

Documentação imobiliária para compra e venda

Kézya Polyana Vidal Belo
e Simone Martins Cunha

www.secoviunihab.com.br

Seja bem-vindo à Unihab

A universidade onde habita o conhecimento

Equipe Unihab

- Ricardo Hirodi Toyofuku (Presidente)
- Loureni Reis
- Jerusa Piccolo
- Leilane Grochovski
- Mauro Brasil

Sumário

Introdução	4
1 Propriedade imobiliária	5
1.1 Principais conceitos	5
1.2 Formas de aquisição da propriedade	12
1.3 Registro do título de propriedade	13
2 O procedimento para registro	16
2.1 Princípios do registro imobiliário	16
2.2 Da compra e venda até o registro	17
2.3 Custas, taxas e imposto sobre a compra e venda	20
2.3.1 Custas, taxas e imposto que incide sobre a compra e venda	20
3 Documentação da compra e venda de imóveis	22
3.1 Cessão de direito no negócio imobiliário	22
3.2 Estrutura do contrato de promessa de compra e venda e da escritura definitiva	25
3.3 Cláusulas especiais do contrato de compra e venda	29
3.4 Cláusula penal e arras	30
3.5 A documentação para segurança do negócio imobiliário	31
3.5.1 Documentos do imóvel	32
3.5.2 Documentos e certidões relativas à pessoa ao vendedor	35
3.5.3 Documentos e certidões relativas à pessoa do comprador	39
3.6 Riscos de negócio	40
3.7 Compra de imóveis na planta	41
4 Fraude documental	44
4.1 Fraudes mais comuns na compra e venda	44
4.2 Meios de prevenção contra fraudes: análise de cadastros e documentos	52
4.3 Análise de cadastros	54
5 Documentação para financiamento imobiliário	56
5.1 O que o comprador precisa saber sobre financiamento imobiliário	56
5.1.1 Financiamento pela construtora/incorporadora	57
5.1.2 Financiamento bancário	59
5.2 Documentação necessária a ser apresentada no banco ou construtora/incorporadora	60

Sumário

6	Administração de imóveis e os deveres do corretor e da imobiliária	63
6.1	Administração de imóveis: autorização para a venda	63
6.1.1	Da procuração ou contrato de administração	63
6.1.2	Contrato de corretagem/intermediação	64
6.1.3	Anúncio do imóvel	66
6.2	Cuidados para a venda de um imóvel	66
6.3	Documentos necessários	67
	Referência	70
	Mini currículo	71



Ao final deste curso, você será capaz de:

- Reconhecer as etapas que envolvem o contrato de compra e venda;
- Perceber as etapas e a importância do registro dos imóveis;
- Identificar e organizar os documentos necessários para analisar a viabilidade da compra e venda;
- Identificar e prevenir as fraudes mais comuns;
- Compreender as diferenças entre os tipos de financiamento;
- Auxiliar o comprador e vendedor sobre o financiamento imobiliário;
- Reconhecer a documentação necessária para intermediar a venda de um imóvel;
- Conhecer e prevenir a responsabilização civil do corretor de imóveis.

Introdução

Olá! Bem-vindo ao curso de **Documentação imobiliária para venda**. Você terá um curso muito interessante e prático sobre documentação imobiliária para compra e venda de imóveis.

Vamos conversar sobre a propriedade imobiliária com a exposição de conceitos sobre a propriedade, a transmissão da propriedade de acordo com o Direito Brasileiro. Você também conhecerá fraudes que ocorrem na compra e venda e os documentos necessários para esse negócio a fim de evitá-las. Vamos estudar também sobre a documentação necessária para financiamento de imóveis junto a instituições financeiras. E por último estudaremos sobre a responsabilidade do corretor/imobiliária na intervenção da compra e venda. Ao final do curso você estará apto a assessorar em uma compra e venda, com conhecimento para lidar com os tabelionatos e registros e evitar fraudes.

No primeiro capítulo estudaremos sobre conceitos fundamentais para você entender o que é a compra e venda de imóveis como título de propriedade, matrícula dentre outros.

O segundo capítulo vai tratar sobre o procedimento para registro do título de propriedade junto ao Registro de Imóveis, mostrando as etapas do registro e os custos.

Já no terceiro capítulo estudaremos sobre estruturas dos contratos que compõem a compra e venda e os documentos necessários para esse negócio.

No quarto capítulo você vai conhecer as principais fraudes que ocorrem no universo da compra e venda, com exemplos clássicos. Também terá acesso ao conhecimento para evitar tais fraudes.

No capítulo cinco você verá sobre os documentos para financiamento imobiliário junto às instituições financeiras e às construtoras.

E, por último, no capítulo seis nós estudaremos sobre a responsabilidade civil do corretor de acordo com sua atuação na compra e venda de imóveis, ou seja, os cuidados que deve ter e as penas que pode incorrer em caso de prestação de serviço sem a devida diligência.

Como você pôde ver, há um conteúdo interessante e necessário a ser explorado. Vamos começar?!

1. Propriedade imobiliária



Ao final deste capítulo você será capaz de:

- Reconhecer as etapas que envolvem o contrato de compra e venda.

Você sabe que até que o imóvel deixe de ser propriedade do vendedor e passe a ser propriedade do comprador existe um caminho a seguir. Inicialmente o corretor deve receber um imóvel para ofertá-lo ao mercado, ou iniciar a busca pelo imóvel desejado por seu cliente. Depois disso, inicia-se a negociação de valores, análise dos documentos do imóvel, do vendedor e do comprador. Se tudo estiver ajustado as partes irão assinar um contrato preliminar chamado compromisso/promessa de compra e, posteriormente assinarão o contrato principal de compra e venda. Daí sim, o contrato de compra e venda será levado até o Serviço de Registro de Imóveis competente para então ocorrer a transferência da propriedade do bem para o comprador.

E para entender essas etapas é muito importante que você entenda os principais conceitos envolvidos nesse negócio.

Por isso, iniciaremos com conceitos que são fundamentais para que você tenha sucesso nas compras e vendas que assessorar.

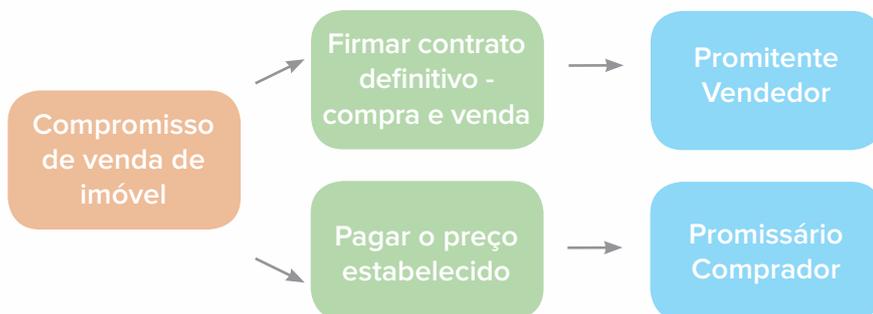
1.1 Principais conceitos

Antes de iniciar o passo a passo da compra e venda, seus cuidados e documentos necessários, você precisa saber os conceitos dos documentos e atos para então entender esse negócio jurídico, vamos a eles:

Propriedade imobiliária

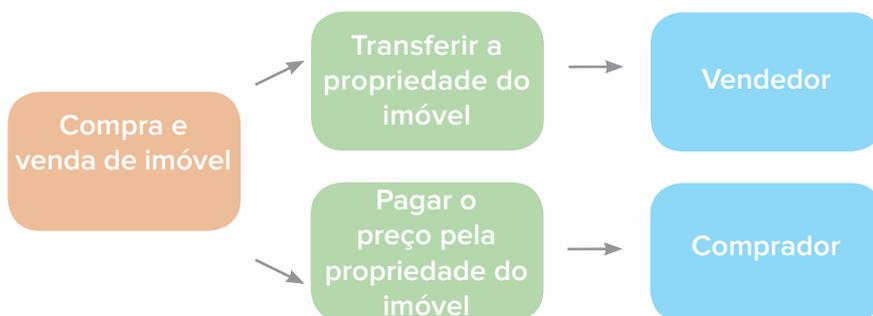
É ter o imóvel, ser dono do bem. É o direito real que dá as pessoas o direito/faculdade de usar e dispor da coisa (aliená-la, vendê-la, doá-la), além do direito de reavê-la/recuperá-la de quem injustamente a possua ou detenha.

Compromisso/Promessa de compra e venda



É um contrato preliminar, ou seja, aquele que é anterior ao contrato definitivo (compra e venda). Nesse contrato preliminar uma pessoa promete firmar outro contrato para então vender o imóvel a outra pessoa. Esse contrato é muito comum quando se trata de imóvel na planta e pagamento parcelado. Somente com a quitação do contrato preliminar (pagamento do preço) ou a conclusão da obra é que é firmado o contrato final que autoriza o comprador transferir o imóvel para si junto ao Registro de Imóveis.

Contrato de compra e venda



É o contrato definitivo. O artigo 481 do Código Civil conceito assim:



O que diz a lei?

Art. 481.

Pelo contrato de compra e venda, um dos contratantes se obriga a transferir o do-mínio de certa coisa, e o outro, a pagar-lhe certo preço em dinheiro.



Esse contrato autoriza ao comprador ir diretamente ao Registro de Imóveis e transferir a propriedade do imóvel para si, passando a ser o dono.

Título de propriedade

É um documento que formaliza a compra e venda, com o objetivo de transferir o imóvel ao comprador, desde que seja registrado. Ou seja, o título é o documento que autoriza a mudança de propriedade do imóvel. Pode ser por meio de contrato particular ou a escritura pública. Essa escritura pública pode ser compra e venda de imóvel, ou ainda, uma **permuta**, doação, dação em pagamento, etc. De posse do título imobiliário, você sabe que será preciso apresentá-lo ao Serviço de Registro de Imóveis competente para que assim o adquirente passe a ser proprietário do imóvel.



Glossário:

Permuta – É a aquisição de um imóvel mediante o pagamento com uma coisa diversa, que não é dinheiro, como por exemplo outro imóvel – troca.

Escritura Pública

É o meio público de formalizar os negócios. Ela é confeccionada pelos Tabelionatos de Notas. As partes poderão eleger o tabelionato que quiserem, mesmo que o tabelionato seja de comarca diferente da comarca do imóvel ou daquela onde as partes moram.

O Artigo 108 do Código Civil afirma que:



O que diz a lei?

Art. 108

Não dispondo a lei em contrário, a escritura pública é essencial à validade dos negócios jurídicos que visem à constituição, transferência, modificação ou renúncia de direitos reais sobre imóveis de valor superior a trinta vezes o maior salário mínimo vigente no País.

A escritura pública serve para efetivar o desejo das partes e para formalizar as obrigações assumidas. No caso da compra e venda de imóvel ela efetiva o desejo das partes em relação a compra e venda do bem, e elenca as obrigações de pagamento e transferência da

propriedade. Esse meio, por ser público, conta com a presunção de verdade e fé pública, bem como, dá publicidade ao ato perante as outras pessoas que não participaram do negócio (terceiros).

Ainda, escritura pública conterà as certidões apresentadas e as dispensadas, o pagamento das taxas e imposto. Ao final, o tabelião atestará seu conteúdo como verdade e a escritura estará valendo para o fim que se destina.

Contrato particular

Também é um meio de formalizar os negócios. Geralmente este meio é usado para formalizar o compromisso/promessa de compra e venda. Nesse documento também fica efetivada a vontade das partes e a formalização das obrigações. Contudo, esse meio é limitado porque só pode ser usado para formalizar o contrato definitivo (compra e venda) se o imóvel tiver preço inferior a 30 salários mínimos, conforme artigo 108 do Código Civil, ou se o contrato for pelo Sistema Financeiro de Habitação (SFH – regulado pela Lei n. 4.380/1964) ou pelo Sistema Financeiro Imobiliário (SFI – regulado pela Lei n. 9.514/1997). O contrato particular não contará com o atestado de fé pública do tabelião, por isso, para ter força, será necessário constar com a assinatura de duas testemunhas.

Tanto o contrato particular quanto a escritura pública de compra e venda deve conter a indicação:

- De comprador e vendedor com a devida qualificação:
 - ✓ **Pessoa física:** nome completo, nacionalidade, profissão, estado civil, RG, CPF e endereço;
 - ✓ **Pessoa jurídica:** razão social, natureza jurídica, CNPJ, endereço da sede, qualificação completa do representante legal e sua forma de representação;
 - ✓ **Pessoa estrangeira:** qualificação da pessoa física ou jurídica mais cédula de identidade do estrangeiro;
- Do imóvel objeto do negócio devidamente qualificado:
 - ✓ Tipo de imóvel urbano/rural, identificação de área, matrícula, Indicação fiscal e endereço. Se rural acrescente o número do INCRA;
- Do preço do negócio e a forma de pagamento;
- Da garantia do negócio e condições (se existir);
- Da data de celebração do negócio e lugar.

Ambos meios (escritura pública e contrato particular) têm validade e obrigam as partes, mas o contrato particular deve estar assinado por duas testemunhas (com firma reconhecida por verdadeiro de preferência), enquanto a escritura pública tem fé pública.

Transcrição

Até o ano de 1939, os imóveis ainda não tinham um documento especial de identificação. Os cartórios registravam os negócios que envolviam os imóveis em um livro chamado de Transcrição, por força do Decreto n. 4.857 de 1939. Lá se fazia uma certidão identificando as partes do negócio e fazendo uma menção muito singela do imóvel. Alguns identificavam tão somente o endereço do imóvel sem suas particularidades. E cada vez que o imóvel era objeto de alteração de propriedade, um novo número de transcrição era gerado. Ou seja, o imóvel era mero objeto da negociação e não tinha um número ou documento exclusivo para o identificar.

Por isso é possível que você se depare com uma certidão de transcrição de alguns imóveis ainda hoje, porque nem todos os imóveis foram atualizados para o modelo de matrícula. Mas apesar da não atualização, a certidão de transcrição continua sendo um título de propriedade válido.

Matrícula

Atualmente, no Brasil, os imóveis regularizados são cadastrados no Serviço de Registro de Imóveis e lá recebem um registro e um número de matrícula, de acordo com a Lei n. 6015/1973.

Mas o que é uma matrícula? A matrícula **é o documento de identificação do imóvel**. Por exemplo, quando uma pessoa nasce é emitida uma certidão de nascimento, certo? Pois então, no caso do imóvel, quando ele “nasce” é emitida sua matrícula.

A matrícula se inicia com a identificação do imóvel, se ele é urbano ou rural, sua metragem, características e formato, suas confrontações, ou seja, os imóveis que são seus vizinhos, sua identificação de quadra, lote, planta municipal, se tem benfeitorias (construção) e a inscrição imobiliária.

Veja o exemplo a seguir:

Matrícula 123 - Imóvel urbano, lote 'x' da quadra 'y' da planta 'Z' do Município Lugar Lindo, medindo 12 metros do lado esquerdo com confrontações para quem da rua olha com o lote 'M', e 12 metros do lado direito confrontando com o lote 'O', e ao fundo com 12 metros confrontando com o lote 'S' e de frente para a Rua Muito Bonita, n. 01, medindo no total 144m², com 84m² de área construída e inscrição imobiliária nº 123412341234 – VIDE ANEXO 1

Registro e Averbação

Logo depois da descrição do imóvel, iniciam-se os registros e averbações, que são elencados na matrícula por ordem cronológica. São os atos que foram protocolados no Serviço de Registro de imóveis, passaram pela prenotação, que confere ao ato a preferência de registro na ordem cronológica, alcançando por fim o registro.

Esses atos, que superaram o protocolo e a prenotação, são fixados na matrícula com a Letra 'R' de Registro ou 'AV' que significa averbação, seguida do número da matrícula, conforme exemplo a seguir:

R1/123 – Propriedade de Fulano de tal, brasileiro, viúvo, contador, CPF nº YYYYYY-YY, RG nº YYYYYYY, residente na Rua Muito Bonita, nº 01 no Município de Lugar Bonito.

R2/123 – Ao dia 01/01/2000 Fulano de tal vendeu o imóvel para Cicrana de tal, brasileira, solteira, corretora, CPF nº 000010000-00, RG 1002, residente na Rua Lagoa, nº 01 nesta Comarca.

AV3/123 – Cicrano de tal alugou o imóvel para Beltrano de tal, brasileiro, divorciado, artista plástico, CPF nº XXXX-XX, RG XXXX, locação por prazo determinado, residencial, com início do contrato em 02/02/2018 e fim em 30/08/2022.

