

Processo de escolha e aquisição de terrenos para incorporação imobiliária de edifícios residenciais de múltiplos pavimentos

DOI: 10.20396/labore.v17i00.8675285

Andres Silveira da Silva

<https://orcid.org/0009-0008-4631-0262>

Universidade Estadual de Campinas / Campinas [SP] Brasil

André Munhoz de Argollo Ferrão

<https://orcid.org/0000-0003-0687-3622>

Universidade Estadual de Campinas / Campinas [SP] Brasil

RESUMO

Este estudo tem por objetivo realizar uma análise abrangente e sistêmica do processo de escolha e aquisição de terrenos para incorporação imobiliária, regido pela Lei nº4.591/1964. A partir de uma revisão bibliográfica detalhada e pesquisa de campo, mapeou-se e elaborou-se uma árvore de processos capaz de garantir amparo legal e observância a tecnicidades importantes para a definição de atributos e características essenciais para a aquisição de terrenos destinados a uma incorporação imobiliária de edifícios residenciais de múltiplos pavimentos. Espera-se obter um diagrama de atividades que apresente um caminho crítico a ser seguido, desde a concepção da ideia até a aquisição de um terreno adequado ao empreendimento que se pretende incorporar. Os fluxogramas produzidos representam um roteiro estruturado visando orientar todos os estágios do processo de aquisição de terrenos para incorporação, de maneira a considerar aspectos legais, regulatórios e práticas comuns do setor. Por meio desta abordagem, pretende-se oferecer uma visão abrangente e organizada do processo de incorporação imobiliária. Trata-se de um guia capaz de auxiliar os tomadores de decisões durante o processo de aquisição de terrenos para incorporação imobiliária.

PALAVRAS-CHAVE

Incorporação imobiliária. Incorporador. Árvore de processos. Diagrama de árvore. Processo de aquisição de terrenos.

Process of choosing and acquiring land for real estate development of multi-storey residential buildings

ABSTRACT

This study aims to carry out a comprehensive and systemic analysis about choosing and purchasing land process for real estate development, under Federal Law n.4.591/1964. Based on a detailed bibliographic review and field research, we mapped and elaborated a process tree able to guarantee legal protection and technicalities observance to define attributes and essentials characteristics for purchasing land destined to real estate of multi-storey residential buildings. The expectation is to obtain an activity diagram that presents a critical path to be followed, from the conception of the idea to the acquisition of suitable land for the project to be incorporated. The flowcharts produced represent a structured roadmap aimed at guiding all stages of the land acquisition process for development, in order to consider legal, regulatory aspects and common practices in the sector. Through this approach, we intend to offer a comprehensive and organized view of the real estate development process. It is a guide capable of assisting decision makers during the process of acquiring land for real estate development.

KEYWORDS

Real estate development. Developer. Process tree. Tree diagram. Land acquisition process.

1. Introdução

Em decorrência da revolução industrial, houve um aumento populacional em grandes centros urbanos, de modo, que começaram a surgir conjuntos de unidades habitacionais horizontais, entendidos por unidades de moradia, as quais são, em sua maioria, casas térreas e assobradadas, que formam conjuntos de baixa densidade (Silva, 2005). Contudo, esse tipo de conjunto demandava grande espaço para atender à crescente demanda. Então, como solução para a ocupação do espaço, iniciou-se um processo de verticalização urbana, que consiste no adensamento urbano em decorrência da construção de condomínios verticais definidos pelo Grupo de Análise e Aprovação de Projetos Habitacionais – Graprohab (2023) como “aqueles constituídos de edifícios de apartamentos ou unidades habitacionais sobrepostas”. Dessa maneira, esse formato de edificação ocupa um menor espaço horizontal, além de ofertar maior número de moradias.

No Brasil, esse fenômeno iniciou-se nas cidades do Rio de Janeiro e São Paulo na década de 1920 (Casaril & Fresca, 2000) e segundo Souza (1994), o primeiro edifício construído no Brasil data o ano de 1912 na cidade de São Paulo, sendo um edifício comercial. Já o primeiro edifício residencial foi construído em meados de 1925, com o nome de Palacete Riachuelo. Ambos sem elevadores, pois o primeiro edifício com este equipamento surge no Brasil em 1918 (Casaril & Fresca, 2000). Desde então esse processo vem se intensificando cada vez mais. A cidade de São Paulo, por exemplo, possui mais de 28.000 edifícios, conforme o Jornal Metrôpoles (2023), e, além disso, estima-se o lançamento de mais 10.700 unidades até 2025.

A demanda por unidades habitacionais cresce a cada ano, segundo dados revisados pela Fundação João Pinheiro – FJP (ano base: 2019), o déficit habitacional em todo o Brasil está em 5,9 milhões de moradias (FJP, 2023), porém a construção de novas se mantém no mesmo nível, aquém das necessidades, gerando um déficit habitacional cada vez maior. Segundo a Associação Brasileira de Incorporadoras Imobiliárias – Abrainc, “o setor da Construção apresentou alta de 5,3% no acumulado em quatro trimestres, em relação ao mesmo período do ano passado” (Abrainc, 2023), demonstrando haver oportunidades para implantação de novas incorporações em um ambiente altamente escalável e favorável em um mercado com muita demanda e uma oferta que não acompanha o ritmo.

A Incorporação Imobiliária é um termo estabelecido pela lei nº4.591/1964 (Lei de Condomínios e Incorporações) e por ela regida, que consiste em um conjunto de processos a serem seguidos para se construir unidades autônomas para alienação, isto é, a venda de unidades ainda na planta ou em processo de construção, sendo feita firmando compromisso e/ou efetivação da venda de frações ideais de terreno vinculando tais frações a construção de unidades autônomas de um, ou mais, empreendimentos imobiliários em um regime condominial.

Anteriormente a lei de número 4.591, o código brasileiro não regulamentava a atividade de venda de imóveis ainda não construídos ou em fase de construção, existindo apenas legislação que tratava sobre a alienação parcial de edifícios com dois ou mais pavimentos (Lima, 2006). A ausência de uma regulamentação específica para a incorporação imobiliária causava incertezas e lacunas legais, gerando desafios tanto para os incorporadores, quanto para os compradores.

Então, sendo essa a primeira tentativa de fixar responsabilidades e deveres entre os participantes desse processo, a Lei de Condomínios e Incorporações trouxe importantes avanços ao definir regras para venda de unidades autônomas ainda não construídas, além de estabelecer diretrizes para a constituição de condomínios em edificações e aspectos como a forma de venda, a responsabilidade dos incorporadores, as obrigações dos compradores e os prazos para conclusão das obras.

Ademais, a Lei nº4.591 trouxe maior segurança jurídica para o setor, de forma a promover a proteção dos direitos dos consumidores e estabelecer regras para a transparência, além da efetiva entrega dos empreendimentos, uma vez que passou a exigir que os incorporadores fornecessem informações detalhadas aos compradores sobre o empreendimento, incluindo a planta, o memorial descritivo, o cronograma de obras e as especificações técnicas.

