

Fatores de risco a serem considerados na etapa de aquisição de terrenos que podem afetar o desenvolvimento de empreendimentos residenciais

Guilherme Araújo Velasco Silva¹, Abla Maria Proênciã Akkari Osso²

¹ Escola Politécnica da Universidade de São Paulo, São Paulo, Brasil e guilhermeavsilva@gmail.com

² Fundação para o Desenvolvimento Tecnológico da Engenharia, abla@akkaricosta.com.br

RESUMO (OU RESÚMEN) (ESTILO LARES ABSTRACT)

Com o alto número de entrantes, escassez de terrenos passíveis de serem incorporados e alta concorrência entre empresas, as organizações atuantes nesse setor têm que se tornar cada vez mais competitivas e um caminho para gerar mais negócios, por vezes é um maior apetite ao risco. Neste contexto, o gerenciamento de fatores de riscos no momento da aquisição do terreno para incorporação imobiliária residencial torna-se imprescindível, uma vez que a geração de mais negócios não está vinculada ao seu sucesso financeiro e ao fato de que empreendimentos imobiliários possuem alto grau de rigidez para alterações, sendo muito importante este momento de ponto de partida do projeto.

Este trabalho aborda fatores de risco a serem considerados no momento da aquisição do terreno para incorporação de empreendimentos residenciais. Por meio do estudo de caso, que envolve o levantamento na bibliografia existente e a pesquisa com profissionais da área que atuam ou dão suporte na etapa de aquisições de terrenos, é elaborado um inventário de fatores de risco a ser empregado na rotina de organizações.

Neste inventário, os fatores foram aglomerados de diversas fontes, acrescidos com os obtidos na pesquisa e analisados pelo autor. Os fatores foram analisados sob a ótica da situação do risco, justificativas, gatilhos, ofensores, e, após isso, foram apresentadas estratégias, planos de respostas, indicadores para acompanhamento e ranking dos fatores.

Por fim, o inventário produzido foi validado por profissionais, tomadores de decisão de suas respectivas organizações que atuam na etapa de aquisições de terrenos. Estes convergiram no posicionamento que o material produzido possui: utilidade, facilidade de emprego, bons planos de resposta e possui um ranking de fatores de risco adequado.

Palavras-chave: Fator de Risco; Incorporação Residencial; Gerenciamento de Risco; Aquisição de terrenos; Diligências Técnicas e Jurídicas.

Risk factors to be considered on real estate acquisition stage that could affect residential Real Estate project development

Considering the few barriers for the entrance of new development, the reduction of land suitable for development or with few penalties in urban centres and intense competition in the development sector of Real Estate, organizations operating in this sector have to become more competitive to originate new projects and one path to this would be a greater appetite for risk. In this context, risk management at the moment of real estate acquisition becomes essential, because the origination of a Real Estate projects does not guarantee a financial success and the fact that Real Estate projects have few flexibility to change makes very important this moment, the point of project's beginning.

This paper addresses risk factors to be considered when acquiring real estate for development of residential projects. Through the research, which involves consulting the existing bibliography and surveying Real Estate's specialists, focusing on who participates or supports the real estate's acquisition stage, an inventory of risk factors is prepared to be used in the routine of organizations.

In this inventory, the factors are collected from various sources, added to the obtained in the survey and analyzed by the author. The factors are analyzed from the perspective of the risk situation, justifications, triggers, offenders, and, after that, strategies, response plans, indicators for monitoring and ranking of factors are presented.

