

CASOS PRÁTICOS

TEMA: NEGÓCIO JURÍDICO

SUBTEMA: DECLARAÇÕES NEGOCIAIS | FORMAÇÃO DOS CONTRATOS

Caso prático n.º 1

António propôs verbalmente a Bernardo vender-lhe um relógio por 250 EUR. Para convencer Bernardo a comprar o relógio, António entregou-lhe o relógio, afirmando que se no prazo de 15 dias Bernardo nada dissesse, se considerava a venda efectuada.

Perante esta proposta, Bernardo sorriu de forma enigmática, colocou o relógio no pulso e, após um amável «bom dia», retirou-se.

Vinte dias depois, sem que Bernardo nada dissesse, António vendeu, por escrito, o mesmo relógio a César, por 300 EUR e Bernardo vendeu-o e entregou-o a Dimas, por igual quantia.

Quid juris?

Caso prático n.º 2

1. A e B celebraram por documento particular assinado por ambos um contrato-promessa de compra e venda de um imóvel. As partes acordaram, no dia seguinte, verbalmente, que o domicílio de B, para efeitos do contrato a celebrar, seria em Faro. A compra e venda do imóvel foi celebrada uma semana depois, por documento particular assinado pelas partes, após muita insistência de A para «se afastar a forma legal». A, mais

tarde, alega que o contrato de compra e venda é nulo por vício de forma.

2. A doou ainda, de forma verbal, a sua casa de férias a B, tendo entregue igualmente as respectivas chaves a B, doação à qual foi aposta um modo: B teria de fazer voluntariado durante um ano no Banco Alimentar. No dia seguinte, as partes acordaram em reduzir a referida doação a escritura pública; todavia, na escritura não se fazia qualquer referência ao modo.

3. A e B combinaram ainda, verbalmente, que celebrarão por escrito o contrato de compra e venda de uma moto, que, dias depois, veio efectivamente a ser celebrado. Após a celebração do contrato, as partes acordam verbalmente na alteração do preço.

Caso práctico n.º 3

António faz publicar um anúncio no jornal com o seguinte texto: «vendo apartamento com 4 assoalhadas, 3 casas de banho e cozinha, na Rua das Cerejas, n.º 4, 2.º andar, em Lisboa, por 250.000 €». Bento, amigo de António e que conhece a casa, telefona-lhe e diz: “Compro a tua casa pelos 250.000 € que pedes”. «Está feito», responde António.

Diga, fundamentadamente, quem é o proprietário da casa.

Hipóteses estudadas em aula (ditadas aos alunos)

Caso práctico n.º 4

Caso práctico n.º 5

Caso prático n.º 6

Caso prático n.º 7

Caso prático n.º 8

Caso prático n.º 9

Octávio, residente em Lisboa, escreve a Pedro, residente no Porto, propondo-lhe a venda de determinado cavalo, pelo preço de x.

1.ª hipótese:

Pedro desloca-se a Lisboa e dirige-se a casa de Octávio, onde, de imediato, fecham o negócio. Porém, à saída, Pedro ficou gravemente ferido, quando um enorme candeeiro caiu do tecto da sala, atingindo-o na cabeça. Por isso, Pedro reclama uma indemnização de Octávio.

2.ª hipótese:

3.ª hipótese:

4.ª hipótese:

5.ª hipótese: