

OS ELEMENTOS DO CONTRATO DE ESCRITURA PÚBLICA DE COMPRA E VENDA DO IMÓVEL URBANO NO MUNICÍPIO DE BAGÉ/RS

GODOY, Giovanna Duarte de¹
AZEVEDO, Júlia Fagundes²
FAGUNDES, Micael Veloso³
FRANTZ, Victória da Luz⁴
OLIVEIRA, Juliana
NUNES, Simone
VERDI, Roberta
KOPPER, Quêlen

RESUMO: O contrato é um acordo de vontades que deve estar em conformidade com a ordem jurídica, razão pela qual se pretende identificar no contrato de compra e venda de imóvel os elementos imprescindíveis ao negócio jurídico pactuado, bem como demonstrar a importância da elaboração deste ser realizada por um profissional e não um leigo, desde a classificação das partes, objeto, espécies e apontando a própria Lei Brasileira, sob o viés Civil, Empresarial e Penal. Para tanto, as considerações bibliográficas são de caráter descritivo, com metodologia qualiquantitativa e método dedutivo. Realizou-se uma pesquisa por meio do Google Formulário a fim de investigar com mais propriedade o tema. A partir do estudo e pesquisa acerca do contrato, espera-se contribuir com a democratização do acesso às informações sobre o tema - ao público não jurídico - bem como, estimular a população da Região da Campanha a consultar um advogado antes de assinar um contrato e favorecer cientificamente o meio acadêmico.

Palavras-chave: Direito. Escritura Pública. Imóvel Urbano. Partes. Objeto.

ABSTRACT: The contract is an agreement of wills that must comply with the legal order, which is why it is intended to identify in the contract for the purchase and sale of property the essential elements for the legal transaction agreed upon, as well as to demonstrate the importance of its elaboration being carried out by a professional and not a layman, from the classification of the parts, object, species and pointing out the Brazilian Law itself, under the Civil, Business and Criminal bias. Therefore, the bibliographical considerations are of a descriptive nature, with qualitative and quantitative methodology and deductive method. A search was carried out using Google Form in order to investigate the topic more properly. From the study and research on the contract, it is expected to contribute to the democratization of access to information on the subject - to the non-legal public - as well as to encourage the population of the Campanha Region to consult a lawyer before signing a contract and scientifically favor the academic environment.

Keywords: Law. Public Deed. Urban Property. parties. Object.

1 CONSIDERAÇÕES INICIAIS

Discute-se com frequência sobre a importância da presença e instrução de um procurador “na hora” de assinar um contrato como o de compra e venda de um imóvel urbano, a prova disso é a série de artigos e pesquisas científicas realizadas ao longo desses anos. Assim, contra-argumenta-se que: a população tem ciência sobre essa necessidade, contudo, há dois fatores que os impedem na maioria dos casos, são eles os custos de um advogado e a ideia de que não sofrerão com os efeitos jurídicos do contrato.

A partir desse argumento, nasce a necessidade de compreender, analisar um modelo de contrato e ao mesmo tempo, investigar e quantificar o conhecimento da população bajeense sobre o objeto desse artigo. Dessa forma, realizou-se uma pesquisa no Google Forms, a fim de assimilar a área de conhecimento de maior carência dos moradores da região da campanha.

Neste artigo encontram-se preâmbulos de Direito Civil, Empresarial e Penal para maior entendimento científico. Assim, através da investigação e estudo das respostas obtidas no interior do formulário, buscou-se demonstrar o contrato como um todo, com seus efeitos, etc. Espera-se com a democratização do acesso à essa informação que mais pessoas do meio não jurídico sintam-se cientes e estimulados a julgar a forma que pretendem assinar seus contratos, analisando as cláusulas minimamente a fim de obter o melhor negócio.

2 DESENVOLVIMENTO

2.1 COMPRA E VENDA NO INTERIOR DO ESTADO DO RIO GRANDE DO SUL

Primordialmente, torna-se mister a inserção dos conceitos norteadores deste contrato para que o leitor possa desfrutar do conteúdo do presente artigo com mais segurança e conhecimento sobre o tema.

Como citado por Ferreira, Lima e Souza (2022, p. 6), conforme o entendimento de Gonçalves (2020), o contrato de compra e venda corresponde também a um contrato voluntário, sinalagmático, oneroso, cumulativo, sujeito à forma prescrita em lei, porém, na maioria das vezes, não depende de solenidade, por isso gratuitamente.

No contexto de um município localizado no interior do Rio Grande do Sul, o qual é marcado pelo tradicionalismo e histórias passadas de pais para filhos, é de se esperar que haja uma percentual elevado quanto ao desconhecimento da importância da parte burocrática a

qual envolve a relação jurídica dos seus negócios, principalmente, o de compra e venda de um imóvel urbano.

Sob o viés da problemática existente, foi realizado um estudo aprofundado de um contrato de compra e venda registrado no 1º Tabelionato do município de Bagé/RS, a fim de demonstrar de forma sucinta e clara, com uso da linguagem simples não-jurídica, que o direito se faz presente do início ao fim deste contrato, trazendo a necessidade de possuir um advogado de confiança para realizar todo o acompanhamento, revisões e demais prevenções sobre possíveis danos, etc.

2.1.1 O CONTRATO: ASPECTOS BÁSICOS

O contrato é uma ferramenta que permite que as pessoas estabeleçam acordos com o objetivo de alcançar certos objetivos sem prejudicar as partes interessadas. Por meio do contrato é possível garantir a execução das obrigações acordadas, uma vez que todas as partes envolvidas buscam a segurança de que os termos acordados serão cumpridos, é um acordo estabelecido entre duas partes, em que uma delas se compromete a transferir a propriedade de um bem para a outra em troca de um pagamento em dinheiro. Este tipo de contrato é comumente utilizado em transações comerciais de diversos segmentos, como imóveis, veículos, produtos, entre outros. (Pereira, 2015)

O contrato de compra e venda deve conter informações detalhadas sobre o bem negociado, como descrição, características, valor, forma de pagamento, prazo de entrega, entre outras cláusulas relevantes para a negociação. É importante que ambas as partes tenham conhecimento e concordem com todos os termos do contrato, para evitar conflitos futuros.

Dentro dessa perspectiva, a fim de expandir o conhecimento técnico da população bajeense, vejamos nos seguintes tópicos a análise completa do modelo de contrato escolhido.

2.1.2 AS PARTES DO CONTRATO: DISTINÇÕES E A LEI Nº 14.133/21

O contrato de compra e venda analisado possui como partes uma construtora de imóveis e uma empresa fabricante de grãos, ou seja, duas pessoas jurídicas, que segundo Benarrós e Romano (2020, p. 2) denomina-se Pessoa Jurídica todo ente diverso do homem ao qual o ordenamento reconhece a capacidade de direitos e obrigações.

Conforme a lei nº 14.133/2021 do CC, as partes de um contrato são as pessoas ou entidades que celebram o acordo, ou seja, que estabelecem as obrigações e direitos a serem

cumpridos no contrato. Cada parte tem um papel específico no contrato e assume certas responsabilidades em relação às cláusulas acordadas. Em um contrato de compra e venda, por exemplo, uma das partes é o vendedor, responsável por transferir a propriedade do bem negociado para a outra parte, o comprador, que se compromete a realizar o pagamento acordado. Em um contrato de prestação de serviços, as partes podem ser o prestador de serviços e o contratante, que se responsabilizam por cumprir com as obrigações acordadas em relação à prestação dos serviços. (Tartuce, 2022)

As partes de um contrato podem ser pessoas físicas ou jurídicas e é importante que ambas tenham capacidade legal para celebrar o acordo, ou seja, que sejam maiores de idade, capazes e não estejam impedidas por alguma lei ou contrato anterior. As partes também devem concordar com todos os termos e condições do contrato antes de assiná-lo e devem ter conhecimento das obrigações e responsabilidades assumidas. Em caso de descumprimento de alguma cláusula, uma das partes pode acionar a justiça para garantir seus direitos. (Ferreira, 2022)

Em resumo, as partes de um contrato são os sujeitos que celebram o acordo, cada um com suas obrigações e responsabilidades específicas, e que devem estar de acordo com os termos do contrato antes de assiná-lo.

2.1.3 OBRIGAÇÕES

De acordo com o Código Civil, obrigações são relações jurídicas em que o devedor fica responsável por cumprir com uma prestação em benefício do credor. A prestação pode consistir em uma obrigação de dar, fazer ou não fazer alguma coisa. (BRASIL, 2002)

Obrigações de dar são aquelas em que o devedor se compromete a transferir a propriedade de um bem ao credor. Já as obrigações de fazer são aquelas em que o devedor deve realizar uma determinada atividade em favor do credor. Por fim, as obrigações de não fazer são aquelas em que o devedor se compromete a se abster de fazer algo que possa prejudicar o credor. As obrigações podem ser originárias, quando surgem diretamente da lei ou de algum fato jurídico, ou podem ser decorrentes de contratos ou de atos ilícitos. Além disso, podem ser classificadas como civis ou comerciais, dependendo da natureza da relação jurídica envolvida. (Gomes, 2019)

Desta feita, o contrato utilizado como base para a confecção do presente artigo possui entre as partes a obrigação de dar a quantia em dinheiro, efetuada pela parte compradora e

receber - bem como transferir a posse para o novo proprietário do imóvel - pela parte vendadora. Cabe ressaltar que o cumprimento das obrigações deve ocorrer de forma pontual e integral, sob pena de o devedor ser considerado inadimplente e estar sujeito a sanções previstas em lei.

2.1.4 CARACTERÍSTICA DO OBJETO DE NEGOCIAÇÃO

O objeto de negociação do contrato de compra e venda, segundo rege a lei nº Lei nº 10.406, deve ser lícito, possível, determinável, ter valor econômico e estar disponível. Em outras palavras, o bem objeto de negociação deve ser algo que possa ser negociado livremente pelas partes, sem infringir a lei ou os bons costumes. Além disso, deve ser algo que possa ser concretizado, que tenha valor econômico e que possa ser claramente identificado. A licitude do objeto é um requisito fundamental para a validade do contrato, isso significa que o objeto não pode ser contrário à lei, à ordem pública ou aos bons costumes. Por exemplo, não é possível negociar a compra e venda de bens ilegais, como drogas, armas ou produtos piratas. A possibilidade do objeto se refere à capacidade do bem de ser concretizado. O objeto deve ser algo que possa ser realizado e que não esteja fora do alcance das partes, não é possível negociar a compra e venda de um bem que não exista ou que não possa ser produzido. (Gomes, 2019)

Torna-se mister o destaque que, além dessas características, o objeto de negociação do contrato de compra e venda deve estar de acordo com as normas e regulamentações aplicáveis, especialmente as relacionadas ao tipo de bem que está sendo negociado, a compra e venda de imóveis, como o exemplo de contrato, deve estar de acordo com as normas do Registro de Imóveis e do Código Civil Brasileiro. (Ferreira, 2022)

Em resumo, o objeto de negociação do contrato de compra e venda deve atender a uma série de requisitos estabelecidos pelo Código Civil, garantindo a legalidade e a segurança jurídica da negociação.

2.1.5 VALOR DO PAGAMENTO E FORMA DE PAGAMENTO

Com base nos artigos 481 a 532 do Código Civil, o preço em um contrato de compra e venda de um imóvel pode ser cobrado de duas formas: à vista ou a prazo. Na cobrança à vista, o comprador deve realizar o pagamento integral do preço no momento da assinatura do

contrato ou na entrega das chaves do imóvel. Já na cobrança a prazo, o pagamento do preço é parcelado em uma ou mais vezes, conforme o que foi acordado pelas partes. (BRASIL, 2002)

No caso da cobrança a prazo, o contrato deve estabelecer as condições de pagamento, como número e valor das parcelas, data de vencimento, juros, correção monetária e demais encargos. Destaca-se que, se o comprador deixar de pagar alguma parcela, o vendedor poderá rescindir o contrato e reaver o imóvel, além de exigir o pagamento das parcelas em atraso. É possível também que o contrato de compra e venda de imóvel estabeleça a possibilidade de pagamento parcelado com garantia real, como hipoteca ou alienação fiduciária. Nesse caso, o imóvel adquirido fica como garantia do pagamento das parcelas em atraso. (Gomes, 2019)

2.1.6 CLÁUSULA DE RESCISÃO

Essa cláusula tem como objetivo definir as condições em que o contrato pode ser rescindido, ou seja, cancelado, por uma ou ambas as partes.

A cláusula de rescisão para (Lôbo, p. 291) pode ser uma proteção para ambas as partes envolvidas na negociação, uma vez que ela define as condições em que o contrato pode ser cancelado sem prejuízos financeiros ou jurídicos para o vendedor e o comprador. Existem alguns itens a serem analisados, como: na desistência do comprador, no descumprimento de prazos e condições, no vício oculto e nos problemas com a documentação. Destaca-se que a cláusula de rescisão deve ser redigida de forma clara e objetiva. Além disso, é fundamental que o contrato seja elaborado por um advogado especializado em direito imobiliário, a fim de garantir a segurança jurídica da negociação. (Lôbo, 2022)

Como resultado, a cláusula de rescisão no contrato de compra e venda de um imóvel é uma importante ferramenta para garantir a segurança e a transparência da negociação, estabelecendo as condições em que o contrato pode ser cancelado sem prejuízos financeiros ou jurídicos para as partes envolvidas.

2.1.7 CONFIDENCIALIDADE

A confidencialidade no contrato de compra e venda de um imóvel segundo Tartuce (2022), é um assunto extremamente importante e relevante para todas as partes envolvidas no negócio. Essa cláusula estabelece o dever das partes envolvidas em manter em sigilo todas as informações relacionadas ao negócio, que não devem ser divulgadas para terceiros sem a devida autorização. No interior do capítulo sobre compromisso e arbitragem, Tartuce expõe

que a cláusula de confidencialidade é utilizada para proteger os interesses das partes envolvidas no negócio, seja o comprador ou o vendedor. Isso porque as informações relacionadas ao imóvel, como o valor da transação, localização, condições e outros detalhes, são estratégicas e podem ser utilizadas por terceiros de forma prejudicial. Também pode proteger a privacidade das partes envolvidas, evitando a divulgação de informações pessoais ou de caráter sensível, que possam ser utilizadas de forma indevida. A inclusão da cláusula de confidencialidade no contrato de compra e venda de um imóvel é opcional, mas é recomendada para evitar possíveis prejuízos e garantir a segurança do negócio. Por isso, é fundamental que a cláusula de confidencialidade esteja bem redigida e clara, estabelecendo as consequências em caso de descumprimento.

Diante o que foi exposto, entende-se que a cláusula de confidencialidade é um importante instrumento de proteção no contrato de compra e venda de um imóvel, que garante a privacidade e segurança das informações envolvidas no negócio. Sua inclusão deve ser considerada pelas partes envolvidas, tendo em vista o interesse em preservar os interesses e evitar prejuízos.

2.1.8 LEI APLICÁVEL E JURISDIÇÃO E DA ELEIÇÃO DO FORO

Ao celebrar um contrato de compra e venda de um imóvel, é importante definir a lei aplicável e a jurisdição competente para eventuais conflitos entre as partes envolvidas na transação. Essas definições são fundamentais para garantir a segurança jurídica do negócio e a proteção dos interesses de ambas as partes, assim, conforme Gonçalves (2019, p. 214) a lei aplicável é aquela que deve ser utilizada para interpretar e solucionar eventuais conflitos envolvendo o contrato de compra e venda. Segundo o Código Civil, a lei aplicável ao contrato é a do país onde ele foi celebrado. Isso significa que, se o contrato foi assinado no Brasil, a lei brasileira será a que irá reger a transação. É importante destacar que a lei aplicável deve ser previamente acordada pelas partes, seja por meio de cláusula contratual específica ou pela escolha do país onde o contrato será celebrado. (BRASIL, 2022)

A jurisdição, por sua vez, é a autoridade competente para resolver eventuais conflitos entre as partes envolvidas na transação. No Brasil, a jurisdição é determinada pela lei processual civil. Em geral, o juízo competente é o da localidade onde o imóvel está situado. No entanto, as partes podem estipular em contrato uma cláusula de eleição de foro, ou seja, a escolha de um juízo específico para julgar eventuais conflitos. Nesse caso, é fundamental que

a cláusula esteja redigida de forma clara e que não prejudique os direitos de nenhuma das partes. (Gonçalves, 2023) Nesse caso, é importante contar com a assessoria de um advogado especializado em direito internacional para garantir que todos os procedimentos sejam feitos corretamente.

Em suma, a definição da lei aplicável e da jurisdição competente é fundamental para garantir a segurança jurídica do contrato de compra e venda de um imóvel. Por isso, é importante contar com a assessoria de um advogado para garantir que todas as cláusulas contratuais estejam de acordo com a legislação vigente e para evitar eventuais prejuízos aos envolvidos na transação.

