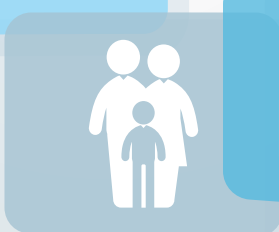


GUIA

O CICLO DA INCORPORAÇÃO IMOBILIÁRIA



FICHA TÉCNICA

REALIZAÇÃO



Associação Brasileira de Incorporadoras Imobiliárias

Rua Iguatemi, 192- Cj. 11 - Itaim Bibi - CEP: 01451-010 - São Paulo - SP

Tel.: (11) 2737-1400 - www.abrainc.org.br



SECOVI SP

O SINDICATO DA HABITAÇÃO

Desde 1946

Sindicato das Empresas de Compra, Venda, Locação e Administração
de Imóveis Residenciais e Comerciais de SP

Rua Dr. Bacelar, 1.043 - CEP: 04026-002 - Vila Mariana - São Paulo - SP

Tel.: (11) 5591-1300 - www.secovi.com.br

APOIO



Câmara Brasileira da Indústria da Construção

SCN - Quadra 01 - Bloco E - Edifício Central Park - 13º Andar

CEP: 70.711-903 - Brasília/DF - Tel.: (61) 3327-1013 - www.cbic.com.br



O Sindicato da Construção

Desde 1934

Sindicato da Indústria da Construção Civil do Estado de SP

Rua Dona Veridiana, 55 - Santa Cecília - CEP: 01238-010 - São Paulo - SP

Tel.: (11) 3334 5600 - www.sindusconsp.com.br



ASSOCIAÇÃO DE
DIRIGENTES DE EMPRESAS
DO MERCADO IMOBILIÁRIO

Associação de Dirigentes de Empresas do Mercado Imobiliário

Av. Portugal, 466 - Urca - CEP: 22291-050 - Rio de Janeiro - RJ

Tel.: (21) 2543-1110 - www.ademi.org.br



Sindicato da Indústria da Construção Civil no Estado de MG

Rua Marília de Dirceu, 226 - Lourdes - CEP: 30170-090 - Belo Horizonte - MG

Tel.: (31) 3253-2666 - www.sinduscon-mg.org.br

SUMÁRIO

| | |
|---|-----------|
| INTRODUÇÃO | 06 |
| PALAVRA DO PRESIDENTE DA ABRAINC | 07 |
| CAPÍTULO 1 - MODELO E CICLO DO NEGÓCIO | 08 |
| 1.1. Funcionamento e Interfaces da Incorporação | 08 |
| 1.2. Efeitos da burocracia sobre o custo e prazo do imóvel | 13 |
| CAPÍTULO 2 - COMERCIALIZAÇÃO | 19 |
| 2.1. Definição de valor de venda dos imóveis | 19 |
| 2.2. Vendas e intermediação imobiliária | 21 |
| CAPÍTULO 3 - FORMAS DE FINANCIAMENTO | 25 |
| 3.1. Financiamento para Construção | 25 |
| 3.2. Formas de financiamento aos mutuários | 26 |
| 3.2.1. Origem dos Recursos | 26 |
| CAPÍTULO 4 - CONTRIBUIÇÕES DO SETOR | 28 |
| 4.1. Estrutura do Macrossetor | 28 |
| 4.2. Participação no PIB - Movimentação econômica e de renda | 28 |
| 4.3. Geração de Emprego – Criação de postos de trabalho diretos e indiretos | 29 |
| 4.4. Arrecadação – Total da contribuição no exercício de 2013 | 30 |
| CAPÍTULO 5 - EQUILÍBRIO DAS RELAÇÕES COMERCIAIS | 32 |
| 5.1. Entrega das obras e atrasos | 32 |
| 5.2. As resoluções de contratos imobiliários | 36 |
| GUIA DE REFERÊNCIA DO SETOR IMOBILIÁRIO | 38 |
| Descrição de entidades | 38 |
| Principais associações de classe nacionais | 39 |
| Principais associações de classe estaduais | 39 |
| Termos mais usados | 39 |

INTRODUÇÃO

Este documento reflete o desejo do setor de apresentar à sociedade brasileira o complexo negócio da incorporação imobiliária, oferecendo um vasto material para consulta e orientação aos vários agentes do mercado, em especial, ao Poder Legislativo, às autoridades do Poder Executivo, aos membros do Poder Judiciário e Ministério Público, às instituições financeiras, públicas e/ou privadas, à academia e aos demais interessados no ciclo da incorporação imobiliária.

Por meio de textos técnicos e dados disponibilizados por empresas associadas, estatísticas do setor, entre outros, este documento auxiliará na tomada de decisão da compra da casa própria.

Cinco capítulos abordam os principais aspectos do negócio da incorporação:

CAPÍTULO 1 - MODELO E CICLO DO NEGÓCIO

Apresenta as interfaces da incorporação, a atuação da incorporadora e de que forma esta difere da atuação da construtora; aborda o Registro de Incorporação do Empreendimento e a Lei das Incorporações, os gargalos burocráticos que prejudicam o setor e o ciclo produtivo da incorporação.

CAPÍTULO 2 - COMERCIALIZAÇÃO

Explica o passo a passo do processo de vendas, o que é a intermediação imobiliária, o papel do corretor de imóveis e de que forma ele atua. Inclui informações a respeito do pagamento da comissão e o modelo de corretagem.

CAPÍTULO 3 - FORMAS DE FINANCIAMENTO

Detalha as etapas de custeio do empreendimento, as formas de financiamento existentes, as condições e pré-requisitos para a obtenção do crédito e a origem dos recursos.

CAPÍTULO 4 - CONTRIBUIÇÕES DO SETOR

Apresenta a estrutura do macrossetor, sua participação no PIB e os impactos dos investimentos sobre a renda e a geração de empregos; indica a contribuição do setor na arrecadação e reflexões sobre a desoneração da carga tributária.

CAPÍTULO 5 - EQUILÍBRIO DAS RELAÇÕES COMERCIAIS

Trata das questões que impactam no equilíbrio da relação fornecedor-consumidor, tais como disponibilidade de recursos humanos e insumos no setor da construção civil, intervenções do poder público na esfera privada, implicando em anulação dos contratos imobiliários e devolução de valores.

Além de prestar esclarecimentos ao público em geral e à área jurídica, esta publicação busca ser uma referência na evolução das discussões sobre o negócio imobiliário, assim como abrir espaço para o debate sobre temas que afetam os vários agentes do setor por todo o Brasil. Trata-se de um segmento dinâmico, sensível às mudanças do cenário socioeconômico nacional. Por isso, insumos para uma discussão de alto nível são chave para seu desenvolvimento, em linha com as demandas da sociedade.

PALAVRA DO PRESIDENTE DA ABRAINCC

Segundo pesquisa da FGV, empresas de edificação e incorporação foram responsáveis por 25% de toda a cadeia do setor, ou 37% da produção resultante das empresas. Essa mesma pesquisa também indica a contribuição desse mercado para o PIB brasileiro: o valor adicionado pela cadeia produtiva da construção civil – que envolve construção civil, indústria e comércio de materiais de construção, indústria de equipamentos e serviços – somou R\$ 314,8 bilhões em 2011, o que representou 8,9% do PIB. Números do IBGE mostram que, entre 2008 e 2012, enquanto o PIB brasileiro cresceu cerca de 17%, o valor adicionado da construção aumentou quase 26%.

Esses números demonstram que é grande a responsabilidade depositada nas empresas associadas à ABRAINCC, refletindo não só no crescimento da economia, como também na geração de empregos. Mesmo nesse cenário de desempenhar papel-chave no desenvolvimento econômico e social, as empresas do setor se deparam com diversos obstáculos que aumentam os riscos, geram incertezas e prejudicam os investimentos nos novos negócios.

Um exemplo disso é a burocracia no processo de construção e aquisição da casa própria no Brasil, que acarreta um aumento de 12% no valor final do imóvel para o consumidor. O valor total equivale a R\$ 18 bilhões por ano, considerando-se a média de unidades novas entregues anualmente. Outras dificuldades enfrentadas ao longo dos últimos anos, resultantes de um grande aquecimento no setor e de um número elevado de lançamentos imobiliários, foram: atraso na aprovação dos projetos pelas prefeituras, falta de padronização dos cartórios e carência de clareza nas avaliações das licenças ambientais, assim como a alta carga tributária e o caráter de curto prazo das medidas adotadas para desonerar a cadeia de construção.

Apesar dos pontos de atenção acima, acreditamos que o mercado imobiliário nacional nunca esteve tão sólido e protegido, seja pelo seguro mecanismo de avaliação do crédito imobiliário (LTV – *Loan-to-Value* de apenas 65% na média nacional), seja pelo montante de financiamentos contratados nessa modalidade (cerca de apenas 10% do PIB, mesmo com todo o crescimento dos últimos anos).

Esperamos que o material elaborado por ABRAINCC e SECOVI seja esclarecedor, fomentando discussões a respeito dos principais temas do dia a dia de nossas associadas e que auxilie no planejamento e busca de soluções.

Boa leitura!

Rubens Menin Teixeira de Souza
Presidente da ABRAINCC

CAPÍTULO 1

MODELO E CICLO DO NEGÓCIO

1.1. Funcionamento e Interfaces da Incorporação

A incorporação imobiliária é definida juridicamente como o conjunto de atividades exercidas com o intuito de promover e realizar a construção, para alienação total ou parcial de edificações ou conjunto de edificações compostas de unidades autônomas¹.

"Considera-se incorporador e se sujeita aos preceitos dessa lei toda pessoa física ou jurídica que promova a construção para alienação total ou parcial de edificação composta de unidades autônomas, qualquer que seja sua natureza ou destinação"².

A atividade de incorporação deve ser entendida, então, como o processo pelo qual uma pessoa física ou jurídica desenvolve um empreendimento. A empresa ou pessoa que promoveu a construção, ou seja, que administrou o projeto e que efetua a venda das unidades, é chamada de incorporadora.

¹ Lei n.º 4.591/64 - Art. 28, § 2º - Lei de Incorporação e Condomínio

² Condomínio e Incorporações, 10ª edição, Caio Mário da Silva Pereira, Forense, 1996



De que forma atua a incorporadora?

A incorporadora é responsável pela articulação do empreendimento: mapeia e entende as necessidades e oportunidades, realiza os estudos de viabilidade, adquire o terreno e projeta o empreendimento. Quando o adquirente compra um apartamento em um determinado edifício, está fechando negócio com a incorporadora e é com esta que se relacionará.

Qual o papel da construtora e o que a difere da incorporadora?

A construtora é a empresa contratada pela incorporadora para a execução da obra seguindo o projeto aprovado pela Prefeitura do município onde será erigido, as especificações técnicas e o prazo pactuado para a entrega do empreendimento. Todos os custos e riscos inerentes à construção (tais como pagamentos de impostos sobre a mão de obra, responsabilidade técnica, acidentes de trabalho) são de responsabilidade da construtora.

Uma empresa pode atuar como incorporadora e construtora?

Sim, uma empresa pode exercer as duas funções ao mesmo tempo, desde que as atividades estejam descritas em seu contrato social. Muitas incorporadoras mantêm também as próprias construtoras.

O que é o Registro de Incorporação do Empreendimento?

