

TÉCNICO EM TRANSAÇÕES IMOBILIÁRIAS

OPERAÇÕES IMOBILIÁRIAS

José Machado Resende

INSTITUTO
CONSCIÊNCIA
GO

FORMAÇÃO DE EXCELÊNCIA

institutoconscienciago.com.br



**INSTITUTO CONSCIÊNCIA GO
NÚCLEO DE EaD**

www.INSTITUTOCONSCIENCIAGO.com.br

**PROJETO GRÁFICO E EDITORAÇÃO
Equipe ICG**

RESENDE, José Machado. CIÊNCIAS IMOBILIÁRIAS – NÍVEL TÉCNICO,
Operações Imobiliárias. Brasília: Editora, 2003.



SUMÁRIO

APRESENTAÇÃO	4
1. O CORRETOR DE IMÓVEIS	5
1.1 – Conceito de Corretagem.....	6
1.2 – Definição de Corretor	6
1.3 - Histórico	7
1.4 – Espécies de Corretores	9
1.5 – Legitimidade para o Exercício da Profissão	10
2. EXERCENDO A PROFISSÃO	12
2.1 – Formas de Exercer.....	13
2.2 – A Remuneração	14
2.3 – O Over-price	15
2.4 – A Opção de Venda	18
2.5 – Encargos do Corretor	18
3. COFECI e CRECI - ESTRUTURA E FUNCIONAMENTO	20
3.1 - Os Órgãos Fiscalizadores	21
3.2 - COFECI – Conselho Federal de Corretores de Imóveis	21
3.3 – CRECI(s) – Conselhos Regionais de Corretores de Imóveis	23
4. CÓDIGO DE ÉTICA PROFISSIONAL	26
5. CÓDIGO DE PROCESSO DISCIPLINARA	28
6. OS ÓRGÃOS DE CLASSE	31
6.1 – Os Sindicatos dos Corretores de Imóveis	32
6.2 – O Sindicato das Empresas Imobiliárias - SECOVI.....	33
7. NOÇÕES BÁSICAS NECESSÁRIAS	34
7.1 - O porquê deste capítulo.....	35
7.2 – Noções Básicas sobre Financiamento de Imóveis.....	35
7.3 – Noções Básicas sobre Locação de Imóveis	42
7.4 – Noções Básicas sobre Condomínio	51
7.5 – Noções Básicas sobre Incorporação Imobiliária.....	54
BIBLIOGRAFIA	56
QUESTÕES	57



APRESENTAÇÃO

A sociedade brasileira tem experimentado uma grande transformação no mundo dos negócios. Desde o seu descobrimento o Brasil viveu períodos bem definidos no seu desenvolvimento. Do período colonial até o final da Segunda Guerra, tivemos o predomínio das atividades ligadas à terra. Era o país agro-pastoril.

A partir de 1945, com o fim da guerra, o país entrou na era da industrialização. Houve o êxodo do campo para as cidades e a população foi se transformando de mão de obra agrária para mão de obra industrial e comercial. Valorizou-se o trabalhador das empresas produtoras de bens de consumo.

Nas duas últimas décadas, surgiu um outro tipo de trabalhador, tal seja, o prestador de serviços. Esta atividade terciária tem se expandido por todos os cantos do território brasileiro. Tal fenômeno é universal. Em todos os países, principalmente os mais desenvolvidos, o profissional liberal enquadrando-se como atividade prestadora de serviços é a que mais cresce. É a que mais movimenta a economia. O Corretor de Imóveis se enquadra nesta nova categoria de prestador de serviços.

Dois terços da riqueza nacional dos países em desenvolvimento dependem da propriedade imobiliária.

Daí porque a importância de se adaptar a esses novos tempos. É a época da competição e que vence quem tem melhor qualidade a oferecer. Dar subsídios para que o Corretor de Imóveis tenha esse padrão de qualidade é o objetivo deste trabalho. Ao mesmo tempo em que mostra a evolução da profissão, dá-lhe também a oportunidade de conhecer as normas de seu trabalho e de sua conduta e, acima de tudo, a importância de trabalhar com princípios, com ética e com capacidade. Este é o motivo maior do exame de proficiência instituído pelo COFECI através das diversas disciplinas curriculares.

O trabalho ora apresentado tem como meta auxiliar ao candidato no exame de proficiência. Todavia, pela extensão dos assuntos, não deverá ele ater-se somente ao texto. A consulta às obras indicadas na bibliografia servirá como fonte riquíssima para um melhor entendimento da matéria.



O autor

1

O CORRETOR DE IMÓVEIS



1.1 – Conceito de Corretagem

Na Enciclopédia Saraiva de Direito, sob o Verbetes “Corretagem” em texto do Prof. Antonio Chaves encontramos: “A expressão corretagem tanto indica, na definição de Waldemar Ferreira, `contrato por via do qual comerciantes, e também particulares, ajustam com corretores a compra e venda de mercadorias ou títulos e efeitos de comércio`, como a função ou ofício do corretor e o próprio salário, ou comissão a que faz jus quando consegue proveitosamente aproximar as partes interessadas numa transação”.

Corretar é fazer o ofício de corretor, servindo de intermediário entre duas partes, representando ora o vendedor, ora o comprador. É pois o profissional que anda, procura ou agencia negócios imobiliários. A intermediação será bem ou mal sucedida na medida em que o corretor usa de sua capacidade profissional aliada à ética, honestidade e disposição para encontrar o imóvel certo para a pessoa certa .

Sendo uma modalidade de trabalho de exploração econômica, porquanto, deverá a mesma ser desempenhada de forma tal que todas as partes envolvidas tenham um tratamento igualitário e coerente com os princípios básicos de qualquer profissional que prima pela melhor forma de desenvolver o seu trabalho.

1.2 – Definição de Corretor

É o profissional que, havendo satisfeito todas as exigências legais, se encontra apto a agenciar negócios para terceiros, intervindo na aproximação de partes interessadas em transações imobiliárias, procurando eliminar os pontos divergentes e diminuindo as distâncias até a otimização do negócio, que é o seu fechamento.

O corretor é pois o profissional, dono de sua própria atividade e que pode trabalhar individualmente com escritório em sua própria casa ou aliar-se a outros corretores com escritório conjunto, ou ainda, ligar-se a uma empresa imobiliária, trabalhando em sistema de parceria, sem contudo perder o seu status de profissional liberal ou autônomo.



1.3 - Histórico

A intermediação imobiliária no Brasil começou de maneira informal, no período colonial, com os primeiros agentes de negócios imobiliários, denominação a que se dava àqueles que, entre outras atividades, também se encarregavam em descobrir os proprietários dos terrenos e moradias que poderiam ser vendidos aos estrangeiros que aqui chegavam.

Não se tratava de uma profissão regular, na acepção técnica do termo, e sim, como todas as demais, sem qualquer vínculo de emprego ou classista. A limitação dos meios de comunicação e a dificuldade pela descoberta de novas oportunidades de negócios, fez surgir um movimento de troca de informações pessoais entre esses agentes imobiliários que, diariamente se encontravam nos cafés de esquina e outros pontos movimentados da cidade para procurar e oferecer imóveis para seus clientes.

Esse intercâmbio, modesto a princípio, foi se desenvolvendo, atraindo novos interessados pela atividade e fazendo surgir as primeiras lideranças. Nascia assim, no Rio de Janeiro, o primeiro sindicato dos corretores de imóveis, no ano de 1927. Uma vez organizado e vendo a expansão de negócios de seus filiados, o Sindicato do Rio tornou-se uma referência para a atividade de corretagem da época, cuja experiência foi levada a outros Estados, repetindo-se a boa repercussão no ainda incipiente mercado imobiliário.

Unidos sob a forma de sindicatos, os corretores passaram a trabalhar no sentido de ver a atividade legalmente reconhecida, com lei própria disciplinando a profissão até então considerada sem importância já que, qualquer pessoa podia exercer, e que, pertencer ao sindicato era uma vantagem, mas não uma obrigatoriedade necessária.

Este movimento sindical foi ganhando força e mobilizando outros segmentos dentro da própria atividade, em razão do surgimento das empresas imobiliárias que, como pessoas jurídicas, estavam a exigir atenção do poder público. Como fruto desta exigência, conscientização e organização, surgiu em 27 de agosto de 1962 a Lei 4.116, disposta sobre a regulamentação do exercício da Profissão de Corretor de Imóveis. Foi uma grande conquista. Entretanto, por conter algumas falhas, tornou-se incapaz de atender à expansão e às novas características impostas pela atividade cada vez mais dinâmica, sendo com isso revogada em 1978 pela Lei 6.530, que devidamente regulamentada pelo Decreto 81.871/78,



encontra-se em vigor até hoje.

Mesmo contendo falhas, a Lei nº 4.116/62 tornou-se um marco na história do corretor de imóveis, razão porque, o dia 27 de agosto é oficialmente considerado o Dia do Corretor de Imóveis”. A nova legislação, ao revogar a Lei 4.116, manteve os direitos dos corretores inscritos sob a sua égide, conforme preceitua o artigo 23 do novo dispositivo legal:

“Art. 23 – Fica assegurado aos Corretores de Imóveis, inscritos nos termos da Lei nº 4.116/62, de 27 de agosto de 1962, o exercício da profissão, desde que o requeiram conforme o que for estabelecido na regulamentação desta Lei”.

Esta ressalva que a Lei nº 6.530 fez para assegurar os direitos dos Corretores de Imóveis, justifica-se pelo teor de seu artigo 2º, que restringe o exercício da profissão quando diz:

“Art. 2º - O exercício da Profissão de Corretores de Imóveis será permitido ao possuidor de título de Técnico em Transações Imobiliárias”.

Resguardou-se assim o direito àqueles que já exerciam a atividade de corretor quando a nova lei criou exigências para o ingresso na profissão. Dentre essas exigências está o de que a pessoa para se inscrever nos Conselhos deverá comprovar ser um Técnico em Transações Imobiliárias – TTI, formado por estabelecimento de ensino reconhecido pelos órgãos educacionais competente. (Resolução COFECI nº 327/92). Esta Resolução foi baixada em cumprimento ao Decreto nº 81.871/78 que, ao regular a Lei nº 6.530/78 determina em seu art. 28:

“A inscrição do Corretor de Imóveis e da pessoa jurídica será efetuada no Conselho Regional da jurisdição, de acordo com Resolução do Conselho Federal de Corretores de Imóveis” .

Atualmente a atividade de corretagem está passando por uma transformação substancial com o objetivo de adequar o profissional às novas formas de trabalhar, em que a qualificação profissional torna-se um ingrediente básico. Não há mais espaço para aventureiros. Aqueles que quiserem prosperar, deverão estar atentos às mudanças e às exigências da sociedade. O segundo grau completo é uma exigência, porém, já não é



o bastante. Desde o longínquo ano de 1927 quando se formou o primeiro sindicato de corretores de imóveis, muita coisa mudou. A Lei nº 4.116 foi importante na sua época. A Lei nº 6.530 incrementou a atividade mas já não é satisfatória estando a reclamar sua substituição para se adequar aos novos tempos. A criação dos Cursos de nível superior bem traduzem a importância deste segmento da sociedade brasileira, que é o mercado imobiliário.

1.4 – Espécies de Corretores

Genericamente pode-se fazer duas grandes divisões quanto às espécies de corretores:

Corretores oficiais – São aqueles que, tendo fé pública específica para determinada atividade, a exercem segundo normas. São os que, para o exercício de determinada atividade, são investidos de fé pública próprias do seu ofício. São exemplos: Os Corretores de Fundos Públicos (Lei nº 4.728/65); Corretores de Mercadorias (Decreto-Lei nº 806 de 1.851, art, 26); Corretores de Câmbio (Operações de Câmbio, Lei nº 5.601/70); Corretores de Seguro (Lei nº 5.594/64), etc.

