

# Condomínio

& MERCADO IMOBILIÁRIO

Alagoas • Ano IV • Nº 24  
Outubro de 2018



DISTRIBUIÇÃO DIRIGIDA • Nas bancas: R\$10,00



**QuintoAndar usa nome de  
concorrente no buscador do Google,  
denuncia empresário**

*pág. 6*

**José Roberto Tadros é o novo  
presidente da CNC**

*pág. 30*

**Capanema escreve artigo sobre  
penhorabilidade do imóvel do fiador**

*pág. 14*





NÃO ALUGUE SEU  
IMÓVEL PARA  
QUALQUER  
UM



A Zampieri tem um cadastro de locatários pré-aprovados para você alugar seus imóveis com segurança.



A Zampieri já entrou na era digital da locação imobiliária. Isso significa mais agilidade e segurança para locar seu imóvel. Mediante aprovação do cadastro, o inquilino não precisa de fiador e o contrato pode ser assinado sem reconhecer firma no cartório. Mas não se preocupe: a forma tradicional permanece para quem preferir. Zampieri Imóveis, 24 anos de segurança, agilidade e inovação no mercado imobiliário.



## GARANTA SEUS RENDIMENTOS E PROTEJA SEU PATRIMÔNIO COM SERVIÇOS SOB MEDIDA:

### PLANO PREMIUM

#### O MAIS COMPLETO

RECOMENDADO PARA QUEM PRECISA CONTAR  
COM RECEBIMENTO EM DIA. INCLUI:

**Garantia de aluguel, IPTU,  
condomínio e seguro contra  
incêndio.**

### PLANO FIT

#### O MAIS BARATO

PERSONALIZE E CONTRATE OS  
SERVIÇOS QUE MAIS PRECISA

**Taxa de administração reduzida  
com possibilidade de contratação  
de serviços sob demanda.**

### PLANO TEMPORADA

#### PRÁTICO

IDEAL PARA QUEM NÃO OCUPA O IMÓVEL  
O ANO TODO E QUER UMA RENDA EXTRA

**Exclusivo para contratos de até  
90 dias. Contrate serviços sob  
demanda.**

### PORTABILIDADE IMOBILIÁRIA

#### TRAGA SEU IMÓVEL!

COMECE AGORA MESMO A USUFRUIR  
DE MAIS QUALIDADE E SEGURANÇA

**Transfira seu imóvel locado para a  
Zampieri Aluguéis sem alterar o  
contrato original com o inquilino,  
até que ele termine.**

## POR QUE ALUGAR COM A ZAMPIERI É MAIS RENTÁVEL E SEGURO?

- 📌 Cadastro positivo: candidatos a locatários rigorosamente avaliados.
- 📌 Faz parte de um grupo que administra mais de 60 mil imóveis em 14 capitais.
- 📌 Aluga rápido, investindo em diversas mídias dentro e fora do estado.
- 📌 Conta com departamento jurídico especializado em direito imobiliário.
- 📌 Preza pela transparência e profissionalismo.
- 📌 Empresa líder no mercado imobiliário alagoano.





## Exposição **Amarrações Coletivo** BAD/RJ

**18 OUT a 14 DEZ**

Galeria de artes Sesc Centro | 16 anos | Entrada Franca



Ano 4 Nº 24  
Outubro - 2018

## EDITOR

Nilo Zampieri Jr.  
MTE - 1718 - AL

## SECOVI-AL

Nilo Zampieri Jr. - Presidente

## COMERCIAL

comercial@revistacondominio-al.com.br  
(82) 98873-0107

## COLABORAÇÃO

Gabriela Moreira  
MTE - 1826/AL

## Breno Leal

MTE - 1911/AL

## DESIGNER EDITORIAL

Alessandra Silva  
(82) 99693-3777

## CAPA

Six Propaganda

## PERIODICIDADE

Bimestral

## PUBLICAÇÃO

Revista Condomínio & Mercado  
Imobiliário - AL

**Não nos responsabilizamos por conceitos e ideias emitidos em artigos assinados ou em matérias pagas. Proibida reprodução total ou parcial, sem a prévia autorização por escrito da REVISTA CONDOMÍNIO & MERCADO IMOBILIÁRIO – AL. Reservamo-nos ao direito de não aceitar publicidade sem fundamentar motivação de recusa.**

## PARA ANUNCIAR:

comercial@revistacondominio-al.com.br  
(82) 98873-0107 - 99664-0006

## EDITORIAL

A sociedade encontra-se em constante transformação e seguir essas tendências é essencial para preservar seu interesse em nossas publicações.

Devido ao crescente consumo de informação via internet e à preocupação global com a sustentabilidade, agora a revista Condomínio & Mercado Imobiliário será disponibilizada exclusivamente na versão digital, por meio do site: **www.painelurbano.com**.

Além de contribuir com o planeta, esse formato possibilitará mais agilidade editorial e maior interatividade para você.

O novo formato também terá maior alcance de público com compartilhamento em redes sociais e em aplicativos de mensagens instantâneas com seguidores e leitores de todo o Brasil. Além de estar disponível em um site nacional específico para condomínios e mercado imobiliário (**www.painelurbano.com**).

O Painel Urbano é um meio de comunicação que traz notícias, entrevistas e reportagens especiais sobre o mercado imobiliário, o mundo condominial e tudo que acontece de mais importante nas cidades.

A internet vai nos deixar mais próximos. Tenho certeza de que com a versão digital da nossa revista vamos trocar muito mais conteúdos e esta nova experiência vai enriquecer a publicação.

Boa leitura

Para se comunicar com a redação da RC&MI, entre em contato:  
jornalismo@revistacondominio-al.com.br

## NESTA EDIÇÃO

- 06 Startup confunde cliente no Google
- 10 Tecnologia promove inovação de atendimento
- 14 Sylvio Capanema escreve artigo sobre penhorabilidade
- 17 Livro de ocorrências, um canal de comunicação
- 20 Seguros imobiliários obrigatórios para financiamento
- 22 Mulher é maioria na busca por imóveis
- 24 O reconhecimento do contrato eletrônico
- 28 Moira Regina escreve artigo sobre o reconhecimento do contrato eletrônico
- 32 CNC tem novo presidente
- 33 Drywall transforma ambientes
- 34 Hotel-Cápsula é opção de hospedagem
- 37 CNC tem novo presidente



## PAINEL URBANO

MERCADO IMOBILIÁRIO,  
ADMINISTRAÇÃO CONDOMINIAL,  
LAZER, CULTURA E CIDADE  
NAS SUAS MÃOS.

Confira matérias,  
notícias e entrevistas  
exclusivas sobre  
imóveis e vida urbana  
no [painelurbano.com](http://painelurbano.com).  
Você vai se sentir em  
casa nesse novo  
endereço.



Painel Urbano





# QuintoAndar usa nome de concorrente no buscador do Google, denuncia empresário

Já imaginou colocar o nome da sua empresa no maior buscador do mundo, o Google, e ter como primeira opção o link da empresa concorrente usando expressamente seu nome no texto de anúncio? Foi o que aconteceu com a imobiliária goiana Urbs.

Ao procurar a Urbs no buscador, o usuário tinha como predileção o anúncio e link de acesso à startup de serviços imobiliários QuintoAndar com os dizeres 'Urbs Imobiliária| 1 imóvel alugado a cada 10 min| QuintoAndar.com.br'.

Isto acontece porque o Google permite que o anunciante pague para ter sua empresa no topo das buscas e escolha que palavras quer relacionar a sua marca. Questionado, o Google não se pronunciou sobre

o assunto até a publicação desta matéria.

Para o diretor da imobiliária Urbs, José Humberto Carvalho, o fato é inaceitável e inibe a livre concorrência de mercado.

“Não aceitamos este tipo de situação! Acho que isso não é concorrência e sim desonestidade. Assim que soubemos, denunciamos no Google e logo depois falei com um dos diretores da empresa solicitando de imediato a retirada do nome da Urbs na publicidade deles”, explica José Humberto Carvalho.

Procurada pelo Painel Urbano, a empresa QuintoAndar esclareceu que “o anúncio em questão ficou ativo devido a um erro técnico, sendo retirado menos de três horas depois de identificado, sem danos para os clientes das duas empresas. A prática não faz parte das





estratégias do QuintoAndar, que preza pela transparência, pela ética e pela responsabilidade em todas as suas ações".

O serviço utilizado pela startup imobiliária é conhecido como Google AdWords, que oferece a potencialização de clientes a partir do anúncio. A ferramenta permite que o pagamento somente exista quando alguém interagir com anúncio (na forma de visita de site ou ligação a empresa, por exemplo) e pode ser feita em três passos: criação de anúncio de texto; definição de palavras-chave relevantes e escolha do valor de investimento.

É no momento de indicar as palavras-chave que uma empresa pode induzir ou correlacionar a sua concorrente para captar o cliente. A prática é feita em diversos setores da economia, sendo motivo frequente de ação judicial.

