

# **GUIA DO COMPRADOR DE IMÓVEIS**

## Índice

- \* Apresentação
- \* Orientação Preliminar ao Comprador de Imóvel
- \* O Que é Promessa de Compra e Venda
- \* Quando o Imóvel Está na Planta ou em Construção
- \* O que Diz a Lei
- \* O que é Regime de Construção de um Empreendimento Imobiliário
- \* O Que é Processo de Incorporação de um Empreendimento Imobiliário
- \* Cuidados ao Analisar o Negócio
- \* Cuidados Antes da Assinatura do Contrato
- \* Noções Gerais Sobre Hipoteca e Financiamento
- \* Para Que Serve a Comissão de Representantes
- \* O que é Promessa de Compra e Venda de Imóvel Pronto
- \* Exigências que o Comprador Deve Fazer
- \* O Que Saber sobre Áreas Privativas e Comuns de um Imóvel em Condomínio
- \* Outras Providências para Compra à Vista de Imóvel Pronto
- \* Resumo do que Você Deve Sempre Saber
- \* Ficha Técnica

### **Apresentação**

O sonho da maioria dos brasileiros é ter seu próprio imóvel, que, nos dias atuais, com frequência cada vez maior, se localiza em um prédio em condomínio. No entanto, para adquiri-lo Não basta ter dinheiro em mãos. Aconselha-se critério, disponibilidade, atenção e conhecimento de certas noções básicas sobre o chamado Negócio Imobiliário. Este negócio jurídico, popularizado sob a denominação de transação imobiliária, por ser bilateral, gera direitos e obrigações tanto para o comprador como para o vendedor.

Com o propósito de oferecer uma orientação aos pretendentes à compra de um imóvel, o SINDUSCON-MG, a CMI e o SEBRAE-MG prepararam este GUIA DO COMPRADOR DE IMÓVEL. Seu objetivo essencial é difundir esclarecimentos básicos e práticos, do ponto de vista jurídico-legal, capazes de tornar mais segura a aquisição de um imóvel em condomínio, seja apartamento, loja, sala ou vaga de garagem.

Deve-se salientar que este Guia Não tem a pretensão de um Tratado de Direito. Embora procure fornecer orientação básica ao comprador de unidade de prédio em condomínio, conforme o disposto pela Lei de Incorporações e Condomínios Imobiliários (Lei 4.591, de 16/12/64 e alterações posteriores) e pelo Código de Proteção e Defesa do Consumidor (Lei 8.078, de 11/09/90), em caso de dúvidas aconselha-se consulta ao texto da legislação em vigor.

## **Orientação Preliminar ao Comprador de Imóvel**

Uma vez fechado o negócio, as partes envolvidas devem assinar um contrato - normalmente uma Promessa de Compra e Venda - no qual o Vendedor promete vender ao Comprador uma determinada unidade imobiliária por um preço e nas condições de pagamento previamente combinadas.

Na verdade, o Negócio Imobiliário é um ato que requer atenção. Por isso, mesmo contando com o auxílio do corretor, cuja função principal é aproximar o Vendedor e o Comprador, para fechar o negócio é prudente se orientar com profissionais de áreas afins.

O Vendedor e, especialmente, o Comprador devem realizar o negócio segundo procedimentos os mais conscientes possíveis. Desta maneira, nunca será demais informar-se minuciosamente sobre todos os aspectos do negócio. Tal atitude é uma garantia de conforto futuro.

## **O Que é Promessa de Compra e Venda**

A chamada Promessa de Compra e Venda é um dos instrumentos mais comuns na aquisição de uma unidade autônoma em condomínio (apartamento, sala, loja ou vaga de garagem) e o mais utilizado nos negócios fechados diretamente entre o Construtor-Incorporador e o Comprador. Para orientar quem deseja comprar uma unidade nestas condições, serão abordadas a seguir três modalidades desse instrumento de Negócio Imobiliário:

- a) Promessa de Compra e Venda de unidade a ser construída ou na planta;
- b) Promessa de Compra e Venda de unidade em construção;
- c) Promessa de Compra e Venda de imóvel pronto.

**LEMBRETE:** Como as duas primeiras modalidades se referem a unidades prometidas à venda antes da concessão do “habite-se”, é necessário, por lei, que a sua documentação seja arquivada pelo Incorporador no Cartório de Registro de Imóveis local. Este procedimento é que assegura os direitos de quem compra um imóvel que Não esteja pronto quando da assinatura do contrato.

## **Quando o Imóvel Está na Planta ou em Construção**

Nas Modalidades de Promessa de Compra e Venda referidas pelas letras “a” e “b”, a principal obrigação do Construtor-Incorporador é entregar ao Comprador (na data indicada no Contrato e com o acabamento nele especificado) a unidade contratada (sala, loja, apartamento ou vaga de garagem), identificada no Contrato por um número e/ou letra e pavimento de sua localização no prédio a ser construído, ou em construção, o qual deverá também ser identificado pelo nome e endereço completo. O comprador, por sua vez, tem como obrigação principal pagar determinada quantia nas condições e prazos de vencimentos combinados na fase de negociação anterior à assinatura do contrato, normalmente dividida em prestações.

## **O que Diz a Lei**

Pela legislação, o Construtor-Incorporador está autorizado a prometer a venda de um imóvel que ainda Não existe de fato (ou seja, como unidade pronta) nem de direito (isto é, com a construção concluída averbada no Cartório de Registro de Imóveis). Contudo, a lei exige que, através de documentos, seja demonstrada a real satisfação de alguns requisitos, itens que, por medida de segurança, devem ser minuciosamente verificados pelo comprador. Em resumo, o Construtor-Incorporador deve comprovar a existência de fato e de direito do seguinte:

- a) do terreno sobre o qual será erguido o edifício, identificado e localizado de acordo com informações da Prefeitura local;
- b) de quem é o proprietário ou o titular da promessa de aquisição da propriedade do terreno, a partir de informações escritas fornecidas pelo Cartório de Registro de Imóveis;
- c) do projeto da construção do edifício, elaborado sob a responsabilidade de técnico inscrito no Conselho Regional de Engenharia, Arquitetura e Agronomia (CREA) e por ele assinado, devidamente aprovado pela Prefeitura local (isto é, com Alvará de Construção);
- d) da divisão do terreno, tanto das frações ideais correspondentes às unidades autônomas que irão compor o edifício, assim como do cálculo das áreas (privativa, comum e total) atribuídas a cada uma delas;
- e) da especificação do acabamento que será dado ao prédio em geral (fachada, pisos e paredes do “hall” de entrada, portaria, corredores, escadas, etc.) e a cada unidade autônoma;

f) da promessa pública do Incorporador para realizar o empreendimento, ou seja, da prova do registro da incorporação do edifício e arquivamento da documentação exigida por lei, no mesmo Cartório de Registro de Imóveis referido na letra “b”.

### **O que é Regime de Construção de um Empreendimento Imobiliário**

Antes de fechar um Negócio Imobiliário, o Comprador deve se informar detalhadamente a respeito do regime a que está submetida a construção do empreendimento. Essas informações são fundamentais para que o Comprador saiba o limite exato das obrigações de cada parte envolvida no negócio (ele próprio e o Vendedor).

#### **POR EXEMPLO:**

a) Pelo regime de “Empreitada a Preço Fixo ou Reajustável”, onde a negociação é mais conhecida como “Compra e Venda a Preço Fechado”, o Vendedor se obriga a promover a construção do edifício e a entregar ao Comprador, num prazo “x”, a unidade por ele comprada (sala, loja, apartamento ou vaga de garagem) pronta e acabada conforme houver sido contratado. Para tanto, o Comprador deverá pagar uma quantia predeterminada, sujeita ou Não a reajuste, nas condições e vencimentos prefixados, tudo conforme constar no Contrato de Promessa de Compra e Venda.

Deve-se esclarecer que, normalmente, estes itens são bastante negociados entre as partes na fase anterior à assinatura do Contrato, quando são considerados, principalmente, os seguintes itens: a área da unidade autônoma e sua localização no prédio; o padrão de acabamento interno e externo (do prédio e da unidade); o prazo e as condições de pagamento do valor do imóvel.

b) Pelo regime de “Administração ou a Preço de Custo”, as despesas de construção do empreendimento são totalmente custeadas pelos Compradores das frações ideais do terreno correspondentes às unidades autônomas que o comporão. Isto inclui, além dos gastos com a construção da própria unidade autônoma (sala, loja, apartamento ou vaga de garagem), as despesas relativas à construção das partes comuns do prédio e à aquisição dos equipamentos comuns, isto é, daqueles que Não pertencerão individualmente a ninguém (elevadores, por exemplo).