O Registro de Incorporação do Empreendimento (RI) descreve todas as características construtivas do empreendimento e tem como principal objetivo informar ao comprador de que forma o projeto será executado. Pelo Registro de Incorporação, é possível obter informações como áreas comuns e privativas do empreendimento, vagas de garagem e área de lazer disponível.



Qual a importância do Registro de Incorporação do Empreendimento?

A comercialização das unidades do empreendimento depende do Registro de Incorporação do Empreendimento. Ou seja, enquanto não registradas no Registro de Imóveis, as unidades não podem ser disponibilizadas para venda ao público. Além disso, a legislação exige que o projeto seja executado da forma como foi aprovado na Prefeitura da cidade onde o projeto está localizado e que consta dos documentos arquivados no cartório por ocasião do Registro de Incorporação.

De que forma o Registro da Incorporação protege o comprador?

O Registro da Incorporação é a garantia para o adquirente de que o projeto foi aprovado e será entregue de acordo com os padrões designados por ocasião da aquisição. Para certificar-se da veracidade das informações fornecidas pela incorporadora e de que esta está cumprindo as exigências da Prefeitura, o adquirente deve verificar o Registro da Incorporação no cartório em que o empreendimento tiver sido registrado, antes de efetuar a compra.

O que é Patrimônio de Afetação?

O patrimônio de afetação é um regime opcional da incorporação em que todos os bens e direitos relativos ao empreendimento ficam apartados do patrimônio da incorporadora e não respondem por outras dívidas ou obrigações da incorporadora, mesmo no caso de sua falência. No caso de paralisação das obras, os condôminos podem decidir de forma independente por sua continuidade ou não, podendo ainda vender as unidades remanescentes da incorporadora para obter recursos para a construção ou mesmo vender todo o empreendimento.

Qual a importância da Lei das Incorporações?

A Lei das Incorporações, n.º 4.591/64, há 50 anos regulamenta os negócios do setor. A criação dessa lei teve por objetivo aumentar a segurança jurídica entre as partes envolvidas no negócio da incorporação imobiliária, ordenar as relações entre incorporadores e clientes e estabelecer regras de convivência entre condôminos após a instalação dos Condomínios de utilização dos empreendimentos imobiliários.

Qual a duração média do ciclo produtivo da incorporação?

O ciclo produtivo do setor de incorporação, a partir do lançamento, dura em média 36 meses. Esse longo ciclo, quando comparado com outros mercados, deve-se, principalmente,

à necessidade de se adequar o prazo à capacidade de pagamento do comprador e não necessariamente ao processo de construção.

O ciclo permite que os compradores paguem uma parcela maior do valor do imóvel antes da entrega, já que os bancos exigem uma participação do comprador com cerca de 20-30% do valor do imóvel para financiar o saldo restante.

Entretanto, o ciclo total do empreendimento para o incorporador é bem maior e se inicia meses ou anos antes do lançamento, com a aquisição do terreno, aprovação do projeto, obtenção das licenças e registro da incorporação. Com isso, o incorporador já incorre em custos muito tempo antes de começar a venda das unidades.

É justo tratar o incorporador como especulador imobiliário?

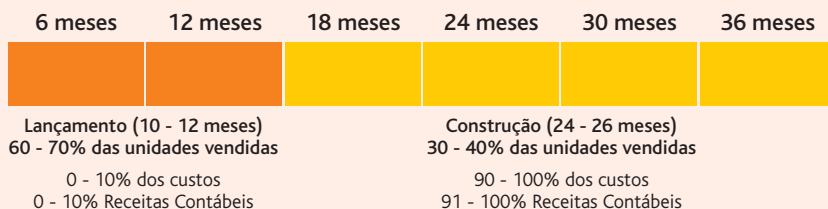
Especulação imobiliária é comprar o terreno e esperar a valorização. No negócio imobiliário, a terra é um insumo e a aquisição de insumos com muita antecedência eleva riscos e custos de um empreendimento imobiliário. Assim, o incorporador se contrapõe à especulação imobiliária. A prática comum é que o incorporador adquira insumos e os utilize no menor prazo possível para tornar seu produto mais competitivo e atender as expectativas dos compradores.

O lucro na incorporação imobiliária é muito elevado?

As margens de lucro são absolutamente controladas pela competição do setor, que é formado por milhares de empresas que competem entre si com barreiras de entrada muito baixas.

Importante destacar que o ciclo da incorporação imobiliária é longo e isso exacerba os riscos inerentes a qualquer projeto (riscos comerciais, jurídicos, financeiros, produção, etc.).

CICLO DE LANÇAMENTO E CONSTRUÇÃO



Fonte: Estudo Booz&Co “O Custo da Burocracia no Imóvel” – ABRAINC e CBIC

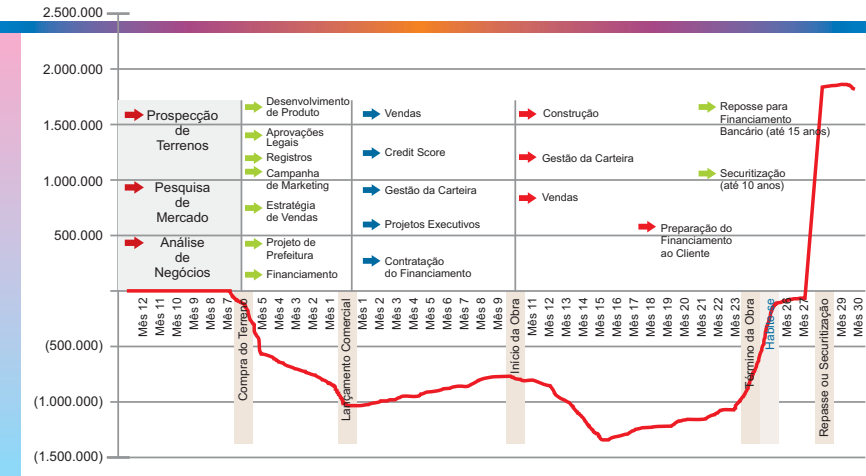
VENDAS CONTABILIZADAS E LUCRO BRUTO PARA UM PROJETO HIPOTÉTICO

| TRIMESTRES DESDE O LANÇAMENTO | | | | | | | | | | | | | | |
|---------------------------------|---|-------|-----|-------|------|------|------|------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
| | | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 | TOTAL |
| 0% de Vendas Contratadas | A | 20% | 15% | 15% | 10% | 5% | 5% | 5% | 5% | 5% | 5% | 5% | 5% | 100% |
| 0% de Andamento da Obra (Custo) | B | | | 10% | 10% | 10% | 10% | 10% | 10% | 10% | 10% | 10% | 10% | 100% |
| Vendas Contratadas (A x I) | C | 20% | 15% | 15% | 10% | 5% | 5% | 5% | 5% | 5% | 5% | 5% | 5% | 100% |
| Vendas Contábeis (SB x SC) | D | | | 5,0% | 7,0% | 7,5% | 8,5% | 9,5% | 10,5% | 11,5% | 12,5% | 13,5% | 14,5% | 100% |
| Custo da Incorporação (B x J) | E | | | 6,5% | 6,5% | 6,5% | 6,5% | 6,5% | 6,5% | 6,5% | 6,5% | 6,5% | 6,5% | 65% |
| Resultado Bruto (D - E) | F | | | -1,5% | 0,5% | 1,0% | 2,0% | 3,0% | 4,0% | 5,0% | 6,0% | 7,0% | 8,0% | 35% |
| Custo Financeiro | G | | | | | | | | | | | | 5,0% | 5% |
| SG&A + Impostos | H | | | | | | | | | | | | 20,0% | 20% |
| Lucro Bruto F - (G+H+I) | | | | | | | | | | | | | | 10% |
| GVV do lançamento (*) | I | 100,0 | | | | | | | | | | | | |
| Custo de Incorporação | J | 65,0 | | | | | | | | | | | | |

(*) VGV - Valor Geral de Vendas

Fonte: Dados ABRAINC e Estudo Booz&Co "O Custo da Burocracia no Imóvel" - ABRAINC e CBIC

Etapas do negócio e fluxo de investimentos



Fonte: Estudo Booz&Co "O Custo da Burocracia no Imóvel" – ABRAINC e CBIC

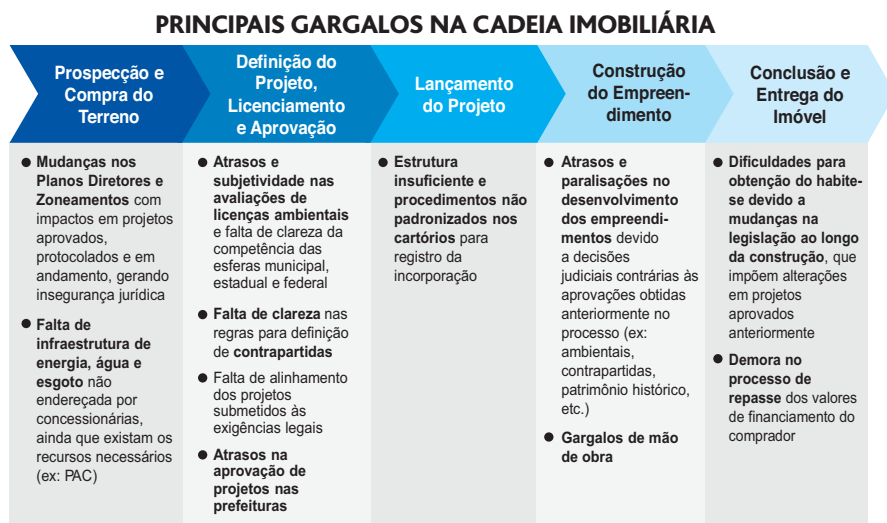
1.2. Efeitos da burocracia sobre o custo e prazo do imóvel

A tramitação dos documentos para aprovação é necessária para o controle e segurança do processo. O excesso de burocracia, no entanto, eleva o custo dos imóveis e interfere significativamente na duração do ciclo da obra. Para mapear os principais obstáculos burocráticos que prejudicam os negócios no setor, a ABRAINC e a CBIC, com o apoio do MBC – Movimento Brasil Competitivo, contrataram a Booz & Company para realização do estudo “O Custo da Burocracia”, lançado no final de 2013. Adiante serão demonstrados os principais entraves e as soluções propostas.

Quais são os principais aspectos que burocratizam os negócios?

