

# ELEMENTOS ESSENCIAIS DO CONTRATO DE COMPRA E VENDA DE IMÓVEL

## ESSENTIAL ELEMENTS OF THE PROPERTY PURCHASE AND SALE AGREEMENT

Artigo submetido em 22 de setembro de 2024

Artigo aprovado em 28 de setembro de 2024

Artigo publicado em 30 de setembro de 2024

### **Cognitio Juris**

Volume 14 - Número 56 - Setembro de 2024

ISSN 2236-3009

### **Autor(es):**

Ádana Cristina Santos Cardoso[1]

RESUMO: As relações socioeconômicas firmam-se em relevantes pilares denominados contratos. À vista disso, torna-se importante destacar a influência dos contratos na sociedade e a cautela sobre as peculiaridades para a realização destes. Neste artigo será consignado o contrato de compra e venda e seus elementos essenciais sob análise da Constituição Federal, Código Civil e suas disposições, em que se compreende caráter obrigacional, haja vista um dos contratantes se obriga a transferir o domínio de bem imóvel, e o outro a pagar-lhe por isso. Deverão ser observados os parâmetros para que não seja pactuado um negócio jurídico com vícios, passível de anulação, alcançando desse modo validade no âmbito jurídico, o que norteia a problematização do presente estudo.

**Palavras chaves:** Contrato de Compra e Venda. Elementos essenciais. Negócio Jurídico.

**ABSTRACT:** Socioeconomic relations are based on relevant pillars called contracts. In view of this, it is important to highlight the influence of contracts in society and caution about the peculiarities for carrying them out. In this article, the purchase and sale contract and its essential elements will be set out under analysis of the Federal Constitution, Civil Code and its provisions, which are understood to be mandatory, given that one of the contracting parties undertakes to transfer ownership of the immovable property, and the another to pay him for it. The parameters must be observed so that a legal transaction with defects, subject to annulment, is not agreed upon, thus achieving validity in the legal scope, which guides the problematization of the present study.

**Keywords:** Purchase and Sale Agreement; Essential elements; Juridic business.

## INTRODUÇÃO

Considerado o contrato mais utilizado nas transações socioeconômicas, o contrato de compra e venda configura negócio jurídico, onde gera obrigações que as partes deverão cumprir. Observa-se que não se trata de efeitos reais, e sim meramente obrigacionais, o que significa dizer que para o direito brasileiro, somente o ato de vender e comprar, não transfere imediatamente o domínio da coisa vendida, gerando para a parte vendedora a obrigação de transferi-lo.

A doutrina brasileira apresenta ainda as cláusulas especiais como adjetas do contrato, sendo imprescindível se atentar às normas particulares, vez que dentre elas existem as específicas dos contratos de compra e venda, as quais definem os interesses e garantias.

A escolha do tema justifica-se por se tratar de um assunto bastante discutido dentro da realidade moderna, principalmente, porque a sociedade todos os dias pratica o contrato de compra e venda, seja ele verbal ou escrito, manifestando o encontro de vontades das partes,

criando, modificando ou extinguindo direitos e obrigações.

Desta forma o artigo busca responder os seguintes questionamentos: O que é um contrato de compra e venda? Como o contrato de compra e venda verbaliza o negócio jurídico? Quais as cláusulas adjetas do contrato de compra e venda? Quais os elementos essenciais do contrato de compra e venda de bem imóvel? Objetiva o presente artigo responder aos questionamentos propostos oferecendo melhor entendimento ao leitor, bem como explorar as características e finalidades nas relações obrigacionais.

Este artigo científico pretende esclarecer as dúvidas e aprofundar os conceitos existentes sobre o tema, usando dados bibliográficos. Para que a pesquisa seja desenvolvida de maneira sistemática e organizada é necessário que se cumpra um planejamento previamente determinado pelo pesquisador, para tanto, tem-se a metodologia, que pode ser definida como organização dos caminhos a serem percorridos para realizar uma pesquisa ou estudo. Segundo Demo (2013, p. 19) a metodologia “[...] é uma preocupação instrumental. Trata as formas de se fazer ciência. Cuida dos procedimentos, das ferramentas, dos caminhos”. A metodologia detém de um papel fundamental, tendo em vista que guiará o pesquisador para que haja a consecução do fim almejado.

Para a realização do estudo e, conseqüentemente, visando à obtenção de resultados, foi utilizado o método dedutivo, tendo em vista a observação dos contratos de compra e venda de bem imóvel como função social e obrigacional conferindo segurança jurídica. O método dedutivo parte de uma explicação geral para ser aplicado em casos particulares (GERHARDT; SILVEIRA, 2009, p. 31).

Tencionando a obtenção de resultados sobre o objeto de estudo foram utilizados os métodos de pesquisa: descritivo e bibliográfico. De acordo Silveira (GERHARDT, SILVEIRA, 2009, p. 35), o método descritivo procura expor com precisão os fatos que envolvem o problema de pesquisa, identificando e analisando as características e fatores que estão relacionados ao

fenômeno. Para Castro (1976, p. 66), quando se diz que uma pesquisa é descritiva, se está querendo dizer que se limita a uma descrição pura e simples de cada uma das variáveis, isoladamente, sem que sua associação ou interação com as demais sejam examinadas.

Foi utilizado o método de pesquisa bibliográfica, através da análise de artigos já publicados uma vez que são revestidos de informações atuais e relevantes sobre o tema (MARCONI; LAKATOS, 2010, p. 142). Amparado por esses métodos de pesquisas, foi possível alcançar um estudo vasto do tema, e, por conseguinte chegar ao objetivo do artigo.

Com o intuito de adquirir informações relevantes e atuais acerca do tema, foi utilizada a revisão da literatura específica, os dados acerca do objeto foram levantados de referenciais teóricos já analisados e publicados e que propõem a análise das diversas posições. (GERHARDT; SILVEIRA, 2009, p. 37). Este procedimento teve como fontes: artigos, livros e revistas.

No primeiro capítulo foi realizada uma abordagem sobre o conceito de contrato de compra e venda e suas características, esclarecendo a seu importante papel nas transações cotidianas e negócios jurídicos.

No segundo capítulo trouxe as cláusulas especiais do contrato de compra e venda, que atingem o campo da eficácia do negócio jurídico, portanto, têm o papel de alterar os efeitos da compra e venda, atribuindo características diferentes do que foi compactuado.

Já o terceiro capítulo trouxe os elementos essenciais do contrato de compra e venda de bem imóvel, tema que deu origem ao artigo e alavancou estudos acerca das relações contratuais decorrentes do vínculo jurídico, gerando obrigações entre as partes.