Veja, o **registro** tem por finalidade escriturar os atos translativos ou declaratórios da propriedade imóvel e os constitutivos de direitos reais, como por exemplo, a compra e venda, a doação, usufruto. Já a **averbação** tem por finalidade escriturar as alterações e extinções do ato de **registro** e da própria matrícula, como por exemplo averbação do contrato de locação para fins do exercício da preferência, extinção do usufruto, cancelamento da hipoteca dentre outros.

Você deve ter observado que os registros na matrícula funcionam como uma espécie de diário do imóvel, onde os atos que contam a história do imóvel são escritos. Observou muito bem!

Além dos documentos que identificam o imóvel, é importante que você conheça outros conceitos de instrumentos que, quase sempre, estarão presentes na compra e venda.

Você já deve ter percebido que nem sempre são as partes interessadas que comparecem aos atos para a formalização da compra e venda. Às vezes essas pessoas são representadas por procuradores. Esses procuradores são pessoas que não participam do negócio em nome próprio, mas em nome do comprador ou vendedor. Para tanto esses procuradores precisam de procuração da parte que representam.

A **procuração** é o instrumento pelo qual o comprador ou o vendedor dá poderes a uma pessoa para o representar no negócio e assim poder assinar em seu lugar. Para os contratos de compra e venda, o ideal é que a procuração seja por instrumento público, ou seja, feita em tabelionato de notas. Nessa procuração serão qualificados o outorgante (aquele que é o comprador ou vendedor e dá poderes ao outro) e o outorgado (aquele que recebe os poderes), bem como serão elencados os poderes concedidos. No caso de procuração para atuar na compra e venda, deve estar explícito o poder para vender o imóvel (identifique o imóvel).

Seja uma compra e venda por contrato particular ou escritura pública, seja pessoalmente ou por procuração, você já deve ter visto que nem sempre o objeto da compra e venda é um imóvel inteiro ou com sua obra já concluída. Para entender melhor você precisa saber que podem ser objeto de compra e venda imóveis na planta, objeto de incorporação imobiliária ou fração ideal de imóveis.

**Glossário:**

Procuração – Opera-se o mandato quando alguém recebe de outrem poderes para, em seu nome, praticar atos ou administrar interesses. A procuração é o instrumento do mandato.

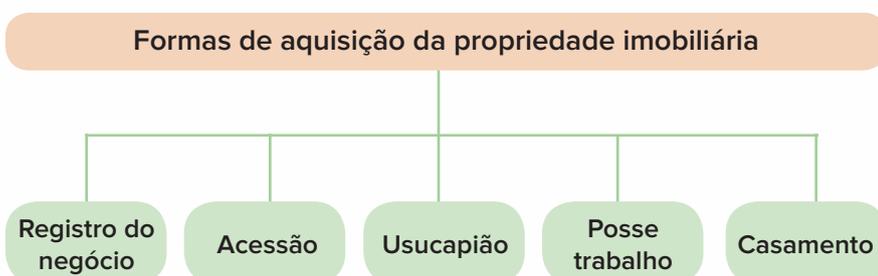
Incorporação imobiliária

É uma atividade complexa que envolve construção de várias unidades autônomas em um terreno. Pela Lei n. 4.591/64, é possível a venda de imóveis ainda não construídos, desde que a incorporação já esteja registrada na matrícula do imóvel sobre o qual será feita a construção das unidades autônomas. Lá nessa matrícula, que podemos chamar de “matrícula-mãe” (porque originará outras), estarão registradas todas as unidades autônomas como **fração ideal** (por representarem um ‘pedaço’ do imóvel onde serão construídas). Quando essas unidades autônomas forem concluídas, elas receberão seu registro próprio com respectivo número de matrícula.

Daí, pode-se dizer que **fração ideal** é o pedacinho do terreno que corresponde a determinada unidade autônoma de um condomínio somada ao seu pedacinho de área comum. Para você entender melhor, pense em um apartamento em determinado condomínio. Esse apartamento representa uma fração ideal com relação a todo o terreno e os demais apartamentos que lá existem.

1.2 Formas de aquisição da propriedade

Agora que você conhece os principais conceitos, vamos estudar sobre as formas de aquisição da propriedade.



A primeira forma de aquisição é por **registro do negócio jurídico**. Esse negócio jurídico pode ser compra e venda, doação, dação em pagamento ou qualquer outro negócio que registrado transfere a propriedade do imóvel para a outra pessoa.

A segunda forma de aquisição é a **acessão**. Não é tão comum como os negócios jurídicos. Ela ocorre quando há um evento natural (como formação de ilha) ou evento humano (construção, plantação) que dá o direito à propriedade do imóvel a aquele em que se formou ilha em seu terreno, ou que construí ou plantou em terreno alheio acreditando (de boa-fé) que era imóvel seu. Daí a construção/plantação superou o valor do imóvel, cabendo indenizar o proprietário e adquirir a propriedade.

A terceira é a **usucapião**. A aquisição por esse meio é mais conhecida, porque a pessoa adquire o imóvel quando tiver a posse mansa e pacífica do bem, por um determinado período e mantiver o bem como se fosse seu, assumindo pagamento de impostos, cuidando do imóvel.

A quarta é por **posse-trabalho**. Conforme artigo 1.228, §4º do Código Civil:





O que diz a lei?

Art. 1.228

Na posse ininterrupta e de boa-fé, por mais de cinco anos, de considerável número de pessoas, e estas nela houverem realizado, em conjunto ou separadamente, obras e serviços considerados pelo juiz de interesse social e econômico relevante o proprietário perde o bem em favor dessas pessoas.

A quinta forma de aquisição da propriedade é por **direito hereditário**. Quando o proprietário do imóvel falece, automaticamente seus bens são transferidos aos seus herdeiros, caso existam. Com isso, os herdeiros adquirem a propriedade do bem.

A sexta é pelo **casamento**. Há 4 regimes de casamento, sendo comunhão de bens, conhecida como comunhão universal, onde os cônjuges compartilham seus bens independentemente da data que foram adquiridos (se quando solteiros ou casados); comunhão parcial, onde os bens adquiridos durante o casamento são de ambos os cônjuges; separação total, onde nenhum dos bens dos cônjuges se comunica com o outro cônjuge; separação final dos aquestos, onde a divisão de bens é feita de acordo com a quota de participação de cada cônjuge para a aquisição do bem.

Nisso, é possível observar que nos regimes de comunhão de bens e comunhão parcial há possibilidade de aquisição da propriedade pelo casamento.

1.3 Registro do título de propriedade

Como estamos estudando sobre a compra e venda, é importante que você saiba que a forma de aquisição que mais precisamos entender é aquisição por título.

Mas o que é um título imobiliário?



Título de propriedade é o documento que confere a propriedade do imóvel a uma pessoa, ou seja, é o documento que dá o direito de a pessoa/compradora registrar o imóvel como seu no Serviço de Registro de Imóvel competente. Esse título pode ser a escritura pública de compra e venda, o contrato particular de compra e venda.

De posse desse título você deve conduzir o comprador a fazer o registro para que então ele passe a ser dono do imóvel de papel passado.

Falando em registro de título, você já deve ter ouvido a seguinte expressão: **“Quem não registra não é dono”**. Essa expressão surge da interpretação do artigo 1.245 do Código Civil, que diz:



O que diz a lei?

Art. 1.245. Transfere-se entre vivos a propriedade mediante o registro do título translativo no Registro de Imóveis.

§ 1º Enquanto não se registrar o título translativo, o alienante continua a ser havido como dono do imóvel.

§ 2º Enquanto não se promover, por meio de ação própria, a decretação de invalidade do registro, e o respectivo cancelamento, o adquirente continua a ser havido como dono do imóvel.

Observe que a lei é clara ao afirmar que somente após o registro é que se transfere a propriedade do bem imóvel. Assim, enquanto o adquirente não registrou seu título aquisitivo, o vendedor continua sendo o dono do bem.

Todavia, a escritura pública de compra e venda e o compromisso/promessa de compra e venda dão direito ao adquirente para pleitear a propriedade do imóvel.

Quando uma pessoa compra um imóvel de outra, mas demora fazer a transferência para si junto ao Registro de Imóveis, corre o risco de ter o imóvel penhorado por causa de uma dívida do vendedor. Isso mesmo! Contudo, se existir escritura pública de compra e venda ou compromisso/promessa de compra e venda, o adquirente poderá ajuizar embargos de terceiro para a retirada da penhora. Nesse sentido é a Súmula 84 do Superior Tribunal de Justiça (STJ):

É admissível a oposição de embargos de terceiro fundados em alegação de posse advinda do compromisso de compra e venda de imóvel, ainda que desprovido do registro.

2. O procedimento para registro



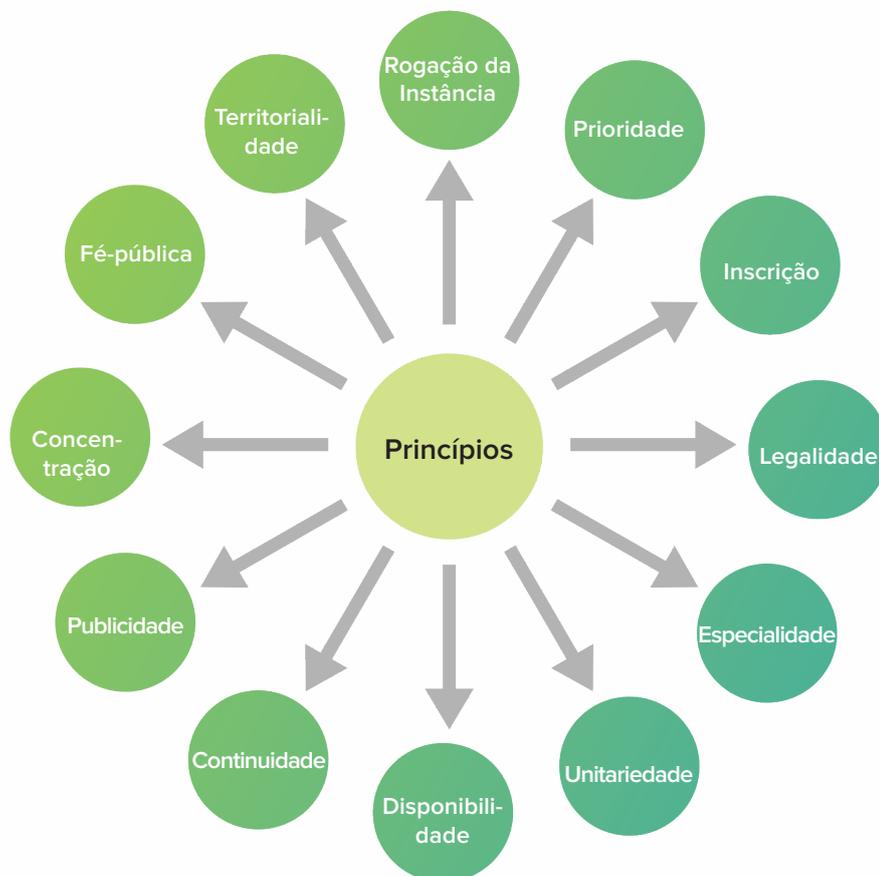
Ao final deste capítulo você será capaz de:

- Perceber as etapas e a importância do registro dos imóveis.

No capítulo anterior você viu que, legalmente, somente após o registro do título de propriedade é que o comprador passa a ser dono do imóvel. Agora vamos estudar sobre os princípios que norteiam o Registrador a analisar o título para então ele ser registrado.

2.1 Princípios do registro imobiliário

Vamos ver cada um dos princípios:



Princípio da rogação da instância: os atos só podem escriturados pelos registradores se as partes fizerem o requerimento verbal ou por escrito. ou seja, o registrador não pode praticar atos por sua iniciativa.

Princípio da prioridade: os atos devem ser escriturados na matrícula do imóvel em obediência a ordem cronológica que foram protocolados.

Princípio da inscrição: os títulos devem ser escriturados na matrícula.

Princípio da legalidade: os registradores analisarão a legalidade dos títulos para então poder registrá-los.

Princípio da especialidade: o imóvel deve estar devidamente individualizado (identificado), assim como as partes contratantes deve estar devidamente qualificada nos títulos.

Princípio da unitariedade: cada imóvel deve ter apenas uma matrícula, com sua devida identificação (metragem, tipo, confrontações e etc.).

Princípio da disponibilidade: obrigatoriedade do registrado verificar se o imóvel, objeto do título, encontra-se na condição jurídica e registral para o ato pretendido.

Princípio da continuidade ou trato sucessivo: devida escrituração da cadeia de proprietários do imóvel em sua matrícula.

Princípio da publicidade: os atos registrados se tornam públicos.

Princípio da concentração: qualquer ato que se refira ao imóvel devem ser averbados na matrícula do imóvel.

Princípio da presunção e da fé pública: declara a veracidade do ato.

Princípio da territorialidade: é a limitação de competência do Registrador que só pode fazer registro nas matrículas dos imóveis que estão no seu território de registro.

2.2 Da compra e venda até o registro

Você pode estar se perguntando como se opera tais princípios na prática, afinal este é um curso prático!

Inicialmente as partes vão negociar o preço do imóvel e verificarão os documentos do bem, comprador e vendedor. Esses documentos serão elencados no próximo capítulo. Quando as partes chegam a um acordo sobre o imóvel e sobre o valor/forma de pagamento (com a análise dos documentos citados), é costume que seja firmado um contrato preliminar de compromisso/promessa de compra e venda (já estudamos sobre ele no capítulo 1 lembra?). Esse contrato pode ser feito por contrato particular. Lá as partes expressarão as suas vontades contratuais. O promitente vendedor se compromete a firmar o contrato definitivo (compra e venda) com o promissário comprador para que posteriormente o imóvel seja vendido. Não se esqueça que lá também estará o preço do bem, a forma de pagamento, valor do sinal do negócio, parcelas e juros envolvidos, penalidades em caso

de atraso de pagamento e descumprimento contratual, comissão de corretagem.

Geralmente, com a quitação do preço o promitente vendedor está obrigado a outorgar/assinar a escritura pública ou contrato particular de compra e venda. Com isso as partes assinam o contrato de compra e venda juntamente com as duas testemunhas (se por contrato particular) ou se dirigem até o tabelionato de notas para a assinatura da escritura pública de compra e venda.

Depois que as partes firmaram o contrato de compra e venda o comprador deve se dirigir ao Registro de Imóveis competente (do local do imóvel) com o título de propriedade e documento de identidade (RG).

Protocolo: o registrador de imóveis vai receber o título que será anotado no Livro de Protocolos, onde constará o número de ordem (que seguirá indefinidamente nos livros da mesma espécie), a data da apresentação, o nome do apresentante, a natureza formal do título, os atos que formalizar, resumidamente mencionados. É importante informar que “O número de ordem determinará a prioridade do título, e está a preferência dos direitos reais, ainda que apresentados pela mesma pessoa mais de um título simultaneamente.”, conforme artigo 186 da Lei n. 6.015/1973.

Prenotação: o registrador analisa o título de propriedade verificando os seguintes elementos:

- ✓ Data da lavratura (dia, mês, ano e local);
- ✓ Titulação (se o título está de acordo com a formalização);
- ✓ Forma (ausência de vícios quanto a natureza e obrigações);
- ✓ Qualificação completa do vendedor e comprador;
- ✓ Descrição do imóvel;
- ✓ Forma de pagamento;
- ✓ Condições;
- ✓ Documentos e Certidões;
- ✓ Imposto de transmissão sobre bens imóveis.

Se o título tiver algum vício o Registrador vai apresentar esse vício por escrito e dará o prazo de 30 dias para que o interessado conserte a situação. Se em 30 dias o vício não for sanado o protocolo é cancelado. Se for consertado o Registrador terá o prazo de 30 dias para registrar o título na matrícula do imóvel.



Exemplo: Certa vez uma compradora firmou um compromisso de compra e venda com um certo vendedor que era devedor fiduciário de um determinado Banco (dívida de financiamento imobiliário). Nesse contrato ficou estabelecido que ela pagaria, ao Banco, em nome do vendedor, o valor que restava do financiamento para quitação do bem. Depois o vendedor assinaria a escritura pública de compra e venda para que ela transferisse o bem para si. Só então ela pagaria o valor restante para o vendedor. Por fim caberia ao Banco a baixa da alienação fiduciária da matrícula do imóvel. Assim, deveria constar o vendedor como vendedor e o Banco como interveniente anuente.

