

COMISSÃO DE DIREITO IMOBILIÁRIO

CARTILHA

**PERGUNTAS E RESPOSTAS
DO COTIDIANO DO DIREITO
IMOBILIÁRIO**

2024



Subseção
Campinas

INTRODUÇÃO

A ideia da criação de uma cartilha sobre Direito Imobiliário foi concebida a partir de um esforço da Comissão de Direito Imobiliário da OAB Campinas em cumprir parte importante do seu papel institucional, que é transcender os limites da comunidade jurídica e atingir a sociedade como um todo, em todos os seus níveis.

Para isso, criamos este material, em uma linguagem prática e acessível, o mais longe possível do famoso "juridiquês", com temas focados no dia-a-dia das pessoas, em uma área que, pelas suas dificuldades, intimida a muitos: o Direito Imobiliário.

Trazer informação acessível para o cidadão, muitas vezes, é uma tarefa difícil. Mas, nesta cartilha, você, leitor, certamente vai se deparar com situações que conversam efetivamente com a sua rotina. Afinal, se você pensar bem, vai perceber que todo mundo tem alguma relação com um imóvel: mora, aluga, trabalha...

A verdade é que o imóvel faz parte de nossas vidas, de uma forma ao mesmo tempo sutil, quase imperceptível, mas, também, incalculável. Um bem desta natureza não pode ser um estranho ou "bicho de sete cabeças" para a sociedade.

Para mudar isso, é importante que a informação seja passada de forma clara, didática e em uma leitura agradável e cativante.

Esperamos que esta cartilha seja um valioso guia para você consultar sempre que você precisar alugar, comprar ou simplesmente conviver em um imóvel.

Boa leitura!

POR PEDRO HENRIQUE RIBEIRO SILVA – OAB/SP Nº 396.129 – MEMBRO EFETIVO

APRESENTAÇÃO DA COMISSÃO

A Comissão de Direito Imobiliário da OAB Campinas busca, rotineiramente, pensar em situações e problemáticas do cotidiano da população, apresentando temas de fácil acesso a todos, com estudos e projetos de interesse geral, especificamente na área Imobiliária.

Atualmente a Comissão é formada por 40 membros, incluindo a presidência e vice presidência, secretariado, membros efetivos, regionais e correspondentes.

Todo este time de profissionais se reúne mensalmente para discutir os temas e formas de apresentação destes, a fim de abranger o maior número de interessados.

Além de enriquecedora para os membros, as reuniões são, também, local para discussões e grandes aprendizados, seja da área do Direito Imobiliário ou do próprio Mercado Imobiliário em si.

O papel da Comissão é repassar ao maior número de pessoas informações relevantes e de qualidade e, por isso, a expectativa dos membros é de alcançar da melhor forma possível os leitores desta cartilha, elaborada com tanta satisfação.

Por Bárbara Häckel David – OAB/SP nº 385.336 – Presidente

O QUE É USUCAPIÃO E QUAL A SUA FINALIDADE?

A usucapião é uma medida extra ou judicial, que tem por finalidade conceder a uma pessoa, que apenas exercia a posse de um determinado imóvel, o direito real de propriedade.

Podemos exemplificar da seguinte forma: João comprou uma casa de Paulo, ambos com boa-fé, por meio do popularmente conhecido “contrato de gaveta”. Após muitos anos vivendo com sua família naquele imóvel, João decide vender sua casa, mas, quando se depara com a matrícula do imóvel (uma espécie de certidão de nascimento do imóvel), identifica que Márcio é o proprietário que consta naquele documento oficial.

João desconhece completamente Márcio e, na verdade, Márcio vendeu para Paulo, também por um “contrato de gaveta”, mas não “passou a escritura” e nem a registrou, por isso não consta na matrícula do imóvel o nome de Paulo.

Neste momento João descobre que comprou de Paulo somente o direito à posse e não a propriedade em si.

João, sem conhecer Márcio e Paulo sem ter contato com Márcio, precisam regularizar este imóvel antes de João conseguir vender.

E é neste momento que João pode socorrer-se do instituto da usucapião, para conseguir oficial e juridicamente a propriedade daquele imóvel, a fim de que, finalmente, seu nome possa estar registrado como proprietário na matrícula imobiliária.

O exemplo acima é apenas uma das formas de um indivíduo conquistar a regularização de sua propriedade.

Porém, atenção: existem alguns requisitos a serem observados, para que a pessoa possa transformar a posse em propriedade, pela usucapião, sendo, além do tempo/prazo, o exercício da posse mansa, pacífica ininterrupta, de boa-fé e com “vontade de ser dono”.

Por Renan Podavi – OAB/SP nº 488.649 – Membro Efetivo

Por Cleber Aneolito Ferreira – OAB/SP nº 353.958 – Membro Efetivo

QUAIS SÃO AS FASES DA REGULARIZAÇÃO DO IMÓVEL PELA USUCAPIÃO?

O ideal é sempre o posseiro (quem tem a posse do imóvel e pretende ter a propriedade) estar acompanhado de um advogado, seja ele privado ou pela defensoria pública, seja para o auxílio com os documentos e requisitos para conseguir, efetivamente, usucapir aquele imóvel, como, também, para suporte com o passo a passo da regularização, de forma extra ou judicial.

A usucapião extrajudicial deve ser observada com mais cautela, pois o procedimento precisará ser feito em 2 etapas, primeiro com o Cartório de Notas e, após, com o Cartório de Registro de Imóveis. É um procedimento que tende a ser mais rápido, mas com custos mais consideráveis.

Já a usucapião judicial, que também precisa do auxílio de um advogado, tende a ser mais morosa, mas com custos menores. O processo passa por todas as etapas judiciais, como a análise dos documentos e requisitos pelo juiz, citações, intimações, identificação dos confrontantes (vizinhos), além de precisar aguardar prazos para a manifestação das partes e os órgãos competentes.

Assim, atendidos os requisitos legais para a usucapião de um determinado imóvel, o requerente precisa estar ciente de que, além do processo judicial (quando judicial, é claro), já finalizado e com a sentença em mãos, esta deve ser direcionada ao Cartório de Registro de Imóveis, para registro desta sentença às margens da matrícula imobiliária.

Desta maneira, finalmente o posseiro será proprietário daquele imóvel, ou seja, ele estará devidamente regularizado.

Por Renan Podavi - OAB/SP nº 488.649 – Membro Efetivo

Por Cleber Aneolito Ferreira – OAB/SP nº 353.958 – Membro Efetivo



AFINAL, QUAIS AS (DES)VANTAGENS DA MULTIPROPRIEDADE?

As (des)vantagens podem variar de acordo com as expectativas e necessidades de cada comprador, por isso elencamos como vantagens e desvantagens, sendo elas:

Preços atrativos: como cada comprador será dono de apenas uma fração da propriedade, o custo de aquisição é reduzido, comparando com a compra “total” de um imóvel;

Versatilidade: o comprador pode optar por adquirir e desfrutar de imóveis diversos e até de alto-padrão (ex.: resorts, casas de campo, de veraneio, chalés);

Diluição de custos fixos entre os proprietários (ex.: custos com a manutenção, Condomínio e impostos são divididos entre os proprietários);

Conforto, organização e praticidade: a divisão de datas, burocracias quanto à custos, manutenções, limpeza e gestão do imóvel ficam sob a responsabilidade de uma administradora;

Previsibilidade quanto à divisão de datas e disponibilidade do imóvel para uso, o que se mostra bastante interessante em períodos disputados (férias, feriados, alta temporada, eventos);

Riscos de desacordos e custos extras: as decisões sobre a administração da propriedade geralmente são tomadas em conjunto com os proprietários, o que pode levar a desavenças sobre questões financeiras, melhorias, períodos de uso e outras questões;

Cada empreendimento possui regras e regulamentos próprios, os quais podem ou não implicar em questões legais e contratuais mais complexas.

Por isso, é extremamente importante contar com um auxílio de um especialista, quando se deparar com uma proposta de compra de multipropriedade.

Por Miriann Thaíse dos Anjos Mêira – OAB/SP nº 400.750 – Membro Efetivo Regional

QUAIS SÃO AS MAIORES RECLAMAÇÕES DE QUEM ADQUIRE A SUA MULTIPROPRIEDADE?

Em consulta ao site Reclame Aqui, elencamos quatro das maiores insatisfações de quem adquire a fração de um imóvel – o que chamamos de multipropriedade.

Abaixo elencamos do 4º lugar em reclamação, para o 1º:

4. Após a efetiva compra da multipropriedade, clientes se demonstraram insatisfeitos com a conclusão/ entrega das chaves, para as propriedades que não se encontravam construídas;

3. Além disso, outro grupo de compradores também se demonstrou insatisfeito com o atendimento ou, ainda, pela falta de atendimento para aquelas propriedades que já se encontravam construídas;

2. Dificuldade para desistir da compra e resgatar o valor investido, conforme determina a legislação competente.

1. Inverdades e omissões no momento da assinatura do contrato.

Considerando o maior número de reclamações dos compradores de imóveis em multipropriedade, é importante frisar que o auxílio de um advogado especialista em Direito Imobiliário se faz extremamente necessário para se fechar um bom negócio, considerando a complexidade e grande número de documentos que deve ser devidamente analisada antes de fechar o negócio pretendido.

