



Cuidado na aquisição de imóvel não se resume a contrato de compra e venda

Canja de galinha não faz mal a ninguém. O ditado popular vem se mostrando frutífero especialmente para contratos de compra e venda de imóveis. Em tempos de *boom* imobiliário, não são só os negócios que vêm registrando aumento. A quantidade de casos em que o cliente compra a propriedade para mais tarde constatar que o imóvel não pode atender à finalidade pensada é cada vez mais frequente.

O dia a dia do Moreau & Balera Advogados vem demonstrando isso. Em comparação realizada entre os anos 2009 e 2010, a banca registrou um aumento de 64% no número de operações imobiliárias. O fenômeno levou o escritório a ampliar sua estrutura, com a criação de uma área específica para tratar de problemas como esse.

Kátia Millan, uma das advogadas da equipe, diz que a área imobiliária tem hoje centenas de casos em andamento, “dos quais 80% estão dentro da área consultiva, uma vez que cuidam do prévio levantamento de informações para o fechamento de negócios”. É esse caminho, inclusive, que ela sugere para evitar surpresas depois da aquisição do imóvel. Casos de paralisação de empreendimentos em decorrência de contaminação de solo fazem parte do cotidiano do Moreau & Balera Advogados.

Como contextualiza Katia, “com a crescente demanda, também veio a escassez de imóveis, principalmente de determinados padrões, de tal sorte que muitos para não perderem o que julgavam bons negócios acabaram adquirindo imóveis sem a devida verificação, daí o surgimento de alguns problemas”.

Quem compra um imóvel pode ter que enfrentar uma série de problemas, que vão desde pendências judiciais — que acontece quando o imóvel é dado como garantia ou quando é penhorado durante o processo de execução — e existência de débitos tributários até passivo ambiental e zoneamento incompatível, no caso de imóveis comerciais, com a atividade que se pretende instalar no local. Segundo a advogada, 20% dos problemas que chegam ao escritório correspondem justamente à ausência dessa verificação prévia, que pode ser realizada por um profissional especializado.

A prevenção de problemas começa, conta a advogada Katia Miller, com um levantamento prévio da situação do imóvel e também dos vendedores e extrapola o próprio contrato de compra e venda. A intenção é “identificar se existe algum ônus do imóvel ou mesmo se existe alguma pendência que impeça a venda ou mesmo que venha a trazer problemas para o comprador, como, por exemplo, ações em trâmite contra o vendedor na ocasião da aquisição”.

“Um contrato bem estruturado”, enumera a advogada, “inclui o levantamento de documentos do imóvel, documentos fiscais dos vendedores, a verificação da existência de multas, levantamento de riscos advindos de ações judiciais em trâmite e até mesmo, se for o caso, realizar um estudo sobre a viabilidade da atividade que se pretende realizar na propriedade, podem ser o diferencial para a segurança das partes envolvidas e o bom resultado do negócio”.

A falta desta análise de risco também é comentada pela advogada **Flávia Orsi Leme Borges**, do Braga,



Nascimento e Zilio Advogados Associados. Ela, que é especializada em Direito Imobiliário, lembra que esse problema “aflige os negócios imobiliários”. Essa análise, aponta, não pode ficar restrita às certidões dos imóveis. “São ainda necessárias pesquisas junto à prefeitura para verificação de áreas de zoneamento, sobre a permissão de instalação de determinada atividade”, explica.

Em alguns casos, porém, a análise antecipada esbarra na burocracia, prejudicando as negociações. É o que acontece com a aquisição de grandes propriedades, como os cortiços. Nesse caso, explica, “a simples certidão vintenária do imóvel pode não esclarecer a questão sucessória de propriedade, sendo necessária uma busca anterior e ainda mais detalhada”.

Outro problema enfrentado pelos compradores é a demora na entrega dos imóveis, como [noticiou](#) a **Consultor Jurídico**. Em junho, o Tapai Advogados divulgou uma pesquisa que radiografou a judicialização da disputa travada entre consumidores que esperam pela entrega do imóvel e construtoras que não respeitam os prazos estabelecidos em contrato.

De acordo com o estudo, esse tipo de ação apresentou um aumento de 400%. Em 2009, quando o *boom* dava seus primeiros passos, existiam 245 ações na Justiça estadual paulista. Em três anos, já eram 1.185 casos. Marcelo Tapai, sócio do escritório, explicou: “As construtoras estipulam prazos idênticos ao da concorrência, mesmo sabendo que não vão conseguir cumpri-lo”.

Alternativa ao Judiciário

A conciliação é a saída mais empregada e é considerada por Katia e Flávia como uma boa alternativa à lentidão do Judiciário. De acordo com a última, “por se tratar de um negócio complexo, as partes envolvidas procuram a conciliação como solução dos conflitos existentes, na maioria das vezes, incentivadas pelas imobiliárias e corretores de imóveis envolvidos”. E acrescenta: “a procura pelo Judiciário é feita somente nos casos em que não é possível a conciliação, tendo em vista o tempo a ser considerado em uma demanda judicial, que pode levar anos”.

O foco de atuação do Moreau & Balera Advogados é no momento que antecede a aquisição ou a operação que se pretende realizar. De acordo com Katia, “o Judiciário é sempre a última opção, primeiramente tentamos resolver as questões em âmbito administrativo ou mesmo por meio de negociação quando possível”.

Se depois da tentativa de conciliação, não houver acordo, Flávia recomenda um processo judicial, para que a rescisão do negócio seja a última medida a ser adotada.

De acordo com a advogada, o *boom* continuará pelo menos até a Copa de 2014, o que deve ampliar as oportunidades de negócios para o setor da advocacia. Como ela lembra, “o aumento da demanda consequentemente traz também o aumento dos problemas”.

Date Created

10/07/2011