



Introdução ao Mercado Imobiliário

Débora Matos

Paula Izabela Nogueira Bartkiw

Curso Técnico em Transações Imobiliárias



**INSTITUTO FEDERAL
PARANÁ**
Educação a Distância

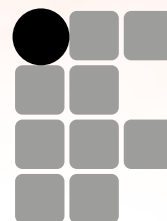


Ministério da Educação

Introdução ao Mercado Imobiliário

Débora Matos

Paula Izabela Nogueira Bartkiw



INSTITUTO FEDERAL
PARANÁ
Educação à Distância

2013

Presidência da República Federativa do Brasil
Ministério da Educação
Secretaria de Educação Profissional e Tecnológica

© INSTITUTO FEDERAL DO PARANÁ – EDUCAÇÃO A DISTÂNCIA

Este Caderno foi elaborado pelo Instituto Federal do Paraná para a rede e-Tec Brasil.

Prof. Irineu Mario Colombo
Reitor

Prof. Joelson Juk
Chefe de Gabinete

Prof. Ezequiel Westphal
Pró-Reitor de Ensino – PROENS

Gilmar José Ferreira dos Santos
Pró-Reitor de Administração – PROAD

Prof. Silvestre Labiak
Pró-Reitor de Extensão, Pesquisa e Inovação – PROEPI

Neide Alves
Pró-Reitor de Gestão de Pessoas – PROGEPE

Bruno Pereira Faraco
Pró-Reitor de Planejamento e Desenvolvimento Institucional – PROPLAN

Prof. Marcelo Camilo Pedra
Diretor Geral do Câmpus EaD

Prof. Célio Alves Tibes Junior
Diretor de Ensino, Pesquisa e Extensão – DEPE/EaD
Coordenador Geral da Rede e-Tec Brasil – IFPR

Thiago da Costa Florencio
Diretor Substituto de Planejamento e Administração do Câmpus EaD

Prof.^a Patrícia de Souza Machado
Coordenadora de Ensino Médio e Técnico do Câmpus EaD

Prof. Thiago de Lima Breus
Coordenador do Curso

Jéssica Brisola Stori
Rafaela Aline Varela
Assistentes Pedagógicos

Prof.^a Ester dos Santos Oliveira
Coordenadora Design Instrucional

Prof.^a Sheila Cristina Mocellin
Cristiane Zaleski
Designer Instrucional

Silvia Kasprzak
Revisores editoriais

Aline Kavinski
Paula Bonardi
Viviane Motim
Diagramadores

Thaís Socher
Revisor

e-Tec/MEC
Projeto Gráfico

Catálogo na fonte pela Biblioteca do Instituto Federal do Paraná



Apresentação e-Tec Brasil

Prezado estudante,

Bem-vindo à Rede e-Tec Brasil!

Você faz parte de uma rede nacional de ensino, que por sua vez constitui uma das ações do Pronatec - Programa Nacional de Acesso ao Ensino Técnico e Emprego. O Pronatec, instituído pela Lei nº 12.513/2011, tem como objetivo principal expandir, interiorizar e democratizar a oferta de cursos de Educação Profissional e Tecnológica (EPT) para a população brasileira propiciando caminho de o acesso mais rápido ao emprego.

É neste âmbito que as ações da Rede e-Tec Brasil promovem a parceria entre a Secretaria de Educação Profissional e Tecnológica (SETEC) e as instâncias promotoras de ensino técnico como os Institutos Federais, as Secretarias de Educação dos Estados, as Universidades, as Escolas e Colégios Tecnológicos e o Sistema S.

A Educação a Distância no nosso país, de dimensões continentais e grande diversidade regional e cultural, longe de distanciar, aproxima as pessoas ao garantir acesso à educação de qualidade, e promover o fortalecimento da formação de jovens moradores de regiões distantes, geograficamente ou economicamente, dos grandes centros.

A Rede e-Tec Brasil leva diversos cursos técnicos a todas as regiões do país, incentivando os estudantes a concluir o Ensino Médio e realizar uma formação e atualização contínuas. Os cursos são ofertados pelas instituições de educação profissional e o atendimento ao estudante é realizado tanto nas sedes das instituições quanto em suas unidades remotas, os polos.

Os parceiros da Rede e-Tec Brasil acreditam em uma educação profissional qualificada – integradora do ensino médio e educação técnica, – é capaz de promover o cidadão com capacidades para produzir, mas também com autonomia diante das diferentes dimensões da realidade: cultural, social, familiar, esportiva, política e ética.

Nós acreditamos em você!

Desejamos sucesso na sua formação profissional!

Ministério da Educação
Novembro de 2011

Nosso contato
etecbrasil@mec.gov.br

Indicação de ícones

Os ícones são elementos gráficos utilizados para ampliar as formas de linguagem e facilitar a organização e a leitura hipertextual.



Atenção: indica pontos de maior relevância no texto.



Saiba mais: oferece novas informações que enriquecem o assunto ou “curiosidades” e notícias recentes relacionadas ao tema estudado.



Glossário: indica a definição de um termo, palavra ou expressão utilizada no texto.



Mídias integradas: sempre que se desejar que os estudantes desenvolvam atividades empregando diferentes mídias: vídeos, filmes, jornais, ambiente AVA e outras.



Atividades de aprendizagem: apresenta atividades em diferentes níveis de aprendizagem para que o estudante possa realizá-las e conferir o seu domínio do tema estudado.

Sumário

Palavra das professoras-autoras	9
Aula 1 – Visão geral do mercado imobiliário	11
1.1 Conceito de mercado	11
1.2 O que é o mercado imobiliário	12
Aula 2 – O técnico em transações imobiliárias em um mercado em expansão	15
2.1 Aquecimento do setor imobiliário.....	15
Aula 3 – Histórico do mercado imobiliário brasileiro	21
3.1 Regulamentação do mercado imobiliário	21
3.2 Banco nacional de habitação	23
Aula 4 – Evolução do mercado imobiliário	25
4.1 Novo tempo no mercado imobiliário.....	25
4.2 Crescimento do mercado imobiliário	26
Aula 5 – Agentes envolvidos: imobiliária	31
5.1 Surgimento do processo imobiliário no Brasil.....	31
Aula 6 – A incorporadora	35
6.1. Objetivos e atividades de uma incorporadora.....	35
Aula 7 – O construtor	39
7.1 Construção	39
7.2 Tipos de empreendimentos	40
7.3 Principais diferenças encontradas sobre a aplicação do condomínio	41
Aula 8 – O corretor	43
8.1 Atividades do corretor	43
8.2 Definição e conceitos	43
8.3 Legislação	43
8.4 Remuneração	45
Aula 9 – O proprietário	47
9.1 Responsabilidades e direitos do proprietário	47
Aula 10 – Empreendedores no mercado imobiliário	53
10.1 O processo empreendedor	53
10.2 Fases para o processo empreendedor	54
Aula 11 – Transformação do mercado: sustentabilidade, inovação e tendências	57
11.1 Sustentabilidade no mercado imobiliário	57
11.2 Tendências	58

Aula 12 – Processo de negociação: compra e venda imobiliária	63
12.1 Definição do contrato de compra e venda	63
12.2 Forma do contrato de compra e venda de bens imóveis	64
12.3 Efeitos da compra e venda	64
12.4 Limites à compra e venda	65
12.5 Cláusulas especiais	66
Aula 13 – Conceitos e aplicação do direito	69
13.1 O que é o direito	69
Aula 14 – Direito de posse	75
14.1 Definição de posse	75
14.2 Classificação da posse	76
14.3 Composses	77
14.4 Efeitos da posse	78
Aula 15 – Direitos reais, posse versus propriedades	81
15.1 Definição de propriedade	81
15.2 Espécies de propriedade	82
15.3 A aquisição da propriedade imóvel	82
15.4 Perda da propriedade	84
Aula 16 – Direitos reais, obrigação, locação e condomínio	87
16.1 Definição do contrato de locação	87
16.2 Obrigações do locador	88
16.3 Obrigações do locatário	88
16.4 Espécies de locações	88
16.5 Direito de preferência	89
16.6 Garantias do contrato de locação	90
16.7 Causas de extinção do contrato de locação	90
Aula 17 – Oportunidades no mercado imobiliário	93
17.1 Oportunidades imobiliárias no Brasil	93
Aula 18 – Curiosidades sobre o mercado imobiliário	99
18.1 Perfil dos imóveis lançados	99
18.2 O novo perfil dos corretores de imóveis no Brasil	99
Aula 19 – Gerenciamento de pessoas	103
19.1 Equipes de trabalho	103
19.2 Gestão de pessoas	104
Aula 20 – Palavras finais	107
20.1 Pontos principais	107
Referências	111
Currículo das professoras autoras	119

Palavra das professoras-autoras

Prezado aluno,

É com muita satisfação que damos boas-vindas a você.

Neste livro apresentaremos uma visão geral do mercado imobiliário e seus agentes, ou seja, falaremos sobre os principais envolvidos nesse segmento, entre os quais estão os corretores, imobiliárias, incorporadoras, indústrias, prefeituras, responsáveis pelo desenvolvimento urbano e econômico de um país. Neste curso você irá compreender e conhecer mais sobre as atividades desse setor, no âmbito das transações imobiliárias e relacionadas à prestação de serviços tanto em empresas privadas quanto em empresas públicas.

Pensamos em um livro que contempla uma viagem histórica dos acontecimentos ocorridos no mercado imobiliário e, ao mesmo tempo, um estudo teórico e prático dos conceitos e atividades que envolvem esse setor de atuação e o profissional técnico imobiliário.

A partir deste estudo você será um profissional facilitador das relações humanas, compreendendo as vontades e os desejos das pessoas e facilitando a inter-relação entre elas. Conhecerá assuntos pertinentes para a sua formação, poderá aplicar os conteúdos em seu dia a dia profissional, implantar ações e melhorar na gestão de seu negócio ou em uma organização.

Aproveite bem este livro, tenha uma excelente leitura.

Bons estudos!

Prof.^a Débora Matos
Prof.^a Paula Izabela Nogueira Bartkiw

Aula 1 – Visão geral do mercado imobiliário

Nesta aula vamos abordar uma visão geral do mercado imobiliário e conhecer conceitos relacionados ao assunto, para melhor compreendê-los.

Em nossa primeira aula vamos conhecer os principais conceitos relacionados ao mercado e ao mercado imobiliário, para melhor compreendê-los.

1.1 Conceito de mercado

Para falar de mercado é necessário entendermos o que ele significa, não é mesmo? Podemos entender mercado como o local no qual agentes econômicos realizam trocas de bens de serviços por uma unidade monetária ou por outros bens. Sendo assim, o mercado pode ser caracterizado como um conjunto de compradores e vendedores que atuam interagindo com a finalidade de comprar e vender seus produtos ou serviços. O equilíbrio do mercado ocorre por meio da lei da oferta e da procura. Entende-se por oferta e procura a relação entre a demanda de um produto ou serviço, que é entendido como procura, e a quantidade que é oferecida (oferta).

Como você define mercado? Segundo Chiavenato (2003, p. 570), “para vencer os mercados globais e altamente competitivos, as organizações bem-sucedidas compartilham uma forte ênfase em inovação, aprendizado e colaboração”.

Inovação + aprendizado + colaboração = **organização bem-sucedida**

Figura 1.1: Organização bem-sucedida.

Fonte: elaborada pelas autoras.

Uma das ações realizadas pelas organizações para conquistar o cliente é atender às suas necessidades e desejos, apresentando novos conceitos de produtos e serviços, acompanhando a transformação de um conceito geral de negócio, quando as tecnologias e os mercados sofrem mudanças. A palavra mercado está relacionada diretamente ao ambiente, nele estão inseridos todos os compradores, ou seja, todas as pessoas que, de alguma forma, consomem produtos e serviços para atender suas necessidades.

Na mesma proporção em que aumentam os mercados, também cresce a quantidade de pessoas com diversas necessidades, os negócios e os riscos das atividades empresariais. Produtos e serviços que demonstram ser melhores serão os mais procurados. De acordo com Chiavenato (2003, p. 44):

o desenvolvimento de produtos ou serviços exigirá maiores investimentos em pesquisas e em desenvolvimento, aperfeiçoamento de tecnologias, dissolução de velhos e criação de novos departamentos, busca incessante de novos mercados e competição com outras organizações para sobreviver e crescer.

Diante desse cenário, no próximo item vamos apresentar o mercado imobiliário.

1.2 O que é o mercado imobiliário

O setor de construção civil é responsável pela criação de aproximadamente 22,4 mil vagas em todo o país, segundo a pesquisa mensal do Sindicato da Indústria da Construção Civil do Estado de São Paulo (SindusCon-SP), realizada em parceria com a Fundação Getúlio Vargas (FGV). Esse setor proporciona uma renda urbana significativa, visualizada na abertura de novos empreendimentos habitacionais e comerciais, como edifícios habitacionais, casas, centros comerciais, atacadistas, varejistas, bancos, salas comerciais, farmácias, padarias, supermercados, materiais de construção, enfim a existência de diversos setores localizados nos municípios, bairros e regiões metropolitanas.



Figura 1.1: Mercado imobiliário.

Fonte: Shutterstock

1.2.1 O que compõe o mercado imobiliário

Esse mercado também é composto pelos seguintes agentes: imobiliárias, corretoras de imóveis autônomas, o profissional corretor, proprietário, empreiteiras de mão de obra, empresas da construção civil e empresas prestadoras de serviços em propaganda e marketing, que atuam nas atividades de administração e comercialização dos empreendimentos imobiliários.

Esse cenário propicia e impulsiona o crescimento do mercado da construção civil. Para Ball (1996), a construção habitacional tem sido um importante indicador do crescimento urbano, pois a demanda desse setor habitacional reflete nas mudanças da população e na demanda por vários outros serviços. Nesse sentido, a demanda habitacional não responde sozinha à urbanização, sendo responsável por apenas uma parcela das mudanças nas atividades econômicas.

O crescimento acelerado dos mercados de bens e serviços, constituídos dos mercados industriais, varejistas, financeiro, entre outros, impulsiona o crescimento das cidades, apresentando uma relação direta com a economia do país, tornando-se responsável por gerar emprego e renda. Esse fato pôde ser visto nas últimas décadas com a estabilidade macroeconômica que ajudou a manter os padrões de consumo. Essa estabilidade possibilitou que muitas pessoas passassem a diversificar seu capital de investimentos e isso é um dos motivos da expansão dos mercados. Vamos analisar e compreender melhor esse mercado que passou a atrair um grande volume de investimentos.

O mercado imobiliário pode ser caracterizado por gerar o desenvolvimento do espaço urbano das cidades e possibilitar maior qualidade de vida para a sociedade. Em todas as cidades proporciona um crescimento da economia local ou regional, devido ao grande volume de emprego direto ou indireto gerado por seus serviços agregados, como, por exemplo, **incorporação imobiliária**, corretagem, publicidade e sistema financeiro habitacional.



Figura 1.2: Crescimento urbano.

Fonte: <http://office.microsoft.com/>



Caso você precise comprar, alugar ou vender seu imóvel em sua ou em outra cidade, ou fazer um investimento imobiliário, a Associação Brasileira do Mercado Imobiliário traz em seu site <http://www.abmi.org.br> algumas empresas de credibilidade para que você tenha maior segurança em seus negócios.



Incorporação imobiliária: atividade exercida para promover e realizar a construção, para alienação total ou parcial de edificações ou conjunto de edificações compostas de unidades autônomas de acordo com a Lei n. 4.591/64.



Vamos conhecer alguns termos usados pelo profissional da área de transações imobiliárias? Crescimento econômico: é o conjunto de ações desenvolvidas pelos seres humanos no sentido de criar as condições materiais para a sua sobrevivência. É toda ação dos seres humanos destinada a produzir, distribuir e consumir riquezas. Mercado de bens e serviços: recursos ofertados pelas empresas e procurados pelas famílias. Exemplo: supermercados, farmácias, padarias, feiras, escolas, cinemas, etc.

Aula 2 – O técnico em transações imobiliárias em um mercado em expansão

Com o crescimento do mercado imobiliário, setor da economia que movimenta uma parcela considerável do **PIB** (Produto Interno Bruto), é perceptível a demanda de um grande quantitativo de profissionais com formação sólida. Entre esses profissionais, destaca-se o técnico em transações imobiliárias. Nesta aula iremos conhecer quais as principais competências e habilidades para ser um bom profissional dessa área.

Nos últimos anos, vemos em todas as regiões do Brasil um aquecimento no mercado imobiliário, estimulado pela estabilização da economia, pelo aumento da oferta de crédito e pela expansão do poder de compra da população, bem como por programas governamentais de incentivo habitacional.

2.1 Aquecimento do setor imobiliário

O aquecimento desse setor decorre do fato de que, no Brasil, ainda há um déficit habitacional, estimado em 7,9 milhões de moradias, segundo o Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada (Ipea), que é vinculado à Secretaria de Assuntos Estratégicos da Presidência da República.

Esse déficit representa o número de moradias que precisariam ser construídas para contemplar a parcela da população abrigada de maneira improvisada em favelas ou em habitações irregulares, o que corresponde a 14,9% dos domicílios existentes no país.

Esse passivo social vem sendo acumulado há muito tempo, o que demonstra o potencial quase ilimitado do mercado brasileiro para o corretor de imóveis. Além do déficit de moradias, nos próximos anos o Brasil será sede de grandes eventos internacionais, como a Copa do Mundo em 2014 e as Olimpíadas em 2016, o que tem motivado ainda mais o crescimento do mercado imobiliário e proporcionado grandes oportunidades para os profissionais que nele vão atuar.

Não são poucas as razões para você se dedicar ao máximo para a obtenção de uma excelente formação, que lhe dê base para uma atuação de destaque no mercado imobiliário. Para isso, um profissional deve possuir habilidades

A-Z

PIB: Produto Interno Bruto é o somatório de todas as riquezas produzidas em um país, apuradas no período de um ano.



O Ipea traz em seu [site www.ipea.gov.br](http://www.ipea.gov.br) uma série de informações relevantes sobre a atual conjuntura econômica e social brasileira.



Entre no canal da TV Cofeci no www.youtube.com. Há uma série de vídeos que destacam o papel do corretor de imóveis e esclarecem dúvidas sobre o exercício da profissão. Ou acesse o link: http://www.cofeci.gov.br/portal/index.php?option=com_content&view=article&id=267



Figura 2.1: Profissional de sucesso.

Fonte: <http://www.shutterstock.com/>

e competências fundamentais para atuar nesse mercado em expansão, a partir de um conhecimento prático e teórico nas atividades que envolvem as transações imobiliárias. Vamos entender e conceituar essas habilidades e competências?

Para Guindani e Bartkiw (2012), “o desenvolvimento de competências se torna uma ferramenta importante e contribui para obter resultados positivos ao inserir mudanças nas atividades e funções desempenhadas diariamente pelos colaboradores dentro da organização”.

Segundo Perrenoud (1999, p. 2):

[...] as competências elementares evocadas não deixam de ter relação com os programas escolares e com os saberes disciplinares: elas exigem noções e conhecimentos de matemática, geografia, biologia, física, economia, psicologia; supõem um domínio da língua e das operações matemáticas básicas; apelam para uma forma de cultura geral que também se adquire na escola. Mesmo quando a escolaridade não é organizada para desenvolver tais competências, ela permite a apropriação de alguns dos conhecimentos necessários. Uma parte das competências que se desenvolvem fora da escola apela para saberes escolares básicos (a noção de mapa, de moeda, de ângulo, de juros, de jornal, de roteiro etc.) e para as habilidades fundamentais (ler, escrever, contar). Não há, portanto, contradição obrigatória entre os programas escolares e as competências mais simples.

Essa competência definida por Perrenoud (1999) está relacionada ao domínio prático de situações do dia a dia, bem como a condução de processos documentais, a gestão administrativa da empresa, prestar assessoria com qualidade, conhecimento e aplicação das leis para a liberação e comercialização de um imóvel, seja ele comercial ou residencial.

Segundo os autores Guindani e Bartkiw (2012, p. 84), para atuar na gestão de qualquer organização, quer seja na iniciativa pública ou privada, dentre as diversas competências que um gestor deve possuir podemos destacar algumas delas como essenciais: técnica, humana, conceitual, social e política, gerencial, de liderança e de habilidade.

Agora vamos diferenciar cada uma dessas competências?

Competência técnica: usar procedimentos e técnicas especializadas, saber desenvolver atividades que exijam preparo e conhecimento específico, ser especialista em determinada ferramenta, por exemplo: saber utilizar sistemas como Excel, *softwares* (sistemas de qualidade, pesquisas e outros).

Competência humana: capacidade de trabalhar com outras pessoas, ser proativo, motivar, transmitir carisma, saber trabalhar em equipe e em grupos de trabalho, ter comprometimento e liderança.

Competência conceitual: obter conhecimento técnico a partir de conceitos científicos para integrar todos os interesses, ter uma visão sistêmica do todo e suas influências. Adquirir conhecimento, realizar capacitação nas áreas de atuação e interesse para realizar as atividades da função.

Competência social e política: participação e atuação no convívio em sociedade com pessoas de personalidades distintas.

