

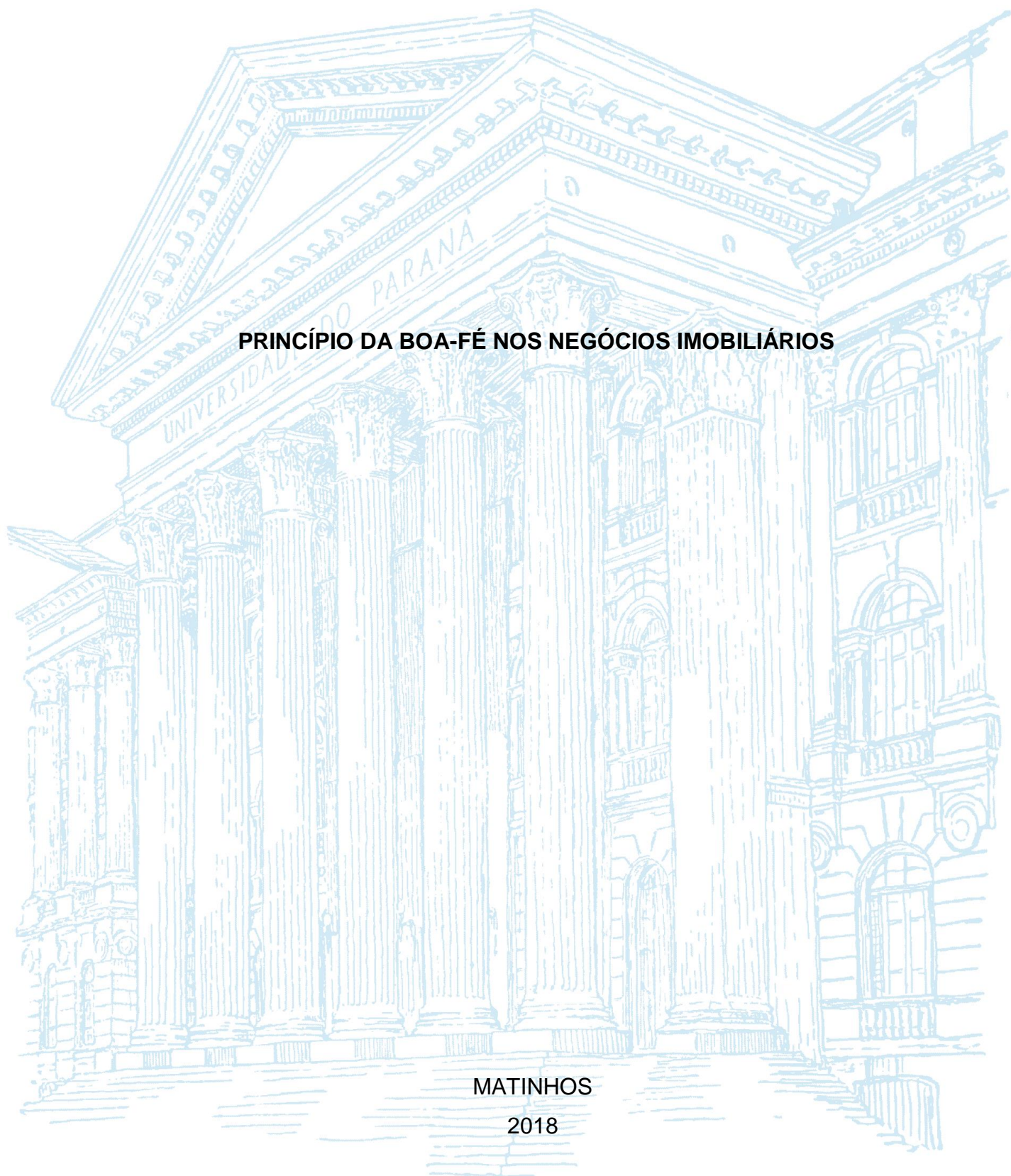
UNIVERSIDADE FEDERAL DO PARANÁ

GILBERTO ALVES DE FARIAS JUNIOR

**PRINCÍPIO DA BOA-FÉ NOS NEGÓCIOS IMOBILIÁRIOS**

MATINHOS

2018



GILBERTO ALVES DE FARIAS JUNIOR

## **PRINCÍPIO DA BOA-FÉ NOS NEGÓCIOS IMOBILIÁRIOS**



Trabalho de Conclusão de Curso apresentado ao curso de Tecnologia em Gestão Imobiliária, Setor Litoral, Universidade Federal do Paraná, como requisito parcial à obtenção do título de Tecnólogo em Gestão Imobiliária.

Orientadora: Profa. Dra Helena Midori Kashiwagi

MATINHOS

2018

## TERMO DE APROVAÇÃO

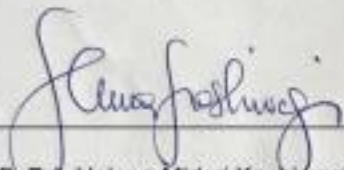
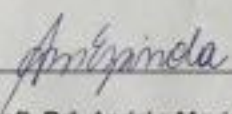
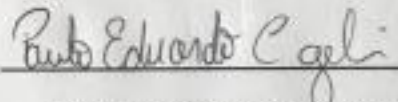
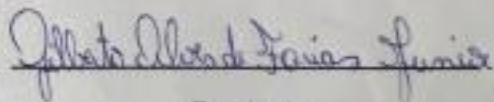
 

Ministério da Educação  
Universidade Federal do Paraná  
Setor Litoral  
Câmara de Gestão Imobiliária

### PARECER DE TRABALHO DE CONCLUSÃO DE CURSO

Os membros da Banca Examinadora designada pelo orientador **HELENA MIDORI KASHIWAGI**, realizaram em **30/11/2018** a avaliação do Trabalho de Conclusão de Curso (TCC) do estudante **GILBERTO ALVES DE FARIAS JUNIOR**, sob o título "**PRINCÍPIO DA BOA FÉ NOS NEGÓCIOS IMOBILIÁRIOS**", para obtenção do Título de *Tecnólogo em Gestão Imobiliária* pela Universidade Federal do Paraná – Setor Litoral, tendo o estudante recebido conceito "AS".

Matinhos, 30 de novembro de 2018.

 _____ Prof. Dr. Helena Midori Kashiwagi	 _____ Prof. Dr. Andréa Maximo Espinola
 _____ Prof. Dr. Paulo Eduardo Angelin	 _____ Estudante Gilberto Alves de Farias Junior

**APL** = Aprendizagem Plena      **APS** = Aprendizagem Parcialmente Suficiente  
**AS** = Aprendizagem Plena      **AI** = Aprendizagem Insuficiente

**OBSERVAÇÃO:**  
CASO O(A) ESTUDANTE SEJA ORIENTADO(A) A REFORMULAR SEU TRABALHO, DEVE-SE REGISTRAR NO VERSO OS REQUISITOS APONTADOS PELA BANCA PARA O ACEITE FINAL DO TRABALHO.

## RESUMO

Esse trabalho apresenta um estudo com o objetivo buscar o esclarecimento, aplicabilidade diante dos poderes jurídicos e demonstrar a real importância do princípio da boa fé, com o tema PRINCÍPIO DA BOA FÉ NOS NEGÓCIOS IMOBILIÁRIOS. Serão abordados os temas O PRINCÍPIO DA BOA FÉ NOS NEGÓCIOS JURÍDICOS e NEGÓCIOS JURÍDICOS. Também serão demonstrados apontamentos, processos e citações de diferentes autores com a finalidade de um entendimento mais claro e conciso com embasamento em diferentes autores, normas e leis. Utilizou-se a metodologia indutiva com pesquisa bibliográfica para mostrar a partir dos casos apresentados a utilização do princípio da boa-fé e suas diferentes interpretações no mercado imobiliário.