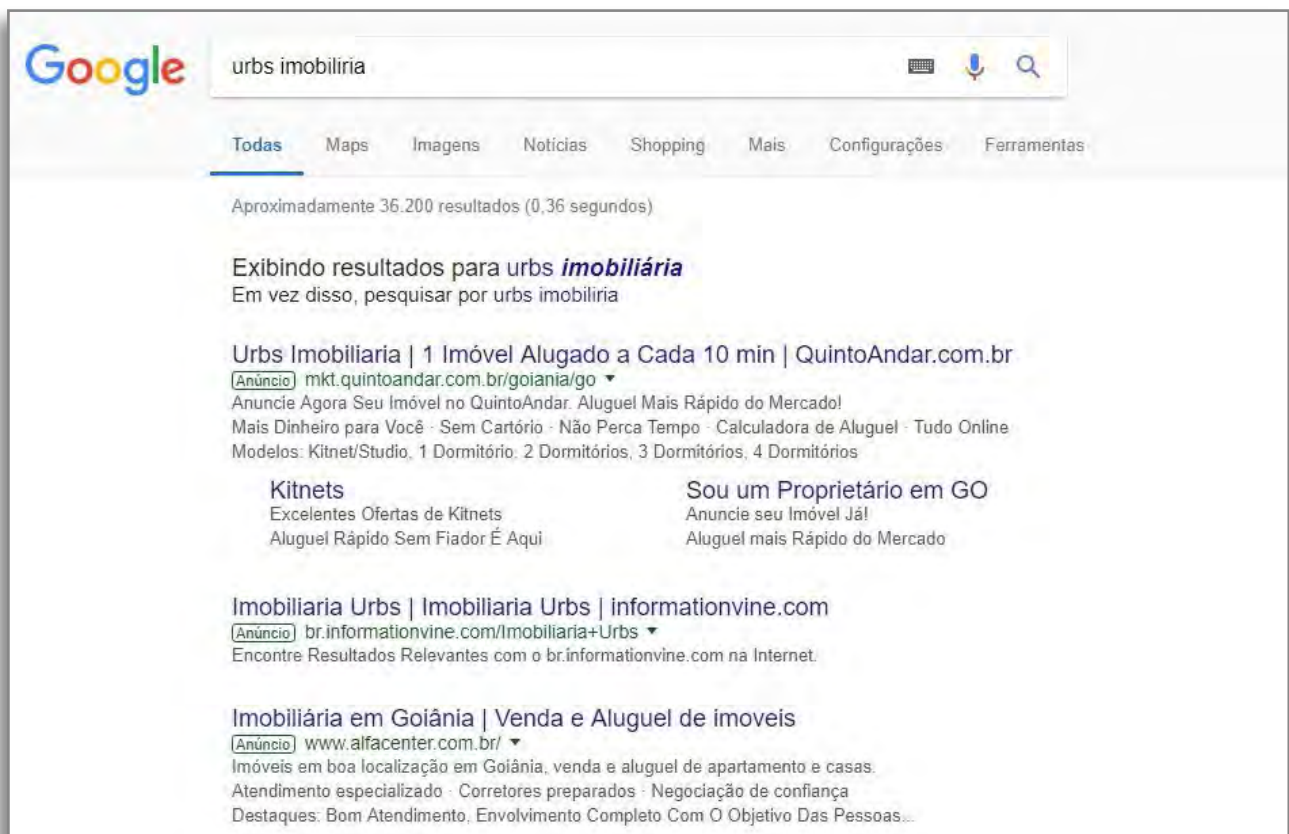
Com mais de 15 anos de experiência em Direito Digital, o advogado Marcelo Crespo, sócio do escritório paulista Patrícia Peck Pinheiro Advogados, diz que a escolha do nome de empresa concorrente como palavra-chave para anúncio no Google é ilegal e pode ser interpre-

tada como crime de concorrência desleal e ter repercussões cíveis.

“Quando uma empresa adquire palavras-chave que são nomes de concorrentes ou expressões outras protegidas pela propriedade intelectual, ela atua de forma antiética, podendo causar confusão com o público-alvo e, assim, desviar deslealmente público do concorrente para si. Isso, inclusive, pode ser enquadrado como crime”, afirma Marcelo Crespo.

O Tribunal de Justiça do Rio de Janeiro reforçou o entendimento de que o uso indevido de marcas de terceiros pelo Google AdWords pode ser caracterizado como prática de concorrência desleal e acarreta a obrigação de indenizar.

O e-commerce Groupon reivindicou judicialmente o uso indevido de seu nome empresarial pela agência de viagens online Hotel Urbano como palavra-chave no anúncio do buscador do Google. O Judiciário fluminense reconheceu a atitude desleal da agência, argumentando, inclusive, não haver outro significado para ‘Groupon’ que não a empresa online – mesmo



Google urbs imobiliária

Todas Maps Imagens Notícias Shopping Mais Configurações Ferramentas

Aproximadamente 36.200 resultados (0,36 segundos)

Exibindo resultados para urbs **imobiliária**  
Em vez disso, pesquisar por urbs imobiliaria

**Urbs Imobiliaria | 1 Imóvel Alugado a Cada 10 min | QuintoAndar.com.br**  
[Anúncio] mkt.quintoandar.com.br/goiania/go  
 Anuncie Agora Seu Imóvel no QuintoAndar. Aluguel Mais Rápido do Mercado!  
 Mais Dinheiro para Você - Sem Cartório - Não Perca Tempo - Calculadora de Aluguel - Tudo Online  
 Modelos: Kitnet/Studio, 1 Dormitório, 2 Dormitórios, 3 Dormitórios, 4 Dormitórios

**Kitnets**  
Excelentes Ofertas de Kitnets  
Aluguel Rápido Sem Fiador É Aqui

**Sou um Proprietário em GO**  
Anuncie seu Imóvel Já!  
Aluguel mais Rápido do Mercado

**Imobiliaria Urbs | Imobiliaria Urbs | informationvine.com**  
[Anúncio] br.informationvine.com/Imobiliaria+Urbs  
 Encontre Resultados Relevantes com o br.informationvine.com na Internet.

**Imobiliária em Goiânia | Venda e Aluguel de imóveis**  
[Anúncio] www.alfacenter.com.br/  
 Imóveis em boa localização em Goiânia, venda e aluguel de apartamento e casas.  
 Atendimento especializado · Corretores preparados · Negociação de confiança  
 Destaques: Bom Atendimento, Envolvimento Completo Com O Objetivo Das Pessoas...





**José Humberto Carvalho,**  
Empresário goiano



**Marcelo Crespo,**  
Advogado

com a defesa do Hotel Urbano alegando que o Google só comercializa termos não registrados como marca.

“Note-se, nesse contexto, que a utilização do nome de marca concedida a uma empresa concorrente como palavra-chave no sistema de divulgação nas pesquisas feitas por usuários na internet caracteriza concorrência desleal, por permitir a atração indevida de clientela, com a confusão ao consumidor, a teor do art. 195, IV, da Lei nº 9.279/96”, argumentou em decisão o relator do recurso, o desembargador Carlos Eduardo Moreira da Silva.

Em São Paulo, o desembargador Cláudio Godoy, ao julgar recurso de uma ação semelhante também por uso de palavra-chave, foi contrário à manipulação do redirecionamento do usuário com o resultado da pesquisa de busca, acreditando ser negativa para o site da empresa, pois acaba "diluindo-se a marca ou depreciando-se a imagem profissional da vítima".

De acordo com a advogada especialista em Direito Digital, Andréa Ronzoni Kaplan, do escritório na Braga Nascimento e Zilio Advogados Associados, o comportamento de compra de palavras-chave associada à empresa concorrente desrespeita princípios da ordem econômica, fundada na valorização do trabalho humano e na livre iniciativa.

“O que a torna ilegal é a sua utilização, por exemplo, de forma antiética, com a aplicação de palavras-chave com a marca ou nome do

produto de empresa concorrente como instrumento de ‘chamariz’ dos consumidores. Essa atitude, de plano, já configura desrespeito ao artigo 170, IV e V, da Constituição Federal. Isso porque a livre iniciativa, neste caso, está rechaçando a livre concorrência e a defesa do consumidor”, escreveu em artigo Andréa Kaplan.

Para José Humberto Carvalho, esta forma de utilização da palavra-chave excede o limite da concorrência saudável.

“Acho que toda concorrência seja saudável, mas este tipo de atitude acredito ser mais desespero por conquistar o mercado para mostrar para os acionistas, já que é uma empresa com capital de investidores. São esses tipos de atitudes que só atrapalham e confundem o cliente. Empresas como esta deveriam ser penalizadas de forma mais severa”, frisa o empresário goiano.

O advogado Marcelo Crespo esclarece que a empresa que se sentir prejudicada pode requerer seus direitos na Justiça.

“A compra de palavra-chave com o nome da concorrente pode significar um desvio de clientela ou confusão nos clientes. Pode configurar crime e ter repercussões civis. Cabe ao prejudicado tomar medidas extrajudiciais e judiciais para resguardar seus direitos, o que dependerá de atuação de advogado. Há alternativas e estratégias distintas para cada caso. Somente um advogado poderá delinear a melhor forma de atuação”, afirma o especialista em Direito Digital.





Great  
Place  
To  
Work<sup>®</sup>

Certificado

13/07/2018 - 13/07/2019

BRASIL



# PROGRAMAÇÃO DE CURSOS, PALESTRAS E OFICINAS

## SETEMBRO 2018

### OFICINA DE CANVAS

- Carga horária: 8h
- Dias **03 e 04 de Setembro de 2018**
- Das 18 às 22h
- Investimento: **R\$50,00** ou **2 parcelas de R\$25,00.**

### CURSO PLANEJAMENTO ESTRATÉGICO

- Carga horária: 16h + 2h de consultoria Sebrae
- Dias **10 a 13 de Setembro de 2018**
- Das 18 às 22h
- Investimento: **5 parcelas de R\$30,00** ou **R\$180,00**

### CURSO LOGÍSTICA

- Carga horária: 12h + 16h de consultoria
- Dias **17 e 20 de Setembro de 2018**
- Das 19 às 22h
- Investimento: **5 parcelas de R\$30,00** ou **R\$180,00.**

### EMPRETEC

- Carga horária: 60h
- Dias **24 a 29 de Setembro de 2018**
- Das 08 às 18h
- Investimento: **10 parcelas de R\$84,00** ou **R\$840,00**

### OFICINA SEI EXPANDIR MEU NEGÓCIO

- Carga horária: 16h
- Dias **03 a 06 de Setembro de 2018**
- Das 18 às 22h
- Investimento: **R\$30,00**

### CURSO GESTÃO EMPRESARIAL INTEGRADA

- Carga horária: 15h
- Dias **10 a 14 de Setembro de 2018**
- Das 19 às 22h
- Investimento: **5 parcelas de R\$28,00** ou **R\$140,00**

### CURSO BOAS PRÁTICAS NO SERVIÇO DE ALIMENTAÇÃO

- Carga horária: 16h
- Dias **24 de Setembro e 01 de Outubro de 2018**
- Das 14 às 22h
- Investimento: **5 parcelas de R\$28,00** ou **R\$140,00**

Inscrições: **0800 570 0800**

Informações: [www.sebrae.com.br/alagoas](http://www.sebrae.com.br/alagoas)

**SEBRAE**



# Imóveis: empresas unem tecnologia ao formato tradicional de consultoria presencial

A inovação digital, por meio de novas plataformas e modelos de negócios, está promovendo uma profunda transformação em diversos segmentos da economia. A internet diz muito sobre o comportamento de consumo dos compradores, além de seus hábitos, gostos, rotinas e milhares de outras informações que são armazenadas na rede.

A tecnologia evoluiu e, somada à internet e outros elementos, é capaz de melhorar a experiência de compra de alguém interessado em adquirir um imóvel, por exemplo.