## 1. CONTRATO DE COMPRA E VENDA

### 1. CONCEITO

Primeiramente é necessário apresentar um breve estudo acerca dos contratos em geral, para adentrar ao contrato de compra e venda, considerando que se trata de espécies de negócio jurídico comum, que geram obrigações, podendo ser eles de natureza bilateral ou plurilateral, onde a vontade de duas pessoas ou mais configuram a sua formação. De fato, na teoria dos negócios jurídicos, há uma diferença entre transações unilaterais e transações bilaterais: as transações unilaterais são concluídas apenas pela manifestação da vontade de uma das partes, enquanto as transações bilaterais são o resultado de uma combinação de interesses. Este último, ou seja, um acordo bilateral alcançado por consenso entre as partes constitui um contrato (GONÇALVES, 2019). Então, como dito acima, os contratos é um negócio legítimo.

Para Gonçalves,

O contrato é a mais comum e a mais importante fonte de obrigação, devido às suas múltiplas formas e inúmeras repercussões no mundo jurídico. Fonte de obrigação é o fato que lhe dá origem. Os fatos humanos que o Código Civil brasileiro considera geradores de obrigação são: a) os contratos; b) as declarações unilaterais da vontade; e c) os atos ilícitos, dolosos e culposos. (GONÇALVES, 2019, p. 12)

Trata-se de contrato sempre que um negócio jurídico decorre do consentimento mútuo, encontro de duas vontades. Essa constatação leva à conclusão de que os contratos não se limitam ao direito das obrigações, mas também se aplicam a outros ramos do direito privado, (por exemplo, o casamento é considerado um tipo especial de contrato, contrato de direito de família) e direito público (são amplamente número de contratos assinados por administrações públicas (com características próprias) e convenções diversas. A rigor, porém, a noção de contrato se limita aos acordos para estabelecer, modificar ou extinguir relações patrimoniais, como prevê o artigo 1.321 do Código Civil italiano (GONÇALVES, 2019).

Gonçalves, 2019, p. 12 ensina que “o Código Civil brasileiro de 2002 disciplina, em vinte

capítulos, vinte e três espécies de contratos nominados (arts. 481 a 853)”, segundo o autor o “(...) contrato, que constitui o mais expressivo modelo de negócio jurídico bilateral”.

## 1. CONCEITO E CARACTERÍSTICAS DO CONTRATO DE COMPRA E VENDA

O histórico e a origem remota do contrato de compra e venda está relacionada ao câmbio. De fato, nos estágios primitivos da civilização, predominava a troca de itens. O que era necessário era substituído pelo que a outra parte deixou. Este sistema passou por muitos como uma prática comercial durante séculos, até que certas mercadorias foram usadas como padrão para facilitar a troca e o comércio. Inicialmente, cabeça de touro (pecus, de onde surge a palavra “pecunia”); posteriormente, metais preciosos. Quando esses elementos começaram a ser cunhados de acordo com o seu peso, tinham um valor definido, surgiram às moedas, e com elas a compra e venda. Isso se tornou em um curto espaço de tempo, responsável pelo desenvolvimento do país e o mais importante de todos os contratos, pois aproximava as pessoas e incentivava circulação da riqueza (GONÇALVES, 2019).

MÁRIO (2017) *apud* GONÇALVES (2019) lembra que a compra e venda existe desde os primórdios de Roma, antes mesmo de ser criada a primeira moeda, os romanos já sabiam distinguir *emptio venditio* de permutações quando *Libripens* pesava publicamente parte do pagamento na forma física. Distinguidas das permutas, as vendas caracterizam-se pela transferência imediata do contrato de titularidade, como ação instantânea. O contrato, então, “é apenas obrigatório e não opera a transferência do domínio, mas limita-se à transferência de titularidade – transações de posse. A consequência (aquisição de bens) decorre não do contrato, mas de um dos seguintes atos. A sistemática romana foi capaz de produzi-lo, assim como a tradição e o *Mansipatio*. O Código Civil o enuncia em seu artigo 481 que uma venda é um contrato bilateral em que uma parte (o vendedor) promete transferir a propriedade de algo para a outra parte (o comprador) depois de pagar um determinado preço em dinheiro (BRASIL, 2023).

Os contratos em causa podem ter por objeto diversos elementos: corpóreos, incluindo bens móveis e imóveis, e incorpóreos. No entanto, para esta última disposição, a expressão “cessão” se refere à transferência de direitos, à herança, à transferência de crédito. A obrigatoriedade dos referidos contratos resulta do texto retrospectivo. Para ele, as partes tinham obrigações apenas entre si. Mas a transmissão da propriedade depende de outro ato: tradição para bens móveis, conforme CC, artigos 1226.<sup>o</sup> e 1267; e registro para bens imóveis, de acordo com artigos 1.227 e 1.245 (BRASIL, 2023).

Com efeito, o artigo 1.267 do Código Civil estabelece que “a propriedade sobre as coisas não transitará antes da tradição”. Do mesmo modo, “o direito real sobre bens imóveis constituído ou transmitido por pacto entre vivos só se adquire se houver o registro da referida propriedade no Cartório de Registro de Imóveis (arts. 1.245 a 1.247), ressalvadas as hipóteses previstas nesta Lei (art. 1.227) (BRASIL, 2023).

## 1. NATUREZA JURÍDICA DO CONTRATO DE COMPRA E VENDA

A compra e venda é a parte mais importante dos contratos, a origem de quase todas as leis de direitos obrigatórios e quase todas as leis em âmbito comercial. Dentre suas características jurídicas, a doutrina afirma que o contrato é:

a. Sinalagmático ou bilateral perfeito, porque cria uma obrigação recíproca: o comprador paga o preço à vista, enquanto o vendedor transfere o domínio de alguma coisa. Se não existisse reciprocidade obrigatória, haveria uma doação ou uma dação em pagamento. Essa característica resulta na sobreposição de obrigações de tal forma que a execução de uma das partes contratantes é motivo da atuação do adversário.

1. Em regra, consensual, ao contrário dos contratos reais, este é pactuado, pois se consome por acordo de vontade independentemente da entrega. O art. 482 do Código Civil diz que a mera compra e venda serão consideradas obrigatórias e consumadas, desde que as partes acordem sobre a matéria e o preço. Assim,

forma-se um consenso. Porém, em alguns casos, também tem caráter solene, quando além do consentimento, a lei exige uma escritura pública (CC, art. 108) e registro.