Ocorreu que o Tabelionato qualificou o vendedor como interveniente anuente e o banco como vendedor, ou seja, inverteu essas partes. Sem perceber a inversão a compradora levou o título (escritura de compra e venda) ao Registro de Imóveis para transferir o imóvel para si. Lá o título foi prenotado sob o argumento que as partes estavam invertidas. Quando isso ocorre você deve fazer uma escritura pública de rerratificação, ou seja, uma escritura pública para corrigir o erro da anterior e para reforçar os termos contratados. Daí apresenta a escritura de rerratificação ao Registro de Imóveis.

Registro: por fim, após o atendimento da solicitação do registrador ou estando o título impecável, o registrador faz constar na matrícula do imóvel a transferência da propriedade para o comprador e emite a certidão – matrícula atualizada do imóvel.

Para você não esquecer deixamos uma ilustração que resume o passo a passo da compra e venda.



Entretanto, não se pode esquecer que existem valores a serem pagos para toda essa transação, é o que vamos ver no tópico a seguir.

2.3 Custas, taxas e imposto sobre a compra e venda

É importante esclarecer que na confecção do compromisso de compra e venda não haverá custas, taxas e imposto a ser pago porque lá não está ocorrendo a transmissão da propriedade, mas sim mera promessa de que futuramente haverá a compra e venda. Todavia, aconselhamos que seja reconhecida a firma dos contratantes por verdadeiro naquele contrato, para mais segurança a seus contratantes.

Diferente do contrato preliminar, no contrato definitivo haverá valores para além do preço do imóvel a serem pagos.

2.3.1 Custas, taxas e imposto que incide sobre a compra e venda

Quando você está assessorando seu cliente sobre uma compra e venda, seja ele comprador ou vendedor, você deve informar que existem alguns custos envolvidos. São eles: imposto, custos do tabelionato e do registro de imóveis, e claro, a sua comissão de corretagem.

Já estudamos que se o preço do imóvel for superior a 30 salários mínimos e não for o caso de Sistema financeiro imobiliário (SFI) e Sistema financeiro de habitação (SFH), o contrato de compra e venda (definitivo) deverá ser feito por escritura pública. Essa escritura pública será confeccionada pelo Tabelionato de Notas.

Os tabelionatos têm uma tabela de preço para confeccionar a **escritura pública** de compra e venda, que geralmente é um percentual sobre o valor declarado da negociação. Por isso você precisa conferir na tabela do seu estado. No caso do Paraná pode chegar até, aproximadamente, R\$850,00 (oitocentos e cinquenta reais).

As custas do registro de imóveis são informadas no balcão daquela serventia e depende do valor declarado do negócio.

Além disso, no Paraná, paga-se o **FUNREJUS** (Fundo de Reequipamento do Poder Judiciário) que também é um percentual sobre o valor declarado da negociação é de 0,2% (zero vírgula dois por cento) sobre o valor do título do imóvel ou da obrigação nos atos praticados pelos cartórios de protesto de títulos, registros de imóveis e tabelionatos, limitado ao teto máximo de recolhimento para o triplo do

3. Documentação da compra e venda de imóveis



Ao final deste capítulo você será capaz de:

- Identificar e organizar os documentos necessários para analisar a viabilidade da compra e venda.

A compra e venda de imóveis é um contrato que envolve riscos. Infelizmente, como se verá neste capítulo, esses riscos não são totalmente eliminados, mas podem ser reduzidos. Para tanto, você, na qualidade de corretor, deve saber quais documentos são necessários para uma compra e venda segura, bem como, que informações esses documentos devem lhe fornecer.

Estamos no coração do curso! Neste capítulo vamos estudar sobre os tipos de negócios que flutuam sobre a compra e venda. Estudaremos também os pontos cruciais a serem analisados nos documentos necessários. Tudo isso para que você seja expert em suas assessorias. Vamos lá!

3.1 Cessão de direito no negócio imobiliário

A cessão de direitos é prática bastante comum no âmbito dos negócios imobiliários. Creio que você já tenha visto um instrumento de cessão de direitos.



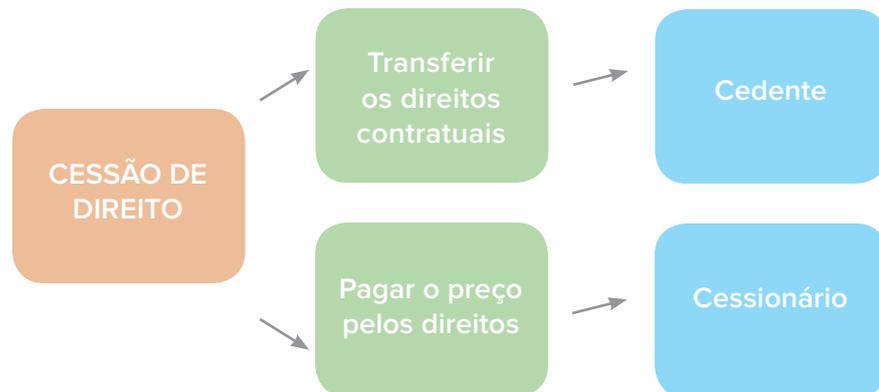
Você sabe exatamente o que é?



A cessão de direito é o negócio jurídico pelo qual uma parte transfere a outra seus direitos de caráter obrigacional (o direito de receber a escritura), independentemente da vontade do devedor (o



promitente vendedor que, depois de receber o preço, se obriga à outorga da escritura). Vamos explicar melhor!



Pelo compromisso de compra e venda, o promitente vendedor promete à venda determinado imóvel para o outro contratante, promissário comprador, e, após receber o valor do bem, celebrar o negócio definitivo, isto é, a escritura pública. Ocorre que, o promissário comprador, por meio de instrumento de cessão de crédito ou de direito, cede a sua posição contratual (de comprador), para um terceiro, bem como, transfere o direito à escritura pública, após o pagamento do preço.

A cessão de direitos pode ser celebrada quantas vezes as partes quiserem, isto é, Beltrano pode ceder ao Cicrano, que pode ceder ao Fulano e assim por diante. Vê-se que a cessão de direitos ou de créditos é um importante instrumento para a circulação dos contratos e dos bens.



IMPORTANTE: Aos sujeitos desse contrato damos os nomes dê: Cedente – aquele que cede os direitos ou créditos; Cessionário – aquele que recebe os direitos ou créditos; Cedido – é o promitente vendedor, no caso do nosso exemplo anterior.

O cessionário, passa a ocupar a mesma posição que o cedente (comprador), e possuirá os mesmos direitos que este possuía no compromisso de compra e venda.

A celebração desse tipo de contrato aumentou consideravelmente com o aquecimento do mercado imobiliário e o aumento da venda de imóveis na planta.

Que cuidados devem ser tomados ao se celebrar um contrato de cessão?



Os mesmos cuidados para a realização de uma compra e venda. Dessa forma, antes da assinatura do instrumento de cessão, devem ser solicitadas todas as documentações e certidões do vendedor. Outro cuidado que deve ser tomado, é quanto à participação da incorporadora ou do agente financeiro no instrumento de cessão. Se este não assinar como cedido, o instrumento de cessão será um contrato de gaveta, tendo validade apenas entre o cedente e o cessionário. Mas, você pode estar se perguntando, qual é o problema nisso? Vamos responder a essa pergunta por meio do seguinte exemplo:

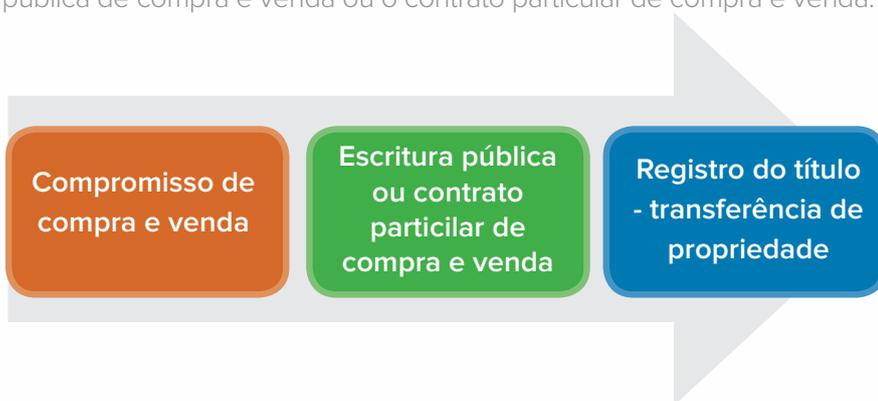
Suzana celebrou compromisso de compra e venda, tendo por objeto um imóvel em construção pela Incorporadora 'Predinhos'. Pelo contrato firmado, Suzana se compromete a pagar o preço, e, a Incorporadora se compromete a entregar o bem e, após o pagamento do preço, celebrar o contrato definitivo, ou seja, outorgar a escritura pública. Enquanto a obra estava sendo feita, Suzana decidiu ceder seus direitos para Tadeu, por meio de um instrumento de cessão de direito. Contudo, a Incorporadora não foi chamada para participar desse instrumento. A obra foi concluída, o preço foi pago por Tadeu, mas sem motivo a Incorporadora se nega a firmar a escritura pública. Como o instrumento de cessão foi celebrado apenas entre Suzana e Tadeu, sem a participação da Incorporadora (cedida), este instrumento não tem validade perante a Incorporadora. Como consequência, Tadeu, ainda que tenha pago o preço do bem, não poderia exigir da Incorporadora o cumprimento do contrato.

Já imaginou o problema? Tadeu provavelmente teria que ingressar com uma ação judicial, demandando gasto em dinheiro e tempo considerável. Por isso, é de suma importância a participação do cedido nos contratos de cessão de direito.

3.2 Estrutura do contrato de promessa de compra de compra e venda e da escritura definitiva de compra e venda

Conforme vimos no início do capítulo um existe um contrato que antecede o contrato de compra e venda. Você lembra qual é? Isso mesmo – o compromisso/promessa de compra e venda.

O **compromisso de compra e venda** é um contrato preliminar, pelo qual as partes se comprometem a celebrar o contrato definitivo – escritura pública de compra e venda ou o contrato particular de compra e venda.



Pelo compromisso de compra e venda, uma das partes, o compromissário comprador, **compromete-se a firmar um contrato para comprar um determinado bem**, e a outra parte, o compromitente vendedor, **compromete-se a firmar um contrato para vendê-lo**.

Esse contrato pode ser firmado por instrumento particular ou instrumento público (escritura) e poderá ser registrado no cartório de registros de imóveis. Para tanto, deverá apresentar todos os requisitos da escritura pública e as assinaturas reconhecidas em cartório.

Vale lembrar que a celebração do compromisso não é obrigatória. Surge quando as partes não podem ou não querem celebrar desde logo o contrato definitivo (escritura pública). Como todo contrato, o compromisso deve conter:

- a) a completa qualificação das partes contratantes. Se **pessoa física**: Nome completo, nacionalidade, estado civil, profissão, número dos documentos pessoais (RG e CPF) e endereço. Se **pessoa jurídica**: nome completo, número da inscrição perante a receita federal (CNPJ), sede, e a qualificação completa do seu representante legal.
- b) objeto do contrato: descrição do imóvel objeto da negociação (descrição conforme a matrícula ou transcrição imobiliária);
- c) preço e forma de pagamento;

- d) a informação de que o contrato é firmado em caráter irrevogável, se haverá a previsão de cláusula de arrependimento;
- e) quando será outorgada a escritura pública;
- f) direitos e deveres das partes, por exemplo quanto à obtenção das certidões, pagamento das despesas de cartório, etc.;
- g) cláusulas especiais, tais como, averbação das construções, obtenção de alvarás, regularização da área, etc.

Em regra, os compromissos de compra e venda são irrevogáveis, isto é, nenhuma das partes pode desistir do negócio. Contudo, pela redação do artigo 1.417, do Código Civil é possível a previsão de arrependimento em uma cláusula especial.



IMPORTANTE: Atenção! Como dito anteriormente, não é obrigatório o registro do compromisso de compra e venda na matrícula do imóvel, porém recomenda-se que o faça. Isto porque o registro funcionará como ato constitutivo do direito do compromissário comprador em obter a prioridade na aquisição do imóvel, em razão do caráter público do registro imobiliário.

Para efeitos legais, o compromisso de compra e venda que não preveja cláusula de arrependimento, levado a registro, constitui direito real de aquisição, ou seja, dá direito ao compromissário comprador de adquirir o imóvel (art. 1417 e 1418 do Código Civil). Não há vedação que o compromisso que preveja o direito de arrependimento seja levado a registro. Porém o seu registro não gera os mesmos efeitos. Apenas assegura o direito à prioridade.

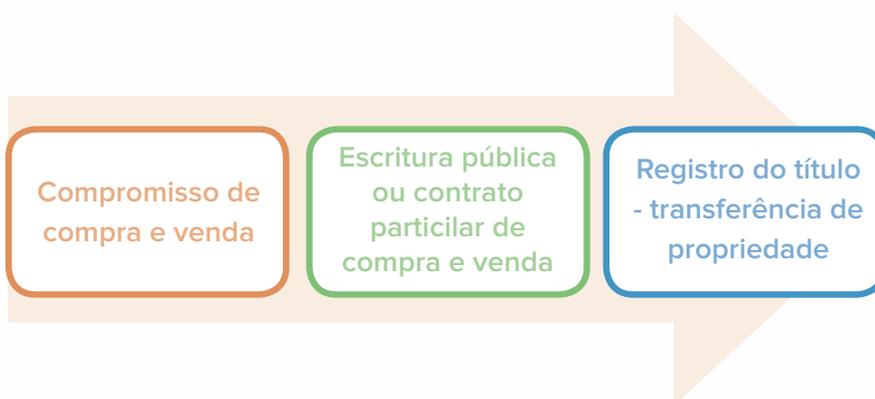
O compromissário comprador, após ter quitado o preço, pode exigir a celebração do contrato definitivo (escritura pública) e se houver recusa do vendedor, requerer ao juiz a adjudicação compulsória do imóvel (art. 1418, Código Civil). Nesta hipótese a sentença substituirá a escritura pública de compra e venda.

E se o compromissário vendedor for casado? O que muda?



Se o compromitente vendedor for casado em regime de comunhão de bens, seu cônjuge deverá assinar na qualidade de compromitente vendedor. O não comparecimento do cônjuge do vendedor não invalida o compromisso de compra e venda, porém este, por não ter se comprometido com a venda, poderá criar obstáculos à outorga da escritura pública de compra e venda, gerando prejuízos financeiros às partes. Para se evitar tais transtornos, recomenda-se a participação do cônjuge como compromitente vendedor. O mesmo entendimento se aplica na hipótese de o vendedor viver em união estável com alguém. O companheiro deverá assinar o compromisso de compra e venda na qualidade de vendedor.

Agora vamos falar sobre o contrato definitivo, a **escritura pública de compra e venda**.



A **escritura pública de compra e venda** é um documento produzido em qualquer cartório/tabelionato de notas, por um agente público. Deverá conter todas informações e elementos atinente ao negócio, pois será com base nela que se fará o registro do imóvel. Que informações são essas?

Nome completo das partes e seus respectivos cônjuges e suas qualificações (endereço, nacionalidade, estado civil e regime de bens, profissão, número do registro geral da cédula de identidade (RG), número da inscrição como contribuinte no Ministério da Fazenda (CPF) e filiação).

Por ocasião da lavratura da escritura é necessário apresentar ao tabelião cópias das cédulas de identidade, do CPF e das certidões de casamento, se casado, ou registro civil, se solteiro, e certidão de propriedade do imóvel, expedida pelo cartório de Registro de Imóveis, com menos de 30 dias contados da data da expedição até a data da lavratura. Também deve conter a causa do negócio jurídico, no caso, compra e venda de imóvel.

É importantíssimo, a correta descrição do imóvel. Em se tratando de imóvel urbano, a descrição e caracterização do imóvel são dispensadas desde que apresentada a certidão atualizada do imóvel. Neste caso, a escritura mencionará apenas o número de registro

ou matrícula no Registro, sua completa localização (logradouro, número, bairro, cidade, Estado) e apresentação do comprovante de recolhimento do imposto de transmissão *inter vivos*, além das certidões de feitos ajuizados, fiscais e ônus reais.

Além disso, o carnê ou outro documento referente ao IPTU também deverá ser apresentado para o cálculo das taxas e emolumentos, pois leva em consideração o valor venal do bem.

