

**COMISSÃO ESPECIAL DA ADVOCACIA NA MEDIAÇÃO
E NA CONCILIAÇÃO**

GESTÃO 2019-2021

**GRUPO DE ESTUDOS ADVOCACIA NA MEDIAÇÃO IMOBILIÁRIA E
CONDOMINIAL**

**TÍTULO DO ARTIGO: ATUAÇÃO DO ADVOGADO NOS CONTRATOS DE
LOCAÇÃO RESIDENCIAL E COMERCIAL POR MEIOS DE MASCS EM TEMPOS
DE PANDEMIA E SEUS REFLEXOS.**

SÃO PAULO – SP

2020

ORDEM DOS ADVOGADOS DO BRASIL – SECÇÃO DE SÃO PAULO

**TÍTULO DO ARTIGO: ATUAÇÃO DO ADVOGADO NOS CONTRATOS DE
LOCAÇÃO RESIDENCIAL E COMERCIAL POR MEIOS DE MASCS EM TEMPOS
DE PANDEMIA E SEUS REFLEXOS.**

Artigo Científico apresentado à Comissão da
Advocacia na Mediação e na Conciliação da
OAB/SP.

SÃO PAULO – SP

2020

**ATUAÇÃO DO ADVOGADO NOS CONTRATOS DE LOCAÇÃO RESIDENCIAL E
COMERCIAL POR MEIOS DE MASCS EM TEMPOS DE PANDEMIA E SEUS
REFLEXOS.**

Autores:

Alexandre Pinto Surmonte
Ana Celia Noronha
Ana Luiza Pretel
Claudia Dal Maso Lino
Gabriela Megale
Ivani dos Santos Bonachi Batalla
Maria Aparecida Rocha Miranda
Patricia Petroni Pineli
Raquel Rogano
Regina Ribeiro
Thaís Rossi Boareto
Silvana Dias

RESUMO

O presente artigo, analisa a atuação dos advogados diante de um cenário totalmente atípico pelo qual o país e o mundo estão passando desde meados de março de 2020. Neste artigo, apresentamos uma expectativa de atuação do advogado nos contratos de locação residencial e comercial por meio de MASCS (Métodos Adequados de Solução de Conflitos), frente aos contratos de locação residencial e comercial em tempos de pandemia e seus reflexos. O que se observa neste momento é uma brusca redução no rendimento das pessoas no âmbito familiar e comercial que como consequência gerou demissões, reduções salariais com reflexos nos contratos imobiliários. De um lado temos os locatários sem condições ou parcialmente sem condições de pagar o aluguel e do outro lado locadores que ficaram sem receber ou passaram a receber parcialmente seus aluguéis, trazendo diversas possibilidades de litígios. Caberá às partes e a quem as assiste, traçar as melhores opções para a solução deste conflito. No caso da representatividade de um advogado, este deve colocar em prática a função social do Estado Democrático de Direito, fazendo valer sua indispensabilidade à justiça, tendo como primeira orientação, a resolução do conflito de forma consensual. Por fim, observa-se que um setor que há muito tempo tem uma relação impessoal, realizada por intermédio de imobiliárias, caminha para uma grande mudança onde, através da negociação, da mediação e da conciliação, voltará a aproximar locadores e locatários para que nenhum dos lados perca com a situação vivida nos dias atuais.

Palavras-chave: Mediação; Conciliação; Arbitragem; Locador; Locatário.

ABSTRACT

This article analyzes the performance of lawyers in the face of a totally atypical scenario that the country and the world have been going through since mid-March 2020. In this article, we present an expectation of the attorney's performance in residential and commercial lease contracts through MASCS (Appropriate Conflict Resolution Methods), in view of residential and commercial lease contracts in times of pandemic and their reflexes. What is observed at this moment is a sharp reduction in the income of people in the family and commercial spheres which, as a consequence, generated layoffs, wage reductions with repercussions on real estate contracts. On the one hand we have tenants without conditions or partially unable to pay the rent and on the other side, tenants who were left without receiving or started to partially receive their rents, bringing several possibilities of litigation. It will be up to the parties and those who assist them, to outline the best options for the solution of this conflict. In the case of the representation of a lawyer, he must put into practice the social function of the Democratic State of Law, asserting its indispensability to justice, having as a first orientation, the resolution of the conflict in a consensual way. Finally, it is observed that a sector that has had an impersonal relationship for a long time, carried out through real estate agents, is heading for a great change where, through negotiation, mediation and conciliation, will bring together landlords and tenants so that none the sides lose out with the situation experienced today.

Key words: Mediation; Conciliation; Arbitration; Locator; Lessee.

SUMÁRIO

INTRODUÇÃO	1
2. MEIOS ADEQUADOS DE SOLUÇÃO DE CONFLITOS (MASCS): NEGOCIAÇÃO, CONCILIAÇÃO E MEDIAÇÃO.....	2
3. FLEXIBILIZAÇÃO DOS PAGAMENTOS DE ALUGUEIS RESIDENCIAIS E COMERCIAIS EM DECORRÊNCIA DA PANDEMIA	5
4. SWAP: AS BASES DA NEGOCIAÇÃO.....	8
5. FUNÇÕES DO ADVOGADO NA RENEGOCIAÇÃO DOS CONTRATOS DE LOCAÇÃO COM VISÃO CONSENSUAL.....	12
6. ALGUMAS OPÇÕES DE ACORDO QUE PODEM SER ADOTADAS PELAS PARTES PARA MANUTENÇÃO CONTRATUAL.....	16
7. MEIOS AUTOCOMPOSITIVOS UM CAMINHO A SER BUSCADO PELA ADVOCACIA PARA CONSTRUIR RELAÇÕES LOCATÍCIAS AFETADAS PELO CORONAVÍRUS.....	18
8. DO INÍCIO À FINALIZAÇÃO COMO O ADVOGADO PODE PROCEDER NA CONCILIAÇÃO/MEDIAÇÃO.....	21
CONCLUSÃO.....	24
AUTORES – MINI CURRÍCULOS.....	25
BIBLIOGRAFIA	27

INTRODUÇÃO

Com o advento da pandemia que adentrou a realidade mundial, e, especificamente em meados de março no Brasil, os juristas de todo o país se dedicam a estudos positivos e soluções mais adequadas aos inúmeros conflitos iniciados por esta nova realidade.

O presente trabalho tem o condão de alertar, orientar e informar sobre os benefícios trazidos pelos Métodos Adequados de Solução de Conflitos pela atuação dos advogados no que diz respeito aos contratos de locação residencial e comercial em tempos de pandemia.

A questão que se observou na sua elaboração é a importância da atuação dos advogados na busca de alternativas com foco na empatia, cultura de paz e agilidade evitando a judicialização.

Assim, utilizando desses meios adequados de solução de conflito, ou seja, mediação, negociação e arbitragem, fatalmente será verificado maior índice de consensos nos contratos de locação já vigentes e que possam ter sido prejudicados pelos desempregos, pelas novas modalidades de “home Office” das quais alertaram empreendedores a não ter custo elevado com ocupação desnecessárias, entre outras ocorrências.