Neste caso, a negociação envolve dois aspectos distintos, quais sejam: a promessa de venda e compra da fração ideal e a contratação da construção da unidade autônoma correspondente e respectivas partes comuns da edificação, obrigando-se o Comprador da fração ideal ao pagamento de um valor certo, nas condições e prazos predeterminados no

Contrato; e a contribuir para a construção do empreendimento, juntamente com os demais compradores de frações ideais, todos também contratantes da construção do empreendimento.

É importante que o Comprador saiba que a contribuição em dinheiro por ele devida para a construção do empreendimento é proporcional à sua Cota de Participação no mesmo e esta sua obrigação persiste até que seja apurado o custo global final das obras, fato que somente se dará no término da construção e com encerramento das contas do Condomínio.

**LEMBRETE 1:** A chamada “Cota de Participação” ou “Cota de Rateio” , também denominada “Fração de Rateio”, deve constar no Contrato a ser assinado pelo Comprador pode ser expressa em percentual, fração ou número decimal.

**LEMBRETE 2:** Neste tipo de negócio, Não existe um “preço” a ser pago pela unidade imobiliária pronta, mas Sim um "custo estimativo" da sua construção, que deve ser expresso em moeda corrente nacional e constar com clareza do Contrato. O custo estimativo da construção da unidade corresponde ao resultado da aplicação da “Cota de Participação” do Comprador sobre o “Custo Global Estimativo” de todo empreendimento. Como todos estes custos são calculados conforme as exigências e normas estabelecidas pela lei, o “Custo Estimativo” da construção da unidade contratada expresso no Contrato Não é um valor negociado pelas partes, nem pode ser entendido como definitivo, podendo, ao final, a unidade imobiliária custar mais ou menos do que foi estimado.

**LEMBRETE 3:** A legislação exige que o “Custo Global Estimativo” da construção do prédio e o “Custo Estimativo” da construção da unidade autônoma contratada, constantes do Contrato, estejam atualizados até, pelo menos, dois meses antes da contratação, o que possibilita ao Comprador uma análise mais criteriosa quanto a suas possibilidades financeiras de realização do negócio, evitando, assim, que, após a assinatura do Contrato, ele seja surpreendido pela obrigação de, em prazo curto, realizar o desembolso de quantias superiores àquelas que previra.

**LEMBRETE 4:** isto Não significa, contudo, que o valor constante do Contrato de Construção assinado pelo Comprador permanecerá inalterado até que a unidade por ele contratada fique pronta, já que este valor se refere ao “Custo Estimativo” da sua construção e se baseia no “Custo Global Estimativo” da construção do prédio como um todo. Também

Não significa que o Construtor-Incorporador poderá alterá-lo como bem entender, pois, regulando esta parte, a lei exige que ele realize a revisão do “Custo Global Estimativo” juntamente com a Comissão de Representantes do Condomínio (revisão esta que deverá ser feita a cada seis meses, pelo menos).

LEMBRETE 5: Importante observar que, no regime de Construção por “Administração” ou a “Preço de Custo” , o “dono” da obra será o Condomínio formado por todos os contratantes da construção do edifício e das unidades imobiliárias que o comporão, adquirentes das frações ideais correspondentes às mesmas.

LEMBRETE 6: Por isso, todas as faturas, documentos fiscais e comerciais, inclusive duplicatas e outros títulos de créditos, relativos às despesas do empreendimento, devem ser emitidos em nome do Condomínio, que deverá ter a sua própria inscrição no Cadastro Geral de Contribuintes do Ministério da Fazenda (CGC/MF) e também no INSS. Do mesmo modo, a(s) conta(s) bancária(s) para o recebimento dos depósitos das contribuições dos condôminos para a construção do empreendimento, bem como o pagamento das suas despesas, deve(m) ser aberta(s) em nome do Condomínio.

