

**UNIVERSIDADE FEDERAL DE SANTA CATARINA
CENTRO DE CIÊNCIAS JURÍDICAS
DEPARTAMENTO DE DIREITO**

BEATRIZ GUIDARINI BECKER

**ASPECTOS POLÊMICOS DA COMISSÃO DE CORRETAGEM IMOBILIÁRIA:
obrigatoriedade de registro no Conselho Regional, a prática denominada “comissão em
mesa” e a obtenção do resultado útil da aproximação das partes**

Florianópolis (SC)

2016

**UNIVERSIDADE FEDERAL DE SANTA CATARINA
CENTRO DE CIÊNCIAS JURÍDICAS
DEPARTAMENTO DE DIREITO**

BEATRIZ GUIDARINI BECKER

**ASPECTOS POLÊMICOS DA COMISSÃO DE CORRETAGEM IMOBILIÁRIA:
obrigatoriedade de registro no Conselho Regional, a prática denominada “comissão
em mesa” e a obtenção do resultado útil da aproximação das partes**

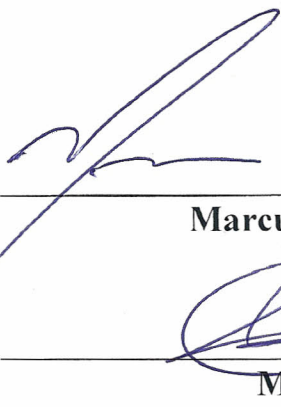
Florianópolis (SC)

2016

TERMO DE APROVAÇÃO

O presente Trabalho de Conclusão de Curso, intitulado "**Aspectos polêmicos da comissão de corretagem imobiliária: obrigatoriedade de registro no Conselho Regional, a prática denominada "comissão em mesa e a obtenção do resultado útil da aproximação das partes"**", elaborado pelo(a) acadêmico(a) **Beatriz Guidarini Becker**, defendido em **21/07/2016** e aprovado pela Banca Examinadora composta pelos membros abaixo assinados, obteve aprovação com nota 10,0 (DEZ), cumprindo o requisito legal previsto no art. 10 da Resolução nº 09/2004/CES/CNE, regulamentado pela Universidade Federal de Santa Catarina, através da Resolução nº 01/CCGD/CCJ/2014.

Florianópolis, 21 de Julho de 2016




Marcus Vinicius Motter Borges
Professor Orientador




Marcelo Antônio Cella
Coorientador



Diogo Bonelli Paulo
Membro de Banca



Eduardo Mattos Gallo Junior
Membro de Banca


Universidade Federal de Santa Catarina
Centro de Ciências Jurídicas
COORDENADORIA DO CURSO DE DIREITO

TERMO DE RESPONSABILIDADE PELO INEDITISMO DO TCC E
ORIENTAÇÃO IDEOLÓGICA

Aluno(a): **Beatriz Guidarini Becker**

RG:

CPF:

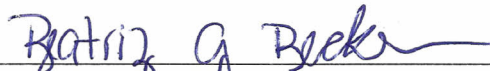
Matrícula: **1120045**

Título do TCC: **Aspectos polêmicos da comissão de corretagem imobiliária: obrigatoriedade de registro no Conselho Regional, a prática denominada "comissão em mesa e a obtenção do resultado útil da aproximação das partes**

Orientador(a): **Marcus Vinícius Motter Borges**

Eu, **Beatriz Guidarini Becker**, acima qualificado(a); venho, pelo presente termo, assumir integral responsabilidade pela originalidade e conteúdo ideológico apresentado no TCC de minha autoria, acima referido

Florianópolis, 21 de Julho de 2016



Beatriz Guidarini Becker

RESUMO

O escopo do presente trabalho é o estudo dos aspectos polêmicos relacionados aos contratos de corretagem imobiliária e à profissão do corretor de imóveis. Para tanto, utiliza-se o método de procedimento monográfico. O método de abordagem adotado é o dedutivo e a técnica de documentação é a indireta, feita por meio de pesquisa bibliográfica e legislativa. O estudo é estruturado em três partes, quais sejam, os fundamentos da corretagem imobiliária; a responsabilidade civil do corretor de imóveis; e, por fim, os aspectos polêmicos dos contratos de corretagem imobiliária. Inicialmente serão abordados os aspectos fundamentais da corretagem, tais como a natureza jurídica e as principais características inerentes à modalidade contratual. Num segundo momento tratar-se-á da responsabilidade civil do corretor de imóveis, analisando os seus deveres, e verificando a aplicação do Código de Defesa do Consumidor aos contratos de corretagem. Com isso, na terceira e última parte do estudo, aborda-se as principais problemáticas referentes à corretagem, quais sejam, a obrigatoriedade na inscrição no Conselho Regional de Corretores de Imóveis – CRECI, a legalidade da cláusula que transfere ao adquirente o pagamento da comissão do corretor e a análise do resultado útil da aproximação das partes. Por serem controversos, apresenta-se os divergentes posicionamentos existentes em cada um dos tópicos abordados.

Palavras-chave: Direito imobiliário. Corretagem. Corretor de imóveis. Comissão de corretagem.

SUMÁRIO

INTRODUÇÃO.....	5
1. FUNDAMENTOS DA CORRETAGEM IMOBILIÁRIA.....	8
1.1 Atividade de corretagem e sua natureza jurídica.....	8
1.2 Características do contrato de corretagem.....	13
1.3 Obrigação de intermediar versus obrigação de resultado.....	19
1.4 A remuneração como principal direito do corretor.....	22
2. RESPONSABILIDADE CIVIL DO CORRETOR DE IMÓVEIS E QUESTÕES NORMATIVAS PERTINENTES.....	27
2.1 Os deveres do corretor de imóveis.....	27
2.2 A responsabilidade civil do corretor de imóveis.....	33
2.3 Os contratos de corretagem e a relação de consumo.....	36
3. ASPECTOS POLÊMICOS DOS CONTRATOS DE CORRETAGEM IMOBILIÁRIA.....	44
3.1 Exercício da profissão por pessoa não inscrita no Conselho Regional de Corretores de Imóveis – CRECI.....	45
3.1.1 <i>A falta de registro junto ao conselho e o direito a receber comissão.....</i>	<i>47</i>
3.1.2 <i>Necessidade de registro no conselho para recebimento de comissão.....</i>	<i>49</i>
3.1.3 <i>O exercício ilegal da profissão de corretor de imóveis: penas aplicáveis.....</i>	<i>55</i>
3.2 Transferência ao consumidor da obrigação de pagar a comissão de corretagem (comissão em mesa): legalidade da prática e seus desdobramentos.....	57
3.2.1 <i>Responsabilidade pelo pagamento da comissão de corretagem.....</i>	<i>58</i>
3.2.2 <i>Análise da cláusula contratual que transfere ao consumidor a obrigação de pagar comissão de corretagem.....</i>	<i>63</i>
3.2.3 <i>Argumentos pela ilegalidade da transferência da obrigação de pagar comissão de corretagem ao consumidor.....</i>	<i>67</i>
3.2.4 <i>Argumentos pela legalidade da transferência da obrigação de pagar comissão de corretagem ao adquirente.....</i>	<i>73</i>

3.3 A obtenção do resultado útil da aproximação das partes e o direito a receber comissão.....	78
3.3.1 <i>Momento em que se torna devida a comissão e a relativização do resultado útil da aproximação das partes.....</i>	78
3.3.2 <i>Arrependimento posterior ao contrato.....</i>	83
3.3.3 <i>Celebração do instrumento sem a participação do corretor de imóveis.....</i>	89
CONSIDERAÇÕES FINAIS.....	98
REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	101

INTRODUÇÃO

A corretagem não é recente. O contrato de corretagem, há séculos, está presente no cotidiano da sociedade, e não parece que isso mudará tão cedo. Apesar da facilidade na contratação trazida pelos meios eletrônicos e virtuais, quando da compra de um imóvel, existem muitos detalhes e especificidades que somente um profissional conhecerá. Assim, pela contratação de um corretor de imóveis, o negócio jurídico a ser estabelecido entre as partes se torna mais seguro e menos desgastante, fatores estes, que se mostram vantajosos a todos envolvidos.

No entanto, em que pese a corretagem ser uma relação jurídica consolidada no mercado imobiliário, a importância em discutir o tema se dá na existência de muitos aspectos controvertidos que a permeiam. Assim, apesar de se tratar de uma espécie contratual antiga, as problemáticas são atuais e notoriamente polêmicas, uma vez que suscitam argumentos completamente divergentes entre si, conforme se pretende demonstrar em cada tópico.

Para tanto, foram escolhidos temas que perpassam desde a regulamentação da profissão do corretor de imóveis, até situações mais práticas como a “comissão em mesa”. Não só isso, analisar-se-á, também, questões acerca da remuneração do corretor de imóveis, perpassando as mais comuns e numerosas demandas judiciais referentes ao tema, quais sejam, as ações de cobrança desses valores, ora em razão de práticas fraudulentas entre as partes, ora o posterior desfazimento do negócio imobiliário já concluído.

Pautado no exposto, o presente estudo tem como objetivo analisar tanto o contrato de corretagem imobiliária, como a profissão de corretor de imóveis. Assim, estudar-se-á suas principais características e, também, os conceitos necessários à discussão dos aspectos controversos recorrentes no mercado de imóveis. Com o propósito de analisar tais questões, dividir-se-á o trabalho em três capítulos: (i) fundamentos da corretagem imobiliária; (ii) a responsabilidade civil do corretor de imóveis e questões normativas pertinentes; e (iii) aspectos polêmicos dos contratos de corretagem imobiliária.

No primeiro capítulo serão analisados os aspectos fundamentais dos contratos de corretagem: natureza jurídica e principais características da atividade, classificações contratuais segundo a doutrina e o tipo de obrigação inerente ao contrato de corretagem. Além disso, falar-se-á da profissão do corretor de imóveis e do principal direito do profissional: o recebimento de remuneração pelo trabalho bem executado – a comissão de corretagem.

O segundo capítulo será dedicado à análise da responsabilidade civil do corretor de imóveis, através da verificação de seus principais deveres profissionais, com destaque ao dever de informar, que regerá todas as demais considerações no assunto. Nesse sentido, em exame aos dispositivos do Código Civil, far-se-á a subsunção da responsabilidade civil do corretor de imóveis, juntamente com as demais leis que regulamentam a profissão. Ainda, nos casos em que o contrato configurar relação de consumo, verificar-se-á a aplicabilidade do Código de Defesa do Consumidor, uma vez que os preceitos ali dispostos implicam diretamente na modalidade de responsabilidade civil do corretor de imóveis.

Estabelecidas as fundamentais premissas sobre o tema, bem como a responsabilidade civil do corretor e a aplicação do Código de Defesa do Consumidor, no terceiro capítulo serão analisados os aspectos controvertidos do contrato de corretagem. Não obstante, a escolha dos tópicos pode não parecer muito óbvia, já que se mostram tão diferentes entre si. No entanto, os temas à serem abordados foram pensados em razão de determinados aspectos que todos possuem em comum: a atualidade do tema, a recorrência dos mesmos em demandas judiciais, e a inegável insegurança jurídica, diante de posicionamentos - jurisprudenciais e doutrinários - tão divergentes.

Nessa senda, as três principais polêmicas serão apresentadas e conceituadas, e após, demonstrar-se-á as argumentações doutrinárias, e também o posicionamento jurisprudencial do tema em questão. Assim, iniciar-se-á o terceiro capítulo tratando-se do registro do corretor de imóveis junto ao Conselho Regional de Corretores de Imóveis – CRECI. No ponto, será discutida a legitimidade para efetuar cobrança da remuneração, principalmente em juízo, nos casos em que o sujeito não for profissional registrado.

Em próximo momento, analisar-se-á a prática de “comissão em mesa”, com enfoque nos contratos sediados em plantões imobiliários. Nessas situações, as incorporadoras e montam ambientes para a venda de seus imóveis na planta, e para tanto, firmam parceria com imobiliárias, cujos corretores a ela associados trabalharão no local, e atenderão diretamente os interessados em adquirir unidades do empreendimento. No assunto, abordar-se-á de maneira crítica, os moldes em que são firmados os contratos, para, então, discutir acerca da validade ou invalidade da cláusula que transfere ao consumidor o pagamento do corretor de imóveis.