Competência gerencial: aplicação e gerenciamento do planejamento estratégico e demais ações da organização, incluindo a gestão de qualidade e de pessoas. Conhecimento administrativo pertinente à função de direção, gerência, supervisão e coordenação aplicados para converter as ações em resultados.

Competência de liderança: reunir habilidades pessoais e técnicas para influenciar e conduzir pessoas ou grupos para atingir determinados objetivos.

O conceito de habilidade: as habilidades são importantes para realizar e dominar as atividades do trabalho e se adaptar às mudanças da organização e da administração. Essas habilidades estão relacionadas às atitudes e como fazer determinada tarefa, as mais importantes permitem aos gestores auxiliar os outros a se tornarem mais produtivos e eficientes em seu trabalho.

Para Oderich (2005, p. 91), as competências facilitam o processo de gerenciamento. O papel gerencial é caracterizado pelo exercício de atividades técnicas, que representam o conhecimento específico de um cargo gerencial, normalmente associado à área funcional do gerente; **habilidades técnicas ou operacionais;** **habilidades humanas** que representam uma

forma de lidar com as pessoas; e **habilidades conceituais**, que representam a necessidade de o gerente ter uma visão do todo, uma visão sistêmica.

Embora essas três habilidades sejam fundamentais aos gerentes, sua importância tende a variar conforme o cargo e o nível de responsabilidade.

Geralmente está associada à realização do saber fazer, da atitude, da ação para o profissional desempenhar com sucesso as atividades da profissão. Pois, presume-se que o indivíduo já conheça os princípios e técnicas específicos para realizar a tarefa.

Nesse sentido, vamos descrever algumas das principais habilidades que você deverá desenvolver como um profissional técnico em transações imobiliárias.

Quadro 2.1: Principais habilidades de um técnico em transações imobiliárias.

Ter excelente comunicação, saber negociar, comprar e vender.	Ter conhecimentos éticos sobre transações imobiliárias.
Ter capacidade para levantar, analisar e criticar documentos.	Ter flexibilidade para se adaptar aos desafios das rápidas transformações da sociedade, no mercado de trabalho e das condições do exercício profissional.
Ter capacidade de identificar e de se adaptar às novas demandas do mercado em consonância com a competência teórico-prática.	Ter capacidade de comunicação interpessoal.

Fonte: elaborado pelas autoras.

Essas habilidades e competências são fundamentais para que o técnico em transações imobiliárias possa atuar nessa profissão em diversas áreas, como em empresas do setor de construção civil, agentes financeiros, prestadoras de serviços, urbanizadoras, como empreendedor autônomo e, ainda, em empresas públicas.

Para que o profissional realize com excelência suas atividades, é fundamental que tenha conhecimentos, bem como habilidades e competências específicas, com uma visão teórica e prática do mercado imobiliário.

Aula 3 – Histórico do mercado imobiliário brasileiro

Nesta aula apresentaremos um breve histórico do mercado imobiliário brasileiro, quando começou a ser regulamentado e quais benefícios foram criados com a regulamentação desse setor.

Podemos dizer que, até o ano de 1964, o mercado imobiliário no Brasil, em sua área comercial, era totalmente desregulamentado, ou seja, o comprador não tinha nenhuma garantia no processo de compra e venda do imóvel. Devido à desorganização do mercado imobiliário do Brasil, em dezembro de 1964 foi promulgada a Lei n. 4.591, que abordou questões de regulação.

3.1 Regulamentação do mercado imobiliário

Como o mercado imobiliário no Brasil encontrava-se desorganizado, houve a necessidade de algo que o regulamentasse. Desse modo, em dezembro de 1964, foi promulgada a Lei n. 4.591, que abordou estas questões de regulação.

Naquela época, para que houvesse regulação no referido mercado, foi criado o memorial de incorporação, em que há obrigatoriedade, por lei, de que existam informações pertinentes ao futuro empreendimento, como também informações legais e contábeis da empresa e sócios. Por meio desse instrumento é possível garantir um processo de compra e venda mais estável (BRASIL, 1964).

Segundo José Geraldo Tardin, presidente do Ibedec (Instituto Brasileiro de Estudo e Defesa das Relações de Consumo) devemos sempre estar atentos para que "a existência do memorial não é garantia absoluta de entrega do imóvel, mas é uma consulta preventiva que dá sinais positivos da viabilidade da construção."

Registro do memorial de incorporação evidencia transparência e dá garantia ao comprador sobre a finalidade da construtora de entregar o imóvel vendido na planta.



Entenda um pouco mais sobre a Lei n. 4.591, acessando o site: http://www.procon.pr.gov.br/arquivos/File/lei_4591_64.pdf



Figura 3.1: Mercado imobiliário.

Fonte: <http://office.microsoft.com/>

Lourençon (2011) explica como registrar o memorial de incorporação. Reunidos os documentos a seguir discriminados, eles devem ser levados para análise do cartório de registro de imóveis referente à área em que se encontra o imóvel. Daí, o órgão terá até 30 dias para fazer o registro do documento.

Depois de registrado, o memorial de incorporação será anexado à matrícula do empreendimento, ficando disponível para consulta pública. O número do memorial de incorporação, a ser fornecido pelo cartório, deverá ser informado no contrato de compra e venda das unidades imobiliárias, bem como em qualquer ação de marketing que a construtora fizer, jornais, revistas, rádio, televisão, internet ou *outdoors*.

A seguir estão relacionados os documentos necessários para registrar o memorial de incorporação.

- Título de propriedade de terreno, ou de promessa, irrevogável e irretroatável, de compra e venda ou de cessão de direitos ou de permuta do qual conste cláusula de imissão na posse do imóvel;
- Certidões negativas de impostos federais, estaduais e municipais, de protesto de títulos de ações cíveis e criminais e de ônus reais relativos ao imóvel, aos alienantes do terreno e ao incorporador;
- Histórico dos títulos de propriedade do imóvel, abrangendo os últimos 20 anos, acompanhado de certidão dos respectivos registros;
- Projeto de construção devidamente aprovado pelas autoridades competentes;
- Cálculo das áreas das edificações, discriminando, além da global, a das partes comuns, e indicando, para cada tipo de unidade, a respectiva metragem de área construída.
- Certidão negativa de débito com a Previdência Social, quando o titular de direitos sobre o terreno for responsável pela arrecadação das respectivas contribuições.

- Memorial descritivo das especificações da obra projetada.
- Avaliação do custo global da obra, atualizada à data do arquivamento, discriminando-se, também, o custo de construção de cada unidade, devidamente autenticada pelo profissional responsável pela obra.
- Discriminação das frações ideais de terreno com as unidades autônomas que a elas corresponderão.
- Minuta da futura convenção de condomínio que regerá a edificação ou o conjunto de edificações.
- Declaração que defina a parcela do preço.
- Certidão do instrumento público de mandato.
- Declaração expressa em que se fixe, se houver, o prazo de carência.
- Atestado de idoneidade financeira, fornecido por estabelecimento de crédito que funcione no Brasil há mais de cinco anos.
- Declaração, acompanhada de plantas elucidativas, sobre o número de veículos que a garagem comporta e os locais destinados à guarda deles (LOURENÇON, 2011).

Fonte: <http://revista.construcaomercado.com.br/>

3.2 Banco nacional de habitação

Com a regulação do mercado, o governo percebeu a necessidade em desenvolver mecanismos de financiamento para, assim, produzir e vender imóveis. Dessa forma foi criado, em 1966, o Banco Nacional de Habitação (BNH). Esse foi um período próspero para o mercado imobiliário, pois a produção atendeu todas as classes sociais e houve financiamento em grande escala.



Figura 3.2: Casa própria.

Fonte: <http://office.microsoft.com/>

Aula 4 – Evolução do mercado imobiliário

Nesta aula apresentaremos a evolução do mercado imobiliário brasileiro e quais foram os benefícios com a evolução desse mercado.

Como vimos na aula anterior, o mercado imobiliário brasileiro, a partir de 1964, passou a ter regulamentações, o que fez com que, por um período, estivesse em ascensão. Porém, com a extinção do Banco Nacional de Habitação (BNH), os produtores de imóveis e também os compradores acabaram ficando órfãos. Esses problemas acabaram abalando negativamente o mercado imobiliário. Diante desses fatos, podemos dizer que surgiu um novo cenário no mercado imobiliário, e é sobre isso que iremos falar nesta aula. Vamos lá?

4.1 Novo tempo no mercado imobiliário

Quando se constatou a inviabilidade dos longos financiamentos diretos, o mercado precisou buscar novas fontes de captação de recursos financeiros para viabilizar a compra e a venda dos imóveis. Foram criadas novas linhas de crédito na rede bancária pública e privada, através de agenciamento financeiro, construtoras e políticas de governo para facilitar a aquisição do primeiro imóvel. Assim, iniciou-se o processo de crescimento do mercado imobiliário.

Desde então, o ambiente jurídico começou a obter ajustes, e com a promulgação da Lei n. 10.931, em agosto de 2004, deu-se início a um novo tempo no mercado imobiliário. Essa lei:

Dispõe sobre o patrimônio de afetação de incorporações imobiliárias, Letra de Crédito Imobiliário, Cédula de Crédito Imobiliário, Cédula de Crédito Bancário, altera o Decreto-Lei n. 911, de 1º de outubro de 1969, as Leis n. 4.591, de 16 de dezembro de 1964, n. 4.728, de 14 de julho de 1965, e n. 10.406, de 10 de janeiro de 2002, e dá outras providências (BRASIL, 2004).

A Lei n. 10.931 (BRASIL, 2004) instituiu regras com a intenção de instigar e dar mais segurança ao mercado. Temos como exemplo a alienação fiduciária de bens imóveis, que é o negócio jurídico pelo qual o devedor (ou fiduciante),

com o objetivo de garantia, contrata a transferência ao credor (fiduciário) da propriedade resolúvel de coisa imóvel, ou seja, é comum que a propriedade definitiva, atestada pela escritura, seja transmitida posteriormente à liquidação da dívida. Dessa forma, o comprador fica impedido de negociar o bem antes da quitação da dívida, mas pode usufruir dele (JUSBRASIL, 2012).

A-Z

Clima jurídico compensado: processo no qual o tema deve ser analisado pela legislação.

Agentes financeiros: outras empresas envolvidas, como bancos, governo, financeiras e construtoras.

Patrimônio de afetação: separa a escrituração.

Para o mercado imobiliário, a Lei n. 10.931 (BRASIL, 2004) foi um marco para a retomada dos financiamentos bancários, pois assim criou-se um **clima jurídico compensado**, estabelecendo aos **agentes financeiros**, construtores e compradores a segurança jurídica que o mercado imobiliário necessitava. Nesse processo houve, ainda, a concepção do **patrimônio de afetação** que, dentro da lei, é de suma importância, pois separa a escrituração contábil de um empreendimento imobiliário dos outros interesses comerciais da empresa.

Segundo Marques (2007),

A-Z

Amortização: é um processo que extingue dívidas através de pagamentos periódicos, é a extinção de uma dívida por meio da quitação dela. Na amortização, cada prestação é uma parte do valor total, incluindo os juros e o saldo devedor restante. Amortização é um termo muito utilizado em contabilidade, administração financeira e matemática. A amortização traduz-se pela soma do reembolso do capital ou do pagamento dos juros do saldo devedor.

Para completar as boas novas, os contratos de financiamento com bancos hoje são totalmente diferentes do passado, já que todas as regras são claras, entre elas, a de que não há resíduos ao final do período de **amortização**, e em algumas modalidades o cliente pode optar até por um contrato com prestações predefinidas em 20 anos, o que é um sinal da vitalidade da nossa economia.

4.2 Crescimento do mercado imobiliário

Segundo dados do último censo do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatísticas (IBGE), o mercado imobiliário brasileiro aproxima-se a 67 milhões de residências, o que faz com que as empresas desse segmento aperfeiçoem seus métodos de gestão para acompanhar a competitividade do setor.

Conforme cita o economista José Pereira Gonçalves, o mercado imobiliário brasileiro está passando por bons momentos em sua história. Isso deve-se, em grande parte, ao retorno do crédito pelos agentes que agregam o Sistema Brasileiro de Poupança e Empréstimo (SBPE).



Assista à reportagem Mercado imobiliário brasileiro e conheça mais sobre o mercado imobiliário no Brasil. Disponível em: <http://www.youtube.com/watch?v=RdolXo9dLPs>.

Em conformidade com esse processo de crescimento no mercado imobiliário é que:

O cenário favorável que vem desde 2008 aumentou o interesse econômico e empresarial ao setor da construção. Para Moacir Marafon, um dos diretores da Softplan/Poligraph, o ano de 2013 será voltado ao investimento em ações para buscar oportunidades em pequenas e médias empresas com atuação local e regional. “Durante este ano acreditamos que ações governamentais de redução da taxa de juros e desoneração da folha irão auxiliar na disponibilidade de crédito e redução dos preços, aquecendo a demanda no setor” - avalia Marafon (VERNEY, 2013).

Curiosidades

Boletim divulgado pelo Secovi-DF comprova estabilidade do mercado imobiliário

O 2º Boletim Anual de Conjuntura Imobiliária lançado pelo Sindicato da Habitação do Distrito Federal (Secovi-DF) e elaborado pela Econsult – empresa júnior do departamento de economia da UNB – comprovou que o ano de 2012 foi de estabilidade no setor.

Segundo o presidente do Secovi-DF, Carlos Hiram Bentes David, o boletim anual traz uma análise macro do setor de imóveis e surgiu da ideia de se fazer um balanço do mercado. “Criamos um indicador de preços imobiliários para Brasília, o Índice-Secovi, que propõe auxiliar na compreensão dos movimentos do mercado imobiliário em 2012 e na projeção de possíveis cenários para 2013, no que diz respeito ao processo decisório de investimentos”, explica Hiram.

O índice de preços imobiliários faz uso dos dados mensais de oferta de diferentes perfis de imóveis: quitinetes, apartamentos de 1, 2, 3 e 4 ou mais dormitórios, casas de 2, 3 e 4 ou mais dormitórios para calcular o nível de preços do mercado imobiliário residencial.

No ano de 2012, o Índice-Secovi, fechou em 112 pontos com uma variação positiva de 2,24% para a comercialização e de 0,76% para locação. O presidente do Sindicato afirma que os dados comprovam que o mercado continua aquecido. “As nossas expectativas são de um crescimento de 3% para este ano, conforme informações do próprio Banco Central”, completa.

De acordo com o diretor de projetos da Econsult, Humberto Bernal, o estudo fez uma análise da expansão do crédito que foi comparada com a de outros países. “Acreditamos que a expansão do crédito continuará, pois ainda se encontra longe do seu ponto de saturação”, afirma.

O presidente da Federação do Comércio do Distrito Federal (Fecomércio-DF), Adelmir Santana, esteve presente ao evento e afirmou que o boletim só comprova que Brasília continua em franco crescimento.

Segundo o professor Roberto Ellery, do departamento de economia da UNB, que acompanhou o estudo desde 2010 quando se detectava uma alta crescente dos preços dos imóveis no Distrito Federal, o mercado se estabilizou. “Isso chama-se processo de acomodação, o mercado imobiliário brasileiro é estável e por esse motivo se torna um investimento seguro”, explica.

Fonte: http://www.secovidf.com.br/index.php?option=com_content&view=article&id=557:boletim-divulgado-pelo-secovidf-comprova-estabilidade-do-mercado-imobiliario&catid=38:ultimas-noticias&Itemid=81

Com a extinção do BNH o mercado imobiliário precisou se reestabelecer e, a partir de ajustes no ambiente jurídico, iniciou-se um novo tempo nesse setor.

Resumo

Nesta aula vimos um novo cenário do mercado imobiliário. Podemos dizer que ele passa por uma boa fase, e que as empresas desse setor estão procurando melhores formas de gestão, para assim continuar se destacando perante seus concorrentes.

Aula 5 – Agentes envolvidos: imobiliária

Nesta aula vamos apresentar as características que envolvem o mercado imobiliário. Daremos ênfase ao surgimento das imobiliárias, seu crescimento e atuação nesse mercado.

Vamos abordar o contexto histórico do descobrimento do Brasil relacionado ao surgimento e crescimento da atividade imobiliária atualmente.

Para entender o mercado imobiliário e a sua atuação, é necessário voltarmos ao passado. O processo imobiliário ocorreu de maneira informal, a partir do período colonial, compreendido entre os anos de 1530 a 1532, com a chegada de Martim Afonso de Souza para realizar o processo de colonização do Brasil, regido predominantemente pelo rei de Portugal.

5.1 Surgimento do processo imobiliário no Brasil

Segundo o processo histórico, a aquisição de imóveis e terrenos era realizada através da divisão do território em capitanias hereditárias. Por doação, tinham o direito de passar a posse da terra a seus herdeiros. Na carta foral,



Figura 5.1: Divisão do território em capitanias hereditárias.

Fonte: <http://www.historiabrasileira.com/>

ou também chamada de sesmarias, o rei exigia a cobrança de impostos. As terras pertenciam à Coroa, que tinha o compromisso de administrar a terra, os lucros vindos da agricultura, fundar vilas e distribuir parte das terras. Não havia a instituição da propriedade. Essa forma de atuação durou até a independência do Brasil, no dia 15 de novembro de 1822, por Marechal Deodoro da Fonseca, que assinou o manifesto proclamando a República no Brasil, instalando um governo provisório e marcando o fim do domínio português. Como podemos identificar na figura 5.1.



O site <http://www.historiabrasileira.com/brasil-colonia/sesmarias>, traz várias informações sobre o processo vivenciado no período colonial, incluindo todas as revoluções até o início da instituição do governo e a conjuntura econômica e social brasileira atual.

Após a Proclamação da República, o Brasil inicia seu crescimento através do regime de governo com a divisão das cidades, estados e capitais como conhecemos hoje.

Atualmente, o Brasil é composto por 26 estados e um distrito federal. No Distrito Federal está localizada a capital do país, Brasília, e o país está dividido nas regiões Norte, Nordeste, Centro-Oeste, Sudeste e Sul, conforme ilustrado na figura 5.2.



Figura 5.2: Mapa do Brasil e suas regiões.

Fonte: ©Felipe Menegaz/WikimediaCommons.



Para conhecer a Lei n. 6.216, acesse o link: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/l6216.htm

Segundo o Instituto de Registro Imobiliário do Brasil (IRIB), o registro de propriedade imobiliária passou a atuar no Brasil por meio da Lei n. 1.237, de 24 de setembro de 1864, praticada por vigários paroquiais, com finalidade somente declaratória, para diferenciar o domínio público do particular. Atualmente, a lei que regulamenta o registro imobiliário é a Lei n. 6.015/1973, alterada pela Lei n. 6.216, de 30.06.1975. Vigê no país o princípio da territorialidade para fins de registro. De regra, cada municipalidade tem um registro imobiliário, o órgão isolado, sem conexão com os demais (PAIVA, 2010).

Podemos definir a imobiliária como sendo uma organização empresarial com fins lucrativos de caráter jurídico, responsável por desenvolver o processo de

intermediação comercial. Entre suas principais atividades estão a administração, locação de imóveis como escritórios, casas, salas comerciais ou apartamentos e a compra e venda de imóveis.

Assim, para atuar, as imobiliárias devem possuir um contrato social, desenvolvido por um contador responsável por elaborar os registros contábeis, a abertura e o fechamento da empresa, assessorar, fazer declarações de imposto de renda, escriturações, demonstrações contábeis, análises de balanços e especificar o capital social de cada sócio.



Figura 5.3: Imobiliária.

Fonte: <http://office.microsoft.com/>

Atendendo à legislação segundo as disposições do art. 6º, parágrafo único da Lei n. 6.530/1978, pelo menos um dos sócios deve ser corretor de imóveis, regularmente inscrito no Conselho Regional de Corretores de Imóveis (Creci) de sua região, e ser responsável-técnico pela empresa. Diz o citado parágrafo único: “As Pessoas Jurídicas a que se referem este artigo deverão ter como sócio-gerente ou diretor um corretor de imóveis individualmente inscrito.” (BRASIL, 1978b).

Para atuar no mercado imobiliário, além de credenciada pelo Creci, a imobiliária deverá obter registro de funcionamento na prefeitura da cidade e no corpo de bombeiros.

Qual a finalidade da imobiliária? Geralmente possui a finalidade de realizar consultoria necessária ao dono e proprietário do terreno sobre a comissão, porcentagem e negociação de documentos e contratos.

Quadro 5.1: As principais atividades da imobiliária.

Principais atividades da imobiliária
Administração de aluguéis residenciais e comerciais.
Administração de condomínios residenciais.
Compra e venda de imóveis residenciais de terceiros e de imóveis comerciais e rurais.
Administração de condomínios não residenciais (flats, apart-hotéis, shoppings, resorts, etc.).
Incorporação em parceria com empresas construtoras, loteamentos com grandes corporações como construtoras e incorporadoras.
Elaborar um planejamento para a captação de imóveis com o objetivo de realizar e propor diferenciais aos clientes na venda e locação de imóveis.
Ter conhecimento do público consumidor para identificar as reais necessidades e interesses para conquistar e satisfazer as expectativas de seus clientes.

Fonte: elaborado pelas autoras.

