

Legislação

Despacho conjunto n.º 707/2004, de 3 de Dezembro

Publicado no D.R. n.º 283, II Série, de 3 de Dezembro de 2004

SUMÁRIO:

Determina as matérias sobre as quais incidem os exames a realizar para efeitos de acesso e permanência na actividade de mediação imobiliária e angariação imobiliária.

TEXTO:

A Portaria n.º 1326/2004, de 19 de Outubro, que estabelece a avaliação da capacidade profissional, bem como os critérios de adequação da formação, no acesso e manutenção nas actividades de mediação imobiliária e angariação imobiliária, prevê que a formação inicial se adquire através da aprovação em exame, revestindo também este exame uma das modalidades possíveis para realização de formação contínua, nos termos, respectivamente, do n.º 1 do número 7.º e da alínea d) do n.º 2 do número 9.º.

As matérias objecto do exame são definidas por despacho do ministro que tutela o IMOPPI, nos termos do n.º 3 do número 7.º do mesmo diploma.

Assim, ao abrigo do n.º 3 do número 7.º da Portaria n.º 1326/2004, de 19 de Outubro, determino o seguinte:

1 – Os exames realizados para efeitos de acesso e permanência na actividade de mediação imobiliária incidirão sobre as matérias seguintes:

a) Regime Jurídico das Actividades de Mediação Imobiliária e Angariação Imobiliária

I) Actividade de Mediação Imobiliária

- i) O objecto da actividade de mediação imobiliária
- ii) Distinção entre esta actividade e as actividades de promoção imobiliária, administração de imóveis, gestão e administração de condomínios
- iii) Requisitos de acesso e manutenção na actividade de mediação imobiliária
- iv) Licenciamento para o exercício da actividade de mediação imobiliária
 - Obtenção de licença
 - Revalidação de licença
 - Comunicação de alterações
 - Suspensão de licença
 - Cancelamento de licença
- v) Deveres e obrigações das empresas de mediação imobiliária
- vi) Requisitos dos estabelecimentos
- vii) Remuneração pelos serviços de mediação imobiliária
- viii) Contrato de mediação imobiliária
- ix) Responsabilidade contra-ordenacional
- x) Responsabilidade civil

- xi) Obrigações decorrentes do regime do branqueamento de capitais
- xii) Obrigações decorrentes do regime da ficha técnica de habitação

II) Actividade de Angariação Imobiliária

- i) O objecto da actividade de angariação imobiliária
- ii) Requisitos de acesso e manutenção na actividade de angariação imobiliária
- iii) Inscrição para o exercício da actividade de angariação imobiliária
 - Inscrição
 - Revalidação de inscrição
 - Comunicação de alterações
 - Cancelamento de inscrição
- iv) Deveres e obrigações dos angariadores imobiliários
- v) Incompatibilidades no exercício da actividade de angariação imobiliária
- vi) Retribuição pelos serviços de angariação imobiliária
- vii) Responsabilidade contra-ordenacional
- viii) Responsabilidade civil

b) Noções de Direito no Imobiliário

I) Natureza, efeitos e requisitos substanciais e formais de:

- i) Contrato de mediação imobiliária
- ii) Contrato-promessa
- iii) Sinal e princípio de pagamento
- iv) Compra e venda
- v) Trespasse
- vi) Arrendamento

II) Direitos reais

III) Garantias reais, ónus e encargos

IV) Noções básicas e práticas registrais e notariais

V) Resolução extrajudicial de conflitos

c) Fiscalidade no Imobiliário

I) Conceitos básicos

II) Imposto Municipal sobre as Transmissões Onerosas de Imóveis

III) Imposto Municipal sobre Imóveis

IV) IRC, IRS e IVA no que respeita às suas implicações no imobiliário

d) Técnicas e Patologias da Construção

- I) Conceitos essenciais
- II) Conteúdo da ficha técnica da habitação
- III) Interpretação de peças escritas e desenhadas
- IV) Exigências funcionais
- V) Os materiais estruturais e as suas propriedades e aplicações
- VI) Os elementos resistentes: materiais e técnicas de aplicação
- VII) Coberturas das edificações e detalhes construtivos
- VIII) Paredes das edificações: tipos de soluções
- IX) Os vãos: materiais e soluções construtivas
- X) Os revestimentos: tipos e soluções mais correntes
- XI) Exigências técnicas: acústica, térmica e impermeabilizações
- XII) Patologias da construção
- XIII) Regime Geral das Edificações Urbanas

e) Introdução ao Mercado Imobiliário

- I) Os diversos significados da palavra “imobiliário”
- II) Conceitos económicos básicos
- III) Conceitos elementares de economia do imobiliário
- IV) As principais características do mercado imobiliário
- V) Os grandes segmentos de bens do mercado imobiliário
- VI) Os grandes segmentos de serviços do mercado imobiliário
- VII) Intervenientes no mercado imobiliário
- VIII) Perfil do mercado imobiliário português