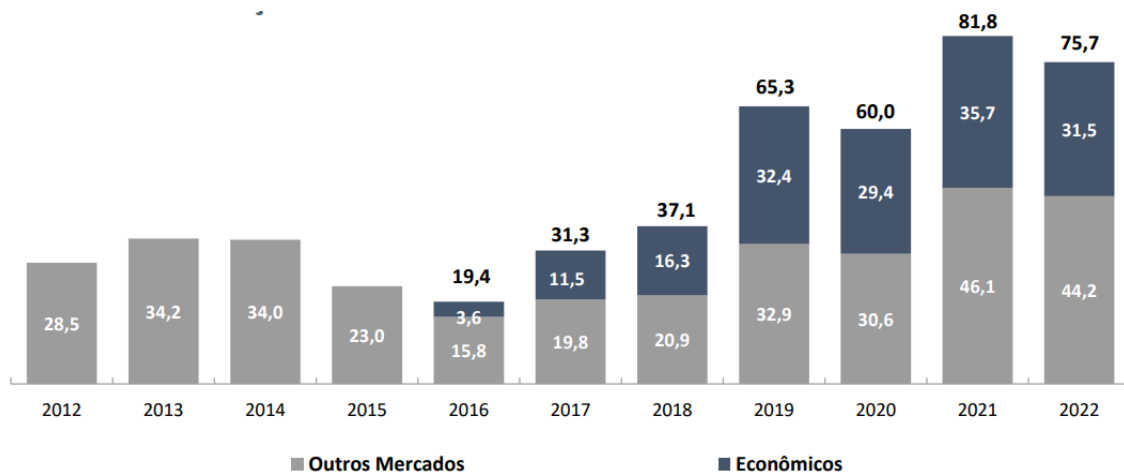
Finally, the inventory produced was validated by professionals who are senior decision makers in their respective real estate's organizations. These converged on the position that the material produced is useful, easy to use daily, has good response plans and has an adequate ranking of risk factors

Key-words: Risk Factor; Residential Real Estate Project Development; Risk Management; Real Estate Acquisition; Technical and Legal Diligence.

1. INTRODUÇÃO

A atividade imobiliária tem se intensificado desde o início de 2019. O financiamento imobiliário com recursos das cadernetas do Sistema Brasileiro de Poupança e Empréstimo – ABECIP, passou de 58,63 bilhões de reais no período de fevereiro de 2018 a janeiro de 2019 para 129,12 bilhões de reais no período de fevereiro de 2020 a janeiro de 2021 (ABECIP, 2021). O que se comprova também pelo número de lançamentos na cidade de São Paulo, que aumentou consideravelmente em relação aos anos de 2012 a 2018, segundo o Secovi (2022).

Figura 1 - Unidades Residenciais Lançadas na Cidade de São Paulo em Mil Unidades



Fonte: Secovi (2022)

Ao mesmo tempo, existem fatores de risco que vêm se exacerbando como variação no custo de insumos da construção, como se pode observar o pico da variação de INCC de 13,84% a.a. em 2021 e valores consideráveis em 2020 e 2022, correspondendo à 8,81% e 9,27% respectivamente.

A dificuldade de encontrar terrenos sem barreiras para a incorporação e a possibilidade restrita de tipos de produtos devido à legislação vigente, torna a “(...) seleção de um terreno para este fim complexo e demanda um intenso trabalho de ‘garimpo’.” (CAMARGO, 2011, p. 116).

A aquisição do terreno é o primeiro passo do ciclo de um empreendimento imobiliário, sendo o insumo essencial à incorporação (CAMARGO, 2011). Por se tratar do ponto de partida, esta etapa é marcada pela transição da completa ausência de informação sobre o imóvel até a obtenção de elementos seguros que buscam garantir a possibilidade da incorporação, conforme os termos da lei de incorporações. A compra de um imóvel com certas características pode comprometer o desenvolvimento imobiliário, logo, a combinação do desconhecido e do impacto negativo financeiro remete diretamente a riscos.

Isto posto, o gerenciamento de riscos é de extrema importância, pois, se feito adequadamente, pode aumentar a probabilidade e o impacto dos eventos positivos e reduzir a probabilidade e o impacto de eventos negativos no projeto (PMI, 2021).

2. OBJETIVO

Este trabalho tem como objetivo apresentar de forma sucinta os resultados obtidos na monografia apresentada à Escola Politécnica da Universidade de São Paulo, para obtenção do título de Especialista em Real Estate. O trabalho de conclusão de curso teve como objetivo identificar os principais fatores de riscos a serem considerados na etapa de aquisição de terreno para incorporação imobiliária residencial, apresentando os possíveis responsáveis e as possíveis respostas a estes. Com este trabalho não se pretendeu adentrar no quesito da avaliação qualitativa e quantitativa, pois cada projeto apresenta circunstâncias diferentes que devem ser analisados de forma específica para cada empreitada, probabilidade de ocorrência e de impacto. Ainda ao final do processo, estes devem passar pelo crivo dos gerenciadores de risco e de tomadores de decisão, segundo o seu apetite¹ ao risco.

O resultado do trabalho foi a elaboração de um inventário de fatores de riscos para o processo de aquisição de terrenos para incorporação residencial, apresentado em formato de tabelas, nas quais foram aglomeradas as informações, de forma a facilitar o entendimento e localização destes. Este material poderá ser utilizado de no processo de aquisição de terrenos. O inventário contemplou a contextualização e explicação, situação de risco, gatilho, ofensor, *ranking*, estratégias para planos de resposta e indicadores para monitorar cada fator de risco.

