



IMÓVEIS PÚBLICOS

Um Manual Essencial para
Corretores e Profissionais
do Mercado Imobiliário

Autora: Mara Carvalho Gomes

Ebook março de 2026



SIGA-NOS NO @tvcofecicapacita1820

INTRODUÇÃO:

O que todo corretor precisa saber antes de pensar em negociar

A transação imobiliária envolvendo imóveis públicos é um nicho específico, sensível e altamente técnico. Quando bem estruturado, pode ser muito rentável, mas exige preparo, atenção jurídica e compreensão clara das regras do jogo.

Se você atua, ou pretende atuar, com imóveis públicos, este conteúdo é indispensável.

Aqui, o mercado começa pelo Direito.



Capítulo 1

O que vem antes da negociação

No mercado privado, a negociação começa com o proprietário.

No setor público, começa com a **natureza jurídica do bem**.

Essa lógica decorre do artigo 37 da Constituição Federal do Brasil, que consagra o princípio da legalidade.

Enquanto o particular pode fazer tudo o que a lei não proíbe, a Administração Pública só pode agir quando a lei autoriza.

Esse princípio altera completamente a dinâmica das negociações envolvendo imóveis públicos.



1º - Identificar quem é o titular do imóvel

Não existe imóvel “do governo” de forma genérica.

O patrimônio público é distribuído entre:

- União
- Estados
- Municípios
- Distrito Federal

Cada ente possui patrimônio e procedimentos próprios. Um imóvel da União segue regras diferentes de um imóvel municipal, e isso impacta diretamente a viabilidade da negociação. Sem identificar corretamente o ente proprietário, não há análise segura.

2º - A classificação dos bens públicos

Depois de identificar o titular, é preciso entender a classificação do bem público.

Essa classificação não é teórica. Ela define, na prática, se o imóvel pode ou não entrar no mercado imobiliário.

A. Bens de uso comum do povo

Ruas, praças, praias.

São destinados ao uso coletivo e, por sua própria natureza, são **inalienáveis**.

Estão completamente fora do mercado. Não há possibilidade jurídica de negociação.

Logo, não há espaço para atuação do corretor.



B. Bens de uso especial

São aqueles vinculados a uma finalidade pública específica, como: escolas, hospitais, fóruns, prédios administrativos.

É aqui que surgem as maiores confusões.

Muitas vezes o corretor encontra um imóvel público fechado, aparentemente abandonado, com janelas quebradas e mato alto, e conclui que ele está disponível para negociação.

O fato de o imóvel não estar sendo utilizado não altera automaticamente sua natureza jurídica.

Se ele continua formalmente vinculado a uma finalidade pública, permanece sendo bem de uso especial e, portanto, **não pode ser negociado**.

3º - O que é desafetação

Para que um imóvel público possa ingressar no mercado, é necessário que ocorra a desafetação.

Desafetar significa retirar formalmente a destinação pública do bem.

Administração Pública Direta

Na regra geral, a desafetação depende de lei aprovada pelo Poder Legislativo.

Um prefeito ou governador não pode, por simples decisão administrativa, retirar a destinação pública de um hospital ou escola.

Essa exigência decorre do princípio da legalidade e do controle democrático sobre o patrimônio público.

Administração Pública Indireta

O cenário pode variar. A necessidade ou não de lei dependerá:

- do regime jurídico da entidade
- de sua finalidade institucional
- do que estabelecem seus estatutos

Resumo:

Na **Administração Direta**, a lei é regra.

Na **Administração Indireta**, o regime jurídico define o caminho.



Bem Dominical - o único bem público que pode ser negociado

Somente após a desafetação o imóvel passa a ser classificado como **bem dominical**.

Bens dominicais são aqueles que:

Não possuem destinação pública específica;

Integram o patrimônio disponível do ente público.

São os únicos bens públicos que podem, em tese, ser alienados ou locados. Qualquer outra situação representa risco jurídico, atuação irregular ou mera ilusão de oportunidade.

Capítulo 2

Quem tem poder jurídico para decidir sobre esses imóveis e como isso impacta a negociação de imóveis públicos

No setor privado, o proprietário decide.

No setor público, ninguém decide sozinho.

Toda decisão envolvendo patrimônio público decorre de competência legal previamente definida. E é exatamente por isso que muitos imóveis aparentemente disponíveis nunca chegam ao mercado.



1- Administração Pública Direta: regime mais rígido

A Administração Pública Direta é composta por União, Estados, Municípios e Distrito Federal, por meio de seus órgãos: ministérios, secretarias e repartições.

Quando o imóvel pertence à Administração Direta, aplica-se o regime mais rigoroso do Direito Administrativo.

O artigo 37 da Constituição Federal do Brasil impõe o princípio da legalidade: o gestor público só pode agir quando a lei autoriza.

Na prática, isso significa que o gestor não pode vender ou alugar um imóvel por simples conveniência administrativa ou oportunidade de mercado.

A desafetação, como regra, exige lei formal aprovada pelo Poder Legislativo. E a alienação ou locação depende de procedimento previsto em lei. Sem autorização legal, não há negociação válida.



2- Administração Pública Indireta: atenção às diferenças

A Administração Indireta inclui: autarquias, fundações públicas, empresas públicas e sociedades de economia mista.

O erro mais comum é tratar toda entidade estatal como se fosse uma empresa privada comum. Juridicamente, não é assim.

Autarquias e fundações públicas

Em regra, seguem o Direito Público. Seus bens continuam sendo bens públicos, e a alienação costuma exigir controle legal semelhante ao da Administração Direta.

Empresas públicas e sociedades de

Em regra, seguem o Direito Público. Seus bens continuam sendo bens públicos, e a alienação costuma exigir controle legal semelhante ao da Administração Direta.

O papel da nova Lei de Licitações

A Lei nº 14.133 reforça essa lógica. O artigo 11 determina que toda contratação pública deve observar, entre outros, os princípios da legalidade, do planejamento e do interesse público.

O artigo 18 exige planejamento prévio e estudos técnicos que demonstrem necessidade e viabilidade.

E, no caso da alienação de imóveis públicos, o artigo 76 estabelece:

Avaliação prévia obrigatória

As três perguntas que o corretor precisa fazer

Antes de falar em oportunidade, o corretor deve responder:

O imóvel pertence à Administração Direta ou Indireta?

Qual é o regime jurídico da entidade proprietária?

A decisão depende de lei, licitação ou ato interno autorizado?

Importante: ignorar essas questões gera perda de tempo e cria expectativas que o Direito não sustenta.

Capítulo 3

Licitação: como a venda de imóveis públicos acontece na prática

No Direito Administrativo, a regra é clara: há licitação.

Esse é um ponto que precisa estar totalmente assimilado pelo corretor de imóveis. Diferentemente do mercado privado, em que as partes podem ajustar diretamente a negociação, no setor público a escolha do comprador, como regra, deve ser precedida de um procedimento competitivo.

1- Da concorrência ao leilão: o que mudou

Durante a vigência da Lei nº 8.666, a alienação de imóveis públicos exigia, em regra, a modalidade concorrência, especialmente para bens de maior valor. A lógica era garantir ampla publicidade e competitividade.

Com a entrada em vigor da Lei nº 14.133, o procedimento foi simplificado.

O artigo 76 mantém exigências fundamentais: justificativa do interesse público e avaliação prévia do imóvel.

A nova lei passou a privilegiar o leilão como modalidade principal.

Hoje, o leilão é a forma adequada e preferencial para alienação de imóveis públicos,

independentemente do valor, adotando-se como critério o maior lance.

A lógica é objetiva: se o objetivo é vender e obter o melhor retorno financeiro, o leilão é o instrumento mais simples, transparente e eficiente.



O que isso significa para o corretor

A consequência prática é direta: não existe negociação direta com a Administração Pública fora das hipóteses legais.

Não há reserva informal

Não há pré-acordo válido.
Não há promessa eficaz antes da instauração do procedimento adequado.

Qualquer conversa que ignore essa estrutura parte de uma premissa juridicamente inválida.



2- Quando não há licitação: dispensa e inexigibilidade

A Lei nº 14.133 admite hipóteses específicas de contratação direta, por dispensa ou inexigibilidade. A diferença central entre elas está na possibilidade de competição.



Dispensa

A competição é possível, mas o legislador autoriza a venda direta por razões específicas de interesse público.

Exemplos:

Dação em pagamento: o Poder Público utiliza o imóvel para quitar dívida com particular.

Permuta por outro imóvel necessário às finalidades administrativas.

Alienação em programas habitacionais ou de regularização fundiária, quando a política pública já define o destinatário.

Inexigibilidade

Aqui, a competição é inviável por natureza.

Exemplos clássicos:

Imóvel público encravado, sem acesso próprio à via pública, cercado por um único imóvel privado.

Situações urbanísticas em que apenas o lote vizinho pode legalmente incorporar a área pública, conforme plano diretor ou legislação local.

Nessas hipóteses, só existe um adquirente juridicamente possível.



ATENÇÃO:

a inexigibilidade não decorre da vontade do gestor ou de negociação informal. Ela exige justificativa formal, demonstração do interesse público, avaliação prévia e parecer técnico, conforme o artigo 74 da nova lei.

Inexigibilidade

Na venda de imóveis públicos, a negociação não começa com o interessado.

Começa com o procedimento.

A licitação, especialmente o leilão, não é obstáculo ao mercado. É a porta de entrada legítima. Onde não há licitação, só pode haver exceção legal expressa e rigorosamente fundamentada.

Fora disso, não existe oportunidade imobiliária. Existe risco jurídico.

Capítulo 4

Venda de imóveis públicos em ano eleitoral: o que é permitido e o que é vedado

A primeira informação é técnica e objetiva:

A venda de imóveis públicos em ano eleitoral não é absolutamente proibida.

O que a lei veda expressamente é:

- A distribuição gratuita de bens públicos
- O uso promocional da máquina administrativa

1- O que diz a Lei das Eleições

O artigo 73 da Lei nº 9.504 trata das condutas vedadas aos agentes públicos, com o objetivo de preservar a igualdade de oportunidades entre candidatos.

O §10 do artigo 73 é o dispositivo central para o tema imobiliário: ele proíbe, no ano eleitoral, a **distribuição gratuita de bens, valores ou benefícios**, salvo exceções legais.

Portanto, a vedação recai sobre a **gratuidade**, e não sobre toda e qualquer alienação.



2 - Quando a venda é juridicamente possível

A venda onerosa de imóveis públicos, inclusive por leilão, é possível em ano eleitoral, desde que:

- O bem seja dominical e juridicamente alienável
- Haja interesse público devidamente motivado
- Exista avaliação prévia
- O procedimento observe a Lei nº 14.133
- Não haja promoção pessoal ou eleitoral vinculada ao ato

O que se veda não é a venda em si, mas sua instrumentalização política, em afronta aos princípios da impessoalidade, moralidade e continuidade administrativa previstos no artigo 37 da Constituição Federal do Brasil.



3- O que é proibido em ano eleitoral

A doação ou cessão gratuita de bens públicos é vedada, salvo nas hipóteses expressamente previstas na lei:

- Calamidade pública
- Estado de emergência

Programas sociais autorizados em lei e já em execução orçamentária no exercício anterior

Fora dessas situações, não há espaço jurídico para doação gratuita.

Além disso, o artigo 73, inciso I, da Lei nº 9.504 proíbe a cessão ou uso de bens públicos em benefício de candidato, partido ou coligação.

A utilização de imóveis públicos para propaganda, eventos políticos ou favorecimento indireto de candidatura configura infração eleitoral grave, podendo gerar:

- Nulidade do ato
- Responsabilização do agente público
- Sanções eleitorais



Atenção à legislação local

Estados, Distrito Federal e Municípios podem editar normas próprias mais restritivas sobre gestão e alienação de bens públicos em ano eleitoral.

Leis orgânicas, normas patrimoniais e regulamentos internos podem impor condicionantes adicionais.

Por isso, a análise deve sempre considerar a legislação do ente federativo proprietário do imóvel.



4- A postura do corretor em ano eleitoral

Antes de considerar qualquer oportunidade, é essencial responder:

O imóvel é juridicamente alienável?

- Houve prévia desafetação quando exigida?

Existe autorização legal e administrativa válida?

- Há lei específica, processo formal e parecer jurídico?

O negócio respeita o regime da licitação?

- A alienação ocorrerá por procedimento adequado, preferencialmente leilão?

Há risco de responsabilização?

- Existe impacto eleitoral à luz do artigo 73 da Lei nº 9.504/1997 ou risco administrativo, civil ou penal?

Se uma dessas perguntas não tiver resposta clara e documentada, não se trata de oportunidade, **trata-se de risco jurídico**.

Conclusão

Este ebook teve como objetivo oferecer uma base técnica sólida sobre a alienação de imóveis públicos, apresentando limites, riscos e possibilidades de um mercado altamente regulado.

Mais do que listar regras, a proposta foi estimular uma atuação profissional responsável, consciente e alinhada à legalidade.

No mercado de imóveis públicos, segurança jurídica não é detalhe. É condição para atuar, crescer e preservar reputação.

O Sistema Cofeci-Creci trabalha pela valorização do corretor de imóveis!

Outros ebooks

