

Para quem vai comprar um imóvel

Cuidados Essenciais



É indispensável, ao comprar um imóvel, documentar toda a negociação por meio de um contrato. O interessado prestar máxima atenção ao conteúdo das cláusulas, pois o contrato estipula de cada um e o que se escreve é, por regra, para ser cumprido. No caso de dúvidas, antes de assinar, é conveniente recorrer aos conselhos de um profissional especialista no assunto ou a um órgão de defesa do consumidor para prestar orientações acerca do conteúdo das cláusulas contratuais. O contrato de compra e venda pode ser feito pelas próprias partes (nomes e qualificação do comprador e do vendedor, localização precisa do imóvel, seu valor total, a forma e o prazo de pagamento, etc.). Deve conter cláusula que permite o cancelamento do negócio (direito de arrependimento).

Pela regra, se a desistência for do comprador, perde o sinal dado, se for do vendedor, deve devolver o sinal em dobro. Deve-se evitar espaços em branco e rubricar todas as folhas do contrato, além de ficar com uma via. Saiba que contratos particulares relativos a imóveis, podem ser levados ao registro imobiliário para prenotação, ato que torna pública a transação e efeitos contra terceiros.

Uma série de documentos deve acompanhar uma transação imobiliária. Além do próprio contrato bem redigido, certidões legais de escrituração, como:

"Certidão de Distribuição de Feitos Judiciais, tanto de Justiça comum, quanto da Federal, com nome do(s) vendedor(es);

"Certidão de Registros e Averbações (ou ônus reais);

"Certidão negativa de débito junto à Secretaria de Finanças do GDF;

"Comprovantes atuais de pagamento das despesas com água, luz, esgoto e condomínio.

Mesmo que nas certidões de distribuição de feitos judiciais conste ações contra o(s) vendedor(es), não impede a escrituração, com IPTU - Imposto Predial Territorial Urbano e TLP - Taxa de Limpeza Pública, já que decreto autoriza a escrituração em nome do comprador desde que este(s) assumam(m) responsabilidade pela dívida.

Situações como penhora judicial, decretação de inalienabilidade ou mesmo prenotação de venda anteriormente feita a outra parte na Certidão de Registro e Averbações, são causas comuns impeditivas da escrituração e/ou registro imobiliário.

A partir do momento em que uma dessas certidões apresentarem problemas contra o vendedor, é essencial, então, procurar um advogado para avaliar os riscos dela.

Somente a escritura pública, devidamente registrada no Cartório de Registro de Imóveis da localização do imóvel, garante a validade da transação.

Não feche negócio com imóveis financiados sem antes verificar, junto aos agentes financeiros, a situação do imóvel e da dívida. Leia atentamente as informações no contrato.

Imóvel na Planta



A Lei nº 4.591/64, conhecida como Lei dos Condomínios e Incorporações, determina que o empreendimento imobiliário antes de registrar, no Cartório de Imóveis, uma série de documentos é denominado memorial de incorporação. São os documentos: prova da propriedade da construção aprovado pelo GDF, certidões negativas de impostos federais, estaduais e municipais, certidão de débito com a Previdência Social, cálculo da área das edificações, discriminação detalhada do acabamento utilizado na construção, dentre outros.

Dicas

"Conhecer a empresa com a qual se está contratando;

"Verificar se a empresa está cadastrada na Junta Comercial;

"Certificar-se com amigos, vizinhos e colegas de trabalho acerca da seriedade da empresa, se ela cumpre seus compromissos e se há problemas em algum órgão de defesa do consumidor;

"Obter informações sobre a qualidade das construções da empresa. Visitar imóveis já entregues para conferir se os prazos foram cumpridos e aproveitar para observar se o prédio tem problemas estruturais ou de acabamento;

"Conferir, junto às Administrações Regionais, se o empreendimento e a planta do imóvel estão aprovados;

"Observar se a incorporação está registrada no Cartório de Registro de Imóveis;

"Conhecer bem os tipos de construção: se é por administração, onde o custo efetivo é repassado aos compradores ou se é por preço fechado está sujeito a reajustes;

"Procurar saber se há garantia de financiamento bancário e seguro que garanta a entrega da obra. Confirme a informação no contrato com a seguradora;

"Não assinar contrato sem antes lê-lo com bastante atenção. Preencha todos os espaços em branco ou risque os que sobrarem;

"No contrato devem constar todos os nomes, valores, prazos e as demais condições do negócio.