3. METODOLOGIA

A metodologia da monografia foi o estudo de caso, que foi delineado utilizando quatro pilares para alcançar o objetivo deste trabalho. Estes estão resumidos abaixo:

- a) A conceituação do gerenciamento de riscos e análise de riscos, tomando como referência principal o guia do PMI. Assim, estes conceitos balizarão o mapeamento de novos fatores de riscos, bem como a análise e validação destes.
- b) Levantamento de fatores de riscos existentes em projetos de desenvolvimento de empreendimentos residenciais. Primeiramente, por meio de três bibliografias sobre o mercado imobiliário, foi elaborado uma lista inicial com 52 fatores de risco para incorporação. Posteriormente, foi feita uma pesquisa com 22 profissionais que atuam na aquisição de terreno ou alimentam este processo, a partir de um questionário visando à identificação de uma maior quantidade de fatores de riscos.
- c) Análise dos fatores de risco pelo autor segundo os conceitos explorados na referência bibliográfica e a ótica do momento da aquisição do terreno para a incorporação. Os fatores foram analisados sob a ótica da situação do risco, justificativas, gatilhos, ofensores, e, após isso, foram apresentadas estratégias, planos de respostas, indicadores para acompanhamento e ranking dos fatores;
- d) Validação do inventário elaborado por meio de questionário com 5 profissionais de alto escalão e tomadores de decisão em empresas do meio. O inventário foi validado sob a ótica da utilidade, praticidade, validação do ranking e efetividade de plano de resposta.

Devido à adequação ao formato de artigo, algumas destas etapas serão suprimidas neste trabalho, no entanto poderão ser consultados na monografia de referência.

3.1. CARACTERÍSTICAS ANALISADAS PARA OS FATORES DE RISCO

¹ Apetite ao risco - Para SCHUYLER (2001), o tomador de decisão no contexto dos objetivos da organização e do alinhamento de interesse dos *stakeholders* deve definir a dimensão máxima aceitável do risco.

Após o levantamento de fatores de risco na incorporação imobiliária residencial, o autor categorizou os riscos segundo os critérios a seguir para elaborar uma Estrutura Analítica de Riscos. Foram usados

3.1.1. Proximidade

Foram segregados os fatores de riscos que apresentam proximidade alta ou baixa em relação ao momento de aquisição do terreno. Essa categorização visa a destacar em quais fatores de risco deve-se empenhar mais recursos no instante do momento da compra do terreno.

- a) Proximidade alta [Alt.]: representaria fatores de riscos que já se realizaram antes da compra, bastando a identificação e adoção do plano de resposta. Também serão inseridos nessa categoria fatores que possuem alto grau de rigidez de alteração ao longo do projeto e com potencial de gerar grande impacto nos objetivos do projeto, necessitando de um planejamento e adoção de premissas e planos de resposta próximo ao momento de compra, mesmo que suas consumações sejam após a compra. Ou seja, fatores que se não analisados com atenção no momento da compra, poderiam já ter se realizado e o impacto já estaria contratado, já comprometendo parte dos objetivos do projeto no momento de partida.
- b) Proximidade baixa [Baix.]: representaria fatores de riscos que devem ser analisados no momento da compra, no entanto haveria maior tempo de implantação de planos de resposta, flexibilidade para sua implantação após a efetivação da aquisição ou um menor grau de impacto. Mesmo assim é necessário o mínimo de análise para validar a categorização e entender quando deve ser abordado mais a fundo, tendo em vista que o tempo para diligências é curto para toda a complexidade envolvida.

3.1.2. Grupo

Os fatores de riscos foram agrupados conforme a lógica de sua origem, como apresentado anteriormente.

- a) Riscos macroeconômicos [Macr.]: riscos que provêm de um cenário macroeconômico e está fora do controle das empresas do setor.
- b) Riscos vinculados à incorporação [Inc.]: riscos que provêm do mercado e são gerados por meio da competição ou que estejam vinculados à atividade do desenvolvimento imobiliário residencial em si.
- c) Riscos vinculados ao imóvel [Imov.]: riscos atrelados às características específicas do imóvel ou terreno a ser adquirido.
- d) Riscos vinculados ao vendedor [Vend.]: riscos atrelados ao vendedor do imóvel a ser incorporado.