Cumprido destacar que o tema foi afetado à 2ª Seção do STJ pelo ministro Paulo de Tarso Sanseverino, juntamente com outros recursos correlatos. Por isso, em breve ocorrerá julgamento que vai decidir sobre a validade da cláusula contratual que transfere ao consumidor a obrigação de pagar comissão de corretagem, tema que, além de abarrotar o

judiciário, confere demasiada controvérsia e insegurança tanto aos consumidores, como aos corretores e às empresas incorporadoras dos imóveis. Assim, considerando a importância e atualidade da matéria, a discussão é importante na medida em que a referida decisão influenciará todo um segmento da sociedade.

Superado este ponto, ao final far-se-á reflexão acerca da definição do resultado útil, e a possível relativização do mesmo, no sentido de discutir os problemas mais comuns no cotidiano dos corretores de imóveis, quais sejam, a realização de negócio diretamente entre as partes após dispensa do corretor; e, o arrependimento posterior conclusão do contrato. Com isso, estudar-se-ão alguns cenários possíveis, a fim de verificar os efeitos em relação ao direito à comissão de corretagem, diante das incertezas geradas em algumas hipóteses, inseridas em verdadeiras lacunas jurídicas.

No intuito de alcançar as pretensões expostas, utilizar-se-á como método de procedimento o monográfico. O método de abordagem da pesquisa será o dedutivo, enquanto a temática será construída sob a técnica de documentação indireta, realizada por meio de pesquisa bibliográfica e legislativa.

O desenvolvimento da presente pesquisa tem por objetivo colaborar para o melhor desenvolvimento da atividade do corretor de imóveis, em busca de mais segurança jurídica, analisando os principais aspectos subjacentes ao contrato de corretagem imobiliária, principalmente verificando os direitos e deveres do profissional frente às temáticas controvertidas, e verificando o entendimento dos tribunais no tocante aos temas.

1. FUNDAMENTOS DA CORRETAGEM IMOBILIÁRIA

O presente capítulo tratará dos aspectos fundamentais da profissão de corretor de imóveis e da natureza jurídica da corretagem imobiliária, na tentativa de estabelecer as premissas que servirão de amparo às reflexões posteriormente propostas. Assim, para que se percorra as principais questões que tangenciam o tema, inicialmente serão abordadas as obrigações do corretor de imóveis, seus direitos e deveres, e os meios de remuneração. Isso posto, serão analisadas as características dos contratos de corretagem imobiliária, as obrigações do corretor e sua remuneração, bem como os principais artigos referentes ao tema dispostos no Código Civil.

1.1 Atividade de corretagem e sua natureza jurídica

Tema central do presente trabalho, a corretagem imobiliária afigura-se como uma espécie do gênero “corretagem”. No Código Civil de 2002¹, pela primeira vez, a corretagem veio à tona como um tipo específico de contrato. De forma geral, é possível dizer que existem dois tipos de corretagem: a oficial e a livre. Sobre essa classificação, apontam Pablo Stolze Gagliano e Rodolfo Pamplona Filho:

A corretagem oficial é aquela praticada por corretores investidos de ofício público, gozando de prerrogativas inerentes ao exercício de tal múnus, como, por exemplo, a fé pública. Exigem-se requisitos especiais para exercê-la, estabelecidos em normas específicas de diversas naturezas.

Já a corretagem livre pode ser praticada por qualquer pessoa capaz, que exerce o ofício de intermediador continuamente, não dependendo de designação oficial².

A corretagem oficial, portanto, será exercida por mediadores destinados a certas operações comerciais, que gozam de fé pública, própria do ofício público que exercem, disciplinado por lei³. Os corretores oficiais “são aqueles que se investem do ofício público que lhes é peculiar”⁴, como por exemplo, os corretores de fundos públicos, corretores de mercadorias, de navios e de operações de câmbio. Diferentes características possui a corretagem livre, aplicável ao mercado imobiliário, que exercem o ofício de intermediadores

¹ Código Civil, correspondente à Lei nº 10.406/02, que tratou da corretagem em seus artigos 722 a 729.