Jamais esqueça de especificar o valor verdadeiro do negócio. Não se aconselha colocar um valor inferior ao do negócio celebrado, pois é prática ilícita, configurando crime previsto no artigo 2º, inciso I da Lei n. 8.137/90, dentre outras implicações. Além do preço, a escritura de compra e venda informará a forma de pagamento.

Também constarão na escritura de compra e venda as certidões apresentadas, bem como suas informações quanto à existência de eventuais anotações.

E, por fim, a escritura deverá ser assinada pelas partes e seus cônjuges/companheiros e pelo tabelião que a tiver lavrado, que é a exteriorização da vontade das partes.

Ora, uma vez lavrada a escritura pública de compra e venda, esta deve ser levada a registro o mais rápido possível, a fim de evitar tristes surpresas, como a venda do imóvel a outra pessoa. Isto porque, enquanto não registrado o título, o vendedor continua figurando como proprietário, podendo vender o imóvel a um terceiro. Nesta situação, o que assegura ao primeiro comprador a prioridade na transferência da propriedade é o protocolo da escritura de compra e venda e não a data em que celebrado o negócio.

Para ficar mais claro, veja este exemplo:

No dia 08 de fevereiro de 2018, Aurora outorga a escritura pública de compra e venda para Bruno. Dias depois, Aurora resolve vender novamente o bem para Cláudio. Para que Bruno se torne o proprietário do bem, não basta que sua escritura de compra e venda tenha sido outorgada antes que a de Cláudio. É necessário que Bruno leve seu título a registro antes de Cláudio. Caso contrário, em razão de sua demora, poderá perder o imóvel para Cláudio, restando apenas buscar indenização em face de Aurora.

Sendo assim, outorgada a escritura é importantíssimo o seu protocolo perante o Cartório de Registro de Imóveis. E caso o título seja prenotado, em razão de alguma irregularidade, aconselha-se que as exigências sejam atendidas dentro do prazo de 30 dias, salvo contrário, aquela prenotação perderá a prioridade de registro assegurada. Por isso, sempre reforce essa informação com seu cliente, principalmente se for o comprador.

3.3 Cláusulas especiais do contrato de compra e venda

Conforme citamos anteriormente, existem cláusulas especiais que podem ser inseridas no contrato de compra e venda. Agora falaremos sobre elas.

Cláusula de arrependimento

Essa cláusula pode ser estipulada nos compromissos de compra e venda em fa-vor de um ou de ambos os contratantes, assegurando a restituição dos valores pagos e o recebimento de indenização, conforme o caso. Por meio dessa cláusula, a parte poderá desistir do negócio, desde que ainda não quitado o preço.

Normas administrativas

Algumas normas administrativas estaduais exigem que conste expressamente da escritura pública ou do compromisso particular de compra e venda a inexistência de ônus reais. Esta informação é fornecida pela certidão de propriedade do imóvel, isto é, pela certidão atualizada da matrícula do bem.

É de fundamental importância que as informações constantes nas certidões sejam as mesmas constantes na escritura, sob pena de o cartório de registro de imóveis negar o registro do título. Por exemplo: se constar na escritura que o objeto da compra e venda foi uma casa, e na certidão do imóvel só existir a matrícula de um terreno, sem a averbação da casa construída, o oficial do cartório poderá recusar o registro.

Despesas

Por força do disposto no artigo 490 do Código Civil, as despesas da escritura ficarão a cargo do comprador. Mas, as partes podem convencionar de forma diferente.

Venda *ad mensura* ou *ad corpus*

Aconselha que o título (compromisso ou escritura) informe se a venda está sendo *ad corpus* ou *ad mensuram*. O que significam essas expressões? Na venda *ad corpus*, o comprador está adquirindo um imóvel determinado, com área (metragem) apenas enunciativa.

Já na venda *ad mensuram*, o comprador está adquirindo um imóvel determinado, sendo a metragem da área essencial ao negócio (artigo 500 do Código Civil). Neste caso, se a área adquirida for menor que a especificada, o comprador terá direito à rescisão do contrato, complementação da área, ou abatimento no preço ou indenização. Para evitar esses problemas recomenda-se que se especifique se a aquisição está se dando *ad corpus* ou *ad mensuram*, isto é, se a área mencionada é apenas enunciativa ou não.

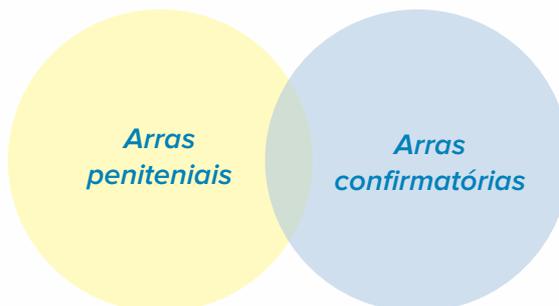
3.4 Cláusula penal e arras

Você, na sua experiência, já deve ter percebido que duas cláusulas comuns nos compromissos de compra e venda são as **cláusulas penais e as arras**. Essas cláusulas servem como forma de prefixação convencional de indenização.

A **cláusula penal**, disciplinada pelo Código Civil a partir do artigo 408, terá incidência nas hipóteses de inadimplemento/descumprimento de alguma obrigação do contrato. A cláusula pode se referir à inexecução completa da obrigação, à alguma cláusula especial ou simplesmente à mora. Diz que as cláusulas penais são moratórias ou compensatórias.

Se a cláusula penal for estipulada para o caso de descumprimento total da obrigação, o beneficiário poderá escolher a sua incidência ou cumprimento da obrigação principal. Por exemplo: Se estipulada para as hipóteses de mora ou em segurança de determinada cláusula especial, o beneficiário poderá exigir o cumprimento da cláusula penal juntamente com a obrigação principal, como nas hipóteses de atraso no pagamento de alguma parcela, geralmente os valores pagos em atraso são acrescidos de multa, juros e atualização monetária. Outro exemplo são as multas estabelecidas nos contratos incidentes quando houver atraso na entrega da obra. Geralmente, a construtora terá que pagar um percentual mensal sobre o valor pago pelo adquirente, até a efetiva entrega da unidade.

As **arras** exercem duas funções nos contratos, denominadas de: penitenciais e confirmatórias.



As **arras confirmatórias** (art. 417, Código Civil), servem para garantir ou reforçar a execução de um futuro negócio, podendo servir também, como princípio de pagamento do preço. Provavelmente você a conhece como **sinal de negócio**. O comprador, interessado na celebração do contrato, entrega um bem ou parte do valor como forma de confirmar sua intenção de concluí-lo. Se o pagamento das arras for em dinheiro, seu valor será integrado o preço. Por outro lado, se a título de arras, o comprador entregar outro bem, este deverá ser restituído quando cumprido o contrato. Contudo, há muitos contratos em que bens (veículos e imóveis) são dados como forma de pagamento, integrando o preço da negociação. Nestes casos, por integrarem a negociação não precisam ser restituídos.

Se o contrato não for cumprido, no caso de adiantamento das arras, dependendo da posição da parte inadimplente no contrato, duas poderão ser as consequências (art. 418, Código Civil):

- a) se o descumprimento foi praticado por quem pagou as arras ou sinal (comprador), este perderá o valor ou bem dado, como forma de indenização pelos prejuízos.
- b) se o descumprimento foi praticado por quem recebeu as arras (vendedor), aquele que as pagou, além do desfazimento do negócio, poderá exigir a sua devolução em dobro, acrescida de atualização monetária, juros e honorários advocatícios, se for o caso.

E mais! O Código Civil prevê que a parte inocente poderá pedir indenização suplementar, se provar maior prejuízo decorrente do inadimplemento, e as arras valerão como início de indenização (art. 419).

Já as **arras penitenciais ou compensatórias** correspondem ao direito de arrependimento de qualquer das partes, para o caso de o contrato não ser concluído ou ser posteriormente desfeito. Toda cláusula de arrependimento será acompanhada de arras penitenciais. Nas arras penitenciais, o sinal entregue é o valor máximo de indenização, sem a possibilidade de cumulação com perdas e danos ou indenização suplementar, ainda que o prejuízo da parte seja maior.

3.5 A documentação para segurança do negócio imobiliário

Você já percebeu que a compra e venda envolve riscos. E isso se deve porque embora a pessoa possua um imóvel registrado em seu nome, não significa que ela seja realmente o seu dono. Isto porque a validade do registro imobiliário (transmissão da propriedade) está atrelada à validade do negócio jurídico que a originou. Sendo assim, se o contrato de compra e venda possuir alguma irregularidade, o

registro dele decorrente poderá ser cancelado, ainda que o imóvel já tenha sido vendido a um terceiro.

Para ficar mais claro, veja este exemplo: Amanda celebre um contrato de compra e venda com Berenice. Este, de posse do título de propriedade, procedeu o seu registro junto ao cartório de registro de imóveis. Berenice por sua vez, vende o imóvel para Carlos. Contudo, Diego alega que a alienante Amanda não era proprietária, e que a venda para Berenice não é válida. Se Diego comprovar que ele é o verdadeiro proprietário do imóvel vendido por Amanda, a venda feita por Berenice para Carlos poderá ser cancelada.

Então, para você poder evitar essas e outras situações que possam invalidar o negócio celebrado, gerando prejuízos, é preciso cautela na hora de se analisar os documentos das partes contratantes, bem como do imóvel, objeto da negociação. Assim, antes de fechar o negócio, deve-se verificar se:

- a) o imóvel está com a documentação em ordem;
- b) o imóvel pertence a quem se diz proprietário, e;
- c) esse proprietário é moral e financeiramente idôneo.

Você sabe quais documentos devem ser solicitados aos contratantes? E sobre o imóvel, devo solicitar algum documento? O que deve ser analisado? Que informações são importantes? Essas e outras perguntas serão respondidas a partir de agora.

3.5.1 Documentos do imóvel

Em relação ao imóvel, devem ser solicitadas as seguintes certidões:

-  Certidão de propriedade
-  Certidão negativa de tributos
-  Certidão negativa de débitos condominiais
-  Certidão negativa de imóveis enfitêuticos

● **Certidão de propriedade:** é a cópia da matrícula ou sua transcrição fornecida pelo oficial de Registro de Imóveis onde matriculado ou transcrito o imóvel. Sobre a matrícula e a transcrição já estudamos no capítulo 1, lembra-se? É fundamental que a certidão seja atualizada, isto é, ter no máximo 30 dias contados da sua emissão. A certidão a ser solicitada deve ser a vintenária, pois trará todo o histórico da propriedade daquele bem nos últimos 20 anos. Que informações a certidão de propriedade pode fornecer?

- a) se o vendedor é realmente proprietário do imóvel;
- b) o estado civil do vendedor. Se for casado, dependendo do regime de bens do casamento, a participação do cônjuge (outorga conjugal) será necessária ou não. Se o regime de casamento for comunhão total ou parcial, é necessária outorga conjugal. A outorga é dispensada no regime de separação total de bens. E, por fim, no regime de participação final nos aquestos, a necessidade de outorga dependerá do que foi ajustado no pacto antenupcial. E se o vendedor não for casado, mas viver em união estável com alguém, é preciso a participação dessa pessoa? A resposta é afirmativa, o companheiro do vendedor deverá participar do contrato com vendedor.
- c) se o imóvel já foi prometido à venda para outra pessoa, a qual terá preferência na aquisição do bem (art. 1225, inciso VII e 1418 do Código Civil);
- d) se o imóvel está hipotecado, garantindo alguma dívida do vendedor ou seu antecessor;
- e) se está penhorado por dívidas ou se há a averbação de alguma demanda ajuizada em face do vendedor;
- f) se está gravado com usufruto ou se há um outro direito real de terceiros sobre o imóvel, como: superfície, uso, habitação, anticrese, etc.);
- g) se está caucionado como garantia locatícia;
- h) se há contrato de locação registrado. Em caso positivo, e havendo cláusula de vigência no contrato de locação, o adquirente é obrigado a respeitá-lo. Ademais, verificar se foi observado o direito de preferência do locatário quanto à aquisição do bem;
- i) se está clausulado por cláusula de inalienabilidade. Neste caso, o imóvel só poderá ser vendido se obtida autorização judicial para a venda, nas hipóteses do artigo 1.911 do Código Civil). Havendo alvará judicial autorizando a venda, por cautela, deve-se verificar se o processo não é passível de nulidade;
- j) a forma como o vendedor adquiriu o bem (compra, herança, usucapião, casamento, etc.). Se o vendedor comprou o imóvel dos pais ou avós, tendo irmãos (art. 496, Código Civil), é preciso

averiguar se houve anuência dos demais descendentes e do cônjuge do vendedor, sob pena de nulidade relativa do negócio, a qual deve ser reclamada no prazo de dois anos (Art. 179, Código Civil);

h) se o vendedor é incapaz, se está devidamente assistido ou representado e se houve a autorização judicial (arts. 1691 a 1750 do Código Civil);

i) se há averbação da construção.

E se o imóvel for rural? Daí além do registro no cartório imobiliário, é preciso apresentar o Certificado de Cadastro do Imóvel Rural (CCIR), afim de atestar a regularidade cadastral e fiscal para que o imóvel possa ser vendido. Esse cadastro, atualmente, é mantido pelo INCRA. Sem a apresentação desse certificado, não será possível a lavratura e conseqüentemente o registro da escritura de compra e venda de imóvel rural.

Certidão negativa de tributos municipais: tendo em vista que os débitos tributários acompanham o bem, o comprador torna-se responsável pelo seu pagamento em razão da aquisição, ainda que anteriores ao negócio. Portanto, é fundamental a exigência da certidão mencionada, verificando-se assim, a regularidade do bem junto ao Fisco.

Se o imóvel for rural, deverá ser apresentada a certidão negativa do imposto territorial rural (ITR) dos últimos cinco anos.

Certidão negativa de débitos condominiais: à semelhança dos impostos, os débitos de condomínio também acompanham o bem, sendo assim, o imóvel responde pela dívida, independentemente de quem seja o seu proprietário (art. 1345 do Código Civil). A certidão é fornecida pelo síndico, com firma reconhecida e acompanhada de cópia da ata da assembleia que o nomeou, a fim de atestar a sua qualidade de síndico. Nenhuma outra pessoa (subsíndico ou administradora de condomínio) detém poderes para assinar além do síndico ou procurador por ele regularmente constituído (procuração).

Certidão negativa de imóveis enfitêuticos: outras obrigações que acompanham o imóvel são o foro e laudêmio, devidos quando se tratar de imóvel enfitêutico, como acontece por exemplo, nos terrenos de marinha, de domínio da União (localizados na faixa de 33 metros a partir da preamar do ano de 1831). Como a dívida referente ao foro e laudêmio acompanham o imóvel, é importante verificar a existência ou não de débitos, sob pena de o comprador ter que arcar com eles, ainda que anteriores à data da aquisição. A certidão

é expedida pela Secretaria do Patrimônio da União (SPU).

Além das certidões ficar atento também ao **risco de desapropriação** verificando se o imóvel objeto da negociação não foi declarado de utilidade pública. Essa pesquisa deve ser feita junto a cada pessoa jurídica de direito pública (União, Estado, Município, autarquias e concessionárias de serviço público). Em cada entidade haverá um órgão informante.

3.5.2 Documentos e certidões relativas à pessoa ao vendedor

A aquisição de um imóvel exige, em regra, a idoneidade moral e financeira do vendedor. Se há o conhecimento de que o vendedor está enfrentando problemas financeiros, não se recomenda a negociação do bem, ainda que convidativo o preço, sob o risco de o negócio ser anulado, por configurar fraude contra os credores, que será estudada adiante.

Olha, é de grande importância a análise da situação do atual proprietário e, também dos anteriores, considerando que a validade do negócio que se está celebrando depende da validade e eficácia dos anteriores.

Explique sempre ao seu cliente que a aquisição de imóvel sem obtenção das certidões pessoais do vendedor é um risco desnecessário, que o comprador não deve correr. Por isso, na qualidade de corretores recomendasse a solicitação das certidões a seguir, conferindo maior segurança jurídica ao contrato a ser celebrado.

