

Os 15 Erros Fatais na Hora de Alugar um Imóvel



SISTEMA
COFECI·CRECI
CONSELHO FEDERAL DE CORRETORES DE IMOVEIS



SISTEMA COFECI·CRECI
CRECI·PE
CONSELHO REGIONAL DE CORRETORES DE IMOVEIS - 7ª REGIÃO

MPF
Ministério Público Federal

 DISQUE DENÚNCIA
3719 4545
C A R U A R U P E



Caro leitor,

O presente compêndio tem por objetivo orientar a população brasileira sobre os riscos na hora de alugar imóveis. A ideia de formatar a cartilha partiu do incessante trabalho do Ministério Público Federal - MPF, com apoio do Conselho Regional de Corretores de Imóveis de Pernambuco – CRECI/PE e do Disque Denúncia do Agreste de Pernambuco preocupados com a segurança das pessoas na hora de efetuarem uma transação imobiliária.

O referido trabalho culminou com o Termo de Ajuste de Conduta nº 08/2016, firmado pelo Ministério Público Federal, MRV Engenharia e Participações S/A e CRECI/PE, que é a fonte do custeio da impressão da presente cartilha.

Os dados apresentados nesta cartilha foram extraídos do e-Book denominado “Os 15 erros fatais na hora de alugar um imóvel”, de autoria de Petrus Leonardo de Souza Mendonça, professor de Direito e de Legislação Imobiliária da Fcap/UPE, advogado especialista em direito imobiliário pela UFPE, conselheiro federal e corregedor federal do Sistema Cofeci Creci e autor do livro Contrato de Corretagem Imobiliária - Questões práticas e jurídicas.

O objetivo da cartilha é proporcionar à sociedade brasileira maior segurança nas transações imobiliárias de locação, apresentando as principais questões que acarretam riscos e causam prejuízos em seus negócios, seja na condição de locador, de locatário ou, até mesmo, de intermediador desses imóveis.

Sobre o conteúdo apresentado, pode-se afirmar que a locação de bens imóveis é a modalidade de negócio mais utilizada no segmento imobiliário no Brasil. Mesmo cercado de cuidados, os riscos nos contratos imobiliários são inerentes ao próprio negócio jurídico. Por essa razão, nunca é demais se precaver dos possíveis problemas que possam surgir.

Em sua definição, por locação de imóvel, entende-se quando uma pessoa (o locador) se obriga a entregar o bem para uso e gozo, durante determinado tempo, a outra pessoa (o locatário), mediante contraprestação pecuniária.

O objeto contratual da locação, regido pela Lei do Inquilinato, é sempre o imóvel urbano. Definição que se encontra baseada na sua destinação e não na sua localização geográfica. O aluguel, notadamente, deve ser definido e ser pago mensalmente em moeda nacional, vedado sua estipulação em moeda estrangeira.

Neste sentido, após estudo de mercado, chega-se a conclusão de que os principais erros na hora de alugar os imóveis ocorrem pelo fato das pessoas realizarem suas locações sem os necessários cuidados que devem ter na condução de seus negócios. Inclusive, se for realizada uma análise mais apurada sobre a evolução histórica da locação, logo se percebe que o legislador tende ao sentido protecionista do locatário, devido a sua frágil condição contratual.

O mercado imobiliário é cíclico e vem apresentando mudanças radicais de comportamento estratégico, de valores dos imóveis e de relacionamento entre as pessoas interessadas em contratar. Por isso, a presença de profissionais corretores de imóveis intermediando as transações é cada vez mais necessária para maior tranquilidade e segurança nas transações.

No tópico final desta cartilha, no anexo existem as razões para se contratar os serviços de intermediação dos corretores de imóveis. Diante disso, você conhecerá, a partir de agora, os quinze principais erros que as pessoas cometem na hora de alugar seus imóveis.

Boa leitura!

ÍNDICE

- 1 Anunciar o imóvel sem prévia vistoria e sem autorização da locação por escritopág. 6
- 2 Fazer contrato de locação verbal ou permitir entrada do locatário no imóvel sem contratopág. 7
- 3 Alugar o imóvel sujo e sem condições de habitabilidadepág. 8
- 4 Receber aluguéis antecipadospág. 9
- 5 Não anunciar nas mídias digitaispág. 10
- 6 Não utilizar aplicativos nas ofertas dos imóveispág. 11
- 7 Realizar locações sem prévio conhecimento da Lei do Inquilinatopág. 12
- 8 Alugar imóvel sem garantiaspág. 13
- 9 Providenciar prévia análise de dados cadastrais dos interessados antes de elaborar o contrato de locaçãopág. 14
- 10 Não estipular contratualmente de quem é a responsabilidade pelos pagamentos das obrigações acessórias ao contratopág. 15
- 11 Não inserir cláusulas penais (multas) em caso de atraso e de descumprimento contratualpág. 16
- 12 Dar informações equivocadas por não conhecer o imóvelpág. 17
- 13 Não avaliar o imóvel no preço de mercadopág. 18
- 14 Não notificar o locatário sobre seu direito de preferência em caso de venda do imóvelpág. 19
- 15 Fazer acordos verbais acima do valor corrigido pelos índices oficiais do governo federalpág. 20
- Anexopág. 21

OS 15 Erros Fatais na Hora de Alugar um Imóvel

Serão apresentadas agora, algumas importantes dicas que podem ajudar você a realizar suas transações imobiliárias na locação. Por isso, esse trabalho foi intitulado de “Os 15 erros fatais na hora de alugar um imóvel”. Portanto, é imprescindível que você, leitor, reflita sobre cada uma delas e permita que as informações seguintes sejam analisadas de acordo com suas necessidades e com as experiências dos profissionais corretores de imóveis que intermediarão as transações.

Anunciar o imóvel sem prévia vistoria e sem autorização da locação por escrito

A responsabilidade pelas informações que serão fornecidas aos interessados na locação passa a ser do locador e do profissional corretor de imóveis. Sem falar, por consequência, que o imóvel só pode ser locado em condições normais de habitabilidade e apenas divulgado pelo corretor, nos diversos tipos de mídia, quando autorizado por escrito pelo proprietário.

O Código Civil prevê, em seu artigo 722, que "... o corretor deve agir de acordo com as instruções recebidas". Embora a exclusividade não seja obrigatória, as vantagens pelo seu uso são inúmeras, inclusive "mesmo que o negócio tenha sido realizado diretamente pelas partes, mas se houver exclusividade, a remuneração do corretor deve ser paga integralmente" (Art. 726 do Código Civil).

A prévia vistoria ao imóvel é necessária, pois através dela se constata a possibilidade do bem vir a ser alugado e a suas reais condições de conservação, já que o imóvel deve ser devolvido, após o término da locação, nas mesmas condições em que foi recebido, salvo os desgastes naturais ocasionados pelo tempo ou pelo uso normal da coisa.



Fazer contrato de locação verbal ou permitir entrada do locatário no imóvel sem contrato

A locação verbal, embora possível, deve ser evitada, pois não estará coberta por quaisquer das garantias locatícias. Além do mais, a Lei do Inquilinato (Lei n. 8.245/91) possibilita diversos acertos entre as partes, que devem vir constando no contrato de aluguel, como por exemplo, se as benfeitorias serão retiradas no final da locação, de quem é a responsabilidade pelo pagamento de taxas e de impostos etc.

Deve ser evitada a entrada de pessoas interessadas na locação do imóvel antes da formalização do contrato e da prévia análise cadastral das informações pessoais.

Desta forma, a locação deve sempre ser realizada através de contrato escrito para maior tranquilidade das partes e para garantia do negócio jurídico.



Alugar o imóvel sujo e sem condições de habitabilidade

O imóvel deve ser alugado em condições de uso, de habitabilidade e com os sistemas de água e de energia elétrica funcionando. Inclusive, essa é uma das principais obrigações do locador, sob pena de vir a responder, futuramente, por perdas e danos.

Quando o imóvel apresentar defeitos ocultos, cabe ao locatário pedir abatimento no preço do aluguel ou rescindir o contrato de locação sem ônus, quando o imóvel não possuir condições de habitabilidade.



Receber aluguéis antecipados

O pagamento antecipado de aluguel é contravenção penal e só é permitido nas locações desprovidas de garantias ou nas por temporada, ainda que as partes queiram acordar em sentido contrário.

Sendo assim, não deve o corretor receber antecipadamente o último mês do aluguel como pagamento de seus honorários por serviços realizados. (art. 43 da Lei do Inquilinato). Inclusive, não existe locação sem pagamento de aluguel. Se isto vier a ocorrer, não é locação, mas tão somente contrato de comodato.



