

DIREITO IMOBILIÁRIO

Claudete Cristina Iwata



IESDE
A História Sempre!

Direito Imobiliário

Claudete Cristina Iwata

IESDE BRASIL S/A
2019

© 2019 – IESDE BRASIL S/A.

É proibida a reprodução, mesmo parcial, por qualquer processo, sem autorização por escrito da autora e do detentor dos direitos autorais.

Capa: IESDE BRASIL S/A. Imagem da capa: musicalryo/Shutterstock

CIP-BRASIL. CATALOGAÇÃO NA PUBLICAÇÃO
SINDICATO NACIONAL DOS EDITORES DE LIVROS, RJ

I95d Iwata, Claudete Cristina

Direito imobiliário / Claudete Cristina Iwata. - 1. ed. -
Curitiba [PR] : IESDE Brasil, 2019.

154 p. : il.

Inclui bibliografia

ISBN 978-85-387-6475-5

1. Direito imobiliário - Brasil. I. Título.

19-56619

CDU: 347.23(81)

Todos os direitos reservados.



IESDE BRASIL S/A.

Al. Dr. Carlos de Carvalho, 1.482. CEP: 80730-200
Batel – Curitiba – PR
0800 708 88 88 – www.iesde.com.br

Claudete Cristina Iwata

Especialista em Direito Empresarial pelo Instituto Brasileiro de Estudos e Pesquisas Socioeconômicos (Inbrape) e em EaD e as Tecnologias da Educação pelo Centro Universitário de Maringá (Unicesumar). Graduada em Direito pela Universidade Estadual de Maringá (UEM). Graduada em Letras – Português e Inglês pela Fundação Faculdade de Filosofia, Ciências e Letras de Jandaia do Sul (Fafijan). Graduada em Pedagogia pela Universidade do Oeste Paulista (Unoeste). É corretora, avaliadora de imóveis e diretora de formação e treinamento do Sindicato da Habitação e Condomínios (Secovi-PR). É membro da Comissão Permanente de Acessibilidade, da Comissão para Elaboração da Planta de Valores Genéticos e da Comissão Permanente para Revisão de Valores Imobiliários – vinculadas à Prefeitura Municipal de Maringá (PR) – e membro da Comissão de Direito Imobiliário da OAB Maringá (PR). É professora de ensino superior e sócia-proprietária de uma instituição de negócios imobiliários.

Sumário

Apresentação 7

- 1. Introdução ao Direito Imobiliário 9**
 - 1.1 O Direito e o mercado imobiliário 9
 - 1.2 Importância da parceria entre advogado e corretor de imóveis 11
 - 1.3 Documentos do mercado imobiliário 13
- 2. Definição de pessoas no Direito Imobiliário 19**
 - 2.1 Pessoas capazes 20
 - 2.2 Pessoas absolutamente incapazes 21
 - 2.3 Pessoas relativamente incapazes 24
 - 2.4 Menoridade 26
 - 2.5 Pessoas jurídicas 27
- 3. Definição de bens no Direito Imobiliário 33**
 - 3.1 Diferentes classes de bens 34
 - 3.2 Bens imóveis 35
 - 3.3 Outros tipos de bens 38
- 4. Fatos jurídicos 45**
 - 4.1 Negócio jurídico 46
 - 4.2 Defeitos do negócio jurídico 48
 - 4.3 Atos jurídicos lícitos e ilícitos 49
 - 4.4 Prescrição e decadência 51
 - 4.5 Prova 52
- 5. Contratos imobiliários 59**
 - 5.1 Contratos em geral 60
 - 5.2 Contrato no ramo imobiliário 61
 - 5.3 Obrigações mais usuais do mercado imobiliário 62
 - 5.4 Extinção do contrato 66

- 6. Corretagem 71**
 - 6.1 A corretagem 72
 - 6.2 Deveres do profissional 78
 - 6.3 Remuneração 80

- 7. Posse e propriedade 87**
 - 7.1 Definição de propriedade 88
 - 7.2 Aquisição da propriedade 90
 - 7.3 Perda da propriedade 93
 - 7.4 Posse e suas características na locação, na compra e na venda 94

- 8. Operações imobiliárias 101**
 - 8.1 Locação e administração de imóveis 102
 - 8.2 Compra, venda e permuta 104
 - 8.3 Incorporações e loteamentos 107
 - 8.4 Assessoria e consultoria 109
 - 8.5 Administração de condomínios 110
 - 8.6 Realização de Parecer Técnico de Avaliação Mercadológica (PTAM) 112

- 9. Procedimentos voltados à advocacia no ramo imobiliário 117**
 - 9.1 Documentação usual 118
 - 9.2 Cuidados na elaboração dos documentos 129
 - 9.3 Protocolo de entrega e recebimento 130

- 10. Resolução de conflitos 135**
 - 10.1 O comportamento das pessoas em uma negociação 136
 - 10.2 A importância do profissional para intermediar conflitos 140
 - 10.3 Ferramentas úteis para a condução de uma negociação 141

Apresentação

A principal função de um corretor de imóveis é intermediar as operações imobiliárias realizadas por pessoas que possuem direitos, deveres, desejos e personalidades distintas. O profissional deve dominar as diretrizes legais que regem essas relações negociais, para que atue com eficácia, como um facilitador na condução de uma negociação.

Esta obra objetiva traçar as linhas mestras que norteiam as relações do mercado imobiliário, para que, por meio delas, você possa conduzir essas negociações, auxiliando as partes envolvidas no que for preciso para obterem satisfação.

Sem dúvidas existem vários profissionais conhecedores do Direito, excelentes advogados especializados em Direito Imobiliário, e com certeza você contará com o auxílio deles para ações preventivas, de assessoria e até de acompanhamento, porém é fundamental que compreenda quais são os direitos e deveres inerentes ao desenvolvimento de sua profissão, para que possa realizar seu trabalho da melhor maneira possível.

É nesse sentido que estudaremos neste livro o significado do Direito Imobiliário, aprenderemos os conceitos de *personalidade jurídica*, *pessoa física*, *pessoa jurídica*, *fato jurídico* e *bens imóveis*, além de compreendermos os modos de adquirir e de perder um imóvel, bem como as vantagens de contar com a assessoria de um bom advogado e quais são os principais documentos utilizados nas operações imobiliárias.

O mercado imobiliário é fantástico e cheio de oportunidades para os profissionais que reconhecem que uma das maiores necessidades da sociedade moderna é poder contar com profissionais comprometidos, atualizados, qualificados, éticos e cientes de sua responsabilidade social. Portanto, seja bem-vindo(a) ao mercado imobiliário.

Bons estudos!

Introdução ao Direito Imobiliário

A pesquisa GEM 2018 (*Global Entrepreneurship Monitor*) mostrou que o desejo da maior parte dos brasileiros é ter a casa própria (SEBRAE; IBQP, 2019). A realização desse sonho implica não somente economizar e juntar dinheiro para efetuar a compra, mas também ter o direito de propriedade garantido. Há uma frase popular que diz: “quem não registra não é dono”. Sendo essa máxima tão frequente, por qual motivo muitas pessoas ainda precisam recorrer ao Poder Judiciário para fazer valer os seus direitos?

Para responder a essas e tantas outras dúvidas é que o Direito Imobiliário desperta interesse tanto na classe dos advogados quanto nos corretores de imóveis. Os primeiros por vislumbrarem um grande nicho para o desenvolvimento do seu trabalho, os segundos por se interessarem em utilizar o conhecimento como ferramenta facilitadora. Entretanto, tanto um quanto o outro, muitas vezes, carecem de informações específicas fundamentais.

Neste capítulo, traçaremos a relação entre o Direito e o mercado imobiliário, destacaremos a importância da boa relação de entendimento e parceria entre o advogado e o corretor de imóveis e abordaremos os documentos utilizados no mercado imobiliário. Ao adquirirmos esses conhecimentos iniciais, teremos a certeza de que a qualificação, a dedicação e o estudo farão toda a diferença em nossa carreira.

1.1 O Direito e o mercado imobiliário

▶ Vídeo



O mercado imobiliário tem, no Direito, um mecanismo regulador das ações das pessoas. Por meio dele, é possível reconhecer quando o agente é capaz de exercer seus direitos e qual é a maneira correta de fazê-lo.

Da mesma forma se procede na análise do objeto das operações imobiliárias, os imóveis. É preciso saber se o imóvel está apto a ser comercializado, se existem restrições ou impedimentos, enfim, o Direito deixa bem claro quais são os direitos e os deveres das partes.

Por Direito entende-se todas as normas aplicáveis no território nacional, a começar pela Constituição Federal, que traz em seu preâmbulo o texto a seguir.

Nós, representantes do povo brasileiro, reunidos em Assembleia Nacional Constituinte para instituir um Estado Democrático, destinado a assegurar o exercício dos direitos sociais e individuais, a liberdade, a segurança, o bem-estar, o desenvolvimento, a igualdade e a justiça como valores supremos de uma sociedade fraterna, pluralista e sem preconceitos, fundada na harmonia social e comprometida, na ordem interna e internacional, com a solução pacífica das controvérsias, promulgamos, sob a proteção de Deus, a seguinte Constituição da República Federativa do Brasil. (BRASIL, 1988)

Depois da Constituição Federal, temos o Código Civil, que trata das pessoas, dos bens, dos fatos jurídicos, do direito das obrigações, do direito de empresa, do direito das coisas, do direito de família, do direito das sucessões e das disposições transitórias (BRASIL, 2002).

Muito importante é também o Código de Processo Civil, a lei de locação e a legislação específica do Cofeci – Conselho Federal de Corretores de Imóveis. Esses são os principais norteadores do trabalho do corretor de imóveis.

Mais do que conhecer as leis pertinentes às transações imobiliárias, é função desse profissional conhecer a aplicação de cada uma delas. Ao dominar quais são os direitos e os deveres, o corretor estará capacitado a oferecer transparência na negociação e segurança às partes envolvidas, incluindo a própria segurança.

Para Führer (2005, p. 31), “o Direito nasceu junto com a civilização, sob a forma de costumes que se tornaram obrigatórios. Sua história é a história da própria vida. Por mais que mergulhemos

no passado, sempre vamos encontrar o Direito, ainda que em estágio rudimentar, a regular as relações humanas”. Portanto, desde que existe a civilização existe também o Direito como forma de regular as relações humanas.

Essa informação é facilmente constatada ao observar o nosso dia a dia. São as leis de trânsito que regulam a circulação de todos em vias públicas, as leis do trabalho que regulam a relação entre contratantes e contratados, o Código de Defesa do Consumidor que regula a venda de produtos ou a prestação de serviços, entre outros.

O Direito faz parte do nosso dia a dia e do desenvolvimento do trabalho de um corretor de imóveis. Por esse motivo, precisa ser do conhecimento do profissional.

1.2 Importância da parceria entre advogado e corretor de imóveis

▶ Vídeo



No início da carreira, por falta de experiência e vivência de mercado, será prudente o profissional lançar mão da teoria como principal aliada e, se possível, contar com a parceria de um advogado de sua confiança que domine os aspectos do Direito Imobiliário.

O papel do profissional contemporâneo é, acima de tudo, preventivo. O corretor de imóveis consciente contrata um advogado para auxiliá-lo nos procedimentos preliminares a uma negociação, para análise e confecção dos documentos e, finalmente, para solução de eventuais questões de ordem técnica ou jurídica que porventura venham a ocorrer.

Cada profissional tem sua forma de trabalhar. Assim, é interessante que haja certa harmonia entre corretor e advogado.

Os profissionais liberais trabalham e têm sua remuneração por meio de honorários que recebem por serviços prestados. O corretor

de imóveis, muitas vezes, trabalha com expectativas de recebimentos futuros que podem vir a se tornar reais ou não – em outras palavras, trabalha com o risco de não receber. Por esse motivo, ao contratar um advogado para analisar um contrato, sabe-se que está gerando a obrigação de pagar honorários – e se uma das partes se recusar a assinar o documento, a negociação não se realiza e os seus honorários não se tornam reais.

Com base no exposto, muitas vezes, achando que o contrato é similar a outro anteriormente celebrado, o corretor evita entrar em contato com o advogado por questões de economia, entendendo que, assim, deixa de gerar uma obrigação de pagar honorários por um assunto que já conhece. Nesse momento, o risco é grande porque as negociações geralmente são diferentes umas das outras: qualquer deslize, cláusulas erradas, faltantes ou sobrando podem macular o contrato e deixar que ele suprima a real vontade das partes.

Os profissionais da maioria das áreas têm percebido que vale a pena saber muito de um determinado assunto do que saber pouco de vários. A busca de especialização proporciona maior domínio sobre determinado assunto. Isso demonstra a importância do estabelecimento de parcerias com profissionais especializados em áreas específicas, para que cada um execute com maestria sua parte do trabalho.

Em mercados competitivos, destaca-se e obtém sucesso quem é especialista no que faz, faz bem-feito e busca sempre ser o melhor. Nesse sentido, quando o corretor de imóveis firma parceria com um bom profissional da área jurídica, ele desempenhará as operações imobiliárias com muito mais segurança. O advogado poderá revisar todos os documentos utilizados, acompanhar e assessorar nas transações e o mais importante: minimizar as contendas judiciais.

Por melhor que seja o seu advogado parceiro, ele somente poderá questionar no judiciário o que estiver documentado e, de preferência, bem documentado. O profissional consciente saberá

que é muito importante imprimir segurança a todas as pessoas envolvidas na negociação. Por todas as pessoas entendemos, por exemplo, vendedor, comprador, corretor, empresa imobiliária, loteadora, incorporadora etc. Por esse motivo, ao ter domínio da operação imobiliária a ser executada, o corretor de imóveis desempenhará a sua função com calma, zelo e atenção, sempre com o acompanhamento de um bom advogado.

1.3 Documentos do mercado imobiliário

▶ Vídeo



Quando se fala em documento, logo pensamos em um papel importante, de fato, documentar é importante. Documento é a materialização de uma informação. As informações são guardadas para que possamos nos lembrar do que foi combinado, das ocorrências passadas, controle de dados e também para comparar fatos. Pode ter vários tipos de formato, natureza e objetivo. Para o mundo dos negócios, vários são os documentos importantes. E eles não precisam necessariamente se apresentar em formato de papel: pode ser uma fotografia, um objeto, a gravação de uma conversa, o diálogo feito por um aplicativo de *smartphone*, *e-mail*, entre outros.

A importância está no fato de esses documentos poderem ser utilizados como provas. As negociações envolvem pessoas que têm direitos e deveres. Espera-se que o pactuado entre elas seja cumprido. Todavia, caso eventualmente ocorra o descumprimento, faz-se necessário recorrer ao Poder Judiciário para que, por meio dos documentos, possam-se apurar os fatos e fazer valer o pactuado.

Um cliente pode aparentar ter boa índole, ser honesto, proporcionar uma negociação interessante e fazer parecer que conseguimos esclarecer todas as dúvidas. Mas, de repente, uma das partes desiste do negócio sem dar explicações e passa a não atender mais a ligações telefônicas, deixa de responder a mensagens, *e-mails*.

Conseqüentemente a outra parte, que estava na expectativa do desfecho, frustra-se, aborrece-se e cobra do profissional que está intermediando a negociação os seus direitos.

Nesse momento, não somente os direitos do cliente foram lesados, mas os nossos também. Afinal, a remuneração pelo nosso trabalho depende, na maior parte das vezes, da finalização da transação imobiliária. Por esse motivo, o registro de todas as informações é tão importante para nós. Esses registros são documentos por meio dos quais poderá ser provado quem são as partes envolvidas na negociação, qual foi o objeto, quando ocorreu, de que forma ocorreu, o que foi combinado e qual deveria ser o papel de cada um.

É comum o profissional querer fazer valer os seus direitos sem que para isso tenha documentos hábeis. Muitas vezes, na ânsia de concluir o negócio e ganhar a comissão (ou até mesmo por falta de conhecimento), o corretor de imóveis pula etapas. Agindo de forma precipitada ou mesmo desatenta, deixa de materializar as informações. De que forma ele provará que foi por meio dele que o cliente tomou conhecimento do negócio e visitou o imóvel se não tiver meios de comprovar suas informações?

A legislação deixa bem claro que o profissional terá direito ao recebimento dos honorários que forem fruto de seu trabalho, entretanto é preciso que ele prove a relação existente entre o trabalho por ele realizado e o resultado obtido. A fim de assegurar seu direito, é importante que seja registrado todo procedimento adotado durante uma negociação para que, em caso de necessidade, o trabalho possa ser facilmente provado.

Para Hörn (2014, p. 54), “normalmente, a conclusão da compra e da venda de um imóvel está sujeita ao cumprimento de determinadas condições, tais como pagamento integral do preço, obtenção de certidões e aprovação de projetos de construção”. Por esse motivo, a lei possibilita a realização do *Compromisso de Compra e Venda*: essa

é a forma de se firmar um compromisso entre as partes interessadas até que seja possível estabelecer a escritura pública de compra e venda.

Se o corretor de imóveis ficar incumbido de redigir o documento, é muito interessante que inclua uma cláusula dizendo que foi o intermediador da negociação; não sendo ele o executor, é prudente solicitar que seja reduzida a termo essa informação.

Considerações finais

O mercado imobiliário e a sociedade merecem profissionais preparados e qualificados para exercerem o seu papel. Tivemos o intuito de compreender que tudo dentro da nossa profissão, de uma forma ou de outra, é ligado ao Direito e, por esse motivo, quanto mais afinidade e parceria tivermos com um bom advogado, mais sucesso teremos em nossas negociações. O advogado poderá nos auxiliar e orientar previamente, durante as negociações e após o encerramento delas. Por melhor que seja o advogado e por mais certo que você esteja, nada será possível sem documentos.

É muito importante você compreender que, sem dominar o exercício de sua profissão, sem saber qual é o seu papel legal, é quase impossível você ter os seus direitos garantidos. Temos muito a aprender, conhecer e aperfeiçoar. Por isso, dedique-se aos seus estudos, pesquise, invista em você e em sua qualificação.

Ampliando seus conhecimentos

- O primeiro passo em direção ao Direito Imobiliário será mais acolhedor se tivermos uma pequena base. Esta obra é de fácil compreensão e servirá como introdução aos estudos dos capítulos seguintes, abordando temas relevantes, como os

bens imóveis, os fatos jurídicos, o direito das coisas e também as importantes alterações na Lei do Inquilinato.

RIOS, A.; RIOS JÚNIOR, A. *Manual de direito imobiliário: de acordo com as novas alterações da lei do inquilinato*. 4. ed. Curitiba: Juruá, 2010.

- A obra a seguir é muito interessante e merece ser lida e estudada. As autoras utilizam uma linguagem acessível para tratar de temas importantes, que servem como introdução ao Direito Imobiliário, falando sobre os bens imóveis, o georreferenciamento, os patrimônios e direitos, a preferência, a posse e a propriedade, o direito registral, o condomínio e os empreendimentos imobiliários, os investimentos imobiliários etc.

HÖHN, C. S.; BASTIDA, C. M. *Direito imobiliário*. 1. ed. Rio de Janeiro: FGV, 2014.

Atividades

1. De acordo com o estudado, a assessoria de um profissional especializado em Direito Imobiliário é necessária em qual momento da negociação?
2. Para se provar que um corretor de imóveis intermediou realmente uma negociação, quais provas seriam úteis?
3. Qual é a função de um *Compromisso Particular de Compra e Venda* se existe a escritura pública de compra e venda?

Referências

BRASIL. Constituição da República Federativa do Brasil de 1988. *Diário Oficial da União*, Poder Legislativo, Brasília, DF, 5 out. 1988. Disponível em: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/Constituicao/Constituicao.htm. Acesso em: 18 abr. 2019.

BRASIL. Lei n. 10.406, de 10 de janeiro de 2002. *Diário Oficial da União*, Poder Legislativo, Brasília, DF, 11 jan. 2002. Disponível em: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/LEIS/2002/L10406.htm. Acesso em: 12 abr. 2019.

FÜHRER, M. C. A. *Manual de direito público e privado*. 15. ed. São Paulo: Revista dos Tribunais, 2005.

HÖHN, C. S.; BASTIDA, C. M. *Direito imobiliário*. 1. ed. Rio de Janeiro: FGV, 2014.

SEBRAE – Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas; IBQP – Instituto Brasileiro da Qualidade e Produtividade. *GEM 2018: global entrepreneurship monitor*. [S. l.]. SEBRAE: IBQP, 2019. Disponível em: <https://datasebrae.com.br/wp-content/uploads/2019/02/GEM-2018-Apresenta%C3%A7%C3%A3o-SEBRAE-Final-slide.pdf>. Acesso em: 5 abr. 2019.

Definição de pessoas no Direito Imobiliário

O mercado imobiliário foi e ainda é assunto presente em muitos noticiários, ora pelo *boom*, que se refere ao rápido crescimento e aquecimento do setor, gerando muitos empregos e movimentação financeira, ora pela estagnação e pelo número de imóveis desocupados e livres tanto para venda quanto para locação.

Esse vai e vem do mercado atrai profissionais de várias áreas para uma função supostamente fácil de exercer e que não exige muito preparo ou qualificação, apenas um certificado apto a proporcionar uma inscrição no Creci – Conselho Regional de Corretores de Imóveis. Com esse pensamento, o número de corretores de imóveis só aumenta.

Isso não seria ruim para aqueles que atuam na profissão, por aumentar a concorrência? Muito pelo contrário! A concorrência faz bem para todos os envolvidos: profissionais, clientes e sociedade. Quanto mais pessoas atuando, maior é a necessidade de termos um diferencial, quer seja no atendimento, no trato com o ser humano, na facilidade de comunicação, quer seja no domínio do assunto e na segurança proporcionada ao cliente.

Sem dúvida é muito bom sermos atendidos por pessoas simpáticas, agradáveis e divertidas. Entretanto, se aliado a todos esses predicados pudermos ser atendidos por profissionais competentes e que dominam o assunto, será ainda melhor. Vamos usar a empatia e proporcionar aos nossos clientes o que gostaríamos para nós.

Um bom começo é conhecer as pessoas no Direito Imobiliário. Quem pode assinar, quem não pode, quem pode comprar,

quem pode vender e muito mais. De acordo com Höhn e Bastida (2014, p. 34, grifo do original), “os direitos reais são faculdades que pertencem a uma pessoa, com exclusão de qualquer outra, incidente indiretamente sobre uma coisa determinada, oponível *erga omnes*, isto é, perante todos”.

2.1 Pessoas capazes

▶ Vídeo



O primeiro artigo do Código Civil (BRASIL, 2008, p. 143) diz: “toda pessoa é capaz de direitos e deveres na ordem civil”. Para nós do mercado imobiliário, essa noção é importante para sabermos quem pode exercer determinados direitos e de que forma.

O mundo jurídico é para quem gosta de ler, aprender e interpretar. Cada palavra no corpo da lei tem um sentido, objetivo e uma razão de ser. Assim, a mensagem apresentada no primeiro artigo do Código Civil não significa que as próprias pessoas possam exercer esses direitos e deveres. É possível que alguém incapaz realize uma compra ou venda, desde que legalmente representado. Possui o direito, mas este será exercido não diretamente por ele, e sim por seu representante legal. Perceba, dessa forma, a necessidade e a importância da parceria entre o corretor de imóveis e o advogado.

usufruto: na literatura jurídica, direito dado a alguém de usufruir um bem que pertence a outro.

É comum nos depararmos com imóveis de propriedade dos filhos com **usufruto** para os pais. Ao sermos questionados sobre a possibilidade de venda, é interessante que saibamos o que a lei determina: “Art. 1.691. Não podem os pais alienar, ou gravar de ônus real os imóveis dos filhos, nem contrair, em nome deles, obrigações que ultrapassem os limites da simples administração, salvo por necessidade ou evidente interesse da prole, mediante prévia autorização do juiz.” (BRASIL, 2008, p. 359)

Assistido pelo seu parceiro advogado, o corretor de imóveis orientará o cliente a solicitar autorização do juiz para a venda. Para isso terá que apresentar um dos motivos admitidos em lei e provar legalmente o alegado. Feito isso, a venda é totalmente possível e legal.

Para o Direito, é preciso que a pessoa nasça com vida para que tenha personalidade civil. Assim, o “nascituro”, ou seja, o ser que ainda não nasceu aos olhos da lei, não possui personalidade civil, mas tem garantidos os seus direitos. De acordo com Rios e Rios Júnior (2010, p. 32), “direitos da personalidade são aqueles referidos no item X do art. 5º da Constituição Federal: direitos a intimidades, vida privada, honra, imagem etc.”

Percebe a importância de diferenciar os direitos que são assegurados por lei dos atos a serem praticados que dependem da capacidade civil? Uma pessoa pode ter direito a uma herança, mas pode não ter capacidade para exercer por ela mesma esses direitos, entretanto pode ser representada legalmente.

2.2 Pessoas absolutamente incapazes

▶ Vídeo



Pelo que estudamos antes, ficou claro que a lei assegura a toda pessoa a capacidade de direitos e deveres na ordem civil, ou seja, não é porque o indivíduo não possa exercer pessoalmente os atos da vida civil que ele não tenha o direito assegurado. Esses são dois elementos bem distintos: a garantia de ter direitos e deveres e a capacidade de exercê-los pessoalmente.

De acordo com o art. 3º da Lei n. 13.146/2015 (BRASIL, 2015), “são absolutamente incapazes de exercer pessoalmente os atos da vida civil os menores de 16 (dezesseis) anos”. Entretanto os seus direitos e deveres são assegurados. De acordo com Pegini (BRASIL, 2016, p. 116):

com a promulgação da Constituição Federal Brasileira no dia 5 de outubro de 1988, o Brasil iniciou um novo movimento histórico, começava a era dos Direitos Fundamentais como a cláusula pétrea [...] a criança e o adolescente passaram a ter um papel especial, sendo vistos como seres que necessitam não só da proteção estatal como também dos cuidados do seio familiar e da sociedade como um todo.

Se eventualmente filhos menores perderem os pais por falecimento e estes deixarem como herança bens imóveis, o fato de serem considerados incapazes não impede que eles sejam proprietários e gozem de todos os direitos e obrigações de proprietários. Não há como, por serem considerados incapazes, os menores deixarem de pagar o IPTU – Imposto Predial e Territorial Urbano, faturas de energia elétrica e de água que são deveres, por exemplo. Por outro lado, os menores não terão a sua subsistência afetada por falta de dinheiro quando possuem imóveis em sua propriedade. Nos casos citados, eles terão os deveres a cumprir, mas também o direito de vender algum imóvel, caso haja necessidade.

Há casos de menores que herdaram uma pequena fortuna e foram lesados pelos responsáveis legais. Em razão de situações como essas é que as leis vão se modificando e se adequando à evolução da sociedade.

A Lei n. 13.146/2015 (BRASIL, 2015), em 127 artigos, instituiu a Lei Brasileira de Inclusão da Pessoa com Deficiência, o chamado *Estatuto da Pessoa com Deficiência* que, entre outras novidades, modifica a redação do atual art. 3º, que trata sobre a incapacidade absoluta.

Até o ano de 2002 vigorava a Lei n. 3.074, de 1º de janeiro de 1916. O seu artigo cinco definia que: “são absolutamente incapazes de exercer pessoalmente os atos da vida civil: I. Os menores de

dezesesseis anos. II. Os loucos de todo o gênero. III. Os surdos-mudos, que não puderem exprimir a sua vontade. IV. Os ausentes, declarados tais por ato do juiz.” (BRASIL, 1916). Assim, todos tinham seus direitos e deveres garantidos, mas para isso eram legalmente representados.

Em 2002, o Código Civil (BRASIL, 2008, p. 143) foi modificado e o art. 3º expressa que:

são absolutamente incapazes de exercer pessoalmente os atos da vida civil: I - os menores de dezesseis anos; II - os que, por enfermidade ou deficiência mental, não tiverem o necessário discernimento para a prática desses atos; III - os que, mesmo por causa transitória, não puderem exprimir sua vontade.

Percebe-se o cuidado do legislador com as palavras utilizadas. O termo *loucos* foi substituído pela expressão *enfermidade ou deficiência mental*, assim como foi suprimida a pessoa do surdo-mudo e os ausentes passaram a ter um capítulo próprio.

Em 2015, houve a última alteração que é a vigente hoje: foram revogados os três incisos e os menores de dezesseis anos foram incluídos no *caput* do artigo.

Em 6 de julho de 2015, foi instituída a Lei n. 13.146 que entrou em vigência 180 dias após a publicação oficial (BRASIL, 2015). A Lei Brasileira de Inclusão da Pessoa com Deficiência, também conhecida como Estatuto da Pessoa com Deficiência, conforme o próprio texto legal, tem como objetivo assegurar e promover, em condições de igualdade, o exercício dos direitos e das liberdades fundamentais por pessoa com deficiência, visando à sua inclusão social e cidadania.

Partindo do princípio de que nossa profissão evolui na mesma velocidade que a sociedade e o mundo em geral, é muito mais que nossa obrigação acompanhar essas mudanças. Assim, ao atendermos

um cliente é fundamental analisar todos os documentos do imóvel, pois por meio deles tomamos conhecimento de quem é o titular do direito e se ele é capaz legalmente.