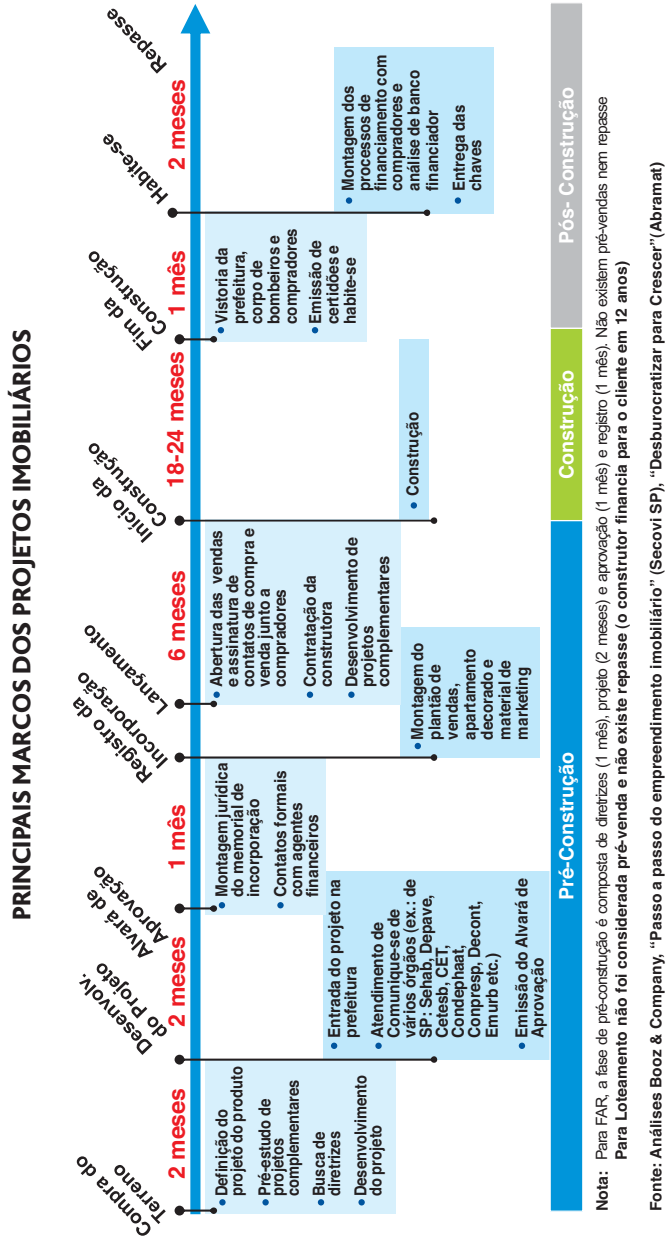
Entre os principais, podemos citar o prazo de tramitação de processos para obtenção de licenças e o tempo que os processos permanecem nos cartórios. A produtividade das empresas é gravemente comprometida, pois, ao longo de todo o ciclo, desde a análise da viabilidade dos terrenos até a entrega das unidades aos compradores, o tempo perdido incorpora elevados custos ao processo.

O quadro abaixo ilustra a série de barreiras que é imposta ao processo de incorporação:



Fonte: Estudo Booz&Co “O Custo da Burocracia no Imóvel” – ABRAINC e CBIC

Em ordem cronológica, podemos descrever da seguinte forma:



Fonte: Estudo Booz&Co "O Custo da Burocracia no Imóvel" – ABRAINC e CBIC

Como funciona a fase de aprovação?

Na fase da aprovação, os órgãos públicos do município e do estado (se for o caso) analisam minuciosamente os projetos.

Verificam se o projeto cumpre o que a lei determina, inclusive quanto a limites de construção, recuos, altura máxima e outros requisitos, bem como as exigências ambientais e urbanísticas. Se necessário, são determinadas alterações, para que o projeto esteja efetivamente adequado às normas legais.

De que forma são obtidas as licenças?

Cada empreendimento passa por duas fases de licenciamento. Por ocasião da aprovação do projeto, é concedida a licença para construção após análise de todos os requisitos legais previstos para tais aprovações. Ex: meio ambiente, lei de uso e ocupação do solo, impactos no trânsito, etc. Após a construção, os empreendimentos passam por uma nova etapa de fiscalização (corpo de bombeiros, elevadores etc.) antes da emissão do Habite-se. Essa licença atesta que o empreendimento está apto a receber a ocupação para a qual foi planejado.

Ilustrativamente, os entraves podem ser resumidos desta forma:

| CAUSAS-RAIZ | |
|--|--|
| Processos de Licenciamento e Aprovação nas Prefeituras | <ul style="list-style-type: none"> • Falta de corpo técnico nos municípios (quantidade de pessoas e capacitação) • Processo não está estruturado entre diversos órgãos – órgãos dispersos, não existe monitoramento dos processos • Falta de incentivos para análise rápida de projetos • Insegurança de funcionários públicos por responderem judicialmente como pessoa física pela aprovação |
| Processos Cartorários | <ul style="list-style-type: none"> • Estruturas de cartórios não acompanham o crescimento de volume de projetos, gerando maiores prazos para execução • Processos não informatizados • Cartórios têm monopólio em suas regiões, sem incentivos para eficácia e permitindo livre interpretação de leis, eventualmente ao seu benefício (ex: critério para exigência de documentos e cobrança) |
| Legislação | <ul style="list-style-type: none"> • Leis não estão claras e dão margem a diferentes interpretações (ex: RIV e contrapartidas) • Legislações desalinhas entre esferas de governo (ex: legislação ambiental com exigências contraditórias) • Direitos adquiridos não são respeitados (ex: Direito de Protocolo) • Desalinhamento entre Prefeituras e MP (ex: na aprovação de projetos com questões ambientais, de impacto na vizinhança ou de patrimônio histórico) |

Fonte: Estudo Booz&Co “O Custo da Burocracia no Imóvel” – ABRAINC e CBIC

Como são tratadas as questões ambientais nos licenciamentos de empreendimentos imobiliários?

Ao serem submetidos à aprovação, os projetos passam pela análise dos órgãos ambientais. Dependendo da localidade, do tamanho, das condições topográficas, dos acidentes geográficos e de eventuais alterações de uso, as aprovações que sempre passam por análise na esfera municipal podem demandar análises por órgãos ligados aos governos estaduais e/ou federal.

Que medidas são exigidas das incorporadoras para aprovação de projetos onde a utilização anterior deixou resíduos contaminantes no solo?

As incorporações imobiliárias recuperam áreas degradadas para o desenvolvimento de empreendimentos. Os terrenos que abrigaram indústrias, postos de combustível ou outras operações que contaminaram o solo passam por um processo de remediação. Esse processo se dá para a descontaminação do terreno, de forma a deixá-lo em condições de receber um empreendimento residencial ou comercial. Sem a realização dos empreendimentos imobiliários, a maior parte dessas áreas permaneceria contaminada.

Que medidas podem ser exigidas para determinação de eventuais compensações ambientais?

Dependendo do porte, da localização e de suas características, podem ser exigidos Estudos Prévios de Impacto Ambiental (EIA) e respectivos Relatórios de Impacto ao Meio Ambiente (RIMA), para o licenciamento de obras ou atividades de potencial degradação ambiental.

Em alguns casos, também são exigidos Relatórios de Impacto no Trânsito (RIT) e Estudo de Impacto de Vizinhança (EIV).

Como são compensadas as supressões de vegetação dos terrenos onde são desenvolvidos os empreendimentos imobiliários?

Em terrenos onde existe vegetação, sempre é realizado um levantamento arbóreo para classificação da vegetação existente.

Dependendo do tipo de vegetação, a solução passa pela manutenção de espécies importantes, o transplante de espécies para outros locais e a compensação da vegetação suprimida no terreno, através do plantio de quantidade importante de mudas em outros locais definidos pelos órgãos ambientais ou por meio de compensações financeiras. Além disso, os empreendimentos contam com a execução de projetos paisagísticos que, na maior parte dos casos, contemplam a plantação de novas árvores.

Qual o órgão responsável pela normatização das questões ambientais?

O CONAMA – Conselho Nacional do Meio Ambiente - é o responsável por estabelecer normas e critérios para o licenciamento de atividades efetiva ou potencialmente poluidoras, a ser concedido pela União, pelos Estados, pelo Distrito Federal e Municípios. No âmbito dos Estados e Municípios, as Secretarias de Meio Ambiente são responsáveis pelo licenciamento e fiscalização dos projetos.

Qual é o impacto da burocracia para os compradores?

O impacto no prazo afeta a todos. Se para as incorporadoras o atraso na entrega de um empreendimento representa maior custo e muitas vezes prejuízo, para os compradores acarreta inúmeros transtornos. Muitas vezes, com base nas datas previstas de entrega das unidades, o comprador planeja mudanças em sua vida, como casamento, entrega do imóvel onde está morando e outras rotinas, como mudança da escola dos filhos. Como forma de minimizar esses prejuízos, os atrasos são passíveis de multas pagas pelas incorporadoras aos adquirentes, mas muitas vezes tais atrasos são decorrentes de processos burocráticos em Prefeituras ou concessionárias de serviços públicos.

A simplificação e a celeridade dos processos, tanto na aprovação do projeto quanto na obtenção do Habite-se, podem trazer grandes benefícios, não apenas para os incorporadores, mas principalmente para os compradores.

Resumidamente, o estudo demonstra o trajeto abaixo a ser percorrido:

PRINCIPAIS GARGALOS NO SETOR IMOBILIÁRIO⁽¹⁾

| 1 | Terreno | 2 | Licenciamento | 3 | Aprovação do Projeto | 4 | Registro da Incorporação Imobiliária | |
|---|--|------|-----------------------------|------|--|------|---|------|
| | Plano Diretor-Zoneamento | 4,27 | Licença de instalação | 4,11 | Integração entre órgão e legislações | 3,91 | Tempo excessivo - falta de estrutura | 3,56 |
| | Problema com as concessionárias de água e esgoto | 3,95 | Contrapartidas | 4,00 | Prefeitura | 3,78 | Falta de padronização nos procedimentos cartorários | 3,32 |
| | Problema com as concessionárias de energia | 3,75 | Licença prévia | 3,80 | Concessionárias | 3,60 | | |
| | | | Impacto de vizinhança | 3,53 | | | | |
| 5 | Financiamento | 6 | Durante a Obra / Construção | 7 | Processo de Desligamento | 8 | Repasse | |
| | Perda da capacidade de compra | 3,57 | Carência de mão de obra | 3,80 | Emissão de Habite-se e outros documentos necessários | 3,82 | Processamento dos bancos | 3,49 |
| | Contratação com o Comprador | 3,44 | | | | | | |

(1) Priorizaram-se os problemas com notas médias maiores que 3,5, ou aqueles que possuem notas acima de 3,5 em tipos de empreendimentos específicos, somente nos casos em que não foram identificados os dois principais gargalos em uma certa etapa da cadeia.

Fonte: Pesquisa com as principais empresas e sindicatos da construção imobiliária; Análise Booz & Company

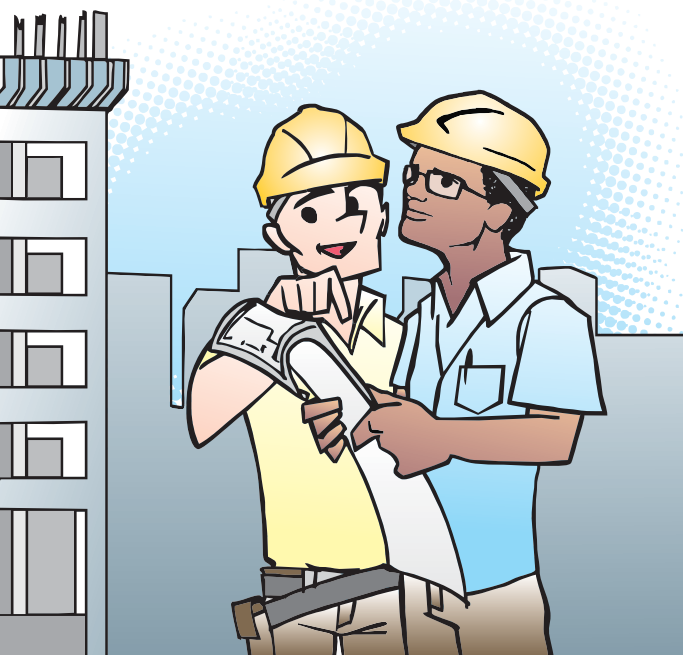
Escala de Notas

1 Baixo Impacto 5 Potencial Inviabilizador

Fonte: Estudo Booz&Co “O Custo da Burocracia no Imóvel” – ABRAINC e CBIC

Como a escassez de mão de obra impacta os custos?

