

**OLIVAR VITALE**

\* olivar@tubinovelo.com.br



DIVULGAÇÃO

## Condomínio: lei faz 50 anos

Em dezembro, a Lei Federal de Condomínio e Incorporações (Lei 4.591/64) completou 50 anos. O motivo é de festa. A lei revolucionou o mercado imobiliário brasileiro. Se é possível falar que há dez anos houve um marco legal na segurança jurídica em razão da legislação que trata do patrimônio de afetação, da retificação de registro imobiliário extrajudicial, do depósito do controverso nas ações revisionais de venda de imóveis na planta e da ampliação do regramento da alienação fiduciária para imóveis (Lei 10.931/04), fato é que, sem a Lei 4591/64, nada disso existiria.

O cenário nacional há cinco décadas, em 1964, era de um País borbu-

lhando politicamente, devido ao golpe militar. A economia nacional estava em frangalhos, necessitando de um impulso governamental. Em relação ao mercado imobiliário, faltava regramento a respeito das obrigações dos empreendedores de imóveis a construir, na venda aos cidadãos comuns, em busca da tão sonhada casa própria.

Nesse período, empreendimentos imobiliários foram vendidos, muitas vezes na totalidade, sem jamais terem saído do papel. Supostos empreendedores que nem sequer tinham titularidade do terreno do futuro empreendimento alienavam apartamentos ou casas, recebiam por vezes a integralidade dos valores cobrados e desapareciam sem ao menos iniciar as obras.

Os compradores que tinham a sorte de o vendedor cumprir com a obrigação assumida de construir e entregar o bem, no mais das vezes enfrentavam problemas ao estarem, da noite para o dia, diante de dezenas de vizinhos, a conviver por anos a fio, sem qualquer regramento prévio para o exercício da vida em comum no condomínio.

A compra ou a utilização do bem, algumas vezes, se tornava verdadeiro pesadelo. Diante dessa absoluta insegurança aos compradores, em era distante do mais recente Código de Defesa do Consumidor (CDC), fez-se necessária a criação de lei específica que criasse exigências para alienação de bens imóveis, objeto de futuro condomínio com áreas privativas e comuns, a cons-

truir ou em construção.

A Lei de Condomínio e Incorporações tornou exigível, em território nacional, o prévio depósito no Cartório de Registro de Imóveis do total das certidões de praxe da incorporadora, geralmente dona do terreno, do próprio imóvel e, ainda, do projeto do futuro empreendimento, com a devida aprovação no órgão público competente.

Isto é, qualquer empreendedor que pretendesse colocar à venda imóveis a construir, objetos de futuros condomínios com áreas privativas e comuns, deveria previamente aprovar o projeto construtivo. Antes do início das vendas, tinha também que arquivá-lo em cartório com as certidões que demonstrassem sua idoneidade e solvência, e com os documentos que regressessem a futura utilização desse condomínio depois de concluído, com os direitos e deveres dos condôminos.

Em resumo, adquirir um imóvel "na planta" é comprar um bem cujo projeto construtivo foi objeto de análise e aprovação pelo órgão público. A incorporadora e o terreno tiveram suas certidões analisadas pelo Oficial do Registro de Imóveis competente no momento do registro da aludida incorporação.

Os instrumentos que tratarão da vida em condomínio, com eleição de sín-

dico, disposição sobre uso das áreas comuns, critérios de rateio de despesas condominiais, dentre outras, foram previamente minutas e já arquivadas em cartório. O cuidado e a proteção iniciais que o comprador de um imóvel ainda não construído merece, portanto, estão resguardados por essa Lei.

Apesar de vanguardista, a legislação há de ser atualizada. Inegável que é cada vez mais difícil enquadrar na quinquagenária norma os grandes e complexos empreendimentos imobiliários, com diversas fases de lançamento e construção. Além disso, na era do processo eletrônico, acesso rápido às mais longínquas informações, e de preservação ambiental, não mais se justifica a exigência de tantos documentos impressos para o registro da incorporação. Esses são alguns dos desafios para tornar mais atual a Lei aniversariante que mudou, para melhor, o mercado imobiliário há exatos 50 anos.

\* PROFESSOR E ADVOGADO DE DIREITO IMOBILIÁRIO, CONSELHEIRO JURÍDICO DO SECOVI-SP E DO SINDUSCON-SP, SÓCIO DO ESCRITÓRIO TUBINO VELOSO, VITALE, BICALHO E DIAS ADVOGADOS

## Preço dá mais atratividade para cidades do interior

Valores mais baixos do que os verificados na capital e boa infraestrutura tornam municípios paulistas opções até para compradores de São Paulo

**Thiago Moreno**

Com preços menores e infraestrutura com qualidade crescente, a Região Metropolitana e o interior de São Paulo se tornaram opções atraentes para os compradores de imóveis. Nos últimos meses, a liquidez do entorno paulistano superou os resultados verificados na capital, o maior mercado do País.

De acordo com a última pesquisa publicada pelo Sindicato da Habitação do Estado (Secovi-SP), a velocidade de vendas de imóveis na Região Metropolitana superou o índice de São Paulo entre setembro e novembro de 2014. No penúltimo mês do ano, as cidades do entorno registraram 17,1% de comercialização do total de imóveis ofertados, ante 10,1% da metrópole.