Aula 6 – A incorporadora

Nesta aula vamos abordar as ações e atividades desenvolvidas pela incorporadora, responsável por viabilizar projetos para a construção de qualquer empreendimento. Vamos estudar o contexto histórico e as principais características de atuação nesse setor.

Quando falamos em transação imobiliária estamos nos referindo a uma modalidade, atividade de trabalho que tem como objetivo principal a exploração econômica de um bem, seja ele um terreno, uma sala comercial, uma habitação ou edifício.

6.1. Objetivos e atividades de uma incorporadora

A **incorporadora** realiza estudos de viabilidade e escritura na planta, estudos específicos da área (pontos de auge, declive e toda a sua tipografia) e identifica oportunidades. Além disso, tem como objetivo melhorar o espaço urbano, o aproveitamento do solo e viabilizar o direito de moradia para o maior número de pessoas, ocupando o mesmo espaço geográfico.

A-Z

Incorporadora: é quando uma pessoa (física ou jurídica) se compromete a construir um edifício ou conjunto deles, como apartamentos e áreas comuns. O incorporador também pode comercializar as unidades antes (na fase da planta) ou durante a fase de construção do empreendimento.



Figura 6.1: Espaço geográfico.

Fonte: <http://www.institutosoma.org.br/>

A expressão incorporação imobiliária, juridicamente, é entendida como o meio pelo qual uma pessoa física ou jurídica constrói um edifício com diversas unidades autônomas no terreno de outra pessoa. A empresa que realizou e administrou a construção da obra, juntamente com o dono do terreno que realiza a venda dos terrenos das unidades, é chamada de incorporadora, podendo ou não efetivar a construção do prédio. Sendo assim, temos ainda o papel da construtora que é a responsável pela execução dessa obra, ou seja, o prédio será incorporado ao terreno.

Perante o cenário histórico apresentado desde a colonização do Brasil, houve a necessidade de criação de um decreto que regularizasse esse setor. Em dezembro de 1964, foi promulgada a Lei n. 4.591, que trata da regulamentação sobre o condomínio em edificações e incorporações imobiliárias.

A Lei n. 4.591/64, em seu art. 28, considera incorporação imobiliária a atividade exercida com o intuito de promover e realizar a construção, para alienação total ou parcial, de edificações ou conjunto de edificações compostas de unidades autônomas (BRASIL, 1964).

Segundo essa mesma lei, em seu art. 29:

Considera-se incorporador a pessoa física ou jurídica, comerciante ou não, que embora não efetuando a construção, compromisse ou efetive a venda de frações ideais de terreno objetivando a vinculação de tais frações a unidades autônomas, (VETADO) em edificações a serem construídas ou em construção sob regime condominial, ou que meramente aceite propostas para efetivação de tais transações, coordenando e levando a termo a incorporação e responsabilizando-se, conforme o caso, pela entrega, a certo prazo, preço e determinadas condições, das obras concluídas (BRASIL, 1964).

A criação dessa regulamentação para o setor desenvolveu regras importantes, dando maior segurança ao mercado tanto para o comprador quanto para o vendedor.

Geralmente, as incorporadoras atuam na intermediação dos imóveis junto a imobiliárias e construtoras, mas podemos encontrar algumas desempenhando também o papel de construtora, atuando em alguns segmentos importantes como, por exemplo, residencial, comercial e industrial.

Algumas incorporadoras atuam nos seguintes segmentos: prédios residenciais e comerciais, condomínios, galpões de fábricas e hotéis.



Figura 6.2:
Prédio residencial.

Fonte: <http://office.microsoft.com/>

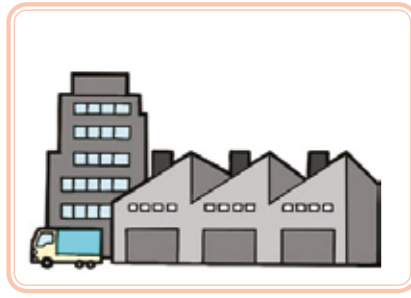


Figura 6.3: Galpão de fábrica.

Fonte: <http://office.microsoft.com/>



Figura 6.4: Hotel.

Fonte: <http://office.microsoft.com/>

Vamos analisar as principais atividades desenvolvidas pelo incorporador?

Quadro 6.1: Principais atividades desenvolvidas pelo incorporador.

Realiza a compra do terreno e projeta o empreendimento a ser desenvolvido.
Realiza a intermediação de venda, aceita propostas, gerencia equipes, identifica e busca técnicos e interessados para a conclusão da obra.
Desenvolve parcerias com empresas de pesquisa de mercado, publicidade e propaganda, empresas de projetos arquitetônicos, engenheiros e arquitetos.
É responsável pelo sucesso e conclusão do empreendimento.

Fonte: elaborado pelas autoras.

De acordo com a legislação, o incorporador deverá seguir e cumprir os requisitos e características de cada projeto em conformidade com a Lei n. 4.591 (BRASIL, 1964). Para o lançamento e negociação de um imóvel pelo incorporador, necessita-se de um registro em cartório de todos os documentos comprobatórios, incluindo os contratos de compra e venda.

Vejamos a seguir alguns requisitos necessários:

- possuir ou adquirir o terreno onde se pretende construir;
- inexistência de débitos de impostos;
- projetos aprovados nos órgãos competentes;
- registrar o memorial de incorporação no cartório de registro de imóveis;
- contratar a construção;
- comercializar as unidades que compõem o projeto;

- concluir a obra;
- fazer o registro individual no cartório de registro de imóveis de cada unidade comercializada;
- instalar o condomínio junto com a entrega do prédio aos condôminos.

Portanto, a incorporadora é responsável por identificar oportunidades e realizar a negociação e venda de qualquer tipo de imóvel, além de realizar ações de parcerias entre diversas empresas, atendendo às necessidades e facilitando o contato com os potenciais clientes.

Resumo

Nesta aula abordamos o conceito de incorporação, vimos o contexto histórico a partir da regulamentação e criação de uma legislação específica para a compra e venda de imóveis. Também identificamos as principais características dos segmentos de atuação e atividades desempenhadas pelo incorporador.



Atividades de aprendizagem

- A Lei n. 4.591/64, em seu artigo 28, define o que vem a ser incorporação imobiliária. Com as suas palavras, defina quem pode ser incorporador imobiliário.

Aula 7 – O construtor

Nesta aula vamos estudar as características e a atuação de uma construtora imobiliária, que tem a finalidade de projetar e construir o empreendimento de acordo com as características comerciais, necessidades de mercado e tipos de empreendimento.

A indústria da construção civil teve origem após a Revolução Industrial, no século XVIII. O setor ganhou impulso em decorrência da industrialização, que gerou uma demanda por obras de infraestrutura nas cidades em decorrência da produção em massa de diversos produtos, entre eles a indústria automobilística.

7.1 Construção

Historicamente, o estado tinha como objetivo principal a construção de grandes obras como os monumentos religiosos, edifícios, muralhas, sistemas de defesa, obras de infraestrutura urbana, vias públicas e transporte para atender ao crescimento das indústrias que geravam empregos e renda a seus moradores. Essa expansão e crescimento exigiram novas tecnologias, novos materiais, novas técnicas de trabalho e profissionais qualificados, dando origem à engenharia civil e à arquitetura. Atualmente, é crescente a demanda e expansão da construção civil no desenvolvimento urbano dos estados, capitais e municípios em todo o território brasileiro.



Figura 7.1: Construção.

Fonte: <http://office.microsoft.com/>

Para entender melhor, vamos conceituar construção e edificação.

7.1.1 Construção

A construção está diretamente relacionada à ação de execução de um projeto, de uma obra. Nesse sentido, podemos incluir a demolição, a reforma e a muração no conceito de construção, pois têm como objetivo principal a vedação da propriedade e preparação do terreno, não podendo ser utilizados como elementos de sustentação.

7.1.2 Edificação

Está diretamente relacionada à habitação. Podemos diferenciar a obra principal, o edifício, das edículas que fazem parte das obras complementares, como a garagem e dependências de serviços. Também está ligado diretamente ao termo prédio, que se refere às edificações de médio e grande porte que possuem vários pavimentos.

Segundo a linguagem do direito, **prédio** tem o significado de propriedade fundiária: a terra com suas construções e servidões; mas, na linguagem comum, o termo “prédio” vem se tornando privativo da construção, ou mais propriamente da edificação, em que se encontra com frequência nas escrituras de alienação e na referência específica (MEIRELLES, 1996).

Os projetos de construção têm o objetivo de melhorar os espaços e os ambientes de trabalho e lazer para atender às necessidades sociais e de qualidade de vida das pessoas, parceiros e clientes.

De acordo com o Código Civil, art. 618, nos contratos de empreitada de edifícios ou outras construções consideráveis, o empreiteiro de materiais e execução responderá pela obra durante o prazo irredutível de cinco anos. Isto é, após a entrega e conclusão da obra, o empreiteiro responderá durante cinco anos por qualquer dano que venha a ser causado pela solidez e segurança na construção ou no solo do empreendimento, sendo esse um prazo de garantia contado a partir da entrega do imóvel (BRASIL, 2002).

7.2 Tipos de empreendimentos

- Condomínios clube: incluem opções como *fitness*, espaço *gourmet*, piscinas térmicas cobertas, sauna, bosques, brinquedoteca, escritórios, sala de jogos, salão de beleza, spa e outros. Vários serviços concentrados para o lazer e maior qualidade de vida.
- Mercado industrial: construção de galpões para a área de produção.

- Mercado residencial: apartamentos de médio e alto padrão, condomínio em edificações predial e condomínio residencial com a existência de casas.
- Empreendimentos comerciais: *shoppings centers*, agências bancárias, hotéis, lojas de departamento, faculdades e supermercados.

7.3 Principais diferenças encontradas sobre a aplicação do condomínio

Segundo o Código Civil, à Lei n. 4.591, em seu art. 1º:

As edificações ou conjuntos de edificações, de um ou mais pavimentos, construídos sob a forma de unidades isoladas entre si, destinadas a fins residenciais ou não residenciais, poderão ser alienados, no todo ou em parte, objetivamente considerados, e constituirá, cada unidade, propriedade autônoma sujeita às limitações desta lei (BRASIL, 1964).

Podemos definir condomínio, segundo o dicionário eletrônico Houaiss (2011) como:

edil, magistrado romano cujo cargo era inspecionar os edifícios públicos e particulares, sacros e profanos, os aquedutos, os divertimentos públicos, o abastecimento da cidade e, em geral, tudo que fosse do bem comum, origem do latim. aedés, is, residência, templo comum, cuja manutenção era a função inicial dos edis.

Segundo o Código Civil, à Lei n. 4.591 conceitua o condomínio como um direito exercido sobre um mesmo bem por duas ou mais pessoas físicas e/ou jurídicas. Os direitos dos condôminos, por não se caracterizar o condomínio como pessoa jurídica na forma das legislações civil e fiscal, não é de se lhe reconhecer a obrigatoriedade da retenção do imposto de renda sobre os rendimentos que pagarem, quando o cumprimento dessa obrigação exigir a condição de pessoa jurídica da fonte pagadora.

Para Fiuza et al. (2002, p. 1.170):

"na legislação, o termo 'condomínio edilício', em substituição a 'condomínio especial', que nada significa, e 'condomínio em edifício' tal como se propõe, não resulta do desejo de introduzir palavras novas, só por desejo de novidade. Trata-se de expressão que, pensamos nós, atende rigorosamente à natureza das coisas, ou seja, do 'condomínio que resulta da edificação'."

Diante do exposto, cabe ao proprietário seguir a legislação de acordo com a Lei n. 4.591, art. 12 (BRASIL, 1964):

Cada condômino concorrerá nas despesas do condomínio, recolhendo, nos prazos previstos na Convenção, a quota-parte que lhe couber em rateio.

§ 3º O condômino que não pagar a sua contribuição no prazo fixado na Convenção fica sujeito ao juro moratório de 1% ao mês, e multa de até 20% sobre o débito, que será atualizado, se o estipular a Convenção, com a aplicação dos índices de correção monetária levantados pelo Conselho Nacional de Economia, no caso da mora por período igual ou superior a seis meses.



Você encontrará mais informações e notícias relacionadas à legislação, tendências, inovações, benefícios e serviços aos associados no site do Secovi-PR. Acesse: <http://www.secovipr.com.br>.

Com o crescimento e expansão da economia, novas mudanças e transformações ocorrem no dia a dia das pessoas. Em função dessas mudanças, a busca pela qualidade de vida e atendimento de novas necessidades tem modificado e criado novas oportunidades de mercado para as construtoras.

Resumo

Nesta aula conceituamos construção e edificação. Vimos os tipos de empreendimentos existentes e o que são os condomínios. Abordamos, também, o contexto histórico marcado pela corrida da industrialização que caracterizou o desenvolvimento da construção pesada através dos grandes monumentos, edifícios, muralhas, sistemas de defesa, obras de infraestrutura e as vias públicas urbanas.



Atividades de aprendizagem

- Os projetos de construção têm por objetivo melhorar os espaços, os ambientes de trabalho e lazer, para atender às necessidades sociais e de qualidade de vida das pessoas, parceiros e clientes. Debata com seus colegas sobre os tipos de empreendimentos estudados.

Aula 8 – O corretor

Nesta aula veremos a figura do corretor, que é o profissional responsável por mediar o relacionamento entre os clientes e a imobiliária. Vamos estudar as principais funções desempenhadas por esse profissional e suas características principais.

Podemos considerar as atividades do corretor em uma nova categoria de prestação de serviços. Vamos conhecer um pouco mais sobre esse novo profissional que é responsável também por apresentar e oferecer imóveis a clientes, prestando informações sobre instalações, funcionamento, vizinhanças e parâmetros para uso e ocupação para fins de edificação. Ele também exerce o papel de comprador e de vendedor.

8.1 Atividades do corretor

Para exercer a profissão, o corretor precisa possuir o diploma de técnico ou de nível superior na área de transação imobiliária. É fundamental que esse profissional atue com honestidade e ética para oferecer e encontrar os produtos certos para os clientes.

8.2 Definição e conceitos

Segundo o Dicionário Aurélio (2013), o corretor é um agente de negócios cuja função consiste em aproximar as partes interessadas em determinada transação: corretor de imóveis, corretor da bolsa, corretor de câmbio.

Vamos definir também a palavra corretagem, que é utilizada de diferentes formas, nos mais variados sentidos e aplicações. Também segundo o Dicionário Aurélio (2013), está relacionada à atividade e ação de corretor. Pode ser aplicada a corretagem de títulos, oferta feita através das bolsas de valores, por um profissional que solicita ordens para subscrição, compra ou venda de valores.

8.3 Legislação

O Código Civil brasileiro, no seu artigo 723, estabelece a responsabilidade do corretor de imóveis da seguinte forma:



O pássaro Colibri é o símbolo que representa a classe dos corretores de imóveis no Brasil. Isso porque o corretor atua como agente intermediário na compra, venda e locação de imóveis, tal como age esse pássaro que, por natureza, faz a ponte entre duas fases de um processo que beneficia e enriquece quem dele participa, transformando a flor em fruto.



Figura 8.1: Corretor(a) de imóveis.

Fonte: <http://www.shutterstock.com/>

O corretor é obrigado a executar a mediação com a diligência e prudência que o negócio requer, prestando ao cliente, espontaneamente, todas as informações sobre o andamento dos negócios; deve, ainda, sob pena de responder por perdas e danos, prestar ao cliente todos os esclarecimentos que estiverem ao seu alcance, acerca da segurança ou risco do negócio, das alterações de valores e do mais que possa influir nos resultados da incumbência (BRASIL, 2002).

Portanto, é fundamental, desde o início, conhecer as responsabilidades que o exercício da atividade impõe e ter ciência das competências e habilidades pessoais e profissionais que o técnico em transações imobiliárias deverá obter no

curso. O Decreto n. 81.871, de 29 de junho de 1978, que regulamenta a Lei n. 6.530, de 12 de maio de 1978, dá nova regulamentação à profissão de corretor de imóveis, disciplina o funcionamento de seus órgãos de fiscalização e dá outras providências (BRASIL, 1978a).

As atividades do corretor estão caracterizadas no Conselho Federal dos Corretores de Imóveis, na Resolução n. 5/78, que estabelece em seu art. 1º:

Toda e qualquer intermediação imobiliária será contratada, obrigatoriamente, por instrumento escrito que incluirá, dentre outros, os seguintes dados:

- a) nome e qualificação das partes;
- b) individualização e caracterização do objeto do contrato;
- c) preço e condições de pagamento da alienação ou da locação;
- d) dados do título de propriedade declarados pelo proprietário;
- e) menção da exclusividade ou não;
- f) remuneração do corretor e forma de pagamento;
- g) prazo de validade do instrumento;



No vídeo Dicas para corretores de imóveis você encontrará dicas e oportunidades para o corretor imobiliário. Ele está disponível no link <https://www.youtube.com/watch?v=pr25Qjs4okQ>



Os conselhos regionais de corretores de imóveis promoverão o registro de estágio curricular de estudante regularmente matriculado e com frequência efetiva nos cursos de Técnico em Transações Imobiliárias e cursos de nível superior em Ciências Imobiliárias, regularmente aprovados e registrados nos conselhos estaduais de educação ou no Conselho Federal de Educação. Isso poderá ocorrer desde que, pelos atos praticados pelo estudante no exercício do estágio, fique responsável perante o Creci uma Pessoa Jurídica ou uma Pessoa Física devidamente estabelecida com escritório imobiliário, inscrita e com endereço profissional no Creci e quite com as suas anuidades. No site do Cofeci há o inteiro teor da Resolução n. 341/1992: http://www.cofeci.gov.br/portal/arquivos/legislacao/1992/resolucao341_92.pdf. Você também poderá acessar: www.cofeci.gov.br.

- h) previsão de até 06 (seis) meses de subsistência da remuneração, depois de vencido o prazo previsto na alínea anterior, na hipótese de se efetivar a transação com pessoa indicada pelo profissional dentro do prazo de validade do instrumento;
- i) autorização expressa para receber, ou não, sinal de negócio (CO-FECI, 1978).

8.4 Remuneração

A remuneração do corretor pode variar de acordo com o tipo e tamanho de imóvel e valor de mercado, que também compete aos conselhos regionais, conforme determina a Lei n. 6.530/78, no art. 17, inciso IV, regulamentada pelo Decreto n. 81.871: “Homologar, obedecidas as peculiaridades locais, tabelas de preços de serviços de corretagem para uso dos inscritos, elaboradas e aprovadas pelos sindicatos respectivos.” (BRASIL, 1978b).

Nesta aula estudamos a importância e atuação do corretor no mercado imobiliário. Esse profissional deve estar qualificado de acordo com o Conselho Federal dos Corretores de Imóveis.

Resumo

Nesta aula vimos as atividades e funções do corretor de imóveis, bem como a regulamentação da profissão aplicada pelo Código Civil e pelos conselhos regionais de imóveis.

Atividades de aprendizagem

- Descreva quais as principais atividades de um corretor de imóveis.



Aula 9 – O proprietário

Nesta aula vamos identificar as situações relacionadas à compra e venda, ou até mesmo à locação de um imóvel, efetuadas pelo proprietário, seja o imóvel comercial ou residencial.

No processo de compra e venda de um imóvel, o proprietário, a pessoa física ou dono, como também é chamado, pode realizar pessoalmente essa ação, sem a necessidade da intermediação da imobiliária ou de um corretor imobiliário.

Vamos descobrir quais são os direitos e deveres do proprietário?

9.1 Responsabilidades e direitos do proprietário

Para garantir os direitos legais do proprietário, é importante ter conhecimento sobre a atuação do mercado e, principalmente, da legislação vigente.

Para se tornar dono, o comprador de um terreno, apartamento, casa, sobrado ou sala comercial, deve **registrar essa transação no cartório de registro de imóveis da região**.

De acordo com o Código Civil (BRASIL, 2002):

Art.1.227. Os direitos reais sobre imóveis constituídos, ou transferidos por atos entre vivos, só se adquirem com o registro no cartório de Registro de Imóveis dos referidos títulos.

Art. 1.245. Transfere-se entre vivos a propriedade mediante o registro do título translativo no Registro de Imóveis.

§1º Enquanto não se registrar o título translativo, o alienante continua a ser havido como dono do imóvel.

Importante: Quem não **registra**, não é dono!



Faz-se necessário o registro o mais rápido possível, para não correr o risco de o imóvel ser vendido duplamente a outra pessoa ou entrar em processo de penhora por dívidas ou impostos em atraso pelo antigo dono que impeçam a sua transferência.

A assinatura da escritura pública, acordo verbal ou contrato de compra e venda acordado entre as partes não garante o direito de propriedade do imóvel. Esse é somente o primeiro passo para o comprador se tornar o dono efetivo do imóvel.

Quando é identificada a existência de uma venda duplicada, um dos dois compradores que tenha o título translativo de bens e imóveis e realizar o registro primeiro no cartório será o proprietário do imóvel.

O Código Civil, conforme o artigo a seguir, deixa clara essa importância:

Art. 1.245. Transfere-se entre vivos a propriedade mediante o registro do título translativo no Registro de Imóveis.