² GAGLIANO, Pablo Stolze; FILHO, Rodolfo Pamplona. **Novo Curso de Direito Civil: Contratos em Espécie**. São Paulo: Saraiva, 2014, p. 341.

³ TEPEDINO, Gustavo. **Temas de Direito Civil**. Rio de Janeiro: Renovar, 2004. p. 128.

⁴ DINIZ, Maria Helena. **Curso de Direito Civil Brasileiro – Vol. 3: teoria das obrigações contratuais e extracontratuais**. São Paulo: Saraiva, 2008. p. 447.

continuadamente, porém sem designação oficial⁵.

Dito isso, sabe-se que a corretagem de imóveis possui legislação específica⁶, que a regulamenta e impõe requisitos para seu exercício de maneira legítima. Ainda assim, apesar de disciplinada por lei, no tocante à classificação da atividade como livre ou oficial, parece mais correto dizer que a corretagem imobiliária se insere no primeiro conceito. Assim entende Maria Helena Diniz, que expressamente indica a corretagem de imóveis como hipótese de corretagem livre:

*Livres, se exercem o ofício de intermediadores continuadamente, sem designação oficial. Há corretores livres de espetáculos públicos e diversões; de empréstimos de obras de arte; de automóveis; de pedras preciosas; de publicidade; de serviços de trabalhadores em geral ou especializados; de artistas; de esportistas profissionais; de conferencistas; de bens móveis e imóveis etc.*⁷.

Mesmo existindo requisitos para o exercício da profissão, fator que limita a “livre” atividade de corretagem por qualquer pessoa, a mesma não se enquadra nos moldes de ofício público e não há designação oficial. Consequentemente, não poderia ser classificada de outra forma, senão como um caso de corretagem livre. Ademais, a ideia é reiterada por Gustavo Tepedino, que trata de explicar com clareza os moldes dessa legislação, a qual se submete a corretagem classificada como livre:

Os corretores livres, por seu turno, independem de qualquer investidura oficial, tendo como único pressuposto a capacidade civil, além da submissão à legislação corporativa, que regulamenta a profissão, através dos Conselhos Federal e Regionais, habilitando-os para o exercício profissional⁸.

Se não há dúvidas quanto a classificação da corretagem imobiliária, cabe destacar que “o exercício da profissão de corretor de imóveis será permitido ao possuidor de título de técnico em transações imobiliárias e depende de prévio registro junto ao órgão competente”⁹, sendo este, o Conselho Regional de Corretor de Imóveis (CRECI)¹⁰ da região em que vai exercer a profissão. Ainda em relação aos requisitos para se exercer a profissão de corretor de imóveis, complementa Silvio de Salvo Venosa:

A profissão de corretor de imóveis, por exemplo, é disciplinada pela Lei nº 6.530/78, regulamentada por decreto nº 81.871/78. De acordo com o art. 1º, I, do regulamento, o exercício da profissão de corretor de imóveis, no território nacional, somente é deferido ao possuidor de título técnico em transações imobiliárias, inscrito no Conselho Regional de Corretores de Imóveis (Creci) da jurisdição. O exercício

⁵ DINIZ, Maria Helena. op. cit., p. 447.

⁶ A corretagem imobiliária é regulamentada pelo Código Civil e, conjuntamente, pela Lei nº 6.530/78.

⁷ GAGLIANO, Pablo Stolze; FILHO, Rodolfo Pamplona. op. cit., p. 342.

⁸ TEPEDINO, Gustavo. op. cit., p. 131.

⁹ SCAVONE JUNIOR, Luiz Antonio. **Direito imobiliário – Teoria e prática**. 7ª ed. Rio de Janeiro: Forense, 2014. p. 189.

¹⁰ Artigo 4º da Lei 6.530/78: A inscrição do Corretor de Imóveis e da pessoa jurídica será objeto de Resolução do Conselho Federal de Corretores de Imóveis.

também é autorizado às pessoas jurídicas, e o atendimento aos interessados sempre será feito por corretor regularmente inscrito¹¹.