De acordo com o presidente do Secovi-SP, Cláudio Bernardes, a região metropolitana e o interior do Estado têm custos menores de terrenos e regulação menos onerosa, o que possi-

bilita a construção de produtos com preços mais acessíveis.

"O que tem acontecido é uma maior aderência dos consumidores dessas regiões ao preço cobrado pelas unidades. Parte desse fenômeno é crescimento orgânico, mas parte também é de êxodo da metrópole", diz.

Segundo Bernardes, o valor médio de um apartamento em São Paulo está em torno de R\$ 450 mil, enquanto, no interior, não passa dos R\$ 300 mil. "Essa diferença grande de valores faz com que o cidadão aceite morar mais longe do seu trabalho para comprar uma casa melhor."

Percebendo essa movimentação, as construtoras e incorporadoras que têm empreendi-

● **Liquidez**

**17,1%**

É o percentual vendido em relação ao total de imóveis ofertados em novembro, na Grande SP



WERETHER SANTANA/ESTADÃO

**Mercado. Empresas dão mais espaço para projetos 'caipiras'**

são capitais, oito estão no Estado de São Paulo.

"São regiões que atraíram muitas empresas e cresceram bastante nos últimos anos", diz o executivo. "Os terrenos, em média, são mais baratos, empresas e indústrias se moveram para essas cidades, o que trouxe mais habitantes. São municípios menos burocráticos e voltados ao investimento, você tem uma pujança econômica incrível nessas regiões."

O diretor de Relações com os Investidores da EzTec, Emílio Fugazza, destaca a movimentação de habitantes de São Paulo para as cidades do entorno. Segundo ele, quase metade dos potenciais clientes da empresa são moradores da cidade.

"O cidadão que mora na zona norte já não vê tanta diferença entre morar em Guarulhos, o da zona oeste percebe a aproximação de Osasco, o da zona sul se vê perto de São Bernardo e Santo André", diz Fugazza.

mentos no Estado vêm investindo desde 2012 em projetos fora da capital. Nos nove primeiros meses de 2014, por exemplo, cerca de 30% dos lançamentos realizados pela Cyrela em todo o País estavam concentrados no interior de São Paulo, pro-

porção que não passava dos 17% em 2011. Já a EzTec, empresa focada na Região Metropolitana, aumentou seu volume de lançamentos fora de São Paulo de 45% das unidades em 2011 para 74% no ano passado.

Eduardo Leite, diretor de In-

corporação da Living Construtora – braço da Cyrela focado no segmento de classe média – diz considerar natural esse investimento crescente das incorporadoras no interior do Estado. Ele lembra que, das 11 maiores cidades brasileiras que não

### ÍNDICE FIPEZAP DE PREÇOS ANUNCIADOS

● O indicador é resultado da associação entre a Fundação Instituto de Pesquisas Econômicas (Fipe) e o site Zap Imóveis

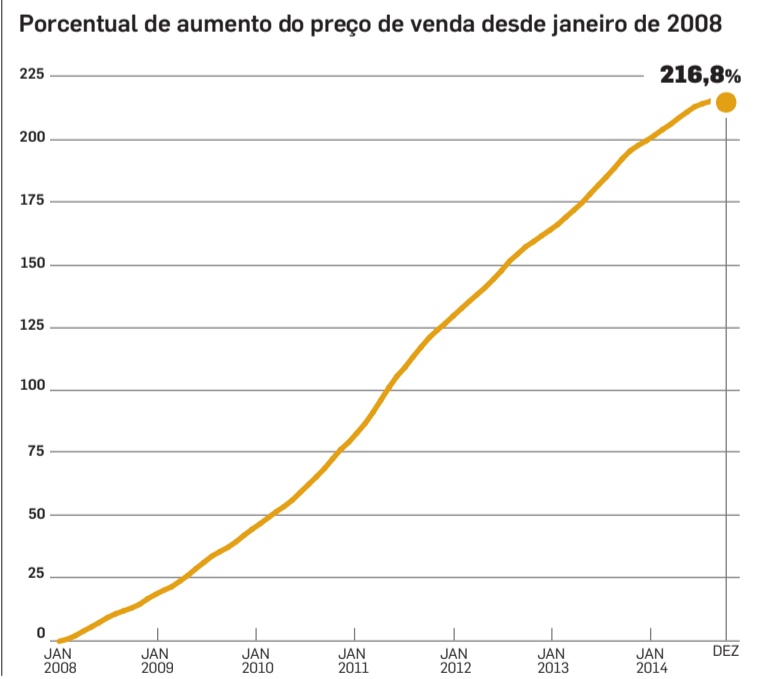
**Variação do índice de venda**  
(dezembro/2014, EM PORCENTAGEM)

Venda	NO MÊS	NO ANO	12 MESES	36 MESES
BRASIL**	0,3	6,7	6,7	n/d
<b>São Paulo</b>	<b>0,3</b>	<b>7,3</b>	<b>7,3</b>	<b>41,6</b>
Belo Horizonte	0,6	8,5	8,5	30,2
Brasília	0,4	-0,3	-0,3	8,0
Campinas	0,2	10,7	10,7	n/d
Contagem	0,7	5,5	5,5	n/d
Curitiba	-0,2	2,3	2,3	n/d
Florianópolis	-0,3	3,8	3,8	n/d
Fortaleza	0,5	8,0	8,0	36,9
Goiânia	0,8	12,7	12,7	n/d
Niterói	0,3	9,0	9,0	n/d
Porto Alegre	-0,9	4,3	4,3	n/d
Recife	1,5	7,0	7,0	42,9
Rio de Janeiro	0,4	7,6	7,6	42,5
Salvador	-0,1	7,1	7,1	30,4
Santo André	0,2	7,6	7,6	n/d
Santos	0,4	4,2	4,2	n/d
São Bernardo do Campo	0,3	7,8	7,8	n/d
São Caetano do Sul	0,8	6,4	6,4	n/d
Vila Velha	0,8	8,6	8,6	n/d
Vitória	0,8	11,8	11,8	n/d

'Campeão'. O CitySpire registra o maior porcentual de residências não primárias em NY: 60%

Aluguel	NO MÊS	NO ANO	12 MESES	36 MESES
BRASIL**	n/d	n/d	n/d	n/d
<b>São Paulo</b>	<b>0,5</b>	<b>1,7</b>	<b>1,7</b>	<b>20,3</b>
Belo Horizonte	n/d	n/d	n/d	n/d
Brasília	n/d	n/d	n/d	n/d
Campinas	n/d	n/d	n/d	n/d
Contagem	n/d	n/d	n/d	n/d
Curitiba	n/d	n/d	n/d	n/d
Florianópolis	n/d	n/d	n/d	n/d
Fortaleza	n/d	n/d	n/d	n/d
Goiânia	n/d	n/d	n/d	n/d
Niterói	n/d	n/d	n/d	n/d
Porto Alegre	n/d	n/d	n/d	n/d
Recife	n/d	n/d	n/d	n/d
Rio de Janeiro	-0,4	3,1	3,1	24,5
Salvador	n/d	n/d	n/d	n/d
Santo André	n/d	n/d	n/d	n/d
Santos	n/d	n/d	n/d	n/d
São Bernardo do Campo	n/d	n/d	n/d	n/d
São Caetano do Sul	n/d	n/d	n/d	n/d
Vila Velha	n/d	n/d	n/d	n/d
Vitória	n/d	n/d	n/d	n/d

**Valorização em São Paulo\***



Obs.: n/d = não disponíveis. \*São Paulo, venda, número de quartos indiferente. \*\*Representa o FipeZap Ampliado, que considera 20 cidades no País

**Vida coletiva** | Envie sua dúvida para [imoveis.estado@estadao.com](mailto:imoveis.estado@estadao.com)

### ‘A área da piscina tem problemas de segurança e a limpeza não é feita adequadamente. O que fazer?’

“Obras urgentes, emergenciais ou que se refiram à segurança podem ser executadas imediatamente pelo síndico”

Segundo o morador, a piscina é feita de decks de madeira. Eles estão se soltando, formando gangorras, e alguém pode prender/torcer o pé ao pisar numa das pontas soltas. Dependendo do tamanho da criança, ela pode até cair no buraco formado (os decks nivelam a borda da piscina com o solo, e toda a pro-

fundidade da piscina fica abaixo dos deles). Além disso, as escadas de alumínio estão soltas.

Obras urgentes, emergenciais ou que se refiram à segurança podem ser executadas imediatamente pelo síndico, sem aprovação em assembleia. O síndico e o condomínio poderiam ser responsabilizados se algum

acidente acontecesse. Ocorre que, muitas vezes, o valor da cota condominial é suficiente apenas para a vida normal mensal do prédio, gastos fixos. Muitos prédios se deparam com situações emergenciais sem que possuam caixa para resolver o problema. Ainda assim, o síndico pode determinar a realização da obra e, em seguida, efetuar rateio extra, preferencialmente ratificado em assembleia posterior convocada para tanto.

No que se refere à limpeza, todo condomínio que possua

piscina de uso comum deverá possuir Alvará Sanitário com parecer de profissional da área química como responsável técnico. Deve ainda possuir livro de registro de pH e Cloro para cada piscina, além da necessidade de realização de análises físico-química e bacteriológica em laboratório. O responsável técnico da limpeza é quem definirá a periodicidade de limpezas, de modo que em geral, em condomínios de pequeno e médio porte, três limpezas semanais são o suficiente, enquanto em condomí-

nios maiores são necessárias no mínimo quatro limpezas semanais durante o verão. Caso o condomínio não atenda a tais determinações, estará sujeito a multas e interdições, segundo o Código Sanitário do Estado, que dispõe sobre normas gerais de saúde e estabelece penalidades em caso de descumprimento.

\* KARINA PENNA NEVES, SÓCIA COORDENADORA DA ÁREA DE DIREITO PRIVADO DO ESCRITÓRIO INNOCENTI ADVOGADOS ASSOCIADOS