

ANO 12 N. 79 | OUTUBRO - NOVEMBRO - DEZEMBRO 2016



ABAMI

REVISTA DIREITO IMOBILIÁRIO

REVISTA DA ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DE ADVOGADOS DO MERCADO IMOBILIÁRIO

**Impresso
Especial**

9912272804/2011-DR/RJ
ABAMI

--- CORREIOS ---



COBERTURA XV ENAI

Especial, p. 4

Medalha Caio Mário
da Silva Pereira
é concedida à
Geraldo Beire Simões

Especial, p. 12

Mediação
para negócios
imobiliários mais
eficientes

Artigo, p. 14



METAS PARA 2017

Mais uma etapa concluída.

Em 2016 trabalhamos muito. Realizamos.

Chegamos ao fim de mais esta jornada com a certeza de que nossas metas foram alcançadas em sua plenitude, e a expectativa para 2017 é a de que temos ainda muito mais a realizar.

Nesta fase do ano é natural que façamos um balanço do que se foi, reavaliando conceitos, definindo metas e estratégias de trabalho para o ano vindouro. E com ele a vontade e a expectativa de uma trabalho cada vez mais consistente em prol da consecução dos nossos objetivos, alimentando esperanças, arredando dificuldades que precisam ser superadas a cada dia. Especialmente em momentos difíceis como este que ora atravessamos, não nos deixando abalar pelo pessimismo do horizonte sombrio que se abateu sobre o nosso País.

Este ano, com a entrada em vigor do NOVO CÓDIGO DE PROCESSO CIVIL – LEI FEDERAL Nº 13.105/2015 – sentimos a necessidade de intensificar os nossos estudos sobre a matéria. E com esta consciência realizou a ABAMI ENCONTROS JURÍDICOS de excelência, com a presença de renomados Processualistas, Advogados, Defensores Públicos, Representantes do Ministério Público, Juízes e Desembargadores de Tribunais distintos. Todos em busca de novos conhecimentos.

Trouxe o NCPD em sua essência, uma outra visão sobre a forma de atuação de Advogados e Magistrados. E uma nova dimensão sobre formas de resolução de conflitos.

Como marco desta jornada, realizou a ABAMI o XV ENAI – ENCONTRO NACIONAL DE ADVOGADOS DO MERCADO IMOBILIÁRIO, onde sobressaiu latente, dentre outros importantes elementos a serem observados, a certeza de que a autocomposição de litígios e a cooperação entre partes, é a regra a ser seguida neste novo tempo.

Nesta edição, trazemos em breve síntese os temas abordados durante o XV ENAI, destacando ainda a justa homenagem prestada pela ABAMI a um dos seus mais célebres Fundadores – GERALDO BEIRE SIMÕES – agraciado no ano em que completou 86 anos de vida parte dos quais dedicados ao estudo do Direito Imobiliário em nosso País, com a entrega da Medalha de HONRA AO MÉRITO Caio Mário da Silva Pereira. Uma justa homenagem pelas lições de direito, ética e cidadania que nos lega a cada dia.

Aos Mestres, Amigos, Associados da ABAMI e suas respectivas famílias, o abraço fraterno de fim de Ano, regado pelo desejo de Boas Festas. A todos, pela seriedade de propósitos, um Ano Novo pleno em grandes realizações!

Boa Leitura.

Dra. Ana Luiza Lima Ferreira
Presidente da ABAMI

SUMÁRIO

3 EVENTOS E AGENDA ABAMI

4 COBERTURA XV ENAI

12 MEDALHA CAIO MÁRIO DA SILVA PEREIRA

14 MEDIAÇÃO PARA NEGÓCIOS IMOBILIÁRIOS MAIS EFICIENTES

19 CRECI – PORTAL DA TRANSPARÊNCIA: MAIS CONTEÚDO DISPONÍVEL PARA ACESSO

REVISTA ABAMI – DIREITO IMOBILIÁRIO

Associação Brasileira de Advogados do Mercado Imobiliário – Fundada em 21 de setembro de 1989
Av. Rio Branco, 135/Gr. 504 – Centro – RJ
SEDE PRÓPRIA
Telefone: (21) 2533-7271 / 2232-1215
Fax: 2242-4633 / E-mail: abami@abami.org.br
Home page: www.abami.org.br

Patrono

Des. Sylvio Capanema de Souza.