Desta forma, o objetivo geral do trabalho é demonstrar aos advogados a importância das características inerentes aos MASCS para dissolver ou evitar conflitos advindos dos contratos de locações vigentes.

Já o objetivo específico é transformar aqueles que ainda acreditam que a judicialização deve ser a única e mais eficiente forma de solucionar uma contenda, em especial, contratos de locação.

O Trabalho está composto por Sumário, Introdução, 07 subtítulos, Conclusão e Referências Bibliográficas elaborados por membros dedicados da Comissão da Advocacia na Mediação e Conciliação.

2. MEIOS ADEQUADOS DE SOLUÇÃO DE CONFLITOS (MASCS): NEGOCIAÇÃO, CONCILIAÇÃO E MEDIAÇÃO.

O objetivo deste artigo não é dissecar os meios autocompositivos de soluções de controvérsias, mas trazer o conceito e diferenças entre os institutos da negociação, conciliação e mediação.

Segundo Fish, Ury e Patton, a negociação é um meio básico de conseguir o que se quer de alguém, seja na família, nos negócios ou no governo, as pessoas chegam à maioria das decisões por meio da negociação¹.

A diferença básica entre a mediação e a conciliação são formas de autocomposição assistidas por um terceiro, a negociação é forma de autocomposição direta entre as partes.

Há vários tipos de abordagem de negociação, a competitiva e a colaborativa. Negociação Distributiva ou por barganha ou posicional - consiste naquela na qual os envolvidos já se engajam determinados a maximizar a obtenção de um elemento fixo, sendo que inevitavelmente a vantagem de um lado implica na desvantagem para o outro. Negociação Integrativa ou por princípios ou mérito - consiste em fazer que as partes compreendam os interesses de ambos, para então gerar opções e escolher uma solução que gere ganhos mútuos. Os ganhos mútuos surgem a partir da noção de que as partes podem oferecer umas às outras vantagens que até então não foram consideradas²

Quatro pontos fundamentais da negociação baseada por princípios, que tem como principal obra “Como Chegar ao sim”, de Roger Fischer e William Ury: i) separar as pessoas do problema; ii) concentre-se nos interesses, não nas posições; III) invente opções de ganhos mútuos e IV) Insista em Critérios Objetivos.

¹ FISHER, Roger; URY, William; PATTON, Bruce. Como chegar ao sim: a negociação de acordos sem concessões. Tradução de Vera Ribeiro e Ana Luiza Borges. Rio de Janeiro: Imago, 2005, p. 15.

² AZEVEDO, André Gomma (Org). Manual de Mediação Judicial 6ª edição. Brasília, Conselho Nacional de Justiça, p.74 e 76

A conciliação é definida, por Bacellar, como:

[] um processo técnico (não intuitivo), desenvolvido pelo método consensual, na forma autocompositiva, destinado a casos em que não houver relacionamento anterior entre as partes, em que terceiro imparcial, após ouvir seus argumentos, as orienta, auxilia, com perguntas, propostas e sugestões a encontrar soluções (a partir da lide) que possam atender aos seus interesses e as materializa em um acordo que conduz à extinção do processo judicial (BACELLAR, 2016, p 84-85)

Segundo dispõe o artigo 3º, § 3º, do CPC/2015, a conciliação, a mediação e outros métodos de solução consensual de conflitos deverão ser estimulados por juízes, advogados, defensores públicos e membros do Ministério Público, inclusive no curso do processo judicial.

O Código de Processo Civil (CPC), no art 334 e seus parágrafos, estabelece que o juiz, ao receber a petição inicial, e verificando que a mesma está em termos, determinará a citação do réu para que compareça à audiência de conciliação ou de mediação.

Entre a conciliação e a mediação, a principal distinção é que na primeira não há vínculo anterior (artigo 165, § 2º, CPC) e maior intervenção do terceiro facilitador. Já na segunda há vínculo anterior entre as partes (artigo 165, § 3º, CPC) e menor intervenção do terceiro facilitador.

A Mediação é um meio adequado de solução de conflitos, não adversarial, voluntário, mediante um terceiro imparcial, especialmente capacitado, que as auxilia, com mínima intervenção, a restabelecer a comunicação entre os mediandos, buscando a compreensão e a transformação do conflito. Pode ocorrer dentro de um processo judicial ou extrajudicial e se caracteriza pela observância dos princípios elencados no código de ética, anexo III da Resolução n. 125/2010 do Conselho Nacional de Justiça.

Conforme análise e definição (MOORE, 1998, p. 15), "a mediação é definida como a interferência em uma negociação ou em um conflito, de uma terceira pessoa aceitável, tendo o poder de decisão limitado ou não autoritário, e que ajuda as partes

envolvidas a chegarem, voluntariamente, a um acordo, mutuamente, aceitável em relação às questões em disputa".

O autor (VEZULLA, 1998) define como:

[]técnica de resolução de conflitos não adversarial, que, sem imposições de sentenças ou de laudos e com um profissional devidamente formado, auxilia as partes a acharem seus verdadeiros interesses e a preservá-los num acordo criativo em que as duas partes ganhem.

É importante ressaltar a opinião de Luiz Alberto Warat (2001), pelo qual entende que a conciliação de início pode se confundir com a mediação, sendo que o mediador exerce a função de ajudar as partes a reconstruírem simbolicamente a relação conflituosa, enquanto o conciliador exerce a função de negociador do litígio, reduzindo a relação conflituosa a uma mercadoria.

Na mediação contratual temos as seguintes vantagens: i) a menor duração do procedimento de mediação em comparação com a extensão dos processos judicial e arbitral; ii) a boa relação de custo-benefício-duração que a mediação tem o potencial de oferecer; iii) a existência de inúmeros mediadores capacitados e câmaras privadas de mediação aptas a lidar com controvérsias; iv) a possibilidade de participação dos contratantes na formatação de saídas criativas para compor o conflito" (TARTUCE e MARCATO, 2018, p. 525).

Nesse sentido, o instituto de mediação mostra-se eficaz para as controvérsias nos contratos de locação residencial e não residencial, inclusive nesse momento de pandemia e pós-pandemia.

3. FLEXIBILIZAÇÃO DOS PAGAMENTOS DE ALUGUEIS RESIDENCIAIS E COMERCIAIS EM DECORRÊNCIA DA PANDEMIA

Desde meados de março deste ano, o Brasil vem juntamente com o mundo sofrendo os efeitos do novo vírus chamado corona (COVID-19) e todas as consequências negativas advindas na saúde e na economia mundial, com a suspensão dos serviços, fechamento temporário do comércio, empresas, shoppings, mantendo apenas os serviços essenciais em funcionamento.

Neste caso específico trataremos dos efeitos nos contratos de locação em imóveis residenciais e comerciais que estão sofrendo com o impacto avassalador de ambos os lados.

O que podemos observar que um dos efeitos imediatos da pandemia instalada no Brasil foi que houve uma redução brusca parcial ou total no rendimento das pessoas tanto no âmbito familiar como comercial, gerando muitas demissões ou reduções salariais e que conseqüentemente atingiram os contratos imobiliários.

Vemos de um lado alguns locatários sem condições ou parcialmente sem condições de pagar o aluguel e do outro lado locadores que ficaram sem receber ou passaram a receber parcialmente seus alugueis.

Temos que em alguns casos locadores sobrevivem e sustentam suas famílias só com o recebimento de seus alugueis que podem advir de um único imóvel ou de poucos imóveis, não possuindo outra fonte de renda, em outros casos nem sentiram tanto os impactos dessa pandemia.

Muitas dúvidas surgiram sobre as cláusulas previstas nos contratos, como fazê-las serem cumpridas e praticamente inexistiam cláusulas sobre uma possível pandemia e como resolver os impasses gerados.

Uma das consequências do não pagamento do aluguel é a ação de despejo e cobrança dos alugueis atrasados e o que se verificou logo que o isolamento iniciou foi uma certa quantidade de pedidos de liminares requerendo ao Judiciário o despejo

de muitos inquilinos, bem como pedidos de suspensão ou a redução do pagamentos desses alugueis por parte dos inquilinos.

No entanto, em 03/04/2020 o Senado através do Projeto de Lei n. 1179/2020, suspendeu a aplicação de certas regras da legislação durante a pandemia no Brasil. Uma dessas suspensões foram sobre os despejos requeridos, sendo válida para essa suspensão desde o dia 20 de março, data fixada como início da pandemia evitando assim tumulto generalizado e maiores impactos na economia já bastante abalada no momento.

Empresas acabaram fechando ou encerrando atividades em diversas filiais, perdas de emprego, pequenos comerciantes perdendo seu único sustento, entretanto, há soluções menos gravosas para as partes, necessariamente sem que haja a intervenção do Poder Judiciários nesses casos, o que demora muitas vezes para uma solução não tão satisfatória para as partes.

A Lei do Inquilinato prevê a revisão contratual, mas não impõe que seja feita tão somente através da máquina do judiciário, havendo sim uma oportunidade para a renegociação desses contratos na esfera extrajudicial, ou seja, podendo ser pela negociação, conciliação e a mediação.

O panorama observado é o da ansiedade, incertezas, desentendimentos que geram a falta de comunicação e atitudes que muitas vezes não resolvem a situação e que ocasionam os conflitos e que nesse momento que vivemos acaba agravado devido ao estresse da pandemia, sendo impossível não existir um envolvimento emocional das partes, necessitando de pacificação para que se resolva de forma mais rápida e que ajude a todos enfrentar essa novidade que pegou a todos desprevenido.

Como já tratado anteriormente o MASC (métodos alternativos de solução de conflito), são meios que movimentarem a comunicação entre as pessoas, o que nada mais é de uma condição *sine qua nom* da vida em sociedade, tratando com maior humanização o relacionamento comercial, nessa fase de instabilidade econômica, agindo-se com bom senso com a redução das perdas e danos e

promovendo o diálogo entre o locatário e o inquilino evitando o rompimento do pacto entre as partes.

Buscar alternativas para que o inquilino e locatário possam sobreviver a essa fase sem prejuízos a ambos, com redução do valor ou a suspensão do pagamento do aluguel durante a pandemia com o parcelamento do débito ou da diferença da redução a ser quitada após a pandemia pagando junto com os aluguéis devidos mensalmente e até mesmo suspender, ou seja, não cobrar os aluguéis durante esse período numa forma de solidariedade a situação do inquilino, entre outras medidas, desde que conversada entre os contratantes e que os beneficie.

O que se deseja nesse momento e futuramente caso possa ocorrer um imprevisto como esse, é incentivar sempre o equilíbrio e a manutenção das relações humanas através do diálogo, sem intervenção de pessoas alheias ao problema, sem quebrar vínculo entre os contratantes, flexibilizando as cláusulas contratuais em situação de emergência.

Percebemos que é de muita importância incentivar a comunicação entre as pessoas podendo levar a conciliação ou a mediação resolvendo esses dilemas e satisfazendo a todos com o resultado, antes partir para um litígio perante o judiciário para solucionar o impasse entre particulares, que nem sempre agrada a uma das partes ou a ambas.

4. SWAP: AS BASES DA NEGOCIAÇÃO

São muitos os assuntos nos quais pode surgir conflitos na área imobiliária. Abaixo listam-se alguns mais usuais nos Tribunais:

(i) Locação - ações revisionais de aluguel: Possibilidade de acertar ou definir o critério de reavaliação, preservando o relacionamento do locador e locatário; revisão de cláusulas contratuais;

(ii) Locação – atraso no pagamento dos alugueres, atraso no pagamento de repasses pela administradora, reformas urgentes na unidade, multas na unidade locada;

(iii) Construção - questões envolvendo incorporadoras e adquirentes de imóveis - rescisão, atrasos causados pela incorporadora e/ou do adquirente, decurso de tempo para lavrar a escritura, impedindo o encerramento das SPEs – Sociedades de Propósito Específico;

(iv) Corretagem - valores e pagamentos entre o adquirente do imóvel, o corretor e terceiros;

(v) Construção - questões envolvendo a relação entre incorporadoras e construtoras: resolução das questões durante as obras de modo a não paralisar o empreendimento, atrasando a entrega das unidades – comum na Adm. Pública;

(vi) Vícios construtivos: problemas entre o comprador e a incorporadora - o tempo agrava os vícios e os custos de correção, com prejuízo para todas as partes, inclusive o comprador da unidade;

(vii) Direito de Vizinhança dos empreendimentos em construção e após ocupação das unidades e convivência;

(viii) Meio ambiente – descontaminar o solo para edificar – ex. Postos de gasolina no terreno a ser edificado;

(ix) – Administração de imóveis – dirimir questões entre o administrador, os locadores e os locatários, a fim de manter o curso da locação;

(x) – Inventário – dirimir as brigas familiares que atrapalham a divisão dos bens e venda de imóveis e ativos;

(xi) – Condomínio – questões de atraso no pagamento da cota mensal, briga entre condôminos, obras necessárias, prestação de contas, condômino antissocial, ações do síndico unilaterais que comprometem a vontade coletiva dos condôminos;

Segundo Valdemar P. da Luz³, as principais ações judiciais que tem bens imóveis por objeto são as ações possessórias, ação de usucapião, ação de divisão de terras, ação de demarcação de terras, ação reivindicatória, ação de imissão de posse, ações decorrentes do compromisso de compra e venda e ação de desapropriação.

Por outro lado, Caio Mario da Silva Pereira⁴ discorre sobre os problemas nos condomínios, gerados em decorrência do surgimento de “condomínios cada vez maiores, reunindo centenas de moradores, distribuídos em vários blocos, cada um deles com relativa autonomia administrativa e realidades diferentes.” Concluindo pela necessidade de se adotarem técnicas mais modernas na realização de assembleias.

Ocorre que, seja qual for o conflito, é mister que se faça preliminarmente um plano de mediação, designado também como Desenho de Sistema de Disputas (DSD), com o mapeamento das partes, esboço dos conflitos a serem traçados, custos e riscos financeiros com a disputa, definição do real interesse das partes e definir, levando-se em consideração a concretização de um acordo, o BTNA (*Best Alternative to a Negotiated Agreement*) – melhor alternativa para a parte, o PTNA (*Probable Alternative to a Negotiated Agreement*) – alternativa mais provável e WATNA (*Worst Alternative to a Negotiated Agreement*) – pior alternativa para a parte, a fim de descobrir qual é o GREEN DAY – melhor dos mundos para a parte e a ZOPA – Zona de acordo – onde os reais interesses das partes se encontram, facilitando a opções de propostas criativas, a fim de que todos ganhem com o acordo firmado.

No Programa em Negociação (PON) de Harvard, Fisher, Ury, e Patton veicularam a negociação baseada em princípios, ou negociação de méritos, conforme referido acima, da seguinte forma: “Pessoas: Separe as pessoas dos problemas; Interesses – concentre-se nos interesses e não nas posições; Opções:

³ Luz, Valdemar P da. Direito Imobiliário Fundamentos Teóricos e Práticos. Editora Distribuidora. 6.ª Edição. 2018, p. 12, 16 e 17.

⁴ Pereira, Caio Mario da Silva, “condomínio e Incorporações. Editora Forense. 13ª Edição. 2018. Pg. 51.

Crie uma variedade de possibilidades antes de decidir o que fazer; Critérios: Insista em que o resultado tenha por base algum padrão objetivo”⁵ .

Assim, o método é baseado em cinco proposições, quais sejam:

1. Separar as pessoas do problema

Os sentimentos são tão importantes quanto o conteúdo do conflito durante a negociação. O reestabelecimento da comunicação é o principal aspecto da negociação. São três os problemas comuns na falta de escuta ativa: a) Não falar claramente com a outra parte, defendendo exclusivamente um lado, em vez de trabalhar em direção a um acordo mútuo; b) Não ouvir a outra parte com atenção devida, rebatendo suas declarações; c) Não compreender ou interpretar errado o que a outra parte disse.

Os interesses das pessoas são uma extensão dos seus valores e do que elas valorizam. Compreender este princípio é um primeiro passo fundamental para compreender o comportamento das pessoas nas negociações.

2. Foco nos interesses e não posições

Este princípio é sobre a posição que as partes detêm e os interesses que os levaram a essa posição. Assim, deve-se focar nos interesses por trás da posição, discutindo-os e mantendo a mente aberta para o outro lado do argumento. O mais importante é que "os interesses mais poderosos são as necessidades humanas básicas".⁶

3. Inventar opções para ganho mútuo

Deve-se buscar opções que ofereçam ganho para todas as partes envolvidas na negociação, impactando cada uma das partes de uma forma positiva.

⁵ Fischer, Roger; Ury, Willian; Patton Bruce. Como chegar ao Sim, Ed. Imago, 2005, 2.ª Edição, pg.28,

⁶ Fischer, Roger; Ury, Willian; Patton Bruce. Como chegar ao Sim, Ed. Imago, 2005, 2.ª Edição, pg. 66

É importante ouvir a outra parte e não tomar uma decisão até que ambas as partes se sintam ouvidas e compreendidas.

4. Insistir em usar critérios objetivos

O tema deve ser fixado de forma que as partes o vejam como produtivo, a fim de que a negociação seja realizada com critérios objetivos e práticos. Os três passos para utilizar critérios objetivos são formular cada questão como uma busca conjunta de critérios objetivos, manter uma mente aberta e nunca ceder à pressão ou ameaças. Cada parte é responsável por manter a outra parte comprometida com a conversa.

5. Conheça o seu BATNA

BATNA (melhor alternativa para Acordo Negociado) – Há dois métodos sobre a negociação de uma posição de poder. Primeiro, cada parte deve se proteger em primeiro lugar e segundo, elas devem aproveitar ao máximo o poder dentro de seus próprios bens para negociar.

As partes devem aprender a partir da própria negociação. Ao considerar decisões finais, cada parte pode querer dar um passo para trás e considerar todas as alternativas possíveis para a oferta atual que está sendo feita, inclusive decidir que a melhor solução é não fechar um acordo.

5. FUNÇÕES DO ADVOGADO NA RENEGOCIAÇÃO DOS CONTRATOS DE LOCAÇÃO COM VISÃO CONSENSUAL

I. A importância da atuação do advogado nas renegociações imobiliárias

Sabe-se que as operações imobiliárias são, indiscutivelmente, essenciais a sobrevivência da sociedade como um todo. Isto porque, além de ser necessária para sobrevivência do indivíduo ou de sua família, também pode ser a concretização de um negócio, seja a aquisição de imóvel próprio ou a título de locação.

Na atualidade, no que diz respeito a locação, há diversas opções de contratação, sendo algumas, a título de exemplo, por um intermediário ou administrador, por aplicativos e sites, e, ainda, diretamente com o proprietário do imóvel.

Mas, algumas negociações ou renegociações da locação, diante da questão envolvida, necessitam de orientações de um advogado tanto para auxiliar na negociação, como para fazer com que o negócio jurídico celebrado tenha sua devida eficácia.

Ou seja, a relevância na contratação de um advogado faz com que as partes sintam-se seguras quanto aos termos tratados. Trata-se de um profissional que, nos termos do artigo 133 da Constituição Federal “é indispensável à administração da justiça”, pois presta-se um serviço essencial, exercendo efetivamente a função social.

Portanto, na atualidade, o advogado não está apto somente para trabalhar com o litígio. Pode-se afirmar que um dos maiores trabalhos do advogado é conseguir prestar orientações a seus clientes que evitem futuros conflitos.

Nesse sentido, conforme menciona Bulos⁷:

“o advogado é a antena supersensível da Justiça, por que seu mister envolve, a um só tempo: 1.Arte - de dizer o óbvio para quem não quer entender a obviedade; 2.Política - disciplina da liberdade dentro da ordem;

⁷ Bulos, Uadi Lammêgo. *Curso de Direito Constitucional*. São Paulo. Saraiva, 2007. p.1161.

3.Ética - exercício de virtudes contra a tentação; e 4.Ação - luta intransigente na defesa e direitos prerrogativas”

E, ainda, como muito bem salienta Biela Jr. “o advogado realiza a função social, quando concretiza a aplicação do Direito e não apenas a lei, participando ativamente da justiça social” (Biela Jr. Minimanual do novo código de ética e disciplina dos advogados. 2ª edição. Salvador - Juspodium, 2017, p.30).

Negociar é preciso. E diante de um profissional que possuir uma escuta ativa, que apresente às partes uma comunicação não violenta e garanta a eficácia quanto a proteção legal do negócio firmado, a verdadeira função social se impõe, e quem se beneficia é toda uma sociedade que busca solucionar seus conflitos.

II. A renegociação do contrato de locação com visão consensual e a comunicação não violenta

Renegociar não significa abrir mão de interesses ou direitos. Renegociar não é sinônimo de perder. Todas as pessoas possuem interesses e posições distintas e, por sua natureza, querem defendê-las. Portanto, para conseguir atingir o interesse em comum, se faz necessário viabilizar uma comunicação que permita às partes a autocomposição, prevalecendo o direito de todos os envolvidos.

Utilizando-se dos preceitos da comunicação não violenta, a atuação do advogado deverá ser o diagnóstico da situação, criando exceções, mantendo sempre um vínculo entre as partes.

Nas palavras de Marsall Rosemberg, citado por Biela Jr. em seu artigo “O papel do advogado na negociação na sociedade contemporânea”⁸:

(...) os preceitos de comunicação são utilizados em todas as relação humanas, nos relacionamentos íntimos, nas famílias, nas escolas, nas organização e instituição, em terapia e aconselhamento, nas negociação diplomáticas e comerciais, nas disputas e conflitos de toda a natureza.

⁸ Biela Jr. O papel do advogado na negociação na sociedade contemporânea. Disponível em: http://www.portaldeperiodicos.unisul.br/index.php/U_Fato_Direito/article/view/6744. Acesso em: 09.06.2020.

Para que a comunicação ocorra de forma pacífica recomenda-se a observação dos sentimentos envolvidos, das necessidades e o que se deseja. Assim, vislumbra-se as questões concretas de cada caso, que podem ou não afetar o bem-estar dos envolvidos; as necessidades e valores que estão gerando os sentimentos; bem como se as ações que irão se concretizar estarão enriquecendo a vida, no que diz respeito ao sentimento no negócio realizado.

III. O papel do advogado no procedimento de renegociação do contrato de locação

Nas palavras de Alessandra Mourão⁹: “vários elementos auxiliam os negociadores a terem êxito: planejamento, propostas, legitimidade, comunicação, relacionamento, alternativas e compromisso”. Isso porque, o advogado deverá analisar e entender quais são os objetivos e interesses que estão em jogo, entender o conflito, e trazer a realidade para seu cliente, e não o que deseja ouvir.

Muito importante também está em reconhecer a inteligência da parte contrária, estar ciente que não haverá renúncia aos direitos, mas também se faz necessário realizar propostas de ganhos recíprocos, onde poderão ocorrer algumas renúncias. Bem como, as opções escolhidas pelas partes deverão ser adequadas, para que sejam legítimas e justas, estando dentro de todas as possibilidades legais em caso de descumprimento.

O trabalho da empatia significa colocar-se no lugar do outro. E este exercício deve ser realizado de forma incansável nas negociações.

Ao entender e compreender a necessidade da outra parte serão abertas novas opções de negociações, que serão satisfatórias ao ouvinte, evitando assim uma resposta negativa.

⁹ Mourão, Figueiredo; Silva, Alessandra Nascimento. Técnicas de negociação para advogados. 4ª edição. Revista dos Tribunais. São Paulo, 2017. Disponível em: <https://docplayer.com.br/74027274-Tecnicas-de-negociacao-para-advogados-8a-edicao.html>. Acesso em: 09.06.2020.

Por último, e não menos importante, trata-se do compromisso. Toda negociação deve ser levada a termo e, com isso, o advogado deverá redigi-la de forma que seja exequível. Ainda que a negociação seja realizada de forma amigável é necessário e os envolvidos estejam protegidos para eventual descumprimento. E é assim que ambos estarão resguardados.

IV. Conclusão

As relações locatícias trazem diversas possibilidades de litígios. Cabem às partes e a quem as assiste traçar as melhores opções. Estando representado por um advogado que realmente pratique a função social do Estado Democrático de Direito, fazendo valer sua indispensabilidade à justiça, a primeira orientação será a resolução do conflito de forma consensual.

Não trata-se de ganhar ou perder. A relação das partes na autocomposição irá muito além de ganhos e perdas. Isto porque, ao ouvir as necessidades e anseios dos envolvidos a negociação poderá ser iniciada sob a ótica da real necessidade, para iniciar ou manter uma relação de forma saudável e efetiva para o que a originou.

Com as devidas técnicas o advogado irá realizar suas funções na negociação, apresentando às partes um planejamento, utilizando a comunicação não violenta, respeitando às posições e interesses.

Para os casos em que for necessária a atuação do advogado nas negociações/renegociação imobiliárias sob a visão consensual a função do advogado será de apresentar a autocomposição como modalidade ideal para seja possível a construção de uma negociação eficaz e promissora entre as partes.

6. ALGUMAS OPÇÕES DE ACORDO QUE PODEM SER ADOTADAS PELAS PARTES PARA MANUTENÇÃO CONTRATUAL

No cenário de Pandemia, muitas relações locatícias impactadas pelos efeitos das alterações econômicas advindas, demandam rescisão antecipada ou revisão contratual para manutenção da locação e restabelecimento do equilíbrio contratual.

Deveras, fato é que nesse momento, sem precedentes, os contratantes enfrentam questionamentos sobre a relação contratual e sua viabilidade. Com efeito, as locações urbanas, reguladas pela Lei nº 8.245/91 (Lei de Locações Urbanas), sempre se pautaram pela estabilidade e objetividade dos seus regramentos, sendo certo que não haviam passado por um fato social tão relevante como a Covid-19 e seus efeitos, que trouxesse para os debates jurídicos e políticos a manutenção das obrigações assumidas contratualmente pelas partes nessa conjuntura¹⁰.

Muitos locatários, frente à redução significativa em seu orçamento (locação residencial) ou faturamento (locação comercial), nos últimos meses, vêm questionando seus locadores sobre possibilidades de negociação contratual, seja para rescindir o contrato, com isenção ou redução de multa e/ou aluguéis atrasados, ou, ainda, para manter o contrato, com revisão de valores dos aluguéis e prazos.

Para tanto, alguns locatários têm optado pela negociação direta com os locadores, destacando-se, ainda, a negociação assistida, por meio dos Métodos Adequados de Solução de Conflitos (MASC), principalmente a mediação e a conciliação. Há, ainda, aqueles que optam por ingressar no Poder Judiciário, delegando ao Estado-Juiz a decisão, sendo diversas as resoluções.

No que se refere às negociações diretas ou assistidas, por iniciativa das partes, o presente item traz, a título de exemplo, algumas opções de acordos, obtidos de relatos de casos concretos, artigos e matérias publicados na mídia, porquanto ausente previsão legal para tanto, sem a pretensão, contudo, de esgotar

¹⁰ <https://www.migalhas.com.br/depeso/325385/contratos-de-locacao-urbana-em-tempos-de-covid-19-negociacao-e-comentarios-a-dispositivos-legais-que-vem-sendo-sugeridos-para-resolucao-de-conflitos-e-equilibrio-nas-relacoes>

as inúmeras possibilidades existentes.

Seguem, portanto, alguns exemplos¹¹: (i) isenção temporária de aluguel sem cobrança posterior; (ii) rateio do prejuízo entre as partes, ou seja, a redução do aluguel pela metade durante determinado período; redução do valor do aluguel em percentual pactuado pelas partes; (iii) redução do valor do aluguel com o diferimento da diferença para pagamento no ano posterior, à vista ou de forma parcelada ao longo dos meses; (iv) suspensão do aluguel por determinado período, com a prorrogação da vigência da locação e pagamento da quantia pendente no final do novo período pactuado; (v) redução do aluguel no percentual de desconto adotado por escolas privadas no período ou outro índice escolhido; (vi) desconto no aluguel com possibilidade de pagamento sem multa em caso de atraso; (vii) pagamento de aluguéis atrasados de forma parcelada, dentre outros.

Destaca-se, ainda, que embora possam as partes realizar as negociações diretamente, aconselha-se sempre sejam assistidas por advogados, para que construam negócios jurídicos válidos e eficazes juridicamente.

¹¹ Negociação Imobiliária em Tempos de Crise: Como manter as Relações Jurídicas e Empresariais: <https://www.facebook.com/ConimaArbitragemMediacao/posts/2857845717583926/>

7. MEIOS AUTOCOMPOSITIVOS UM CAMINHO A SER BUSCADO PELA ADVOCACIA PARA CONSTRUIR RELAÇÕES LOCATÍCIAS AFETADAS PELO CORONAVÍRUS

Enquanto escrevemos este artigo vivenciamos a mais avassaladora crise mundial da saúde e da economia de todos os tempos.

No Brasil, o confinamento compulsório, já aponta total desequilíbrio entre locador e locatário. De um lado tem locatários (locação comercial) que não conseguem pagar seus aluguéis de terem sido forçados a suspender suas atividades e locatários (locação residencial) que não conseguem pagar seus aluguéis por terem sido demitidos. E de outro lado muitos locadores e idosos que dependem de seus aluguéis para sua subsistência.

Indubitavelmente a pandemia impactou sobremaneira as relações locatícias colocando-as em total antagonismo, necessitando de ações por parte das autoridades brasileiras para conter seus impactos.

Por parte do Poder Executivo houve inúmeras ações entre outras reformas para aliviar gastos do governo, ações na área econômica com edição de MP para liberar dinheiro para saúde, apoio às empresas e consumidores com antecipação do 13º e auxílio emergencial de R\$ 600,00.

Por parte do Poder Judiciário, constatou-se preocupação com as repercussões sociais e econômicas e um possível colapso do judiciário brasileiro com novas demandas oriundas da pandemia, tanto que o Presidente do Supremo Tribunal Federal, Ministro José Antonio Dias Toffoli, incentivou a apresentação de um Projeto de Lei para tratar do Regime Jurídico Emergencial Transitório das Relações Jurídicas de Direito Privado (RJET).

Por parte do Legislativo foi apresentado pelo Senador Antonio Anastasia (PSD/MG) o Projeto de Lei 1.179/20 tratando do (RJET), aprovado em 03/04/20 tendo como relatora a senadora Simone Tebet. Houve grandes discussões nas duas casas do congresso Nacional e ao final transformado na recente **Lei nº. 14.010 de**

10/06/20, com entrada em vigor nesta mesma data, que muito influenciou nas decisões judiciais proferidas em caráter liminar no período entre 20/03/20 à 09/06/20.

No capítulo VI – Das Locações de Imóveis Urbanos, haviam dois artigos 9 e 10. O art. 9, não permitia liminar para desocupação do imóvel urbano no período entre 20/03/20 até 30/10/20, nas ações ajuizadas a partir de 20 de março de 2020, mas **sofreu veto presidencial**, voltando em **10/06/20** a permitir a concessão de liminares nas ações de despejo por força ao que dispõe o art. 59, §1º, I, II, V, VII, VIII e IX da Lei nº. 8.245 de outubro de 1991.

O artigo 10 que permitia aos locatários residenciais suspender o pagamento dos aluguéis vencíveis a partir de 20/03/20 até 30/10/20 com pagamento parcelado dos aluguéis vencidos e vincendos após esta data, contudo, fora suprimido durante a tramitação do Projeto.

A par do RJET, há previsões legais para fatos imprevisíveis na locação, máxime o artigo 393 abaixo mencionado, onde **se insere a pandemia da COVID19, por constituir caso fortuito e força maior**. Vejamos.

O Código Civil em vigor, no art. 317, trata da teoria de imprevisão para restabelecer o desequilíbrio nas relações, no art. 393 dispõe sobre caso fortuito e força maior quando não consegue cumprir algo porque não se pode evitar ou impedir um fato, no art. 478, admite a resolução do contrato (imprevisão e onerosidade excessiva) nos contratos de execução continuada ou diferida, se a prestação de uma das partes se tornar excessivamente onerosa, com extrema vantagem para a outra parte em virtude de acontecimentos extraordinários e imprevisíveis e no art.479 abraça a teoria da conservação do contrato para evitar a resolução.

Cabe destacar, nesse ponto, que a Lei especial 8.245/91, alterada pela Lei 12.112/2009, não regula fatos imprevisíveis na locação, motivo pela qual aplicam-se os artigos acima elencados.

Constata-se por derradeiro muitos julgados de relações locatícias com critérios subjetivos, trazendo insegurança jurídica: *“Negado o pedido de concessão de liminar para redução de 90% no aluguel mensal”*(1)*“Negado o pedido de redução do valor do aluguel em razão da suspensão das atividades da locatária motivada pandemia do Covid-19. Impossibilidade de presunção da incapacidade, ainda que momentânea da empresa locatária”*(2); *“Negado o pedido de redução do valor do aluguel em razão da suspensão das atividades da locatária motivada pandemia do Covid-19. Impossibilidade de presunção da incapacidade, ainda que momentânea da empresa locatária”*(3).

Em que pese haver lei ordinária, RJET e julgados, os conflitos se multiplicam nas relações locatícias.

É preciso reflexão e conscientização dos locadores, locatários e seus respectivos advogados para retomar o diálogo e a gestão dos conflitos, a fim de buscar um ajustamento temporário e atualização dos contratos locativos no momento da pandemia e pós-pandemia.

Para tanto se faz necessário uma repactuação contratual que poderá ser feita através do procedimento da mediação, visando manter o vínculo locativo, para que, em qualquer tempo, seja possível dirimir dificuldades de entendimento entre locador e locatário e construção de soluções flexíveis e troca de ganhos mútuos. Os Métodos autocompositivos são caminhos a serem buscado pela advocacia e podem ser usados sem restrições.

A presença do advogado na Mediação e na Conciliação garantirá a segurança jurídica e maior efetividade e atendimento dos interesses do locador e locatário para alcançarem soluções empáticas, criativas e com sucesso!¹²

¹² <https://www.researchgate.net/publication/340514389-em-tempos-de-covid19-negociacao-conciliacao-e-mediacao-podem-ser-usados-sem-restricoes-in-times-of-covid19-negotiation-conciliacao-and-medacao-can-be-used-without-restriction>

8. DO INÍCIO À FINALIZAÇÃO COMO O ADVOGADO PODE PROCEDER NA CONCILIAÇÃO/MEDIAÇÃO

As renovações se fazem necessárias tanto para os contratos de locações residenciais como para as comerciais e poderão ser feitas diretamente entre locador e locatário, com assistência de advogados, que deverão estar preparados para este fim.

A mediação, como método adequado de solução de conflitos, tem como finalidade promover a autocomposição por meio de um terceiro imparcial desprovido de poderes denominado mediador cuja missão é facilitar o diálogo entre as partes.

Neste cenário, para além do mediador desponta o advogado como figura indispensável da administração da justiça e defensor do Estado Democrático de Direito com o dever de estimular à conciliação e a prevenção dos conflitos, consoante disposto no inciso VI, do parágrafo único, do artigo 2.º, do Código de Ética e Disciplina da Ordem dos Advogados do Brasil.¹³

A função do advogado na mediação deve ser entendida de acordo com as características desse método adequado de solução de conflitos, pois compete ao profissional apresentar ao cliente as múltiplas portas de acesso à justiça esclarecendo sobre o melhor caminho a seguir diante do conflito.

Deste modo, incumbe ao advogado pontuar os riscos de uma demanda judicial, o tempo do processo, a possibilidade de uma sentença desfavorável, além dos custos a serem despendidos.

Por outro lado, deverá informar sobre os benefícios da mediação notadamente a solução rápida do conflito em relação ao modelo tradicional e a construção conjunta de uma solução razoável.¹⁴

¹³ Art. 2.º O advogado, indispensável à administração da Justiça, é defensor do Estado democrático de direito, da cidadania, da moralidade pública, da Justiça e da paz social, subordinando a atividade do seu Ministério Privado à elevada função pública que exerce.

Parágrafo único. São deveres do advogado:

VI – estimular a conciliação entre os litigantes, prevenindo, sempre que possível, a instauração dos litígios;

¹⁴ TARTUCE, Fernanda. **Mediação nos Conflitos Cíveis**. p. 171.

Como bem assevera Alcalá-Zamora a autocomposição é “*uma forma satisfatória*” de resolução do controvérsias diante do menor custo econômico se comparado ao método adversarial.¹⁵

Nesta quadra, deve haver uma adaptação comportamental e estratégica na postura do advogado que agora exercitará mais a assistência, deixando o protagonismo para as parte, visto que por ser um procedimento autocompositivo de resolução de conflitos a partes dever ter maior participação sobre o procedimento e resultado.

Destaca-se que a intervenção do advogado é diferente da postura do modelo tradicional, pois sua criatividade deve imperar, juntamente com sua experiência profissional, criando condições para a composição consensual do conflito das partes. Não se trata de adequação de postura, mas sim de uma nova postura adequada à atuação.

Assim, o advogado deve explicar ao cliente a natureza do procedimento da mediação especialmente a voluntariedade, sigilo, respeito mútuo, co-mediação, reuniões privadas, etapas e técnicas e as consequências de eventual acordo.

Deverá ainda, esclarecer qual o papel do Mediador e Co-mediador, enfatizando a imparcialidade, confidencialidade, neutralidade, boa-fé, auxiliar da comunicação, condutor da mediação), Advogados (Não Adversariais. Auxiliares dos clientes para que estes possam identificar os reais interesses de ambas as partes, ajudando-os a serem criativos e tentarem chegar a soluções de ganho mútuo), Partes (colaboradores do procedimento da mediação. Entendendo que não são opositores, que existe um conflito (s) comum e que um depende do outro para tentar uma solução (ões) que atenda a ambos) e demais pessoas presentes e envolvidas na mediação .

Esclarecer as necessidades de se querer tentar resolver o conflito, lidando com respeito e pensando no outro, sendo empático, entendendo como uma

¹⁵ CASTILLO, Niceto Alcalá-Zamora - **Processo, Autocomposición y Autodefensa**. p. 13.

oportunidade de diálogo num ambiente informal e cooperativo. Diferenciando-o do procedimento judicial – litigante.

Salientar os cuidados com a linguagem (verbal e não verbal)

Auxiliar o cliente na identificação de suas necessidades e questões jurídicas bem como suas causas. Identificando seus interesses, seus pontos fracos e fortes, vislumbrando assim a sua atuação como parte presente (ou não) na mediação.

Elaborar em conjunto, os termos do Acordo e complementado a sua função como Assistente no Pós – Acordo.

CONCLUSÃO

Nas locações residenciais, temos que 80 por cento os locadores possuem um único imóvel, e que quando alugado e o valor auferido é utilizado para complementação de renda de aposentados e pensionistas.

Na locação comercial, pequenos comerciantes são maioria por todo o território nacional. Temos então a questão de quem complementa renda com o recebimento de alugueis e aquele que nesta fase, deixou de comercializar seus produtos ou serviços, por causa da pandemia.

Depois de breve estudo podemos concluir pela necessidade da implantação da Mediação no Setor Imobiliário como todo, mas na questão das locações será imprescindível, pela realidade que este mercado vive nos dias atuais.

Importante as Mediações nos contratos vigentes, onde poderão os conflitantes falarem as suas reais necessidades, para continuarem residindo, sem a necessidade de deixar o imóvel, bem como, nas locações comerciais, o locatário, continuar em seu ponto comercial já conhecido. Por outro lado os locadores também colocarem as suas reais necessidades, como já explanado acima, que a maioria, depende para uma complementação de renda.

Enfim, este setor, que muitas vezes tem uma relação impessoal, através de imobiliárias, será modificado drasticamente através de Negociações, Renegociações e Mediações que aproximará Locadores e Locatários para que nenhum dos lados percam com a situação vivenciada nos dias atuais.

AUTORES – MINI CURRICULOS

Alexandre Pinto Surmonte. Administrador de Empresas - Uninove. MBA em Gestão Comercial - FGV. Estudante de Direito (Último Semestre) - UNG. Capacitação de Conciliadores e Mediadores pelo Instituto dos Advogados de São Paulo (IASP). Mediador e Conciliador no CEJUSC de Guarulhos – UNG. Membro Estagiário da Comissão da Advocacia na Mediação –OAB/SP – Gestão 2019/2021.

Ana Celia Noronha - Advogada graduada pelo Mackenzie, especializada em Direito Processual Civil (PUC-SP) e Contratos Empresariais (FGV). Mediadora certificada pelo ICFML, com atuação nas esferas judicial e privada.

Ana Luiza Pretel - Advogada. Precursora da Mediação Condominial no Brasil. Especialista em MASCS – EPM e Processo Civil PUC SP. Apresentação do Trabalho Mediação Condominial no Fórum Internacional de Mediadores Profissionais na Espanha. Membro Consultora da Comissão Especial de Direito Condominial do Conselho Federal da OAB. Membro Consultora da Comissão Especial de Direito Condominial - OAB RJ. Membro das Comissões Especiais Imobiliária e Advocacia na Conciliação e Mediação da OAB SP.

Claudia Dal Maso Lino - Advogada. Especialista Direito Imobiliário. Mediadora de Conflitos privados e judiciais do TJ/SP. Membro efetivo da Comissão da Advocacia na Mediação –OAB/SP – Gestão 2019/2021.

Gabriela Sergi Megale - Advogada. Graduada pela UniFMU (Centro Universitário Faculdades Metropolitanas Unidas), síndica profissional, mediadora com certificado pela IASP e aperfeiçoamento em Mediação Condominial.

Ivani dos Santos Bonachi Batalla - Advogada. Mestranda em Soluções de Conflitos. Mediadora de Conflitos privados. Conciliadora, Mediação e Supervisora judiciais do TJ/SP. Membro efetivo da Comissão da Advocacia na Mediação – OAB/SP – Gestão 2019/2021.

Maria Aparecida Rocha Miranda - Advogada, mediadora e conciliadora. Pós graduada em Direito e Processo do Trabalho. Mestranda em Ciências Jurídicas pela Universidade Autónoma de Lisboa. Membro da Comissão Advocacia na Mediação e Conciliação da OAB/SP.

Patricia Petroni Pineli – Advogada. Pós Graduada em Direito do Trabalho, atuando nas áreas do direito do trabalho, cível e consumidor. Mediadora formada pelo ESA de São Paulo e pelo TASP, Fundadora e membro do Grupo Mediadoras Independentes, Presidente (2017) e Vice Presidente (2019) da Comissão de Mediação e Arbitragem da OAB de São Caetano do Sul e Membro efetivo Regional na Comissão da Advocacia na Mediação e na Conciliação pela OAB de São Paulo.

Raquel Rogano - Advogada e mediadora. Relatora da 3ª Turma do Tribunal de Ética da OAB/SP, membro da Comissão Especial da Advocacia na Mediação e na Conciliação da OAB/SP. Especialista em Direito Tributário pelo IBET/IBDT-USP e pós-graduanda em Direito Imobiliário pela PUC/SP.

Regina Ribeiro - Advogada (1982 SP) Mediadora e Conciliadora (desde 2005) .Professora em MASCS (desde 2008) . Pós Graduada em MASCS em 2009 pela EPM SP. Professora e/ou Monitora na Esa , Iasp e Universidade Católica de Santos em Cursos de Pós Graduação e Capacitação de Conciliadores e Mediadores .

Thaís Rossi Boareto - Advogada inscrita na OAB/SP. Graduação em Direito pela Universidade São Judas Tadeu. Capacitação em Métodos Consensuais de Solução de Conflitos pelo Instituto dos Advogados de São Paulo (IASP). Presidente da Comissão de Conciliação, Mediação e Arbitragem da 81ª Subseção da OAB/SP, Pós-Graduação em Direito Imobiliário pela Faculdade FMU e Pós-Graduada em Direito Processual Civil Aplicado na ESA núcleo Mauá.

Silvana Dias - Advogada Colaborativa. Mediadora Judicial e Extrajudicial. Facilitadora de Práticas Restaurativas. Pós-Graduada em Direito Contratual e Mediação: Intervenções Sistêmicas pela PUC/SP. Docente e diretora da SD Mediar Solução de Conflitos.

BIBLIOGRAFIA

AZEVEDO, Andre Gomma (Org). Manual de Mediação Judicial – 6ª ed. Brasília: Conselho Nacional de Justiça, 2016

BACELLAR, Roberto Portugal Mediação e arbitragem 2 ed São Paulo: Saraiva, 2016

Bilela Jr. Mini manual do novo código de ética e disciplina dos advogados. 2ª edição. Salvador - Juspodium, 2017.

Biela Jr. O papel do advogado na negociação na sociedade contemporânea. Disponível em:

http://www.portaldeperiodicos.unisul.br/index.php/U_Fato_Direito/article/view/6744.

Acesso em: 09.06.2020.

Bulos, Uadi Lammêgo. Curso de Direito Constitucional. São Paulo. Saraiva, 2007.

CASTILLO, Niceto Alcalá-Zamora - Processo, Autocomposición y Autodefensa. p. 13.

KRÄHENBÜHL, Mônica Coelho. Negociação, mediação, conciliação, facilitação assistida, prevenção, gestão de crises nos sistemas e suas técnicas. São Paulo: LTr, 2012

MARCATO, Ana Cândida Menezes. Mediação no direito empresarial: possibilidades interessantes em conflitos securitários. REVISTA DE PROCESSO, v. 279, p. 513-527, 2018

MOORE, Christopher. O processo de mediação. Estratégias práticas para a resolução de conflitos. Porto Alegre: Ed. Artes Médicas, 1998

Mourão, Figueiredo; Silva, Alessandra Nascimento. Técnicas de negociação para advogados. 4ª edição. Revista dos Tribunais. São Paulo, 2017. Disponível em: <https://docplayer.com.br/74027274-Tecnicas-de-negociacao-para-advogados-8a-edicao.html>. Acesso em: 09.06.2020.

Negociação Imobiliária em Tempos de Crise: Como manter as Relações Jurídicas e Empresariais:

<https://www.facebook.com/ConimaArbitragemMediacao/posts/2857845717583926/>

SALES, Carlos Alberto et al. Negociação, Mediação, Conciliação e Arbitragem: curso de métodos adequados de solução de controvérsias. 3ª ed. Rio de Janeiro: Forense, 2020

TARTUCE, Fernanda. Mediação nos conflitos civis. 4ª ed. São Paulo: Método, 2017.

VEZULLA, Juan Carlos. Teoria e Prática da Mediação. Paraná: Instituto de Mediação e Arbitragem do Brasil, 1998

LINKS

http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_Ato2015-2018/2015/Lei/L13105.htm

http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_Ato2015-2018/2015/Lei/L13140.htm

<https://atos.cnj.jus.br/atos/detalhar/atos-normativos?documento=156>

<https://www.migalhas.com.br/depeso/325385/contratos-de-locacao-urbana-em-tempos-de-covid-19-negociacao-e-comentarios-a-dispositivos-legais-que-ven- sendo-sugeridos-para-resolucao-de-conflitos-e-equilibrio-nas-relacoes>

<https://www.researchgate.net/publication/340514389-em-tempos-de-covid19-negociacao-conciliacao-e-mediacao-podem-ser-usados-sem-restricoes-in-times-of-covid19-negotiation-conciliacao-and-medacao-can-be-used-without-restriction>