

# O QUE NÃO PODE FALTAR NOS CONTRATOS IMOBILIÁRIOS

**Por Noel Silva**

## PRINCIPAIS CUIDADOS

1. Documentação
2. Forma de contratação
3. Ética e Transparência
4. Elaboração de Contratos de Locação e Promessa de Compra e Venda
5. Uso da Tecnologia
6. Assessoria jurídica

**VOCÊS SÃO MARAVILHOSAS!**



O que não pode faltar nos contratos imobiliários

# MINHA INSPIRAÇÃO

Maria Luiza



O que não pode faltar nos contratos imobiliários

## IMPORTÂNCIA DO TEMA

É fato que o mercado imobiliário se torna mais exigente a cada dia. Cabe ao profissional desenvolver um amplo conhecimento de todos os assuntos que sejam relevantes para poder desempenhar sua função com segurança e oferecer ao seu cliente o que ele mais deseja, ou seja, confiança na pessoa que está lhe assessorando, seja na intermediação da compra e venda, na locação, na administração da locação, na avaliação de imóveis, na análise da documentação necessária e em qualquer outro aspecto diretamente ligado à sua função.

Somente com dedicação, muito estudo e muito esforço é possível alcançar o sucesso e conquistar a confiança do seu cliente e o respeito da sociedade.

## PRINCIPAIS CUIDADOS: DOCUMENTAÇÃO

- 1.** Obtenção e análise da documentação do imóvel, independente do tipo de intermediação a ser feita (venda, locação, administração, avaliação e etc.);
- 2.** Identificação da natureza jurídica do imóvel e da situação atual (título de propriedade ou de posse, se quitado ou financiado, se possui saldo devedor, se possui escritura registrada ou não);
- 3.** Obtenção de dados completos das partes, incluindo endereço de e-mail, números de telefones, estado civil, regime de casamento, profissão, endereço completo, incluindo CEP, dados bancários e etc.- Sugestão: Formulário de Dados Cadastrais;
- 4.** Legitimidade da parte contratante;



## PRINCIPAIS CUIDADOS: DOCUMENTAÇÃO

- 5.** Obtenção das certidões: Imóvel, pessoal, complementar, bem como levantamento de eventuais dívidas que recaiam sobre o imóvel (IPTU, condomínio, foro, laudêmio, hipotecas, alienação fiduciária, etc.);
- 6.** No caso de imóvel para venda, verificar previamente a necessidade de averbações ou registros pendentes na matrícula do imóvel, principalmente no caso de venda com financiamento ou carta de consórcio;
- 7.** No caso de venda, apresentação de orçamento prévio para as partes, principalmente as despesas de compra e venda por parte do comprador e as despesas do vendedor relativas às certidões e a eventuais averbações. O orçamento deverá contemplar o valor do serviço de assessoria (despachante) e deverá ser informado que tal serviço não faz parte dos honorários de intermediação;

## CONTRATOS DE INTERMEDIÇÃO: LOCAÇÃO OU VENDA

- 1.** Autorização escrita com a descrição completa das partes contratantes, descrição do imóvel a ser locado ou vendido, valor de oferta de aluguel ou de venda, identificação inequívoca do profissional ou empresa contratada ( incluindo sua inscrição no CRECI);
- 2.** No caso de autorização de locação, configurar qual será a remuneração (honorários) a ser paga pelos contratantes e quando será pago e se a autorização é com exclusividade ou não;
- 3.** No caso de autorização de locação com futura administração do aluguel, recomenda-se elaborar o contrato de administração com todas as condições que deverão ser objeto da prestação de serviços, incluindo poderes para administrar;



## CONTRATOS DE INTERMEDIÇÃO: LOCAÇÃO OU VENDA

- 4.** No caso de autorização de venda com ou sem exclusividade, deverá constar o prazo da autorização e sua forma de renovação, o percentual da intermediação e em que momento o profissional ou empresa fará jus aos honorários, além dos outros dados já mencionados;
- 5.** Em todos os casos, só quem poderá autorizar a venda ou a locação é quem tem poderes legítimos para isso. Sendo venda e existindo mais de um proprietário, cônjuge inclusive, todos terão que autorizar. No caso de cônjuge, só será dispensada a assinatura se o casamento foi celebrado pelo regime da separação total de bens. No caso de locação, havendo cônjuge, basta que um assine, a não ser que o imóvel a ser locado seja por um prazo de mais de 10 anos.