Quais os documentos
devem ser solicitados do
vendedor e seu cônjuge?



a) Cópia do CPF (vendedor, cônjuge e sócio da pessoa jurídica), se pessoa física, **ou CNPJ**, se pessoa jurídica o vendedor. O que deve ser analisado? Se não há divergência entre esses documentos e as certidões apresentadas.

b) Cópia do RG ou documento de identidade autenticado do vendedor pessoa física, ou dos sócios, se o vendedor for pessoa jurídica. Observar a idade do vendedor. Se este for pessoa incapaz (menor de 18 anos), para que a venda se realize é indispensável a autorização judicial (arts. 1691 e 1750 do Código Civil). Se o comprador for pessoa jurídica, deverá apresentar seus **atos constitutivos**.

c) Certidão de nascimento ou de casamento atualizada, a fim de verificar o estado civil do vendedor e a necessidade ou não da outorga conjugal. Se o vendedor for casado, será necessária a participação cônjuge, salvo se o regime de casamento for o de separação obrigatória de bens (art. 1647, Código Civil). No regime de participação final nos aquestos, a participação do cônjuge dependerá do pacto antenupcial (art. 1656 do Código Civil). Logo, esse documento deverá ser solicitado. No caso de o vendedor não ser casado, mas morar junto com alguém, essa pessoa deverá assinar o contrato como vendedor. Caso seja a hipótese de o cônjuge ou o companheiro do vendedor participar do contrato, também será necessário solicitar dele todas as certidões mencionadas neste capítulo.

d) Certidão do distribuidor cível, tanto da cidade onde está situado o imóvel, como da cidade do domicílio do proprietário/vendedor. Essa certidão informará as ações cíveis que o proprietário responde como réu. Tome o cuidado de verificar se estão incluídas informação a respeito das ações e execuções fiscais movidas pelo Poder Público Estadual e Municipal, bem como, as de família. A certidão pode ser obtida diretamente no Fórum ou no cartório do distribuidor. Em Curitiba, por exemplo, são dois os cartórios distribuidores responsáveis pelo fornecimento da certidão. Ambos estão localizados no Fórum Cível da Comarca.

e) Certidão negativa da Justiça Federal, referente a ações cíveis, fiscais e criminais. A certidão deve ser solicitada em relação à pessoa física, jurídica e seus sócios. Pode ser obtida diretamente na Justiça Federal da respectiva Seção Judiciária (Ex.: www.jfpr.jus.br) ou diretamente pelo site: <http://justicafederal.jus.br>. Se o vendedor for casado em regime de comunhão de bens ou conviver em união estável, também será necessária a certidão do cônjuge ou companheiro.

Infelizmente não existe uma certidão nacional de distribuição da Justiça Federal ou Estadual que informe a existência de ações cíveis e criminais em tramitação em cada Unidade da Federal

(União, Estados e Municípios), o que traria maior segurança às negociações.

f) Certidão negativa de títulos protestados. A certidão deverá ser obtida em cada um dos cartórios de protesto, se houver mais de um, ou diretamente no setor de distribuição de títulos para protesto. Algumas certidões não informam a existência de protesto lavrado, mas apenas de títulos apresentados. Para se obter maiores informações a respeito do seu pagamento ou não, deve-se solicitar certidão diretamente no cartório. Se o vendedor for casado em regime de comunhão de bens ou conviver em união estável, também será necessária a certidão do cônjuge ou companheiro.

g) Certidão criminal. Se o vendedor for pessoa jurídica, a certidão deve ser solicitada em relação aos seus sócios. A certidão informará se o vendedor e seu cônjuge responde a algum processo criminal. A sua solicitação se justifica, pois há delitos penais que acarretam a obrigação de reparação civil dos danos causados, o que, em alguns casos, pode vir a comprometer a aquisição feita. Outra informação obtida por meio da certidão é quanto à idoneidade moral (honestidade) do vendedor. Você aconselharia a compra de um imóvel de uma pessoa que responde ou foi condenada por crime de falsidade documental, sem maiores cuidados? Acredito que não. Outra informação obtida pela certidão é a possibilidade ou não de o imóvel ter sido adquirido com dinheiro proveniente de crime. Caso as certidões revelem algo, deve-se verificar com maior acuidade do que se trata, bem como, se é viável prosseguir com a celebração ou não do negócio. Se o vendedor for casado em regime de comunhão de bens ou conviver em união estável, também será necessária a certidão do cônjuge ou companheiro.

h) Certidão trabalhista. Esta certidão deve ser solicitada especialmente se o vendedor for uma empresa. Se o vendedor for pessoa física, não se faz muito necessário. Salvo se ela for sócia, diretora ou gerente de uma empresa. A certidão de feitos ajuizados é solicitada na Justiça do Trabalho que abranja o local onde a empresa realiza duas atividades. Se o vendedor for casado em regime de comunhão de bens ou conviver em união estável, também será necessária a certidão do cônjuge ou companheiro.

i) Certidões fiscais: certidão negativa da Fazenda Pública Federal (Certidão de Quitação de Tributos e Contribuições Federais – pessoa jurídica e sócios), Estadual (quitação do ICMS no caso da pessoa jurídica) e Municipal – Certidão de Tributos Mobiliários – das pessoas físicas, jurídicas e seus sócios. Se o vendedor for casado em regime de comunhão de bens ou conviver em união estável, também será necessária a certidão do cônjuge ou companheiro.

j) Certidão negativa do INSS, no caso de vendedor pessoa jurídica

ou pessoa física com empregados ou trabalhadores subordinados;

k) Certidão Negativa de FGTS, no caso de vendedor pessoa jurídica ou pessoa física com empregados ou trabalhadores subordinados;

l) Certidão de interdição, tutela ou curatelas: procura atestar a capacidade civil do comprador para a prática do ato (se ele é mentalmente saudável). Esta certidão é obtida junto ao fórum cível ou no cartório distribuidor.



IMPORTANTE: Mas atenção! Por cautela, as certidões devem ser obtidas pelo comprador. Não é recomendável que o vendedor o faça, pois se for insolvente ou desonesto, poderá apresentar certidões falsas!

Se as certidões acusarem a existência de pendências, deve-se analisar cada caso, a fim de verificar quais os riscos para o negócio. Em relação às ações judiciais, é possível a consulta dos processos, que em geral são públicos, para verificar do que se tratam e se o valor discutido é capaz de levar à insolvência do vendedor. Sempre recomendável a consulta de um profissional especializado na área.

Se a venda for feita através de procurador, você deve tomar os seguintes cuidados:

a) verificar a **autenticidade** da procuração e sua **regularidade formal**. Pela lei, a procuração deverá ter a mesma forma do negócio a ser concluído (art. 657, do Código Civil). Isto é, se o negócio a ser celebrado for superior que 30 salários mínimos, a procuração deverá ser por instrumento público, elaborada por um Tabelionato de Notas. Nada impede que esse mandato (procuração) seja depois substabelecido por instrumento particular. A autenticidade da procuração será verificada junto ao Cartório de Notas que a lavrou, pois, todos os documentos gerados pelo cartório ficam registrados em seus livros. Este é o meio mais fácil de se verificar se uma procuração é falsa ou não. Contudo, essa segurança não é absoluta.

b) verificar se a procuração não está extinta, em razão da morte do outorgante. Para tanto, deve-se entrar em contato com o mesmo. Caso o outorgante tenha falecido, verificar se a procuração não foi outorgada **em causa própria**. Neste caso, o mandato não estará extinto, podendo o mandatário receber e negociar o bem do mandante (art. 685 do Código Civil).

c) além da hipótese acima, verificar se as demais hipóteses de extinção não estão configuradas:



O que diz a lei?

Art. 682. Cessa o mandato:

I - pela revogação ou pela renúncia;

II - pela morte ou interdição de uma das partes;

III - pela mudança de estado que inabilite o mandante a conferir os poderes, ou o mandatário para os exercer;

IV - pelo término do prazo ou pela conclusão do negócio.

d) Verificar se o procurador está agindo em conformidade com a vontade do mandante, se não está havendo conflito de interesse entre eles. Se constatado que o negócio foi celebrado em desacordo com a vontade do mandante, ainda que a procuração esteja formalmente correta, o negócio poderá ser anulado (art. 119, Código Civil).



Atenção! Atenção mesmo! Estranhe se a procuração tiver sido lavrada em Tabelionatos distantes do domicílio do outorgante/mandante e do outorgado/mandatário.

3.5.3 Documentos e certidões relativas à pessoa do comprador

A situação do comprador não é tão preocupante quanto a do vendedor, contudo, deve-se exigir desse os seguintes documentos e certidões:

- a) **Cópia do CPF**, se pessoa física o comprador e dos sócios, se pessoa jurídica, **ou CNPJ**, se pessoa jurídica.
- b) **Cópia do RG ou documento de identidade autenticado** do comprador pessoa física, ou dos sócios, se for pessoa jurídica. Se o comprador for pessoa jurídica, deverá apresentar seus atos constitutivos.
- c) **Certidões de feitos ajuizados** perante as Justiças Estaduais e Federais (cível, fiscal, criminal e família);
- d) **Certidões fiscais.**

3.6 Riscos de negócio

Depois do que vimos até aqui deu pra notar que a compra e venda de bens imóveis envolve riscos, não é? Lembra quais são eles? Risco de que haja alguma irregularidade nas aquisições anteriores ou de que a venda reduza o vendedor à insolvência, sendo realizada em fraude à credores ou à execução.

Estes riscos podem ser minimizados por meio da análise dos documentos acima mencionados. Embora possam ser minimizados, os riscos nunca serão totalmente excluídos. Isto porque, no nosso sistema jurídico, vigora a princípio da presunção relativa da propriedade. Isto é, o registro feito na matrícula presume-se verdadeiro enquanto não cancelado (art. 1247, Código Civil). Por isso, que é tão importante analisar minuciosamente o histórico da propriedade do imóvel, bem como, a idoneidade ética e financeira do vendedor. Daí a importância de se verificar a validade e eficácia das aquisições anteriores, sejam elas decorrentes de negócios jurídicos (compras e vendas, doações, cessões, permutas) ou de decisões judiciais (arrematação, sentença de divórcio, usucapião, partilha de bens). Pois, sendo constatada alguma nulidade nas aquisições anteriores, aquele registro viciado poderá ser cancelado, bem como, todos os que o sucederam.

Como conversamos anteriormente, a solicitação das certidões e documentos tem por finalidade avaliar se o vendedor é o proprietário do bem e se ele possui idoneidade financeira e ética para aliená-lo.

Em regra, as ações judiciais movidas em face do vendedor serão ajuizadas no local do seu domicílio. Porém, há exceções, de ações ajuizadas em outras localidades e que não aparecerão nas certidões de feitos ajuizados que foram solicitadas.

Outro risco que as certidões solicitadas não informarão, é quando o juiz autorizar o direcionamento das execuções das empresas para a pessoa dos sócios. Nesta hipótese, os sócios passam a responder com seu patrimônio pelos débitos da empresa. Deveriam ser cadastrados no polo passivo da demanda, contudo, isso geralmente não é feito. E pode acontecer de o imóvel ter sido penhorado e tal informação não constar nas certidões solicitadas.

Também é muito importante verificar a validade do negócio que se está celebrando. A respeito do assunto, o Código Civil, estabelece em seu artigo 104, que a validade do negócio requer que o mesmo tenha sido celebrado por pessoa capaz; o objeto do contrato não pode ser ilícito, impossível ou indeterminado e deve-se obedecer a formalidade da lei quanto à forma, quando existente.

Para o direito civil, considera-se capaz a pessoa que consegue exercer seus direitos e deveres livremente, sem qualquer limitação.

Para tanto, a pessoa deve contar com mais de 18 anos de idade. Se menor dessa idade, ou apresentar alguma limitação de ordem física ou psíquica, que o impeça de exprimir a sua vontade, deverá ser assistido ou representado. Os menores de 18 anos, são assistidos por seus pais ou responsáveis legais (tutor). Já aqueles que apresentam algum impedimento para expressar a sua vontade, serão representados por um curador nomeado judicialmente. Lembrando que, se o vendedor for menor de 18 anos de idade, é imprescindível a autorização judicial para a realização da venda.

A respeito da forma como o negócio deve ser celebrado, temos a exigência legal de escritura pública quando se tratar de compra e venda de imóvel com valor superior a 30 salários mínimos. Se não for observada a forma legal, e o contrato for feito por instrumento particular, ele não terá validade.



Mas se os documentos solicitados não excluem os riscos apenas os minimizam, por que solicitá-los?



O sistema jurídico, tradicionalmente, protege o terceiro adquirente de boa-fé. Entende-se por adquirente de boa-fé, aquele que antes da celebração do negócio foi diligente, que tomou as cautelas necessárias para evitar que a aquisição fosse inválida ou ineficaz. As certidões além de evidenciarem possíveis situações de riscos, também servirão para demonstrar a boa-fé do adquirente.

3.7 Compra de imóveis na planta

Você deve ter notado que nos últimos anos cresceu consideravelmente a oferta e procura de imóveis ainda não construídos ou em construção. São os chamados imóveis na planta. Geralmente são grandes empreendimentos que levam anos para serem concluídos. Infelizmente, também cresceu nos últimos anos os casos de construtoras

e incorporadores que estão em processo de recuperação judicial ou até mesmo, já tiveram sua falência decretada. Um dos exemplos mais trágicos foi com a construtora Encol, a qual deixou de entregar aos consumidores diversas unidades, causando diversos prejuízos econômicos, sem falar da frustração do sonho da casa própria.

Caso o imóvel a ser comercializado seja de entrega futura, além dos cuidados anteriormente mencionados, outros se fazem necessários. Vamos tratar deles na sequência.

- 1) Procure conhecer ao máximo a incorporadora. Que empreendimentos ela já construiu? Ela entregou todos? Ela cumpre os prazos de entrega? Qual é a qualidade desses empreendimentos? A incorporadora recebeu reclamações, de que tipo? Como foi a sua resposta a essas reclamações? Busque informações junto ao PROCON da Cidade e se possível visite algum desses empreendimentos já concluídos. É fundamental que a construtora/incorporadora seja idônea e sólida;
- 2) Se você vai comercializar os imóveis de determinada incorporadora, verifique os termos do contrato de compromisso de compra e venda, entenda as cláusulas, para que possa passar o maior número de informações ao interessado na aquisição;
- 3) Na medida do possível confira a metragem real com aquela mencionada na planta, pois geralmente elas não conferem ou são alteradas e não são atualizadas nos projetos e contratos;
- 4) Leia cuidadosamente a convenção de condomínio;
- 5) Analisar a matrícula “mãe”, a fim de verificar se a construtora é de fato proprietária do terreno onde será construído o empreendimento;
- 6) Verificar se houve o registro da incorporação junto ao oficial do Cartório de Registro de Imóveis competente. O registro da incorporação deverá constar na matrícula. A obrigação de fazer esse registro decorre da Lei n. 4.591/64, sendo vedada a comercialização de imóveis sem esse registro.
- 7) Verificar o preço e as condições de pagamento, principalmente as correções e juros incidentes sobre as parcelas;
- 8) Verificar se o memorial descritivo da obra está completo, pois algumas construtoras não preveem pisos, elevadores, área de lazer, que serão depois contratados e cobrados.

4. Fraude documental



Ao final deste capítulo você será capaz de:

- Identificar e prevenir as fraudes mais comuns.

No capítulo anterior vimos o rol de documentos necessários para que a compra e venda se efetue de forma legal e mais segura. Neste capítulo estudaremos as fraudes mais comuns que ocorrem na compra e venda.

4.1 Fraudes mais comuns na compra e venda

Nada melhor que estudar por meio de exemplos. Por isso elencaremos exemplos de casos reais de fraude na compra e venda.

Caso 1: Procuração falsa, vencida ou sem poderes para vender o imóvel

Estudamos no capítulo 1 sobre a procuração. Esse documento dá poderes a uma pessoa para representar outra em um negócio. Ou seja, o procurador age em nome de outra pessoa para comprar ou vender um imóvel. Mas esse instrumento tem elementos que não se pode relevar. O primeiro elemento é o meio pelo qual a procuração foi outorgada. O ideal é que seja por meio público, ou seja, que a procuração seja confeccionada por tabelionato de notas, o que lhe confere mais veracidade e confiança. Outra coisa a observar são as partes envolvidas (outorgante e outorgado), os poderes conferidos na procuração e a data de validade.

Certo imóvel situado em Curitiba é de propriedade de Sr. 'Dono'. Esse imóvel foi vendido por uma pessoa denominada 'Liso', por procuração (procurador Liso – procuração confeccionada por um tabelionato da cidade 'Muito Distante' bem longe da cidade onde sr. Dono mora e que o imóvel se situa). O comprador, sr. Distraído, pagou o preço e transferiu o imóvel para si. Depois sr. Distraído vendeu o imóvel para sra. 'Sofrente'. Aí certo dia a sra. Sofrente recebe uma citação de um processo judicial informando-a que a procuração lá do início das vendas era falsa! Ou seja, toda a cadeia de compra e venda do imóvel estava contaminada pela falsidade da procuração. Nesse caso todos da cadeia de vendas foram citados na ação onde sr. Dono



afirmava e provava que a procuração que sr. Liso apresentou era falsa.