Sendo o titular do direito maior e capaz, sabemos que ele pode legalmente exercer os atos da vida civil. Em caso de se tratar de menor ou incapaz, por exemplo, é preciso saber quem é o responsável legal por ele e se o documento que possui realmente lhe assegura representá-lo.

2.3 Pessoas relativamente incapazes

▶ Vídeo



De acordo com a Lei n. 13.146/2015 (BRASIL, 2015), atualmente são consideradas pessoas relativamente incapazes:

Art. 4º São incapazes, relativamente a certos atos ou à maneira de os exercer:

- I - os maiores de dezesseis e menores de dezoito anos;
- II - os ébrios habituais e os viciados em tóxico;
- III - aqueles que, por causa transitória ou permanente, não puderem exprimir sua vontade;
- IV - os pródigos.

Parágrafo único. A capacidade dos indígenas será regulada por legislação especial.

De acordo com o art. 4º, inciso II, do Código Civil, é considerado ébrio quem ingere bebida alcoólica em grande quantidade em razão de vício e falta de controle. O legislador tomou esse cuidado para evitar que a pessoa sem o domínio total da razão cometa atos da vida civil que venham a dilapidar o patrimônio da família e/ou o próprio (BRASIL, 2008).

Nesse caso, há necessidade de um processo de interdição e a sentença deve apontar os atos que podem ser ou não praticados pelo considerado ébrio.

O pródigo é aquele que gasta de forma desordenada e compulsiva, de forma a comprometer o seu patrimônio. Também nesse caso há necessidade de processo judicial.

Em 1916, a Lei n. 3.074/1916 (BRASIL, 1916) definia os relativamente capazes desta forma:

Art. 6. São incapazes, relativamente a certos atos (art. 147, n. 1), ou à maneira de os exercer:

I. Os maiores de dezesseis e menores de vinte e um anos (arts. 154 a 156).

II. As mulheres casadas, enquanto subsistir a sociedade conjugal.

III. Os pródigos.

IV. Os silvícolas.

Parágrafo único. Os silvícolas ficarão sujeitos ao regime tutelar, estabelecido em leis e regulamentos especiais, e que cessará à medida de sua adaptação.

O conceito de incapacidade evoluiu muito com o passar dos anos, assim como vários outros. Antes da modificação feita pelo Estatuto da Pessoa com Deficiência, o texto da lei era este:

Art. 4º São incapazes, relativamente a certos atos, ou à maneira de os exercer:

I - os maiores de dezesseis e menores de dezoito anos;

II - os ébrios habituais, os viciados em tóxicos, e os que, por deficiência mental, tenham o discernimento reduzido;

III - os excepcionais, sem desenvolvimento mental completo;

IV - os pródigos.

Parágrafo único. A capacidade dos índios será regulada por legislação especial. (BRASIL, 2008, p. 143)

A fim de garantir mais autonomia em suas escolhas de vida – visto que um grande número de pessoas com deficiência consegue participar e contribuir ativamente nas atividades sociais –, foram suprimidas as expressões *deficiência mental*, no inciso II, e *os excepcionais, sem desenvolvimento mental completo*, no inciso III. A aprovação do Estatuto da Pessoa com Deficiência (BRASIL, 2015) expõe, em seu art. 6º, que uma pessoa ter uma deficiência não significa que ela não tenha plena capacidade civil.

2.4 Menoridade

 Vídeo



Uma das grandes novidades trazidas pela Lei n. 10.406, de 10 de janeiro de 2002, o novo Código Civil, que veio substituir a Lei n. 3.071, de 1º de janeiro de 1916, foi a maioria reduzida de 21 para 18 anos. No antigo Código Civil vigia este artigo:

Art. 9º Aos vinte e um anos completos acaba a menoridade, ficando habilitado o indivíduo para todos os atos da vida civil.

Parágrafo único. Cessará, para os menores, a incapacidade:

I. Por concessão do pai, ou, se for morto, da mãe, e por sentença do juiz, ouvido o tutor, se o menor tiver dezoito anos cumpridos.

II. Pelo casamento.

III. Pelo exercício de emprego público efetivo.

IV. Pela colação de grau científico em curso de ensino superior.

V. Pelo estabelecimento civil ou comercial, com economia própria. (BRASIL, 1916)

Atualmente está em vigência o artigo abaixo:

Art. 5º A menoridade cessa aos dezoito anos completos, quando a pessoa fica habilitada à prática de todos os atos da vida civil.

Parágrafo único. Cessará, para os menores, a incapacidade:

I - pela concessão dos pais, ou de um deles na falta do outro, mediante instrumento público, independentemente de homologação judicial, ou por sentença do juiz, ouvido o tutor, se o menor tiver dezesseis anos completos;

II - pelo casamento;

III - pelo exercício de emprego público efetivo;

IV - pela colação de grau em curso de ensino superior;

V - pelo estabelecimento civil ou comercial, ou pela existência de relação de emprego, desde que, em função deles, o menor com dezesseis anos completos tenha economia própria. (BRASIL, 2008, p. 143-144)

Aos menores são garantidos direitos e deveres na ordem civil, todavia não podem por lei exercê-los pessoalmente, necessitando ser legalmente representados. Sendo assim, quando surgirem operações imobiliárias em que a propriedade do imóvel é de um menor de idade, faz-se necessário que o corretor de imóveis verifique quem é legalmente responsável para que os atos sejam válidos, desempenhando, assim, corretamente o seu papel.

É imperativo, como primeira providência em qualquer operação imobiliária, solicitar a certidão atualizada da matrícula do imóvel. Dessa forma, temos a certeza da situação do imóvel e conferimos a propriedade para saber se o titular é maior ou menor de idade.

2.5 Pessoas jurídicas

▶ Vídeo



A expressão *pessoa jurídica* é muito recorrente no dia a dia de um corretor de imóveis. Ela pode aparecer em qualquer polo de todas as operações imobiliárias: compra, venda, permuta, locação, administração, consultoria, assessoria, incorporações, loteamentos etc.

De acordo com o Código Civil (BRASIL, 2008), são consideradas pessoas jurídicas de direito o público interno à União, aos Estados, ao Distrito Federal, aos Territórios, aos Municípios, às Autarquias

(como o Cofeci – Conselho Federal de Corretores de Imóveis), entre outras.

Pessoas jurídicas de direito privado são as associações, as sociedades, as fundações, as organizações religiosas, os partidos políticos e as empresas individuais de responsabilidade limitada.

Para Rios e Rios Júnior (2010, p. 32), “as pessoas jurídicas são assim consideradas por uma ficção do Direito. A pessoa jurídica ou as entidades jurídicas têm a sua personalidade dada pela lei, a fim de facilitar a vida negocial”.

O Cofeci – Conselho Federal de Corretores de Imóveis, pela Lei n. 6.530 (BRASIL, 1978), permite a atuação de pessoas jurídicas nas operações imobiliárias, desde que devidamente inscritas e em dia com seus deveres.

Art. 1º - O exercício da profissão de Corretor de Imóveis, no Território Nacional, é regido pelo disposto na presente Lei.

Art. 2º - O exercício da profissão de Corretor de Imóveis será permitido ao possuidor de título de Técnico em Transações Imobiliárias.

Art. 3º - Compete ao Corretor de Imóveis exercer a intermediação na compra, venda, permuta e locação de imóveis, podendo, ainda, opinar quanto à comercialização imobiliária.

Parágrafo Único - As atribuições constantes deste artigo poderão ser exercidas, também, por Pessoa Jurídica inscrita nos termos desta Lei. (BRASIL, 1978)

Para Coltro (2007, p. 37), “o corretor ou intermediário é a pessoa que se coloca entre duas outras para realizar um negócio”. Esta pode ser uma pessoa jurídica. Quando um corretor de imóveis decide abrir uma empresa, ele contrata um escritório de contabilidade, constitui um contrato social, adquire um CNPJ – Cadastro Nacional de Pessoa Jurídica e pleiteia no Creci – Conselho Regional de Corretores de Imóveis a sua inscrição como pessoa jurídica. Estando legalmente constituído, pode exercer as atribuições contidas na Lei n. 6.530 (BRASIL, 1978) – isto é, essas atribuições não estão restritas ao exercício das pessoas físicas.

Considerações finais

Os atos praticados por pessoas consideradas absolutamente incapazes, relativamente incapazes ou menores sem a representação legal são nulos de pleno direito. Principalmente em tempos adversos, quando o mercado encontra-se recessivo, as negociações ficam mais raras de acontecer e o dinheiro parece sumir do mercado. O corretor de imóveis tende a aproveitar toda e qualquer oportunidade que surge. No desejo de realizar rapidamente um negócio e receber os honorários, pode eventualmente deixar passar despercebidos alguns itens que parecem ser detalhes, mas que são fundamentais para a concretização da negociação.

As situações que envolvem a venda de imóveis pelas figuras citadas neste capítulo têm um decurso de tempo um pouco mais longo que o normalmente gasto, visto que muitas vezes carecem da autorização de um juiz e do aval de um promotor público. O profissional, tendo esse conhecimento prévio, pode auxiliar no trâmite documental e reduzir substancialmente o tempo mencionado. Mais uma vez, vale lembrar a importância de uma boa parceria entre o advogado e o corretor de imóveis.

Ampliando seus conhecimentos

- A ética é crucial para o convívio em qualquer sociedade. Em relação à profissão, a atenção à ética é sinônimo de sucesso, ou não, na carreira. O Cofeci – Conselho Federal de Corretores de Imóveis disponibiliza em seu *site* o acesso à Resolução Confeci n. 326/92, que dispõe sobre o Código de Ética Profissional dos Corretores de Imóveis. Recomendamos a leitura como o primeiro passo para uma clara noção de Direito Imobiliário.
CONFECI – Conselho Federal de Corretores de Imóveis. *Código de ética profissional*. Brasília, DF: Confeci, 25 jun. 1992. Disponível em: http://www.cofeci.gov.br/arquivos/legislacao/1992/resolucao326_92.pdf. Acesso em: 6 abr. 2019.

- Nas operações imobiliárias que envolvem menores, é providencial que o profissional tenha bem clara a noção de ética. O renomado filósofo, escritor, educador, palestrante e professor universitário brasileiro, Mário Sérgio Cortella, junto com Clóvis de Barros Filho, foi brilhante em sua obra *Recomendamos a leitura por abordar a questão da ética na formação de jovens e o quão próxima a corrupção está de nós.* CORTELLA, M. S.; BARROS FILHO, C. de. *Ética e vergonha na cara*. 1. ed. Campinas, SP: Papyrus 7 Mares, 2014.

Atividades

1. Carlos precisa vender um imóvel de um sobrinho menor de idade, órfão de pai e mãe. Para isso, pergunta para você se é possível a venda e quais documentos ele deve apresentar. De acordo com o estudado, explique se é ou não possível a venda e o porquê.
2. Marina tem 16 anos e é casada legalmente com Lucas, que tem 18 anos completos. Ambos são considerados maiores ou apenas Lucas é maior?
3. Como você definiria o exercício do direito de uma pessoa absolutamente incapaz?

Referências

AGÊNCIA IBGE NOTÍCIAS. *Em 2017, expectativa de vida era de 76 anos*. Estatísticas sociais. Rio de Janeiro: IBGE, 2018. Disponível em: <https://agenciadenoticias.ibge.gov.br/agencia-sala-de-imprensa/2013-agencia-de-noticias/releases/23200-em-2017-expectativa-de-vida-era-de-76-anos>. Acesso em: 6 abr. 2019.

BRASIL. Lei n. 6.530, de 12 de maio de 1978. *Diário Oficial da União*, Poder Executivo, Brasília, DF, 15 maio 1978. Disponível em: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/LEIS/L6530.htm. Acesso em: 6 abr. 2019.

BRASIL. *Código civil brasileiro e legislação correlata*. 2. ed. Brasília, DF: Senado Federal; Subsecretaria de Edições Técnicas, 2008. 616 p. Disponível em: <https://www2.senado.leg.br/bdsf/bitstream/handle/id/70327/C%C3%B3digo%20Civil%20e%20legisla%C3%A7%C3%A3o%20correlata.pdf>. Acesso em: 6 abr. 2019.

BRASIL. Lei n. 13.146, de 6 de julho de 2015. *Diário Oficial da União*, Poder Legislativo, Brasília, DF, 7 jul. 2015. Disponível em: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_Ato2015-2018/2015/Lei/L13146.htm#art114. Acesso em: 6 abr. 2019.

BRASIL. *Código civil (1916)*: código civil dos Estados Unidos do Brasil. Brasília, DF: Câmara dos Deputados, 1916. Disponível em: <https://www2.camara.leg.br/legin/fed/lei/1910-1919/lei-3071-1-janeiro-1916-397989-publicacaooriginal-1-pl.html>. Acesso em: 6 abr. 2019.

COLTRO, A. C. M. *Contrato de corretagem imobiliária*: doutrina, jurisprudência e regulamentação. 2. ed. São Paulo: Atlas, 2007.

HÖHN, C. S.; BASTIDA, C. M. *Direito imobiliário*. 1. ed. Rio de Janeiro: FGV, 2014.

PEGINI, A. R. B. *O direito e o cotidiano*: desafios contemporâneos. 1. ed. Birigui, SP: Boreal, 2016.

RIOS, A.; RIOS JÚNIOR, A. *Manual de direito imobiliário*: de acordo com as novas alterações da lei do inquilinato. 4. ed. Curitiba: Juruá, 2010.

Definição de bens no Direito Imobiliário

Elemento fundamental para o desenvolvimento do nosso trabalho como corretores de imóveis é o domínio do objeto principal da nossa profissão, os imóveis. O objetivo de estarmos estudando juntos é aprimorar nossos conhecimentos e despertar nossa consciência para a necessidade de constante atualização.

Nem sempre nosso dia a dia nos proporciona disposição e ânimo para persistir nos estudos, entretanto o momento do mercado imobiliário atual nos convoca a nos apresentar como profissionais preparados, qualificados e que farão diferença na vida das pessoas e na sociedade como um todo. As operações imobiliárias são concretizadas por meio de contratos. Conforme Rios e Rios Júnior (2010, p. 45), “o contrato é harmonizador de interesses antagônicos. Enquanto não se faz o contrato escrito, há perigo, porque pode-se colocar em dúvida o que foi acertado”.

Infelizmente ainda é possível nos depararmos com colegas que não compreendem que a escritura pública de compra e venda precisa ser levada a registro no competente **Ofício de Registro de Imóveis** para que garanta os direitos do adquirente. Essa escritura é um documento lavrado por um tabelião notário (possuidor de fé pública) e transfere a propriedade de um imóvel do vendedor para o comprador.

Ofício de Registro de Imóveis: órgão público que realiza registro de propriedade do imóvel.

O art. 172 da Lei n. 6.015/1973 traz uma definição legal sobre o registro e a averbação de imóveis:

no Registro de Imóveis serão feitos, nos termos desta Lei, o registro e a averbação dos títulos ou atos constitutivos, declaratórios, translativos e extintos de direitos reais sobre

imóveis reconhecidos em lei, “*inter vivos*” ou “*mortis causa*” quer para sua constituição, transferência e extinção, quer para sua validade em relação a terceiros, quer para a sua disponibilidade. (BRASIL, 1973, grifos do original)

Essas ações judiciais têm sérias consequências financeiras a começar pelos honorários advocatícios, custos e indenizações, se for o caso. Como reflexo de tudo isso, vem a frustração e o desânimo em continuar com a profissão, podendo levar a sérios problemas de saúde e abandono da carreira. Para evitar esse caminho sem volta, dedicaremos este capítulo a conhecer um pouco mais sobre a natureza jurídica dos bens, diferenciar bens móveis de imóveis e dessa forma ter domínio sobre nosso principal objeto do trabalho, o imóvel.

3.1 Diferentes classes de bens

▶ Vídeo



Nas palavras de Rios e Rios Júnior (2010, p. 34), “com exceção do homem, tudo aquilo que existe é coisa ou bens. Os bens são as coisas úteis ou com valor econômico, ou seja, suscetíveis de apropriação pelo homem. O bem é uma coisa que tem valor econômico”. Partindo dessa definição, fica mais fácil compreender que se bem é uma coisa que tem valor econômico, para o mundo jurídico, bens são todos aqueles que podem ser objeto de uma relação de direito. Chamamos de *relação de direito*, ou *relação jurídica*, o vínculo estabelecido pela ocorrência de um fato cujos efeitos estão vinculados ou subordinados a uma lei. Em outras palavras, a compra e a venda de um imóvel são regidas por leis. Ao se realizar essa operação imobiliária, automaticamente se estabelece uma relação jurídica, como no caso da locação de uma casa ou da venda de um terreno.

O Código Civil (BRASIL, 2008), em seu Livro II, classifica os bens em diferentes classes, cada uma com suas características:

- **Bens imóveis:** não podem ser transportados sem modificar a sua estrutura, sendo o solo e o que nele conter.
- **Bens móveis:** podem se mover por conta própria ou por outra força sem que se modifique sua estrutura.
- **Bens fungíveis e consumíveis:** são os bens móveis que podem ser substituídos por outros com as mesmas características.
- **Bens divisíveis:** podem ser compartilhados sem alteração da sua essência e diminuição expressiva de valor econômico.
- **Bens singulares e coletivos:** singulares são os bens que, mesmo quando reunidos, são considerados sem ligação com os outros; coletivos, também chamados de universais, são aqueles que, mesmo que compostos de várias coisas singulares, são considerados conjuntos.
- **Bens reciprocamente considerados:** são divididos em bem principal e bem acessório, sendo o primeiro o que existe sobre ele mesmo e o segundo depende da existência do primeiro.
- **Bens públicos:** são de domínio nacional e pertencem às pessoas jurídicas de direito público.

3.2 Bens imóveis

▶ Vídeo



Vamos especificar o estudo dos bens imóveis que são o nosso objeto de trabalho. Na prática, consideramos imóveis os terrenos, as casas, os apartamentos, os barracões, os sobrados, as chácaras, os sítios, as fazendas e tantos outros tipos, entretanto existe um conceito teórico para eles.

De acordo com Höhn e Bastida (2014, p. 25), “bem imóvel consiste no solo e em tudo aquilo que lhe é incorporado e acrescido de forma natural, ou seja, por força da natureza, ou artificial, isto é, por força do homem, conforme definição dos arts. 79 a 81 do Código Civil (Lei n. 10.406, de 10 de janeiro de 2001)”. O Código Civil embasa as autoras:

Art. 79. São bens imóveis o solo e tudo quanto se lhe incorporar natural ou artificialmente.

Art. 80. Consideram-se imóveis para os efeitos legais:

I - os direitos reais sobre imóveis e as ações que os asseguram;

II - o direito à sucessão aberta.

Art. 81. Não perdem o caráter de imóveis:

I - as edificações que, separadas do solo, mas conservando a sua unidade, forem removidas para outro local;

II - os materiais provisoriamente separados de um prédio, para nele se reempregarem. (BRASIL, 2008, p. 154-155)

Durante nossa trajetória escolar, desde o primeiro ano do ensino fundamental até o último ano do ensino médio, estudamos que grande parte das guerras da história teve como objeto de disputa a propriedade e o domínio de terras. As áreas eram utilizadas para moradia, agricultura e criação. Ainda hoje a propriedade é sinônimo de segurança e poder.

Atualmente as áreas são utilizadas tanto para moradia e trabalho quanto para exploração rural, assim, nossas cidades são compostas de áreas urbanas e rurais.

Ambas devem seguir normas próprias para uso e para transferência de posse ou propriedade. Cabe aos corretores de imóveis terem domínio sobre a parte legal que incide sobre os bens imóveis, visto que é responsabilidade deles imprimir veracidade e legalidade às negociações.

São vários os tipos de imóveis com os quais desenvolvemos as operações imobiliárias: terrenos, residências térreas, sobrados, lojas, barracões, apartamentos, prédios, *shoppings*, garagens, sítios, chácaras, fazendas etc. Todos eles precisam estar matriculados em um Ofício de Registro de Imóveis para que possam ser conhecidos por todos e garantir os direitos dos proprietários.

Conforme Brandelli (2012 *apud* DIP, 2016, p. 87), “a publicidade contempla aquilo que ocorre em face de todos, aos olhos de toda

a coletividade, a que todos possam ter acesso, contrariamente ao fenômeno do que ocorre em sigilo e que chega ao conhecimento de um número restrito de pessoas”.

Todas as vezes que um imóvel for objeto de um ato jurídico passível de qualquer ação no registro de imóveis, deve ser feito imediatamente para que seja legitimado o direito e passe a ser conhecido e surta efeitos para todos, como o registro de uma escritura pública de compra e venda, a averbação de uma construção etc.

Já os bens móveis são aqueles que se movem ou podem ser movidos sem perder suas características ou valor. Em muitas situações do nosso dia a dia como corretores de imóveis, os bens móveis farão parte do nosso trabalho. Na locação, um bem móvel pode ser dado em garantia do contrato, bem como compor o imóvel a ser locado, como um sofá, uma cama, um roupeiro, etc. Da mesma forma, uma venda pode ter como parte de pagamento um veículo ou um maquinário agrícola.

Art. 82. São móveis os bens suscetíveis de movimento próprio, ou de remoção por força alheia, sem alteração da substância ou da destinação econômico-social.

Art. 83. Consideram-se móveis para os efeitos legais:

I - as energias que tenham valor econômico;

II - os direitos reais sobre objetos móveis e as ações correspondentes;

III - os direitos pessoais de caráter patrimonial e respectivas ações.

Art. 84. Os materiais destinados a alguma construção, enquanto não forem empregados, conservam sua qualidade de móveis; readquirem essa qualidade os provenientes da demolição de algum prédio. (BRASIL, 2008, p. 155)

Vale ressaltar que enquanto não fizerem parte do imóvel, os materiais de construção são considerados móveis, entretanto se for retirada, por exemplo, uma churrasqueira do imóvel para troca do piso, enquanto estiver fora deste, ela mantém a característica de imóvel.

3.3 Outros tipos de bens

▶ Vídeo



Segundo o art. 85, do Código Civil (BRASIL, 2008, p. 155), fungíveis são aqueles bens “que podem substituir-se por outros de mesma espécie, qualidade e quantidade”, por exemplo, “metais preciosos, o dinheiro, cereais etc.” Na mesma linha de raciocínio, são considerados infungíveis os bens móveis insubstituíveis por outro igual, da mesma espécie, da mesma forma, com as mesmas características, qualidade e quantidade. Como exemplo podemos citar uma obra de arte, uma pintura ou um registro fotográfico específico.

São considerados bens consumíveis aqueles que terminam, findam, logo com o primeiro uso, havendo imediata destruição da sua substância, por exemplo, alimentos, tinta de paredes etc.

Art. 85. São fungíveis os móveis que podem substituir-se por outros da mesma espécie, qualidade e quantidade.

Art. 86. São consumíveis os bens móveis cujo uso importa destruição imediata da própria substância, sendo também considerados tais os destinados à alienação. (BRASIL, 2008, p. 155)

Estamos abordando rapidamente os tipos de bens apenas para conhecimento, por isso serão breves comentários, sendo nosso objetivo os bens imóveis, sem dúvida. Assim, bem divisível é aquele que, quando dividido ou fracionado fisicamente, não perde a sua característica, identidade ou valor. Vale ressaltar que para ter a característica de divisível ele não precisa ser físico. A divisibilidade que estamos estudando é jurídica, assim, os bens podem ser divisíveis ou indivisíveis.

Art. 87. Bens divisíveis são os que se podem fracionar sem alteração na sua substância, diminuição considerável de valor, ou prejuízo do uso a que se destinam.

Art. 88. Os bens naturalmente divisíveis podem tornar-se indivisíveis por determinação da lei ou por vontade das partes. (BRASIL, 2008, p. 155)

Bem singular é aquele que, mesmo fazendo parte de um conjunto, tem valor individual, podendo ser mensurado sozinho, independentemente dos demais. Uma árvore, por exemplo, pode ser singular, caso considerada individualmente, ou coletiva, se fizer parte de uma reserva florestal. Bens coletivos, por sua vez, são os bens considerados num todo, como biblioteca, floresta etc.

Art. 89. São singulares os bens que, embora reunidos, se consideram *de per si*, independentemente dos demais.

Art. 90. Constitui universalidade de fato a pluralidade de bens singulares que, pertinentes à mesma pessoa, tenham destinação unitária.

Parágrafo único. Os bens que formam essa universalidade podem ser objeto de relações jurídicas próprias.

Art. 91. Constitui universalidade de direito o complexo de relações jurídicas, de uma pessoa, dotadas de valor econômico. (BRASIL, 2008, p. 156)

Para o Direito, bens reciprocamente considerados são os bens um em relação aos outros no que diz respeito a serem principais ou acessórios, sendo principais aqueles que têm existência própria, não dependem de outro para existir e acessórios aqueles que dependem do principal para existir. Um bom exemplo para nossa compreensão é o contrato de locação, que é o principal, e o termo de vistoria do imóvel, que é o acessório.

Art. 92. Principal é o bem que existe sobre si, abstrata ou concretamente; acessório, aquele cuja existência supõe a do principal.

Art. 93. São pertenças os bens que, não constituindo partes integrantes, se destinam, de modo duradouro, ao uso, ao serviço ou ao aformoseamento de outro.

Art. 94. Os negócios jurídicos que dizem respeito ao bem principal não abrangem as pertenças, salvo se o contrário resultar da lei, da manifestação de vontade, ou das circunstâncias do caso.

Art. 95. Apesar de ainda não separados do bem principal, os frutos e produtos podem ser objeto de negócio jurídico.

Art. 96. As benfeitorias podem ser voluptuárias, úteis ou necessárias.

§ 1º São voluptuárias as de mero deleite ou recreio, que não aumentam o uso habitual do bem, ainda que o tornem mais agradável ou sejam de elevado valor.

§ 2º São úteis as que aumentam ou facilitam o uso do bem.

§ 3º São necessárias as que têm por fim conservar o bem ou evitar que se deteriore.

Art. 97. Não se consideram benfeitorias os melhoramentos ou acréscimos sobrevindos ao bem sem a intervenção do proprietário, possuidor ou detentor. (BRASIL, 2008, p. 156)

Os bens públicos são aqueles de titularidade do Estado que têm por função atender às necessidades para o bom desempenho de todas as funções públicas da União, estados e municípios. Veja o que expõe o Código Civil (2008, p. 156-157) como definição e exemplo:

Art. 98. São públicos os bens do domínio nacional pertencentes às pessoas jurídicas de direito público interno; todos os outros são particulares, seja qual for a pessoa a que pertencerem.

Art. 99. São bens públicos:

I - os de uso comum do povo, tais como rios, mares, estradas, ruas e praças;

II - os de uso especial, tais como edifícios ou terrenos destinados a serviço ou estabelecimento da administração federal, estadual, territorial ou municipal, inclusive os de suas autarquias;

III - os dominicais, que constituem o patrimônio das pessoas jurídicas de direito público, como objeto de direito pessoal, ou real, de cada uma dessas entidades.

Parágrafo único. Não dispondo a lei em contrário, consideram-se dominicais os bens pertencentes às pessoas jurídicas de direito público a que se tenha dado estrutura de direito privado.

Art. 100. Os bens públicos de uso comum do povo e os de uso especial são inalienáveis, enquanto conservarem a sua qualificação, na forma que a lei determinar.

Art. 101. Os bens públicos dominicais podem ser alienados, observadas as exigências da lei.

Art. 102. Os bens públicos não estão sujeitos a usucapião.

Art. 103. O uso comum dos bens públicos pode ser gratuito ou retribuído, conforme for estabelecido legalmente pela entidade a cuja administração pertencerem.

Mesmo os bens públicos podem ser objeto da ação de um corretor de imóveis, por exemplo, no momento em que determina o seu valor tanto para locação quando para venda.

Considerações finais

Sabemos que, para sermos bons profissionais, precisamos ter conhecimento sobre o que a lei entende por imóvel e em qual dispositivo legal está contido. Pudemos aprender que um imóvel é um bem e que é objeto de uma relação jurídica.

Tratamos, também, de como os contratos se fazem importantes, haja vista as características que cada tipo de bem possui. Infelizmente temos nos deparado com várias situações em que mesmo com um contrato, quer seja ele público, quer seja ele particular, não se cumpre o que foi combinado. A todo direito corresponde um dever e a cada ação, uma consequência. Todavia, quando desempenhamos nosso papel profissionalmente, é fundamental que tenhamos conhecimento da matéria.

Com o conhecimento que estamos adquirindo, você poderá avaliar o seu campo de trabalho, escolher um bom advogado e trabalhar em parceria a fim de imprimir um planejamento preventivo no aspecto legal.

Todas as vezes que a presença de um advogado se faz necessária para fazer cumprir o que foi anteriormente tratado por meio de contrato, particular ou público, têm-se aborrecimentos, mal-estar e dispêndio de tempo e dinheiro – talvez por isso cada vez mais corretores de imóveis se interessem por cursos de aperfeiçoamento ou atualização em Direito.

Ampliando seus conhecimentos

- A obra a seguir foi recomendada pela diretora de uma empresa aceleradora de *startups* e propõe uma nova forma de pensar o conceito de estratégia.

KIM, W. C.; MAUBORGNE, R. *A estratégia do oceano azul: como criar novos mercados e tornar a concorrência irrelevante*. Trad. de Afonso Celso da Cunha Serra e Christiane Simyss. Rio de Janeiro: Sextante, 2018.

- Na obra a seguir, Antonio Cordeiro Filho tem uma maneira própria e interessante de nos levar à reflexão. Recomendamos a leitura para que você possa entender mais o dia a dia dessa profissão, com *cases* do autor, críticas e soluções de situações.

CORDEIRO FILHO, A. *Empreendedorismo no mercado imobiliário habitacional*. 2. ed. São Paulo: Atlas, 2009.

Atividades

1. Marcos vendeu um imóvel com alguns bens móveis que fizeram parte do negócio: uma geladeira de inox, um fogão, um jogo de sofá, persianas nas janelas, um quadro do artista Romero Britto e um par de chuteiras do famoso jogador de futebol Pelé. Quais desses bens móveis são considerados fungíveis e quais são infungíveis?
2. De acordo com o que estudamos, de que forma uma casa pré-moldada que não se encontra sobre o terreno por motivo de reforma pode ser considerada imóvel?
3. O que pode ser incorporado natural ou artificialmente em um imóvel? Dê dois exemplos de cada.

Referências

BRASIL. Lei n. 6.015, de 31 de dezembro de 1973. *Diário Oficial da União*, Poder Legislativo, Brasília, DF, 31 dez. 1973. Disponível em: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/L6015compilada.htm. Acesso em: 18 abr. 2019.

BRASIL. *Código civil brasileiro e legislação correlata*. 2. ed. Brasília, DF: Senado Federal; Subsecretaria de Edições Técnicas, 2008. 616 p. Disponível em: <https://www2.senado.leg.br/bdsf/bitstream/handle/id/70327/C%C3%B3digo%20Civil%20%20ed.pdf>. Acesso em: 6 abr. 2019.

DIP, R. (coord.). *Direito registral e o novo código de processo civil*. 1. ed. Rio de Janeiro: Forense, 2016.

HÖHN, C. S.; BASTIDA, C. M. *Direito imobiliário*. 1. ed. Rio de Janeiro: FGV, 2014.

RIOS, A.; RIOS JÚNIOR, A. *Manual de direito imobiliário: de acordo com as novas alterações da lei do inquilinato*. 4. ed. Curitiba: Juruá, 2010.

Fatos jurídicos

Entendemos por fato um acontecimento, assim, facilmente compreendemos que fato jurídico é todo acontecimento que produz ou gera consequências no mundo jurídico. No exercício da profissão de corretor de imóveis, geramos diariamente vários fatos jurídicos.

De acordo com a Lei n. 6.530/1978 (BRASIL, 1978), art. 3º, “compete ao Corretor de Imóveis exercer a intermediação na compra, venda, permuta e locação de imóveis, podendo, ainda, opinar quanto à comercialização imobiliária”.

Assim, o corretor de imóveis é o elo entre as partes. Ele faz a intermediação e, por esse motivo, é importante que tenha domínio da parte legal não com a intenção de se tornar um advogado, mas para exercer o seu mister com propriedade, realizando uma negociação segura e rentável para todos. Neste capítulo, estudaremos os fatos jurídicos, que, de acordo com Führer (2005, p. 234),

chama-se fato jurídico o acontecimento decorrente da natureza ou da ação humana, que possa interessar ao direito. A chuva, por exemplo, é um fato natural, mas se estiver relacionada com um contrato de seguro, essa mesma chuva passa a ser um fato jurídico, que interessa para determinada relação de direito.

É muito importante que o corretor de imóveis compreenda tal significado. Muitas vezes, aborrecido por um fato jurídico causado por um cliente, pode, sem querer, causar outro – mas nesse caso de sua total responsabilidade.

Vejamus uma situação hipotética extrema sobre fato jurídico: um vendedor combina, por meio de um contrato, que vai deixar as persianas na casa que será vendida. Quando o comprador toma

posse do imóvel, avisa ao corretor que as persianas foram retiradas. O corretor fica bravo, procura o vendedor, invade o escritório dele aos gritos, chama-o de ladrão, mau-caráter e estelionatário. O primeiro fato jurídico foi a retirada das persianas contrariando o contratado, realizado pelo vendedor; outro fato completamente diferente e originado pelo corretor é a invasão e os danos morais. É sobre essas situações que trataremos neste capítulo.

4.1 Negócio jurídico

▶ Vídeo



Ocorre um negócio jurídico quando uma ou mais pessoas criam vínculo por meio de qualquer uma das formas asseguradas em lei, gerando direitos e deveres, ou obrigações.

O negócio jurídico não será considerado inválido se o objeto apresentar impossibilidade inicial relativa ou se cessar antes de realizada a condição a que ele estiver subordinado (BRASIL, 2008). Seria o caso, por exemplo, da compra de um imóvel financiado, cuja entrada dada pelo cliente comprador servirá para quitação do débito para posterior escritura de compra e venda e devido registro em nome do comprador. Sobre isso, o Código Civil (BRASIL, 2008, p. 158) afirma: “[...] a escritura pública é essencial à validade dos negócios jurídicos que visem à constituição, transferência, modificação ou renúncia de direitos reais sobre imóveis que tenham valor superior a trinta vezes o maior salário mínimo vigente no País.”

De acordo com Führer (2005, p. 234), “o ato jurídico divide-se em duas categorias. A primeira classe é a do ato jurídico em sentido estrito”. Quer dizer que o ato jurídico é aquele em que a lei determina o que fazer, como fazer e os efeitos do que foi feito. Exemplo muito citado pelos doutrinadores é o reconhecimento de filho. A lei determina algumas formas de reconhecimento, entretanto não é dada ao agente a autonomia de modificar os efeitos que esse reconhecimento produzirá.

A segunda categoria é o negócio jurídico, que diz respeito diretamente ao exercício da nossa profissão. Führer (2005, p. 234) alega que “no negócio jurídico (que é espécie de ato jurídico), o agente tem um campo mais amplo de deliberação. Pode ele, no negócio jurídico, criar ou modificar direitos, estabelecer os termos do ato, e indicar as suas decorrências ou conseqüências, naturalmente dentro das balizas da lei”. Ou seja, é o próprio contrato com o qual se realizam operações imobiliárias.

Note que, para ser válido, o negócio jurídico requer três elementos complementares entre si. Em outras palavras, ao faltar um deles, o negócio jurídico não é considerado válido (BRASIL, 2008):

- **Agente capaz:** significa que as partes precisam ser capazes – assunto que estudamos no Capítulo 2.
- **Objeto lícito, possível, determinado ou determinável:** o objeto do negócio jurídico deve ser lícito, ou seja, permitido por lei, possível de ser realizado, determinado, como um terreno, ou determinável, como a construção de um salão comercial sobre o terreno.
- **Forma prescrita ou não defesa em lei:** quer dizer que o negócio deve estar previsto em lei quanto à forma de fazer para que surta os efeitos legais e não defesa em lei; significa não proibida ou contra a lei.

Ao aproximar as partes e firmar o acordado entre elas, mediante um contrato, estabelece-se automaticamente um negócio jurídico que é regido por leis e tem direitos e deveres que dele emanam. A segurança e a satisfação de todos ficam diretamente vinculadas ao seu conhecimento, habilidade e qualificação. A inobservância ou o desconhecimento por parte de um profissional dos trâmites legais pode ser determinante para o futuro de todos os envolvidos, proporcionando, muitas vezes, prejuízos pecuniários e danos morais.

pecuniário:
adjetivo
relativo a
dinheiro.

4.2 Defeitos do negócio jurídico

▶ Vídeo



O objetivo de aprofundar nosso conhecimento é evitar que alguma situação fuja do nosso controle em qualquer negociação. Vamos ver o que o Código Civil apresenta como defeitos do negócio jurídico e destacar os pontos mais relevantes.

O ponto alto do trabalho do corretor de imóveis é, sem dúvida, o real e efetivo fechamento do negócio. Para chegar a esse ponto, ele atende os clientes, analisa documentos, visita imóveis, conversa com várias pessoas, esclarece muitas dúvidas, enfim, trabalha muito. Para evitar a decepção do profissional ao perceber que, depois de tanta labuta, o negócio imobiliário que ele realizou apresenta defeito aos olhos da lei, é que estudaremos o que se entende por defeitos do negócio jurídico.

Um defeito de negócio jurídico pode anular uma negociação e até mesmo nem a considerar válida. Para o Direito, anulável é o ato de menor gravidade. Porém é considerada inválida, por exemplo, a venda de um imóvel por menor de 16 anos sem permissão judicial.

O art. 142 do Código Civil (BRASIL,2008) cita que “o erro de indicação da pessoa ou da coisa, a que se referir a declaração de vontade, não viciará o negócio quando, por seu contexto e pelas circunstâncias, se puder identificar a coisa ou pessoa cogitada”.

Seria o caso de constar no compromisso de compra e venda que o imóvel objeto do contrato é o imóvel de número 117-A, quando o correto é o 117-B. Considera-se erro a falta de conhecimento de alguma informação. Nem todo erro anula o negócio jurídico, apenas o erro substancial ou essencial, como comprar uma casa geminada achando que é a que fica do lado direito, quando o objeto da compra é a do lado esquerdo.

No dolo acidental, apenas se obriga a satisfação das perdas e danos, ou seja, significa que, embora causando prejuízos,

a negociação seria realizada de qualquer forma. O termo jurídico *dolo* se refere ao artifício empregado para levar a pessoa ao erro, sendo que, se soubesse a verdade, não realizaria o negócio.

É o típico caso de doação de um imóvel para evitar que esse bem venha responder por uma dívida anteriormente adquirida e não saldada. É considerado nulo o negócio jurídico quando: celebrado por pessoa absolutamente incapaz; o negócio for ilícito; for impossível ou indeterminável o seu objeto; não revestir a forma prescrita em lei; tiver por objeto fraudar a lei; ou for taxativamente declarado nulo por lei ou proibido sem cominar sanção.

Da violação dos preceitos de ordem pública surge o *ato nulo* (nulidade absoluta), podendo esta nulidade ser arguida a qualquer tempo, por quaisquer pessoas ou pelo Ministério Público. A nulidade absoluta deve ser pronunciada de ofício, pelo juiz, quando conhecer do ato ou dos seus efeitos. O ato nulo não pode ser convalidado nem ratificado. (FÜHRER, 2005, p. 237, grifo do original)

Infelizmente alguns colegas, por falta de conhecimento, distração ou mesmo má-fé, insistem em incluir cláusulas nulas ou anuláveis no contrato. O conhecimento e a dedicação aos estudos levarão o profissional a facilitar a realização do seu trabalho e a conquistar a credibilidade dos clientes.

4.3 Atos jurídicos lícitos e ilícitos

▶ Vídeo



O ato jurídico lícito, conforme já estudamos, divide-se em ato jurídico propriamente dito e negócio jurídico. Comentamos que, no primeiro, o agente não tem muita escolha sendo que a constituição do ato é prevista em lei. Já no segundo, existe a livre manifestação da vontade das partes.

A aquisição de uma propriedade imóvel pelo registro de título, por exemplo, é um negócio jurídico. Atente-se para o que diz Chaves (2013, p. 101, grifos do original),

o artigo 1.245, *caput*, do Código Civil, estabeleceu como meio aquisitivo da propriedade imóvel o registro do título de transferência no Registro Imobiliário competente. A seguir, o artigo 1.227 declara que estão sujeitos ao registro, no mesmo setor registral, os títulos translativos da propriedade imóvel por ato *inter vivos* (onerosos ou gratuitos); contudo, de acordo com o artigo 167, I, 25, da Lei 6.015 (Lei dos Registros Públicos), também os atos *causa mortis*, concluindo-se que antes dessa providência, somente existe direito pessoal.

Existem também os atos ilícitos, ou seja, que não alcançam amparo legal e, além de não gerarem efeitos no âmbito das leis, podem causar consequências para quem os pratica.

Art. 186. Aquele que, por ação ou omissão voluntária, negligência ou imprudência, violar direito e causar dano a outrem, ainda que exclusivamente moral, comete ato ilícito.

Art. 187. Também comete ato ilícito o titular de um direito que, ao exercê-lo, excede manifestamente os limites impostos pelo seu fim econômico ou social, pela boa-fé ou pelos bons costumes.

Art. 188. Não constituem atos ilícitos:

I - os praticados em legítima defesa ou no exercício regular de um direito reconhecido;

II - a deterioração ou destruição da coisa alheia, ou a lesão a pessoa, a fim de remover perigo iminente.

Parágrafo único. No caso do inciso II, o ato será legítimo somente quando as circunstâncias o tornarem absolutamente necessário, não excedendo os limites do indispensável para a remoção do perigo. (BRASIL, 2008, p. 165-166)

No entendimento de Führer (2005, p. 238, grifos do original), “ato ilícito é o ato contrário ao direito, do qual resulta dano para outrem. A consequência do ato ilícito, na esfera civil, é a obrigação de reparar o dano (responsabilidade civil)”.

É obrigação do corretor de imóveis zelar pela segurança das partes envolvidas nos negócios que intermedeia. A noção da licitude

ou não dos atos praticados por ele ou pelas partes minimizará ou mesmo excluirá os riscos do negócio.

4.4 Prescrição e decadência

▶ Vídeo



Agora, vamos comentar os artigos que tratam da *prescrição* e da *decadência*, institutos que delimitam prazo para o exercício de direitos. Prescrição é o prazo para reclamar em juízo ou fora dele contra a violação de um direito e decadência é o prazo para exercer um direito, faculdade ou uma opção.

De acordo com o Código Civil (BRASIL, 2008), os prazos prescricionais não podem ser alterados por acordo das partes, mesmo que de livre e espontânea vontade. A alegação de prescrição pode ser reclamada pela parte interessada em qualquer grau de jurisdição, a falta de alegação não pode ser suprida pelo juiz, a menos que seja em favor de pessoa absolutamente incapaz.

Existem algumas causas que impedem ou suspendem a prescrição, como entre os cônjuges durante o casamento, entre descendentes e ascendentes durante o poder familiar e entre os tutelados ou curatelados e seus tutores ou curadores durante a tutela ou curatela.

Quando a lei não fixar prazo menor ou inferior, prescreve-se em dez anos o direito de reclamar em juízo ou fora dele contra a violação de um direito.

Prescreve em um ano a pretensão do segurado contra o segurador ou do segurador contra o segurado. Vale a pena pesquisar no Código Civil (BRASIL, 2008) sobre quando se caracteriza o início da contagem do prazo, visto que, terminado o prazo para reclamar, perde-se o direito.

Nos seguros de forma geral, a contagem de um ano se inicia na data da ciência do fato gerador da pretensão.

A pretensão dos tabeliães, auxiliares da justiça, serventuários judiciais, árbitros e peritos para receber emolumentos, custas e honorários também prescreve em um ano.

De acordo com o Código Civil (BRASIL, 2008), prescreve em três anos, entre outros: a pretensão relativa a aluguéis de prédios urbanos ou rústicos; a pretensão de reparação civil. Prescreve em cinco anos: a pretensão de cobrança de dívidas líquidas constantes de instrumento público ou particular, ou seja, das escrituras públicas ou compromissos particulares de compra e venda; a pretensão pelos honorários de profissionais liberais em geral, procuradores judiciais, curadores e professores. A contagem do prazo inicia da conclusão do serviço ou dos respectivos contratos ou mandatos; a pretensão do vencedor para receber do vencido o que foi gasto em juízo.

Como vimos, a prescrição é a perda do prazo de reclamar o direito. O direito ainda existe, mas não pode ser reclamado por seu detentor – pode, porém, ser cumprido pelo devedor da obrigação. Já a decadência é a perda do próprio direito, ou seja, ao não ser reclamado por seu detentor, o direito em si já passa a não existir mais. Um claro exemplo de decadência é o prêmio da Mega-Sena. O prazo que o ganhador tem para a retirada do prêmio é de 90 dias. Se não reclamar por seu direito no prazo, decai do direito.

4.5 Prova

 Vídeo



As provas são muito importantes em nossas vidas em sentido amplo e no nosso dia a dia. Entretanto, quando se fala em operações imobiliárias e negócios jurídicos, muitas vezes as provas que temos são determinantes para assegurar direitos ou deveres. No geral, o fato jurídico pode ser provado mediante confissão, documento, testemunha, presunção e perícia.

A confissão deve ser feita a princípio pela própria pessoa que deseja confessar, podendo ser representada nos limites em que um representante possa vincular o representado. Feita em caráter irrevogável, a confissão, entretanto, pode ser anulada se decorreu de erro de fato ou de coação.

Art. 215. A escritura pública, lavrada em notas de tabelião, é documento dotado de fé pública, fazendo prova plena.

§ 1º Salvo quando exigidos por lei outros requisitos, a escritura pública deve conter:

I – data e local de sua realização;

II – reconhecimento da identidade e capacidade das partes e de quantos hajam comparecido ao ato, por si, como representantes, intervenientes ou testemunhas;

III – nome, nacionalidade, estado civil, profissão, domicílio e residência das partes e demais comparecentes, com a indicação, quando necessário, do regime de bens do casamento, nome do outro cônjuge e filiação;

IV – manifestação clara da vontade das partes e dos intervenientes;

V – referência ao cumprimento das exigências legais e fiscais inerentes à legitimidade do ato;

VI – declaração de ter sido lida na presença das partes e demais comparecentes, ou de que todos a leram;

VII – assinatura das partes e dos demais comparecentes, bem como a do tabelião ou seu substituto legal, encerrando o ato. (BRASIL, 2008, p. 170-171)

Para Rios e Rios Júnior (2010, p. 124), “tudo aquilo que é levado aos ‘Registros Públicos’ tem fé pública. O registrador fala em nome do Estado com o seu: ‘Dou fé’. O registrador como representante do Estado, dando fé, está dizendo que é uma verdade o afirmado, transcrito e certificado”. Assim, a transcrição ou cópia tem a mesma validade que os originais das certidões textuais de qualquer peça judicial, do protocolo de audiências, ou de qualquer outro livro a cargo do escrivão, desde que extraídas por ele ou sob sua vigilância.

O art. 224 aponta para uma situação de atenção: os documentos apresentados como prova, redigidos em língua estrangeira, produzirão os efeitos legais no País, desde que traduzidos para o português (BRASIL, 2008). O mesmo faz o art. 225, ao tratar de fotografias e outros materiais de reprodução afirma que:

as reproduções fotográficas, cinematográficas, os registros fonográficos e, em geral, quaisquer outras reproduções mecânicas ou eletrônicas de fatos ou de coisas fazem prova plena destes, se a parte, contra quem forem exibidos, não lhes impugnar a exatidão. (BRASIL, 2008, p. 172)

Não há necessidade de tornar-se um especialista em provas para ter sucesso em sua carreira, basta que você tenha conhecimento delas e realize sua profissão com cautela.

Outra importante prova de que podemos dispor é a ata notarial. Ela é a prerrogativa de um tabelião de notas para os negócios jurídicos. De acordo com Chaves (2013, p. 173):

a constituição da ata notarial se dá por diversos elementos, realizados livremente pelo notário, diante de sua perspectiva e sensibilidade, segundo o seu parecer, independentemente de posições contrárias, ou seja, é o testemunho segundo o qual o notário relata fatos que vê e sente, diante de elementos por ele escolhidos.

Quando tivermos a intenção de provar que o vendedor se comprometeu em deixar alguns móveis como parte da negociação da venda de um imóvel, por exemplo, e o registro desse compromisso tenha sido feito por correio eletrônico, dirigimo-nos a um tabelionato de notas e solicitamos que o tabelião realize uma ata notarial dos *e-mails*. Como ele é dotado de fé pública, confere autenticidade à mensagem.

Considerações finais

Chegamos ao fim deste capítulo. O estudo é muito técnico, porém o conhecimento do conteúdo é extremamente importante.

A experiência no mercado imobiliário permite dizer que é praticamente impossível evitar que alguma das situações anteriores aconteça. Entretanto é muito interessante minimizá-las.

Foi possível fazer um verdadeiro passeio pelas operações imobiliárias: começamos por aproximar as partes, ajustar as condições e realizar o negócio. Em algumas situações, os atos não nulos ou anuláveis podem acarretar em dolo, erro, e as partes podem recorrer às leis para fazerem valer seus direitos, mas sempre atentas aos prazos prescricionais ou decadenciais.

Em tempos de grande concorrência e mercado competitivo, terá destaque o profissional que oferecer ao cliente segurança e domínio técnico. A dedicação aos estudos implica escolhas. Optando pela qualificação, você terá momentos de lazer substituídos por leitura, pesquisa, cursos, palestras, participação em congressos etc. Por outro lado, estará assegurando um futuro com maiores chances de sucesso.

Ampliando seus conhecimentos

- As pessoas têm se mostrado cada vez mais inflexíveis e intolerantes e a nossa função profissional aos poucos vai abrangendo mais habilidades, entre elas a de conciliador. Não raras vezes atendemos famílias com a intenção de vender um imóvel, mas, por questões de rusgas familiares, um ou outro membro dificulta a transação. A obra a seguir apresenta algumas ferramentas muito interessantes para atuarmos como elementos facilitadores de situações em que o lado emocional é determinante.

FISHER, R.; URY, W.; PATTON, B. *Como chegar ao sim: como negociar acordos sem fazer concessões*. Trad. de Ricardo Vasques Vieira. 1. ed. Rio de Janeiro: Solomon, 2014.

- A plenitude de um profissional é elemento facilitador do sucesso. Por isso, além da parte técnica, é fundamental o equilíbrio e a abertura para novos temas, assuntos e ideias. Esta obra propõe novos caminhos para a plenitude social e profissional.

TZU, S. *A arte da guerra*. Trad. de José Sanz. 1. ed. Rio de Janeiro: Best Seller, 2015.

Atividades

1. Aponte duas situações do cotidiano que você reconhece como ato jurídico e duas situações como negócio jurídico, a partir do que estudamos neste capítulo.
2. Aprendemos que prescrição é a perda do prazo para exercer o direito que, embora não podendo ser requerido, ainda existe; e que decadência é a perda do próprio direito. Dê um exemplo de cada um desses fenômenos.
3. A ata notarial é uma ferramenta muito importante para o exercício do nosso trabalho. Explique qual é a importância prática desse documento para a sua profissão.

Referências

BRASIL. Lei n. 6.530, de 12 de maio de 1978. *Diário Oficial da União*, Poder Executivo, Brasília, DF, 15 maio 1978. Disponível em: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/LEIS/L6530.htm. Acesso em: 7 abr. 2019.

BRASIL. *Código civil brasileiro e legislação correlata*. 2. ed. Brasília, DF: Senado Federal; Subsecretaria de Edições Técnicas, 2008. 616 p. Disponível em: <https://www2.senado.leg.br/bdsf/bitstream/handle/id/70327/C%C3%B3digo%20Civil%2020ed.pdf>. Acesso em: 7 abr. 2019.

CHAVES, C. F. B. *Tabelionato de notas e o notário perfeito*. 7. ed. São Paulo: Saraiva, 2013.

FÜHRER, M. C. A. *Manual de direito público e privado*. 15. ed. São Paulo: Revista dos Tribunais, 2005.

RIOS, A.; RIOS JÚNIOR, A. *Manual de direito imobiliário: de acordo com as novas alterações da lei do inquilinato*. 4. ed. Curitiba: Juruá, 2010.

Contratos imobiliários

Compete ao corretor de imóveis exercer a intermediação das operações imobiliárias entre os clientes. Normalmente, é por meio do corretor de imóveis que as partes tomam conhecimento do negócio, ajustam as condições e firmam os contratos. Estudaremos neste capítulo os principais aspectos do contrato relacionados diretamente ao mercado imobiliário – lembrando que existem muitos preceitos legais pertinentes – e apresentaremos a você um cenário mais prático voltado às ações do cotidiano. Por esses motivos, e também pela extensão e complexidade da matéria, não esgotaremos todos os aspectos.

Somos responsáveis pelo bom andamento da negociação, segurança e satisfação das partes. Assim, ter uma noção da importância, do alcance e das consequências de um contrato fará com que você aja com prudência, responsabilidade e esteja sempre acompanhado de um bom profissional da área jurídica, um advogado experiente e da sua confiança.

Quando é firmado, ou seja, assinado um contrato, a intenção é que seja cumprido o que foi combinado, contratado e que as partes fiquem plenamente satisfeitas. Entretanto, sabemos que nem sempre é isso que ocorre. Por isso, o contrato deve ser muito bem redigido, de forma clara e objetiva, para que seja facilmente executado judicialmente, se for necessário. Não se pode chamar de profissional a pessoa que usa a internet para replicar conteúdos sem ao menos ter o cuidado de reler o texto final, conferir os dados das partes e do imóvel, bem como confirmar os moldes da tratativa contratual conforme a vontade dos signatários.

Antes de prosseguirmos com o estudo, aconselhamos a quem pretende obter sucesso na carreira a sempre estudar muito mais do que proposto pelos livros ou escolas.

5.1 Contratos em geral

▶ Vídeo



Contratos são acordos celebrados entre partes de forma livre e espontânea em conformidade com a lei, firmando vínculo jurídico e gerando direitos e obrigações. Para Führer (2005, p. 246), “contrato é a convenção estabelecida entre duas ou mais pessoas, para constituir, regular ou extinguir entre elas uma relação jurídica patrimonial. O contrato se forma pela proposta e pela aceitação. Considera-se celebrado o contrato no lugar em que foi proposto”.

Vejamos o disposto no Código Civil, título V, capítulo I, seção I (BRASIL, 2002):

Art. 421. A liberdade de contratar será exercida em razão e nos limites da função social do contrato.

Art. 422. Os contratantes são obrigados a guardar, assim na conclusão do contrato, como em sua execução, os princípios de probidade e boa-fé.

Art. 423. Quando houver no contrato de adesão cláusulas ambíguas ou contraditórias, dever-se-á adotar a interpretação mais favorável ao aderente.

Art. 424. Nos contratos de adesão, são nulas as cláusulas que estipulem a renúncia antecipada do aderente a direito resultante da natureza do negócio.

Art. 425. É lícito às partes estipular contratos atípicos, observadas as normas gerais fixadas neste Código.

Art. 426. Não pode ser objeto de contrato a herança de pessoa viva.

Como é possível notar, legalmente, a validade do contrato exige os mesmos requisitos do negócio jurídico que estudamos em capítulo anterior, dispostos no art. 104 do Código Civil (BRASIL, 2002):

agente capaz; objeto lícito, possível, determinado ou determinável e forma prescrita ou não defesa em lei. Logo, ele é um negócio jurídico.

Mendonça (2015, p. 47, grifo do original) complementa que “*contrato é uma espécie de negócio jurídico que se caracteriza por exigir na sua formação a presença de duas ou mais partes. A finalidade dos contratos é constituir, transmitir ou extinguir direitos*”. Considerando tal finalidade dos contratos, é crucial que ele seja um documento bem elaborado e completo de forma a ser possível executar o seu cumprimento judicialmente, se for necessário.

5.2 Contrato no ramo imobiliário

▶ Vídeo



O contrato no ramo imobiliário tem os mesmos princípios que vimos anteriormente, complementado pelas especificidades do negócio a ser executado. Entretanto, o primeiro contrato a ser firmado é aquele entre o corretor de imóveis e seu cliente, conforme os preceitos do art. 722 (BRASIL, 2002): “Pelo contrato de corretagem, uma pessoa, não ligada a outra em virtude de mandato, de prestação de serviços ou por qualquer relação de dependência, obriga-se a obter para a segunda um ou mais negócios, conforme as instruções recebidas”. Isto é, antes mesmo de ser firmado um contrato entre as partes quando ocorre a realização de um negócio imobiliário, é firmado um contrato entre o profissional corretor de imóveis e o cliente interessado para que ele auxilie na realização de um negócio.

Quando o cliente procura o profissional para que este obtenha para si um ou mais negócios, conforme as instruções que lhe foram dadas, é fundamental que o corretor de imóveis elabore um contrato contendo os dados dele, do cliente contratante e os detalhes da incumbência. O contrato será uma prova do que foi combinado.

A primeira forma de extinção do contrato de mediação decorre do cumprimento da obrigação assumida pelo mediador. Assim, alcançando ele o acordo de vontade entre as partes, quanto ao objeto e condições do negócio, sua tarefa está cumprida, sem que caiba, aqui, discutir sobre se houve ou não sua execução por vendedor e comprador, uma vez que “o mediador tem direito à remuneração quando o negócio mediado se conclui, haja ou não execução posterior” (COLTRO, 2007, p. 145).

Uma vez cumprida a obrigação, é devida a remuneração. Mas como discutir o direito aos honorários sem contrato pré-firmado? Muitas vezes, seja por falta de conhecimento, seja por ingenuidade ou imprudência, o contrato não é feito – e o corretor de imóveis aprende da forma mais difícil que não sobreviverá muito tempo no mercado sem conhecimento.

Operação Imobiliária, de uma forma ou de outra, implica negócio jurídico. Assim, é de suma importância que os profissionais do Mercado Imobiliário possuam boas noções jurídicas, especialmente sobre alguns assuntos que digam respeito ao seu trabalho, pois esse conhecimento haverá de lhe proporcionar melhores condições para atender e orientar sua clientela, gerando nela mais confiança e satisfação (MENDONÇA, 2015, p. 53).

Faz parte da boa prática de todo e qualquer tipo de transação imobiliária realizada por intermédio de um corretor de imóveis a existência de um contrato firmado entre o profissional e o cliente. Esse é o primeiro passo a ser dado em direção ao recebimento dos justos honorários.

5.3 Obrigações mais usuais do mercado imobiliário

 Vídeo



O Código Civil (BRASIL, 2002) é composto de mais de dois mil artigos. Se acrescentarmos os artigos do Código de Processo Civil, a Legislação Cofeci, a Lei de Incorporações, a Lei

de Loteamentos, as Leis Ordinárias Municipais etc., passaremos a vida inteira estudando. Assim, destacaremos apenas alguns dos importantes itens que valem a pena conhecer: da mora; das perdas e danos; da cláusula penal; das arras ou sinal.

5.3.1 Da mora

No exercício das operações imobiliárias em nosso cotidiano, ligamos a palavra *mora* imediatamente a atraso. Entretanto, de acordo com Führer (2005, p. 244, grifo do original), “a *mora* ocorre também quando o devedor não efetua o pagamento, ou o credor não quiser receber no tempo, lugar e forma convencionados. A mora pode ser, portanto, do devedor ou do credor. O local do pagamento é importante para se saber se a mora é do devedor ou do credor”. A informação deve constar no contrato firmado entre as partes para que fiquem bem claras as obrigações de cada um.

mora: é a demora de quem cobra ou de quem paga no exercício de uma obrigação judicial.

Observe as explicações de Führer (2005, p. 244, grifos do original):

Se o pagamento deveria ser feito no domicílio do devedor (dívida *querable*) e o credor não foi lá para receber, não houve mora do devedor. E se o pagamento devia ser feito no domicílio do credor ou em local por ele indicado (dívida *portable*), e o devedor não foi lá para pagar, então houve mora do devedor. Se nada nesse sentido foi estipulado no contrato, presume-se que o local para o pagamento é o domicílio do devedor.

A correta compreensão da caracterização da mora fará com que o contrato defina exatamente a intenção das partes quanto ao local combinado para o pagamento. Por exemplo, se constar no contrato que o credor receberá o crédito a que tem direito em razão do contrato celebrado entre as partes no domicílio do devedor, o fato de ele não ir ao domicílio do devedor, conforme o contratado para receber o crédito, não caracterizará mora do devedor. Mas, se não for combinado nada sobre o local de recebimento, presume-se que é sempre no domicílio do devedor.

Deve também ficar pactuado com o futuro locatário e expressamente declarado no Contrato de Locação a forma e o local de pagamento do aluguel, que poderá ser:

- a) No domicílio do inquilino [...]
 - b) No domicílio do locador [...]
 - c) No escritório do procurador ou na sede da administradora [...]
 - d) Através de uma conta ou de boleto bancário [...]
- (MENDONÇA, 2015, p. 134)

A mora constitui-se, então, pelo lapso de tempo não cumprido, pelo local não obedecido e pela forma não convencionada.

5.3.2 Das perdas e danos

Perdas e danos dizem respeito ao prejuízo causado pelo descumprimento de um contrato ou prática de ato ilícito por dolo ou culpa. Führer (2005, p. 244, grifos do original) explica que “a indenização devida abrange não só o prejuízo efetivo imediato (*danos emergentes*), mas também o que o prejudicado deixou de lucrar (*lucros cessantes*)”.

O contrato feito de forma escrita e com cláusula estipulando os direitos, deveres e obrigações das partes tem como objetivo registrar o contratado para que possa ser arguido em caso de descumprimento ou ocorrência de qualquer fato que, de alguma forma, intervenha negativamente na sua perfeita realização.

De acordo com a explanação de Führer (2005), a indenização a ser paga alcança além dos danos emergentes: afeta imediata e diretamente tanto a redução do patrimônio quanto os que aferem perda de lucratividade. Seriam os valores que a pessoa deixou de ganhar por efeito de atos ou omissões da outra parte.

5.3.3 Da cláusula penal

Mesmo feita a combinação e os ajustes prévios antes da assinatura do contrato, é possível que as partes não cumpram o

estipulado e convencionado no contrato. Nesses casos, o resultado pode ser simplesmente a não realização do negócio, ficando desfeito o combinado, como também pode ser exigido algum pagamento – como no caso de perdas e danos. Entretanto a lei possibilita que seja tratada uma *cláusula penal*, que nada mais é do que uma multa convencionada pelas partes obrigando o pagamento a quem viola ou não cumpre o contrato.

Para Führer (2005, p. 245), “a cláusula penal é uma obrigação acessória que serve para reforçar o cumprimento da obrigação principal, bem como para fixar previamente o valor das perdas e danos em caso de descumprimento”.

A cláusula penal normalmente especifica o montante em dinheiro ou percentual tendo por base o valor do contrato a ser pago pela parte faltante. Führer (2005) fala em reforço do cumprimento de forma muito apropriada, visto que acontece de a parte desistir do negócio, por exemplo, de forma descomprometida e irresponsável por não haver qualquer tipo de consequência imediata. A existência da cláusula penal leva a pessoa a ponderar e mensurar os efeitos de qualquer ato que venha a praticar.

5.3.4 Das arras ou sinal

A expressão *sinal de negócio*, também chamada de arras, é bem conhecida por nós, corretores de imóveis. Representa um adiantamento em dinheiro normalmente dado pelo comprador ao vendedor como comprovação da real intenção de realizar o negócio. Entretanto, o art. 420 (BRASIL, 2002) destaca a importância do assunto:

se no contrato for estipulado o direito de arrependimento para qualquer das partes, as arras ou sinal terão função unicamente indenizatória. Neste caso, quem as deu perdê-las-á em benefício da outra parte; e quem as recebeu devolvê-las-á, mais o equivalente. Em ambos os casos não haverá direito a indenização suplementar.

Terá grandes problemas quem não tem o hábito de ler o contrato antes de assinar, porque, se a pessoa que redigiu o documento apenas copiou de um texto, colou em outro e adequou os dados, pode não ter garantido alguns direitos. Em outras palavras, caso tenha sido estipulada a arras ou sinal no contrato e nele estiver cláusula possibilitando o arrependimento para qualquer das partes, aquela que se arrepender perderá apenas a arras ou o sinal dado, não possibilitando à parte inocente pleitear outro tipo de indenização suplementar como lucro cessante, por exemplo.

5.4 Extinção do contrato

▶ Vídeo



Da mesma forma que um contrato tem um início, tem também um fim. Para que exista e seja considerado válido, ele deve seguir prerrogativas anteriormente estudadas por nós. Uma vez existente e validado, pode vir a ter a sua extinção não somente pelo cumprimento de seu objetivo com a total satisfação das partes, mas também por outros meios. O contrato se extingue ou termina de algumas formas, como por: resolução, resilição, distrato, rescisão, cláusula resolutiva.

5.4.1 Resolução

Podemos entender o fim de um contrato por resolução de quatro formas: por cumprimento, por descumprimento, por termo final e por acontecimento. Entende-se a extinção do contrato em razão de cumprimento quando as partes cumpriram com o combinado e ficaram todos satisfeitos. Descumprimento é quando a parte que ficou com a obrigação de pagar não realiza o pagamento e o contrato está resolvido, extinto. Já a resolução por termo final, ou término do prazo, ocorre quando, por exemplo, a locação finda por prazo determinado – uma vez cumprido o prazo, extingue-se o contrato. Finalmente, a resolução por acontecimento se dá quando ocorre um fato ou condição, ou seja, realiza-se ou concretiza-se tão logo o fato

ocorra, por exemplo, quando as partes combinam que o motor do portão eletrônico será substituído assim que estiver disponível no mercado o modelo específico, ao chegar o modelo e ser substituído, o contrato está resolvido por acontecimento.

5.4.2 Resilição

Caracteriza-se a resilição pelo desfazimento do contrato por vontade das partes. Sendo a vontade de ambas, dá-se o distrato. Sendo a vontade apenas de uma parte, ou unilateral, dá-se a resilição unilateral ou denúncia.

Observe o art. 6º da Lei de Locação: “o locatário poderá *denunciar* a locação por prazo indeterminado mediante aviso por escrito ao locador, com antecedência mínima de trinta dias” (BRASIL, 1991, grifo nosso). Este é um bom exemplo de resilição no qual o locatário denuncia, resile ou extingue o contrato de locação, avisando por escrito ao locador com antecedência mínima de trinta dias sua intenção de deixar o imóvel.

5.4.3 Distrato

Conforme dispositivo legal, o distrato deve ter a mesma forma do contrato quando feito por ambas as partes, ou seja, requer a manifestação expressa da vontade de ambos em distratar. Sendo a intenção do distrato de apenas uma das partes, se for unilateral, faz-se imprescindível a notificação.

A notificação é uma exigência da lei em caso de distrato unilateral para que a outra parte, a denunciada, tome conhecimento inequívoco da intenção do distratante.

5.4.4 Rescisão

Utilizamos o termo *rescisão* para representar tanto a resolução quanto a resilição. Para nós, corretores de imóveis, muitas vezes os termos *distrato* e *rescisão de contrato* são utilizados para todas as situações em que o contrato é desfeito.

5.4.5 Cláusula resolutiva

No caso da compra e venda de um imóvel, pode ser que as partes combinem um pagamento parcelado, por exemplo. A negociação pode se realizar por meio de um Compromisso de Compra e Venda ou mesmo por uma Escritura Pública de Compra e Venda – e, em ambos, constar a cláusula resolutiva que dispõe que o contrato estará resolvido, ou seja, concluído, tão logo seja paga a última parcela.

De acordo com Führer (2005, p. 251), “considera-se que em todos os contratos existe implícita ou tacitamente uma cláusula que rescinde o pacto no caso de descumprimento. O fato deve ser objeto de interpelação judicial, desnecessária, porém, se a cláusula constar expressamente do contrato (art. 474 do CC)”.

Führer (2005), em outras palavras, quer dizer que se o contrato contiver de forma expressa a cláusula resolutiva, tão logo seja cumprido o combinado, considera-se extinto o contrato de forma automática. Na ausência de forma expressa, há a necessidade de interpelação judicial.

Considerações finais

O ideal seria se as pessoas cumprissem com o que previamente combinaram, entretanto nem sempre é assim. Ficamos muito aborrecidos quando as partes não cumprem o contrato por dolo ou má-fé e isso acontece muito mais do que gostaríamos. Os contratos ocorrem na vida da maioria das pessoas quando elas efetivamente são parte. Entretanto, eles fazem parte da nossa vida por ser elemento fundamental da profissão que escolhemos – sem contar que, na maior parte das vezes, os responsáveis pela elaboração somos nós mesmos.

Não raras vezes nos deparamos com situações de extinção do contrato com uma das partes extremamente aborrecida e descontente. Exatamente para essas situações é que existe o contrato: a fim de fazer valer os direitos das partes e, acima de tudo, o que

elas livremente combinaram. Que desagradável é quando levamos o contrato para análise de um advogado e ele detecta que os direitos pretendidos não foram claramente ou corretamente expressos. Vamos nos empenhar para adquirir conhecimentos de Direito mais na área preventiva que na saneadora. O elemento mais estimulante para essa dedicação será, sem dúvida, deixar de ter esses problemas para resolver.

Ampliando seus conhecimentos

- A Lei n. 13.786, de 27 de dezembro de 2018, foi muito aguardada, pois disciplina o distrato em loteamentos e incorporações. Em certas situações, o cliente adquire um terreno em loteamento, não consegue pagar as parcelas e acaba inadimplindo, o que resulta no distrato. Da mesma forma, ocorre em caso de imóveis oriundos de incorporações. Portanto, a leitura é indicada para os corretores de imóveis, já que é uma novidade que merece toda atenção.

BRASIL. Lei n. 13.786, de 27 de dezembro de 2018. *Diário Oficial da União*, Poder Legislativo, Brasília, DF, 28 dez. 2018. Disponível em: www.planalto.gov.br/ccivil_03/_Ato2015-2018/2018/Lei/L13786.htm. Acesso em: 12 abr. 2019.

- Existem muitas publicações interessantes sobre o mercado imobiliário. Para complementar seus estudos, destacamos a necessidade de estarmos sempre atentos às novidades do *site* do Creci – Conselho Regional de Corretores de Imóveis, do Paraná, e do Cofeci – Conselho Federal de Corretores de Imóveis.

CRECI – Conselho Regional de Corretores de Imóveis. Paraná, 2019. Disponível em: <http://www.crecipr.gov.br/>. Acesso em: 12 abr. 2019.

COFECI – Conselho Federal de Corretores de Imóveis. Brasília, DF, 2019. Disponível em: <http://www.cofeci.gov.br/>. Acesso em: 12 abr. 2019.

Atividades

1. Estudamos neste capítulo que, para um contrato ser considerado válido, é preciso que ele atenda aos mesmos requisitos do negócio jurídico. Desses requisitos, explique com suas palavras o que é o agente capaz.
2. A Lei n. 10.406/2002 determina, no art. 426 (BRASIL, 2002), que não pode ser objeto de contrato a herança de pessoa viva. Dê um exemplo de um imóvel que seria herança de pessoa viva e que não poderia ser objeto de contrato.
3. Redija uma cláusula penal para um Contrato de Compra e Venda de Imóvel de tal forma que seja exequível e válida em caso de descumprimento.

Referências

BRASIL. Lei n. 8.245, de 18 de outubro de 1991. *Diário Oficial da União*, Poder Executivo, Brasília, DF, 21 out. 1991. Disponível em: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/l8245compilado.htm. Acesso em: 12 abr. 2019.

BRASIL. Lei n. 10.406, de 10 de janeiro de 2002. *Diário Oficial da União*, Poder Legislativo, Brasília, DF, 11 jan. 2002. Disponível em: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/LEIS/2002/L10406.htm. Acesso em: 12 abr. 2019.

COLTRO, A. C. M. *Contrato de corretagem imobiliária: doutrina, jurisprudência e regulamentação*. 2. ed. São Paulo: Atlas, 2007.

FÜHRER, M. C. A. *Manual de direito público e privado*. 15. ed. São Paulo: Revista dos Tribunais, 2005.

MENDONÇA, F. *Operações imobiliárias: aspectos do mercado*. 1. ed. Recife: Bagaço, 2015.

Corretagem

Considerando que a profissão de corretor de imóveis foi legalizada por meio da Lei n. 4.116, de 27 de agosto de 1962, revogada pela Lei n. 6.530, de 12 de maio de 1978 (BRASIL, 1978), podemos afirmar que é recente o reconhecimento da profissão – que, há muito mais tempo, é exercida por profissionais que auxiliam as pessoas e a sociedade de maneira geral, indicando quais imóveis estão disponíveis para locação e para venda em determinada região ou cidade. No início, os corretores de imóveis aprendiam o seu labor de maneira empírica, ou seja, observando o comportamento dos colegas, sem que houvesse curso profissionalizante ou mesmo de qualificação ou habilitação.

Aos poucos foram surgindo os cursos técnicos de qualificação e mais recentemente os cursos superiores, cujos certificados de conclusão são exigidos quando da inscrição do profissional no Creci – Conselho Regional de Corretores de Imóveis da região.

A evolução da nossa profissão teve um marco muito importante quando foi sancionada a Lei n. 10.406, de 10 de janeiro de 2002 (BRASIL, 2002), pois o novo Código Civil trouxe para os textos da lei um capítulo inteiro destinado aos corretores de imóveis intitulado “Da Corretagem” (BRASIL, 2008).

São ao todo oito artigos que tratam de direitos e deveres quando da atuação do profissional no mercado imobiliário. O conhecimento desses artigos, somado a tudo que estudamos até agora, fará a ligação de muitos elementos e, com certeza, trará um cenário mais compreensível sobre a necessidade de dominar alguns conteúdos de forma a consolidar a carreira de corretor de imóveis e também minimizar eventuais ações jurídicas – e, quem sabe, até evitá-las.

Operações imobiliárias bem realizadas, documentos elaborados com atenção às normas e aos dispositivos legais aplicáveis, postura, ética e retidão serão elementos fundamentais para que o corretor de imóveis esteja apto a exercer o seu papel social com responsabilidade e excelência.

6.1 A corretagem

▶ Vídeo



É muito importante que em toda profissão existam normativas para nortear a ação dos elementos de forma que eles tenham seus direitos e deveres assegurados. Conforme Coltro (2007, p. 8), “nosso Código Civil de 1916 não dispunha a respeito da mediação e, segundo Francisco Campos, ‘a mediação era, na época, uma atividade típica ou quase exclusivamente comercial’, não impedindo tal circunstância, contudo, ser considerada como incluída entre os contratos não previstos e aptos a produzir efeitos jurídicos”.

A partir de 2002, com a Lei n. 10.406 (BRASIL, 2008), o Código Civil foi atualizado e instituído um capítulo destinado aos corretores de imóveis intitulado “Da Corretagem”. São, no total, oito artigos – do 722 ao 729.

Para os profissionais da área foi muito importante esse enfoque legal dado não por um instituto de legislação específica e, sim, pelo Código Civil que, diante da hierarquia das leis, apresenta maior grau de relevância.

Observe o primeiro artigo do capítulo que trata da corretagem: “Art. 722. Pelo contrato de corretagem, uma pessoa, não ligada a outra em virtude de mandato, de prestação de serviços ou por qualquer relação de dependência, obriga-se a obter para a segunda um ou mais negócios, conforme as instruções recebidas” (BRASIL, 2008, p. 224).

A lei exige que exista o contrato de corretagem que pode ser tanto para locação quanto para venda e que nele constem os dados das partes contratantes e as instruções para a obtenção de um ou mais negócios.

Para Peres (2011, p. 25), “a outorga da opção de compra, [...] é manifestação de vontade que cria o direito de opção para o beneficiário e, conseqüentemente, obrigações para o outorgante. É, portanto negócio jurídico”. Assim, é imperioso que o profissional realize o contrato de forma escrita para que, como negócio jurídico, surta efeitos legais.

Art. 723. O corretor é obrigado a executar a mediação com diligência e prudência, e a prestar ao cliente, espontaneamente, todas as informações sobre o andamento do negócio.

Parágrafo único. Sob pena de responder por perdas e danos, o corretor prestará ao cliente todos os esclarecimentos acerca da segurança ou do risco do negócio, das alterações de valores e de outros fatores que possam influir nos resultados da incumbência. (BRASIL, 2010)

Atualmente, mais do que exigência legal, é questão de competitividade de mercado o profissional se destacar entre os demais e merecer a contratação por parte de um cliente prestando um trabalho transparente, diligente e prudente. Ao oferecer um negócio que não confere segurança ou um negócio que proporcione risco, o corretor de imóveis estará atentando contra o próprio futuro. Nas palavras de Mendonça (2015, p. 89):

por isso, é recomendável que o Corretor, antes da assinatura do Contrato de Corretagem ou de iniciar o seu trabalho, tenha o cuidado de analisar a documentação do imóvel ou do empreendimento cuja negociação lhe foi confiada, notadamente em se tratando de venda de imóvel em construção ou loteamento, evitando inclusive de incorrer em crimes e contravenções penais.

Pedimos atenção redobrada para esse artigo, visto que é recorrente o corretor de imóveis inadvertidamente acreditar

na palavra do cliente e não solicitar, nem tampouco analisar, toda documentação pertinente ao imóvel e ao proprietário.

O comprador deve exigir do corretor de imóveis o máximo de informações sobre o objeto, pois independentemente da verdade real dos fatos, para o judiciário, o corretor deve saber sobre o objeto da venda, pois certamente ninguém irá acreditar que o corretor não sabia que o imóvel possui vícios, fraude ou alguma restrição judicial. (MARTINS, 2010, p. 24)

As palavras de Martins (2010) são duras, mas refletem a realidade. Se o trabalho do corretor é assegurar as partes, como ele alegar que desconhecia existirem vícios, fraudes ou restrições?

Quanto à remuneração, veja o que diz o Código Civil: “Art. 724. A remuneração do corretor, se não estiver fixada em lei, nem ajustada entre as partes, será arbitrada segundo a natureza do negócio e os usos locais.” (BRASIL, 2008, p. 224)

A remuneração não consta em lei, assim, pode e deve ser combinada entre as partes previamente. Apenas a título de base, os sindicatos elaboram tabelas de honorários a fim de que os corretores possam ter referência de valores para determinadas operações imobiliárias.

De acordo com o Código Civil, “Art. 725. A remuneração é devida ao corretor uma vez que tenha conseguido o resultado previsto no contrato de mediação, ou ainda que este não se efetive em virtude de arrendimento das partes” (BRASIL, 2008, p. 224).

Conforme o Decreto n. 81.871, de 29 de junho de 1978, “art. 2º – Compete ao Corretor de Imóveis exercer a intermediação na compra, venda, permuta e locação de imóveis e opinar quanto à comercialização imobiliária” (COFECI, 1978). O profissional terá direito ao recebimento dos honorários desde que consiga o resultado previsto no contrato, independentemente da operação imobiliária para a qual foi contratado.

Entre as funções do corretor de imóveis está a de analisar a documentação do imóvel e do proprietário, anunciar o negócio, contatar o interessado, levá-lo para visitar o imóvel, prestar esclarecimento e informações, apresentar ao proprietário a proposta e retornar com a contraproposta até que fiquem corrigidas todas as diferenças entre os interesses. Feito todo esse processo e concluída a negociação, o trabalho está terminado, sendo justa e devida a remuneração. Caso uma das partes venha a se arrepender, mesmo assim a comissão é devida.

Por esse motivo, é tão importante o estudo do Direito Imobiliário, assim, você saberá de que forma conduzir o seu trabalho, realizar os contratos, validar seus documentos e provar os seus direitos.

Para Rios e Rios Júnior (2010, p. 222):

o arrependimento ou a rescisão não afetam o direito do corretor-mediador. Quer dizer, já existia o resultado previsto no contrato de mediação ou de corretagem, pois não se arrepende ou rescinde-se a não ser de algo que já existia. A função do corretor é promover o contrato das partes e nesses dois casos o contrato já existia, portanto o desfazimento não vai provocar a perda da remuneração do corretor.

O assunto é bem importante porque não raras vezes o corretor tem os seus direitos em razão do trabalho realizado, mas muitas vezes não consegue assegurá-los por falta de documentação ou prova.

Art. 726. Iniciado e concluído o negócio diretamente entre as partes, nenhuma remuneração será devida ao corretor; mas se, por escrito, for ajustada a corretagem com exclusividade, terá o corretor direito à remuneração integral, ainda que realizado o negócio sem a sua mediação, salvo se comprovada sua inércia ou ociosidade. (BRASIL, 2008, p. 224)

Conforme exposto no art. 726, o trabalho do corretor de imóveis envolve várias tarefas e funções, por isso não seria justo, depois de

tanto trabalho do corretor, o cliente negociar o imóvel sozinho e não pagar os honorários devidos. A lei é muito clara quando utiliza a palavra *exclusividade* – e nesse sentido é crucial esclarecer que o Cade – Conselho Administrativo de Defesa Econômica firmou com o Cofeci – Conselho Federal de Corretores de Imóveis um acordo de **compliance** no qual não existe mais obrigatoriedade do contrato com exclusividade para a corretagem, ficando ela facultativa, por entender que afeta o direito à livre concorrência.

compliance: é agir conforme a regra.

De acordo com as palavras do Presidente do Cofeci, João Teodoro da Silva:

Também não proíbe a exclusividade, como diz a nota. Podemos e devemos, a bem da segurança material e jurídica das partes, continuar exigindo a exclusividade. O acordo prevê apenas que os Crecis, como já vêm fazendo, não a exigirão dos seus inscritos, mas continuarão a exigir, ainda que sem exclusividade, o contrato escrito de mediação imobiliária. (COFECI, 2017, p. 3, grifo do original).

Assim, recomenda-se que seja firmado com o cliente o contrato ou a opção “com exclusividade” para que tenha seus direitos resguardados. Caso durante o prazo do contrato se efetive negócio (mesmo sem que a intermediação ou que aproximação das partes tenha sido feita pelo corretor), a remuneração será devida, exceto se comprovada sua inércia ou ociosidade.

Sobre prazos, o Código Civil prescreve:

Art. 727. Se, por não haver prazo determinado, o dono do negócio dispensar o corretor, e o negócio se realizar posteriormente, como fruto da sua mediação, a corretagem lhe será devida; igual solução se adotará se o negócio se realizar após a decorrência do prazo contratual, mas por efeito dos trabalhos do corretor. (BRASIL, 2008, p. 224)

Caso o contrato firmado não tenha prazo determinado ou vencido, a comissão será devida ao corretor se for fruto da sua mediação ou por efeito do seu trabalho. Entretanto, fica claro que em razão do lapso de tempo decorrido é pouco provável que o

dono do negócio tenha intenção de pagar o corretor. Muitas vezes, para conseguir ter o seu direito respeitado, o corretor precisa fazer prova do trabalho realizado e também que foi fruto e efeito do seu trabalho, por exemplo, mensagens trocadas com o cliente, fotos, *e-mails*, placas personalizadas (se tiver), fichas de visitação etc. Qualquer prova eficaz existente é importante.

Conforme Coltro (2007, p. 93, grifo do original), “tem o corretor direito à comissão, como já mencionado, quando ocorre resultado útil do seu trabalho. ‘Pelo serviço que presta, aproximando as partes e tornando possível a conclusão do negócio, tem o intermediário direito à remuneração’ (RT, 488/200)”.

No que diz respeito à parceria, o art. 728 (BRASIL, 2008) é bem claro e versa sobre uma prática já existente entre colegas e parceiros de trabalho. Entretanto chamamos a atenção para o cuidado de ser realizado um contrato, se a remuneração tiver sido combinada de forma diversa.

É possível que um profissional esteja envolvido em mais de uma negociação que careça de sua atenção. Sendo assim, ele se ajusta com um colega para que fique responsável pela parte documental, por exemplo, e para isso, no momento do recebimento, ele fará jus a um percentual maior. Sobre esse assunto, o Código Civil afirma: “Art. 728. Se o negócio se concluir com a intermediação de mais de um corretor, a remuneração será paga a todos em partes iguais, salvo ajuste em contrário.” (BRASIL, 2008, p. 224)

Em tempos nos quais as negociações não ocorrem com muita frequência, a parceria e o trabalho em conjunto é a estratégia mais eficaz e inteligente – por isso, está sendo mais comum o trabalho em parceria.

De acordo com Burbridge *et al.* (2007, p. 9, grifo do original), “uma negociação envolve duas ou mais pessoas. Portanto, o *relacionamento* entre as partes é pertinente à negociação. Cada uma das partes envolvidas em uma negociação compartilha certas características: busca de resultado e existência de algum nível de

relacionamento”. Esse relacionamento advindo de negociação deve ser coberto de ética e transparência para que a parceria possa ser realizada novamente no futuro por mais vezes. A prática de parceria entre corretores está sendo bem útil para o dinamismo do mercado e, sem dúvida, é muito mais eficiente a condução de uma negociação quando feita por pessoas que comungam de senso de responsabilidade e comprometimento.

Finalmente, chegamos ao último capítulo que trata da corretagem: “Art. 729. Os preceitos sobre corretagem constantes deste Código não excluem a aplicação de outras normas da legislação especial.” (BRASIL, 2008, p. 224). A legislação Cofeci – Conselho Federal de Corretores de Imóveis é uma norma da legislação especial. Além dela, todas as outras que se aplicarem ao trabalho do corretor serão consideradas.

Mesmo com este capítulo sobre a corretagem, toda legislação Cofeci pertinente às funções do corretor de imóveis e à corretagem propriamente dita continua em vigência, sendo que essa legislação do Código Civil (BRASIL, 2008) precede as da legislação Cofeci por questão da hierarquia das leis, que afere àquele mais relevância do que a esta.

6.2 Deveres do profissional

▶ Vídeo



É dever do profissional desenvolver o seu trabalho sempre com ética, respeito, conhecimento e empatia. O domínio de todas as vertentes da profissão faz com que os riscos sejam bem menores e a satisfação do cliente, proporcionalmente maior. Constituem deveres do profissional, entre outros:

- **Boa formação:** o início dos deveres se dá com a escolha de um bom curso de formação para que ele se habilite no Creci da sua região, sentindo-se seguro, confiante e preparado para exercer todas as operações imobiliárias. Atualmente o Cofeci

reconhece, a título de inscrição no Creci, os certificados de conclusão de curso em nível pós-médio, os seja, os cursos de técnico de transações imobiliárias e os cursos em nível superior e superior tecnológico. Independentemente da escolha, o resultado deve ser satisfatório o suficiente para proporcionar ao corretor de imóveis conhecimento sobre todas as operações imobiliárias.

