

2025-01-06 06:36:16

2025-01-06 06:36:16

Ok, estamos gravando live do Café com Registro de Imóveis, dia 6 de janeiro. São 6h36 da manhã. Eu vou deixar o gravador aqui para a gente começar daqui a pouquinho. Bora trabalhar!

6h30! Sete minutos, você está na melhor programação de registro de imóveis desse país. Bom dia, bom dia Matheus Melo, bom dia Fábiana Siqueira, Cláudia Matos Imóveis, Daiane Ginter, bom dia Eduardo, Silvia Carvalho, Edna Porto, Aline Matos, Guilherme Montenegro, bom dia Doralice, Rodrigo Janis Braga, Karen, bom dia! Bom dia! Começando mais um café com registro de imóveis, a sua melhor programação,

todos os dias da manhã, cedinho, cinco anos no ar, meus irmões, hein? Faz tempo que roda esse programa, né? Bom dia, Milton, bom dia Isabel Ponze, Fernanda França, Karen, Isaura, Zéia Brandão Munhoz, bom dia Edileuza, Renata Carlesso, como vai você? Edson Melo, Wagner, bom dia! Bom dia, Janine, Silvia, bom dia, Kika, como tá você? Tudo bom com você?

Itamar, bom dia, Fábio, quem mais aqui? Ana Muxa, dela Flora, assim que diz. Bom dia, Tristão, Advocacia, Gilmar, muito bem, Zahora de Itália, eu tô desde o primeiro ano, desde 2021, né? Lúcio, bom dia, Simone Muniz, Otávio, bom dia, Netlin, Gilmar e você, como vai? Ai, acordando cedo, hein? Iaponira, nossa querida amiga de Pernambuco, que bom estar com você sempre.

Simone Muniz do Cabo Frio, Cabo Frio, mas deve tá quente, né? Rio de Janeiro deve tá bom, né? Bom dia, VC, Baladão, Isabel, Robson, Vanessa, Catelan, Andréa, vamos trabalhar, né? Todo mundo já tomou café, todo mundo já tá prontinho, então vamos que vamos, né? A Vanessa de Itaiópolis, Alan, bom dia. Bom dia pra você. Seis horas, trinta e nove minutos, cê tá ao vivo na melhor programação de registro de imóveis do Brasil.

Cinco anos no ar, desde janeiro de dois mil e vinte e um, todas as manhãs, segunda a sexta, trazendo conteúdos. A teimosia é minha melhor arma, né? Isso é uma coisa que eu gosto, é de ser persistente ao longo da vida. Então, quando eu defino meus projetos, eu consigo fazer com que eles rendam à medida que eu me automotivo constantemente. Cinco anos o Café está completando, né? Está entrando no quinto ano.

E desde o início, ele sempre foi uma aposta, né? Fazer de manhã cedo, uma live que trouxesse conteúdo jurídico e, ao mesmo tempo, trouxesse um pouco das nuances da carreira de registo. Ajudando também colegas advogados e outros que gostam muito da área. E claro, ele se solidificou com o tempo. É difícil a gente imaginar que um

projeto dure tanto tempo no ar, mas não durou só por mim. Durou porque todas as manhãs tem alguém aqui olhando o que eu estou fazendo.

Nesse momento tem 245 pessoas aqui, 6 horas e 40 minutos. O que prova que 2025 será ótimo para todos nós. E eu acredito muito em 2025. Acredito que depois de tanto plantarmos juntos aqui nesses 4, 5 anos, quem sabe venham grandes colheitas por aqui. Quero dizer que toda essa live está sendo gravada pela inteligência artificial. E ao final dessa live sairá um PDF e um mapa mental.

Estou moderníssimo, né? Aqui está a minha inteligência artificial na mão. Então... Leva onde eu quero, agora comigo. Eu boto até aqui dentro, se eu quiser. Pode ir a qualquer lugar. Ela grava, faz mapas mentais e faz resumos. Uma coisa incrível, né? Essa semana falarei como funciona para quem quiser saber, mas grava também reuniões. Pode ter quatro, cinco pessoas falando. Ela grava e identifica a voz de cada um e seleciona qual é cada pessoa e coloca separadinho depois para mim no material.

Incrível, né? Então, o que eu pensei agora para esse ano é poder gravar algumas aulas do café aqui de manhã. Depois faço o PDF. Eu fiz um teste já e deu muito certo, né? Eu assisti uma aula, não era minha, e deu certíssimo. Então, fazer isso e entregar para os alunos esse PDF. Assim como quando tiver algum evento meu gratuito com outros colegas trabalhando, a gente deixa gravando e pode colocar. Poderia fazer isso até num plantão faixa preta, se eu quisesse. Em várias, várias formas.

Várias. Eu estou testando a ferramenta para os alunos. E aqui uma dica, quem sabe o próprio Clube do Livro, né? Ao final do Clube do Livro, a gente tira dali um PDF com os principais insights. Já pensou que legal? Então, ficam coisas que auxiliam o nosso crescimento. O pessoal acha que a inteligência artificial vem para roubar o lugar de muitos. Eu não acredito, acho que ela vai auxiliar. Imagina a gente fazer uma discussão de um livro e ao final da aula, em cinco minutos no máximo,

a gente tem um PDF de tudo o que foi falado. Sensacional. Sensacional. Também quero dizer que estou de dentes novos. Está mais branco, parece, né, professor? Não está maior, né? Não está maior. Não houve nada, não, né? Eu apenas coloquei aquelas, como a gente diz, facetas de resina. Tem a lente de contato, tem a resina, tem a porcelana. Estou aprendendo tudo agora de odonto, né? Então, coloquei as facetas de resina. Estou muito feliz com o novo visual, porque... Com o passar dos anos, a nossa dentição vai se gastando, vai amarelando um pouco, isso é normal de todo mundo.

