

13ª Conferência Internacional da LARES

Centro Brasileiro Britânico, São Paulo - Brasil

11, 12 e 13 de Setembro de 2013



O MERCADO IMOBILIÁRIO EM FLORIANÓPOLIS: UM ESTUDO DE CASO NO SETOR DE VENDAS

Cristine do Nascimento Mutti, Ph.D.¹; Giovanni Maria Arrigone, Ph.D.²; Estácio Siemann Santos Pereira, MSc³; Daniela Matschulat Ely, MSc⁴

¹ Departamento de Engenharia Civil – Universidade Federal de Santa Catarina. Tel. 55 48 3721 5182. E-mail: cristine.mutti@ufsc.br

² SENAI CTAI. E-mail: gio_arrigone@hotmail.com.

³ Doutorando na University of Alberta, Canadá. E-mail: estaciopereira@yahoo.com.br

⁴ Doutoranda do Programa de Pós-Graduação em Engenharia Civil – Universidade Federal de Santa Catarina. E-mail: daniela.ely@gmail.com

RESUMO

A busca de imóveis para aquisição é um processo que demanda tempo. Nesse processo muitas variáveis influenciam a escolha, como valor do imóvel, área privativa, localização, infraestrutura do condomínio, entre outros. Na maioria das vezes o potencial comprador possui recursos pré-determinados e limitados para sua aquisição. A pesquisa relatada neste artigo trata-se de um estudo de caso sobre o mercado imobiliário de Florianópolis, conduzido ao longo de 4 anos. O estudo enfoca a busca de imóvel de alto padrão tendo como requisitos: a localização, preço (atualizado a cada ano por avaliação de mercado), número de dormitórios, banheiros e vagas de garagem, portaria 24h e área de lazer, além da situação documental dos imóveis. Foram consultados 33 agentes imobiliários, jornais e sites de busca de imóveis. Foram analisados 84 imóveis entre casas e apartamentos, sendo registrados os requisitos e os motivos pelos quais não foram considerados adequados à aquisição. Verificou-se que alguns agentes imobiliários ignoravam vários dos requisitos, oferecendo imóveis muito acima do preço estipulado (21,43%), com área menor (21,43%), com menos vagas de garagem (10,71 %), menos dormitórios (8,33%) e banheiros requisitados (5,95%) e sem portaria 24h (13,09%). De uma amostra menor (8 imóveis), verificou-se que 3 possuíam alguma irregularidade quanto à documentação não permitindo a lavração da escritura, e os agentes envolvidos não sabiam ou não informavam a irregularidade. Para a assinatura de propostas de compra e venda não havia o hábito/disposição de fornecer os documentos solicitados (tais como negativas dos proprietários, documentos do registro de imóveis, etc.), mesmo que em algumas propostas o promitente comprador devesse declarar que conhecia tais documentos. Tais vendedores declararam ser esta prática comum no mercado imobiliário de Florianópolis. Verificou-se ser habitual a compra de imóveis sem posterior lavração de escritura no nome dos proprietários.

Palavras-chave: Mercado Imobiliário, Contrato, Satisfação do consumidor

13ª Conferência Internacional da LARES

Centro Brasileiro Britânico, São Paulo - Brasil

11, 12 e 13 de Setembro de 2013



REAL ESTATE MARKET IN FLORIANÓPOLIS: A CASE STUDY

ABSTRACT

The real estate search is a process that takes time. In this process, many variables, such as price, surface, location, facilities, among others, influence the customer's choice. Most of the times the potential buyer has pre-determined and limited resources to its acquisition. The research reported in this article is a case study on the housing market in Florianópolis, conducted over three years. The study focuses on the search of a high standard property. The requirements were location, price (updated every year by market assessment), number of bedrooms, bathrooms and parking spaces, security requirements and leisure area, and the legal situation of the properties. Thirty-three real estate agents were contacted, and newspapers and websites for property search were consulted. Eighty four houses and apartments were visited. The requirements were recorded, as well as the reasons why these properties were not considered suitable for acquisition. It was found that some estate agents ignored several requirements, offering properties far above the established budget (21,43%), with a smaller surface (21,43%), with less parking spaces (10,71%), bedrooms (8,33%) and bathrooms (5,95 %) than those requested, and without 24hr reception (13,09%). In a smaller sample (8 properties), it was found that 3 had some issue with regard to documentation, not allowing the registration to be made, and that the real estate agents involved did not know or didn't report that the property was irregular. For the purchase proposition it was not usual that the agents would provide the documents requested by the potential buyer, even though in some propositions the prospective buyer should declare that he knew such documents. The real estate agents consulted stated that it is common practice in real estate in Florianópolis. It is also common that buyers purchase real estate without officially registering it as their own.