O processo de incorporação é longo e demanda muitas atividades e profissionais para se atingir o objetivo final – a entrega das chaves ao comprador. Processo esse, guiado por diversas leis, estatutos e normas, tornando-o um tanto disperso e desafiador a ser seguido, desde a ideia até a finalização da incorporação. Assim, este trabalho tem por objetivo estudar o processo da incorporação imobiliária, suas características e particularidades, bem como realizar uma análise da legislação pertinente, ao considerar leis específicas

relacionadas à incorporação imobiliária, zoneamento urbano, licenciamento, entre outros aspectos relevantes. O estudo apresenta como principal contribuição a elaboração de uma árvore de processos, abrangendo etapas-chave envolvidas, desde a identificação do terreno até a entrega do empreendimento finalizado aos compradores. Ao analisar e mapear tais etapas, será possível identificar mais facilmente obstáculos, requisitos legais e outras condições que devem ser levados em conta ao longo do processo.

Destarte, por meio de uma análise sistêmica abrangente, este trabalho visa compreender o processo de incorporação imobiliária, a partir de diretrizes estruturadas para esta atividade. A compreensão das etapas, requisitos e legislações pertinentes ajudará também na mitigação de riscos, cumprimento de obrigações legais e na obtenção de resultados bem-sucedidos ao final do processo de incorporação imobiliária.

2. Árvore de Processos

Após ampla revisão bibliográfica sobre empreendimentos resultantes de incorporação imobiliária, com foco em métodos de gestão por processos aplicados à construção de edifícios residenciais verticais multifamiliares, deu-se início à elaboração de um diagrama de processos e/ou tarefas para uma incorporação imobiliária. Criou-se um quadro com o nome de cada tarefa principal em seqüência, numa linha contínua, e então foram identificadas suas derivações e conexões com outras tarefas, gerando, assim, uma árvore de processos e dependências.

O Diagrama de Árvore (Figura 1) é classificado no Japão como uma entre sete ferramentas gerenciais essenciais para o controle da qualidade, e de acordo com Oribe (2004), consiste em definir um quadro com uma tarefa para, em seguida, conectar esse quadro com outros quadros que contenham atividades necessárias para a conclusão da tarefa inicial.

Neste ponto do projeto o diagrama encontra-se parcialmente completo, representando apenas a cadeia principal de processos e atividades relacionadas ao tema em estudo. Na medida em que a pesquisa avança, o diagrama é incrementado com mais processos e atividades dependentes, que detalham uma determinada atividade da cadeia principal. Cada inclusão adicional permite uma compreensão mais completa e precisa do fluxo de atividades e interconexões entre as diversas tarefas envolvidas.

O processo de incorporação imobiliária pode bem ser concebido como um diagrama de árvore, uma vez que esta ferramenta favorece o pensamento crítico sobre cada aspecto de um problema, como apontado por Santos (2023). O modelo de diagrama de árvore, ou diagrama sistemático, permite a visualização gráfica de diferentes níveis de detalhamento de um problema ou processo de forma intuitiva, sendo comumente utilizado para organizar informações. Propicia, ainda, o desenvolvimento sistemático e lógico de um sistema de estratégias, uma vez que permite analisar todo o conjunto de atividades envolvidas no processo, tornando menos provável a omissão de itens essenciais.

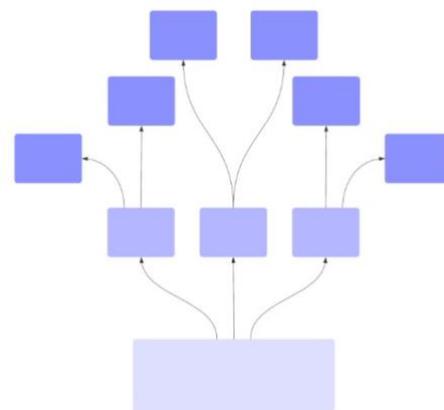


Figura 1. Diagrama de Árvore.

3. Processo de Aquisição de Terrenos para Incorporação Imobiliária

A aquisição de terrenos para uma incorporação imobiliária consiste-se em processo complexo, composto por vários subprocessos específicos, estes, por sua vez, compostos por atividades essenciais e muito importantes para o sucesso do empreendimento.

3.1. SUBPROCESSO PROSPECÇÃO DE REGIÃO

O subprocesso de prospecção de região (Figura 2) para uma incorporação imobiliária se dá a partir da definição de atributos ou características técnicas que visam restringir a busca por zonas mais adequadas ao empreendimento que se pretende incorporar. Por exemplo, como objeto de estudo inicial, toma-se o território de toda uma cidade, uma zona muito grande para realizar buscas por terrenos. Logo, nesse momento, definem-se zonas de maior interesse ao incorporador e selecionam-se terrenos somente naquelas regiões da cidade que possuem os atributos ou características técnicas definidas para a prospecção.



Figura 2. Subprocesso Prospecção de Região. Diagrama de árvore para orientar a escolha da região e restringir a busca por terrenos adequados. Elaborado por Andres Silveira da Silva, 2023.

No subprocesso de prospecção de região são essenciais as atividades descritas a seguir, integradas entre si por relações de dependência conforme a Figura 2.

3.1.1. CARACTERÍSTICAS SOCIOECONÔMICAS

Para essa análise toma-se como base o perfil socioeconômico, normalmente divulgado pela Prefeitura, para se proceder a uma seleção inicial das zonas de interesse. Define-se “socioeconômico” como “adjetivo atribuído a toda prática que relaciona situações, circunstâncias e aspectos que afetem tanto a ordem social como a economia de um local ou região” (Socioeconômico..., 2023).

3.1.2. VALOR MÉDIO DE IMÓVEIS

Como todo empreendimento, o incorporador visa o lucro máximo, e para tal, precisa vender o imóvel ao valor mais alto que o mercado pagar, logo serão selecionadas áreas em que o valor médio de venda seja alto. Essa pesquisa ser feita por meio de sites de imobiliárias já atuantes ou com o próprio corretor de imóveis que atuara como parceiro ao longo da incorporação.

3.1.3. RENDA MÉDIA PER CAPITA

Em paralelo ao item anterior (item 3.1.2.), verifica-se a renda per capita média, uma vez que se pretende avaliar o maior valor para a venda do imóvel, É necessário delinear um contexto em que possíveis compradores consigam dispor de tal valor para não haver unidades não vendidas ao final do processo.

3.1.4. ÍNDICE DE VACÂNCIA

A vacância física é definida por Sperandio (2023) como a “taxa de imóveis desocupados em relação ao total de imóveis disponíveis em uma determinada região”. Essa análise é muito importante para avaliar a relação de oferta e demanda de imóveis em uma determinada região, a fim de verificar se faz sentido a construção de determinado tipo de imóvel na região escolhida (ou estudada pra fins de escolha e aquisição), avaliar se a demanda é alta e/ou se a oferta é capaz de suprir a demanda, ou ainda, se a região já se encontra saturada para o tipo de imóvel que se pretende incorporar, e também, se há baixa demanda ou oferta muito maior que a demanda na região.

