



PUBLICIDADE

Olá Leandro Flores! [Meu Cadastro](#)

[AU EM REDE](#) | [ASSINE](#) | [CADASTRO](#) | [NEWSLETTER](#) | [EDS. ANTERIORES](#) | [ANUNCIE](#)



ARQUITETURA E URBANISMO

Buscar...

SIGA A aU NO [twitter](#)

SIGA A aU NO [facebook](#)



PUBLICIDADE

EXERCÍCIO PROFISSIONAL

Compartilhe |

Como se proteger dos calotes no exercício da profissão

Por Ana Carolina Lourençon

O arquiteto conversa com o cliente, esboça um pré-projeto e, depois de mostrar o trabalho, o contratante avisa que desistiu do serviço. Pior: depois de ter dedicado seu tempo ao desenvolvimento de uma proposta, sem ser remunerado por isso, o arquiteto corre ainda o risco de ter suas sugestões aplicadas com a assinatura de outra pessoa. Afinal, como se proteger dos calotes no exercício da profissão?

PRIMEIRO, O CONTRATO

A primeira etapa do trabalho do arquiteto é subjetiva e não mensurável: começa com um plano de ideias que depois será transformado em algo objetivo, que é o projeto. Portanto, até mesmo uma conversa informal com o cliente deve ser feita mediante a assinatura prévia de um contrato.

"Muitos clientes pedem que, primeiro, o arquiteto dê um parecer sem compromisso sobre o que pode ser feito em determinada situação. Mas tudo o que envolve a criatividade tem que ser remunerado", orienta Newton Massafumi, do escritório Gesto Arquitetura, e salienta que o arquiteto deve impor seus limites sobre o que pode falar com um possível cliente, até mesmo por telefone, para não correr o risco de ter suas ideias roubadas.

E mais: uma proposta não tem o mesmo peso de um contrato. A proposta por escrito que costuma ser apresentada pelos arquitetos ao cliente não garante o recebimento de todos os honorários do projeto, mesmo que o cliente esteja de acordo, alerta Rita de Cássia Martinelli, consultora jurídica do Sindicato dos Arquitetos do Estado de São Paulo. Uma proposta não possui todas as cláusulas que o contrato abrange e não serve como prova em caso de processo judicial.

CUIDADO COM A EMPOLGAÇÃO

O entusiasmo com projetos grandiosos que possam enaltecer o currículo do arquiteto deve ser bem dosado. Muitas vezes o profissional se empolga com a possibilidade de melhorar seu portfólio com grandes obras e se esquece de redigir um contrato formalizando todas as etapas do serviço.

A fama do cliente também não deve intimidar, mesmo que seja uma empresa renomada e esboce segurança. A exigência do contrato é fundamental para garantir que o profissional receba por seus serviços.

Quando recém-formado, o arquiteto Luiz Antonio de Jesus Junior deixou-se levar pela empolgação e amargou um prejuízo que nunca conseguiu reverter. "No início da carreira eu

RELACIONADOS

aU - Arquitetura e Urbanismo :: Sustentabilidade :: ed 234 - 2013
 ♦ Sustentável na prática

aU - Arquitetura e Urbanismo :: Documento :: ed 234 - 2013
 ♦ Pitanga do Amparo e a ruptura de fronteiras, por Edite Galote Carranza e Ricardo Carranza

aU - Arquitetura e Urbanismo :: Fato e Opinião :: ed 234 - 2013
 ♦ Fórum: Por que não conseguimos despoluir nossos rios?

aU - Arquitetura e Urbanismo :: Vídeo :: ed 234 - 2013
 ♦ Construção do MiniMod, de Studio Paralelo + Maam



86

87

NOTÍCIAS

+ notícias

trabalhava por conta própria e aceitei fazer um pacote de projetos para uma construtora. Como pagamento, receberia um dos apartamentos que havia projetado. Eu não assinei nem um contrato que pudesse comprovar essa transação e até hoje não recebi nada", comenta.

Com mais sorte, Newton Massafumi conta que um cliente se negou a pagar o valor referente ao gerenciamento da obra em um dos projetos assinados por seu escritório. Como esta etapa já estava prevista e constava no contrato, o departamento jurídico do escritório entrou com ação na justiça. O processo passou por diversas instâncias e após 15 anos saiu o acordo financeiro com o cliente.

Sair vitorioso dos tribunais, entretanto, é raro. A maior parte dos casos, de arquitetos que não receberam pelo que fizeram ou até mesmo que tiveram suas ideias roubadas pelo cliente, fica sem um desfecho positivo pela falta de provas e pela morosidade da justiça.

CADA ETAPA, UM PREÇO

Para garantir que todo o serviço prestado será remunerado, a recomendação é dividir o pagamento por etapas realizadas. Quanto mais especificado for o documento, mais garantias terá o cliente que sua obra sairá conforme o planejado, ao mesmo tempo em que o arquiteto assegura-se de que receberá por todo seu trabalho.

Para evitar desencontros, o profissional deve reunir-se com o contratante e detalhar em que consiste cada uma das tarefas necessárias para a execução da obra, quais delas ele está apto a realizar e qual o valor de cada fase. Rosana Ferrari, presidente do IAB-SP, orienta que o trabalho deve ser dividido no contrato da seguinte forma: estudo preliminar, projeto da prefeitura, anteprojeto e projeto executivo. "Toda fase do projeto deve estar atrelada a um pagamento e isso deve constar no contrato", sugere Rosana.

Para cada etapa estipulada no contrato, deve-se estabelecer uma quantia a ser paga, que normalmente é calculada por homem/hora. Com a remuneração parcelada, o arquiteto consegue garantir um fluxo de pagamento, para que funcione como uma espécie de salário regular.

"O pagamento adiantado, muitas vezes em uma única parcela, é ruim também para o arquiteto, porque o cliente sente-se no direito de pedir mais agilidade no serviço e aumentar o nível das cobranças", opina Luiz Antonio.

O arquiteto pode, ainda, fornecer serviços de coordenação da equipe que trabalhará na construção e gerenciamento, sendo então responsável pela obra em sua totalidade, do projeto à compra de materiais. E, se também for o responsável técnico pela obra, o ideal é que haja um segundo contrato só para formalizar esta outra responsabilidade.

RECIBO DE CADA ETAPA

Sempre que o arquiteto for entregar alguma etapa do projeto, deve levar um documento que descreva o que foi feito, para que o cliente assine os papéis acusando a data de recebimento. E o documento deve ser apresentado em duas vias: uma fica com o arquiteto e a outra, com o cliente.

No recibo deverá constar também o prazo que o contratante terá para analisar o material que foi entregue. Deste modo, o profissional evita que o cliente demore para aprovar a atual fase do projeto e comprometa o prazo final.

"Nunca tenha apenas uma via do que entregar. Se o arquiteto possuir uma segunda via com recebimento assinado pelo cliente, terá uma prova valiosíssima. Com base nisso, caso o cliente pegue o croqui ou projeto e dê para outro arquiteto concluir o projeto ou executar a obra, o autor do projeto terá um excelente elemento para conseguir um acordo com o cliente ou uma indenização por danos morais e patrimoniais, além da inserção de seu nome como coautor do projeto, no mínimo", ensina o engenheiro civil e advogado Leandro Vanderlei Nascimento Flores, autor do livro *Direito autoral na engenharia e arquitetura*.

Só com contrato

11/09/2013

♦ Prefeitura de São Paulo lança licitação para projetos do programa Territórios CEU

10/09/2013

♦ Pesquisa mostra que em média 27% da altura dos maiores arranha-céus do mundo não são utilizados

09/09/2013

♦ Prêmio Aga Khan para arquitetura divulga os seus vencedores

09/09/2013

♦ Governo de São Paulo apresenta o projeto do Centro de Treinamento Paralímpico Brasileiro

LojaPINI

Comprar... OK

livros softwares + vendidos



TCPO Infraestrutura Urbana

Jul/2013

R\$349,00

em 3x R\$116,33

COMPRAR

VER MAIS



Construção Passo a Passo - Volume 4

R\$120,00

em 2x R\$60,00

COMPRAR

VER MAIS



Regime Diferenciado de Contratações Públicas

R\$105,00

em 2x R\$52,50

COMPRAR

VER MAIS

Na LojaPINI você tem os melhores produtos relacionados a Arquitetura, Engenharia e Construção.

TAGs

?

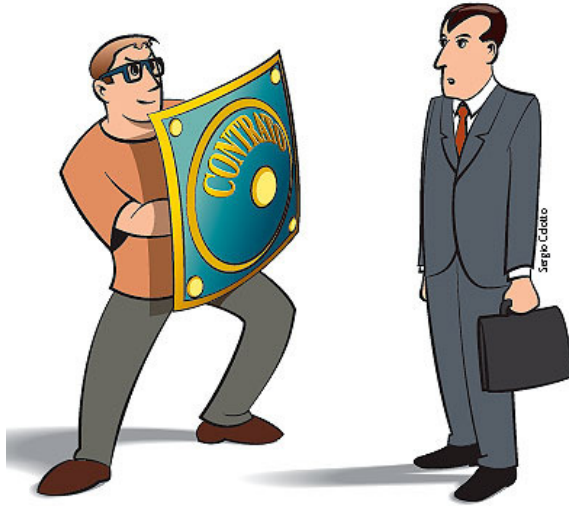
2013 abre anúncio **ARQUITETURA Concurso** construção Construção Civil de e em lança no nova Obra **Obras Pará PROJETO Rio de Janeiro São Paulo** Vagas



Consulte milhares de preços de referência para insumos e serviços pesquisados pela PINI.

Assinatura

Acessar site



Antes de aceitar um trabalho, pesquise se o cliente tem condições de investir e se tem a dimensão dos custos que envolvem a obra. Isso pode ser feito em um bate-papo informal. Depois, não hesite em exigir a assinatura de um contrato: é um instrumento que serve de garantia para cliente e para contratado

Todo o trabalho do arquiteto - até mesmo uma simples reunião para sugerir ideias - deve ser remunerado. Caso contrário, o profissional corre o risco de ver suas sugestões aplicadas com a assinatura de outra pessoa

Estipule no contrato quais funções seu trabalho abrange e estabeleça um preço para cada serviço

Exija um sinal na assinatura do contrato para garantir pelo menos que o estudo preliminar da obra seja remunerado

Cobre por etapas, assim você garante um fluxo de pagamento que forneça recursos durante toda a execução de seu projeto. O trabalho deve ser dividido no contrato da seguinte forma: estudo preliminar, projeto da prefeitura, anteprojeto e projeto executivo


A cada fase concluída, exija um recibo assinado do contratante

O contrato deve incluir uma cláusula penal que determina a punição para contratado e contratante em caso de rescisão injustificada do contrato por uma das partes. O percentual comumente utilizado é de 20% sobre o valor do trabalho

O contrato deve mencionar que, se houver acréscimo na área construída, os custos do projeto serão cobrados à parte, mediante um adendo no contrato. Para tanto, o contrato já estipula o valor para cada metro quadrado que for adicionado à construção

Conteúdo online exclusivo:

>>> [Contrato para realização de projeto arquitetônico](#)



Publicar no Facebook
Publicando como Leandro Flores ([Trocar](#))
Comentar

Plug-in social do Facebook



Copyright © 2013 - Editora PINI Ltda. Todos os direitos reservados.

sites Pini

--- Acesso Rápido ---

NOTICIÁRIO

Tecnologia e Materiais | Custos | Exercício Profissional | Mercado Imobiliário | Gestão | Arquitetura | Urbanismo | Sustentabilidade | Habitação | Infraestrutura | Legislação | Nordeste

REVISTAS

Construção Mercado | Guia da Construção | aU - Arquitetura e Urbanismo | Téchne | Equipe de Obra | Infraestrutura Urbana | aU em Rede

LIVROS | TCPO | SOFTWARE

GUIA DA CONSTRUÇÃO

Visite o site | Cadastre sua empresa

PINIempregos

[Meu Currículo](#) | [Cadastrar Currículo](#) | [Buscar Vagas](#) | [Cadastrar Vagas](#) | [Buscar Currículo](#) | [Empresas](#) | [Benefícios](#)

CONTATO

[Fale Conosco](#) | [Cadastre-se](#) | [Suporte de Software](#) | [Representantes](#) | [FAQ Portal](#) | [Anuncie](#)