Corretores livres – São aqueles profissionais que atuam como intermediários em negócios próprios de suas atividades e que podem ser de coisas móveis, imóveis, bens ou serviços, promovendo a aproximação das partes e tendo direito à remuneração pelo trabalho prestado. Algumas dessas atividades ainda não têm nenhuma legislação específica e por isso mesmo qualquer pessoa, desde que tenha capacidade jurídica de fato, poderá praticar o serviço. Outros porém já se encontram com a profissão reconhecida e regulada por lei. No primeiro caso podem ser citados como exemplo os corretores de automóveis, de agentes literários, de espetáculos públicos, etc. Já o segundo tipo, de corretores livres, são protegidos pela legislação própria regendo toda a atividade. Os Corretores de Imóveis são o principal exemplo.



1.5 – Legitimidade para o Exercício da Profissão

Como profissão regulamentada, é prerrogativa do Corretor de Imóveis a intermediação na compra, venda, permuta e locação de imóveis, podendo ainda, opinar quanto à comercialização imobiliária.

Só pode exercer a profissão de corretor de imóveis quem tem legitimidade para tal, uma vez que a atividade está disciplinada em legislação própria através da Lei 6.530/78 com regulamentação feita pelo Decreto 81.871/78. Estando assim protegida pelo imperativo da lei, obriga-se o profissional a sujeitar-se às normas oriundas de seus Conselhos Regionais que, em harmonia com o Conselho Federal se faz presente em todo o território nacional, criando condições de trabalho e disciplinando o seu funcionamento.

Como qualquer outra profissão regulamentada, aquele que não atende às exigências de seu Conselho ou nele não está inscrito, não poderá fazer qualquer das atividades privativas da profissão. Neste sentido a lei é clara, respondendo civil e criminalmente todos aqueles que cometem tal ilícito.

Os Conselhos Regionais, órgãos encarregados da orientação e da fiscalização da atividade em todo o território de suas jurisdições, encontram-se abarrotados de processos envolvendo pessoas que, não estando inscritos como profissionais, assim se comportam, e que, por ignorar ou por má-fé, estão lesando aos clientes que a eles confiam seus interesses.

Por não estarem inscritos nos Conselhos de sua região, esses “pseudo-corretores”, quando flagrados ou denunciados, têm contra si instaurados os processos pelo exercício ilegal da profissão, cuja conseqüência é uma ação penal pública, por enquadrarem-se como contraventores, como bem prescreve o Artigo 47 do Decreto-Lei nº 3.688 de 03/10/41 (Lei das Contravenções Penais) que assim se expressa:

“Art. 47 - Exercer profissão ou atividade econômica ou anunciar que a exerce, sem preencher as condições a que por lei está subordinado o seu exercício: PENA - Prisão simples, de quinze dias a três meses, ou multa, de cinquenta centavos a cinco cruzeiros”.
(Texto original)



Como toda profissão regulamentada, prevê a lei, direitos e obrigações, cuja subordinação obrigatória a todos, não pode ser ignorada pelo profissional, devendo estar atento às suas normas, já que responde pelos seus atos quando, no cumprimento de seu mister, age em desacordo com as normas legais, prejudicando, por culpa ou dolo interesses de terceiros, sejam eles clientes, parceiros ou estranhos. Além da legislação específica, outras existem e que o corretor de imóveis não pode ficar alheio, tanto na esfera cível como na criminal.

Apenas como ilustração sobre a responsabilidade do corretor de imóveis, no exercício de sua profissão, transcrevemos o artigo 65 da Lei 4.591/64, que trata sobre o condomínio em edificações e as incorporações imobiliárias:

Artigo 65 – “É crime contra a economia popular promover incorporação, fazendo, em proposta, contratos, prospectos ou comunicação ao público ou aos interessados, afirmação falsa sobre a constituição do condomínio, alienação de frações ideais do terreno ou sobre a construção das edificações.”

Pena – reclusão de 1 a 4 anos e multa, de 5 a 50 vezes o maior salário mínimo vigente no País.

Parágrafo 1º - Incorrem na mesma pena:

I – o incorporador, o corretor e o construtor, individuais, bem como os diretores ou gerentes de empresas coletiva, incorporadora, corretora ou construtora que, em proposta, contrato, publicidade, prospecto, relatório, parecer, balanço ou comunicação ao público ou aos condôminos, candidatos ou subscritores de unidades, fizerem afirmação falsa sobre a constituição do condomínio, alienação de frações ideais ou sobre a construção das incorporações”.



2

EXERCENDO A PROFISSÃO



2.1 – Formas de Exercer

O Corretor tem como objetivo buscar o acordo de vontade das partes numa transação imobiliária. Como profissional autônomo, pode exercer sua atividade de diversas formas, destacando-se como principais, muito embora outras existam:

Trabalhando individualmente em casa ou em seu escritório;

Aliando-se a outros corretores e mantendo um escritório conjunto com rateio das despesas e participação nos negócios realizados por qualquer um dos parceiros;

Fazendo parceria com alguma pessoa jurídica, ou seja, uma empresa imobiliária.

Existem pontos positivos e pontos negativos para cada uma destas situações e que, o profissional deverá fazer uma avaliação de qual é o melhor método para seu estilo de trabalho. Trabalhando em casa, onde o seu escritório é a própria residência, suas despesas são pequenas, entretanto ele corre o risco de ficar distante do dia a dia próprio da atividade, onde a troca de informações é altamente positiva para o corretor manter-se atualizado com a dinâmica do mercado imobiliário. É a oportunidade de oferecer algum imóvel seu a outros profissionais e se informar com eles se os mesmos têm algum a oferecer e que, muitas vezes poderá ser a mercadoria de que ele está precisando.

Exercendo sua atividade juntamente com outros corretores, ele deverá arcar com as despesas do escritório sob forma de rateio e igualmente dividir o resultado de seus ganhos. Em verdade, tudo vai depender na fórmula acordada para o funcionamento do escritório, que, em princípio funciona como se fosse uma empresa jurídica normalmente constituída.

A terceira modalidade, que é a de estar ligado a uma empresa imobiliária, tem se mostrado a bastante eficaz e é largamente utilizada em todo o Brasil, principalmente nas grandes cidades. É a parceria capital financeiro (da empresa) aliada ao capital trabalho (do corretor). Por este sistema, a empresa oferece o suporte físico e operacional, bancando todos os custos, ficando o corretor com a função própria da intermediação, arcando tão somente com as despesas pessoais necessárias para a execução de seu trabalho. Cada imobiliária tem um fórmula de fazer a divisão dos resultados financeiros das comissões



recebidas, obedecido todavia a um princípio de tradição para essa modalidade de parceria, uniforme quanto ao método e com pequenas variações quanto aos percentuais de cada uma das partes.

2.2 – A Remuneração

O corretor tem direito à remuneração sempre que ocorre um resultado satisfatório de seu trabalho. Na compra e venda de imóveis usados, ou os chamados “Imóveis de Terceiros”, quem paga a comissão do corretor é, como regra geral, o dono do imóvel, muito embora possa haver acordo para que o trabalho do profissional seja remunerado pelo comprador. Deverá todavia, ser formalizada de maneira clara a quem caberá o ônus pelo pagamento, evitando assim que haja dupla cobrança de comissão, o que, naturalmente é um ato ilícito, salvo se, as partes por mútuo e comum acordo, optarem por dividir o que é devido ao profissional. Daí porque a importância da Opção de Vendas.

Nas vendas de imóveis novos pertencentes às construtoras, a remuneração já está incluída no preço de tabela e não oferece maiores particularidade, porquanto a início das vendas normalmente só acontece depois de celebrado um contrato entre o corretor ou a imobiliária e o empreendedor.

Tratando-se de vendas em loteamentos, existem formas diferenciadas. Em alguns casos, a comissão equivale ao valor total da entrada e esta é repassada para a imobiliária responsável pelo lançamento, que em seguida faz o acerto com o corretor. Em outros casos, já na proposta de compra, o sinal de negócio corresponde à comissão do corretor, que ao entregar a proposta à imobiliária ou ao empreendedor já retém o que lhe é devido.

Na locações de imóveis, não se trata de corretagem, mas sim de taxa de administração, quem paga pelos serviços prestados é o proprietário. Aliás, nesse sentido, a própria Lei nº 8.245/91, a chamada Lei do Inquilinato, o artigo 22 ao tratar sobre as obrigações do locador expressamente diz:

“Art. 22 – O locador é obrigado a:



.....

VII – pagar as taxas de administração imobiliária, se houver.....”

Outros serviços cuja remuneração o corretor faz jus, constam das tabelas elaboradas pelos Sindicatos da categoria, podendo ser feitas somente por cada sindicato – dos corretores ou das imobiliárias - ou em conjunto. Ressaltando-se que, qualquer que seja o procedimento, há a necessidade da homologação da tabela pelos Conselhos Regionais, conforme determina a Lei nº 6.530/78 no art. 17, inciso IV e regulamentada pelo Decreto nº 81.871/78 no art. 16, inciso VIII, que assim se expressa:

Compete aos Conselhos Regionais:

“Homologar, obedecidas as peculiaridades locais, tabelas de preços de serviços de corretagem para uso dos inscritos, elaboradas e aprovadas pelos sindicatos respectivos”.

2.3 – O Over-price

O “Over-price” ou “overprice”, que se caracteriza como um ganho adicional superior à comissão normal devida pelos serviços prestados, e recebida de forma camuflada para que as partes não tenham consciência de que estão pagando a mais. Todo ganho que esteja acima do combinado e que o profissional recebe, sem que o cliente tenha conhecimento, caracteriza-se como over-price. Este abominável procedimento é proibido pelo Conselho Federal e que, expressamente o Código de Ética Profissional (Art. 6º, inciso III), proíbe sua aplicação, punindo o infrator com a multa pecuniária que varia de 2 a 6 anuidades, tanto para a pessoa física como para a pessoa jurídica. Se o over-price for praticado conjuntamente por mais de um corretor ou se em parceria com a imobiliária, todos receberão a punição prevista no Código.



2.4 - A Opção de Venda

A Opção de venda é um contrato bilateral, porquanto é celebrado entre o corretor ou imobiliária e o titular dos direitos de determinado imóvel para que, na forma e nas condições ajustadas, o primeiro se propõe a prestar seus serviços para atender aos objetivos do segundo, que é vender o seu imóvel. Normalmente a opção é um contrato celebrado entre o profissional e o vendedor, porém nada impede que seja também firmado entre o corretor e o comprador. É a opção de compra ou, com maior precisão do termo, “Autorização para procura de imóvel”.

O Conselho Federal dos Corretores de Imóveis, através da Resolução 005/78, estabelece em seu Artigo 1º que:

“Toda e qualquer intermediação imobiliária será contratada, obrigatoriamente, por instrumento escrito, que incluirá , dentre outros, os seguintes dados:

- nome e qualificação das partes;
- individualização e caracterização do objeto do contrato;
- preço e condições de pagamento da alienação ou da locação;
- dados do título de propriedade declarados pelo proprietário;
- menção da exclusividade ou não;
- remuneração do corretor e forma de pagamento;
- prazo de validade do instrumento;
- previsão de até 06 (seis) meses de subsistência da remuneração, depois de vencido o prazo previsto na alínea anterior, na hipótese de se efetivar a transação com pessoa indicada pelo profissional dentro do prazo de validade do instrumento;
- autorização expressa para receber, ou não, sinal de negócio”.

Alguns cuidados devem ser tomados pelos profissionais ao preencherem a opção de venda. Com bastante freqüência são deixados em branco alguns dos itens acima citados e que a torna um documento juridicamente imperfeito e, como tal, passível de nulidade quando se questiona o direito do corretor em receber a sua remuneração em decorrência da negativa do contratante (o vendedor) em pagar pelo serviço. Entre os mais freqüentes casos de discussão via judicial para recebimento de comissão está o não preenchimento dos itens relacionados com o prazo de validade da opção e as vendas realizadas após expirar o prazo avençado.