3.1.3. Subgrupo

Dentre cada origem é possível agrupar e ordenar fatores de riscos que possuem geradores, formas de impactos, responsáveis pelo gerenciamento ou planos de resposta similares.

- a) Mercado [Merc.]: fatores de riscos externos que as organizações não possuem controle e se submetem ao atuar no segmento.
- b) Regulatórios, aprovações ou legalização [Leg.]: fatores de riscos associados a leis e processos governamentais que regem a atividade da incorporação imobiliárias.

- c) Técnico [Tec.]: fatores de riscos associados à capacidade técnica, tecnológica e de gestão da organização.
- d) Imagem da Empresa [Imag.]: fatores de riscos associados à imagem e reputação da empresa perante *stakeholders*.
- e) Definição de produto e inteligência de mercado [Prod.]: fatores de riscos associados à definição do produto, concorrência, dinâmica social e demanda dos consumidores.
- f) Infraestrutura [Infr.]: fatores de riscos referentes à disponibilidade de infraestrutura disponível na região do imóvel.
- g) Débitos e pendências financeiras [Déb.]: fatores de riscos referente a dívidas que devem ser sanadas para a incorporação.
- h) Jurídico [Jur.]: fatores de riscos referentes a pendências jurídicas que devem ser ultrapassadas para a incorporação.

3.2. Características Analisadas

Após o levantamento e categorização de fatores de risco na incorporação imobiliária residencial, o autor analisou cada fator de risco segundo os critérios abaixo, elaborando o inventário:

- a) Situação de risco: os principais objetivos afetados ou como o projeto é influenciado.
- b) Justificativa: como o fator gera o impacto por meio de explicações, exemplificações e o porquê da sua relevância.
- c) Gatilho: indicadores, resultados e condições que apontam que o risco possui maiores chances de se materializar.
- d) Ofensores: entes que geram o fator de risco e os que deveriam ser responsáveis por controlá-los e administrá-los.
- e) Ranking: Até qual momento o risco pode se realizar.
- f) Estratégia: Abordagem e diretriz que o plano de resposta terá para o fator de risco.
- g) Plano de Respostas: Sugestão de meios de respostas proativas, reativas e de monitoramento aos fatores de risco que devem ocorrer antes e depois do momento da compra do terreno.
- h) Indicadores: Índices, condições, referências e resultados para se abstrair o desempenho do gerenciamento do risco.

Para justificar e analisar, foram utilizados argumentos técnicos, legais e de formatação de produto, mostrando como os fatores influenciam nos objetivos do empreendimento. Também foram usadas como base, referências e consultas à legislação e à procedimentos normativos vigentes, que regem o desenvolvimento imobiliário residencial, sobretudo na cidade de São Paulo.

3.3. Validação de inventário de fatores de risco

Foi elaborado o inventário de fatores de risco e feita a avaliação deste por cinco profissionais de longa experiência na área, alto escalão na hierarquia da empresa e tomadores de decisão em empresas de atuação em incorporação residencial.

Para os respondentes foram apresentados a situação de risco, justificativa, *ranking*, ofensor, estratégia, plano de respostas e indicadores para cada fator de risco, juntamente com a definição conceitual e objetivos deste trabalho. Cada respondente teve que avaliar quatro fatores:

- a) Utilidade: com “Sim” ou “Não” foi avaliado se as informações têm algum uso, atendem à expectativa ou complementam o conhecimento geral sobre o assunto;

- b) Praticidade: com “Sim” ou “Não” foi avaliado se as informações apresentadas possuem possibilidade de serem empregadas no processo de análise de riscos para compra de terrenos de empresas do ramo;
- c) Validação do ranking: com “Sim” ou “Não” foi avaliado se considera adequado o momento final apontado no ranking para manutenção de gerenciamento do fator de risco específico;
- d) Efetividade de plano de resposta: com nota de 1 a 5, sendo 1 pouco efetivo e 5 muito efetivo, foi avaliado se o plano de respostas e os indicadores para análise são efetivos.

4. RESUMO DE RESULTADOS

4.1. Lista de Fatores de Risco

A seguir é apresentada a lista de fatores de risco obtido após a pesquisa com profissionais do mercado. O inventário e a análise mais detalhada podem ser encontrados na monografia.

