

JULIO C. BARBOSA

## O PROCESSO DE COMPRA DE IMÓVEIS NA FLÓRIDA

**N**a edição anterior falamos sobre a aquisição de imóveis nos EUA por estrangeiros não-residentes, alertando para certas conseqüências tributárias indesejáveis quando o imóvel é adquirido em nome de pessoa(s) física(s) ou corporação estrangeira. Neste artigo, exploraremos o processo de aquisição propriamente dito, com enfoque na Flórida, contrastando com o que ocorre no Brasil.

### 1.O corretor de imóveis; identificando o imóvel

Via de regra, nos EUA a intermediação de compra e venda de imóveis somente pode ser feita por um real estate broker. Para se tornar um broker, dentre outras exigências, o profissional deve ter pelo menos dois anos de experiência como real estate associate. Estes últimos, embora autônomos, somente podem exercer a profissão se ligados a um broker devidamente licenciado. Na Flórida, as atividades de broker e associate são reguladas pela Florida Real Estate Commission, mais conhecida como FREC. Geralmente, as companhias corretoras de imóveis têm um "broker" responsável e possuem dezenas de "associates". Na Flórida, brokers e associates, indistintamente, são integrantes da Florida Realtors.

Com raríssimas exceções, os imóveis disponíveis no mercado, tanto para venda quanto locação, estão em um banco de dados

chamado Multiple Listing Service ou Multiple Listing System, mais conhecido como MLS, que é mantido pela Florida Realtors. Em um universo onde todos têm acesso às mesmas informações, os brokers e seus associates tendem a se diferenciar uns dos outros pelo nível de atendimento que prestam para seus clientes e, em certos casos, pela expertise em algumas áreas geográficas (p. ex. Sunny Isles/Aventura, Brickell/Miami Downtown, Coconut Grove/Coral Gables, Miami Beach/Bal Harbour, Orlando etc.) ou tipos de imóveis (apartamentos ou casas; imóveis comerciais; escritórios etc).

A primeira coisa que o comprador deve fazer, é escolher seu corretor, para ajudá-lo a identificar o imóvel. Uma vez identificado o imóvel, o comprador deve fazer uma oferta formal, que necessariamente é feita através de um contrato de compra e venda. A comissão dos brokers envolvidos na transação é paga pelo vendedor.

### 2.A oferta e o contrato de compra e venda

Basicamente todos os brokers do estado da Flórida utilizam o mesmo contrato-padrão, "AS IS" - Residential Contract For Sale And Purchase, para as transações de compra e venda de imóveis usados. Trata-se de contrato relativamente neutro, que não beneficia nenhum das partes, desenvolvido conjuntamente pela Florida Realtors e

pela Florida Bar (a Ordem dos Advogados da Flórida). O contrato, com 10 páginas em espaço simples, cobre todos os tópicos relativos à transação, e possui vários espaços em branco que são preenchidos pelo comprador no momento da oferta tais como: (i) nome das partes, endereço do imóvel - mas não a descrição legal -; (ii) preço e condições e pagamento; (iii) prazo para a realização da transação, o chamado closing (literalmente, o "fechamento" do negócio, que normalmente é de 30 dias para compras à vista e 45 dias nos casos de financiamento); (iv) prazo para inspeção do imóvel; (v) eventuais contingências da transação, p. ex., se o negócio está sujeito ou não a financiamento etc. Uma vez preenchido e assinado pelo comprador, o broker do comprador envia a oferta/contrato para o broker do vendedor. Uma vez que as partes cheguem a um acordo, o vendedor assina o contrato e todos os prazos começam a correr da data da última assinatura. É muito comum que cláusulas sejam modificadas à mão, bastando rasurar a cláusula original e rubrica das partes ao lado da cláusula superveniente (e manuscrita). Embora isto cause desconforto nos brasileiros, é perfeitamente aceitável nos Estados Unidos.

Quando se trata de imóveis novos, vendidos diretamente pelo incorporador, o contrato é de adesão, e a negociação tende

"Não existem cartórios - de nenhum tipo - e a busca de eventuais defeitos no título da propriedade - penhor, hipoteca, execuções etc. - é feita por um profissional, credenciado pelo Estado"

A primeira coisa que o comprador deve fazer, é escolher seu corretor, para ajudá-lo a identificar o imóvel.

a se limitar ao preço e condições de pagamento. Nos EUA, de maneira geral, e na Flórida em particular, se o comprador de imóvel novo se tornar inadimplente, perderá os valores pagos, ao contrário do Brasil, onde se aplica o Código do Consumidor.

Embora o broker possa preencher o contrato de compra e venda, ele/ela é proibido de dar aconselhamento legal ou de interpretar o contrato, o que somente pode ser feito por advogado.

No caso de imóveis usados, o comprador geralmente deposita um pequeno valor, entre US\$ 1.000 e US\$ 5.000 na conta escrow (ver glossário nessa edição) do broker do vendedor no ato da assinatura do contrato, e uma vez que a oferta seja aceita, deposita o equivalente a 10% do valor do imóvel em prazo relativamente curto (normalmente 3 dias).

## Julio C. Barbosa Advogado na Flórida e no Brasil

[jbarbosa@barbosalegal.com](mailto:jbarbosa@barbosalegal.com)

Phone: (305) 421-6339 - Nextel: 159\*223354\*2

[www.barbosalegal.com](http://www.barbosalegal.com)



## O closing ou a efetivação de compra e venda

**A** pesar de certas semelhanças, o processo de compra e venda de imóveis nos EUA é bem distinto do que ocorre no Brasil. As principais diferenças são as seguintes: 1. Salvo no caso de lançamentos, onde o imóvel ainda será construído, o vendedor não recebe nenhum centavo antes do closing; o sinal e demais importâncias adiantadas pelo comprador ficam depositados em uma conta chamada escrow, onde as importâncias depositadas estão em custódia para terceiros. Via de regra, a escrow account é do title agent (veja no glossário).

2. Não existem cartórios - de nenhum tipo -, e a busca de eventuais defeitos no título da propriedade - penhor, hipoteca, execuções etc. - é feita por um profissional, credenciado pelo Estado - e qualquer pessoa que possua os requisitos legais pode se credenciar - chamado de title agent. Via de regra, o title agent é um advogado, mas não necessariamente. Em Miami, o comprador é quem escolhe o title agent (salvo se imóvel comprado de incorporador sem financiamento), mas em Orlando é o vendedor. Além disto, o title agent é o responsável pelo cálculo das custas de transmissão e registro, os quais são listados em um documento, obrigatório, chamado HUD-1, e pela emissão do chamado title insurance, um seguro contra

defeitos do título, pago pelo comprador.

Nos casos de imóveis usados pagos à vista, os custos de fechamento do comprador variam entre 1% e 1.5% do valor do imóvel. Se o imóvel é novo, os custos são maiores, porque os incorporadores cobram entre 1.5% e 1.75% do valor do imóvel a título de ressarcimento de certas despesas (chamadas de developer's fees). Quando há financiamento, devem ser levados em conta os custos relacionados com o mesmo, e se um mortgage broker/corretor de financiamentos foi utilizado, os custos de financiamento sobem.

Uma outra diferença entre Brasil e EUA é que uma vez que os prazos para desistência do negócio tenha passado (via de regra 15 dias da data de assinatura do contrato; existem certas datas específicas que não abordarei) as partes não têm direito de arrependimento, e podem ser compelidas judicialmente a efetivar a compra ou a venda, conforme o caso. Trata-se de uma ação judicial chamada de specific performance, que não possui paralelo no Brasil (é bem diferente da ação de obrigação de fazer). Em termos práticos, se o comprador deixa de pagar o saldo, perde as importâncias pagas. Todavia, se o vendedor se arrepende, o comprador pode obrigá-lo a vender o imóvel. Comparado com o Brasil, o processo é rápido e eficaz.