Não anunciar nas mídias digitais

Vivemos, atualmente, em dois mundos distintos: o virtual e o físico. Acreditar, portanto, que é possível viver sem qualquer um deles é mera perda de tempo. As mídias digitais são responsáveis por, aproximadamente, 70% das ligações e as mídias físicas, como placa de campo, por exemplo, 30% dentro de uma empresa imobiliária.

Encontramos dois tipos de anúncios publicitários diferentes: o institucional, onde existe o fortalecimento da marca/nome, consolidando o trabalho que está sendo executado e o de varejo, no qual será ofertado o produto a ser comercializado.

Por isso, é cada vez mais necessário o corretor de imóveis e o locador iniciarem o trabalho de prospecção de interessados. Inclusive, os que se atreveram neste caminho, lograram maiores resultados em suas vendas e locações.



Não utilizar aplicativos nas ofertas de imóveis

Na década dos anos 60, havíamos entrado na era da internet com o surgimento da Guerra Fria entre os E.U.A. e a antiga União Soviética. Posteriormente, no final do século passado, a internet se tornou acessível à população. Hoje, com o avanço da tecnologia, temos os aplicativos nos smartphones inovando e criando novas ferramentas de trabalho.

As pessoas estão cada vez mais exigentes e atualizadas com o mundo digital. Por isso, desejam facilidade e velocidade nas informações. Os aplicativos, para sobreviverem no mercado, devem facilitar os serviços que já existem, nunca excluir ou diminuir a importância dos profissionais. É importante saber utilizar adequadamente esses instrumentos. Portanto, deve-se aprender a trabalhar com eles. Os principais, atualmente, são o WhatsApp, o Facebook, o Instagram, o Gist it, o WorldCard, o Zap Imóveis, o Evernote e o Avaloa (noções de avaliação imobiliária).



Realizar locações sem prévio conhecimento da Lei do Inquilinato

A Lei do Inquilinato (Lei n. 8.245/91) traz, em seu bojo, os principais dispositivos que devem ser analisados durante a locação, numa linguagem de fácil entendimento pelas partes.

Entretanto, existe o princípio de que “Ninguém pode se escusar de cumprir a lei alegando que não a conhece”. Nenhuma cláusula, por conseguinte, tem validade quando vai de encontro a dispositivos legais.

Inclusive, existem muitos modelos de contratos expostos na internet que se encontram desatualizados ou que possuem cláusulas inválidas, trazendo grande possibilidade de desavenças na locação.



Alugar imóvel sem garantias

Toda locação deve vir provida de qualquer das garantias locatícias (fiança, caução, seguro fiança locatícia ou título de capitalização) para maior equilíbrio contratual.

Se a locação vier a ocorrer sem garantia, deve haver autorização expressa do locador, caso contrário o corretor assume os riscos do negócio. O corretor responde pelos prejuízos causados aos seus clientes quando executa seus serviços com negligência, imperícia ou imprudência (culpa) ou quando há dolo (intenção de prejudicar).

A lei do inquilinato veda a cobrança de mais de um tipo de garantia, porém permite a exigência de pluralidade de fiadores, caso não exista segurança nas informações apresentadas.

A fiança pode ser prestada por pessoa física ou por jurídica. Se a pessoa for casada ou viver em regime de união estável deve conter a outorga do outro cônjuge.

Se a garantia contratada for a caução, o valor não poderá exceder a três vezes do aluguel e deverá ser depositado em conta conjunta aberta para este fim em nome do locador e do locatário.

O seguro fiança locatícia e o título de capitalização, prestados por empresas securitárias, vem ganhando espaço no mercado de locação pela dificuldade de pessoas que se prestam a dar fiança. Recomenda-se portanto, que este tipo de garantia se estenda até o final da locação e englobe as obrigações ao contrato como pagamento de água, de luz, de impostos, e também avarias no imóvel.

Providenciar prévia análise de dados cadastrais dos interessados antes de elaborar o contrato de locação

O proprietário e o corretor devem agir de maneira a evitar todos os possíveis danos aos seus negócios e aos seus clientes. Existem diferenças entre a capacidade financeira e a capacidade econômica dos interessados na locação.

A capacidade financeira é a condição de pagar as dívidas do locatário afiançado, caso haja descumprimento contratual. Já a capacidade econômica, pode ser definida como a soma dos bens móveis e imóveis do fiador, por exemplo. Por isso, uma pessoa pode não possuir uma boa capacidade financeira, mas ser economicamente forte e vice-versa.



Não estipular contratualmente de quem é a responsabilidade pelos pagamentos das obrigações acessórias ao contrato

Quando o contrato não é claro nas obrigações, os problemas logo aparecem. O pagamento das obrigações acessórias da locação, por exemplo, como impostos prediais e taxa de bombeiro são do locador, exceto quando houver estipulação contratual em contrário. Não é permitido, em qualquer tipo de contrato, letras miúdas com tamanho inferior ao número doze (12).

Por isso, é recomendável que todas as obrigações estejam claras, sejam previamente avisadas às partes e possuam fácil entendimento, objetivando evitar os famosos “mal-entendidos” numa locação.



Não inserir cláusulas penais (multas) em caso de atraso e de descumprimento contratual

O contrato que não prevê punição por descumprimento de suas cláusulas não se encontra completo, porquanto seus efeitos carecem da imposição legal em fixar penas indenizatórias pelos prejuízos alcançados.

As cláusulas penais podem ser por atraso no pagamento do aluguel (multa moratória), por exemplo, ou por descumprimento de quaisquer de suas cláusulas (multa compensatória).

Quando não existe multa por atraso ou por descumprimento de qualquer cláusula, não pode a parte que se sentir prejudicada pleitear seu pagamento. Neste caso, resta “sentar e chorar”.



Dar informações equivocadas por não conhecer o imóvel

As informações apresentadas pelo proprietário intermediador comprometem a validade do negócio e vinculam a responsabilidade aos prejuízos eventualmente existentes. Além do mais, falar do que se conhece é mais fácil e convincente.

Se o locatário, por exemplo, aluga o imóvel e posteriormente descobre que o valor da taxa condominial é mais elevado e não corresponde ao anunciado pelo intermediador ou pelo locador, cabe pedido de abatimento proporcional ao valor do aluguel estipulado no contrato.



Não avaliar o imóvel no preço de mercado

Esta é uma das principais causas de perda de dinheiro do corretor e dos proprietários dos imóveis. A avaliação imobiliária, quando solicitada pelo interessado, pode ser realizada por todo corretor de imóveis inscrito nos conselhos de classe, independentemente de outra condição. Geralmente, os proprietários tendem a comparar seus imóveis com outros que estão disponíveis no mercado com valores mais elevados por lhes faltar uma referência de valor na região. Alguns corretores, inclusive, superavaliam os imóveis para ter maior quantidade de ofertas. Ocorre que esses imóveis, provavelmente, não serão comercializados por lhes faltarem justo preço de mercado. Isso acarretará custos para o corretor, prejuízos ao locador e maior desgaste do imóvel.



Não notificar o locatário sobre seu direito de preferência em caso de venda do imóvel

Notificar o locatário é uma obrigação do locador quando decide vender o imóvel alugado. A falta de notificação pode gerar direito indenizatório, caso o locatário comprove cerceamento do direito de preferência e os prejuízos resultantes deste fato.

Sendo assim, depois de notificar o locatário sobre o desejo de venda do imóvel, não pode o locador desistir do negócio, sob pena de pagamento de indenização ao locatário.



Fazer acordos verbais acima do valor corrigido pelos índices oficiais do governo federal

Todo acordo deve ser realizado por escrito. Isso evitará dúvidas no cumprimento do contrato. As majorações do aluguel, por exemplo, quando forem acordadas mutuamente acima do valor estipulado pelo governo federal, devem ser realizadas por escrito e com anuência dos fiadores.

Se os fiadores não anuírem ao novo acordo, portanto, não estão obrigados a pagar a diferença do valor antigo para o atual, caso o locatário não consiga honrar com seus compromissos.



ANEXO



POR QUE O CORRETOR DE NA TRANSAÇÃO

O Corretor de Imóveis tem a qualificação necessária para analisar o mercado e orientar seus clientes quanto à valorização e a documentação do imóvel

Atualmente existem cursos técnicos e superior de gestão imobiliária, que funcionam como pré-requisitos para inscrição profissional nos Conselhos de Classe. Sendo assim, só existem profissionais no mercado se antes tiverem se submetidos a cursos profissionalizantes. Por esta razão, quanto maior a qualificação profissional, maiores as chances de ganho no competitivo mercado de imóveis.

