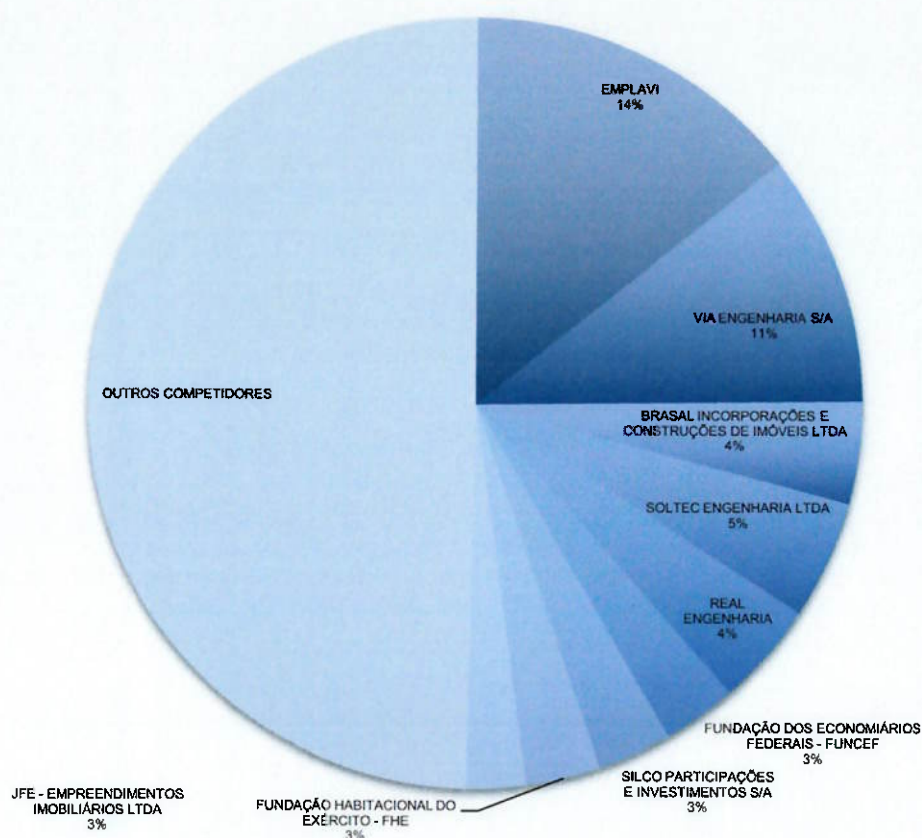
Ano	Preço médio ofertado (VR)	Preço médio adquirido	Var. do preço adquirido em relação ao VR
2009	10.594	12.864	21%
2013	17.156	19.315	13%
2014	18.391	18.919	3%

Fonte: dados extraídos do site da Terracap e analisados pela autora; VR = Valor de Reserva

Na Tabela 3, pode-se perceber que a diferença entre o preço médio do valor de reserva dos terrenos ofertados e os efetivamente adquiridos foi de 21% (vinte e um por cento) em 2009 e começou a reduzir a partir de 2013, quando caiu para 13% (treze por cento) e 3% (três por cento), em 2014.

Os leilões realizados ao longo seis anos tiveram 96 (noventa e seis) ganhadores diferentes, entre empreendedores, associações e cooperativas. Os dois maiores players desse mercado adquiriram cerca de 25% dos terrenos, evidenciando a teoria dos ganhos marginais daqueles que vencem leilões e sua capacidade de oferecer mais pelos terrenos do que seus oponentes. Isto pode ser visualizado no Gráfico 4.

Gráfico 4: Market share dos terrenos residenciais no Setor Noroeste (2009 a 2014)



Fonte: dados extraídos do site da Terracap e analisados pela autora

Um reduzido número de competidores foi responsável por grande parte dos lotes residenciais no Setor Noroeste. Cerca de 50% dos lotes residenciais licitados no período de 2009 a 2014 foram adquiridos por 9 (nove) players, sendo os demais 50% pulverizados entre mais de oitenta compradores. Não se pode identificar ao certo se dentre esses compradores há parcerias ou SPEs (Sociedade de Propósito Específico) do mesmo grupo dos seis principais compradores. Os vencedores das licitações

superaram os preços propostos que, por sua vez, já haviam sofrido aumentos nominais.

Na Tabela 4 serão detalhados os preços médios pelos quais os terrenos foram adquiridos ao longo do período, em fases intermediárias dos anos em estudo:

Tabela 4: Evolução percentual do preço médio adquirido dos terrenos residenciais no Setor Noroeste frente ao INCC, em valores nominais

Data da Licitação	Preço médio do m ² Adquirido em R\$	Número Índice Var. Terreno	Índice INCC	Número Índice Var. INCC
01/2009	10.863,50	100	1.421,84	100
03/2009	12.674,60	117	1.424,39	100,2
09/2009	14.035,34	129	1.456,18	102,4
12/2009	18.162,05	167	1.463,62	102,90
12/2013	19.315,02	178	1.963,41	138,1
01/2014	18.877,22	174	1.977,15	139,1
02/2014	18.567,16	171	1.985,85	139,7
03/2014	20.150,18	185	1.990,22	140,0
04/2014	20.108,70	185	2.003,55	140,9
05/2014	-	-	2.031,00	142,8
06/2014	-	-	2.056,39	144,6
08/2014	-	-	2.076,78	146,1
09/2014	-	-	2.080,10	143,3

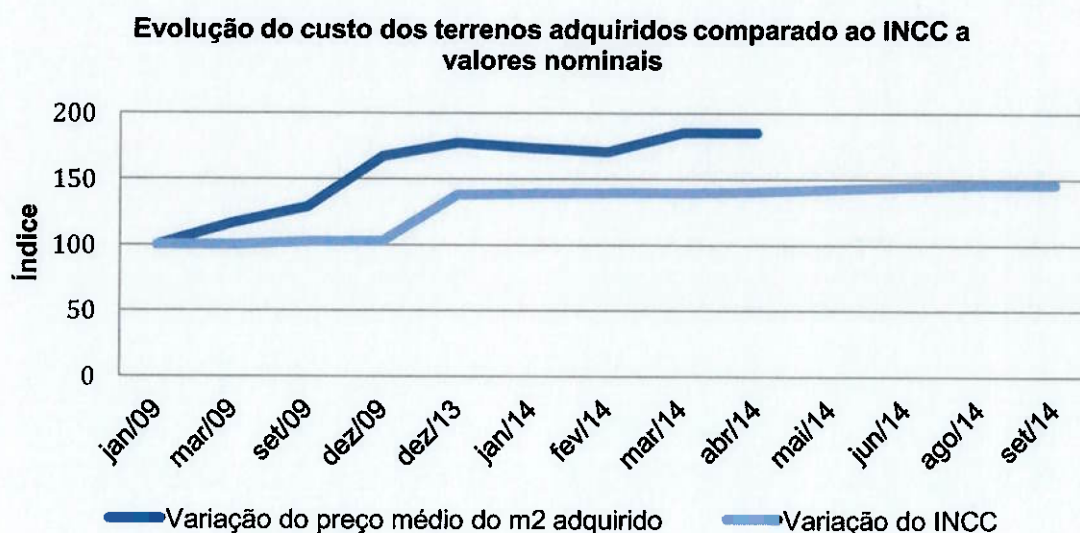
Fonte: dados extraídos do site da Terracap e analisados pela autora

Pode ser observado na Tabela 4 que até o período em que os empreendedores imobiliários efetivamente ofereceram lances aos ativos da Terracap, abril de 2014, os preços médios variaram 85% com relação a janeiro de 2009. Entre dezembro e setembro de 2009, houve aumento nominal de 29% e 67%, respectivamente, em relação à janeiro de 2009. Em dezembro de 2009 o INCC havia acumulado aumento de 2,9%, enquanto os terrenos adquiridos atingiam a marca de 67%. Até o período em que houve efetiva aquisição de terrenos, o m² adquirido chegou a 85% acima do nível de preço de janeiro de 2009, enquanto que a inflação do setor no mesmo período registrava 49,90% de variação.

A representação gráfica dessa evolução descasada dos preços pode ser verificada abaixo, no Gráfico 5. Percebe-se que durante todo o período estudado os

preços dos imóveis adquiridos cresceram acima do nível inflacionário do setor. Em maio de 2014 os empreendedores imobiliários deixaram de adquirir terrenos residenciais.

Gráfico 5: Evolução do custo dos terrenos comparado ao INCC, em valores nominais



Fonte: dados extraídos do site da Terracap e site www.portalbrasil.net e analisados pela autora

As variações de INCC foram medidas no exato intervalo entre as licitações. O índice base foi de janeiro de 2009; o número índice de março de 100,2 representa que o índice de março foi 0,2% superior a janeiro de 2009.

Percebe-se no Gráfico 6 que o número de terrenos não adquiridos começa aumentar a partir de março de 2013. A partir de abril de 2014 não há mais procura por terrenos residenciais. Dos 18 (dezoito) terrenos residenciais ofertados nas licitações de maio, agosto e setembro, nenhum deles foi vendido.

Gráfico 6: Número de lotes residenciais adquiridos e não adquiridos entre 2009 e 2014 no Setor Noroeste



Fonte: dados extraídos do site da Terracap e analisados pela autora

Tabela 5: Percentual de lotes residenciais não adquiridos no Setor Noroeste

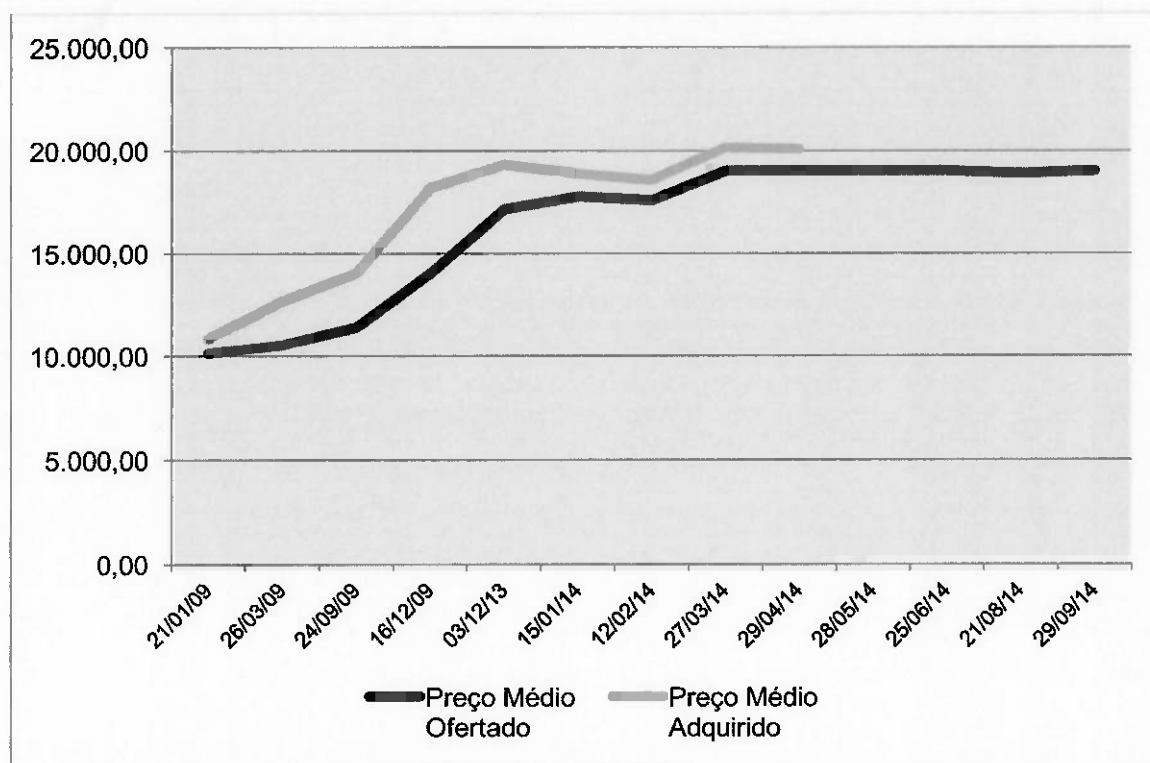
Ano	N. Lotes Ofertados	Lotes não adquiridos	%
2009	110	19	17
2013	60	21	35
2014	72	41	57
TOTAL	241	81	33

Fonte: dados extraídos do site da Terracap e analisados pela autora

Percentualmente, percebe-se na Tabela 5, o que foi visto no Gráfico 6. Nesta tabela pode-se verificar que o percentual de imóveis não adquiridos em 2013 é 35% (trinta e cinco por cento). Este número é ainda maior em 2014, quando 57% (cinquenta e sete por cento) dos imóveis ofertados não são adquiridos por empreendedores imobiliários.