§ 1º Enquanto não se registrar o título translativo, o alienante continua a ser havido como dono do imóvel.

§ 2º Enquanto não se promover, por meio de ação própria, a decretação de invalidade do registro, e o respectivo cancelamento, o adquirente continua a ser havido como dono do imóvel (BRASIL, 2002).

A segurança do **registro**

São frequentes as dúvidas das pessoas que estão adquirindo imóveis, sempre preocupadas em proceder da forma mais confiável possível, pois a aquisição da propriedade imobiliária no Brasil não pode ser considerada um fato comum, na qual muitas vezes a economia de uma vida inteira é empregada na aquisição. Em nossos tempos, infelizmente, a palavra já não tem o mesmo valor, devendo os negócios serem firmados com a maior cautela possível, utilizando-se dos instrumentos que o nosso direito disponibiliza. O primeiro e um dos mais importantes cuidados para a aquisição de imóveis é a necessidade do registro dos títulos que formalizam as alienações.

Para a aquisição da propriedade do imóvel, não basta o simples acordo de vontades entre adquirente e transmitente, ou seja, lavrar a escritura pública ou particular. O contrato de compra e venda, por exemplo, não é suficiente, por si só, para transmitir o domínio. Essa transferência somente se opera com o registro do título no cartório, antes desse somente existirá o direito pessoal. O art. 1.227 do Código Civil é taxativo ao afirmar que os direitos reais sobre imóveis constituídos, ou transmitidos por atos entre vivos, só se adquirem com o registro no Cartório de Registro de Imóveis dos respectivos títulos (arts. 1.245 a 1.247), salvo os casos expressos. O § 1º do artigo 1.245 do mesmo código dispõe que “enquanto não se registrar o título translativo, o alienante continua a ser havido como dono do imóvel”.

As consequências jurídicas dessa sistemática são sérias. Exemplificando, se determinada pessoa formaliza o negócio através de escritura pública e não a registra, corre sérios riscos. Se o vendedor cujo registro encontra-se lançado em seu nome deixar de cumprir qualquer obrigação civil (compra de bens móveis, por exemplo), fiscal (IPTU, IPVA, ISS, etc.) ou trabalhista, os credores poderão penhorar e arrematar o imóvel para satisfazer seus créditos. Sem falar no risco do alienante transmitir o imóvel novamente cometendo estelionato, surgindo a seguinte questão: qual a situação do adquirente? O adquirente (que nem assim poderia ser chamado) possui apenas o direito de cobrar o dinheiro do vendedor, o que é de extrema dificuldade porque, no primeiro caso, o alienante já está insolvente com o credor e no segundo trata-se de estelionatário.

Assim, para se adquirir um imóvel, é **imprescindível** verificar sua situação no Registro de Imóveis através de certidão e observar se o título (escritura) do alienante está registrado, referida certidão irá espelhar a situação registrária do imóvel, se está hipotecado ou se existe outro direito ou ônus real. Com a Lei n. 6.015/73, cada imóvel deve possuir uma matrícula que receberá um número de ordem e nela deve constar todas as alienações ou alterações relativas ao imóvel, sob pena de não valer contra terceiros.

A segurança que o registro do título outorga ao proprietário não deve ser renunciada, os riscos são elevados e o velho ditado popular de que “quem não registra não é dono”, apesar de singelo, está correto.

Fonte: <<http://www.1registrojundiai.com.br/conteudo/5>>

De acordo com o ordenamento jurídico, o proprietário possui quatro atributos importantes para garantir a propriedade: **direito de uso**, **direito de gozar** ou **usufruir**, **direito de dispor** e **direito de reaver** o bem de quem possua injustamente.

- 1- **Direito de uso:** permite ao dono utilizar o bem da forma que melhor entender sem modificar sua essência, não permitindo que terceiros, sem sua anuência, faça igual uso.
- 2- **Direito de gozar ou usufruir:** gera o poder de perceber os frutos e explorar economicamente seus resultados e produtos.
- 3- **Direito de dispor:** permite à pessoa transferir o bem ou onerá-lo como garantia de operações financeiras.
- 4- **Direito de reaver:** é o atributo que permite à pessoa reivindicar o bem ocupado injustamente por terceiro.



Figura 9.1: Proprietário.
Fonte: <http://office.microsoft.com/>

A propriedade plena é considerada ao indivíduo que apresenta os quatro atributos anteriores. Nesse sentido, todo proprietário é possuidor, mas nem todo possuidor será proprietário, caso não apresente algum desses atributos.

Portanto, de acordo com a legislação, para adquirir um imóvel é imprescindível verificar sua situação no Registro de Imóveis por meio de certidão e observar se o título (escritura) do alienante está registrado. Assim, os direitos do proprietário serão garantidos.

Resumo

Nesta aula abordamos os direitos e responsabilidades do proprietário, os direitos reais sobre imóveis constituídos ou transferidos. Abordamos, também, os quatro atributos possuídos pelo proprietário e a importância do registro de imóvel no processo de compra e venda.

Aula 10 – Empreendedores no mercado imobiliário

Com o mercado cada vez mais competitivo, é necessário que cada vez mais os profissionais atuem com experiência, comprometimento e conhecimento. Nesta aula aprenderemos como é o processo empreendedor e quais suas fases.

É importante ressaltar que o empreendedor sempre busca por mudança e, quando ela chega, não pode hesitar, deve respondê-la e explorá-la como uma grande oportunidade.

10.1 O processo empreendedor

Empreendedor é o indivíduo que desafia o que é feito, como é feito, impactando a economia. Para o empreendedor, a mudança e o movimento são a norma (FONTES FILHO; COSTA, 2012, p. 13).

O processo empreendedor é iniciado quando fatores ambientais, externos e sociais são incorporados às habilidades pessoais do empreendedor, possibilitando, assim, o início de um novo negócio.

A figura 10.1 mostra os fatores que influenciam no processo empreendedor.

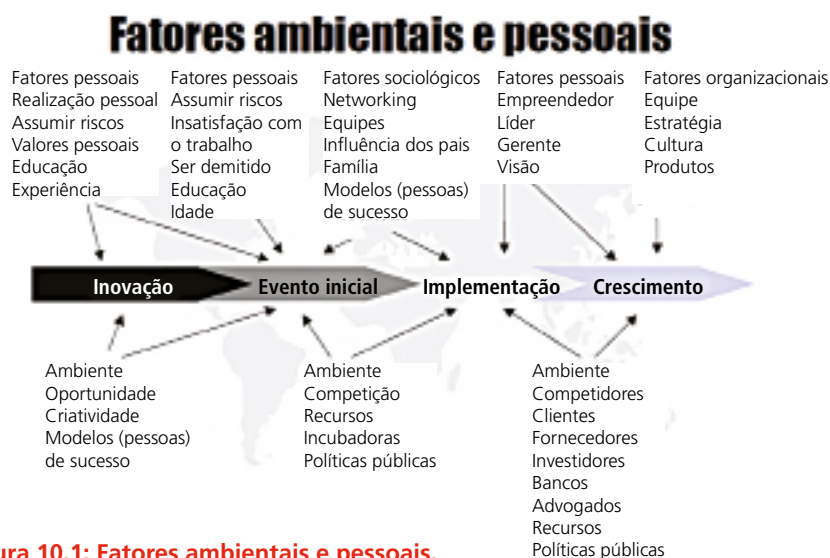


Figura 10.1: Fatores ambientais e pessoais.
Fonte: Dornelas (2001).

Quando falamos de inovação, normalmente nos remetemos às inovações tecnológicas. Vale ressaltar que o desenvolvimento econômico depende de outros fatores que podem ser considerados como críticos e eles devem ser analisados para entendermos a inovação no processo empreendedor:

- Talento – pessoas.
- Tecnologia – ideias.
- Capital – recursos.
- *Know-how* – conhecimento.

10.2 Fases para o processo empreendedor

O processo empreendedor

Identificar e avaliar a oportunidade

Criação e abrangência da oportunidade
 Valores recebidos e reais da oportunidade
 Riscos e retornos da oportunidade
 Oportunidade *versus* habilidades e metas pessoais
 Situação dos competidores

Desenvolver o plano de negócios

1. Sumário executivo
2. O conceito do negócio
3. Equipe de gestão
4. Mercado e competidores
5. Marketing e vendas
6. Estrutura e operação
7. Análise estratégica
8. Plano financeiro
9. Anexos

Determinar e captar os recursos necessários

Recursos pessoais
 Recursos de amigos e parentes
Angels
 Capitalistas de risco
 Bancos
 Governo
 Incubadoras

Gerenciar o negócio

Estilo de gestão
 Fatores críticos de sucesso
 Identificar problemas atuais e potenciais
 Implementar um sistema de controle
 Profissionalizar a gestão
 Entrar em novos mercados



Assista ao vídeo *O papel do consultor imobiliário*, indicado para ampliar seus conhecimentos sobre o papel desse profissional. Acesse o link: http://www.youtube.com/watch?v=UuA__JLAWGw.

Figura 10.2: O processo empreendedor.

Fonte: Dornellas (2001).

Vale ressaltar que na figura 10.2 foram apresentados itens em uma ordem sequencial, entretanto, nenhum deles precisa ser concluído totalmente para iniciar o seguinte.

Aula 11 – Transformação do mercado: sustentabilidade, inovação e tendências

Nesta aula vamos abordar algumas tendências do mercado imobiliário e quais seus benefícios, a aplicação da sustentabilidade e a preservação do meio ambiente como estratégia de diferenciação.

Lembre-se de que você deve estar atento a todas as novidades do mundo imobiliário.

11.1 Sustentabilidade no mercado imobiliário

Conforme Pearce, Barbier e Markandya citados por Ramos (2013, p. 35):

A ideia básica de desenvolvimento sustentável é simples no contexto dos recursos naturais (excluindo os não renováveis) e ambientais: o uso feito desses insumos no processo de desenvolvimento deve ser sustentável ao longo do tempo [...] se aplicarmos a ideia aos recursos, sustentabilidade deve significar que um dado estoque de recursos (árvores, qualidade do solo, água etc.) não pode declinar [...] sustentabilidade deve ser definida em termos da necessidade de que o uso dos recursos hoje não reduza as rendas reais no futuro [...].

Sustentabilidade faz parte do mercado imobiliário

Contêineres podem ser usados como moradia

Hoje, cada vez mais, ouvimos a palavra **sustentabilidade**. Sabemos que é preciso colocar em prática esse conceito, para com isso gerar um futuro mais **sustentável**.

O **mercado imobiliário** também aderiu a essa onda, fazendo com que produtos que seriam descartados pelo término da sua vida útil sejam reutilizados. Na Europa, por exemplo, já acontece com frequência o uso de contêineres em projetos de casas.

Aqui no Brasil a prática ainda não é muito comum em se utilizar contêiner como moradia, entretanto, já temos visto banheiros, almoxarifados, entre outros.

Na Holanda, em Amsterdã, existe um complexo com 12 edifícios para estudantes, feito com contêineres onde moram mais de 1000 jovens.

Além da reutilização de um material, o uso dos contêineres gera economia como um todo de recursos que não foram utilizados para estrutura como: tijolo, areia, cimento e de entulhos que foram reduzidos, ou seja, uma obra mais limpa e **sustentável**.

Esses projetos contêineres são todos sustentáveis porque reutilizam a água da chuva, aquecimento solar e no telhado podem ser utilizadas plantas (telhado vivo) no lugar das telhas para manter a temperatura sempre agradável.

Também temos que lembrar que o projeto não precisa de uma fundação, pois já está com toda a estrutura pronta. Dependendo do projeto, não há necessidade do revestimento externo como nas construções em casas de alvenaria, e com isso o projeto fica em até **35% mais barato** do que um projeto de uma casa convencional.

O mundo está mudando e os clientes, cada vez mais cuidadosos, buscam por um preço justo na compra de um bem e **sustentabilidade**, visando gerar um custo menor nos valores das contas no final do mês.

Fonte: <<http://www.universidadegaia.com.br/artigo/detalhe/sustentabilidade-faz-parte-do-mercado-imobiliario>>. (Adaptado).

11.2 Tendências

De acordo com o Projeto de Lei Complementar n. 59 (RIO DE JANEIRO, 2011), podemos dizer que o Brasil é um dos países mais ricos em água doce, pois concentra 15% das reservas do planeta e cerca de 54% da população urbana não possui rede de abastecimento de água e coletora de esgotos, a maioria dos esgotos domésticos coletados não recebe tratamento adequado.

Deve-se levar em conta que a água é um bem precioso e que está escasso. A cada ano, mais de 80 milhões de pessoas clamam por seu direito a esse recurso hídrico da Terra. No próximo século, três bilhões de habitantes serão adicionados à população mundial e nascerão em países que já sofrem com a escassez de água (RIO DE JANEIRO, 2011).

Diante disso, seguem algumas atitudes que podem melhorar o processo:

Art. 1º. Os empreendimentos residenciais que abriguem mais de 30 (trinta) unidades habitacionais e os de empreendimentos comerciais com mais que 100 m² (cem metros quadrados) de área construída, na cidade do Rio de Janeiro, deverão prover coletores, caixa de armazenamento e distribuidores para água da chuva.

Art. 2º. Os empreendimentos existentes comerciais e públicos, com mais de 1000 m² (um mil metros quadrados) de área construída devem se adequar à legislação até o ano de 2013, e os empreendimentos residenciais existentes que contemplem mais de 100 (cem) unidades habitacionais até o ano de 2018.

Art. 3º. O sistema de captação, armazenamento e distribuição de água da chuva deverá ser dimensionado de modo a conter um mínimo de 1.25 litros (um mil duzentos e cinquenta mililitros) de água por metro quadrado de área construída, e deverá ser aprovado pelos órgãos competentes atendendo a regulamento específico.

§ 1º. Para fins de dimensionamento, considera-se a intensidade de ocupação da área urbana (densidade demográfica), em termos de saneamento, expressa em habitantes por hectare (hab/ha), cujo valor médio é de 600 (seiscentos) hab/ha, e o consumo médio per capita de 125 (cento e vinte e cinco litros) de água por dia (l/dia). O mesmo valor será atribuído para a população equivalente, ou seja, uma população que corresponderia à quantidade de contribuintes que gastariam o mesmo volume de água consumido em unidade fabril ou comercial.

§ 2º. As caixas coletoras de água da chuva serão separadas das caixas coletoras de água potável. A utilização da água da chuva será para usos secundários como lavagem de prédios, lavagem de veículos automotores, irrigação de jardins, limpeza, banheiros, e atividades conexas, atendidos por sistemas isolados, não podendo ser utilizadas nas canalizações de água potável.

§ 3º. Caso o uso do sistema de água de chuva produza esgoto que seja descartado no sistema público de esgoto, a empresa prestadora de serviços deverá ser informada para devidos procedimentos.

Art. 4º. As empresas projetistas e de construção civil terão o prazo de 180 (cento e oitenta) dias para adequarem seus projetos ao cumprimento desta Lei Complementar, após sua aprovação.

Art. 5º. Esta Lei Complementar entra em vigor na data da sua publicação.

Fonte: <http://mail.camara.rj.gov.br/APL/Legislativos/scpro0711.nsf/016eae199bdaf0a003256caa00231310/325fc1e0836be776832578b5006e70a8?OpenDocument>



Assista ao vídeo *China: construtora sobe edifício de 30 andares em 15 dias*. Acesse o link: http://www.youtube.com/watch?v=_gOxNT9GnNo

Está cada vez mais comum encontrarmos novas tendências no mercado imobiliário.

Curitiba ganhou o primeiro edifício sustentável, com certificação Leed (Líder em Energia e Design Ambiental), após rigorosa avaliação pela ONG americana U.S. Green Building Council (USGBC), seguindo parâmetros americanos de construção. O edifício Curitiba Office Park atingiu pontuação necessária de acordo com critérios de racionalização de recursos, como água e energia. Incorporado pela BP Empreendimentos e Top Imóveis, é o primeiro prédio certificado do Paraná e do Sul do Brasil.

Outros 22 empreendimentos, somente de Curitiba, estão em processo de certificação pela USGBC. Entre eles estão o Aroeira Office Park, da Aroeira Administração; o Iguazu 2820, da Laguna Construtora & Incorporadora Ltda; e o AR 3000 Cabral Corporate and Offices, da Construtora Andrade Ribeiro. Em todo o país já são 31 empreendimentos certificados – 26 em São Paulo, quatro no Rio de Janeiro e um na Bahia.

Economia: Água e energia são as chaves

Redução no consumo de água e energia são os quesitos mais importantes para a certificação. “Em um edifício sustentável, além do conforto e qualidade do ambiente, tem a redução nas contas do dia a dia”, afirma a gerente de operações da BP Empreendimentos, Lucélia Monteiro. O COP pratica desde reuso de água à preservação de espécies nativas, além de espaço para bicicletário, entrada de luz do sol e circulação de ar natural no subsolo e sofisticados sistemas de automação. A redução do consumo de água é de 46,8% e de energia 19%, comparada a empreendimentos do mesmo padrão, que não têm o selo. “A economia de energia acontece especialmente pelo emprego de vidros especiais, que permitem entrada de luz no prédio, com baixa retenção de calor, além de um eficiente sistema de ar-condicionado”, explica Schulman, da Top Imóveis.

O empreendimento não está sozinho nessa “onda verde”. A Universidade Tecnológica Federal do Paraná (UTFPR) busca o primeiro selo Aqua de Curitiba com o Escritório Verde, um centro de educação para o desenvolvimento sustentável. O processo Aqua é uma outra certificação de sustentabilidade, desenvolvida e adaptada à realidade brasileira pela Fundação Vanzolini. A instituição é mantida por professores do Departamento de Engenharia de Produção da Escola Politécnica da Universidade de São Paulo (USP).

Entre as soluções adotadas pela UTFPR estão mantas de pneu reciclado nas paredes e vidros duplos nas janelas (conforto acústico), piso em plástico reciclado, painel com lã de garrafa pet reciclada (isolamento térmico), lâmpada de led (economia de energia), tubos de luz com prismas (iluminação natural), áreas de drenagem e telhado verde.

O Curitiba Office Park foi inscrito na categoria Core & Shell da USGBC, que compreende projeto e construção de prédios de escritórios de grandes lajes – o COP tem 14 mil metros quadrados de área construída e 1.350 de laje –, e alcançou certificação de nível Prata (28 a 33 pontos). Outros níveis são Certificado (23 a 27), Ouro (34 a 44) e Platina (45 a 61). Uma lista imensa precisa ser atendida e a pontuação é diferente para cada item. “Como pioneiros no processo e com as regras não muito claras, acredito que chegamos muito longe atingindo essa classificação. Mais importante que o nível, é a certificação”, afirma o diretor da Top Imóveis, Eduardo Schulman. O investimento foi de R\$ 35 milhões no projeto da primeira torre, concluída em 2009, de 5 a 7% a mais do que um edifício comum, conforme estimativa da Leed. O projeto prevê até três torres.

Fonte: <http://www.gazetadopovo.com.br/imobiliario/conteudo.phtml?id=1161386&tit=Curitiba-entra-na-era-dos-edificios-sustentaveis>



Figura 11.1: Sustentabilidade.

Fonte: ©Pakhnyushcha / Shutterstock.

Cada vez mais as pessoas estão procurando qualidade de vida, desse modo, o mercado imobiliário deve aproveitar a tendência de sustentabilidade e usá-la a favor do setor.

Aula 12 – Processo de negociação: compra e venda imobiliária

O objetivo desta aula é analisar e compreender o contrato de compra e venda imobiliária. Aprender quais são seus requisitos e quais seus efeitos e limites.

Vamos ver como funciona o contrato de compra e venda? Quais os tipos existentes? E, qual sua importância?

12.1 Definição do contrato de compra e venda

A compra e venda é um dos tipos de acordo de vontades mais frequente e de grande importância social e econômica, pois promove a circulação de bens na sociedade.

Orlando Gomes (2009, p. 265) define o contrato de compra e venda como: “o contrato pelo qual uma das partes se obriga a transferir a propriedade de uma coisa à outra, recebendo, em contraprestação, determinada soma de dinheiro ou valor fiduciário equivalente”.



Figura 12.1: Venda-se.
Fonte: <http://office.microsoft.com/>

Será sempre um contrato do tipo **bilateral, consensual, oneroso, comutativo** ou **aleatório, de execução instantânea** ou **diferida**.

Será **bilateral** por envolver um comprador e um vendedor. Por ser um contrato que envolve o pagamento de um valor em troca da coisa, será sempre **oneroso**.

O contrato de compra e venda será **comutativo**, quando puder ser observado o equilíbrio entre as prestações. Por sua vez, toda vez que houver o ganho de uma das partes em detrimento da outra, o contrato será do tipo **aleatório**.

Quando a execução da prestação do contrato ocorrer a um só tempo, ele será do tipo de **execução instantânea**. Entretanto, quando a execução da prestação for dividida no tempo, haverá um contrato de **execução diferida**.

São elementos que constituem o contrato de compra e venda a coisa ou bem sobre o qual recai a contratação, o preço que deve ser sério e verdadeiro e, por fim, o consentimento das partes que sugere a capacidade e legitimidade dos contratantes.

12.2 Forma do contrato de compra e venda de bens imóveis

O contrato de compra e venda de bens imóveis poderá ter forma especial conforme a previsão da legislação.

O Código Civil, nos artigos 107 e 108, trata do assunto da seguinte forma:

Art. 107. A validade da declaração de vontade não dependerá de forma especial, senão quando a lei expressamente a exigir.

Art. 108. Não dispondo a lei em contrário, a escritura pública é essencial à validade dos negócios jurídicos que visem à constituição, transferência, modificação ou renúncia de direitos reais sobre imóveis de valor superior a trinta vezes o maior salário mínimo vigente no País (BRASIL, 2002).

Ou seja, para a compra e venda de bens imóveis com valor inferior a 30 salários mínimos, apesar de haver a necessidade de um contrato formal, não há a exigência de solenidade para que se concretize.

Já na compra e venda de bens imóveis com valor superior a 30 salários mínimos, além do contrato formal, existe a necessidade de se atender às formalidades exigidas pela lei, que no caso significa a escritura pública para registro.

12.3 Efeitos da compra e venda

O contrato de compra e venda gera como consequências:

- Obrigações recíprocas entre os contratantes: “Art. 481. Pelo contrato de compra e venda, um dos contratantes se obriga a transferir o domínio de certa coisa, e o outro, a pagar-lhe certo preço em dinheiro.” (BRASIL, 2002).
- Responsabilidade de responder pelos **vícios redibitórios** e **evicção**.
- Responsabilidade pelos riscos com a perda, deterioração e desvalorização da coisa antes de concluída a sua entrega ao comprador.

A-Z

Vício redibitório

Defeito que torna a coisa imprópria ao uso a que se destina.

Evicção

A coisa é perdida em razão da mesma não ser de propriedade de quem a vendeu.

- Divisão das despesas entre vendedor e comprador, pois, salvo cláusula em contrário, ficarão as despesas de escritura e registro a cargo do comprador, e a cargo do vendedor as da tradição (BRASIL, 2002, art. 490).
- Direito de reter a coisa e o preço diante do não cumprimento das condições ajustadas (BRASIL, 2002, art. 491).

12.4 Limites à compra e venda

Algumas situações impõem a limitação aos atos de compra e venda em razão das pessoas envolvidas no ato. Vamos analisar tais hipóteses.

- a) Venda entre ascendente e descendente: de acordo com o art. 496 do Código Civil “É anulável a venda de ascendente a descendente, salvo se os outros descendentes e o cônjuge do alienante expressamente houverem consentido” e, nos termos do parágrafo único, para “ambos os casos, dispensa-se o consentimento do cônjuge se o regime de bens for o da separação obrigatória” (BRASIL, 2002).
- b) Compra de bem por pessoa que deva zelar pelos interesses do vendedor: nos termos do art. 497 do Código Civil, algumas pessoas não podem realizar a compra de bens de quem representam em razão da possibilidade de impor prejuízos ao vendedor.

Art. 497. Sob pena de nulidade, não podem ser comprados, ainda que em hasta pública:

I – pelos tutores, curadores, testamenteiros e administradores, os bens confiados à sua guarda ou administração;

II – pelos servidores públicos, em geral, os bens ou direitos da pessoa jurídica a que servirem, ou que estejam sob sua administração direta ou indireta;

III – pelos juízes, secretários de tribunais, arbitradores, peritos e outros serventuários ou auxiliares da justiça, os bens ou direitos sobre que se litigar em tribunal, juízo ou conselho, no lugar onde servirem, ou a que se estender a sua autoridade;

IV – pelos leiloeiros e seus prepostos, os bens de cuja venda estejam encarregados (BRASIL, 2002).

- c) Venda de parte indivisa: não pode o condômino de parte indivisa vender livremente o que lhe pertence.

Art. 504. Não pode um condômino em coisa indivisível vender a sua parte a estranhos, se outro consorte a quiser, tanto por tanto. O condômino, a quem não se der conhecimento da venda, poderá, depositando o preço, haver para si a parte vendida a estranhos, se o requerer no prazo de cento e oitenta dias, sob pena de decadência.

Parágrafo único. Sendo muitos os condôminos, preferirá o que tiver benfeitorias de maior valor e, na falta de benfeitorias, o de quinhão maior. Se as partes forem iguais, haverão a parte vendida os comproprietários, que a quiserem, depositando previamente o preço (BRASIL, 2002).

- d) Venda entre os cônjuges: os cônjuges não poderão, via de regra (salvo o regime de separação absoluta e convenção em pacto antenupcial), gravar ou alienar bens sem autorização do outro cônjuge, bem como contratar a compra e venda entre eles quando o regime for o de comunhão universal.

12.5 Cláusulas especiais

- a) Retrovenda: de acordo com o Código Civil, a retrovenda é uma espécie de acordo acessório ao contrato de compra e venda em que o vendedor do bem imóvel resguarda-se o direito de tê-lo de volta no prazo de até três anos.

Art. 505. O vendedor de coisa imóvel pode reservar-se o direito de recobrá-la no prazo máximo de decadência de três anos, restituindo o preço recebido e reembolsando as despesas do comprador, inclusive as que, durante o período de resgate, se efetuaram com a sua autorização escrita, ou para a realização de benfeitorias necessárias (BRASIL, 2002).

- b) Venda a contento: é aquela em que o comprador se reserva o direito de manifestar o seu contento com a coisa adquirida. Caso a coisa não agrade o comprador, o negócio não se concretizará. De acordo com o Código Civil: “Art. 509. A venda feita a contento do comprador entende-se realizada sob condição suspensiva, ainda que a coisa lhe tenha sido entregue; e não se reputará perfeita, enquanto o adquirente não manifestar seu agrado.” (BRASIL, 2002).

- c) **Direito de preferência ou preempção:** é a cláusula que estabelece a obrigação do comprador, em pretendendo vender a coisa, dar preferência na venda ao vendedor originário. Prevê o Código Civil:

Art. 513. A preempção, ou preferência, impõe ao comprador a obrigação de oferecer ao vendedor a coisa que aquele vai vender, ou dar em pagamento, para que este use de seu direito de prelação na compra, tanto por tanto.

Parágrafo único. O prazo para exercer o direito de preferência não poderá exceder a cento e oitenta dias, se a coisa for móvel, ou a dois anos, se imóvel (BRASIL, 2002).

- d) **Venda com reserva de domínio:** é a cláusula que estipula que o vendedor mantém a propriedade quando o preço do bem não é pago integralmente no ato do contrato de compra e venda, conforme possibilita o Código Civil: “Art. 521. Na venda de coisa móvel, pode o vendedor reservar para si a propriedade, até que o preço esteja integralmente pago.” (BRASIL, 2002).
- e) **Venda sobre documento:** é a cláusula que possibilita a entrega da coisa meramente pelo seu título representativo, de acordo com o Código Civil:

Art. 529. Na venda sobre documentos, a tradição da coisa é substituída pela entrega do seu título representativo e dos outros documentos exigidos pelo contrato ou, no silêncio deste, pelos usos.

Parágrafo único. Achando-se a documentação em ordem, não pode o comprador recusar o pagamento, a pretexto de defeito de qualidade ou do estado da coisa vendida, salvo se o defeito já houver sido comprovado (BRASIL, 2002).

Devemos observar os limites da compra quando realizadas entre ascendente e descendente, da compra por pessoa que deva zelar pelos interesses do vendedor e a possibilidade de venda da coisa indivisa e a venda entre cônjuges. Sempre ficar atento às cláusulas especiais do contrato de compra e venda que são: a retrovenda, a venda a contento, a preempção, a venda com reserva de domínio e a venda sobre documento.

Aula 13 – Conceitos e aplicação do direito

Estudaremos neste capítulo uma introdução ao direito que promove a disciplina do mercado imobiliário. Vamos examinar a origem da expressão direito e algumas manifestações dela tanto no âmbito público quanto na esfera privada.

Vamos verificar que a palavra (o signo linguístico) **direito** expressa uma multiplicidade de significados. Vamos visualizar alguns dos seus sentidos para que possamos melhor aplicá-los nos casos concretos. Vamos saber mais?



Figura 13.1: Direito.

Fonte: ©Roland Zumbühl, Arlesheim/
Wikimedia Commons.

13.1 O que é o direito

Segundo Auden (1976, p. 208):

O direito, diz o juiz como olhar de desprezo,

Falando com clareza e grande severidade,

O direito é o que eu já lhes disse antes,

O direito é o que suponho que vocês saibam,

O direito é o que eu vou explicar mais uma vez,

O direito é O direito.

Desde a Antiguidade Clássica, a pergunta **“o que é o direito?”** é uma das que mais intrigam os que se dedicaram a refletir sobre a vida em sociedade. É surpreendente a enorme discordância existente entre os estudiosos sobre qual é a essência do direito. Nem mesmo os físicos e os químicos encontram tanta dificuldade em definir os seus objetos de estudo, mesmo quando são partículas subatômicas, porque embora elas possam ser até mesmo invisíveis a olho nu, possuem uma realidade física, isto é, mesmo não podendo ser vistas, não deixam de ser um objeto.

De acordo Carlos Santiago Nino (2010), a dificuldade para definir o que é o **direito** deriva, principalmente, do fato de que o direito não se constitui em objeto físico, pois ele não pertence ao mundo dos signos sensíveis, é um fenômeno linguístico.

A rigor, os fenômenos linguísticos expressam fatos ou coisas reais, por exemplo, a palavra casa significa uma coisa real, uma residência, já o signo carro significa um automóvel.

Algumas vezes, porém, o signo linguístico é dotado de vagueza ou de ambiguidade, o que torna impossível compreender o significado de alguma coisa apenas com a mera menção ao signo linguístico ou à palavra que a representaria.

Além disso, as palavras podem ter sinônimos acidentais. Por exemplo, quando pensamos na palavra banco, podemos pensar em vários significados e realidades, desde um assento público em uma praça até uma instituição bancária. O mesmo se dá com a palavra manga que, quando mencionada, leva alguns a imaginar imediatamente a fruta manga; outros, a mentalizar a manga de uma camisa. Veja que essas representações, simples, são completamente distintas entre si.

Já o signo **direito** representa uma realidade construída pelo homem e seus significados são profundamente relacionados entre si. Vamos analisar as situações a seguir:

- (a) O direito brasileiro não prevê a prisão perpétua.
- (b) Tenho direito a ir aonde eu bem entender.
- (c) O direito é uma das matérias mais antigas.
- (d) É direito pagar a conta do restaurante.

Na frase (a) o “direito” pode ser referido como conjunto de normas, de códigos e de leis.

Na frase (b) o “direito” pode ser usado como possibilidade, como faculdade de agir.

Na frase (c) o “direito” pode ser designado como o estudo de uma investigação, como ciência.

Na frase (d) o “direito” é representando como sendo a conduta correta, como sinônimo de um dever.

Em sentido geral, tem-se que o “direito” representaria um conjunto de normas, isto é, o ordenamento jurídico e a sua interpretação/aplicação nos casos concretos. Esse é um dos significados mais utilizados para a palavra direito, embora não seja completo. Quando, por exemplo, dialogamos sobre quais são os tributos no Brasil, estamos a falar dos impostos, das taxas e das contribuições que extraímos, dentre outras disposições normativas, do Código Tributário Nacional, mas não estamos falando ainda sobre o direito tributário.

Para falar sobre o direito tributário ou qualquer outro ramo do direito, temos que ir além do texto, ou seja, das informações escritas.

Isso porque o direito não é apenas o texto contido na regra legal. O direito não se esgota no texto, pois a norma que se extrai do texto é fruto da interpretação e da aplicação daquele direito em um determinado caso concreto. Temos **sempre** que interpretar o texto legal. Fruto dessa interpretação, teremos o direito. Trata-se de uma das funções mais importantes do jurista, aquele que estuda o direito, pois a mera leitura literal do texto pode trair o sentido verdadeiro das coisas, como ocorreu na lenda de *Tristão e Isolda*.

Tristão e Isolda eram apaixonados entre si, mas por questões alheias à sua vontade, Isolda casou-se com o rei Marcos e não com Tristão. Algum tempo depois, a paixão de Tristão e Isolda se reacendeu e eles passaram a se reencontrar. Isolda foi denunciada e levada a um tribunal eclesiástico, onde seria interrogada. A mentira a levaria à morte. Isolda pediu a Tristão que, no dia do interrogatório, esperasse por ela à porta do tribunal, vestido como um mendigo. Lá chegando, na sua carruagem, dirigiu-se a ele e gritou: “Você aí, leve-me no colo até o local do julgamento. Não quero sujar minhas roupas na poeira desse caminho”. Vestido como um maltrapilho, Tristão obedeceu. Iniciada a audiência, Isolda é interrogada se traía o rei. E ela respondeu: “Juro solenemente que jamais estive nos braços de outro homem que não os do meu marido e os desse mendigo que me trouxe até aqui”. (Trecho do romance *Tristão e Isolda*. Autores que a recontam: Maria A. Braamcamp Figueiredo e Francisco Alves.)

Como vimos anteriormente, o direito não é um objeto sensível. Não é, pois, um signo material, que pertence à natureza, como uma casa, um carro, um animal.

Essa sua ausência de materialidade faz dele uma dimensão misteriosa para a maioria das pessoas, assim como a ausência de integralidade do seu conteúdo na norma pode gerar muitas incompreensões.

Na contemporaneidade, o significado que estamos mais acostumados a atribuir ao signo **direito** é o relacionado ao direito oriundo do Estado, correspondente às normas jurídicas que devemos obedecer na vida em sociedade. Porém, essa realidade jurídica não exclui outras, relacionadas ao sentimento de direito, à experiência do direito e à sua relação com a ideia de justiça.

Ao longo da história, muitos autores delimitaram seu conceito de direito. A seguir temos alguns que ilustram a pluralidade de visões sobre o fenômeno jurídico.

Quadro 13.1: Conceitos de direito.

Autor	Conceito de direito
Celso	"Ius est ars boni et aequi". ("O direito é a arte do bom e do justo")
Aristóteles	Distribuir mais aos que têm menos, e vice-versa .
Pompônio	"Ius civile sine scripto in sola prudentium interpretatione consistit" (O <i>ius civile</i> é composto apenas pela interpretação dos juristas; não está escrito)
Dante Alighieri	"Ius est realis ac personalis hominis ad hominem proiportio, quae servata societatem servat, corrupta corrumpit". (O direito é a proporção real e pessoal de um homem em relação a outro, que, se observada, mantém a sociedade em ordem; se corrompida, corrompe-a).
Immanuel Kant	"O direito é o conjunto das condições segundo as quais o arbítrio de cada um pode coexistir com o arbítrio dos outros, de acordo com uma lei geral de liberdade".
Hugo Grócio	"O direito é o conjunto de normas ditadas pela razão e sugeridas pelo <i>appetitus societatis</i> ".
Rudolf Von Ihering	"O direito é a soma das condições de existência social, no seu amplo sentido, assegurada pelo Estado através da coação".
Max Weber	"Um ordenamento chama-se [...] direito quando é exteriormente garantido pela possibilidade de coerção (física ou psíquica), através de um comportamento, dirigido a forçar a observância ou a punir a violação, de um grupo de pessoas disso especialmente incumbido."
Hans Kelsen	(O direito é uma) "ordem normativa de coerção", (reportada a uma) "norma fundamental", "a que deve corresponder uma constituição efetivamente estabelecida e, em termos gerais, eficaz, bem como as normas que, de acordo com essa constituição, foram efetivamente estabelecidas e são, em termos gerais, eficazes." É também uma "técnica específica de organização social".
Gustavo Radbruch	"O direito é o conjunto das normas gerais e positivas que regulam a vida social".
John Austin	"Das normas ou regras estabelecidas por uns para outros homens, algumas são estabelecidas por superiores políticos [...] em nações independentes ou sociedades políticas independentes. Ao agregado de regras assim estabelecido [...] é exclusivamente aplicável o termo direito."
Nicklas Luhmann	"a estrutura de um sistema social respeitante à generalização congruente de expectativas normativas de comportamento."
Boaventura de Sousa Santos	"o conjunto de processos regularizados e de princípios normativos, considerados justificáveis num dado grupo, que contribuem para a criação e prevenção de litígios e para a resolução destes através de um discurso argumentativo, de amplitude variável, apoiado ou não pela força organizada."
Robert Alexy	"O direito é um sistema de normas que (1) ergue uma pretensão de justiça, (2) compõe-se da totalidade das normas que pertencem a uma constituição socialmente eficaz, em termos gerais, e não são extremamente injustas, bem como da totalidade das normas que são estabelecidas em conformidade com esta constituição, apresentam um mínimo de eficácia ou possibilidade de eficácia social e não são extremamente injustas, e (3) ao qual pertencem os princípios e os restantes argumentos normativos em que se apoia e/ou deve apoiar o processo de aplicação do direito para cumprir a pretensão de justiça."

Fonte: elaborado pelas autoras.

Aula 14 – Direito de posse

O objetivo desta aula é estudar as noções básicas e fundamentais sobre o tema da posse e a legislação pertinente à ela. O que é a posse? Como ela irá se manifestar na prática profissional e diária? Como a lei a trata e a sua importância para a prática profissional?

Na área do direito chamada **direito das coisas**, um tema costuma ser bastante interessante: **a posse**. Mas por qual razão esse é um tema tão debatido e qual sua importância?

14.1 Definição de posse

Para que possamos compreender qual o seu significado e sua relevância, é importante pensar em uma situação bastante comum, a tentativa de se comprar um terreno. Muitas vezes, quando perguntamos pelo documento do terreno, o registro do imóvel, aquele que se apresenta como dono diz que não o tem e que, quando comprou o imóvel do dono anterior, este também não dispunha do registro.



Figura 14.1: Posse de terreno.

Fonte: © Tiago Abreu / Wikimedia

O primeiro fato a se considerar é que, de acordo com o direito, essa pessoa que se mostra como dona do imóvel (no exemplo dado) não é a proprietária. Em segundo, não sendo proprietária (em termos jurídicos), que tipo de relação essa pessoa estabelece com o bem?

A-Z

Direito das coisas: é um dos ramos do direito composto por um conjunto de normas ou regras que tratam das relações que os homens estabelecem quando adquirem algum bem.

É em situações como essa que surge a noção de posse, uma espécie de relação especial que liga alguém a uma coisa, que dá à pessoa a capacidade de exercer poderes sobre a coisa como se fosse realmente proprietário dela.

O Código Civil, Lei n. 10.406/2002, trata da posse em diversos artigos, mas cuida de maneira especial do tema entre os artigos 1.196 a 1.224, definindo-a a partir da determinação de quem é o possuidor: “Art. 1.196. Considera-se possuidor todo aquele que tem de fato o exercício, pleno ou não, de algum dos poderes inerentes à propriedade.” (BRASIL, 2002).

A posse seria, desse modo, uma forma de exteriorização dos poderes da propriedade, manifestando-se, dessa forma, por meio de um documento que a prove (*jus possidendi* ou título de domínio) ou de modo independente, sem nenhum tipo de relação que a preceda (*jus possessiones* ou poder sobre a coisa).

De acordo com o jurista Von Ihering, cujos estudos influenciaram fortemente o Código Civil brasileiro, a posse é um poder de fato exercido sobre a coisa (GOMES, 2010).

A aquisição da posse ocorre no momento em que a pessoa faz uso dos poderes inerentes à propriedade sobre a coisa. Já a perda se dá com o fim da possibilidade de uso desses poderes, seja pela transferência da coisa (tradição), pelo abandono, perda (quando a coisa desaparece), destruição ou pelo exercício da posse por outra pessoa.

Art. 1.204. Adquire-se a posse desde o momento em que se torna possível seu exercício, em nome próprio, de qualquer dos poderes inerentes à propriedade.

Art. 1.223. Perde-se a posse quando cessa, embora contra a vontade do possuidor, o poder sobre o bem, ao qual se refere o art.1.196 (BRASIL, 2002).

14.2 Classificação da posse

O Código Civil, além de definir, também vai classificar a posse. A importância da classificação se justifica em razão das medidas judiciais de proteção à posse, a determinação do direito de percepção de frutos, indenização por benfeitorias realizadas sobre o bem, perda, destruição do mesmo ou, ainda, com relação ao modo como se dá sua aquisição e seus efeitos.

Desse modo, passemos a analisar a classificação da posse.

14.2.1 Posse direta e indireta

Tanto a posse direta como a indireta são conceituadas pelo Código Civil, art. 1.197, conforme segue: “A posse direta, de pessoa que tem a coisa em seu poder, temporariamente, em virtude de direito pessoal, ou real, não anula a indireta, de quem aquela foi havida, podendo o possuidor direto defender a sua posse contra o indireto.” (BRASIL, 2002).

Assim, a posse direta vai se caracterizar pelo efetivo exercício de um poder de usar, dispor ou perceber benefícios sobre uma determinada coisa ou bem, na qualidade de dono. Enquanto a posse indireta é aquela em que a pessoa, apesar de não poder fazer uso imediato e direto da coisa, não tem a faculdade de exercer poder diretamente sobre esta, ainda guarda algum tipo de relação com ela por possuir poderes inerentes à propriedade.

Exemplo: contrato de locação.