Tabela 1: Fatores de risco a serem analisados no momento de aquisição de terrenos para incorporação

#	Fator de Risco	Prox.	Subgrupo	Situação de Risco
1	Inflação nos custos da construção civil	Alta	Merc.	Aumento de custo
2	Indisponibilidade de crédito imobiliário para aquisição de unidades	Alta	Merc.	Pressão nos preços e velocidade de venda
3	Indisponibilidade de crédito imobiliário para construção ou carência sistêmica de <i>funding</i> imobiliário	Alta	Merc.	Diminuição de alavancagem e aumento de custo de capital
4	Queda da capacidade de pagamento de compradores / inflação	Baixa	Merc.	Aumento da ocorrência de distratos e pressão na velocidade de venda
5	Descolamento dos custos de obra em relação aos recebíveis	Baixa	Merc.	Aumento de custo maior que de receita
6	Não correção de valores de preços de unidades residenciais de programas do governo	Baixa	Merc.	Absorção total de evolução de custo sem aumento de receita
7	Mudanças tributárias	Baixa	Leg.	Aumento ou diminuição de custo com impostos
8	Descolamento da estimativa de prazo de aprovação de projeto	Alta	Leg.	Aumento de prazo para o início de venda e atraso no início de recebíveis
9	Necessidade de aquisição do direito de construir	Alta	Leg.	Aumento de custo e de prazo
10	Necessidade de compensações ambientais	Alta	Leg.	Aumento de custo e de prazo, bem como restrições de implantação do empreendimento
11	Embargo por associações de bairro	Alta	Leg.	Aumento de custo e de prazo
12	Embargo por diretrizes governamentais	Alta	Leg.	Aumento de custo e de prazo
13	Necessidade de compensações de infraestrutura urbana	Alta	Leg.	Aumento de custo e de prazo
14	Adequação de estudo arquitetônico legislação edílicia, zoneamento e parâmetros urbanísticos no qual o imóvel se insere	Alta	Leg.	Perda de área vendável

#	Fator de Risco	Prox.	Subgrupo	Situação de Risco
15	Consideração de áreas técnicas e custos para atender o empreendimento	Alta	Téc.	Aumento de área construída total e piora na implantação do empreendimento
16	Descolamento da estimativa de custo de obra	Alta	Téc.	Aumento de custo
17	Descolamento da estimativa de prazo de obra	Alta	Téc.	Aumento de custo e adiamento de receitas
18	Descolamento da estimativa de despesas gerais de incorporação	Alta	Téc.	Aumento de custo
19	Descolamento da estimativa de custos de garantias ao terrenista	Alta	Téc.	Aumento de custo
20	Inadequação do entorno em relação ao empreendimento	Alta	Prod.	Pressão nos preços e velocidade de venda
21	Aumento ou excesso de oferta de produtos similares	Alta	Prod.	Pressão nos preços e velocidade de venda
22	Arbitragem desajustada em relação a preço de venda	Alta	Prod.	Pressão nos preços e velocidade de venda
23	Descolamento da estimativa de velocidade de venda das unidades	Alta	Prod.	Impacto no fluxo das receitas
24	Arbitragem desajustada em relação a tipologia do produto	Alta	Prod.	Pressão nos preços e velocidade de venda
25	Definição de tipologia, amenidades do empreendimento e qualidade de projeto e acabamentos	Alta	Prod.	Pressão nos preços e velocidade de venda; Aumento de Custos
26	Descolamento da estimativa de prazo para obtenção do habite-se	Baixa	Leg.	Aumento de prazo
27	Descolamento da estimativa de prazo de período entre lançamento e início de obras	Baixa	Téc.	Atraso para início de obras
28	Descolamento da estimativa de custos de seguros	Baixa	Téc.	Aumento de custo
29	Descolamento da estimativa de prazo para preparação para lançamento	Baixa	Téc.	Atraso do início de receita
30	Descolamento da estimativa de despesa de marketing	Baixa	Téc.	Aumento de custo
31	Inadimplência de pagamento de terreno e desajuste na condição acordada	Baixa	Téc.	Aumento de custo, impacto na imagem da empresa e gerar dificuldade para contratações futuras de crédito ou seguros
32	Baixa confiança de compradores	Baixa	Imag.	Pressão nos preços e velocidade de venda
33	Desvalorização/valorização por migração de empresas, residências, expectativa de investimento público/privado na cidade ou alterações macroeconômicas/estruturais	Baixa	Prod.	Pressão nos preços e velocidade de venda
34	Escolha de fluxo de pagamento de venda incoerente ao produto e ao cliente	Baixa	Prod.	Pressão nos preços e velocidade de venda
35	Existência de áreas no entorno que podem ser adquiridas e se tornarem concorrentes	Baixa	Prod.	Pressão nos preços e velocidade de venda
36	Imóvel sujeito à desapropriação total ou parcial	Alta	Leg.	Perda de potencial construtivo; restrição de implantação
37	Existência de loteamento gravado na matrícula que impeça ou limite o desenvolvimento de empreendimentos residenciais	Alta	Leg.	Restrição de implantação, usos e potencial construtivo
38	Existência de tombamento do imóvel ou de área envoltória que afete a capacidade construtiva	Alta	Leg.	Restrições de implantações e de potencial construtivo
39	Restrição de altura devido à tráfego aéreo	Alta	Téc.	Restrição de implantação e verticalização
40	Existência e capacidade de abastecimento de gás	Alta	Téc.	Aumento de custo e Prazo

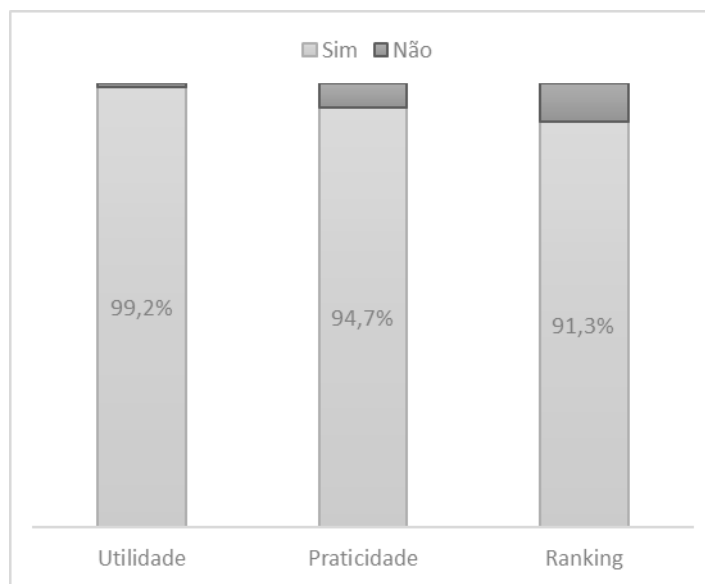
#	Fator de Risco	Prox.	Subgrupo	Situação de Risco
41	Topografia/relevo do terreno	Alta	Téc.	Aumento de prazo e de custo
42	Existência de Sítio Arqueológico	Alta	Téc.	Embargo de obras, aumento de prazo e de custo
43	Existência de árvores	Alta	Téc.	Aumento de Custo e prazo
44	Existência de árvores imunes ao corte	Alta	Téc.	Aumento de prazo e restrições de implantação
45	Problemas de solo em relação a soluções de fundação e contenção	Alta	Téc.	Aumento de custo e prazo
46	Existência de sobre faixas não edificáveis ao longo de dutos de petróleo, gás e outros produtos químicos, galerias, adutoras, existentes ou projetados, sobre travessias, servidões e proibições ao longo das rodovias e ferrovias	Alta	Téc.	Restrições de implantação
47	Usos anteriores do imóvel e entorno que possam ser potenciais contaminadores do solo	Alta	Téc.	Aumento de Prazo
48	Existência de contaminação	Alta	Téc.	Aumento de Custo e prazo
49	Existência de nascentes ou córregos	Alta	Téc.	Aumento de prazo e restrições de implantação
50	Área sujeita a enchentes e inundações	Alta	Prod.	pressão na velocidade e preço de vendas, aumento de prazo e custo, restrições de implantação e prejuízos físicos à edificação
51	Presença de feira na rua	Alta	Prod.	pressão na velocidade e preço de vendas e restrições de implantação
52	Existência e capacidade de coleta de tratamento de esgoto	Alta	Infr.	Aumento de custo e Prazo
53	Existência e capacidade de abastecimento de água	Alta	Infr.	Aumento de custo e Prazo
54	Existência de coleta regular de lixo no local e deposição inadequada	Alta	Infr.	pressão na velocidade e preço de vendas
55	Existência e capacidade de abastecimento de energia elétrica	Alta	Infr.	Aumento de custo e Prazo
56	Haver obrigações financeiras de tributos vinculadas à propriedade	Alta	Déb.	Aumento de custo e de prazo
57	Haver débitos condominiais vinculados à propriedade	Alta	Déb.	Aumento de custo e de prazo
58	Pendências em relação a órgãos ambientais municipal, estadual e federal	Alta	Déb.	Aumento de custo e prazos
59	Imóvel estar penhorado	Alta	Déb.	Impossibilidade de compra de incorporação
60	Imóvel estar locado, havendo clausula de vigência	Alta	Jur.	Aumento de prazo e custo
61	Risco na matrícula do imóvel estar gravada usufruto de terceiro	Alta	Jur.	Impossibilidade de incorporação e aumento de custo
62	Características estruturais dos imóveis vizinhos	Alta	Jur.	Aumento de custo e de prazo
63	Vendedor não ser o verdadeiro proprietário de registro	Alta	Jur.	Nulidade de compra de imóvel
64	Imóvel estar hipotecado	Alta	Jur.	Impossibilidade de compra de incorporação
65	Matrícula do imóvel estar gravado com inalienabilidade	Alta	Jur.	Impossibilidade de aquisição e aumento de prazo
66	Imóvel estar submetido à enfiteuse	Alta	Jur.	Impossibilidade de aquisição
67	Existência de algum tipo de ocupação ou uso ilegal no terreno e suas proximidades	Alta	Jur.	pressão na velocidade e preço de venda