# ÉTICA E TRANSPARÊNCIA

Elemento fundamental para que se adquira a confiança do cliente é a absoluta transparência no tratamento da relação estabelecida para a prestação de serviços. O nosso próprio **Código de Ética Profissional (Resolução COFECI 326/92)** diz no seu **Artigo 2º**: Os deveres do Corretor de Imóveis compreendem, além da defesa do interesse que lhe é confiado, o zelo do prestígio de sua classe e o aperfeiçoamento da técnica das transações imobiliárias. Dia ainda no seu **Artigo 4º, inciso I**: inteirar-se de todas as circunstâncias do negócio, antes de oferecê-lo; **Inciso II**: apresentar ao oferecer um negócio, dados rigorosamente certos, nunca omitindo detalhes que o depreciam, informando o cliente dos riscos e demais circunstâncias que possam comprometer o negócio. Por sua vez, o **Código Civil Brasileiro (Lei 10.01.2002)** diz em seu **Artigo 723, Parágrafo Único**: Sob pena de responder por perdas e danos, o corretor prestará ao cliente todos os esclarecimentos acerca da segurança ou do risco do negócio, das alterações de valores e de outros fatores que possam influir nos resultados da incumbência.

## ELABORAÇÃO DE CONTRATOS DE LOCAÇÃO E PROMESSA DE COMPRA E VENDA

### NA LOCAÇÃO

1. Além da qualificação das partes, conforme comentado no item em que falamos de documentação, bem como o estabelecimento do prazo do contrato (sempre na conformidade com a lei do inquilinato), é necessário detalhar qual é a finalidade da locação, qual é a garantia do contrato, a data de pagamento do aluguel, os encargos que compõem a locação, o local ou forma de pagamento do aluguel e demais encargos, o índice de reajuste, a multa por atraso, a multa por infração contratual, as benfeitorias existentes no imóvel, o estado físico no momento da entrega das chaves ao locatário (recomenda-se Laudo de Vistoria), sendo estes fatores condensados no Quadro Resumo do contrato.

## ELABORAÇÃO DE CONTRATOS DE LOCAÇÃO E PROMESSA DE COMPRA E VENDA

### NA LOCAÇÃO

- 2.** Todas as cláusulas inseridas no contrato de locação farão sempre referência aos desdobramentos do que se encontra no Quadro Resumo, acrescentando-se, eventualmente, parágrafos e observações necessárias;
- 3.** Importante observar que o contrato de locação deverá contemplar as assinaturas das partes, incluindo duas testemunhas perfeitamente identificadas, devendo-se reconhecer firmas das partes, podendo também ser firmado por assinatura eletrônica ou digital;
- 4.** Quando a locação for administrada por um corretor ou imobiliária é necessário que haja um contrato de administração firmado com os proprietários (locadores), bem como um instrumento de procuração (particular ou pública) além de fazer constar no corpo do contrato a perfeita identificação do corretor ou da imobiliária como representantes dos Locadores.