1. Oneroso, pois ambos os contratantes se beneficiam, o que equivale a um satisfatório (por um lado, pagar o preço e receber a coisa; por outro lado, entrega da coisa e recebimento de pagamento). Portanto, isso é feito para benefício mútuo e utilidade de ambas as partes.
1. Em regra, comutativo, pois o conteúdo recíproco é apresentado imediatamente. O pagamento da parcela é certo, as vantagens e sacrifícios podem ser vistos por ambas as partes, embora se tornem aleatórios quando tem por objeto coisas futuras ou existentes, mas com riscos (GONÇALVES, 2019).

É importante notar que, embora seja possível celebrar um contrato, o mesmo deve ser acordado, mas deve ser demonstrado que o objeto está realmente em risco. No ordenamento jurídico brasileiro, a existência do contrato não produz, por si só, transferência de propriedade sobre os bens ou coisas, apenas confere o direito e o dever de realizar essa ação (LISBOA, 2020). Assim, o artigo 481 do Código Civil ensina que de acordo com o contrato de compra e venda, uma das partes do contrato promete transferir o domínio de algo, e o outro, pagar-lhe um determinado preço monetário. O dever do vendedor é dar a coisa e o comprador para estipular o preço (BRASIL, 2023).

## 2. DAS CLÁUSULAS ESPECIAIS

As cláusulas especiais são fatores incidentais que não atinge, em regra, sua existência ou validade, mas o campo da eficácia do negócio jurídico, geralmente para subordinar seus efeitos a eventos futuros e incertos. Portanto, a cláusula especial ou pacto adjecto é um preditor com poder para alterar o efeito de compra e venda, atribuindo características diferentes aos contratos acordados (GONÇALVES, 2019).

O Código Civil de 1916 prevê algumas cláusulas especiais que as partes podem acrescentar à compra e venda: a retrovenda, a venda a contento, o pacto de preferência, o pacto de melhor comprador e o pacto comissório.

Dizia-se na época que tais cláusulas têm pouca utilidade nos tempos modernos e raramente são vistas em contratos de compra e venda. Alguns deles tornaram-se obsoletos devido ao uso crescente de compromissos de compra e venda no comércio, ao surgimento do mercado imobiliário e da inflação. A disposição de 2002 não reproduziu o contrato de melhor comprador ou acordo comissário. O primeiro estabelece que, se a venda do imóvel não for concluída dentro de um determinado prazo não superior a um ano, a venda do imóvel será revertida, sendo apresentado outro comprador, oferecendo uma vantagem ainda maior. Os compradores dificilmente irão concordar com os termos deste conteúdo e ver o negócio revertido apenas porque alguém parecia disposto a oferecer um preço mais alto (GONÇALVES, 2019).

O Código de 2002 prevê a revenda, a retrovenda, a venda a contento ou sujeita a prova, a preempção ou preferência, a venda com reserva de domínio e a venda sobre documentos. A inovação é representada por vendas a serem comprovadas, venda com reserva de domínio e venda sobre documentos, substituindo o pacto de melhor comprador e contrato de comissão (BRASIL, 2023).

- RETROVENDA

A retrovenda é um instituto interessante, mas atualmente em desuso. Isto constitui um pacto adjeto pelo qual o vendedor se reserva o direito de recuperar o imóvel alienado dentro de um determinado prazo, realizando o reembolso do preço, mais despesas incorridas pelo comprador, incluindo despesas incorridas durante a alienação, conforme explica mais claramente o art. 505 CC (FILHO, 2023).

A natureza jurídica da revenda é um contrato acessório, anexado ao contrato de compra e

venda. Portanto, inválida a cláusula retroativa não afeta a validade da obrigação primária (artigo 184) (BRASIL, 2023). É caracterizada por uma condição de solução explícita que traz como resultado a venda cancelada e as partes voltam à condição anterior. Não constitui disposição nova, portanto, não há incidência do imposto de transmissão inter vivos. Só pode ser direcionado para imóveis, e os móveis são transferidos por tradições simples (FILHO, 2023).

O prazo para exercício do direito de retirada ou resgate é de no máximo três anos. Se ambas as partes acordarem um período mais longo, será considerado não escrito somente o excesso. O Código de 1916 trazia a presunção no art. 1.141, “o prazo máximo prescrito”, quando as partes não decidiam. O presente diploma não reproduz esta regra. No entanto, destaca que o vendedor pode reaver a coisa “dentro de um prazo” (BRASIL, 2023). De qualquer forma, não se deve entender que o prazo de recompra seja assim, porque essa interpretação vai contra a tradição do instituto. Este prazo deve ser entendido como o prazo máximo, e não um prazo único, podendo ambas as partes estipular que apenas pode ser exercido a partir do segundo ou último ano.

O Código Civil estabelece no art. 506:

se o comprador se recusar a receber as quantias a que faz jus, o vendedor, para exercer o direito de resgate, as depositará judicialmente. Parágrafo único: Verificada a insuficiência do depósito judicial, não será o vendedor restituído no domínio da coisa, até e enquanto não for integralmente pago o comprador (Brasil, 2002, online).

O direito de resgate pode ser cedido a terceiros, atribuídos a herdeiros e legatários e exercido contra terceiro adquirente (CC, art. 507). Assim, o novo estatuto reconhece expressamente a transferência desse direito inter vivos. O cedente reserva suas ações contra o terceiro adquirente de itens de revenda, mesmo que não conheçam a cláusula de rescisão, pois adquiriram um bem resolúvel (CC, Art. 1.359) (BRASIL, 2023).

Segundo Maria Helena Diniz (2002), o direito de resgate não é transferível, nem tampouco facilmente transmissível por meio de atos intermediários, pois é personalíssimo do vendedor, mas passa para seus herdeiros e espólio. Se duas ou mais pessoas tiverem o direito de resgatar ou retratar o mesmo objeto, e apenas uma delas exercer esse direito, o comprador poderá chamar as demais para acordarem a semelhança, prevalecendo o acordo (DINIZ, 2002). Na revenda, mesmo que o vendedor desconheça a cláusula de semelhança (CC, art. 507), ele mantém seus direitos contra terceiros, uma vez que o comprador é o proprietário do bem imóvel. Se o vendedor usar seus direitos de imagem, a posterior venda do imóvel por parte do comprador a terceiros será resolvida. (GOMEZ, 2002). Nos termos do artigo 505 do Código Civil, a cláusula retroativa é válida por 03 (três) anos (DINIZ, 2002).