Atualmente, mais de 90% das pessoas que buscam imóveis para alugar ou comprar o fazem por meio online. Essas pessoas pesquisam e recebem, por meio de portais e aplicativos, um grande volume de informações antes de procurarem uma empresa do segmento imobiliário para concretizar o negócio.

Toda pesquisa de imóvel pode ter seu início





realizado através de buscadores, sites especializados e aplicativos. As empresas e profissionais que souberem aproveitar desse tipo de mídia tecnológica certamente sairão à frente das demais do mesmo segmento que ainda não se atualizaram em relação ao que há de novo online.

Empresas que realizam negociações imobiliárias exclusivamente através de plataformas digitais são realidade no Brasil. A proposta, na maioria das vezes, é uma experiência de compra ou locação mais ágil e com menos burocracia.

O QuintoAndar é um aplicativo de aluguel de imóveis residenciais que, com a proposta de simplificar o processo de locação, vem conectando proprietários e inquilinos de um jeito prático.

São feitos anúncios nos principais classificados online, com fotos profissionais. Atualmente o QuintoAndar atua em São Paulo, Rio de Janeiro, Minas Gerais, Distrito Federal e Goiás – nos três últimos estados chegou recentemente.

Segundo André Penha, cofundador e CTO do QuintoAndar, todo processo burocrático de negociação é feito online.

“Não é necessário ir ao cartório e não precisa apresentar fiador, nem depósito, nem seguro-fiança. Com isso, a gente acelera muito o tempo de locação e aumenta a liquidez no mercado. O proprietário aluga mais rápido – ou seja, mais dinheiro no bolso –, e isso é positivo para o mercado”, explica André Penha.

A maioria das empresas com sede física e atendimento presencial já utilizam plataformas de relacionamento com o público como forma de acelerar seus negócios via internet.

“É uma quebra de paradigma. Sem dúvida, uma inovação. Acredito que a agilidade, a transação praticamente toda online, sem burocracia, com assinatura eletrônica dos contratos, sejam alguns pontos fortes”, expõe José Roberto de Toledo, Diretor-Presidente da Lello Imóveis, uma das maiores e mais tradicionais administradoras de imóveis e condomínios da América do sul.

Apesar da praticidade proporcionada pela



internet, de acordo com o empresário José Roberto de Toledo, diversos clientes ainda preferem o modelo tradicional de negociação imobiliária, onde eles podem se corresponder com a empresa depois de ter encontrado algum imóvel do seu interesse para receber imediatamente algumas informações adicionais sobre o imóvel, sobre a sua qualidade e formas contratuais, por exemplo.

“O diferencial do atendimento presencial é dar suporte a um público que quer mais do que informação e agilidade no processo, que quer uma orientação, uma consultoria mesmo. É isso que as imobiliárias oferecem através da sua equipe de pessoas que conhecem a região onde os imóveis estão localizados. Isso traz para o consumidor uma segurança maior, pois ele se relaciona com uma pessoa e isso traz mais conforto”, acredita o executivo paulista.

Muito se fala sobre a redução de custos que o



**André Penha**, cofundador e CTO do QuintoAndar,



uso da inteligência artificial pode trazer. Mas, segundo o diretor de Transformação Digital da Brasil Brokers, Guilherme França Blumer ainda é cedo para afirmar que a ferramenta diminuirá consideravelmente o custo por leads [termo imobiliário para definir oportunidade de negócio].

“O principal ponto agora é entender de fato a taxa de conversão desses atendimentos em cada etapa do funil. De início, podemos ver uma taxa de conversão interessante dos BOT´s no que diz respeito ao processo de agendamento de visita. Se essas taxas se consolidarem, acreditamos que de fato podemos ter algumas reduções no valor do lead e, principalmente, na quantidade de leads que precisam ser gerados. Ainda é cedo afirmar, mas, sem dúvida, a inteligência artificial vem com números interessantes”, afirma Blumer.

Segundo o CTO, o QuintoAndar tem processos inteligentes de análise de dados. Mas ele acredita que o uso de inteligência artificial nem sempre reduz custos financeiros.

“Depende do que a empresa quer atingir, de como é o fluxo de aquisição de clientes e de quão recorrentes são estes clientes. Depende, principalmente, do volume. Se a empresa trata poucos clientes por semana, a inteligência humana é muito melhor que a artificial”, explica Penha.

No Nordeste, a empresa alagoana Zampieri Imóveis utiliza inteligência artificial na captação e qualificação de leads para a comercialização de lançamentos imobiliários através de uma plataforma de CRM [sistema de gestão de relacionamento com o cliente].

Para Nilo Zampieri Jr., o mundo comercial está vivendo uma grande transformação com o desenvolvimento das plataformas digitais.

O uso da tecnologia e da inteligência artificial na nova forma de fazer negócios não significa a exclusão da mão de obra humana nos processos. Para José Humberto, diretor comercial da URBS Imobiliária, de Goiás, o atendimento presencial vai continuar sendo muito importante para o cliente, pois cada locação tem suas particularidades, onde ape-



**José Roberto de Toledo**, Diretor comercial da URBS Imobiliária, de Goiás

nas com o suporte digital seria mais difícil a consultoria e a escolha do imóvel.

“A negociação presencial ajuda principalmente a fazer um levantamento de perfil mais assertivo, onde a empresa consegue trazer mais qualidade para o atendimento e entender melhor a necessidade do cliente. O digital só veio para dar rapidez na negociação. Não acredito na substituição total do atendimento presencial, principalmente no setor comercial, que requer um pouco mais de consultoria na hora de alugar e, na maioria das vezes, com particularidades”, opina José Humberto.

Para o consultor de marketing da agência curitibana Cupola, Rodrigo Werneck, a tecnologia é bem-vinda no mercado imobiliário, especialmente na locação, mas a velocidade de adesão dos proprietários tende a ser menor, por conta do seu perfil etário mais avançado.

“Precisamos ter em conta que o digital jamais substituirá o contato presencial em seu aspecto consultivo. Estamos falando de ativos valiosos, cujos donos valorizam o suporte humano. Eles têm dúvidas, precisam de respostas, e as empresas do segmento que se propõem ser ‘digitais’ precisam dialogar de forma aberta e disponível com esse proprietário, não simplesmente através de um app”, afirma Werneck.







**Rodrigo Werneck**, Consultor de marketing da agência curitibana Cupola, Rodrigo Werneck,

A tecnologia está presente em qualquer mercado e caminha aliada ao atendimento digital. Mas nem todos os clientes são adeptos da funcionalidade na palma da mão através de seus smartphones, da internet, dos sites, principalmente quando o produto é algo muito precioso na vida das pessoas: o imóvel.

“Normalmente, os proprietários de imóveis são pessoas mais velhas, que nem sempre estão totalmente inseridas no mundo digital. Por outro lado, também temos jovens que já estão investindo em imóveis. Acho que as duas vertentes têm a possibilidade de atender os clientes da maneira que eles se senti-

rem mais seguros e satisfeitos”, explica José Roberto de Toledo, executivo da Lello Imóveis.

Em qualquer segmento comercial é comum se deparar com a inovação, mas o universo digital acelera o dinamismo de ações e relações entre cliente e empresa.

Escolher uma roupa pela internet, solicitar um transporte particular pelo aplicativo móvel ou até mesmo selecionar itens da feira de supermercado de qualquer lugar é parte da rotina de muitos brasileiros.

Especificamente nas transações imobiliárias, a negociação pelas plataformas digitais traz um pouco mais de conforto. Os portais trazem uma série de informações para facilitar a busca do cliente pelo imóvel ideal e permitem a escolha do atendimento online ou que o potencial interessado no imóvel procure uma imobiliária para uma consultoria presencial.

José Humberto, diretor da imobiliária URBS afirma que, no final das contas, a seriedade e a boa reputação de uma empresa no mercado sempre pesam na hora de fazer negócios.

“Mesmo com as facilidades que se têm hoje, muita gente que procura um imóvel não abre mão do atendimento presencial, da consultoria bem realizada, com detalhes que o profissional do mercado imobiliário pode oferecer, por entender as necessidades específicas de seu cliente”, afirma o empresário goiano.



Sylvio Capanema de Souza

# A penhorabilidade do imóvel de fiador de contrato de locação

os locadores a se contentar com o fiador que só tivesse um imóvel residencial próprio.

O sistema funcionou muito bem, desde 1991, até hoje, contribuindo para o equilíbrio do mercado locatício, antes extremamente tumultuado e nervoso.

Acontece que no dia 12 de junho de 2018 a 1ª Turma do Supremo Tribunal Federal, ao julgar o Recurso Extraordinário nº 605.709, entendeu ser impenhorável o imóvel residencial do fiador de contrato de locação para fins comerciais, e o fez pela apertada maioria de três votos a dois.

O Relator, Min. Dias Toffoli e o Ministro Luís Roberto Barroso mantiveram, na íntegra, o texto da lei, mas a Ministra Rosa Weber abriu a divergência, sendo seguida pelos Ministros Marco Aurélio e Luiz Fux.

O Acórdão ainda não foi publicado na íntegra, mas o resultado do julgamento já consta do Informativo nº 906, da 1ª Turma.

Em que pese o elevado respeito devido aos eminentes Ministros, ousamos divergir do entendimento que, à nosso aviso, voltará a causar turbulências no já pacificado mercado locatício.

Em primeiro lugar, não conseguimos entender porque a impenhorabilidade ficaria restrita aos fiadores de contratos para fins comerciais, o que causará discriminação em relação aos demais, das outras modalidades de locação imobiliária urbana.

A Lei do Inquilinato, em seu artigo 82, acresceu ao artigo 3º da Lei 8.009/90 mais uma exceção à regra da impenhorabilidade do imóvel residencial próprio do devedor.

Passou-se, então, a admitir que fosse objeto de constrição e eventual alienação judicial, o imóvel residencial do fiador de contrato de locação.

Ao contrário do que muitos imaginaram a razão de ser do dispositivo legal foi o de facilitar o acesso à locação, por aqueles que dela precisavam.

Ressalte-se, desde logo, que naquela época o déficit habitacional era elevado, e a demanda por unidades era muito maior do que a oferta, o que agravava a tensão social.

A garantia representada pela fiança sempre foi a preferida pelos locadores, e após o advento da Lei 8.009/90 passaram eles, com inegável razão, a rejeitar o fiador que só tivesse um imóvel residencial, que seria impenhorável, tornando quase sempre a fiança uma pomposa inutilidade.