Além do mais, esses profissionais conhecem a importância e a forma correta de intermediar as transações, ora analisando as documentações desses

IMÓVEIS É INDISPENSÁVEL O IMOBILIÁRIA?

imóveis, ora orientando seus clientes sobre qual a melhor maneira e o imóvel para ser adquirido.

São profissionais que possuem conhecimento para aproximar as partes, entender suas necessidades e facilitar a geração de negócios

Conhecer seus clientes, suas necessidades básicas e a capacidade financeira de participar de negócios é algo que vai além da capacitação técnica, pois exige desses profissionais conhecimentos de mercado, de estatísticas, de matemática e de legislações relativas a imóveis.

Além do mais, os corretores de imóveis são profissionais indispensáveis ao desenvolvimento das cidades e ao progresso de negócios, inclusive aqueles destinados a atividades empresariais, como os de shopping center.

É elo importante na cadeia da construção civil, tendo influência direta no crescimento do setor

Quanto mais evoluída e técnica for a cadeia da construção civil, maior a necessidade dos profissionais estarem capacitados e evoluídos, pois são eles que irão primeiro atender os clientes adquirentes desses imóveis.

Por esta razão, os profissionais precisam se capacitar constantemente através da participação em cursos, em palestras, em treinamentos e em workshop. A leitura de livros e de revistas voltadas para o mercado imobiliário torna o profissional atualizado às tendências de mercado para melhor entender as necessidades de seus clientes.

São profissionais que conhecem o mercado imobiliário onde atuam, estando sempre atentos a fatores de valorização e de depreciação de cada bem

Conhecer o mercado não é nada fácil. Existem fatores que valorizam os imóveis, como surgimentos

de novas construções, pavimentação de ruas, saneamento básico (água, luz e esgoto) e outros, por sua vez, que desvalorizam ou diminuem a possibilidade de comercialização. Neste caso, pode ser citado o aparecimento de favelas, desgastes nas vias de acesso ou rachaduras no imóveis.

Nunca é demais, portanto, ter a assessoria desses profissionais em todas as etapas de comercialização dos imóveis, por mais simples que sejam.

Dar o suporte técnico sobre documentação do imóvel, é um dos principais diferenciais da atuação destes profissionais em uma transação imobiliária.

A responsabilidade do corretor de imóveis vai além do interesse em intermediar as transações e de aproximar as partes, pois estes profissionais precisam apresentar, espontaneamente, todas as informações do negócio aos seus clientes. Por essa razão, a prévia análise documental dos imóveis que irão ser comercializados é condição “*sine qua non*” para um trabalho valoroso que fideliza os clientes.

É o especialista legalmente habilitado a intermediar a relação entre o proprietário e o comprador do imóvel, sendo o ponto de equilíbrio dessa negociação.

O atendimento ao público deve ser efetuado por corretor de imóveis nas intermediações imobiliárias. Assim, preceitua o art. 3º, parágrafo único, do Decreto n. 81.871/1978. Desta forma, as intermediações realizadas por pessoas não inscritas nos Conselhos de Classe é contravenção penal, punível com multa e prisão.

Inclusive, esses profissionais não podem representar qualquer das partes, pois devem agir com imparcialidade na condução de seus negócios, permitindo aos clientes a livre vontade de escolha de seus imóveis.

FICHA TÉCNICA

Petrus Leonardo de Souza Mendonça

Autor

Profº e Poeta Fábio Rafael Soares da Silva

Revisão Gramatical

Márcio Heitor Paulino Alves Barbosa

Designer Gráfico e Diagramador

Sabrina Maia Cavalcanti Borba

Coordenadora de Comunicação Social

Washington Nestor Amaral Gois Júnior

Assessor Publicitário



SISTEMA
COFECI·CRECI
CONSELHO FEDERAL DE CORRETORES DE IMÓVEIS

MPF
Ministério Público Federal



SISTEMA COFECI·CRECI
CRECI·PE
CONSELHO REGIONAL DE CORRETORES DE IMÓVEIS - 7ª REGIÃO



DISQUE DENÚNCIA
3719 4545
CARUARU PE