- DA VENDA A CONTENTO E DA SUJEITA A PROVA

A venda a contento corresponde a ações concluídas por condição, qual seja, a perfeição e a coerção, que são alcançadas pela declaração do comprador de que o item atende aos seus requisitos, ou seja, a cláusula dá ao comprador o caráter de não estar vinculado à venda, quando o item não atender aos seus requisitos, ele o fará. No entanto, mesmo que as condições de suspensão não sejam atendidas, o contrato continua existindo, mas sua validade permanece paralisada até que o comprador aceite a solução de proteção. (Diniz, 2015).

De acordo com o art. Artigo 509 do Código Civil, mesmo que a coisa tenha sido entregue para o comprador, o negócio só se aperfeiçoa quando o comprador está satisfeito.

A venda feita a contento do comprador entende-se realizada sob condição suspensiva, ainda que a coisa lhe tenha sido entregue; e não se reputará perfeita, enquanto o adquirente não manifesta seu agrado. (BRASIL, 2002, online)

Devido a essa suspensão do negócio, o comprador fica obrigado, como mero tomador de empréstimo, a manifestar sua intenção de aceitar o bem adquirido, a ser obrigado a devolver

o bem, e agir de forma que o entenda que a coisa foi emprestada, e é o único responsável por perdas e danos, seja devido a qualquer negligência ou atraso, sem direito à recuperação dos custos, salvo em circunstâncias especiais, como a perda da mercadoria, seja por força maior ou caso fortuito, pelo que não assumirá a responsabilidade pelo preço. (Barros Filho, 2023).

No entanto, ao falar sobre venda sujeita conforme estabelece o artigo 510 do CC, é diferenciada de venda a contento para fins de entendimento de que, se o item oferecido para venda não for da qualidade previamente garantida pelo vendedor, o comprador poderá questionar o item e declarar insatisfação, afirmando que não serve ao seu propósito correto pretendido. (Coelho, 2012)

Art. 510. Também a venda sujeita a prova presume-se feita sob a condição suspensiva de que a coisa tenha as qualidades asseguradas pelo vendedor e seja idônea para o fim a que se destina. Art. 511. Em ambos os casos, as obrigações do comprador, que recebeu, sob condição suspensiva, a coisa comprada, são as de mero comodatário, enquanto não manifeste aceitá-la (BRASIL, 2002, online).

A avaliação do comprador é de caráter pessoal, interno, ou seja, a utilidade objetiva do item não é mais ameaçada por qualquer interferência do vendedor. No processo de uma venda a contento, pode ter incerteza, o que significa que o contrato só se torna definitivo se o comprador declarar sua vontade. Tais acordos de compra e venda com termos de venda para a satisfação do comprador são muitas vezes feitos para a compra e venda de alimentos, bebidas e roupas sob medida. (GAGLIANO, PAMPONA FILHO, 2009)

Os direitos do comprador têm certa duração, mas os termos são determinados por acordo mútuo de ambas as partes. Assim, se o comprador não manifestar a sua satisfação de forma declarada no prazo estipulado, considera-se que o comprador está de acordo com a coisa, tornando a venda perfeita tal como se apresenta, pelo que o pagamento do montante

estabelecido constitui aceitação da coisa vendida. No ordenamento jurídico brasileiro, não há lei que determine o prazo de aceitação, mas este pode ser determinado entre as partes do contrato. (COELHO, 2012)

No entanto, no art. 512 CC, pode ser compreendido sem prazo para que o comprador declare a sua intenção de compra por força da lei, mas o prazo pode ser fixado por contrato, e se isso não acontecer, o vendedor pode contestar o prazo por intimação, não sendo prorrogável o prazo de cumprimento da vontade do comprador. A melhora do negócio depende inteiramente da decisão do comprador, não podendo o vendedor afirmar que a desistência é um capricho. O contrato só é concluído quando o comprador declara expressamente a aceitação da oferta. Os direitos decorrentes de uma venda a contento são muito pessoais e intransmissíveis (LEITE, 2020).

- PREEMPÇÃO OU PREFERÊNCIA

Direito de Preempção ou direito de preferência é um contrato, adjectivo de compra e venda de bens, móveis ou imóveis, segundo o qual o comprador se obriga a usar a sua prioridade em igualdade de condições quando pretender vender a coisa no futuro ou colocá-la à disposição do vendedor mediante pagamento. Ou seja, o vendedor tem o direito de substituir o terceiro nos mesmos termos e condições (GONÇALVES, 2019).

Preempção é diferente de revenda. Nesta, independentemente da vontade do comprador, o vendedor do bem imóvel reserva-se o direito de reaver o bem, não podendo falar-se em prioridade, uma vez que não há terceiro ou estranho a contestar a prioridade. Conforme disposto no parágrafo único do artigo 513 CC, o direito de preferência também pode incidir sobre bens móveis.

Art. 513. A preempção, ou preferência, impõe ao comprador a obrigação de oferecer ao vendedor a coisa que aquele vai vender, ou dar em pagamento, para que este use de seu direito de prelação na compra, tanto por tanto. Parágrafo único. O prazo para exercer o

direito de preferência não poderá exceder a cento e oitenta dias, se a coisa for móvel, ou a dois anos, se imóvel (Brasil, 2002, online).

De acordo com GONÇALVES, 2019, p. 102 “a preferência do condômino na aquisição de parte indivisa (CC, art. 504) e a do inquilino, quanto ao imóvel locado posto à venda (Lei n. 8.245/91, art. 27), são exemplos de preferência ou prelação legal”.

Os artigos 513 a 520 do Código Civil, atualmente em estudo, tratam da preferência convencional, que decorre da mesma vontade. Pode ser acordado que o comprador se comprometa a “fornecer ao vendedor o que vai vender ou dar em

pagamento, para que exerça seu direito de especulação na compra, e assim por diante” (CC, art. 513). (BRASIL, 2023).

GONÇALVES, 2019, p. 102 ensina que “prelação é o mesmo que precedência ou preempção”. Portanto, o vendedor de uma coisa de estimação, pode declarar no contrato, com a anuência do comprador, que este dará preferência àquele em caso de venda. O direito de preferência só será exercido se o comprador revender a coisa comprada. Embora isso seja específico para contratos de venda, aplica-se a outros contratos compatíveis, como contratos de locação.

O prazo para o exercício do direito de preferência pode ser negociado, não podendo o prazo exceder “cento e oitenta dias para os bens móveis e dois anos para os imóveis” (art. 513, parágrafo único). Esta regra foi inserida no novo Código para estabelecer um período máximo de decadência para o qual pode ser o direito de referência estipulado. Com essa inovação, o adquirente fica livre para revender o bem decorrido o referido prazo legal, sem ter que seguir o direito de preferência do vendedor (LISBOA, 2020).