Muitas vezes, os profissionais disponíveis para a contratação não possuem a capacitação necessária e a eficiência alcançada não é a desejada. Com isso, são necessárias múltiplas contratações para atender à construção integral ou fase de um empreendimento. Dessa forma, as construtoras e demais empresas do setor são impactadas pela queda de produtividade, retrabalhos e falhas nos canteiros de obra. Para se reverter tal situação, elas estão investindo em formação profissional, nos canteiros de obras e, fora deles, numa ação que minimizará os problemas no médio prazo.



Qual o impacto das exigências técnicas sobre prazos e custos?

Adequação dos projetos às novas Normas de Desempenho e de Sustentabilidade tem exigido cada vez mais especialização no desenvolvimento dos projetos. Essa situação, embora de maneira geral benéfica para o mercado, gera impactos para o setor, especialmente nos prazos e custos dos empreendimentos.

Imprevistos podem onerar o processo?

Devido ao longo ciclo do negócio, imprevistos podem ocorrer. Modificação na

legislação após o lançamento e venda das unidades e contrapartidas inesperadas caracterizam a insegurança jurídica que pode comprometer um empreendimento e prejudicar todos os envolvidos.

Outros fatores, como redução ou encarecimento da oferta de energia elétrica ou de água, bem como restrições de circulação de caminhões, também podem afetar diretamente o prazo e o custo de construção.

CAPÍTULO 2

COMERCIALIZAÇÃO

2.1. Definição de valor de venda dos imóveis

O preço dos imóveis

O preço dos imóveis é definido pela demanda e pela oferta, como em outros setores da economia.

Além disso, questões técnicas e legais para o desenvolvimento dos empreendimentos acabam determinando seu custo de produção.

Outro aspecto importante a ser levado em consideração é o potencial construtivo do terreno, ou seja, quantos metros quadrados de área construída podem ser edificadas em determinado terreno, considerando-se sua metragem.

Assim, em regiões mais nobres, com custo de terra mais elevado e potencial construtivo menor, os empreendimentos desenvolvidos normalmente tendem a ter o valor de venda mais elevado. Por outro lado, as regiões onde a terra não é tão valorizada e onde o potencial construtivo é maior tendem a receber empreendimentos cujo valor de venda das unidades será mais acessível.

Abaixo, listamos os componentes do preço de um imóvel:

Terreno:

Não só o valor pago pela incorporadora aos proprietários do terreno, mas também a quantidade de m^2 que ali se pode construir impactam no valor final do imóvel.

Exemplo:

Terreno de 1.000 m^2 com custo de aquisição de R\$ 1.000.000,00

- Potencial Construtivo: O equivalente a uma vez a área do Terreno.
- Custo por m^2 de área construída: $R\$ 1.000.000,00 : 1.000 m^2 = R\$ 1.000,00$
- Se a Unidade tiver 100 m^2 , a fração ideal do Terreno custará R\$ 100.000,00

Terreno de 1.000 m^2 com custo de aquisição de R\$ 1.000.000,00

- Potencial Construtivo: O equivalente a duas vezes a área do Terreno
- Custo por m^2 de área construída $R\$ 1.000.000,00 : 2.000 m^2 = R\$ 500,00$
- Se a Unidade tiver 100 m^2 , a fração ideal do Terreno custará R\$ 50.000,00

Custo de Produção dos imóveis:

Neste componente, incluem-se todos os custos com projetos, licenciamento, registros, obras, etc.

Custos Financeiros:

Usualmente, os empreendimentos contam com financiamentos para a sua produção. Esses financiamentos são obtidos junto a instituições financeiras e sobre eles incidem custos que são considerados na formação do preço das unidades.

Despesas administrativas:

Para a gestão de todo o processo de incorporação imobiliária, as empresas precisam contar com uma equipe multidisciplinar de profissionais e manter uma estrutura com escritório, equipamentos, sistemas e outros recursos. O custo de manutenção dessa estrutura administrativa também é rateado e compõe o custo das unidades produzidas.

Despesas de Marketing:

São os custos referentes às ações de divulgação e comunicação do produto.

Corretagem:

Corresponde aos honorários de intermediação, devidos a imobiliárias e corretores de imóveis que colaboram para que a compra e venda do imóvel se conclua.

Lucro:

Representa a remuneração pelos investimentos e riscos assumidos pelos incorporadores para o desenvolvimento dos empreendimentos imobiliários.

2.2. Vendas e intermediação imobiliária

Após o registro do Memorial de Incorporação, as incorporadoras podem dar início à comercialização das unidades.

As empresas costumam organizar stands, geralmente no próprio local onde será o futuro empreendimento. Além disso, imobiliárias e corretores associados são credenciados pelas companhias para atuar como intermediários na relação entre as incorporadoras e os potenciais compradores.

Dessa forma, os corretores ficam à disposição dos compradores, auxiliando-os sobre as principais características e o valor do imóvel, além das condições de comercialização, forma de pagamento e todas as outras informações pertinentes à compra e venda. Quando, após todo o auxílio prestado, o comprador optar pela aquisição, fica materializada a intermediação imobiliária.



Como a legislação define a intermediação imobiliária?

Segundo o Código Civil, a intermediação imobiliária é caracterizada pela promoção da aproximação das partes (vendedor e comprador) por um terceiro para a viabilização de um negócio, visando aos interesses recíprocos, conforme as instruções recebidas³.

Qual a importância do corretor de imóvel?

O corretor é fundamental no processo de compra e venda. Levando em conta critérios como a localização, metragem, os serviços do condomínio, um preço que se enquadre à condição financeira do cliente, entre outros, o corretor presta um serviço de consultoria personalizada.

Ele também pode, caso seja necessário, interceder junto à incorporadora por interesses do comprador, em questões como negociação do valor, forma de pagamento ou outras condições comerciais, buscando como objetivo um acordo entre as partes para concretizar o negócio imobiliário.

Qual a relação do corretor com a incorporadora?

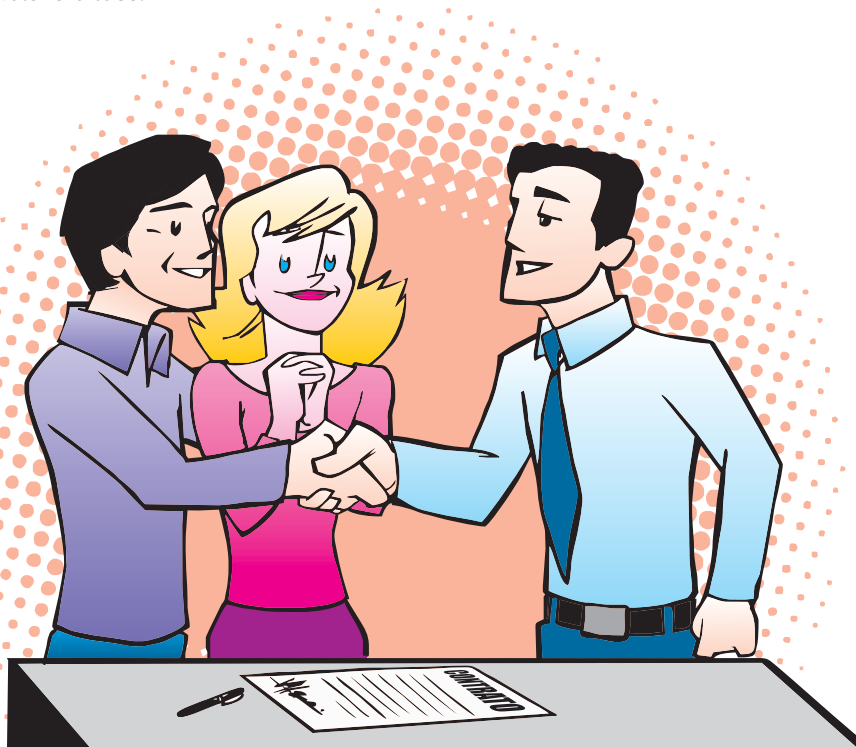
A incorporadora promove o credenciamento de imobiliárias e/ou corretores autônomos que queiram intermediar a venda das unidades de um determinado empreendimento. O credenciamento é necessário para que os corretores tenham conhecimento das características das unidades à venda, das peculiaridades do empreendimento, da tabela de sugestão de preço, entre outras informações relevantes que possibilitem um bom atendimento ao comprador.

Como intermediário, ele deverá servir aos interesses de ambas as partes para celebração do negócio pretendido. É obrigação do corretor atender tanto aos interesses da incorporadora quanto aos do comprador.

³ Artigo 722

Em que momento o consumidor deve ser informado sobre a comissão?

Desde o início do contato com o cliente. Por ocasião da formalização do negócio, deve constar da demonstração do contrato de Compra e Venda o Valor Total do Negócio Imobiliário e os valores relativos às comissões sobre a aquisição da unidade imobiliária. Na propaganda do empreendimento, toda referência ao Valor Total do Negócio deve incluir o valor da comissão, que não deve representar um acréscimo em relação ao valor ofertado.



O pagamento da comissão pelo comprador pode ser considerado abusivo?

Pelo Código de Defesa do Consumidor, a cláusula abusiva implica em colocar o consumidor em posição de desvantagem junto ao fornecedor. O pagamento das comissões não gera desvantagem ao comprador, visto que o valor está incluído no Valor Total do Negócio Imobiliário, previamente acordado entre as partes.

Assim, não há abuso no pagamento das comissões pelo comprador, desde que respeitados os princípios da informação, transparência e da boa-fé. Ressalte-se, ainda, que é cumprido o princípio da transparência previsto no artigo 51 do CDC, que regula as relações de consumo, uma vez que, nos documentos assinados pelo comprador, incluindo-se o Compromisso de Compra e Venda, é demonstrado o valor que será destinado ao pagamento das comissões, bem como o valor que será destinado ao pagamento da unidade autônoma. Nesse caso, deve constar, no Compromisso de Compra e Venda, uma cláusula atribuindo ao comprador a responsabilidade pelo pagamento da comissão, quando esse pagamento for feito diretamente pelo adquirente.

Quando a comissão de corretagem é devida?

A comissão da intermediação deve ser paga ao corretor quando este conseguir realizar o negócio, mesmo que tal negócio seja posteriormente desfeito por arrependimento entre as partes (artigo 725 do Código Civil). A comissão não é paga se o negócio não for concluído, nos termos do artigo 726 do Código Civil.

A Corretagem é valor acessório do preço, portanto, pode estar:

- I) Embutida no preço total, sendo suas notas fiscais emitidas para o incorporador;
- II) Especificada como componente do valor total de transação, caso em que o comprador remunera, separadamente, os valores destinados à incorporadora e o valor destinado à imobiliária e aos corretores e é o receptor das notas fiscais da corretagem.