Em casos assim, deve-se questionar porque um morador de Curitiba que quer vender um imóvel também situado em Curitiba outorgaria uma procuração em um tabelionato tão distante. Também, deve-se verificar as partes, os documentos pessoais e a data de validade.

Caso 2: Doação de pai para filho (vendedor), onde pai responde a processos civis e criminais e doa para vender seu imóvel.

Hoje em dia a Lei não exige que as partes apresentem as certidões de feitos ajuizados, pois a Lei n. 13.097/2015 dispõe que os credores devem averbar seus créditos na matrícula do imóvel do devedor. Se ele não averbar então não poderá acusar o devedor de fraudulento. Todavia, os Tribunais têm mantido o entendimento que a retirada de certidão de feitos ajuizados demonstra boa-fé do adquirente. Então, apesar de a retirada dessas certidões não ser obrigatória, continua sendo necessária.

Mas é importante saber que as certidões são aquelas do imóvel, do comprador e do vendedor. A Lei não exige a retirada de certidões dos ex-proprietários.

Contudo há casos em que seria prudente (não exigível) a retirada de certidões de ex-proprietários, como no caso em que pai/mãe doa o imóvel para o filho(a), e, logo depois (num espaço curto de tempo – menos de um ano) o imóvel é vendido. Lógico que a doação não é um ato fraudulento. Ela é um contrato legal. Contudo, ela pode estar sendo usada para transferir patrimônio de um devedor para alguém que tem o nome limpo para viabilizar a venda debaixo de fraude.

Sra. 'Inadimplente' tinha vários processos contra ela. 'Caixinha' que é credora de Inadimplente ajuizou ação de execução contra ela. Logo depois que Inadimplente foi citada do processo ela doou o imóvel para seu filho 'Laranjinha'. Laranjinha por sua vez expôs o imóvel à venda, e o sr. 'Desavisado', interessado no imóvel tira as certidões de Laranjinha e não detecta nenhuma pendência. E em pouco tempo Laranjinha vendeu o imóvel para Desavisado. Agora, Desavisado corre o risco de perder o imóvel.

O artigo 158 do Código Civil dispõe que:



O que diz a lei?

Art. 158

Os negócios de transmissão gratuita de bens ou remissão de dívida, se os praticar o devedor já insolvente, ou por eles reduzido à insolvência, ainda quando o ignore, poderão ser anulados pelos credores quirografários, como lesivos dos seus direitos.

Por isso que, apesar da doação ser um negócio jurídico legal, deve ser vista com um pouco mais de atenção na compra e venda de imóvel.

Caso 3: Imóvel vendido para mais de um comprador – Compradores que não transferem o imóvel junto ao Registro de Imóveis.

Já estudamos que para ser proprietário de um imóvel é preciso registrar o título junto ao Registro de Imóveis competente que fará constar tal registro da matrícula do bem. Mas muitas pessoas ainda acreditam que a escritura pública de compra e venda ou o contrato particular faz delas proprietárias, então acontece o inesperado, conforme exemplo a seguir.

‘Sr. Papo’ Furado é proprietário de um imóvel. Ele anuncia a venda do bem em mais de uma imobiliária. Uma das imobiliárias o aproxima de um comprador chamado ‘Pouco Diligente’. Todas as certidões são apresentadas e nada de ruim foi sinalizado. Daí sr. Pouco Diligente paga o sinal e até quita o bem, mas não leva o título a registro no Serviço de Registro de Imóveis, porque acredita que o imóvel já é seu de papel passado. Entretanto, a outra imobiliária também aproxima outro comprador que quer adquirir o imóvel do Sr. Papo Furado. Esse outro comprador, de nome ‘Bem Intencionado’, paga ao vendedor o sinal do negócio e quita o imóvel. Daí ele vai até o Registro de Imóveis e registra o título. Pelo Código Civil o novo proprietário é o sr. Bem Intencionado. Já o sr. Pouco Diligente terá que processar o Papo Furado para tentar reaver o seu dinheiro de volta porque o imóvel realmente não é seu.

Por isso o corretor deve perguntar ao vendedor se ele deixou o imóvel para venda exclusivamente em sua imobiliária. E, deve aconselhar o comprador a registrar o título o mais rápido possível, esclarecendo que se não registrar ainda não é o dono.

Caso 4: Vendedor que alega morar no imóvel (vazio) e apresenta certidões do local do imóvel e não do seu verdadeiro domicílio.

A prática do mercado imobiliário exige que o vendedor apresente certidões suas do seu domicílio, ou seja, ele apresentará as certidões em seu nome referente aos órgãos ligados à cidade que mora. Se mora em Curitiba, as certidões municipais serão dos órgãos de Curitiba, e as regionais serão do Paraná. Mas há casos que, para omitir ações judiciais e dívidas que tem na sua cidade, o vendedor mente/ simula que mora em outro lugar para vender logo seu imóvel sem empecilhos. Segue o exemplo:

Sr. Escorregadio tem um imóvel em Araucária, mas ele mora em Maceió. Na sua cidade natal ele deve Deus e todo mundo, ou seja, tem processos judiciais em seu nome (cível, trabalhista) além de dívidas

com o Município. Todavia, quando ele deixou o imóvel pra venda em uma imobiliária ele afirmou que mora lá no imóvel em Araucária. Daí o corretor aproxima o sr. Escorregadio da pretensa compradora, sra. Descuidada. Ela visita o imóvel e vê que ele está vazio. Mesmo assim, sr. Escorregadio afirma que seu domicílio é naquele imóvel e não são feitas mais investigações sobre isso. Na pressa de adquirir o imóvel sra. Descuidada aceita a afirmação do sr. Escorregadio e as certidões da cidade de Araucária. Ocorre que esta compra pode ser desfeita se o credor de Escorregadio provar que a sra. Descuidada tinha elementos para desacreditar que o domicílio do vendedor não era em Araucária. Ela pode perder o imóvel.

Você precisa saber que o sistema Judiciário não é unificado no Brasil, ou seja, você não consegue uma só certidão que indicará se a pessoa responde processos em todo o Brasil. Por isso é bom fazer uma busca pelo nome do vendedor e comprador na internet. E, no caso em que o vendedor diz morar no imóvel objeto da venda é bom usar o bom senso e se perguntar: O imóvel está mobiliado? Ele parece estar habitado? Há mais de um comprovante de residência do vendedor naquele endereço?

Caso 5: Falso vendedor, que vai até a imobiliária e pega as chaves do imóvel anunciado para vender e oferece a terceiros desavisados

Já foi até notícia de jornal o caso de falsos vendedores de imóveis. Eles se passam por vendedores ou corretores e fazem suas vítimas por aí conforme exemplo a seguir.

Sr. Gogó vai até a imobiliária e pesquisa por imóveis. Ele pergunta por alguns e mira em um imóvel cuja chave fica na imobiliária, ou seja, não há acompanhamento por corretor. Ele pega as chaves na imobiliária e faz uma cópia das chaves. Ou, pega as chaves que ficam diretamente na portaria. Daí ele passa a anunciar aquele imóvel e encontra interessados (porque coloca o valor do imóvel mais barato que o mercado). O sr. Interessado vai até o imóvel e negocia com o sr. Gogó e paga o sinal. Ele entra no imóvel de posse de um contrato e até recibo do sinal de negócio. Depois de um tempinho o verdadeiro dono fica sabendo que um estranho está em seu imóvel e ajuíza uma ação de reintegração de posse contra o sr. Interessado. O sr. Interessado perderá o valor pago.

Existe variação para casos como este, pois há ocasiões em que o golpista chega a falsificar documentos para se passar pela pessoa do proprietário/vendedor que consta na matrícula do imóvel. O golpista até assina uma escritura de compra e venda. Depois some. O comprador até registra a escritura de compra e venda (se o Registrador também for vítima do golpe). Mas o verdadeiro proprietário ajuizará ação para anular aquele negócio tendo em vista a fraude que está viciado.

Para evitar essas situações o corretor deve evitar que pessoas visitem imóveis à venda desacompanhadas por ele ou responsáveis

E, sempre pedir a assinatura do vendedor e comprador no contrato de compra e venda com reconhecimento de firma por verdadeiro.

■ Caso 6: Venda de lote em loteamento inexistente

Logicamente a maioria das pessoas não compraria um lote na lua, certo? Mas as pessoas poderiam almejar um lote na praia ou em uma cidade mais do interior, para curtir uma vida mais tranquila ou mesmo para que com a venda posterior do lote elas angariariam um rendimento. Contudo a compra de um imóvel nunca deve ser feita às pressas e sem a conferência da existência do imóvel, conforme caso a seguir.

Sr. Lábia anunciou na internet, em um site popular, a venda de um lote no novo loteamento denominado 'Final do Arco-íris'. Ele informa que o loteamento é novo e aguarda os trâmites da prefeitura, por isso ainda não tem matrícula. Sr. Ansioso se interessou e foi visitar o lote. O sr. Lábio até mostra um lote para sr. Ansioso que logo paga o sinal para garantir o negócio. O sr. Lábia assina o contrato particular de compromisso de compra e venda com o sr. Ansioso e some!

Em nenhuma hipótese é aconselhável a aquisição de um imóvel sem registro. Até mesmo os imóveis na planta precisar de registro de incorporação. Por isso aconselhe o comprador a não pagar sinal algum até que se confirme a existência do imóvel nos órgãos competentes.

■ Caso 7: Venda de imóvel com identificação incorreta

Sempre deve ser conferido os dados das partes contratantes e o objeto do contrato, que é a compra e venda do imóvel determinado. Essa identificação do imóvel deve ser idêntica à que constar na matrícula. Se não for assim o contrato estará comprometido, conforme exemplo a seguir.

Sr. Descomprometido é proprietário de dois lotes denominados lote 'X' e lote 'M'. O lote 'X' é melhor que o lote 'M'. Esses lotes têm matrícula e o loteamento está devidamente registrado e identificado na planta do Município. Mas sr. Descomprometido não é uma pessoa de caráter. Ele anuncia o imóvel lote 'X' para a venda e uma compradora, sra. Imprudente se interessa pelo lote. Ela firma compromisso de compra e venda para aquisição do lote 'M' com sr. Descomprometido e paga o sinal do negócio. Ela não percebe que a identificação do imóvel está incorreta. Ao final quando quita o imóvel ela pede que sr. Descomprometido outorgue a escritura pública de compra e venda do imóvel 'X'. Ele assina a escritura de compra e venda do lote 'M' e a compradora o registra como seu. Ao final ela tenta construir sobre o lote 'X' que acreditou adquirir, mas se depara com a realidade – foi enganada! Agora terá que ajuizar ação contra o sr. Descomprometido e terá que provar que pagou pelo lote 'X', mas pode não ganhar porque os documentos estão identificando o lote 'M'.

Coisa pior pode acontecer – a identificação de lote que não existe no compromisso de compra e venda. Daí o pedido de outorga de escritura na Justiça seria vazio de objeto e ela ficaria sem o bem e tentaria reaver seu dinheiro. Por isso é necessário notificar o vendedor para que compareça ao tabelionato de notas para efetuar a retificação da escritura ou para a retificação do contrato particular. Se ele não o fizer deverá ser acionado na justiça para que o faça.

■ Caso 8: Venda sem consentimento do cônjuge.

Conforme artigo 1.647, inciso I do Código Civil:



O que diz a lei?

Art 1.647

Ressalvado o disposto no art. 1.648, nenhum dos cônjuges pode, sem autorização do outro, exceto no regime da separação absoluta: I - alienar ou gravar de ônus real os bens imóveis.

Com isso, se o vendedor é casado sob regime de comunhão de bens, comunhão parcial ou separação final dos aquestos, seu cônjuge deve consentir na venda do imóvel. Se não consentir a venda poderá ser anulada, se o Juiz não suprir o consentimento (artigo 1.648 do CC).

Sra. Esposa é casada com sr. Marido pelo regime de comunhão parcial de bens e adquiriram durante o casamento o imóvel no litoral. Sra. Esposa decide vender o imóvel a contragosto do sr. Marido e sem o conhecimento deste. Ela anuncia o imóvel e o sr. Praieiro assina compromisso de compra e venda com sra. Esposa até quitar o imóvel. Após a quitação ele pede que ela outorgue a escritura de compra e venda para então registrar o imóvel. Entretanto, o Tabelionato lavra a escritura de compra e venda e constata que é necessário a assinatura do sr. Marido. Este por sua vez se recusa a assinar e ajuíza ação de anulação do contrato. Com isso o sr. Praieiro pode perder o imóvel e ter que buscar a restituição do seu dinheiro.

■ Caso 9: Fraude (trapaça) contra credores e fraude contra a execução

Primeiro vamos explicar o conceito de devedor solvente e devedor insolvente. Ora, todas as pessoas têm bens (seja automóvel, imóvel, celulares etc.) e dívidas (seja energia elétrica mensal, aluguel, internet etc.). Essas dívidas são chamadas de passivo enquanto o patrimônio é chamado de ativo.

Quando as dívidas/passivo são menores do que o patrimônio do devedor então ele está com suas finanças saudáveis. Isto é **devedor solvente** – patrimônio maior que as dívidas.

É o caso da pessoa que pega um empréstimo de R\$300.000,00 (trezentos mil reais) no banco, mas tem um imóvel no valor de R\$600.000,00 (seiscentos mil reais), um carro no valor de R\$70.000,00 (setenta mil reais). Se essa pessoa vende o carro ela continua solvente. Se ela vende a casa e compra outra em valor parecido ela continua solvente.

Quando as dívidas/passivo se iguala ou supera o patrimônio/ativo da pessoa entendemos que ela está endividada, ou seja, deve o que tem, ou, mais do que tem. Isso é **devedor insolvente – patrimônio igual ou menor que as dívidas**.

É o caso da pessoa que tem uma casa de R\$600.000,00 (seiscentos mil reais) e um veículo no valor de R\$100.000,00 (cem mil reais), mas tem um financiamento imobiliário no valor de R\$400.000,00 (quatrocentos mil reais), dívida com cartão de crédito no valor de R\$50.000,00 (cinquenta mil reais), dívida com outros empréstimos no valor de R\$150.000,00 (cento e cinquenta mil reais), além de ainda dever os R\$100.000, do veículo ao banco. Note que ela está insolvente, ou seja, o patrimônio é igual a dívida. Se essa pessoa vender o carro sem pagar as dívidas ela terá cometido fraude contra credores.

Logo, **fraude contra credores** é intuito do devedor insolvente de prejudicar seus credores, dispondo/alienando/gravando maliciosamente de seus bens, que, como se sabe, constituem a garantia geral dos seus credores. Então para você identificar a fraude contra credores precisará identificar os seguintes elementos:

- 1) Existência de danos contra credores;
- 2) Má-fé do devedor em desfazer dos seus bens em malefício dos credores;
- 3) Existência de dívidas anteriores à alienação do imóvel.

Suponhamos que você está assessorando uma compra e venda em favor do comprador. Daí ele se interessa por um determinado imóvel que você encontrou de acordo com as características que ele sonhava, que inclusive está abaixo do valor de mercado (característico nos casos dessa fraude). Todavia, quando você vai conferir quem é o dono do imóvel que está à venda descobre que é um indivíduo que andou distribuindo cheques sem fundo e calores de valores altos na praça. Na hora seu pisca-alerta tem que ser acionado. É possível que essa pessoa esteja vendendo o imóvel em fraude contra credores, mesmo que nada aponte nas certidões solicitadas. Se seu cliente adquirir este imóvel poderá perdê-lo caso o credor do vendedor ajuíze ação Paulina, que é capaz de devolver o imóvel ao patrimônio do vendedor para que possa pagar os credores.

Já a **fraude contra a execução** é prevista em lei, conforme artigo 792 do Código Civil:



O que diz a lei?

Art. 792. A alienação ou a oneração de bem é considerada fraude à execução:

I – quando sobre o bem pender ação fundada em direito real ou com pretensão reipersecutória, desde que a pendência do processo tenha sido averbada no respectivo registro público, se houver;

II – quando tiver sido averbada, no registro do bem, a pendência do processo de execução, na forma do art. 828;

III – quando tiver sido averbado, no registro do bem, hipoteca judiciária ou outro ato de constrição judicial originário do processo onde foi arguida a fraude;

IV – quando, ao tempo da alienação ou da oneração, tramitava contra o devedor ação capaz de reduzi-lo à insolvência;

V – nos demais casos expressos em lei.

Em suma, se existe uma execução contra o vendedor e essa execução é acusada nas certidões de feitos ajuizados e o comprador adquirir o bem mesmo assim é fraude contra execução, pois constará certidão positiva na escritura pública de compra e venda. O comprador está assumindo este risco. Ainda, se contar registrada a ação de execução na matrícula do imóvel objeto do contrato e mesmo assim o comprador adquirir o bem também é fraude à execução.

Mas é importante consultar os processos que acusarem nas certidões e matrículas. Isto porque se o valor do crédito perseguido for irrisório em relação ao patrimônio do vendedor não será fraude à execução.

Certa vez uma pessoa quis comprar um apartamento de outra. Quando ela tirou as certidões ela identificou uma ação de execução ajuizada pelo condomínio contra o vendedor no valor de R\$6.000,00 (seis mil reais). Mesmo existindo essa execução ela comprou o bem, negociando este valor com o vendedor. Após a compra ela se dirigiu até o síndico e quitou o débito.

Como você percebeu, nem toda execução deve cancelar a compra e venda de um imóvel. Contudo você deve ter muita atenção e analisar o processo de execução com ajuda de um advogado.

4.2 Meios de prevenção contra fraudes: análise de cadastros e documentos

É importante observar que as pessoas que querem fraudar outras sempre querem vender ou comprar por preços fora do mercado e com pressa. Olha, a melhor forma de prevenir as fraudes na compra e venda é seguir três passos:

Retirar todas as certidões necessárias do comprador, vendedor e do imóvel

Analisar todas as certidões minuciosamente, como sequência de propriedade e existências de dívidas

Estar atento as notícias - recomendo pesquisar o nome das partes no Google

Você lembra que foi elencado no **capítulo 3** os documentos necessários para a compra e venda, pois é. Nenhum deles pode ser dispensado. E, tendo os documentos em mãos você deve realizar uma análise minuciosa, o que prevenirá fraudes e erros catastróficos. Também não dispense o auxílio de um advogado. Não tente fazer tudo sozinho.

Caso: Certa vez foi feita uma compra e venda de um imóvel dentro de Curitiba. Um dos registros indicava a dispensa de certidão fiscal da união por força de um ofício de um Juízo de primeiro grau. Com isso seguiu a cadeia de venda do imóvel. A vendeu para B que vendeu para C. Todavia, com o passar do tempo todos foram citados em uma ação de execução fiscal ajuizada pela União em virtude de débitos. Ninguém nessa cadeia atentou para aquele ofício. Ele se tratava de um ofício em caráter precário, ou seja, originado de uma decisão provisória. Adiante, no julgamento da ação pelo Tribunal, aquele ofício foi revogado e todos os envolvidos na cadeia de compradores correram o risco de perder o imóvel e o dinheiro. O ideal era que fossem investigar a origem daquele ofício. Como isso poderiam analisar o risco do negócio.

Agora, seguem conselhos importantíssimo, no caso de negócio fechado por procurador, é preciso verificar os poderes outorgados

(para comprar ou vender, para pagar e receber, para assinar escrituras etc.) e se a procuração ainda está válida. Para tanto você deve levar a procuração ou cópia dela até o Tabelionato de origem (que a expediu) para verificar sua veracidade e sua validade. O tabelionato dará um carimbo no documento se ele for autêntico e se estiver válido.

Se se tratar de imóvel doado, não hesite em pedir as certidões do doador do imóvel. Pode ser que ele esteja usando a pessoa como laranja para esconder seus bens de seus credores.

Jamais esqueça de aconselhar o comprador a registrar o mais rápido possível o imóvel junto ao Registro de Imóveis, para que ele não corra o risco de perder o bem a troco de ser vendido para outras pessoas – **quem não registra não é dono lembra?!**

Também, uma medida antifraudulenta é verificar se o vendedor mora mesmo onde se diz morar. Ora, as certidões do vendedor serão retiradas no domicílio do vendedor, certo? Por isso é preciso averiguar se ele está dizendo a verdade. Ora, se ele se diz morar no imóvel e o bem estiver vazio isso deve ser refutado. Peça ele que prove sua residência com mais de um comprovante de residência (atual dos últimos 3 meses).

Conforme estudamos no tópico anterior, evite deixar chave de imóvel na portaria para visita de pretensos compradores por duas razões:



A primeira é que um mau-caráter pode se aproveitar disso para enganar gente desavisada.



A segunda é que se alguém causar dano no imóvel a responsabilidade é sua por ser o corretor e não estar agindo como bom administrador.



Ainda, no caso de existir certidão positiva de feito ajuizado no nome do vendedor você deverá pedir uma certidão na Vara onde tramita o processo citado. O nome dessa certidão é certidão de objeto e pé. Nela virá descrito o tipo de processo, o que está em

‘jogo’, o valor envolvido. Daí, com análise de um advogado será possível verificar se é viável ou não seguir o negócio.

Quanto às certidões, só aceite atualizadas, ou seja, com até 30 dias de expedição. Já quanto à veracidade das certidões, você já deve ter notado que as certidões expedidas pela internet contam com um código de conferência de autenticidade. Não negligencie. Vá até o site em que a certidão foi expedida e consulte sua autenticidade através do lançamento do código.

Sempre verifique se o imóvel está descrito corretamente no compromisso de compra e venda e no contrato definitivo e se de fato ele existe (caso de loteamentos). Se não estiver, o objeto do contrato não existe e o comprador terá que reaver na justiça o que pagou e poderá te processar para ser indenizado.

E, por último, verifique o estado civil do vendedor e comprador (até se vive em união estável). Sem o consentimento do cônjuge ou companheiro (a) o negócio não subsistirá.

Esses conselhos guardam cuidado do contrato e da pessoa do corretor, para que todos saiam satisfeitos e sem amontoar processos de indenizações.

4.3 Análise de cadastros

Além dos documentos mencionados nos capítulos anteriores, você como corretor tem a disponibilidade de consultar cadastros de proteção ao crédito para verificar a saúde financeira do comprador e do vendedor. Os principais são SPC (Serviço de proteção ao crédito), Serasa, CCF (Cadastro de emitentes de cheques sem fundos do Banco Central).

A consulta do SPC e Serasa é feita mediante aquisição do serviço de consulta. Com isso se faz o lançamento de CPF ou CNPJ do pesquisado e aí se adquire as informações.

Já a consulta do CCF é feita em um dos endereços do Banco Central. Para tanto é preciso levar o RG e CPF de quem se quer se consultar e da pessoa que está consultando. Não há custo.

Provavelmente as dívidas elencadas nesses cadastros não estarão nas certidões retiradas, mas tais cadastros poderão auxiliar sobre existência de dívidas em nome das partes.

5. Documentação para financiamento imobiliário



Ao final deste capítulo você será capaz de:

- Compreender as diferenças entre os tipos de financiamento;
- Auxiliar o comprador e vendedor sobre o financiamento imobiliário.

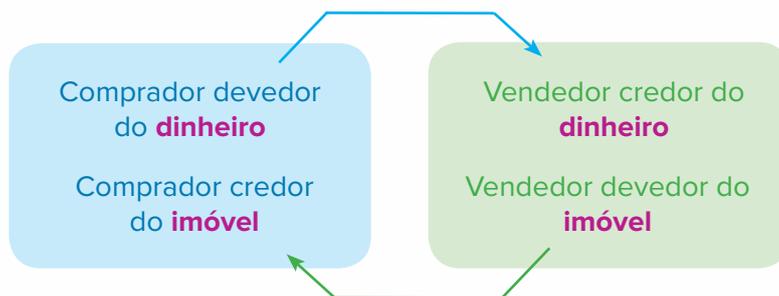
Você deve ter observado que a documentação necessária para a compra e venda de imóveis envolve prova da identidade das partes, da situação perante a justiça e diante de credores. Além desses documentos, as instituições financeiras precisam de prova contundente das condições financeiras do requerente do financiamento. E é sobre isso que vamos estudar agora.

5.1 O que o comprador precisa saber sobre financiamento imobiliário

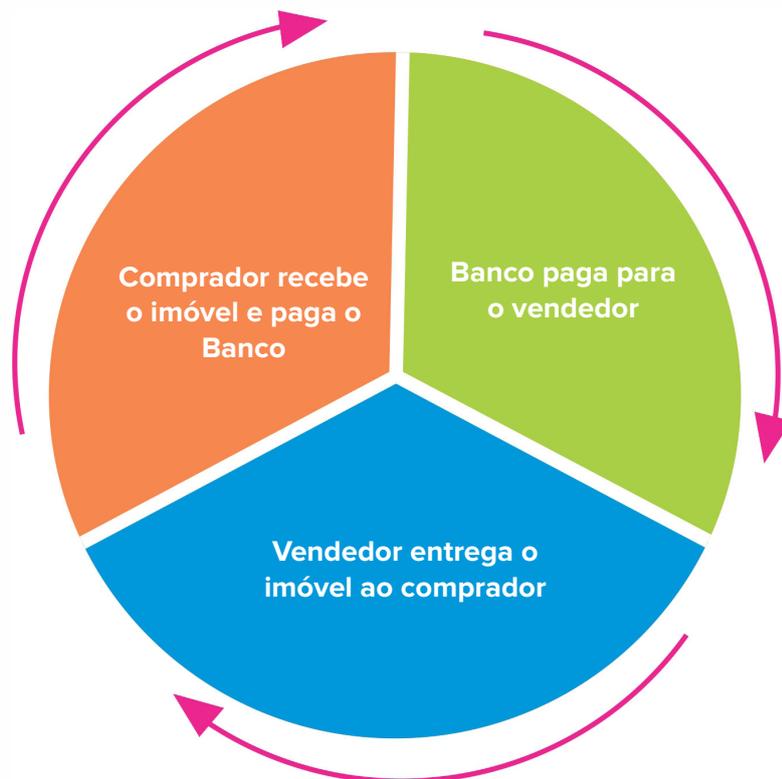
Quando você estiver assessorando uma compra e venda em favor do comprador pode ser que depreenda a pretensão do comprador pagar o imóvel por meio de financiamento imobiliário. Aliás, é mais comum do que o comprador que tem todo o dinheiro à vista. Com isso você precisa saber orientar o comprador.

Primeiro o comprador precisa saber que o financiamento é um empréstimo que ele faz para pagar o vendedor do imóvel. Esse empréstimo pode ser feito com uma instituição bancária ou com as próprias construtoras/incorporadoras de imóveis. Com isso o comprador, antes devedor do vendedor, passa a ser devedor da construtora/banco, com pagamentos parcelados, acrescidos de juros e correção monetária.

Relação 1: comprador e devedor



Relação 2: Comprador, vendedor e banco.



O comprador também precisa saber que há diferença entre o financiamento feito pela construtora/incorporadora e pelas instituições financeiras.

5.1.1 Financiamento pela construtora/incorporadora

Quando o imóvel ainda está na planta é mais fácil fazer o financiamento com a construtora, porque os bancos preferem imóveis concluídos, pois a garantia do recebimento do crédito, para os bancos, é o próprio imóvel.

As construtoras não cobram juros sobre o financiamento enquanto a obra ainda está sendo construída. Nesse período eles costumam cobrar os juros de obra com atualização monetária do contrato pelo Índice Nacional de Custo de Construção (INCC).



IMPORTANTE! Juros de obra é diferente de juros de financiamento, pois o primeiro só deve ser cobrado durante o período que contratualmente se estabeleceu para a conclusão da obra. Se a construtora extrapolar o período contratado não poderá cobrar juros de obra no período excedente.

Já os juros sobre o financiamento é a remuneração que se cobra sobre o valor emprestado. As construtoras só iniciam a cobrança desses juros após a conclusão da obra e entrega do imóvel ao comprador.

Logo, quando o comprador recebe as chaves do imóvel ele começa a pagar o financiamento parcelado. E, nas parcelas estão inclusos a taxa de juros contratada, atualização do valor emprestado (geralmente pelo **IGP-M**). Também costuma-se usar a **tabela PRICE** para amortização do valor, que é a amortização em que as parcelas têm os mesmos valores, mas a amortização é menor.

É importante que você saiba informar ao seu cliente que as construtoras até financiam imóveis, mas o prazo para pagamento do financiamento é muito menor que o oferecido pelos bancos, sendo no máximo 90 meses.

Assim como no financiamento bancário é possível utilizar o FGTS. Contudo o valor do FGTS só poderá ser usado para amortização ou quitação da dívida, mas não como parcela de entrada ou sinal do negócio.

Como a construtora não é uma instituição financeira ela não tem os seguros que os bancos têm. Dessa forma há riscos em caso de recuperação judicial e falência da empresa. Para resguardar o consumidor os empreendimentos são construídos sob o regime de SPE (sociedade de propósito específico). Essas SPE's têm CNPJ e capital próprio para não misturar o dinheiro daquele empreendimento com o da empresa-mãe. Todavia, ainda assim não é cem por cento seguro, caso a construtora não esteja saudável.

Recentemente uma grande construtora entrou em regime de recuperação judicial. Junto dela também estão as SPE dos empreendimentos que estavam em construção. No seu processo de recuperação o administrador elencou os empreendimentos que serão concluídos. Todavia, não são todos que têm essa expectativa. Por isso é muito importante que, caso você esteja cuidando de uma compra e imóvel na planta esteja atento às notícias sobre a saúde financeira da empresa para instruir seu cliente.

Mas se a construtora estiver saudável você deve orientar seu cliente a entregar os documentos que serão elencados no tópico 5.2.

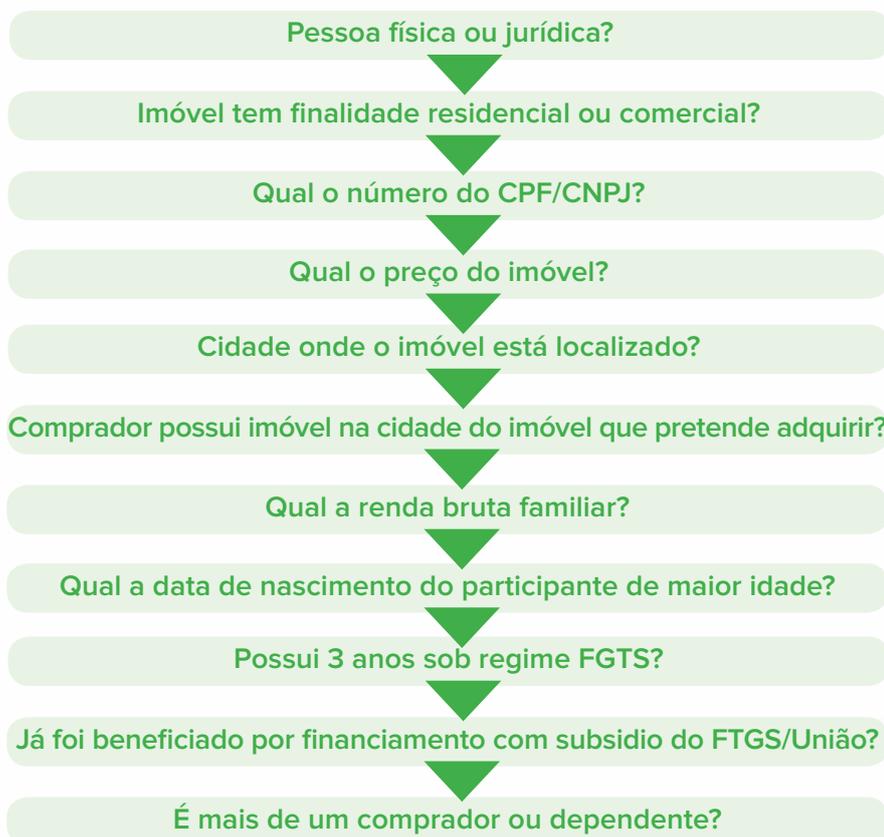
**Glossário:**

IGP-M e tabela PRICE – O IGP-M é o Índice Geral de Preços do Mercado.

Tabela Price é o sistema de amortização mais utilizado nos empréstimos e financiamentos e sua principal característica são as parcelas de mesmo valor.

5.1.2 Financiamento bancário

Antes da liberação do financiamento bancário o comprador passa pela simulação. Alguns bancos já têm simulador de financiamento imobiliário em seus sites. Lá o comprador irá inserir seus dados como:



Essas perguntas podem mudar de instituição financeira para instituição financeira. Por isso é recomendável que seja consultado o banco do interesse do comprador e comparado com outros bancos para verificar o financiamento mais vantajoso (com juros menores).

Os bancos cobram os juros mais a TR (taxa referencial), com correção monetária do saldo devedor.

O financiamento bancário além de admitir o FGTS para amortização e quitação admite ainda para o sinal ou valor de entrada do imóvel. Diferente do financiamento pela construtora, os bancos oferecem um prazo bem maior para pagamento do empréstimo, podendo ser de até 35 anos. Mas o comprador deve tomar cuidado, pois quanto maior o prazo para quitação mais juros e correção monetária será pago.

5.2 Documentação necessária a ser apresentada no banco ou construtora/incorporadora

Após auxiliar seu cliente na análise do melhor financiamento, você deverá orientá-lo a buscar o financiamento.

Independentemente de ser financiamento com a construtora ou com banco os documentos necessários são:

Pessoa Física

RG

CPF

Certidão conjunta de débitos referentes aos tributos federais

Certidão de nascimento ou, se casado, certidão de casamento

Se o seu cliente for usar o FGTS para dar como entrada (no caso de financiamento bancário) ou para amortizar ou quitar o financiamento, ele deverá apresentar os seguintes documentos:

- Extrato original, datado, carimbado e atualizado do FGTS, emitido em uma agência da Caixa Econômica Federal;
- Cópia simples de um comprovante de residência de, no máximo, 3 meses atrás;
- Cópia simples de um comprovante de residência antigo de, no mínimo, 1 ano atrás;
- Cópia simples da Carteira de Trabalho (CTPS);
- Cópia simples da última declaração do Imposto de Renda (IR);
- Se você for casado ou tiver uma união estável, também será necessário apresentar cópia simples da última declaração do Imposto de Renda do cônjuge ou convivente.

Mas se seu cliente for pessoa jurídica então os documentos serão os seguintes:

Pessoa Jurídica

Contrato Social ou Estatuto Social original com todas as últimas alterações contratuais e estatutárias;

Certidão Negativa de Débito do INSS

Certificado de Regularidade do FGTS (CRF)

Certidão de Quitação de Tributos Federais (CQTF)

No caso de financiamento bancário será necessário apresentar também a documentação do **vendedor**, que será:

Pessoa Física

RG

CPF

Declaração de profissão.

Certidão de nascimento ou, se casado, certidão de casamento.

Certidão conjunta de débitos relativos aos tributos federais.

Se **vendedor** pessoa jurídica:

Pessoa Jurídica

Carta com firma reconhecida em cartório e assinada pelos representantes.

Cópia simples da Certidão Negativa de Débito (CND).

Cópia simples do contrato social ou estatuto social consolidado e registrado perante a Junta Comercial.

Cópia simples da Certidão Negativa de Débitos de Tributos e Contribuições Federais (CCN).

No caso de a empresa possuir estatuto social e não contrato social, também será necessária cópia simples da Ata de Eleição da Diretoria registrada na Junta Comercial.

E é claro que no caso de financiamento bancário seu cliente deverá apresentar os documentos do imóvel que ele pretende adquirir e financiar, que são:

- Cópia simples do Imposto Predial e Territorial Urbano (IPTU) do ano corrente;
- Certidão negativa do IPTU;
- Cópia simples e dentro da validade de 30 dias da matrícula do imóvel.

Como dito anteriormente, o banco terá como garantia do pagamento do financiamento o próprio imóvel que ele está financiando. Então, junto com o empréstimo o banco irá registrar na matrícula do imóvel o financiamento e a alienação fiduciária do bem. Essa alienação fiduciária é uma cláusula que estabelece que o imóvel é do banco até que seu cliente o quite. Se seu cliente não pagar as prestações ele será notificado para pagar no prazo de 15 dias. Se ele não pagar o banco agendará leilão do imóvel e o leiloará. Daí seu cliente poderá perder o imóvel diante da falta de pagamento do financiamento. Mas se seu cliente pagar direitinho, com a quitação o banco emitirá o termo de quitação que poderá ser



registrado na matrícula do imóvel, liberando-o da garantia. Com isso o seu cliente terá a propriedade plena do imóvel que adquiriu.

Após a reunião dos documentos elencados seu cliente deverá comparecer à construtora ou ao banco e dar entrada no pedido de financiamento. O prazo para liberação do financiamento varia de acordo com o banco. Com a liberação, o dinheiro será depositado na conta do vendedor e seu cliente iniciará o pagamento das parcelas.



Atividade de aprendizagem

Questão 1

Imagine que seu cliente é o comprador do imóvel e está em dívida se financia o imóvel pela construtora ou pelo Banco X. Apresente os prós e contras de tais financiamentos ao seu cliente.

Prós

Contras



6. Administração de imóveis e os deveres do corretor e da imobiliária



Ao final deste capítulo você será capaz de:

- Reconhecer a documentação necessária para intermediar a venda de um imóvel;
- Conhecer e prevenir a responsabilização civil do corretor de imóveis.

Na venda de imóveis existem as figuras do comprador e vendedor, essenciais ao negócio. Porém, para viabilizar a compra e venda da forma mais segura possível, é necessário a figura do corretor, profissional capacitado para aproximar as partes e dar andamento aos procedimentos juntos aos órgãos públicos. Dada a grande responsabilidade que recai sobre o corretor, muitos cuidados devem ser tomados. E isso estudaremos aqui.

6.1 Administração de imóveis: autorização para venda

Quando recebemos um imóvel para administrá-lo e agirmos como corretor para a venda do bem será necessário firmar dois contratos que serão cumpridos simultaneamente: administração e corretagem. Vamos ver cada um deles a seguir:

6.1.1 Da procuração ou contrato de administração

O contrato de mandato/administração, é previsto no artigo 653 até 692 do Código Civil. O artigo 653 dispõe o seguinte:



O que diz a lei?

Art. 653. Opera-se o mandato quando alguém recebe de outrem poderes para, em seu nome, praticar atos ou administrar interesses. A procuração é o instrumento do mandato.

As obrigações do administrador, são tratadas nos artigos 667 a 674 do Código Civil. Em resumo, o contrato de administração é o contato onde o proprietário do imóvel delega a administração do seu imóvel (para a venda) à imobiliária ou corretor por meio do instrumento de procuração. Com isso **o administrador deve aplicar sua diligência habitual na execução do mandato**, sob pena de ter que indenizar seu cliente dos prejuízos causados. Daí surge o dever de o vendedor remunerar o administrador por essa prestação de serviço, e, o dever do administrador aplicar esforços para gerir o negócio do vendedor, com exposição do imóvel à venda, atendimento a pessoas interessadas na venda, acompanhamento nas visitas ao imóvel com pessoas interessadas, negociação do preço, por exemplo.

Assim, quando você for elaborar o contrato de administração com seu cliente, faça constar as cláusulas a seguir (no material complementar teremos um modelo deste contrato):

- Cabeçalho com o tipo de contrato – CONTRATO DE ADMINISTRAÇÃO;
- Qualificação completa do administrado (outorgante);
- Qualificação completa do administrador (outorgado);
- Objeto do contrato que é a administração do imóvel tal (identificar o imóvel conforme consta na matrícula) e os limites da administração – para a venda;
- A remuneração do administrador;
- Os deveres do administrador, como expor o imóvel à venda mediante anúncio no site, jornal (colocar a periodicidade) e o tempo que será feito;
- O prazo de duração do contrato;
- O foro de eleição para discussão do contrato em Juízo;
- Data, local e assinatura das partes e de duas testemunhas.

Além do contrato de administração o seu cliente deve assinar uma procuração dando você poderes de atuar em nome dele para vender o imóvel. A forma mais segura de se confeccionar essa procuração é por meio do tabelionato de notas.

6.1.2 Contrato de corretagem/intermediação

O contrato de mandato/administração, é previsto no artigo 653 até 692 do Código Civil. O artigo 653 dispõe o seguinte: O contrato de intermediação é regido pelo Código Civil em seus artigos 722 a 729. Em resumo, o contrato de intermediação estabelece que o intermediador/corretor tem a obrigação contratual de **aproximar as partes para fechamento de um negócio**. Ele tem o dever de agir

com diligência e prudência, e a **prestar ao cliente**, espontaneamente, todas as informações sobre o andamento do negócio.

O maior cuidado que você deve ter na intermediação é a obtenção precisa das informações do imóvel, comprador e vendedor, para repasse das informações. Se isso não ocorrer o corretor pode ser processado e responder por perdas e danos, ou seja, ser condenado ao pagamento de indenização.

Veja esse exemplo:

O corretor está intervindo numa compra e venda em favor do vendedor, sendo que o comprador pretende fazer pagamento parcelado com recursos próprios. Todas as certidões foram expedidas e nada constou contra o comprador. Todavia, o corretor tomou conhecimento que o comprador está perdendo seu patrimônio por dívidas de jogo. O correto deve conversar com seu cliente e informá-lo da situação.

Outro exemplo.

O corretor está intervindo numa compra e venda de um apartamento na planta. Ao que parece a construtora está saudável financeiramente para poder concluir a obra. Contudo, no meio da negociação o corretor lê uma notícia que os sócios da construtora são alvos de uma investigação de porte nacional sobre corrupção e lavagem de dinheiro. Você como corretor deve informar seu cliente que se essa investigar desaguar num processo criminal a vida financeira da construtora poderá ser abalada e ele corre o risco de não ter o imóvel concluído.

Você não pode ser omissos nem negligente em seu dever, senão poderá responder pelo pagamento de indenização por perdas e danos. Conforme informativo 0519 do STJ, “a sociedade imobiliária (mandatária) é obrigada a aplicar toda sua diligência habitual na execução do mandato e a indenizar quaisquer prejuízos sofridos pelo locador na hipótese em que ela não tenha cumprido os deveres oriundos da sua relação contratual”.

Se for omissos seu cliente pode perder o imóvel, por incorrer no artigo 159 do Código Civil que dispõe:



O que diz a lei?

Art. 159. Serão igualmente anuláveis os contratos onerosos do devedor insolvente, quando a insolvência for notória, ou houver motivo para ser conhecida do outro contratante.

Seu cliente pode não conseguir reaver o dinheiro pago se a outra parte não tiver patrimônio.

E, quando você for prestar informações ao seu cliente, o ideal é que você as faça por meios comprováveis, tais como e-mail com resposta de recebimento. Pois, em caso de problemas nessa locação o corretor poderá fazer prova de sua diligência.

6.1.3 Anúncio do imóvel

Quando você for anunciar um imóvel tome o cuidado de que as informações repassadas sejam precisas como:

Características principais do imóvel (se é lote, terreno rural, imóvel residencial ou comercial, a metragem da área do imóvel (se a metragem for aproximada insira a expressão ad corpus que quer dizer sem medida exata).

Número de cômodos (quartos, banheiros, vagas de garagem).

As características do piso (se é cerâmica, carpete).

Bairro, cidade, comércios importantes perto e uma referência.

Não se esqueça de colocar o pretense valor da venda. Isso é importante porque há casos em que o imóvel é anunciado com informações incorretas, o que pode prejudicar a negociação.

Você precisa saber que o artigo 427 do Código Civil dispõe que o foi prometido deverá ser cumprido. Isto porque, com o anúncio comprador é atraído. Aí ele vai até a imobiliária, e visita o bem com a justa expectativa de encontrar o imóvel descrito no anúncio. Se ele não encontrar o imóvel conforme descrição poderá, dependendo do caso, ajuizar uma ação contra a imobiliária e exigir que se faça cumprir a proposta.

6.2 Cuidados para a venda de um imóvel

Conforme exposto anteriormente, você deve prestar o serviço de administrador e corretor com o máximo de cuidado, não se limitando às informações constantes nas certidões, mas também buscando

informações em meios extraoficiais, como consulta no Google. Aconselho a colocar o nome do vendedor. Geralmente aparecem números de processo que a pessoa responde, empresas que é sócio e principalmente as notícias de jornais e revistas online.

Com certeza você hesitaria em operacionalizar uma venda de um imóvel que é prova de uma investigação, certo? Mas só ficaria sabendo pelos meios extraoficiais porque enquanto o procedimento está em fase de investigação ele não constará em nenhuma certidão de órgão algum.

Logo, os principais cuidados são:

- a) Verificar se o vendedor tem a propriedade do imóvel e se não tem impedimento para a venda – por meio do título de propriedade, análise de certidões e pesquisas na internet;
- b) Se imóvel existe e tem todas as características que lhe foram passadas – aconselhamos que visite o imóvel;
- c) Se o imóvel pode ser vendido e comprado – verifique as certidões do bem e pesquise sobre o vendedor e o imóvel na internet;
- d) Se há dívidas atreladas ao imóvel – restante de financiamento, despesas condominiais, IPTU, penhoras etc.;
- e) Se o comprador tem saúde financeira para pagar o bem – com análise das certidões e pesquisas na internet;
- f) Se lhe foi outorgada procuração com poderes para negociar e alienar o imóvel objeto da compra;
- g) Estar atento ao valor de mercado do imóvel e verificar com o vendedor a flexibilidade do preço do bem – pesquise sobre a realidade do mercado e peça seu cliente sempre que lhe informe os limites da negociação – preços, prazos e formas de pagamento (sinal do negócio).
- h) Se estiver prestando serviço ao vendedor não lhe deixe sem garantia do recebimento do preço caso a venda seja parcelada com recursos próprios do comprador – é melhor firmar contrato de compra e venda com cláusula de alienação fiduciária, por exemplo.

6.3 Documentos necessários

Para proceder a venda do imóvel você precisará de alguns documentos, pois você precisa demonstrar que tem poderes para operacionalizar a venda e para resguardar as obrigações firmadas com o proprietário. Por isso os documentos que você deverá ter arquivado em sua imobiliária são:

- a) **Contrato de administração, assinado pelas partes (outorgante e outorgado) e por duas testemunhas;**

b) Procuração outorgando-lhe poderes para a administração e venda do imóvel;

c) Matrícula do imóvel que será vendido;

d) Cópia dos documentos pessoais do vendedor (se seu cônjuge se for o caso);

e) Cópia do IPTU do imóvel.

f) Ficha do negócio com identificação do vendedor (qualificação completa), dados bancários, preço pretendido e limite de negociação, e observações necessárias (se tem interesse em troca por outro imóvel – permuta -, se aceita automóvel como parte do pagamento, etc.).

Para a escritura você precisará apresentar a procuração, seu RG e os documentos elencados no capítulo 03. E para o pós-venda é importante que o comprador assine um termo de entrega de chaves, que comprova a posse no imóvel. Esse documento é simples e deve conter a declaração do comprador que em determinada data ele pegou as chaves do imóvel adquirido.



Achamos na internet:

Vale a pena conferir o vídeo sobre os documentos a serem apresentados na compra e venda de imóveis.
https://www.youtube.com/watch?v=bRpvG_JiGw0



Atividade de aprendizagem

Questão 1

O corretor Abel tem em sua imobiliária um imóvel para vender. O proprietário Isaque assinou o contrato de administração e a procuração. Por fim assinou o contrato de corretagem. Isaque informou a Abel que o imóvel estava quitado junto ao Banco, mas que ele tinha uma dívida de condomínio no valor de R\$10.000,00 (dez mil reais). Todavia o condomínio ainda não tinha executado essa dívida na Justiça, e, que

Referências

- ALVARES, Luís Ramon. **Como comprar imóveis com segurança: o guia prático do comprador/vendedor/** São José dos Campos, SP: Editora Crono, 2017.
- Silva, Bruno Mattos e. **Compra de imóveis: aspectos jurídicos, cautelas devidas e análise de riscos.** 7a edição. São Paulo, SP. Editora Atlas, 2009.
- SCAVONE, Luiz Antônio Júnior. **Direito Imobiliário, teoria e prática.** Rio de Janeiro, RJ, Editora Forense, 2015.
- SILVA, Paulo Roberto Mattos Xavier. **Compra e venda de imóveis: Conscientize-se!** Rio de Janeiro, RJ, o autor, 2009.

Mini currículo



Kézya Vidal Belo

Graduada em Direito pela PUC-MG, Especialista em Direito Imobiliário pela PUC-PR, Advogada na área de Direito Imobiliário no escritório especializado Carvalho Gomes Advogados desde 2013.

Contato: kezya@carvalhogomes.adv.br



Simone Martins Cunha

Graduada em Direito pela PUC-PR, Especialista em Direito Processual Civil Contemporânea pela PUC-PR, Especialista em Direito Público pela UNIBRASIL, Advogada na área em Direito Imobiliário no escritório especializado Carvalho Gomes Advogados desde 2012.

Contato: simone@carvalhogomes.adv.br



Mais um serviço
com a qualidade



www.secoviunihab.com.br