

## O PROCESSO PARA A AQUISIÇÃO DE LANÇAMENTOS IMOBILIÁRIOS NA FLÓRIDA

**A** compra de imóveis na planta ou em construção nos Estados Unidos requer atenção redobrada por se tratar de um processo específico, com detalhes muitas vezes desconhecidos pelos compradores. O Advogado, Julio Barbosa esclarece as principais dúvidas e adverte os compradores sobre os possíveis enganos que podem ocorrer durante a operação.

### De “mercado comprador” à “mercado vendedor” em menos de 5 anos

No sul da Flórida, um dos aspectos mais visíveis da crise financeira/imobiliária de 2007-2011, foi a interrupção generalizada das construções. Entre 2009 e 2010, somente no condado de Miami-Dade, haviam cerca de 40.000 apartamentos em oferta e sem a perspectiva de compradores imediatos. Milhares de unidades foram adquiridas por investidores institucionais, abaixo do custo de reposição. As previsões mais otimistas indicavam que seriam necessários pelo menos cinco anos para que o estoque se esgotasse e novas construções fossem reiniciadas. Contrariando todas as previsões, em menos de dois anos praticamente todos os apartamentos em oferta foram vendidos, e desde então os preços praticamente dobraram.

A alta valorização dos apartamentos existentes e o virtual desaparecimento dos estoques, provocaram a retomada

dos lançamentos, especialmente em Miami. Hoje, a maioria das vendas é de apartamentos na planta, alguns em construção, com entregas que se iniciam em meados de 2015 e vão até 2017. Em Miami-Dade, no final de 2013, existiam dezenas de lançamentos e outro tanto a espera de aprovação das municipalidades. Além disto, as condições de compra mudaram significativamente. Ao invés dos compradores pagarem 10% de sinal no ato da reserva do imóvel e mais 10% na assinatura do contrato, e o restante somente na entrega do imóvel (“closing”), hoje a maioria dos lançamentos em Miami-Dade exige que os compradores paguem 50% ao longo da construção. Embora os brasileiros estejam familiarizados com isto, trata-se de novidade no mercado americano, e que somente funciona em um mercado com vendas aquecidas. Por outro lado, a medida é positiva, devido à capitalização que assegura a conclusão da obra.

### O passo-a-passo para comprar um imóvel na planta ou em construção

Comprar um imóvel na planta é bem diferente de comprar um imóvel pronto. Em um mercado vendedor, o poder de barganha do comprador é praticamente nenhum, e os documentos de venda são basicamente contratos de adesão.

#### a. O Contrato de Reserva (“Reservation Agreement”)

Não existe nenhum instituto jurídico similar ao “escrow” no Brasil, daí a ausência de qualquer tradução. Em nosso caso, um “escrow agreement” define o arranjo pelo qual o comprador deposita dinheiro com uma terceira parte (chamada de “escrow agent”), que por sua vez os entrega para o vendedor, se e quando as condições especificadas no contrato de compra-e-venda tenham sido cumpridas.

Quando se trata de imóveis na planta, o primeiro documento a ser assinado é um “Contrato de Reserva” (“Reservation Agreement”). Através dele, o comprador manifesta seu interesse em adquirir uma unidade por um preço determinado (“Unidade”), o qual exclui opções de acabamento e custos de “closing”, e paga um “depósito de reserva”. A rigor, o contrato de reserva é um pré-contrato, que não obriga as partes, pois o comprador pode desistir a qualquer momento antes da assinatura do contrato de compra-e-venda propriamente dito, e pedir restituição do depósito de reserva. Por seu turno, o vendedor pode cancelar unilateralmente o contrato de reserva, sem qualquer justificativa, devendo retornar imediatamente o depósito de reserva.

#### b. O Contrato de Compra-e-Venda (“Purchase Agreement”)

No contrato de compra-e-venda, o vendedor concorda em vender para o comprador a Unidade objeto do Contrato de Reserva. A relação entre as partes se torna obrigatória. Além do preço da Unidade, o comprador deve pagar taxas de fechamento, como por exemplo: a “Developer’s Fees” (ou “Development Fees”), geralmente 1.75% do preço, a contribuição de capital inicial para o condomínio (geralmente dois meses do valor do mesmo), as taxas para o “escrow agent” e certos reembolsos de despesas incorridas pelo incorporador.

Ao vendedor cabe o pagamento de taxas de registro e impostos estaduais devidos pela transmissão (“documentary stamps”).

