Sumário

Capítulo 6: Método Comparativo Direto de Dados de Mercado....4

6.1. A Anatomia do MCDDM....4
6.2. Planejamento da Amostragem....4
6.3. Coleta e Verificação de Dados....4
6.4. Tratamento de Dados....5
6.5. Modelagem (Inferência do Valor)....5
6.6. Validação....5
6.7. Apresentação dos Resultados....6

Capítulo 7: Grau de Precisão em Avaliações Rurais....7

7.1. A Complexidade do Imóvel Rural e a Dispersão Estatística....7
7.2. O Sistema de Classificação de Precisão....7
7.3. Quando a Amplitude Ultrapassa 50% (Sem Classificação)....8
7.4. Observações e Exigências de Documentação no Laudo....8

Capítulo 8: Tratamento de Dados, Intervalos de Confiança e Diagnóstico de Mercado....10

8.1. A Refinaria da Informação Pericial....10
8.2. Registro e Documentação: A Rastreabilidade Absoluta....10
8.3. Critérios Objetivos de Exclusão....10
8.4. Intervalos de Confiança e Amplitude....11
8.5. Diagnóstico de Mercado: A Alma da Avaliação....11

PRÉVIA · 2 de 12 páginas · livro completo em ipcms.com.br/loja

Este volume aborda a mecânica estatística do Método Comparativo Direto de Dados de Mercado (MCDDM), as regras de refino de dados, o tratamento de incertezas por meio de intervalos de confiança e a complexidade metodológica das avaliações de imóveis rurais.

Capítulo 6: Método Comparativo Direto de Dados de Mercado

6.1. A Anatomia do MCDDM

O Método Comparativo Direto de Dados de Mercado (MCDDM) é a espinha dorsal da engenharia de avaliações, especialmente em lides imobiliárias. Sua premissa é simples e economicamente irrefutável: o valor de um ativo pode ser inferido pelo preço que o mercado está pagando por ativos semelhantes. No entanto, transformar essa premissa simples em um laudo judicial inatacável exige um rigor processual absoluto, dividido em seis etapas fundamentais.

6.2. Planejamento da Amostragem

Antes de iniciar qualquer pesquisa, o perito precisa definir o escopo de sua busca. Sair coletando dados de forma aleatória gera amostras contaminadas e resultados distorcidos.

- **Definição do Segmento e Área de Influência:** O perito deve responder: qual é o mercado deste bem? Se o objeto for uma pequena sala comercial em um bairro de periferia, a área de influência é estritamente local (talvez um raio de 1 km). Contudo, se o objeto for um galpão logístico de alto padrão (Classe A), a área de influência pode abranger diversas cidades ao longo de um eixo rodoviário principal.
- **Critérios de Comparabilidade e Unidade de Comparação:** É necessário estabelecer limites claros de aceitação de dados.
- *Exemplo Prático:* "Para avaliar o apartamento de 80 m² e 10 anos de idade, serão aceitos apenas apartamentos no mesmo bairro, com áreas variando de 60 m² a 100 m² e idade aparente de 0 a 20 anos. A unidade de comparação adotada será o preço por metro quadrado de área privativa (R$/m²)". Critérios predefinidos evitam o viés de seleção.

6.3. Coleta e Verificação de Dados

No ambiente pericial, um dado sem fonte é um dado inexistente. O rigor na coleta é o que protege o laudo de impugnações.

- **Registro Exaustivo:** Para cada elemento coletado, o perito deve registrar: fonte (nome da imobiliária, corretor, site, cartório), data da coleta ou da transação, natureza (se é uma transação consumada ou apenas uma oferta de venda), e todas as características físicas e mercadológicas relevantes (área, vagas, padrão construtivo).
- **Averiguação de Condições de Negociação:** Nem todo preço anunciado é o preço final.
- *Exemplo Prático:* O perito encontra um anúncio de uma fazenda. O ideal é que ele (ou sua equipe) entre em contato com o anunciante se passando por interessado ou identificando-se como avaliador, para confirmar se o preço é negociável (fator de fonte/oferta) e se inclui

PRÉVIA · 2 de 12 páginas · livro completo em ipcms.com.br/loja