No Gráfico 7, pode-se observar que o preço médio adquirido sempre esteve acima do valor de reserva proposto pela Terracap. No entanto, em 2013, o primeiro ano de licitações após 2009, essa diferença começa a reduzir. A partir de maio de 2014, quando os empreendedores começam a não mais oferecer lances pelos terrenos residenciais no Setor Noroeste, o preço médio do m² dos terrenos adquiridos não é mais registrado.

Gráfico 7: Comparativo nominal do preço médio do valor de reserva por m² ofertado x custo m² dos terrenos adquiridos



Fonte: elaboração própria a partir de dados da Terracap

Os competidores passam a ajustar para baixo o valor dos seus lances e os vencedores passam a reduzir os valores máximos de suas ofertas, diferentemente dos leilões realizados em 2009, aparentemente porque passam ser a menos atrativos, uma vez que seus valores de reserva ultrapassam seus próprios limites (*private values*). A não atratividade ao potencial comprador é o principal risco do uso do método de leilão por parte do vendedor, pois este deixa de gerar receitas. A Terracap passa, portanto, a perder força na sua finalidade máxima que é a contribuição de caixa para programas do governo local.

Apresenta-se abaixo uma síntese dos resultados das vendas de terrenos residenciais entre o período de 2009 e 2014:

- a) Excesso de oferta de terrenos: 45% dos terrenos residenciais foram ofertados em um único ano; em decorrência da obrigação de construir, automaticamente promove-se o excesso de produtos imobiliários disponíveis em uma mesma época; há elevada pressão dos empreendedores para extensão ou exclusão

desse prazo, vide decisão do STF¹⁷ sugerindo que a cláusula de obrigação de construir seja retirada da escritura da Terracap.

- b) Valor de reserva: aumentos acima da inflação sugerem uma seleção de competidores com custos marginais mais competitivos ou desistência de participação;
- c) Sobrepreço: Ao tentar superar os valores de reserva que cresceram acima de níveis inflacionários no período estudado, empreendedores tenderão a recuperar seus investimentos realizados por meio de supervalorização do preço dos m² das unidades residenciais ou mesmo absorver reduções em margens para garantir receitas e desenvolvimento imobiliário no futuro.
- d) Regras: durante todos esses anos, as regras mantiveram-se fixas quanto ao formato de alocação destes terrenos, ficando a cargo da Terracap mudanças na forma de pagamento destes terrenos, o percentual de entrada e/ou variações quanto à taxa de juros para financiamento do saldo devedor.

¹⁷ <http://www.stf.jus.br/portal/processo/verProcessoPeca.asp?id=247267494&tipoApp=.pdf>

6 ANÁLISE DO REGRAMENTO DE LEILÕES APLICADOS NO REAL ESTATE

6.1 *Modus operandi* de leilões da Terracap no DF em relação Singapura e Hong Kong

A comparação entre os *modus operandi* das três localidades permitirá uma análise sobre a possibilidade de adequação no regramento de vendas por meio de leilões, resguardados aspectos das leis vigentes, no que tange aos impactos das receitas da própria Terracap.

Há similaridades na setorização da cidade e respectivo planejamento urbano. As três localidades se assemelham quanto à existência de agências do governo responsáveis pela alocação de terrenos para a iniciativa privada, bem como na fiscalização da execução do que foi planejado, tanto em termo de escopo, quanto de áreas e de prazos de implantação. Há também semelhanças na política colonial de apropriação das terras, em especial quando da concepção da cidade, no caso de Brasília, ou reposicionamento dos setores, como foi o caso de Singapura.

Apesar da centralização e fiscalização direta sobre os projetos realizados em seus terrenos, Hong Kong possui menos intervenção do governo. A necessária intervenção governamental garante os interesses coletivos e tem função de maximizar as receitas para realização de benfeitorias sociais, tais como fornecimento de infraestrutura, vias de transporte, escolas, estacionamentos, hospitais e aparelhamentos públicos de uma maneira geral.

O uso de leilões como método de alocação de terrenos é observado em Brasília, Singapura e Hong Kong. Os mecanismos e seus regramentos se diferenciam e, como em qualquer cenário econômico adverso, procuram se adaptar. Nas três há centralização de agência do governo, responsável por: parcelamento, avaliação do ativo e respectiva coordenação da forma de alocação. Essas agências também determinam o número de ativos a serem vendidos e suas respectivas localidades. Uma diferença de Singapura é que foi instituída uma agência responsável por programas sociais de habitação, que é a UDB, e outra agência para coordenar os demais projetos, a URA.

Uma diferença na alocação de terrenos residenciais é que em Brasília a transferência de posse é completa, realizada por escritura pública com alienação

fiduciária enquanto houver saldo devedor. Em Singapura e Hong Kong os terrenos são arrendados por muitos anos, mas a posse completa não é transferida. Aliado a isso, os ganhadores homologados pelos leilões não podem transferir o arrendamento para terceiros, ao contrário de Brasília, onde esta transferência é permitida até mesmo antes da quitação do saldo devedor (neste caso específico, com a anuência da Terracap ou mediante pagamento de multa).

O método para alocação de terrenos se diferencia nas três localidades, em especial em Hong Kong que tem feito mais uso de cartas-convite para alocação de terrenos residenciais. Quando é escolhido o leilão, Singapura e Brasília fazem mais uso do mecanismo de primeiro-preço (no caso, FPSB), enquanto Hong Kong aprecia mais o mecanismo de segundo-preço (no caso, *English Open*). Brasília faz a opção de divulgar o valor de reserva no próprio edital, enquanto que Hong Kong e Singapura mantêm essa informação em sigilo até o dia do leilão, porém possuem métodos diferentes para a construção do valor de reserva.

É um consenso entre as três localidades o compromisso para conclusão da implantação do empreendimento do *Real Estate*; em Brasília, conhecido como a “obrigação de construir”. O prazo previsto para conclusão do empreendimento em Brasília é de 72 meses, ficando ao critério de conselhos da Terracap mudanças nesses prazos; em Singapura e Hong Kong costuma-se solicitar o prazo de 60 meses para conclusão do projeto.

A transparência durante o processo de leilões é priorizada nas três localidades. Os participantes têm acesso a informações sobre o terreno, fotos, croquis e capacidade construtiva. No caso da Terracap há disponibilidade de informações que explicitam eventuais impedimentos e obstruções acerca do terreno que está sendo vendido, sendo os problemas ocultos, tais como interferências em concessionárias de energia e água, um risco a ser assumido pelo proprietário do terreno. Os resultados são divulgados, mas são desconhecidos os nomes dos vencedores. É inclusive possível verificar quais foram as ofertas dos demais participantes, quando os leilões são FPSB.

O Quadro 4 abaixo traz a síntese das principais regras relacionadas a leilões e terrenos nas três localidades, objetivando a comparação das regras escolhidas para análise, citadas na metodologia deste trabalho. Há mais regras e/ou abordagens adotadas por determinada localidade, as quais não são previstas pelas outras aqui

estudadas. Por exemplo, em Singapura, há casos de contrapartidas relacionadas a obras para o empreendedor que adquirir o terreno, como construção de determinado viaduto em área próxima ao terreno. Em Brasília, há casos de outorgas onerosas, em caso de potencial construtivo aumentado. Deste modo, não existem apenas dez regras possíveis de comparação e/ou casos particulares em cada uma das localidades.

Quadro 4: Síntese das diferenças do regramento de leilões em Brasília, Hong Kong e Singapura

Regramento	Brasília	Singapura	Hong Kong
1. Agência Responsável pela gestão dos Terrenos	Agência Pública/Terracap	Agências Públicas/URA e UDB	Agência Pública/SAR
2. Instrumento de vendas	Prioritariamente alienação por meio de escritura pública. Há possibilidades de concessões por meio de PPPs (Parcerias Público-Privadas).	Arrendamento por 60 a 90 anos.	Arrendamento por 60 anos, podendo ser alterado.
3. Mecanismo	Licitação/Concorrência por meio de leilão de primeiro-preço e sigiloso (First Price Sealed Bid – FPSB)	Quando leilões, faz-se uso do mecanismo FPSB.	Leilões/Carta Convite/Contrato Particular (Quando leilões, faz-se mais uso do mecanismo <i>English Open</i> do que FPSB).
4. Definição do valor de reserva	Norma 14653 – Norma Brasileira de Avaliação de Bens. O valor é divulgado no edital e definido pela própria Terracap.	Definido pela URA ou HDB correspondente a 85% dos preços esperados por avaliadores experientes do mercado. O valor é desconhecido junto	Definido pelo SAR, é desconhecido para os ofertantes até o dia do leilão. Durante o processo de licitação, são divulgadas avaliações estimadas por especialistas nos

		ao leiloeiro e mercado até o dia do leilão.	principais meios de comunicação.
5. Vedação para revenda do terreno para terceiros	Não há. Se tiver saldo devedor vigente, a Terracap precisa anuir o novo proprietário. Se não for comunicada, o devedor deve pagar multa de 10% sobre o valor escriturado.	Há vedação. Fluxo de caixa de retorno só pode ser realizado por intermédio de projeto de Real Estate.	Há vedação. Fluxo de caixa de retorno só pode ser realizado por intermédio de projeto de Real Estate.
6. Obrigação de construir	72 meses	60 meses	60 meses
7. Forma de divulgação dos resultados	Pelo site ou disponibilizado na sede.	Site	Site
8. Forma de divulgação do edital	Site, cartilhas ou disponibilizado na sede.	Site	Site
9. Prazo para preparação para o leilão (entre edital e leilão)	Em geral, 1 mês.	3 a 4 meses	3 a 4 meses
10. Participantes (Empresas e Pessoas Físicas)	Pessoas físicas e pessoas jurídicas, mediante apresentação de documentos específicos.	Principalmente pessoas jurídicas, em caso de terrenos destinados ao Real Estate.	Principalmente pessoas jurídicas, em caso de terrenos destinados ao Real Estate.

Fonte: Elaborado pela autora

6.2 Análise do regramento relacionado à precificação de terrenos residenciais

Aqui serão realizadas análises sobre a) definição do mecanismo de leilão; b) da definição do valor de reserva, c) da definição da obrigação de construir e d) da não vedação da transferência dos terrenos vendidos a terceiros, frente à experiência da literatura existente e dos leilões realizados em Singapura e Hong Kong comparativamente ao regramento atual da Terracap e aos resultados de licitação de terrenos residenciais no Setor Noroeste, em Brasília. Tais regras foram escolhidas

devido ao impacto que trazem à receita do vendedor que fez opção de leilão para alocação de seus terrenos.

a) Mecanismo: FPSB

A literatura acerca da teoria de leilões defende que, *a priori*, o mecanismo adotado não deveria influenciar nas receitas do vendedor. Entretanto, em mercados ditos assimétricos, ou seja, quando os competidores possuem informações diferentes sobre os ativos, o mecanismo de *First Price Sealed Bid*, adotado pela Terracap, tende a não gerar mais receitas. No entanto, pela gestão de terreno ser centralizada é possível que a decisão do órgão seja para coibir a formação de cartéis e monopólio, fenômeno que costuma ocorrer em leilões de segundo-preço.

Os dois cenários nos quais o mecanismo de FPSB geraria mais receita acontecem quando (1) não há independência das expectativas particulares do competidor na formação de preços (Milgrom e Weber, 1982) e (2) quando não há muitos competidores no mercado; isto porque quando há mais competidores os ofertantes sentem-se mais estimulados a chegar mais próximo dos seus valores limites, de modo a aumentar a sua probabilidade de ganhar o certame. As informações sobre os resultados dos leilões são divulgadas pela Terracap, tanto na fase de resultado preliminar (quando os competidores têm acesso a todas as ofertas emitidas para os itens pleiteados), quanto na homologação, quando descobrem qual foi a oferta vencedora oficial. Os leilões ocorrem em Brasília desde a década de 1970 e agência conta com as receitas para realização de suas benfeitorias sociais; eles são subsequentes e programados, permitindo o aprendizado a partir de leilões anteriores e informações acerca das regiões pleiteadas. A agência não solicita taxas de entrada para participar dos leilões e qualquer pessoa física ou jurídica pode pleitear a compra de um terreno, desde que cumpra os não complexos requisitos de participação, fazendo com que o leque de competidores seja vasto e diversificado.

Há estudos que defendem o uso do leilão inglês de segundo preço como maior gerador de receitas, em especial quando há simetria. Em um cenário mais simétrico, ele tende a gerar mais receita porque seus competidores costumam chegar mais próximos dos seus valores máximos; além disso, aqueles competidores que são mais avessos ao risco fazem uso desta estratégia para que possam garantir produtos no futuro. É o que parece ter acontecido no Setor Noroeste, que concentrou cerca de

metade dos lotes adquiridos em nove ganhadores. Aliado a isso, tais competidores, conforme sugere a literatura, ficam competitivos por terem reduzido seus custos marginais e muitas vezes preferem pagar mais por ativo de modo a prejudicar diretamente seus oponentes, ao reduzir a capacidade de investimentos dos mesmos. Quando estão super estocados de matéria-prima, podem deixar de adquiri-los por determinado momento ou mesmo estimular a formação de cartéis, prejudicando o valor do ativo no futuro. No leilão inglês de segundo preço, uma mitigação dos ganhos constantes de poucos competidores poderia ser a revisão da quantidade de lotes adquiridos por grupo econômico, promovendo assim que outros competidores possam vir a ser vencedores, sem deixar de maximizar suas receitas.

Há experiências em Singapura e Hong Kong relacionadas ao momento econômico destas localidades. Com tempo, essas cidades puderam perceber que a tomada de preço do ativo por meio de competição poderia ser mais colaborativa, ao sinalizar uma lista de localidades disponíveis para venda. Por meio do website, as agências sugerem terrenos em localidades possíveis para leilões e definem uma data específica para que empreendedores sugiram valor máximo pelo ativo de interesse. Esta forma de sinalização feita por meio de Listas de Interesse, as quais são sugeridas pelas agências imobiliárias do governo, permite fazer uso dos empresários como termômetros de oferta e demanda por ativos e, desta maneira, auxilia na precificação destes, em especial nos momentos de crise, quando a disponibilidade de caixa dos competidores é mais restrita. Percebe-se aqui que algumas regras da agência do governo podem fortalecer o método de leilão, sem que este mude efetivamente seu mecanismo. Este tipo de consulta não evita a formação de conluíus nessas consultas, o que sugere que a agência tenha dentro do corpo técnico pareceres isentos e capazes de medir os reais impactos do momento econômico na precificação dos seus ativos, sem que cause prejuízo ao mecanismo de leilão adotado. Sobre tudo, tornar a construção da lista dos ativos a serem leiloados colaborativa torna a agenda de oferta mais compatível à capacidade de absorção de produtos imobiliários no mercado.

Dispositivos legais instruem a Terracap a usar o mecanismo de leilão como forma de alienação dos seus terrenos tal como previsto na Lei 8.666, mas não proíbem formas de parcerias-público-privadas (PPP) para exploração imobiliária destes ativos. Outros regulamentos federais permitem, inclusive, a sociedade de empresas públicas

na exploração direta desses ativos, desde que resguardados todos os interesses da sociedade e da finalidade da própria agência.

b) Valor de Reserva

A Terracap determina o valor mínimo dos seus imóveis de acordo com os critérios da norma brasileira NBR 14653 (Norma Brasileira de Avaliação de Bens):

No caso dos valores ofertados como mínimos, é previsto na NBR 14653 que o avaliador pode fazer o uso em sua avaliação e análise das premissas previstas no item 9.2.1.2 da NBR 14.653:2-2011 - Norma Brasileira de Avaliação de Bens, além de poder utilizar, também baseado em mesma norma, de campos de arbítrio dentro do valor médio calculado, levando-se em consideração fatores que possam depreciar ou valorizar o imóvel avaliado, tais como: posição, proximidade com vias de acesso, infraestrutura, etc.¹⁸

Apesar dos atrasos da implantação da infraestrutura do bairro¹⁹, o valor de reserva dos imóveis residenciais do Setor Noroeste não sofreu depreciação; ao contrário, entre janeiro de 2009 e setembro de 2014, quando ocorreram as últimas licitações dentro do período analisado no presente estudo, o valor de reserva subiu, nominalmente, 45% acima do INCC.

Em 2014, no entanto, o órgão sentiu queda na procura pelos terrenos residenciais e reduziu o ritmo de elevações dos valores de reserva. De janeiro a setembro de 2014 o INCC evoluiu cerca de 4%, enquanto o preço do m² do valor mínimo cresceu 12%; em 2009, a evolução dos preços mínimos ofertados chegou a 67% (sessenta e sete por cento). Um efeito que a elevação do valor de reserva acima da avaliação feita pelo próprio empreendedor ocasiona é a não participação no leilão (KRISHNA, 2010). E foi o que aconteceu a partir de maio de 2014 com relação aos terrenos residenciais do Setor Noroeste.

Outro aspecto relevante acerca do valor de reserva é a divulgação deste durante o processo de leilões. A literatura defende que este, eventualmente,

¹⁸ <http://www.terracap.df.gov.br/component/faq/question?id=80:como-e-realizada-a-avaliacao-do-imovel-ofertado-em-edital-de-licitacao>

¹⁹ A Terracap foi acionada pelo TJDF em decorrência de atrasos para execução de contrato de empresa de infraestrutura.

pode desestimular a participação em um certame, nos lugares em que se sabe da existência dele. As agências de Singapura e Hong Kong abrem mão da divulgação antecipada desse valor, o que não necessariamente significa maximização das receitas. O estabelecimento do valor de reserva divulgado com antecedência e inflexível pode ter impacto direto na não realização de receitas.

O valor de reserva é o risco do vendedor que o define de maneira inflexível (KRISHNA, 2010), pois se os competidores avaliam determinado ativo acima do valor de reserva e não chegam até seu limite, como é comum em mecanismos de primeiro-preço como este adotado pela Terracap, incorre-se na possibilidade de vender o ativo muito próximo do valor de reserva, especialmente quando este é divulgado. Quando o empreendedor percebe que não tem pouca concorrência tende a ficar mais longe do seu valor máximo de avaliação. Para se proteger, o vendedor prefere excluir alguns competidores a perder a oportunidade de maximizar seus ganhos. Os relatórios de Administração da Terracap demonstram a preocupação em expor as receitas geradas pelas vendas que foram acima do valor ofertado. Apesar dos valores de reserva no Real Estate costumarem ser os mesmos de avaliação do terreno (QUAN, 1994), os vendedores preferem colocar os valores de reserva acima da sua avaliação (KRISHNA, 2010). Este tipo de estratégia do vendedor pode trazer problemas do ponto de vista de eficiência, quando a venda não acontece, como foi o caso do Setor Noroeste.

Rever a forma como se constrói seu valor de reserva é tarefa fundamental de uma agência de governo, cujo orçamento é necessário para implantação de benfeitorias para toda a comunidade. Algumas práticas acerca do tema exploram o uso de avaliações do mercado com relação ao ativo e aplicação de coeficiente de redução sobre esta média; cálculo matemático que avalie o tempo em que o ativo remanesce em estoque, mesmo depois de ser ofertado; flexibilidade no aceite do valor de reserva e não divulgação podem funcionar por um certo tempo, mas podem trazer problemas de credibilidade para a agência do governo.

Oferecer um valor muito elevado por determinado ativo, como ocorrido em 2009 no Setor Noroeste, pode ter refletido a expectativa de margem que o

vencedor tinha acerca daquele ativo e, quando a realidade do mercado de Real Estate é eventualmente diferente dos ganhos esperados, os competidores reavaliam a atratividade do negócio e automaticamente fazem revisões dos limites de valor dos terrenos. Elevados percentuais de sobrepreço em determinado período não necessariamente significam que os ativos tiveram seus valores de reserva definidos abaixo do valor ideal. Outrossim, o estabelecimento dos valores de reserva é regramento fundamental para que as agências do governo se protejam da formação de cartéis entre competidores. Independente da regra a ser adotada, a literatura entende a ferramenta como algo que faz sentido, especialmente quando há elevada procura por determinado ativo.

c) Obrigação de Construir

A exemplo de Singapura e Hong Kong, os empreendedores que adquiriram terrenos da Terracap também precisam concluir o empreendimento, com comprovação a partir da emissão do Habite-se. O prazo descrito nas escrituras de compra e venda dos terrenos do Setor Noroeste é de 72 meses, com possibilidade de extensão deste prazo em mais 50%. O prazo estendido costuma ser uma tentativa de o empreendedor aguardar melhores preços das unidades imobiliárias, em caso de crises.

O Estatuto das Cidades, lei que regulamenta este quesito constitucional, preocupado com a especulação imobiliária, prevê que os municípios regulamentem os prazos. É exigido no Art.5 o prazo para realização de projeto e, em caso de aprovação de projeto, que a obra se inicie em até 24 meses após esta data. A Terracap aumentou em dois meses o seu prazo de implantação, argumentando que a crise do mercado imobiliário necessitava desse tipo de ajuste.

No que tange à influência da Terracap no valor dos terrenos a partir da existência deste regramento, entende-se ser necessário o ajuste fino entre a demanda e a oferta de terrenos. Quando vários terrenos são licitados no mesmo mês e eventualmente adquiridos, esses prazos são idênticos aos vencedores, que pelas regras específicas de Brasília costumam construir produtos similares. Por consequência, a oferta de produtos imobiliários residenciais também aumenta, *a priori*, provocando impacto no preço destes imóveis. Eventual redução dos preços

dos imóveis pode vir a impactar no retorno dos investimentos dos empreendedores imobiliários, fazendo com que estes, dependendo do estoque de terrenos e unidades que possuam, façam uma supervalorização deles (CHAU ET AL, 2009) ou desvalorização caso o nível de concorrentes para aquisição de novos terrenos seja menor (KRISHNA, 2010).

d) Não vedação da venda do terreno comprado na Terracap para terceiros

O instrumento de venda adotado pela Terracap para venda de terrenos residenciais prevê a transmissão integral da posse ao vencedor do leilão, por meio de escritura pública. Essa transmissão de posse sugere que o retorno do investidor pode vir por meio da venda do terreno, caso este ainda não esteja no seu limite de avaliação (Vincent, 1987), o que transfere esse ganho adicional para terceiros e não para a própria Terracap.

Ao possibilitar a revenda do imóvel, ela pode acontecer em momento futuro, em especial em momentos de crise, quando empreendedores imobiliários podem preferir vender os terrenos abaixo do valor pago à Terracap, criando um mercado paralelo de terrenos. Se estes forem vendidos a valores superiores aos pagos aos proprietários originais, porém inferiores aos valores de reserva da Terracap, estes passam a ser concorrentes diretos, diminuindo a demanda por terrenos da agência imobiliária de Brasília.

7 CONCLUSÃO

O objetivo principal deste trabalho foi analisar o regramento de leilões de terrenos públicos destinados ao Real Estate, comparando casos de Brasília, Hong Kong e Singapura. Para alcançá-lo, foi necessário avaliar o funcionamento de mecanismos de leilões adotados nestas localidades, bem como analisar os resultados das vendas de terrenos residenciais no Setor Noroeste de Brasília.