Keywords: Real estate market, Contacts, Customers' satisfaction

1. INTRODUÇÃO

A pesquisa relatada neste artigo trata-se de um estudo de caso sobre o mercado imobiliário de Florianópolis, conduzido ao longo de 4 anos. O estudo enfoca a busca de imóvel de alto padrão. O estudo foi motivado pela percepção da dificuldade dos clientes em obterem um imóvel que atendesse os requisitos desejados. Esta percepção surgiu do fato de 3 dos autores estarem realmente buscando imóvel para compra. Como os dados coletados durante a procura aparentaram ser bastante ricos, decidiu-se formalizar a pesquisa, fazendo os registros necessários dos dados, seguindo uma estratégia de estudo de caso.

2. REVISÃO BIBLIOGRÁFICA

2.1. A aquisição de imóveis

O ato da compra e venda de imóveis pode parecer uma tarefa fácil e simples, onde uma pessoa compra e outra vende algum bem. Mas esse negócio pode gerar grandes prejuízos devido à falta de precauções durante a negociação e transação, ocasionadas por falta de conhecimento dos trâmites legais (MOREIRA, 2012).

Uma análise inadequada do objeto de compra, o imóvel, tende a gerar ações judiciais para anulação de venda e compra do imóvel, ações de restituição do montante investido, reintegração de posse, dentre outros. Dessa forma, a análise de documentação, como certidões, créditos imobiliários, possibilidades da forma de negócio, é uma grande contribuição para que se evite a insatisfação do cliente (MARTINS, 2008).

Segundo Moreira (2012) alguns dos cuidados que podem ser tomados na compra de um imóvel são:

- Verificar registro do imóvel;
- Certificar-se de que o nome de quem o imóvel está registrado é de quem está vendendo;
- Averiguar se existe alguma pendência legal para a transferência do bem;
- Examinar o histórico de titularidade do imóvel;
- Obter certidões negativas;
- Pesquisar sobre a idoneidade e habilitação do corretor de imóveis.

2.2 Mercado imobiliário

De acordo com Tavares et al. (2012), o mercado imobiliário tem características específicas. Verifica-se que grande parcela de compradores necessitam de especialistas para orientá-los quanto à escolha do imóvel que melhor atenda as suas necessidades.

Devido às consequências de longo prazo da decisão de compra, os compradores têm que planejar seu processo de busca definindo as diretrizes do imóvel. Tal processo é constituído de informações individuais e mercadológicas, porque em última análise, a busca depende de informações sobre o mercado imobiliário e dos imóveis disponíveis. Esta tarefa é complicada pelo fato de que a escolha do imóvel depende de uma combinação ampla de atributos, incluindo tamanho, qualidade do layout, bairro e custo (McCARTHY, 1982). Esta busca tende a ser morosa, já que os custos da transação imobiliária tendem a ser substanciais.

Além disto, os compradores na maioria das vezes não possuem ideia clara em relação à disponibilidade e custo do novo imóvel em virtude de ser relativamente esporádica sua busca (SAVOLAINEN, 2009).

Desta forma, o agente imobiliário deve ser bem informado sobre o valor do imóvel e do estado do mercado imobiliário local. Contudo, a falta de experiência dos corretores em virtude de não venderem muitos imóveis ao longo do tempo, pode prejudicar o processo decisório dos compradores (LEVITT E SYVERSON, 2002). Apesar de se acreditar que o corretor, mesmo sem experiência tenha obrigação de saber sobre o mercado e imóveis, na prática não é isto que ocorre. Pereira (2012) verificou que os corretores, mesmo experientes, apresentaram valores com até 67% de variação na no preço de venda do imóvel. Percebe-se desta forma, que os mesmos não possuem metodologia para avaliação do valor dos imóveis, muitas vezes fazendo o consumidor adquirir o imóvel que oferece maior comissão para eles (PEREIRA, 2012).

Para Anenberg (2011), mesmo havendo um grande estoque de imóveis em um determinado bairro, cada imóvel apresenta características físicas particulares ou amenidades diferentes. Este elevado grau de diferenciação, combinado com a baixa taxa de rotatividade de imóveis e a volatilidade dos preços ao longo do tempo, torna difícil a tarefa de corretores em avaliar os imóveis baseados em vendas anteriores.

Esta falta de informação pode fazer o comprador não decidir pela melhor opção, uma vez que os anúncios de venda, em sua maioria, não transmitem informações essenciais, tais como informações detalhadas sobre a vizinhança, a manutenção e restauração e as condições estruturais do imóvel. Diante desses fatos, os compradores muitas vezes tomam decisões utilizando informações imperfeitas, gerando frustrações posteriores (SHIMIZU et al., 2004).

