



LEVE E NATURAL

Arquiteta usa materiais e tons neutros em casa com três crianças
CONTRACAPA



CUSTODIO COIMBRA



Quase lá. Os problemas mais comuns em relação à documentação, que travam as negociações de compra e venda, costumam ser inventários não concluídos e dívidas do imóvel ou condominiais, do próprio vendedor ou dos antigos donos

RAPHAELA RIBAS
raphaela.ribas@infoglobo.com.br

ENFIM, A CASA PRÓPRIA OPA... ESPERA...

UM EM CADA CINCO contratos de vendas de imóveis no Rio fica travado por causa de problemas na documentação

Depois de muito pesquisar, um dia você bate o olho e acredita que, enfim, realizará o sonho da casa própria. Já conferiu o bairro, os vizinhos e até os detalhes dentro do imóvel. Falta só resolver a papelada e pegar as chaves. Só que não... No meio da compra, havia uma pendência.

De acordo com o mercado imobiliário carioca, cerca de 20% dos contratos de vendas de imóveis no Rio ficam travados por causa de problemas da documentação. Ou seja, a cada cinco negociações, uma não acontece ou, pelo menos, demora mais tempo do que deveria para se resolver.

Os problemas mais comuns dependem do tipo de transação. No caso de imóveis prontos, os elefantes brancos costumam ser inventários não concluídos e dívidas do imóvel, condominiais ou do próprio vendedor.

— Tivemos um caso em que, ao tirarmos as certidões necessárias, verificamos que a proprietária do imóvel tinha diversas ações de cobrança, tanto como pessoa física quanto como jurídica, o que quase inviabilizou a venda, devido ao tempo necessário para a regularização. Demos assistência e conseguimos re-

verter essa posição — conta o consultor executivo Marcel Galper, da Precisão Empreendimentos Imobiliários.

Segundo o advogado especialista em direito imobiliário Leandro Sender, há ainda outras situações mais graves em que, ao emitir as certidões obrigatórias do trâmite, o comprador toma conhecimento de processos contra o vendedor. Nesta circunstância, explica, a compra poderia caracterizar fraude à execução e ser cancelada judicialmente.

Outro imbróglio recorrente é a escritura não estar no nome de quem faz a oferta, por conta de “contratos de gaveta”. Desta for-

ma, o Cartório Registral não reconhece o proprietário e nem lavra a escritura de compra e venda.

Sender conta que foi procurado por um cliente que havia pago um sinal pela compra do imóvel e, posteriormente, descobriu a existência de débitos condominiais que superavam R\$ 500 mil. Neste caso, a condição era que o próprio adquirente quitasse os débitos condominiais e o saldo remanescente seria dado ao vendedor.

Em outra situação, o cliente tentava vender um imóvel que não estava registrado em seu nome, acreditando que ter um documento particular de propriedade era o suficiente.

— Fizemos uma busca por meio de internet, mídias sociais e outras ferramentas até conseguir localizar todos os antigos proprietários. Eles concordaram em assinar a escritura definitiva do imóvel transferindo a plena propriedade ao nosso cliente e a venda ao terceiro interessado foi concretizada.

IPTU, TERRENO E ESPÓLIO

Também advogado da área, Hamilton Quirino ressalta que, quando há agente financeiro, o problema pode vir da documentação incompleta das duas partes, como problemas cadastrais e dívidas não pagas.

— Geralmente, é estabele-

cida uma cláusula de devolução dos valores pagos pelo comprador, já que não houve desistência nem descumprimento do avençado, mas uma impossibilidade decorrente da documentação.

Quirino orienta a pesquisar não só o nome do vendedor, como também dos donos anteriores. Isto porque muitos, de má fé, simulam uma venda, para um amigo laranja, que tem nome limpo, e assim fazem uma venda real a um terceiro. Quando surge o problema, chamado fraude à execução, é tudo anulado e o comprador perde o que pagou. Segundo ele, outro problema comum é o espólio.

— Só é possível transferir um imóvel após concluir o inventário. Contudo, havendo interesse do comprador, é possível fazer uma promessa e só pagar a parte final quando o inventário estiver concluído, e a partilha devidamente registrada. Nesse caso, não se consegue financiamento antes de tal registro, se for o caso — esclarece Quirino.

Quando a compra é direta na planta ou entre particulares, o principal problema para a conclusão da venda é a falta de recursos por parte do comprador. Em um cenário de desemprego altíssimo, esta situação fica mais acentuada.