Por Valter Fachini Junior - OAB/SP nº 478.424 – Membro Efetivo



A PRESENÇA DA CLÁUSULA DE RAIO NOS CONTRATOS DE LOCAÇÃO DE SHOPPING CENTERS, CENTROS COMERCIAIS E GALERIAS PODE SER CONSIDERADA PRÁTICA ABUSIVA PELO EMPREENDIMENTO COMERCIAL?

É evidente que as partes têm liberdade para pactuar suas vontades nos contratos de locação!

Mas, a imposição pelos empreendimentos comerciais de cláusulas com o objetivo de limitar o exercício profissional dos locatários, na busca pela exclusividade das operações em seus portfólios de operações, pode prejudicar a livre concorrência e lesar os consumidores, que acabam sendo privados na escolha do melhor aparelho comercial para realizar suas compras.

Fato é que a jurisprudência atual tende a indicar que cada caso deve ser analisado individualmente, não havendo um consenso sobre a temática, levando principalmente em conta as peculiaridades da operação e empreendimento comercial, prazo e extensão do raio por quilômetros.

Por Guilherme José - OAB/RJ nº 202.356 – Membro Correspondente

QUAIS SÃO AS PRINCIPAIS FORMATAÇÕES DE COBRANÇA ESTABELECIDAS ENTRE O LOCADOR E O LOCATÁRIO DENTRO DO SHOPPING CENTER?

Importante consignar que o artigo 54 da Lei 8.245/1991 (Lei de Locação) estabelece que “Nas relações entre lojistas e empreendedores de shopping center, prevalecerão as condições livremente pactuadas nos contratos de locação respectivos e as disposições procedimentais previstas nesta lei.” (negritamos), ou seja, as partes possuem mais liberdade para contratar.

Diante disso, costumeiramente são instituídas as seguintes formatações de cobrança: a) Aluguel Percentual; b) Aluguel Mínimo Reajustável; c) Remuneração Mínima Reajustável Dobrada; d) Remuneração Mínima Reajustável Escalonada; e) Custo Total de Ocupação; f) Despesas Rateáveis; g) Fundo de Publicidade e Promoção.

a) Aluguel Percentual: É uma remuneração fixada sobre um percentual, baseada em circunstâncias relacionadas com o desempenho das vendas e/ou dos serviços do lojista.

b) Aluguel Mínimo Mensal: É o valor fixo mínimo do piso esperado por aquele que aloca recursos na edificação do empreendimento Shopping Center.

c) Remuneração Mínima Reajustável Dobrada: Também conhecido como “aluguel em dobro”, corresponde ao valor pago em determinado mês do ano, geralmente meses de maior venda nos Shoppings Centers, no qual “dobra-se” o valor do aluguel mínimo reajustável.

d) Remuneração Mínima Reajustável Escalonada: Corresponde a um valor ajustado entre as partes, no qual se estabelece que o valor entendido como devido de aluguel iniciará com valor menor do que aquele planejado, mas ao longo do tempo será elevado gradualmente, como que em uma escala.

e) Custo Total de Ocupação: Corresponde a um valor único fixado, no qual compreenderá o valor das despesas rateadas, da remuneração pelo gozo da coisa imóvel, aquelas relacionadas a publicidade e divulgação do empreendimento.

f) Despesas Rateáveis: Corresponde ao valor atribuído a cada lojista, baseado em um coeficiente de rateio, destinado a custear as despesas gerais da área comum do empreendimento, tais como: limpeza, segurança, manutenção, refrigeração, etc.

g) Fundo de Publicidade e Promoção: Corresponde ao valor pago pelos lojistas, destinado a custear a divulgação, campanhas publicitárias, promoção direta e/ou indireta, do empreendimento em regime de shopping center.

Portanto, se for locar espaço em shopping center, atente-se para as possibilidades conferidas em lei.

Por Rodolfo Novelli Ratto Filho - OAB/SP nº 201.991 – Membro Efetivo



QUAL É A DIFERENÇA E SEMELHANÇA DOS CONTRATOS DE COMPRA E VENDA DE IMÓVEL E DO CONTRATO DE PROMESSA DE COMPRA E VENDA?

No mercado imobiliário, frequentemente, surgem dificuldades em discernir entre dois importantes instrumentos legais: o contrato de compra e venda e o contrato de promessa de compra e venda de um bem imóvel.

Regulado principalmente pelo Código Civil Brasileiro, em seus artigos 481 a 692, o CONTRATO DE COMPRA E VENDA DE IMÓVEL se aperfeiçoa com a tradição do bem, ou seja, com a transferência por meio da escritura pública, artigo 1.245 do Código Civil.

Com a assinatura do contrato, é realizada a entrega do bem por meio da transferência imediata da propriedade, tornando-se definitivo o compromisso entre as partes.