O art. 516 CC dispõe que:

“inexistindo prazo estipulado, o direito de preempção caducará, se a coisa for móvel, não se

exercendo nos três dias, e, se for imóvel, não se exercendo nos sessenta dias subsequentes à data em que o comprador tiver notificado o vendedor” (Brasil, 2002, online).

A data de vencimento não é seguida a partir dos dados de envio da notificação, mas a partir dos dados em que a notificação é efetivamente recebida. Os prazos acima referidos são urgentes, constituem os prazos mínimos permitidos por lei e têm caráter acessório: aplique-se nos casos que não há prazo maior estipulado. Por exemplo, na ausência de outras disposições na cláusula de preferência, o comprador pode fixar um prazo para o exercício do direito do vendedor de recuperar os bens transferidos, contado a partir da notificação (TARTUCE, 2016). A notificação pode ser judicial ou extrajudicial. No entanto, as partes devem concordar que é lícito apenas judicial. O chamado período de decadência significa que o vendedor examina a possibilidade de readquirir o item nas mesmas condições fornecidas por um terceiro, e verificar sua capacidade de obter dinheiro real e tempestivo.

Os legisladores incorporaram uma hipótese de preferência legal na matéria em estudo, conhecida como retrocessão. Isso inclui o direito de preferência ao expropriado no art. 519, ao preço corrente da coisa, se o destino para que se desapropriou, ou não for utilizada em obras ou serviços públicos”. Assim, além da prioridade tradicional, a prioridade legal também favorece o ex-proprietário, se o item não for designado para a finalidade especificada no item requisitado, a autoridade pública requisitante é obrigada a fornecê-lo, se não a tiver destinado à finalidade especificada na desapropriação ou não tiver utilizado para obras e serviços públicos. Conforme GONÇALVES,

Tem a jurisprudência proclamado que não caberá a retrocessão se, desapropriado o terreno para nele ser construída, por exemplo, uma escola, outra destinação lhe for dada, também de interesse público (se, em vez da escola, construir-se uma creche, p. ex. (Gonçalves, 2019, p. 103).

A Supremo Tribunal Federal emitiu uma decisão sobre o assunto, onde não adota a

retrocessão, nem perdas e danos.

## APELAÇÃO CÍVEL DIREITO DE PREEMPÇÃO. ALIENAÇÃO DE FRAÇÃO

IDEAL ENTRE CONDÔMINOS. Sentença de improcedência. Inconformidade autoral que não prospera. O exercício do direito de preferência do condômino não notificado está submetido a dois requisitos: o depósito do preço e o ajuizamento da ação no prazo de seis meses, a contar do registro da alienação no cartório imobiliário. Como se infere da norma do art. 1139 do Código de 1916, não basta que a ação seja ajuizada no referido prazo decadencial, sendo indispensável o depósito do preço no prazo para tal propositura, o que não se providenciou. Assim, a inobservância a tal condição de procedibilidade conduz à decadência do direito, por cominação legal. Improcedência da pretensão, que se mantém. Precedente do STJ. Sobre o pedido de condenação do segundo réu à obrigação de fazer, é também improcedente, pois não demonstrados os bens que teriam sido por ele removidos, considerando-se que a prova oral revelou que os litigantes tinham as chaves do imóvel. Igual sorte assiste aos alegados danos patrimonial e moral, ante a falta de comprovação tanto dos prejuízos decorrentes da falsidade da procuração, quanto pela inexistência de prova de circunstância que atente contra a dignidade da parte, tendo em vista a validade do negócio jurídico de compra e venda em epígrafe. Recurso manifestamente improcedente, e com confronto com a jurisprudência do STJ. Aplicação do art. 557, caput, do CPC. NEGATIVA DE SEGUIMENTO. (APELAÇÃO CÍVEL 0007911- 21.1998.8.19.0037 - TJ/RJ)

Esta cláusula corresponde a um direito muito pessoal e impede assim a cessão ou mesmo a transferência de direitos, exceto por morte e com cláusula específica no contrato. Orlando Gomes (2001) concorda com a inclusão da cessão no contrato, mas o artigo 520 do Código Civil estabelece que o direito de preferência não pode ser concedido, nem passado a herdeiro, vedando qualquer cessão. O direito de preferência deve estar expressamente estipulado no contrato, não sendo de forma alguma permitida qualquer prioridade implícita. Quando dois ou mais vendedores exercerem o direito de preferência, cada vendedor deverá

exercer o direito de preferência sobre todo o objeto. (Brasil, 2002, online).

- DA VENDA COM RESERVA DE DOMÍNIO

A venda com reserva de domínio ocorre geralmente quando trata-se de um móvel tangível, em que o vendedor retém esta propriedade até o pagamento integral. Tais acordos são comuns em vendas a prazo, onde o investidor condiciona a compra do domínio ao cancelamento da última parcela. Pode-se ver que esta entrega não é final, mas condicional. Esta é uma pré-condição, o evento futuro indeterminado é o pagamento do preço total, até o momento em que a transferência da propriedade será suspensa. (GONÇALVES, 2019).

A cláusula de reserva de nome de domínio é válida e exequível a terceiros, deve ser feita por escrito e registrada no Cartório de Títulos e Documentos do domicílio do comprador. Isso também se aplica ao terceiro comprador, mesmo que o contrato não o preveja e o vendedor seja responsável por sua apreensão. (BARROS FILHO, 2020).

Após o pagamento, o domínio é transferido, portanto, o objeto de venda sujeita à propriedade deve ser evasiva, móvel, isto é, capaz de ser perfeito que o diferencia de outras coisas semelhantes. Em caso de dúvida, a decisão será tomada em favor de um terceiro de boa-fé. Quando ocorre uma venda com reserva de domínio em que foi pago o preço ajustado integralmente, a transferência do domínio acontecerá automaticamente. Pode-se ver que o acordo deu ao vendedor garantias suficientes de que ele manteria o controle sobre o cessionário até que o pagamento integral do preço fosse feito (TARTUCE, 2016).

O comprador deve assumir o risco associado à coisa porque, apesar do vendedor reter a sua propriedade desde a celebração do contrato, sendo esta tradição transmitida ao comprador, que usa e usufrui da propriedade como proprietário, podendo não só tomar as medidas adequadas para proteger os seus bens e direitos, se necessário proteger algo através da proibição da posse, mas também obter todos os benefícios dela decorrentes (GONÇALVES, 2019).