LEMBRETE 7: A Comissão de Representantes é o órgão fiscalizador da incorporação. É ela, ainda, que serve de intermediária entre os condôminos e o Construtor-Incorporador para tratar dos assuntos que envolvam direitos comuns do grupo. Por isso, seus membros devem ser escolhidos entre os próprios condôminos contratantes da construção do edifício. Nada impede, contudo, que o condomínio contrate profissionais da área de Contabilidade, Administração e/ou Engenharia Civil para assessorar a Comissão de Representantes no desempenho de suas obrigações legais, o que pode ser aconselhável em muitos casos, já que tais profissionais poderão auxiliar o trabalho de seus membros na fiscalização dos gastos do Condomínio, nas cobranças dos eventuais débitos em atraso dos condôminos, nas providências a serem tomadas em casos de inadimplemento de condôminos e na agilização do exame das contas do Condomínio e aprovação dos balancetes da obra.

### **O Que é Processo de Incorporação de um Empreendimento Imobiliário**

Dá-se o nome de “Processo de Incorporação” a um conjunto de informações que o Construtor-Incorporador deve, por lei, arquivar em Cartório de Registro de Imóveis a respeito de um empreendimento a ser construído ou em construção. Estas informações, acompanhadas do chamado “Memorial da Incorporação”, referem-se ao terreno, a seu proprietário ou titular de direitos aquisitivos de sua propriedade, ao incorporador e ao empreendimento.

#### **PARA QUE SERVE**

- a) tornar pública a promessa do Construtor-Incorporador de realizar o empreendimento objeto da incorporação no modo e tempo definidos no processo;
  
- b) tornar obrigatória a construção do empreendimento, de acordo com o projeto aprovado e as respectivas especificações, depois de efetivada;

- c) permitir ao Construtor-Incorporador oferecer publicamente a venda de unidades autônomas do empreendimento, ou de frações ideais do terreno onde será construída a edificação, conforme o caso;
- d) permitir aos interessados na compra acesso a informações essenciais acerca da construção, situação do terreno, idoneidade do proprietário e do Construtor-Incorporador;
- e) fornecer aos Compradores elementos técnicos para o acompanhamento das obras e a fiscalização da atuação do Construtor-Incorporador.

### **Cuidados ao Analisar o Negócio**

Para sua tranquilidade, é recomendável que, antes de fechar o negócio, o Comprador Não se esqueça de:

- a) pesquisar a idoneidade e a pontualidade do Construtor-Incorporador no cumprimento de suas obrigações em geral e, especificamente, em empreendimentos imobiliários;
- b) visitar outros empreendimento imobiliários já construídos ou em construção pelo Construtor-Incorporador, de modo a constatar fatores como qualidade dos materiais e mão-de-obra utilizados.
- c) verificar na lei de zoneamento da cidade e na Convenção de Condomínio do prédio se é permitido usar o imóvel para o fim pretendido. Não basta, por exemplo, que o imóvel seja destinado a fins comerciais (genericamente) para que ali seja permitida a instalação de qualquer tipo de comércio;
- d) verificar a posição da unidade a ser comprada em relação aos prédio vizinhos;
- e) verificar se a ventilação e a incidência de sol são satisfatórias e se atendem a sua expectativa;
- f) verificar se à unidade correspondente o direito de uso de vaga(s) na garagem do edifício (quando o projeto prever garagem) e se a quantidade e localização atendem as suas necessidades;
- g) desconfiar se o preço pedido pelo Vendedor for muito diferente da média do mercado, para unidades de tamanho, padrão de acabamento e localização equivalentes àquela pesquisada.

**LEMBRETE 1:** O cálculo das áreas de construção (privativa, comum e total) em um empreendimento imobiliário e o cálculo do orçamento estimativo global da construção,

dentre outros, obedecem a critérios fixados pela Associação Brasileira de Normas Técnicas (ABNT), através da norma NBR-12.721/92, atualmente em vigor. Os quadros de I a VIII anexos a esta Norma contêm espaços para cálculos e informações técnicas de um empreendimento imobiliário com base em seu projeto arquitetônico aprovado. Por isso, por lei, devem ser preenchidos e assinados pelo Incorporador e pelo engenheiro responsável. Do mesmo modo, a lei exige seu arquivamento em Cartório, integrando o chamado Processo de Incorporação.