Passou-se a exigir que tivesse ele, pelo menos, dois imóveis, o que era quase impossível obter pelos candidatos à locação.

É enorme o constrangimento e a dificuldade para se conseguir um fiador, ainda mais que tenha dois imóveis.

A solução dada pelo legislador do inquilinato urbano pacificou o mercado, voltando





Se o objetivo é o de preservar a dignidade humana e garantir o direito à moradia, como constou dos votos vencedores, elementar exercício de lógica recomendaria estender a proteção não só aos fiadores de contratos de locação em todas as suas modalidades, bem como às demais hipóteses elencadas no artigo 3º da Lei nº 8.009/90, que permitem a penhora do único imóvel residencial próprio do devedor.

O mais surpreendente é que o Plenário do Supremo Tribunal Federal, no julgamento do RE 407.688, da relatoria do Min. Cezar Peluso, afirmou ser legítima a penhora de bem de família pertencente ao fiador de contrato de locação. No mesmo sentido seguem os Recursos Extraordinários nos 477.953, rel. Min. Eros Grau, 493.738, rel. Min. Carmem Lúcia, 591.568, rel. Min. Gilmar Mendes, 598.036, rel. Min. Celso de Mello, 419.161, rel. Min. Joaquim Barbosa e 607.505, rel. Min. Ricardo Lewandowski.

Por outro lado, constou do voto vencedor que a impenhorabilidade do bem de família de fiador de locação comercial favorece a livre iniciativa e o empreendedorismo, ao viabilizar a celebração de contratos de locação empresarial em termos mais favoráveis.

Muito ao revés, estamos certos que o resultado será diametralmente oposto, levando os locadores a recusar a garantia da fiança,

"A solução dada pelo legislador do inquilinato urbano pacificou o mercado, voltando os locadores a se contentar com o fiador que só tivesse um imóvel residencial próprio."

**Sylvio Capanema de Souza**

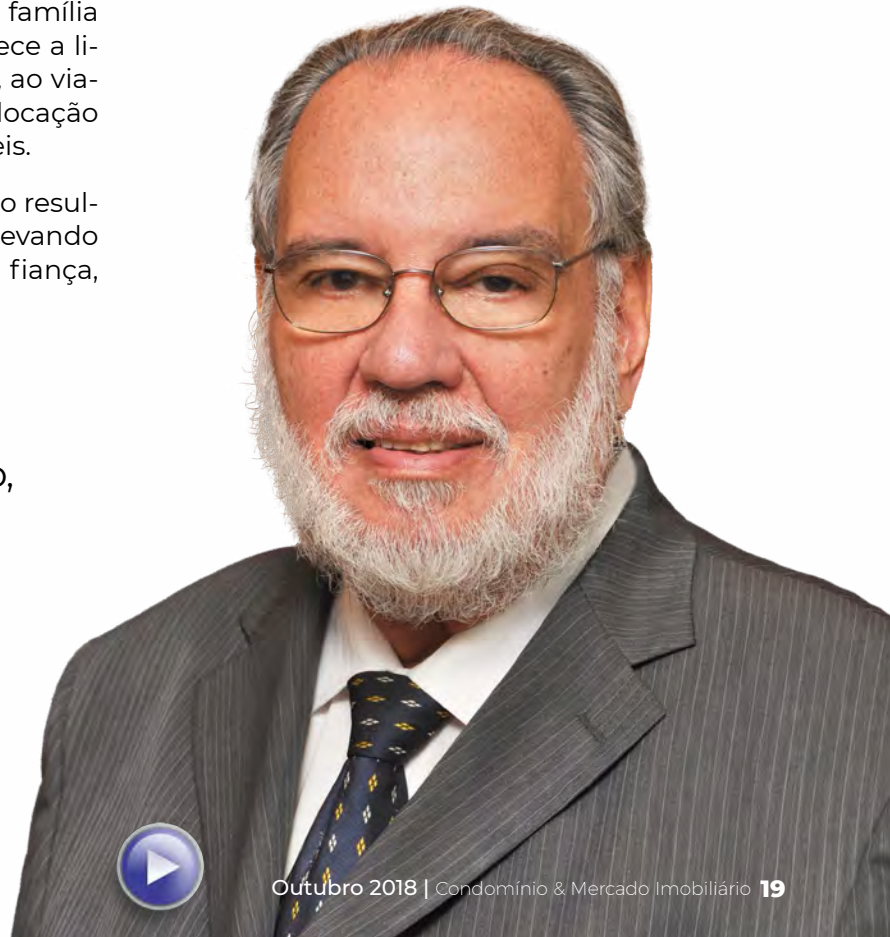
passando a exigir outras modalidades, bem mais onerosas para os pretendentes à locação, tais como o seguro, o título de capitalização ou a cessão fiduciária de cotas de fundos de investimentos.

É conhecido o velho ditado popular, segundo o qual quem não quer ter aborrecimentos com a fiança, não lhe aponha o nome.

O fiador que assume, voluntariamente, a garantia, obrigando-se a pagar a obrigação, se o devedor não o fizer, tem a exata consciência de que está alocando o seu patrimônio ao credor, no caso de inadimplemento.

E isto confere segurança jurídica ao contrato e ao mercado.

Temos sempre sustentado que o contrato de locação do imóvel urbano se reveste de especialidades, que os distinguem dos demais, justificando a adoção de regras próprias e diferenciadas, o que não colide com o princípio da isonomia.



## Sylvio Capanema de Souza

Por outro lado, a garantia de moradia digna é dever do Estado e não do cidadão, que paga pesados impostos, para viabilizá-la.

A decisão confirma o risco de se julgar sem o perfeito conhecimento da equação econômica dos contratos e das realidades dos mercados.

Ao tomar conhecimento da decisão ficou-nos o doloroso receio de que venha ela a quebrar a estabilidade do mercado locatício, garantida pela Lei 8245/91, que alcançou verdadeiro milagre de longevidade, de vinte e sete anos

de proveitosos resultados, apesar das brutais transformações sofridas pela economia brasileira.

Para encerrar estes primeiros e rápidos comentários, baseados apenas no Informativo do STF, entendemos que a decisão traz insegurança jurídica ao mercado, que, pela sua relevante densidade social e econômica, precisa de regras estáveis e equilibradas, que incentivem a construção de novas unidades, aumentando a oferta de imóveis para locação e, por via de consequência, reduzam os aluguéis.





# Livro de Ocorrências: canal de comunicação condominial

Reclamações. Ocorrências. Recados. Acontecimentos. E até sugestões! Qualquer que seja o motivo, o livro de ocorrências é a ferramenta de comunicação utilizada para registrar diversas situações da vida condominial.

Há quem questione o método e o julgue ultrapassado diante das tecnologias digitais e possibilidades de comunicação mais rápidas e com maior alcance (email, whatsapp, espaço no site). Mas o livro é um instrumento já consolidado no condomínio.

Na prática, o livro fica na portaria do prédio e é um canal de comunicação para que condôminos e funcionários tenha um meio direto para falar com síndicos e administradoras de condomínio. “O livro de ocorrências, como o próprio nome sugere, deve ser usado unicamente para registro das ocorrências dentro do condomínio”, orienta o advogado especialista em condomínios Inaldo Dantas.

Diariamente, entre as funções, o síndico tem que ler o livro de ocorrências e verificar os fatos anotados no dia anterior. Mas, se o síndico optar por modificar a forma de registro das anormalidades, deve informar aos condôminos em assembleia.

Ao escrever, morador e funcionário devem estar atentos ao conteúdo exposto no livro, pois acusações e exposições íntimas e ofensivas são inadequadas – e podem até gerar processos judiciais com os textos servindo de prova.



Outra atenção dada ao livro é a linguagem a ser utilizada. Quem escreve deve ter zelo com as palavras e evitar linguagem vulgar e palavras chulas.

A cada registro, algumas perguntas devem ser respondidas: O que? Quando? Como? Por quê? Quem? E ainda a data e o horário da ocorrência citada.

O livro também pode ser utilizado pelo porteiro como registro de entrada e saída de pessoas, o que pode ser um método para reforçar a segurança no condomínio.

Nem sempre o registro feito é atendido ou percebido pelo síndico. Quando morou em um condomínio na cidade de São Paulo, a funcionária pública Elvyna Melo não teve retorno de sua insatisfação.

“Morava em um prédio com síndico profissional, fiz o registro do meu incômodo (o barulho do vizinho), que inclusive foi presenciado pelo porteiro, mas fui ignorada”, lamenta ela.

A orientação do advogado Inaldo Dantas é que o síndico esteja sempre cuidadoso ao que é escrito.

“Nem todas as queixas registradas no livro são procedentes, assim como, nem tudo que se requer é de direito requerer. Quando uma queixa, procedente, deixar de ser atendida, deve o interessado cobrar do síndico (ou de quem for o caso) a justificativa disso. Não sendo atendido, a assembleia é o local certo para refazer e reafirmar a queixa”, aconselha Inaldo Dantas.



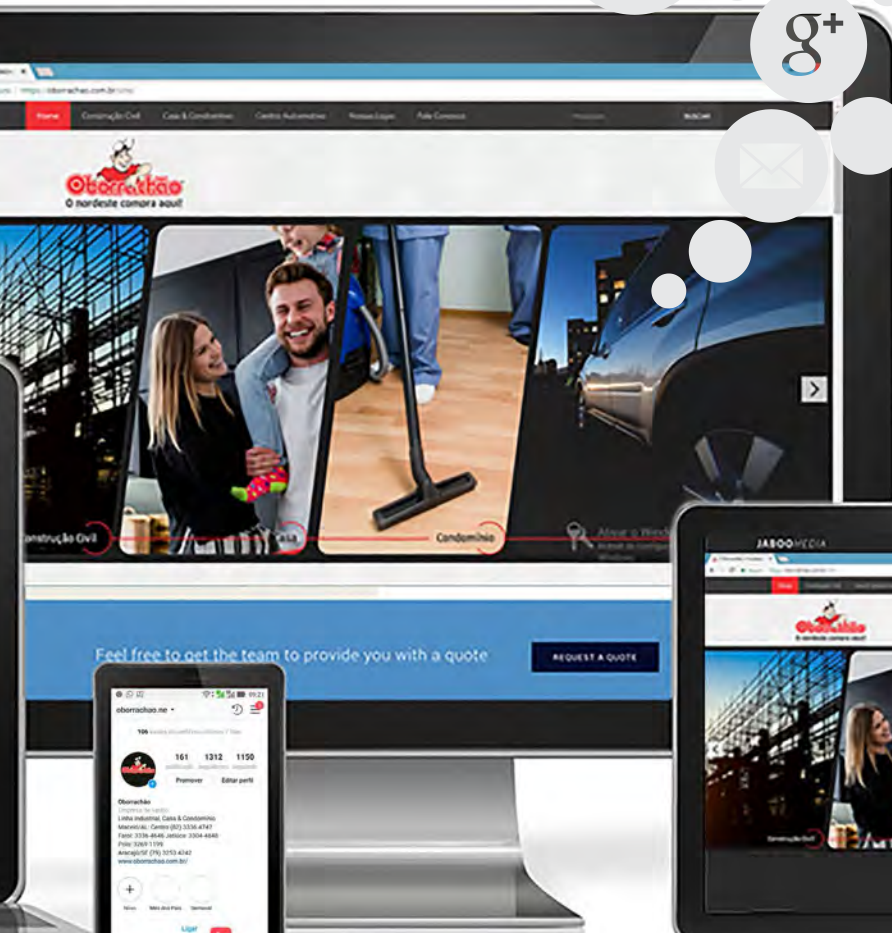
# ACESSE, CURTA E SIGA!