Pode ocorrer, muitas vezes, que o cliente só vem a manifestar concretamente sobre determinado imóvel, depois de vencida a opção, podendo ainda, procurar diretamente o proprietário para fazer a sua proposta. Para resguardar os seus direitos à comissão, deve o corretor, ao término do contrato de intermediação, comunicar por escrito ao proprietário, o nome e a identificação das pessoas por ele trabalhadas e, se possível, fazendo um pequeno resumo de como se procederam os entendimentos, incluindo as datas de visita e demais dados que poderão reforçar os fundamentos para se pleitear os honorários pelos prestados na tentativa de concretizar a transação. Estando bem fundamentado e documentado, dificilmente poderá o proprietário se eximir pelo pagamento da comissão.

Casos há em que o proprietário não assina a opção de venda, mas tão somente uma autorização para que o imóvel seja trabalhado. É importante observar a diferença, porquanto a simples autorização poderá ser revogada a qualquer momento pelo cliente, enquanto que o contrato de intermediação ou opção, cria um vínculo de direitos e obrigações recíprocas. Aquele que se sentir prejudicado tem meios de reivindicar da outra parte o que lhe for devido. A autorização é um ato unilateral enquanto que a opção é bilateral, ou seja, o que vem escrito faz lei entre as partes, obrigando-as aos termos constantes do documento.

Vale lembrar que o corretor ou empresa só poderá anunciar publicamente se estiver munido do documento que lhe faculta o direito de intermediar a venda, ou seja, a opção. É o que estabelece a Resolução nº 458/96 do Conselho Federal.

Resolução COFECI nº 458/95

Dispõe sobre anúncio para venda de imóvel.

O CONSELHO FEDERAL DE CORRETORES DE IMÓVEIS, no uso das atribuições que lhe confere o Artigo 16, Item XVII, da Lei 6.530, de 12 de maio de 1.978,

RESOLVE:

Art. 1º - Somente poderá anunciar publicamente o Corretor de Imóveis, pessoa física ou jurídica, que tiver, com exclusividade, contrato escrito de intermediação imobiliária.

Art. 2º - Dos anúncios e impressos contará o número da inscrição de que fala o artigo 4º da Lei 6.530/78, precedido da sigla CRECI, acrescido da letra "J", quando se tratar de pessoa jurídica.



A não obediência a esta norma sujeita o infrator à pena pecuniária, que varia de uma a três anuidades, podendo ser aumentada em até seis anuidades em caso de reincidência fixada pela Resolução COFECI nº 492/96.

2.5 – Encargos do Corretor

O Corretor de Imóveis sendo um profissional autônomo, deverá estar sempre atento quanto às suas obrigações fiscais, tributárias e previdenciárias. Tem ele obrigações para com o Município, com a Receita Federal e com a Previdência Social.

Deverá estar inscrito na Prefeitura Municipal da Comarca onde reside e pagar o ISSQN – Imposto Sobre Serviços de Qualquer Natureza. Normalmente o imposto é feito por estimativa e o contribuinte poderá optar por pagar de uma só vez quando recebe o carnê (carnet) ou então parceladamente em pagamentos mensais.

Quanto à Receita Federal, deverá o Corretor manter em ordem todos os recebimentos de comissões pela intermediação dos negócios por ele realizados durante o ano. Quando seu serviço é prestado a pessoa jurídica, a empresa pagadora deverá fazer o pagamento mediante a emissão do RPA – Recibo de Pagamento a Autônomo, e recolhendo o imposto pela rede bancária a favor da Receita Federal. Não havendo a retenção do imposto, ou sendo o serviço prestado a pessoa física, cabe ao Corretor declarar os rendimentos por ocasião de sua declaração de renda e feita anualmente.

Todos os negócios intermediados pelo Corretor, deverão ser objeto de anotações, porquanto, na declaração anual, é obrigatória a indicação da fonte pagadora da remuneração de corretagem, devendo constar da declaração, o nome e o CPF de quem efetuou o pagamento, bem como o valor recebido.

Com referência às contribuições previdenciárias, é oportuno que o Corretor de Imóveis seja inscrito no INSS e faça o recolhimento mensal através de carnê, usando sempre a tabela e a escala para definir o montante da contribuição. É extremamente importante que



o Corretor contribua para a previdência social, uma vez que, a sua aposentadoria por idade, por tempo de contribuição ou por invalidez só estará assegurada se as contribuições forem feitas regularmente pelo tempo e pelos valores fixados pelo INSS.

Uma vez inscrito na previdência social, o Corretor irá contribuir dentro de uma tabela progressiva e que servirá de cálculo quando do recebimento da aposentadoria. Por isso é importante também que seja obedecida a tabela progressiva de tempo de permanência em cada período para poder aumentar o valor da contribuição mensal, lembrando sempre que a aposentadoria leva em conta o tempo de contribuição e a idade, para fazer jus aos benefícios previdenciários.

Aqueles profissionais que já se estão inscritos na previdência social, porém com as contribuições atrasadas, o melhor procedimento é procurar um Posto do INSS e se inteirar das múltiplas formas de parcelamento do débito a fim de regularizarem a situação.

Por fim é de lembrar que, de acordo com as mais recentes medidas tomadas pelo INSS, passou a ser obrigação da fonte pagadora reter o valor da contribuição previdenciária, sempre que for feito qualquer pagamento a autônomos e demais profissionais liberais, exceto se o prestador do serviço comprove estar regularmente em dia.



3

COFECI e CRECI

ESTRUTURA E

FUNCIONAMENTO



3.1 - Os Órgãos Fiscalizadores

O exercício da profissão, bem como as relações entre os corretores entre si e entre seus clientes, são subordinados ao **COFECI – Conselho Federal de Corretores de Imóveis, como seu órgão maior e pelos CRECIS – Conselhos Regionais de Corretores de Imóveis,** de cada jurisdição de sua competência.

O COFECI e os CRECIS são órgãos de disciplina e fiscalização do exercício da profissão de Corretor de Imóveis, exercendo, dentre outras, ações de natureza:

Disciplinar;
Normativa;
Deliberativa;
Administrativa;
Supervisora.

3.2 - COFECI – Conselho Federal de Corretores de Imóveis

O COFECI tem por finalidade orientar, supervisionar e disciplinar o exercício da profissão de Corretor de Imóveis em todo o território nacional, tendo sede e foro em Brasília/DF. Sua estrutura organizacional compõe:

Plenário
Diretoria
Conselho Fiscal
Comissões e Grupos de Trabalho.

O plenário, órgão deliberativo, é composto por dois representantes de cada Conselho Regional, tendo competência para eleger o presidente, a diretoria, elaborar e alterar o seu próprio regimento, elaborar e alterar o Código de Ética Profissional, fixar anuidades,



emolumentos e multas, expedir resoluções, criar conselhos regionais, praticar os demais atos necessários ao cumprimento de seus objetivos em obediência à Lei nº 6.530/78 e seu Regulamento.

Os conselheiros, que são os dois representantes de cada Conselho Regional, além das funções próprias do plenário, por eles compostas, desempenham ainda dos encargos que lhes forem confiados, bem como relatar processos e dar assistência a qualquer Órgão do Conselho, quando solicitados.

A diretoria, sob a direção do Presidente do COFECI, tem por finalidade, principalmente, assinar e publicar os atos normativos, executar as decisões do plenário, firmar convênios e acordos de assistência técnica, financeira ou cultural com entidades de classe, órgãos públicos e instituições de direito privado.

O Conselho Fiscal, que se reúne trimestralmente, tem por finalidade examinar as contas em todos os seus aspectos formais das atividades econômico-financeira do COFECI.

As Comissões e Grupos de Trabalho objetivam desempenhar as tarefas permanentes ou eventuais criadas pelo Presidente.

Além da diretoria, os Órgãos do COFECI têm o apoio das Secretarias, da Assessoria Contábil-Financeira, da Assessoria Jurídica e da Assessoria de Comunicação;

As receitas do COFECI são provenientes das anuidades e emolumentos arrecadados pelos Conselhos Regionais e que, de acordo com o art. 12 do Decreto nº 81.871/78 é de 20% (vinte) por cento. São ainda receitas do Conselho Federal, a renda patrimonial, as contribuições voluntárias e as subvenções e dotações orçamentárias.

De acordo com a Resolução 032/79 e com fundamento no art. 16, inciso XIV, o COFECI poderá intervir temporariamente nos Conselhos Regionais, sempre que houver irregularidade na administração, inclusive pelo não repasse das parcelas devidas ao Conselho Federal e arrecadados pelos Conselhos Regionais.



3.3 – CRECI(s) – Conselhos Regionais de Corretores de Imóveis

Os Conselhos Regionais, que dividem o território nacional em regiões, com foro e sede na capital de seu Estado, ou de um dos Estados de sua jurisdição, a critério do Conselho Federal, é composto por 27 membros efetivos, eleitos dois terços por votação secreta em assembléia geral e um terço integrado por representantes do sindicato da respectiva região. Além dos membros efetivos, são eleitos na mesma época, em igual número de membros suplentes.

A eleição dos membros, para compor o Conselho Regional, é feita através de votação pessoal de todos os corretores inscritos e em condições de exercer o seu voto, sendo este, secreto e obrigatório. O corretor que não comparecer e nem justificar a sua ausência será apenado com a multa correspondente ao valor da anuidade devida ao Conselho.

A exemplo do Conselho Federal, qualquer corretor de imóveis poderá exercer o mandato de membro do Conselho Regional, desde que, na época das eleições preencha os requisitos mínimos de :

Estar inscrito na jurisdição do Conselho Regional respectivo há mais de dois anos;

Estar em pleno gozo dos direitos profissionais, civis e políticos;

Comprovar a inexistência de condenação a pena superior a dois anos, em virtude de sentença transitado em julgado;

Assim como o COFECI, também o CRECI, têm como órgão deliberativo o plenário, constituído de seus membros e como órgão administrativo, a diretoria, cujo funcionamento são fixados no regimento de cada um, obedecida a Resolução do Conselho Federal.

No âmbito de sua competência e jurisdição CRECI exerce, entre outras, ações de natureza:

Normativa;

Fiscalizadora;

Disciplinar;

Deliberativa;

Administrativa;



Supervisora.

Uma vez realizada a eleição e empossados os Conselheiros é formado o plenário, seu órgão maior na esfera territorial de sua competência. Compete ao plenário, entre outras funções: cumprir e fazer cumprir as Resoluções e demais atos do COFECI; eleger sua Diretoria e Representantes junto ao COFECI, sendo dois membros efetivos e dois suplentes; referendar atos da Presidência praticados por motivo de urgência; estabelecer as anuidades, multas e emolumentos, de acordo com Resolução do COFECI.

A Diretoria é composta de:

Presidente;
Primeiro e segundo Vice-Presidente;
Primeiro e segundo Secretário;
Primeiro e segundo Tesoureiro;
Conselho Fiscal.

À Diretoria compete administrar o CRECI, sob a direção do Presidente, bem como, executar as decisões do plenário;

O Decreto nº 81.871/78 ao regulamentar a Lei nº 6.530/78, fixou no artigo 16 a competência dos Conselhos Regionais, assim expressos:

Eleger sua diretoria;

Aprovar seu Regimento, de acordo com o Regimento Padrão elaborado pelo Conselho Federal;

Fiscalizar o exercício profissional na área de sua jurisdição;

Cumprir e fazer cumprir as Resoluções do Conselho Federal;

Arrecadar anuidades, multas e emolumentos e adotar todas as medidas destinadas à efetivação da sua receita e a do Conselho Federal;

Aprovar o relatório anual, o balanço e as contas de sua Diretoria, bem como a previsão orçamentária para o exercício seguinte, submetendo essa matéria à consideração do Conselho Federal;

Propor a criação de Sub-regiões, em divisões territoriais que tenham um número mínimo de Corretores de Imóveis, fixados pelo Conselho Federal;



- Homologar, obedecidas as peculiaridades locais, tabelas de preços de serviços de corretagem para uso dos inscritos, elaboradas e aprovadas pelos Sindicatos respectivos;
- Decidir sobre os pedidos de inscrição de Corretores de Imóveis e de pessoas jurídicas;
- Organizar e manter o registro profissional das pessoas físicas e jurídicas inscritas;
- Expedir Carteiras de Identidade Profissional e Certificados de Inscrição;
- Impor sanções previstas neste regulamento;
- Baixar Resoluções, no âmbito de sua competência;
- Representar em juízo ou fora dele, na área de sua jurisdição, ou legítimos interesses da categoria profissional;
- Eleger, dentre seus membros, representantes, efetivos e suplentes, que comporão o Conselho Federal;
- Promover, perante o juízo competente, a cobrança das importâncias correspondentes a anuidade, multas e emolumentos, esgotados os meios de cobrança amigável;



4

CÓDIGO DE ÉTICA PROFISSIONAL



O Código de Ética Profissional, aprovado pela Resolução COFECI nº 326/92, já em seu artigo primeiro esclarece o motivo pelo qual foi aprovado pelo Conselho Federal:

“Art. 1º - Este Código de Ética Profissional tem por objetivo fixar a forma pela qual deve se conduzir o Corretor de Imóveis, quando no exercício profissional” .

Os artigos 2º, 3º e 4º têm um caráter de recomendação, estatuidando o que o Corretor de Imóveis deve e o que não se deve fazer no exercício de sua profissão a qual deve ser considerada como alto título de honra e onde não se deve praticar nem permitir que se pratique atos que comprometam a sua dignidade.

O art. 5º impõe a responsabilidade do corretor pelos atos que venha a praticar e cujas conseqüências podem ser danosas ao cliente e, como tal, responsabiliza-o civil e penalmente.

O art. 6º tem o caráter mandamental, enumerando as proibições impostas ao Corretor de Imóveis, enquanto que o art. 7º dá competência ao CRECI de cada região para apurar e aplicar a punição cabível em decorrência da prática de qualquer das proibições enumeradas.

Por fim faz referência às recomendações e proibições dos artigos anteriores e classifica em faltas leves e graves a transgressão a qualquer uma delas.

O Código de Ética Profissional, tendo a justa preocupação de valorizar e ao mesmo tempo cobrar responsabilidades dos profissionais que atuam no mercado imobiliário, não pode ser ignorado por nenhum Corretor de Imóveis, mesmo porque, tamanha é sua importância que uma das matérias que faz parte da grande curricular é de Ética.



5

**CÓDIGO DE PROCESSO
DISCIPLINAR**



Aprovado pela Resolução 146/82. O Código de Processo Disciplinar tem como escopo a apuração e punição de infração às leis, regulamentos e normas disciplinadoras do exercício da profissão de Corretor de Imóveis, sendo exercida em grau de recurso pelo COFECI e em primeira instância pelos Conselhos Regionais, nos limites de cada jurisdição.

Além das infrações previstas no Código de Ética Profissional, há ainda outras enumeradas no artigo 20 da Lei 6.530 e artigo 38 do Decreto nº 81.871 e que são classificadas em leves e graves.

Constituem infrações de naturezas leves:

- anunciar publicamente sem estar autorizado por escrito;
- anunciar sem constar o número de inscrição;
- anunciar loteamento ou condomínio sem o número do Registro de Imóveis;
- violar sigilo profissional;
- violar obrigação legal concernente ao exercício da profissão;
- deixar de pagar a contribuição ao Creci;
- recusar a apresentação da Carteira profissional quando couber.

Constituem infrações de natureza grave:

- prejudicar por dolo ou culpa os interesses que lhe foram confiados;
- exercer a profissão quando impedido de fazê-lo ou facilitar para que outras a exerçam;
- negar-se a prestar contas de quantias ou documentos que lhe forem confiados;
- praticar no exercício da profissão, atos que a lei defina como crime de contravenção;
- promover ou facilitar transações ilícitas que prejudiquem a terceiros.

A representação das infrações será efetivada através de processo disciplinar originado de Auto de Infração ou de Termo de Representação, sendo assegurado ampla defesa tanto na primeira instância quanto em grau de recurso junto ao COFECI.

De conformidade com o artigo 39 do Decreto 81.871, as sanções disciplinares consistem em:

- advertência verbal;
- censura;



multa;
suspensão até 90 dias;
cancelamento da inscrição.

O enquadramento em falta leve ou grave orientar-se-á pelas circunstâncias de cada caso, sendo que a sanção de multa pode ser cumulativa com outra penalidade, podendo as infrações leves constantes do Código de Ética Profissional serem fixadas entre uma a três anuidades, e para as infrações consideradas graves, a multa deverá ser mínima de duas e o máximo de seis anuidades, sem prejuízo das demais sanções em ambos os casos. (Resolução 315/91).



6

OS ÓRGÃOS DE CLASSE



6.1 – Os Sindicatos dos Corretores de Imóveis

Ao contrário do que se pensa, a função do Conselho Federal e dos Conselhos Regionais não é a de defender os interesses dos Corretores de Imóveis, mas sim, basicamente o de fiscalizar e orientar o exercício da profissão, tudo de conformidade com a competência que lhes é outorgada por legislação federal e que, desde 1978 vem expresso na Lei nº 6.530 e no Decreto nº81.871 já aqui estudados. No Conselho Regional o Corretor de Imóveis é obrigado a se inscrever para o exercício da profissão, enquanto que no Sindicato, existe é a filiação, cuja participação é uma opção do Corretor e não uma obrigatoriedade.

Os sindicatos, têm um caráter social voltado para defender os interesses de seus filiados. Ele é assistencial no sentido de estar ao lado de seus membros na defesa da categoria como um todo ou a um filiado em casos individuais. Daí porque, via de regra, os Sindicatos contam com uma assessoria jurídica sempre à disposição daqueles que dela necessitam. O Sindicato tem ainda função de apoio a seus filiados em razão dos diversos convênios que firma com entidades de saúde, educação, empresas privadas, sempre tendo como objetivo trazer vantagens a seus membros.

No caso específico dos Sindicatos dos Corretores de Imóveis, há um vínculo muito forte com os Conselhos Regionais, principalmente porque:

Primeiro, porque, enquanto que dois terços dos membros do Conselho Regional são eleitos através de voto, o Sindicato tem a prerrogativa de indicar um terço para compor o Conselho Regional, escolhido entre os seus filiados;

Segundo porque, é o Sindicato quem elabora as tabelas de comissão sobre os serviços prestados pelos Corretores de Imóveis, cabendo ao Conselho somente homologar referidas tabelas e que, uma vez homologada, torna-se regra geral, mesmo para aqueles que não pertencem ao Sindicato.

Finalmente, um motivo maior de aproximação entre o Sindicato e os Órgãos fiscalizadores. É que foi o Sindicato quem deu os primeiros passos para o nascimento, aperfeiçoamento e evolução da profissão de Corretores de Imóveis, como já visto no início deste trabalho.



6.2 – O Sindicato das Empresas Imobiliárias - SECOVI

Assim como os Sindicatos dos Corretores de Imóveis, as empresas imobiliárias, como pessoas jurídicas que são, também formaram a sua associação de classe com a finalidade de defender os interesses de seus filiados. São as empresas que exercem a atividade imobiliária em todos os seguimentos de prestação de serviços de compra, venda, locação, administração e intermediação de negócios de imóveis. Sobre a sigla SECOVI, estes sindicatos congregam ainda os condomínios residenciais e comerciais no âmbito de suas respectivas regiões.

Na mesma linha de atividade, o SECOVI presta relevantes serviços ao mercado imobiliário, pela forma atuante em todas as questões envolvendo os interesses da categoria. Entre os muitos convênios com finalidade específica para seus filiados, existem outros de alcance além de seus membros, beneficiando uma boa parcela da sociedade. Cite-se o exemplo do SECOVI de Goiás que firmou um convênio com o Tribunal de Justiça de Goiás e a OAB/GO para a instalação da 2ª Corte de Conciliação e Julgamento. Esta Corte, como as demais já instaladas em diversos Estados brasileiros, tem permitido o acesso à justiça de forma mais rápida, mais econômica e mais simples, onde as partes envolvidas têm a oportunidade de tentar uma composição para a solução de seus conflitos em curto espaço de tempo e sem a burocracia da justiça comum, tão abarrotada pela crescente busca do judiciário por todos os seguimentos da população.



7

NOÇÕES BÁSICAS NECESSÁRIAS



7.1 - O porquê deste capítulo

A matéria de Operações Imobiliárias, tanto no nível médio (TTI) como no nível superior (3º grau) têm uma abrangência bastante ampla em razão de seu caráter voltado para o cotidiano do Corretor de Imóveis. Daí porque a necessidade de se avançar parcialmente no campo das outras matérias, sem contudo, tirar delas o mérito e a importância. Serão vistas de maneira sintética para dar ao leitor um conhecimento específico em cada assunto tratado. Para Operações Imobiliárias, apenas aquelas questões em que o corretor se depara no seu dia-a-dia são aqui abordadas, e mesmo assim de forma compacta e funcionando mais como um “lembrete” daqueles assuntos abordados nas matérias próprias, principalmente na área do direito, que requer uma atenção cuidadosa do leitor.

7.2 – Noções Básicas sobre Financiamento de Imóveis

Criado pela Lei nº 4.380/64, o SFH - Sistema Financeiro de Habitação, visava implantar uma política de habitacional de alcance a todas as classes sociais, principalmente aquelas assalariadas sem recursos para adquirir um imóvel pelas condições até então existentes. Para exercer as funções de orientar, disciplinar e controlar esta política habitacional, foi criado o BNH – Banco Nacional de Habitação, fazendo assim o BNH parte integrante do SFH. Desde sua criação até 1986, quando foi extinto, o BNH desempenhou suas funções com a participação das instituições financeiras autorizadas a operar com crédito imobiliário, financiando milhões de moradias por todo o país.

Uma vez extinto o BNH, suas funções foram transferidas para o Banco Central. Por questões estruturais, as operações desse setor reduziram-se enormemente, ocasionando um colapso na construção civil. Esta significativa queda levou o governo a estudar novos mecanismos que pudessem dar uma retomada de crescimento do mercado imobiliário. Nascia assim a Lei nº 9.514/97, o chamado SFI – Sistema de Financiamento Imobiliário e que atualmente responde pela maior parte dos financiamentos de imóveis.

Pelo novo instituto, a garantia hipotecária foi substituída pela Alienação Fiduciária do



Imóvel – uma garantia de rápida constituição e de rápida execução e que pode ser feita à margem da máquina judiciária, tão e cada vez mais morosa. Por esse sistema, o mutuário que deixar de adimplir com sua obrigação poderá vir a perder seu imóvel rapidamente pois, muito embora o bem esteja em seu nome, só terá ele o direito de usar e gozar, já que o direito de dispor só existirá após a quitação da dívida ou de sua transferência. Igualmente, só terá a propriedade plena (domínio integral) após cumprida a obrigação de quitar o preço.

De forma esquemática podemos sintetizar a essência da lei da seguinte forma:

O construtor ou o incorporador para lançar e entregar um empreendimento, firma com o adquirente um contrato de compra e venda da unidade com pagamento parcelado;

O próprio imóvel comercializado constitui-se na garantia da dívida contraída junto ao construtor, o que é feito com a alienação fiduciária em garantia, normatizado na própria lei, nos artigos 22 a 33;

Sendo titular desse crédito o construtor busca negociá-lo com a companhia securitizadora mediante a cessão de crédito;

A companhia securitizadora por sua vez emite títulos – CRI,s vinculados ao crédito adquirido do construtor e promove a sua colocação no mercado financeiro.