**LEMBRETE 2:** Segundo a ABNT, as expressões “área útil”, “área de vassoura” e outras, utilizadas com a pretensão de indicar a área aproveitável e exclusiva do proprietário da unidade, Não são denominações previstas pela norma acima referida e, portanto, Não correspondem à definição atribuída pela lei para esta área.

### **Cuidados Antes da Assinatura do Contrato**

Antes de assinar qualquer documento, o Comprador deve exigir do Construtor-Incorporador a apresentação dos seguintes dados para sua análise:

- a) cópia da certidão de registro da Incorporação no Cartório de Registro de Imóveis, solicitando inclusive cópia da Convenção de Condomínio;
- b) cópia do projeto arquitetônico da edificação devidamente aprovado pela Prefeitura local, acompanhado da respectiva licença (Alvará) de construção.
- c) dados concretos que confirmem a idoneidade moral e a capacidade financeira do Incorporador para concretizar o empreendimento;
- d) informações claras e precisas sobre as especificações e o padrão de acabamento do prédio e da unidade autônoma a ser adquirida;
- e) informações claras e precisas sobre o regime de construção adotado;
- f) dados concretos (numéricos) acerca das áreas privativa, comum e total da unidade autônoma de interesse do comprador, bem como da fração ideal a ela correspondente, calculadas conforme o projeto arquitetônico aprovado e as normas técnicas da ABNT;
- g) informações claras e precisas sobre a garagem do edifício, a quantidade de veículos que comportará, forma de utilização e localização das vagas;
- h) outras informações que considerar necessárias após o exame dos documentos integrantes do Processo de Incorporação.

## **Noções Gerais Sobre Hipoteca e Financiamento**

Quando o Construtor-Incorporador ergue um prédio e financia parte do custo do empreendimento com recursos do Sistema Financeiro de Habitação (SFH) ou do Sistema Brasileiro de Poupança e Empréstimo (SBPE), ocorre o seguinte: por exigência legal, o terreno e as construções nele realizadas são hipotecados a favor do Agente Financeiro que concedeu o empréstimo. Contudo, a existência desta hipoteca Não significa que o Construtor-Incorporador se encontra em dificuldades financeiras, pois que, decorre das normas legais instituidoras dos financiamentos habitacionais, que foram criados exatamente como fonte de incentivo à construção de edificações em Condomínio.

Na realidade, a existência de uma hipoteca a favor de Agente Financeiro implica numa garantia extra para o comprador, sob os seguintes aspectos:

- a) demonstra que, seguramente, a incorporação do empreendimento está registrada no Cartório de Registro de Imóveis;
- b) garante que o andamento da construção está sob a fiscalização do Agente Financeiro, que somente libera o financiamento por partes, na medida em que as etapas da obra são cumpridas pelo Construtor;
- c) significa que a ficha cadastral (situação jurídica e econômico-financeira) do Construtor-Incorporador foi aprovada pelo Agente Financeiro antes da concessão do empréstimo e será analisada periodicamente, durante o andamento das obras.

**LEMBRETE 1:** Sempre que houver hipoteca do empreendimento, em garantia de financiamento concedido por Agente Financeiro do SFH ou do SBPE, e o Comprador contratar a aquisição da unidade imobiliária com quitação total do seu preço, utilizando recursos próprios, o contrato deve prever as seguintes obrigações do Construtor-Incorporador: obter autorização escrita do credor hipotecário (Agente Financeiro) para o cancelamento da hipoteca registrada, relativamente àquela unidade; averbar esta autorização de cancelamento no Cartório de Registro de Imóveis, arcando com as despesas respectivas.

**LEMBRETE 2:** Num caso asSim, o Contrato deve mencionar ainda, o prazo para o Construtor-Incorporador cumprir estas obrigações.

Em resumo, o Contrato precisa ser claro o bastante, no sentido de assegurar ao Comprador que a unidade adquirida será liberada da hipoteca antes da data prometida pelo Construtor-Incorporador para a outorga da escritura pública de compra e venda respectiva

## **Para Que Serve a Comissão de Representantes**

Já foi dito que a Comissão de Representantes é o órgão fiscalizador da incorporação. Numa incorporação em que a construção do edifício é submetida ao regime de “administração” ou “a preço de custo”, a Comissão de Representantes assume importância de maior relevo, atribuindo-lhe a lei diversos poderes, que devem ser exercidos de acordo com o que, a este respeito, dispuser o Contrato.

