

Advogada da SRS explica dificuldades dos lojistas pagarem rendas nos shoppings

28-Jul-2010



FOCUS MATTERS

Para Maria José Santana, responsável pelo departamento de Imobiliário e Construção da Sociedade Rebelo de Sousa (SRS), o problema está na atipicidade dos contratos dos centros comerciais.

Sem lei que regule a utilização de espaços em centros comerciais, a relação entre os lojistas e as empresas gestoras dos shoppings está sujeita à liberdade contratual. Ou seja, é assinado entre as partes um contrato de utilização de lojas atípico, sem regras específicas. Em declarações ao jornal Público, a advogada da SRS diz que "não deixam de existir contratos padronizados, estes sim, sujeitos ao diploma das cláusulas contratuais gerais, por se considerarem contratos de adesão perante os quais o lojista apenas aceita e adere às condições, não as podendo negociar", acrescenta. Assim, quanto maior for o poder negocial do comerciante no shopping, maior será o seu poder negocial.

Fonte: Público

assinaadvocatus

- Assinar gratuitamente newsletter diária
- Assinar a edição impressa (todá a informação por apenas 190 euros)

eleiçõesadvocatus

Opinião de António Pires de Lima



Seria injusto sublinhar a conduta de qualquer um dos advogados com quem convivi no período de 1999-2001.

Advogada da SRS explica dificuldades dos lojistas pagarem rendas nos shoppings

<http://www.advocatus.pt/content/view/1945/1/>

28-Jul-2010

Para Maria José Santana, responsável pelo departamento de Imobiliário e Construção da Sociedade Rebelo de Sousa (SRS), o problema está na atipicidade dos contratos dos centros comerciais.

Sem lei que regule a utilização de espaços em centros comerciais, a relação entre os lojistas e as empresas gestoras dos shoppings está sujeita à liberdade contratual. Ou seja, é assinado entre as partes um contrato de utilização de lojas atípico, sem regras específicas. Em declarações ao jornal Público, a advogada da SRS diz que "não deixam de existir contratos padronizados, estes sim, sujeitos ao diploma das cláusulas contratuais gerais, por se considerarem contratos de adesão perante os quais o lojista apenas aceita e adere às condições, não as podendo negociar", acrescenta. Assim, quanto maior for o poder negocial do comerciante no shopping, maior será o seu poder negocial.

Fonte: Público