Para que haja uma sintonia neste ciclo de pagar rendimentos aos investidores e cobrar juros dos adquirentes, a lei cuidou de homogeneizar as condições de crédito, utilizando os mesmos critérios para o cálculo de juros, de correção monetária e de garantia. Assim, o artigo 5º determina as condições essenciais para o financiamento, tratando das condições monetárias, financeiras e securitárias. Já o artigo 17 cuida das garantias nas operações do financiamento imobiliário, entre elas a alienação fiduciária, admitindo-se todavia outras tradicionais garantias já existentes em nosso direito, como a hipoteca. Como o interesse maior consiste em simplificar a garantia do empréstimo e a celeridade na execução dos inadimplentes, a lei concentrou-se na garantia fiduciária a partir do já citado artigo 22.

O conceito deste tipo de garantia vem já no seu artigo 22: “ A alienação fiduciária regulada por esta Lei é o negócio jurídico pelo qual o devedor, ou fiduciante, com o escopo de garantia, contrata a transferência ao credor, ou fiduciário, da propriedade resolúvel de coisa imóvel”.

Muito embora na alienação fiduciária haja a transferência do domínio da propriedade para o credor, este não é o seu objetivo, mas sim o de garantir-lhe contra a possível



inadimplência do devedor.

A alienação fiduciária é um contrato acessório, porquanto, sua natureza é a de garantir o recebimento de um crédito existente em outro contrato, dito principal, como por exemplo uma compra e venda, em que o comprador, não pagando o bem à vista, obtém um parcelamento, dando em garantia o próprio bem adquirido, obrigando-se assim a cumprir o avençado, sob pena de, não o fazendo, ver-se expropriado do imóvel, através de um procedimento previsto na própria lei (arts. 26 e 27). A constituição da alienação fiduciária é um contrato:

formal, dado que exige forma escrita;

público, mesmo que celebrado por instrumento particular, é de sua essência o registro público no Cartório de Registro de Imóveis para que possa valer contra terceiros;

oneroso, na medida em que os celebrantes visam a obter vantagens ou benefícios;

bilateral, porquanto surge da vontade de duas ou mais partes, com direitos e obrigações recíprocas;

comutativo, uma vez que as obrigações de ambas as partes são conhecidas previamente.

Importante observar que na alienação fiduciária, o construtor, o incorporador ou mesmo o particular, ao fazer a comercialização do imóvel receberá a garantia da fidúcia, podendo reter em seu nome ou buscar recursos no mercado, faz a cessão do direito a terceiros interessados em investir seu capital. Diz o parágrafo primeiro do art. 22 que: "...a alienação fiduciária poderá ser contratada por pessoa física ou jurídica, não sendo privativa das entidades que operam no SFI".

À margem da Lei nº 9.514/97 que instituiu o SFI, existem outras modalidades de financiamento para a aquisição de imóvel, variando desde os bancados pelo próprio vendedor até aqueles que ainda são tidos e mantidos pelo poder público.

A Caixa Econômica Federal, hoje o principal agente público para o financiamento de moradias, tem várias modalidades, destacando-se:



Plano FAT-Habitação – SFI. Financiamento de imóveis na planta e/ou em construção.

Objetiva viabilizar a produção de empreendimentos na planta ou em fase de construção diretamente a pessoas físicas, alavancando a indústria da construção civil, gerando emprego e renda. Tem acesso todas as pessoas físicas, independente das faixas de renda, já que o construtor/incorporador é devedor solidário até a entrega das unidades ao mutuário. A operação consiste na emissão de Carta de Garantia de financiamento a quem pleiteia o financiamento – Construtora/Proponente e esta por sua vez faz a contratação individual com os interessados através de contrato particular de compromisso de compra e venda. A amortização é pelo sistema SAC-Sistema de Amortização Constante. O limite de financiamento é de R\$ 180.000,00

Plano FAT – Carta de Crédito Fat-Habitação – Residencial. Linha de crédito imobiliário destinado às pessoas físicas com recursos do Fundo de Amparo ao Trabalhador, vinculada ao programa de geração de emprego e renda na indústria da construção civil e ao SFI.

Destina-se à aquisição de terreno e sua construção ou somente à construção se o candidato já possuir o terreno. Amortização pelo Sistema SAC e prazo máximo de financiamento de 204 meses, devendo a construção ser concluída no prazo de até 18 meses.

Plano Construcard. Linha de financiamento habitacional destinada a aquisição de material de construção, reforma ou ampliação de imóvel residencial urbano.

Existem dois momentos distintos neste sistema. Primeiro é a fase de utilização do crédito, cuja utilização deverá ocorrer no prazo máximo de seis meses. Após esse período ou do uso total do crédito antes disso, vem o segundo momento, que é o de amortização do empréstimo e que é calculado pelo sistema Price. O valor do financiamento poderá ir até R\$ 180.000,00 e deverá ser liquidado no prazo máximo de 36 meses.

Plano FGTS – Casa Própria - Tem acesso qualquer trabalhador, observados alguns requisitos, como:

Ser filiado ao regime do FGTS há mais de três anos;

Não ser proprietário ou promitente comprador de imóvel residencial financiado pelo SFH em qualquer parte do território nacional;



Não ser proprietário de qualquer tipo de imóvel no município onde exerça sua ocupação, bem como nos municípios limítrofes;

Exclusivamente para aquisição de imóvel residencial concluído ou em construção, não sendo possível os recursos somente para a compra do terreno;

Para pagamento parcial do preço de aquisição de imóvel residencial financiado fora do Sistema Financeiro de Habitação;

Plano FGTS – Financiamento de imóveis na planta e/ou em construção com recursos do FGTS.

Pré-requisitos:

Renda familiar de até R\$ 4.500,00;

Que o empreendimento escolhido para adquirir o imóvel já tenha sido aprovado pela Caixa e com o uso deste tipo de recurso.

financiamento é feito diretamente da Caixa para o mutuário, devendo necessariamente contar com a interveniência de Entidades Organizadoras ou Agentes Promotores, tais como Sindicatos, Cooperativas, Associações, Construtoras, COHAB e órgãos semelhantes.

Pode ser usado nas seguintes modalidades:

Construção de unidades habitacionais em terreno próprio;

Aquisição do terreno e construção;

Produção de lotes urbanizados.

Para a produção de lotes urbanizados, o limite máximo é de R\$ 10.000,00 e para os demais casos é de R\$ 62.000,00, podendo ser financiado em até 239 meses.

Plano Carta de Crédito FGTS Individual - Destinado às famílias com renda familiar de até R\$ 4.500,00 e destinados à aquisição da casa própria.

O valor da carta de crédito varia de acordo com a renda familiar podendo chegar a R\$ 64.000,00, correspondendo a 80% do valor venal do imóvel, desde que seja novo. Para o imóvel usado o limite é de R\$ 44.000,00 e sendo somente o terreno, limita-se esse valor a R\$ 8.000,00. O valor do encargo mensal não poderá ser superior a 25% da renda bruta familiar, chegando a 30% em casos especiais a critério da Caixa.

Depois de aprovada a ficha do candidato, é expedida a Carta de Crédito, com a validade de 30 dias, podendo ser prorrogada por mais 30.



O prazo máximo de amortização é de 239 meses.

Outros serviços oferecidos pela Caixa Econômica Federal. Carta de Crédito CAIXA – Letra Hipotecária – Longa – Comercial. Trata-se de uma linha de financiamento para imóveis comerciais novos ou usados, para atender aos micros, pequenos e médios empresários, comerciantes e profissionais liberais.

Os recursos são provenientes da própria Caixa, porém vinculada ao SFI com a garantia do próprio imóvel nos termos da legislação específica do SFI.

O limite de financiamento é de R\$ 180.000,00, amortizáveis em até 60 meses pelo Sistema Sacre (Sistema de Amortização Constante) e taxa nominal de juros de 15% a.a.

Consórcio Imobiliário Caixa. Destina-se a aquisição de imóveis prontos, novos, usados, lotes urbanizados, aquisição de imóvel rural, quitação de saldo devedor habitacional, etc.

Funciona nos mesmos moldes dos demais tipos de consórcio, em que o adquirente da cota ao ser contemplado, recebe a carta de crédito correspondente ao valor contratado. No consórcio da Caixa é possível usar o FGTS para dar lance.

Programa de Arrendamento Residencial – PAR

Neste programa, que é destinado à população de baixa renda, as unidades residenciais serão adquiridas com recursos de um fundo financeiro, constituído exclusivamente para esse fim. A Caixa, em parceria com os Estados e Municípios está fazendo publicar os editais informando ao segmento da construção civil, quais as áreas prioritizadas em diversas regiões do Brasil. No momento esses editais abrangem 14 Estados mais o Distrito Federal. As principais características do programa são:

Órgãos e empresas envolvidas:

Ministério da Fazenda;

Secretaria de Estado e Desenvolvimento Econômico;

Caixa Econômica Federal;

Empresas do ramo da construção civil;

Empresas imobiliárias na área de administração de imóveis.

O valor máximo de cada unidade é de R\$ 20.000,00 e cada empreendimento poderá



contar com no máximo 160 unidades, sendo que cada construtora poderá ter vários empreendimentos, desde que esse total não ultrapasse 1.000 unidades. O tamanho mínimo de cada unidade é de 37m²., devendo conter necessariamente dois quartos. Os Estados e Municípios priorizados, deverão adotar medidas de redução ou isenção de ITBI, IPTU etc.

Uma vez pronta a unidade, a Caixa fará um contrato de arrendamento por determinado prazo, findo o qual, o arrendatário poderá exercer o direito de compra.

Por ser o principal gestor do Sistema Financeiro de Habitação, a Caixa Econômica Federal reúne um maior número de alternativas de financiamento imobiliário. Entretanto, outros segmentos empresariais e financeiros também têm linhas de crédito destinado à aquisição da casa própria. Destacam-se os seguintes:

Plano Direto da Construtora

A empresa, ao lançar um empreendimento, cria uma tabela com preços preestabelecidos e sem qualquer vinculação a agentes financeiros. O aporte para a construção é basicamente da construtora e que, a medida em que vão sendo comercializadas as unidades, os adquirentes assumem o papel de alocar os recursos necessários. São previamente estipulados os índices de reajuste, com maior aplicação o INCC e o CUB. Estipula-se normalmente ainda que, após o Termo de Habite-se o reajuste passa a ser pelo IGP-M e incidindo-se ainda os juros de 1% ao mês.

Bancos Particulares

Destina-se a qualquer tipo de adquirente, desde que preencha os requisitos exigidos por cada instituição de crédito. Leva-se em conta sobretudo o relacionamento e a reciprocidade entre o cliente e o banco. Além do indexador pactuado, o financiador cobra juros normalmente oscilando entre 12% a 18% ao ano e o prazo de financiamento máximo é de 15 anos. É uma das modalidades de financiamento mais onerosas para o adquirente, já que o banco tem como principal característica obter a maior rentabilidade para a aplicação de seu capital financeiro.