O CONTRATO DE PROMESSA DE COMPRA E VENDA DE IMÓVEL é regulado pelos artigos 462 a 466 do Código Civil brasileiro. Este contrato é considerado preliminar e condicional, contendo cláusulas resolutivas e penais, uma vez que as partes se comprometem a realizar a compra e venda do imóvel em uma data futura, condicionada ao cumprimento de certas condições pré-determinadas estabelecidas no contrato. Não impedindo futuramente a transferência da propriedade, por meio da escritura pública, que ocorre somente com a celebração do contrato definitivo ou com o cumprimento das cláusulas resolutivas estabelecidas no contrato.

Uma breve distinção entre o contrato de compra e venda de imóvel e o contrato de promessa de compra e venda de imóvel:

Natureza Jurídica:

Compra e Venda: Definitivo, transfere a propriedade no momento da assinatura.

Promessa de Compra e Venda: Preliminar, compromete a venda em data futura.

Transferência da Propriedade:

Compra e Venda: Transferência imediata após a assinatura.

Promessa de Compra e Venda: Transferência apenas com o contrato definitivo.

Riscos e Responsabilidades:

Compra e Venda: Assumidos pelas partes após assinatura.

Promessa de Compra e Venda: Comprador assume riscos, mas sem transferência de propriedade.

Pagamento:

Compra e Venda: Geralmente integral ou parcelado na assinatura.

Promessa de Compra e Venda: Sinal na promessa, restante no contrato definitivo.

Condições Suspensivas:

Compra e Venda: Raramente presentes, a menos especificadas.

Promessa de Compra e Venda: Podem existir, como obtenção de financiamento.

Rescisão do Contrato:

Compra e Venda: Complicada, sujeita a penalidades ou litígios.

Promessa de Compra e Venda: Geralmente mais simples, menos consequências legais.

Registro no Cartório de Imóveis:

Compra e Venda: Necessário para efetivar a transferência.

Promessa de Compra e Venda: Registro pode ocorrer na promessa, mas transferência só com o contrato definitivo.

Em resumo, o contrato de compra e venda de imóvel é definitivo e transfere a propriedade imediatamente, enquanto o contrato de promessa de compra e venda é preliminar, condicional e com cláusulas resolutivas.

Ambos têm vantagens e considerações legais distintas, dependendo das circunstâncias e preferências das partes. É crucial redigir ambos os contratos com clareza e atenção aos detalhes para evitar conflitos futuros. Recomenda-se buscar orientação jurídica para escolher o instrumento mais adequado às necessidades e interesses dos envolvidos na transação imobiliária.

Por Alberto Benedito da Silva Cascão - OAB/SP nº 488.151 – Membro Efetivo

QUAIS SÃO AS CONSEQUÊNCIAS JURÍDICAS DA QUITAÇÃO DA PROMESSA DE COMPRA E VENDA? CASO O PROMITENTE VENDEDOR NÃO OUTORGUE A ESCRITURA DEFINITIVA, QUAL PROVIDÊNCIA A SER TOMADA?

Com a quitação, o promitente comprador adquire o direito real à aquisição do imóvel e poderá exigir do promitente vendedor ou de terceiros, a outorga da escritura definitiva de compra e venda, para ser levada à registro perante o Cartório de Registro de Imóveis competente.

Caso o promitente vendedor não outorgue a referida escritura, caberá ao promitente comprador:

1) Propor ação judicial para a adjudicação compulsória do imóvel, desde que cumpridos os seguintes requisitos:

- a) do instrumento de promessa de compra e venda não poderá constar cláusula de arrependimento;
- b) segundo o Código Civil, o instrumento deverá estar registrado no Cartório de Registro de Imóveis, porém, conforme entendimento atual do STJ, dispensa-se o registro para fins de adjudicação compulsória, sendo-o exigido apenas para produção de efeitos relativos à terceiros (239 – STJ).

A adjudicação compulsória é uma ação judicial que suprirá a outorga da escritura pública, e, o requerente, ao final, registrará a sentença no Cartório de Registro de Imóveis, concluindo a alienação do bem.

2) Adjudicação Compulsória extrajudicial, diretamente no Cartório de Registro de Imóveis, apresentando requerimento instruído com documentos que comprovem:

- a) A realização do negócio;
- b) O pagamento integral do preço;
- c) O inadimplemento do promitente vendedor em outorgar a escritura definitiva.

Importante ressaltar que, mesmo que o credor opte pela via extrajudicial, será imprescindível a constituição de advogado, nos termos do art. 216-B da Lei 6.015/73 (Lei de Registros Públicos), incluído pela Lei 14.382/22.

CONTATOS:



<https://oabcampinas.org.br/comissoes-2/direito-imobiliario/>



@imobiliario_oabcampinas