Foi apontado o *modus operandi* dos leilões de terrenos em Brasília, que adota o mecanismo de primeiro-preço *First Price Sealed Bid*; em Singapura, onde é comum utilizar o mesmo mecanismo da Terracap; e em Hong Kong, que costuma adotar o mecanismo de segundo-preço, *English Open*, quando faz uso de leilões para alocação de seus terrenos residenciais. Pode-se perceber que, apesar de Brasília e Singapura fazerem uso do mesmo mecanismo, algumas regras específicas são diferentes, os quais podem vir a maximizar as receitas do vendedor, objetivo principal da escolha de leilões para venda de terrenos.

Apesar do mecanismo *English Open* proporcionar maiores receitas em mercados assimétricos, a real eficiência de uma agência pública responsável pelo planejamento e realização de benfeitorias sociais como a Terracap é a geração de receitas em si. A inibição da formação de cartel e monopólios podem ser interesses do legislador que sugeriu a licitação como método para alienação de bens públicos, principais benefícios para governos que adotam o mecanismo FPSB. Mesmo adotando mecanismos diferentes, pôde-se perceber na caracterização do *modus operandi* de Singapura e Hong Kong que o mercado de *Real Estate* demanda agilidade e flexibilidade de suas agências, no sentido de obter essas receitas, alterando suas regras de funcionamento e flexibilizando o valor dos seus ativos.

A constituição brasileira estabelece, em seu Art. 37, o formato de licitação como forma de venda de bens públicos, a qual deve garantir os preceitos básicos de isonomia e direito de participação de todos. A Lei 8.666/93 por sua vez, regulamenta o referido artigo e define as formas de licitações, sendo os leilões a modalidade de venda para imóveis, desde que exista uma avaliação para balizar a vitória daquele que oferecer o maior valor. Aqui sugere-se análise sobre aplicabilidade e efetividade do método de PPP (Parcerias Público-Privadas) previstas pela Lei 11.079/2004 para alocação de terrenos residenciais em Brasília em forma de arrendamento. Além de promover uma renda mais perene para agência, o modelo pode estimular de uma

maneira diferente as estratégias de precificação desses ativos, sem excluir o leilão como método adotado para concorrência entre empreendedores.

As informações diferentes que diversos competidores têm acerca do ativo, em especial acerca do futuro do bairro Setor Noroeste, intensificam a assimetria do mercado de aquisição de terrenos. É conhecido o poder que agências imobiliárias possuem em administrações centralizadas como Brasília. O nível de incerteza sobre o real potencial das regiões e a incapacidade de ponderar os custos marginais dos diversos competidores problematiza ainda mais o mecanismo a ser adotado pela Terracap. A maior parte dos terrenos residenciais está concentrada em 9 (nove) *players* no Setor Noroeste, sugerindo um ganho marginal por aprendizado que os demais competidores não conseguem ter. A redução de concorrência tende a depreciar o valor dos ativos do competidor.

O valor de reserva é item de grande influência da Terracap na avaliação dos terrenos residenciais em Brasília. O aumento dos valores de reserva acima da inflação, aliado às condições específicas do mercado do *Real Estate* local, podem ter influenciado a redução da absorção desses terrenos por empreendedores imobiliários no Setor Noroeste. Além destes valores terem superado os índices inflacionários, até meados de 2013 os empreendedores seguiam fazendo ofertas acima do valor de reserva da Terracap, ainda dispostos a não correr o risco de perder produção futura. Sugere-se avaliar a forma de precificação e uso da subjetividade, item previsto na norma utilizada nesta avaliação. Aliado a isso, tais aumentos trazem como consequência possível uma seleção de competidores com custos marginais mais baixos e mais ávidos por ofertar preços mais elevados pelos terrenos.

Hong Kong e Singapura usam cartas-convite (*tenders*) como termômetros do mercado e divulgam uma previsão de localidades a serem licitadas. Para estas localidades, pedem que os empreendedores interessados encaminhem o preço mínimo e, mediante pagamento de caução, avaliem se estes preços estão acima das suas expectativas. Se o empreendedor atingir todos os critérios, as agências podem abrir mão do método de leilão para alocação do terreno; se entenderem a necessidade de reduzir o valor de reserva, assim o farão. O aprendizado que a Terracap pode ter sobre este regramento está na flexibilidade necessária na definição de reserva, sem prejuízo às normas brasileiras vigentes.

A obrigação de construir é item fundamental no planejamento urbano das cidades e aliado principal contra a especulação imobiliária, porém sugere-se que a Terracap controle a dosagem da oferta dos terrenos, sob prejuízo de afetar seu próprio ativo, quando há descasamento entre oferta e demanda por unidades imobiliárias a serem edificadas nestes terrenos. Além disso, o excesso de oferta de terrenos em um mesmo ano pode vir a provocar excesso de produtos imobiliários disponíveis em um mesmo período, provocando aumento do poder de barganha de compradores e consequente pressão no preço finais destes imóveis.

Não vedar a transferência dos imóveis vendidos pela Terracap para terceiros pode facilitar a criação de um mercado primário paralelo, o qual pode transferir ganhos advindos daquele ativo para terceiros e não para a própria Terracap ou mesmo depreciar seus ativos, caso o mercado paralelo permita a venda de terrenos a preços abaixo dos valores de reserva da agência imobiliária de Brasília.

Estudos futuros precisam compreender o nível de assimetria dos empreendedores imobiliários que acessam a Terracap e, neste sentido, avaliar como suas estratégias podem vir a influenciar as receitas desta companhia. Outros estudos podem medir os impactos do sobrepreço no custo desses terrenos, bem como avaliar qual a maneira ótima desta agência do governo para definir seu valor de reserva, promovendo competição, maximização das suas receitas e auxiliando no fortalecimento da economia local.

É importante avaliar se uma agência pública responsável pela gestão de terrenos e consequente estímulo à produção imobiliária deve, exclusivamente, objetivar a maximização de receitas. O equilíbrio da cadeia produtiva pode auxiliar diretamente no financiamento de projetos importantes do governo, quer seja pela receita direta oriunda destes ativos, quer seja por meio de impostos e empregos gerados por uma indústria tão importante para a economia local. Estudos indicam que agências do governo procuram fazer uso do mecanismo de FPSB para se proteger da formação de cartéis, no entanto, a correta dosagem de oferta de terrenos e o peso do valor de reserva são fundamentais para a adequada absorção desses terrenos por empreendedores imobiliários.

As reflexões acerca da condução de leilões como forma de alocação de bens públicos repousam na finalidade da agência, na capacidade desta de agir em consonância com as leis e com a capacidade do mercado de Real Estate absorver os

valores propostos pelos seus terrenos. Uma ponderação destes aspectos tende a atribuir o real valor que estes ativos têm para seus potenciais compradores e sobretudo, para a sociedade.

REFERÊNCIAS

- BRASIL. Presidência da República. Casa Civil, Subchefia para Assuntos Jurídicos. Lei nº. 10.257, de 10 de julho de 2001. **Regulamenta os arts. 182 e 183 da Constituição Federal, estabelece diretrizes gerais da política urbana e dá outras providências.** Portal da legislação, Brasília, jul. 2001. Disponível em: https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/Leis/LEIS_2001/L10257.htm
- _____. Presidência da República. Casa Civil, Subchefia para Assuntos Jurídicos. Lei nº. 10.257, de 10 de julho de 2001. **Regulamenta os art. 37 da Constituição Federal, institui normas para licitações e contratos da Administração Pública e dá outras providências.** Portal da legislação, Brasília, jun. 1993. Disponível em: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/Leis/L8666cons.htm
- BRAYNER, T. N. In: BRAYNER, T. N. **É terra indígena porque é sagrada: Santuário dos Pajés.** Brasília: UnB, 2013. p. 32-43. Disponível em: <http://repositorio.unb.br/handle/10482/14628>> Acesso em: 08 dez. 2016.
- CARTA DE SERVIÇOS AO CLIENTE/CIDADÃO [da] Terracap, Brasília, 2015.
- CHAU K. W. et al. **Do unexpected land auction outcomes bring new information on the real estate market?** Journal of Real Estate Finance and Economics, EUA, n. 40, p.480-496, dezembro, 2009.
- CHAU K.W., TSE M.K.S, PRETORIUS, F. I.H. **Market sentiments, winner's course and bidding outcome in land auctions.** Real Estate Finance and Economics, n. 42, p. 247-274, 2011.
- CHIU, S. M., CHAU, K. W., YAU, Y. **Market response to land auction events: a transaction volume approach.** International Journal of Housing Markets and Analysis, Reino Unido, vol.8, n.8, p. 4-26, junho 2014.
- CHOW Y. L., OOI, J. T. L. **First Price Sealed-Bid Tender versus English Open Auction: Evidence from Land Auctions.** Real Estate Economics e Urban Economics Association, EUA, v.42, p-253-276, 2014.
- C. LONG. **Finance for Real Estate Development.** Washington: Urban Land Institute, 2011. 216 p.
- CRESWELL, J. W. **Projeto de Pesquisa: métodos qualitativo, quantitativo e misto.** Porto Alegre: Artmed, 2007. 2ª. ed. 248 p.
- DISTRITO FEDERAL. Sistema Integrado de Normas Jurídicas do Distrito Federal. Resolução nº. 235, de 12 de dezembro de 2014. **Dispõe sobre as regras de Licitações Públicas para alienação dos imóveis de propriedade da Terracap, conforme estabelece a Lei 8.666/1993 e dá providências.**

Disponível em:

http://www.tc.df.gov.br/SINJ/Arquivo.ashx?id_norma_consolidado=78683.

DONG, Z., SING, T. F. **How do land auction formats influence the market structure and aggregate surplus of Real Estate development?**, Real Estate Economics e Urban Economics Association, EUA, v.44, p.691-725, 2016.

FU, Y., **Contestability of the urban land market: an event study of Hong Kong land auctions**. Regional Science and Urban Economics, n.33, p. 595-720, 2003.

GROVER, R., GROVER, C. **Valuation and land governance**. Journal of Property Investment & Finance. n.30, p. 88-98, junho, 2012.

GWIN, C. R, ONG, S., SPIELER, A. C. **Auctions and land values: an experimental analysis**. Urban Studies, Glasgow, vol. 42, n. 12, p. 2245-2259, novembro 2005.

HAILA, A. **Real Estate in global cities: Singapore and Hong Kong as property states**. Urban Studies, Glasgow, vol. 37, no. 12, p. 2241-2256, 2000.

HIN, L.L. **Urban Land Reform in China**. In: HIN, L.L. Amsterdam: Springer, 1999. Disponível em: <http://link.springer.com/book/10.1057%2F9780230511637>. Acesso em: 09 jan. 2017.

HONG, Y.H. **Transaction costs of allocating land value under public leasehold systems: Hong Kong**. Urban Studies, Glasgow, n. 35.9, p.1577, agosto, 1998.

ÍNDICE DE DESEMPENHO ECONÔMICO DO DISTRITO FEDERAL [da] Codeplan, Brasília, 2012-. Trimestral.

KRISHNA, V. **Auction Theory**. Pennsylvania: AP, 2010. 323 p. 2. ed.

LI, L. H. **The political economy of the privatization of the land market in Shanghai**. Urban Studies, Glasgow, n. 34.1, p.321, fevereiro, 1997.

MANUAL VERDE – NOROESTE [da] Terracap, Brasília, janeiro de 2009.

MARCONI & LAKATOS. **Fundamentos da metodologia científica**. São Paulo: Atlas, 2003, 5. Ed, 311 p.

McFEE, P., McMILLAN, J. **Auctions and Bidding**. Journal of Economic Literature, Nashville-USA, vol. XXV, p. 699-738, junho, 1987.

MILGROM, P., WEBER, R. **A Theory of Auctions and Competitive Bidding**. Econometrica, Vol. 50, n. 5, p. 1089-1122, setembro, 1982.