3.1.5. PROJEÇÃO DE NOVOS EMPREENDIMENTOS

Conhecer ou elaborar uma projeção de novos empreendimentos na região é importante para o delineamento de uma situação futura, caso se concretize a construção, ou mesmo a perspectiva de construção de um grande empreendimento na área, como Centros de Compras (*shopping centers*), torres de escritório, aeroportos ou qualquer outro que atraia ou impulse o desenvolvimento da região, pois, na medida em que os empreendimentos imobiliários se valorizam, a demanda aumenta.

3.1.6. MALHA URBANA

É necessário analisar a malha urbana da região, para ponderar sobre o acesso tanto de futuros compradores, como de insumos ao longo da obra. Regiões com malha urbana subdesenvolvida também atraem menos investimentos e procura por imóveis.

3.1.7. PROJEÇÃO DE DESENVOLVIMENTO DA REGIÃO

É essencial analisar se existe algum plano de mudança de zoneamento na prefeitura, que causaria uma expansão da cidade na direção da região pretendida pelo incorporador, conferir os investimentos em infraestrutura existentes ou se há planos de melhorias e/ou alguma forma de fomento para que a cidade evolua e cresça naquela zona.

3.2. SUBPROCESSO PROSPECÇÃO DE TERRENO

A prospecção de terrenos é uma das fases iniciais para o desenvolvimento de empreendimentos imobiliários, e o incorporador, não raro, passa muito tempo na busca por um terreno ideal, particularmente quando se constata que a grande maioria das ofertas não atende aos critérios básicos do plano de negócio. Esta fase, ou subprocesso, tem por objetivo primário, filtrar, por meio de características mais genéricas, alguns poucos terrenos ou espaços para otimizar o tempo que se leva para a seleção de terrenos (Figura 3).

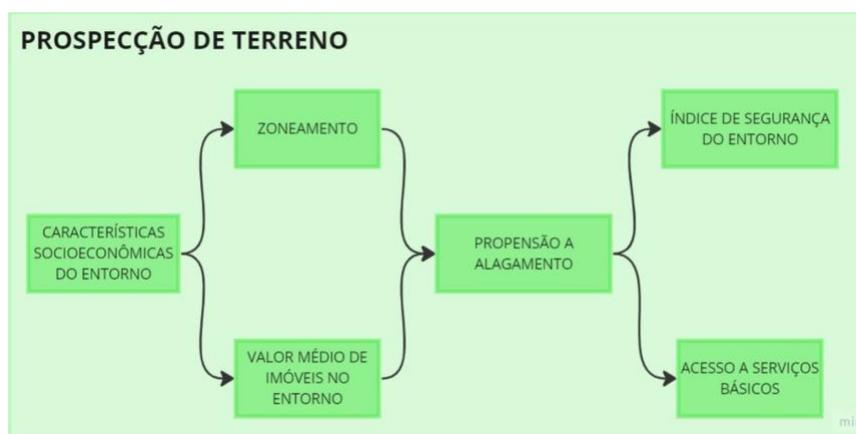


Figura 3. Prospecção de Terreno: Busca por terrenos dentro de uma região. Elaborado por Andres Silveira da Silva, 2023.

3.2.1. CARACTERÍSTICAS SOCIOECONÔMICAS

Assim como no item “3.1. Subprocesso de Prospecção de Região”, neste, a atividade de análise do perfil socioeconômico do bairro em que o terreno se localiza é essencial, para verificar se as características sociais e a pujança econômica estão de acordo com a proposta do empreendimento imobiliário que se pretende incorporar.

3.2.2. VALOR MÉDIO DE IMÓVEIS

Esta pesquisa pode ser feita por meio de *sites* de imobiliárias já atuantes na região, ou com o próprio corretor de imóveis que atuará como parceiro ao longo da incorporação. Busca-se saber qual o valor médio dos imóveis localizados no bairro ou zona em que o terreno se encontra, para verificar se esse valor condiz com o valor médio pretendido para venda das unidades do empreendimento em estudo.

3.2.3. ZONEAMENTO

Nesta fase de análise, tem-se como objetivo entender o zoneamento da região em que está sendo feita a busca por terrenos, para saber se são permitidas construções com as características do empreendimento pretendido, pois, como se sabe, o Zoneamento Urbano regulamenta as características regionais da cidade, apresentando diretrizes que regem:

- Tipo ou função da edificação.
- Tamanho mínimo do lote.
- Taxa de ocupação máxima permitida : $TO = \text{Área de Ocupação} / \text{Área do Terreno}$.
- Coeficiente de aproveitamento : $CA = \text{Área Total da Edificação} / \text{Área do Terreno}$.
- Taxa de permeabilidade : $TP = \text{Área Permeável do Terreno} / \text{Área do Terreno}$.
- Altura máxima da construção.
- Afastamentos mínimos frontais, laterais e fundos.
- Características estéticas em regiões como centros históricos.

3.2.4. PROPENSÃO A ALAGAMENTO

Trata-se de uma análise topográfica e de compressão da dinâmica hídrica da região, visando mitigar o gasto excessivo com drenagem ou infortúnios causados por chuvas e enchentes.

3.2.5. ÍNDICE DE SEGURANÇA DO ENTORNO

Esta análise toca no aspecto de que quanto mais seguro ou maior a sensação de segurança que o local ofereça, maior é a propensão de compras pelo fato de ser nítida a tendência de que os futuros compradores continuarão desejando viver em um local protegido. Hoje em dia, esta é uma realidade inquestionável.

3.2.6. ACESSO A SERVIÇOS BÁSICOS

A carência de serviços básicos atinge milhões de brasileiros, sendo a que a ineficiência ou ausência de saneamento básico, assim como o acesso às redes de distribuição de água tratada constituem os mais discutidos em todos os fóruns de desenvolvimento urbano e regional, segundo Juvenassi e Chequim (2021), salientando que 47% da população brasileira não tem acesso a saneamento básico, o que demonstra a necessidade de uma rigorosa análise prévia para verificação desta infraestrutura na região em que o terreno se encontra. A prospecção deve considerar o acesso a todos os serviços básicos essenciais, como: água e esgoto tratado, energia elétrica, internet, serviços de saúde, mercado, banco etc.

3.3. SUBPROCESSO ESCOLHA DO TERRENO

A escolha do terreno (Figura 4) para aquisição e prosseguimento do processo de incorporação é feita a partir das buscas bem restringidas e filtradas, conforme descrito nos itens 3.1 e 3.2, subprocessos anteriores. Neste momento serão analisados os seguintes itens:

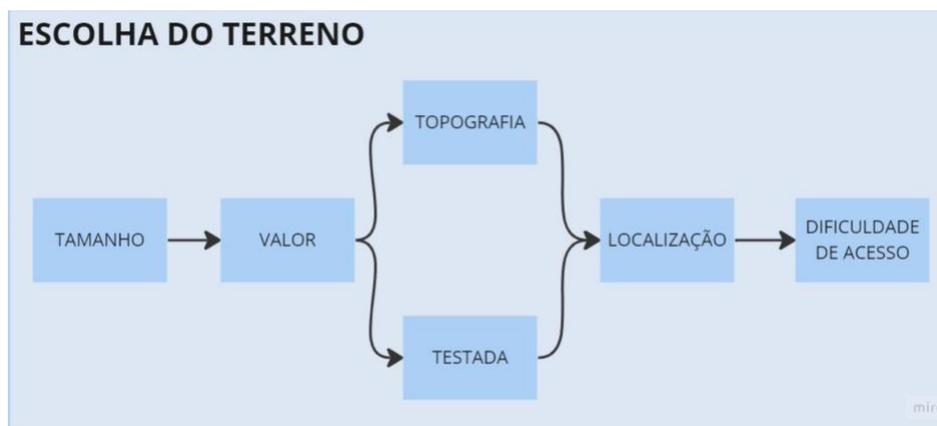


Figura 4. Subprocesso Escolha do Terreno – para iniciar estudos preliminares. Elaborado por Andres Silveira da Silva, 2023.