f) Ética na Mediação Imobiliária

- I) O que é a Ética
- II) Ética, deontologia e legalidade. A teia das responsabilidades
- III) Um código de Ética exemplar para a mediação imobiliária
- IV) Responsabilidade para consigo próprio
- V) Responsabilidade para os que consigo trabalham
- VI) Responsabilidade para com os colegas de profissão
- VII) Responsabilidade para com os clientes
- VIII) Responsabilidade para com o público em geral

g) Princípios e Técnicas de Mediação Imobiliária

- I) A mediação imobiliária
 - i) A mediação imobiliária como transacção de informação
 - ii) Segmentação – um conceito essencial na mediação imobiliária
 - iii) A mediação imobiliária como um serviço “facilitador”
- II) O processo de mediação imobiliária
 - i) Angariação
 - ii) Colocação no mercado
 - iii) Negociação
 - iv) Fecho
 - v) Acompanhamento técnico
- h) A Empresa de Mediação Imobiliária
 - I) O negócio de mediação imobiliária
 - II) O lançamento de uma empresa de mediação imobiliária
 - III) Organização e gestão de uma empresa de mediação imobiliária
 - IV) A gestão do processo de angariação
 - V) A gestão do processo de vendas
 - VI) A política de comissões/remunerações
- i) Métodos Quantitativos Básicos
 - I) Frações, percentagens e proporções
 - II) Juro
 - III) Anuidades
 - IV) Análise de investimentos
 - V) Inflação
 - VI) Problemas de taxas de juro dissimulados
- j) Análise de Mercado Imobiliário
 - I) Tipos de análises de mercado no imobiliário
 - i) Objectivos da pesquisa
 - ii) Profundidade da pesquisa
 - II) Conceitos de procura e oferta no imobiliário
 - III) Técnicas de recolha de dados
 - IV) Definição de mercados, concorrência e posicionamento do imóvel
 - V) Análise de *clusters*
 - VI) Procura, viabilidade e análise de usos para a máxima e melhor utilização

VII) Análise das taxas de captura e absorção

I) Conceitos Básicos de Valor Imobiliário

I) Mediação imobiliária e opinião de valor

II) Valor e valores

III) Metodologia da avaliação imobiliária

IV) Método comparativo de mercado

V) Método do rendimento

VI) Método do custo

VII) A colheita de dados

VIII) O relatório de avaliação

m) Operações Urbanísticas e Promoção Imobiliária

I) Processo de urbanização

i) Ordenamento do território: noções básicas e planos de ordenamento

ii) Expropriações, loteamentos e outras operações urbanísticas

iii) Licenciamento de obras particulares

II) O processo de promoção

i) Concepção da ideia

ii) Apuramento da ideia

iii) O estudo de viabilidade

iv) Negociação dos contratos

v) Fecho dos contratos

vi) Construção e acabamento

III) Os intervenientes no processo de promoção

n) Investimento Imobiliário

I) Papel do investidor no mercado imobiliário

II) Classificação dos tipos de investidores

III) Caracterização dos diversos tipos de investidores

IV) A relevância da qualidade do investimento para sofisticação de qualquer mercado imobiliário

V) Perfil do investimento no mercado imobiliário português

o) Gestão Imobiliária

I) O que é gestão imobiliária

II) Os diversos tipos de gestão imobiliária

- i) Gestão de activos imobiliários de empresa
 - ii) Gestão de instalações
 - iii) Gestão de carteira
 - iv) Gestão de património imobiliário
 - v) Gestão de condomínios
 - III) O processo de gestão imobiliária
 - i) A grelha de actuação
 - ii) Componentes
 - iii) Funções
 - IV) Perfil da gestão imobiliária em Portugal
- p) *Marketing* Imobiliário
- I) Conceitos
 - II) Mercado, segmentação e *intelligence*
 - III) Administração do *marketing* – Mix
 - IV) Planeamento de *marketing*
 - V) Gestão e estratégias de *marketing*
 - VI) Comunicação global
 - VII) Publicidade
- q) Financiamentos ao Imobiliário
- I) Conceitos essenciais
 - II) As operações bancárias
 - III) O plano financeiro da conta-empréstimo
 - IV) Crédito à habitação: regime geral
 - V) Crédito à habitação: regime bonificado
 - VI) Crédito à aquisição de imóvel: outros produtos

2 - Os exames realizados para efeitos de acesso e permanência na actividade de angariação imobiliária incidirão sobre as matérias discriminadas nas alíneas a), b), c), d), e), f), g), l), m), n), p) e q) do número anterior.

16 de Novembro de 2004 — O Ministro das Cidades, Administração Local, Habitação e Desenvolvimento Regional, *José Luís Fazenda Arnaut Duarte*. — O Ministro das Obras Públicas, Transportes e Comunicações, *António Luís Guerra Nunes Mexia*.