7.3 – Noções Básicas sobre Locação de Imóveis

Com a entrada em vigor da Lei nº 8.245 de 18 de outubro de 1991, a chamada Lei do Inquilinato, criaram-se dois segmentos nas relações locatícias. Aqueles disciplinados pela citada lei, chamados de: locações de imóveis urbanos, e os demais casos ali não incluídos. Assim, não fazem parte da Lei do Inquilinato por terem legislação própria:

Pelo Estatuto da Terra:

As locações de imóveis rústicos, também chamada de Arrendamento Rural, como, por exemplo, as atividades agroindustriais, agrícolas, pastoris, etc;

Pelo Código Civil:

- Imóveis de propriedade da União, dos Estados e dos Municípios, de suas fundações públicas e autarquias;
- Vagas autônomas de garagem ou de espaço para estacionamento de veículos
- c) - Espaços destinados à publicidade;
- d) - Apart-hotéis, hotéis residência ou equiparados;
- e) - Arrendamento mercantil. (incluindo leasing de prédios comerciais e industriais)

Por sua vez a Lei 8.245/91 nas suas disposições especiais, tipificou três modalidades de locação:

- Nos arts. 46 e 47, a locação residencial;
- Nos arts. 48 a 50, a locação para temporada;
- Nos arts. 51 a 57, a locação não residencial.

Nas relações de locação, os elementos básicos são:

- O locador;
- O locatário;
- O imóvel.

Por locador entende-se aquela pessoa física ou jurídica, detentora da legitimidade



para ceder a alguém a título oneroso, um bem de sua propriedade ou sob sua proteção e/ou administração patrimonial. Podem assim serem locadores:

- O proprietário, propriamente dito;
- O tutor;
- O usufrutuário;
- O espólio, etc.

Em todas essas condições, deverá necessariamente, ter a legitimidade para figurar no polo ativo da locação.

O locatário, igualmente deverá ser capaz para assumir compromissos e responder pelo seu cumprimento ou pelas conseqüências pela inadimplência. De nada adiantará um contrato de locação em que a pessoa jurídica está indevidamente representada por quem não tem poderes para tal ou ainda, para prestar fiança em nome de empresa, quando pelo contrato social isto é vedado.

O imóvel por sua vez deverá estar em condições de ser dado mansa e pacificamente em uso ao locatário. Com muita freqüência temos casos em que um imóvel financiado pela Caixa está em fase de execução, com meses e meses de atraso e o seu “proprietário” o dá em locação, mesmo sabendo que mais dia, menos dia, o inquilino será importunado. O art. 22º da Lei do Inquilinato, entre outras obrigações do locador está o de “garantir, durante o tempo da locação, o uso pacífico do imóvel”.

Alguns artigos da Lei do Inquilinato merecem atenção especial de todos quantos militam nesta área:

4º - “Durante o prazo estipulado para a duração do contrato, não poderá o locador reaver o imóvel alugado. O locatário, todavia, poderá devolvê-lo, pagando a multa pactuada, segundo a proporção prevista no art. 924 do Código Civil e, na sua falta, a que for judicialmente estipulada”. (Pelo novo Código Civil, o art. 924 teve nova redação no art. 413 que diz: A penalidade deve ser reduzida eqüitativamente pelo juiz se a obrigação principal tiver sido cumprida em parte, ou se o montante da penalidade for manifestamente excessivo, tendo-se em vista a natureza e a finalidade do negócio).



Parágrafo único:

“O locatário ficará dispensado da multa se a devolução do imóvel ocorrer de transferência, pelo seu empregador, privado ou público, para prestar serviços em localidades diversas daquelas do início do contrato, e se notificar, por escrito, o locador com prazo de, no mínimo trinta dias de antecedência”.

Art. 5º - “Seja qual for o fundamento do término da locação, a ação do locador para reaver o imóvel é a de despejo”.

Este artigo é enfático no sentido de que a ação de despejo é o único caminho que se pode valer o proprietário para a retomada e a conseqüente extinção do vínculo locatício, cuja matéria é objeto dos artigos 59 a 66 da Lei do Inquilinato e disciplinado pelo Código de Processo Civil quanto ao procedimento para a ação de despejo.

Art. 6º - “O locatário poderá denunciar a locação por prazo indeterminado mediante comunicado por escrito ao locador, com antecedência mínima de trinta dias”.

Sendo o contrato por prazo determinado, aplica-se o preceito do artigo 4º

Parágrafo único - “Na ausência do aviso, o locador poderá exigir quantia correspondente a um mês de aluguel e encargos, vigentes quando da rescisão”.

Art. 8º - “Se o imóvel for alienado durante a locação, o adquirente poderá denunciar o contrato, com prazo de noventa dias para a desocupação, salvo se a locação for por tempo determinado e o contrato contiver cláusula de vigência em caso de alienação e estiver averbado junto à matrícula do imóvel”.

Este artigo encerra duas situações distintas:

1º) Contrato por prazo determinado ou indeterminado: dá ao adquirente o direito da retomada com o aviso de 90 dias para a desocupação;

2º) Contrato por prazo determinado e com cláusula de vigência em caso de venda e desde que o contrato de locação esteja registrado à margem da matrícula do imóvel no Cartório de Registro de Imóveis: Nesta situação o novo proprietário é obrigado a aguardar



o vencimento do contrato.

Parágrafo primeiro - “Idêntico direito terá o promissário comprador e o promissário cessionário, em caráter irrevogável, com imissão na posse do imóvel e título registrado junto à matrícula do mesmo”.

Parágrafo segundo - “A denúncia deverá ser exercitada no prazo de noventa dias contados do registro da venda ou do compromisso, presumindo-se, após esse prazo, a concordância na manutenção da locação”.

Para exercer o direito de retomada, necessariamente o documento de compra e venda (escritura ou cessão de direitos, deverá estar registrada à margem da matrícula do imóvel).

Art. 10 - “Morrendo o locador, a locação transmite-se aos herdeiros”.

Art. 11 - Morrendo o locatário, ficarão sub-rogados no seus direitos e obrigações:

I - nas locações com finalidade residencial, o cônjuge sobrevivente ou o companheiro e, sucessivamente, os herdeiros necessários e as pessoas que viviam na dependência econômica do de cujus, desde que residentes no imóvel;

II - nas locações com finalidade não residencial, o espólio e, se for o caso, seu sucessor no negócio”.

Art. 12 - Em caso de separação de fato, separação judicial, divórcio ou dissolução da sociedade concubinária, a locação prosseguirá automaticamente com o cônjuge ou companheiro que permanecer no imóvel”.

Se o contrato de locação estiver em nome do cônjuge que se retirou do imóvel, há por força da lei uma sub-rogação, passando o cônjuge que permaneceu no imóvel como o novo locatário, o qual deverá comunicar, por escrito ao locador a nova situação das relações locatícias. É de se observar que, havendo a sub-rogação e conseqüentemente outro locatário, os fiadores antigos ficam desobrigados, podendo o locador exigir novos fiadores ou outra garantia admitidas na lei do inquilinato, no prazo máximo de 30 dias, contados da data em que tomou conhecimento do fato.

Art. 17 - “É livre a estipulação do aluguel, vedada a sua estipulação em moeda estrangeira e a sua vinculação à variação cambial ou ao salário mínimo”.



Parágrafo único - Nas locações residenciais serão observados os critérios de reajustes previstos na legislação específica.

Estando o imóvel desocupado e anunciado para nova locação, pode o proprietário fixar o valor que desejar, desde que seja estipulado em moeda nacional e que os aumentos não estejam atrelados ao salário mínimo ou à variação de moeda estrangeira.

Uma vez fixado o valor inicial do aluguel, os reajustes somente poderão ocorrer segundo os critérios específicos que definem a periodicidade dos aumentos. O presente parágrafo é específico para as locações residenciais. As demais poderão ter livremente estipuladas a periodicidade dos reajustes.

Art. 18 - “É lícito às partes fixar, de comum acordo, novo valor para o aluguel, bem como inserir ou modificar cláusula de reajuste”.

Havendo consenso entre locador e locatário, qualquer cláusula contratual poderá ser modificada no curso da locação, incluindo-se neste caso inclusive a estipulação de novo aluguel. Mas somente se for por comum acordo. Em caso contrário, deverá ser observado o disposto no artigo 17.

Art. 19 - Não havendo acordo, o locador ou o locatário, após três anos de vigência do contrato ou do acordo anteriormente realizado, poderão pedir revisão judicial do aluguel, a fim de ajustá-lo ao preço do mercado.

Não havendo entendimento entre locador e locatário sobre o valor do aluguel e se o contrato ou o valor do último acordo já tiver vigorando por mais de três anos, tanto um (locador) quanto o outro (locatário) poderá pedir judicialmente uma revisão do valor do aluguel para ajustá-lo a um valor real, ou seja, a um valor de mercado. Este procedimento tem o nome de Ação Revisional de Aluguel.

Art. 20 - Salvo nas hipóteses do artigo 42 e da locação para temporada, o locador não poderá exigir o pagamento antecipado do aluguel

Constitui contravenção penal (art. 43, III), a cobrança de aluguel antecipadamente, excetuando-se as locações para temporada (art. 48) e na hipótese de não existir nenhuma



das garantias locatícias (caução, fiança e seguro fiança). Não existindo a garantia, poderá o locador cobrar o aluguel e encargos antecipadamente até o sexto dia do mês em curso.

Caracterizada a contravenção penal, sujeita-se o locador à pena de prisão simples de cinco dias a seis meses ou multa de três a doze meses o valor do último aluguel, atualizado e revertido a favor do locatário.

Art. 22 - O locador é obrigado a:

VII - Pagar as taxas de administração imobiliária, se houver, e de intermediações, nestas compreendidas as despesas necessárias à aferição da idoneidade do pretendente ou seu fiador.

VIII - Pagar os impostos e taxas, e ainda o prêmio de seguro complementar contra fogo, que incidam ou venham a incidir sobre o imóvel, salvo disposição expressa em contrário no contrato.

X - Pagar as despesas extraordinárias do condomínio.

Parágrafo único - Por despesas extraordinárias de condomínio se entendem aquelas que não se refiram aos gastos rotineiros de manutenção do edifício, especialmente:

Obras de reformas ou acréscimos que interessem à estrutura integral do imóvel;

Pintura das fachadas, empenas, poços de aeração e iluminação, bem como das esquadrias externas;

Obras destinadas a repor as condições de habitabilidade do edifício;

Indenizações trabalhistas e previdenciárias pela dispensa de empregados, ocorridas em data anterior ao início da locação;

Instalação de equipamentos de segurança e de incêndio, de telefonia, de intercomunicações, de esporte e lazer;

Despesas de decoração e paisagismo nas partes de uso comum;

Constituição de fundo de reserva”.

Art. 23 - O locatário é obrigado a:

XII – “Pagar as despesas ordinárias de condomínio.”



Parágrafo 1º - Por despesas ordinárias de condomínio se entendem as necessárias à administração respectiva, especialmente:

salários, encargos trabalhistas, contribuições previdenciárias e sociais dos empregados do condomínio;

consumo de água e esgoto, gás, luz e forças das áreas de uso comum;

limpeza, conservação e pintura das instalações e dependências de uso comum;

manutenção e conservação das instalações e equipamento hidráulicos, elétricos, mecânicos e de segurança, de uso comum;

manutenção e conservação das instalações e equipamentos de uso comum destinados à prática de esportes e lazer;

manutenção e conservação de elevadores, porteiro eletrônico e antenas coletivas;

pequenos reparos nas dependências e instalações elétricas e hidráulicas de uso comum;

rateios de saldo devedor, salvo se referentes a período anterior ao início da locação;

reposição de fundo de reserva, total ou parcialmente utilizado no custeio ou complementação das despesas referidas nas alíneas anteriores, salvo se referentes a período anterior ao início da locação.

Parágrafo 2º - “ O locatário fica obrigado ao pagamento das despesas referidas no parágrafo anterior, desde que comprovadas a previsão orçamentária e o rateio mensal, podendo exigir a qualquer tempo a comprovação das mesmas”.

Parágrafo 3º - “No edifício constituído por unidades imobiliárias autônomas, de propriedade da mesma pessoa, os locatários ficam obrigados ao pagamento das despesas referidas no parágrafo 1º desse artigo, desde que comprovadas”.