PGAI – GERENCIAMENTO DA IMPLEMENTAÇÃO DO PLANO DE GESTÃO AMBIENTAL DO SETOR DE HABITAÇÕES COLETIVAS NOROESTE [da] Terracap, Brasília, agosto, 2012.

OOI T. L., SIRMANS, C. F. TURNBULL, G. K. **Price formation under small numbers competition: evidence from land auctions in Singapore.** Real Estate Economics e Urban Economics Association, EUA, v.34, p-51-76, 2006.

PRODUTO INTERNO BRUTO DO DISTRITO FEDERAL 2010-2013 [do] Codeplan, Brasília, novembro, 2015.

QUAN, D. C. **Real Estate Auctions: a survey of theory and practice.** Journal of Real Estate and Economics, EUA. n. 9, p. 23-49, 1994.

RELATORIO DA ADMINISTRAÇÃO 2013 [da] Terracap, Brasília, 2013.

RELATORIO DE ATIVIDADES [da] Terracap, Brasília, 2013.

RELATORIO DE ATIVIDADES [da] Terracap, Brasília, 2014.

SILVA, E. L. **Metodologia da pesquisa e elaboração de dissertação.** 4. Ed., Florianópolis: UFSC, 2005

STEIGLITZ, K. **Snipers, Shills, & Sharks: EBay and Human Behavior.** Princeton University Press, New Jersey, Cap. 1.

VICKREY, W. **Counterspeculation, Auctions, and Competitive Sealed Tenders.** The Journal of Finance, Vol. 16. N. 1, p. 8-37, março, 1961.

WANG, L.H. **Land use policy: the Singapore case.** Cities, Amsterdam, p. 180-192, julho 1986.

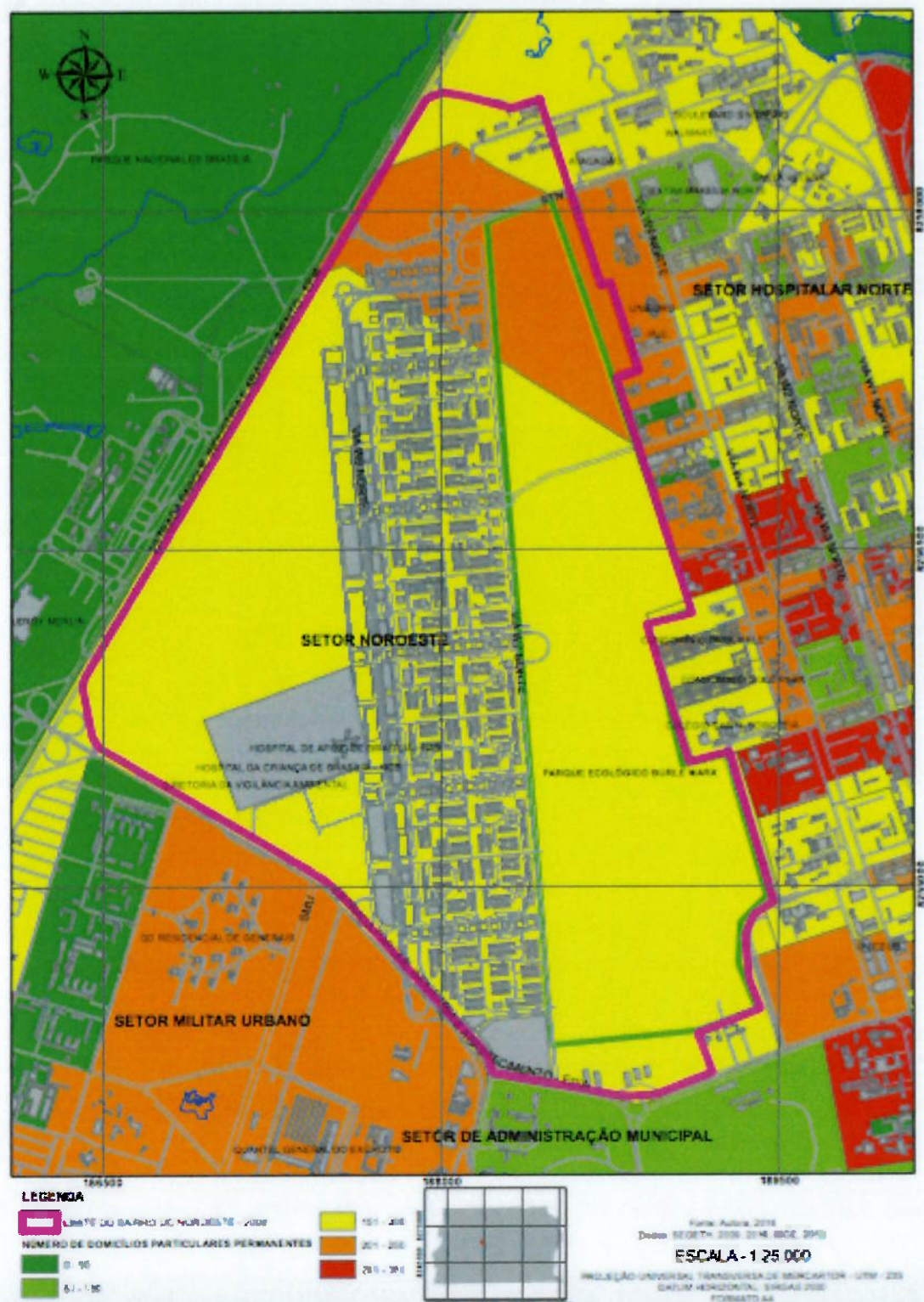
WONG, K. C. **The evolution of land valuation in China.** Appraisal Journal, Washington, 66.1, p.1, janeiro, 1998.

WRIGHT, C. L., TURKIENNICZ. **Brasilia and the aging of modernism.** Cities, Amsterdam, v.5, n. 4, p. 347-364, julho 1988.

ANEXO 1 - RENDIMENTO NOMINAL MENSAL POR DOMICÍLIO PARTICULAR PERMANENTE NO SETOR NOROESTE



ANEXO 2 - NÚMERO DE DOMICÍLIOS PARTICULARES PERMANENTES NO SETOR NOROESTE



**ANEXO 4 - CARTA TEMÁTICA LIMITE DO SETOR NOROESTE E LIMITE DO
SETOR CENSITÁRIO**



ANEXO 5 - EXEMPLO DE EDITAL DE LICITAÇÃO 4/2016/TERRACAP

EDITAL DE LICITAÇÃO • 04.2016

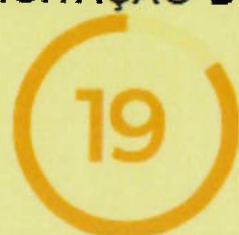
WWW.TERRACAP.DF.GOV.BR

LICITAÇÃO TERRACAP

A MANEIRA MAIS SEGURA DE
INVESTIR NO SEU FUTURO.



CAUÇÃO
ATÉ O DIA 18/5
LICITAÇÃO DIA



MAIO
2016



Terracap
Agência de Desenvolvimento do Distrito Federal



GOVERNO DE
BRASÍLIA

ANEXO 6 - EXEMPLO DE EDITAL DE LICITAÇÃO 4/2016/TERRACAP

CAPÍTULO I

DOS LOTES, SUAS CARACTERÍSTICAS, PREÇOS E CAUÇÕES

ÁGUAS CLARAS

ITEM IMÓVEL	ENDEREÇO DO IMÓVEL	ÁREA (m²) DO LOTE	ÁREA (m²) DE CONSTRUÇÃO (BÁSICA)	ÁREA (m²) DE CONSTRUÇÃO (MÁXIMA)	VALOR (R\$) (MÍNIMO E CAUÇÃO)	CONDIÇÕES DE PAGAMENTO
DESTINAÇÃO: L-3/ADE-COMÉRCIO, PREST/SERVIÇO E INDÚSTRIA N/POLUENTE (VIDE PUR-122/97, POL E/OU ADM/ÁGUAS CLARAS PARA ATIVIDADES N/PERMITIDAS)						
1 (474445-7)	ADE- CONJ 03 LT 19 * *	153,03	300,00	300,00	184.000,00 9.200,00	5% de entrada Restante em até 180 meses
2 (474812-3)	ADE- CONJ 08 LT 18 * *	150,00	300,00	300,00	184.000,00 9.200,00	5% de entrada Restante em até 180 meses
3 (478075-6)	ADE- CONJ 16 LT 26 * *	150,00	300,00	300,00	184.000,00 9.200,00	5% de entrada Restante em até 180 meses
4 (475011-0)	ADE- CONJ 19 LT 17 * *	150,03	300,00	300,00	184.000,00 9.200,00	5% de entrada Restante em até 180 meses
5 (475066-7)	ADE-ÁGUAS CLARAS CONJ 20 LT 04 * *	600,00	1.200,00	1.200,00	682.000,00 34.100,00	5% de entrada Restante em até 180 meses
DESTINAÇÃO: L-3 / LOTE DE MENOR RESTRIÇÃO, VETADO ATIVIDADE DE ALTA INCOMODIDADE, PERMITIDO: COMÉRCIO, PREST/SERVIÇO, INDÚSTRIA, INSTITUCIONAL E RESIDENCIAL (VIDE POL- PLANO DIRETOR LOCAL E/OU CONSULTAR ADMINISTRAÇÃO REGIONAL PARA ATIVIDADES PERMITIDAS)						
6 (212170-0)	RUA BABACU LT 01 *	4.724,77	23.623,85	33.073,39	21.428.000,00 1.060.000,00	5% de entrada Restante em até 180 meses
DESTINAÇÃO: L-3 / LOTE COM RESTRIÇÃO A RESIDÊNCIA, PERMITIDO: COMÉRCIO, PREST/SERVIÇO, INDÚSTRIA E INSTITUCIONAL (VIDE POL-PLANO DIRETOR LOCAL E/OU CONSULTAR ADMINISTRAÇÃO REGIONAL DE TAGUATINGA PARA ATIVIDADES PERMITIDAS)						
7 (212632-2)	AVENIDA SIBIPIRUNA LT 09 * *	9.935,78	19.871,56	19.871,56	10.530.000,00 676.000,00	Vide Capítulo XIII deste Edital
DESTINAÇÃO: L-1 / LOTE DE MÉDIA RESTRIÇÃO, VETADO ATIVIDADE DE MÉDIA E ALTA INCOMODIDADE, PERMITIDO: COMÉRCIO, PREST/SERVIÇO E INSTITUCIONAL (VIDE POL-PLANO DIRETOR LOCAL E/OU CONSULTAR ADMINISTRAÇÃO REGIONAL PARA ATIVIDADES PERMITIDAS)						
8 (211985-2)	AVENIDA DAS CASTANHEIRAS LT 05 * *	25.564,93	38.347,39	63.912,33	42.228.000,00 2.110.000,00	Vide Capítulo XIII deste Edital

BRASÍLIA

DESTINAÇÃO: HOSPITAL

9 (210175-0)	SHE/N CENTRO DE ATIVIDADES 03 LT A *	36.120,11	36.120,11	36.120,11	50.328.000,00 2.516.400,00	Vide Capítulo XIII deste Edital
DESTINAÇÃO: LARCI DE INFÂNCIA						
10 (75116-2)	SHI/S QI 09 LT C (ATUAL QI 28 LT C) * *	2.497,57	2.097,56	2.297,96	1.563.000,00 298.150,00	Vide Capítulo XIII deste Edital
DESTINAÇÃO: CENTRO EDUCACIONAL DO 1º E 2º GRAU						
11 (75089-1)	SHI/S QI 05 LT B (ATUAL QI 14/16 LT B) * *	10.961,53	9.207,69	9.207,69	12.316.000,00 615.800,00	Vide Capítulo XIII deste Edital
DESTINAÇÃO: ESPORTES						
12 (57790-2)	SHI/S QI 05 LT F (ATUAL QI 15 LT F) * *	10.795,28	10.795,28	10.795,28	11.244.000,00 562.200,00	Vide Capítulo XIII deste Edital

* IMÓVEIS COM OBSTRUÇÃO E/OU OCUPADOS E/OU EDIFICADOS. (Descritos no Cat. II - típico 08)

▼ CONSULTAR ADM. REGIONAL SOBRE A INCIDÊNCIA DE QNALT.

* IMÓVEIS DE PROPRIEDADE DO DISTRITO FEDERAL.

ANEXO 7 - CONSOLIDADO DOS RESULTADOS DE LEILÕES DE TERRENOS RESIDENCIAIS NO SETOR NOROESTE EM 2009, 2013 E 2014

Período	Edital	Item	Preço Ofertado	Terreno	m2 Ofertado	Preço Pago	m2 Pago
21/01/09	01-2009	SQNW - 109 - PROJ A	10.300.000,00	1.000,00	10.300,00	10.462.000,00	10.462,00
21/01/09	01-2009	SQNW - 109 - PROJ B	10.300.000,00	1.000,00	10.300,00	10.462.000,00	10.462,00
21/01/09	01-2009	SQNW - 109 - PROJ C	10.300.000,00	1.000,00	10.300,00	11.855.000,49	11.855,00
21/01/09	01-2009	SQNW - 109 - PROJ D	10.020.000,00	1.024,00	9.785,16	-	-
21/01/09	01-2009	SQNW - 109 - PROJ E	10.020.000,00	1.024,00	9.785,16	11.751.000,00	11.475,59
21/01/09	01-2009	SQNW - 109 - PROJ F	10.300.000,00	1.000,00	10.300,00	11.065.000,00	11.065,00
21/01/09	01-2009	SQNW - 109 - PROJ G	10.300.000,00	1.000,00	10.300,00	10.410.000,00	10.410,00
21/01/09	01-2009	SQNW - 109 - PROJ H	10.300.000,00	1.000,00	10.300,00	10.621.000,00	10.621,00
21/01/09	01-2009	SQNW - 109 - PROJ I	10.020.000,00	1.024,00	9.785,16	-	-
21/01/09	01-2009	SQNW - 109 - PROJ J	10.300.000,00	1.000,00	10.300,00	10.712.057,00	10.712,06
21/01/09	01-2009	SQNW - 109 - PROJ K	10.300.000,00	1.000,00	10.300,00	12.566.000,10	12.566,00
21/01/09	01-2009	SQNW - 110 - PROJ A	10.300.000,00	1.000,00	10.300,00	13.366.000,00	13.366,00
21/01/09	01-2009	SQNW - 110 - PROJ B	10.300.000,00	1.000,00	10.300,00	10.860.000,00	10.860,00
21/01/09	01-2009	SQNW - 110 - PROJ C	10.300.000,00	1.000,00	10.300,00	-	-
21/01/09	01-2009	SQNW - 110 - PROJ D	10.300.000,00	1.000,00	10.300,00	10.664.000,00	10.664,00
21/01/09	01-2009	SQNW - 110 - PROJ E	10.300.000,00	1.000,00	10.300,00	10.817.000,00	10.817,00
21/01/09	01-2009	SQNW - 110 - PROJ F	10.300.000,00	1.000,00	10.300,00	10.601.000,00	10.601,00
21/01/09	01-2009	SQNW - 110 - PROJ G	10.300.000,00	1.000,00	10.300,00	10.600.000,00	10.600,00
21/01/09	01-2009	SQNW - 110 - PROJ H	10.300.000,00	1.000,00	10.300,00	10.600.000,00	10.600,00
21/01/09	01-2009	SQNW - 110 - PROJ I	10.300.000,00	1.000,00	10.300,00	12.176.000,00	12.176,00
21/01/09	01-2009	SQNW - 110 - PROJ J	10.020.000,00	1.024,00	9.785,16	-	-
21/01/09	01-2009	SQNW - 110 - PROJ K	10.020.000,00	1.024,00	9.785,16	-	-
21/01/09	01-2009	SQNW - 111 - PROJ A	14.900.000,00	1.500,00	9.933,33	15.460.000,00	10.306,67
21/01/09	01-2009	SQNW - 111 - PROJ B	14.900.000,00	1.500,00	9.933,33	15.310.000,00	10.206,67
21/01/09	01-2009	SQNW - 111 - PROJ C	10.300.000,00	1.000,00	10.300,00	10.407.000,00	10.407,00
21/01/09	01-2009	SQNW - 111 - PROJ D	10.300.000,00	1.000,00	10.300,00	11.851.000,00	11.851,00
21/01/09	01-2009	SQNW - 111 - PROJ E	10.020.000,00	1.024,00	9.785,16	10.600.000,00	10.351,56
21/01/09	01-2009	SQNW - 111 - PROJ F	10.020.000,00	1.024,00	9.785,16	10.051.000,00	9.815,43
21/01/09	01-2009	SQNW - 111 - PROJ G	10.300.000,00	1.000,00	10.300,00	11.020.000,00	11.020,00
21/01/09	01-2009	SQNW - 111 - PROJ H	10.300.000,00	1.000,00	10.300,00	10.349.000,00	10.349,00
21/01/09	01-2009	SQNW - 111 - PROJ I	10.300.000,00	1.000,00	10.300,00	10.780.000,00	10.780,00
21/01/09	01-2009	SQNW - 111 - PROJ J	10.300.000,00	1.000,00	10.300,00	10.816.000,00	10.816,00

Período	Edital	Item	Preço Ofertado	Terreno	m2 Ofertado	Preço Pago	m2 Pago
21/01/09	01-2009	SQNW - 310 - PROJ A	14.900.000,00	1.500,00	9.933,33	15.051.000,00	10.034,00
21/01/09	01-2009	SQNW - 310 - PROJ B	14.900.000,00	1.500,00	9.933,33	15.807.100,00	10.538,07
21/01/09	01-2009	SQNW - 310 - PROJ C	10.020.000,00	1.024,00	9.785,16	-	-
21/01/09	01-2009	SQNW - 310 - PROJ D	10.300.000,00	1.000,00	10.300,00	10.416.000,00	10.416,00
21/01/09	01-2009	SQNW - 310 - PROJ E	10.300.000,00	1.000,00	10.300,00	12.666.000,00	12.666,00
21/01/09	01-2009	SQNW - 310 - PROJ F	10.300.000,00	1.000,00	10.300,00	11.641.300,00	11.641,30
21/01/09	01-2009	SQNW - 310 - PROJ G	10.300.000,00	1.000,00	10.300,00	11.641.300,00	11.641,30
21/01/09	01-2009	SQNW - 310 - PROJ H	10.300.000,00	1.000,00	10.300,00	11.541.000,00	11.541,00
21/01/09	01-2009	SQNW - 310 - PROJ I	10.020.000,00	1.024,00	9.785,16	10.223.300,00	9.983,69
21/01/09	01-2009	SQNW - 310 - PROJ J	10.020.000,00	1.024,00	9.785,16	10.223.300,00	9.983,69
21/01/09	01-2009	SQNW - 311 - PROJ A	14.900.000,00	1.500,00	9.933,33	15.151.000,00	10.100,67
21/01/09	01-2009	SQNW - 311 - PROJ B	14.900.000,00	1.500,00	9.933,33	15.854.000,00	10.569,33
21/01/09	01-2009	SQNW - 311 - PROJ C	10.020.000,00	1.024,00	9.785,16	-	-
21/01/09	01-2009	SQNW - 311 - PROJ D	10.020.000,00	1.024,00	9.785,16	-	-
21/01/09	01-2009	SQNW - 311 - PROJ E	10.020.000,00	1.024,00	9.785,16	-	-
21/01/09	01-2009	SQNW - 311 - PROJ F	10.300.000,00	1.000,00	10.300,00	-	-
21/01/09	01-2009	SQNW - 311 - PROJ G	10.300.000,00	1.000,00	10.300,00	10.518.118,00	10.518,12
21/01/09	01-2009	SQNW - 311 - PROJ H	10.300.000,00	1.000,00	10.300,00	10.800.000,00	10.800,00
21/01/09	01-2009	SQNW - 311 - PROJ I	10.300.000,00	1.000,00	10.300,00	10.308.999,00	10.309,00
21/01/09	01-2009	SQNW - 311 - PROJ J	10.300.000,00	1.000,00	10.300,00	10.309.000,00	10.309,00
26/03/09	03-2009	SQNW-109 PROJ I BRASIL	10.570.000,00	1.024,00	10.322,27	-	-
26/03/09	03-2009	SQNW-110 - PROJ A BRA	10.570.000,00	1.024,00	10.322,27	-	-
26/03/09	03-2009	SQNW-309 - SUPERQUAD	10.790.000,00	1.000,00	10.790,00	12.965.611,00	12.965,61
26/03/09	03-2009	SQNW-309 - SUPERQUAD	10.790.000,00	1.000,00	10.790,00	13.540.000,00	13.540,00
26/03/09	03-2009	SQNW-309 - SUPERQUAD	10.570.000,00	1.024,00	10.322,27	-	-
26/03/09	03-2009	SQNW-309 - SUPERQUAD	10.790.000,00	1.000,00	10.790,00	13.131.000,00	13.131,00
26/03/09	03-2009	SQNW-309 - SUPERQUAD	10.790.000,00	1.000,00	10.790,00	13.131.000,00	13.131,00
26/03/09	03-2009	SQNW-309 - SUPERQUAD	10.790.000,00	1.000,00	10.790,00	13.505.111,00	13.505,11
26/03/09	03-2009	SQNW-309 - SUPERQUAD	10.570.000,00	1.024,00	10.322,27	-	-
26/03/09	03-2009	SQNW-309 - SUPERQUAD	10.570.000,00	1.024,00	10.322,27	10.870.000,00	10.615,23
26/03/09	03-2009	SQNW-309 - SUPERQUAD	10.790.000,00	1.000,00	10.790,00	13.620.000,00	13.620,00
26/03/09	03-2009	SQNW-309 - SUPERQUAD	10.790.000,00	1.000,00	10.790,00	11.600.000,00	11.600,00
26/03/09	03-2009	SQNW-309 - SUPERQUAD	10.790.000,00	1.000,00	10.790,00	13.528.000,00	13.528,00
26/03/09	03-2009	SQNW-310 - SUPERQUAD	10.570.000,00	1.024,00	10.322,27	-	-
26/03/09	03-2009	SQNW-311 - SUPERQUAD	10.570.000,00	1.024,00	10.322,27	-	-
26/03/09	03-2009	SQNW-311 - SUPERQUAD	10.570.000,00	1.024,00	10.322,27	-	-
26/03/09	03-2009	SQNW-311 - SUPERQUAD	10.570.000,00	1.024,00	10.322,27	-	-
26/03/09	03-2009	SQNW-311 - SUPERQUAD	10.790.000,00	1.000,00	10.790,00	11.110.000,00	11.110,00
24/09/09	10-2009	SQNW 107 SUPERQUADR	10.820.000,00	1.024,00	10.566,41	12.101.000,00	11.817,38
24/09/09	10-2009	SQNW 107 SUPERQUADR	16.800.000,00	1.500,00	11.200,00	21.161.000,00	14.107,33
24/09/09	10-2009	SQNW 107 SUPERQUADR	16.800.000,00	1.500,00	11.200,00	21.160.000,00	14.106,67
24/09/09	10-2009	SQNW 107 SUPERQUADR	12.500.000,00	1.000,00	12.500,00	14.650.000,00	14.650,00
24/09/09	10-2009	SQNW 107 SUPERQUADR	12.500.000,00	1.000,00	12.500,00	14.656.000,00	14.656,00
24/09/09	10-2009	SQNW 107 SUPERQUADR	10.820.000,00	1.024,00	10.566,41	12.699.999,99	12.402,34
24/09/09	10-2009	SQNW 108 SUPERQUADR	16.800.000,00	1.500,00	11.200,00	24.012.000,00	16.008,00
24/09/09	10-2009	SQNW 108 SUPERQUADR	16.800.000,00	1.500,00	11.200,00	24.121.000,00	16.080,67
24/09/09	10-2009	SQNW 108 SUPERQUADR	10.820.000,00	1.024,00	10.566,41	11.990.000,00	11.708,98
24/09/09	10-2009	SQNW 108 SUPERQUADR	10.820.000,00	1.024,00	10.566,41	-	-
24/09/09	10-2009	SQNW 108 SUPERQUADR	10.820.000,00	1.024,00	10.566,41	13.212.000,00	12.902,34
24/09/09	10-2009	SQNW 108 SUPERQUADR	12.500.000,00	1.000,00	12.500,00	16.210.000,00	16.210,00
24/09/09	10-2009	SQNW 108 SUPERQUADR	12.500.000,00	1.000,00	12.500,00	14.997.000,00	14.997,00
24/09/09	10-2009	SQNW 108 SUPERQUADR	12.500.000,00	1.000,00	12.500,00	16.210.000,00	16.210,00
24/09/09	10-2009	SQNW 108 SUPERQUADR	12.500.000,00	1.000,00	12.500,00	15.570.000,00	15.570,00
24/09/09	10-2009	SQNW 108 SUPERQUADR	12.500.000,00	1.000,00	12.500,00	15.570.000,00	15.570,00
24/09/09	10-2009	SQNW 109 SUPERQUADR	10.820.000,00	1.024,00	10.566,41	13.000.000,00	12.695,31
24/09/09	10-2009	SQNW 109 SUPERQUADR	10.820.000,00	1.024,00	10.566,41	13.212.000,00	12.902,34
24/09/09	10-2009	SQNW 110 SUPERQUADR	10.820.000,00	1.024,00	10.566,41	13.121.500,00	12.813,96
24/09/09	10-2009	SQNW 307 SUPERQUADR	12.500.000,00	1.000,00	12.500,00	15.375.622,13	15.375,62
24/09/09	10-2009	SQNW 307 SUPERQUADR	12.500.000,00	1.000,00	12.500,00	16.120.000,00	16.120,00
24/09/09	10-2009	SQNW 307 SUPERQUADR	12.500.000,00	1.000,00	12.500,00	15.912.000,00	15.912,00
24/09/09	10-2009	SQNW 307 SUPERQUADR	12.500.000,00	1.000,00	12.500,00	15.912.000,00	15.912,00
24/09/09	10-2009	SQNW 309 SUPERQUADR	10.820.000,00	1.024,00	10.566,41	13.120.000,00	12.812,50

Período	Edital	Item	Preço Ofertado	Terreno	m2 Ofertado	Preço Pago	m2 Pago
24/09/09	10-2009	SQNW 309 SUPERQUADR	10.820.000,00	1.024,00	10.566,41	12.300.000,00	12.011,72
24/09/09	10-2009	SQNW 310 SUPERQUADR	10.820.000,00	1.024,00	10.566,41	11.621.000,00	11.348,63
24/09/09	10-2009	SQNW 311 SUPERQUADR	10.820.000,00	1.024,00	10.566,41	12.120.000,00	11.835,94
24/09/09	10-2009	SQNW 311 SUPERQUADR	10.820.000,00	1.024,00	10.566,41	11.900.000,00	11.621,09
24/09/09	10-2009	SQNW 311 SUPERQUADR	10.820.000,00	1.024,00	10.566,41	11.690.000,00	11.416,02
16/12/09	14-2009	SQNW-107 - SUPERQUAD	15.000.000,00	1.000,00	15.000,00	21.300.012,87	21.300,01
16/12/09	14-2009	SQNW-107 - SUPERQUAD	15.000.000,00	1.000,00	15.000,00	21.190.000,02	21.190,00
16/12/09	14-2009	SQNW-107 - SUPERQUAD	15.000.000,00	1.000,00	15.000,00	21.190.000,01	21.190,00
16/12/09	14-2009	SQNW-108 - SUPERQUAD	13.000.000,00	1.024,00	12.695,31	15.750.000,00	15.380,86
16/12/09	14-2009	SQNW-307 - SUPERQUAD	22.000.000,00	1.500,00	14.666,67	26.850.850,00	17.900,57
16/12/09	14-2009	SQNW-307 - SUPERQUAD	22.000.000,00	1.500,00	14.666,67	24.121.900,00	16.081,27
16/12/09	14-2009	SQNW-307 - SUPERQUAD	13.000.000,00	1.024,00	12.695,31	15.651.000,00	15.284,18
16/12/09	14-2009	SQNW-307 - SUPERQUAD	13.000.000,00	1.024,00	12.695,31	14.520.000,00	14.179,69
16/12/09	14-2009	SQNW-307 - SUPERQUAD	13.000.000,00	1.024,00	12.695,31	17.160.000,00	16.757,81
16/12/09	14-2009	SQNW-307 - SUPERQUAD	15.000.000,00	1.000,00	15.000,00	21.300.012,87	21.300,01
03/12/13	11-2013	SQNW 102 PROJ A	22.041.600,00	1.380,00	15.972,17	26.521.121,00	19.218,20
03/12/13	11-2013	SQNW 102 PROJ B	22.041.600,00	1.380,00	15.972,17	0,00	-
03/12/13	11-2013	SQNW 102 PROJ C	15.817.760,00	920,00	17.193,22	0,00	-
03/12/13	11-2013	SQNW 102 PROJ D	15.817.760,00	920,00	17.193,22	16.560.000,00	18.000,00
03/12/13	11-2013	SQNW 102 PROJ E	15.817.760,00	920,00	17.193,22	18.556.000,00	20.169,57
03/12/13	11-2013	SQNW 102 PROJ F	15.817.760,00	920,00	17.193,22	18.556.000,00	20.169,57
03/12/13	11-2013	SQNW 102 PROJ G	15.817.760,00	920,00	17.193,22	21.788.000,00	23.682,61
03/12/13	11-2013	SQNW 102 PROJ H	15.817.760,00	920,00	17.193,22	20.156.000,00	21.908,70
03/12/13	11-2013	SQNW 102 PROJ I	15.817.760,00	920,00	17.193,22	20.156.000,00	21.908,70
03/12/13	11-2013	SQNW 102 PROJ	15.817.760,00	920,00	17.193,22	18.556.000,00	20.169,57
03/12/13	11-2013	SQNW 102 PROJ K	15.817.760,00	920,00	17.193,22	19.303.000,00	20.981,52
03/12/13	11-2013	SQNW 102 PROJ L	15.817.760,00	920,00	17.193,22	20.156.000,00	21.908,70
03/12/13	11-2013	SQNW 102 PROJ M	15.817.760,00	920,00	17.193,22	0,00	-
03/12/13	11-2013	SQNW 102 PROJ N	15.817.760,00	920,00	17.193,22	0,00	-
03/12/13	11-2013	SQNW 103 PROJ A	15.817.760,00	920,00	17.193,22	0,00	-
03/12/13	11-2013	SQNW 103 PROJ B	15.817.760,00	920,00	17.193,22	18.556.000,00	20.169,57

Período	Edital	Item	Preço Ofertado	Terreno	m2 Ofertado	Preço Pago	m2 Pago
03/12/13	11-2013	SQNW 103 PROJ C	15.535.520,00	920,00	16.886,43	0,00	-
03/12/13	11-2013	SQNW 103 PROJ D	15.817.760,00	920,00	17.193,22	15.818.000,00	17.193,48
03/12/13	11-2013	SQNW 103 PROJ E	15.817.760,00	920,00	17.193,22	15.818.000,00	17.193,48
03/12/13	11-2013	SQNW 103 PROJ F	15.817.760,00	920,00	17.193,22	18.161.000,00	19.740,22
03/12/13	11-2013	SQNW 103 PROJ G	15.817.760,00	920,00	17.193,22	17.561.000,00	19.088,04
03/12/13	11-2013	SQNW 103 PROJ H	15.817.760,00	920,00	17.193,22	17.121.000,00	18.609,78
03/12/13	11-2013	SQNW 103 PROJ I	15.817.760,00	920,00	17.193,22	0,00	-
03/12/13	11-2013	SQNW 103 PROJ J	15.817.760,00	920,00	17.193,22	17.040.000,00	18.521,74
03/12/13	11-2013	SQNW 103 PROJ K	15.817.760,00	920,00	17.193,22	17.010.000,00	18.489,13
03/12/13	11-2013	SQNW 104 PROJ A	15.817.760,00	920,00	17.193,22	15.821.000,00	17.196,74
03/12/13	11-2013	SQNW 104 PROJ B	15.817.760,00	920,00	17.193,22	18.012.000,50	19.578,26
03/12/13	11-2013	SQNW 104 PROJ C	15.535.520,00	900,00	17.261,69	0,00	-
03/12/13	11-2013	SQNW 104 PROJ D	15.817.760,00	920,00	17.193,22	17.160.000,00	18.652,17
03/12/13	11-2013	SQNW 104 PROJ E	15.817.760,00	920,00	17.193,22	17.160.000,00	18.652,17
03/12/13	11-2013	SQNW 104 PROJ F	15.817.760,00	920,00	17.193,22	17.561.000,00	19.088,04
03/12/13	11-2013	SQNW 104 PROJ G	15.817.760,00	920,00	17.193,22	17.561.000,00	19.088,04
03/12/13	11-2013	SQNW 104 PROJ H	15.817.760,00	920,00	17.193,22	15.857.000,00	17.235,87
03/12/13	11-2013	SQNW 104 PROJ I	15.817.760,00	920,00	17.193,22	16.556.000,00	17.995,65
03/12/13	11-2013	SQNW 104 PROJ J	15.817.760,00	920,00	17.193,22	0,00	-
03/12/13	11-2013	SQNW 104 PROJ K	15.817.760,00	920,00	17.193,22	0,00	-
03/12/13	11-2013	SQNW 105 PROJ D	15.817.760,00	920,00	17.193,22	0,00	-
03/12/13	11-2013	SQNW 106 PROJ A	15.817.760,00	920,00	17.193,22	18.201.000,00	19.783,70
03/12/13	11-2013	SQNW 106 PROJ B	15.817.760,00	920,00	17.193,22	18.561.000,00	20.175,00
03/12/13	11-2013	SQNW 106 PROJ C	15.817.760,00	920,00	17.193,22	0,00	-
03/12/13	11-2013	SQNW 106 PROJ D	15.817.760,00	920,00	17.193,22	0,00	-
03/12/13	11-2013	SQNW 106 PROJ E	15.817.760,00	920,00	17.193,22	0,00	-
03/12/13	11-2013	SQNW 106 PROJ F	15.535.520,00	900,00	17.261,69	0,00	-
03/12/13	11-2013	SQNW 106 PROJ G	15.817.760,00	920,00	17.193,22	17.566.000,00	19.093,48
03/12/13	11-2013	SQNW 106 PROJ H	15.817.760,00	920,00	17.193,22	17.517.000,00	19.040,22
03/12/13	11-2013	SQNW 106 PROJ I	15.817.760,00	920,00	17.193,22	0,00	-
03/12/13	11-2013	SQNW 106 PROJ J	15.817.760,00	920,00	17.193,22	17.530.000,00	19.054,35
Período	Edital	Item	Preço Ofertado	Terreno	m2 Ofertado	Preço Pago	m2 Pago
03/12/13	11-2013	SQNW 303 PROJ A	15.817.760,00	920,00	17.193,22	16.451.000,00	17.881,52
03/12/13	11-2013	SQNW 303 PROJ B	15.817.760,00	920,00	17.193,22	18.260.000,00	19.847,83
03/12/13	11-2013	SQNW 303 PROJ C	15.817.760,00	920,00	17.193,22	16.251.000,00	17.664,13
03/12/13	11-2013	SQNW 303 PROJ J	15.817.760,00	920,00	17.193,22	16.661.000,00	18.109,78
03/12/13	11-2013	SQNW 303 PROJ K	15.817.760,00	920,00	17.193,22	16.251.000,00	17.664,13
03/12/13	11-2013	SQNW 306 PROJ A	15.817.760,00	920,00	17.193,22	0,00	-
03/12/13	11-2013	SQNW 306 PROJ B	15.817.760,00	920,00	17.193,22	0,00	-
03/12/13	11-2013	SQNW 306 PROJ C	15.817.760,00	920,00	17.193,22	18.511.000,00	20.120,65
03/12/13	11-2013	SQNW 306 PROJ D	15.817.760,00	920,00	17.193,22	0,00	-
03/12/13	11-2013	SQNW 306 PROJ E	15.817.760,00	920,00	17.193,22	18.511.000,00	20.120,65
03/12/13	11-2013	SQNW 306 PROJ F	15.817.760,00	900,00	17.575,29	0,00	-
03/12/13	11-2013	SQNW 306 PROJ H	15.817.760,00	920,00	17.193,22	18.511.000,00	20.120,65
03/12/13	11-2013	SQNW 306 PROJ J	15.817.760,00	920,00	17.193,22	0,00	-
15/01/14	01-2014	SQNW 102 PROJ C	16.400.000,00	920,00	17.826,09	16.892.000,00	18.360,87
15/01/14	01-2014	SQNW 102 PROJ M	16.400.000,00	920,00	17.826,09	17.220.000,00	18.717,39
15/01/14	01-2014	SQNW 102 PROJ N	16.400.000,00	920,00	17.826,09	17.220.000,00	18.717,39
15/01/14	01-2014	SQNW 103 PROJ A	22.850.000,00	1.380,00	16.557,97	24.213.000,00	17.545,65
15/01/14	01-2014	SQNW 103 PROJ C	16.110.000,00	900,00	17.900,00	16.555.055,55	18.394,51
15/01/14	01-2014	SQNW 103 PROJ I	16.400.000,00	920,00	17.826,09	18.725.380,00	20.353,67
15/01/14	01-2014	SQNW 104 PROJ C	16.110.000,00	900,00	17.900,00	0,00	-
15/01/14	01-2014	SQNW 104 PROJ I	16.400.000,00	920,00	17.826,09	16.912.000,00	18.382,61
15/01/14	01-2014	SQNW 104 PROJ J	16.400.000,00	920,00	17.826,09	16.912.000,00	18.382,61
15/01/14	01-2014	SQNW 106 PROJ C	16.400.000,00	920,00	17.826,09	17.755.055,55	19.298,97
15/01/14	01-2014	SQNW 106 PROJ D	16.400.000,00	920,00	17.826,09	18.200.000,00	19.782,61
15/01/14	01-2014	SQNW 106 PROJ E	16.400.000,00	920,00	17.826,09	18.200.000,00	19.782,61
15/01/14	01-2014	SQNW 106 PROJ I	16.400.000,00	920,00	17.826,09	18.200.000,00	19.782,61
15/01/14	01-2014	SQNW 303 PROJ D	16.400.000,00	920,00	17.826,09	16.590.000,00	18.032,61
15/01/14	01-2014	SQNW 303 PROJ E	16.400.000,00	920,00	17.826,09	16.591.000,00	18.033,70
15/01/14	01-2014	SQNW 303 PROJ F	16.400.000,00	920,00	17.826,09	0,00	-
15/01/14	01-2014	SQNW 303 PROJ G	16.400.000,00	920,00	17.826,09	18.699.000,00	20.325,00
15/01/14	01-2014	SQNW 303 PROJ H	16.400.000,00	920,00	17.826,09	18.230.000,00	19.815,22

Período	Edital	Item	Preço Ofertado	Terreno	m2 Ofertado	Preço Pago	m2 Pago
15/01/14	01-2014	SQNW 303 PROJ I	16.400.000,00	920,00	17.826,09	17.755.055,55	19.298,97
15/01/14	01-2014	SQNW 306 PROJ A	16.400.000,00	920,00	17.826,09	0,00	-
15/01/14	01-2014	SQNW 306 PROJ B	16.400.000,00	920,00	17.826,09	0,00	-
15/01/14	01-2014	SQNW 306 PROJ D	16.400.000,00	920,00	17.826,09	16.736.000,00	18.191,30
15/01/14	01-2014	SQNW 306 PROJ F	16.110.000,00	900,00	17.900,00	16.355.055,55	18.172,28
15/01/14	01-2014	SQNW 306 PROJ J	16.400.000,00	920,00	17.826,09	16.720.000,00	18.173,91
12/02/14	02-2014	SQNW 304 PROJ A	16.110.000,00	900,00	17.900,00	0,00	-
12/02/14	02-2014	SQNW 304 PROJ B	22.860.000,00	1.380,00	16.565,22	25.177.000,00	18.244,20
12/02/14	02-2014	SQNW 304 PROJ C	22.860.000,00	1.380,00	16.565,22	25.177.000,00	18.244,20
12/02/14	02-2014	SQNW 304 PROJ D	16.400.000,00	920,00	17.826,09	16.417.000,00	17.844,57
12/02/14	02-2014	SQNW 304 PROJ E	16.400.000,00	920,00	17.826,09	17.517.000,00	19.040,22
12/02/14	02-2014	SQNW 304 PROJ F	16.400.000,00	920,00	17.826,09	16.807.000,00	18.268,48
12/02/14	02-2014	SQNW 304 PROJ G	16.110.000,00	900,00	17.900,00	0,00	-
12/02/14	02-2014	SQNW 304 PROJ H	16.400.000,00	920,00	17.826,09	19.188.000,00	20.856,52
12/02/14	02-2014	SQNW 304 PROJ I	16.400.000,00	920,00	17.826,09	16.578.000,00	18.019,57
12/02/14	02-2014	SQNW 304 PROJ J	16.400.000,00	920,00	17.826,09	16.578.000,00	18.019,57
27/03/14	03-2014	SQNW 305 PROJ A	17.475.000,00	920,00	18.994,57	18.575.325,00	20.190,57
27/03/14	03-2014	SQNW 304 PROJ A	17.130.000,00	900,00	19.033,33	0,00	-
27/03/14	03-2014	SQNW 306 PROJ A	17.475.000,00	920,00	18.994,57	0,00	-
27/03/14	03-2014	SQNW 306 PROJ B	17.475.000,00	920,00	18.994,57	0,00	-
27/03/14	03-2014	SQNW 305 PROJ B	17.475.000,00	920,00	18.994,57	18.501.000,00	20.109,78
27/03/14	03-2014	SQNW 104 PROJ C	17.130.000,00	900,00	19.033,33	0,00	-
27/03/14	03-2014	SQNW 105 PROJ F	17.130.000,00	900,00	19.033,33	0,00	-
27/03/14	03-2014	SQNW 106 PROJ F	17.130.000,00	900,00	19.033,33	0,00	-
27/03/14	03-2014	SQNW 303 PROJ F	17.475.000,00	920,00	18.994,57	0,00	-
27/03/14	03-2014	SQNW 304 PROJ G	17.130.000,00	900,00	19.033,33	0,00	-
29/04/14	04-2014	SQNW 105 PROJ A	17.475.000,00	920,00	18.994,57	0,00	-
29/04/14	04-2014	SQNW 105 PROJ B	17.475.000,00	920,00	18.994,57	18.500.000,00	20.108,70
29/04/14	04-2014	SQNW 105 PROJ C	17.475.000,00	920,00	18.994,57	0,00	-
29/04/14	04-2014	SQNW 105 PROJ G	17.475.000,00	920,00	18.994,57	0,00	-
29/04/14	04-2014	SQNW 305 PROJ C	17.475.000,00	920,00	18.994,57	0,00	-


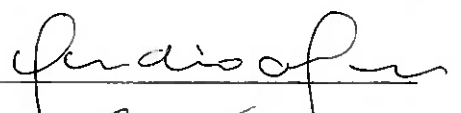

Período	Edital	Item	Preço Ofertado	Terreno	m2 Ofertado	Preço Pago	m2 Pago
29/04/14	04-2014	SQNW 305 PROJ H	17.475.000,00	920,00	18.994,57	0,00	-
29/04/14	04-2014	SQNW 305 PROJ I	17.475.000,00	920,00	18.994,57	0,00	-
28/05/14	05-2014	SQNW 104 PROJ C	17.126.000,00	900,00	19.028,89	0,00	-
28/05/14	05-2014	SQNW 105 PROJ F	17.126.000,00	900,00	19.028,89	0,00	-
28/05/14	05-2014	SQNW 106 PROJ F	17.126.000,00	900,00	19.028,89	0,00	-
28/05/14	05-2014	SQNW 303 PROJ F	17.475.000,00	920,00	18.994,57	0,00	-
28/05/14	05-2014	SQNW 304 PROJ A	17.126.000,00	900,00	19.028,89	0,00	-
28/05/14	05-2014	SQNW 304 PROJ G	17.126.000,00	900,00	19.028,89	0,00	-
28/05/14	05-2014	SQNW 306 PROJ A	17.475.000,00	920,00	18.994,57	0,00	-
28/05/14	05-2014	SQNW 306 PROJ B	17.475.000,00	920,00	18.994,57	0,00	-
25/06/14	06-2014	SQNW 105 PROJ A	17.475.000,00	920,00	18.994,57	0,00	-
25/06/14	06-2014	SQNW 105 PROJ C	17.475.000,00	920,00	18.994,57	0,00	-
25/06/14	06-2014	SQNW 305 PROJ C	17.475.000,00	920,00	18.994,57	0,00	-
21/08/14	07-2014	SQNW 104 PROJ C	17.126.000,00	920,00	18.615,22	0,00	-
21/08/14	07-2014	SQNW 106 PROJ F	17.126.000,00	920,00	18.615,22	0,00	-
21/08/14	07-2014	SQNW 304 PROJ A	17.126.000,00	900,00	19.028,89	0,00	-
21/08/14	07-2014	SQNW 304 PROJ G	17.126.000,00	900,00	19.028,89	0,00	-
21/08/14	07-2014	SQNW 306 PROJ A	17.475.000,00	920,00	18.994,57	0,00	-
21/08/14	07-2014	SQNW 306 PROJ B	17.475.000,00	920,00	18.994,57	0,00	-
24/09/14	08-2014	SQNW 106 PROJ K	17.475.000,00	920,00	18.994,57	0,00	-
24/09/14	08-2014	SQNW 306 PROJ G	17.126.000,00	900,00	19.028,89	0,00	-
24/09/14	08-2014	SQNW 306 PROJ I	17.475.000,00	920,00	18.994,57	0,00	-
24/09/14	08-2014	SQNW 306 PROJ K	17.475.000,00	920,00	18.994,57	0,00	-
28/03/15	02-2015	SQNW 105 PROJ C	17.475.000,00	920	18.994,57	0	-

REAL ESTATE - ECONOMIA SETORIAL E MERCADOS – MBA/USP**DEFESA DE MONOGRAFIA****Ata da Sessão de Julgamento**

presente data, para a Defesa de Monografia da candidata **Jaqueline Vieira** **Anta**, com início às 19h30min, reuniu-se em sessão pública a banca composta pelos membros: Profa. Dra. Paola Torneri Porto (orientadora); Prof. Dr. Claudio Tavares de Alencar e M. Eng. Alessandro Olzon Vedrossi.

Título da monografia: *"Análise dos Regramentos de Leilões de Terrenos Públicos Destinados ao Real Estate em Brasília Diante da Experiência Internacional"*.

Após breve apresentação do trabalho e arguição da candidata, tendo em vista o conteúdo do trabalho escrito, qualidade da apresentação e desempenho da candidata frente às questões colocadas pela banca, foram atribuídas as seguintes notas:

	nota:	assinatura:
Profa. Dra. Paola Torneri Porto	<div>7,0</div>	
Prof. Dr. Claudio Tavares de Alencar	<div>7,0</div>	
Eng. Alessandro Olzon Vedrossi	<div>7,0</div>	

Considerando em vista os resultados do julgamento efetuado nesta Sessão de Defesa de Monografia, a candidata fez jus à menção APROVADA pela banca.

São Paulo 31 de maio de 2017.