Entre as demais cláusulas presentes nesse tipo de contrato, uma das mais relevantes é a que diz respeito ao foro escolhido pelas partes para dirimir eventuais controvérsias que possam surgir. O autor do Livro “Direito Civil Brasileiro: Responsabilidade Civil” Gonçalves (2023), explica que o foro nada mais é do que o lugar em que as partes devem comparecer para solucionar um conflito ou demanda. O CC estabelece que, em regra, o foro competente é o domicílio do réu (art. 46). Entretanto, as partes podem escolher outro foro para dirimir as controvérsias decorrentes do contrato, por meio da chamada cláusula de eleição de foro. (BRASIL, 2002)

A cláusula de eleição de foro é uma disposição contratual em que as partes elegem um local específico para resolver conflitos que possam surgir durante a vigência do contrato. É cabível ressaltar que a escolha do foro deve ser feita de forma expressa, clara e objetiva, e não pode restringir o acesso à justiça nem violar os princípios da boa-fé e da equidade. A eleição do foro é uma opção que traz segurança jurídica para as partes, uma vez que permite a escolha de um local mais conveniente para a solução de eventuais conflitos. (Gonçalves, 2023)

Em suma, a cláusula de eleição de foro é uma importante disposição contratual presente no contrato de compra e venda de um imóvel. Ela permite que as partes escolham um local específico para solucionar eventuais conflitos que possam surgir durante a vigência do contrato, trazendo segurança jurídica para ambas as partes. Entretanto, é importante que a escolha do foro seja feita de forma expressa, clara e objetiva, respeitando os princípios da boa-fé e da equidade.

2.2 CONTRATO DE COMPRA E VENDA EMPRESARIAL

O contrato de compra e venda é um dos tipos mais comuns de contratos celebrados no mundo jurídico. Esse tipo de contrato pode ser realizado tanto no âmbito empresarial quanto no âmbito privado, e apresenta algumas diferenças importantes entre esses dois contextos.

Nesse contexto, Ramos (2020) em seu livro chamado “Curso de direito empresarial: direito de empresa”, explana que o contrato de compra e venda empresarial é aquele celebrado entre empresas, com o objetivo de adquirir bens ou serviços que serão utilizados no desenvolvimento das atividades comerciais. Nesse tipo de contrato, as partes são empresas ou empresários, que negociam e formalizam o acordo visando benefícios comerciais mútuos. Já o contrato de compra e venda privado é aquele celebrado entre pessoas físicas, com o objetivo de transferir a propriedade de um bem móvel ou imóvel. Nesse tipo de contrato, as partes são pessoas físicas que negociam e formalizam o acordo para a aquisição de um bem que será de uso pessoal ou familiar.

Uma das principais diferenças entre o contrato de compra e venda empresarial e privado é o objeto da transação. Enquanto o contrato empresarial é destinado à aquisição de bens ou serviços para uso comercial, o contrato privado é destinado à aquisição de bens para uso pessoal ou familiar. Outra diferença preliminar entre esses dois tipos de contrato está na forma de negociação e formalização do acordo. No contrato empresarial, é comum que as partes sejam representadas por seus advogados ou procuradores, que negociam os termos do contrato visando a proteção dos interesses de cada parte. Já no contrato privado, a negociação pode ser feita de forma mais informal, sem a necessidade de representantes legais. Além disso, o contrato empresarial tende a ser mais complexo e detalhado do que o contrato privado, uma vez que envolve a aquisição de bens ou serviços para uso comercial, o que implica em maior responsabilidade das partes envolvidas. (Ramos, 2020)

Em síntese, as principais diferenças entre o contrato de compra e venda empresarial e privado estão relacionadas ao objeto da transação, à forma de negociação e formalização do acordo, e ao nível de complexidade e detalhamento do contrato. Cada tipo de contrato apresenta características próprias e deve ser adequado às necessidades específicas das partes envolvidas.

2.2.3 PRAZO E LOCAL DE ENTREGA

O prazo de entrega é uma das cláusulas mais importantes do contrato de compra e venda, pois estabelece o momento em que o imóvel será disponibilizado ao comprador.

Segundo o Código Civil, o prazo de entrega deve ser fixado de comum acordo entre as partes, levando em consideração as particularidades do negócio. (BRASIL, 2002)

O prazo de entrega, em consonância ao que Coelho (2012) menciona em seu livro, pode ser estipulado de duas formas: determinado ou indeterminado. No primeiro caso, as partes definem uma data específica para a entrega do imóvel, enquanto no segundo caso, o prazo é estabelecido de forma genérica, como "em até 60 dias", por exemplo. Em ambos os casos, é importante que as partes estejam de acordo com o prazo estipulado, a fim de evitar possíveis conflitos. Já o local de entrega do imóvel também deve ser definido no contrato de compra e venda. Esse aspecto é importante para que o comprador saiba exatamente onde deve retirar as chaves do imóvel e iniciar a sua posse. O local de entrega deve ser definido de comum acordo entre as partes, podendo ser na própria residência, no escritório do vendedor ou em outro local previamente acordado. (Coelho, 2012)

É importante ressaltar que, nos casos em que a entrega do imóvel for realizada em um cartório de notas, é obrigatória a lavratura de uma escritura pública de compra e venda. A escritura pública é um documento que confere autenticidade e validade jurídica à transação, sendo indispensável para que o comprador possa registrar o imóvel em seu nome junto ao Cartório de Registro de Imóveis. Contudo, existem algumas exceções em que a escritura pública não é obrigatória, como no caso de imóveis rurais de pequena propriedade e nos casos em que a compra e venda é realizada mediante contrato particular. Nesses casos, é possível fazer a transmissão do imóvel diretamente pelo contrato, sem a necessidade de lavratura de escritura pública. (Venosa, 2012)

Em suma, o prazo e o local de entrega do imóvel são cláusulas fundamentais do contrato de compra e venda, devendo ser definidos de comum acordo entre as partes. Além disso, é importante observar as regras estabelecidas pelo Código Civil Brasileiro, bem como as exceções previstas em lei para a aplicação da escritura pública. Dessa forma, é possível garantir a segurança jurídica da transação imobiliária.

2.2.4 GARANTIAS E RESPONSABILIDADES

Neste tipo de contrato, existem infinitas responsabilidades e garantias envolvidas, que visam garantir a segurança e proteção de ambas as partes envolvidas. Entende-se como responsabilidade do comprador o pagamento do preço acordado pelo imóvel, que segundo Gomes (2022), esse pagamento deve ser realizado dentro dos prazos estabelecidos no contrato

e de acordo com as condições acordadas pelas partes. O comprador também é responsável por cumprir todas as obrigações estabelecidas no contrato, por exemplo, pagar as despesas relacionadas à transferência do imóvel. Já a responsabilidade do vendedor está na obrigação de entregar o imóvel nas condições estabelecidas no contrato. Isso significa que o imóvel deve estar livre de quaisquer ônus ou pendências, como dívidas ou ações judiciais.

Compreende-se como garantia do comprador a evicção. Isso significa que, se o comprador perder a posse do imóvel em virtude de uma decisão judicial ou administrativa, o vendedor deve restituir o valor pago pelo imóvel, acrescido de juros e correção monetária. Outra garantia importante é a garantia contra vícios ocultos, onde o imóvel, se apresentar algum defeito que não pode ser detectado durante a vistoria, garante ao comprador o direito a uma indenização por danos materiais ou à rescisão do contrato, com restituição dos valores pagos. (Gomes, 2022)

Sob este viés quanto a importância do cuidado quanto às cláusulas do contrato de compra e venda, discute-se a seguir o porquê da necessidade da contratação de um profissional advogado.

2.2.5 A IMPORTÂNCIA DO ADVOGADO NO ATO DE COMPRA E VENDA

A revisão de um contrato por um advogado é uma etapa fundamental para garantir que as cláusulas do acordo estejam em conformidade com as leis e que as partes envolvidas estejam protegidas em relação a possíveis conflitos futuros.

Acredita-se que a complexidade do sistema jurídico e a variedade de leis aplicáveis em cada caso tornam difícil para uma pessoa sem experiência jurídica identificar todas as nuances de um contrato. Além disso, os advogados possuem conhecimentos específicos que permitem detectar possíveis falhas ou inadequações no acordo e sugerir correções para proteger as partes envolvidas.

Ao revisar um contrato, o advogado pode ajudar a esclarecer questões ambíguas e identificar termos ou condições que possam ser prejudiciais a uma das partes. Também pode garantir que as obrigações e responsabilidades de cada parte estejam claramente definidas e que os direitos e deveres de cada uma estejam equilibrados. Logo, a presença de um advogado na negociação do contrato pode ajudar a estabelecer um clima de confiança entre as partes, pois mostra que ambas as partes estão dispostas a garantir que o acordo seja justo e válido.

Por fim, a revisão de um contrato por um advogado é uma etapa crucial para garantir que as partes envolvidas estejam protegidas e que o acordo seja legal e válido. É importante lembrar que a prevenção é sempre melhor do que a solução de conflitos legais futuros, que podem ser muito mais caros e demorados do que a simples revisão de um contrato por um advogado qualificado. Portanto, a contratação de um advogado para revisar um contrato é um investimento sábio e uma maneira eficaz de evitar problemas legais futuros.

2.2.6 CLÁUSULA PENAL

A cláusula penal é uma disposição contratual que estipula uma penalidade financeira a ser paga por uma das partes em caso de descumprimento de obrigações previstas em um contrato. No contrato de compra e venda de um imóvel, a cláusula penal é uma ferramenta importante para garantir o cumprimento das obrigações assumidas pelas partes. (Lôbo, 2022)

De acordo com o Código Civil Brasileiro, a cláusula penal pode ser estabelecida como uma alternativa à obrigação principal ou como uma complementação da mesma. Isso significa que, no contrato de compra e venda de um imóvel, a cláusula penal pode ser utilizada como uma forma de garantir que as partes cumpram com todas as obrigações assumidas no acordo. Por exemplo, se o comprador se compromete a pagar o valor total do imóvel em determinado prazo estabelecido no contrato, mas não o faz, a cláusula penal pode estipular uma multa que será cobrada em caso de atraso. Da mesma forma, se o vendedor se compromete a entregar o imóvel em determinada data, mas não o faz, a cláusula penal pode prever uma multa por cada dia de atraso na entrega. (BRASIL, 2002)

Salienta-se que a cláusula penal deve ser estipulada de forma clara e objetiva, definindo o valor da multa e as condições para sua aplicação. Além disso, a cláusula penal não pode ser excessivamente onerosa ou desproporcional em relação à obrigação principal, sob pena de ser considerada abusiva e inválida. Outro ponto importante a ser destacado é que a cláusula penal não substitui a obrigação principal prevista no contrato, mas sim a complementa. Isso significa que, em caso de descumprimento da obrigação principal, a parte prejudicada pode optar por exigir o cumprimento da obrigação ou a aplicação da cláusula penal, mas não ambas. (Lôbo, 2022)

Por fim, é importante que as partes tenham ciência de que a cláusula penal é uma ferramenta jurídica que visa garantir o cumprimento das obrigações previstas no contrato. Sua aplicação não deve ser vista como uma forma de enriquecimento indevido, mas sim como

uma forma de incentivar o cumprimento das obrigações e evitar litígios futuros. A cláusula penal é uma ferramenta importante no contrato de compra e venda de um imóvel, que visa garantir o cumprimento das obrigações assumidas pelas partes. Porém, é fundamental que ela seja estabelecida de forma clara e objetiva, respeitando os limites legais de proporcionalidade e razoabilidade.

2.2.8 METODOLOGIA

O presente artigo é uma pesquisa de caráter dedutivo e quali-quantitativo, onde foram utilizadas fontes primárias e secundárias para o enriquecimento bibliográfico. A partir da curiosidade de como os habitantes da cidade de Bagé/RS realizam seus contratos, foi feito um levantamento bibliográfico a fim de trazer conhecimento técnico aos habitantes da região da campanha. Portanto, contabiliza-se a bibliografia a realização de um questionário virtual direcionado ao povo bajeense, via Google Forms, onde questionou-se sobre noções básicas sobre o contrato de compra e venda, importância da análise das cláusulas, efeitos jurídicos, etc.

Os resultados baseiam-se nos dados obtidos no site do “Google Forms” ou Google Formulário, junto de breves comentários. É possível observar com mais precisão a densidade da problemática, à vista disso, alinha-se a análise e o estudo do tema à realidade brasileira. Desta forma, foi feito o método para obter a reflexão do trabalho proposto.

2.2.9 ANÁLISE DOS RESULTADOS

Em face à metodologia apresentada no artigo, foi elaborado um questionário em que se teve 7 (sete) questões, sendo 6 (seis) objetivas e 1 (subjettiva) e se obteve o posicionamento de 60 populares da cidade de Bagé/RS.

Na análise, a primeira pergunta aborda se “você já assinou um contrato de compra e venda de um imóvel?”. Como resposta, 71,7% dos participantes responderam que não, 16,7% responderam que sim, sem intermédio de um advogado e 11,7% responderam que sim, com intermédio de um advogado.

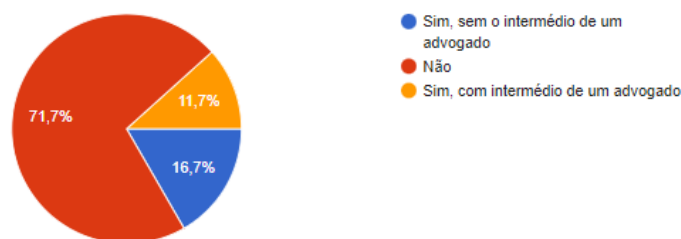


Figura 1: questionário objetivo sobre assinatura de um contrato de compra e venda de um imóvel

Na segunda abordagem, questiona-se “você é da área jurídica?”. Analisou-se que 76,7% não atuam na área jurídica, 13,3% são estudantes, 6,7% são bacharéis e 3,3% são advogados.

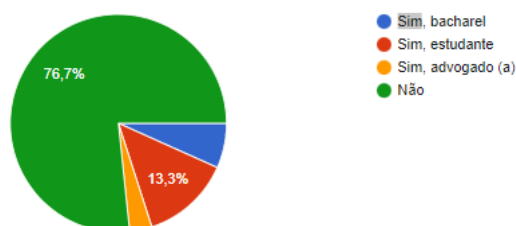


Figura 2: questionário objetivo, você é da área jurídica?

A terceira dúvida “você sabia que um advogado tem o conhecimento essencial e ideal, suficientes para identificar os riscos para o seu cliente e garantir mais segurança na hora da compra e venda?”. Assim, 85% identificou que sim o advogado tem conhecimento essencial e ideal.

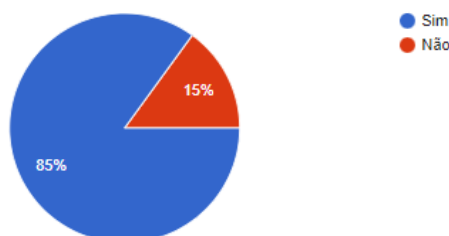


Figura 3: conhecimento se advogado tem o conhecimento essencial e ideal, suficientes para identificar os riscos para o seu cliente e garantir mais segurança na hora da compra e venda.

Na quarta pergunta refere-se que “na sua opinião, um(a) advogado (a) é importante na hora de confeccionar e revisar um contrato?”. Compreendeu-se que 88,3% sim acredita ser importante a presença de um advogado na hora de confeccionar e revisar contratos, 10% acredita que talvez seja necessário e 1,7% entende que não é importante a presença de um advogado.

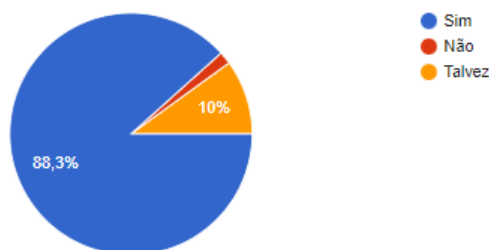


Figura 4: questionário objetivo, importância do advogado no ato de produção e revisão do contrato.

A quinta pergunta corresponde a “você tem conhecimento da diferença dos efeitos jurídicos produzidos por um contrato de compra e venda particular (firmado entre partes e advogado(s)) e contrato público (escritura pública feita no tabelionato)?”. Obteve-se que 36,7% dos participantes sabem da diferença dos efeitos jurídicos, 36,7% não sabem da diferença e 26,7% não souberam responder a questão.

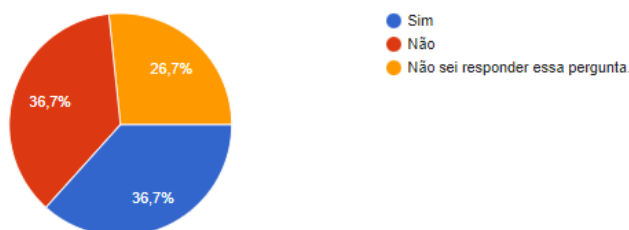


Figura 5: conhecimento sobre a diferença dos efeitos jurídicos entre o contrato de compra e venda particular e o contrato público.

Na sexta questão perguntou-se “A Internet nos oferece uma série de modelos de contrato de compra e venda de um imóvel urbano, porém, você sabia que é importante analisar minimamente cada detalhe deste contrato? Exemplo: suas cláusulas”. Obteve-se que 86,7% considera que sim, a internet oferece modelos e contratos e que é importante analisar detalhadamente o contrato em contrapartida 13,3% entende que não.

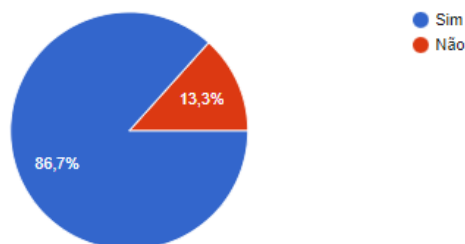


Figura 6: internet sendo um recurso para busca de modelos de contratos e sobre a importância de analisar minimamente cada detalhe do contrato.

Na última abordagem foi solicitado para os participantes exporem suas teses sobre um fator impeditivo para a efetiva contratação de um advogado. Na totalidade das respostas obteve-se a justificativa que o custo com o advogado acaba estando fora do orçamento.

Nosso projeto traz a seguinte tese: a população tem conhecimento da importância dos serviços de um advogado neste momento, porém, não o contrata. Deixe aqui o que você julga ser um fator de impedimento para a efetiva contratação de um advogado.

60 respostas

Questões financeiras
Custos pagos
A taxa cobrada pelo advogado
Valores e confiança no profissional, acredito que a maioria não é confiável.
Custo da aquisição
Não faz o menor sentido contratar um advogado, quando na verdade quem faz todo o serviço é o corretor contratado.
Custo alto
O valor dos honorários!
fator financeiro talvez

Figura 7: teses dos participantes quanto a importância do advogado e os impedimentos para a contratação.

Assim, houve a realização de análise entre contrato de compra e venda, escritura pública e o formulário, em que obteve-se respostas suficientes para um bom esclarecimento e conhecimento em referência a população, pois as questões abordadas no formulário é a devolução da sociedade referente às informações e assuntos que ainda precisam ser debatidos para que os indivíduos tenham maior autonomia em suas escolhas, mais recursos, razão e conhecimento, baseada no apoio de profissionais que auxiliam nos processos necessários.

2.3 CONSIDERAÇÕES FINAIS

Em evidência sobre a base teórica estudada e a análise de contrato de forma generalizada, buscou-se verificar junto a uma escritura pública as semelhanças, diferenças e importâncias entre cláusulas e características.

É importante ressaltar que o contrato de compra e venda consta as cláusulas que farão o acordo entre o vendedor e comprador de forma voluntária a acertar alguns quesitos como: apresentação das partes, o objeto a ser vendido, valor, condições de pagamento, obrigações, cláusula de rescisão e foro. Já a escritura pública apresenta algumas características do acordo realizado, sem as cláusulas, de forma a gerar registro para maior segurança de ambas as partes, registro feito em órgão público, ou seja, em um Cartório de Tabelionato de Notas.

Visto ao primeiro tópico analisado “Compra e Venda no interior do Estado do Rio Grande do Sul”, retrata as características que compõem os contratos, como: voluntário, sinalagmático, oneroso, comutativo de forma prestada em lei. Ao mesmo tempo, a escritura pública explorada consta a apresentação das partes, objeto, valor, relação de certidões, no caso sendo dispensadas e valor referente ao valor do imóvel pelo fisco municipal para fins de cálculo para o ITBI. Assim, diferentemente do contrato que é por cláusulas, na escritura pública as informações encontram-se em forma de descrição.

No tópico 2.1.3 em que fala sobre as obrigações, analisou-se que a negociação anterior, em caso de contrato, é a obrigação de dar a coisa certa, pois é a venda de um imóvel, identificado como área de 7 ha e suas demais características e com a quantia certa a ser paga.

Quanto à cláusula de rescisão não se pode contrariar, pois referente à escritura pública somente é possível solicitar o distrato via judicial, fora isso, somente não registrada. E a cláusula de confiabilidade, após o registro consegue-se buscar a comparação em termos de ser amparada por um órgão público.

Em relação a cláusula penal compara-se a escritura pública em que anteriormente da descrição do objeto houve a descrição em que se refere aos ônus em que descreve: “ Então, pela Outorgante Vendedora, me foi declarado que é proprietária e possuidora legítima do imóvel descrito a seguir que, inobstante a certidão apresentada e referida ao final, afirma sob pena de responsabilidade civil e criminal achar-se livre e desembaraçado de quaisquer ônus, gravames, compromissos reais, pessoais, ações reais ou pessoais reipersecutórias, mesmo de outros ônus ou restrições não levados a registro, encargos fiscais ou de outra natureza.”

Ao foro, apresenta-se todas as descrições referentes ao tabelionato, quanto as folhas, registro, matrícula, portaria, tabelião ou tabeliã responsável, etiquetas de segurança, carimbos e valores para registro da referida aquisição.

Quanto ao questionário analisado, houve a busca de compreender a importância do profissional de advocacia para fazer a análise e mediação referente a compra e venda, quanto ao contrato e em relação a escritura. Obteve-se que de 100% das respostas, 71,7% nunca assinaram e somente 11,7% já assinaram por mediação de advogado, dos que participaram 76,7% não são da área jurídica, sendo 13,3% são estudantes da área, ou seja, isso busca maior confiança a pesquisa, pois o objetivo é que grande parte dos entrevistados não sejam deste meio para que tenham uma visão geral do que realmente acontece nas contratações e acordos referentes a compra e venda de imóveis. Dos mesmos 85% dizem reconhecer a presença de um advogado ser essencial e ideal para identificar os riscos para os clientes segurança na hora da negociação e 88,3% concordam sobre a importância da mediação de um advogado para conferir o contrato quanto à produção e revisão. O que de fato preocupa é que 36,7% não sabe a diferença entre um contrato de compra e venda e uma escritura e que por trás 28,7% não responderam, isto leva a crer que há grande possibilidades deste número também estar em dúvida ou não saber, podendo totalizar mais de 50% dos entrevistados nesta situação. Outro fato relevante é que houve o questionamento do fator impeditivo de contratar um advogado para mediação da negociação e produção do contrato, considera-se maior de 50% o fator dos custos, tendo como respostas: “questões financeiras”, “custos pagos”, “taxa cobrada pelo advogado”, “valores e confiança no profissional”, “custo alto”, “honorários”, entre outros.

Por conseguinte, analisou-se que a importância do advogado é essencial para a mediação das negociações referente a contratos de compra e venda de imóvel, pois torna-se mais seguro e com menos riscos de erros. Grande parte dos entrevistados tem bastante resistência à contratação visto que argumentação relativa a valores, tendo como consenso a relação da importância do mesmo. É importante destacar que todo profissional possui seus custos, gastos e valores, o advogado tem como base os honorários advocatícios. Existe um valor mínimo a ser cobrado que está disposto no art. 39 do Código de Ética, em que se cobrado abaixo dos honorários advocatícios, considera-se “captação de cliente”, sendo uma infração, e ao mesmo tempo, art. 38 do Código de Ética nos diz que o valor não pode ser cobrado superior ao que a parte irá receber em razão do processo, somados os contratuais e os sucumbenciais. Assim, o advogado em termos éticos deve ficar até 50% do proveito

econômico do processo e o cliente, evidenciando que os sucumbenciais também estão englobados, isto é, acima disso considera-se honorários abusivos.

Por isso, deixa-se a orientação sobre a importância de contratar um advogado para assessorar nas negociações e formação de contratado para maior segurança e ao mesmo tempo de valorizar o profissional, pois como todas as profissões existe um custo e valor agregado ao trabalho envolvido e que ao mesmo tempo, o cliente claramente deve estar atento aos valores cobrados baseado nos artigos do Código de Ética apresentados.

REFERÊNCIAS

BENARRÓS, Myriam; ROMANO, Renzzo. O Conceito de Pessoa Jurídica e sua Problemática. A Desconsideração da Personalidade Jurídica no Direito Brasileiro. PKP, Revista Direito Civil, ano 2020, v. 2, p. 1-22, 1 jul. 2020. Disponível em: <https://revistas.anchieta.br/index.php/RevistaDirCivil/issue/view/208>. Acesso em: 6 abr. 2023.

BRASIL, artigos 75 a 78 e 421 a 853 do Código Civil Brasileiro, Lei nº 10.406, de 10 de janeiro de 2002. Disponível em: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/2002/L10406.htm. Acesso em: 06 abr. 2023.

BRASIL. Lei nº 10.406, de 10 de janeiro de 2002. Institui o Código Civil. Disponível em: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/2002/L10406.htm. Acesso em: 06 abr. 2023.

CAMPOS, Carolina Lopes C. SANTOS, Verônica L. NOÇÕES BÁSICAS PARA A COMPRA E VENDA DE IMÓVEIS: UMA BUSCA PELA SEGURANÇA JURÍDICA. Revista Digital FAPAM, 2012. Disponível em: <https://periodicos.fapam.edu.br/index.php/synthesis/article/view/55> Acesso em: 2 de abril 2023.

COELHO, Fábio Ulhôa. Curso de Direito Civil: Contratos. 5 ed. São Paulo: Saraiva, 2012.

DATAFOLHA. Maioria que comprou ou vendeu imóvel contratou corretor, mas só um terço recorreu a advogado, aponta Datafolha. Disponível em: <https://www1.folha.uol.com.br/mercado/2018/07/maioria-que-comprou-ou-vendeu-imovel-contratou-corretor-mas-so-um-terco-recorreu-a-advogado-aponta-datafolha.shtml>. Acesso em: 12 abr. 2023.

FERREIRA, A. et al. CONTRATO DE COMPRA E VENDA E SEUS EFEITOS JURÍDICOS À LUZ DO DIREITO BRASILEIRO PURCHASE AND SALE AGREEMENT AND ITS LEGAL EFFECTS IN THE LIGHT OF BRAZILIAN LAW. [s.l: s.n.]. Disponível em: https://revistas.unipacto.com.br/storage/publicacoes/2022/966_contrato_de_compra_e_venda_e_seus_efeitos_juridicos_a_luz_do_direito_b.pdf. Acesso em: 2 abr. 2023.

GOMES, Orlando. Obrigações. Grupo GEN, 2019. E-book. ISBN 9788530986025. Disponível em: <https://integrada.minhabiblioteca.com.br/#/books/9788530986025/>. Acesso em: 06 abr. 2023.

GONÇALVES, Carlos R. Direito Civil Brasileiro: Responsabilidade Civil. v.4. [Digite o Local da Editora]: Editora Saraiva, 2023. E-book. ISBN 9786553628410. Disponível em: <https://integrada.minhabiblioteca.com.br/#/books/9786553628410/>. Acesso em: 12 abr. 2023.

LÔBO, Paulo Luiz N. Direito Civil Volume 2 - Obrigações. [Digite o Local da Editora]: Editora Saraiva, 2022. E-book. ISBN 9786555596274. Disponível em: <https://integrada.minhabiblioteca.com.br/#/books/9786555596274/>. Acesso em: 06 abr. 2023.

PEREIRA, Caio Mário da Silva. Instituições de direito civil: contratos. 27. ed. Rio de Janeiro: Forense, 2015.

PEREIRA, Caio Mário da S. Obrigações e Contratos - Pareceres. Grupo GEN, 2010. E-book. ISBN 978-85-309-5608-0. Disponível em: <https://integrada.minhabiblioteca.com.br/#/books/978-85-309-5608-0/>. Acesso em: 06 abr. 2023.

RAMOS, André Luiz Santa Cruz. Curso de direito empresarial: direito de empresa. 7. ed. São Paulo: Saraiva Educação, 2020.

TARTUCE, Flávio. Direito Civil: Teoria Geral dos Contratos e Contratos em Espécie - Vol. 3. Grupo GEN, 2022. E-book. ISBN 9786559643608. Disponível em: <https://integrada.minhabiblioteca.com.br/#/books/9786559643608/>. Acesso em: 06 abr. 2023.

VENOSA, Sílvio de Salvo. Direito Civil: Contratos em Espécie. 12. Ed. São Paulo. Atlas, 2012.