Os vendedores pode reservar o domínio somente se o comprador estiver inadimplente.

Gonçalves ensina,

Poderá o vendedor cobrar a totalidade da dívida representada pelo título executivo, ou seja, as prestações vencidas e vincendas, penhorando a própria coisa e levando-a a hasta pública para se ressarcir com o produto da arrematação, ou optar pela apreensão e depósito da coisa vendida. No último caso, não havendo contestação, pagamento do preço ou pedido de prazo para efetuá-lo, pode ser requerida a imediata reintegração na posse da coisa depositada, devendo restituir ao comprador as prestações já pagas, devidamente corrigidas, abatidas do necessário “para cobrir a depreciação da coisa, as despesas feitas e o mais que de direito lhe for devido” (CC, art. 527) (GONÇALVES, 2019, p. 104)

Uma venda de Reserva de Domínio é um tipo especial de venda de bens móveis. A propriedade não pertence mais ao vendedor, somente o imóvel fica com o vendedor enquanto a propriedade passa a pertencer ao comprador. Após o recebimento do preço total será o imóvel será entregue ao comprador de acordo com o disposto no art. 521 do Código Civil. A venda de reserva de domínio difere da venda fiduciária, vez que a venda de domínio traz garantias às partes, enquanto a alienação fiduciária garante os fundos que atuam como intermediários entre as partes (Brasil, 2022, online).

## 2.5. DA VENDA SOBRE DOCUMENTOS

A cláusula especial que trata da venda sobre documentos, altera o costume da coisa pela entrega do seu título expresso e demais documentos estipulados no contrato, ou na falta de menção, pelo costume. Se tais documentos estiverem corretos, o comprador não pode recusar o pagamento com base na qualidade ou condição das mercadorias vendidas, a menos que o defeito seja comprovado. Salvo acordo em contrário, o pagamento deverá ser efetuado na data e local de entrega destes documentos (VENOSA, 2013).

Se o pagamento tiver que ser feito através do banco, o banco deverá efetuar o pagamento

após a apresentação dos documentos e não é obrigado a verificar o produto vendido, pois não responderá. O vendedor pode exigir o pagamento diretamente do comprador somente se o banco se recusar a pagar. Se os documentos fornecidos pelo comprador incluírem uma apólice de seguro que cubra os riscos de transporte, esta apólice de seguro será suportada pelo comprador, a menos que o vendedor tome conhecimento da perda ou agravamento da situação após a conclusão das negociações. É no comércio exterior, entretanto, que a sua utilidade ressalta. Alberto Trabucchi apud Gonçalves ensina que:

À venda sobre documentos tem maior uso no comércio marítimo, na venda de praça a praça e entre nações ou países distantes. A sua finalidade é dar maior agilidade aos negócios mercantis que envolvam venda de mercadorias e, por sua natureza, pode ter por objeto apenas bens móveis (TRABUCCI apud GONÇALVES, 2019, p. 105).

Dispõe o art. 529 do Código Civil:

Na venda sobre documentos, a tradição da coisa é substituída pela entrega do seu título representativo e dos outros documentos exigidos pelo contrato ou, no silêncio deste, pelos usos. Parágrafo único. Achando-se a documentação em ordem, não pode o comprador recusar o pagamento, a pretexto de defeito de qualidade ou do estado da coisa vendida, salvo se o defeito já houver sido comprovado (Brasil, 2002, online).

Ao entregar o documento, o vendedor se exime de suas obrigações e tem direito ao preço; o comprador, em razoável posse do documento, pode exigir a entrega da mercadoria ao transportador (vettore) ou depositário. As tradições reais substituíram as simbólicas. A entrega real do item pode não ocorrer enquanto o item estiver disponível para o comprador. Muitas vezes ocorre com a venda de mercadorias que estão armazenadas, em trânsito ou dependem de desembaraço aduaneiro. O vendedor fornece ao comprador um título, fiança ou outro documento que permita o recebimento ou cobrança das mercadorias (GONÇALVES, 2019).

A entrega do documento cria uma presunção de que o item mantém suas características, de modo que o comprador não condiciona o pagamento à verificação de defeitos ocultos ou visíveis. Normalmente, a instituição financeira fornece a documentação relacionada ao contrato de financiamento assinado entre a instituição financeira e o comprador (FILHO, 2023).

### 3 ELEMENTOS ESSENCIAIS DO CONTRATO DE COMPRA E VENDA

O contrato de compra e venda consiste em três elementos essenciais: a coisa, o preço e o consentimento, definidos no artigo 481 e seguintes do Código Civil. Por ser o tipo de contrato mais utilizado na legítima convivência empresarial e social, a lei busca facilitar e simplificar sua execução.

A natureza específica deve ser considerada quando se fala em elementos essenciais da compra e venda, como requisitos de existência e validade, comum a todos eles.

Considerando ainda o ressalve de Eduardo Espínola apud Gonçalves, 2019, p. 89 “(...) acrescenta-se um quarto requisito, a forma, que é exigida na compra de bens imóveis, não é o último requisito, todavia, essencial na generalidade dos casos e, por essa razão, não retira da compra e venda o genérico caráter consensual”.

- COISA

No que diz respeito à coisa, esse elemento corresponde ao produto que o vendedor é obrigado a fornecer, geralmente tangível, mas também pode ser intangível, como direitos de propriedade intelectual e direitos autorais. Essa coisa pode ser afetada pela valorização econômica, e é preciso enfatizar que ela também deve ser determinada ou determinável, e existir atualmente ou no futuro (MEIRA, 2020).

O código de defesa do consumidor alterou a nomenclatura anteriormente usada para os contratos de compra e venda. O seu art. 3º §1º substituiu a “coisa” pelo “produto”, no que

tange a bem móvel ou imóvel, material ou imaterial. O Código Civil brasileiro dispõe do termo coisa sempre que se refere aos objetos materiais nos contratos de compra e venda, assim como estabelece a parte geral (BRASIL, 2002). Embora os contrato de compra e venda seja utilizado para bem tangível, nem sempre são usados apenas para compras de coisas corpóreas, vez que o elemento coisa é passível de receber um bem imaterial e intangível, o que auxilia no crescimento do direito.

A coisa pode ter uma característica especial, no sentido de determinar o objeto que se vende, ou uma característica genérica, em termos de quantidades ou tipos de coisas sem que tenha que ser algo específico, por exemplo: tantas caixas de cerveja, sem dizer de que tipo; tantas parcelas atribuídas, sem dizer qual. Nas hipóteses definidas, o legislador revela que há algo “certo” que deve ser entendido como determinado ou determinável (LEITE, 2020).

A obrigação de entregar a coisa de uma determinada maneira pode ser suspensa se cumprir uma exceção a um contrato não cumprido, identificados os requisitos do art. 476 CC, ou seja, determina que o comprador não pague o preço acordado pelas partes. Dessa forma, a atuação do vendedor precede a do comprador (BRASIL, 2002).

No entanto, quando as coisas são imprecisas e se tratam de quantidades, é necessário informar o peso ou as dimensões no contrato. Quando o contrato for omissivo ou pouco claro, prevalecerão os usos e costumes do local de execução, incluindo pesos brutos e líquidos, embalagens e medidas, que nem sempre seguem o sistema métrico decimal. Expressões como “aproximadamente” reconhecem que o vendedor tem margem suficiente para atender a esses requisitos (ALMEIDA, 2020).

- PREÇO

Este elemento corresponde à obrigação de pagamento do comprador, nomeadamente o preço, e é feito maioritariamente em dinheiro, mas também pode ser feito através de linhas

de crédito. O preço é algo que precisa ser acordado por ambas as partes. Na venda, o preço que for “segundo a capacidade de cada um” não pode ser aceito, pois neste caso, o contrato será inválido de acordo com o artigo do art. 489 CC. O preço também pode ser fixado por terceiros nos termos do artigo 485 CC ou determinados pelo mercado nos termos dos artigos 486 e 487 do Código Civil (LISBOA, 2020).

Em relação ao preço, é importante que esse elemento seja fixado em termos monetários, mas é importante observar que, se isso não for feito, o negócio pode não ser conceituado como compra e venda. Além disso, o preço deve ser correto e autêntico. Não existindo a determinação de preço e, em moeda, não há compra ou venda, mesmo que seja determinável, mas há outro contrato, principalmente uma troca. No entanto, a doutrina mostra que se uma fração do preço for paga dando algo, isso não altera a compra e venda. Portanto, se não houver condição para determinar o valor maior (dinheiro ou bens pagos), pode-se entender como contrato misto (DINIZ, 2015).

Da mesma forma que a coisa, a legislação estabelece requisitos de certeza para os preços, de modo que seja certo, ou possa ser determinado por terceiros, ou mesmo por preços de mercado, índices, parâmetros e outros critérios estabelecidos, não podendo ser de forma alguma incerto. Um preço determinado é aquele que exige que quaisquer critérios sejam determinados posteriormente. Gonçalves ensina:

O preço pode ser fixado, também, “em função de índices ou parâmetros, desde que suscetíveis de objetiva determinação” (CC, art. 487). Índices são os indicadores de cálculo da variação de preços e valores de determinados conjuntos de bens. A inflação tem provocado a criação de índices de atualização monetária, que podem ser adotados pelos contratantes. Parâmetros são referenciais que servem como indicativos de custo de vida ou de inflação (GONÇALVES, 2019, p. 90).

O preço não é totalmente gratuito, nem pode ser consideravelmente insignificante, de modo

que se torne impossível esconder doações simuladas. Esta abordagem resulta na falta de um elemento essencial no contrato de compra e venda. No entanto, exceto em casos de prejuízo, não há necessidade de propor um preço equitativo, pois na maioria das vezes o preço é determinado pela avaliação subjetiva das partes em compras e vendas conjuntas. Contudo, quando o contrato de compra e venda se originar de uma relação de consumo, o preço não deve ter “parcelamento desproporcional” ou violar o “equilíbrio justo entre direitos e obrigações das partes” estipulado nos artigos 6º, V e 5 do Código de Defesa do Consumidor, fazendo com que as cláusulas correspondentes sejam modificadas ou consideradas abusivas e invalidadas (GONÇALVES, 2019).

- CONSENTIMENTO

O consentimento é um elemento obrigatório em qualquer tipo de contrato estabelecido que requer o consentimento de ambas as partes para celebrar formalmente um contrato de compra e venda. O preço, objeto e outros detalhes do contrato precisam ser acordados por ambas as partes. Este elemento decorre do acordo entre as partes sobre a coisa e o preço, conforme especificado no art. 482 do Código Civil que explica que quando a venda for pura, as partes convencionam o objeto e o preço, sendo este obrigatório e completo (CASSETARI, 2011). O artigo 496 do Código Civil pode prevê que se torna “[...] anulável a venda de ascendente a descendente, salvo se os outros descendentes e o cônjuge do alienante expressamente houverem consentido [...], atentado-se ao consentimento do cônjuge que é dispensado se for adotado o regime de bens da separação forçada. Gonçalves explica ainda que:

Ocorre erro sobre as qualidades essenciais do objeto quando o motivo determinante do consentimento é a suposição de que este possui determinada qualidade que, posteriormente, se verifica inexistir, como no caso da pessoa que adquire um quadro por alto preço, na persuasão de se tratar de original quando não passa de cópia. Somente não vicia a manifestação da vontade o erro accidental, de somenos importância, que não acarreta

prejuízo (GONÇALVES, 2019, p. 89).

Para a venda entre cônjuges, pode ser ajustada legalmente, o artigo 504 do Código Civil diz que para coisas que não são de propriedade comum, ou seja, “com relação a bens excluídos da comunhão”. Refira-se que no que respeita à alienação dos bens em inventário, neste sentido a alienação estará sujeita a prévia autorização judicial, mas poderá também ser efetuada por transmissão da herança assinada por todos os herdeiros (BRASIL, 2002, online).

Gonçalves ainda ensina em sua doutrina o importante ponto a destacar:

Não tem sido exigido o requisito do consenso na compra e venda feita por incapazes, especialmente quando estes adquirem produtos no mercado de consumo para sua utilização pessoal. A doutrina tem enquadrado esses fatos negociais como relações contratuais de fato ou como condutas sociais típicas, que independem de vontade real ou tácita e de capacidade negocial das partes, em razão do irrefreável processo de massificação social (GONÇALVES, 2019, p. 90).

Assim, por exemplo, balas ou sorvetes adquiridos por criança de sete ou oito anos não são considerados inválidos, embora ela seja incapaz de emitir a vontade qualificada exigida no contrato de compra e venda. Por se tratar de um ato dotado de ampla aceitação social, deve ser definido em termos do conceito de fato de ato jurídico, que a lei considera como fato, independentemente de vontade, intenção ou consciência (GONÇALVES, 2019).