14.2.2 Posse de boa-fé e posse de má-fé

A posse de boa-fé é aquela em que o possuidor ignora o obstáculo que impede a aquisição da coisa e será de má-fé aquela em que a pessoa que possui conhecimento dos vícios que macule o ignore (BRASIL, 2002, arts. 1.201 e 1.202).

Exemplo de posse de boa-fé: a compra da posse pensando não haver reivindicação de seu proprietário. Exemplo de posse de má-fé: invasão de terra.

14.2.3 Posse justa e posse injusta

A posse justa é definida pelo Código Civil como a que não for violenta, clandestina ou precária (BRASIL, 2002, art. 1.200). Ao definir a posse justa por meio da exclusão de algumas características, acaba por definir a posse injusta como aquela violenta, clandestina e precária.

14.3 Composse

A composse é a possibilidade de duas ou mais pessoas exercerem ao mesmo tempo a posse sobre um bem que não admita a divisão. Entretanto, o exercício da posse sobre a coisa por um não poderá ser um obstáculo sobre o exercício da posse para o segundo compossuidor.

Se duas ou mais pessoas possuírem a coisa indivisa, poderá cada uma exercer sobre ela os atos possessórios, contanto que não excluam os dos outros (BRASIL, 2002, art. 1.199).

Exemplo de composses: imóvel adquirido por herdeiros, mas que ainda não foi partilhado, o condomínio, um cavalo adquirido por mais de uma pessoa para inseminação.

14.4 Efeitos da posse

Os efeitos da posse são reconhecidos pelo Código Civil nos arts. 1.210 a 1.222, e dizem respeito à proteção jurídica dispensada à posse, à possibilidade de percepção dos frutos ou benefícios, à responsabilidade pela perda ou deterioração da coisa e à indenização por benfeitorias.

Proteção possessória: são medidas judiciais previstas pelo Código de Processo Civil nos artigos 926 a 933. Tais ações visam à proteção do possuidor quando vê sua posse ameaçada (BRASIL, 1973).

A-Z

Turbação: é uma espécie de ameaça à posse que perturba seu exercício pelo possuidor, sendo que a medida para evitar a concretização da ameaça é a manutenção da posse.

Esbulho: é a privação da posse cuja ação cabível é a reintegração de posse.

“Art. 1.210. O possuidor tem direito a ser mantido na posse em caso de **turbação**, restituído no de **esbulho**, e segurado de violência iminente, se tiver justo receio de ser molestado.” (BRASIL, 2002).

Para os casos de violência iminente, que são aqueles que se encontram em vias de ocorrer, a ação eficaz é o **interdito proibitório**.

A-Z

Interdito proibitório: o interdito proibitório é uma ação judicial que visa repelir algum tipo de ameaça à posse de determinado possuidor. Pode-se dizer que se classifica como uma forma de defesa indireta. Fonte: <http://www.jurisway.org.br/v2/pergunta.asp?idmodelo=2365>

Percepção dos frutos: a percepção dos frutos significa o proveito que o possuidor pode **auferir** pelo exercício da posse. Desde que o possuir seja de boa-fé, ele terá direito aos frutos percebidos durante o período da posse da coisa, aos que ficarem pendentes após o término da posse e direito ao ressarcimento das despesas com a produção.

Para o possuidor de má-fé restará apenas o direito a ser ressarcido das despesas com a produção, não possuindo direito aos frutos percebidos e devendo indenizar pelos frutos não colhidos e pelos perdidos.

A-Z

Auferir: obter como resposta; conseguir, colher; auferir vantagens; auferir lucros de um empréstimo. Fonte: <http://www.dicio.com.br/auferir/>

Responsabilidade pela perda e deterioração da coisa: para o possuidor de boa-fé, a responsabilidade em indenizar estará limitada à perda ou deterioração da coisa a que der causa (BRASIL, 2002, art. 1.217).

O possuidor de má-fé deverá indenizar a perda ou deterioração da coisa, ainda que acidental, salvo se provar que esta teria ocorrido ainda que a coisa estivesse na posse de quem a reivindica (BRASIL, 2002, art. 1.218).

Indenização pelas benfeitorias: para que se configure o dever de indenizar pelas benfeitorias, é necessário saber antes o tipo de posse que se estabelece em relação à coisa.

Para a posse de boa-fé haverá o direito de indenização pelas benfeitorias úteis e necessárias em razão do valor atual do bem. No que diz respeito às **voluptuárias**, essas, em regra, deverão ser retiradas, porém, diante da impossibilidade de sua remoção, serão indenizadas.

Mas, quando caracterizada a posse de má-fé, a indenização estará restrita às benfeitorias necessárias, por seu valor atual ou pelo valor de custo.

Resumo

Nesta aula vimos que a posse é o exercício de poderes inerentes à propriedade sobre uma coisa. A posse será classificada em: direta e indireta, de boa-fé e de má-fé, justa e injusta. São efeitos da posse a proteção possessória, a percepção dos frutos, a responsabilidade pela perda e deterioração da coisa e a possibilidade de indenização de benfeitorias.

Atividade de aprendizagem

- Baseando-se no que você aprendeu nesta aula, reflita sobre os movimentos sociais que buscam a posse de terras. Qual tipo de posse eles estabelecem? Quais são os efeitos dessa posse?



Benfeitorias voluntuárias: são as de mero deleite ou recreio, que não aumentam o uso habitual da coisa, ainda que a tornem mais agradável ou sejam de elevado valor. Fonte: <http://www.jusbrasil.com.br/topicos/295741/benfeitorias-voluptuarias>



Aula 15 – Direitos reais, posse *versus* propriedades

O objetivo desta aula é analisar a propriedade a partir de seu conceito, classificação, modo de aquisição e perda, para a formação de uma análise crítica e comparativa com a posse.

Vamos iniciar descobrindo a definição de propriedade?

15.1 Definição de propriedade

A propriedade é o ponto fundamental da construção de todo o direito privado (RODRIGUES, 2002, p. 76), bem como o mais amplo de todos os direitos reais (GOMES, 2010, p. 103), uma vez que é por meio dele que o proprietário tem a possibilidade de ampla disposição da coisa, conforme trata o Código Civil: “Art. 1228. O proprietário tem a faculdade de usar, gozar e dispor da coisa de reavê-la do poder de quem quer que injustamente a possua ou detenha.” (BRASIL, 2002).

Como observado pelo jurista Orlando Gomes, o direito de propriedade é um “direito complexo, absoluto, perpétuo e exclusivo, pelo qual uma coisa fica submetida à vontade de uma pessoa com as limitações da lei” (2010, p. 103).

A mais, o direito de propriedade é protegido pela Constituição Federal, com exceção às situações de desapropriação e interesse social, justamente com a finalidade de atender-se à função social da propriedade (BRASIL, 1988, art. 186).

Em sintonia com a Constituição Federal, o Código Civil, ainda que de forma limitada, impõe a necessidade de atenção à função social da propriedade, em especial a rural:

§ 1º O direito de propriedade deve ser exercido em consonância com as suas finalidades econômicas e sociais e de modo que sejam preservados, de conformidade com o estabelecido em lei especial, a flora, a fauna, as belezas naturais, o equilíbrio ecológico e o patrimônio histórico e artístico, bem como evitada a poluição do ar e das águas.

§ 2º São defesos os atos que não trazem ao proprietário qualquer comodidade, ou utilidade, e sejam animados pela intenção de prejudicar outrem.

§ 3º O proprietário pode ser privado da coisa, nos casos de desapropriação, por necessidade ou utilidade pública ou interesse social, bem como no de requisição, em caso de perigo público iminente (BRASIL, 2002, art. 1.228).

Pode-se, dessa forma, conceituar a propriedade como um direito real, que recai sobre um bem móvel ou imóvel, que possibilita o proprietário usar, gozar e dispor da coisa de reavê-la do poder de quem quer que injustamente a possua ou detenha, nos termos da lei.

15.2 Espécies de propriedade

A propriedade pode se manifestar conforme a reunião dos direitos da propriedade na pessoa do proprietário, ou conforme a duração dela. Isto é, pode ser **plena**, **restrita**, **perpétua** ou **resolúvel**.

A propriedade será **plena** quando todos os direitos da propriedade se manifestarem na pessoa do proprietário, ou seja, ele possua todos os documentos necessários que comprovem a aquisição do bem. Será **restrita** quando os direitos ou poderes inerentes à propriedade estiveram ausentes ou forem limitados, como, por exemplo, o **usufruto** e a locação.

A-Z

Usufruto: “é o direito de usar e fruir o bem de outra pessoa” (GOMES, 2010, p. 307) de maneira temporária, em razão de lei, testamento, contrato ou usucapião.

A propriedade também poderá ser **perpétua**, uma vez que não é revogável e não é limitada pelo tempo.

Ao lado da propriedade **perpétua**, pode-se destacar a propriedade **resolúvel**, em que no título de sua aquisição consta uma condição resolutiva, como a **retrovenda**.

A-Z

Retrovenda: pacto pelo qual se atribui ao vendedor o direito de recuperar, em certo prazo, a coisa vendida, restituindo o preço mais as despesas feitas pelo comprador. Fonte: <http://www.dicio.com.br/retrovenda/>

15.3 A aquisição da propriedade imóvel

A propriedade imóvel possui alguns meios próprios e especiais para sua aquisição. São formas de aquisição da propriedade imóvel: **o registro de imóveis**, **a acessão**, **a sucessão** e **a usucapião**.

Registro de imóveis: é a forma de aquisição da propriedade imóvel por excelência, em que o ato de transmissão (título translativo) é registrado no Cartório de Registro de Imóveis. São exemplos: a compra, a venda e a doação.

Acessão: ocorre a acessão quando “uma coisa se liga a outra por ação humana ou causa natural. O proprietário da coisa principal adquire a propriedade da coisa acessória, que se lhe uniu ou incorporou.” (GOMES, 2010, p. 168). Conforme Brasil (2002), são causas de acessão natural a formação de ilhas (art. 1.249), o **aluvião** (art. 1.250), a **avulsão** (art. 1.251) e o **álveo** (art. 1.252).

Já a acessão artificial é aquela que depende da ação humana como a plantação e a edificação que não é realizada pelo dono do imóvel.

Sucessão: é o ato de transmissão dos bens do *de cuius* (falecido) para seus herdeiros. A herança será transmitida ao herdeiro ou herdeiros independentemente de registro imobiliário, porém, existe a necessidade de posterior registro do formal de partilha.

Usucapião: é a aquisição da propriedade pelo exercício da posse como se fosse dono de modo manso, pacífico e contínuo, por lapso temporal fixado pela lei. São espécies de usucapião:

- a) Extraordinário – necessária a posse por 15 anos; ou a posse por dez anos para moradia e/ou obras e serviços de caráter produtivo. Não será necessária a configuração da boa-fé e do justo título (BRASIL, 2002, art. 1.238 – *caput* e parágrafo único).
- b) Ordinário – configuração da posse por dez anos com justo título e boa-fé; ou a posse por cinco anos com a caracterização do justo título e boa-fé, precedida de cancelamento do registro (BRASIL, 2002, art. 1.242 – *caput* e parágrafo único).
- c) Especial constitucional – poderá ser:
 - Rural – caracterizado quando do exercício da posse por cinco anos de imóvel rural de até 50 hectares com o estabelecimento de moradia e/ou trabalho do possuidor ou de sua família (BRASIL, 1988, art. 191).
 - Urbano – necessita para sua configuração do exercício da posse por cinco anos de imóvel urbano de até 250 m² usado como moradia do possuidor e/ou de sua família (BRASIL, 1988, art. 183).
- d) Coletivo – possui como requisito o exercício da posse por cinco anos de imóvel residencial urbano com mais de 250 m² por população de baixa renda com uso para moradia dos possuidores, desde que não se possa identificar as matrículas individualizadas da área (BRASIL, 2001, art. 10).

A-Z

Aluvião: “é o acréscimo paulatino de terras que o rio deixa naturalmente nos terrenos ribeirinhos” (GOMES, 2010, p. 171).

Avulsão: “é o desprendimento, por força natural violenta, de uma porção de terra que se vai juntar ao terreno de outro proprietário” (GOMES, 2010, p. 172).

Álveo: é “o total e permanente abandono do antigo leito” (GOMES, 2010, p. 174) de um rio.

15.4 Perda da propriedade

A perda da propriedade é fato que põe fim à relação que liga proprietário à coisa e poderá ocorrer por: **alienação, renúncia, abandono, perecimento da coisa e desapropriação** (BRASIL, 2002, art. 1.275).

Alienação: é o ato de entrega da propriedade para outro em razão da realização de negócio jurídico, como a venda da propriedade imóvel. Para que tenha efeitos jurídicos, é necessário registro do ato no Cartório de Registro de Imóveis.

Renúncia: o proprietário, unilateralmente, abre mão da propriedade da coisa expressamente.

Abandono: também é um ato unilateral em que o proprietário abre mão da coisa, porém, não é realizado expressamente.

Perecimento da coisa: uma vez que a coisa deixa de existir, tem-se por consequência o desaparecimento de todos os direitos relativos a ela.

Desapropriação: ato pelo qual o poder público retira a propriedade de alguém mediante prévia e justa indenização.



Figura 15.1: Contrato.

Fonte: © Shutterstock

Portanto, vimos a importância de a propriedade imóvel possuir alguns meios próprios e especiais para sua aquisição como, por exemplo, as formas de aquisição da propriedade imóvel, o registro de imóveis, a acessão, a sucessão e o usucapião.

Aula 16 – Direitos reais, obrigação, locação e condomínio

O objetivo desta aula é analisar e compreender o contrato de locação imobiliária, seu conceito e suas especificidades, obrigações das partes contratantes e causas de sua extinção.

Vamos começar sabendo o que é locação?

16.1 Definição do contrato de locação

A locação “é o contrato pelo qual uma das partes se obriga, mediante uma contraprestação em dinheiro, a conceder à outra, temporariamente, o uso e gozo de coisa não fungível.” (GOMES, 2009, p. 332).



Figura 16.1: Aluga-se.

Fonte: <http://office.microsoft.com/>

É o tipo de contrato bilateral, comutativo, consensual, não solene e, via de regra, personalíssimo. Isso pelo fato de duas pessoas estarem envolvidas, serem estabelecidas prestações equilibradas entre as partes a partir de um acordo firmado entre ambas e sem a necessidade de atender formalidades legais para ter validade.

O contrato de locação é regulado tanto pelo Código Civil quanto pela Lei n. 8.245/91 (Lei do Inquilinato).

Serão tratados pelo Código Civil os casos de locação de vagas de garagem, apart-hotel, *outdoors* e de prédios para pessoas jurídicas de direito público. Já a Lei do Inquilinato regulará a locação residencial, comercial e de imóvel por temporada (BRASIL, 2002; 1991).

Locador: aquele que no contrato de locação, verbal ou escrito, cede algo ou presta algum serviço. Aquele que cede imóvel para moradia ou comércio em troca da percepção da contrapartida, aluguel. Fonte: <http://www.dicionarioinformal.com.br/locador/>

16.2 Obrigações do locador

O Código Civil (BRASIL, 2002) trata de elencar as obrigações do **locador**, conforme segue:

Art. 566. O locador é obrigado:

I – a entregar ao locatário a coisa alugada, com suas pertencas, em estado de servir ao uso a que se destina, e a mantê-la nesse estado, pelo tempo do contrato, salvo cláusula expressa em contrário;

II – a garantir-lhe, durante o tempo do contrato, o uso pacífico da coisa.

16.3 Obrigações do locatário

As obrigações do **locatário** são previstas pelo Código Civil, art. 567: “Se, durante a locação, se deteriorar a coisa alugada, sem culpa do locatário, a este caberá pedir redução proporcional do aluguel, ou resolver o contrato, caso já não sirva a coisa para o fim a que se destinava.” (BRASIL, 2002).

Locatário: aquele que aluga, que se serve de um objeto, de um imóvel, mediante um pagamento de certa quantia estipulada em contrato escrito ou verbal. Inquilino, arrendatário. Fonte: <http://www.dicionarioinformal.com.br/locat%C3%A1rio/>

16.4 Espécies de locações

A Lei de Locações, (BRASIL, 1991) prevê várias formas de locação de bens imóveis. Passemos a analisá-las.

16.4.1 Residenciais

- Prazo de 30 meses ou mais: prevista no art. 46 da Lei de locações, tem como especificidade o término do contrato com o advento do prazo, sendo prorrogado por prazo indeterminado diante do silêncio das partes por mais de 30 dias. Com a prorrogação, caberá a denúncia vazia para desocupação do imóvel com prazo de 30 dias para tanto e, no caso de ação de despejo, é concedido o prazo de 15 dias para que o imóvel seja desocupado.
- Locações de menos de 30 meses: possui previsão no art. 47 da Lei de locações. A lei estipula que para esse tipo de locação, o fim de seu prazo sem a oposição do locador leva à prorrogação automática por tempo indeterminado, de modo que a retomada do imóvel será apenas para as hipóteses elencadas pela lei (denúncia cheia) e, caso a locação conte com mais de cinco anos ininterruptos, caberá denúncia vazia.
- Locações por prazo indeterminado: nessa hipótese o locador pode pedir a devolução do imóvel a qualquer tempo, cabendo no caso denúncia vazia, com a concessão de prazo de 30 dias para o locatário deixar o imóvel (art. 46, § 2º, da Lei de locações).

- Por temporada: em conformidade com o art. 48 da Lei de locações, são locações com prazo não superior a 90 dias, para finalidades específicas e com a possibilidade de recebimento antecipado dos aluguéis e encargos.

16.4.2 Não residenciais

- **Comerciais:** são as locações destinadas a locatários comerciantes ou industriais. Os contratos podem prever qualquer prazo para sua duração e com prorrogação por prazo indeterminado diante do silêncio das partes. Havendo a prorrogação, cabe denúncia vazia com a concessão de 30 dias para desocupação. Essas espécies de locação podem fazer uso da ação renovatória.
- **Comuns ou civis:** aquelas usadas por escritórios, estúdios e consultórios, seguem as mesmas regras das locações comerciais, porém, não fazem jus à ação renovatória.
- **Destinada a escolas, hospitais e asilos:** prevista nos arts. 53 e 63, §§ 2º e 3º, da Lei de Locações. Por ser um tipo de locação com regime próprio é excluída a denúncia vazia.
- **Para empregados ou dirigentes de pessoa jurídica:** disciplinada no art. 55 da Lei de locações tem uso quando o locatário é pessoa jurídica, mas o imóvel tem a finalidade de atender seus empregados ou dirigentes. Segue as mesmas regras para a denúncia vazia da locação comercial.

16.5 Direito de preferência

Na hipótese de negociação do bem imóvel durante o contrato de locação, será garantido ao locatário o direito de adquirir o imóvel em igualdade de condições com terceiros, conforme prevê a Lei de locações:

Art. 27. No caso de venda, promessa de venda, cessão ou promessa de cessão de direitos ou **dacão** em pagamento, o locatário tem preferência para adquirir o imóvel locado, em igualdade de condições com terceiros, devendo o locador dar-lhe conhecimento do negócio mediante notificação judicial, extrajudicial ou outro meio de ciência inequívoca. Parágrafo único. A comunicação deverá conter todas as condições do negócio e, em especial, o preço, a forma de pagamento, a existência de ônus reais, bem como o local e horário em que pode ser examinada a documentação pertinente (BRASIL, 1991).

A-Z

Dacão: pagamento ou restituição de coisa devida.
Fonte: <http://www.dicio.com.br/dacao/>

16.6 Garantias do contrato de locação

O art. 37 da Lei de locações estabelece como garantias do contrato de locação:

Art. 37. No contrato de locação, pode o locador exigir do locatário as seguintes modalidades de garantia:

I – caução;

II – fiança;

III – seguro de fiança locatícia;

IV – cessão fiduciária de quotas de fundo de investimento (BRASIL, 1991).

16.7 Causas de extinção do contrato de locação

São causas de extinção do contrato de locação:

- **Distrato:** quando as partes concordam com o fim do negócio e a devolução da coisa (BRASIL, 1991, art. 9º).
- **Retomada do bem:** em algumas situações, a lei confere o direito ao proprietário de retomar o bem locado (BRASIL, 1991, art. 47).
- **Vencimento do prazo do contrato:** com o término do prazo acordado no contrato, a parte deve entregar o bem ao seu proprietário. Caso não seja entregue e o proprietário mantenha-se **silente**, reputa-se prorrogado o contrato de locação.
- **Resilição contratual:** ocorre quando uma das partes contratadas incorre no inadimplemento contratual.
- **Perda da coisa:** quando a coisa que é o objeto de locação se perde ou é destruída, o contrato de locação tem seu término em razão da perda de seu objeto.
- **Desapropriação:** quando ocorre a imissão de posse pelo ente da Administração Pública competente, o contrato de locação será extinto.

A-Z

Silente: calado, silencioso. Fonte: <http://www.dicio.com.br/silente/>

Portanto, o técnico em transações imobiliárias deve estar ciente de todas essas obrigações para orientar seus clientes.

Aula 17 – Oportunidades no mercado imobiliário

Nesta aula apresentaremos algumas oportunidades que surgiram no mercado imobiliário brasileiro. Mostraremos, também, alguns motivos que impulsionaram o surgimento dessas oportunidades.

