

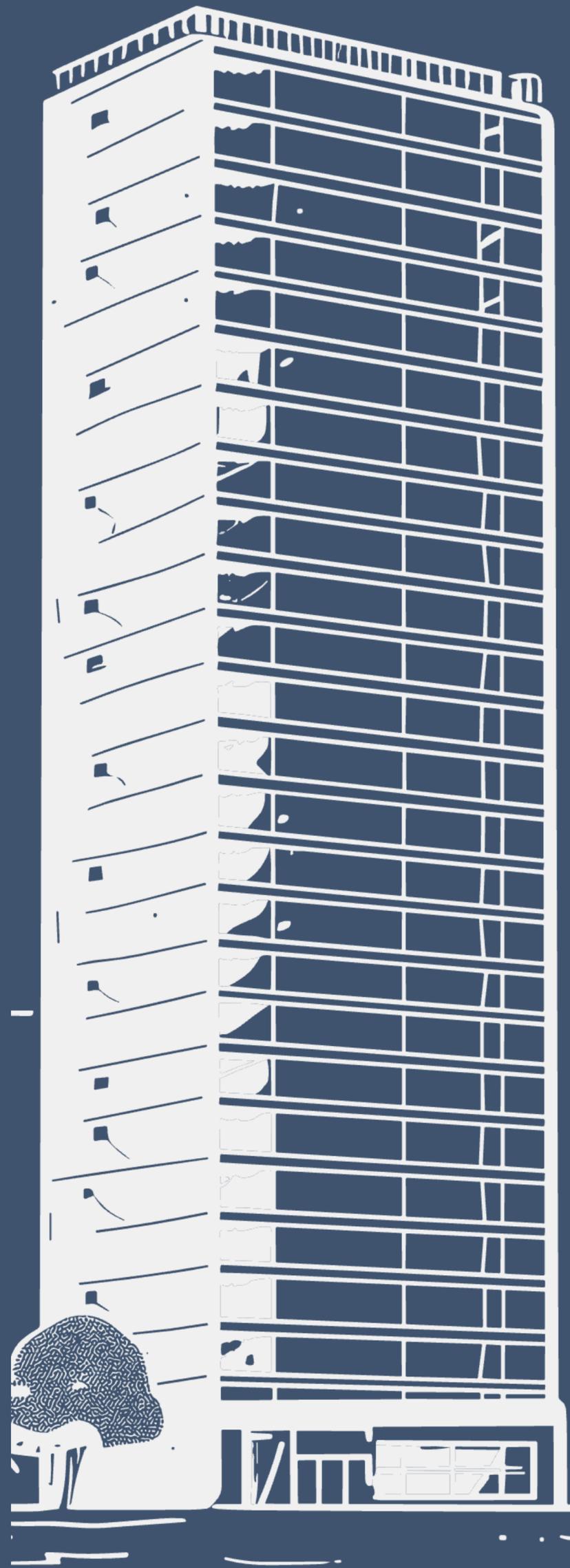
Evitando Bypass na Intermediação Imobiliária: Guia Prático para Corretores

Este documento apresenta informações essenciais sobre o bypass em transações imobiliárias, oferecendo orientações práticas para corretores e imobiliárias se protegerem contra esta prática prejudicial. Inclui estratégias preventivas, modelos de mensagens para comunicação profissional e ferramentas que fortalecem a proteção do trabalho do corretor no mercado imobiliário.

bcm

Barbosa, Castro
& Mendonça

advogados associados



O que é Bypass e Por que Representa um Problema

Bypass ocorre quando cliente e proprietário decidem fechar negócio diretamente após terem sido apresentados por um corretor ou imobiliária, evitando o pagamento da comissão devida. Esta prática desvaloriza o trabalho do profissional que investiu tempo, conhecimento e esforço na intermediação.

O bypass gera dois problemas principais para o mercado imobiliário:

- Desvalorização profissional: o corretor fica excluído mesmo tendo realizado todo o processo inicial de intermediação
- Prejuízo financeiro: a comissão representa a principal fonte de renda do corretor, tornando o trabalho insustentável quando não é paga



O bypass não é apenas um problema ético, mas também uma prática que enfraquece a credibilidade do mercado imobiliário como um todo.

bcm

Barbosa, Castro
& Mendonça
advogados associados

Estratégias Práticas para Evitar o Bypass



Utilize Documentação Formal

Sempre trabalhe com autorização de venda e fichas de visita preenchidas com dados completos do cliente e do proprietário. Esta documentação comprova a intermediação e oferece respaldo legal.



Registre Todo o Processo

Anote sistematicamente visitas, propostas, conversas e datas. Simultaneamente, explique ao cliente como funciona a atuação do corretor e a importância do seu trabalho na transação.



Adote Ferramentas de Monitoramento

Utilize plataformas digitais que ajudam a monitorar negociações e evitar bypass automaticamente. Se não tiver acesso a sistemas especializados, mantenha organização manual: archive e-mails, mensagens, fichas e documentos assinados.

Lembre-se: formalizar o processo não protege apenas sua comissão — garante maior segurança e transparência para todos os envolvidos no negócio. A documentação clara e a postura profissional fortalecem tanto o mercado quanto sua atuação.

Comunicação com o Proprietário do Imóvel

A comunicação clara e profissional com o proprietário é essencial para prevenir situações de bypass. Abaixo, um modelo de mensagem que pode ser adaptado para uso via WhatsApp ou e-mail:

Mensagem ao Proprietário após Visita

"Olá, [Nome do Proprietário]! Tudo bem? Informo que seu imóvel foi visitado no dia [data] por um interessado na compra. Até o momento, não houve formalização de proposta, mas seguimos acompanhando a evolução desse contato.

É comum que, após a visita, o possível comprador tente retornar ao imóvel sem a companhia do corretor. Caso isso aconteça, pedimos a gentileza de nos informar imediatamente, para que possamos dar continuidade às tratativas de forma segura e profissional.

Nosso objetivo é garantir a segurança jurídica do negócio e proteger todas as partes envolvidas.

Lembramos que, mesmo na eventualidade de o negócio ser fechado diretamente com o interessado, a comissão de corretagem será devida normalmente, conforme previsto no contrato de intermediação.

Qualquer dúvida, estamos à disposição!

Atenciosamente,

Comunicação com o Comprador Interessado

Mensagem de Confirmação de Proposta

A formalização da proposta é um passo crucial para documentar sua intermediação e evitar bypass. Utilize um modelo como este para confirmar propostas recebidas:



"Olá, [Nome do Cliente]. Tudo certo? Recebemos e registramos sua proposta para o imóvel localizado em [endereço]. Seguem os termos informados: • Valor ofertado: R\$ [valor] • Forma de pagamento: [detalhes] • Observações adicionais: [se houver] A proposta será encaminhada ao proprietário para análise. Assim que houver posicionamento, entraremos em contato com você."

Esta comunicação formal cria um registro da negociação, que serve tanto para acompanhamento do cliente quanto como evidência da sua intermediação profissional. Mantenha sempre um tom cordial, mas firme quanto ao seu papel no processo.

bcm

Barbosa, Castro
& Mendonça

advogados associados

Encaminhamento de Propostas ao Proprietário

Elabore uma Mensagem Formal

Prepare uma comunicação clara e objetiva informando sobre a proposta recebida. Inclua todos os detalhes relevantes para a tomada de decisão do proprietário.

Detalhe os Termos da Oferta

Especifique valor ofertado, forma de pagamento (à vista, financiamento, entrada + saldo) e quaisquer condições específicas como prazos ou observações importantes.

Solicite Retorno e Ofereça Suporte

Peça um posicionamento do proprietário e mantenha-se disponível para esclarecimentos, enfatizando seu papel contínuo na intermediação do negócio.

Exemplo de mensagem:

"Olá, [Nome do Proprietário]. Tudo bem? Informamos que recebemos uma proposta de compra para o seu imóvel localizado em [endereço]. Abaixo, os dados da oferta: • Valor ofertado: R\$ [valor] • Forma de pagamento: [detalhes] • Condições específicas: [detalhes] Aguardamos seu retorno para avaliarmos juntos os próximos passos. Permanecemos à disposição para qualquer esclarecimento."

bcm

Barbosa, Castro
& Mendonça

advogados associados