Os depósitos feitos pelo comprador ao longo da construção, são governados por (a) um “escrow agreement” entre o vendedor e um “escrow agent”, (b) o “Purchase Agreement” e (c) o Florida Condominium Act. Para garantia do comprador, pelo menos 10% do preço estipulado no contrato fica na posse do Escrow Agent. Todavia, o Purchase Agreement estipula que os depósitos que excederem 10% do preço podem ser utilizados pelo incorporador/vendedor na construção do edifício. Via de regra o Purchase

**A alta valorização dos apartamentos existentes e o virtual desaparecimento dos estoques, provocaram a retomada dos lançamentos, especialmente em Miami.**

### 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)

FOTO: DIVULGAÇÃO



Agreement não é contingente à obtenção de financiamento pelo comprador. Entretanto, se tal condição for negociada e aceita pelo vendedor, existem prazos e datas específicas que devem ser cumpridos pelo comprador, sob pena de inadimplência contratual.

O vendedor tem o direito de cancelar o Purchase Agreement e restituir os depósitos recebidos, caso ele não venda 65% das Unidades até a data estabelecida no Purchase Agreement.

O comprador tem a oportunidade de inspecionar a Unidade antes do “closing”, e o vendedor é obrigado a fazer os reparos necessários em um período razoável após o closing. Quaisquer reclamações contra defeitos na construção estão sujeitas ao Chapter 558 do Instituto da Flórida.

A data de entrega da Unidade é sempre estimada, mas o vendedor não é obrigado a entregar na data prevista. Ademais, o vendedor tem o direito unilateral de determinar a data, horário e local do “closing”, desde que notifique o comprador com pelo menos 10 dias de antecedência. No “closing”, o comprador recebe um “Special Warranty Deed” (a escritura) e uma apólice de seguro contra defeitos no título (“Owner’s Title Insurance Policy”), sujeita às exceções listadas no Purchase Agreement. De toda a forma, se no “closing” houver defeitos no título, o comprador tem a opção de aceitar o título defeituoso (sem abatimento no preço) ou cancelar a compra e receber os depósitos efetuados.

O prazo para o comprador desistir da compra e receber os depósitos de volta é de 15 dias, a contar da data do recebimento

dos documentos do condomínio (geralmente entregues na data da assinatura do contrato pelo vendedor) ou da data em que houver modificação material no estatuto do condomínio.

Se o comprador deixar de efetuar qualquer pagamento previsto contratualmente, ele/ela se torna inadimplente. Se o pagamento não for efetuado em até 20 dias após o recebimento de notificação do vendedor, o vendedor tem o direito de cancelar o Purchase Agreement, revender a Unidade e ainda por cima processar o comprador por eventuais perdas e danos (isto raramente ocorre, especialmente se a Unidade subiu de preço). Em caso de inadimplência do vendedor, o comprador tem 20 dias (ou prazo maior, se for necessário) para curar o defeito. Caso contrário, o comprador poderá acioná-lo, incluindo a demanda de “specific performance” (vide meu artigo na edição número 2).

O Purchase Agreement não pode ser cedido e a Unidade não pode ser vendida nem anunciada pelo comprador sem o prévio consentimento por escrito do vendedor.

Comprar um apartamento em construção parece simples e descomplicado. O possível comprador fica encantado com o material de marketing que lhe apresentam e assina todos os documentos que são colocados na sua frente, olhando apenas os números. Todavia, existem inúmeros fatores contratuais que devem ser examinados detalhadamente pelo que é necessário o devido aconselhamento legal, antes da assinatura de qualquer documento.

1 Os conceitos aqui utilizados são, respectivamente, os de “buyer’s market” e “seller’s market”. No primeiro, a oferta é superior à procura, e no segundo, ao contrário, e existem mais compradores de imóveis que vendedores. No “mercado comprador”, os preços tendem a cair e no “vendedor” sobem. Embora a oferta e procura estejam razoavelmente equilibradas no que se refere à apartamentos, em termos de preços, o mercado é nitidamente vendedor.

2 Não existe nenhum instituto jurídico similar ao “escrow” no Brasil, daí a ausência de qualquer tradução. Em nosso caso, um “escrow agreement” define o arranjo pelo qual o comprador deposita dinheiro com uma terceira parte (chamada de “escrow agent”), que por sua vez os entrega para o vendedor, se e quando as condições especificadas no contrato de compra-e-venda tenham sido cumpridas.