- **Papel legal do corretor:** o conhecimento obtido nos cursos deve levar o profissional ao domínio de seu papel legal com conhecimento de toda legislação aplicável à sua profissão, como a legislação específica Cofeci, os dispositivos legais constantes da Constituição Federal, Código Civil, Lei de Locação, Código de Defesa do Consumidor, entre outros. É obrigação legal zelar pelos interesses dos clientes sob pena de ser responsabilizado civil e criminalmente.
- **Documentação:** estudamos a importância dos contratos e da documentação para qualquer transação imobiliária, portanto é fundamental que o profissional conheça a documentação aplicável às negociações, os órgãos que emitem ou são responsáveis pela documentação, emissão de certidões, tabelionatos, escritórios de registro de imóveis, os trâmites dentro da prefeitura local, as justiças estaduais, federais, trabalhistas, as receitas federal, estadual etc.
- **Ética:** conhecer, aplicar e difundir o Código de Ética constante da Resolução-Cofeci 326 (COFECI, 1992), que tem por objetivo fixar a forma pela qual deve se conduzir o corretor de imóveis, quando no exercício profissional.
- **Postura profissional:** o cliente moderno está cada vez mais bem informado e consciente de seu valor; quer, pois, ser bem tratado e atendido por profissional qualificado, educado, com postura, discrição e que saiba, acima de tudo, comportar-se diante de qualquer tipo de situação.

- **Comprometimento com a classe:** a profissão conquistará e manterá o respeito da sociedade quando estiver unida e comprometida com os objetivos em comum. Não basta criticar os conselhos e sindicatos, é preciso conhecer e participar para provocar e proporcionar mudanças e atitudes.
- **Qualificação e atualização:** com as constantes evoluções sociais e tecnológicas, é imprescindível que o corretor de imóveis participe de cursos, congressos, palestras e seminários sempre com o intuito de investir em crescimento pessoal e profissional.
- **Rede de relacionamentos:** ao participar de cursos, eventos, palestras, feiras, congressos e afins, o profissional terá contato com várias pessoas e dessa forma expandirá a sua rede de relacionamentos. Quanto mais pessoas ele conhecer, mais fácil será o desempenho de sua função. Assim, poderá firmar parcerias, vislumbrar possibilidades e programar ações futuras.

Todo dever implica um direito e vice-versa. O cumprimento de todos os deveres de um bom profissional enseja o direito ao recebimento de honorários, fidelização de cliente e consolidação de carreira. O mercado competitivo incentiva o profissional a buscar cumprir com exatidão todos os seus deveres. O empenho e a dedicação automaticamente serão revertidos em direitos e bônus. O serviço mais valioso que temos para oferecer é a empatia. Nosso cliente busca qualificação, domínio da técnica e profissionalismo aliado ao olhar com respeito ao ser humano que é.

6.3 Remuneração

▶ Vídeo



Da mesma forma que a exclusividade, a tabela de honorários também foi objeto do acordo de conformidade, ou seja, não é mais obrigatório o uso da tabela de honorários.

O acordo *não muda nada* nem extingue qualquer tabela; apenas reafirma o caráter referencial, e não obrigacional, das tabelas elaboradas pelos Sindicatos da classe, que continuam servindo de parâmetro para a cobrança de honorários. Também não proíbe a exclusividade, como diz a nota. Podemos e devemos, a bem da segurança material e jurídica das partes, continuar exigindo a exclusividade. O acordo prevê apenas que os CRECIs, como já vêm fazendo, não a exigirão dos seus inscritos, mas continuarão a exigir, ainda que sem exclusividade, o contrato escrito de mediação imobiliária. (COFECI, 2017, p. 3, grifos do original)

A tabela de honorários não foi proibida, continua válida, todavia não em caráter de obrigatoriedade, mas como base para cobrança de honorários.

Ao nos referirmos à remuneração do corretor de imóveis, optamos pela palavra *honorários*. Entretanto, outras expressões (como *comissão* e *corretagem*) estão igualmente corretas e são utilizadas nos dispositivos legais, tanto do Código Civil quanto na legislação Cofeci. Qualquer que seja a expressão utilizada, ela corresponderá a um direito do profissional que cumprir com o mister para o qual foi contratado. O importante é que a negociação seja conduzida com zelo, eficácia e segurança.

Temos por objeto de trabalho bens imóveis que normalmente possuem valores altos em casos de transações que envolvem compra e venda. Sendo os honorários cobrados em percentuais aplicados ao valor dos imóveis, a remuneração é proporcionalmente diferenciada. Por exemplo, se tomarmos por base um imóvel negociado por R\$ 500 mil e os honorários ajustados em 5% (cinco por cento) sobre o valor da negociação, estes corresponderão a R\$ 25 mil.

Todo empenho e dedicação serão mais que necessários para o justo merecimento.

Considerações finais

Percorremos um longo e árduo caminho para conquistar o reconhecimento legal da nossa profissão. Fomos contemplados com um capítulo no Código Civil acerca dos nossos direitos e deveres e temos representatividade por meio de um Conselho Federal comprometido e participativo, agora cabe a cada um de nós continuar zelando pela nossa profissão.

Você cumpre essa nobre missão reciclando seus conhecimentos, aprimorando técnicas, aperfeiçoando conteúdos, participando de conselhos e sindicatos, feiras, congressos, palestras e cursos pertinentes à profissão. Dessa forma, você passa a não ser apenas um profissional, mas a agir com profissionalismo.

Muitos colegas propagam que há décadas exercem a profissão, que já sabem tudo sobre o mercado e que não precisam estudar mais. O mercado imobiliário é dinâmico e acompanha a evolução da sociedade, da tecnologia e da informação. Quem deixa de buscar atualização corre um grande risco de ser rapidamente substituído por jovens conscientes da necessidade de qualificação, com destreza para operar as novas opções de tecnologia e prontos para aceitar desafios.

Quanto mais estudamos, mais temos a certeza de que não dispomos de conhecimento suficiente – e que precisamos estudar sempre. Aproveite as sugestões de leitura e aprofunde-se nos artigos do Código Civil, troque ideias com colegas corretores de imóveis, busque informações com advogados e esteja pronto para o desafio de ser o profissional do futuro.

Ampliando seus conhecimentos

- O manual a seguir, elaborado pelo Confeci e pelo Creci, é um conteúdo imprescindível para o exercício da profissão. Estabelece rotinas de trabalho para o corretor de imóveis e propõe adequações da atividade.

COFECI – Conselho Federal de Corretores de Imóveis;
CRECI – Conselho Regional de Corretores de Imóveis.
Manual de conformidade e excelência. Brasília, DF, dez. 2018.
Disponível em: https://intranet.cofeci.gov.br/compliance/arquivos/manual_conformidade_excelencia.pdf. Acesso em: 18 abr. 2019.

- A apostila a seguir, para prevenção à lavagem de dinheiro, proporciona uma leitura a fim de que você evite incorrer em prática de infrações legais.

COFECI – Conselho Federal de Corretores de Imóveis.
Apostila Cofeci – Coaf. Brasília, DF, [201-]. Disponível em: http://www.cofeci.gov.br/arquivos/LavagemDinheiro/APOSTILA_COFECI_COAF.pdf. Acesso em: 18 abr. 2019.

Atividades

1. Denise é corretora de imóveis e foi contratada por Hugo para promover a venda de um terreno comercial por meio de contrato escrito com exclusividade pelo prazo de 180 dias úteis. Nesse período, ela atendeu vários clientes, mostrou o imóvel, mas não realizou nenhuma negociação. Vencido o prazo, Hugo decidiu não mais contar com os préstimos de Denise e rescindiu o contrato. Passados cinco meses, Denise tomou conhecimento de que Hugo havia negociado o terreno com um cliente apresentado por ela. De acordo com o que estu-

damos neste capítulo, Denise tem direito ao recebimento da comissão? De que forma ela poderia provar que promoveu a aproximação das partes?

2. Como você explicaria para um colega corretor de imóveis a diferença entre contrato de autorização de venda com exclusividade e sem exclusividade?
3. O art. 728 do Código Civil (BRASIL, 2008) trata do trabalho em parceria, quando o negócio se conclui com a intermediação de mais de um corretor. É natural que os profissionais envolvidos queiram ser remunerados pelo seu trabalho em partes iguais, mas pode acontecer de, por algum motivo, ajustar-se a remuneração, não sendo de 50% (cinquenta por cento) para cada um. Exemplifique uma situação em que há a possibilidade de ajuste em contrário.

Referências

BRASIL. Lei n. 6.530, de 12 de maio de 1978. *Diário Oficial da União*, Poder Executivo, Brasília, DF, 15 maio 1978. Disponível em: https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/l6530.htm. Acesso em: 29 abr. 2019.

BRASIL. Lei n. 10.406, de 10 de janeiro de 2002. *Diário Oficial da União*, Poder Legislativo, Brasília, DF, 11 jan. 2002. Disponível em: https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/2002/l10406.htm. Acesso em: 29 abr. 2019.

BRASIL. *Código civil brasileiro e legislação correlata*. 2. ed. Brasília, DF: Senado Federal; Subsecretaria de Edições Técnicas, 2008. 616 p. Disponível em: <https://www2.senado.leg.br/bdsf/bitstream/handle/id/70327/C%C3%B3digo%20Civil%20%20ed.pdf>. Acesso em: 18 abr. 2019.

BRASIL. Lei n. 12.236, de 19 de maio de 2010. *Diário Oficial da União*, Poder Legislativo, Brasília, DF, 20 maio 2010. Disponível em: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_Ato2007-2010/2010/Lei/L12236.htm. Acesso em: 18 abr. 2019.

BURBRIDGE, R. M. *et al. Gestão de negociação: como conseguir o que se quer sem ceder o que não se deve*. 2. ed. São Paulo: Saraiva, 2007.

COFECI – Conselho Federal de Corretores de Imóveis. *Decreto n. 81.871, de 29 de junho de 1978*. Brasília, DF, 29 jun. 1978. Disponível em: http://www.cofeci.gov.br/arquivos/legislacao/nova/Decreto81871_78.pdf. Acesso em: 18 abr. 2019.

COFECI – Conselho Federal de Corretores de Imóveis. *Resolução-Cofeci n. 326/92*. Brasília, DF, 25 jun. 1992. Disponível em: http://www.cofeci.gov.br/arquivos/legislacao/1992/resolucao326_92.pdf. Acesso em: 18 abr. 2019.

COFECI – Conselho Federal de Corretores de Imóveis. *O acordo de conformidade com o CADE*. Brasília, DF, mar. 2017. Disponível em: http://www.cofeci.gov.br/arquivos/Nota_CADE.pdf. Acesso em: 18 abr. 2019.

COLTRO, A. C. M. *Contrato de corretagem imobiliária: doutrina, jurisprudência e regulamentação*. 2. ed. São Paulo: Atlas, 2007.

MARTINS, V. R. *Guia prático para venda e compra de imóveis sem ação judicial: conhecendo o que se vende e o que se compra por métodos seguros e práticos*. 2. ed. São Paulo: Giz Editorial, 2010.

MENDONÇA, F. *Operações imobiliárias: aspectos do mercado*. 1. ed. Recife: Bagaço, 2015.

PERES, T. B. *Opção de compra*. 1. ed. Curitiba: Juruá, 2011.

RIOS, A.; RIOS JÚNIOR, A. *Manual de direito imobiliário: de acordo com as novas alterações da lei do inquilinato*. 4. ed. Curitiba: Juruá, 2010.

Posse e propriedade

A propriedade de bens imóveis é um direito garantido a todo cidadão brasileiro. De acordo com o art. 5º da Constituição Federal, “todos são iguais perante a lei, sem distinção de qualquer natureza, garantindo-se aos brasileiros e aos estrangeiros residentes no País a inviolabilidade do direito à vida, à liberdade, à igualdade, à segurança e à propriedade” (BRASIL, 1988). O título de propriedade corresponde a alguns poderes, como o de usar, gozar e dispor do bem.

O direito real pleno ou complexo é o domínio ou propriedade. Nesta, o titular exerce todo um feixe de poderes sobre coisa própria, *jus in re propria*. Mas se algum desses poderes, inerentes à propriedade, for destacado e entregue a outro titular, exercerá um direito real sobre coisa alheia, *jus in re aliena*. (FÜHRER, 2005, p. 271)

Neste capítulo, compreenderemos que, com o passar do tempo, o conceito de propriedade foi se modificando. Durante certo período, a propriedade aferia ao titular o direito de uso, gozo, disponibilização e abuso da coisa num todo. Aos poucos, surgiram limitações ao uso do espaço aéreo e ao subsolo.

O conceito de propriedade que tinha em si o absolutismo, a exclusividade e a perpetuidade está em crescente rota de colisão legal. O absolutismo, a exclusividade e a perpetuidade estão caindo. O valor social da propriedade ou a sua função social, hoje, é um dever constitucional. O conceito moderno de propriedade é o direito de usar, gozar, dispor e cumprir com a sua função social. Essa função social é de extrema importância (RIOS; RIOS JÚNIOR, 2010, p. 74).

Ao trabalharmos com imóveis, é recomendável e prudente termos a exata compreensão do conceito de propriedade, posse, uso,

gozo, função social, restrições de uso etc., afinal, ao alugar um imóvel de minha propriedade por meio de um contrato de locação, transfiro a propriedade e a posse para o locatário, somente a propriedade ou somente a posse? No final deste capítulo, você terá a resposta a esse questionamento.

7.1 Definição de propriedade

▶ Vídeo



Ser proprietário de um imóvel é interesse de muitos brasileiros. Chaves (2013, p. 93) aponta que esse interesse é histórico.

Os clãs no interior das etnias, as famílias no âmago dos clãs, fixavam-se cada um em suas terras, dando assim nascimentos à distinção entre terras comuns, cuja utilização pertencia à comunidade clânica ou étnica, e as parcelas cultivadas pelas famílias. Apareceram, dessa forma, a noção de propriedade familiar, depois a individual quanto ao solo, ao mesmo tempo que a de sucessão imobiliária e de alienabilidade dos imóveis.

Percebe-se que, enquanto a comunidade estava em evolução e formação, a noção do uso em comum das terras era bem-aceito, mas, com o passar do tempo e a consolidação dos clãs, foi surgindo naturalmente o desejo e a necessidade econômica da propriedade.

Paralelamente ao advento do conceito de propriedade, surgem aspectos importantes de temporalidade e de exclusividade. Sobre esse aspecto, destaca Chaves (2013, p. 95):

pelo sistema dos direitos reais, a propriedade encontra-se em posição privilegiada, pois se trata de bem fundamentalmente importante inserto no Direito das Coisas, sendo, dessa forma, um direito primário, e tem como princípio a exclusividade título permanente, ao não admitir que um determinado bem pertença, em sua integralidade, a dois sujeitos ao mesmo tempo.

O Código Civil (BRASIL, 2002) dispõe sobre a propriedade, nos artigos 1.228 e seguintes, que conferem “ao proprietário a faculdade de usar, gozar e dispor da coisa e o direito de reavê-la do

poder de quem quer que injustamente a possua ou detenha.” Assim, o proprietário de um imóvel pode tanto usá-lo morando ou utilizando-o para o trabalho. Da mesma forma, tem o direito de gozar, ou seja, pode alugar, emprestar, ceder e dispor da coisa, que significa vender, doar, trocar, dar em garantia etc.

O direito de propriedade é garantido a todo e qualquer cidadão, entretanto, antes de atender ao interesse particular, ele deve atender ao interesse coletivo. Para tanto, devem ser preservados os aspectos ambientais, naturais, artísticos e econômicos. No que diz respeito à finalidade social, é preciso salientar que a Constituição Federativa do Brasil garante ao cidadão brasileiro o direito à propriedade, entretanto se sobrepõe a esse direito a necessidade ou utilidade pública ou interesse social. Quando isso acontece, ocorre a desapropriação, a cessação do direito à propriedade.

A desapropriação pode ser requerida pelos órgãos públicos federal, estadual ou municipal, pagando ao proprietário a justa indenização em dinheiro correspondente ao valor mercadológico do imóvel à época da desapropriação.

A propriedade não se restringe ao terreno, atinge tanto o espaço aéreo quanto o subsolo. Por exemplo, quando algum imóvel tem riquezas no subsolo (como pedras semipreciosas ou mesmo fontes de águas minerais) e o proprietário não tem interesse em explorar. Nesses casos, a lei permite que seja explorado por terceiros, tudo em conformidade com as leis especiais.

Com certeza o objetivo de quem compra um imóvel é fazer bom uso dele. Muitas prefeituras, inclusive, impõem sanções pecuniárias para quem adquire um terreno e não o utiliza. É dever do proprietário seguir as leis municipais de uso e ocupação do solo. A lei permite e até incentiva a construção, desde que estejam salvaguardados os direitos de vizinhança e as normas administrativas. Nesse sentido, vale ressaltar as leis municipais que estabelecem normas para o uso e ocupação do solo urbano.

Cabe ao bom profissional pesquisar a legislação pertinente ao seu município, visto ser fundamental o conhecimento e o domínio das viabilidades construtivas de cada bairro. Esse potencial é estabelecido em conformidade com o plano diretor da cidade, que visa manter o município sempre em progresso, crescimento e pujança.

7.2 Aquisição da propriedade

▶ Vídeo



A propriedade de um bem imóvel se adquire e se perde. Conforme dissemos no início do capítulo, o desejo natural do ser humano é ser dono, proprietário de um imóvel. Para Höhn (2014, p. 51), “o direito brasileiro adota o sistema romano com relação à aquisição da propriedade. Não basta um ato jurídico para transferir a propriedade; é necessária a observância de determinada formalidade jurídica para transferir ao adquirente tal direito”.

Por formalidade jurídica, podemos entender a atenção a disposições legais preestabelecidas. De acordo com Dip (2016, p. 4):

o título judicial que de alguma forma tenha correspondência com direitos reais incidentes sobre bens imóveis deve ser levado ao conhecimento do registrador imobiliário, pois só a consecução do ato de registro poderá, entre particulares, dotar de plena eficácia a decisão judicial antecedente, derivada da declaração de presença de um título legítimo, posicionando um dado sujeito de direito diante de um bem imóvel.

O ato de levar ao conhecimento do registrador imobiliário o título judicial incidente sobre bens imóveis, a que Dip (2016) se refere, é o efetivo registro da propriedade. O Registro de Imóveis tem o poder de aferir a propriedade a quem constar como titular do direito por ter o efeito *erga omnes*, ou seja, faz prova a todos.

Os imóveis estão devidamente registrados em competente Registro de Imóveis. Para saber quem é proprietário de algum imóvel, basta se dirigir a esse órgão. As informações ali contidas estão disponíveis para o conhecimento de todos.

A forma mais comum e conhecida pelos corretores de imóveis para aquisição da propriedade é a compra, entretanto existem outras formas de adquiri-las. Os artigos 1.238 e seguintes do Código Civil (BRASIL, 2002) dispõem sobre tais formas.

7.2.1 Usucapião

A pessoa que usar o imóvel como se fosse seu, sem que ninguém se oponha, e por um prazo determinado terá direito de pleitear a propriedade, ou seja, passa a ser proprietário do imóvel, mesmo que não tenha documento que comprove esse direito. Nesse caso, o imóvel tem um proprietário, que não exerce seus direitos e nem obrigações. Como o proprietário por determinado tempo deixou de pagar impostos e não tomou conhecimento se alguém estava na posse ou mesmo se existia algum débito proveniente da propriedade, a lei permite que essa pessoa que está na posse requeira, em juízo, o direito de propriedade. Na ação, o requerente, ora possuidor do imóvel e mantenedor dos impostos e das despesas afins comprova em juízo a posse e o direito. Caso o juiz entenda que o pedido procede, declara-o proprietário por sentença que servirá para que o posseiro leve a registro no Cartório de Registro de Imóveis. Entretanto, o Novo Código de Processo Civil (BRASIL, 2015) instituiu, por meio do art. 1.071, uma modificação à Lei de Registros Públicos, permitindo o reconhecimento extrajudicial de usucapião em alguns casos.

Dip (2016, p. 139, grifo do original) explica que:

embora o processo extrajudicial de usucapião, nos termos do CPC/2015, seja registrário, exige ele um instrumento público, que é indispensável: a *ata notarial*, título cuja elaboração a Lei 8.935 (de 18.11.1994), normativa que

regulamentou o art. 236 da Constituição Federal, conferiu com exclusividade ao tabelião de notas (inc. III do art. 7º).

O processo extrajudicial do usucapião é uma novidade muito útil porque possibilita um trâmite muito mais célere e menos dispendioso. Sem dúvida ainda requer que o ato seja público e aferido por pessoa dotada de fé pública (o tabelião), por outro lado, evita o recolhimento de algumas custas.

7.2.2 Pelo registro do título

Essa é a forma mais tradicional que conhecemos de transmissão ou aquisição de propriedade. Conforme o Código Civil (BRASIL, 2002):

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.

Uma expressão comum do mercado imobiliário é “quem não registra, não é dono”. A necessidade de legitimar e assegurar o direito à propriedade por meio do Registro de Imóveis vem do dispositivo acima.

Para Dip (2016, p. 5): “A função primordial do registro imobiliário é garantir a segurança jurídica da propriedade privada dos bens imóveis e, para tanto, é imprescindível atribuir certeza e publicidade às situações jurídicas referentes a estes bens, com o exame prévio da legalidade dos títulos”.

A documentação que envolve um imóvel precisa ser estudada com cautela e parcimônia. Qualquer deslize pode levar prejuízo às partes. Por isso, é importante que o corretor de imóveis mantenha sempre contato com um bom advogado e um tabelião de sua

confiança. Da mesma forma, o profissional deve proporcionar ao cliente a segurança da propriedade em uma compra.

7.2.3 Acessão

A acessão é uma das formas de aquisição de propriedade e, mesmo não fazendo parte do cotidiano de um corretor de imóveis, é interessante ter noção do que se trata.

Chaves (2013, p. 104) explica de maneira clara a aquisição por acessão: “Trata-se de uma norma introduzida na legislação civil concedida a proprietário de bens, que versa a respeito da ampliação, aditamento, expansão ou resultados civis acrescentados de maneira artificial ou natural nesses mesmos bens”.

De acordo com a lei, a acessão se dá pela formação de ilhas, por aluvião, por avulsão, por abandono de álveo ou por plantações ou construções.

7.3 Perda da propriedade

 Vídeo



A propriedade se adquire e também se perde. Há diversas formas legais de se perder o imóvel. Em conformidade com a lei (BRASIL, 2002), a propriedade se perde: “I – por alienação; II – pela renúncia; III – por abandono; IV – por perecimento da coisa; V – por desapropriação”.

A **alienação** é a venda propriamente dita e, por essa razão, é a mais importante forma de perda da propriedade a ser estudada pelo corretor de imóveis. Sendo a transferência do título translativo no Registro de Imóveis fundamental para assegurar direitos, no caso de alienação a preocupação maior é do comprador. É dever do profissional assegurar que tanto vendedor quanto comprador realizem uma negociação satisfatória e segura. Ao vender um imóvel, no entendimento da lei, o ex-proprietário perdeu a propriedade.

A **renúncia** é o ato pelo qual a pessoa abre mão do seu direito por não ser do seu interesse e deve ser feita expressamente e de forma pública. Na renúncia, o proprietário abandona o direito sem transferi-lo a outra pessoa. Por não se tratar de um direito presumido, é preciso que o titular manifeste a renúncia de forma a não restar dúvida – por esse motivo, deve ser feito publicamente.

O **abandono** não é um instituto de fácil configuração. Caracteriza-se pelo fato de o proprietário não querer mais ser seu dono. Não há necessidade de ser expresso como a renúncia, por isso dificulta ainda mais a adequação à norma.

O **perecimento da coisa** se dá quando ela literalmente desaparece. Um exemplo clássico é a imersão de uma ilha por fatores causados pela natureza. O imóvel existia, mas, em razão de ter sido coberto pela água, simplesmente desaparece.

Finalmente vem a **desapropriação**, que é a perda da propriedade por utilidade pública para atender a interesse social. Nesse caso, o ente desapropriante avalia o imóvel e paga ao proprietário a justa indenização em dinheiro de acordo com o mercado imobiliário vigente. Ocorre a desapropriação normalmente para alargamento ou abertura de vias públicas, utilização de um imóvel para creches, escolas, hospitais ou outros que servirão para uso público ou social.

Das formas de perda da propriedade, a alienação é a mais usual e conhecida pelo corretor de imóveis. Entretanto, o conhecimento de todas as demais lhe agregará mais conhecimento.

7.4 Posse e suas características na locação, na compra e na venda

▶ Vídeo



A propriedade confere ao seu titular alguns poderes, entre eles a posse. Entretanto é possível que o proprietário transfira esse poder de posse a outra pessoa por meio de um contrato de locação,

por exemplo. Os artigos 1.196 e seguintes do Código Civil tratam da posse: “Considera-se possuidor a pessoa que tem de fato o exercício pleno ou não de algum dos poderes inerentes à propriedade” (BRASIL, 2002), como o uso.

Quando o proprietário mora no imóvel, ele está exercendo o poder de usar e também de possuir o bem. Ao decidir alugar esse imóvel, por exemplo, ele está exercendo um direito real de temporariamente transferir a posse e o uso para o locatário.

Para Rios e Rios Júnior (2010, p. 87), “a posse é um vínculo de pessoa com coisa, determinado pela vontade do seu titular – ao contrário da propriedade cuja base é a lei. Não é um direito real, mas um fato jurídico incluído no ‘direito das coisas’. A posse é o homem em contato com a coisa corpórea”.

É muito importante nas operações imobiliárias de locação e compra e venda que o corretor de imóveis tenha a exata noção do que representa a posse.

Por meio do contrato de locação, o locador transfere ao locatário a posse do imóvel, sendo assim, não tem mais o direito de exercer a posse. É muito comum o locador querer entrar no imóvel de sua propriedade que está locado para vistoriar sem avisar o locatário com antecedência ou sem pedir permissão. Contudo, é equivocado não compreender que ele continua sendo proprietário do imóvel, mas transferiu a posse, assim, caso ele adentre ou acesse o imóvel sem justificado direito, estará incorrendo em invasão de domicílio.

A posse é um vínculo da pessoa com a coisa e que gera efeitos jurídicos. Se alguém é possuidor de alguma coisa, ele não pode ser desapossado da coisa sem o exercício do direito de defesa e do contraditório. [...] Existe toda uma tramitação: ação de despejo ou ação possessória, para se buscar a posse de quem da mesma seja titular (RIOS; RIOS JÚNIOR, 2010, p. 88, grifo do original).

Uma vez transferida a posse de forma legítima, a única forma de retomada é por meio de ação competente. O corretor de imóveis precisa tomar muito cuidado com os contratos, uma vez que, mesmo imbuído de direito, o procedimento do ordenamento jurídico segue requisitos e trâmites processuais que têm uma ordem cronológica – e que, muitas vezes, atrapalham e aborrecem os clientes.

Considerações finais

Aos poucos, os pontos do Direito Imobiliário vão sendo alinhavados e um cenário muito claro vai surgindo em nosso horizonte de conhecimento. Uma pessoa pode ser proprietária de um imóvel desde que cumpridos alguns requisitos legais, como a capacidade jurídica, e essa propriedade ser adquirida de várias formas, sendo a mais comum para o nosso mercado a aquisição pelo registro do título.

A participação do corretor de imóveis nesse processo de autenticidade, segurança e garantia é que consolidará a importância desse profissional acompanhando o vai e vem dos imóveis em nossa sociedade. Ao conhecermos os direitos que envolvem as operações imobiliárias, podemos auxiliar inclusive tornando as negociações mais céleres e o mercado mais pujante e desenvolvido.

Muito se tem solicitado que a legislação torne obrigatória a participação de um corretor de imóveis em todas as negociações, mais especificamente dentro dos tabelionatos na oportunidade da lavratura de uma escritura de compra e venda. Com certeza esse movimento visa incluir o profissional em todas as negociações de forma compulsória. É muito mais importante o corretor ser requisitado por ter habilidade e competência nas negociações do que impor à sociedade que conte com a sua assinatura, responsabilizando-se pelo negócio que muitas vezes sequer acompanhou.

Agora, retornemos à pergunta feita no início do capítulo: ao alugar um imóvel de minha propriedade por meio de um contrato

de locação, transfiro a propriedade e a posse para o locatário, somente a propriedade ou somente a posse? A resposta é simples: por meio de um contrato de locação, apenas há a transferência da posse ao locatário. A propriedade é mantida e a posse, transmitida temporariamente.

Por tudo que abordamos neste capítulo, recomendamos que tenha bem claro em seu cabedal de conhecimento a exata noção de posse e propriedade para que as negociações transcorram com segurança e transparência.

Ampliando seus conhecimentos

- O assunto *direito de propriedade*, abordado neste capítulo, é muito complexo e merece a nossa atenção. Por isso, indicamos a obra a seguir, que discute parâmetros dos ambientes rurais, artificiais, culturais e de trabalho – é a explanação da influência do meio ambiente sobre a propriedade.

ALMEIDA, W. C. *Direito de propriedade: limites ambientais no Código Civil*. Barueri, SP: Manole, 2006.

- A Anoreg – Associação dos Notários e Registradores do Brasil é a única entidade da classe com legitimidade, reconhecida pelos poderes constituídos, para representar os titulares de serviços notariais e de registro do Brasil em qualquer instância ou tribunal. Considerando a seriedade do órgão, sugerimos a leitura do texto a seguir, que aborda a importância de escriturar uma negociação de compra e venda e levar essa escritura a registro no competente Registro de Imóveis.