Como explicamos nas aulas anteriores, o mercado imobiliário sofreu diversas alterações nos últimos anos. Os motivos para o surgimento dessa grande oportunidade no Brasil são diversos. Vamos saber quais foram?

17.1 Oportunidades imobiliárias no Brasil

Vejamos alguns motivos que estão relacionados ao aumento das oportunidades imobiliárias no Brasil.

Quadro 17.1: Motivos do surgimento de oportunidades imobiliárias no Brasil.

Mudança no perfil das famílias.
Alteração na infraestrutura imobiliária.
Aumento e facilitação de linhas de financiamentos.
Crescimento da classe C.
Engenharia civil avançada, flexível e personalizada.

Fonte: elaborado pelas autoras.



Figura 17.1: Perfil dos novos consumidores.

Fonte: © Shutterstock

Vamos comentar cada um desses motivos para facilitar o seu entendimento do assunto.


Quando citamos as **mudanças no perfil das famílias**, estamos explicando que é necessário prestar atenção à mudança na quantidade de pessoas que compõe as famílias nos dias de hoje. Vamos fazer uma reflexão: quantos irmãos os nossos avós tinham?

A resposta varia, mas geralmente está relacionada a quantidades como dez irmãos ou quinze irmãos. As famílias eram maiores, pois tinham a necessidade de mão de obra própria para trabalhar, por exemplo, nas atividades agrícolas. Para acomodar essa quantidade de pessoas na família, eram necessárias casas maiores, salas grandes, cozinhas espaçosas, mais banheiros, diversos quartos e assim por diante. Já na geração de nossos pais, a quantidade de filhos diminuiu, ficando na média entre quatro e cinco irmãos. Com essa alteração familiar, os imóveis naturalmente diminuiriam.



Figura 17.2: Mudança na quantidade de integrantes nas famílias.

Fonte: <http://office.microsoft.com/>

 A mudança no perfil da população brasileira também é um importante fator para manter o potencial de crescimento do mercado imobiliário. Hoje, o planejamento familiar é diferente e grande parte dos jovens já possui poder aquisitivo suficiente para investir na aquisição de seu primeiro imóvel antes dos 35 anos de idade. Além disso, famílias menores tendem também a aumentar a necessidade por imóveis, alavancando o potencial do mercado imobiliário. Fonte: <http://br.advfn.com/educacional/imoveis/mercado-brasileiro>

Na geração atual, a quantidade média de filhos nas famílias é de dois filhos. Isso fez com que houvesse mais uma vez uma diminuição nos imóveis. Para o futuro, alguns especialistas descrevem que as famílias tenderão a ser menores ainda. Há uma tendência e um mercado a ser desenvolvido para solteiros. Esse novo perfil fará com que haja uma remodelagem nos imóveis a serem desenvolvidos e, conseqüentemente, uma **alteração na infraestrutura imobiliária**.

Outro motivo do surgimento das oportunidades imobiliárias no Brasil foi o **aumento e facilitação de linhas de financiamento** disponíveis no mercado para aquisição de imóveis. As políticas financeiras adotadas no Brasil nos últimos anos, com o objetivo de facilitar o acesso aos bens imobiliários, permitiu que as famílias pudessem migrar do segmento de aluguéis para a aquisição de imóveis próprios. Os programas sociais de incentivos ao primeiro imóvel, como o programa Minha Casa Minha Vida, facilitou que as famílias comprassem sua primeira casa. Essas políticas impulsionaram o mercado imobiliário que estava “adormecido”.



Figura 17.3: Projeto Minha Casa Minha Vida.

Fonte: <http://www.carire.ce.gov.br/ver-menu-interno.php?id=6>

As ações adotadas pelo governo federal vieram ao encontro do **crescimento da classe C** no Brasil. Com o aquecimento da economia, as famílias passaram a ter melhores condições financeiras e migraram economicamente para a classe C, que é caracterizada pelo aumento no consumo.

O novo perfil da classe “C” no mercado imobiliário

Considerada a nova classe média brasileira e com intenção de compra que supera as classes “A” e “B”, a classe “C”, que antes apenas sonhava com a aquisição da casa própria, agora está consolidando o sonho. Graças aos incentivos públicos do programa Minha Casa Minha Vida, a expansão do crédito imobiliário e o aumento da renda familiar, a classe “C” movimentou o mercado imobiliário atualmente.

Em 2008 começou o *boom* das oportunidades para compras de imóveis. Em 2009, com o Minha Casa, Minha Vida, aumentou o volume de aquisições. E a classe “C” continua no foco dos lançamentos. No entanto, o mercado está sofrendo mudanças na forma de concepção dos imóveis e, principalmente, na comunicação desses empreendimentos.

Informados e exigentes

O consumidor classe C é exigente, sim, e não é desinformado. Há quatro anos, os clientes desse segmento não estavam familiarizados com as nomenclaturas. As vendas, então, eram mais na persuasão da visita ao decorado. Hoje, eles conhecem e entendem muito bem de preço da região, acabamentos com boa duração, o que são itens de lazer realmente válidos, formas de pagamento e sabem o que querem.

Para atender a essa nova demanda de compradores, as incorporadoras apostam em mostrar confiabilidade e estar cada vez mais próximas para conhecer e atender às necessidades e desejos desses clientes.

Segundo o gerente de vendas da A Predial, Delano Andrade, esses clientes estão cada vez mais exigentes ao tipo de produto, procuram segurança e conforto para a família. Contudo, a decisão é sempre pelo preço. “Muitas vezes é a ‘compra da vida’ daquele cliente, então ele pesquisa muito, embora, muitas vezes, o critério final de decisão seja o ‘bolso’, relacionado à facilidade de pagamento”, explica.

Relacionamentos

As construtoras já estão aprendendo a se comunicar com esse público de maneira mais eficaz. O apartamento decorado, por exemplo, não “enche os olhos” desse consumidor, que sabe qual é a sua realidade.

Pensando na importância da comunicação, a MRV Engenharia tem apostado no relacionamento com esse cliente, com o objetivo de conhecê-lo e se adaptar a esse novo perfil. “Sabemos que a internet é o principal canal de comunicação e até mesmo de vendas para esse público. A MRV investe muito em internet. Um terço dos nossos negócios origina-se da internet. Enfim, esse é o nosso principal canal aberto junto a esse público”, explica Yuri Chain, diretor comercial da MRV Engenharia na regional Nordeste.

Bem localizados

A MRV Engenharia aposta ainda na localização do empreendimento para atrair esse público. “Procuramos oferecer localizações privilegiadas dentro do programa Minha Casa Minha Vida. As pessoas, hoje, precisam morar em regiões com infraestrutura, próximas ao trabalho, à escola dos filhos, ao comércio, e isso nós conseguimos oferecer”, comenta Chain.

Outro diferencial da construtora são os investimentos em segurança (condomínios fechados) e nas áreas de lazer dentro dos condomínios.

Perfil

Com renda familiar de três a sete salários mínimos (FGV), a classe “C” é formada por trabalhadores assalariados ou com atividade informal, podendo justificar essa renda com movimentações bancárias, cartões de crédito, decore, gastos fixos mensais, entre outros.

Segundo Yuri Chain, são pessoas jovens, de 20 a 35 anos em sua maioria, casais novos, jovens que estão saindo da casa dos pais, gente que está saindo do aluguel. “Pelo perfil mais jovem, são pessoas muito bem informadas, em sua maioria com formação superior, clientes que pesquisam a fundo antes de fechar negócio. Em resumo, um público jovem e exigente”, comenta.

Procuram por apartamentos de dois quartos com até 55 m² e três quartos até 65 m². Muitos condomínios são baixos, sem elevador, o que barateia o projeto. Todos buscam ter uma boa área de lazer, que para esse público é importante para o “social”, inerente à classe e à segurança de ter seus filhos em um ambiente protegido.

Para Lúcia Mello, sócia da Nova Hibou (empresa de monitoramento de mercado e consumo que atende clientes como PDG, OAS), “não adianta o mercado economizar nos acabamentos. O consumidor da classe C terá um longo ‘casamento’ com o financiamento do imóvel e exige itens de maior durabilidade, conforto e qualidade”, finaliza.

Fonte: Jornal O Estado
<http://www.oestadoce.com.br/noticia/o-novo-perfil-da-classe-c-no-mercado-imobiliario>

Também apresentamos como motivo para o surgimento das oportunidades imobiliárias no Brasil a evolução na **engenharia civil avançada, flexível e personalizada**. Para se adaptar ao novo mercado que se configurou, as novas construtoras imobiliárias precisaram se modernizar aos processos de construção civil, buscando reduzir ao máximo os desperdícios e maximizar os lucros nos empreendimentos. Os empreendimentos precisaram ser moldados de forma flexível para atender ao máximo os desejos e necessidades dos novos clientes. Com base nisso, surgem duas estratégias genéricas que podem ser adotadas:

- para atender ao varejo (classes C/D/E), as empresas devem se preocupar com imóveis de baixos custos operacionais, padronização nos processos e com a repetição dos modelos imobiliários;
- para atender aos clientes personalizados (classes A/B), as empresas devem focar em imóveis diferenciados, com valor agregado nos produtos e serviços e com diferenciais competitivos.

Portanto, o corretor deve analisar o mercado e estar preparado para se adaptar às mudanças que ocorrem. Também, as novas construtoras imobiliárias precisaram se modernizar aos processos de construção civil, buscando reduzir ao máximo os desperdícios e maximizar os lucros nos empreendimentos.

Resumo

Nesta aula apresentamos algumas oportunidades que surgiram no mercado imobiliário brasileiro. Foram apresentados cinco motivos que o impulsionaram: mudança no perfil das famílias, alteração na infraestrutura imobiliária, aumento e facilitação de linhas de financiamentos, crescimento da classe C e engenharia civil avançada, flexível e personalizada.



Atividade de aprendizagem

- Descreva as características apontadas e estudadas sobre o novo perfil do consumidor ao realizar a compra ou locação de um imóvel.

Aula 18 – Curiosidades sobre o mercado imobiliário

Nesta aula estudaremos algumas curiosidades sobre o mercado imobiliário. Apresentaremos, também, o perfil dos imóveis e dos corretores de imóveis no Brasil.

É possível perceber que o técnico em transações imobiliárias é um profissional que deve estar sempre atualizado e informado. Vamos saber mais?

18.1 Perfil dos imóveis lançados

Segundo Menezes (2013), o perfil dos imóveis lançados atualmente no mercado possuem as seguintes características:

Quadro 18.1: Perfil dos imóveis lançados.

Perfil dos imóveis:

67% dos aptos lançados têm até 69 m².

Apartamentos com dois e três dormitórios são os mais lançados entre empreendimentos residenciais, representando 56% e 27%, respectivamente.

11% dos aptos lançados são de um dormitório.

5% têm quatro dormitórios ou mais.

Fonte: Menezes (2013). <http://www.setelagoas.com.br/sete-lagoas/colunistas/graziela/20288-coluna-mercado-imobiliario-curiosidades-do-cenario-atual>

Os dados apresentados corroboram com o novo perfil traçado no cenário imobiliário brasileiro, impulsionado principalmente pela mudança no perfil das famílias, aumento de renda da população, facilidade de acesso a linhas de créditos e mudanças estruturais desenvolvidas.

18.2 O novo perfil dos corretores de imóveis no Brasil

Segundo a Associação Brasileira de Defesa dos Corretores de Imóveis (ABCI), **quase 70%** dos inscritos nos conselhos regionais estão há menos de dez anos na atividade, e apenas 16% têm vínculos há mais de dez anos e menos de 20.



Figura 18.1: Corretor de imóveis.

Fonte: © Shutterstock

O site ABCI informa ainda que os profissionais que se declararam com formação superior passaram de 51% (em 2005) para 53,5% (em 2012). Os corretores de imóveis do gênero masculino representam a grande maioria. Porém, nos últimos anos, a presença feminina aumentou de 21% (em 2005) para 33% (em 2013). Além da diferença entre os sexos, a pesquisa apresenta que a maioria dos corretores têm entre 46 e 55 anos. Além disso, cerca de metade dos corretores de imóveis têm nível superior e 50,97% têm curso de Técnico em Transações Imobiliárias.

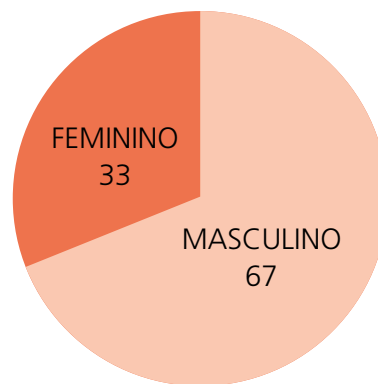


Figura 18.2: Gênero dos corretores de imóveis.

Fonte: Associação Brasileira de Defesa dos Corretores de Imóveis (ABCI)

Segundo dados do Conselho Federal de Corretores de Imóveis (Cofeci), em relação ao rendimento mensal, um quarto dos corretores de imóveis recebe entre R\$ 1.000 e R\$ 3.000, mas há também aqueles corretores que recebem mais de R\$ 10.000 por mês.

Em São Paulo, comprador busca imóvel de R\$ 200 a 500 mil

Pesquisa da Lopes mostra que comprador visita entre dois e cinco lançamentos e espera fechar negócio em seis meses.



Compradores da região metropolitana de São Paulo têm, em média, 32 anos e a maioria pretende comprar o primeiro imóvel.

São Paulo: a maior parte dos compradores de **imóveis** da região metropolitana de São Paulo busca apartamentos entre 200 e 500 mil reais. A informação é de um estudo realizado pela empresa de intermediação e consultoria imobiliária Lopes, que consultou 1.666 residentes na região que pretendem comprar um **apartamento** novo.

Segundo a **pesquisa**, os entrevistados têm idade média de 32 anos e 60% estão realizando a compra do primeiro imóvel.

A maioria (72%) pretende fechar negócio em até seis meses e 75% dos entrevistados visitam estandes de lançamentos, passando em média entre dois e cinco estandes de vendas.

A pesquisa também mostrou que os compradores se interessam por imóveis que já foram comercializados pelo menos uma vez, que são os chamados imóveis do mercado secundário: 18% dos entrevistados visitaram imóveis usados ou imóveis prontos, que nunca foram habitados, mas que já foram comercializados antes.

Fonte: <http://exame.abril.com.br/seu-dinheiro/imoveis/noticias/em-sao-paulo-comprador-busca-imovel-de-r-200-a-500-mil>

Aula 19 – Gerenciamento de pessoas

Nesta aula apresentaremos a importância do gerenciamento de pessoas na área imobiliária. Abordaremos temas como definição e desenvolvimento da equipe de trabalho.

Partimos do princípio de que é necessário formar uma equipe para se obter sucesso. Na área imobiliária, formar uma equipe é o grande desafio dos gestores bem-sucedidos.

19.1 Equipes de trabalho

As pessoas estão presentes em atividades e processos importantes na gestão da organização. Segundo Rodermel (2013), em uma equipe de trabalho existe claramente a ideia de reunião de pessoas com propósitos determinados, apresentando um comprometimento coletivo com os objetivos propostos. É como se cada um fizesse parte de uma corrente, e a força e a aderência é que mantêm os elos da corrente unidos.



Figura 19.1: Equipes de trabalho.

Fonte: © Shutterstock

O autor complementa que houve uma evolução muito grande na formação de equipes. Antigamente, as equipes eram formadas exclusivamente por pessoas com as mesmas especialidades.

Multidisciplinar: diz respeito à integração de várias áreas do conhecimento para a resolução de problemas.

Atualmente, busca-se formação de equipes **multidisciplinares**, multifuncionais, interdepartamentalizadas, nas quais os conhecimentos podem ser repartidos, com intercâmbio de conhecimentos e cooperação entre as diversas funções. Isso enriquece muito o trabalho e fortalece os resultados.

Outra evolução das equipes é o foco em trabalhos descentralizados, em que cada corretor de imóveis tem a possibilidade de tomar decisões operacionais e gerenciais, visando sempre à satisfação dos clientes atendidos.

Para entender melhor sobre o assunto, vamos analisar as diferenças?

Refleta sobre isso. Diante do tema exposto, é necessário conceituar e diferenciar grupos e equipes. Vamos recorrer a Robins (2002), que nos traz uma breve conceituação e diferenciação entre esses dois termos. Vejamos:

Grupo: é a interação de dois ou mais indivíduos interdependentes, que se juntam para atingir objetivos especiais.

Equipe: é um grupo de trabalho que interage, principalmente, para partilhar informações e tomar decisões que ajudem cada membro a ter um melhor desempenho dentro de sua área de responsabilidade.

Para Guindani e Bartkiw (2012), em função dessas diferenças, nem todo grupo poderá ser considerado uma equipe de trabalho. A união da equipe supera o desenvolvimento individual, quando existem tarefas que exigem aptidões múltiplas. Essas características geram uma competitividade coletiva, motivando todos os integrantes a atingirem os resultados.

19.2 Gestão de pessoas

A gestão de pessoas tem por objetivo organizar e interagir com os indivíduos envolvidos nos processos imobiliários, utilizando todas as potencialidades dos envolvidos de forma que o resultado final represente efetivamente o esforço das pessoas.

Tanto na área imobiliária como em outras áreas, as pessoas representam o recurso mais importante do sucesso de uma organização. Os resultados apresentados estão diretamente relacionados com as habilidades das pessoas envolvidas.



Figura 19.2: Gestão de pessoas e interação.

Fonte: <http://www.shutterstock.com/pic.mhtml?id=70375210&src=id>

O planejamento da gestão de pessoas envolve a identificação e o registro de aptidões e quantidade de pessoas necessárias, bem como a definição das atribuições de cada função, as responsabilidades e o vínculo das pessoas com as atividades desenvolvidas.

Schmidt e Stadler (2012) explicam que, em geral, as organizações possuem políticas, procedimentos e diretrizes já formalizadas (nesse caso, existe um manual interno) ou informalmente (não existe nada escrito, porém as pessoas agem atendendo a uma prática organizacional). A gerência de recursos humanos deverá ter conhecimento dessas características, uma vez que será necessário trabalhar com pessoas com esse perfil específico.

Stadler (2010) explica que o desenvolvimento da equipe requer uma especial atenção para que os envolvidos priorizem o trabalho em equipe e o progresso profissional. Por se tratar de pessoas, algumas especificidades devem ser consideradas, especialmente no que diz respeito à motivação e busca de resultados.

Na área imobiliária, como em outras áreas, as pessoas representam o recurso mais importante do sucesso de uma organização. Os resultados apresentados estão diretamente relacionados com as habilidades das pessoas envolvidas. O fator de maior importância para o corretor e demais envolvidos nesse processo é o relacionamento entre os funcionários e, principalmente, com o cliente.

Resumo

Nesta aula apresentamos a importância do gerenciamento de pessoas na área imobiliária. Também foram abordados temas como definição e desenvolvimento da equipe e qual a diferença entre grupo e equipe.



Atividade de aprendizagem

- Por que dizemos que é melhor trabalhar em equipe nesse segmento?

Aula 20 – Palavras finais

Nesta aula faremos um resumo dos principais assuntos abordados nesta disciplina. Você relembrará assuntos e conceitos importantes para sua formação.

Neste livro apresentamos a você conceitos relacionados ao mercado, buscando mostrar as características do mercado imobiliário, o desenvolvimento econômico, a relação entre a construção civil e o crescimento urbano.

20.1 Pontos principais

Você aprendeu que para ser um excelente profissional é necessário dar muita atenção às suas atividades, e que é fundamental que se tenha conhecimentos, bem como habilidades e competências específicas, unidos com visão teórico-prática do mercado imobiliário.

Foi abordado também um histórico do mercado imobiliário brasileiro e como esse mercado evoluiu. Por exemplo, você viu que com a extinção do BNH, o mercado imobiliário precisou se reestabelecer e, a partir de ajustes no ambiente jurídico, iniciou-se um novo tempo nesse setor.

Apresentamos nas aulas os agentes envolvidos na área imobiliária. Temos o incorporador, que é responsável por identificar oportunidades e realizar a negociação e venda de qualquer tipo de imóvel, além de realizar ações de parcerias entre diversas empresas, atendendo às necessidades e facilitando o contato com os potenciais clientes. Existe também o construtor, que é responsável pelo desenvolvimento da construção pesada, através dos grandes monumentos, edifícios, muralhas, sistemas de defesa, obras de infraestrutura e as vias públicas urbanas.

O corretor de imóveis é aquele que fará o elo entre a negociação e as partes envolvidas. Não podemos esquecer que esse profissional deve estar qualificado de acordo com o Conselho Federal dos Corretores de Imóveis.

Temos também o proprietário, que é aquele que possui os direitos, as responsabilidades e também os direitos reais sobre imóveis constituídos ou transferidos.

Depois que você aprendeu sobre os agentes envolvidos no mercado imobiliário, fizemos uma breve abordagem sobre o empreendedor nesse setor. Vimos que o processo empreendedor pode facilitar as atividades do profissional técnico em transações imobiliárias, pois, desse modo, consegue-se acompanhar as mudanças do mercado imobiliário em crescimento.