3.3.1. TAMANHO OU ÁREA DO TERRENO

Deve-se proceder à eleição de um terreno que tenha as dimensões adequadas conforme a ideia de empreendimento pretendido. Um terreno muito pequeno, cuja área não seja capaz de atender às necessidades do projeto concebido, assim como um terreno muito grande, ainda que esteja sendo vendido por um preço razoável, poderá determinar uma relação custo/benefício negativa ao incorporador, pois o perfil do empreendimento demanda uma área compatível.

3.3.2. VALOR DO TERRENO

Trata-se de um item essencial, uma vez que o processo de incorporação visa lucro. Fixado um teto no valor de venda das unidades do empreendimento a ser incorporado, este definido pelo preço médio de mercado, é certo que quanto menor o valor pago na aquisição do terreno, maior será o lucro do incorporador ao final do processo.

3.3.3. TOPOGRAFIA

Quanto mais plano um terreno, menor a intervenção necessária (movimentações de volumes de terra e obras de contenção ou terraplanagem) e por consequência um valor menor a ser gasto. Nem sempre um terreno totalmente plano estará disponível para aquisição, portanto, nesta fase, busca-se o terreno que

mais se aproxima de uma situação ideal, demandando um menor número de intervenções para acomodar as construções.

4. Terceiros

Neste item incluem-se os prestadores de serviços que não necessitam integrar a entidade incorporadora, sendo considerados contratos terceirizados para efeito deste estudo (Figura 5).



Figura 5. Quadro de apresentação dos terceiros necessários durante o processo de incorporação imobiliária. Elaborado por Andres Silveira da Silva, 2023.

Os denominados terceiros constituem-se em instituições ou empresas técnicas, que prestam um serviço específico ao longo do processo da incorporação imobiliária. São eles:

4.1. CONSTRUTOR

O incorporador tem como função primária ser a empresa empreendedora, articuladora do negócio imobiliário. O Construtor ou construtora, por sua vez, tem o papel da execução física da obra, segundo Verônica Lima (2019), é o “encarregado por contratar a mão-de-obra, adquirir máquinas, equipamentos e toda a tecnologia construtiva”. Portanto, este profissional ou empresa é quem irá, efetivamente, construir o edifício.

Segundo Bonizio (2001), existe a incorporação imobiliária e mais dois tipos de formas de atuação de empresa de construção:

- Prestação de serviços, o contratado recebe uma remuneração fixa ou variável, podendo ou não esse contrato ser corrigido monetariamente em um dado espaço de tempo, pela execução da obra. Os riscos da atividade ficam por conta do contratante.
- Execução por empreitada, a contratada assume todos os riscos e custos da construção e o contratante paga o valor predeterminado pela construção.

O construtor ainda pode ser contratado sob o regime de preço de custo ou administração, ou seja, no formato de prestação de serviço, o construtor gerencia todos os aspectos da obra e cobra uma taxa previamente definida sobre os gastos da obra.

Uma negociação a ser feita, é quanto ao pagamento, uma vez que a permuta é o formato mais interessante a ser adotado, sendo que esta pode ser em formato de valor a pagar ao final da incorporação ou de apartamentos que serão construídos.

Da mesma forma que o valor do terreno reflete diretamente sobre o lucro, também o valor de contratação do construtor exerce grande influência sobre o lucro ao final, se a incorporação for feita a preço fechado.

4.2. CORRETOR DE IMÓVEIS

Segundo o artigo 47 da Lei das Contravenções Penais (Decreto-Lei nº 3.688/1941), é proibido exercer atividade econômica sem preencher as condições a que, por lei, o exercício é subordinado, sendo que a Lei Federal nº 6530/78 regulamenta a profissão de corretor de imóveis. Entende-se aí a necessidade de se poder contar com um profissional credenciado (ou grupos de profissionais, ou ainda empresa regulamentada) para atuar como intermediador das vendas das unidades unifamiliares do edifício a ser incorporado.

Esse profissional (ou empresa) se responsabilizará por todo o processo de comercialização das unidades, desde a organização do estande de vendas, *marketing* e divulgação, e demais atividades que se façam necessárias para vender os apartamentos.

A forma de contratação desse profissional, pode ser por valor fechado, quando um valor é acordado previamente para a execução de determinadas atividades; por comissão, quando o profissional ganha uma taxa de corretagem sobre o valor da venda; ou ainda, pode ser feito em formato de permuta, neste caso podendo ser em dinheiro ou em unidades a serem construídas.

4.3. CARTÓRIO DE REGISTRO DE IMÓVEIS E TABELIONATO DE NOTAS

O cartório de registro de imóveis se faz necessário em diversas etapas ao longo do processo de incorporação imobiliária, para fazer averbações de documentos de incorporação e alienações de unidades vendidas. No tabelionato de notas serão lavradas escrituras de compra e venda ou permuta (quando for o caso). De acordo com Fachini (2023), se em cada documento ou processo que gera um determinado custo ao incorporador, este consegue negociar o pagamento em formato de permuta ou algum outro acordo que lhe permita estender o prazo de pagamento e não despende um montante de dinheiro que poderia ser aplicado em outras atividades, isso se torna financeiramente interessante.

4.4. DEPARTAMENTO JURÍDICO

O processo de incorporação imobiliária exige uma sequência de procedimentos que demandam a atuação de um bom Departamento Jurídico diretamente engajado em todas as atividades da incorporação, de maneira a garantir que os aspectos legais do empreendimento sejam cumpridos (Fachini, 2023). Fica sob responsabilidade deste departamento, a análise documental e validação da autenticidade junto aos órgãos e instâncias competentes, bem como organizar a juntada de documentos necessários em cada uma das diferentes fases do processo, elencando os aspectos legais, contratuais e comerciais das obras e unidades autônomas, entre outras diversas atividades que tangem o âmbito legal.

4.5. ARQUITETO

Profissional responsável pelo aspecto estético e interiores da obra, é dele que parte toda a lista de acabamentos que serão usados nas unidades, estudos de massa e projetos arquitetônicos. Devido ao alto valor de contratação, em uma incorporação, é de grande valia encontrar um profissional que “entre no risco” e aceite o seu pagamento no formato de permuta.