ANOREG – Associação dos Notários e Registradores. *Clipping*: LDVCA – a importância de escriturar e registrar a compra de um imóvel. 2019. Disponível em: <http://www.anoreg.org.br/site/2019/03/25/clipping-ldvca-a-importancia-de-escriturar-e-registrar-a-compra-de-um-imovel/>. Acesso em: 20 abr. 2019.

Atividades

1. Pedro é proprietário de um imóvel e o alugou para Manoel por meio de contrato de locação. Caso Manoel deixe de pagar o aluguel, como proprietário, Pedro pode entrar no imóvel, tirar as coisas de Manoel e reaver o bem? Justifique a sua resposta.
2. Patrícia é proprietária de uma linda casa em um bairro residencial e recebe uma notificação da prefeitura comunicando que o imóvel será desapropriado por questão de utilidade pública e que ela receberá R\$ 500.000,00 a título de justa indenização. Leia em assuntos imobiliários, ela procura um corretor de imóveis para saber se é legal essa desapropriação e pede esclarecimentos. De acordo com o que estudamos no capítulo, explique para Patrícia o que significa a desapropriação e quais são os direitos que lhe assistem.
3. Explique de que forma se dá a perda da propriedade do imóvel por alienação.

Referências

BRASIL. Constituição de República Federativa do Brasil de 1988. *Diário Oficial da União*, Poder Legislativo, Brasília, DF, 5 out. 1988. Disponível em: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/Constituicao/Constituicao.htm. Acesso em: 20 abr. 2019.

BRASIL. Lei n. 10.406, de 10 de janeiro de 2002. *Diário Oficial da União*, Poder Legislativo, Brasília, DF, 11 jan. 2002. Disponível em: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/LEIS/2002/L10406.htm. Acesso em: 20 abr. 2019.

BRASIL. Lei n. 13.105, de 16 de março de 2015. Código do Processo Civil. *Diário Oficial da União*, Poder Legislativo, Brasília, DF, 17 mar. 2015. Disponível em: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2015-2018/2015/lei/l13105.htm. Acesso em: 20 abr. 2019.

CHAVES, C. F. B. *Tabelionato de notas e o notário perfeito*. 7. ed. São Paulo: Saraiva, 2013.

DIP, R. (coord.). *Direito registral e o novo código de processo civil*. 1. ed. Rio de Janeiro: Forense, 2016.

FÜHRER, M. C. A. *Manual de direito público e privado*. 15. ed. São Paulo: Revista dos Tribunais, 2005.

HÖHN, C. S.; BASTIDA, C. M. *Direito imobiliário*. 1. ed. Rio de Janeiro: FGV, 2014.

RIOS, A.; RIOS JÚNIOR, A. *Manual de direito imobiliário: de acordo com as novas alterações da lei do inquilinato*. 4. ed. Curitiba: Juruá, 2010.

Operações imobiliárias

Ao corretor de imóveis devidamente inscrito no Creci – Conselho Regional de Corretores de Imóveis compete o exercício de todas as operações imobiliárias. Mais que um dever, essa competência é exclusiva. “Aliás, essas atividades elencadas são privativas dos profissionais inscritos nos Conselhos de Corretores, de acordo com a Lei n. 6.530, de 12 de maio de 1978, e o Decreto n. 81.871, de 29 de junho de 1978.” (MENDONÇA, 2015b, p. 25)

Para obter sucesso na carreira e manter-se na profissão, cabe ao corretor o domínio de todas as atividades do processo, bem como o conhecimento dos dispositivos legais que as referendam.

Antes se falava apenas em intermediação na compra, venda, permuta, locação de imóveis e opinião quanto à comercialização imobiliária, porque eram as operações praticadas. Com o tempo, o mundo foi evoluindo, a sociedade se adequando às mudanças e outras necessidades foram surgindo. Os profissionais foram se aprimorando e agora prestam serviços também na administração de imóveis, incorporações imobiliárias, loteamentos, assessoria imobiliária, consultoria e administração de condomínios – e a opinião de mercado se transformou em parecer técnico de avaliação mercadológica.

O exercício das operações imobiliárias compõe o mercado imobiliário, que Mendonça (2015b, p. 27) entende como sendo

o que possui imóveis, seus frutos e direitos como objeto de negociação. O seu surgimento decorre do nascimento e do desenvolvimento de núcleos urbanos. A criação desses núcleos é de relevante importância econômica para o

crescimento e desenvolvimento de uma cidade, envolvendo complexa interação entre os agentes que ofertam os imóveis e os que os adquirem.

Muito além de uma profissão, o corretor de imóveis tem uma função social de muita responsabilidade, visto que movimenta o segmento em qualquer cidade ou região. Imóveis são alugados, vendidos, trocados, incorporados, loteados e as cidades vão crescendo, evoluindo, se desenvolvendo e a sociedade se apropriando dos benefícios que a pujança e o progresso proporcionam. Imbuídos desse sentimento de nobre dever, vamos mergulhar nas operações imobiliárias.

8.1 Locação e administração de imóveis

▶ Vídeo



Estudamos no capítulo anterior que a propriedade, direito assegurado a todo cidadão brasileiro, possibilita a faculdade de usar, gozar e dispor da coisa e o direito de reavê-la do poder de quem quer que injustamente a possua ou detenha.

Por meio de um contrato de locação, o proprietário transfere temporariamente o direito de uso do imóvel ao locatário, permitindo que este exerça a posse. A locação é disciplinada por meio da Lei n. 8.245/1991 (BRASIL, 1991), que estabelece direitos e deveres às partes.

Entendemos como locação a operação imobiliária em que o corretor de imóveis, por meio do seu conhecimento, habilidade e competência, analisa o imóvel, lhe atribui valor praticado no mercado a título de aluguel, anuncia e aproxima as partes, locador e locatário.

A locação compreende, então, a avaliação do imóvel para determinação do valor locativo, o exame da documentação de forma a legitimar a operação, o anúncio do imóvel nos meios de comunicação, a análise de cadastro e a confecção dos documentos pertinentes, como o contrato de locação e a vistoria do imóvel.

Sendo a intenção do cliente locador a administração própria do imóvel, encerra-se, com a entrega de toda a documentação, a operação imobiliária, tendo o corretor de imóveis o direito ao recebimento dos honorários que, normalmente, equivalem ao valor de um mês de aluguel.

Sendo a intenção do cliente locador contratar o corretor de imóveis para realizar também a administração, a função do profissional continuará até o término do prazo contratual com a desocupação do imóvel e a efetiva entrega das chaves.

Administrar um imóvel significa acompanhar e assessorar as partes, locador e locatário, até findar o prazo contratual. Esse acompanhamento se faz mediante o recebimento de honorários que normalmente equivalem a 10% (dez por cento) do valor do aluguel. Infelizmente muitos colegas, com o objetivo de conquistar o cliente, reduzem esse percentual consideravelmente. Dadas todas as atividades que implicam a administração de um imóvel para locação, é praticamente impossível realizar esse mister com competência e responsabilidade mediante um retorno financeiro tão limitado.

Entre as atividades desenvolvidas pelo corretor de imóveis na administração, podemos citar:

- Recebimento de aluguel do locatário.
- Repasse do valor do aluguel para o locador.
- Controle do pagamento das taxas condominiais e respectivos descontos.
- Aplicação do reajuste anual no valor dos aluguéis.
- Renovação do contrato de locação.
- Realização de vistoria de entrada e de saída.
- Comparação das vistorias para entrega do imóvel.
- Indicação de reparos a serem feitos no imóvel.
- Intermediação de acordos realizados entre as partes.

- Apuração dos cálculos para devolução do imóvel.
- Encerramento da locação.
- Notificação das partes para direitos e deveres, entre outros.

Ao ser contratado para administrar um imóvel, caberá ao profissional executar as atividades mencionadas que seriam realizadas pelo locador. Mas, ao optar pelo auxílio de um profissional, este passará a ser o responsável.

No entender de Mendonça (2015b, p. 28),

administrar imóveis é uma atividade complexa e de alta responsabilidade, que exige, para o seu exercício, além de um bom *software* e instalações adequadas, o trabalho integrado de uma equipe de profissionais capacitados, com noções de Contabilidade, de Direito, de Administração, de Psicologia e das demandas de mercado.

A Legislação Cofeci – Conselho Federal de Corretores de Imóveis determina que “o atendimento ao público interessado na compra, venda, permuta ou locação de imóvel, cuja transação esteja sendo patrocinada por pessoa jurídica, somente poderá ser feito por Corretor de Imóveis inscrito no Conselho Regional da jurisdição” (COFECI, 1978). Ou seja, o profissional que exerce a administração de imóvel e atende o público deve obrigatoriamente estar inscrito no Creci, ter habilidade, competência, qualificação e conhecimento.

8.2 Compra, venda e permuta

▶ Vídeo



É comum a percepção de que a empresa ou o profissional liberal da área imobiliária vai promover para si a compra e a venda de um imóvel, isto é, a própria empresa ou o próprio corretor compram imóveis para si e os vendem para terceiros, como se fosse um comércio cujas prateleiras estão repletas de imóveis de vários tipos para venda e o corretor está pronto para comprar imóveis dos clientes.

Essa percepção é totalmente equivocada. A compra e a venda são operações imobiliárias bem distintas e realizadas apenas para atender os clientes, segundo as orientações e desejos deles. Conforme já estudado no Capítulo 6, quando falamos do contrato de corretagem, o corretor de imóveis pode ser contratado para promover a compra ou a venda de um imóvel. São duas operações imobiliárias distintas.

A operação imobiliária de **compra** consiste não em comprar o imóvel do cliente, mas em auxiliá-lo a comprar um de acordo com a sua capacidade financeira, necessidade e características predeterminadas. É comum um cliente, colegas ou mesmo amigos manifestarem aos corretores a intenção e o desejo de adquirir um imóvel. Geralmente fornecem alguns dados, como valor, tipo de imóvel e localização, mas como sabem que o cliente comprador, detentor do dinheiro, tem o poder de escolha e é disputado entre os profissionais do mercado, tendem a não se comprometer com ninguém, não firmam contrato de opção de compra.

Entretanto, é possível perceber que, com a busca de qualificação e do profissionalismo do corretor e do gestor imobiliário, os clientes aos poucos estão compreendendo a vantagem de serem fiéis aos bons profissionais e firmarem contrato de compra.

Esta se realiza da mesma forma que a venda, a única diferença é que o pagamento dos honorários deve ser feito pelo comprador, visto que ele firmou contrato com o corretor de imóveis.

A **venda** é a mais recorrente das operações imobiliárias e pode ocorrer por muitos motivos, como explicam Benevides e Hsin (2013, p. 69):

a venda de um imóvel, novo ou usado, pode ser decorrente dos mais distintos motivos, desde a obtenção de lucro por um investimento realizado, para se aproveitar de um momento de alta demanda mercadológica, devido ao aquecimento da economia, tanto para levantar liquidez e investir em outras aplicações, para mudar de posição quanto ao imóvel em si (mudar de um grande apartamento para outros menores, de um imóvel residencial para um comercial, ou para guardar

uma parte do valor da venda, ou colocar um aporte adicional em dinheiro, para se adquirir outro imóvel de maior valor), para partilhar entre os coproprietários o crédito apurado.

É mais comum um cliente procurar os préstimos de um corretor de imóveis quando deseja vender um imóvel do que quando deseja comprar. Mas tanto na operação imobiliária de compra quando de venda, é muito importante firmar contrato de opção. Estudamos no Capítulo 6 sobre a importância de fazê-lo e também a diferença entre opção de compra com ou sem exclusividade.

Em tempos de crises econômicas, políticas e financeiras, a concorrência aumenta muito – e junto com ela a intervenção de “turistas” ou “surfistas imobiliários”, pessoas que atuam no mercado apenas de tempos em tempos e, por esse motivo, não se incomodam com a ética e com os bons costumes.

Nas situações difíceis com pessoas difíceis – e, às vezes, pouco éticas para os nossos padrões –, a tentação de pagar na mesma moeda é muito forte. Lembramos, no entanto, que a credibilidade é o maior trunfo do negociador e que a inconsistência no comportamento ético pode causar danos muito além da situação e do momento. No final, seremos julgados pelos padrões de nossa sociedade e pela nossa própria consciência. (BURBRIDGE *et al.*, 2007, p. 226)

Por isso, é fundamental que o corretor, preocupado com a sua carreira e com foco no sucesso de sua profissão, tenha todos os cuidados possíveis para trabalhar com dignidade, satisfazer o cliente e obter a justa remuneração.

Cuidados fundamentais para todas as operações imobiliárias e a análise cuidadosa e criteriosa da documentação imprimirão segurança para as partes envolvidas – inclusive para o corretor de imóveis.

Existe o *nosso lado*, o *outro lado* e o *terceiro lado* – aquele que não faz parte direta da negociação, mas que pode atrapalhar, ser atrapalhado ou até ajudar. Nossa maior tendência é nos concentrar em nossos próprios interesses e na nossa

posição, deixando de investigar mais os interesses do outro lado e ignorando o terceiro lado, até que seja tarde demais. (BURBRIDGE *et al.*, 2007, p. 221, grifos do original)

Uma lista de checagem é bem interessante e auxilia no cumprimento de todas as etapas da negociação. Quanto maior o zelo, maior é a probabilidade de sucesso. Tome nota de tudo e dedique-se.

Finalmente a **permuta** é a troca propriamente dita, como a de um imóvel por outro, simplesmente. Por exemplo, um cliente tem uma casa e troca com outro que tem um apartamento de valor similar.

A doutrina, que não é muito rica em quantidade de obras sobre o exercício da nossa profissão, defende que, quando ocorre a permuta, o direito do recebimento dos honorários se refere às duas partes. É justo, pois, receber a comissão em dobro, visto que há necessidade de análise dos documentos referentes aos dois imóveis e aos proprietários de ambos.

Infelizmente, muitas vezes não é o que ocorre na prática. Entretanto, convocamos você a iniciar um movimento para valorização da nossa profissão e do nosso trabalho, afinal somos conscientes das nossas responsabilidades civil e criminal.

8.3 Incorporações e loteamentos

 Vídeo



As incorporações e os loteamentos estão disciplinados em institutos legais que merecem nossa atenção, principalmente no que diz respeito à forma legal. A Lei n. 4.591/1964 (BRASIL, 1964) aborda o condomínio em edificações e as incorporações imobiliárias.

As incorporações nascem do desejo de um incorporador em construir conjuntos de edificações, de um ou mais pavimentos, sob a forma de unidades isoladas entre si, destinadas a fins residenciais ou não residenciais que poderão ser vendidos, no todo ou em parte. Em outras palavras, é quando existe um ótimo

terreno comercial, por exemplo, no qual o incorporador vislumbra a possibilidade de edificar salas comerciais para venda.

O corretor de imóveis tem possibilidade de atuar em dois momentos: tanto nas incorporações quando em loteamentos. Primeiro quando aproxima o incorporador ou loteador ao proprietário do terreno e viabiliza a operação imobiliária; segundo quando auxilia na venda dos imóveis oriundos da incorporação ou loteamentos. Mas, lembre-se: antes de executar qualquer tarefa, é fundamental firmar contrato por escrito.

Além disso e como anotado por Carvalho de Mendonça, o que, aliás, tem grande importância na atividade do corretor, 'o objeto do contrato de mediação não é o serviço que tem de prestar o corretor, mas o resultado desse serviço', sendo que, 'a remuneração é devida quando o corretor consegue o acordo das partes'. (COLTRO, 2007, p. 11)

Para o corretor de imóveis, é importante ressaltar a importância da exata noção das duas formas de construção em incorporações: por empreitada ou por administração (também conhecida como preço de custo). Na primeira, quem realiza a incorporação é quem determina o tipo de obra a ser realizada, o material empregado, cronograma de obras etc., cabendo ao cliente apenas fiscalizar o cumprimento do contrato. Na segunda, os condôminos é que são responsáveis pelo custo integral da obra, incluindo escolha de projeto arquitetônico, contratação de profissionais, compra de material de construção, cronograma de obras e tudo mais que for necessário. Essa administração se dá por meio da associação de condôminos.

Os loteamentos são regidos pela Lei n. 6.766/1979 (BRASIL, 1979), que trata do parcelamento do solo para fins urbanos. Rios e Rios Júnior (2010, p. 277) afirmam que, "além de conter normas civis contratuais, regulamentando as relações entre loteador e os adquirentes de lotes, possui normas administrativas, urbanísticas e outras de caráter penal".

Os projetos para viabilidade de um loteamento devem estar em conformidade com a legislação municipal. É preciso, para o bom profissional, o conhecimento das leis municipais, do plano diretor e de tudo que diz respeito ao seu município. “O projeto, desenhos e memorial descritivo são apresentados antecipadamente ao órgão competente do Município, para que se analise a adequação dos mesmos às diretrizes fixadas. A lei de uso do solo parte do entendimento de cada Município, com suas peculiaridades.” (RIOS; RIOS JÚNIOR, 2010, p. 278)

Muitas vezes, a área do terreno ou mesmo a localização e o formato não viabilizam o projeto, financeiramente falando. Por esse motivo, é preciso que haja conhecimento e uma consulta prévia à prefeitura local.

8.4 Assessoria e consultoria

▶ Vídeo



Assessoria e consultoria são duas operações imobiliárias que, embora não constem em legislação específica, são realizadas diariamente pelo corretor de imóveis.

Compreende a assessoria o exercício de atividades de ordem técnica, como a confecção de contratos, notificações, aditamentos contratuais, recibos, notificações e afins.

Muitos corretores de imóveis montam escritórios de despachantes e assessores, onde cuidam apenas dos trâmites documentais, sendo que os despachantes viabilizam a obtenção e o encaminhamento dos documentos e o assessor se incumbem de providenciá-los. Considera-se um grande nicho de mercado, pois muitos clientes querem realizar negócios próprios sem a intermediação de corretor de imóveis, embora desconheçam a forma de fazer e os órgãos emissores.

Os honorários no caso de assessoria serão proporcionais à dificuldade de elaboração do documento. A remuneração não é considerável como na venda, entretanto ganha-se no volume, na quantidade.

Consultoria é a coroação do profissionalismo e da credibilidade, é uma operação imobiliária completamente subjetiva, na qual o cliente procura o profissional apenas para pedir orientação e direcionamento sobre o mercado, os melhores negócios e oportunidades. Chamamos de coroação, pois se trata da tão sonhada consolidação da carreira. Após trabalhar corretamente no mercado e cumprir o seu papel sempre com propriedade, o corretor de imóveis passa a ser considerado como a pessoa que pode orientar da melhor forma as melhores escolhas do cliente.

É a típica situação em que o cliente consulta o corretor de imóveis para saber se o momento é vendedor ou comprador, se é melhor comprar à vista ou financiado, se o preço do terreno é ou não justo ou mesmo se na visão do profissional o bairro será ou não um sucesso no futuro.

Normalmente não se cobram honorários para a consultoria, visto que eles virão com fidelização, confiança e indicação. Para Pereira (2001, p. 207), “vale destacar que, se muitas companhias de internet no primeiro momento se esqueceram dos lucros para expandir sua base de consumidores, só fizeram isso porque esperaram colher lucros muito maiores no futuro”.

Esta é a intenção de quem presta consultoria com zelo e dedicação: plantar para fazer a colheita em atendimentos futuros. O ponto alto do trabalho do corretor de imóveis é a conquista de credibilidade com a fidelização do cliente.

8.5 Administração de condomínios

▶ Vídeo



A administração de condomínios é uma das mais novas operações imobiliárias. Surgiu pela necessidade que tinham os síndicos e os condomínios, de forma geral, quanto à administração e à gestão financeira, de recursos

humanos, de relações sociais e comportamentais de um grupo de pessoas heterogêneo quanto a cultura, grau de escolaridade, faixa etária, etnia, gênero etc.

Todos os meses os proprietários de imóveis em condomínios de apartamentos residenciais, de salas comerciais, mistos, condomínios horizontais residenciais, comerciais ou mistos se cotizam para pagar as despesas em comum com a manutenção, conservação e administração das áreas comuns, que compreendem portaria, corredores, áreas de lazer, áreas de trânsito e acesso aos imóveis, compra de materiais de limpeza, despesas com funcionários, escritório de contabilidade, escritórios de advocacia etc.

Essa atividade é trabalhosa e, por falta de informação, muitos condomínios eram mal administrados, sofriam com falta de ética e transparência. Assim, além de o relacionamento entre os condôminos ser muitas vezes difícil, pode haver discrepâncias injustificadas entre receita e despesa.

As despesas de um condomínio são as já realizadas no mês anterior, por isso, depois de feito o pagamento das taxas condominiais, o sobressalente refere-se somente à taxa de administração de 10% correspondente ao fundo de reserva. As demais despesas precisam ser pagas imediatamente. Qualquer desvio impossibilita a quitação destas.

As regras precisam ser respeitadas e há a necessidade de alguém para ser responsável por todo esse processo. Mesmo com a figura do síndico, atualmente os condomínios optam por contratar empresas especializadas em administração de condomínios – visto que, sendo uma empresa, imagina-se que tenha mais facilidade para gestão. Nesses casos, cabe ao síndico, muitas vezes, a função de fiscalizar e levar as informações à administradora.

Colegas corretores de imóveis já enveredaram para essa operação imobiliária que, pela especificidade e demanda de atenção, transparência, conhecimento e atualização, passa a ser a única função a ser exercida.

8.6 Realização de Parecer Técnico de Avaliação Mercadológica (PTAM)

▶ Vídeo



É uma das funções do corretor de imóveis avaliar um imóvel e, para isso, ele emite laudos. Entretanto, essa avaliação realizada por meio de laudos vinha sendo questionada por engenheiros civis, arquitetos e engenheiros agrônomos, que têm por base a ABNT – Associação Brasileira de Normas Técnicas (por entenderem faltar técnica e amparo legal para a emissão de laudos por parte dos corretores).

Essa polêmica perdurou alguns anos até que o Cofeci (2007), por meio da Resolução n. 1.066/2007, promoveu o devido amparo legal aos corretores de imóveis nele inscritos.

O PTAM – Parecer Técnico de Avaliação Mercadológica veio dar mais consistência ao direito do corretor de imóveis de opinar quanto à comercialização imobiliária. Respalhado pela Resolução n. 1.066/2007 (COFECI, 2007), o corretor de imóveis realiza essa opinião (até então chamada de avaliação e, muitas vezes, de uma única lauda) por meios técnicos e metodológicos, imprimindo credibilidade e consistência a um trabalho que é prerrogativa dele – que vive o mercado imobiliário e tem conhecimento dos valores praticados em sua cidade ou na região em que atua.

A Resolução n. 1.066 (COFECI, 2007) é complementada pelo Ato Normativo n. 001/2011, que trata da inscrição do corretor ou do gestor imobiliário no CNAI – Cadastro Nacional de Avaliadores Imobiliários.

Ao corretor de imóveis é garantido o direito de emitir PTAMs, que devem ser elaborados em obediência à citada resolução (COFECI, 2007), bem como se inscrever no CNAI de forma a validar o domínio da operação imobiliária.

Considerações finais

Profissionais que se tornaram corretores de imóveis há muito tempo e resistem à atualização e à qualificação desconhecem que o leque das operações imobiliárias se expandiu e abriu novos caminhos.

Atualmente o corretor de imóveis não tem como opção apenas promover a compra e a venda, ele pode apenas prestar assessoria ou mesmo intermediar a negociação de terrenos para incorporações ou de glebas para loteamentos.

Uma novidade tem se mostrado muito rentável: a administração de condomínios, que demanda função operacional apenas, pois, em tese, as necessidades dos condomínios são basicamente as mesmas. A contratação de empresas se dá pela facilidade que os síndicos têm na gestão por preço justo e garantia de eficácia e transparência.

É claro que, em momentos difíceis, em que o mercado está retraído, a diversidade de atividades dominadas pelo profissional garantirá a sua subsistência. Por isso é tão importante a busca constante por qualificação e atualização. Os tempos mudam, a sociedade e o mercado evoluem e o profissional precisa acompanhar essa evolução sob pena de ser eliminado do mercado.

Empenhe-se no domínio de todas as operações imobiliárias e busque contar sempre com profissionais na área de Direito especializados e que tenham domínio das normas jurídicas aplicáveis. Bons profissionais trabalham com bons profissionais.

Ampliando seus conhecimentos

- A TV Cofeci, promovida pelo sistema Cofeci/Creci, disponibiliza na internet vários vídeos interessantes sobre o mercado imobiliário. O intuito desse canal é apresentar ao corretor de imóveis devidamente credenciado matérias

sobre esse mercado. Indicamos três vídeos para que você possa conferir uma abordagem sobre a gestão de vendas, os corretores, o mercado e o sistema Cofeci-Creci:

A GESTÃO de vendas. Cofeci-Creci. [S. l.: s. n.], 6 mar. 2019. Publicado pelo canal Cofeci. Disponível em: <https://youtu.be/5geJYntaNzI>. Acesso em: 26 abr. 2019.

CORRETORES e o mercado - Cofeci - Creci. [S. l.: s. n.], 6 mar. 2019. Publicado pelo canal Cofeci. Disponível em: https://youtu.be/O0iwyQU_EyI. Acesso em: 26 abr. 2019.

SISTEMA Cofeci - Creci. [S. l.: s. n.], 6 mar. 2019. Publicado pelo canal Cofeci. Disponível em: <https://youtu.be/NeIGOBjqKpo>. Acesso em: 26 abr. 2019.

Atividades

1. Júlia ingressou recentemente no mercado imobiliário por meio de um curso que não proporcionou conhecimento suficiente. Por isso, ela não compreende as operações imobiliárias de assessoria e consultoria. Explique à Júlia sobre assessoria e sobre consultoria imobiliárias.
2. Marcos foi incumbido de realizar a operação imobiliária de compra quando um amigo solicitou que ele o auxiliasse na aquisição de um apartamento moderno e com área de lazer completa. Marcos precisará firmar contrato de opção de compra? Explique.
3. De acordo com o que foi estudado sobre administração de imóveis, cite quatro atividades pertinentes a essa operação imobiliária que deverão ser exercidas pelo corretor de imóveis contratado para realizar a administração de um imóvel que está alugado.

Referências

- BENEVIDES, G.; HSIN, W. C. *Investir em imóveis: entenda os segredos práticos deste mercado*. 1. ed. São Paulo: Évora, 2013.
- BRASIL. Lei n. 4.591, de 16 de dezembro de 1964. *Diário Oficial da União*, Brasília, DF, 21 dez. 1964. Disponível em: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/l4591.htm. Acesso em: 21 abr. 2019.
- BRASIL. Lei n. 6.766, de 19 de dezembro de 1979. *Diário Oficial da União*, Poder Legislativo, Brasília, DF, 20 dez. 1979. Disponível em: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/l6766.htm. Acesso em: 21 abr. 2019.
- BRASIL. Lei n. 8.245, de 18 de outubro de 1991. *Diário Oficial da União*, Poder Executivo, Brasília, DF, 21 out. 1991. Disponível em: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/l8245compilado.htm. Acesso em: 21 abr. 2019.
- BURBRIDGE, R. M. *et al. Gestão de negociação: como conseguir o que se quer sem ceder o que não se deve*. 2. ed. São Paulo: Saraiva, 2007.
- COFECI – Conselho Federal de Corretores de Imóveis. *Decreto n. 81.871, de 29 de junho de 1978*. Brasília, DF, 29 jun. 1978. Disponível em: http://www.cofeci.gov.br/arquivos/legislacao/nova/Decreto81871_78.pdf. Acesso em: 20 abr. 2019.
- COFECI – Conselho Federal de Corretores de Imóveis. Resolução-Cofeci n. 1.066/2007. *Diário Oficial da União*, Brasília, DF, 29 nov. 2007. Disponível em: http://www.cofeci.gov.br/arquivos/legislacao/2007/resolucao1066_2007.pdf. Acesso em: 20 abr. 2019.
- COLTRO, A. C. M. *Contrato de corretagem imobiliária: doutrina, jurisprudência e regulamentação*. 2. ed. São Paulo: Atlas, 2007.
- MENDONÇA, F. *Administração de imóveis: aspectos relevantes*. 2. ed. Recife: Bagaço, 2015a.
- MENDONÇA, F. *Operações imobiliárias: aspectos do mercado*. 1. ed. Recife: Bagaço, 2015b.
- PEREIRA, G. M. G. *A energia do dinheiro*. 8. ed. São Paulo: Gente, 2001.
- RIOS, A.; RIOS JÚNIOR, A. *Manual de direito imobiliário: de acordo com as novas alterações da lei do inquilinato*. 4. ed. Curitiba: Juruá, 2010.

Procedimentos voltados à advocacia no ramo imobiliário

O conceito de prevenção nos traz o entendimento de uma ação feita com antecipação, objetivando evitar um mal ou um dano. Assim, a advocacia preventiva no mercado imobiliário vem conquistando seu espaço à medida que os profissionais envolvidos percebem que um documento bem elaborado assegura os direitos e os deveres das partes subscritas.

Sendo obrigação legal do corretor de imóveis deixar o cliente ciente de todas as informações – como descrito no Código Civil (BRASIL, 2002), art. 723, parágrafo único: “Sob pena de responder por perdas e danos, prestar aos clientes todos os esclarecimentos acerca da segurança ou do risco do negócio e de todos os fatores que possam influir nos resultados da incumbência” –, é mais que necessário, é vital para a carreira do bom profissional contar com a assessoria de um bom agente do Direito.

