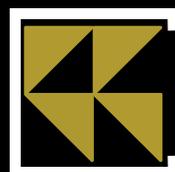


**COMPRAR IMÓVEL NA
PLANTA EXIGE MAIS DO
QUE ATENÇÃO AO PREÇO**



CRISTIAN REMOR
Advogados Associados

**ADVOCACIA
ASSESSORIA
CONSULTORIA**

(51) 3783 - 4408
(51) 9 95689798

Rua Marquês do Herval, 562, centro - São Leopoldo-RS



O lançamento de um imóvel costuma vir acompanhado de maquetes detalhadas, condições facilitadas e promessas de valorização. Mas, juridicamente, esse é o momento de maior exposição para o comprador, porque o que está sendo vendido ainda não existe como unidade autônoma, registrada e disponível. É uma promessa e toda promessa depende de segurança contratual, formalização correta e solidez do promitente.

Para muitos, o imóvel representa um marco pessoal: o primeiro lar, a construção de um futuro em família, a concretização de um sonho. Para outros, é uma estratégia de investimento, com foco em valorização patrimonial, renda passiva ou proteção contra a inflação. Em ambos os casos, trata-se de um compromisso financeiro relevante, que exige racionalidade na tomada de decisão e amparo técnico para evitar armadilhas.

Por isso, a segurança da operação depende menos do valor e mais da análise de três alicerces que sustentam o bom negócio, como a idoneidade da incorporadora, a regularidade do empreendimento e o contrato. O comprador não está apenas adquirindo uma área física futura, mas assumindo riscos jurídicos e financeiros que precisam ser mapeados com precisão.

Em um caso recente, o comprador só descobriu que o empreendimento sequer tinha o registro de incorporação após assinar o contrato. Sem esse registro, exigido pela Lei 4.591/64, o negócio era juridicamente frágil. Quando a obra atrasou, ele não tinha garantias mínimas para exigir o cumprimento do contrato. A ausência desse registro, além de ilegal, retira do comprador a confiança de que o imóvel poderá ser individualizado e escriturado futuramente.

Outro ponto negligenciado com frequência é o histórico da incorporadora. Existem empresas que mudam de nome a cada lançamento, deixando um rastro de obras inacabadas e ações judiciais de compradores que sequer conseguiram obter a posse do imóvel. Uma simples análise prévia teria revelado que, em outro projeto entregue com atraso, cláusulas idênticas não garantiram indenização a nenhum comprador, justamente porque o contrato blindava a incorporadora contra essas consequências.

Nos contratos, os problemas se repetem: tolerância de 180 dias somada a "fatores externos" mal definidos, cláusulas que impõem reajuste integral pelo INCC sem detalhamento claro dos critérios de cálculo ou limites de variação, cobrança de taxas de assessoria imobiliária ou comissão de corretagem sem autorização expressa do consumidor, entre outros. Cada uma dessas disposições pode representar um custo adicional relevante, especialmente quando acumuladas ao longo do tempo.



Também não é raro que o contrato preveja obrigações unilaterais: o comprador paga pontualmente, mas o vendedor se reserva o direito de atrasar, substituir materiais, alterar plantas ou entregar "produto equivalente". Quando isso ocorre, o litígio só se resolve judicialmente com tempo, custo e desgaste. Em muitos casos, o comprador acaba arcando com prejuízos sem conseguir sequer reaver valores pagos, por ausência de cláusulas bem redigidas ou de documentação de respaldo.

Ao adquirir um imóvel na planta, o comprador, na prática, antecipa valores à incorporadora e ajuda a viabilizar financeiramente o empreendimento. Ou seja, ele funciona como um financiador informal da obra, mas sem garantias proporcionais à sua exposição. Por isso, é fundamental avaliar com cuidado a estrutura jurídica da incorporação: verificar se o patrimônio do empreendimento está protegido por regime de afetação, se há segregação adequada entre os recursos da obra e os da incorporadora, e quais são as regras previstas em caso de rescisão contratual ou paralisação do projeto.

Essas informações não aparecem nos anúncios, nas visitas ao decorado ou nas simulações de financiamento. São detalhes técnicos que exigem análise documental: matrícula do terreno atualizada, licenças e alvarás de construção, registro de incorporação, clareza nas cláusulas contratuais e histórico de atuação da empresa responsável. Esse cuidado prévio é o que dá respaldo jurídico e reduz significativamente os riscos da operação.

Esses exemplos mostram que a atuação jurídica preventiva não é um luxo. É o filtro que separa o investimento sério da aposta arriscada. Comprar na planta exige leitura técnica, olhar estratégico e estrutura contratual que funcione na prática, não só no papel. O foco não é apenas evitar o prejuízo, mas garantir que o negócio funcione como planejado, com segurança e previsibilidade.

Contar com uma análise jurídica desde o início é o que transforma expectativa em segurança e promessa em patrimônio. Uma decisão acertada nesse momento evita anos de incerteza, protege o capital investido e fortalece a posição do comprador caso seja necessário exigir seus direitos futuramente. Em suma, é a diferença entre apostar na sorte e investir com consciência.

Adv. Renan Remor