E aí, claro, eu tenho um amigo dentista aqui, ele disse, não, eu faço pra ti em uma semana, né? Eu disse, ah, quero só ver, né? E daí fui lá e realmente. Então, estou com um novo visual e é normal que a gente precise cuidar do visual quando tem muita exposição. Eu palestro muito, dou muita aula, então é normal que eu esteja sempre nessa visibilidade. E aí, preciso, então, estar com o meu visual alinhado. Guarde isso pra você. Sempre que você chega nos lugares, que você se relaciona com novas pessoas, que você pretende deixar uma boa impressão, cuide do seu visual, né?

A sua armação de óculos, ela é quadrada? Ela é redonda? O seu corte de cabelo é longo? É curto? É pra um lado? É pra trás? Observe a barba que você tá usando, se tá muito longa ou não? A vestimenta? A forma de você se comunicar? Tudo isso faz... Faz diferença no seu trato com as pessoas e, logicamente, faz diferença na sua carreira e na sua vida também. Interessante, né? Vale a pena a gente pensar um pouco nessa questão da presença, né?

Comprei um livro agora, O Poder da Presença, estou dando uma olhada se é o que eu gosto ou não, porque eu tenho estudado muito a questão da presença, né? Gosto quando as pessoas percebem que a presença é marcante e também gosto quando eu não vou aos locais e sento a minha falta. Adoro, melhor ainda, né? Melhor ainda, né? Me convida, eu não vou porque tem algum problema e as pessoas sentem a minha falta. Vamos lá! Tenho uma mensagem de hoje, uma mensagem de hoje, claro, separei uma mensagem, uma mensagem,

e agora aqui na minha inteligência artificial quero dizer pra ela que todas as manhãs eu gosto de fazer férias. Frases de sabedoria, portanto destaque esta frase no material que você vai criar pra mim, por favor, ok? Então, este é o livro de sabedoria, um dos livros de sabedoria, e ele diz assim, preste atenção. O conformismo é o carcereiro da liberdade e o inimigo do crescimento.

John Kennedy. Vamos lá. O conformismo. Estou acomodado, estou de boa. É o carcereiro da liberdade. Toda vez que você está muito de boa, numa zona de conforto, está conformado com tudo, a sua liberdade está limitada até onde você está. Mais do que isso não, porque você está bem. E esse mesmo conformismo é o inimigo do seu crescimento.

Ou seja, eu estou conformado que a vida é assim, eu estou conformado que o meu melhor é isso, eu estou conformado que realmente mais do que isso eu não tenho conforto. Condições? Então eu não cresço mais. Os inconformados são aqueles que estão sempre em transformação, sempre em crescimento, sempre em mutação. Olhe para você e perceba se você está muito conformado com tudo que está.

e se você não poderia render muito mais, muito mais. Muito mais no seu relacionamento, muito mais nas suas amizades, muito mais na sua carreira, muito mais na sua vida. Cuidado com o conformismo. Você se conforma com a situação que está e fica carcereiro da liberdade. E esse conformismo é o inimigo do seu crescimento. Sejam inconformados todos os dias com o mundo que nós temos. E, claro, busquemos algo melhor todos os dias.

Que 2025 seja ótimo para você, tá? Esse é um dos livros de sabedoria que eu gosto. Indicarei no Clube do Livro. Aliás... Sobre 2025, vale a pena a gente falar rapidamente sobre metas e objetivos. Não coloque coisas muito absurdas na sua lista. Eu perguntei no meu Instagram ontem, quantos livros você pretende ler em 2025? Uma pessoa botou 40. Chamei, né?

Que legal. Quantos tu leu em 2024? Essa pessoa disse que é 40 para 2025, né? Quanto tu leu em 2024? Em 2024, nenhum. Mas agora vai. É uma meta muito longa. Muito longa. E aí sabe o que acontece quando você coloca uma meta muito longa? Você desanima quando você percebe que ela é muito distante. Nós trabalhamos com pequenas vitórias todos os dias.

Todas as semanas, todos os meses. Se eu coloco uma meta... Esse ano eu quero... 50 milhões, mas eu não ganhei meu primeiro milhão, não ganhei meus primeiros 100 mil no ano. Como é que eu vou botar 50, 100 milhões? Eu tenho que ter metas mais curtas, para que eu possa comemorar cada vitória. Então, se eu falo, quantos livros eu vou ler em 2025? Vou ler o máximo de livros, mas eu gostaria de ler, se eu não li nenhum em 2024, pelo menos 3, pelo menos 4. Quem sabe todos do Clube do Livro, com o professor, mas não coloque uma meta absurda.

Senão você vai chegar lá por julho, não leu nenhum e tem 40 para ler ainda. Você já desanimou. É como academia, quantas vezes eu vou treinar? Eu perguntei também essa semana no Instagram, quantas vezes eu vou treinar? Quantas vezes você vai treinar na academia esse ano? São 365 dias. Ah, eu vou treinar 365. Muito difícil, você sabe disso. Quando você treinou no ano passado? No ano passado eu treinei 5, e agora eu vou estar 365. Não vai dar. Coloca lá, 150 vezes.

200, 100, se você treinar 100 vezes de 365 dias do ano, é muita coisa, é muita coisa, se você não faz atividade física, é muita coisa. Então, coloque metas alcançáveis, porque aí, a cada vez que você alcança ela, você tem uma vitória interna, tá bom? 2025, coloca isso, metas alcançáveis. E claro, coloca objetivos longos, distantes. Pra que você possa crescer.

O objetivo, ele nada mais é que a sua estrela do norte, a sua luz. É lá que eu quero chegar, mas pra chegar lá, eu farei metas curtas. E, logicamente, comemorarei cada meta curta. Tá? Então, pense nisso. Não adianta colocar, esse ano eu vou fazer tal coisa absurda, né? Não, calma. Calma, calma, calma. Ok? Falei, então, disso.

Livros, projetos. Ok. Pessoal, estão abertas as vagas para o Clube do Livro. Não se esqueça disso. Eu coloquei ontem nos meus stories, então, o link para quem quiser participar. A primeira aula é dia 3 de fevereiro. Tá? E você entrando agora, essa semana, consegue ver todo o material de 2024. Primeiro mês, R\$4,90. A partir do segundo mês, R\$49,00.

Depois vai ter um pacote anual para quem quiser um desconto, tá? Mas, por enquanto, ele é um modelo de recorrência. Depois procura o link aí para entrar. Quem é vitalício desse ano, não precisa entrar, porque já tem um ano de bônus aí no Clube do Livro, tá bom? Ok. Vamos trabalhar? Vamos trabalhar. Vamos trabalhar. Esqueci alguma coisa. Não esqueci nada, esqueci nada. Está gravando, toda essa aula está sendo gravada pela inteligência artificial e estará em formato de material PDF e mapa mental ao final.

Grande teste, hein? Quando acabar aqui, eu vou ver se deu certo, eu mando para a equipe primeiro para ver se deu certo. Aí a equipe revisa e diz, tá ok, aí vai embora. Nós ficamos de conversar sobre contratos de gaveta hoje. Contratos de gaveta. A Maria Laura acordou. Bom dia, Maria Laura. Contratos de gaveta, né? E por que eu trouxe contratos de gaveta? Porque agora é férias e é muito normal que as pessoas façam negócios nas férias. A pessoa vai para a praia, se emociona. Aqui eu poderia ter essa casa, construir essa casa aqui, esse terreno belíssimo.

E as pessoas gostam de... Os corretores estão em polvorosa nessa época do ano porque é muito turista. A Vale do Mar está cheia de argentino aqui, né? Querendo a economia deles. Melhorou, cheio de gente querendo comprar para fazer a sua casa da praia. Então surgem muitos negócios no litoral nessa época, muitos negócios no litoral. Ao mesmo tempo também pessoas vão para o litoral e pensam, eu podia morar aqui, né? E aí pensam em vender o que tem lá na sua cidade e passar para aquela outra passagem da vida, né?

Que seria morar à beira da praia. Bom dia, professor Conrado Paulino, que está na Suíça, esquiando nesse momento, né? Aí deve ser 10 horas, 11 da manhã, né? Um abraço, professor. Então surgem vários negócios. E é normal que as pessoas não busquem nenhum tipo de assessoria para fazer os seus contratos. Quando muito, o corretor, claro, ajuda com o contrato. E muitos corretores têm essa função imobiliária, às vezes têm assessor jurídico. Mas também entre as pessoas ocorrem muitas negociações.

E essas negociações normalmente ocorrem por sinais com promessas de pagamento. E aí, claro, se faz... O tradicional contrato particular, né, o contrato particular, é isso que as pessoas fazem. E elas não estão muito preocupadas nos requisitos desse contrato, por quê? Porque elas estão apaixonadas pela ideia de morar na praia, né, e claro, surgem muitos negócios aqui. Então, esses contratos vão aparecer, pra quem lida com direito imobiliário, daqui a alguns meses, né.

Depois que o pessoal foi de volta pra sua cidade, aí repensou, aí quer fazer um destrato, ou realmente é aquela a sua missão de vida e agora ele vai morar na praia, então ele quer organizar os pagamentos, mas ele não viu se tinha matrícula, ele não se preocupou nem qual era o cartório de registro de imóveis, ele confiou naquele momento na pessoa que estava vendendo. Tentou escapar do corretor pra não pagar comissão, tentou escapar...

Tentou escapar do advogado pra não pagar os honorários do... O contrato e fez um modelo que ele achava interessante, um recibão. Então, isso é normal e vai aparecer durante esse ano muitos que estão sendo firmados agora. É que nem gravidez, né? Aparece muitas nove meses depois do carnaval. Não sei porquê, né? Se contar, o carnaval deu nove meses, aparece, né? O registro civil sempre tem bastante nascimento nessa época. Basta você fazer a conta. Não sei porquê as pessoas se emocionam no verão em comprar imóveis.

e no carnaval de outras formas, né? Então, tá. Bom, e aí? Contratos de gaveta. O que são esses contratos? Antigamente, eles surgiam num modelo muito específico. As pessoas falavam contrato de gaveta para os imóveis que eram financiados. Era isso. Então, alguém tem um imóvel financiado, não dá para comprar esse imóvel porque tem um contrato com o banco, então a gente faz um contrato de gaveta. Esse sempre foi a linha tradicional das pessoas que faziam os contratos.

para guardar em casa e 20 anos depois então tentavam, claro, regularizar isso. Acontece que esse conceito se expandiu, se expandiu. Por que que ele se expandiu? Porque, claro, as pessoas começam a ter uma consciência maior do que são contratos, as pessoas começam a ter uma noção maior do que é a redação de um texto e mais modelos na internet e passam a redigir seus contratos mediante a manifestação da vontade.

Fazem os chamados contratos, recibos, promessas, várias formas, todas elas hoje a gente considera num balaio lato senso ou um balaio de formas abertas, contratos de gaveta. Então eu posso ter, claro, qualquer documento em casa que ninguém sabe. Ninguém sabe que simbolize um negócio. Qualquer documento em casa. Que ninguém sabe e que simboliza um negócio.

E esse negócio não está público. Olha que cano isso, né? Esse negócio não está público, mas está em casa. Se eu levar isso aqui, ó, para o lado do direito de família, eu posso ter muitos relacionamentos de união estável com contratos em casa também, que não estão públicos. Você viu? Eu posso levar para várias áreas isso.

Eu posso levar até mesmo para a área empresarial. Eu e três, quatro amigos montamos um modelo de sociedade que não está público. Então veja como as pessoas têm documentos em casa que representam uma série de negócios. Sejam relacionamentos afetivos, sejam relacionamentos com pessoas para a sociedade ou imóveis. E a questão toda é quais desses documentos têm uma importância.

depois que a gente precisa tornar isso público. E por que tem que tornar público, professor? A publicidade é uma necessidade de proteger todos. Publicidade é uma necessidade, vou usar a palavra mágica agora, de segurança jurídica. Se você consegue mostrar para todo mundo que você é dono de um terreno, dono de um apartamento, teoricamente ninguém vai te tomar ele. Se você consegue mostrar para todo mundo que você está casado,

todo mundo sabe qual é o teu regime de bens, quem é teu esposo, teu esposo. Se você consegue provar para todo mundo que você tem uma sociedade, todo mundo sabe quais são as responsabilidades. Então a publicidade faz parte de uma segurança em sociedade. As pessoas mais diligentes, mais diligentes, e aqui nesse canal a grande parte são advogadas, Eles sabem que se for comprar um imóvel, ele vai aonde? Ele vai ao registro de imóveis. Porque ele sabe que lá estão as informações.

Que informações? Informações que dizem respeito àquele imóvel e às pessoas daquele imóvel. Duas coisas. E aqui você pode anotar até isso como princípios, se quiser. A gente chama no nosso mundo registral especialidade subjetiva quando se refere às pessoas e especialidade objetiva quando se refere aos dados do imóvel. Por que o senhor falou na nossa linguagem?

Você já ouviu falar na maldição do conhecimento? Já ouviu falar nisso? Esses dias me perguntaram se eu achava que existia a maldição do conhecimento na área dos cartazes. Maldição do conhecimento. Maldição do conhecimento se refere a quando alguém sabe muito de alguma coisa e quando fala com outra pessoa que desconhece, a linguagem fica muito difícil.

Maldição do conhecimento é quando você vai ao médico e ele fala um nome extremamente complexo e você olha e não tem nem ideia. É grave? Não é grave? Ele diz, não, não é grave porque ele fala outro nome complexo que você não entende nada. Maldição do conhecimento é quando você vai numa oficina mecânica e a pessoa fala que o carburador, que a rebimboca, que as pastilhas, que algo está com um problema e você não sabe o que é aquilo.

E a pessoa explica aquilo por alguns instantes e você não entendeu nada. Maldição do conhecimento é quando alguém possui um conhecimento técnico e ao falar não consegue conectar com a outra. Então me perguntaram, o senhor acha que é a maldição do conhecimento na área de cartórios? E essa pergunta foi difícil de responder porque eu sei que nós somos muito técnicos. Já fomos muito mais, mas ainda somos.

E agora eu vejo notícias por aí dizendo que o judiciário tem que simplificar sua linguagem. Vocês viram isso? Por que será? Por que será que o mundo está tentando simplificar? Eu não gosto do termo simplificar, eu prefiro descomplicar, que eu uso desde 2021. Por quê? Porque as pessoas não são capazes de entender tudo que a gente fala. Então se eu disser para você assim, infelizmente não é possível registrar o seu contrato.

porque ele fere os princípios da especialidade subjetiva e objetiva, ao passo que ele também se trata de... Uma compra e venda bipartida inversa, aonde faltaram elementos de caracterização dessa, nua propriedade. Você ficou processando, todos os neurônios agarrados um no outro, ninguém larga a mão.

de ninguém, um disse para o outro agora, todo mundo, por quê? Porque tem uma série de palavras que para muitos não é comum, e se eu falo isso num balcão de cartório, alguém já colocou no chat, eu sinto isso quando recebo uma nota devolutiva. Quando eu falo isso no balcão de um cartório, o advogado que está do outro lado, que estudou cinco anos no mínimo, que fez todas as provas da faculdade, que já fez até uma especialização,

que está com muita vontade de fazer a coisa andar, ele olha para aquele escrevente que falou isso. E se sente envergonhado de perguntar o que são as palavras que ele disse.

Agora lá no mundo do escrevente, lá no mundo do registrador, no mundo do tabelhão, essas palavras são corriqueiras, fazem parte.

Então nós chamamos isso em qualquer área, meu cuco tocando, são 7 da manhã, em qualquer área nós chamamos isso de maldição do conhecimento, quando uma pessoa possui um conhecimento técnico específico, e ao falar ela não percebe que a outra não tem esse conhecimento. Então existe maldição do conhecimento em relação à área de cartórios? Eu luto com isso desde 2021 na rede, muito antes público, existe, porque nós...

Infelizmente, somos um grupo pequeno no Brasil, registradores e notários, e temos uma linguagem própria. E por isso esse canal tem agora 500 pessoas aqui. Por quê? Faça um print das 500, por favor, me mandem, né, que eu acho... Vou botar aqui, ó, faz um print assim e me manda, ó. Pronto, ficou bom, né? Me manda aí, tá? Por que que tem muita gente aqui? Porque aqui a nossa linguagem é uma linguagem de descomplicar a maldição do conhecimento.

Capitou? Então, quando alguém fala assim, ah, as lives são muito rasas, é porque a pessoa tem um conhecimento e ela não quer descer do seu pedestal pra conversar com uma linguagem mais clara. É claro que todos nós poderíamos fazer uma live densa e pesada sobre contratos de gaveta, mas não teria 500 pessoas, teria 4. 40, 30. Por quê? Porque a live fica chata, fica densa demais.