O comprador antes da decisão pelo imóvel deve verificar os fatores que influenciam na satisfação do proprietário. Para Oliveira e Heineck (1998), estes podem ser agrupados em cinco conjuntos:

Macro-variáveis de tomada de decisão: Atributos que podem agregar valor à habitação segundo os valores de cada proprietário. Ex: qualidade dos materiais, acabamentos, aspectos condominiais, entre outros.

Avaliação funcional e técnico-construtiva: necessidades de segurança, habitabilidade, durabilidade e economia às quais o edifício deve atender ao longo de sua vida útil.

Qualidade do atendimento prestado pela empresa: funções das empresas relacionadas ao atendimento. Incluem várias etapas, tais como: venda, negociação, condições de pagamento e prazo, entrega física e legal do imóvel, entre outros.

Relações ambiente-comportamento: compreende a avaliação de elementos comportamentais tais como privacidade, interação social, identidade entre outros elementos.

Características pessoais: fatores que influenciam o comportamento do consumidor, como aspectos culturais, sociais, pessoais e psicológicos.

Diante disto, os profissionais de vendas devem estar em constante aperfeiçoamento a fim de atender as necessidades dos clientes que são cada vez mais exigentes num mercado que se apresenta mais competitivo (SENA, 2013). Logo, perante o mercado dinâmico, ele deve estar preparado para atender a exigências dos clientes, do mercado e da própria profissão, dominando os princípios de vendas de imóveis (FERNANDES, 2011).

2.3 Contratos

O contrato tem a função de garantir a previsibilidade e a segurança nas transações comerciais entre as partes envolvidas (MACAULAY, 1963). Para Rodrigues (2007), a obrigação do contrato assenta na preocupação que ultrapassa os interesses particulares para atender aos interesses que são de ordem coletiva. Todo aquele que, por livre manifestação de vontade, promete dar, fazer ou não fazer qualquer coisa, cria uma expectativa no meio social, que a ordem jurídica deve garantir. Desta forma, o contrato não deve ser visualizado sob o ângulo individual, mas sim, sob o ângulo social, visto que este provoca consequências que afetam o equilíbrio da sociedade.

Os elementos básicos que caracterizam a concepção tradicional de contrato são: (1) a vontade do indivíduo, (2) livre, (3) definindo, criando direitos e obrigações protegidos e reconhecidos pelo direito. Desta forma, a vontade dos contratantes, declarada ou interna, é o principal elemento do contrato. A vontade não só representa o início, mas também a legitimação do contrato e de seu poder vinculante e obrigatório (MARQUES, 2005).

O contrato, quando muito detalhado e rígido ou quando redigido de forma contraditória, pode aumentar a probabilidade de ocorrência de reivindicações. Contratos mal redigidos podem alocar responsabilidade para uma das partes de forma equivocada, aumentando o conflito entre as partes (MALHOTRA, 2009).

Uma das modalidades de contrato existentes no Brasil é o contrato de compra e venda. O Código Civil (BRASIL, 2002) em seu artigo 481 cita que: “Pelo contrato de compra e venda, um dos contratantes se obriga a transferir o domínio de certa coisa e o outro, a pagar-lhe certo preço em dinheiro”.

No contrato de compra e venda de um imóvel, o corretor se obriga a transferir o domínio, e este efetivamente se transfere com a transcrição do título no Registro de Imóvel. Os três elementos básicos que constituem um contrato de compra e venda são o consentimento, o preço e a coisa (RODRIGUES, 2007).

Haase e Kleinaltenkamp (2011) citam que no caso mais simples de uma operação de mercado imobiliário, o vendedor dá o direito de propriedade de um produto em troca do equivalente monetário do produto. Contudo, a troca só ocorrerá se o comprador e o vendedor da oferta concordarem que os direitos de propriedade do pacote que recebem são de maior valor do que o que está sendo vendido.

3. MÉTODO

O estudo de caso foi conduzido ao longo de 4 anos, na cidade de Florianópolis, Santa Catarina. O estudo enfoca a busca de imóvel de alto padrão tendo como requisitos: a localização, preço (atualizado a cada ano por avaliação de mercado), número de dormitórios, banheiros e vagas de garagem, portaria 24h e área de lazer, além da situação documental dos imóveis. A lista de requisitos era enviada por e-mail para os agentes imobiliários (quadro 1).

Quadro 1: Requisitos de busca para os imóveis pesquisados

Requisitos de busca
<ul style="list-style-type: none"> • Apartamento ou casa em condomínio fechado - com portaria 24 horas; • Dormitórios e dependência ou 4 dormitórios (ou se for uma área privativa maior que 100 m², pelo menos 3 dormitórios com 3 banheiros); • Área privativa maior que 100 m² - de preferência 120 m² ou mais; • Orientação solar boa (leste e norte para a maior parte do apartamento, ou norte e oeste); • Sacada (melhor se for com churrasqueira); • 2 vagas de garagem; • Salão de festas e playground ou algum espaço verde que criança possa brincar; • Andar baixo - 2o até o 6o, no máximo; • Bairros: Parque São Jorge, João Paulo, Trindade, eventualmente também Agrônômica, Córrego Grande, Pantanal (perto da UFSC); • Requisito fundamental: que esteja registrado no nome do proprietário no cartório de registro de imóveis e que esteja tudo certo com a documentação para que se possa fazer a escritura e registro no ato da compra. • Valor: R\$ Até 300.000,00 reais (no final do estudo até R\$ 600.000,00)

Foram consultados 33 agentes imobiliários, jornais e sites de busca de imóveis.

Foram analisados 84 imóveis entre casas e apartamentos, sendo registrados os requisitos e os motivos pelos quais não foram considerados adequados à aquisição (quadros 2 e 3). A vista ao imóvel era feita, e eram observados e anotados pontos de interesse,

Quadro 2: Dados para avaliação dos imóveis pesquisados

Imóvel	Área privativa	Número de apartamentos no prédio e	Preço e possibilidades de desconto	Características do apartamento	Bairro	Defeitos	Pontos positivos	Documentação
Imóvel 1								
....								
Imóvel n								

Após consulta com os corretores e visitas aos imóveis, para aqueles considerados adequados (preenchendo os requisitos), era feita uma consulta adicional. De posse do endereço, era feita uma busca na lista telefônica, pelos telefones dos vizinhos. Assim, eram feitos telefonemas por um pesquisador apresentando-se como potencial vizinho solicitando informações adicionais, tais como valor do condomínio, eventuais problemas, pontos positivos, etc. Apesar de se mostrarem desconfiados no início da consulta, depois de feita a identificação do pesquisador, e explanação dos motivos, os potenciais vizinhos revelavam várias informações úteis.

4. RESULTADOS

4.1. Análise de imóveis

A busca foi iniciada em dezembro de 2008, procurando por um imóvel com valor de R\$ 300.000,00. Ao final da pesquisa esse valor chegou a R\$ 600.000,00. O quadro 3 traz as informações registradas para avaliação dos imóveis pesquisados. Os nomes dos condomínios onde os imóveis eram localizados estão identificados por códigos.

Quadro 3: Informações para avaliação dos imóveis pesquisados

Imóvel (Código do condomínio) / ano	No de unidades no condomínio	Porque não foi considerado adequado							
			Preço acima	Área menor	Só 1 vaga	Sem portaria	Menos 1 banh	Menos 1 dor	Documentação
ST (2008)	2	Acima do preço e mais afastado	X						
MC (2008)	1	Acima do preço e mais afastado	X						
AP (2008)	1	Muito mal conservado							
GA (2009, 2010)	2	Ainda em financiamento; um pouco menor do que o requerido, e eventuais problemas estruturais.		X					X
BT (2009, 2010)	3	Menor do que o requerido							
MO (2009)	2	Sem portaria 24 h; salão de festas funcionava como depósito; sem área de lazer				X			

Quadro 3: (continuação): Informações para avaliação dos imóveis pesquisados

Imóvel (Código do condomínio) / ano	No de unida des no condo mínio	Porque não foi considerado adequado	Preço acima	Área menor	Só 1 vaga	Sem portaria	Menos 1 banh	Menos 1 dor	Documentação
MO (2011)	1	Sem portaria 24 h; salão de festas funcionava como depósito; sem área de lazer, só 1 vaga			X	X			
MB (2009, 2012)	3	Terreno muito íngreme, preço acima do requerido	X						
MB (2011 e 2012)	5	Terreno muito íngreme							
AZ (2009)	1	Menor do que o requerido		X					
PT (2009)	2	Menor do que o requerido, menos 1 banheiro e 1 dormitório, só 1 vaga		X	X		X	X	
CC (2009)	1	Preço muito acima do requerido (de 300,000 para 630,00)	X						
BM (2009, 2010, 2012)	3	Necessária grande reforma; sem portaria 24h				X			
RI (2009)	1	Menos 1 banheiro e 1 dormitório		X			X	X	
IB (2009, 2011)	3	Sem portaria 24h				X			
VM (2009)	2	Menor do que o requerido		X					
CP (2009)	1	Ao lado de um barranco; muita umidade							
CS(2009)	1	Necessária grande reforma; mais longe do que o desejado							
PI (2009)	1	Preço superior ao requerido; mais longe do que o desejado	X						
PR (2010, 2011)	2	Muito mal conservado							
VR (2010; 2012)	2	Preço superior ao requerido	X						
VR (2010; 2012)	3	Só 1 vaga de garagem			X				
SJ (2010)	2	1º suíte sujeita a buzinas para abertura do portão; 2º não pegava sol;							
SJ (2010, 2012)	1	Documentação							X
SN (2010)	1	Piscina sem proteção, ao lado do parque infantil.							
VS (2010)	1	Menos 1 banheiro e 1 dormitório					X	X	
AG (2010)	1	Menor do que o requerido; menos 1 banheiro e 1 dormitório		X			X	X	
AP (2010)	1	Sem portaria 24 h; área de lazer reduzida				X			
AT (2010, 2012)	3	Ainda no nome da construtora, a qual não pagaria o laudêmio.							X
DG (2011)	1	Somente uma vaga de garagem			X				
AT (2011)	1	Menor do que o requerido; sem portaria 24h		X		X			
CV (2011)	2	Preço superior ao requerido	X						
AS (2011)	1	Segunda vaga de garagem não era oficial			X				
PG (2011)	1	Somente 1 vaga de garagem; muito mal conservado			X				
CN (2011, 2012)	3	Enchentes em córrego na frente do prédio							

Quadro 3: (continuação): Informações para avaliação dos imóveis pesquisados

Imóvel (Código do condomínio) / ano	No de unida des no condo mínio	Porque não foi considerado adequado	Preço acima	Área menor	Só 1 vaga	Sem portaria	Menos 1 banho	Menos 1 dor	Documentação
CE (2011)	1	Preço superior ao requerido (R\$ 900.000,00)	X						
CA (2011)	1	Preço superior ao requerido (R\$ 900.000,00)	X						
PM (2011)	2	Menor do que o requerido		X					
JB (2012)	4	2 deles andar alto							
CH (2011)	1	Área de lazer reduzida; foi vendido enquanto em análise							
BZ (2011)	2	Bem menor do que o requerido		X				X	
PS (2011)	1	Antena de telefonia móvel							
VG (2011)	1	Necessária grande reforma							
GZ (2011)	2	Muitos problemas construtivos							
ZB (2011, 2012)	3	Menor do que o requerido		X					
ZB (2012)	1	Preço superior ao requerido	X						
VC (2011)	1	Preço superior ao requerido; menor do que o requerido	X	X					
PO (2010)	1	Preço superior ao requerido (entramos por engano)	X						
MJ (2012)	1	Valor de condomínio alto; banheiros sem ventilação natural; duplex, quartos ao lado da garagens e sala e cozinha em cima	X						
SR (2012)	1	Preço superior ao requerido; pouca exposição solar	X						
UJ (2012)	2	Menor do que o requerido	X						

Verificou-se que alguns agentes imobiliários ignoravam vários dos requisitos, oferecendo imóveis muito acima do preço estipulado (21,43%), com área menor (21,43 %), com menos vagas de garagem (10,71 %), menos dormitórios (8,33%) e banheiros requisitados (5,95%) e sem portaria 24h (13,09%).

O quesito documentação nesta etapa foi avaliado superficialmente, somente através de informações fornecidas durante a visita, já que os imóveis ainda não estavam em fase de negociação. Há a possibilidade de que, em uma análise mais profunda houvessem sido mais os casos de problemas de documentação. Quanto ao quesito menos dormitórios, havia uma flexibilidade de um dormitório a menos na lista de requisitos, mas sendo preferencial o imóvel com os 4 dormitórios.

Do total de imóveis avaliados, mesmo sem avaliação para compra, foram identificados 6 com problemas de documentação.

Além dos imóveis registrados na planilha, vários outros foram oferecidos pelos agentes imobiliários, mas tais não foram considerados para visita por ter sido detectada antes a falta de vários dos requisitos. Entretanto, na maioria dos casos apresentados na tabela 02, descobria-se na hora da visita que faltavam requisitos.

Foram efetuadas 8 propostas (quadro 4): VR (julho de 2010), AT (outubro 2010), PS (abril 2011), CN (não chegou a ser assinada – setembro de 2011), MB (outubro de 2011), JB (abril de 2012), SJ (setembro 2012), MB (outubro de 2012). O desembolso seria feito da seguinte forma: pagamento à vista, sendo 10% o arras, e o restante na lavração da escritura.

Eliminados os imóveis que não atendiam aos requisitos, passou-se para a análise de documentos para os quais foram efetuadas propostas. De uma amostra de 8 imóveis, verificou-se que 3 possuíam alguma irregularidade quanto à documentação (sendo 2 irregularidades e 1 a falta do habite-se) não permitindo a lavração da escritura imediatamente. Verificou-se que os agentes

envolvidos não sabiam ou não informavam a irregularidade. Para a assinatura de propostas de compra e venda não havia o hábito/disposição de fornecer os documentos solicitados (tais como negativas dos proprietários, documentos do registro de imóveis, etc.), mesmo que em algumas propostas o promitente comprador devesse declarar que conhecia tais documentos. Tais vendedores declararam ser esta prática comum no mercado imobiliário de Florianópolis. Verificou-se ser habitual a compra de imóveis sem posterior lavração de escritura no nome dos proprietários.

Quadro 4: Propostas efetuadas

Imóvel (nome do condomínio)	Percentual de desconto da proposta em relação ao preço pedido	Porque não foi adiante
VR (julho de 2010)	- 10%	A agente imobiliária informou o valor de 340.000,00. Sendo este valor dentro do estabelecido inicialmente (e abaixo do valor de mercado dos imóveis de mesmo tipo e região), foi efetuada visita. Quando verificado que era adequado, a agente disse que havia havido um mal entendido, que o preço de venda era R\$ 440.000,00. Sendo assim, não poderia ser efetuada proposta somente em dinheiro. Sendo oferecido um imóvel para a integralização do valor, este não foi aceito.
AT (outubro 2010)	Primeira proposta – 13,54% Segunda proposta – 8,34%	Segunda proposta foi aceita. Vários imóveis visitados estavam no nome da construtora no registro de imóveis. Isto foi devido ao fato da construtora não ter pagado o laudêmio ¹ dos apartamentos. Para este apartamento estava no nome da construtora, e a garagem estava no nome de um proprietário que depois a devolveu para a construtora (fato que não foi informado pelo corretor – quando solicitados os documentos do registro de imóveis da garagem, a corretora entregou o registro de hobby-box com o mesmo número da garagem, e demonstrou espanto quando verificou o erro. Ao se solicitar o documento correto, foi verificada a existência de mais um envolvido no trâmite. Além disto, tal imóvel possuía só uma garagem, mas a corretora providenciou outra garagem que estava à venda por outro condômino. Tal garagem havia sido dada em permuta a um fornecedor de material, depois vendida a tal condômino, sendo necessária a cessão de direitos de 2 envolvidos à construtora, e ainda o pagamento do laudêmio para que pudesse ser lavrada a escritura. Se o imóvel fosse pago à vista, o preço seria X. Caso necessitasse de financiamento bancário o preço aumentaria bastante, pois toda a situação documental do imóvel deveria ser regularizada antes. Neste condomínio houve também o caso de depois da proposta aceita a corretora querer aumentar o valor do arras porque os proprietários precisariam fazer móveis no apartamento novo.
PS (abril 2011)	Primeira proposta - 12,50% Segunda proposta - 7,14%	Segunda proposta foi aceita. Verificou-se existência de uma antena de telefonia celular no teto do prédio, fato que não havia sido informado pelo corretor (sendo descoberto através da consulta adicional aos vizinhos).
CN (não foi assinada – setembro de 2011)	-9,14%	Proposta feita verbalmente, mas não assinada. Descobriram-se as frequentes enchentes na frente do prédio. Ainda estava sem habite-se.

¹ Taxa por uso de terrenos da marinha (ver Entenda o que é laudêmio. Desenvolvido por Rodrigo Marcos Antonio Rodrigues. Esclarecimentos sobre a cobrança de laudêmio. Disponível em: <http://www.laudemio.com.br>. Acesso em: 2013).

Quadro 4 (continuação): Propostas efetuadas

Imóvel (nome do condomínio)	Percentual de desconto da proposta em relação ao preço pedido	Porque não foi adiante
MB (outubro de 2011)	- 9,4%	Proposta foi aceita imediatamente, mas a corretora disse ter havido um engano quanto à localização das garagens. Estas não seriam localizadas no mesmo bloco onde estava situado o apartamento. Apesar de a corretora ter mostrado a documentação do apartamento, ela não havia mostrado a documentação das garagens que haviam sido mostradas no mesmo bloco.
JB (abril de 2012)	- 3,94%	Na hora da assinatura do contrato, solicitou-se a prorrogação da data da promissória para 5 dias. Tendo sido detratados pelo dono da imobiliária, desistiu-se do negócio.
SJ (setembro 2012)	-8,62%	A proposta foi aceita. No momento da verificação dos documentos para a escritura averiguou-se que o proprietário tinha várias dívidas trabalhistas.
MB (outubro de 2012)	- 21,62%	Foi adiante. Interessante notar que após efetuada a compra, identificou-se que o hobby box designado no contrato, que constava como área de uso comum na escritura, estava ocupado por outro morador, que não o desocupou. A imobiliária alegou não saber da ocupação. A solução foi a oferta da imobiliária por outro hobby box de igual tamanho, oferecendo prateleiras sob medida a gosto do comprador como uma forma de reparação pelo incômodo.