# ELABORAÇÃO DE CONTRATOS DE LOCAÇÃO E PROMESSA DE COMPRA E VENDA

## NA VENDA

1. Título do Contrato de Promessa de Compra e Venda dependerá da modalidade escolhida, se em caráter irrevogável e irretratável (que não comporta arrependimento) ou a promessa simples que pode contemplar desistência;
2. Preâmbulo do contrato deve conter todos os dados pessoais das partes que devem ser extraídos de formulários previamente preenchidos e checados com os documentos apresentados;

## ELABORAÇÃO DE CONTRATOS DE LOCAÇÃO E PROMESSA DE COMPRA E VENDA

### NA VENDA

- 3.** O Imóvel objeto da transação deverá ser descrito conforme consta na matrícula do cartório de imóveis, podendo acrescentar, eventualmente, ampliações e modificações existentes tendo o cuidado de informar que essas ampliações ou modificações não estão averbadas na matrícula e que são aceitas pela parte compradora. Observando-se que é fundamental descrever a origem do imóvel descrevendo o título de propriedade anterior, seu registro e etc.;
- 4.** O preço, a forma de pagamento (recursos próprios, financiamento, FGTS, consórcio e etc), os prazos para quitação das parcelas, a multa por atraso, os dados bancários do recebedor e a forma de quitação, deverão sempre constar na cláusula de pagamento do preço;



## ELABORAÇÃO DE CONTRATOS DE LOCAÇÃO E PROMESSA DE COMPRA E VENDA

### NA VENDA

- 5.** A posse do imóvel negociado é um elemento importantíssimo e não poderá deixar de constar no contrato de maneira inequívoca, indicando o exato momento em que ela ocorrerá. O normal é definir a entrega com a quitação do preço, mas as partes podem definir diferente, cabendo ao profissional não interferir nessa decisão, mas tão somente inserir no contrato o que foi ajustado. Deverá ser incluído um parágrafo em relação a multa por entrega das chaves fora do prazo ajustado;
- 6.** Sobre as despesas decorrentes da transação é necessário indicar claramente a responsabilidade pelo pagamento de despesas, incluindo honorários de despachante, certidões e etc. Deverá ser incluído um parágrafo sobre as despesas que sejam geradas em razão da necessidade de averbações e etc. e que deverão ser atribuídas ao vendedor;

## ELABORAÇÃO DE CONTRATOS DE LOCAÇÃO E PROMESSA DE COMPRA E VENDA

### NA VENDA

7. O pagamento dos honorários sobre a corretagem não pode e não deve ser esquecido, assim como o percentual a ser pago e em qual momento ocorrerá o pagamento, identificando claramente o beneficiário (corretor e/ou imobiliária) com o número do CRECI, CPF e dados bancários;
8. A cláusula acerca da irrevogabilidade ou desistência (não pode as duas formas juntas) deverá constar no contrato e as possíveis multas pelo descumprimento;

## OBSERVAÇÕES IMPORTANTES

- 1.** Na hipótese de opção pelo contrato com cláusula de arrependimento não poderá constar cláusulas de irrevogabilidade e irretratabilidade, bem como multa rescisória, devendo apenas configurar o que expressa o artigo 420 do Código Civil Brasileiro que é a perda do Sinal em caso de desistência pelo comprador e devolução em dobro no caso de desistência pelo vendedor;
- 2.** Depois de produzida a minuta é recomendável que as partes analisem antes de agendar a assinatura que poderá ser presencial ou eletrônica ou ainda digital;
- 3.** É recomendável que o corretor/imobiliária mantenha uma via original em mãos para eventual necessidade de utilização, inclusive para cobrança de honorários;

## OBSERVAÇÕES IMPORTANTES

- 4.** O profissional deverá estar sempre atento à necessidade de contratar uma assessoria jurídica quando não se sentir capacitado a cumprir suas tarefas de maneira segura. A orientação jurídica poderá ser determinante na realização plena de um negócio;
- 5.** O uso da tecnologia é irreversível e não se pode ignorar que o mundo hoje é tecnologia, embora o elemento humano seja fundamental nas relações.

OBRIGADO A TODOS!

**NOEL SILVA**

[noel.silva@nnovaimobiliaria.com.br](mailto:noel.silva@nnovaimobiliaria.com.br)