— Muitas vezes o comprador dá um sinal, esperando vender um outro imóvel, mas não consegue fazer isso a tempo. Aí fica inadimplente e, portanto, pode per-

der a quantia dada. Existe, ainda, a compra direta com o incorporador, que financia a obra. Mas aí o comprador fica desempregado no meio do caminho. É algo recorrente hoje.

Leandro Sender lembra que há casos de o contrato ser desfeito por conta de a própria construtora não conseguir honrar o prazo e as condições contratuais. Assim, para evitar que o sonho da casa própria se desfaça, todos orientam que o comprador busque assessoria jurídica especializada.

— Caso apareça algum apontamento nas certidões que possa pôr a venda em risco, é necessário, primeiramente, exigir que o vendedor solucione o imbróglio antes, inclusive, de pagar o sinal. E, tratando-se de imóveis prontos, recomenda-se visitar o imóvel, pois em alguns casos uma análise pode revelar problemas ou defeitos não apontados pelo vendedor.

Quirino lembra que mesmo com a documentação em dia, há casos em que o vizinho ou o condomínio tinha um grande problema de infiltração causado pelo apartamento em negociação.

— Tal questão não aparece em nenhum lugar, pois ainda não houve ação. Assim, a pesquisa tem que ser feita diretamente na administração do prédio. Não deixa de ser um trabalho de formiguinha, mas evita muita dor de cabeça.

CONTINUA NA PÁGINA 2

“Tivemos um caso em que, ao tirarmos as certidões, vimos que a proprietária do imóvel tinha diversas ações de cobranças”

Marcel Galper, consultor executivo da Precisão Empreendimentos Imobiliários

“Muitas vezes, o comprador dá um sinal esperando vender um outro imóvel, mas não consegue concluir a tempo e fica inadimplente”

Hamilton Quirino, advogado especialista em direito imobiliário

Herdeiros sem dinheiro para concluir o inventário

O problema é muito comum na Zona Sul: filhos ou netos dos falecidos donos do imóvel não conseguem pagar impostos e nem o processo de sucessão. Como consequência, ficam impedidos de passar o bem adiante

A Zona Sul é uma das regiões campeãs de empecilhos documentais, pois há uma grande quantidade de imóveis em que os herdeiros não têm condições financeiras de quitar os impostos necessários para finalizar o inventário ou até mesmo iniciar o processo de sucessão.

O advogado Leandro Sander aconselha que, ao se deparar com um imóvel destes — que costuma ter um preço até melhor que os demais — o comprador busque ajuda para checar se há documentação hábil para fazer esse inventário e agilizar esse processo com os recursos

de interessado. Conferir se está tudo regularizado e com os débitos em dia evita a dor de cabeça futura.

— Existem, sim, muitos problemas decorrentes de sucessivas vendas mediante promessas de compra e venda e de cessão. Nesse caso, fica muito difícil regularizar a titularidade, pois seria preciso ingressar com ação contra vários antigos donos, muitos, às vezes, já falecidos, ou de endereço ignorado — afirma o advogado especialista em direito imobiliário Hamilton Quirino.

Ele destaca ainda que, para adquirir um imóvel nes-

as condições o preço tem que ser bem convidativo.

— Senão não vale a pena — sentencia ele.

De acordo com Quirino, IPTU ou inventário são os problemas mais fáceis de serem resolvidos. O pior, diz, é quando existem várias sucessões, ao longo dos anos, sem que se tenha uma escritura definitiva registrada.

— Esse, sim, é um problema que se deve evitar. Infelizmente muita gente boa compra imóvel desta forma e depois leva anos e gasta muito para resolver, mas fica com a impossibilidade de passar o imóvel adiante.



Documentação. Antes de comprar, é importante checar se o imóvel está regularizado e os impostos, pagos e em dia