E esse é um dos grandes problemas de mestrado, doutorado, especialização. Porque muitas vezes a linguagem é extremamente densa. E eu concordo que tem que ter linguagem densa, sim, é importante ter, mas quando a gente está em campo aberto, a gente precisa ter um cuidado maior. Então, existe maldição do conhecimento em várias áreas. Existe no balcão do cartório? Também existe. Existe? Claro, também existe. E olha que no balcão eu não posso atender só advogado, eu tenho que atender o cidadão.

Imagina eu falar com o cidadão com uma linguagem de um conhecimento técnico que eu tenho. A pessoa fica desesperada. Então, volta agora. Acabou essa parte. Minha inteligência artificial é essa parte aqui. Eu quero que você destaque quando eu falei... E quando eu falei sobre maldição de conhecimento, quero que você faça um item separado disso. Toda essa live está sendo gravada pela inteligência artificial e ao final sairá um mapa mental, um resumo e uma transcrição.

É isso aí, professor. Salomão 2025 moderníssimo, moderníssimo. Toda ela aqui, ó. Tem aula, né, essa semana? Terça-noite, quarta-noite, quinta-noite eu vou dar três aulas ao vivo dentro do RID, né? Que é aluno do RID todo mundo aí, né? Estejam lá, por favor, né? Vai ser aqui na minha casa. Eu vou ensinar pra vocês como é que funciona esse negócio aqui, tá? Terça, quarta e quinta-noite tem aula. Aula comigo, 19h30, tá? Todas as noites.

Então tá, então já expliquei que contratos de gaveta hoje são esses modelos de contrato, esses modelos de contrato que estão em casa, estão em casa, e logicamente

podem ter ou não requisitos. O Código Civil pede uma série de requisitos dos contratos. Mas nem todos esses requisitos estarão nos contratos. Porque, claro, as pessoas que fazem os negócios jurídicos, que estão ali agora, a litoral, alguém está comprando um imóvel, ela não vai pegar, deixa eu ver o que o Código Civil fala dos requisitos,

ela vai fazer o básico, ok? O básico. Mas esses contratos aparecerão para vocês.

Então, eu poderia dizer que eu tenho contratos de gaveta sempre no formato particular.

Agora eu vou fazer uma pontuação interessante. Existiriam contratos de gaveta num formato de documento público? Veja, quando eu uso a expressão escritura pública,

a impressão que me dá é que aquilo é público, público, público. Ora, se fosse tão público, eu não precisava registrar para tornar público. Não é? Veja, se eu fizer uma escritura pública, de União Estado, Eu não tenho que levar ela ao registro civil? Ah, mas ela já é pública. O público, nesse caso que se refere, ele se refere à forma do documento, não aos efeitos de publicidade.

Então eu posso ter uma escritura pública que não tem efeitos de publicidade. Professor, calma, é dia 6 de janeiro, né? É, dia 6. Eu só estou querendo mostrar para você que quando eu falo escritura pública eu me refiro ao documento. Ela é pública, claro. Assim como os documentos judiciais também são públicos. Um documento até mesmo emitido pelo município, uma prefeitura, é público. Mas não está gerando os efeitos que nós queremos quando nós falamos em publicidade.

Lembra? Para eu ser dono de algo, isso tem que estar público. Aonde? No registro de imóveis. Então, o próprio documento particular, é óbvio, ele pode ser público? Se ele é particular, pode, se ele é levado ao registro de imóveis. E a escritura pública? Ela é pública por si só, a forma dela é pública, mas ela ainda não tem a publicidade porque ela não chegou ao registro de imóveis. Então, eu posso ter documentos públicos na gaveta.

Eu posso ter documentos públicos na gaveta. Legal, né? Muito bom. Então, o contrato de gaveta seria todo o documento que eu tenho em casa e que não alcançou o registro público. Ficou melhor assim. Alguém disse ali, a Paula, muito complicado. Calma, Paula, se tu chegou agora, calma. Relaxa, tá chegando agora, fica tranquila. Todo documento de gaveta é aquele que tá em casa. Isso quer dizer que se eu tiver uma escritura pública, e levei ao registro de imóveis,

e tomei uma nota devolutiva, Pesada. Nove laudas. Letra 11. Sem espaçamento duplo. Sem aquele finalzinho. Até o final da linha. Pesada. A escritura não vai dar registro. Ela vai em casa. Eu vou botar ela na minha gaveta. E aí, agora? Poderia dizer que essa escritura, seria um contrato de gaveta?

Interessante, né? Alguns vão dizer hoje que sim. Que uma escritura não registrada pode ser um contrato de gaveta. Por quê? Porque ela não alcançou o registro. Então, se você for hoje comprar um imóvel, você vai ao registro de imóveis. Chega no registro de

imóveis, pega a matrícula. Consta lá, por algum motivo, que aquela escritura não foi registrada? Seria bom, né? Botar na matrícula a verbação.

Foi apresentada uma escritura? Não. deu registro. A verbação foi apresentada, já pensou? Que bagunça ficar matrícula. Então, você não tem como saber, se realmente tem uma escritura ou não disso. Ah, então eu tenho que procurar nas centrais, em todos os lugares. A gente tem que procurar, na matrícula do imóvel. Então, esse contrato está em casa guardado. Alguém perguntou, união estável, todas têm que ser registradas? Não, muitas ficam em casa mesmo. O pessoal registra ela no livro.

E, do registro civil, para dar uma publicidade maior. Então, eu posso ter em casa documentos que eu vou chamar na gaveta, que são documentos públicos ou particulares. Pensa comigo, arrematei um imóvel em leilão. Recebi a carta de arrematação. Não levei a registro. Guardei ela em casa. E aí? O imóvel está lá no registro imóvel.

Consta que eu arrematei o imóvel? Provavelmente não. A carta de arrematação está comigo em casa. E eu posso usar essa carta de arrematação no futuro como um título para uso campeão? Eu posso usar essa carta, essa escritura que não deu registro, como um título para uso campeão? Interessante como esses contratos servem para muita coisa, né?

7 e 11 da manhã, 530 pessoas aqui. Eu estou só falando os segredos do contrato de gaveta porque todo documento que não está no registro público pode ser visto como um contrato de gaveta. E aí sim, eu preciso saber que muitos deles a gente só vai descobrir mais tarde. Quando? Quando surgirem algum tropeço que nos obrigue a apresentá-lo. Olha o pessoal colocando no chat ali, eu tenho esse caso na família, eu tenho esse caso na família, eu vi isso.

Quer ver um exemplo clássico de documentos públicos que não estão no game, no jogo? Os documentos que são mencionados pelo CNJ na lista de uso capião. Se você pegar o antigo provimento 65, que foi sugado para dentro do provimento 149, mas eu prefiro ainda lembrar 65, que ele é emblemático,

lá ele vai dizer assim, pode ser apresentado como título, escritura pública de direitos hereditários, procuração pública em causa própria, títulos judiciais. Ou seja, documentos que a pessoa tem em casa. Que não estão no registro público. Documentos que estão na gaveta em casa. O que eu faço com esses documentos que estão na gaveta?

O objetivo, o sonho, agora assim, o sonho de todo documento que está na gaveta é chegar ao registro público. O sonho. Esse é o sonho. Toda promessa de compra e venda sonha em se tornar uma escritura pública. Essa semana veio o rapaz aqui, eu não posso... Eu tenho que falar isso. Essa semana veio o rapaz trazer a pizza. E daí assim, eu estou no condomínio. Então quando chega o motoboy, na portaria, um outro rapaz de moto.

acompanha ele até a minha casa. Está tudo bem. Então vem a motinho na frente, com uma sirenezinha assim, piscando aquela luzinha. E atrás vem o motoboy. Aí eles param os dois na frente de casa. Aí eu desço, pego a pizza, comprimento, cor. O pessoal do condomínio, converso rapidamente com o rapaz, agradeço. Quando o Napoleão estava aqui, ele tentava morder o pessoal. Agora que o Napoleão não está, está bonafide, ela dorme. Só isso que ela fala, só dorme. Quer ver? Está dormindo nesse momento.

Opa, opa, tem ela. Lá está ela, no seu sono profundo. Bom, daí eu cheguei ali na frente de casa e eles estavam conversando. O motoboy e o vigia do condomínio, os dois de moto. Eu tentei pegar um pouquinho e o vigia perguntou assim, como era a profissão de motoboy. Se era legal ou não, porque ele anda de moto, faz a ronda, mas de repente ele tem os horários livres, sei lá.

Daí o motoboy disse a seguinte frase que me impactou muito. Não, é de boas. Depois que passa a desilusão... Desilusão é de boas. Qual será a desilusão? Fiquei pensando do Motoboy, né? Cara, eu fiquei imaginando qual seria a desilusão, porque era um papo cabeça, um papo cabeça entre eles. Um queria trocar de profissão e o outro estava dizendo só depois que passa a desilusão,

que todo mundo tem desilusão na sua profissão, a gente entra, tem muito amigo juiz que entra e depois diz que não era isso, advogado não é, devia ter escolhido psicologia, psicólogo não, devia ter feito engenharia, engenheiro não, por que não fizer arquitetura, né? E aí vai. E aí, qual seria a desilusão? Eu fiquei imaginando, provavelmente a primeira vez que o cara virou Motoboy, ele devia pensar assim, aquela sensação de liberdade, né, passando de moto no meio dos carros, né, saltando quebra-mola, devia ser alguma coisa assim muito louca, só que eu não tive coragem.

de perguntar pra ele qual era a desilusão nessa carreira. Qual seria a desilusão nessa carreira? Muito legal saber que também existe desilusão na carreira do motoboy, né? Você em casa tem alguma desilusão da sua carreira? Você que está trabalhando aí num cartório, trabalhando na advocacia, trabalhando de corretor, trabalhando de engenheiro, você teve alguma desilusão na sua carreira? Chegou a pensar em mudar de carreira? Isso não é algo que atinge só você.

Lourenço falou, quem sabe as gorjetas, né? É, pode ser que alguém tenha dito pra ele assim, ó, como motoboy, o bom é a gorjeta, o bom é a gorjeta, garantido. No condomínio, então, se tu vai lá, os caras dão sempre, né? Quem sabe era isso? Não está ganhando nada de gorjeta, né? Se você tem, coloca aí pra mim se você tem alguma, teve alguma desilusão na sua carreira que você não pensava que era assim, escreve eu tive, só pra eu saber aqui, né? Salário, alguém botou ali, poderia ser o salário?

Poderia ser a demora em alguma coisa que você esperava que era mais rápido, os honorários, várias coisas podem ser fruto da desilusão da sua carreira. A questão é que o próprio vigia estava querendo ver se a carreira de motoboy era melhor. E será que o

motoboy não estava de olho na carreira de vigia? Quem sabe ele diz assim, mas peraí, quem sabe eu poderia trabalhar dentro de um condomínio, guiando ao motinho lá dentro, tranquilo, ia ganhar a mesma coisa,

ao invés de ficar no meio dos carros o dia inteiro me sujeitando a um acidente. A questão é que a gente sempre aumenta muito a expectativa do que a gente sonha. E a realidade é diferente da expectativa. Está ali o pessoal colocando no chat agora. Contratos de gaveta também geram expectativas. Quando a gente adquire um imóvel por um contrato de gaveta, a gente tem uma expectativa. Temos expectativa que vai dar tudo certo.

Quando a gente chega no registro imóvel e descobre que o contrato não dá registro, a gente chega no registro imóvel e descobre que tem que contratar alguém para fazer um procedimento, que esse alguém vai te cobrar honorários, que vai ter as custas do registro, que vai ter tributação, a gente começa a pensar, nossa, mas o que eu fiz? Era tão fácil antes. Eu fiz um contrato. Então as pessoas criam muitas expectativas em relação ao contrato de gaveta.

E por isso nós, que trabalhamos com o direito, temos que baixar as expectativas das pessoas. Eu sei que muitas pessoas querem ouvir algo. E claro, aquele que fala o que o outro quer ouvir consegue a sua atenção. Então se a pessoa diz assim, eu comprei um imóvel, esse é um documento. Esse documento aqui, esse documento aqui, isso aqui diz que eu sou dono ou não?

É, não, não é, mas o senhor acha que a gente consegue fazer isso aqui? É, isso aí em 30 dias está pronto, só deposita aqui, faz o PIX. As pessoas estão esperando que se diga isso. Então, a gente tem que baixar as expectativas das pessoas em relação aos documentos que elas têm. Porque se o contrato está em casa, não tem visibilidade, tem algum problema, por óbvio, não é algo simples de se resolver da noite para o dia. Seja documento público ou particular.

É claro que certas pessoas têm contratos, escrituras em casa que apenas não foram registradas, e aí está tudo bem. Mas também nós temos muitos contratos em casa que vão ser uma maratona para alcançar o registro. Por isso, a primeira coisa, sempre que alguém lhe procurar com um contrato de gaveta, ou seja, um contrato que está em casa, e que não está no registro público... Baixe as expectativas da pessoa. Os advogados que eu contratei ao longo da minha vida.

não foram aqueles que me deram a certeza que eu ganharia o processo. Foram aqueles que primeiro baixaram a minha expectativa, mas depois me mostraram um plano. As pessoas seguiam assim, né? Elas têm um problema, elas querem que alguém tenha um plano para resolver o problema delas. Mas é claro que a gente não pode alimentar falsas expectativas. Contratos de gaveta, a expectativa sempre tem que ser baixa. A pessoa tem que olhar, tem que saber. Ela entrou numa roubada, ponto.

Eu me lembro do dentista, aquele do meu condomínio, que viu a barbada da vida dele e comprou um imóvel na beira da praia em Santa Catarina para ele ganhar um prédio. Perdeu dinheiro, perdeu o imóvel, perdeu tudo. E todo dia me ligava. Eu estava aqui no condomínio, até que um dia eu perguntei, a tua mulher sabe que tu... Fez isso? E ele disse, não. Por isso que eu estou preocupado. É, você tem que estar muito preocupado, meu amigo.

Porque quando ela souber que você sacou o dinheiro das economias para entrar nessa roubada, aí vai ser complicado. Era muito complicado. Então, contratos de gaveta, para que eles me servem? São documentos públicos ou privados que estão em casa, que não deram registro por algum motivo, mas que tem, claro, que tem alguns requisitos. E o primeiro requisito que eu vou botar aqui é sempre observar... Bonafide!

Por favor. Cara, é impressionante. Por favor. Ela acorda. Começa a se debater aqui, a se coçar. Claro, né? Dá um barulho, né? Primeira coisa que eu tenho que olhar em um contrato, sempre, né? Eu posso fazer requisito por requisito com vocês, mas uma coisa que eu não posso esquecer. Quem vendeu?

Quem assinou como vendedor? Esse é o grande segredo inicial. E aqui você pode dividir, ó. Pessoa física ou jurídica. Esse é um segredo inicial. Quem vendeu? Porque você não sabe ainda se, lá no registro de imóveis, é a mesma pessoa que está te vendendo. Se for pessoa jurídica, você ainda nem sabe se a pessoa que assinou poderia ter assinado.

Se for pessoa física, você nem sabe se ela é casada ou está em união estável. Então, o primeiro segredo clássico, né? Partindo de um... O princípio que todos os documentos podem estar em casa e o sonho deles, o sonho, a ilusão, é se tornar um documento registrado. Para eu chegar até lá tem um caminho. O primeiro requisito é quem figura nesse documento como transmitente. Nem botei vendedor agora.

Transmitente. Quem está transferindo. Porque quem transfere é quem tem o poder de, palavra técnica agora, o poder de dispor do imóvel. Por isso que a gente fala indisponibilidade. O imóvel está com uma indisponibilidade. Ele não pode dispor do imóvel. Dispor é poder transferir. Seja por venda, seja por doação, disposição. Alugar o imóvel não é dispor do imóvel.

Não. É diferente. Estou cedendo o uso dele para mim. Dispor do imóvel. É poder vender, poder doar, poder dar em garantia. Está no banco em garantia, tem que poder dispor do imóvel para dar ali em garantia, porque eu posso perder. Então, quem está transmitindo o imóvel é o primeiro requisito de um contrato. Não interessa olhar lá em cima o nome do contrato. Pode até ter vários nomes. O cara bota qualquer nome. Tanto que o Código Civil já fala que o nome não interessa.

Interessa o que as pessoas negociaram. Mas o primeiro requisito é quem está transmitindo. Vai ter lá vários nomes. Transmitente, vendedor, compromissário vendedor,

outorgante. Vão ter vários nomes diferentes. Não interessa quem está lá. Pessoa física ou jurídica? Ah, é pessoa física. Beleza.