Nosso site foi totalmente reformulado  
para trazer a melhor experiência à você.



[www.oborrachao.com.br](http://www.oborrachao.com.br)





Você também acompanha nossas ofertas e muitas novidades em NOSSAS REDES

**@oborrachao.ne**  
**/oborrachao.ne**





## Conheça os seguros obrigatórios para financiamento imobiliário

Os ventos começam a soprar a favor de quem pretende comprar um imóvel. Mesmo que timidamente, já é possível ser otimista com relação ao reaquecimento do mercado imobiliário. Mas, apesar das fortes quedas na Taxa Selic e, conseqüentemente, a redução dos juros para o crédito imobiliário, os seguros podem se tornar vilões no custo final do financiamento.

De acordo com o superintendente regional da Caixa Econômica Federal em Alagoas, Kleber Paz, estes valores não são correlacionados.

“Os custos das apólices não tem relação direta com a taxa de juros, mas são baseados pelas seguradoras nos índices de sinistralidade e nos custos de administração das coberturas”, argumenta ele.

Já incorporados nas parcelas do financiamento imobiliário, apenas dois seguros são obrigatórios na modalidade de financiamento do Sistema Financeiro de Habitação (SFH), de morte e invalidez permanente (MIP) e de danos físicos ao imóvel (DFI).

De acordo com a Resolução 3.811 do Banco Central do Brasil, as instituições integrantes do Sistema Financeiro da Habitação (SFH) somente concederão financiamentos habitacionais

com cobertura securitária que preveja cobertura aos riscos de morte e invalidez permanente do mutuário e de danos físicos ao imóvel.

“A contratação deste seguro tem caráter contratual, uma vez que viabiliza a operação do crédito imobiliário, protegendo a instituição financeira que concede o financiamento para o comprador do imóvel, chamado de mutuário e, ao mesmo tempo, ao próprio mutuário”, explica Alexandre Del Fiori, gerente técnico de seguros do Sincor-SP (Sindicato dos Empresários e Profissionais Autônomos da Corretagem e da Distribuição de Seguros do Estado de São Paulo).

A apólice é uma garantia de quitação do saldo devedor junto à instituição financeira no caso de falecimento/invalidez total do mutuário ou de indenização ou reparo de danos físicos ao imóvel, mas, nem sempre, de 100% – pois existe responsabilidade compartilhada.

“É sempre importante lembrar que, o saldo devedor em caso de morte ou invalidez do mutuário somente ocorrerá se ele for o único responsável no contrato de financiamento. Havendo mais pessoas (esposa, pai, etc.) na composição da renda, o saldo devedor será quitado proporcionalmente na responsabilidade de cada participante no contrato”, disse Del Fiori.





Os valores são variáveis e cabe ao consumidor escolher entre a apólice ofertada pelo banco ou por uma seguradora não ligada à instituição financeira. Cada instituição integrante do SFH celebrará, na qualidade de estipulante e beneficiária direta do seguro, no mínimo, duas apólices coletivas vinculadas aos seus contratos de financiamento, com diferentes seguradoras habilitadas a operar o seguro habitacional.

“Os limites de MIP e DFI não são escolhidos. Eles são estabelecidos em função do saldo devedor do mutuário no caso de MIP e do valor do imóvel adquirido devendo este último ser atualizado anualmente”, complementa a gerente técnica de seguros do Sincor-SP.

Frequentemente, compradores de imóveis são surpreendidos com outras taxas, que se referem ao seguro residencial e nem sempre são comunicadas ao consumidor.

“É muito comum que o cliente chegue ao banco e se depare com uma taxa ‘extra’ que é o seguro residencial (não obrigatório). Em alguns casos, até por conta do valor, passa despercebido. Mas em situações onde o custo é maior, o cliente nos questiona e aí sempre explicamos que é um seguro opcional cobrado pelo banco”, disse a gerente de uma imobiliária.

O Código de Defesa do Consumidor considera prática abusiva ‘condicionar o fornecimento de produto ou de serviço ao fornecimento de outro produto ou serviço’, ou seja, a compra casada. E

se, por exemplo, o representante da instituição financeira prometer taxas menores para quem acionar a compra de seguros opcionais também está cometendo uma prática legal.

“Os seguros obrigatórios devem compor o processo do financiamento. No entanto, qualquer outra oferta de produto ou serviço financeiro é opcional e não vinculante e os clientes devem tomar conhecimento disso. Há situações em que os bancos podem oferecer atrativos, inclusive melhores taxas de juros na operação imobiliária caso o cliente opte por contratar outro produto ou combo de produtos financeiros, seguros aí incluídos, mas também cheque especial, conta corrente, cartões de crédito, etc. Mas ressalto que esta escolha é do cliente e não é, de forma alguma, obrigatória, mas sim opcional”, esclarece o superintendente da Caixa Econômica Federal.

De acordo com especialistas, a grande motivação para que seguros opcionais sejam incluídos no negócio é que a venda deste produto financeiro compõe a meta de vendas que a agência deve bater.

Para Marcelo Prata, fundador do Canal do Crédito, a falha não é a qualidade do produto opcional oferecido pelo banco. “O problema é que o consumidor tem o direito de saber que a aquisição desse seguro é opcional e que a concessão do empréstimo não deve ser condicionada a essa contratação”, disse o gestor à imprensa.





# Pesquisas apontam público feminino como maioria na busca por imóveis

O empoderamento feminino é fonte de fortalecimento da mulher e reflexo de suas conquistas. Cada vez mais, a mulher ocupa espaços em todos os campos e já é vista com o poder que possui. Recentes pesquisas apontam que as mulheres já são maioria também na busca por imóveis, seja para comprar ou alugar.

Segundo a pesquisadora do Núcleo de Estudos Interdisciplinares da Mulher (Neim) da Universidade Federal da Bahia, Márcia Macedo, o motivo da grande participação feminina nas negociações do mercado imobiliário é resultado de uma mudança de comportamento das últimas cinco décadas.

“Esse processo é movido principalmente pela ampliação da escolarização e melhoria na remuneração. Com isso, aumentaram o poder de consumo e, consequentemente, o interesse na aquisição do imóvel próprio, considerado um elemento impor-

tante nos projetos de estabilidade”, disse a pesquisadora à imprensa.

No levantamento feito pelo Stória Imóveis, novo site de imóveis lançado pela OLX, 67% do público que buscaram imóveis (de abril de 2017 a março de 2018) era feminino.

“Além de se preocupar com as características do imóvel, as mulheres também são bem criteriosas em relação às características do bairro, como: segurança, transporte e se o imóvel fica próximo ao trabalho ou faculdade”, comentou Igor Pereira, vice-presidente de Imóveis da OLX e Stória Imóveis.

A procura por apartamento é o tipo mais desejado por elas, o que equivale a 50% do volume de buscas. Com menor preferência aparece imediatamente a moradia tipo casa.

“A minha vida inteira morei em casa e





sempre achei muito melhor e confortável. Mas cada período da vida exige uma necessidade e, neste momento, recém-casada e com pouco tempo para afazeres domésticos, o apartamento foi a melhor opção”, disse a médica Maria Lima.

Mais atentas ao lugar onde pretendem morar, as mulheres costumam pesquisar, inclusive in loco, informações sobre o bairro e a vizinhança com a qual pretendem interagir.

A decisão da mulher também é soberana em 34% dos casos, ou seja, elas decidem sozinhas sobre a locação/aquisição do imóvel. Mas o compartilhamento da escolha com o cônjuge ainda é feita pela maioria, cerca de 42%.

Já a pesquisa de perfil consumidor realizada pelo Grupo ZAP, com mais de 12 mil entrevistados, apontou que quase 60% da busca por imóveis de compra ou aluguel é feita por mulheres.

Entretanto, o perfil feminino de compra enquadra principalmente mulheres casadas com idade média de 43 anos – representando 58%. Já as solteiras são maioria na locação, com um percentual de 40% da preferência das mulheres com idade média de 35 anos.

“Sair da casa dos pais é sinônimo de independência e não deve estar atrelada ao casamento. Toda decisão acarreta consequências, mas a possibilidade de viver esta liberdade me fascina. Por isso, estou me organizando financeiramente para embarcar neste desejo de ter meu próprio lugar em 2019”, confidenciou a funcionária pública Wanessa Maria, de 24 anos.

Outro dado interessante para o mercado é o tempo necessário para cada transação. 81% das pessoas que procuram locar um novo imóvel pretendem mudar no período de até três meses. Enquanto a maioria dos compradores de imóveis, 67%, tem a pretensão ampliada para até seis meses.

“As novas composições familiares já impactam no tipo do imóvel desejado para compra e locação. De acordo com a

pesquisa, 23% das pessoas que buscam imóvel para locação pretendem morar sozinhas e 36% com apenas mais uma pessoa”, explicou, em entrevista, Cristiane Crisci, Gerente de Inteligência de Mercado do Viva Real.

Para o jornalista Breno Leal, que vive atualmente a experiência de dividir apartamento com um familiar, o planejamento futuro é não mais compartilhar moradia.