Cabe ressaltar que o comprador paga exatamente o valor acordado na proposta, ou seja, não há majoração de valores para o consumidor, apenas desmembramento de pagamentos.

Exemplo:

- Valor Total do Negócio Imobiliário = R\$ 200.000,00
- Valor da comissão = R\$ 8.000,00. Foi considerado um valor de comissão de 4% do Valor Total do Negócio Imobiliário. Nesse caso, esse valor é pago pelo Comprador diretamente aos intermediadores. Normalmente esse montante é dividido entre os profissionais da equipe de vendas (corretor, gerente de vendas, diretor)
- Valor devido ao incorporador = R\$ 192.000,00

CAPÍTULO 3

FORMAS DE FINANCIAMENTO

3.1. Financiamento para Construção

O ciclo de negócios se inicia na prospecção e aquisição do terreno pela incorporadora. Após a aquisição do terreno, a empresa desenvolve estudo do produto, aprovação do projeto de construção na prefeitura do município (e estado, quando for o caso) e reúne os documentos necessários para o Memorial de Incorporação no Registro de Imóveis competente. Quando necessário, contrata um financiamento para produção do empreendimento junto a agentes financeiros públicos ou privados, devidamente autorizados pelo Banco Central.

Os financiamentos à produção são garantidos pela hipoteca do terreno, pela obra que vai evoluindo e pela cessão de todos os direitos relativos às vendas realizadas. Ao final da obra, após o Habite-se concedido pela prefeitura, o saldo devedor da empresa junto ao agente financeiro é “repassado” aos compradores das unidades do empreendimento através de financiamentos concedidos pelo agente financeiro.



A instituição financeira acompanha a evolução das obras, só liberando os recursos para a construção mediante a medição das etapas executadas conforme previsto no cronograma físico-financeiro aprovado por ocasião da contratação do financiamento. Esse processo acaba trazendo uma garantia adicional para os compradores de unidades em função do envolvimento de uma equipe credenciada pelo agente financeiro na fiscalização das obras e de sua documentação.

Também é exigido pela instituição financeira um mínimo de venda de unidades do empreendimento para o início das liberações.

3.2. Formas de financiamento aos mutuários

Quais são as principais formas de financiamento?

Os agentes financeiros, em regra, concedem financiamentos à aquisição dos imóveis incorporados após a concessão do Habite-se. Esses financiamentos podem alcançar até 80% (oitenta por cento) do preço do imóvel e necessitam, para sua concessão, de que os compradores comprovem boa condição cadastral e capacidade para o pagamento mensal que será contratado, prestação que compreende amortização, juros e seguros.

Em alguns empreendimentos, os financiamentos à aquisição para os compradores também podem ser realizados “na planta” ou durante a construção do empreendimento.

A liberação dos recursos dos financiamentos aos vendedores só acontece após o registro do contrato no competente cartório de registro de imóveis.

Atualmente, os prazos de financiamento para aquisição de imóveis podem chegar a 35 anos e os percentuais de financiamento se situam entre 70 e 80% do valor de avaliação da unidade.

3.2.1. Origem dos Recursos

Quais são as principais fontes de recursos para os financiamentos imobiliários?

O Sistema Financeiro da Habitação é composto por duas fontes de recursos direcionados para o financiamento imobiliário. São elas:

SBPE – Sistema Brasileiro de Poupança e Empréstimo, do qual faz parte a caderneta de poupança, que financia a produção e a aquisição de imóveis residenciais e de lotes urbanizados. Os financiamentos são concedidos pelos agentes financeiros autorizados pelo Banco Central a captar recursos de poupança e têm, na maioria de suas operações, taxas de juros tabeladas.

FGTS – Fundo de Garantia do Tempo de Serviço, que também financia a produção e aquisição de imóveis a partir do acúmulo em contas vinculadas dos trabalhadores formais do país. Os recursos da conta vinculada do trabalhador podem também ser utilizados pelo seu titular quando de sua demissão sem justa causa, para o tratamento de doenças graves ou até como parte de pagamento na aquisição do primeiro imóvel. As taxas de juros do FGTS também são tabeladas e variam de acordo com a renda do financiado, a saber, quanto menor a renda familiar, menor a taxa de juros.

Os financiamentos do Sistema Financeiro da Habitação obedecem a normas e parâmetros específicos fixados pelo Conselho Monetário Nacional e hoje as operações no sistema só podem ser realizadas para imóveis avaliados até o teto de R\$ 750 mil (valor em vigência em março/2015).

Programa MCMV - Minha Casa Minha Vida – Programa criado com aporte significativo de recursos do Orçamento Geral da União no FAR – Fundo de Arrendamento Residencial – e com recursos de financiamento do FGTS. A partir de março de 2009, passou-se a financiar a produção e aquisição de habitação de interesse social, destinando-se à aquisição da primeira moradia às famílias de mais baixa renda. É um programa que conta com subsídios proporcionais à renda familiar e possui parâmetros de atendimento regionalizados fixados em Lei.

CAPÍTULO 4

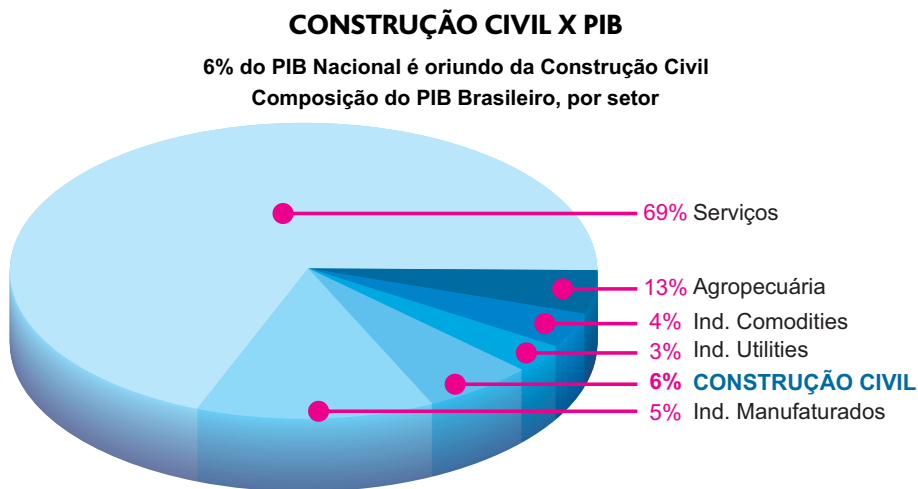
CONTRIBUIÇÕES DO SETOR

4.1. Estrutura do Macrossetor

Para avaliar com detalhes o cenário dos setores de construção civil e de incorporação nos últimos anos, a ABRAINC encomendou à FGV (Fundação Getúlio Vargas) a pesquisa “Estimativa dos Impactos dos Investimentos em Habitação sobre a Economia no Brasil”. Lançada oficialmente em junho de 2014, a sondagem apresenta os números relativos ao setor de construção civil.

4.2. Participação no PIB - Movimentação econômica e de renda

O trabalho indica ainda que a construção civil representou parcela significativa do PIB brasileiro em 2011 (8,9%). O gráfico abaixo, com números do IBGE de 2013, mostra que a contribuição do setor para o PIB continua relevante (6%):



Uma queda substancial na atividade de construção representaria, por si só, um impacto relevante no PIB

Fonte: IBGE

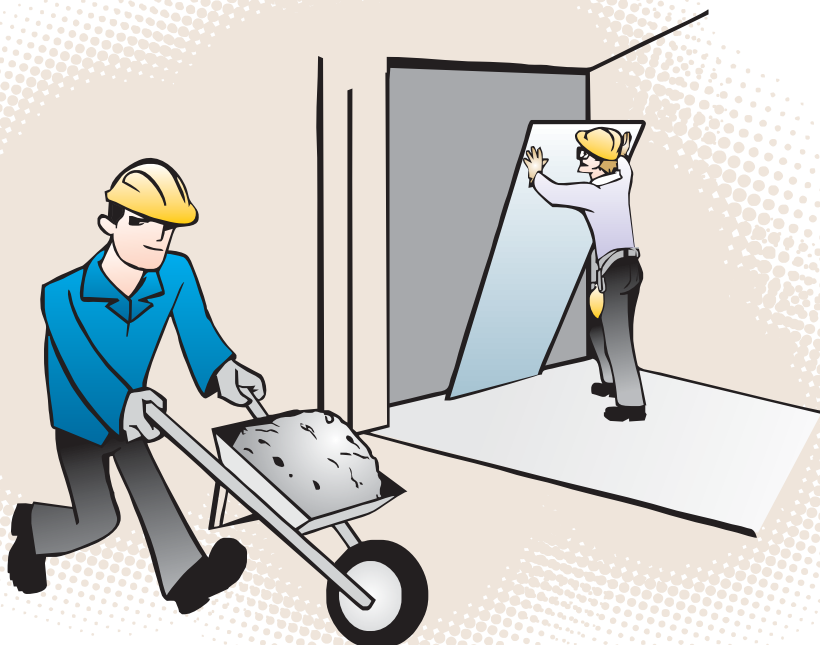
Qual o montante de investimentos no setor?

O setor da construção responde também por parcela elevada da Formação Bruta de Capital Fixo do país. Em 2011, os investimentos totais (FBKF) somaram R\$ 798,7 bilhões. Os investimentos em construção alcançaram R\$ 315,5 bilhões e os investimentos no mercado imobiliário representaram 36% desse total, o equivalente a R\$ 114,2 bilhões (14,3% de investimento da formação bruta do capital fixo do país).

Qual o impacto dos investimentos sobre a renda?

Entre 2007 a 2011, estima-se que foram investidos aproximadamente R\$ 404 bilhões no segmento de edificações e incorporação, gerando no próprio setor uma renda de cerca de R\$ 202 bilhões – ou uma renda média de R\$ 40,5 bilhões por ano. Avalia-se que, na economia como um todo, foram gerados mais R\$ 157,5 bilhões de renda – R\$ 31,5 bilhões ao ano. O efeito total dos investimentos do segmento de edificações e incorporação na renda do país foi, portanto, de R\$ 359,72 bilhões (R\$ 72 bilhões ao ano).

4.3. Geração de Emprego – Criação de postos de trabalho diretos e indiretos



O levantamento da FGV comprova ainda a relevância do setor para o crescimento econômico, a renda e a geração de empregos no Brasil. Entre 2007 e 2011, em termos de emprego, os investimentos realizados pelo segmento foram responsáveis pela geração de 529,5 mil novos postos de trabalho formais – o que foi equivalente a 41% dos postos gerados pelo setor, e por mais 571 mil nas demais atividades da economia brasileira. Isso corresponde a um total de 1,100 milhão de novos empregos em todo o país.

4.4. Arrecadação – Total da contribuição no exercício de 2013

Em relação à contribuição do setor na arrecadação, segundo a pesquisa, de 2007 a 2011, as atividades da construção contribuíram com R\$ 58,75 bilhões, ou uma média anual de R\$ 12 bilhões, sendo 72% destinados à esfera federal.

Incluindo os efeitos dos investimentos feitos sobre as demais atividades da economia, a arrecadação estimada passa para R\$ 106,3 bilhões nos cinco anos (R\$ 21 bilhões por ano, em média). Do total de tributos gerados na economia, 75% ficaram com o governo federal, o que equivale a R\$ 80,1 bilhões (ou R\$ 16 bilhões ao ano).

Qual foi a carga tributária da cadeia produtiva no período?

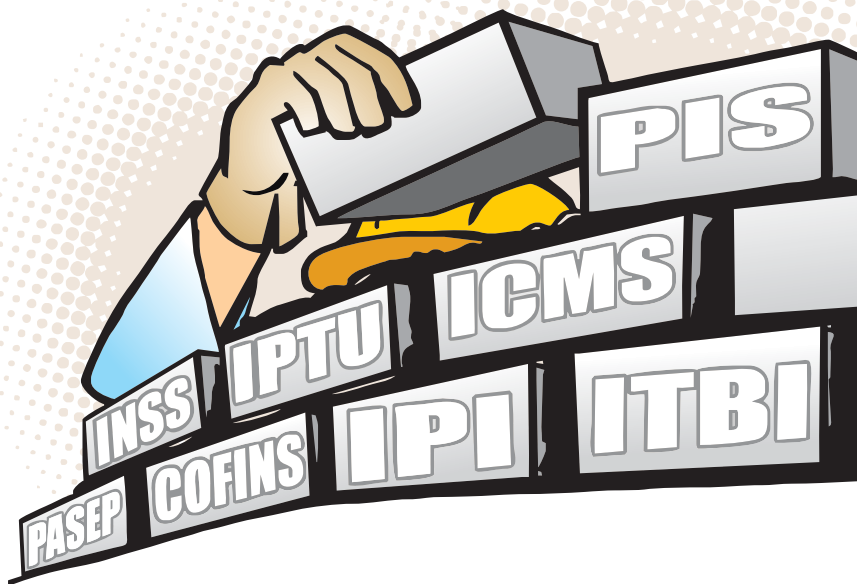
Em 2011, a cadeia produtiva recolheu R\$ 74,3 bilhões em tributos, o equivalente a 23,6% de seu VA. O setor da construção respondeu por 64,1% do total dos tributos gerados pela cadeia produtiva, o que correspondeu a R\$ 47,6 bilhões ou 23,3% de seu VA. No entanto, a maior carga do setor da construção recai sobre as empresas (29% do VA). No segmento de edificações, a carga tributária atingiu 28,7%.

De quanto foi o aumento dos tributos pagos pela construção civil?

Os impostos pagos em toda a cadeia da construção cresceram a uma taxa média anual de 6,72% no período 2008-2011, principalmente nos segmentos de equipamentos (11,49% a.a.) e edificações e incorporações (13,15% a.a.).

Quais são os principais impostos do setor?

A pesquisa inclui também simulações que estimam os impactos sobre a economia brasileira decorrentes dos tributos que incidem sobre a construção (CSSL, IRPJ, ISS, ICMS, INSS, IPTU, ITBI, PIS/PASEP, COFINS e IPI).



De que forma a alta carga tributária impacta a cadeia de produção?

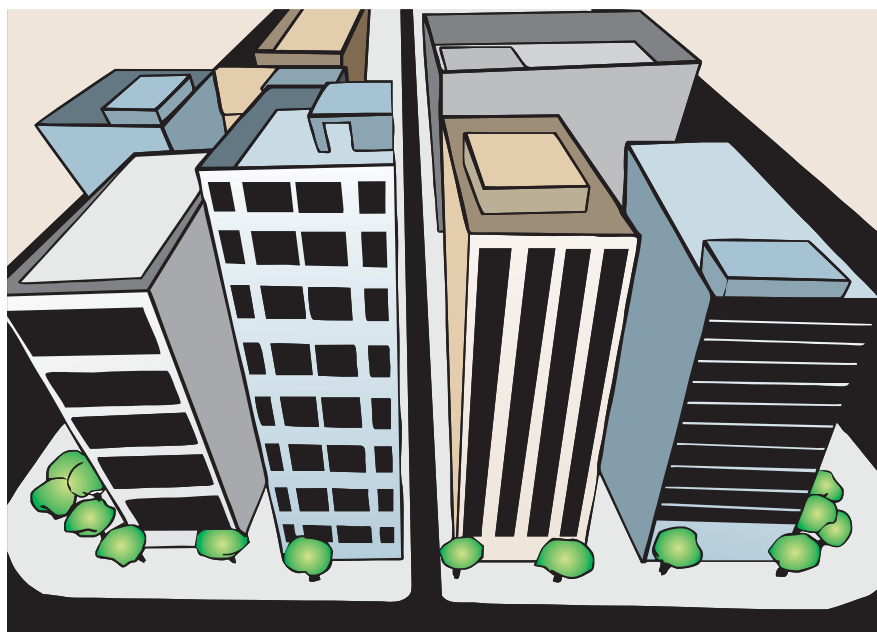
De acordo com a FGV, a alta carga de tributos e a transitoriedade das medidas adotadas para desonerar a cadeia de construção geram incerteza. O risco de aumento na tributação tem impacto negativo e desestimula o investimento.

Por que reduzir a carga tributária é importante para o setor?

Conforme o estudo aponta, o sistema de arrecadação brasileiro é bastante complexo, o que contribui para onerar de forma expressiva o segmento de construção. Houve alteração em alguns regimes de contribuição relativos à folha de pagamento, o que beneficiou os adquirentes de imóveis e contribuiu para o crescimento do mercado. Outras mudanças são necessárias para uma redução adicional da carga tributária de modo a melhorar as condições para a aquisição de imóveis e a consequente redução do enorme déficit habitacional que ainda existe no país.

CAPÍTULO 5

EQUILÍBRIO DAS RELAÇÕES COMERCIAIS



5.1. Entrega das obras e atrasos

A partir de meados da década passada, o mercado imobiliário foi impactado por um “boom” e atravessou dificuldades na contratação de mão de obra especializada e na aquisição de equipamentos e insumos.

Isso acarretou atrasos nos empreendimentos por todo o Brasil e obrigou as incorporadoras a reverem seus cronogramas de obras. Como o ciclo do negócio é longo, alguns empreendimentos iniciados durante esse período ainda seguem com dificuldades. Nesse cenário, é necessário estabelecer um critério justo e adequado para ressarcir as partes que porventura tenham sofrido prejuízos causados pelas outras.

Atualmente, é possível identificar iniciativas do Congresso Nacional no sentido de regulamentar o tema, assim como revisar e atualizar a Lei de Incorporações (Lei 4.591/64), dentre as quais se destaca o projeto de lei 178/2011, pendente de aprovação da redação final na Comissão de Constituição e Justiça, que prevê o pagamento de indenização pelo incorporador/construtor ao consumidor/adquirente pelo atraso, caso o prazo contratado para a conclusão das obras seja ultrapassado, respeitada uma tolerância de 180 (cento e oitenta) dias.

É uma meta importante para a incorporadora manter a entrega no prazo combinado com o comprador, haja vista que a prorrogação da entrega das unidades imobiliárias não só prejudica o comprador como também penaliza o incorporador, que fica com seus recursos investidos no empreendimento por um prazo além do previsto. Em média, 70% do valor de venda das unidades só é recebido pelas incorporadoras após o repasse do financiamento ao adquirente da unidade. Em regra, isso só acontece após o Habite-se.

De que forma enfrentar os gargalos da incorporação?

Para enfrentar os gargalos é necessário ajustar a legislação, interagir com os entes envolvidos nos processos de licenciamentos e com financiadores, cartórios etc. É preciso racionalizar o funcionamento de um segmento estratégico para a economia, com impacto positivo em geração de empregos, arrecadação de tributos, desenvolvimento das cidades e melhoria na qualidade de vida das pessoas por meio da habitação.

Quais as consequências dos atrasos de obras para as incorporadoras?

Os principais reflexos dos atrasos para as companhias são:

- **Aumento dos custos:** com o atraso, os custos fixos dos canteiros superam os gastos planejados e comprometem margens;
- **Pagamento de juros bancários:** além de arcar por um período maior com o pagamento de juros decorrentes do financiamento para a construção do empreendimento, as incorporadoras deixam de receber os juros compensatórios dos promitentes compradores que só passam a incidir após o Habite-se;
- **Comprometimento do fluxo de caixa:** após o Habite-se, é feito o repasse do financiamento, quando as incorporadoras, dependendo do caso, recebem a maior parte do preço de venda. A postergação do recebimento das parcelas oriundas dos repasses bancários atinge diretamente o fluxo de caixa, deixando capital de giro indisponível e afetando o desempenho das empresas;
- **Indisponibilidade das equipes:** a falta de geração de novos negócios se agrava devido à indisponibilidade das equipes comprometidas com empreendimentos não concluídos;
- **Perda da credibilidade:** quando não cumpre seus compromissos, a imagem do segmento é comprometida perante os consumidores, colocando-se em risco a confiança dos clientes para futuras aquisições;
- **Perda de clientes e devolução de parcelas:** o atraso na obra gera clientes insatisfeitos, que podem ingressar com ações judiciais solicitando a rescisão contratual e a devolução de valores pagos, independentemente dos prejuízos assumidos até então pela incorporadora.

Quando uma obra pode ser considerada concluída?

A conclusão da construção de casas, edifícios residenciais ou comerciais se dá com a obtenção do Habite-se, emitido após vistorias pelos órgãos competentes.

O que deve ser verificado pelos clientes nas vistorias para recebimento das unidades?

Por ocasião da venda da unidade na planta, é fornecido ao cliente um documento chamado de Memorial Descritivo do imóvel, em que constam os acabamentos que serão utilizados na construção.

Quando do recebimento da unidade, os clientes devem comparar o que estava previsto no Memorial Descritivo com o que foi executado pela Incorporadora.

Alguns itens que devem ser observados:

- **Instalações hidráulicas:** verificar se não há vazamentos e se o caimento dos ralos está correto;
- **Instalações elétricas:** verificar o funcionamento de tomadas e interruptores. Verificar pontos de telefones, interfone e antena de TV. Examinar o lacre do quadro de luz e os disjuntores;
- **Pintura e acabamento:** verificar se não há manchas, trincas ou ondulações;
- **Pontos de gás:** verificar se estão instalados conforme previsto na planta fornecida por ocasião da venda do imóvel;
- **Louças, pisos e metais:** Verificar se o material utilizado está de acordo com o especificado no Memorial Descritivo, bem como a respectiva execução dos serviços de instalação.

Obs.: Alguns materiais podem ter saído de produção entre a data de venda do imóvel e sua construção. Nesses casos, a incorporadora deve substituir o material especificado por outro de padrão equivalente.



A partir de quando são devidas as despesas condominiais pelos adquirentes das unidades?