4.6. ENGENHEIRO

Assim como um arquiteto, o alto custo de contratação de um engenheiro faz com que seja viável e interessante uma parceria com um profissional que “entre no risco”, e aceite a permuta como forma de pagamento futuro. Esse profissional atuará em praticamente todas as atividades-chave da incorporação e é de extrema importância que seus ideais estejam alinhados aos do incorporador para promoverem juntos a maior eficiência ao processo.

5. Estudo de Viabilidade – preliminar

O estudo de viabilidade analisa todos os aspectos preliminares – iniciais da obra. A partir desse trabalho é gerado um estudo de massa, que reflete uma ideia inicial do edifício, apresentando desenhos de como ele estará no terreno e quais serão os seus aspectos gerais, para a partir disso ser feito um estudo dos aspectos arquitetônicos e construtivos do terreno e do empreendimento como um todo, a fim de analisar as possibilidades de sucesso do empreendimento, bem como os riscos de fracasso (Figura 6).

5.1. ÁREAS PROTEGIDAS

O estudo de áreas protegidas se faz a partir de uma pesquisa preliminar para verificar se o terreno em questão está dentro de alguma Área de Proteção Ambiental – APA, o que poderia restringir certos tipos de obra, ou Área de Preservação Permanente – APP, o que inviabilizaria uma obra no local.

5.2. ESTUDO DE MASSAS

O estudo de massas consiste em um breve resumo do volume e das áreas ocupadas por um edifício que ainda não foi projetado, elaborado com base nas limitações dos indicadores impostos pela legislação urbanística local e limitações físicas da área. É um item essencial para estudos de viabilidade de empreendimentos.

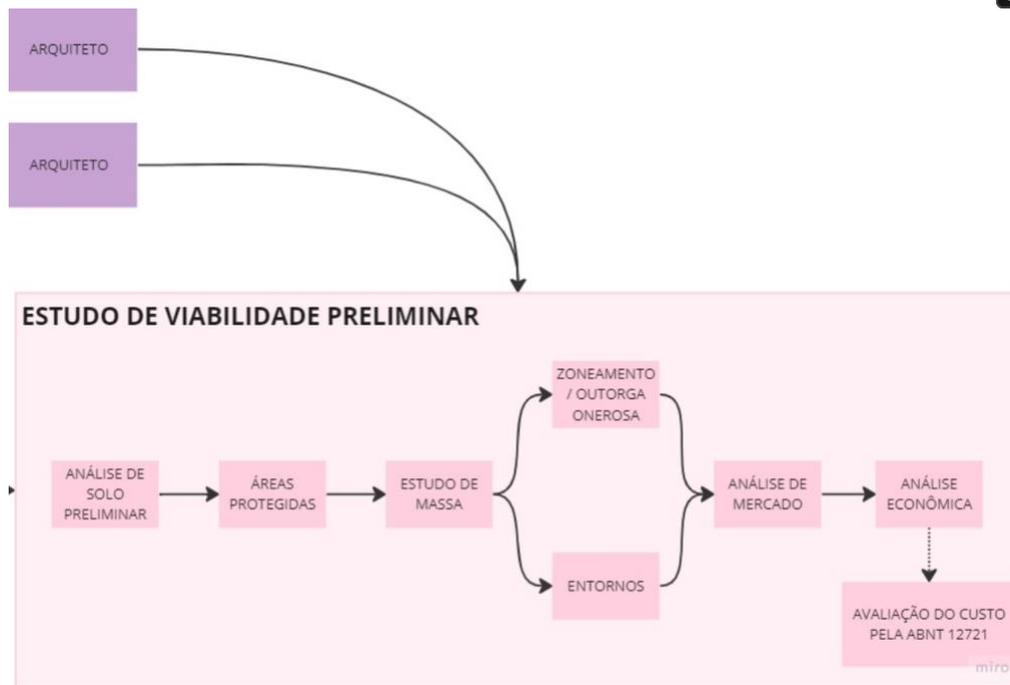


Figura 5. Estudo de viabilidade – preliminar – projeção de aspectos favoráveis ao sucesso ou determinantes do fracasso. Elaborado por Andres Silveira da Silva, 2023.

No caso de loteamentos, é no estudo de massas que se tem ideia de quantidade e orientação das edificações, a tipologia das unidades autônomas (área privativa, quantidade de dormitórios e banheiros etc.), quais espaços serão destinados ao uso comum, assim como as áreas verdes e de preservação ambiental. Um bom projeto é capaz de maximizar a área total comercializável, gerando um maior Valor Geral de Vendas – VGV para o empreendedor, sem abrir mão da eficiência e da qualidade arquitetônica do empreendimento. No estudo de massas são apresentadas, ainda, as marcações das vagas de garagem, a locação do edifício (ou edifícios) no terreno, seus afastamentos obrigatórios, as áreas permeáveis, calçadas, acessos, rampas, áreas técnicas de forma geral, equipamentos de lazer etc.

5.3. ZONEAMENTO OU OUTORGA ONEROSA

Zoneamento, de acordo com a Câmara Municipal de São Paulo (2023) se caracteriza por ser um conjunto de regras que definem as atividades que podem ser instaladas em cada ponto da cidade e estabelece critérios para escolha de ruas e quarteirões onde ficarão residências, prédios industriais, praças e áreas verdes. Como o edifício a ser incorporado, ultrapassa, geralmente, a área construída permitida pelo zoneamento da cidade, se faz necessário analisar valores de outorga onerosa para compreender se financeiramente é viável ou não adotar esse artifício.

Outorga onerosa é um recurso previsto no Estatuto da Cidade, que estabelece que “o plano diretor poderá fixar áreas nas quais o direito de construir poderá ser exercido acima do coeficiente de aproveitamento básico adotado, mediante contrapartida a ser prestada pelo beneficiário” (Brasil, 2001, art.28).

Portanto, ao proprietário de um empreendimento que ultrapasse o teto inicial de área construída definida pelo zoneamento da cidade, seria permitido pagar uma compensação financeira para a prefeitura, em troca da permissão para ultrapassar o limite de área definido no zoneamento local. Assim, por meio do estudo das áreas a serem adquiridas aliado ao estudo de massas, analisa-se a viabilidade econômico-financeira da eventual aquisição do terreno em foco, tendo em vista o perfil do projeto e as áreas inicialmente pensadas.

5.4. ENTORNOS

Nessa análise de entornos deve ser feita uma verificação mais precisa de distâncias do terreno a ser adquirido em relação às *facillities* (como diz o mercado), ou facilidades como casas comerciais e bancos, postos de saúde e hospitais, farmácias, padarias, uma vez que o acesso a tais entidades influencia positivamente no momento de escolha do possível comprador de imóvel, favorecendo o sucesso do empreendimento. Em paralelo, verifica-se o perfil do estilo arquitetônico das construções próximas para que o empreendimento a ser incorporado se destaque em relação ao entorno.