4.2. Problemas pontuais encontrados na oferta de imóveis

a) Um dos vendedores, ao mostrar um apartamento de primeiro andar com terraço, informou que o valor do condomínio seria X, sendo este o mesmo valor pago pelo vizinho do apartamento de cima (que não tinha o terraço). Discutindo-se com o corretor, verificou-se o desconhecimento, por parte deste, tanto do fato de o terraço fazer parte da área privativa do apartamento, e por isto ser cobrado condomínio sobre tal área, como do conceito de área equivalente de construção para registro do imóvel, pela NBR 12.721 (ABNT, 2006).

b) Em 3 propostas a serem preenchidas com a mesma imobiliária (para imóveis de 2 construtoras diferentes ainda em fase de finalização), o promitente comprador deveria afirmar conhecer todos os documentos relativos ao imóvel. Ao solicitar tais documentos, o corretor ficou espantado “Como vou mostrar os documentos, se a pessoa ainda não comprou, ainda não fez a proposta!”. Da mesma forma, no contrato de promessa de compra e venda que deveria ser assinado, o promitente deveria afirmar ter vistoriado o imóvel. Quando solicitado que se fizesse esta vistoria, novamente o corretor se espantou: “Como, se a pessoa ainda não assinou o contrato?”.

c) Como já mencionado no método, após consulta com os corretores e visitas aos imóveis, para aqueles considerados adequados (preenchendo os requisitos), era feita uma consulta adicional por telefone com os potenciais vizinhos. Em todos os casos verificou-se que o valor total do condomínio era acima do informado pelos corretores (na melhor das hipóteses era informada a taxa de condomínio, sem os valores de água e gás). Em um dos casos descobrindo-se o valor alto do condomínio, a pesquisa telefônica revelou que este ainda era reduzindo em função da existência de um antena de telefonia móvel no teto do prédio, espaço que era alugado para tal fim, para reduzir a taxa de condomínio. A escolha ou não de habitar em um local próximo de uma antena de telefonia celular vem em função do conhecimento dos efeitos nocivos de tal situação, o que não é objeto deste artigo. Mas isso ressalta o fato de os corretores omitirem fatos relevantes.

Em um dos apartamentos, localizado na beira de um córrego, o corretor informou que o mesmo não transbordava nas chuvas. Em uma pesquisa telefônica a resposta foi a indicação de um vídeo do *youtube*. Através deste contatou-se que a região sofria inundações desde 1994.

4.3. Documentação

a) Condomínio GA: 2 apartamentos considerados eram ainda financiados. Precisava ser dada uma entrada de cerca de R\$ 90.000,00, aguardar a quitação pelo proprietário (que em um dos casos não havia transferido era com contrato de gaveta – estando ainda envolvido o mutuário do contrato original), para poder ser, então efetuada quitação e transferência para o nome do comprador atual.

b) Condomínio AT: Vários imóveis visitados estavam no nome da construtora no registro de imóveis. Isto foi devido ao fato da construtora não ter pago o laudêmio dos apartamentos. Para um apartamento em especial, o apartamento estava no nome da construtora, e a garagem estava no nome de um proprietário que depois a devolveu para a construtora (fato que não foi informado pelo corretor – quando solicitados os documentos do registro de imóveis da garagem, a corretora entregou o registro de hobby-box com o mesmo número da garagem, e demonstrou espanto quando verificou o erro. Ao se solicitar o documento correto, foi verificada a existência de mais um envolvido no trâmite. Ainda, tal imóvel possuía só uma garagem, mas a corretora providenciou outra garagem que estava à venda por outro condômino. Tal garagem havia sido dada em permuta a um fornecedor de material, depois vendida a tal condômino, sendo necessária a cessão de direitos de 2 envolvidos à construtora, e ainda o pagamento do laudêmio para que pudesse ser lavrada a escritura. Se o imóvel fosse ser pago à vista, o preço seria X. Caso necessitasse de financiamento bancário o preço aumentaria bastante, pois toda a situação documental do imóvel deveria ser regularizada antes.

c) Condomínio SJ: proposta feita e aceita. Solicitou-se a documentação do imóvel e proprietário antes da assinatura do contrato e assim a imobiliária verificou que tal proprietário possuía várias dívidas trabalhistas de uma empresa que possuía (no local onde posteriormente foi construído o prédio), não permitindo a lavração da escritura. Em tal caso a imobiliária informou o fato e sugeriu outros imóveis.

5. CONSIDERAÇÕES FINAIS

A partir do estudo, verificou-se que em muitos casos, agentes imobiliários ignoram os requisitos dos clientes – seja voluntaria ou involuntariamente, oferecendo imóveis muito acima do valor, com menos vagas de garagem, menos dormitórios e banheiros do que os requisitados.