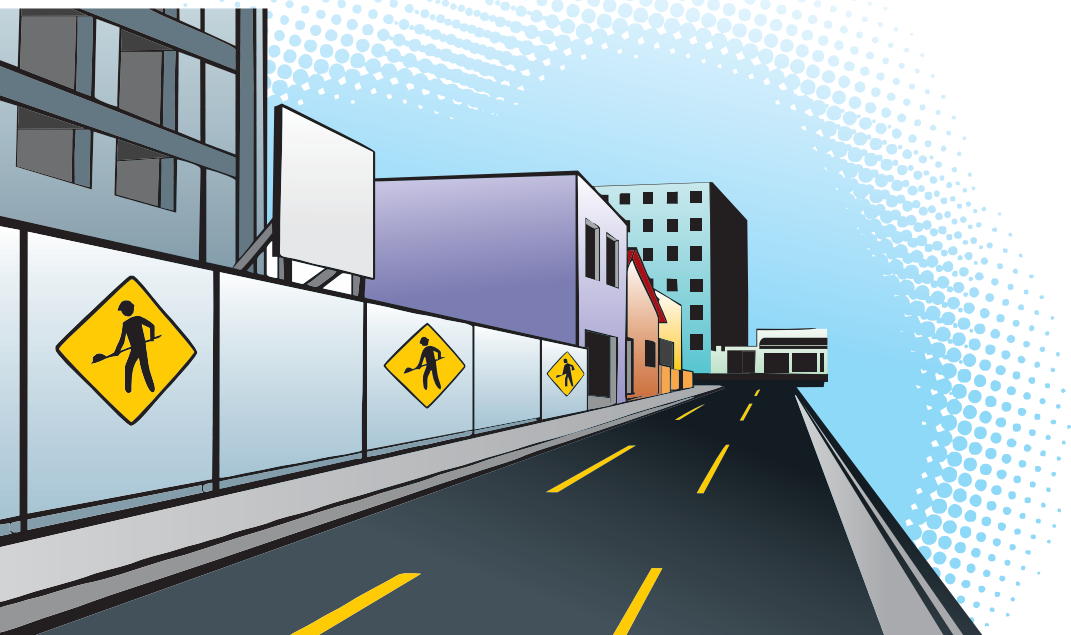
As despesas condominiais são despesas de custeio dos condomínios. São de responsabilidade de seus proprietários a partir de sua instalação. Devem ser rateadas de acordo com o estabelecido na Convenção de Condomínio aprovada por ocasião da Assembleia de Instalação. Essa Assembleia deverá acontecer após a conclusão das obras e obtenção da Certidão do Habite-se.

Como avaliar os benefícios de uma obra em contrapartida aos desconfortos causados a seus vizinhos?

Tráfego de caminhões transportando material de construção, barulho e poeira sempre acarretam desconforto para os vizinhos.

No entanto, os projetos contribuem para construção das cidades, atendendo a demanda e trazendo qualidade no atendimento da moradia e do trabalho.

Além disso, uma obra significa emprego, desenvolvimento, receita para municípios, estados e União. Na maioria das vezes, após a sua conclusão, valoriza a região, revitalizando áreas degradadas, atraindo serviços de bom nível e, por vezes, até recuperando solos contaminados.



5.2. As resoluções de contratos imobiliários

Conforme apontado, a incorporação imobiliária é um contrato plurilateral, ou seja, há interesse de um grupo na existência da coisa comum.

Isso aproxima a incorporação do conceito de uma "empresa", em razão da mobilização de fatores de produção para a realização de uma determinada finalidade; o empresário é o incorporador, é verdade, mas o capital não é só dele, sendo também dos adquirentes e, eventualmente, da instituição financiadora.

Assim, o rompimento de um contrato entre a incorporadora e um adquirente afetará o interesse de todos (antes e depois da existência do bem).

Os distratos de contratos imobiliários podem se dar em decorrência de falta de cumprimento de suas cláusulas por parte do incorporador ou do adquirente.

Na primeira hipótese (descumprimento por parte do incorporador), deve-se considerar que a parte inocente (adquirente), que não deu causa à resolução do contrato, precisa ser ressarcida dos prejuízos sofridos.

Da mesma forma, quando o adquirente, na vigência do contrato, venha a se tornar inadimplente com seus compromissos e essa inadimplência acarrete o distrato da unidade, a incorporadora não poderá devolver-lhe todos os valores já pagos, sob pena de prejuízo para toda a coletividade. Isso também ocorre nos casos em que o adquirente, mesmo sem se tornar inadimplente, pleiteia o desfazimento do negócio.

Em todas as operações de venda de imóveis, existem despesas incorridas que não podem ser recuperadas. Essas despesas, se não forem arcadas por quem as gerou, tornarão a atividade imobiliária ainda mais onerosa, com o consequente aumento do custo dos imóveis para os novos adquirentes.

Qual o critério justo para a devolução de parcelas ao adquirente na hipótese de resolução do contrato?

A definição do critério justo passará pela motivação da resolução do contrato de compra e venda.

Se a resolução se der por responsabilidade da incorporadora, o adquirente deverá ser ressarcido da totalidade dos valores pagos, devidamente corrigidos.

Se, por outro lado, a resolução se der por culpa do adquirente (ex: inadimplência), é razoável que parte dos valores pagos por este seja retida pela incorporadora, guardando proporção com os custos incorridos por ela.

Para cada venda de imóvel, a incorporadora tem despesas com serviços que não poderão ser utilizados por ocasião de nova venda, ainda que da mesma unidade.

Podemos citar como exemplo os serviços prestados pelos corretores na intermediação de cada operação, bem como as despesas de marketing, já que a publicidade para a venda das unidades tem efeito por curto espaço de tempo, não sendo aproveitada em futuras negociações, ainda que da mesma unidade.

Em média 8% a 9% do valor da aquisição do imóvel novo se destina à comissão e despesas de venda, como citado acima. Em caso de desistência do comprador, esse percentual não será recuperado pelo incorporador.

Pelo equilíbrio das relações, isso deve ser levado em conta no cálculo de devoluções de recursos.

GUIA DE REFERÊNCIA DO SETOR IMOBILIÁRIO

Descrição de entidades

Agente financeiro – Instituição financeira, pública ou privada, com a qual é contratado financiamento imobiliário. Atua também como agente credenciado para a administração dos Fundos de Investimentos Imobiliários.

Assessores e consultores imobiliários – Profissionais constituídos em empresas ou consultores independentes que auxiliam o comprador/vendedor, tanto técnica como jurídica e financeiramente, de forma a obter um melhor negócio. Em troca, recebem honorários que devem ser previamente ajustados, podendo atingir 10% do valor do imóvel, e pagos na conclusão da prestação do serviço, com a entrega da escritura de compra e venda.

Construtora – Empresa especializada na exploração do ramo de negócio de construção civil (construção de edifícios e casas), de estradas, pavimentação e de terraplenagem em geral.

Corretores de imóveis – Pessoas que promovem a venda de imóveis – também conhecidos como promotores ou intermediários de operações imobiliárias –, sendo remunerados pela prestação do serviço de mediação e acompanhamento ao interessado. A comissão é previamente fixada, em percentual do valor de transação, devendo ser paga no ato da escritura de compra e venda e podendo atingir 6% do valor efetivo do negócio.

Empresas de estruturação financeira – Empresa especializada na estruturação financeira dos empreendimentos imobiliários, visando à captação de recursos ao incorporador, mediante obtenção de financiamento, investimento de capital de risco, securitização de recebíveis ou na criação de Fundos de Investimento Imobiliários.

Incorporador – É o responsável pela organização e realização de uma incorporação, com o propósito de construir e vender unidades imobiliárias autônomas que, concluídas, constituirão um condomínio edilício – que contempla tanto as partes comuns quanto exclusivas – de apartamentos, casas, salas, lojas ou espaços comerciais. O incorporador somente poderá ser o proprietário do terreno, o promitente comprador, o cessionário deste ou corretor de imóveis, pessoa física ou jurídica. O incorporador se responsabiliza pela construção do edifício, obrigando-se a entregar a cada comprador a sua respectiva unidade, em prazo e condições previamente determinadas.

Securitizadora – Empresa ou organização especializada na estruturação de *funding* aos detentores de recebíveis imobiliários, através da emissão e negociação de Certificados de Recebíveis Imobiliários (CRI) lastreados nos mesmos.

Seguradora – Empresa ou organização especializada na contratação de seguros de riscos de construção, morte e invalidez permanente e outros mais.

Principais associações de classe nacionais

ABECIP (Associação Brasileira das Entidades de Crédito Imobiliário e Poupança)

ABNT (Associação Brasileira de Normas Técnicas)

ABRAINC (Associação Brasileira de Incorporadoras Imobiliárias)

CBIC (Câmara Brasileira da Indústria da Construção)

Principais associações de classe estaduais

ADEMI (Associação de Dirigentes de Empresas do Mercado Imobiliário)

SECOVI (Sindicato das Empresas de Compra, Venda, Locação e Administração de Imóveis Residenciais e Comerciais)

SINDUSCON (Sindicato da Indústria da Construção Civil)

Termos mais usados

As definições apresentadas a seguir têm caráter de orientação do sentido mais usual do termo no mercado imobiliário, sem a preocupação de aprofundamento técnico ou jurídico.

Alienação fiduciária – É a transferência do devedor para o credor do domínio de um bem, em garantia de pagamento. O credor conserva o domínio do bem alienado e a posse indireta até a liquidação da dívida garantida. Após a quitação do pagamento, o comprador adquire o direito de propriedade plena do imóvel.

Alvará – Documento emitido por órgão público competente, com aprovação do projeto arquitetônico e/ou construção de projeto arquitetônico.

Área privativa (ou Área útil) – É a área do imóvel em que o proprietário tem total domínio. É composta pela superfície limitada da linha que contorna externamente as paredes das dependências (cobertas ou descobertas) de uso privativo e exclusivo do proprietário.

Área de uso comum – É a área que pode ser utilizada em comum, por todos os proprietários do prédio ou condomínio, sendo livre o acesso e o uso, de forma comunitária. Exemplo: portaria do prédio, áreas de lazer, corredores de circulação, escadas. Pode ocorrer em alguns empreendimentos a destinação de áreas comuns ao uso exclusivo de determinado(s) condômino(s).

Área útil – Vide Área privativa.

Cadastro de imóveis – Registro público mantido pela Prefeitura, de bens imóveis existentes no município.

Carteira hipotecária – É um contrato com condições mais livres do que os financiamentos do SFH, pois a instituição financeira usa recursos captados diretamente por ela, para dar o crédito. Essa linha permite a compra de imóveis de maior valor, sem limites máximos de financiamento ou prazos.

Cartório de notas – Local onde são feitas as escrituras de Compra e Venda dos Imóveis. Nesse cartório também são feitas procurações, reconhecimentos de firmas e autenticações de documentos.

Cartório de Registro de Imóveis – vide Oficial de Registro de Imóveis.

Certidão negativa – É a certidão que atesta a não existência de alguma ação civil, criminal ou na Justiça Federal, ou se a pessoa está impedida de realizar qualquer ato. É um comprovante de estar o contribuinte em dia com o Fisco. Na compra e venda de imóveis, são solicitadas as certidões do vendedor, para verificar se este pode realmente vender o imóvel de sua propriedade. Deve ser solicitada, também, a Certidão de Registro de Imóveis correspondente ao endereço do imóvel a ser vendido, para atestar se este está livre de qualquer ônus ou outro agravante.

Certidão de Registro de Imóveis – Documento expedido pelo oficial ou servidor do ofício de registro de imóveis, a requerimento de qualquer pessoa, relativo ao que contar sobre imóvel específico.