5.5. ANÁLISE DE MERCADO

A análise de mercado é um dos componentes do plano de negócios que está relacionado ao *marketing* da organização, e consiste em coletar, avaliar e interpretar informações sobre um mercado específico para entender as condições, tendências, concorrência e demandas, a fim de tomar decisões estratégicas em negócios, bem como identificar oportunidades e necessidades do público-alvo. Ela apresenta a visão que o mercado tem da empresa, seus clientes, seus concorrentes, e também o quanto a empresa conhece, com base em dados e informações, o mercado onde atua.

Uma boa análise de mercado pode conferir ao incorporador a segurança de continuar com a incorporação. Essa análise inclui a identificação de público-alvo, análise de concorrências, tendências de mercado, avaliação de demanda, análise de *Strengths, Weaknesses, Opportunities, and Threats* – SWOT (identificação de pontos fortes, fraquezas e ameaças que possam afetar o sucesso no mercado), sendo essencial para a definição de estratégias de *marketing*.

5.6. ANÁLISE ECONÔMICA

Análise da rentabilidade do empreendimento e adequação ao planejamento estratégico do empreendedor. É nesse momento que se formará uma ideia mais concreta dos valores que o negócio pode gerar, se os resultados poderão ser bons ou não para a Incorporadora, uma vez que nesse ponto será realizado um orçamento inicial de obra (orçamento parametrizado), baseado no estudo de massas realizado anteriormente.

Faz-se o levantamento das áreas equivalentes da obra, valor do terreno, quantitativo de áreas privativas, valor de venda/m², orçamento parametrizado do preço de obra/m², taxa de juros do financiamento da produção, velocidade de vendas, remuneração do construtor, remuneração do incorporador, investimentos em *marketing*, porcentagem de lucro. Com estes quantitativos, é possível gerar o Valor Geral de Vendas – VGV do empreendimento, e visualizar as possibilidades de obtenção de lucro com o empreendimento.

A norma NBR 12721/2006 parametriza o modo de orçamento em uma incorporação imobiliária (ABNT, 2006). Neste ponto do estudo de viabilidade se faz necessário o preenchimento de três quadros da norma:

- Quadro I. Cálculo das Áreas nos Pavimentos e da Área Global: cálculo da área real global e da área equivalente em área de custo-padrão global, permitindo saber discriminadamente, por pavimento na edificação toda, as áreas reais e equivalentes privativas e uso comum.
- Quadro II. Cálculo das Áreas das Unidades Autônomas: cálculo das áreas reais das unidades autônomas e das áreas equivalentes à área de custo padrão das unidades.
- Quadro III. Avaliação do Custo Global e Unitário da Construção: estimativa de custo de construção a partir das áreas calculadas nos Quadros I e II.

Tendo os Quadros em mãos, são feitas simulações de estudos de viabilidade, até que se atinja a relação de rentabilidade e investimento desejada, podendo o estudo de massas ser modificado para se adequar ao mercado ou ao custo total pretendido. Ao final tem-se um VGV estimado para o empreendimento.

6. ‘Due Diligence’

Advindo da Língua inglesa, *Due Diligence* em tradução direta, significa “devida diligência” conforme Cambridge (2023), ou seja, uma investigação, busca minuciosa à procura de inconsistências imobiliárias. Pode ser interpretado como uma fase de avaliação compreensiva e detalhada do risco do negócio, mapeando e diminuindo os riscos da negociação de um imóvel. Isso previne problemas legais e financeiros no início de uma negociação que envolva imóveis, como, por exemplo, a compra de um terreno por uma incorporadora, para a execução de um empreendimento (Figura 6).

Para tal investigação, é necessário buscar e colher alguns documentos, esses estão listados no Apêndice A, para não ocupe muito espaço no corpo desse trabalho. É destacado nesse momento a atuação do corpo jurídico que atende ao incorporador, uma vez que são verificações legais e de grande importância para o bom desenvolvimento do processo. Com uma *Due Diligence* bem feita, é possível examinar e retratar detalhadamente situações como:

- Restrições na matrícula do imóvel.
- Aspectos legais do lote ou do terreno.

- Áreas de preservação ambiental ou outro passivo dessa ordem.
- Informações adicionais que possam inviabilizar a sua compra.
- Dívidas que possam comprometer o imóvel como garantia, gerando riscos de perda no futuro para o comprador.
- Demarcações errôneas, distorcidas ou indevidas do terreno.

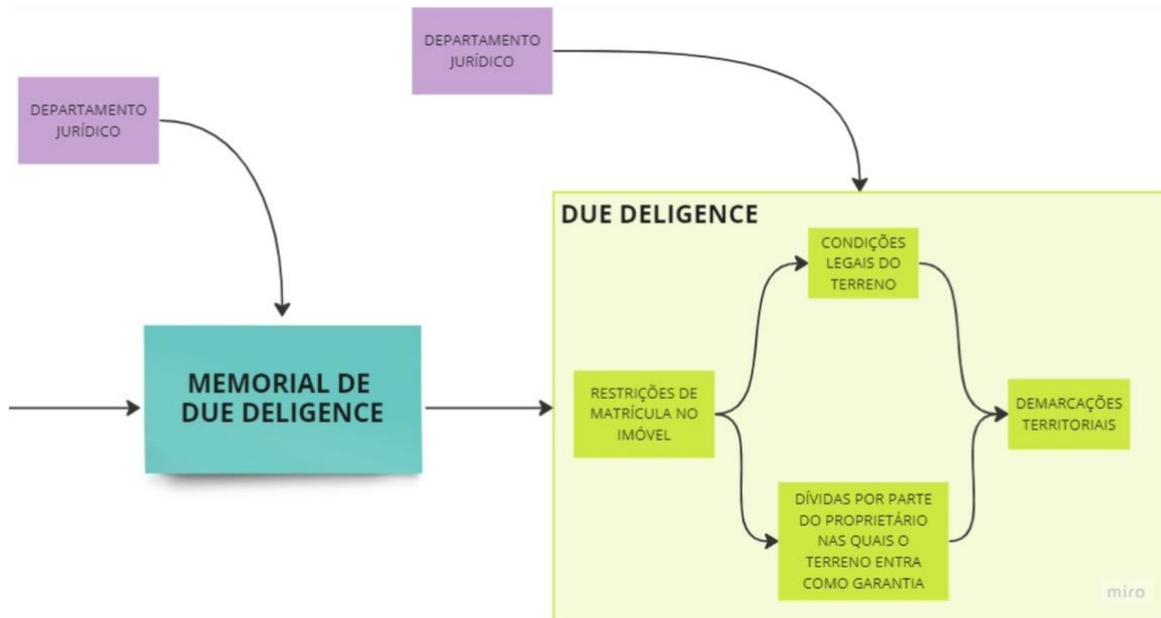


Figura 6. *Due Diligence*, subprocesso de investigação imobiliária. Elaborado por Andres Silveira da Silva, 2023.

7. Estudo de Impacto de Vizinhança – EIV

O Estatuto da Cidade, Lei Federal nº 10.257/2001 estabelece a necessidade de se realizar um competente Estudo de Impacto de Vizinhança – EIV toda vez que se pretender projetar e construir uma edificação com potencial de modificar a dinâmica do território urbano onde irá se instalar. Tal relatório (EIV) ter o caráter multidisciplinar e ser composto por um levantamento completo dos possíveis impactos negativos e positivos causados pelo empreendimento a ser construído, bem como propor medidas mitigadoras e compensatórias que possam evitar riscos para a vizinhança.

