

---

## Formalização de um negócio imobiliário: Orientações e cuidados considerando a crise econômica brasileira

---

### Autores:

**Felipe de França Morgan**

[ffmorgan@almeidalaw.com.br](mailto:ffmorgan@almeidalaw.com.br)

**Gustavo Henrique de Faria Passarelli**

[ghfaria@almeidalaw.com.br](mailto:ghfaria@almeidalaw.com.br)

---

A negociação imobiliária exige uma série de cuidados e precauções, que acaba sendo representada por um processo de formalização do contrato de compra e venda de bem imóvel. Para se chegar ao contrato final a ser assinado pelas partes, o mercado tem adotado procedimentos para esclarecer e otimizar todo o trabalho realizado durante uma negociação imobiliária.

No cenário brasileiro atual, tem-se constatado a falta de planejamento financeiro para a maioria das famílias brasileiras que, influenciadas pela cultura do imediatismo, acabam por celebrar uma negociação imobiliária sem um completo planejamento, por entenderem que as primeiras prestações cabem hoje no orçamento familiar. Todavia, esquecem que o contrato é, na verdade, de 20, 25, 30, até 35 anos.

O mercado imobiliário no Brasil é dinâmico e profissional. Em razão disso, é importante que as partes envolvidas conheçam as etapas que devem ser seguidas, à luz dos procedimentos adotados pelo mercado.

A primeira etapa a ser seguida é estabelecer alguns estudos preliminares do bem imóvel, tal qual a sondagem da área. Nesta etapa, será feita uma pesquisa sobre a área que se pretende adquirir, ou seja, ter a certeza de que o imóvel não possui nenhuma restrição ou ônus reais que inviabilizem a formalização de um contrato imobiliário.

Em determinadas hipóteses, especialmente aquelas com mais tradição e abrangência, algumas construtoras apresentam um documento unilateral que formaliza a proposta de compra, chamado de *Carta de Intenção*. A carta de intenção já se faz presente na segunda etapa da formalização de um contrato imobiliário, e poderá ser substituída também por uma promessa de compra e venda que será assinada por ambas as partes.

Por meio desta carta o interessado demonstra sua intenção em adquirir o imóvel, diretamente ao proprietário ou por meio de corretor de imóveis, inclusive, apontando estimativa de preço.

Ultrapassadas estas etapas, chegamos ao objetivo final que será a formalização de um contrato imobiliário, estabelecendo as bases negociais. Nesta fase, as partes então discutem os pontos principais do contrato, momento que é considerado o mais sensível em uma negociação imobiliária.

É extremamente prudente alertar que essas negociações e discussões que antecedem a celebração do Contrato devem ser reduzidas a termo e tomadas como certas. Neste momento, todas as dúvidas, prazos, condições e valores devem ser solucionados.

Após, em comum acordo, as partes então manifestam sua aprovação quanto às bases negociais, dando-se início à

fase de elaboração da minuta do contrato. Geralmente esse trabalho fica a cargo do interessado que então o submete ao proprietário para validação, o que não impede que as partes convençam outra forma.

O interessado, neste momento levanta ou solicita ao proprietário todos os documentos relativos ao imóvel (certidões públicas, extratos de tributos e etc.), como também relativos aos proprietários, para prevenir qualquer tipo de surpresa por parte de eventuais credores e ações judiciais que possam interferir na aquisição do imóvel.

Com isso uma negociação imobiliária é finalizada, aguardando-se tão somente o registro da alienação perante o cartório competente.

Importante salientar que, todas as etapas e providências administrativas e cartorárias serão cumpridas em sua integralidade pelo Almeida Advogados.

Atualmente, nos dias de crise econômica brasileira, e com a dificuldade em se ter ativos para a aquisição de um imóvel, o mercado dispõe de uma série de garantias capazes de afiançar estes empreendimentos imobiliários.

Diante da ausência de divulgação ostensiva, apresentamos algumas das referidas garantias para adquirir um imóvel, quais sejam: Fiança bancária, hipoteca, alienação fiduciária, do seguro-fiança e avalista, enfim, todos instrumentos capazes de garantir que, em não sendo cumpridos os termos do contrato, as partes são garantidas em seus direitos de crédito e débito.

Novamente, é importante que haja acompanhamento de um profissional capacitado e de confiança para analisar e acompanhar todas as negociações relativas a garantias, em todas as suas formas.

Por estas e outras razões, o futuro comprador deve estar atento a garantias, de todas as formas, para consecução do negócio imobiliário. O contrato eleito e as disposições contratuais são formas de garantir o bom andamento do processo de alienação de um bem imóvel. Mas, por se tratar de um processo lento e muitas vezes sujeito ao tempo e eventos futuros e incertos, são recomendadas outras formas de garantia.

Ante estas hipóteses, as partes e envolvidos de um modo geral em negociações imobiliárias se resguardam em seus direitos, como também conduzem seus negócios de modo profissional e seguro, contribuindo para um ambiente negocial mais sereno e sustentável.

O Almeida Advogados conta com uma equipe especializada em Direito Imobiliário que verse sobre a formalização de um contrato de compra e venda de um bem imóvel, colocando-se à disposição para prestar quaisquer maiores esclarecimentos.