Art. 27 - “No caso de venda, promessa de venda, cessão ou promessa de cessão de direitos ou dação em pagamentos, o locatário tem preferência para adquirir o imóvel locado, em igualdade de condições com terceiros, devendo o locador dar-lhe conhecimento do negócio mediante notificação judicial, extrajudicial ou outro meio de ciência inequívoca.”

Parágrafo único - “A comunicação deverá conter todas as condições do negócio e, em especial, o preço, a forma de pagamento, a existência de ônus reais, bem como o local



e horário em pode ser examinada a documentação pertinente”.

Art. 28 – “O direito de preferência do locatário, caducará se não manifestada, de maneira inequívoca, sua aceitação integral à proposta, no prazo de trinta dias.”

Art. 32 – “O direito de preferência não alcança os casos de perda da propriedade ou venda por decisão judicial, permuta, doação, integralização de capital, cisão, fusão e incorporação”.

Art. 33 – “O locatário preterido no seu direito de preferência poderá reclamar do alienante as perdas e danos ou, depositando o preço e demais despesas do ato de transferência, haver par si o imóvel locado, se o requerer no prazo de seis meses, a contar do registro do ato no Cartório de Imóveis, desde que o contrato de locação esteja averbado pelo menos trinta dias antes da alienação junto à matrícula do imóvel”.

Para que o proprietário possa vender o imóvel locado sem nenhum problema com o inquilino, deverá dar a este o direito de preferência, o que se faz através de uma notificação por escrito, devendo o inquilino se manifestar na segunda via da notificação ou em outro documento hábil.

Todas as informações sobre o negócio deverão constar da notificação, tais sejam: o preço, as condições de pagamento, se existe ônus ou não, onde os documentos de propriedade podem ser examinados.

Não sendo o imóvel oferecido ao locatário e se for vendido a outra pessoa, terá ele, o locatário, seis meses de prazo para anular a escritura de compra e venda e depositando o valor da transação resguardando assim o direito de adquirir o bem.

Art. 35 – “Salvo expressa disposição contratual em contrário, as benfeitorias necessárias introduzidas pelo locatário, ainda que não autorizadas pelo locador, bem como as úteis, desde que autorizadas, serão indenizáveis e permitem o exercício do direito de retenção”.

Art. 36 – “As benfeitorias voluptuárias não serão indenizáveis, podendo ser levantadas



pelo locatário, finda a locação, desde que sua retirada não afete a estrutura e a substância do imóvel”.

Art. 37 – “No contrato de locação, pode o locador exigir do locatário as seguintes modalidades de garantia:”

I – caução;

II – fiança;

III – seguro de fiança locatícia”.

Art. 38 – “A caução poderá ser em bens móveis ou imóveis”.

Art. 39 – “Salvo disposição contratual em contrário, qualquer das garantias da locação se estende até a efetiva devolução do imóvel”.

Art. 45 – “São nulas de pleno direito as cláusulas do contrato de locação que visem a elidir os objetivos da presente Lei, notadamente as que proíbam a prorrogação prevista no art. 47, ou se afastem o direito à renovação, na hipótese do art. 51, ou que imponham obrigações pecuniárias para tanto”.

Art. 46 – “nas locações ajustadas por escrito e por prazo igual ou superior a trinta meses, a resolução do contrato ocorrerá findo o prazo estipulado, independentemente de notificação ou aviso”.

Art. 47 – “Quando ajustada verbalmente ou por escrito e com prazo inferior a trinta meses, findo o prazo estabelecido, a locação prorroga-se automaticamente, por prazo indeterminado, somente podendo ser retomado o imóvel:”

I – nos casos do art. 9;

II – em decorrência de extinção do contrato de trabalho, se a ocupação do imóvel pelo locatário estiver relacionada com o seu emprego;

III – se for pedido para uso próprio, de seu cônjuge ou companheiro, ou para uso residencial de ascendente ou descendente que não disponha, assim como seu cônjuge ou companheiro, de imóvel residencial próprio;

IV – se for pedido para demolição e edificação licenciada ou para a realização de obras aprovadas pelo poder público, que aumentem a área construída em, no mínimo, vinte



por cento ou, se o imóvel for destinado a exploração do hotel ou pensão, em cinquenta por cento;

V – se a vigência ininterrupta da locação ultrapassar cinco anos”.

Art. 56 – “Nos demais casos de locação não residencial, o contrato por prazo determinado cessa, de pleno direito, findo o prazo estipulado, independentemente de notificação ou aviso”.

Art. 57 – “O contrato de locação por prazo indeterminado pode ser denunciado por escrito, pelo locador, concedidos ao locatário trinta dias para desocupação”.

7.4 – Noções Básicas sobre Condomínio

O novo Código Civil, com vigência a partir de janeiro de 2003, introduziu um Capítulo específico denominado “Do condomínio edilício”, compreendendo os artigos 1.331 a 1.358. Em diversos desses artigos temos a ratificação de muitos dos existentes na Lei nº 4.591 de 16 de dezembro de 1964.

O condomínio submete-se às regras especiais da espécie, assim como, também, no que couber, à norma civil mencionada.

A palavra condomínio tem o significado de domínio em comum, isto é, um bem ou uma propriedade imóvel pertencendo a vários donos, aos quais dá-se a denominação de “condôminos”, ou ainda, de “co-proprietários”.

O condomínio, deve ter normas próprias, elaboradas de acordo com os dispositivos da lei que o regula. Cada condômino tem direitos reais de unidades autônomas e individuais, por pertencer somente a ele, além de direitos reais sobre as partes comuns, por pertencerem a todos os condôminos. Daí porque a necessidade de uma norma própria para a comunidade compreendendo os moradores, bem como a relação destes com terceiros.

A Lei que rege as relações entre os condôminos é denominada Convenção e é obrigatória para todos os edifícios sob forma de condomínio. A Convenção deverá ser redigida dentro



nas normas reguladoras previstas na Lei do Condomínio e das Incorporações e ainda do Código Civil.

Entre os muitos artigos, merecem destaque os que dizem respeito aos direitos e os deveres dos condôminos.

São direitos dos condôminos, de acordo com o art. 1.335 do Código Civil:

I – usar, fruir e livremente dispor das suas unidades:

II – usar das partes comuns, conforme a sua destinação, e contanto que não exclua a utilização dos demais compossuidores;

III – votar nas deliberações da assembléia e delas participar, estando quite.

São deveres dos condôminos, igualmente de acordo com os arts. 1.336/1.337 do Código Civil:

I – contribuir para as despesas do condomínio, na proporção de suas frações ideais;

II – não realizar obras que comprometam a segurança da edificação;

III – não alterar a forma e a cor da fachada, das partes e esquadrias existentes;

IV – dar às suas partes a mesma destinação que tem a edificação, e não as utilizar de maneira prejudicial ao sossego, salubridade e segurança dos possuidores, ou aos bons costumes.

§ 1º O condômino que não pagar a sua contribuição ficará sujeito aos juros moratórios convencionados ou, não sendo previstos, os de 1% (um por cento) ao mês e multa de até 2% (dois por cento) sobre o débito.

§ 2º O condômino, que não cumprir qualquer dos deveres estabelecidos nos incisos II a IV, pagará a multa prevista no ato constitutivo ou na convenção, não podendo ela ser superior a 5 (cinco) vezes o valor de suas contribuições mensais, independentemente das perdas e danos que se apurarem; não havendo disposição expressa, caberá à assembléia geral, por 2/3 (dois terços) no mínimo dos condôminos restantes, deliberar sobre a cobrança da multa.

Dentro do condomínio há um ordenamento para delinear os direitos e as obrigações com relação aos proprietários, usuários e terceiros. Esta “lei interna” de subordinação obrigatória deve ser emanada de algum poder. Este poder surge da vontade dos proprietários, e manifestado através da Assembléia. É ela o poder maior dentro de um condomínio e a ela compete a aprovação da Convenção e do Regimento Interno bem como a escolha e



aprovação da forma de gerir e administrar a propriedade condominal, sendo portanto o órgão deliberativo dos condôminos.

A administração do condomínio é exercida pelo síndico e de seus auxiliares. O condomínio deve ter no mínimo, um Síndico e um Conselho Consultivo, constituído de três condôminos, sendo que em ambos os casos o mandato não poderá exceder a dois anos, sendo todavia permitida a reeleição.

O Conselho Consultivo necessariamente deve ser integrado por condôminos, porém a função de síndico poderá ser exercida por não condômino e inclusive por pessoa jurídica.

As decisões sobre a forma de administração do condomínio, cabe À Assembléia Geral, que podem ser de dois tipos: a assembléia geral ordinária e a assembléia geral extraordinária. A ordinária reúne-se em data prevista na Convenção, objetivando:

Eleição do síndico e demais membros para a administração pelo período não superior a dois anos;

Para exame e a votação das contas da administração podendo aprová-las ou rejeitá-las.

Discutir e aprovar o orçamento para o exercício seguinte;

Outros assuntos de natureza permanente. Eventualmente poderá tratar de assuntos vários, desde que constantes da pauta de convocação.

A extraordinária, que pode ser pelo Síndico, pelo Conselho ou por qualquer condômino que represente o mínimo previsto na convenção, deve obrigatoriamente constar da pauta por ocasião da convocação;

O comparecimento à assembléia não é uma obrigação, porém é importante que a ela compareçam todos os condôminos, porque é nela que são discutidos os assuntos de interesses da comunidade do prédio.

O síndico, eleito pelos condôminos em Assembléia Geral tem a função dirigir a administrar o condomínio, cumprindo-lhe levar com probidade o seu trabalho. Além de realizar os atos administrativos normais, tem legitimidade ainda para representar o condomínio, em juízo e fora, ativa e passivamente. Deve cumprir e fazer cumprir a Convenção e o Regimento Interno.



7.5 – Noções Básicas sobre Incorporação Imobiliária

Dentro da atividade imobiliária, um dos tópicos mais importantes diz respeito às INCORPORAÇÕES IMOBILIÁRIAS. Isto porque, uma incorporação imobiliária implica em tomar um terreno e sobre ele edificar unidades distintas e independentes entre si, porém unidas por situações necessárias a fim de atender os objetivos de uma habitação coletiva. Significa portanto, mobilizar fatores de produção com objetivos definidos para construir e, antes, durante ou após a conclusão da construção, vender as unidades imobiliárias que integram a edificação coletiva. Para tanto, há o envolvimento de pessoas e técnicos das mais variadas especialidades e funções, objetivando levar a cabo o empreendimento até a sua conclusão, e finalizando todo o processo com a individualização e discriminação de cada uma das unidades edificadas, fazendo o assentamento no Registro de Imóveis da circunscrição a que originalmente o terreno encontrava-se matriculado.

Até 1964 a atividade de construção civil era feita de forma desordenada e sem qualquer legislação específica. Os poucos empresários que de dispunham a construir prédios condominais se perdiam na própria falta de planejamento e na incerteza da liquidez de recebimento das unidades vendidas durante a construção. Muitos compradores atrasavam os pagamentos e conseqüentemente, atrasava-se ou inviabilizava a conclusão do empreendimento.

Com a criação do BNH em agosto de 1964 tornou-se imperioso uma legislação regularizadora da atividade de construção civil voltada para as edificações residenciais. Assim, neste mesmo ano de 1964, no dia 16 de dezembro é sancionada a Lei nº 4.591, elaborada pelo eminente jurista Caio Mário da Silva Pereira, recebendo o nome de Condomínio e Incorporações, por dispor sobre “Condomínio em edificações e as incorporações imobiliárias”.

Os primeiros 27 artigos da lei tratam das relações condominais e os artigos 28 ao 66 se ocupam das edificações ou conjunto de edificações de prédios residenciais e não residenciais.

Quem pode ser considerado incorporador? A resposta está no artigo 28, parágrafo único da referida Lei:



“Considera-se incorporação imobiliária a atividade exercida com o intuito de promover e realizar a construção, para alienação total ou parcial, de edificações ou conjunto de edificações compostas de unidades autônomas”.