Cessão – Ato pelo qual uma pessoa transfere para outra (gratuitamente ou não) um ou mais direitos, deveres ou bens de que é titular. Para a cessão ser válida, deve preencher os requisitos da lei, como existência de capacidade das partes para contratar, preparação e assinatura do contrato.

Comodato – Contrato unilateral, pelo qual alguém (comodante) entrega a outra pessoa (comodatário) imóvel de forma gratuita, para ser usado temporariamente e, depois, restituído.

Condomínio – Propriedade simultânea de pessoas sobre o mesmo bem.

Condomínio Edilício – Regime jurídico de propriedade imobiliária em que há unidades autônomas com áreas privativas (propriedade individual) e áreas comuns.

Empreitada – Também chamada de locação de obra. Consiste no contrato pelo qual um dos contraentes (empreiteiro) obriga-se, sem subordinação ou dependência, a realizar, pessoalmente ou por meio de terceiro, certa obra para o outro (dono da obra), com material próprio ou por este fornecido, mediante remuneração determinada ou proporcional ao trabalho executado.

Estande – Montado geralmente no terreno onde será construído um novo empreendimento imobiliário, local onde os corretores recebem e orientam os interessados no negócio. O estande frequentemente conta com maquete do projeto, plantas das áreas privativas e comuns e, em alguns casos, com uma unidade-modelo, como sugestão de decoração, montada no local para que os visitantes tenham a noção exata das características do produto que está sendo comercializado para entrega futura.

Estatuto da Cidade – Lei Federal que estabelece normas de ordem pública e interesse social que regulam o uso da propriedade urbana em prol do bem coletivo, da segurança e do bem-estar dos cidadãos, bem como do equilíbrio ambiental. Lei 10.257 de 10 de julho de 2001.

FAR (Fundo de Arrendamento Residencial) – Criado para operacionalizar o Programa de Arrendamento Familiar (PAR) que tem como objetivo ampliar a construção de moradias para a população de baixa renda. Este programa foi aprovado pela Lei 10.188 de 12 de fevereiro de 2001.

Financiamento imobiliário – Linha de crédito destinada a financiar custo de construção ou aquisição de um imóvel. Contrato pelo qual uma pessoa, ou entidade financeira, fornece o dinheiro necessário para a aquisição ou construção de um imóvel, geralmente sob garantia deste, para posterior pagamento sob a forma de prestações que compreendem a amortização do capital e respectivos juros, bem como taxas de administração de seguro.

Gabarito de altura – É o número de pisos permitidos ou altura máxima, fixados para uma edificação.

Garantia real – Garantia consistente em bens especificados, podendo ser imóveis, créditos, direitos ou outros.

Habite-se (auto de conclusão ou certificado de conclusão) – Autorização emitida pela Prefeitura para que um imóvel recém-construído ou reformado possa ser ocupado. Para que o documento seja emitido, é preciso uma vistoria de regularidade para verificar se a obra foi executada conforme o projeto aprovado, sendo necessário preencher diversos requisitos legais (aprovação das companhias de luz, gás, água e esgoto, corpo de bombeiros, entre outros). O imóvel só pode ser ocupado depois da concessão do "Habite-se".

Hipoteca – Direito real de garantia de natureza civil, que mantém o bem imóvel pertencente ao devedor ou a terceiro, sem transmissão de posse ao credor. O devedor tem o direito de promover a venda judicial do imóvel para pagamento, em caso de inadimplência.

Imissão de posse – Ato pelo qual o proprietário obtém a posse direta do imóvel. É o meio de aquisição de posse a que se tem direito.

Imposto de transmissão – Tributo sobre transmissão de bens e direitos que sobre eles recaem. Pode ser: imposto de transmissão *causa mortis* e doação; imposto estadual cobrado sobre heranças e doações de quaisquer bens ou direitos; imposto de transmissão *inter vivos* (ITBI): imposto municipal incidente sobre a transmissão *inter vivos* (ITBI), a qualquer título, por ato oneroso, de bens imóveis (por natureza ou acessão física), e de direitos reais sobre imóveis (exceto os imóveis de garantia).

IPTU (Imposto Predial Territorial Urbano) – Imposto municipal, cuja base de cálculo é o valor venal do imóvel (valor de venda do bem). Leva em consideração a metragem, localização, destinação e o tipo do imóvel apurado pela Municipalidade. Em casos de aluguel, o proprietário é quem tem o dever de pagar o IPTU. No entanto, pode ser convencionado, no contrato de locação, que o imposto será pago pelo inquilino ou, ainda, que ele vá reembolsar o proprietário.

ITBI (Imposto Municipal de Transmissão de Bens Imóveis) – Vide Imposto de transmissão.

Laudêmio – Pagamento devido ao titular da propriedade enfiteutica (normalmente a União, Estados ou Municípios), quando da alienação da sua propriedade. Normalmente aplicável aos terrenos de marinha ou de antigo aldeamento indígena.

Licença de construção ou Licença de obra – Licença atribuída pela Prefeitura Municipal, mediante a qual se autoriza a construção de um prédio urbano. Vide Alvará.

Matrícula do Imóvel – É um documento onde estão as informações sobre o imóvel, contendo todos os dados referentes à propriedade imobiliária.

Memorial de incorporação – É um conjunto de documentos, com o descritivo da obra projetada e demais características de um empreendimento dividido em unidades autônomas. Antes de negociar as unidades autônomas, o incorporador deve arquivar o Memorial no cartório competente de Registro de Imóveis.

Mezanino – Pavimento intercalado entre dois pisos, com acesso interno entre eles.

NBR 12.721 – Norma Técnica da ABNT que estabelece os critérios para avaliação de custos unitários, cálculo do rateio de construção e outras disposições correlatas, conforme as disposições fixadas e as exigências estabelecidas na Lei Federal 4.591/64.

Oficial de Registro de Imóveis – Cartórios que fazem, nos termos da lei, o registro e a averbação dos títulos ou atos constitutivos, declaratórios, translativos e extintos de direitos reais sobre imóveis reconhecidos em lei para sua completa eficácia e validade.

Operações Urbanas Consorciadas – Conjunto de intervenções e medidas coordenadas pelo Poder Público municipal, com a participação dos proprietários, moradores, usuários permanentes e investidores privados, com o objetivo de alcançar em uma área transformações urbanísticas estruturais, melhorias sociais e a valorização ambiental.

Patrimônio de afetação – Regime facultativo, de afetação de uma incorporação imobiliária, instituído pela Lei 10.931, de 02/08/2004, pelo qual o terreno e as acessões de seu objeto, bem como os demais bens e direitos a ela vinculados, ficam apartados do patrimônio do incorporador, constituindo um patrimônio de afetação, destinado à consecução da incorporação correspondente e à entrega das unidades imobiliárias aos seus adquirentes.

Plano Diretor – Lei que contém as exigências fundamentais de ordenação da cidade com vistas a assegurar o atendimento das necessidades dos cidadãos quanto à qualidade de vida, à justiça social e ao desenvolvimento das atividades econômicas.

Servidão de passagem – Direito de passagem por um terreno que é de propriedade particular. Pode ser para uso público ou específico.

SFH (Sistema Financeiro da Habitação) – É a mais conhecida linha de crédito para financiamento de imóveis. Oferece condições mais acessíveis do que a carteira hipotecária e permite ao mutuário utilizar o saldo do seu Fundo de Garantia por Tempo de Serviço (FGTS) para dar entrada, amortizar ou quitar o saldo devedor.

SFI (Sistema de Financiamento Imobiliário) – É uma forma mais recente de financiamento, criada em 1997. A principal diferença do SFI para as demais formas é que os contratos preveem alienação fiduciária do imóvel, e não hipoteca. Alienação fiduciária é um tipo de garantia que dá maior segurança ao credor. Por esse contrato, o imóvel torna-se propriedade do credor até o momento da sua quitação. O mutuário apenas tem direito ao uso do mesmo. O mutuário também pode usar seu FGTS nos financiamentos do SFI.

Sistema de Amortização Price – Tabela que mostra as prestações referentes à amortização e aos juros de uma dívida, calculada de forma a ter um valor constante ao longo do período de pagamento.

Sistema de Amortização Constante - SAC – No Sistema de Amortização Constante, as prestações e juros são decrescentes. Nesse sistema, o mutuário paga menos juros porque a amortização é mais rápida do que na Tabela Price.

Sistema de Amortização Crescente - Sacre – Utilizado somente pela Caixa Econômica Federal, o Sistema de Amortização Crescente funciona dentro dos mesmos princípios que o SAC (prestações mensais decrescentes, durante o período de amortização até a última parcela do saldo devedor). É o sistema que menos penaliza o mutuário com a carga de juros, pois as amortizações são mais rápidas que no SAC e bem mais ainda do que na Tabela Price.

SPE (Sociedade de Propósito Específico) – É uma sociedade empresarial cuja atividade é bastante restrita, podendo em alguns casos ter prazo de existência determinado, normalmente utilizada para isolar o risco financeiro da atividade desenvolvida. O seu objeto social deverá ser limitado a um empreendimento específico.

Terreno de Marinha – Faixa de terra banhada por águas marítimas, lacustres ou fluviais, numa largura de 33 metros, contados da preamar média do ano de 1831 terra adentro. Os terrenos de marinha integram o patrimônio da União.

Título de Propriedade – Documento que formaliza um negócio jurídico cujo objeto é a aquisição da propriedade de um bem, devendo ser registrado no Oficial de Registro de Imóveis.

Transmissão de propriedade – Transferência da propriedade entre pessoas físicas ou jurídicas, ou decorrente de falecimento do proprietário.

Unidade(s) autônoma(s) – São as diversas partes de propriedade individual em que o condomínio edilício é dividido (podem ser casas, apartamentos, escritórios, garagens autônomas, lojas etc.).

Valor nominal – Valor que está expresso em um título, cuja fixação está certa e determinada. Em matéria de títulos de crédito, o valor nominal do título está na quantia que deve ser paga, que vem a ser um dos requisitos essenciais de que se deve revestir todo título de crédito, sob pena de invalidado.

Valor venal – É o valor de venda de um bem (levando-se em consideração a metragem, localização, destinação e o tipo de imóvel). Valor de venda estimado. Preço que o bem pode alcançar no mercado.

Valor total do negócio imobiliário – É o valor pago para aquisição do bem imóvel. Nele está incluído o valor da comissão de venda, ainda que este valor, por acordo entre as partes, seja pago pelo comprador, diretamente às empresas imobiliárias e/ou corretores que participem da intermediação do negócio.

Vistoria para financiamento – Este termo é também utilizado para designar as inspeções que os peritos designados pelos bancos efetuam nas obras por eles financiadas.

Vistoria de Habite-se – Inspeção feita pela Prefeitura, para verificar se o prédio urbano está conforme o projeto aprovado e se cumpre os requisitos legais para ocupação.

Zoneamento – Divisão de um município em zonas com características urbanísticas (destinação, tipo de construção e de atividade) específicas: residencial, comercial, mista (comercial e residencial), industrial, área de proteção do ambiente cultural, de preservação de mananciais etc.

ANOTAÇÕES

This image shows a single sheet of white paper with horizontal ruling lines. The lines are evenly spaced and run across the width of the page. There are no margins, text, or other markings on the paper.

REALIZAÇÃO:



APOIO:

