

Opção e autorização de vendas

Data de publicação: Quarta-feira, 15 Junho 2005

Opção e Autorização de Vendas.

Estas são expressões utilizadas popularmente, mas na verdade, significam um autêntico contrato de prestação de serviços, aliás, assim deverá ser tratado.

O Creci de Chapecó, com o apoio incondicional do Conselho Estadual, deflagra uma campanha em defesa da sociedade, dos inscritos éticos, os Corretores de Imóveis, bem como das empresas, visando inibir a prática irregular da profissão, procurando, por outro lado, um aumento na eficiência das ações inerentes à fiscalização.

O contrato de prestação de serviço deveria ser uma permanente. Prática esta, se utilizada, não somente na compra e venda, como também na locação de imóveis, redundaria em benefício direto aos profissionais e empresas do ramo.

A maior prova de que esta prática é possível, relaciona-se com a duplicidade de placas que eram afixadas nos imóveis em nossa cidade. O próprio profissional, como também a comunidade, são testemunhas oculares do número desmedido de placas. O imóvel era, efetivamente, levado à leilão, e a cidade aparentava encontrar-se à venda. Graças a um trabalho efetivo da Delegacia do CRECI, tendo como destaque maior a compreensão dos corretores e empresas imobiliárias, objetivaram buscar soluções harmonizadas neste sentido. Definitivamente a colocação de placas em nossa cidade está disciplinada.

Para que logremos êxito na adoção do contrato de Prestação de Serviços, os profissionais e empresas do ramo imobiliário, terão que estar imbuídos do propósito de exigir do proprietário que deseja vender, ou alugar, seu imóvel, a assinatura deste documento. Sugestões como esta, que nada mais é do que uma obrigação da classe, pois deverá sempre assim proceder. Entretanto, a partir de 27 de agosto do corrente ano, a fiscalização do CRECI será intensificada no que diz respeito a obrigatoriedade da adoção do contrato de prestação de serviço escrito para divulgação do produto vendido ou alugado.

Cabe lembrar, que nas vendas ou locações, não poderão ser afixadas placas, divulgar em jornais, ou seja, dar publicidade aos imóveis em oferta, senão munidos de "contrato escrito".

Mesmo fazendo-se desnecessário, em nosso entendimento, queremos salientar alguns pontos, ou vantagens, da utilização da exclusividade, como por exemplo:

Em relação ao Corretor ou Imobiliária: - Sem exclusividade o vendedor poderá recusar-se a fechar o negócio nos termos propostos, pondo a perder todo um trabalho desenvolvido;

- Risco de fechar o negócio ao mesmo tempo que outro corretor, como explicar ao cliente?;
- Custos elevados e perda de tempo para mostrar o imóvel, com risco total para o corretor ou a imobiliária;
- Exploração do profissional ou imobiliária, por eventuais proprietários inescrupulosos e gananciosos.

Em relação ao proprietário vendedor:

- Imediata desvalorização do imóvel em face *do verdadeiro leilão público, quando o mesmo é anunciado por mais de um corretor ou imobiliária;*

- *Desinteresse do corretor ou imobiliária em empenhar-se na venda, diante dos riscos;*

- *O proprietário corre o risco de ter de pagar honorários a mais de um corretor ou imobiliária.*

Em relação ao possível comprador:

- Insegurança para oferecer sinal de negócio, face a inexistência de exclusividade;
- Perda de tempo dirigindo-se a várias imobiliárias e constatando tratar-se do mesmo imóvel;
- Desconfiança quanto ao valor, haja vista que o mesmo está sendo ofertado de diversas formas e preços. Entre outros.

O Código Civil, por seu turno, regulando a corretagem, no Artigo 726, nos informa:

"Iniciado e concluído o negócio diretamente entre as partes, nenhuma remuneração será devida ao corretor; mas se, por escrito, for ajustada a corretagem com exclusividade, terá o corretor direito à remuneração integral, ainda que realizado o negócio sem a sua mediação, salvo se comprovada sua inércia ou ociosidade."

A data acima tem um significado muito importante, primeiro porque é dia do Corretor de Imóveis e, segundo, visa não toma-los de surpresa. Valendo o princípio de quem avisa amigo é, pois a equipe de fiscalização agirá com mais rigor, até porque é obrigação da empresa ou corretor, segundo a Lei 6.530 de, no seu art. 20 III – não anunciar publicamente proposta de transação a que não esteja autorizado através de documento escrito;

Vale repisar, que a data foi eleita para termos um ponto de partida, servindo como alerta a todos. Portanto, não esqueçam: 27 de agosto de 2.005. Quem ganha com isto serão os próprios corretores de imóveis e as empresas do ramo, que terão o resultado positivo num curto espaço de tempo e a certeza que os negócios passarão a ser feitos com os profissionais da área.

O Conselho dos Corretores de Imóveis conta com sua efetiva colaboração.

Muito Obrigado. Chapecó (SC), 01/06/2005.