Palavras-chave: Mercado Imobiliário. Registro Imobiliário. Segurança Jurídica.

## **ABSTRACT**

This work presents a study with the purpose of seeking clarification, applicability before legal powers and demonstrating the real importance of the principle of good faith, with the theme PRINCIPLE OF GOOD FAITH IN REAL ESTATE BUSINESSES. The following topics will be addressed: THE PRINCIPLE OF GOOD FAITH IN LEGAL BUSINESS AND LEGAL BUSINESS. Also, notes, processes and citations from different authors will be demonstrated for the purpose of a clearer and more concise understanding based on different authors, norms and laws. We used the inductive methodology with bibliographical research to show from the cases presented the use of the principle of good faith and its different interpretations in the real estate market.

Keywords: Real estate market. Real Estate Registry. Legal Security.

## SUMÁRIO

<b>1 INTRODUÇÃO.....</b>	<b>07</b>
1.1 JUSTIFICATIVA.....	08
1.2 OBJETIVOS.....	09
1.3 METODOLOGIA.....	09
<b>2 PRINCÍPIO DA BOA-FÉ NOS NEGÓCIOS JURÍDICOS.....</b>	<b>10</b>
2.1 BOA-FÉ OBJETIVA.....	12
2.2 BOA-FÉ SUBJETIVA.....	12
<b>3 NEGÓCIO JURIDICO.....</b>	<b>13</b>
3.1 ELEMENTOS CONSTITUTIVOS DO NEGÓCIO JURÍDICO.....	14
3.1.1 Elementos essenciais.....	14
3.1.2 Elementos naturais.....	15
3.1.3 Elementos acidentais.....	15
3.2 EXISTÊNCIA, VALIDADE E EFICÁCIA DO NEGÓCIO JURÍDICO.....	16
3.3 CLASSIFICAÇÃO DOS NEGÓCIOS JURIDICOS.....	16
3.3.1 Quanto às vantagens que produzem.....	16
3.3.2 Quanto as formalidades.....	17
3.3.3 Quanto ao conteúdo.....	17
3.3.4 Quanto à manifestação de vontade.....	17
3.3.5 Quanto ao tempo que produzem seus efeitos.....	18
3.3.6 Quanto aos efeitos.....	18
3.3.7 Quanto à existência.....	19
3.4 DEFEITOS (VÍCIOS) DOS NEGÓCIOS JURÍDICOS.....	19
3.4.1 Erro ou ignorância.....	20
3.4.2 Dolo.....	21
3.4.3 Coação.....	22
3.4.4 Lesão.....	23
3.4.5 Estado de perigo.....	23
3.4.6 simulação.....	24
3.4.7 Fraude contra credores.....	25
<b>4 APRESENTAÇÃO DE RESULTADOS.....</b>	<b>27</b>
<b>5 CONSIDERAÇÕES FINAIS.....</b>	<b>28</b>
<b>REFERÊNCIAS.....</b>	<b>29</b>

## 1 INTRODUÇÃO

O PRINCÍPIO DA BOA-FÉ NOS NEGÓCIOS IMOBILIÁRIOS, traduz-se no dever de cada um em agir cumprindo seu acordo com honestidade, sempre se precavendo de eventuais DEFEITOS (VICIOS) DOS NEGÓCIOS JURIDICOS, como: erro ou ignorância, dolo, coação, lesão, estado de perigo, simulação e fraude contra credores. Este dever deve ser respeitado em todas as fases do contrato, tanto na conclusão do contrato como na sua execução, além dos momentos dos acordos que o antecedem.

Com a aprovação do novo Código Civil, me surgiu o interesse em aprofundar no assunto buscando conhecimento com pesquisas bibliográficas e experiências com processos reais, pois existem inúmeras interpretações diferentes sobre o assunto que atribuiu à boa-fé a real importância desejada nas negociações. Há qual foi inserida ao nosso ordenamento jurídico como princípio geral, sendo assim, sua aplicação fica difundida a todo direito civil obrigacional. O princípio da boa-fé, além de servir como elemento de interpretação, como elemento de edição de deveres secundários ao contrato, serve também como limitações de direitos. Assim demonstrando quão é importante a honestidade nesse tipo de negociação, uma vez que muitos ainda são lesados pelo desconhecimento da lei e por profissionais que não sabem, ou mesmo não pretendem transmitir aos seus clientes o que nossa legislação determina em relação à negociação jurídica, de ordem formal ou material.

Como fruto dessa reflexão foi elaborado uma pesquisa bibliográfica buscando recolher informações de diferentes autores como: DINIZ, Maria H., MONTEIRO, Washington de B. e NADER, Paulo. Também foram baseadas em situações praticas reais como apelações retiradas do Tribunal da Justiça. Assim caracterizando um trabalho com a metodologia indutiva buscando diferentes interpretações e casos práticos há serem interpretados, concluindo uma visão geral podendo ou não ser verdadeiras. Se caracterizando em uma pesquisa subdividida em cinco capítulos, que dá subsídio ao desenvolvimento do conteúdo, com ênfase no princípio de boa-fé no mercado imobiliário.

No segundo capítulo é apresentada uma visão geral do que é o PRINCÍPIO DE BOA-FÉ NOS NEGÓCIOS JURÍDICOS, desta forma será apresentado o princípio de boa-fé tanto quanto à objetividade, que esta ligada nas relações jurídicas e nas relações contratuais buscando sempre nortear-se pelos verdadeiros

deveres jurídicos: lealdade, cooperação, assistência, sigilo e informação. Tanto quanto a subjetividade onde esta ligada ao estado psicológico, que na maioria das vezes é ocasionada por ignorância, onde o sujeito desconhece ou ignora o defeito no ato ou fato jurídico, ou seja, tem uma cresça errônea diante da negociação, nessa situação estamos diante da boa-fé do sujeito, caracterizando boa-fé subjetiva por parte do sujeito.

Já o terceiro capítulo se aprofunda em um entendimento mais claro e conciso sobre o NEGÓCIO JURÍDICO que precisa seguir alguns critérios para ser considerado como tal que abrange adquirir, resguardar, transferir, modificar ou extinguir direitos. Dividindo-o em 4 títulos abordando características dos aspectos do negócio jurídico, classificando seus elementos, sua classificação e seus defeitos, com os títulos de: ELEMENTOS CONSTITUTIVOS DO NEGÓCIO JURIDIO; EXISTÊNCIA, VALIDADE E EFICÁCIA DO NEGÓCIO JURÍDICO; CLASSIFICAÇÃO DOS NEGÓCIOS JURÍDICOS e DEFEITOS (VÍCIOS) DOS NEGÓCIOS JURÍDICOS.

No quarto capítulo será exposto a APRESENTAÇÃO DE RESULTADOS, a qual será sintetizada O PRINCÍPIO DA BOA FÉ NO NEGÓCIO JURÍDICO com o NEGÓCIO JURÍDICO, que serão projetados apontamentos e argumentações. Já no quinto e ultimo capítulo serão apresentadas as CONSIDERAÇÕES FINAIS, ao qual acrescentamos e concluímos após ter realizado esse trabalho.

## 1.1 JUSTIFICATIVA

O presente trabalho é fruto de uma reflexão por estar presente no mercado imobiliário desde 2013, sempre ocorreram situações cotidianas com interpretações diferentes de âmbito jurídico que fugiam no meu entendimento, porém, sempre tive o interesse em saber quais eram os critérios utilizados para ser tomado determinado posicionamento. Essa situação acabou se agravando após a publicação da Medida Provisória que posteriormente foi convertida em Lei nº 13.097/2015, a qual dispõe sobre os requisitos para a lavratura de escrituras públicas de compra e venda e favorece a concentração dos atos na matrícula do imóvel, que visa proteger o terceiro que será dotado de presunção relativa de boa-fé, ou seja, cabendo prova em contrário pelo credor prejudicado, se não estiver anotada na matrícula do imóvel.

Após a essa Lei surgiram divergentes entendimentos sobre a matéria, principalmente opiniões contrárias e a favor da dispensa das certidões de praxe exigidas na lavratura da escritura de compra e venda.

## 1.2 OBEJETIVOS

O presente trabalho teve por objetivo buscar o esclarecimento, aplicabilidade diante dos poderes jurídicos e demonstrar a real importância do PRINCÍPIO DA BOA-FÉ NOS NEGÓCIOS IMOBILIÁRIOS, já que a boa-fé não está expressa nos contratos e nas negociações imobiliárias e sim prevista por leis.

## 1.3 METODOLOGIA

Buscando uma metodologia que se enquadrasse com o objetivo do trabalho, o presente trabalho foi elaborado por meio de uma pesquisa utilizando a metodologia indutiva, no qual raciocínio indutivo ou simplesmente indução, é um tipo de argumento utilizado em diversas áreas do conhecimento. Esse método tem o intuito de chegar a uma conclusão, sendo assim ele é muito utilizado nas ciências no qual parte de premissas verdadeiras para chegar em conclusões que podem ou não serem verdadeiras, após considerar um número suficiente de casos particulares conclui uma visão geral. Nesse sentido, a indução acrescenta informações novas nas premissas que já foram dadas anteriormente (FRANCIS BACON).

O estudo também foi desenvolvido a partir de pesquisa bibliográfica, que buscou compreender o PRINCÍPIO DA BOA-FÉ NOS NEGÓCIOS IMOBILIÁRIOS, nas perspectivas dos autores DINIZ, Maria H., MONTEIRO, Washington de B. e NADER, Paulo.

## 2 PRINCÍPIO DA BOA-FÉ NOS NEGÓCIOS JURÍDICOS

O ordenamento jurídico brasileiro, expressamente protege aquele que age com boa-fé. O artigo 113 do Código Civil de 2002 assim preceitua (BRASIL, 2015): “Os negócios jurídicos devem ser interpretados conforme a boa-fé e os usos do lugar de sua celebração”. No mesmo sentido no artigo 422 do mesmo diploma legal está expresso (BRASIL, 2015): “Os contratantes são obrigados a guardar, assim na conclusão do contrato, como em sua execução, os princípios de probidade e boa-fé”. Por consequência não seria diferente num negócio jurídico de compra e venda de imóvel, a boa-fé tem que existir em ambas as partes envolvidas.

Na compra e venda de imóvel, a boa fé subjetiva se caracteriza pelo desconhecimento de eventuais vícios na documentação do imóvel por parte do comprador, pois é muito difícil ter certeza de que o imóvel e o vendedor não tenham alguma situação oculta que possa comprometer o ato, sendo assim, se o comprador tomou as cautelas devidas, extraiu todas as certidões necessárias e normais do negócio, logo será considerado adquirente de boa-fé. No entanto, é importante observar que é necessário solicitar as certidões da comarca da residência do vendedor, bem como da comarca do imóvel caso seja distinta. Mesmo com todos esses cuidados, ainda é possível existir dívidas e ações em tramite em outras comarcas, mas como é impossível extrair certidões de todo o território nacional, o ato será válido, uma vez que a diligencia e o cuidado do comprador por si só caracterizam a boa-fé na negociação, tornando relativa a presunção de fraude. Por consequência, se um eventual credor tivesse providenciado a devida averbação na matrícula de sua ação conforme preceitua a Lei 13.097/2015, e mesmo assim o comprador fazer a aquisição estará agindo de má-fé, tornando absoluta a presunção de fraude, oque no Direito é possível dizer que existiu nesse caso o *Consilium fraudis*, ou seja o comprador tinha conhecimento do gravame que poderia prejudicar os credores (SCAVONE JUNIOR, 2016. p. 732, 733).

Logo, as certidões devem então continuar serem extraídas independente da vigência da Lei 13.097/2015 que contempla o Princípio da Concentração na matrícula, uma vez que não sendo feito, a má-fé aflora. Nesse sentido a jurisprudência confirma (SÃO PAULO, TJ. Ac. 2015.0000701884, Rel. IRINEU FAVA RELATOR, 2015).

PODER JUDICIÁRIO  
 TRIBUNAL DE JUSTIÇA DO ESTADO DE SÃO PAULO  
 Registro: 2015.0000701884  
 ACÓRDÃO

Vistos, relatados e discutidos estes autos de Apelação nº 4006615-21.2013.8.26.0506, da Comarca de Ribeirão Preto, em que é apelante ADRIANA PAULA BATISTA, são apelados SIDINEI DI TULIO e CRISTIANE SOTTERO DI TULIO.

Embargos de terceiro, Penhora sobre bem imóvel  
 Alienação do bem ocorrida após o ajuizamento de ação de cobrança e regular citação dos alienantes

Possibilidade dos apelados tomarem conhecimento da existência de ação contra a alienante, mediante simples certidão do distribuidor local Boa-fé na aquisição não caracterizada ante a negligência apontada Fraude à execução configurada Artigo 593, II, do CPC [atual art.792, IV] Recurso provido para julgar improcedentes os embargos, mantida a constrição. (IRINEU FAVA RELATOR São Paulo, 22 de setembro de 2015).

É evidente que a matrícula do imóvel por ser documento público e acessível a todos, deve ser usada para garantir de forma absoluta o conhecimento de qualquer ação e restrição do imóvel, porém mesmo não existindo averbações de qualquer impedimento, mesmo assim o cuidado no ato de compra e venda em extrair as certidões deve existir, justamente para evitar o que fraude, ou seja, manteve-se a penhora no imóvel que os apelados adquiram sem ter o cuidado necessário, uma vez que poderiam ter ciência da ação contra o alienante mediante simples certidão do distribuidor local, o que no caso específico caracterizou fraude a execução uma vez a negligência do comprador afastou a boa-fé do ato.

A Súmula 375 do Superior Tribunal de Justiça contempla tal assunto (BRASIL, 2009): “O reconhecimento da fraude de execução depende do registro da penhora do bem alienado ou da prova de má-fé do terceiro adquirente”. Nesse sentido segue jurisprudência para consolidar (RIO DE JANEIRO, TJ. Ap. 0282438-72.2015.8.19.0001, Rel. CLÁUDIO DELL´ORTO, 2016):

Poder Judiciário do Estado do Rio de Janeiro  
 Décima Oitava Câmara Cível  
 APELAÇÃO Nº 0282438-72.2015.8.19.0001  
 Apelante: BEATRIZ ESTEVES DE JESUS  
 Apelado 1: FABIANO ARCANJO MAGALHÃES  
 Apelado 2: HSBC BANK BRASIL S/A BANCO MULTIPLO  
 Origem: 11ª Vara Cível da Comarca da Capital  
 APELAÇÃO. Embargos de terceiro. Alienação de bem imóvel feita a terceiro antes do redirecionamento da execução ao sócio alienante. Compradora que tomou as cautelas devidas, uma vez que das certidões dos distribuidores nada contava em nome dos vendedores e tampouco havia registro de penhora do bem alienado. Boa-fé objetiva. Aplicação do verbete 375, da Súmula do STJ. Recurso a que se dá provimento.  
 ACÓRDÃO

Vistos, discutidos e examinados estes autos, ACORDAM os Desembargadores da Décima Oitava Câmara Cível do Tribunal de Justiça do Estado do Rio de Janeiro, por UNANIMIDADE, em conhecer e dar provimento ao recurso, nos termos do voto do relator. Data de publicação: 05/05/2016 – (CLÁUDIO DELL'ORTO DESEMBARGADOR RELATOR).

Ora, não existindo o registro da penhora, a Súmula ainda assim admite o reconhecimento da fraude de execução pela prova da má-fé, logo, se no ato da compra do imóvel, o comprador não solicitou as certidões de praxe, está caracterizado a má-fé, agora como no caso específico da jurisprudência, a compradora tomou as cautelas devidas, uma vez que solicitou as certidões dos distribuidores e nada nelas constava em nome dos vendedores e tampouco havia registro de penhora do bem alienado, a boa-fé é objetiva.

## 2.1 BOA-FÉ OBJETIVA

A boa-fé objetiva está totalmente ligada à relação contratual, pois usa como princípio os verdadeiros deveres jurídicos: lealdade, cooperação, assistência, sigilo e informação. Assim busca a aplicabilidade de princípios e normas visando cumprir a presunção de justiça e bom senso nas relações jurídicas, sendo assim assume a função social do contrato, no qual é regido todo o ordenamento jurídico civil. Portanto basear-se em um padrão de atitudes de honestidade que cada parte espera na realização de um negócio jurídico, tornando uma regra de conduta que abrange as relações jurídicas principalmente na relação contratual.

Verifica-se ainda que a boa-fé objetiva proporciona segurança nas relações jurídicas e nas relações contratuais, no caso de descumprimento destas, a parte prejudicada terá o amparo judicial para defender e fazer valer seus direitos, que estarão implícitos na negociação pela simples previsão expressa em lei do princípio da boa-fé objetiva.

## 2.2 BOA-FÉ SUBJETIVA

BRUNO LEWICKI pontifica que a concepção de boa-fé subjetiva em muitas vezes é ocasionada por ignorância, ou seja, sujeito desconhece ou ignora o defeito no ato ou fato jurídico. Nesse caso estamos diante da boa intenção do sujeito, que na maioria das situações está ligada à proteção de uma das partes que confia em tal

posicionamento, é um estado psicológico interno do sujeito, uma crença errônea a respeito de uma situação, em ordem a operar como justificativa para determinado comportamento.

Dessa forma a boa-fé subjetiva tende a ser casuísta e seu caos de aplicação costuma estar expressamente previstos em lei. Na aplicação desse princípio o juiz deve se manifestar no estado de ciência ou ignorância do sujeito.

### 3 NEGÓCIO JURÍDICO

O gênero fato jurídico é definido de forma genérica como todo acontecimento que gera consequências jurídicas e tem como espécie o ato jurídico, que segundo Nader (2012, p. 331) em sentido amplo: “é a determinação da vontade a que o ordenamento jurídico reconhece efeito de direito.” Por sua vez, o ato jurídico se divide em atos lícitos e ilícitos, sendo que os lícitos se dividem em ato jurídico *stricto sensu* e o então negócio jurídico, instituto sobre o qual será tratado no presente capítulo.

Dessa forma, percebe-se que o negócio jurídico é algo mais restrito no mundo jurídico, devendo esse seguir alguns critérios para ser considerado como tal, sendo então uma subcategoria do fato jurídico, que traz uma ideia mais ampla. Tanto que no vigente Código Civil de 2002, o Título I que trata do Negócio Jurídico é parte do Livro III que engloba os Fatos Jurídicos.

Em poucos verbos, porém todos com extensão e profundidade, é fácil deixar claro o vasto alcance dos negócios jurídicos que abrange adquirir, resguardar, transferir, modificar ou extinguir direitos. Negócio jurídico é uma declaração privada de vontade que visa a produzir determinado efeito jurídico, ou seja, negócio jurídico é um ato que emana a vontade dos agentes e que por consequência deve ser lícito para que produza o efeito desejado no mundo jurídico (MONTEIRO, 2012 p.229).

Nesse sentido Azevedo (2012, p.170) complementa: “no negócio jurídico, não se realiza, pura e simplesmente, uma vontade, mas criam-se normas para harmonização de vontades, que, aparentemente, parecem antagônicas, contraditórias (por exemplo, comprar e vender)”.

Nesta linha de pensamento, se houver então um interessado na venda de um imóvel qualquer, por consequência surgir alguém interessado na compra, ambos

em comum acordo e sem qualquer forma de vício entre as partes concretizam um negócio jurídico lícito.

Para Diniz (2012, p. 477) a definição de negócio jurídico é um pouco mais rebuscada: “é o poder de autorregulação dos interesses que contem a enunciação de um preceito, independentemente do querer interno”. Para tanto, ela explica e complementa Diniz (2012, 466, 477):

Apresenta-se, então, o negócio jurídico como uma norma concreta estabelecida pelas partes. Logo, para esta concepção não basta a mera manifestação da vontade para a aquisição de um direito, como, p. ex., a compra de uma casa... É necessário que tal efeito, visado pelo interessado, esteja conforme a norma jurídica; isto é assim porque a própria ordem jurídica-positiva permite a cada pessoa a prática de negócio jurídico, provocando seus efeitos.

Dessa forma, como analisado, o negócio jurídico deve ser de pleno acordo e conhecimento das partes e que esteja livre de vícios que possam impedir sua eficácia, somente assim produzirá os efeitos desejados.

### 3.1 ELEMENTOS CONSTITUTIVOS DO NEGÓCIO JURÍDICO

Os elementos constitutivos do negócio jurídico é o que compõe a existência do negócio no mundo jurídico, abrangem os elementos essenciais, elementos naturais e os elementos acidentais que serão melhor descritos a seguir:

#### 3.1.1 Elementos essenciais

Segundo Monteiro (2012, p.229), os elementos essenciais são: “a estrutura do negócio, que lhe formam a substância e sem os quais o ato negocial não existe”. Para melhor compreensão, num contrato compra e venda de imóvel os elementos essenciais são, o imóvel, o preço acertado, e o consentimento das partes, se faltar qualquer um deles não há como existir e concretizar o negócio.

Sabe-se que para existir o negócio jurídico, há necessidade de alguns fatores que o Código Civil de 2002 nos traz em seu art.º 104 (BRASIL, 2015): “A validade do negócio jurídico requer: I – agente capaz; II – objeto lícito, possível, determinado ou determinável; III – forma prescrita ou não defesa em lei”. Dessa forma se o agente não tiver capacidade para exercer seu direito, esse deverá ser

representado. O objeto não pode ser contrário à lei, ser possível fisicamente e juridicamente, bem como sua determinação. Por fim sua forma deverá ser prescrita em lei, caso não seja prescrita em lei, não poderá ser contrário ao ordenamento jurídico.

### 3.1.2 Elementos naturais

Para Diniz(2012 p. 484), os elementos naturais são:

Efeitos decorrentes do negócio jurídico, sem que seja necessário qualquer menção expressa, pois a própria norma jurídica já lhe determina quais são essas consequências jurídicas. P. ex.: na compra e venda são elementos naturais, oriundos do próprio contrato, a obrigação que o comprador tem de dar a garantia prevista no art. 477, 2ª parte, do CC, caso sofra diminuição em seu patrimônio, que comprometa a sua prestação; dever que tem o vendedor de responder pelos vícios redibitórios (CC, art. 441) e pelos riscos da evicção.

Logo, os elementos naturais, não se tratam então simplesmente de elementos, mas sim de efeitos que recaem sobre o negócio jurídico já realizado, com a responsabilidade do vendedor de um imóvel que ocultou do comprador um vício redibitório, ou que tenha ocultado a exata metragem de uma determinada área a ser negociada, ou até mesmo a responsabilidade pela evicção.

### 3.1.3 Elementos acidentais

Por fim, os elementos acidentais, Monteiro (2012, p.233) assim os define:“são cláusulas acessória, que se juntam ao ato negociar para modificar alguns dos elementos naturais, dentre as principais, destacam-se as modalidades dos negócios jurídicos: condição, termo e modo ou encargo”.

Considera-se condição a cláusula que, derivando exclusivamente da vontade das partes, subordina o efeito do negócio jurídico a evento futuro e incerto, podendo ser resolutiva que resolve o negócio e suspensiva que suspende o negócio. O termo é o intervalo de tempo que o negócio terá seu efeito após o negócio jurídico realizado. Já o modo ou encargo é o ônus imposto ao beneficiário de um determinado negócio jurídico. São então todos acessórios ao negócio jurídico principal, podendo ser inseridos ou não conforme convenção das partes, não sendo necessariamente condição do negócio.

### 3.2 EXISTÊNCIA, VALIDADE E EFICÁCIA DO NEGÓCIO JURÍDICO

Ao analisar um negócio jurídico em primeiro lugar é necessária a verificação no plano da existência, da presença dos elementos essenciais ao ato, ou seja, a declaração de vontade, indicação de objeto e a solenidade do ato quando exigida. Na etapa seguinte, analisa-se o plano da validade, quando o ato poderá ser válido ou inválido conforme critério da lei civil. Somente depois de analisar a existência e a validade do negócio jurídico, é que se analisará sua eficácia, ou seja, a possibilidade do negócio jurídico produzir efeitos em relação à terceiros (NADER, 2012 p. 334 e 335).

Um exemplo pertinente ao nosso estudo quanto à eficácia do negócio jurídico, é a venda de um imóvel por agente que esteja sofrendo ação de execução, embora existente e válida, é ineficaz em relação aos credores, da mesma forma num contrato de compra e venda onde não conste o objeto a ser transferido, esse contrato é simplesmente inexistente.

### 3.3 CLASSIFICAÇÃO DOS NEGÓCIOS JURIDICOS

Doutrinariamente os negócios jurídicos são classificados quanto às vantagens que produzem, quanto a formalidade, quanto ao conteúdo, quanto à manifestação de vontade, quanto ao tempo em que produzem seus efeitos e quanto aos efeitos. Vejamos então cada uma das classificações:

#### 3.3.1 Quanto às vantagens que produzem

Podem ser gratuitos, onerosos, bifrontes e neutros. São gratuitos se uma das partes tiver vantagem da outra a ponto de haver aumento patrimonial sem que tenha feito qualquer contraprestação, ex. uma doação de um imóvel de pai para filho. Já se houver uma compra e venda de um imóvel, aí o negócio jurídico será oneroso, uma vez que os sujeitos obtiveram vantagens reciprocamente. Será bifronte o negócio jurídico que conforme a vontade das partes possa ser tanto gratuito como oneroso, ex. o comodato. Por consequência, será neutro o negócio jurídico carente de atribuições patrimoniais, ex. ato de instituição de bem de família (DINIZ, 2012 p.477)

### 3.3.2 Quanto às formalidades

Podem ser solenes e não solenes na grande maioria, os negócios jurídicos não são solenes, ou seja, que não depende de uma forma predeterminada para sua validade, já os solenes é necessário determinada solenidade para que seja declarado valido, neste caso o negócio jurídico é relevante do ponto de vista social (NADER, 2012 p.334).

Imaginemos um casamento onde há a necessidade da solenidade do ato prevista em lei para que seja declarado válido, diferente de uma compra e venda de um imóvel que pode ser feita em qualquer comarca, a qualquer tempo, sendo inclusive possível ser feito por representante com mandato.

### 3.3.3 Quanto ao conteúdo

Podem ser patrimonial ou extrapatrimonial.Será patrimonial se o negócio jurídico pactuar sobre questões econômicas, podendo ser tratado questões sobre direitos reais como direitos obrigacionais. E será extrapatrimonial se não versar sobre questões econômicas, como por exemplo, questões sobre direitos de família e direitos personalíssimos (DINIZ, 2012 p.478).

Assim uma compra e venda de um imóvel será classificado como um negócio jurídico patrimonial, onde um tem a obrigação de entregar a coisa e o outro pagar por ela, totalmente oposto a um ato de reconhecimento de filho.

### 3.3.4 Quanto à manifestação de vontade

Podem ser unilaterais, bilaterais ou plurilaterais. Para Nader (2012, p. 333), “o negócio jurídico é unilateral quando apenas uma vontade participa na elaboração do negócio, como na outorga de um testamento ou na renúncia”.

O negócio jurídico é bilateral, quando há declaração de vontade de dois sujeitos, desde que as vontades sejam em sentidos oposto, como ocorre normalmente nos contratos em geral. Havendo ainda uma subdivisão em bilaterais simples e sinalagmáticos. Quando uma das partes tem vantagens e a outra tem ônus, como ocorre em uma doação de um imóvel, estamos diante do bilateral

simples, já quando a vantagem e ônus são simultaneamente de ambas as partes, estamos diante do bilateral sinalagmático (MONTEIRO, 2012 p.234).

Por consequência o negócio jurídico é plurilateral quando há manifestação de vontade de mais de dois agentes, sendo que também podem ser simples e sinalagmáticos, ou seja, quando uma ou mais das partes tem vantagens e as demais tem ônus, como ocorre em uma doação de um imóvel, estamos diante da manifestação de vontade plurilateral simples, já quando a vantagem e ônus são recíprocos, estamos diante da manifestação de vontade plurilateral sinalagmática, como exemplo a compra e venda de um imóvel.

### 3.3.5 Quanto ao tempo em que produzem seus efeitos

Os negócios jurídicos podendo ser classificados em *inter vivos* e *mortis causa*. Todo e qualquer negócio jurídico praticado durante a vida de quem o pratica, e principalmente que seu efeito seja destinado a ocorrer durante a vida, é um negócio jurídico *inter vivos*. Já o *mortis causa*, o negócio jurídico é praticado durante a vida, mas destinado a surtir seus efeitos após a morte de quem o praticou, (MONTEIRO, 2012 p.234).

Para exemplificar o negócio jurídico *inter vivos*, apesar de repetitivo, o mais pertinente é a compra e venda de um imóvel, pois são necessários ambos os agentes estarem em plena capacidade para realização do ato. Já ao negócio jurídico *mortis causa*, não há exemplo melhor que um testamento feito em cartório, onde uma pessoa viva o faz para que produza seu efeito após sua morte.

### 3.3.6 Quanto aos efeitos

Podendo ser negócio jurídico constitutivo ou declarativo. Diniz (2012, p.478) é precisa em distinguir ambas as hipóteses, para ela os efeitos do negócio jurídico são:

Constitutivos, se sua eficácia operar-se *ex nunc*, ou seja, a partir do momento da conclusão (compra e venda), e declarativos, aqueles em que a eficácia é *extunc*, ou melhor, só se efetiva a partir do momento em que se operou o fato a que se vincula a declaração de vontade (divisão de condomínio, partilha, reconhecimento de filhos).

Se um negócio constitutivo tem efeito ex nunc, significa dizer que terá efeito exatamente a partir do momento em que o ato é praticado, no exemplo citado de uma compra e venda, registrado a escritura, o comprador passa a ser o proprietário do imóvel, sendo seus efeitos contados a partir deste ato. Já o negócio jurídico com efeito declarativo, tem efeito capaz de retroagir, ou seja, sua eficácia é extunc.

### 3.3.7 Quanto à existência

O negócio jurídico pode ser principal ou acessório, para ser principal, ele deverá ser independente, ou seja, deve existir por si mesmo sem que precise de outro pra sua validade, já o negócio jurídico acessório, sua existência é condicionado a outro negócio jurídico principal (DINIZ, 2012 p. 478).

O negócio jurídico sendo principal não depende de outro para ter validade, ele é autônomo, como um contrato de locação de imóvel onde consta suas cláusulas e expressa a vontade das partes. Oque não acontece no caso desse mesmo contrato de locação existir um contrato acessório de fiança, não é possível que tenha validade o contrato acessório de fiança sem que exista o contrato principal.

## 3.4 DEFEITOS (VÍCIOS) DOS NEGÓCIOS JURÍDICOS

Como já visto anteriormente, a manifestação de vontade é de extrema importância para o ato que constitui o negócio jurídico, porém há circunstâncias onde a vontade do agente que praticou o ato está viciada, o que prejudicaria o elemento fundamental do negócio jurídico.

Esses vícios podem acontecer quando o agente deseja realmente realizar tal ato, mas sua vontade estaria contaminada com um dos vícios denominados vícios de consentimento, que seriam o erro ou ignorância, o dolo, a coação, a lesão e o estado de perigo. Tanto um quanto outro causam a ineficácia do ato praticado. Existem também os atos praticados que por mais que exista a vontade do agente, essa vontade juntamente com a má-fé, e com o intuito de prejudicar terceiro acaba desvirtuando da realidade e viciando o negócio jurídico, são eles a simulação, a fraude a execução e contra credores, neste caso estamos diante dos vícios sócias, que no caso da fraude contra credores, igualmente aos demais defeitos de consentimento, causam a ineficácia do ato, já a simulação, deferente dos demais

causa a nulidade do ato, e por consequência, do negócio jurídico como todo (MONTEIRO, 2012 p.242 e 243).

Os defeitos do negócio jurídico estão dispostos no vigente Código Civil de 2002 em todo o capítulo IV, abrangendo do art.º 138 ao art. 144 que trata do erro ou ignorância, art. 145 ao art. 150 que trata do dolo, do art. 151 ao art. 155 que trata da coação, o art. 156 trata do estado de perigo, o art. 157 trata da lesão, do art. 158 ao art. 165 que trata da fraude contra credores e finalmente a simulação que é tratada fora do capítulo IV nos art. 166 ao 168.

### 3.4.1 Erro ou ignorância

Apesar de o Código Civil trazer como erro ou ignorância, acaba tratando apenas do erro, motivado pela intenção do legislador em equiparar os institutos, uma vez que seus efeitos são os mesmos. Ocorre que há substancial diferença entre um e outro, o erro seria uma falsa ideia sobre um objeto ou mesmo uma pessoa, já a ignorância é o total desconhecimento sobre o mesmo objeto ou pessoa (MONTEIRO, 2012 p.244).

A doutrina destaca dois tipos de erro, o essencial e o acidental. O artigo 138 do Código Civil de 2002 dispõe sobre o erro essencial: “São anuláveis os negócios jurídicos, quando as declarações de vontade emanarem de erro substancial que poderia ser percebido por pessoa de diligência normal, em face das circunstâncias do negócio”. Azevedo (2012, p.265) diz que o erro é essencial “quando autoriza a anulação do negócio jurídico, que não teria sido praticado, se o agente conhecesse da situação enganosa, em que se encontrava”.

Já o erro acidental, para Azevedo (2012, p.265) é o que “não ocasiona a invalidade do negócio, que, mesmo com a imperfeição que o afeta, seria praticado pelo equivocado, com alguma modificação, visto que essa espécie de engano incide sobre as qualidades secundárias ou acidentais do objeto”.

Tal espécie de erro está no art. 142 do Código Civil de 2002 (BRASIL, 2015): “O erro de indicação da pessoa ou da coisa, a que se referir a declaração de vontade, não viciará o negócio quando, por seu contexto e pelas circunstâncias, se puder identificar a coisa ou a pessoa cogitada”. Assim, se numa compra e venda de uma casa estiverem expressas na escritura ou contrato todas as informações corretas sobre o objeto a ser transferido, e apenas a numeração predial estiver

incorreta, não há porque se falar em anulação do ato, uma vez que o erro está claro e de fácil compreensão.

### 3.4.2 Dolo

Diferente do erro que é provocado pelo engano da própria vítima, sem influência da outra parte, o dolo é intencionalmente provocado, mas da mesma forma que o erro pode provocar a anulabilidade do negócio jurídico (MONTEIRO, 2012 p.244).

Para Nader (2012, p. 337), verifica-se o dolo nos negócios jurídicos quando: “o declarante é induzido ao erro pela má-fé de alguém. É artifício pelo qual se leva o declarante a praticar o negócio jurídico, sob uma falsa representação de realidade. O autor da manobra pode ser parte do negócio ou terceiro”.

Contemplado no Código Civil de 2002 entre os artigos 145 à 150 o dolo pode ser o principal ou dolo accidental. O dolo principal, que também pode ser chamado de essencial o Código Civil de 2002 assim dispõe (BRASIL, 2015): “São os negócios jurídicos anuláveis por dolo, quando este for a causa”. Para Azevedo (2012, p.278 e 279):

“No dolo enquadram-se todas as espécies de maquinação contra a boa-fé, nele, o agente, autor da artimanha, tudo faz para que a vítima manifeste, viciadamente, sua vontade incorrendo em erro. A vítima é levada ao erro de tal modo que, se conhecesse o engano, não manifestaria sua vontade. Cuida-se, nesse artigo, do dolo principal ou essencial, que é a causa determinante do negócio. É o dolo que dá causa à anulação negocial”.

Já o dolo accidental, como a própria letra da lei diz, não causa a anulação do negócio jurídico, apenas o dever de reparação das perdas e danos. Assim dispõe o artigo 146 do Código Civil de 2002 (BRASIL, 2015): “O dolo accidental, só obriga a satisfação das perdas e danos, e é accidental quando, a seu despeito, o negócio seria realizado, embora por outro modo”.

O dolo accidental não é um vício de consentimento, uma vez que o próprio artigo admite que seja realizado o negócio mesmo assim, porém de outra forma. De fato, se o enganado sabendo do vício que afeta o negócio mesmo assim o praticaria, pois o dolo accidental incide apenas sobre as qualidades secundárias do objeto, o que não inviabiliza o negócio (AZEVEDO, 2012 p.280).

### 3.4.3 Coação

Trata-se de uma ameaça para obrigar alguém a praticar determinado ato. Tal vício se encontra disposto no vigente Código Civil de 2002 nos artigos 151 à 155, onde o caracteriza e traz os requisitos para que o negócio seja anulado.

Monteiro (2012, p. 260) explica que:

A coação é o vício mais profundo que possa afetar o negócio jurídico, uma vez que seu impacto o atinge na própria base, a vontade livre do agente. Nem a lesão, nem o estado de perigo, decorrentes também de violência e intimação, contaminam a manifestação de vontade de forma tão intensa... Coação é a pressão física ou moral exercida sobre alguém para induzi-lo à prática de um ato. Como expressão verbal, o vocábulo reflete com mais propriedade o meio coercitivo empregado pelo agente, do que o estado de intimação gerado pela vítima.

A coação pode ser física ou moral. A física é o constrangimento corporal suficiente a fazer a vítima realizar determinado ato, neste caso a vítima fica sem possibilidade alguma de expressar sua vontade. Já a coação moral, a vontade não é completamente tirada da vítima, ela ainda pode optar entre realizar ou não o ato, mesmo que diverso de sua verdadeira vontade.

O artigo 151 do Código Civil de 2002 estabelece que (BRASIL, 2015): “A coação, para viciar a declaração de vontade, há de ser tal, que incuta ao paciente fundado temor de dano iminente e considerável à sua pessoa, à sua família, ou a seus bens”. Com base neste artigo Monteiro (2012, p. 262 - 264) aponta cinco requisitos para que a coação se torne um vício de consentimento:

- 1- Deve ser a causa determinante do ato;
- 2- Deve incutir ao paciente um temor justificado;
- 3- Esse temor deve dizer respeito a dano iminente;
- 4- Esse dano deve ser considerável;
- 5- Deve o dano referir-se à pessoa do paciente, à sua família, ou a seus bens.

Ou seja, ao requisito um, deve existir então uma relação de causa e efeito entre a violência e o negócio praticado. No requisito dois o temor pode ser de um mal físico ou mental, do tipo, morte, dor física, expor ao ridículo, etc. No requisito três, o dano deve ser a ponto de realmente causar medo à vítima. No requisito quatro, há de ser dano considerável tanto moral quanto patrimonial. E finalmente, o requisito cinco deve o dano referir-se à pessoa do paciente, à sua família, ou a seus bens.

#### 3.4.4 Lesão

Prevista do artigo 157 do Código Civil (BRASIL, 2015), onde diz: “Ocorre a lesão quando uma pessoa, sob permanente necessidade, ou por inexperiência, se obriga a prestação manifestamente desproporcional ao valor da prestação oposta”. Importante observar o parágrafo 2º do referido artigo onde diz: “Não se decretará a anulação do negócio, se for oferecido suplemento suficiente, ou se a parte favorecida concordar com a redução do proveito”. Dessa forma sendo a revisão judicial do negócio jurídico, a melhor forma para a resolução.

Para Diniz (2012, p. 514), o instituto da lesão visa:

Proteger o contratante, que se encontra em posição de inferioridade, ante o prejuízo por ele sofrido na conclusão do contrato comutativo, devido à considerável desproporção existente no momento da efetivação do contrato, entre as prestações das duas partes. P. ex.: se alguém prestes a ser despejado procura outro imóvel para morar e exercer sua profissão, cujo proprietário, mesmo não tendo conhecimento do fato, eleva o preço do aluguel. Diante da necessidade de abrigar sua família e levar adiante suas atividades, o inquilino acaba aceitando o novo contrato, para evitar aquela situação vexatória. Perdendo a noção do justo valor locatício, é levado a efetivar contrato que lhe é desfavorável. O mesmo se diga da pessoa que, para evitar falência, vende imóvel seu por preço inferior ao do mercado, em razão de falta de disponibilidade de recursos líquidos para saldar seus débitos.

Dessa forma se um agente sendo inexperiente ou que esteja em determinada necessidade acabe assumindo uma prestação que seja desproporcional, além do que ele receberia de contrapartida, geraria a anulação do negócio jurídico.

#### 3.4.5 Estado de perigo

O art. 156 do Código Civil de 2002 (BRASIL, 2015) define quando configura o estado de perigo: “quando alguém, premido de necessidade de salvar-se, ou a pessoa de sua família, de grave dano conhecido pela outra parte, assume obrigação excessivamente onerosa”.

Monteiro (2012, p. 268) lembra que são requisitos para o reconhecimento do estado de perigo:

- A – O agente, ou pessoa de sua família, encontrar-se prestes a sofrer grave dano;
- B – O dano deve ser imediato e grave;

- C – o dano provém de terceiro ou de outra parte, que dele tem conhecimento;
- D – O dano é mais oneroso que a obrigação assumida;
- E – Esta é excessivamente onerosa, e disso a vítima tem conhecimento.

O Parágrafo único do artigo 156 do Código Civil (BRASIL, 2015) complementa: “Tratando-se de pessoa não pertencente à família do declarante, o juiz decidirá segundo as circunstâncias”. Ou seja, não é só dano a si ou alguém de sua família, o estado de perigo pode se caracterizar com fato que possa ocorrer com terceiros, como exemplo um amigo, um vizinho, alguém querido de seu habitual convívio.

### 3.4.6 Simulação

A simulação se assemelha com o erro, pois é uma manifestação de uma inverdade. Para Monteiro (2012, p.272): “Ela se caracteriza pelo intencional desacordo entre a vontade interna e a declarada, no sentido de criar, aparentemente, um ato jurídico que, de fato, não existe, ou então oculta, sob determinada aparência, o ato realmente querido”.

Interessante observar que a falsa declaração da parte é intenciona, ou seja, em comum acordo entre as partes em um determinado negócio jurídico de compra e venda de imóveis, possível é a declaração de valor menor que o verdadeiro com o intuito de sonegar o fisco.

O Código Civil de 2002 traz a simulação no capítulo da invalidade dos negócios jurídicos e não nos defeitos do negócio jurídico como os demais vistos até o momento, Monteiro (2012, p. 273) aponta suas características da seguinte forma:

- A – Em regra, é declaração bilateral de vontade;
- B – É sempre concertada com outra parte, ou com as pessoas quem ela se destina;
- C – Não corresponde à intenção das partes;
- D – É feita no sentido de iludir terceiro.

Logo, observa-se que diferente do dolo onde apenas uma das partes conhece o artifício malicioso usado para enganar a outra, na simulação há um conluio entre as partes interessadas no negócio, para prejudicar terceiro.

O ato praticado e estando evidente ter havido a simulação, devera ser nulo, assim dispõe o caput do art. 167 do Código Civil (BRASIL, 2015): “É nulo o negócio jurídico simulado, mas subsistirá o que se dissimulou, se válido for na substância e na forma”.

A simulação pode ser tanto absoluta, quanto relativa. Será absoluta quando as partes simulam uma relação jurídica inexistente com o intuito justamente de que o negócio jurídico não tenha efeito algum, como exemplo pode-se citar um proprietário de um imóvel alugado que simula uma venda para acelerar ação de despejo contra inquilino. Será relativa quando uma pessoa, sob a aparência de um negócio fictício, pretende realizar outro que é verdadeiro, diverso, no todo ou em parte, do primeiro (DINIZ. 2012, p. 529, 530 e 531).

Tanto um quanto a outra espécie de simulação têm intuito de enganar alguém, porem na simulação relativa utiliza-se de artifício diverso, exemplo, faz-se dois contratos, nos quais o que realmente exprime a vontade das partes fica oculto, aparecendo apenas o contrato simulado.

#### 3.4.7 Fraude contra credores

Azevedo (2012, p.307) conceitua fraude contra credores como sendo: “a prática de atos ou negócios que implica a diminuição do patrimônio do devedor alienante, já em estado de insolvência ou na iminência de ocorrer, impossibilitando os credores de receberem seus créditos”.

Trazida pelo Código Civil de 2002 entre os artigos 158 à 165, a fraude contra credores é o vício dos negócios jurídicos mais pertinente à monografia ora apurada, uma vez que em se tratando de negócio jurídico de compra e venda de imóveis, envolve a má-fé do alienante com o intuito de fraudar eventuais credores.

Os elementos constitutivos da fraude contra credores podem ser o objetivo (*eventos damni*) e o subjetivo (*consilium fraudis*), para tanto, Washington de Barros Monteiro (2012, p. 282) assim os define:

O elemento objetivo (*eventos damni*) é todo negócio prejudicial ao credor, por tornar o devedor insolvente, ou por ter sido praticado em estado de insolvência deste, deve estar entremeadado, evidente o nexo causal, a relação de causa e efeito.

O elemento subjetivo (*consilium fraudis*) é a má-fé, o intuito malicioso de prejudicar. Pode advir do devedor, isoladamente, como na renúncia de herança, ou do devedor aliado a terceiro, como na venda fraudulenta.

Para que se evidencie a fraude contra credores é necessário existir ambos os elementos, o ato negocial no momento que o devedor já está ou ainda tornando-se insolvente juntamente com a intenção maliciosa de prejudicar terceiro. No caso

do *consilium fraudis*, basta que o devedor tenha consciência que o ato irá gerar prejuízo a terceiro, da mesma forma ao seu cúmplice na negociação fraudulenta.

O código civil nos traz a possibilidade de fraude contra credores em cinco tipos de negócios jurídicos, negócios de transmissão gratuita de bens; negócios de remissão de dívida; contratos onerosos; pagamento antecipado de dívida; outorga de direitos preferenciais, porém não se exclui a possibilidade de fraude em outros negócios jurídicos.

O artigo 171 inciso II do Código Civil de 2002 observa que o negócio jurídico contaminado por fraude contra credores é anulável, devendo assim ser demanda ação revocatória contra o devedor e seu cúmplice. A ação revocatória também é conhecida como Ação Paulina, chamada dessa forma por causa de seu introdutor Paulo.

A Ação Paulina só poderá ser proposta por credor que já era conhecido no momento da fraude, para tanto Monteiro (2012, p.288) complementa: “O credor posterior encontra comprometido o patrimônio do devedor, não tendo pois, direito de reclamar contra a suposta fraude. Mas só o quirografário pode intentá-la”.

Por tudo isso, sendo assim, citando como exemplo, em uma eventual ação trabalhista, o credor após ter sua demanda ajuizada, amparado pela Lei 13.097/2015 deverá averbá-la na matrícula de um imóvel do devedor para que se torne conhecido sua demanda e evite que o devedor se desfaça do imóvel, dando publicidade e garantindo a eventual execução.

#### 4 APRESENTAÇÃO DE RESULTADOS

Baseado nos princípios da boa-fé objetiva e boa-fé subjetiva, a lei permite que o juiz atue em situações que ache necessária sua intervenção e se for o caso até anule o que já teria sido convencionado, evitando assim abusos da parte mais forte da relação contratual em desfavor da parte vulnerável, diante da inferioridade social, econômica e cultural, sejam induzidas a um artifício contratual que as coloquem em prejuízo diante de um negócio jurídico, exigindo de ambas as partes contratantes, um comportamento lícito, norteador pelos verdadeiros deveres jurídicos, transparente e digno, onde não prevaleça a ganância lucrativa nas negociações, mas sim a dignidade da pessoa humana.

Além disso, nota-se que mesmo com um retardo de quase 3 décadas o novo Código Civil ainda assim conseguiu trazer uma evolução no seu âmago ao inserir a função social do contrato e a boa-fé objetiva, constitucionalizando a nossa legislação civil e atendendo às necessidades de todos os negócios jurídicos, sendo eles negócios imobiliários ou não, sendo que o ato de contratar como um comum das partes não passa de mera hipocrisia histórica, uma vez que contratar nos dias atuais tornou-se uma necessidade em quase todos os tipos de negociação de grande porte, uma questão de sobrevivência na sociedade capitalista em que vivemos hoje. Mostrando que os contratos de intermediações são essenciais, mas que também existem obrigações com os verdadeiros deveres jurídicos, decorrentes da boa-fé objetiva, os quais não estão expressos na relação contratual por cláusulas nos contratos. Os verdadeiros deveres jurídicos não precisam estar previstos em cláusulas contratuais, muito menos que sejam negociados e pré estipulados pelas partes, pois são decorrentes do princípio da boa-fé objetiva, assim, toda vez que esse princípio for observado, automaticamente estará se observando seus deveres decorrentes nas negociações, caso esses deveres não sejam cumpridos alguma das partes responderá por essa ação.

## 5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

. O presente trabalho nos permitiu realizar um estudo sobre as diferentes interpretações do princípio da boa-fé no mercado imobiliário, segundo os autores pesquisados pudemos aqui ter um esclarecimento sobre as diferentes aplicabilidades da boa-fé. Os dados apresentados foram frutos de um processo de leitura e pesquisa sobre o tema, com base nos dados coletados na presente pesquisa, podemos apontar que hoje em dia as negociações são interpretadas de maneira diversa com base na boa-fé.

Além disso, com o desenvolvimento do presente estudo também possibilitou uma análise de como o princípio da boa-fé é visto pelo poder jurídico, no qual são priorizados os princípios das partes nas negociações, em especial o dever com os princípios morais e éticos presentes em nossa sociedade como: a veracidade, integridade, honradez e lealdade, refletindo, desse modo, não só um parâmetro de conduta presente na sociedade, mas também sendo utilizado como paradigma na estrutura nos negócios jurídicos.

Todavia, ainda vale lembrar que ainda exista muita crítica tecida por diversos especialistas ao analisarem esse dispositivo como uma forma de segurança nas negociações jurídicas, em particular no que diz respeito à boa-fé subjetiva pois abre possibilidade para várias interpretações com pontos de vista distintos.

Por fim, conseguimos ter um grande ganho de aprendizagem na área do princípio da boa-fé nos negócios jurídicos, tanto teórico com as pesquisas bibliográficas feitas, usando como norteadores os autores como: DINIZ, Maria H., MONTEIRO, Washington de B. e NADER, Paulo para a elaboração desse trabalho, quanto ao aprendizado prático nos quais vimos alguns apelações de julgamentos em situações reais.

## REFERÊNCIAS

BRASIL. Lei nº 13.097/2015, de 19 de janeiro de 2015. Reduz a zero as alíquotas da Contribuição para o PIS/PASEP, da COFINS, da Contribuição para o PIS/Pasep-Importação [...]; e dá outras providências. Diário Oficial da União, Brasília, 20jan. 2015.

<https://www.todamateria.com.br/metodo-indutivo/>

AZEVEDO, Álvaro Vilaça. **Teoria Geral do Direito Civil**. Parte Geral. São Paulo: Atlas, 2012.

DINIZ, Maria H. **Curso de Direito Civil Brasileiro**1. Teoria Geral do Direito Civil. 29. ed. São Paulo: Saraiva, 2012.

MONTEIRO, Washington de B.; FRANÇA PINTO; Ana C. de B. M. **Curso de Direito Civil 1 Parte Geral**. 44. ed. São Paulo: Saraiva, 2012.

NADER, Paulo. **Introdução ao Estudo do Direito**. 34. ed. Rio de Janeiro: Forense, 2012.

BRASIL. Código Civil (2002). 14. ed. São Paulo: Saraiva, 2015.

HIRONAKA, Giselda. Principiologia contratual e a valoração ética no Código Civil Brasileiro. Acessado em 03/05/2018.

RODRIGUES, Silvio. "Direito Civil", São Paulo, 3º Volume, Ed. Saraiva,, 28ª ed, pág. 60.

SÃO PAULO. Tribunal de Justiça. Alienação do bem ocorrida após o ajuizamento de ação de cobrança e regular citação dos alienantes. APEL.Nº: 4006615-21.2013.8.26.0506. Rel. Irineu Fava. 22 de setembro de 2015.

RIO DE JANEIRO. Tribunal de Justiça. Embargos de terceiro. Alienação de bem imóvel feita a terceiro antes do redirecionamento da execução ao sócio alienante. APEL.Nº: 0282438-72.2015.8.19.0001. Rel. CLÁUDIO DELL'ORTO. 04 de maio de 2017