O olhar preventivo de um advogado que entende sobre as questões jurídicas relativas às operações imobiliárias evita muitos problemas, conflitos e prejuízos.

As pessoas que não têm muita tolerância não se dispõem à conciliação, não cumprem com suas obrigações, ferem os direitos alheios e não se incomodam em resolver tudo na justiça expõem o real significado da palavra *ignorância*, ao demonstrar-se desconhecedoras dos processos legais e da frase muito conhecida pelo senso comum: “É melhor um mau acordo do que uma boa demanda”.

Os processos judiciais no geral são morosos, onerosos e desgastantes. Não restando alternativa, é essa a via para buscar a solução de todas as contendas. Assim, ao tomarmos a decisão de ingressar com ação judicial para fazer valer nossos direitos, devemos no mínimo estar munidos de todos os documentos necessários para comprová-los.

Neste capítulo, estudaremos a melhor forma de conduzir nosso trabalho para que possamos estar aptos a assegurar o cumprimento de nossos direitos por meio de documentos.

9.1 Documentação usual

 Vídeo



A sociedade se transforma dia a dia, evolui, assim como as relações sociais. O comportamento das pessoas se adapta à tecnologia e à inovação. As redes sociais, os aplicativos de conversas, correio eletrônico etc. provocaram mudanças que são naturais ao convívio social, mas que ainda precisam ser compreendidas pelas pessoas, para que sejam mantidas a ordem e a ética.

Talvez pelo fato de muitas conversas serem virtuais, temos a impressão de que podemos falar o que pensamos porque não estamos frente a frente com o interlocutor e, logo, não teremos a visão da reação ao que foi dito – assim como também podemos encerrar o diálogo quando quisermos, bastando simplesmente não responder mais. De acordo com Colombo Filho (2016), esse fato também desencadeou uma atitude que vem sendo adotada por alguns: a terceirização da culpa. O que isso significa? Não assumir a culpa de nada e ainda a transferir para o outro. É necessário que as pessoas reflitam antes de praticar qualquer ato. Uma vez feito, produzirá efeitos e consequências. Observe este exemplo:

a ‘teoria do azar’ na qual acidentes ocorriam por casualidades, já não mais prevalece, na maioria das vezes há um responsável pelo ato danoso. Se um cachorro morde

alguém na rua, isto não é um azar. Este cachorro tem um dono. Se não tem dono, o Estado deveria providenciar sua retirada das ruas. (COLOMBO FILHO, 2016, p. 19)

Não podemos atribuir à teoria do azar o fato de emprestarmos as chaves de um imóvel destinado à locação para um conhecido visitar na intenção de alugá-lo e, sem que o saibamos ou tenhamos feito qualquer tipo de documento que o autorizasse a visitar o imóvel, ele tome posse do bem.

Nenhum ato deve ser realizado dentro de uma empresa imobiliária ou por um profissional autônomo corretor de imóveis sem que haja documentação que o comprove.

Os documentos usuais em uma relação imobiliária, assim como todos, merecem muito cuidado no momento da elaboração e do preenchimento. São imprescindíveis os documentos relativos ao imóvel, ao proprietário, à qualificação completa e correta das partes e ao prazo de validade. Entre os documentos, podemos citar: o contrato de corretagem para venda de imóvel; o contrato de corretagem para compra de imóvel; o contrato de corretagem para a locação de imóvel; o contrato de corretagem para administração de imóvel; o contrato de corretagem para locação e administração de imóvel; o termo de adiantamento contratual; o cadastro de fiador; a ficha para visita de imóvel para compra; a ficha para visita de imóvel para locação; o termo de vistoria de entrada; o termo de vistoria de saída; o termo de vistoria e a venda; a notificação; a proposta de compra; o compromisso particular de compra e venda; e o recibo de entrega ou recebimento das chaves. Veremos, a seguir, mais detalhes sobre cada um deles.

9.1.1 Contrato de corretagem para venda de imóvel

Conforme estudamos no Capítulo 6, a remuneração proveniente dos honorários vem do acordo entre as partes, do resultado do contrato.

Além disso e como anotado por Carvalho de Mendonça, o que, aliás, tem grande importância na atividade do corretor, 'o objeto do contrato de mediação não é o serviço que tem que prestar o corretor, mas o resultado desse serviço', sendo que, 'a remuneração é devida quando o corretor consegue o acordo das partes.' (COLTRO, 2007, p. 11)

Muito importante é a atenção com a documentação de propriedade do imóvel, como a matrícula ou o compromisso de compra e venda, se for o caso, e o preenchimento correto com a qualificação completa das partes e o prazo acordado.

9.1.2 Contrato de corretagem para compra de imóvel

É o documento no mesmo formato do contrato de corretagem para venda, ou seja, deve ser preenchido de forma correta e devidamente assinado pelas partes, para segurança e garantia dos direitos de recebimento dos honorários caso a negociação se conclua por efeitos do nosso trabalho.

No caso da compra, o cuidado deve ser redobrado, visto que devemos imprimir segurança para o cliente, pois a documentação obtida por meio da negociação por nós intermediada deverá dar a ele a garantia da propriedade livre de qualquer ônus.

Não é comum o cliente firmar contrato com o profissional para promover e auxiliar na compra. Por esse motivo, o corretor de imóveis não se empenha tanto nessa operação imobiliária quanto se empenha na venda, por exemplo.

9.1.3 Contrato de corretagem para locação de imóvel

O contrato de corretagem para locação de imóvel consiste em solicitar ao corretor que ele consiga para o locador um locatário que esteja interessado em alugar o imóvel. Uma vez realizada a locação, termina o trabalho do corretor de imóveis e, com base na tabela de honorários, é recebido o valor devido.

O cliente entra em contato com a empresa ou com o profissional liberal e manifesta a sua intenção de apenas locar o imóvel. Deseja que o imóvel seja anunciado e mostrado pelo profissional, seja feita a triagem de candidatos à locação, analisado o cadastro do locatário e aferida a segurança da garantia locatícia, elaborado o contrato de locação e o termo de vistoria. Todos esses elementos fazem parte do trabalho a ser desenvolvido pelo profissional e devem ser elencados no corpo do contrato.

9.1.4 Contrato de corretagem para administração de imóvel

No contrato de corretagem para administração de imóvel, o cliente locador procura o corretor de imóveis já com um imóvel alugado, um locatário e um contrato de locação. Caberá ao corretor de imóveis tão somente exercer a operação imobiliária de locação descrita no Capítulo 8.

Nesse contrato, deverão estar bem especificadas quais serão as atividades a serem exercidas pelo profissional: recebimento de aluguel do locatário; repasse do valor do aluguel para o locador; controle do pagamento das taxas condominiais e respectivos descontos; aplicação do reajuste anual no valor dos aluguéis; renovação do contrato de locação; realização de vistoria de entrada e de saída; comparação das vistorias para entrega do imóvel; indicação de reparos a serem feitos no imóvel; intermediação de acordos realizados entre as partes; apuração dos cálculos para devolução do imóvel; encerramento da locação; notificação das partes para direitos e deveres e tudo que for necessário para o bom andamento da administração.

9.1.5 Contrato de corretagem para locação e administração de imóvel

Neste caso, o corretor de imóveis é contratado tanto para conseguir um locatário quanto para acompanhar a locação até o seu

término. O trabalho abrange todos os itens citados para o contrato de locação e todos os do contrato de administração. As condições acordadas pelas partes devem constar integralmente do contrato.

Ao ser contratado para isoladamente promover a locação e/ou a administração de imóveis e desenvolver o seu trabalho com seriedade, comprometimento e segurança, as chances de fidelizar o cliente aumentam consideravelmente.

A carteira de locação bem administrada dá um pouco de trabalho e toma tempo, entretanto representa para uma empresa ou para o profissional liberal um ganho fixo mensal que muitas vezes garante segurança financeira.

9.1.6 Termo de aditamento contratual

Consiste em um complemento de qualquer tipo de contrato. Serve para complementar uma informação faltante, incompleta ou não muito clara bem como para modificar alguma cláusula, suprimir, alterar, prorrogar prazos, modificar valores, enfim, fazer as alterações combinadas e aceitas pelas partes.

No caso dos contratos de locação, é preciso que o reajuste anual do valor dos aluguéis seja feito por meio de aditamento. Da mesma forma ocorre com a renovação do prazo contratual.

Todas as pessoas que assinaram o contrato principal devem obrigatoriamente assinar o aditamento contratual.

9.1.7 Cadastro de locatário e de fiador

O cadastro é uma forma de aferir a idoneidade do candidato a locatário e do fiador, se essa for a modalidade de garantia escolhida pelas partes, bem como de captar dados pessoais, informações bancárias, fonte de referência e comprovação dos fatos alegados.

Por meio do cadastro, é possível saber o que motivou o locatário a sair do imóvel que estava e optar pelo pretendido, onde morava anteriormente se for o caso de um imóvel residencial, se possui

ou não veículo, quantas pessoas constituem a família, quantos dessas têm fonte de renda, entre outras informações necessárias e importantes.

9.1.8 Ficha para visitação de imóvel para compra

A ficha de visitação é um documento no qual constará o nome da pessoa que foi visitar o imóvel, os dados e a data da visita. Esse documento poderá auxiliar o corretor de imóveis no momento de provar que foi por meio dele que a negociação se tornou possível, que a aproximação das partes se deu na ocasião da visitação e por intermédio do corretor.

Uma outra situação muito comum praticada por iminentes compradores e obviamente com o conluio de alguns vendedores-proprietários, embora tenha o imóvel apresentado pelo corretor de imóveis, tende a contatar o proprietário de forma direta para fins de conseguir pagar menos pelo negócio, e conseqüentemente eximindo o vendedor do encargo da comissão imobiliária. (MARTINS, 2010, p. 32)

Em caso de haver o conluio citado por Martins (2010), a ficha de visitação será uma prova de grande valia para referendar que realmente foi por meio do corretor de imóveis que comprador e vendedor tomaram conhecimento do negócio.

9.1.9 Ficha para visitação de imóvel para locação

Com objetivo um pouco diverso da ficha de visitação de imóvel para compra, a ficha de visitação de locação é utilizada principalmente para garantir a segurança do locador, da empresa, dos funcionários que porventura acompanharão a visita e até mesmo dos vizinhos e condôminos.

O cliente que tem interesse em locar um imóvel precisa vê-lo, avaliar se serve ao propósito a que se destina, se atende às necessidades e se o valor pretendido pelo locador corresponde aos benefícios que o imóvel proporciona. Ainda é hábito de algumas empresas solicitar

que o candidato a locatário preencha uma ficha com seus dados e deixe algum documento na empresa como garantia de que as chaves serão devidamente devolvidas, contudo ultimamente a não entrega das chaves tem sido o menor dos problemas.

Alguns malfeitores deixam documentos falsos, fazem cópia das chaves e posteriormente voltam ao imóvel para subtrair fios, chuveiros, metais, louças, lâmpadas e o que for possível ser roubado. Outro risco grande, no caso de condomínios fechados, é que os ladrões podem, além de roubar o imóvel disponível para locação, intentar contra os vizinhos.

9.1.10 Termo de vistoria de entrada

Os termos de vistoria de entrada e de saída são fundamentais para cumprimento dos dispositivos da Lei n. 8.245/1991. O de entrada deve ser realizado em função do art. 22, inciso V, que dispõe ser obrigação do locador “fornecer ao locatário, caso este solicite, descrição minuciosa do estado do imóvel, quando de sua entrega, com expressa referência aos eventuais defeitos existentes” (BRASIL, 1991).

Percebe-se pelo disposto que há a possibilidade de o locatário não solicitar tal descrição, entretanto é de nossa obrigação a elaboração desse documento de forma muito correta, completa e precisa – inclusive com registros fotográficos e, se necessário, até vídeos. Seria praticamente impossível solicitar que o locatário consertasse algo que tenha quebrado sem que soubéssemos se o objeto ou a coisa existiam no imóvel – e mesmo em caso afirmativo, se estavam em pleno funcionamento.

Conforme Mendonça (2015, p. 39), “o laudo, ou termo, de vistoria inicial deve descrever, detalhadamente, cada uma das dependências que compõem o imóvel, mencionando o tipo de acabamento, os acessórios existentes em cada uma (armários, luminárias, etc.), bem como registrar o estado de conservação de cada item descrito”.

Atualmente existem empresas que única e exclusivamente realizam e produzem vistorias, contando, para isso, com equipamentos modernos e com vários recursos, como filmagem em 360°, *drones*, aplicativos para *smartphones* e *tablets* etc.

9.1.11 Termo de vistoria de saída

É o complemento do termo de vistoria de entrada e documento fundamental para possibilitar o encerramento do contrato de locação, visto que, de acordo com o art. 23, inciso III, constitui obrigação do locatário “restituir o imóvel, finda a locação, no estado em que o recebeu, salvo as deteriorações decorrentes do seu uso normal” (BRASIL, 1991). Para cumprimento desse dever, cabe ao corretor de imóveis ou à imobiliária, por meio de profissional devidamente credenciado no Creci, comparar o termo de vistoria de entrada com o de saída para que a locação possa ser encerrada a contento das partes.

9.1.12 Termo de vistoria e venda

Pode acontecer, em uma venda, de o vendedor permanecer no imóvel por acordo entre as partes por determinado período, não na qualidade de locatário, mas como uma das condições da negociação. Essa situação é muito delicada e inspira nossa especial atenção.

Seria, por exemplo, a situação de um proprietário que ao vender o imóvel deixa claro para o comprador que precisará de um prazo para desocupar o imóvel. Esse prazo normalmente é de 30 dias, mas o comprador pode aceitar esperar mais tempo, como seis meses. Muitas pessoas creem que, por não serem mais donas do imóvel, não precisam mais cuidar dele, como faziam até o momento da assinatura da escritura pública. Nesse lapso de seis meses, eventualmente produzem avarias, não primam pela manutenção e pelo zelo e, quando chega o momento de desocupá-lo, alegam que o imóvel já estava daquela forma quando ocorreu a venda.

Para evitar qualquer tipo de mal-estar, é importante o registro da real situação do imóvel quando for assinado o documento de transmissão de propriedade.

É certo que as leis sejam cumpridas e errado que elas sejam infringidas em favor de grupos ou pessoas. Isso é verdade, por mais especial e delicada que seja a situação daquele que se beneficiaria por seu não cumprimento. O jeitinho, portanto, equivale a uma 'zona cinzenta moral' entre o certo e o errado. Se uma situação é classificada como jeitinho, o que se está afirmando é que, dependendo das circunstâncias, essa situação pode passar de errada a certa. (ALMEIDA, 2007, p. 47)

Para evitar possíveis fatos jurídicos, descontentamentos e situações desagradáveis, recomenda-se que seja feita vistoria de constatação. Essa vistoria é similar às relatadas anteriormente, o que muda é a finalidade dela.

9.1.13 Notificação

A notificação é a forma mais eficaz e usual para dar ciência a uma pessoa de uma situação ou fato. O documento deve conter a data e a assinatura da pessoa que a recebeu para que se confira legalidade e autenticidade. São imprescindíveis em ocasiões como: atraso de pagamento, solicitação de consertos de responsabilidade do locador, aviso de desocupação do imóvel, exercício do direito de preferência, dentre outras.

Caso o destinatário da notificação se recuse a assiná-la, há a possibilidade de o emissor enviar a notificação por meio do Registro de Títulos e Documentos, ocasião em que o oficial com fé pública atesta que o documento foi entregue e tomada ciência do teor.

Claro que a notificação entregue pessoalmente pelo próprio corretor ou pelo funcionário da empresa não gera custo. Entretanto, o investimento em uma notificação por meio do Registro de Títulos justifica a importância da comprovação da ciência inequívoca do teor que se quer comunicar.

9.1.14 Proposta de compra

Por meio da proposta de compra, o interessado em adquirir o imóvel manifesta sua intenção e propõe as condições do negócio.

Para Rios e Rios Júnior (2010, p.108):

Geralmente as negociações iniciam-se por esses instrumentos. As referidas ofertas não devem ser feitas sem prazo. Sem prazo e com o vendedor presente, dificilmente ganham valor jurídico. Se não são imediatamente aceitas, perdem a força jurídica de vincular o proponente. Se o proprietário da coisa não está presente, a lei fala em resposta em prazo razoável.

Esse documento merece toda atenção possível, visto que é o início do fechamento do negócio. Na proposta de compra, o pretendente pode, por exemplo, manifestar a forma como planeja pagar pelo imóvel pretendido e o vendedor, por sua vez, pode oferecer uma contraproposta, ficando todos esses dados registrados no documento.

A proposta de compra feita pelo comprador e aceita pelo vendedor é o documento que traduz a vontade das partes e comprova que toda a negociação se deu por intermédio do corretor de imóveis.

9.1.15 Compromisso particular de compra e venda

Estudamos os contratos no Capítulo 5, e lá você percebeu a importância desse documento quando não houver a possibilidade de imediata elaboração da escritura pública. Pela grande relevância, é recomendável a assessoria de um advogado e, como dica, que, ao encaminhar os documentos para as partes, no texto do *e-mail* ou da conversa por aplicativo de mensagem, você sugira que eles mostrem para seus respectivos advogados no intuito de imprimir transparência e segurança à negociação.

Caberá às partes contar cada qual com um profissional de sua confiança para que confira o documento, avalie a segurança, analise se as cláusulas estão corretas, se as condições da negociação estão

postas de forma clara, se os dados do imóvel e das partes estão corretos, se há necessidade de acrescentar ou retirar cláusulas, se o preço corresponde ao que foi proposto, enfim, faça uma conferência bem completa.

Após a análise de cada um, e feitas as observações, caberá ao corretor, com auxílio de seu advogado, ajustar o contrato e, mais uma vez, enviá-lo para as partes, até que fique a contento e possa ser devidamente assinado.

O compromisso de compra e venda deverá, assim que possível, ser substituído pela escritura pública de compra e venda para que seja providenciado o devido registro, deixando o comprador seguro de seu direito.

9.1.16 Recibo de entrega ou recebimento das chaves

Tanto no caso de locação quanto de venda, o recibo de entrega ou recebimento das chaves tem o objetivo de documentar o ato. Na locação, o recibo de entrega das chaves garante à empresa ou ao corretor autônomo que naquele determinado dia ele entregou posse do imóvel locado por meio das chaves e o recibo de recebimento; o documento assegura que o locatário devolveu a posse do imóvel, cessando a obrigação do pagamento dos aluguéis e a locação propriamente dita.

O recibo de entrega das chaves no caso da venda concretiza a negociação. É imprescindível que se converse com as partes, prestando todos os esclarecimentos possíveis, e se insira no documento de recebimento das chaves que o comprador declara que visitou e vistoriou o imóvel, recebendo-o naquele ato da forma que se encontra, não tendo mais nada a reclamar, exceto por vícios ocultos.

Esses são os documentos mais usuais, entretanto são inúmeros os documentos com os quais trabalhamos no dia a dia – e cada um deles tem seu objetivo e sua importância. Portanto, é fundamental que sejam muito bem redigidos, revistos antes de serem assinados

e, de preferência, analisados por um advogado de sua confiança que seja conhecedor do mercado imobiliário.

9.2 Cuidados na elaboração dos documentos

▶ Vídeo



As novas tecnologias facilitaram sobremaneira a rotina de trabalho dos profissionais que dependem da redação de documentos para o exercício de sua função, assim como nós, corretores de imóveis. Por esse motivo, caso você decida aproveitar algum documento (que não necessite da conferência ou elaboração por seu advogado) como base para fazer um similar e opte pelo recurso de copiar e colar, muita atenção para não deixar informações de uma situação no documento da outra, para não suprimir dados ou mesmo para não se esquecer de adicionar nenhum detalhe.

Muitas vezes, o que parece ajuda pode passar a ser um grande problema. Optando por solicitar que seu advogado elabore o documento, é importante que você forneça todas as informações possíveis de tal forma que ele retrate exatamente o que foi acordado pelas partes.

Não confie na sorte em nenhuma das situações, leia e releia o documento para certificar-se se está correto, lembrando que, se alguma coisa der errado, esse documento é que será a base para uma eventual demanda jurídica.

Além desse cuidado na redação, o devido e correto arquivamento da documentação auxiliará o profissional no momento em que ele precisar rever os documentos pertinentes a negociações antigas.

Atualmente não há necessidade de manter arquivos físicos, é possível que os documentos sejam devidamente digitalizados e arquivados. Para isso, a cópia de segurança será de grande valia. Na linguagem digital, essa cópia de segurança é conhecida como *backup*. Feito regularmente, evitará que danos no equipamento ou qualquer outro tipo de acidente elimine e perca todo arquivo digitalizado.

9.3 Protocolo de entrega e recebimento

▶ Vídeo



O protocolo de entrega e recebimento de documentos deve ser instrumento de uso diário e constante por uma empresa ou por um profissional autônomo. Esse procedimento consiste em anotar em livro próprio o tipo de documento que foi entregue ou recebido, para quem foi entregue ou de quem foi recebido e que dia ocorreu. O protocolo de entrega e recebimento de documentos é a prova de que o documento foi retirado da empresa e entregue para a pessoa identificada no livro de protocolo. Existem, disponíveis em livrarias, materiais específicos para esse fim, nos quais fica registrado que a pessoa retirou ou entregou o documento com indicação de data e tipo.

No caso de o envio ser por meio de correio eletrônico, é recomendável solicitar que o destinatário acuse recebimento de forma a comprovar que o documento foi devidamente entregue.

Mais uma vez o objetivo é evitar que a pessoa use de má-fé e negue conhecimento de uma situação a fim de não cumprir com uma obrigação.

As pessoas descobrem a importância do protocolo e ainda assim não se rendem à necessidade de inserir essa pequena, mas fundamental, ação em sua rotina de trabalho. Não se arrisque e passe imediatamente a realizar suas tarefas com o auxílio dessa ferramenta.

Um exemplo típico da importância do protocolo é quando há a entrega do contrato de locação para as partes assinarem e reconhecerem firma das assinaturas. As pessoas se esquecem de assinar, de devolver o contrato devidamente assinado e, muitas vezes, acabam, por descuido do profissional, entrando no imóvel, tomando posse dele, sem que haja legitimidade contratual para tanto. O pior

é quando chega o momento de pagar o aluguel – oportunidade em que o locatário pretende que a contagem dos dias para pagamento tenha início da data de assinatura do contrato e não da posse.

Considerações finais

Da mesma forma que ainda há resistência quanto à importância de ser assistido por um corretor de imóveis em uma negociação, os corretores de imóveis também resistem a serem auxiliados por um advogado.

Seu parceiro, o advogado, tem o conhecimento das leis e, com certeza, minimizará muito os riscos de qualquer negócio que venha a fazer.

Todas as operações imobiliárias envolvem documentos e cada qual com a sua especificidade e particularidade. Ao passar pelos capítulos que compõem essa obra, você pode perceber a riqueza de detalhes com os inúmeros caminhos que a negociação pode assumir.

Já não é fácil aproximar as partes e corrigir as diferenças entre os seus interesses, que é a nossa função. Se tivermos que sofrer consequências por não ter nossos direitos assegurados em razão da fragilidade de nossos documentos, será como um atleta correr uma maratona e perder porque não se alimentou adequadamente. A parte mais difícil, que é correr, ele fez com maestria, mas, como não procurou um nutricionista ou profissional que pudesse ajudar no seu preparo, não teve alternativa a não ser abandonar a prova.

Quantas vezes meses de negociação vão por água abaixo somente por detalhes que poderiam facilmente ser evitados com a ajuda de um profissional da área? Se você é um advogado e atua como corretor de imóveis, muito bem, o caminho fica muito mais fácil. Entretanto, se você não é advogado e intenta cursar uma pós-graduação em Direito Imobiliário apenas para deixar de contar com o profissional, não se arrisque.

Ampliando seus conhecimentos

- A obra a seguir fala de como muitas vezes criticamos a forma de pensar dos brasileiros, excluindo-nos de grupos ou de posições políticas e ideológicas que reprovamos, quando somos muitas vezes iguais.

ALMEIDA, A. C. *A cabeça do brasileiro*. 2. ed. Rio de Janeiro: Record, 2007.

- Tendo atuado alguns anos como juiz da Justiça do Trabalho na cidade de Maringá, Paraná, atualmente o autor Cássio Colombo Filho é desembargador federal do Tribunal Regional do Trabalho da 9ª Região-PR. Em palestra proferida na sede da OAB local sobre o livro, ele chamava a atenção pelo fato de ser um dos poucos juízes que saíam do gabinete e se dirigiam aos locais de trabalho dos reclamantes ou reclamados para averiguar a veracidade dos fatos por eles alegados na lide. A obra traz casos abordando jurisprudência em linguagem simples e propõe um novo tipo de gerenciamento: o da ética. COLOMBO FILHO, C. *Quem paga essa conta? Danos morais, assédio moral e outras encrencas*. 1. ed. Curitiba: Direito Prático, 2016.

- Esta obra é a edição estendida do *best-seller* internacional com mais de 3,5 milhões de exemplares vendidos. O livro nos leva a refletir, entre outras coisas, que, para termos sucesso, mais do que combater os concorrentes devemos fazer diferente, ser criativos. Importante dica para o profissional que deseja ir além e ser bem-sucedido.

KIM, W. C.; MAUBORGNE, R. *A estratégia do oceano azul: como criar novos mercados e tornar a concorrência irrelevante*. 1. ed. Trad. de Afonso Celso da Cunha Serra e Christiane Simyss. Rio de Janeiro: Elsevier, 2015.

Atividades

1. Lilian tem um apartamento administrado por você e decide vendê-lo. O imóvel está alugado para Luiz Carlos, por isso é preciso que você ofereça o direito de preferência de compra a ele. Você redige o documento e leva para Luiz Carlos assinar. Como ainda falta um ano para vencer o contrato, o locatário fica muito bravo dizendo que Lilian não tem o direito de vender o imóvel porque está alugado para ele e que, por isso, não assinará. Qual é a melhor atitude a ser tomada para assegurar os direitos de todos os envolvidos?
2. Felipe comprou um imóvel de Pedro. Durante a visita, percebeu que o banheiro da suíte estava com vazamento e que a calha precisava de manutenção. Como houve um abatimento no valor pretendido por Pedro, Felipe concordou em receber o imóvel e aceitou os fatos narrados. Para evitar eventuais problemas futuros, qual documento deve ser elaborado e o que deve conter?
3. Aprendemos que o termo de aditamento contratual tem como função alterar, modificar, complementar, excluir cláusulas etc. Cite um exemplo em que o termo de aditamento se faz necessário na locação de um imóvel.

Referências

ALMEIDA, A. C. *A cabeça do brasileiro*. 2. ed. Rio de Janeiro: Record, 2007.

BRASIL. Lei n. 8.245, de 18 de outubro de 1991. *Diário Oficial da União*, Poder Executivo, Brasília, DF, 21 out. 1991. Disponível em: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/l8245compilado.htm. Acesso em: 21 abr. 2019.

BRASIL. Lei n. 10.406, de 10 de janeiro de 2002. *Diário Oficial da União*, Poder Legislativo, Brasília, DF, 11 jan. 2002. Disponível em: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/LEIS/2002/L10406.htm. Acesso em: 21 abr. 2019.

COLOMBO FILHO, C. *Quem paga essa conta? Danos morais, assédio moral e outras encrencas*. 1. ed. Curitiba: Direito Prático, 2016.

COLTRO, A. C. M. *Contrato de corretagem imobiliária: doutrina, jurisprudência e regulamentação*. 2. ed. São Paulo: Atlas, 2007.

MARTINS, V. R. *Guia prático para venda e compra de imóveis sem ação judicial: conhecendo o que se vende e o que se compra por métodos seguros e práticos*. 2. ed. São Paulo: Giz Editorial, 2010.

MENDONÇA, F. *Administração de imóveis: aspectos relevantes*. 2. ed. Recife: Bagaço, 2015.

RIOS, A.; RIOS JÚNIOR, A. *Manual de direito imobiliário: de acordo com as novas alterações da lei do inquilinato*. 4. ed. Curitiba: Juruá, 2010.

Resolução de conflitos

Ligamos a televisão e vemos propagandas falando sobre respeito ao próximo, às mulheres, ao idoso, às crianças, aos portadores de necessidades especiais, aos animais, à natureza etc., entretanto a cultura do ódio e da intolerância tem crescido sobremaneira. Dá até impressão de que são assuntos diferentes.

O fato de uma pessoa apoiar uma causa lhe confere o direito de não cumprimentar os vizinhos, não ceder um lugar na fila, não ter paciência com o atendente de um supermercado ou mesmo brigar no trânsito?

Este capítulo, por ser o último da obra, tem o objetivo de levá-lo à reflexão de como uma postura de vida passou a ser uma grande ferramenta de trabalho no momento em que vivemos. Vai se sobressair em todos os campos, inclusive profissional, quem tiver educação, bom senso, equilíbrio, noção de ética, cidadania, hierarquia e, acima de tudo, respeito ao próximo.

Ao adotar uma postura de vida baseada em respeito, teremos ferramentas suficientes para atuar em resolução de conflitos. Para introduzir nossos estudos, é importante lembrar que a resolução de conflitos não se dá apenas quando ele cessa, mas também quando há a compreensão de todos os envolvidos.