Verificou-se, também que a situação documental dos imóveis em alguns casos não permite a lavração de escritura ou a realização de um financiamento bancário.

Outro ponto levantado foi que agentes imobiliários não têm o hábito de mostrar os documentos dos imóveis em venda – e que clientes não têm o hábito de pedir.

Há vários fatores não informados pelos agentes imobiliários, seja por desconhecimento das consequências ou por não querer perder o negócio, que vão além da posição solar e valor do condomínio – fatos que se o cliente não fizer a investigação posterior, ficará sabendo só quando estiver morando.

6. REFERÊNCIAS

ABNT. ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DE NORMAS TÉCNICAS. *Avaliação de custos unitários e preparo de orçamento de construção para a incorporação de edifícios em condomínio*. NBR 12721. Rio de Janeiro, 2006.

ANENBERG, E. *Information frictions and housing market dynamics*. FEDS Working Paper n. 2012-48, 2012. Disponível em: <http://ssrn.com/abstract=2192644> ou <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.2192644>. Acesso em 23/06/2013.

BRASIL. *Código civil* (2002). 2. ed. São Paulo: Saraiva, 2005.

FERNANDES, W. *Corretor de imóveis: consultor de vendas*. Salto, São Paulo: 2011.

HAASE, M., KLEINALTENKAMP, M. *Property rights design and market process: implications for market theory, marketing theory, and s-d logic*. *Journal of Macromarketing*. v.31, n.2, p. 148-159, 2011.

LEVITT, S. D., SYVERSON, C. MARKET. *Distortions when agents are better informed: A theoretical and empirical exploration of the value of information in real estate transactions*. University of Chicago Working Paper, 2002. Disponível em: <http://home.uchicago.edu/~syverson/realestate.pdf> Acesso em: 20/06/2013.

MACAULAY, S. *Non-contractual relationships in business: A preliminary study*. *American sociological review*. v. 28, p.55-70, 1963.

MALHOTRA, D. *When contracts destroy truth*. *Harvard Business Review*. v. 87, n.5, p.25, 2009

MARTINS, V. R. *Guia prático para venda e compra de imóveis sem ação judicial: conhecendo o que se vende e o que se compra por métodos seguros e práticos*. São Paulo: Giz editorial, 2008

MARQUES, C.L. *Contratos no código de defesa do consumidor: o novo regime das relações contratuais*. 5 ed. São Paulo: Editora Revista dos Tribunais, 2005.

MCCARTHY, K. *Modelling Housing Market Search*. p.30-53, London: Croom Helm, 1982.

MOREIRA, A. *A ética no direito imobiliário*. Web artigos. 2012. Disponível em: <http://www.webartigos.com/artigos/dicas-para-a-seguranca-em-registros-de-imoveis/93238/#ixzz2YYXWMWEf>. Acesso em: 09 jul, 2013.

OLIVEIRA, M. C. G.; HEINECK, L. F. M. *Habitabilidade – um estudo sobre os fatores que a influenciam a satisfação de usuários de ambientes construídos*. In: ENCONTRO NACIONAL DE TECNOLOGIA DO AMBIENTE CONSTRUÍDO, 7., 1998, Florianópolis. Anais... Florianópolis: UFSC, 1998.

PEREIRA, E. S. S. *Fatores associados ao atraso na entrega de edifícios residenciais*. Dissertação. Mestrado em Engenharia Civil. Universidade Federal de Santa Catarina. Florianópolis, 2012.

RODRIGUES, S. *Direito civil, volume 3: dos contratos e das declarações unilaterais da vontade*. 30 ed. São Paulo: Saraiva, 2007.

SAVOLAINEN, R. *The information needs of prospective homebuyers: an exploratory study of apartment purchases in Finland*. *International Journal of Consumer Studies*. v. 33, p. 566-571, 2009.

SENA, G. C. C. Contribuições da psicologia na atuação dos corretores de imóveis. Portal dos Psicologia, 2013. Disponível em: <http://www.psicologia.pt/artigos/textos/A0682.pdf>. Acesso em: 09 jul de 2013.

SHIMIZU, C., NISHIMURA, K.G., ASAMI, Y. Search and vacancy costs in the Tokyo housing market: attempt to measure social costs of imperfect information. *Review of Urban & Regional Development Studies*, n.16, p.210–230, 2004.

TAVARES, F.A.O., MOREIRA, A.C., PEREIRA, E.T. Assimetria de informação no mercado imobiliário: uma revisão da literatura. *Revista Universo Contábil*. v. 8, n. 2, p. 146-164, 2012.