Conforme extrai-se do artigo 722 do Código Civil, a natureza jurídica da corretagem imobiliária é contratual. Assim o é, pois, nas relações jurídicas desse tipo, sempre será celebrado um contrato de corretagem imobiliária, uma vez que, por ser dotado de informalidade, é admitido nas mais diversas formas, inclusive, a verbal. Celebrar-se-á, assim, um contrato cuja finalidade é pôr em acordo comprador e vendedor¹². Sobre o tema:

Muito controvertida foi a matéria da corretagem, quanto à sua natureza. Para uns, era, a corretagem, nada menos do que um mandato; para outros, prestação de serviços e, finalmente, outros consideravam-na como um contrato *sui generis* de natureza especial, inconfundível. Atualmente, com o Código Civil, Lei nº 10.406, de janeiro de 2002, a natureza jurídica apresentou-se definida (nos arts. 722 e seguintes)¹³.

A objetivo do contrato reflete uma obrigação de aproximar, de levar as partes a um acordo. Assim, “na corretagem, um agente comete a outrem a obtenção de um resultado útil de certo negócio”¹⁴. Ou seja, o referido agente passa a ser representado por um corretor, um verdadeiro intermediador¹⁵, que atuará para a consecução do negócio. “O termo corretor vem do verbo correr, significando o que anda, procura ou agencia”¹⁶. Sobre a função do corretor:

O corretor terá função de aproximar as pessoas que pretendam contratar, aconselhando a conclusão do negócio, informando as condições de sua celebração, procurando conciliar os seus interesses. Realizará, portanto, uma intermediação, colocando o contratante em contato com pessoas interessadas em celebrar algum ato negocial, obtendo informações ou conseguindo o que aquele necessita¹⁷.

Em relação à corretagem imobiliária, a denominação que se dá ao sujeito obrigado é a de corretor de imóveis. Trata-se de um profissional, autônomo ou não, cujo ofício se baseia em intermediar transações imobiliárias, aproximando as partes que pretendem concretizar um negócio. “São pessoas mediadoras capacitadas, com a finalidade precípua de aproximar vendedor e comprador numa operação imobiliária”¹⁸.

A conduta esperada em uma transação imobiliária “é no sentido de que o corretor faça a aproximação entre um terceiro e o comitente”¹⁹. Mas não é só isso, o trabalho a ser cumprido vai para muito além da aproximação, uma vez que, na maioria das negociações, se

¹¹ VENOSA, Silvio de Salvo. **Direito Civil: Contratos em Espécie**. vol. 3. 13ª ed. São Paulo: Atlas, 2013. p. 356.

¹² DINIZ, Maria Helena. op. cit., p. 444.

¹³ JUNQUEIRA, Gabriel. **Corretagem e transação imobiliária no Código Civil**. São Paulo: Edipro, 2014. p. 14.

¹⁴ VENOSA, Silvio de Salvo. **Código Civil Interpretado**. São Paulo: Atlas, 2013. p. 895.

¹⁵ COLTRO, Antônio Carlos Mathias. **Contrato de corretagem imobiliária: doutrina, jurisprudência e regulamentação**. São Paulo: Atlas, 2013. p.2.

¹⁶ JUNQUEIRA, Gabriel, op. cit. p. 15.

¹⁷ DINIZ, Maria Helena. op. cit., p. 443.

¹⁸ JUNQUEIRA, Gabriel, op. cit. p. 16.

¹⁹ VENOSA, Silvio de Salvo. op. cit., p. 895.

faz necessária a intermediação e auxílio das partes para a efetiva conclusão do negócio. Até que o resultado pretendido pelas partes contratantes seja alcançado, o trabalho do corretor de imóveis pode englobar, por exemplo, a apresentação e visita aos imóveis, realização de ações publicitárias para anúncio de produtos, negociação de valores – na medida que lhe couber –, bem como a análise das condições e peculiaridades do negócio junto ao cliente (prazos, multas, encargos data de entrega e demais informações relevantes). Ao comentar o tema, Orlando Gomes ensina que:

Consiste a atividade do corretor em aproximar pessoas que desejam contratar, pondo-as em contato.
Cumprir sua função aconselhando a conclusão do contrato, informando as condições do negócio e procurando conciliar os interesses das pessoas que aproxima²⁰.