Muitas vezes em nosso trabalho seremos requisitados a vender um imóvel oriundo da separação de um casal, da dissolução de uma sociedade, do falecimento de uma pessoa etc. Com isso, além de realizar nosso trabalho como corretores de imóveis, ouviremos desabafos, reclamações, contendas, presenciaremos discussões, trocas de ofensas e até mesmo acusações. Para essas situações,

a noção de resolução de conflitos será muito útil e até salutar, afinal quem não fica chateado quando vislumbra a possibilidade de recebimento de honorários e imediatamente vê tudo acabar em razão de conflitos emocionais das partes?

A paciência será uma grande aliada para nossos estudos. Segundo Ryan (2006, p. 42), “durante muito tempo acreditei no ditado ‘O bezerro que berra mama’. Agora vejo que muitas vezes tudo o que o berrador consegue é ser evitado ou levar um fora. Hoje em dia, uso minha paciência para espalhar mais mel do que vinagre, e os resultados têm sido muito agradáveis”. Para atuarmos como solucionadores de conflitos, precisaremos de paciência a fim de compreender como funciona essa excelente ferramenta.

10.1 O comportamento das pessoas em uma negociação

▶ Vídeo



Ao desenvolvermos nosso trabalho, deparamo-nos com a necessidade de compreender o comportamento das pessoas em uma negociação. Vimos, em capítulos anteriores, que somos um dos elementos dessa negociação – na verdade, somos o elo e, por esse motivo, é importante reconhecer o nosso comportamento também.

Os melhores vendedores são aqueles que sempre colocam as necessidades, desejos, expectativas e sonhos dos seus clientes acima dos seus, o que se traduz em uma postura de absoluto compromisso em servir e ajudar os clientes na resolução de seus problemas e na plena realização dos seus sonhos. (NORONHA, 2014, p. 99)

sapiência: muito conhecimento.

Conscientes do nosso papel e munidos de **sapiência**, sabemos que um bom trabalho realizado resultará inevitavelmente em recebimento do justo honorário. Por isso, se você colocar os seus interesses à frente da negociação, e como elemento principal, correrá um grande risco de fracassar. O autoconhecimento é o primeiro passo.

Em primeiro lugar, esteja certo do seu equilíbrio pessoal, isto é, se sua saúde está em ordem. Seu corpo é seu instrumento de trabalho. Você está emocionalmente estável consigo, sua família e seu relacionamento, caso tenha? Consegue administrar bem o seu tempo e seus recursos financeiros? Suas emoções serão suas fortes aliadas ou adversárias.

Se tudo estiver perfeito com você, trace suas metas, estabeleça seus objetivos e analise agora o seu lado profissional. Você é uma pessoa qualificada? Tem conhecimento sobre a sua profissão? Sabe fazer bem o que se propõe a fazer? O cliente estará fazendo boa escolha solicitando seus préstimos?

É preciso estar seguro de quem você é, do que quer, de que sabe o que fazer e como fazer. Após isso, chegará o momento de compreender o comportamento das pessoas em uma negociação.

A intenção deste capítulo é auxiliar o corretor de imóveis a fazer de sua carreira um sucesso e evitar que, por falta de conhecimento, de preparo e de ferramentas, abandone a profissão frustrado e decepcionado com o mercado e com ele próprio.

O comportamento de compra dos clientes é assunto bem interessante e merece a atenção dos corretores de imóveis. Por esse motivo, vamos nos apropriar dos conhecimentos ofertados por Kotler e Armstrong, exímios conhecedores do *marketing* e do mercado, adaptá-los à nossa especificidade e assim aprimorar nossa técnica.

Os estímulos de *marketing* consistem nos 4Ps: produto, preço, praça e promoção. Os outros estímulos são as principais forças e acontecimentos nos ambientes econômicos, tecnológico, político e cultural do comprador. Todos esses elementos penetram na 'caixa-preta' do consumidor, onde são transformados em um conjunto de respostas observáveis: escolha do produto, escolha da marca, escolha do revendedor, frequência de compra e volume de compra. (KOTLER; ARMSTRONG, 2003, p. 119)

A percepção do que precisamos absorver é clara, mas nem todos os elementos trazidos pelos autores refletem a nossa realidade. Para um melhor aproveitamento, recomendamos abstrair os elementos que não dizem respeito ao nosso trabalho e nos ater apenas aos pertinentes, como o conhecimento dos estímulos que atuam sobre nossos clientes.

Os profissionais de *marketing* precisam entender como os estímulos são transformados em respostas dentro da 'caixa-preta' do consumidor, que possui duas partes. Uma constitui as características do comprador, que influenciam na maneira como ele percebe o estímulo e reage a ele. A outra constitui o processo de decisão do comprador, a maneira como elas afetam o comportamento de compra e, em seguida, discute o processo de decisão de compra. (KOTLER; ARMSTRONG, 2003, p. 119)

As características que afetam o comportamento do consumidor na concepção de Kotler e Armstrong (2003) dividem-se em: culturais (cultura, subcultura e classe social); sociais (grupos de referência, família, papéis e *status*); pessoais (idade e momento no ciclo de vida, ocupação, situação financeira, estilo de vida, personalidade e autoimagem); e psicológicas (motivação, percepção, aprendizagem, crenças e atitudes). No desenvolvimento do nosso trabalho, é bem fácil analisar essas características, porque, ao se mostrar interessado por um determinado imóvel, o próprio conhecimento do imóvel já demonstrará indícios das características do cliente.

Contudo, Kotler e Armstrong (2003, p. 119, grifo do original) postulam que “a *cultura* é o principal determinante dos desejos e do comportamento de uma pessoa. O comportamento humano é em parte adquirido. Ao crescer em uma sociedade, uma criança adquire valores, percepções, desejos e comportamentos de sua família e de outras instituições importantes”.

É comum as pessoas, ao saírem da casa dos pais para se casarem ou mesmo morarem sozinhas, interessarem-se por imóveis

localizados na mesma região em que nasceram ou cresceram. Esse é um exemplo de comportamento humano adquirido.

Em um atendimento técnico e profissional, o corretor de imóveis facilmente identificará as características do seu cliente e compreenderá o comportamento dele. De acordo com o andamento das negociações, cliente do tipo de cliente e conforme as reações que ele tenha, você pode direcionar o seu trabalho.

Muitas vezes falta ao corretor de imóveis a sensibilidade para identificar o tipo de cliente e, assim, realizar o melhor trabalho. Por isso, a certeza de seus próprios objetivos servirá de estímulo para aplicação de técnicas.

O cliente é seu cliente, e não candidato a seu amigo. Eventualmente depois, e por consequência de uma boa negociação, os laços podem vir a se estreitar e quiçá tornar-se uma bela amizade, mas a princípio ele é seu cliente e potencial fonte de honorários.

Sua experiência de vida, sua vivência profissional e sua sensibilidade no trato do ser humano serão de grande valia. Ao identificar que o cliente é desconfiado, tente, por exemplo, deixá-lo o mais informado possível sobre o andamento e sobre a segurança do negócio. Percebendo que ele é ocupado, escolha o momento certo para entrar em contato, solicitar documentos ou prestar informações. Dependendo do caso, o cliente mais ocupado prefere resolver a negociação o quanto antes para que não tenha a sua agenda impedida posteriormente. Sendo ele idoso, redobre a sua paciência, ou tente identificar se ele é um tipo de idoso moderno, adepto das novas tecnologias. Sendo jovem, tente adaptar-se à modernidade, velocidade e concisão nas informações, enfim avalie caso a caso. Lembre-se: qualquer que seja o tipo de comportamento do cliente, não deixe de registrar todos os movimentos da negociação por escrito, seja por correio eletrônico ou por aplicativos de *smartphones*, *tablets* etc.

10.2 A importância do profissional para intermediar conflitos

▶ Vídeo



O profissional preparado para conduzir uma negociação e intermediar conflitos poderá aumentar as chances de sucesso em uma negociação. Possivelmente conservará a própria saúde emocional e atuará como agente pacificador e grande estrategista.

É comum presenciarmos negócios que foram desfeitos no momento da assinatura do compromisso de compra e venda ou da escritura pública porque uma das partes não gostou do comportamento da outra.

O ser humano tem se mostrado ultimamente mais voltado ao individualismo, sobrepondo a vontade e o bem-estar próprios a qualquer outro interesse que não seja o seu, por mais privilegiado que seja ou pareça ser.

Para Fisher (2014, p. 27), “seja a negociação relativa a um contrato, a uma disputa familiar ou a um tratado de paz entre as nações, as pessoas rotineiramente se envolvem em uma barganha posicional. Cada lado assume uma posição, luta por ela e faz concessões para chegar a um acordo”. Nesse momento, se não houver um mediador, dependendo das pessoas envolvidas, o negócio vai “por água abaixo”.

Em uma negociação imobiliária, a palavra *vantagem* compõe o ideal de todas as partes do negócio. Se o comprador, por exemplo, pagar um preço menor do que o pretendido pelo vendedor, ele estará realizando uma negociação com grande vantagem. Caso o vendedor obtenha maior ganho, estará levando vantagem – e, no caso do corretor de imóveis, é evidente que ele vai colaborar para que o valor de compra seja alto, pois os seus honorários serão provenientes percentualmente desse valor. Entretanto, a concretização da venda, independentemente do valor, será uma grande vantagem para o profissional.

A razão pela qual se negocia é produzir um resultado melhor do que se conseguiria sem negociação. E que resultados seriam esses? Quais seriam as alternativas? Qual seria a sua Mapan – melhor alternativa para um acordo negociado? Este é o padrão de mediação com que qualquer proposta de acordo deve ser comparada. (FISHER, 2014, p. 27)

Se considerarmos que todos buscam as vantagens individuais, a Mapan, de Fisher (2014), seria o que for melhor para mim, entretanto ele pondera:

Sua Mapan não apenas é uma forma de mensuração melhor. Tem também a vantagem de ser suficientemente flexível para permitir a exploração de soluções imaginativas. Em vez de eliminar qualquer solução que não alcance o seu valor final, você poderá comparar a proposta à sua Mapan para verificar se ela atenderia melhor aos seus interesses. (FISHER, 2014, p. 27)

Este é o verdadeiro papel do intermediador, do corretor de imóveis: explorar soluções imaginativas, criativas e flexíveis para intermediar os conflitos. Uma vez detectados todos os interesses, analisados os comportamentos e munido de conhecimento e técnica, fica muito mais fácil atingir o sucesso da negociação.

10.3 Ferramentas úteis para a condução de uma negociação

▶ Vídeo



O autocontrole é uma ferramenta bem útil na condução da vontade das partes em uma compra e venda, por exemplo. Contudo, vejamos um caso comum no cotidiano dessa profissão: o corretor de imóveis mostra-se, nos primeiros encontros com os clientes, solícito e predisposto a auxiliar no que for preciso, visando à realização da negociação. As partes, cientes de que o profissional será remunerado se – e quando – concluir a negociação, muitas vezes faltam com o respeito, mostram-se radicais

e intransigentes, acreditando que faz parte do trabalho do corretor suportar essas atitudes em silêncio, como se não afetassem seus sentimentos. Para esse tipo de pensamento, se o corretor de imóveis não fizer exatamente o que eles querem, não há negócio, logo, não haverá honorários.

Por isso, é fundamental que o corretor seja preparado, qualificado e seguro do seu conhecimento de forma a mostrar-se como elemento facilitador da negociação, e não um submisso acessório.

Munido de autocontrole, é importante que domine a arte de argumentar, não no sentido de convencimento puro e simples, mas de levar informações.

Escrevi este livro para convencer as pessoas de que não basta ser inteligente, ter uma boa formação universitária, falar várias línguas, para ser bem-sucedido. Meu objetivo é convencê-las de que o verdadeiro sucesso depende da habilidade de relacionamento interpessoal, da capacidade de compreender e comunicar ideias e emoções. (ABREU, 2006, p. 10)

Ao conduzir uma negociação, é dever do profissional expor a natureza da operação imobiliária, o cenário do mercado, as oportunidades, as vantagens e os riscos do negócio. Isso é argumentar. Para Abreu (2006, p. 25, grifos do original), “argumentar é a arte de convencer e persuadir. Convencer é saber gerenciar informação, é falar à razão do outro, demonstrando, provando. Etimologicamente, significa *vencer junto com o outro* (com + vencer) e não *contra* o outro”.

Outra ferramenta importantíssima é saber separar as pessoas dos problemas. De acordo com Fisher (2014, p. 43):

fundamente o relacionamento em percepções de compreensão mútua; em uma comunicação clara e de duas mãos; na disposição de expressar emoções sem culpa; e em

uma visão útil e voltada para o futuro. [...] Para lidar com problemas psicológicos, use a psicologia. Quando houver percepções diferentes, procure modos de testar suposições e de educar. Se as emoções estiverem à flor da pele, você poderá encontrar um jeito de deixar que as pessoas envolvidas desabafem e se sintam ouvidas. Em casos de mal-entendidos, você poderá trabalhar para melhorar a comunicação.

Sabendo distinguir os interesses, provavelmente você identificará o problema. Quando os interesses entram em rota de colisão, surge o problema. Converse, então, com as partes, analise a posição de cada uma delas e tente identificar seus interesses. Por exemplo, o cliente comprador precisa que um veículo componha a forma de pagamento e o vendedor não o aceita. Nesse caso, há a possibilidade de você propor às partes que o veículo seja colocado em uma garagem por determinado tempo para que seja transformado em dinheiro e assim concluir a negociação de acordo com os interesses de ambos.

Fisher (2014, p. 58) define que “interesses são motivadores. São a força oculta por detrás do rebuliço das posições. A sua posição é algo sobre o qual você decidiu. Seus interesses são o que o levaram a tomar essa decisão”.

Ciente dos interesses das partes, aplique seu conhecimento adquirido na vivência do mercado aliado à sua percepção, *feeling*, técnicas e qualificação e corrija (como um bom profissional corretor de imóveis normalmente faz) a diferença que existe entre as partes. Muitas vezes para reforçar esse conhecimento são úteis palavras de ordem como: educação, empatia, hierarquia, respeito e amor ao próximo.

feeling: é o modo de sentir determinada situação.

O profissional que estiver de posse dessas ferramentas e souber utilizá-las no momento certo e da forma correta facilitará muito o caminho para o sucesso.

Considerações finais

Neste último capítulo, sentimo-nos na obrigação de incentivá-lo a estudar cada vez mais. O mundo está evoluindo velozmente, a tecnologia avançando a cada dia, assim como a sociedade, entretanto o elemento principal dessa orquestra é o ser humano – e este terá sempre a mesma natureza.

O homem é constituído de sentimentos e emoções, buscando, acima de tudo, ser amado e respeitado. Portanto, por mais dinheiro e sucesso que ele tenha, sempre voltará ao ponto de início, às suas origens.

Terá sucesso na profissão de corretor de imóveis quem estiver imbuído desse espírito de agente social, responsável pela sociedade, pela comunidade e consciente da necessidade do domínio de técnicas e conhecimentos específicos.

Não há como imaginar que obterá sucesso quem ainda acredita que o corretor de imóveis é uma profissão complementar a exigir no currículo apenas boa vontade e uma grande rede de relacionamentos. Esses elementos são importantes, sim, mas além deles se faz necessário um grande complemento.

Atualmente podemos afirmar que conhecer o universo do Direito Imobiliário, compreender a capacidade jurídica das pessoas, a natureza jurídica dos bens, o conceito de negócio jurídico, as disposições gerais dos contratos, os direitos e os deveres do corretor de imóveis, as operações imobiliárias e os procedimentos documentais e como os clientes se comportam é fundamental.

Que este seja um dos primeiros passos que você dará rumo à consolidação da sua carreira. Aproveite as referências bibliográficas e dê um presente para você ao decidir investir em seu conhecimento, crescimento e cultura.

Ampliando seus conhecimentos

- O Novo Código de Processo Civil valorizou a mediação e a conciliação no sentido de incentivar o ajuste de vontades entre as partes conhecido como autocomposição. Recomendamos a leitura dos artigos 165 e seguintes da Lei n. 13.105/2015.

BRASIL. Lei n. 13.105, de 16 de março de 2015. Código do Processo Civil. *Diário Oficial da União*, Poder Legislativo, Brasília, DF, 17 mar. 2015. Disponível em: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2015-2018/2015/lei/l13105.htm. Acesso em: 22 abr. 2019.

- Philip Kotler é considerado exímio conhecedor e estudioso do *marketing*. Gary Armstrong é pesquisador nessa área para diversas empresas e professor emérito de graduação nos EUA. Recomendamos a leitura da obra a seguir, que abrange planejamento estratégico, comportamento do consumidor, estratégias de comunicação e ética do *marketing* – com exemplos de fácil compreensão.

KOTLER, P.; ARMSTRONG, G. *Princípios de marketing*. 9. ed. Trad. de Arlete Simille Marques e Sabrina Cairo. São Paulo: Prentice Hall, 2003.

- Mary Jane Ryan, na obra a seguir, proporciona o conhecimento de algumas ferramentas que certamente serão úteis no desenvolvimento do trabalho do corretor de imóveis.

RYAN, M. J. *O poder da paciência*. Trad. de Sônia Maria Moitre Schwarts. Rio de Janeiro: Sextante, 2006.

Atividades

1. Como podemos utilizar o conceito dos 4Ps (KOTLER; ARMSTRONG, 2003) - produto, preço, praça e promoção - nas operações imobiliárias?
2. Considerando que as características que afetam o comportamento do consumidor, na concepção de Kotler e Armstrong (2003), dividem-se em culturais, sociais, pessoais e psicológicas, cite um exemplo dentro do mercado imobiliário de cada uma delas.
3. Explique a ferramenta para condução de negociação: “separar as pessoas dos problemas.”

Referências

ABREU, A. S. *A arte de argumentar: gerenciando razão e emoção*. 9. ed. Cotia: Ateliê Editorial, 2006.

FISHER, R. *Como chegar ao sim: como negociar acordos sem fazer concessões*. 1. ed. Rio de Janeiro: Solomon, 2014.

KOTLER, P.; ARMSTRONG, G. *Princípios de marketing*. 9. ed. Trad. de Arlete Simille Marques e Sabrina Cairo. São Paulo: Prentice Hall, 2003.

NORONHA, J. R. *Vendas: como eu faço? As 50 questões que intrigam a vida de quem vende*. 1. ed. São Paulo: Évora, 2014.

RYAN, M. J. *O poder da paciência*. Trad. de Sônia Maria Moitrel Schwartz. Rio de Janeiro: Sextante, 2006.

Gabarito

1 Introdução ao Direito Imobiliário

1. Em todos os momentos da negociação é prudente contar com a ajuda de um bom profissional especializado em Direito Imobiliário, desde o início da transação até o seu término.
2. São interessantes todas as provas que podem facilmente ser obtidas no dia a dia, como mensagens trocadas por aplicativos de mensagens, *e-mails*, fotografias etc.
3. O *Compromisso Particular de Compra e Venda* tem como objetivo firmar a real intenção das partes em realizar a negociação enquanto não é possível elaborar uma escritura pública em razão de alguma certidão não estar pronta ou haver necessidade de quitação de algum débito, por exemplo. Existem situações em que as pessoas, por não terem firmado um compromisso de compra e venda, desistem do negócio por saberem que não haverá consequências legais.

2 Definição de pessoas no Direito Imobiliário

1. Para a venda ser possível, é preciso que Carlos apresente a certidão atualizada da matrícula do imóvel, indique quem é o responsável legal pelo sobrinho menor e qual é o motivo da venda. Pela certidão é possível garantir se o sobrinho é, de fato, o proprietário do imóvel. Apenas o representante legal poderá assinar pelo menor e, como ele precisará de autorização, é preciso saber se o motivo para venda é plausível/necessário.

2. Ambos são considerados maiores. Ao se casar, de acordo com a lei, Marina teve a menoridade cessada e Lucas, que tem 18 anos completos, é considerado maior.
3. O exercício pessoal dos direitos no caso de um incapaz não é possível, ou seja, ele não pode por si só praticar os atos da vida civil, o que não significa que ele não os tenha. Tem direitos, sim, mas não pode exercê-los pessoalmente, necessitando de um representante legal.

3 Definição de bens no Direito Imobiliário

1. Fungíveis: geladeira de inox, fogão, jogo de sofá e persianas. Infungíveis: par de chuteiras do Pelé e quadro de Romero Britto.
2. De acordo com o Código Civil (BRASIL, 2008, p. 155), art. 81, inciso II, não perdem o caráter de imóveis “os materiais provisoriamente separados de um prédio, para nele se reempregarem”. Ou seja, mesmo tendo sido separada provisoriamente para depois da reforma ser recolocada, a casa pré-moldada é um bem imóvel.
3. Podem ser incorporados naturalmente: fonte de água, árvores, plantas. Podem ser incorporados artificialmente: construção, muro, piscina, lago.

4 Fatos jurídicos

1. Ato jurídico: aposentadoria (a lei estabelece os trâmites e o agente não tem como influenciar o modo de fazer); habilitação para dirigir um carro (da mesma forma, o agente deve seguir os trâmites da lei). Negócio jurídico: contrato de locação (as partes podem ajustar as cláusulas); contrato de compra e venda (da mesma forma).

2. Prescrição: o direito de recebimento de aluguel, se não for exercido em três anos a contar da data do vencimento, prescreve segundo a lei. Decadência: o direito do locatário de solicitar renovação contratual no caso de locação não residencial.
3. A ata notarial é um instrumento público no qual o tabelião documenta, de forma imparcial, um fato, uma situação ou uma circunstância presenciada por ele, perpetuando-os no tempo. A ata notarial tem eficácia probatória, presumindo-se verdadeiros os fatos nela contidos. É um importante meio de prova na esfera judicial, conforme disposto no art. 384 do Código de Processo Civil (Lei n. 13.105/2015). Ela pode ser utilizada, por exemplo, para comprovar a existência e o conteúdo de *sites*, conversas por aplicativos de mensagem, realização de assembleias de pessoas jurídicas, o estado de imóveis na entrega de chaves ou atestar a presença de uma pessoa em determinado lugar ou a ocorrência de qualquer fato. O interessado poderá solicitar a lavratura da ata notarial, bem como a realização de diligências dentro da circunscrição à qual pertence o cartório, para certificação de qualquer fato.

5 Contratos imobiliários

1. Agente capaz é aquela pessoa que detém direitos e deveres na ordem civil, mesmo que não possa exercer direta e pessoalmente esses direitos e deveres.
2. Exemplo: um pai família tem vários apartamentos e o filho deseja vender um deles. Como filho, ele terá direito à herança quando o pai falecer. A lei proíbe essa venda porque o filho ainda não tem o direito, este passará a existir apenas quando o pai falecer.

3. Cláusula VII – Pela infração dos deveres de condômino mencionados nos incisos II a IV do art. 1.336, da Lei n. 10.406/2002 e demais obrigações previstas nesta Convenção, no Regulamento Interno e nos outros eventuais regulamentos do condomínio, inclusive resoluções adotadas em Assembleia, o Síndico e/ou a Administradora aplicará(ão) ao faltoso multa de até 5 (cinco) vezes o valor de sua contribuição condominial mensal vigente, tal como previsto no parágrafo 2º, do art. 1.336, da Lei n. 10.406/2002, sem prejuízo das demais consequências cíveis, criminais e administrativas em que incidir em consequência do seu ato e independentemente das perdas e danos que se apurarem.

Cláusula X – A eventual rescisão do presente contrato, por culpa de qualquer das partes, implicará multa igual a 20% (vinte por cento) sobre o valor total do negócio, a ser pago pela parte infratora à parte inocente.

6 Corretagem

1. Sim, Denise com certeza tem direito à remuneração. Ela pode apresentar a ficha de visitação do imóvel com os dados do cliente interessado e a assinatura, mensagens trocadas por correio eletrônico ou aplicativos de mensagens etc.
2. Contrato de autorização de venda com exclusividade: o cliente firma contrato apenas com uma pessoa em caráter exclusivo, imbuindo o profissional de toda responsabilidade pelo negócio, garantindo ao corretor os direitos do art. 726.

Contrato de autorização de venda sem exclusividade: o cliente pode firmar contrato com quantos profissionais desejar e todos trabalham separada e individualmente na

promoção da venda do imóvel, cabendo o recebimento da comissão àquele que obtiver êxito e realizar a negociação, entretanto, não confere a qualquer um dos profissionais contratados os benefícios do art. 726.

3. É possível que se ajuste em contrário. Um exemplo é quando um corretor de imóveis tem um cliente que deseja vender um imóvel e o outro tem o cliente comprador. O corretor contratado pelo cliente vendedor não dispõe de tempo para conduzir a parte documental, assim, incumbe o parceiro de realizar tal tarefa. Por isso, ajusta em contrato que receberá 40% (quarenta por cento) enquanto o parceiro receberá o restante, ou seja, 60% (sessenta por cento).

7 Posse e propriedade

1. Não pode. Pedro é proprietário e quem está na posse do imóvel é Manoel. Caso Pedro entre no imóvel sem o consentimento de Manoel, criará um fato jurídico e poderá responder por invasão de domicílio, sendo a ação de despejo o meio correto de reaver a posse do imóvel.
2. Explica-se à Patrícia que no Brasil a lei garante a propriedade, mas deve ser respeitada a função social do imóvel. Assim, ela não poderá discutir sobre a legalidade ou não da desapropriação, cabendo-lhe a discussão apenas sobre a justa indenização, ou seja, ela deverá receber o valor de mercado.
3. A lei estabelece como perda da propriedade e dá a impressão de alguma perda de direito compulsória quando, na verdade, trata-se da venda propriamente dita. Quando uma pessoa vende um imóvel, é claro que não será mais proprietária, logo perde a propriedade por alienação, ou seja, venda.

8 Operações imobiliárias

1. Assessoria compreende as atividades de ordem técnica em elaborar contratos, notificações, recibos, termos de vistoria etc., proporcionando ao corretor a possibilidade de cobrar por documentos elaborados. A consultoria é resultado do conhecimento e da experiência adquiridos com o passar do tempo que proporcionam uma leitura mais precisa sobre o mercado imobiliário, possibilitando ao profissional instruir e direcionar os investimentos dos clientes.
2. Sim, Marcos precisará firmar contrato de opção de compra para garantir os recebimentos dos honorários devidos. A necessidade se dá pelo disposto no Código Civil, caso apresente seu amigo ao vendedor e eles aguardem o término do prazo contratual para evitar o pagamento da comissão. Se Marcos estiver munido de contrato, terá o seu direito garantido.
3. Você poderá citar quatro de qualquer uma das seguintes atividades: recebimento de aluguel do locatário; repasse do valor do aluguel para o locador; controle do pagamento das taxas condominiais e respectivos descontos; aplicação do reajuste anual no valor dos aluguéis; renovação do contrato de locação; realização de vistoria de entrada e de saída; comparação das vistorias para entrega do imóvel; indicação de reparos a serem feitos no imóvel; intermediação de acordos realizados entre as partes; apuração dos cálculos para devolução do imóvel; encerramento da locação; notificação das partes para direitos e deveres.

9 Procedimentos voltados à advocacia no ramo imobiliário

1. Diante da recusa em assinar o recebimento da notificação, a melhor saída é enviar o documento para Luiz Carlos por meio do Registro de Títulos e Documentos.
2. Para segurança das partes, deve ser elaborado um recibo de entrega das chaves. De preferência, no documento deve constar que foram verificados o vazamento no banheiro da suíte e a manutenção da calha, mas que, por acordo entre as partes, Felipe receberá as chaves do imóvel aceitando-o no estado em que se encontra, sem direito a reivindicações futuras.
3. No caso da locação, é feito aditamento contratual todo ano quando há o reajuste do aluguel. Outro caso é o aditamento para renovação do prazo contratual.

10 Resolução de conflitos

1. Produto: conhecendo bem o imóvel e detectando os valores agregados; preço: determinando um valor justo de acordo com o mercado; praça: analisando a localização do imóvel e seu entorno; promoção: investigando qual seria o ponto de equilíbrio da negociação de tal forma a ser um negócio atrativo tanto para quem vende quanto para quem compra.
2. Culturais: as pessoas têm procurado apartamentos em condomínios com área de lazer e várias opções para pais e filhos (piscina, *playground*, espaço *fitness*, espaço *gourmet*

etc.); sociais: diz respeito à classe social (classe A, composta de clientes com poder aquisitivo maior; classe B ou classe média; classes C e D); pessoais: se os clientes são jovens, casados, qual a sua profissão, qual a sua situação financeira etc.; psicológicos: que tipo de imóvel está procurando e por quê, qual necessidade o cliente está tentando satisfazer etc.

3. Muitas vezes, para obter o elemento de interesse, a pessoa reage conforme a sua personalidade. Se identificarmos qual é o interesse do cliente, podemos exercitar a compreensão, a paciência e a comunicação de forma clara. Lidando com ele parcimoniosamente fica mais fácil auxiliá-lo a conquistar o seu objetivo.

Video



Acesso aos vídeos do livro por meio dos QR codes.



Código Logístico



58484

Fundação Biblioteca Nacional
ISBN 978-85-387-6475-5



9 788538 764755