

Adquirir uma floresta, modo de emprego

Face a um novo investimento, surgem inúmeras perguntas, principalmente sobre as diferentes etapas do processo de compra. O nosso objetivo consiste em enumerar, sinteticamente, as diferentes etapas da aquisição de parcelas florestais, que assume a forma de compra imobiliária.

A FLORESTA, UM BEM IMOBILIÁRIO

“

Juridicamente, uma parcela florestal é um bem imobiliário, como um terreno agrícola ou para construção, um apartamento, um imóvel ou uma casa de habitação.

Após a visita ao bem, e uma vez definida a vontade de investir, o vendedor e o comprador entram numa negociação comercial. Alcançado um acordo, este deve ser concretizado.

Em primeiro lugar, importa lembrar que uma venda é perfeita quando exprime uma coincidência de vontades em relação à coisa e ao preço. Além disso, a venda gera direitos e deveres para ambas as partes. A venda está sujeita a um regime jurídico próprio (Venda de Imóvel), que contém algumas cláusulas que podem ser definidas pelas partes.

Diferentes formas de concretizar os acordos

No caso de um acordo que incida estritamente nas características da venda acima enunciadas, é conveniente estabelecer uma **carta de intenção de compra** ou oferta de compra, assinada pelo comprador, que, em caso de acordo, será igualmente assinada pelo vendedor. Dela constará, essencialmente, a designação dos bens vendidos e o preço de venda integral da transação (incluindo os custos notariais, os honorários da agência e quaisquer outros custos que possam onerar a transação). A carta de intenção de compra remete a determinação das condições de venda para o contrato-promessa de compra e venda e permite garantir a transação mediante o compromisso escrito das partes.

O **contrato-promessa de compra e venda** homologa a transação através de um documento particular. A transação fica então sujeita a uma ou várias condições suspensivas. O contrato-promessa de compra e venda estabelece ainda as condições e modalidades da venda, nomeadamente no que respeita à celebração da escritura pública. O contrato equivale a uma venda, mas a transferência de propriedade requer a assinatura de uma escritura pública. Em caso de incumprimento das condições suspensivas, as partes ficarão libertas do compromisso assumido.

O contrato-promessa é assinado nas instalações do redator, mas pode igualmente ser assinado por correspondência, correio ou e-mail, sucessiva em que cada uma das partes vai apondo a sua assinatura.

O papel do notário

Após a assinatura do contrato-promessa, o processo é transmitido ao notário encarregado de lavrar a escritura.



Uma venda pode ser concluída por um ou vários notários, conforme decisão das partes. Tal decisão não acarreta custos adicionais; se for caso disso, os diferentes notários dividem entre si os emolumentos. É muito frequente que o vendedor e o comprador desejem contar com o notário da sua confiança. Contudo, tal prática tem, normalmente, impacto no prazo de realização das vendas, que é alargado pela troca de correspondência entre as partes. **Importa saber que os notários são independentes e não podem privilegiar um cliente em detrimento de outro, quer seja ou não o único notário a intervir numa transação.**

O notário encarregar-se-á, pois, do cumprimento das formalidades habituais:

- pedido de informações urbanísticas (câmara municipal...)
- pesquisa de eventuais direitos de preempção (S.A.F.E.R., comunas, Estado) ou de direitos de preferência (vizinhos, comuna)
- procura de títulos de propriedade, servidões, direitos reais sobre os bens vendidos, hipotecas ou inscrições no Registo, a fim de poder redigir a escritura de venda com pleno conhecimento de causa e, assim, evitar qualquer litígio inerente ao direito de propriedade ou ao pagamento de créditos relativos ao bem. Estas diligências explicam o período de tempo que transcorre entre o contrato-promessa e a venda (prever cerca de 2 a 3 meses), mas permitem, após a assinatura da escritura, a serenidade proporcionada por uma propriedade tranquila e pública, sem litígios posteriores.

“

Elaborada a escritura, o notário abordar-á o seu ou os seus clientes para marcar a assinatura da mesma, nas suas instalações.

A presença das partes é indispensável, mas existe a possibilidade de delegar o poder de assinar num terceiro (um próximo ou um colaborador do notário), em caso de ausência forçada ou de afastamento geográfico.

Após a marcação da escritura, o notário solicitará ao comprador o montante da compra, que será pago, por transferência bancária para a conta profissional do notário, antes da escritura. Uma vez assinada a escritura perante o notário e formalizada a transferência de propriedade, o notário transferirá o montante da compra para a conta do vendedor. O comprador terá então a plena propriedade do seu bem.



O notário encarrega-se ainda das formalidades subsequentes, a saber:

- > a publicação no fideiúrgico predial (publicidade predial)
- > o pagamento dos direitos de transmissão
- > o pagamento dos honorários de intermediação (agência imobiliária)...

O título de propriedade será entregue ao comprador após o registo predial, num prazo que varia em função dos serviços. O prazo normal oscila entre 6 e 12 meses.

Escrito por **Simon Coudon**