Aproveitando o momento em que o mercado valoriza empreendimentos que respeitem o meio ambiente, conceito de sustentabilidade, cada vez mais as pessoas estão procurando qualidade de vida. Desse modo, o mercado imobiliário deve aproveitar essa tendência e usá-la a favor do setor.

Caro aluno, você aprendeu no decorrer de nossas aulas sobre o processo de negociação de compra e venda imobiliária. Vimos como é realizada a venda, desde o processo de conhecimento do “produto” até a sua efetiva compra e formalização processual.

Apresentamos também o direito do mercado imobiliário, como ocorrem os processos de posse em que há a direta e indireta, de boa-fé e de má-fé e justa e injusta.

Expusemos as formas de aquisição da propriedade, que podem ser classificadas como: registro de imóveis, acessão, sucessão e usucapião; e os modos de perda da propriedade: alienação, renúncia, abandono, perecimento da coisa e desapropriação.

Nesse processo de aprendizagem, vimos que existem alguns tipos de contratos de locação, podendo ser residenciais e não residenciais, e também as garantias do contrato de locação e o direito de preferência. E, por fim, as causas de extinção do contrato de locação.

Dentre os assuntos abordados, apresentamos também as oportunidades no mercado imobiliário. Elencamos os diversos motivos que impulsionaram esse mercado: a mudança no perfil das famílias, alteração na infraestrutura imobiliária, aumento e facilitação de linhas de financiamentos, crescimento da classe C e engenharia civil avançada, flexível e personalizada.



Figura 20.1: Profissional de sucesso.

Fonte: © Shutterstock

Por fim, você estudou algumas curiosidades sobre o mercado imobiliário, bem como a importância da gestão de pessoas e o trabalho em equipe.

Agora você tem várias informações para ser um profissional bem-sucedido nesse segmento.

Resumo

Nesta aula foram apresentados os principais assuntos abordados nesta disciplina. Você conheceu assuntos pertinentes ao mercado imobiliário, bem como pôde conhecer especificidades desse setor, que está em crescimento no Brasil.

Atividade de aprendizagem

- Realize uma pesquisa na internet e relate fatos que representam significativamente o crescimento do mercado imobiliário brasileiro.



Referências

ABCI. Associação Brasileira de Defesa dos Corretores de Imóveis. Disponível em: <<http://www.publicidadeimobiliaria.com/2012/01/corretor-de-imoveis-algumas.html>>. Acesso em: 18 maio 2013.

AGHIARIAN, H. **Curso de direito imobiliário**. 11. ed. São Paulo: Atlas, 2012.

Associação Brasileira de Defesa dos Corretores de Imóveis (ABCI) COFECI. Disponível em: <<http://www.publicidadeimobiliaria.com/2012/01/corretor-de-imoveis-algumas.html>>Acessado em 18/05/2013.

AUDEN, W. H. **Collected poems**. Londres: Faber & Faber, 1976. p. 208.

BALL, M. London and property markets: a long-term view. **Urban Studies**, v. 33, n. 6, p. 859-877, 1996.

BRASIL. Constituição da República Federativa do Brasil de 1988. **Diário Oficial [da] República Federativa do Brasil**, Brasília, DF, 5 out. 1988. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/constituicao/constituicao.htm>. Acesso em: 22 maio 2013.

BRASIL. Decreto n. 81.871, de 29 de junho de 1978. Regulamenta a Lei n. 6.530, de 12 de maio de 1978. **Diário Oficial [da] República Federativa do Brasil**, Brasília, DF, 29 jun. 1978a. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/decreto/Antigos/D81871.htm>. Acesso em: 21 maio 2013.

BRASIL. Lei n. 4.591, de 16 de dezembro de 1964. **Diário Oficial [da] República Federativa do Brasil**, Brasília, DF, 16 dez. 1964. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/l4591.htm>. Acesso em: 22 maio 2013.

BRASIL. Lei n. 5.869, de 11 de janeiro de 1973. Institui o Código de Processo Civil. **Diário Oficial [da] República Federativa do Brasil**, Brasília, DF, 11 jan. 1973. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/l5869.htm>. Acesso em: 22 maio 2013.

BRASIL. Lei n. 6.530, de 12 de maio de 1978b. **Diário Oficial [da] República Federativa do Brasil**, Brasília, DF, 12 maio 1978. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/l6530.htm>. Acesso em: 22 maio 2013.

BRASIL. Lei n. 8.245, de 18 de outubro de 1991. Lei do Inquilinato. **Diário Oficial [da] República Federativa do Brasil**, Brasília, DF, 18 out. 1991. Disponível em: <<http://www.jusbrasil.com.br/legislacao/1033844/lei-do-inquilinato-lei-8245-91>>. Acesso em: 22 maio 2013.

BRASIL. Lei n. 10.257, de 10 de julho de 2001. **Diário Oficial [da] República Federativa do Brasil**, Brasília, DF, 10 jul. 2001. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/leis_2001/l10257.htm>. Acesso em: 22 maio 2013.

BRASIL. Lei n. 10.406, de 10 de janeiro de 2002. Institui o Código Civil. **Diário Oficial [da] República Federativa do Brasil**, Brasília, DF, 10 jan. 2002. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/2002/l10406.htm>. Acesso em: 22 maio 2013.

BRASIL. Lei n. 10.931, de 2 de agosto de 2004. **Diário Oficial [da] República Federativa do Brasil**, Brasília, DF, 2 ago. 2004. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2004-2006/2004/lei/l10.931.htm>. Acesso em: 22 maio 2013.

CHIAVENATO, I. **Introdução à teoria da administração**: uma visão abrangente da moderna administração das organizações. 7. ed. Rio de Janeiro: Editora Campus, 2003.

COFECI. **Resolução-Cofeci n. 5**, de 9 de setembro de 1978. Estabelece normas para o Contrato Padrão, previsto no art. 16, inciso 6º, da Lei n. 6.530/78. Conselho Federal de Corretores de Imóveis, Brasília, DF, 9 set. 1978. Disponível em: <http://www.cofeci.gov.br/portal/arquivos/legislacao/1978/resolucao005_78.pdf>. Acesso em: 22 maio 2013.

CREA. Disponível em <http://www.crea-pr.org.br/crea3/html3_site/doc/Caderno07.pdf>. Acesso em: 22 maio 2013.

DICIONÁRIO do Aurélio. Disponível em <<http://www.dicionariodoaurelio.com/Corretor.html>>. Acesso em: 21 maio 2013.

FIUZA, R. *et al.* **Novo código civil comentado**. São Paulo: 2002, Saraiva.

Gazeta do povo. **Curitiba entra na era dos edifícios sustentáveis**. Disponível em: <<http://www.gazetadopovo.com.br/imobiliario/conteudo.phtml?id=1161386&tit=Curitiba-entra-na-era-dos-edificios-sustentaveis>> Acesso disponível em 20/05/2013

GOMES, O. **Contratos**. 26. ed. Rio de Janeiro: Forense, 2009.

GOMES, O. **Direitos reais**. 20. ed. Rio de Janeiro: Forense, 2010.

GOMES, O. **Obrigações**. 17. ed. Rio de Janeiro: Forense, 2007.

GUINDANI, R. A.; BARTKIW, P. I. N. **Planejamento estratégico público**. Curitiba: Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia – Paraná – Educação a Distância, 2012.

HOLANDA, B. S. **Raízes do Brasil**. Editora Companhia das Letras, 1995.

HOUAISS, A. **Dicionário eletrônico da língua portuguesa**. Versão 1.0. Rio de Janeiro: Objetiva, 2001.

IRIB instituto de Registro Imobiliário do Brasil. Disponível em <<http://www.irib.org.br>> Acesso em 18/05/2013.

IRIB Instituto de Registro Imobiliário do Brasil. **Registro de Imóvel Regularização fundiária e o registro de imóveis.** Disponível em <http://www.lamanapaiva.com.br/banco_arquivos/Regularizacao_fundiaria_e_o_registro_de_imoveis_2010.pdf> João Pedro Lamana Paiva

Registrador/Tabelião de Protesto> Acesso em 18/05/2013.

JUSBASIL. **Alienação fiduciária:** o que o STJ tem decidido sobre o tema. 15 jul. 2012. Disponível em: <<http://jurisway.jusbrasil.com.br/noticias/3181517/alienacao-fiduciaria-o-que-o-stj-tem-decidido-sobre-o-tema>>. Acesso em: 22 maio 2013.

Legislação Condomínio. Disponível em <<http://www.lefisc.com.br/materias/2009/1982009ir.asp>> Acesso em 22/05/2013.

LIVRO IFPR – **Gestão de projetos** - Pedro Monir Rodermel – 2013 SCHMIDT, Maria do Carmo. **Desenvolvimento gerencial.** . in

Mercado Imobiliário. Disponível em: <<http://www.setelagoas.com.br/sete-lagoas/colunistas/graziela/20288-coluna-mercado-imobiliario-curiosidades-do-cenario-atual>> Acessado em 18/05/2013.

LOURENÇON, A. C. Promessa de construção. **Construção Mercado** – Negócios de incorporação e construção civil, ed. 119, jun. 2011. Disponível em: <<http://revista.construcaomercado.com.br/negocios-incorporacao-construcao/119/artigo219640-1.asp>>. Acesso em: 22 maio 2013.

MARQUES, W. História do mercado imobiliário brasileiro nos últimos 50 anos. **Ademi News**, Recife, ano 7, n. 65, jan./maio 2007. Disponível em: <<http://www.ademi-pe.com.br/noticias/ademinews/n65/news04.html>>. Acesso em: 22 maio 2013.

MEIRELLES, H. L. **Direito de construir.** 7. ed. São Paulo: Malheiros, 1996.

MENEZES, G. **Curiosidades do cenário atual.** 22 abr. 2013. Disponível em: <<http://www.setelagoas.com.br/sete-lagoas/colunistas/graziela/20288-coluna-mercado-imobiliario-curiosidades-do-cenario-atual>>. Acesso em: 22 maio 2013.

Mercado Imobiliário. Disponível em http://www.secovidf.com.br/index.php?option=com_content&view=article&id=557:boletim-divulgado-pelo-secovidf-comprova-estabilidade-do-mercado-imobiliario&catid=38:ultimas-noticias&Itemid=81 Acesso em 22/05/2013.

Mercado imobiliário. Disponível em <<http://www.ademi-pe.com.br/noticias/ademinews/n65/news04.html>> Acesso em 20/05/2013

MEIRELLES, Hely Lopes. **Direito de construir**. 7.ed.atual.São Paulo: Malheiros, 1996.

NERY JUNIOR, N.; NERY, R. M. de A. **Código civil comentado**. 6. ed. São Paulo: Editora Revista dos Tribunais, 2008.

NINO, C. S. **Introdução à análise do direito**. São Paulo: Martins Fontes, 2010. p. 11.

ODERICH, C. Gestão de competências gerenciais: noções e processos de desenvolvimento. In: RUAS, R. *et al.* **Os novos horizontes da gestão**: aprendizagem organizacional e competências. Porto Alegre: Bookman, 2005.

PAIVA, J. P. L. **Regularização fundiária e o registro de imóveis**. Instituto de Registro Imobiliário do Brasil, 2010. Disponível em: <http://www.lamanapaiva.com.br/banco_arquivos/Regularizacao_fundiaria_e_o_registro_de_imoveis_2010.pdf>. Acesso em: 18 maio 2013.

O novo perfil da Classe "C" no mercado imobiliário. Disponível em <http://www.portofreire.com.br/index.php?option=com_content&view=article&id=157:o-novo-perfil-da-classe-c-no-mercado-imobiliario&catid=10:noticias&Itemid=19> Acesso em 18/05/2013.

Panorama do mercado imobiliário brasileiro. Disponível em <<http://br.advfn.com/educacional/imoveis/mercado-brasileiro>> Acesso em 18/05/2013.

PHILIPPE Perrenoud e a Teoria das Competências. Disponível em: <<http://www2.videolivriaria.com.br/pdfs/14867.pdf>>. Acesso em: 13 maio 2013.

RAMOS, S. H. V. **Sustentabilidade e desenvolvimento local**. Curitiba: Instituto Federal do Paraná, 2013.

Revista EXAME.

Curiosidades. Disponível em <<http://exame.abril.com.br/seu-dinheiro/imoveis/noticias/em-sao-paulo-comprador-busca-imovel-de-r-200-a-500-mil>> Acessado em 18/05/2013.

Revista Construção Mercado. Promessa de construção. Disponível em <<http://revista.construcaomercado.com.br/negocios-incorporacao-construcao/119/artigo219640-1.asp>> Acesso em 20/05/2013.

RIO DE JANEIRO. **Projeto de Lei Complementar n. 59**, de 21 de junho de 2011. Câmara Municipal do Rio de Janeiro, Rio de Janeiro, 21 jun. 2011. Disponível em: <<http://mail.camara.rj.gov.br/APL/Legislativos/scpro0711.nsf/bc2dfa6000b5ba5d03257acc006b0e96/325fc1e0836be776832578b5006e70a8?OpenDocument>>. Acesso em: 22 maio 2013.

ROBBINS, S. **Administração**: mudanças e perspectivas. São Paulo: Saraiva, 2002.

RODERMEL, P. M. **Gestão de projetos**. Instituto Federal do Paraná, 2013.

Registro de imóveis. Disponível em <<http://dtoimobiliario.wordpress.com/2010/07/02/em-sintese-uma-abordagem-historica-do-registro-de-imoveis-no-brasil/>> Acesso em 20/05/2013.

RODRIGUES, S. **Direito das coisas**. São Paulo: Saraiva, 2002. v. 5.

SINDUSCON-SP. Sindicato da construção. Disponível em <<http://www.sindusconsp.com.br/msg2.asp?id=3224>>. Acesso em: 1 abr. 2013.

STADLER, A. (Org.). **Desenvolvimento gerencial, estratégia e competitividade**. Curitiba: IBPEX, 2011.

STADLER, A. **Fundamentos da administração**. Curitiba: Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia – Paraná – Educação a Distância, 2010.

VERNEY, T. **Evento internacional em São Paulo apresenta gestão de construtoras pela internet**. 11 mar. 2013. Disponível em: <<http://www.dialetto.com.br/site/evento-internacional-em-sao-paulo-apresenta-gestao-de-construtoras-pela-internet/>>. Acesso em: 22 maio 2013.

Referências das figuras

Figura 1.1: Organização bem-sucedida.

Fonte: elaborada pelas autoras.

Figura 1.2: Mercado imobiliário.

Fonte: Shutterstock (Banco de imagens do IFPR)

Figura 1.3: Crescimento urbano.

Fonte: <<http://office.microsoft.com/pt-br/images/results.aspx?qu=cidade&ex=2#ai:MP900402492>>.

Figura 2.1: Profissional de sucesso.

Fonte: <<http://www.shutterstock.com/pic.mhtml?id=14728513&src=id>>.

Figura 3.1: Mercado imobiliário.

Fonte: <<http://office.microsoft.com/pt-br/images/results.aspx?qu=centro+urbano&ex=1#ai:MP900442295>>.

Figura 3.2: Casa própria.

Fonte: <<http://office.microsoft.com/pt-br/images/results.aspx?qu=casa&ex=1#ai:MP900442456>>.

Figura 5.1: Divisão do território em capitanias hereditárias.

Fonte: <<http://www.historiabrasileira.com/files/2009/12/capitanias-hereditarias>>.

Figura 5.2: Mapa do Brasil e suas regiões.

Fonte: <http://pt.wikipedia.org/wiki/Ficheiro:Brazil_Labelled_Map.svg>.

Figura 5.3: Imobiliária.

Fonte: <<http://office.microsoft.com/pt-br/images/results.aspx?qu=loja&ex=1#ai:MC900089336>>.

Figura 6.1: Espaço geográfico.

Fonte: <<http://www.institutosoma.org.br/img/34.jpg>>.

Figura 6.2: Prédio residencial.

Fonte: <<http://office.microsoft.com/pt-br/images/results.aspx?qu=pr%C3%A9dio&ex=1#ai:MC900434847>>.

Figura 6.3: Galpão de fábrica.

Fonte: <<http://office.microsoft.com/pt-br/images/results.aspx?qu=f%C3%A1brica&ex=1#ai:MC900079072>>.

Figura 6.4: Hotel.

Fonte: <<http://office.microsoft.com/pt-br/images/results.aspx?qu=hotel&ex=1#ai:MC900352099>>.

Figura 7.1: Construção.

Fonte: <<http://office.microsoft.com/pt-br/images/results.aspx?qu=constru%C3%A7%C3%A3o&ex=1#ai:MP900442344>>.

Figura 8.1: Corretor(a) de imóveis.

Fonte: <<http://www.shutterstock.com/pic.mhtml?id=74177911&src=id>>.

Figura 9.1: Proprietário.

Fonte: <<http://office.microsoft.com/pt-br/images/results.aspx?qu=propriet%C3%A1rio&ex=1#ai:MC900294234>>.

Figura 10.1: Fatores ambientais e pessoais.

Fonte: Dornelas (2001).

Figura 10.2: O processo empreendedor.

Fonte: Dornellas (2001).

Figura 11.1: Sustentabilidade.

Fonte: <<http://www.shutterstock.com/pic.mhtml?id=9034159&src=id>>.

Figura 12.1: Vende-se.

Fonte: <<http://office.microsoft.com/pt-br/images/results.aspx?qu=placa+vende-se&ex=1#ai:MC900410517>>.

Figura 13.1: Direito.

Fonte: <[http://pt.wikipedia.org/wiki/Ficheiro:Picswiss_BE-98-17_Biel_-_Gerechtigkeitsbrunnen_\(Burgplatz\).jpg](http://pt.wikipedia.org/wiki/Ficheiro:Picswiss_BE-98-17_Biel_-_Gerechtigkeitsbrunnen_(Burgplatz).jpg)>.

Figura 14.1: Posse de terreno.

Fonte: <http://upload.wikimedia.org/wikipedia/commons/4/4b/Matagal_e_casas_pobres_no_Negr%C3%A3o_de_Lima.jpg?uselang=pt-br>.

Figura 15.1: Contrato.

Fonte: <<http://www.shutterstock.com/pic.mhtml?id=11764147&src=id>>.

Figura 16.1: Aluga-se.

Fonte: <<http://office.microsoft.com/pt-br/images/results.aspx?qu=placa+vende-se&ex=1#ai:MC900410517>>.

Figura 17.1: Perfil dos novos consumidores.

Fonte: <<http://www.shutterstock.com/pic.mhtml?id=62370106&src=id>>.

Figura 17.2: Mudança na quantidade de integrantes nas famílias.

Fonte: <<http://office.microsoft.com/pt-br/images/results.aspx?qu=fam%C3%ADlia&ex=2#ai:MP900422784>>.

Figura 17.3: Projeto Minha Casa Minha Vida.

Fonte: <<http://www.carire.ce.gov.br/ver-menu-interno.php?id=6>>.

Figura 18.1: Corretores de imóveis.

Fonte: <<http://www.shutterstock.com/pic.mhtml?id=2979463&src=id>>.

Figura 18.2: Gênero dos corretores de imóveis.:

Fonte: Associação Brasileira de Defesa dos Corretores de Imóveis (ABCI).

Figura 19.1: Equipes de trabalho.

Fonte: <<http://www.shutterstock.com/pic.mhtml?id=82597498&src=id>>.

Figura 19.2: Gestão de pessoas e interação.

Fonte: <<http://www.shutterstock.com/pic.mhtml?id=70375210&src=id>>.

Figura 20.1: Profissional de sucesso.

Fonte: <<http://www.shutterstock.com/pic.mhtml?id=6794695&src=id>>.

Currículo das professoras autoras

Paula Izabela Nogueira Bartkiw

Possui graduação em Marketing pela Faculdade Opet (2003) e é especialista em MBA em Gestão Empresarial. Carreira acadêmica: professora universitária nos cursos de graduação e pós-graduação na modalidade de ensino presencial e a distância (EaD). Atuou, em 2011, como professora-tutora do curso de graduação em Gestão Pública da Universidade Federal do Paraná (UFPR). Atualmente é tutora nas Faculdades Opet, no curso de Gestão Comercial, tutora de Pós-graduação da Fundação Getúlio Vargas (FGV) e professora orientadora de TCC do curso de Pós-graduação em Gestão Pública do Instituto Federal do Paraná (IFPR). Carreira profissional: atuou como gestora e coordenadora de marketing em organizações de médio e grande porte nos setores de tecnologia e serviços, no desenvolvimento de projetos de marketing e planejamento estratégico.

Débora Matos

Possui graduação em Administração, Marketing e Propaganda pela Faculdade Internacional de Curitiba (2004), é especialista em em MBA -Gestão Empresarial pela IBPEX (2006) e mestre em Administração pela Universidade Positivo (2010). Trabalhou como tutora e supervisora de rede de cursos na modalidade a distância na Faculdade Internacional de Curitiba, atuou também como docente no curso de Administração na modalidade presencial (2010). Atualmente, é coordenadora adjunta do curso Técnico em Logística do Instituto Federal do Paraná (IFPR), professora-tutora em disciplinas e orientação de TCC do curso de Pós-Graduação em Gestão Pública do IFPR e professora-tutora presencial no curso de Gestão Comercial da Faculdade Opet.



ISBN: