



MAR. 20

IMOBILIÁRIO, TURISMO E URBANISMO

Coronavírus: Comprar e vender imóveis em tempos de distanciamento social

A situação de pandemia de Coronavírus (Covid-19), bem como as soluções administrativas adotadas neste contexto, designadamente a imposição do estado de emergência, têm um impacto transversal no tecido económico, contaminando igualmente as transações no setor imobiliário que, por determinação legal, implicam o cumprimento de determinadas formalidades.

Tiago Mendonça
de Castro

Sofia Gomes
da Costa

Sendo previsível um natural **abrandamento na conclusão de transações imobiliárias nas próximas semanas / meses**, os efeitos mais imediatos da atual situação, e das medidas administrativas que sucessivamente sejam adotadas com o propósito de controlar a pandemia, refletir-se-ão sobretudo nas relações já constituídas, designadamente nas transações que se encontrem numa fase final de negociação ou já a coberto de contratos promessa de compra e venda.

Os maiores obstáculos que, neste momento, se impõe ultrapassar neste âmbito são (i) a **menor disponibilidade das entidades habilitadas à formalização de atos notariais** – reconhecimentos presenciais de assinaturas, autenticação de documentos particulares e/ou escrituras; e (ii) a própria **indisponibilidade das Partes**, por estarem em situação de isolamento social ou por não se poderem deslocar em função das limitações ao tráfego aéreo.

O mais relevante será assim, proativamente, e em função de cada situação específica, adotar medidas que, ainda que provisoriamente, permitam acautelar a manutenção dos acordos alcançados e evitar eventuais situações de impasse por potencial incumprimento de prazos contratuais.

- o No **plano pré-contratual**, é necessário acautelar o impacto que possa vir a ter o decurso do tempo (até que seja retomada a normalidade da circulação de pessoas e funcionamento das instituições, que nesta fase é ainda impossível estimar) nos acordos entretanto alcançados mas ainda não formalizados.

Com efeito, estando concluídas as negociações, mas não havendo ainda um contrato celebrado, e não sendo possível celebrar esse mesmo contrato em cumprimentos de todas as formalidades, deverão ser equacionadas soluções alternativas que permitam fixar as condições do negócio, bem como os termos em que as Partes se comprometem a dar cumprimento às formalidades legais.

Nos termos da lei, os contratos promessa de compra e venda que tenham por objeto bens imóveis devem ter as respetivas assinaturas reconhecidas presencialmente perante uma entidade com poderes para efeito. Assim, e na impossibilidade de as Partes comparecerem perante tais entidades e assinarem os contratos de forma presencial, bem como de ser feito o respetivo reconhecimento de assinaturas, poderão as Partes, por exemplo:

- i) Assinar eletronicamente o contrato promessa de compra e venda;
- ii) Trocar versões do contrato assinadas por cada uma das partes em pdf;

"No plano pré-contratual, é necessário acautelar o impacto que possa vir a ter o decurso do tempo nos acordos entretanto alcançados mas ainda não formalizados."

Devendo a opção por qualquer das soluções supra enunciadas ficar patente no contrato, em cláusula individualizada, juntamente com o compromisso das partes em dar cumprimento às formalidades legais para o referido tipo de contratos, logo que tal se mostre viável.

Poderá igualmente ser equacionada pelas partes a celebração de memorandos de entendimento, acordos de reserva ou exclusividade, etc., que, não estando em si mesmos sujeitos ao cumprimento de formalidades, permitam fixar as condições do acordo alcançado pelas Partes e estabelecer as condições para a posterior formalização do negócio.

- o No **plano contratual**, deverá ser avaliado, casuisticamente, o impacto que as limitações impostas pela atual situação podem ter no cumprimento de obrigações previamente assumidas.

O principal impacto verificar-se-á necessariamente ao nível do **cumprimento de prazos**. Estando agendadas escrituras ou outros atos notariais no âmbito de contratos já celebrados, ou estando próximo o termo de prazos contratualmente fixados para a prática desses atos deverá ser avaliada a **necessidade de prorrogação desses mesmos prazos** e, sendo caso disso, iniciados processos de notificação entre as Partes com esse propósito, designadamente com o propósito de serem celebrados **aditamentos** (o que as Partes poderão equacionar fazer por via telemática conforme supra referido).

"No plano contratual, deverá ser avaliado, casuisticamente, o impacto que as limitações impostas pela atual situação podem ter no cumprimento de obrigações previamente assumidas."

Não sendo possível alcançar um acordo, as partes poderão equacionar a necessidade de resolução ou suspensão do contrato o que, naturalmente, implicará uma avaliação, caso a caso, dos respetivos termos e condições, da atual situação – nomeadamente as situações de impossibilidade de cumprimento em virtude de fatores externos às Partes e ao próprio contrato – e dos fundamentos legais e contratuais que poderão ser alegados para esse efeito.

Sem prejuízo do que antecede, é essencial que os particulares e as empresas analisem de forma proativa os contratos que celebraram, por forma a identificar situações que requeiram uma **análise urgente, designadamente prazos que estejam em curso e cujo termo, no contexto atual, possa acarretar situações de incumprimento de obrigações ou perda de direitos**.

Por fim, alertamos que as informações ora veiculadas não dispensam a consulta de um Advogado e estarão sempre dependentes de uma cuidada análise dos contratos em causa, da validade das suas cláusulas e da verificação da prova causal entre a pandemia e a impossibilidade de cumprimento pontual das obrigações contratuais. É ainda aconselhável, nesta fase, o registo e documentação das negociações que a este respeito sejam estabelecidas pelas Partes. ■