#	Fator de Risco	Prox.	Subgrupo	Situação de Risco
68	Riscos de unificação	Alta	Jur.	Aumento de prazo para aprovação do projeto
69	Riscos de retificação	Alta	Jur.	Aumento de prazo para aprovação do projeto
70	Nível de ruído ambiental	Baixa	Prod.	Pressão nos preços, velocidade de venda e aumento de custo
71	Falência de empresa do proprietário	Alta	Déb.	Aumento de custo e prazos e nulidade de venda
72	Idoneidade de empresas sob aspecto financeiro e dívidas que o vendedor é sócio	Alta	Déb.	Aumento de custo e de prazo
73	Pendências de ações reais e pessoais reipersecutórias	Alta	Déb.	Aumento de custo e de prazo
74	Avaliação de situação que possa caracterizar lavagem de dinheiro ou ocultação de patrimônio	Alta	Déb.	Nulidade de compra
75	Existência de procedimentos administrativos pelo Ministério Público contra o vendedor ou empresas das quais seja sócio	Alta	Déb.	Aumento de custo e prazos e nulidade de venda
76	Existência de dívidas trabalhistas ou previdenciárias	Alta	Déb.	Aumento de custo e prazos e nulidade de venda
77	Existência de risco de fraude a credores ou à execução	Alta	Déb.	Aumento de custo e nulidade de compra
78	Risco de mudança de saúde do proprietário	Alta	Jur.	aumento de prazo
79	Capacidade jurídica (verificação de processos de interdição ou curatela)	Alta	Jur.	Aumento de prazo e nulidade de compra
80	Necessidade de outorga conjugal na venda do imóvel	Alta	Jur.	Nulidade de compra de imóvel ou aumento de custo
81	Estado civil dos proprietários	Alta	Jur.	Nulidade de compra e aumento de custo
82	Imóvel fruto de processo de inventário	Alta	Jur.	Aumento de custo e prazo e nulidade de compra
83	Proprietário ter comprado do pai ou avô, estando sujeita a pena de nulidade relativa	Alta	Jur.	Nulidade de compra
84	Venda por procuração	Alta	Jur.	Nulidade de compra