Atenção para os índices de reajuste, juros, cláusulas de rescisão, de postergação da entrega da obra e de outorga de poderes;

"Guardar todos os panfletos ou qualquer outro tipo de publicidade do imóvel para depois comparar com o que foi construído. Tira fotos ou não, deve ser cumprida ;

"Visitar periodicamente a obra para acompanhar o seu andamento.

Financiamentos



Financiamento Bancário: Existem, atualmente, dois sistemas, o SFH - Sistema Financeiro da Habitação, com juros de 12% ao ano e garantia exercida por meio de hipoteca e o SFI - Sistema Financeiro Imobiliário, sem limite de financiamento.

alienação fiduciária. Os prazos são comuns a ambos, variando de 10 a 25 anos, com prestação calculada pelos sistemas SACRE ou SAC (sinônimos), com reajustes, mensal ou anual, regidos pela TR - Taxa Referencial ou TJLP - Taxa de Juros de Longo Prazo, dentre outras modalidades. A segurança desta modalidade está única e exclusivamente na imediata escrituração do imóvel pelo mutuário e no pagamento, obrigatório, de seguros (MIP - Morte ou Invalidez Permanente e DFI - Danos Físicos ao Imóvel), em

Embora não pareça, trata-se de um financiamento caro. Exemplo: Um empréstimo de R\$ 100.000,00, a juros de 12% ao ano, em 180 meses, justifica uma prestação inicial aproximada de R\$ 1.350,00 (dependendo do preço dos seguros) que, ao longo de todo o prazo do contrato, justificará o pagamento de $180 \times R\$ 1.350,00 = R\$ 243.000,00$. Considerada a correção, na média de 4% ao ano, em torno de R\$ 480.000,00 pagos pelos R\$ 100.000,00 emprestados;

O consumidor deve ter atenção especial ao valor do juro e dos seguros (MIP e DFI), pois encarecem o valor da prestação. Os seguros determinam um valor inicial maior da prestação, prometendo diminuí-la ao longo do contrato, o que é mera teoria, pois as prestações são reajustadas pela variação da TR - Taxa Referencial ou TJLP - Taxa de Juros de Longo Prazo, o que é pior ainda;

Em nenhum dos casos haverá qualquer limitação de reajustes ao salário do mutuário, a não ser para financiamentos concedidos em períodos mais antigos, como a prestação não é reajustada na mesma cadência e pelos mesmos índices aplicados ao Saldo Resíduo a ser pago ao final do prazo contratado. De quanto, ninguém sabe e o risco será do comprador. Em vários casos a prestação é insuficiente para pagar nem o juro da dívida, já muitas vezes superior a 2 ou 3 vezes o preço de mercado do imóvel. Deve-se ter cuidado na compra do "ágio" de um imóvel já financiado!

Esse modelo de compra de imóvel é conhecido como "contrato de gaveta", sem dúvida um "apelido" de extremo mau gosto dado que imaginou que o documento fosse guardado em uma gaveta. Conceitualmente se diz das negociações de compra e venda de imóveis financiados que não contam com a "anuência" (aceitação) do banco, justo pelo fato de não se ter transferido o financiamento para o comprador. Importante saber que o "contrato de gaveta" (um contrato de cessão de direitos e obrigações), usualmente acompanhado de Instrumento Público, é documento legítimo a provar a negociação e a estabelecer mínimas garantias à negociação. Saiba que o imóvel aquele tem escriturado o imóvel em seu nome e registrado junto ao Cartório de Registro de Imóveis correspondente;

De qualquer forma trata-se de financiamento de longo prazo e as experiências vividas por outros mutuários até então não têm contando com índices atuais de inadimplência alarmantes. Os métodos de execução da dívida, atualmente à mão dos bancos, são rápidos e extrajudiciais (sem a interferência da Justiça).