PREÇOS DOS IMÓVEIS NO RIO DE JANEIRO

Zona Sul	VENDA		ALUGUEL		CONDOMÍNIO
	PREÇO DO M2	VARIAÇÃO (12 MESES)	PREÇO DO M2	VARIAÇÃO (12 MESES)	PREÇO DO M2
Botafogo	R\$ 11.971	-1,6%	R\$ 38,14	-1,4%	R\$ 11,61
Catete	R\$ 10.017	-1,3%	R\$ 32,85	-6,6%	R\$ 11,57
Copacabana	R\$ 11.210	-4,1%	R\$ 34,20	-3,1%	R\$ 11,18
Cosme Velho	R\$ 9.976	-5,3%	R\$ 30,63	7,3%	R\$ 9,48
Flamengo	R\$ 10.338	-1,6%	R\$ 30,70	-6,3%	R\$ 10,34
Gávea	R\$ 16.112	-0,1%	R\$ 41,39	1,0%	R\$ 11,73
Glória	R\$ 8.688	-2,0%	R\$ 33,05	1,1%	R\$ 9,94
Humaitá	R\$ 11.791	-3,1%	R\$ 33,35	-4,1%	R\$ 12,12
Ipanema	R\$ 18.499	-3,8%	R\$ 55,98	5,9%	R\$ 13,87
Jardim Botânico	R\$ 14.886	0,7%	R\$ 38,47	-5,1%	R\$ 11,40
Lagoa	R\$ 16.189	-3,4%	R\$ 41,51	1,6%	R\$ 13,19
Laranjeiras	R\$ 9.797	-2,1%	R\$ 29,20	-4,8%	R\$ 10,59
Leblon	R\$ 20.769	-0,8%	R\$ 54,88	0,4%	R\$ 14,69
Leme	R\$ 11.737	-4,1%	R\$ 34,50	-8,6%	R\$ 11,52
São Conrado	R\$ 11.543	-3,8%	R\$ 33,14	-3,5%	R\$ 13,08
Urca	R\$ 14.989	-1,0%	R\$ 40,63	-6,9%	R\$ 9,95

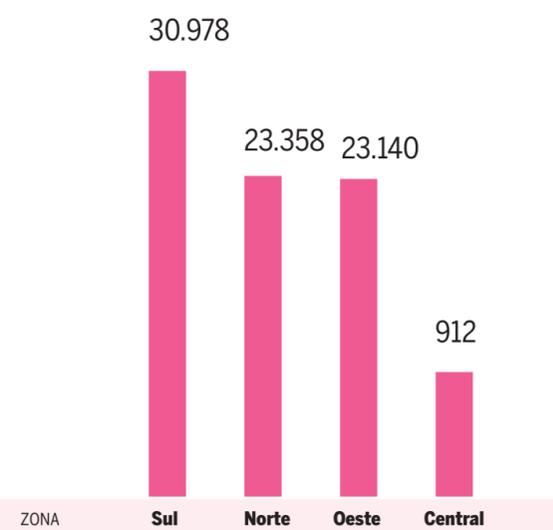
Zona Oeste	VENDA		ALUGUEL		CONDOMÍNIO
	PREÇO DO M2	VARIAÇÃO (12 MESES)	PREÇO DO M2	VARIAÇÃO (12 MESES)	PREÇO DO M2
Anil	R\$ 4.985	-3,2%	R\$ 20,81	-1,1%	R\$ 8,27
Barra da Tijuca	R\$ 9.359	-3,2%	R\$ 31,66	-0,5%	R\$ 13,57
Camorim	R\$ 5.102	0,5%	R\$ 22,94	0,2%	R\$ 9,15
Curicica	R\$ 4.879	-1,1%	R\$ 21,74	-2,6%	R\$ 9,56
Jacarepaguá	R\$ 5.950	-0,5%	R\$ 23,52	3,2%	R\$ 11,06
Pechincha	R\$ 4.580	-2,9%	R\$ 17,21	-2,4%	R\$ 8,47
Recreio dos Bandeirantes	R\$ 6.329	-0,7%	R\$ 21,48	-1,9%	R\$ 8,74
Taquara	R\$ 4.316	-1,2%	R\$ 17,36	-5,0%	R\$ 7,57
Vargem Pequena	R\$ 4.525	0,0%	R\$ 20,33	-6,5%	R\$ 7,04
Vila Valqueire	R\$ 5.154	0,3%	R\$ 18,54	10,5%	R\$ 5,87