“Divido apartamento com meu tio há cerca de quatro anos. Não temos tantos problemas de convivência, é verdade, mas vou aproveitar o casamento dele para não mais dividir apartamento com ninguém”, afirma o jornalista.





# Entrega na portaria é motivo de dúvida entre porteiros e moradores

O morador do apartamento 504 pediu uma pizza: o entregador sobe para entregar? O condômino da unidade 807 comprou uma geladeira pela internet e não está em casa: a encomenda pode ficar na portaria? Quando o assunto é entrega na portaria, são muitas as dúvidas de porteiros, moradores e síndicos.

“As pessoas vivem uma vida intensa e não querem perder tempo. Preferem escolher seus produtos de forma confortável e prática, além da própria pesquisa de preço online que a internet possibilita. Mas algumas encomendas ocupam espaço, são de alto valor, frágeis. Também é difícil para o condomínio lidar com este novo comportamento”, disse Maria do Carmo, que é síndica de um prédio no Recife.

A Lei Federal nº 6538/78 que dispõe so-

bre os serviços postais também traz normas legais sobre o assunto. De acordo com o artigo 22 desta lei, os responsáveis pelos edifícios, sejam os administradores, os gerentes, os porteiros, zeladores ou empregados são credenciados a receber objetos de correspondência endereçados a qualquer de suas unidades, respondendo pelo seu extravio ou violação.

A lei também obriga os edifícios residenciais, com mais de um pavimento e que não disponham de portaria, a instalação de caixas individuais para depósito de objetos de correspondência.

Para evitar conflitos e desentendimentos, ou pior, que a encomenda não seja recebida, especialistas em Direito Condominial orientam que o assunto seja normatizado em assembleia de condomínio,





pois cada lugar tem um perfil e suas particularidades. Assim, os próprios moradores discutirão e acharão a melhor opção para manter a harmonia do ambiente onde vivem.

“A criação de um livro de controle pode ser uma eficiente saída. Pode-se colocar regras nas entregas, entre elas quais mercadorias podem ser recebidas pelo condomínio, tamanho máximo e valor do objeto recebido, comprovante de entrega ao destinatário, entre outros, para não gerar problemas aos porteiros e principalmente ao condomínio”, pensa o advogado e conselheiro jurídico da Câmara do Mercado Imobiliário de Minas Gerais (CMI/MG), do Secovi mineiro.

Em alguns condomínios, por exemplo, o porteiro (zelador) recebe a encomenda do morador e a guarda em um espaço destinado a isso. Para evitar que vire um depósito de encomendas, o condomínio determina um prazo para que o condômino as retire.

Já em situações mais radicais, em que apenas o morador possa receber sua mercadoria, os Correios adotam uma política de entrega mais flexível para que cumprir sua função sem prejudicar o consumidor.

“Se não houver um recebedor, o carteiro fará mais três tentativas de entrega. Se mesmo assim não for possível efetuar a entrega, após a última tentativa, o objeto ficará à disposição do cliente na agência dos Correios mais próxima da residência, pelo período de sete dias corridos”, explicou, à imprensa, a porta-voz da Diretoria Regional dos Correios de Santa Catarina.

E se a portaria é remota, como funciona a entrega de encomendas ou recebidos? Cada vez mais comum, as compras pela internet é parte da rotina do brasileiro. Mas nem todos os prédios têm portaria e muitos deles já aderiram à portaria virtual. A solução criada pelos Correios para sanar este contratempo foi a ‘Caixa de Correio Inteligente’.

Com a iniciativa, que consiste na insta-



lação de equipamentos em condomínios sem porteiro, os moradores terão a comodidade de receber suas encomendas a qualquer hora do dia, todos os dias da semana.

As caixas de correio inteligente funcionam da seguinte forma: o carteiro faz sua identificação no equipamento por meio de uma chave eletrônica, seleciona o tamanho do compartimento compatível com o pacote a ser entregue e informa o número do apartamento do destinatário. Ao chegar à residência, o morador se identifica utilizando também uma chave eletrônica e o equipamento libera o acesso ao compartimento correspondente, permitindo a retirada do objeto com comodidade e segurança.

“Este projeto atende a uma demanda da população por mais alternativas de entrega. É uma solução que ainda não existe no Brasil e os Correios estão implantando de forma inovadora, para garantir que nossos clientes recebam suas encomendas em casa, de forma simples e com maior comodidade, assim como há anos recebem suas correspondências nas caixinhas de correio já popularizadas, mas agora com tecnologia”, destacou o presidente



dos Correios, Guilherme Campos, à época do lançamento no ano passado.

A solução será disponibilizada ao mercado e os equipamentos serão certificados pelos Correios, a partir das especificações técnicas funcionais divulgadas pela empresa no site. Os condomínios interessados deverão adquirir dos fornecedores disponíveis no mercado um dos modelos certificados e instalá-lo em local de livre e fácil acesso ao carteiro.

De acordo com o site dos Correios, as caixas de correio inteligentes estão disponíveis inicialmente para bairros das cidades de São Paulo, Porto Alegre e Curitiba.

Nas cidades em que não existe essa possibilidade de caixa inteligente ou as mercadorias não são entregues pelos Correios, os moradores de condomínios com portaria remota devem recorrer ao zelador no caso de encomendas entregues ou se dirigir a portaria, em casos principalmente de delivery de comida. Outra recomendação é que os moradores evitem pedidos de medicamentos e alimentos depois das 23h.

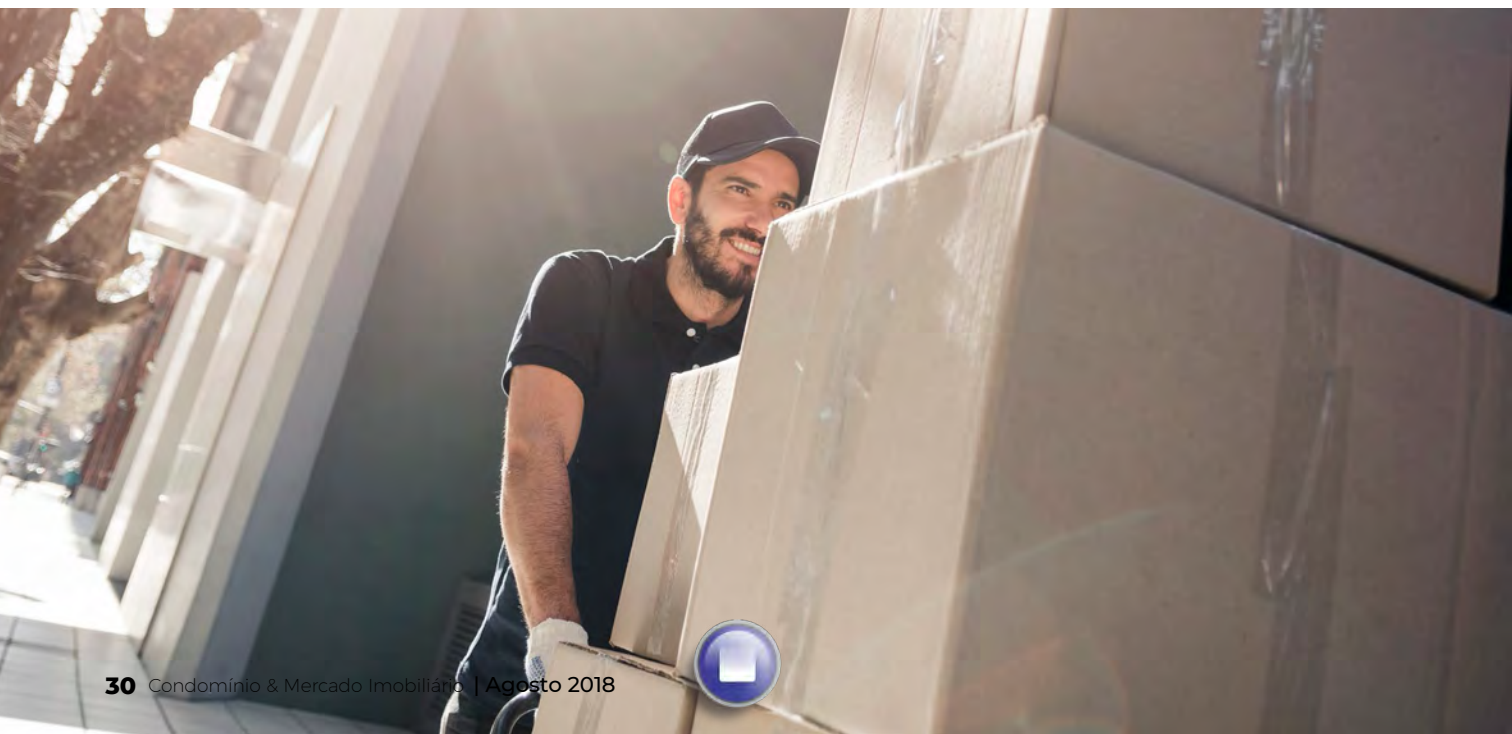
A proibição de circulação no condomínio

de pessoas que fazer os serviços de entrega é também uma questão de segurança. Com o aumento da violência, motoboys também viraram vítimas de assaltantes para roubar condomínios. “Ouvimos histórias de bandidos roubam os motoboys e suas mercadorias para entrar nos condomínios e roubar objetos de valor dos moradores”, disse um síndico que preferiu não se identificar.

E se a regra for decisão em assembleia, nem mesmo se a entrega for de compras de supermercado, por exemplo, em que existem várias sacolas, o encarregado de fornecer a mercadoria pode desrespeitá-la.

Como cada condomínio tem suas peculiaridades, alguns permitem a entrada de entregadores, mas impondo regras e restrições. A proposta é criar um procedimento para minimizar a vulnerabilidade de todos os moradores – como um cadastro prévio do entregador e a confirmação de que houve realmente tal pedido.

Mas sempre, seja qual for a situação, o ideal é que o condomínio estipule as regras que mais convém ao coletivo e assim consiga sanar conflitos sobre os serviços de entregas.







# TOTUMSEG

## SEGURO CERTO PARA O SEU CONDOMÍNIO



A TOTUMSEG faz parte do exclusivo Programa de Corretores **MAIS** da MAPFRE Seguros.

O programa tem presença marcante em diversos países e é reconhecido pelos benefícios diferenciados que proporciona, tanto para o segurado quanto para a corretora.

Ser um Corretor **MAIS** significa:  
atendimento **MAIS** qualificado,  
**MAIS** ágil,  
**MAIS** direto,  
**MAIS** confiável  
e com valores muito **MAIS** atrativos.



### VENHA NOS VISITAR!

A TOTUMSEG dispõe de um atendimento dentro do Secovi-AL para tirar dúvidas, efetivar seguros, dar entrada em sinistros, entre outros serviços.

Rua Rua Batista Acioly, 37  
Jaraguá | Maceió | AL

SEGURO CONTEÚDO ■ SEGURO CONDOMÍNIO ■ SEGURO DE VIDA PARA FUNCIONÁRIOS



82 3029 9239 | [totumseg.com.br](http://totumseg.com.br) | [seguros\\_al@totumseg.com.br](mailto:seguros_al@totumseg.com.br)

81 3217 2662 | 11 4063 4884 | 21 4063 6116 | 19 4062 8757 | 27 4062 9901  
31 4063 9611 | 41 4063 9239 | 47 4054 9432 | 48 4052 9453 | 51 4063 8939  
54 4062 9205 | 61 4063 8682 | 62 4053 9570 | 67 4063 9535

---

# O reconhecimento do contrato eletrônico como título executivo extrajudicial pelo STJ

---

Em recente decisão, a terceira turma do STJ por maioria de votos, ao apreciar o recurso especial de nº1.495.920 – DF reconheceu que um contrato de mútuo celebrado eletronicamente e sem a assinatura de duas testemunhas, tem os atributos de título executivo extrajudicial.

Note-se que para o mútuo celebrado através de contratos escritos em suporte de papel é exigido tanto pelo artigo 585, II do Código Civil de 1973 quanto pelo art. 784, III do atual Código de Processo Civil que os documentos sejam subscritos por duas testemunhas para que sejam reconhecidos enquanto título executivo extrajudicial.

Trata-se das testemunhas instrumentárias, que não necessariamente precisam presenciar o negócio jurídico em toda sua formação, mas apenas atestar que o documento em suporte de papel tal qual lançado não foi adulterado.

Ocorre que os contratos eletrônicos, em regra, são firmados via uma terceira pessoa desinteressada que faz todo o rastreamento digital de produção, envio, abertura, assinatura, muitas vezes até mesmo com recursos de geolocalização, conferindo-lhe ainda via

observatório nacional um carimbo do tempo que lhe atesta o momento de sua celebração, data e hora. Tudo para garantir sua integridade.

Assim, todo este processo e garantias eletrônicas muito apuradas de que o documento celebrado em determinadas data e hora não foi adulterado supre a necessidade de duas testemunhas.

Os usos de determinada sociedade em determinado tempo, quando reiterados e reconhecidos enquanto vinculantes, transcendem-se em costumes que tem efeitos normativos, o que se chama de direito consuetudinário.

Assim, a transformação social que se tem vivenciado em termos de interações digitais, passa a ser reconhecida pela jurisprudência enquanto costume e com efeitos vinculantes.

O julgado em questão, portanto, andou bem e trata de verdadeira certificação da legitimidade das novas práticas comerciais que se impõe socialmente, observando suas propriedades e modo de ser. Reconhece os atributos dos contratos eletrônicos enquanto tal e suas características próprias a par das





relações jurídicas celebradas em suporte de papel.

Inseridos nessa transformação social, os contratos imobiliários, em especial a locação de imóveis, tem sido praticados neste novo suporte eletrônico. Embora não se tenha ainda julgados específicos do STJ sobre contratos eletrônicos de locação de imóveis, pois questões daí decorrentes ainda não lhe foram postas, estes precedentes acenam a segurança jurídica deste novo modo de atuar. O próprio judiciário que hoje já opera e assina digitalmente começa a entender e se apropriar melhor destas tecnologias, revelando-se mais afeito a esta modalidade de contratação.

Importante é se observar os parâmetros de segurança que têm sido reconhecidos tanto pela legislação quanto pelos julgados, e atentar-se à proteção de dados imposta pelo marco civil da internet e demais legislações pertinentes.

À exemplo, vê-se no julgado em questão, a importância da figura do terceiro

desinteressado que garante a integridade do documento eletrônico para lhe asseverar tal qualidade.

Note-se ainda que tanto assinaturas digitais, que são aquelas realizadas via certificados digitais emitidos, quanto às eletrônicas, cuja autenticidade pode ser reconhecida por outros meios, como biometria, senhas, porta lógica e ip, geolocalização, entre outros recursos, que podem ser inclusive combinados, são válidas perante o ordenamento jurídico nacional.

Portanto, se inovar é a ordem do momento, o pano de fundo necessário parece estar pronto para enveredar-se neste sentido. Atualmente o maior risco é não adaptar-se às novas práticas sociais e comerciais digitais!

"Assim, a transformação social que se tem vivenciado em termos de interações digitais, passa a ser reconhecida pela jurisprudência enquanto costume e com efeitos vinculantes."

**Moira Regina**



# José Roberto Tadros é eleito presidente da CNC

Nilo Zampieri Jr. é o único representante de Alagoas na nova diretoria



O empresário amazonense José Roberto Tadros foi eleito hoje, por ampla maioria – 24 votos contra 4 –, presidente da Confederação Nacional do Comércio de Bens, Serviços e Turismo (CNC). O mandato vai até novembro de 2022.

A eleição ocorreu de forma democrática e transparente, com a vitória do grupo que consolidou apoio da maioria das federações que integram o Sistema Comércio.

“O processo eleitoral foi realizado sob o mais rigoroso respeito ao rito estatutário”, disse o atual presidente, Antonio Oliveira Santos. “Desejamos que a nova Diretoria possa realizar um bom trabalho, reafirmando a relevância da CNC para o País e a defesa dos empresários do comércio de bens, serviços e turismo”, completou.

José Roberto Tadros, 72 anos, atual presidente da Federação do Comércio de Bens, Serviços e Turismo do Estado do Amazonas (Fecomércio-AM), assume o comando da CNC em 19 de novembro, data em que também toma posse a nova Diretoria.

Nascido em Manaus, Tadros é formado em Direito pela Universidade do Amazonas e atua como empresário do setor terciário desde 1974. Além das suas atividades comerciais e sindicais, ele é autor e coautor de diversos livros e membro

da Academia Amazonense de Letras, do Instituto Geográfico e Histórico do Amazonas e da Academia de Ciências, Artes e Letras do Amazonas.

Para Tadros, a CNC seguirá ampliando sua presença no debate nacional, com propostas concretas para atuar de forma assertiva no fomento ao desenvolvimento do Brasil por meio do fortalecimento do comércio. “Vamos dar sequência ao projeto de modernização, permitindo consolidar os avanços conquistados pela CNC e ampliar sua força e relevância”, disse o presidente eleito.

O presidente do Sindicato da Habitação de Alagoas, Nilo Zampieri Jr., é o representante do estado no staff do novo presidente José Roberto Tadros. O representante de Alagoas, Nilo Zampieri Jr. é empresário e atua principalmente no setor de comercialização de imóveis.

“A CNC representa milhões de empresas ligadas ao segmento, que geram mais de 20 milhões de empregos neste país. A escolha de Tadros significa o desejo da maioria de dar continuidade ao projeto de fortalecimento da entidade. Fazer parte da diretoria e ser um único representante de Alagoas demonstra a responsabilidade que tenho de participar diretamente do trabalho que envolve o fomento do desenvolvimento do comércio de bens, serviços e turismo brasileiros”, afirma Nilo Zampieri Jr.





# ENACON SECOVI SP

ENCONTRO NACIONAL DAS  
ADMINISTRADORAS DE CONDOMÍNIOS

## GESTÃO CONECTIVIDADE RESULTADO

SUA EMPRESA ENCONTRA AQUI TUDO  
EM ADMINISTRAÇÃO CONDOMINIAL.

KEYNOTE  
SPEAKERS



MARTHA GABRIEL



LUIZ PONDE



MONJA COEN



ALEXANDRE FRANKEL



FERNANDO KIMURA



JOSÉ NEUMANNE PINTO



PEDRO CALABREZ

7 E 8 NOVEMBRO DE 2018

**INSCREVA-SE**

(11) 5591-1306  
enaconsecovi.com.br

REALIZAÇÃO:



**SECOVI SP**  
O SINDICATO DA HABITAÇÃO  
Desde 1946

PATROCÍNIO DIAMANTE:



**Bradesco**  
Empresas e Negócios

PATROCÍNIO OURO:



**Itelligence**  
Group  
Ideias que tornam realidade

**comgas**

**vivo**  
EMPRESAS

PATROCÍNIO PRATA:



grupo  
**VILA VELHA**

**intelbras**  
Sempre próxima

PATROCÍNIO BRONZE:



**EMPRESTA**  
CAPITAL

**techem**  
Múltipla Inteligência de Água e Gas

APOIO INSTITUCIONAL:

**ABIC**  
Associação das Administradoras de Bens  
Imobiliários e Condomínios de São Paulo

MEDIA PARTNER:

**ESTADÃO**

**sindiconet**  
O BRACO DIREITO DO SINDICO

# Drywall: solução simples para transformar ambientes

Reconstruir. Renovar. Emendar. Aperfeiçoar. Ou seja lá qual for o motivo da reforma, o drywall é um método de construção capaz de transformar ambientes de forma rápida e prática.

O sistema drywall é o preferido de arquitetos e decoradores que pretendem criar novos espaços de forma versátil e econômica.

“O sistema é bastante vantajoso e permite melhor aproveitamento dos espaços por terem estruturas mais esbeltas que as paredes tradicionais de alvenaria. Reduzem o peso da construção e o tempo de obra, porque as placas de gesso já são praticamente prontas para receber os acabamentos”, explica a arquiteta Carol Barbosa.

De variado tamanho e espessura, o drywall é formado por placas de gesso e aço e são bastante usados para dividir ou forrar ambientes, inclusive para dar mais sofisticação ao lugar. As placas de gessos podem até mesmo ser utilizadas na construção de armários planejados, como estantes, pois é um material versátil.

“O drywall é uma solução rápida e limpa para criar nichos iluminados e embutir o encanamento”, disse à imprensa a arquiteta Cristina Lembi.

O empresário Rodrigo Cortez resolveu dividir a sala comercial em que trabalha com seus funcionários para criar um espaço mais organizado.

