

**ANÁLISE DAS VANTAGENS DOS CONTRATOS NA VENDA DE IMÓVEL COM EXCLUSIVIDADE EM BALNEÁRIO CAMBORIÚ: andamento**

*Claudete Maria Bortolanza<sup>1</sup>, Krishina Maravilha Sant'Ana e Silva<sup>2</sup>; Luciane Grando. Dorneles Ungericht<sup>3</sup>; José Luiz Ungericht Jr<sup>4</sup>*

**RESUMO**

Com a análise das vantagens nos contratos de venda de imóveis com exclusividade em Balneário Camboriú, pretende-se ter conhecimento do processo de comercialização de imóveis com exclusividade de venda, verificando qual seriam os benefícios para os corretores de imóveis, imobiliárias e clientes. A autorização de venda favorece a realização de um trabalho mais objetivo e seguro. O fechamento ocorre mais rápido, sem a presença do proprietário, por ter a proposta de compra em consonância com a autorização. O proprietário será o maior beneficiado, com preço justo e exclusividade, o corretor de imóveis ou a imobiliária desenvolverá um trabalho seguro, anunciará o imóvel, inclusive colocando endereço, preço e condições de negócio. A análise será feita através da metodologia de pesquisa com questionário, que será aplicado, com as imobiliárias e corretores de imóveis. Nessa pesquisa de Ciências Sociais Aplicadas, os dados serão coletados de fontes primárias e a compilação será realizada através de planilhas eletrônicas com gráficos e tabelas para a análise e interpretação dos dados.

**Palavras-chave:** Autorização de Venda. Exclusividade. Negócios Imobiliários.

**INTRODUÇÃO**

Esta pesquisa tem por objetivo analisar a vantagem da venda com exclusividade na cidade de Balneário Camboriú, desmistificando o atual cenário que ocorrem negociações imobiliárias em nossa região. Dentro desta análise iremos tratar a questão da exclusividade de venda como fator importantíssimo para a segurança do proprietário do imóvel. Até o ano de 1964, o mercado imobiliário no Brasil era totalmente desregulamentado, e o adquirente não tinha naquele tempo nenhuma garantia na relação de compra e venda de imóveis. A desorganização era tamanha que houve a necessidade de criação de algum dispositivo que regulasse essa relação. Finalmente, em dezembro de 1964 foi promulgada a Lei 4.591, que trouxe no seu bojo esses dispositivos de regulação. Até o início dos anos 80, o

1 Estudante de Graduação em Negócios Imobiliários, Instituto Federal Catarinense. E-mail:

[claudete.bortolanza@yahoo.com.br](mailto:claudete.bortolanza@yahoo.com.br)

2 Estudante de Graduação em Negócios Imobiliários, Instituto Federal Catarinense. E-mail:

[krikamaravilha@hotmail.com](mailto:krikamaravilha@hotmail.com)

3 Professora Orientadora. Tecnóloga em Negócios Imobiliários. Docente do Instituto Federal Catarinense. Mestre

4 Professor Coordenador. Engenheiro Civil. Docente do Instituto Federal Catarinense. Mestre.

mercado funcionou bem, porém com a economia brasileira dando sinais de estagnação, associada ao aumento da inflação, foi inevitável a desorganização do mercado como um todo. Houve várias tentativas para solucionar os problemas surgidos, todas frustradas com a inflação cada dia mais galopante, chegando a mais de 80% ao mês. O ambiente jurídico começou a ser reformulado e, com a promulgação da Lei 10.931, em agosto de 2004. Pode-se dizer, que esta Lei foi um divisor de água na retomada dos financiamentos bancários, pois ela abriu caminhos, criando um ambiente jurídico equilibrado, o que permitiu aos agentes financeiros, construtores e compradores toda segurança jurídica de que necessitava o mercado. Observa-se sobre a exclusividade, um acordo entre as partes que norteia os contratos de compra e venda em que um dos contratantes se obriga a transferir o domínio de certa coisa e o outro a pagar-lhe o preço em dinheiro. Trata-se de um contrato bilateral no qual o vendedor assume a obrigação de transferir a coisa ao comprador. A compra e venda é regulada pelos arts. 481 a 504 do Código Civil. A promessa de compra e venda constitui um contrato no qual o vendedor se obriga a vender um imóvel pelo valor e condições ajustados, comprometendo-se a assentar a escritura de compra e venda quando do adimplemento da obrigação. A exclusividade em contratos de venda de imóveis é um documento que autoriza para trabalhar a intermediação imobiliária, tanto para o corretor quanto para o alienante ou o comprador. A opção de venda, necessita de um documento, obrigatório nas transações anunciadas publicamente. Este tema deve ser abordado, pois envolve profissionais que dignificam a profissão de corretor de imóveis e podem constatar a vantagem da venda com exclusividade de imóveis para segurança e a tranquilidade do mercado imobiliário. A autorização de venda com exclusividade está prevista no art. 726 do Código Civil Brasileiro, e com ela o proprietário tem a faculdade de autorizar apenas um profissional a vender o seu imóvel. Devemos destacar que o Código Civil, nos artigos 722 a 729 estabelece direitos e obrigações ao Corretor de Imóveis, trazendo segurança para os clientes do mercado imobiliário e também para os corretores de imóveis. Segundo o artigo 20, inciso III da Lei 6.530/78, o corretor de imóveis somente pode anunciar imóveis para venda ou locação se estiver autorização escrita. Mesmo que o proprietário não opte pela exclusividade, todos os corretores deverão ter essa autorização formalizada.

Para Travassos (2015):

A exclusividade não divide a força de venda. A teoria da exclusividade tem uma maior velocidade para ser realizada quando obedecida certos parâmetros. É normalmente alegada pelos proprietários que eles preferem dar a venda de seus imóveis para diversos corretores, porque, além de não ficar presos a um só, consideram que a venda poderá acontecer mais rapidamente porque estarão multiplicando as possibilidades entre diversos profissionais.

Conceitua contrato como: “Um acordo em virtude do qual duas ou mais pessoas se obrigam a dar, a fazer ou não fazer alguma coisa. Assim por meio de um contrato pode-se adquirir, resguardar, transferir, modificar ou extinguir direitos como por exemplo formar uma sociedade civil ou comercial, combinar uma empreitada, comprar ou vender um imóvel, emprestar dinheiro, alugar um imóvel, etc.

Desta maneira observa-se que escolher um único corretor de imóveis para intermediar a venda de um imóvel continua sendo a melhor opção, ou seja, os contratos com exclusividade, tanto para o proprietário quanto para o profissional contratado.

## **PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS**

Esta pesquisa tem objetivo à informação de procedimentos usados no cotidiano de negociações imobiliárias, a pesquisa científica visa formalizar o estudo desse processo. E segundo Gil (2008) “a definição de pesquisa como um processo formal e sistemático de desenvolvimento do método científico. O objetivo fundamental da pesquisa é descobrir respostas para problemas mediante o emprego de procedimentos científicos.” Para Marconi/Lakatos a pesquisa pode ser considerada um procedimento formal com método de comportamento reflexivo que requer um tratamento científico e se constitui no caminho para se conhecer a realidade ou para descobrir verdades parciais. Significa muito mais do que apenas procurar a verdade : é encontrar respostas para questões propostas , utilizando métodos científicos . Especificamente é “um procedimento reflexivo sistemático, controlado e crítico, que permite descobrir novos fatos ou dados, relações ou leis, em qualquer campo de conhecimento” (Ander-Egg, 1978:28) . E como delineamento será eleito a coleta de dados, pois de acordo com Gil, Antônio Carlos (2010, p.153) caracteriza-se por “Diversas técnicas são adotadas para coleta de dados na pesquisa-ação. A mais usual é a entrevista aplicada coletiva ou individualmente . também se utiliza o questionário, sobretudo quando o universo a ser pesquisado é

constituído por um grande número de elementos”. Nessa pesquisa de Ciências Sociais Aplicadas, os dados serão coletados de fontes primárias através de questionários. A compilação dos dados será realizada através de planilhas eletrônicas com construção de gráficos e tabelas para propiciar a interpretação dos dados. O público alvo deste estudo será Imobiliárias e Corretores de Imóveis, estabelecidos em Balneário Camboriú. Será realizado um pré-teste para analisar a compreensão a respeito das questões propostas e o tempo para a aplicação do instrumento.

## RESULTADOS E DISCUSSÃO

A pesquisa será fonte de informação para o trabalho de corretores de imóveis e imobiliárias que usam a intermediação de compra e venda com contratos de exclusividade tornando factível essa intermediação e gerando segurança e tranquilidade ao fechamento do negócio.

## CONSIDERAÇÕES FINAIS

Que praticar a exclusividade na venda de imóveis, é uma forma vantajosa.

## REFERÊNCIAS

LINDENBERG FILHO, Sylvio de Campos. **Guia prático do corretor de imóveis: fundamentos e técnicas**. São Paulo: Atlas, 2006. 179 p. ISBN 9788522443987.

GIL, Antônio Carlos. **Como elaborar projetos de pesquisa**. 5. ed. São Paulo: Atlas, 2010. 184 p. ISBN 8522458233 (broch.)

GIL, Antonio Carlos. **Métodos e técnicas de pesquisa social**. 6. ed. São Paulo: Atlas, 2008. 200 p. ISBN 9788522451425.

TRAVASSOS, Ari. **Teoria da exclusividade**. Disponível em: <  
<http://teoriadaexclusividade.com.br/wp-content/uploads/2015/04/Teoria-da-Exclusividade-Ari-Travassos-E-book-Gratuito-Edi%C3%A7%C3%A3o-01.pdf>> Acesso em: 20 mai 2015.

MARCONI, Marina de Andrade; LAKATOS, Eva Maria. **Metodologia do trabalho científico**. 7. ed. rev. e amp. São Paulo: Atlas, 2009. 225 p. ISBN 9788522448784.

Código de Ética do Corretor de Imóveis. Disponível em: < <http://www.creci-sc.gov.br/controller?command=noticia.Detail&id=1632> > Acesso em 27 mai 2015.

LUZ, Valdemar P. da. **Contratos, procurações, requerimentos e outros documentos**. 12. ed. rev. ampl. e atual. Florianópolis: Conceito, 2009. 345 p. ISBN 9788578740764.

BRASIL. **Código civil e Constituição Federal 2010**. 61. ed. São Paulo: Saraiva, 2010. xxxix, 1016, 160 p. (Legislação brasileira.) ISBN 9788502089365.