

50

DICAS DE SITUAÇÕES PARA SUA ATUAÇÃO NO RAMO IMOBILIÁRIO

Adv. Camilo Rogério

 [YouTube.com/@direitoimobiliario](https://www.youtube.com/@direitoimobiliario)



- Aprenda a fazer um contrato de compra e venda de imóvel completo e seguro
- Curso rápido com foco prático
- Não é modelo, é aula com foco prático
- Canal para tirar dúvidas sobre conteúdo
- + 3 bônus
- Garantia de 7 dias



QUER ENTENDER O DIREITO IMOBILIÁRIO?

Conheça os cursos
voltados 100%
para a prática!



- + de 400 tópicos sobre matrícula de imóvel
- + de 7h de curso com foco prático + **bônus**
- Análise de problemas e soluções
- Mapa mental do conteúdo disponível
- Canal para tirar dúvidas sobre conteúdo
- Garantia de 7 dias
- <https://www.matriculaimobiliaria.com>

 **YouTube.com/@direitoimobiliario**

1. Conheça a Legislação Local

Cada município tem regras específicas sobre zoneamento, IPTU e uso do solo. Mantenha-se atualizado para evitar problemas com órgãos públicos. Aqui você pode encontrar oportunidades para atender clientes que nem sabem que possuem o problema.

2. Verifique a Matrícula do Imóvel

Acesse o cartório de registro de imóveis para confirmar a situação jurídica do bem, como ônus, gravames e pendências.

3. Atenção a Cláusulas Abusivas

Revise contratos de compra, venda e locação para identificar cláusulas desproporcionais que possam ser anuladas judicialmente.

4. Exija Vistorias Técnicas

Laudos de engenheiros e peritos evitam surpresas com vícios ocultos, como infiltrações ou estruturas comprometidas.

5. Registre o Contrato no Cartório

Sem o registro, a transferência de propriedade não é válida contra terceiros, deixando o comprador vulnerável.

6. Confira Débitos Vinculados ao Imóvel

Verifique IPTU atrasado, taxas condominiais e encargos como hipotecas para evitar assumir dívidas alheias.

7. Negocie Multas Contratuais

Em contratos de locação, evite cláusulas de multa excessiva por rescisão antecipada ou descumprimento.

8. Respeite o Direito de Preempção

Em zonas especiais ou terrenos vizinhos, certifique-se de que não há prioridade de compra para outros interessados.

9. Documente Tudo por Escrito

Acordos verbais não têm valor legal. Formalize todas as etapas da negociação para evitar disputas futuras.

10. Cuidado com Usucapião

Imóveis ocupados por terceiros podem gerar ações de usucapião. Verifique a posse antes da compra.

11. Analise Convenções de Condomínio

Restrições sobre pets, reformas ou uso comercial podem impactar seu cliente. Solicite uma cópia antes da transação.

12. Atenção a Imóveis em Áreas de Preservação

Limitações ambientais ou tombamentos podem proibir reformas ou ampliações. Consulte órgãos como o IPHAN.

13. Use Contratos Personalizados

Evite modelos genéricos. Adapte o documento às necessidades específicas da transação e das partes envolvidas.

14. Oriente sobre Direito de Laje

Em zonas urbanas, explore a possibilidade de construção independente sobre imóveis existentes.

15. Fique Atento a Prazos Legais

Prazos para registro, notificações ou ações judiciais são cruciais. Descumprimento pode gerar perda de direitos.

16. Verifique a Regularização Fundiária

Imóveis em loteamentos irregulares ou sem escritura definitiva podem trazer riscos jurídicos.

17. Considere a Inscrição no INCRA

Para propriedades rurais, confira se estão cadastradas e se atendem às normas do Estatuto da Terra.

18. Avalie a Viabilidade de Financiamento

Certifique-se de que o imóvel atende aos requisitos de bancos e programas habitacionais antes da proposta.

19. Desconfie de Ofertas Muito Abaixo do Mercado

Pode indicar problemas como disputas judiciais, dívidas ou fraudes. Investigue a fundo.

20. Conheça as Taxas e Custos Involvidos

ITBI, honorários, registro e outros encargos devem ser explicados ao cliente para evitar surpresas.

21. Proteja-se contra Fraudes

Confira a identidade do vendedor e a autenticidade dos documentos para evitar golpes como venda duplicada.

22. Atenção a Contratos de Gaveta

Acordos informais sem registro são arriscados. Sempre formalize a transação.

23. Use Cautela em Compra e Venda com Financiamento

Assegure-se de que o contrato prevê cláusulas de proteção em caso de inadimplência do comprador.

24. Oriente sobre o Direito de Arrependimento

Em compras pela internet ou off-plan, o cliente tem 7 dias para desistir sem justificativa, mas cuidado com eventuais custos que estejam previstos em contrato.

25. Acompanhe Processos de Desapropriação

Imóveis em áreas de interesse público podem sofrer desapropriação. Verifique indenizações justas.

26. Atue em Mediação de Conflitos

Muitas disputas imobiliárias são resolvidas extrajudicialmente, economizando tempo e recursos.

27. Conheça as Regras do SFH e SFI

Diferenciar entre Sistema Financeiro Habitacional e Sistema Financeiro Imobiliário é essencial para financiamentos.

28. Verifique a Existência de Ações Judiciais

Consulte processos envolvendo o imóvel ou as partes para evitar surpresas desagradáveis.

29. Oriente sobre a Importância do Seguro

Seguros residenciais e de título protegem contra incêndios, roubos e falhas na documentação.

30. Atualize-se sobre Novas Leis

Reformas como a Lei do Inquilinato ou mudanças no Marco Legal da Regularização Fundiária impactam sua atuação.

31. Saiba o caminho para se ter um Habite-se

Normalmente é feito por engenheiro, mas se você souber o caminho para a documentação, poderá inclusive auxiliar engenheiros.

32. Cuidado com Cláusulas de Reajuste

Em contratos de aluguel, assegure-se de que o reajuste segue índices oficiais como o IGP-M.

33. Conheça as Normas do Código Civil

Direitos e obrigações de locadores, inquilinos e compradores estão detalhados no Código Civil.

34. Atenção a Imóveis em Condomínios Fechados

Regras internas podem restringir uso, como proibição de aluguel por temporada ou animais de estimação.

35. Verifique a Capacidade Civil das Partes

Certifique-se de que vendedores e compradores têm plena capacidade para firmar contratos.

36. Oriente sobre Penhoras e Embargos

Imóveis com restrições judiciais não podem ser negociados até a solução do problema.

37. Acompanhe a Valorização do Imóvel

Estude o mercado para orientar clientes sobre o melhor momento para comprar ou vender.

38. Use a Tecnologia a Seu Favor

Ferramentas como consultas online a cartórios e plataformas de registros digitais agilizam processos.

39. Oriente sobre ITCMD em Heranças

O Imposto sobre Transmissão Causa Mortis e Doação varia por estado e deve ser pago para regularizar a transferência.

40. Atue Preventivamente

Evite litígios com orientação clara sobre direitos, deveres e riscos antes da assinatura de contratos.

41. Conheça as Regras de Usucapião

Prazos e requisitos variam para urbano, rural, familiar e extrajudicial. Domine as diferenças.

42. Verifique a Existência de Servidões

Direitos de passagem ou uso por terceiros podem limitar a utilização do imóvel.

43. Oriente sobre Direitos do Inquilino

Locatários têm garantias como direito à revisão de aluguel e renovação contratual em condições justas.

44. Atenção a Imóveis com Alienação Fiduciária

Enquanto o financiamento não for quitado, o bem pertence ao banco, não ao comprador.

45. Exija Termo de Quitação de Financiamento

Após o pagamento, o banco deve emitir documento que comprove a liberação do imóvel.

46. Oriente sobre Condomínios em Edifícios Antigos

Obras de revitalização podem gerar taxas extras. Verifique a saúde financeira do condomínio.

47. Conheça as Regras para Estrangeiros

Compra de imóveis por não residentes tem regras específicas, especialmente em áreas de fronteira.

48. Atue em Parceria com Corretores

Uma relação profissional com corretores de imóveis pode ampliar sua rede de clientes.

49. Oriente sobre a Importância do Inventário

Em casos de herança, a regularização evita disputas entre herdeiros e problemas na venda.

50. Mantenha Ética e Transparência

A confiança é a base do direito imobiliário. Sempre aja com honestidade e clareza com seus clientes. No ramo imobiliário, mais do que outros inclusive, é comum haver indicações do seu trabalho.