“Eu precisava ter em um mesmo ambiente um lugar para receber clientes/fazer reuniões sem interferir no funcionamento de trabalho dos meus funcionários. A opção pelo drywall foi financeira mesmo. Mas fiquei bem satisfeito com resultado. Tenho uma ótima parede e mantive a qualidade de trabalho”, comentou o empresário.

Também conhecida com parede seca por não usar água, as placas são maleáveis, resistentes, de três tipos (cores) e valores distintos – verde: para paredes úmidas; rosa: indicadas para áreas próximas ao fogo; branco: a mais tradicional e comumente encontrada em diversos ambientes.

“Tem indicação de uso para áreas molhadas também, podendo ser aplicado em banheiros e cozinhas, nesses casos precisa de cuidado e atenção para utili-



zar a peça de gesso na cor verde que apresenta maior resistência a água e fungicidas”, comenta Carol.

Quando empregada para forrar o lugar, a fixação é feita com o parafusamento de apenas uma chapa. Já para a divisória de ambientes são necessárias duas e, para potencializar o isolamento acústico, é indicado que o interior seja preenchido com lã mineral. Internamente também é possível montar a instalação das redes hidráulica, telefônica e elétrica.

Outra vantagem é a economia de tempo e dinheiro. De material resistente e leve, o drywall requer menos mão de obra e gera menor produção de entulhos, o que torna o sistema também sustentável, em comparação com a construção de alvenaria.

A instalação é bem simples, mas exige ser feito por um profissional especializado. Na prática, a instalação é feita com uma parafusadeira. Porém, é fundamental ter cuidado com relação ao peso suportado pela chapa de drywall. Até 10 kg é tolerável. Acima disso, a chapa pede um reforço para suportar o peso pendurado.

“O gesso em si é um material mais frágil que a alvenaria, aguentando menor carga. Mas não vem a ser um problema. O projeto detalhado é importante para um bom planejamento da estrutura de aço que deve receber reforços nos locais que precisarão sustentar maior carga”, orienta Carol.

O reparo de danificações na placa também é fácil. Trincas, fissuras e pequenos buracos podem ser consertados apenas com a aplicação de massa específica para o material. Já buracos maiores exigem a troca do pedaço da placa.







# Hotel-cápsula: opção prática de hospedagem

Se você procura praticidade e preço baixo na hora de se hospedar, uma boa opção são os hotéis em cápsula. Encontrados com facilidade no Japão, onde surgiram, os locais oferecem aos hóspedes a possibilidade de dormir cabines, que ficam ao lado e em cima umas das outras.

Estes lugares concentram grande número de cápsulas, extremamente compactas, indicadas para quem precisa se hospedar por apenas uma noite. As acomodações são, geralmente, de plástico ou fibra de vidro, medindo cerca de um metro de altura e um metro de largura.

Para quem tem altura superior a 1,90m, a experiência pode ser mais complicada. O comprimento do dormitório não chega a dois metros e se movimentar mais bruscamente dentro do compartimento é quase impossível.

Normalmente, as cápsulas contam com uma televisão e internet wi-fi. Os dormitórios são agrupados lado a lado e em pilhas de duas, com escada para garantir o acesso aos hóspedes dos aposentos superiores.

Os pertences quase sempre ficam longe do hóspede, em um armário ou instalação específica do hotel e, quando é necessário fazer uso de algo que está na bagagem, o cliente precisa solicitar a algum funcionário.

Os banheiros são de uso comum, divididos pelo sexo masculino ou feminino. Apesar de serem compartilhados, costumam ser extremamente limpos, além de oferecer secadores e espaço

adequado para quem quer se maquiar.

Já para quem vai viajar em família, as cápsulas definitivamente não são uma boa opção, visto que os casais ficam separados e as crianças não são aceitas no hotel.

Esses hotéis são utilizados basicamente por homens, visto que poucos aceitam a presença feminina. No entanto, existem algumas opções com alas divididas por sexo.

Os locais são conhecidos por abrigar trabalhadores que perderam o último metrô ou trem e não querem gastar muito com táxi, ou ainda, aquelas pessoas que exageraram no consumo do álcool.

Em um país com espaço tão reduzido como o Japão, a cápsula não chega a ser uma bizarrice, mas sim uma opção barata e prática. Uma resposta disso é que ano após ano as cápsulas começam a atrair cada vez mais turistas de todos os cantos do mundo, curiosos para saber como é ficar hospedado em um desses locais e também dispostos a economizar.

Esse estilo de hospedagem foi desenvolvido no Japão e atualmente, segundo a Organização Nacional do Turismo Japonês, são cerca de 1.600 hotéis do tipo no país. Mas ideia virou inspiração para a criação de acomodações fora do continente asiático.

No Brasil, alguns aeroportos já contam com boxes que se assemelham as cápsulas japonesas, porém oferecem maior conforto aos visitantes, inclusive com banheiro individual.

Na prática, o hóspede pode escolher a acomodação por hora e reservar pela internet com a possibilidade de ter uma ou duas camas dentro da cabine. O preço inicial, referente a uma hora, é de R\$44,90.

Já na Malásia o hotel é uma espécie de contêiner e dispõe apenas do básico: uma confortável cama. Países como Holanda, Estados Unidos, Rússia e Reino Unido também oferecem este tipo de acomodação prática.







# ALUGUÉIS

Central: 2121-6000

## Ponta verde

Ref: 926

Edf. Detroit - Venha conhecer lindo apto, c/ varanda, 02 qtos, 01 suite, sala de estar/jantar, coz, c/ área de serviço, 01 vaga de garagem.

Primeira Locação



## Cruz das Almas

Ref: 658

Edf. Verde Mar - C/ vista p/ o mar, 02 qtos, 01 wc reversível, semi mobiliado, na 1ª quadra da praia de Cruzdas Almas.

Primeira Locação



## Farol

Ref: 590

Edf. Residenc. Vista do Mar - 03 qtos, s/01 suite, 02 vagas. Cond. c/ piscina, mirante, salão de festas, churrasq.. Próx. a bancos, farmácias, lanchones e supermercados.



## Pajuçara

Ref: 927

Edf. Jangada - O apto possui ótima distribuição do espaço interno c/ 04 qtos, s/ 01 suite, 01 vaga. Imóveis beira-mar. Próx. a supermercado, escolas...

Primeira Locação



## Jaraguá

Ref: 116

Ótima oportunidade de sala comercial c/ localização estratégica em av. movimentada, c/ recepção e banheiro, exc. p/ escritório, no bairro histórico de...

Primeira Locação



## Ponta Verde

Ref: 889

Edf. Salvador Dali - 03 qtos, s/ 01 suite, coz. c/ área de serviço e armários, 02 vaga. 2ª qd da praia de Ponta Verde. Próx. a faculdade, farmácias, praças...

Primeira Locação



## Ponta Verde

Ref: 984

Edf. Lousane - 03 qtos, s/ 03 suite, ambos equipados c/ armários e ar-condicionado, varanda, 02 vagas. Cond. c/ piscina, 2ª quadra da praia de Ponta Verde.



## Mangabeiras

Ref: 944

Resid. Miramar, Edf. Aurora - 03 qtos, s/ 01 suite, coz. c/ área de serviço, 02 vagas, sala estar/jantar. Cond. c/ pisc., pista de cooper, salão de jogos/festas, playground.

Primeira Locação



## Jatiúca

Ref: 331

Edf. Themis - 02 qtos, s/ 01 suite, 01 vaga, varanda, coz. c/ área social, mobiliado. Próx. ao Maceió Shopping, lojas comerciais, supermercados.

Primeira Locação



## Mangabeiras

Ref: 539

Edf. San Francisco - Apto c/ localização certa p/ quem procura morar próx. à supermercado, farmácia, padaria, banco, escola, consultório, a poucos minutos da orla de Ma...



## Ponta Verde

Ref: 974

Edf. Grenada - Apto c/ vista p/ o mar, quarto/sala, varanda, 01 vaga. Uma localização ideal p/ quem procura estar próx. a orla da ponta verde.

Primeira Locação



## Pajuçara

Ref: 740

Edf. Delman Empresarial - Em ótima localização c/ vista p/ o mar, heliponto, academia, playground, 3 auditórios.

Primeira Locação



## Ponta Verde

Ref: 888

Edf. Monte Berrine - 02 qtos, s/ 01 suite, varanda, coz. e área de serviço. Área de lazer c/ pisc., s. de festa, espaço Gourmet.

Primeira Locação



## Jatiúca

Ref: 964

Edf. Raffine - 03 qtos, s/ 01 suite, varanda, coz. c/ armários, 01 vaga, área de serviço. Próx. a restaurantes, sorveteria, bares, lanchonetes, escolas...

Primeira Locação



## Farol

Ref: 959

Edf. Tibério Rocha - 02 qtos s/ 01 suite, varanda, 02 vaga. Cond. c/ piscina, salão de festas. Próx. a escolas, supermercado, farmácias, Fernandes Lima.





Cada porta  
guarda uma  
bela história.  
E nós abrimos  
todas elas.

6ix



Em 24 anos, a Zampieri lançou mais de 11 mil unidades imobiliárias em 113 empreendimentos de 36 construtoras e incorporadoras. A imobiliária é especialista em posicionar empreendimentos estrategicamente e oferece as melhores condições para todas as partes do negócio. A Zampieri Aluguéis tem a maior carteira de imóveis comerciais, econômicos e de médio e alto padrão, além de disponibilizar serviços exclusivos, como aluguel sem fiador e planos de locação adequados às necessidades do cliente. A partir de janeiro, a Zampieri estará no ambiente virtual, possibilitando a assinatura do contrato por e-mail ou celular. Agora que você já sabe de tudo isso, está esperando o que para fazer parte dessa história?

CRECI - 1598



Abrindo somente as portas certas

ASSINE A  
**GAZETA  
DE ALAGOAS**



**84**  
anos  
contando a  
verdadeira  
história

**QUER RECEBER  
O MELHOR CONTEÚDO  
DIRETO NA SUA CASA?**

**INVISTA EM  
INFORMAÇÃO!**

**Assinatura  
impressa anual**

**10x R\$ 41,40**  
+ Assinatura digital grátis\*

**Assinatura  
digital anual**

**10x R\$ 26,00**



SUA ASSINATURA TE DÁ DIREITO A:



+ de 250 edições  
durante o ano



publicações  
especiais



edições  
digitais\*

Para realizar sua assinatura, conhecer outros planos e formas de pagamento:



CENTRAL DE  
ATENDIMENTO

**82 4009.7999**