O incorporador é pois a figura central de uma incorporação imobiliária. É dele a idéia de empreender o projeto, planejar o negócio, assumindo a responsabilidade pelos recursos financeiros necessários ao empreendimento e ainda, pela comercialização e o registro de cada unidade junto ao Registro de Imóveis.

O incorporador, para lançar um empreendimento, deverá seguir um certo roteiro, de conformidade com as características de cada projeto, porém todos eles sujeitos à Lei 4.591/64. Este roteiro é basicamente:

Possuir ou adquirir o terreno onde se pretende construir:

Ter os projetos aprovados nos órgãos competentes;

Registrar o Memorial de Incorporação no Cartório de Registro de Imóveis;

Contratar a construção;

Comercializar as unidades que compõem o projeto;

Concluir a obra;

Fazer o registro individual no Cartório de Registro de Imóveis de cada unidade comercializada;

Instalar o condomínio com entrega do prédio aos condôminos.

Pelos artigos 2º e 3º do Código de Defesa do Consumidor, tem-se a caracterização de uma relação de consumo, a atividade de incorporar e vender unidades imobiliárias, o que, sempre é feito através de contratos de compra e venda;



BIBLIOGRAFIA

AVVAD, Pedro Elias e LIMA, Rafael Augusto de Mendonça. Direito Imobiliário. Rio de Janeiro: Renovar, 2001.

BARROS, Francisco Carlos Rocha de. Comentários à Lei do Inquilinato. São Paulo: Saraiva, 1997.

CHALHUB, Melhim Namem. Da Incorporação Imobiliária. Rio de Janeiro: Renovar, 2003.

FIÚZA, César. Direito Civil. Curso Completo. Belo Horizonte: Del Rey, 2001.

FRANCO, J. Nascimento. Condomínio. São Paulo: Revista dos Tribunais, 1999.

PEREIRA, Caio Mário da Silva. Condomínios e Incorporações. Rio de Janeiro: Forense, 2000.

RESENDE, José Machado. Operações Imobiliárias. Goiânia: AB Editora, 2001.

THEODORO JR. Humberto e outros. O Controle Imobiliário e a Legislação Tutelar do Consumo. Rio de Janeiro: Forense, 2002.

TRAVASSOS, Ari. Comercialização de Imóveis. São Paulo: Diário das Leis, 2003.

_____. Código Civil. Texto e Legislação Complementar. São Paulo: Saraiva, 2003.

COFECI. Legislação. Brasília: 2000.



QUESTÕES

01) Assinale a resposta errada:

Só pode ser incorporador:

- Dono do terreno.
- Promitente comprador do terreno.
- Corretor.
- Construtor.
- A pessoa jurídica.

02) Assinale o que não é da competência do síndico:

- Presidir as assembléias ordinárias e extraordinárias.
- Prestar contas à assembléia dos condôminos.
- Cumprir e fazer cumprir o regimento interno e a convenção.
- Representar ativa e passivamente o condomínio.
- Ouvir o conselho fiscal em questões envolvendo grandes despesas extraordinárias.

03) Assinale a alternativa correta

As decisões tomadas pela assembléia de condomínio, o brigam:

- Todos os condôminos.
- Todos os condôminos, menos o síndico.
- Todos os condôminos, menos o conselho fiscal.
- Somente os condôminos que compareceram à assembléia.
- Somente os condôminos que votaram a favor da proposição discutida.



04) O registro da incorporação imobiliária será válido:

Por prazo indeterminado.

Pelo prazo de um ano.

Pelo prazo de 180 dias.

Até que se concluem as obras de construção.

Até que sejam vendidas todas as unidades.

05) Após a concessão do termo de habite-se a lei incumbe, em primeiro lugar, o dever de requerer a averbação da construção:

Ao incorporador.

Ao construtor.

Ao proprietário do terreno.

A qualquer pessoa interessada.

Ao adquirente da unidade autônoma.

06) No contrato de opção de venda não é obrigatório constar:

Nome e qualificação das partes.

Individualização e caracterização do objeto do contrato.

Menção de exclusividade ou não.

Prazo de validade do instrumento.

Data de entrega do imóvel no caso de se efetivar a venda.

07) O direito de receber a comissão prevista no contrato de opção de venda permanece, mesmo depois de vencido o prazo, desde que comprovado que o comprador foi atendido pelo corretor. Este prazo além do vencimento é de:

180 dias.

150 dias.

120 dias.



90 dias.

60 dias.

08) Mesmo não tendo opção de venda ou autorização para vender um imóvel, o corretor poderá anunciá-lo publicamente desde que:

Seja inscrito no CRECI.

Esteja em dia com a sua anuidade.

No anúncio conste o preço de venda.

No anúncio conste o número do Creci do corretor.

Todas as alternativas estão erradas.

09) A tabela de comissão pela intermediação imobiliária é:

Elaborada pelo COFECI.

Elaborada pelo CRECI de cada região.

Definida nos Congressos dos corretores de imóveis que se realizam anualmente.

De comum acordo entre o corretor e a imobiliária onde ele trabalha.

Todas as alternativas estão erradas.

10) A tabela de comissão pela intermediação elaborada pelo Sindicato dos Corretores de Imóveis para ter validade necessita:

Ser homologada pelo COFECI.

Ser homologada pelo CRECI de cada região.

Não precisa ser homologada.

Só é homologada se o Sindicato manifestar esta vontade.

Todas as alternativas estão certas.

11) Receber uma comissão além do combinado, de forma fraudulenta é chamada de:



Over-chips.
Over-price.
Over-dose.
Tabela price.
Super price.

12) Dentre as atribuições do corretor de imóveis está a de:

Exercer a intermediação na compra e venda.
Exercer a intermediação na permuta.
Exercer a intermediação na locação.
Opinar quanto à comercialização imobiliária.
Todas as alternativas estão corretas.

13) No âmbito de sua competência, o CRECI exerce, entre outras, ações de natureza:

Normativa.
Fiscalizadora.
Disciplinar.
Deliberativa.
Todas as alternativas estão corretas.

14) De acordo com o Decreto 81.871/78 que regulamenta a profissão de Corretor de Imóveis, as sanções disciplinares podem ser de:

Advertência verbal.
Censura.
Multa.
Suspensão de até 90 dias.
Todas as alternativas estão corretas.



15) O corretor de imóveis em relação ao exercício da profissão, à classe e a seus colegas não está obrigado a:

Prestigiar as entidades de classe.

Respeitar o direito de outro corretor que já esteja atendendo a um mesmo cliente.

Colocar-se a par da legislação vigente.

Zelar pela própria reputação.

Defender os direitos e prerrogativas profissionais e a reputação da classe.

16) É proibido ao corretor de imóveis:

Promover a intermediação com cobrança de over-price.

Fazer transação imobiliária contra disposição literal da lei.

Praticar quaisquer atos de concorrência desleal aos colegas.

Desviar, por qualquer modo, cliente de outro corretor.

Todas as alternativas estão corretas.

17) É permitido ao corretor de imóveis:

Desviar, por qualquer modo, cliente de outro corretor.

Praticar quaisquer atos de concorrência desleal aos colegas.

Fazer transação imobiliária contra disposição literal da lei.

Promover a intermediação com cobrança de over-price.

Todas as alternativas estão erradas.

18) Não é de competência do Conselho Federal dos Corretores de Imóveis (COFECI):

Eleger sua diretoria.

Elaborar e alterar seu Regimento.

Baixar normas de ética profissional.

Elaborar as tabelas de comissões de intermediação imobiliária.

Homologar o Regimento dos Conselhos Regionais.



19) Cabe ao Conselho Federal dos Corretores de Imóveis (COFECI):

Baixar normas de ética profissional.

Fixar multas, anuidades e emolumentos devidos aos Conselhos Regionais.

Julgar os recursos das decisões dos Conselhos Regionais.

As três primeiras alternativas estão corretas.

As três primeiras alternativas estão erradas.

20) No contrato de locação de uma casa residencial pelo prazo de 30 meses, o proprietário poderá pedir o imóvel antes de vencido o contrato desde que:

Avise ao inquilino com antecedência de 30 dias.

Avise ao inquilino com antecedência de 60 dias.

Pague a multa contratual prevista no contrato.

Avise por escrito à imobiliária encarregada da administração.

Não pode pedir o imóvel antes do vencimento do contrato.

21) No contrato de locação de uma casa residencial pelo prazo de 30 meses, o inquilino poderá devolver o imóvel, bastando apenas que:

Avise ao proprietário com antecedência de 30 dias.

Avise ao proprietário com antecedência de 60 dias.

Pague a multa contratual prevista no contrato.

Avise por escrito à imobiliária encarregada da administração.

Não pode devolver o imóvel antes do vencimento do contrato.

22) No contrato de locação residencial por prazo indeterminado, o locatário poderá devolver o imóvel, desde que:

Avise ao proprietário com antecedência mínima de 15 dias.

Avise ao proprietário com antecedência mínima de 30 dias.

Pagando a multa correspondente a um mês de aluguel.



As alternativas segunda e terceira estão corretas.
Só pode devolver o imóvel se o proprietário concordar.

23) O imóvel alugado a um casal que se separa:

Deve ser rescindido imediatamente.

O proprietário concederá um prazo de 90 dias para o casal desocupar o imóvel.

A locação continuará com o cônjuge que permanecer no imóvel.

Faz-se um novo contrato de locação e com reajuste do preço do aluguel.

Faz-se um novo contrato de locação em nome do cônjuge que for pagar pensão.

24) É livre a convenção do aluguel, podendo ser estipulado em:

Em Dólar.

Em qualquer moeda estrangeira.

Em salário mínimo regional.

De acordo com a vontade do proprietário.

Em nenhuma das alternativas.

25) Nos contratos de locação o proprietário pode exigir o aluguel adiantado:

Desde que seja este o seu desejo.

Se a locação for por tempo indeterminado.

Se a locação for para temporada.

Se o inquilino atrasar o pagamento com frequência.

Somente a alternativa primeira é correta.

26) Uma imobiliária (pessoa jurídica) não precisa ser inscrita no CRECI se:

Todos os sócios forem corretores inscritos.

Se pelo menos um sócio for inscrito.



Se todos os seus corretores forem inscritos.
Se não tiver nenhum corretor nela trabalhando.
Todas as alternativas estão erradas.

27) A pessoa jurídica para se inscrever no CRECI como imobiliária precisa:

Ter um corretor como responsável técnico.
Ter um capital social superior a 100 salários mínimos.
Ter um mínimo de três sócios.
Ter mais de um departamento de vendas.
Ter sede própria.

28) Os Conselhos Regionais são compostos pelos Conselheiros em número de:

27 efetivos e 27 suplentes.
27 efetivos e 18 suplentes.
18 efetivos e 18 suplentes.
18 efetivos e 27 suplentes.
18 efetivos e 9 suplentes.

29) Constitui infração disciplinar por parte do corretor de imóveis:

Transgredir normas de ética disciplinar.
Prejudicar por dolo ou culpa, os interesses que lhe foram confiados.
Violar o sigilo profissional.
Deixar de pagar a contribuição ao Conselho Regional.
Todas as alternativas estão corretas.

30) O corretor de imóveis que cometer infração poderá ser apenado cumulativamente com:



Multa e suspensão.

Multa, suspensão e advertência.

Multa, suspensão, advertência e censura.

Suspensão e advertência.

Suspensão, advertência e censura.



GABARITO

01	E	16	E
02	A	17	E
03	A	18	D
04	C	19	D
05	A	20	E
06	E	21	C
07	A	22	D
08	E	23	C
09	E	24	E
10	B	25	C
11	B	26	E
12	E	27	A
13	E	28	A
14	E	29	E
15	B	30	A