Dentre os poderes conferido pela lei à Comissão de Representantes, destacam-se os seguintes:

- a) examinar os balancetes das receitas (contribuições dos condôminos) e das despesas (gastos com e para a construção) do Condomínio dos contratantes da construção do edifício, organizados pelo Construtor, inclusive a documentação respectiva, aprovando-os ou rejeitando-os depois de análise criteriosa, tudo dentro dos princípios éticos e morais que norteiam as práticas contabilmente aceitas;
- b) fiscalizar as concorrências relativas às compras dos materiais e à contratação dos serviços necessários às obras de construção do edifício, observando que as especificações e o padrão (alto, normal, baixo) do acabamento informados pelo Construtor por ocasião do registro da incorporação no Cartório de Registro de Imóveis devem ser respeitados também pela Comissão de Representantes;
- c) fiscalizar a arrecadação das contribuições devidas ao Condomínio pelos condôminos contratantes da construção, assessorando o Construtor na aplicação das penalidades previstas em Contrato, nos casos em que ocorrerem atrasos, e, nos casos de inadimplência, tomar a iniciativa de levar a unidade a leilão, na forma prevista em lei;
- d) fiscalizar os gastos realizados pelo Construtor, com e para a construção do edifício, acompanhando a evolução dos mesmos, de acordo com o desenvolvimento físico das obras;
- e) acompanhar o andamento das obras, fiscalizando a sua adequação ao projeto aprovado e às especificações e padrão de acabamento informados pelo Construtor por ocasião do registro da incorporação no Cartório de Registro de Imóveis.
- f) supervisionar a evolução do cronograma físico-financeiro das obras;
- g) auxiliar o Construtor na revisão do custo global estimativo das obras, que devem ser feita, pelo menos, de seis em seis meses.

## **O que é Promessa de Compra e Venda de Imóvel Pronto**

Nesta terceira modalidade de Promessa de Compra e Venda aqui abordada, a obrigação do Vendedor é entregar a unidade imobiliária totalmente pronta, dentro do prazo e pelo preço e condições combinados anteriormente com o Comprador, em Contrato assinado.

Do ponto de vista jurídico, a negociação imobiliária que envolve imóvel já pronto é muito mais Simples e prática. Ou seja: o Comprador pode verificar “in loco” questões como padrão de acabamento, especificações e características dos materiais e acessórios aplicados na unidade e no prédio, assim como a sua existência “de direito” (registrada em Cartório).

### **Exigências que o Comprador Deve Fazer**

Se o imóvel está pronto, Não existe a obrigação legal de o construtor apresentar e arquivar, em Cartório, o processo de incorporação citado como fundamental em negócio envolvendo unidades a construir ou em construção.

Isto Não significa, contudo, que o Comprador Não deva tomar cuidados elementares. O fato de o imóvel ter existência corpórea (isto é, poder ser visto, medido, visitado etc.), Não significa que a unidade imobiliária exista “de direito”, qualidade essencial à aquisição da propriedade.

**LEMBRETE 1:** Para que a edificação exista “de direito”, é necessária a existência do seguinte: “Baixa de Construção e Habite-se” da Prefeitura local e Certidão Negativa de Débito (CND), que confirma sua quitação com o INSS. Todos estes documentos devem estar arquivados no Cartório de Registro de Imóveis local.

**LEMBRETE 2:** Para que os apartamentos, salas, lojas ou vagas de garagem de um prédio adquiram a existência jurídica de “unidade autônoma”, sujeita à propriedade exclusiva de um Comprador, é preciso registrar em Cartório o instrumento de instituição, especificação e convenção do Condomínio. Este registro deve ser feito no mesmo Cartório de Registro de Imóveis onde foram averbados os documentos referentes à edificação.

**LEMBRETE 3:** Em certas ocasiões, surge para o Comprador a oportunidade de compra de imóveis prontos, mas o Vendedor lhe informa que os documentos anteriormente citados ainda se encontram pendentes de registro ou averbação em Cartório. Em situações assim, o Comprador deve exigir cópias autenticadas destes documentos, que demonstrem o encaminhamento dos respectivos originais ao Cartório. São eles que atestam o cumprimento das obrigações legais e contratuais indispensáveis para o Comprador receber a propriedade plena do imóvel e, posteriormente, poder vendê-lo a terceiros.