O EIV consiste-se em uma importante ferramenta de apoio ao processo de licenciamento urbanístico, capaz de oferecer valiosas informações ao poder público municipal para tomada de decisão sobre a viabilidade e pertinência de uma eventual concessão de licenças de construção, ampliação ou permissão para o funcionamento de empreendimentos comerciais, industriais etc.

Um bom EIV deve conter avaliações de aspectos essenciais e potencialmente impactantes sobre o adensamento populacional existente e futuro – em função do empreendimento que se pretende implantar, características atuais e futuras (tendências) do uso e ocupação do solo, valorização imobiliária, geração de tráfego no local onde se pretende construir, aumento da demanda por transporte público, entre muitos outros.

O EIV deve ser realizado antes da efetiva implantação de empreendimentos em área urbana, até porque favorece a segurança do próprio empreendimento, eliminando a possibilidade de riscos futuros e conflitos com a vizinhança. Os benefícios de um bom EIV incluem:

- Identificação de possíveis impactos negativos sobre a vizinhança, antecipando-se aos problemas promovendo a implementação de medidas preventivas.
- Geração de informações consistentes para a tomada de decisões por parte dos órgãos públicos e também dos empreendedores, favorecendo um processo decisório transparente e eficiente.
- Melhoria da qualidade de vida da população local, evitando prejuízos à comunidade.
- Favorece o planejamento urbano integrado, o desenvolvimento econômico e o fortalecimento da comunidade local.

- Envolve a comunidade que pode ser afetada pelo novo empreendimento, promovendo maior transparência e inclusão social no processo de decisão.
- Contribui para a preservação ambiental ao avaliar o impacto do empreendimento sobre áreas verdes, recursos hídricos, fauna e flora.
- Previne possíveis conflitos jurídicos ao documentar e disponibilizar para consulta informações essenciais sobre o empreendimento e seus impactos.
- Ferramenta alinhada aos princípios do desenvolvimento sustentável, considerando não apenas os aspectos econômicos, mas também os sociais e ambientais.
- Implementação de soluções que possam compensar ou atenuar eventuais danos.
- Estabelece um monitoramento pós-implantação, permitindo avaliar a eficácia das medidas propostas e o cumprimento das obrigações do empreendedor em relação à comunidade e ao meio ambiente.

O poder público municipal, de acordo com a sua realidade local e dinâmica urbana, deve estabelecer quais empreendimentos possuem potencial para causar impactos relevantes sobre o seu território, listando-os em lei municipal. Os loteamentos urbanísticos costumam frequentar as listas dos principais empreendimentos sujeitos à elaboração do Estudo de Impacto de Vizinhança, daí porque é necessário realizar este estudo antes mesmo de se definir a compra de um terreno onde se pretenda implantar tal empreendimento.

8. Aquisição do Terreno

Tendo o departamento jurídico emitido um parecer positivo quanto a legalidade documental do terreno, iniciam-se as negociações com o proprietário, para se alcançar o menor custo de aquisição possível (Figura 7). A aquisição pode ser feita a partir de uma compra e venda, de uma cessão, permuta simples ou permuta com torna, sendo esta última a mais comum, uma vez que em uma incorporação “pura”, tem-se um gasto de capital próprio quase nulo, portanto é conveniente conversar com o dono do terreno para negociar um termo de permuta.



Figura 7. Subprocesso Aquisição do Terreno, levando-se em conta a necessidade de um Estudo de Impacto de Vizinhança. Elaborado por Andres Silveira da Silva, 2023.

Os dois modelos de permuta mais utilizados na incorporação são os de permuta física e permuta financeira, segundo Marques e Lage (2021). A permuta física consiste na aquisição do terreno, pelo incorporador, em contrapartida à alienação de unidades imobiliárias futuras ao proprietário, que são dadas em pagamento do terreno. Essa permuta pode ser totalmente física, ou seja, não envolve pagamento de dinheiro algum, ou com pagamento de torna que basicamente é o pagamento em dinheiro de uma parte do valor do terreno, em espécie.

A permuta com torna, pode ser feita em dois formatos distintos. No primeiro, o incorporador recebe a posse integral do terreno e uma vez finalizada a construção, transfere ao proprietário o que lhe foi prometido. No segundo, o incorporador recebe somente parcela do terreno, continuando a fração ideal correspondente ao que foi destinado ao proprietário, sob sua responsabilidade.

Diferentemente da permuta física, a permuta financeira, consiste no pagamento de um valor ao proprietário do terreno em troca da cessão do mesmo à incorporadora, comumente esse receberá participação financeira nas vendas das unidades autônomas. Portanto, ao invés de unidades físicas do empreendimento, o proprietário receberá um percentual em dinheiro do VGV final. A base de cálculo da permuta financeira deve ser definida em contrato e normalmente corresponde ao valor da receita bruta obtida com a venda das unidades autônomas, menos taxa de administração e outros encargos a serem definidos também em contrato.

Estando os termos de compra e venda ou permuta negociados, atua mais uma vez, o departamento jurídico na redação do contrato de aquisição e lavratura do mesmo no Cartório de Notas da região. Sendo esse um

documento de enorme importância ao longo da existência da figura do incorporador, uma vez que rege as condições de pagamento que deverão ser cumpridas.

A minuta do contrato de aquisição de terreno deve ser objetiva e clara quanto aos termos estabelecidos, deve refletir detalhes das pretensões de ambas as partes, normas ajustadas e quaisquer informações que se façam relevantes para que não hajam equívocos interpretativos no futuro.

9. Considerações finais

Ao desenvolver o presente trabalho foi possível obter diversas árvores de processos – correspondentes aos subprocessos que compõem as etapas de análise para escolha e aquisição de terrenos para fins de incorporação imobiliária. Obviamente, a integração entre estas mencionadas árvores compõe o diagrama representativo do processo como um todo.

A apresentação visual em diagramas sistemáticos de processos permite uma melhor compreensão sobre a extensão e complexidade das tarefas envolvidas numa incorporação imobiliária, destacando-se a necessidade de parcerias e o comprometimento de profissionais qualificados para a realização de cada atividade.

Pode-se perceber a grande importância do departamento jurídico (ou de profissionais competentes capazes de atuar em processos judiciais) durante uma incorporação imobiliária, particularmente nos subprocessos que compõem o processo de escolha e aquisição de terrenos, uma vez que são diversas as leis e normas que regem cada etapa, demandando atuação de profissionais especializados e conhecedores da legislação que tange a incorporação imobiliária, para supervisão e cumprimento de todas as exigências legais impostas.

A incorporação imobiliária, mais que uma obra de construção civil é uma atividade econômica do ramo imobiliário. Portanto, como todo empreendimento, os processos e subprocessos que definem a escolha e aquisição de um terreno para incorporação devem ser supervisionados pelo incorporador e sua equipe, de modo que a empresa possa auferir lucro ao final.