Sócios Beneméritos

Geraldo Beire Simões, Celi Terezinha L. Figueiredo, Carmen Glacy Martins Muradas, Ângela Maria Soares da Conceição, Ana Luiza Lima Ferreira, Rhéa Silvia Barros de Mello, Jorge Costa Carneiro, Marco Aurélio Bezerra de Melo e Ennio de Mattos Bueno.

DIRETORIA EXECUTIVA

Ana Luiza Lima Ferreira – *Presidente*
Frederico Price Grechi – *Vice-Presidente*
Mônica Dayan Neves Pinheiro – *Primeira Secretária*
Gessica M. Mendonca Modesto – *Segunda Secretária*
Corina Maria da Costa – *Primeira Tesoureira*
Carlos Alberto Dantas Fonseca da C. Couto – *Segundo Tesoureiro*
Zenaide Augusta Alves – *Diretora de Cursos*
Geraldo Beire Simões – *Diretor Jurídico*
José Ricardo Pereira Lira – *Diretor de Relações Institucionais, Jurídicas e Legislativas*
Sônia Maria Affonso – *Diretora de Patrimônio e Biblioteca*

ASSESSORES DA PRESIDÊNCIA

Carlos Samuel de Oliveira Freitas, Christian Barbalho do Nascimento, Gerson Ribeiro Carmanhanis, Luis Fernando Marin, Marcelo Borges da Silva Manoel da Silveira Maia, Sergio Murilo Herrera Simões.

CONSELHO DELIBERATIVO

Antonio Bento Jacinto Abraços, Antonio Jose Fernandes Costa Neto, Antonio Paulo Ruzzi Pedroso, Arnaldo Aizemberg, Daniel Leonardo Ramos Martins, Joao Fernandes Filho, Jorge Costa Carneiro, Jose Carlos Bonan, Jose Neves Pinheiro, Jose Ronaldo Tavares de Abreu, Marcelo Cytrynbaum, Neusa Maria Hiotte Pacheco, Rhea Silva Barros de Mello, Ronaldo Marcos Alvarenga, Sulla Covre.

Suplentes do Conselho Deliberativo

Ennio de Mattos Bueno, Esequias Gomes de Lima, Fernando da Silva Fonseca, Jose Carlos da Silva Pinheiro, Maria do Carmo Penha de Castro.

CONSELHEIROS NATOS

Sylvio Capanema de Souza, Maria Lucia Teixeira da Silva, Fatima Cristina Santoro Gerstenberg, Juarez Ferreira Clemente, Sergio Murilo Herrera Simões, Geraldo Beire Simões, Ângela Maria Soares da Conceição, Carlos Samuel de Oliveira Freitas.

CONSELHO FISCAL

Elma Ribeiro de Castro, Paulo Leal Ferraz, Sidney Seixas de Santana.

Suplentes do Conselho Fiscal

Marta de Carvalho Moreno, Monica Mesquita de Almeida, Sergio Luiz Fernandes de Mello.

Os textos assinados são de responsabilidade dos autores e não refletem, necessariamente, a opinião deste informativo. É proibida a reprodução total ou parcial de textos, fotos e ilustrações, por qualquer meio, sem autorização.

Editora e Jornalista Responsável: Fabianne Herrera (MT 29893/RJ) – revista.abami@terra.com.br

Conselho Editorial: Carlos Samuel de Oliveira Freitas, Ana Luiza Lima Ferreira, Frederico Price Grechi, Ângela Maria Soares da Conceição, Sérgio Murilo Herrera Simões e Geraldo Beire Simões.

Design Gráfico: Magic Art Comunicação

Impressão: Grafitto Gráfica e Editora Ltda.

COBERTURA XV ENAI

Nos dias 22 e 23 de setembro, no auditório da Associação Comercial do Rio, a Associação Brasileira de Advogados do Mercado Imobiliário promoveu a décima quinta edição do ENAI – Encontro Nacional de Advogados do Mercado Imobiliário, mais especializado evento do segmento no país.

Cerca de 160 advogados e profissionais do Direito de diversos estados da federação estiveram presentes, podendo desfrutar dos conhecimentos difundidos pelos mais gabaritados profissionais do segmento durante os doze painéis que debateram os mais relevantes temas da atividade jurídico-imobiliária.

“Este evento já se tornou um marco na cidade do Rio de Janeiro, tal a relevância dos temas abordados por renomados profissionais do Mercado, Advogados especializados, Magistrados, Desembargadores, Notários e Registra-

dores, viabilizando uma profícua troca de conhecimentos e fomento de nossa atividade”, opina Ana Luiza Lima Ferreira, presidente da ABAMI.

Ainda no XV ENAI, a diretoria executiva da ABAMI celebrou com seus associados e demais presentes ao evento seus 27 anos de atividades.

Confira a seguir breve síntese dos temas abordados durante o evento

PRIMEIRO DIA – 22 DE SETEMBRO DE 2016

PAINEL 01 – COMPLIANCE NO MERCADO IMOBILIÁRIO

O primeiro painel do XV ENAI teve como tema um assunto novo, mas já muito comentado, especialmente em grandes organizações empresariais, notadamente no mercado imobiliário. Trata-se do *compliance*, termo que tem origem no verbo em inglês *to comply*, que significa agir de acordo com uma regra, uma instrução interna, um comando ou um pedido. Ou seja, estar em *compliance* é estar em conformidade com leis e regulamentos externos e internos.

O assunto foi abordado inicialmente por Pedro Henrique Gomes Teixeira, advogado Thyssenkrupp CSA, que expôs o caso concreto do *compliance* da empresa, implementado há mais de 10 anos. A empresa é formada por complexo industrial siderúrgico localizado em Santa Cruz, construído em 2006. “Por conta da interface constante com o poder público e, por conta da posição ética da empresa, esta metodologia de trabalho é indispensável. Nosso *compliance* é norteado pelo compromisso com práticas anti-corrupção e tolerância zero”, afirmou Teixeira.

O advogado exemplificou condutas reprimidas pelo sistema de avaliação interna. Segundo ele, oferecimento de brindes é negado. Segundo ele, nenhum funcionário pode receber brindes acima de um determinado valor.



Palestrantes Luís Fernando Marín e Pedro Henrique Gomes ao lado da presidente da ABAMI.



Fotos: Divulgação

MEDALHA CAIO MÁRIO DA SILVA PEREIRA

Também nesta décima quinta edição do ENAI, a ABAMI concedeu a primeira medalha “Caio Mário da Silva Pereira”, criada pela Associação para celebrar aqueles profissionais que se destacam pelo conjunto de trabalhos produzidos e publicados, bem como por sua contribuição à Justiça e ao Direito Imobiliário em nosso país. A Medalha Caio Mário da Silva Pereira será concedida bienalmente, sempre nos anos pares.

O primeiro a receber a honraria foi Geraldo Beire Simões, Conselheiro Nato e ex-presidente da ABAMI, atualmente um dos Assessores da Presidência da Associação. Beire é um dos relatores do ante-projeto que deu origem à Lei 8245/1991, a Lei do Inquilinato, que este ano completou 25 anos, com pouquíssimas alterações em seu texto.

“Fico muito honrado com esta medalha. Principalmente pelo nome que carrega – Caio Mario da Silva Pereira. Um grande jurista, sempre esteve à frente de seu tempo,

e muito contribuiu para o fomento do Judiciário nacional. E ele está presente, aqui, no debate ao bom Direito, durante este XV ENAI”, declarou Beire.

O discurso em homenagem a Beire foi conduzido por Sylvio Capanema de Souza, patrono da ABAMI, além de amigo de longa data do homenageado e também relator do ante-projeto da Lei do Inquilinato. Para Capanema, a ABAMI tem o dever de fazer justiça, “no momento em que, emocionados, manifestamos de público o nosso respeito, admiração, e acima de tudo gratidão ao inigualável trabalho e serviço que Geraldo Beire Simões vem prestando ao mercado imobiliário. Gratidão é a memória do coração. Jamais o mercado imobiliário prestará as homenagens necessárias à Beire”, afirmou, emocionado. 🙏

Confira na página ao lado os registros deste momento tão especial da ABAMI.

MEDIAÇÃO PARA NEGÓCIOS IMOBILIÁRIOS MAIS EFICIENTES

Por Andrea Maia¹ e Suzanna Brito²

ONDE SE APLICA

¹ Advogada empresarial e mediadora. Vice Presidente de Mediação do Centro Brasileiro de Mediação e Arbitragem – CBMA

² Mediadora de conflitos.

A aquisição de um terreno, a incorporação de um condomínio edilício, a construção de um *shopping center* são alguns exemplos de negócios imobiliários complexos, que envolvem uma série de contratos, várias partes interessadas, múltiplos relacionamentos e parcerias comerciais que se espera manter.

A compra ou o aluguel de um imóvel para residir ou para instalar um negócio também é um negócio imobiliário, e que se caracteriza, dentre outros aspectos, por envolver uma ansiedade e uma expectativa muito grande entre as partes envolvidas, notadamente quando se trata de imóvel “de 1ª locação” (recém construído ou em fase de construção), em que as partes ainda não conhecem o imóvel, apenas têm uma noção de como será. De fato, embora se trate de um negócio jurídico, há muitas emoções envolvidas, afinal, além da expectativa de como será realmente o resultado da construção, pode representar “o sonho da casa própria”, a ansiedade acerca do sucesso de um negócio, o medo acerca da capacidade de cumprimento das obrigações financeiras assumidas, etc.

Finalmente, concluídos os negócios acima citados – finda a incorporação, inaugurado o *shopping center*, ocorrida a imissão na posse do imóvel etc. –, as múltiplas relações até então mantidas, por vezes, se prolongam no tempo, sendo que a elas ainda podem se aderir novas relações e novos atores, como vizinhos, síndicos, funcionários e administradores, com seu leque de novas situações relacionais. É neste momento também que aquelas expectativas e ansiedades antes mencionadas são colocadas à prova, sendo ocasionalmente substituídas por outros sentimentos, ainda mais intensos: de desapontamento, raiva, decepção, insegurança...

O mercado imobiliário, portanto, é um ramo que envolve múltiplos fatores, múltiplas partes, múltiplos e intensos sentimentos, o que, naturalmente, abre a possibilidade para o advento de igualmente múltiplos conflitos. Alguns exemplos: defeitos nas unidades autônomas, atraso na entrega das chaves, baixa frequência de clientes no início da operação do *shopping*.

Nessas circunstâncias, a questão que se coloca é “qual o método de resolução de conflito adequado para os casos decorrentes do mercado imobiliário”?

O que se observa normalmente é uma tentativa inicial de negociação direta (*negociação informal*): é o locatário que liga para o locador para reclamar do estado

do imóvel; o adquirente do apartamento que contata a construtora para reclamar do atraso das obras; o síndico que interfona para o condômino para conversar sobre a forma de descarte de lixo ou para reclamar do alto som da música da unidade. Usualmente, esse tipo de negociação não logra grandes resultados e acaba por agravar a situação, com o acirramento dos ânimos das partes.

Assim, até recentemente, passava-se da negociação direta necessariamente à alternativa seguinte: ou aceitar e conviver com a situação ou recorrer ao Judiciário.

Estas, porém, não são mais as únicas opções para a resolução de conflitos imobiliários, o que é muito bom, pois, em muitos dos conflitos, aquelas opções não se apresentam como as mais eficientes e com o melhor custo para as partes envolvidas. As chamadas ADR (*alternative dispute resolution*) ou métodos adequados de resolução de conflitos, notadamente a arbitragem e a mediação, são, em muitas situações, as opções mais indicadas para a condução e resolução dos conflitos imobiliários.

Falando especificamente da mediação, ela é reconhecidamente o método que melhor se adequa a conflitos complexos, envolvendo relações que se prolongam no tempo, com múltiplas partes e de alto envolvimento emocional, como são muitos dos negócios imobiliários e situações decorrentes destes.

A mediação é um método rápido, econômico e de resultados muito eficientes. É um método, pois, que atende muito bem ao propósito de pacificação social, ao passo em que o Judiciário, limitando-se, por vezes, a dizer a “lei” entre as partes e declarar um vencedor e um vencido, invariavelmente, gera mais animosidade e novos conflitos.

É oportuno já destacar também que a mediação não obsta a que, não se alcançando um consenso no seu curso, as partes recorram a outras alternativas para a solução de suas disputas, como a arbitragem e mesmo o processo judicial, o que se apresenta como mais uma vantagem para a escolha prioritária do método. Ora, as partes não têm nada a perder numa mediação. Se a mediação não terminar em acordo, ao menos as partes estarão melhor preparadas e informadas para prosseguir, se desejarem, numa arbitragem ou num tribunal.

Por tudo isso é que o legislador, o Judiciário e demais autoridades pátrias vêm estimulando o uso da mediação, o que culminou com a previsão do instituto no recém promulgado Novo Código de Processo Civil e com a promulgação da Lei de Mediação (Lei no 13.140/2015).