## **O Que Saber sobre Áreas Privativas e Comuns de um Imóvel em Condomínio**

As descrições das áreas privativas e das áreas comuns de um imóvel pronto devem constar claramente do Contrato. De resto, estas descrições devem reproduzir exatamente o que se encontra registrado no Cartório, tanto na matrícula do Imóvel, como na Convenção de Condomínio.

**LEMBRETE 1:** O direito ao uso de área de propriedade comum restrito a um só condômino só tem validade se constar expressamente da Convenção de Condomínio registrada. Neste caso, o Comprador deve verificar qual o “quorum” previsto na Convenção para alteração deste direito.

## **Outras Providências para Compra à Vista de Imóvel Pronto**

Existem casos em que a unidade autônoma de interesse do Comprador está hipotecada ou se situa em prédio hipotecado. Neste caso, se ele acerta com o Vendedor o pagamento de parte do preço do negócio, mediante contratação de financiamento com o mesmo agente financeiro que financiou a construção do edifício tornando-se Devedor Hipotecário em relação àquela unidade, a existência deste vínculo Não lhe deve trazer maiores preocupações.

No entanto, caso o comprador adquira um imóvel nestas condições, efetuando seu pagamento apenas com recursos próprios, recomenda-se alguns cuidados para sua maior segurança. Isso porque, havendo hipoteca, o Credor Hipotecário tem o direito de executá-la em caso de o Devedor Hipotecário Não quitar a dívida no prazo e modo anteriormente estabelecidos.

**LEMBRETE 1:** Existindo hipoteca registrada e interessando-se o Comprador pela aquisição do imóvel sobre o qual recai este vínculo, é aconselhável uma averiguação cuidadosa da situação econômico-financeira do Vendedor. Isso se justifica porque só o Contrato de Compra e Venda com registro no Cartório competente confere ao Comprador direito sobre o imóvel. A hipoteca busca justamente dar garantia ao Agente Financeiro (“Emprestador” do dinheiro para a construção do Edifício) em caso de o Vendedor (Devedor Hipotecário) Não quitar a dívida.

## **Resumo do que Você Deve Sempre Saber**

1. De que empresa estou comprando o imóvel e qual a sua história? O que ela empreendeu até agora? O que está empreendendo?

2. O empreendimento é a “preço de custo” ou a “preço fechado”?
3. Qual é a situação jurídica do terreno?
4. Qual é a situação jurídica do empreendimento?
5. O projeto está aprovado pela Prefeitura local e registrado no Registro de Imóveis?
6. Existe financiamento de algum Agente Financeiro? Em qual entidade financeira?
7. Como é detalhadamente o imóvel (sala, loja, apartamento ou garagem) e/ou a garagem que estou comprando?
8. A garagem é coberta ou Não? É uma unidade autônoma , ou apenas está vinculada à unidade autônoma do edifício?
9. Qual é a área orvatuva, a área comum e a total do imóvel segundo a norma brasileira (NBR-12721/92)?
10. Como é a forma de pagamento de todo o negócio?
11. Qual o prazo de início das obras e qual a previsão de entrega do imóvel?
12. Quais os equipamentos condominiais que serão entregues?
13. Há uma estimativa da taxa do condomínio? Qual seria?
14. Existe desconto para compra à vista do imóvel? E para o pagamento antecipado de prestações?
15. Qual o percentual de reajuste do negócio? No caso de financiamento direto pelo vendedor, qual o índice utilizado?
16. Qual é a incidência diária de sol no imóvel que estou comprando?
17. Se houver financiamento de Agente Financeiro do SFH ou SBPE, qual a renda e quais os documentos necessários para a sua obtenção?

CONSULTORIA JURÍDICA:

\* Dra. Maria Célia de Castro Bahia - OAB/MG 27.406

FONTES CONSULTADAS:

\* Manual do Comprador de Imóveis - Sindicato da Indústria da Construção Civil do Rio Grande do Sul - SINDUSCON-RS.

\* Manual do Comprador de Imóvel - Sindicato da Indústria da Construção Civil do Estado do Espírito Santo - SINDICON-ES.

\* Leis e Normas Técnicas Pertinentes.