Apesar de existirem diversas leis e normas que regulamentam o processo descrito neste artigo, ainda existem lacunas que são preenchidas por doutrina ou jurisprudência. A “lei mãe”, datada de 1964, já passou por várias alterações por meio de medidas provisórias, decretos e leis ordinárias, no entanto ainda é necessário que ela seja ajustada em alguns pontos. Por isso, é possível concluir que a sua atualização recorrente leva à necessidade de que outras leis sejam criadas para suprimir as falhas existentes no código original.

As árvores de processos apresentadas neste artigo podem ser complementadas de modo que o nível de detalhamento seja cada vez maior, atingindo etapas mais específicas, caso a caso, sempre permitindo a visualização de cada alternativa ou exigência do processo ao incorporador. Os diagramas resultantes, sendo cada vez mais completos, poderão evoluir para um *checklist* de verificação de processos, inclusive no formato digital – como um Aplicativo (*App*).

10. Referências

ABNT NBR 12721/2006. Avaliação de custos unitários de construção para incorporação imobiliária e outras disposições para condomínios edifícios. São Paulo: Associação Brasileira de Normas Técnicas.

Associação Brasileira de Incorporadoras Imobiliárias – Abrainc (2023). *PIB da Construção tem alta de 6,9% em 2022 e puxa crescimento da economia*. Disponível em <https://www.abrainc.org.br/construcao-civil/2023/03/02/pib-da-construcao-tem-alta-de-69-em-2022-e-puxacrescimento-da-economia>. Acesso em 20 jun. 2023.

Bonizio, R. C. (2001). *Um estudo sobre os aspectos relevantes da contabilidade e o seu uso em empresas do setor de construção civil*. Dissertação de Mestrado. Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade, Universidade de São Paulo, São Paulo, SP, Brasil. <https://doi.org/10.11606/D.12.2001.tde-15112001-122042>.

Câmara Municipal de São Paulo (2023) *Revisão da Lei de Zoneamento*. São Paulo: Câmara Municipal. Disponível em <https://www.saopaulo.sp.leg.br/zoneamento/faq/>. Acesso em 6 nov. 2023.

Cambridge Dictionary (2023). Due Diligence. Disponível em <https://dictionary.cambridge.org/pt/dicionario/ingles-portugues/du-diligence>. Acesso em 7 nov. 2023.

Casari C. C., & Fresca, T. M. (2000). Verticalização urbana brasileira: histórico, pesquisadores e abordagens. *Revista Faz Ciência*, 9(10), 169. <https://doi.org/10.48075/rfc.v9i10.7535>

Diagrama de Árvore: o que é e como fazer? (2023, 22 mai.). *FM2S Educação e Consultoria*. Disponível em <https://www.fm2s.com.br/public/blog/diagrama-de-arvore#:~:text=As%20principais%20vantagens%20de%20se,de%20an%C3%A1lise%20matem%C3%A1tica%20de%20combinat%C3%B3ria>. Acesso em 13 out. 2021.

Decreto-Lei nº 3.688 de 03 de outubro de 1941. Lei das Contravenções Penais. Recuperado de https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/decreto-lei/del3688.htm

Enciclopédia Significados (2023). Socioeconômico. Disponível em <https://www.significados.com.br/socioeconomico/>. Acesso em 3 nov. 2023.

Fachini, T. (2021, 05 mai.). Incorporação Imobiliária: procedimento e atuação do jurídico. *Blog Projuris – Plataforma de Inteligência Legal*. Disponível em <https://www.projuris.com.br/blog/incorporacao-imobiliaria/>. Acesso em 4 nov. 2023.

Fundação João Pinheiro – FJP (2023). *Déficit Habitacional no Brasil*. Disponível em <https://fjp.mg.gov.br/deficit-habitacional-no-brasil/>. Acesso em 20 jun. 2023.

Grupo de Análise e Aprovação de Projetos Habitacionais – GRAPROHAB (2023). *Manual do GRAPROHAB*. Disponível em <https://app.habitacao.sp.gov.br/ManualGraprohhab/13Condominios.html>. Acesso em 22 jun., 2023.

Juvenassi, A. J. B., & Chequim, V. G. (2021, 12 mar.). A falta de saneamento básico e suas consequências para população. *Íntegra Agência Experimental*. Santa Maria [RS]: UFSM. <https://ufsm.br/r-813-3815>.

Lei nº 4.591, de 16 de dezembro de 1964. Dispõe sobre o condomínio em edificações e as incorporações imobiliárias. Recuperado de https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/l4591.htm

Lei nº 6.530 de 12 de maio de 1978. Dá nova regulamentação à profissão de Corretor de Imóveis, disciplina o funcionamento de seus órgãos de fiscalização e dá outras providências. Recuperado de https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/l6530.htm

Lei nº 10.257, de 10 de julho de 2001. Estatuto da Cidade. Regulamenta os arts. 182 e 183 da Constituição Federal, estabelece diretrizes gerais da política urbana e dá outras providências. Recuperado de https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/leis_2001/l10257.htm

Lima, P. H. C. (2006). *Incorporação imobiliária*. Fortaleza: UFC. DOI: <http://www.repositorio.ufc.br/handle/riufc/34389>

Lima, V. (2019, 28 jun.). Entenda a diferença entre construtora, empreiteira e incorporadora. *O Estado de S. Paulo, Estádio Imóveis*. Disponível em <https://imoveis.estadao.com.br/noticias/aprenda-adiferenca-entre-construtora-empreiteira-e-incorporadora/#:~:text=O%20que%20%C3%A9%20uma%20Construtora,e%20toda%20a%20tecnologia%20construtiva>. Acesso em 6 nov. 2023.

Marques, T. E. R., & Lage, R. de O. (2021, 14 jan.). *Incorporação Imobiliária – do lote à entrega das chaves*. 2021. Disponível em <https://lageportilhojardim.com.br/blog/incorporacao-imobiliaria/>. Acesso em 13 out. 2021.

Oribe, C. (2004). Diagrama de Árvore: a ferramenta para os tempos atuais. *Banas Qualidade, v. XIII* (142), 78-82. [São Paulo: EPSE]

Silva, M. F. P. S. (2005). Condomínios Horizontais: contribuições para uma revisão crítica do conceito. *Anais do Encontro Nacional da ANPUR, v. XI, n. 253, pp. 78-82, 2005*.

Souza, M. A. A. (1994). *Identidade da metrópole: a verticalização em São Paulo*. São Paulo: Hucitec.

SP ergueu 2 prédios por dia neste ano e terá mais 1,7 mil até 2025 (2022, 13 nov.). *Metrópoles*. Disponível em <https://www.metropoles.com/sao-paulo/cidade-de-spganhou-746-predios-em-2022-e-serao-mais-17-mil-ate-2025>. Acesso em 20 jun. 2023.

Sperandio, B. (2023). *Como calcular taxa de vacância – É muito simples*. 2023. Disponível em <https://fais.com.br/artigos/como-calcular-taxa-de-vacancia/>. Acesso em 3 nov. 2023.