



Venda de imóvel deve ser identificada

Corretor deve registrar transação avaliada acima de R\$ 50 mil, assim como a quitação de valor, em espécie, superior a R\$ 10 mil

As pessoas jurídicas que exercem atividades de promoção imobiliária ou compra e venda de imóveis devem identificar e manter cadastro dos seus clientes, conforme determina a Resolução n.º 1 do Conselho de Controle de Atividades Financeiras (Coaf).

Rua Ministro Godoy, 339 - 05015

Se o comprador for pessoa jurídica, o cadastro deverá conter a razão social da empresa, nome dos administradores, proprietários, controladores; forma e data de constituição da empresa; endereço completo e telefone; atividade principal.

Se o adquirente for pessoa física são exigidos o nome, data de nascimento, filiação, nacionalidade, nacionalidade, estado civil, nome do cônjuge ou companheiro, atividade principal, número do documento de identidade, etc.

Deverá ser registrada ainda toda transação imobiliária com valor superior a R\$ 50 mil, condições de pagamento (à vista, a prazo, financiado) e a forma de pagamento (dinheiro, cheque, financiamento).

Essas exigências devem ser atendidas nos casos de ne-

gócios fechados por uma mesma pessoa física ou jurídica, em um mês-calendário, que em seu conjunto superem o limite de R\$ 50 mil. Se houver indícios de lavagem de dinheiro na compra, as empresas deverão informar a suspeita ao Coaf.

Operações suspeitas

Algumas das operações suspeitas relacionadas na Resolução n.º 1 são as que o comprador utilize na quitação do bem valor, em espécie, superior a R\$ 10 mil, ou seu equivalente em outras moedas; utilize ou proponha pagamento com cheques de vários bancos, de várias praças, de vários emitentes ou recursos de diversas naturezas, como moeda nacional ou estrangeira, títulos e valores mobiliários, metais, etc.; proponha o superfaturamento do imóvel; não se disponha a cumprir as exigências cadastrais, etc.

O presidente licenciado do Conselho Regional de Corretores de Imóveis de São Paulo (Creci-SP), Roberto Capuano, explica que vai ser muito complicado pôr em prática todas as determinações, que deveriam ser mais simplificadas e levar em conta uma série de nuances do mercado imobiliário. Por exemplo, diz Capuano, o corretor normalmente aproxima as partes e assessora a negociação, mas o pagamento final é feito pelo comprador diretamente ao vendedor. **C.C.**

Mail: destaque@mandic.com.br