Zona Norte	VENDA		ALUGUEL		CONDOMÍNIO
	PREÇO DO M2	VARIAÇÃO (12 MESES)	PREÇO DO M2	VARIAÇÃO (12 MESES)	PREÇO DO M2
Andaraí	R\$ 5.575	-6,1%	R\$ 20,14	-2,7%	R\$ 7,99
Bonsucesso	R\$ 3.939	-6,9%	R\$ 16,56	0,3%	R\$ 5,87
Campinho	R\$ 4.108	-6,4%	R\$ 14,88	-7,5%	R\$ 6,75
Del Castilho	R\$ 5.239	-5,0%	R\$ 20,22	-10,4%	R\$ 7,75
Engenho de Dentro	R\$ 4.410	-3,1%	R\$ 17,77	1,5%	R\$ 7,45
Grajaú	R\$ 5.444	-5,0%	R\$ 19,24	-2,5%	R\$ 7,77
Irajá	R\$ 4.020	-2,4%	R\$ 16,87	-3,1%	R\$ 4,88
Maracanã	R\$ 6.248	-4,2%	R\$ 22,04	2,7%	R\$ 8,70
Méier	R\$ 4.799	-4,2%	R\$ 17,25	2,2%	R\$ 8,23
Olaria	R\$ 4.296	-0,8%	R\$ 15,30	-3,3%	R\$ 5,57
Penha	R\$ 4.255	-6,6%	R\$ 16,44	1,6%	R\$ 5,66
Piedade	R\$ 3.992	1,9%	R\$ 15,04	-0,8%	R\$ 6,31
São Francisco Xavier	R\$ 4.062	-6,3%	R\$ 17,24	-8,5%	R\$ 7,67
Tijuca	R\$ 6.690	-3,7%	R\$ 21,93	-1,1%	R\$ 8,89
Todos os Santos	R\$ 4.846	-0,7%	R\$ 16,73	-6,7%	R\$ 8,31
Vila da Penha	R\$ 4.729	-4,1%	R\$ 17,61	-1,3%	R\$ 5,69
Vila Isabel	R\$ 5.522	-4,5%	R\$ 19,87	-4,5%	R\$ 8,00
Vista Alegre	R\$ 4.303	0,5%	R\$ 16,00	-1,5%	R\$ 4,74

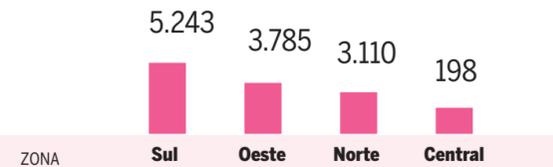
Zona Central	VENDA		ALUGUEL		CONDOMÍNIO
	PREÇO DO M2	VARIAÇÃO (12 MESES)	PREÇO DO M2	VARIAÇÃO (12 MESES)	PREÇO DO M2
Centro	R\$ 7.419	-8,7%	R\$ 26,26	-8,6%	R\$ 10,56
Estácio	R\$ 5.235	-5,6%	R\$ 19,37	-10,5%	R\$ 8,32
São Cristóvão	R\$ 5.274	-1,9%	R\$ 22,52	1,9%	R\$ 7,81
Santa Teresa	R\$ 6.709	-6,5%	R\$ 24,02	0,3%	R\$ 7,05

Fonte: Secovi Rio – Sindicato da Habitação

OFERTAS DE IMÓVEIS PARA VENDA



OFERTAS DE IMÓVEIS PARA ALUGAR



TIPO DE IMÓVEIS



INDICADORES

Índice	Periodicidade	Multiplicador	Percentual	Índice	Periodicidade	Multiplicador	Percentual	Índice	Periodicidade	Multiplicador	Percentual	Índice	Periodicidade	Multiplicador	Percentual
IPC/RJ	ANUAL	1,0405	4,05%	INCC	MENSAL	1,0058	0,58%	IGP-M	MENSAL	1,0040	0,40%	IGP-DI	MENSAL	0,9999	-0,01%
IPC/BR	ANUAL	1,0387	3,87%		BIMESTRAL	1,0147	1,47%		BIMESTRAL	1,0119	1,19%		BIMESTRAL	1,0062	0,62%
ICC	ANUAL	1,0185	1,85%		TRIMESTRAL	1,0150	1,50%		TRIMESTRAL	1,0165	1,65%		TRIMESTRAL	1,0103	1,03%
IPC/PIPE	ANUAL	1,0379	3,79%		QUADRIMESTRAL	1,0188	1,88%		QUADRIMESTRAL	1,0258	2,58%		QUADRIMESTRAL	1,0194	1,94%
INPC	ANUAL	1,0316	3,16%		SEMESTRAL	1,0229	2,29%		SEMESTRAL	1,0479	4,79%		SEMESTRAL	1,0432	4,32%
IPCA	ANUAL	1,0322	3,22%		ANUAL	1,0382	3,82%		ANUAL	1,0639	6,39%		ANUAL	1,0556	5,56%

FONTE: ABADI/RJ