4.2. Validação do Inventário

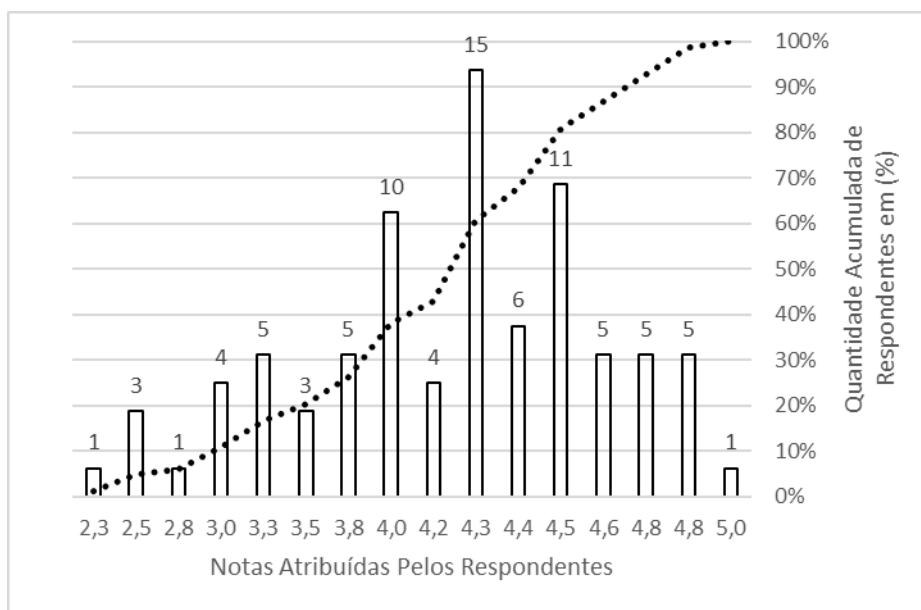
Os respondentes validaram todos os riscos, exceto o respondente 5 que focou apenas nos fatores de riscos voltados à sua atuação, o campo jurídico. Dessa forma, com 84 fatores de risco e cinco respondentes, foram dadas ao total 357 respostas para cada critério analisado.

Figura 2 – Validação de Utilidade, Praticidade e Ranking



A avaliação para os três critérios foi positiva quando quase a totalidade das respostas foram “Sim”.

Figura 3 - Distribuição de Fatores de Acordo com Avaliação de Efetividade



Analisando o gráfico, é possível entender que aproximadamente 83% dos fatores apresentam planos de resposta com uma avaliação igual ou superior a nota de 3,5 de uma escala de 1 a 5 e que 74% dos fatores apresentam uma avaliação igual ou superior a nota 4 (escala de 1 a 5). Observa-se que majoritariamente os fatores possuem boa avaliação em relação ao plano de resposta.

5. CONCLUSÃO

Com o objetivo de propor um inventário de fatores de riscos, que contempla possíveis responsáveis e respostas a estes no processo de aquisição do terreno para desenvolvimento de empreendimentos residenciais, o autor, a partir da conceitos e ferramentas apresentados por referências bibliográficas consolidadas no gerenciamento de riscos e desenvolvimento imobiliário residencial e entrevista com profissionais da área, abordou e analisou fatores que podem afetar projetos gerando um material de que pode ser incorporado no dia-a-dia de profissionais de que trabalham com aquisição de terreno no mercado do Real Estate.

6. REFERÊNCIAS

ALMEIDA, NATÁLIA SOARES de MATOS. *Riscos relacionados ao real estate residencial e o processo de investimento adotado pelos parceiros-investidores como resposta*. 2016. 181 f. Monografia (Especialização) - Curso de Mba em Real Estate, Escola Politécnica da Universidade de São Paulo, São Paulo, 2016

CAMARGO, CRISTIANE BUENO DE. *Reconhecimento de fatores que motivam a intensificação de rotinas proativas no processo de seleção de terrenos para incorporação imobiliária: estudos de caso*. São Paulo, 2011. 228p.

GUIMARÃES, RENATO GAMA. *Matriz de riscos e diretrizes a serem utilizadas por bancos de investimentos no processo de gerenciamento de riscos para o desenvolvimento de empreendimentos residenciais em parcerias com incorporadoras*. 2016. 126 f. Monografia (Especialização) - Curso de Mba em Real Estate, Escola Politécnica da Universidade de São Paulo, São Paulo, 2015.

PROJECT MANAGEMENT INSTITUTE. *The Standard for Project Management and a Guide to the Project Management Body of Knowledge*. 7. ed. Newtown Square, Pennsylvania: Project Management Institute, 2021.t

SCAVONE JUNIOR, LUIZ ANTONIO. *Direito imobiliário – Teoria e prática*. 18ª edição. Rio de Janeiro: Forense. 2022.

SCHUYLER, JOHN R. *Risk and Decision Analysis in Project*. 2 ed. Newtown Square, Pennsylvania: Project Management Institute, 2001.

SILVA, GUILHERME ARAÚJO VELASCO. *Fatores de risco a serem considerados na etapa de aquisição de terrenos que podem afetar o desenvolvimento de empreendimentos residenciais*. 2023. 123 f. Monografia (Especialização) - Curso de Mba em Real Estate, Escola Politécnica da Universidade de São Paulo, São Paulo, 2023