## CONSIDERAÇÕES FINAIS

Através dos estudos realizados para elaboração deste artigo, foi possível verificar que o contrato de compra e venda traz um significativo avanço na sociedade, trazendo segurança jurídica às relações cotidianas, fazendo com que a identificação de problemas gerados nas transações sejam administradas para um resultado positivo. O entendimento facilitado das características do contrato desperta maior interesse aos envolvidos em um negócio jurídico,

de modo que os pressupostos necessários para a realização do contrato de compra e venda seja o vínculo perfeito para alcançar transparência na celebração deste.

O Código Civil de 2002 trouxe maior compreensão sobre os cuidados a serem tomados em relação as cláusulas especiais, considerando-as de suma importância para garantir os interesses particulares do comprador e vendedor. As disposições especiais estudadas no decorrer deste artigo, elucidou o papel fundamental nos negócios jurídicos, mais especificamente no que tange à venda de imóveis.

Para os profissionais do Direito, a pesquisa trouxe fontes bibliográficas relevantes com intuito de evitar litígios relacionados aos contratos. Contudo, foi possível conferir maior segurança jurídica ao dispor sobre os elementos essenciais tratando do consentimento das partes, bem como o preço e a própria coisa objeto de negociação, de forma a ter um contrato a contento, bem fundamentado.

Com estima, o objetivo principal de responder aos questionamentos propostos oferecendo melhor entendimento ao leitor, bem como explorar as características e finalidades do contrato de compra e venda nas relações obrigacionais, foi amplamente atendido na distribuição do conceito e natureza jurídica do contrato de compra e venda, das cláusulas especiais e os elementos essenciais, ficando à disposição do leitor como importante forma de obter conhecimento das normas que regulam esse contrato.

## REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

ALMEIDA, Juliana Evangelista de. A evolução histórica do conceito de contrato: em busca de um modelo democrático de contrato. Disponível em:  
<http://www.egov.ufsc.br:8080/porta1/conteudo/evolu%C3%A7%C3%A3o-hist%C3%B3rica-do-conceito-de-contrato-em-busca-de-um-modelo-democr%C3%A1tico-de-contrato>. Acesso em julho, 2023;

BRASIL. **Código Civil Brasileiro**. IN: Vade Mecum. 35. ed. São Paulo: Saraiva, 2023;

BRASIL. Lei no 10.406 de 10 de janeiro de 2002 (Código Civil). Brasília: Congresso Nacional, 2002;

BRASIL. **Constituição da República Federativa do Brasil**: promulgada em 05 de outubro de 1988. IN: Vade Mecum. 17. ed. São Paulo: Saraiva, 2014;

CASTRO, C. M. Estrutura e apresentação de publicações científicas. São Paulo: McGraw-Hill, 1976;

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

DEMO, Pedro. Educação e Alfabetização Científica. 1. ed. Campinas, SP: Papyrus, 2013;

BARROS FILHO, Fernando Rego, et al. Clausulas especiais nos contratos de compra e venda. Disponível em: <https://egov.ufsc.br/portal/sites/default/files/1697-1512-1-pb.pdf>. Acesso em: Junho, 2023;

CASSETTARI, Christiano. Elementos de direito civil. São Paulo: Saraiva. 2011;

DINIZ, Maria Helena. Curso de Direito Civil: Teoria das Obrigações Contratuais e Extracontratuais. 17. ed. São Paulo: Saraiva, 2002. v.3;

DINIZ, Maria Helena. Curso de direito civil brasileiro. 30 ed. São Paulo: Saraiva, 2013;

DINIZ, Maria Helena. Curso de Direito Civil Brasileiro. 31. Ed. São Paulo. Saraiva, 2015;

GAGLIANO, Pablo Stolze e PAMPLONA FILHO, Rodolfo. Novo curso de direito civil. Contratos em Espécie. 2 ed. São Paulo: Saraiva, 2009;

GERHARDT, Tatiana Engel; SILVEIRA, Denise Tolfo (organizadoras). **Métodos de Pesquisa**. 1ª Ed. Porto Alegre: Editora da UFRGS, 2009;

GOMES, Luiz Roldão de Freitas. Contrato. 2 ed. Rio de Janeiro: Renovar, 2002;

GONÇALVES, Carlos Roberto. Direito Civil Brasileiro: Contratos e Atos Unilaterais. 16 ed. São Paulo: Saraiva, 2019;

MARCONI, M. A; LAKATOS, E. V.. Metodologia científica. São Paulo: Editora Atlas, 2010;

LEITE, Gisele. A evolução doutrinária do contrato. Disponível em: [http://www.ambito-juridico.com.br/site/index.php?n\\_link=revista\\_artigos\\_leitura&artigo\\_id=2302](http://www.ambito-juridico.com.br/site/index.php?n_link=revista_artigos_leitura&artigo_id=2302).

Acesso em Junho, 2023;

LISBOA, Victor Alves Sardinha de. Contrato de Compra e Venda e suas cláusulas especiais. Anápolis, 2020. Disponível em

[http://repositorio.aee.edu.br/bitstream/aee/16850/1/Monografia%20-](http://repositorio.aee.edu.br/bitstream/aee/16850/1/Monografia%20-%20VICTOR%20SARDINHA.pdf)

[%20VICTOR%20SARDINHA.pdf](http://repositorio.aee.edu.br/bitstream/aee/16850/1/Monografia%20-%20VICTOR%20SARDINHA.pdf) Acesso em Maio, 2023;

MEIRA, Hugo. Direito Civil: Tipos e Espécies de Contratos. Disponível em:

<http://www.hugomeira.com.br/direito-civil-tipos-e-especies-de-contratos/>. Acesso em julho, 2023;

TARTUCE, Flávio. Direito civil. 11 ed. vol. 3 Rio de Janeiro: Forense, 2016;

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

VENOSA, Sílvio de Salvo. Direito Civil. 8 ed. vol. 3. São Paulo: Atlas, 2013;

STJ. RECURSO ESPECIAL: REsp 686209 RS 2004/0111329-9. Relator: Ministro

João Otávio de Noronha. DJ: 03/11/2009. **JusBrasil**, 2009. Disponível em:

<<https://stj.jusbrasil.com.br/jurisprudencia/5915977/recurso-especial-resp-686209-rs-2004-0111329-9-stj>>. Acesso em Julho, 2023.

---

[1] Pós-Graduada em Direito e Negócios Imobiliários - PROORDEM - Goiânia - GO. E-mail:adanacristina.juridico@gmail.com