Casado, solteiro, divorciado, viúvo. Tá. Ah, é viúvo, então só ele assina. Se é viúvo, ele fez o inventário? Que é importante saber, porque tinha mais alguém com ele. Ele está viúvo. Fez o inventário ou não? Porque de repente tinha filhos e tem herança. Então eu preciso saber. Sempre quem está transmitindo. Ah, o imóvel é do fulano. Beleza, né?

Ele vai fazer o contrato contigo. Se eu tenho um pouquinho de pés no chão, eu vou ao registro de imóvel e saber se o imóvel está em nome dele. Porque muita gente, muita, é herdeiro. Não no sentido pejorativo. E vende por contrato particular. Se não, o imóvel era do meu pai, eu estou vendendo. Será que ele fez inventário? E as pessoas fazem documentos particulares, vendendo a herança do pai.

É isso. E você sabe que ele é o dono? Porque todo mundo diz que ele é dono. Ele está lá no imóvel, tem a chave, está tudo bem. Até para o corretor, às vezes, é o dono. O corretor também acha que ele é o dono. Tanto que ele fala que conhece, que se conhece. Até que depois a gente vê, não, espera aí, ele ainda não fez inventário. E cuidado com aquelas soluções mágicas. Faz uma sessão de direitos hereditários. Sempre cuidado com isso, né? Porque a sessão não permite transmitir a propriedade.

Ela ajuda? Ajuda. Mas sempre lembrando que se quem faleceu tinha quatro, cinco imóveis, para transmitir esse imóvel, precisaria fazer um inventário, para fazer a sessão da herança, de um bem específico desses, eu preciso da assinatura de todo mundo. E assim mesmo não vai dar transferência, não é preciso fazer um inventário. A sessão ajuda? Ajuda. Lembre-se sempre que existem perfis de compradores conservadores e compradores mais ousados.

Se eu disser para você, ah, eu gosto de comprar imóvel de herança, que o falecido deixou dívida, que os herdeiros estão quebrados, que o imóvel está em uma área de marinha, que a construção não está averbada e são três irmãos que não se dão. Eu quero comprar. Está tudo bem. Você está ciente dos riscos? Está tudo bem. É bucha? É bucha.

Esse é um perfil ousado. Provavelmente ele vai tirar uma diferença no valor. E quem sabe ele tem grana para investir nisso. Mas a gente compra coisa ruim... Porque a gente tem grana para investir. Agora, o cara que é mais conservador, ele não vai colocar em risco a sua economia. Ele vai ter um pouco mais. Não, eu compro se tiver tudo ok.

Quem é que está vendendo? Fulano. Ele é conservador. Ele vai gastar mais, sim. Vai contratar um advogado para olhar no registro de imóveis. Vai pedir para ver quem é o herdeiro. Se foi feito inventário. Se tem negativas do imóvel. Alguma ação discutida, propriedade. Sempre vai ter os dois perfis. Aí a peneira colocou. Estou com um cliente assim, prof. É isso. Então, a pessoa corre riscos. O problema é quando a pessoa que não tem grandes recursos,

não possui disponibilidade alta de investimento, se mete numa roubada dessas. Por quê? Porque se apaixonou pelo imóvel. E não que... Desgastar e fazer uma duodiligência. Isso é um problema. Daí, claro, bota para perder o patrimônio da família. Então, a expectativa das pessoas tem que ser baixada. Sempre. Contrato de gaveta. O sonho dele é se tornar um documento registrado.

E o primeiro item que eu tenho que olhar. Quem é o transmitente? Tem mais itens que eu tenho que olhar, professor? Tem. Mas são 7h30 da manhã. E o prof tem que treinar. O prof treina. 52 anos, tem que treinar. A Taciana já passou aqui e já disse. Estou indo. Então, já estou. O Bonafide já acordou. Preste atenção no que eu vou te dizer agora. Daqui a pouco, isso aqui sairá gravado.

Vou mandar para a minha equipe hoje. Para ver se está certinho. Se deu certo esse mapa mental. Avisos importantes. Primeiro, existe um canal de comunicação das lives do café, que é um canal do WhatsApp que eu mando, hoje tem live, amanhã tem live. Depois eu vou botar nos stories, entre nele, só fica lá esperando sempre, porque lá eu coloco quando tem live ou não. Segundo aviso, o pessoal do Vitalício sabe que tem um grupo de avisos do WhatsApp. Tem uma comunidade, um grupo. Lá eu mando muita coisa também,

até mando recados pessoais lá. Guardo essas duas coisas. Terceira coisa, o Clube do Livro está aberto. Primeira aula, dia 3 de fevereiro. Se você quer entrar no Clube do Livro, primeiro mês R\$ 4,90, depois R\$ 49,00 por mês. Primeira aula, dia 3 de fevereiro. O primeiro livro que a gente vai ler é Como Evitar Preocupações e Começar a Viver. Livro excelente. Primeiro livro que a gente vai ler. Quarta coisa importante. Essa semana tem aula, terça, quarta e quinta à noite.

Com os alunos todos. Na minha casa. Aqui no meu quadro eu vou dar aula terça, quarta e quinta-noite. Falar sobre o método RID, método de regularização. Quinta coisa. Se você ainda não é meu aluno, nem minha aluna, e quer se tornar meu aluno e minha aluna, fique de olho aqui no meu canal. Porque eu vou abrir vagas de pós-graduação em janeiro e vou abrir vagas para o RID em fevereiro.

Fique ligado por aqui. Fique ligado por aqui, tá bom? Eu agradeço o seu carinho. Agradeço a sua atenção. Amanhã eu estou de volta por aqui, que tem café com registro de imóveis. Quinto ano do café. Obrigado pela audiência, obrigado pelo carinho. Fiquem bem, fiquem com Deus e até amanhã. Tchau, tchau.