Pois bem, verificadas as principais funções do corretor de imóveis, convém analisar os sujeitos de uma negociação imobiliária. Como se verifica, aquele que se obriga a aproximar duas partes com o propósito de celebração de determinado contrato é denominado corretor, enquanto aquele que contrata a intermediação é o comitente. Note-se que o comitente poderá ser tanto a figura do promitente comprador (ou locatário), que deseja auxílio para encontrar um imóvel que se adapte à sua realidade e anseios; quanto do vendedor (ou locador), que disponibiliza um imóvel no mercado. Sobre a figura do comitente, Luiz Antonio Scavone Junior afirma:

É comum que o interessado na venda incumba um corretor para vender seu imóvel, poupando-se das vicissitudes de tratar com diversos interessados, marcar visitas, esclarecer os detalhes etc.
Igualmente comum é a hipótese de o comprador incumbir um corretor de localizar o imóvel de acordo com as características que fornece, poupando-se da tarefa de visitar inúmeros imóveis²¹.

A busca de auxílio pelo comitente ao corretor se justifica principalmente no contexto urbano, onde vender, comprar ou alugar imóveis por meio do contato direto entre os interessados não apenas é uma tarefa dificultosa, mas também incerta. O auxílio de um profissional tende a garantir que os interessados encontrem melhores opções de imóveis e em menor tempo, além de conferir maior segurança jurídica ao negócio, que se mostra mais complexo do que a negociação de bens móveis ou de menor valor.

Em outras palavras, o que se espera dos serviços de um corretor de imóveis é que possa “assegurar ao consumidor médio, desconhecedor das particularidades do produto dos serviços e do mercado, a celebração de um bom negócio”²².

²⁰ GOMES, Orlando. **Contratos**. Rio de Janeiro: Forense, 2009. p. 471.

²¹ SCAVONE JUNIOR, Luiz Antonio. op. cit., p. 190.

²² TEPEDINO, Gustavo. op. cit., p. 128.

A contratação do corretor, por qualquer parte, se dará através de um contrato, ainda que verbal ou tácito. De acordo com o artigo 722 do Código Civil, “uma pessoa, não ligada a outra em virtude de mandato, de prestação de serviços ou por qualquer relação de dependência, obriga-se a obter para a segunda um ou mais negócios, conforme as instruções recebidas”. Sendo assim, é necessário que o corretor de imóveis não possua relação de subordinação com nenhuma das partes à serem aproximadas. Por exemplo, o corretor não poderá possuir vínculo de trabalho e ser subordinado ao vendedor do imóvel em questão, aquele que o contratou para aquela intermediação. É, portanto, necessária a autonomia do corretor de imóveis em relação às partes que virão a contratar. Sobre o tema:

Agem os corretores em nome pessoal, com independência. Se exercem sua atividade por força de relação jurídica de subordinação, deixam de ser corretores, ou, mais precisamente, não celebram contrato de corretagem ou mediação. É essencial que procedam com autonomia. Do contrário, serão representantes, comissários e, até, empregados²³.

Cumprido salientar, a autonomia ora comentada diz respeito ao vínculo existente entre o corretor e as partes do negócio jurídico intermediado. O corretor é um trabalhador autônomo, mas isso não impede de ser empregado em uma imobiliária, por exemplo²⁴. São autônomo e empregado. É dizer: o serviço que o corretor presta é autônomo, pois não possui relação trabalhista ou de qualquer tipo de subordinação com quem lhe contrata para a intermediação de determinado negócio.

Aliás, é justamente pela autonomia que lhe é inerente que “todo o esforço e tempo despendido pelo corretor não terá qualquer compensação se o negócio não for concretizado, o que, por certo, é um elemento diferencial do contrato de emprego, uma vez que, neste último, é a energia colocada à disposição que é remunerada, independentemente de resultados”²⁵. Logo, caso houvesse relação trabalhista, o comitente deveria remunerar o corretor, com ou sem resultado útil advindo do seu trabalho. Sobre o assunto, Fábio Ulhoa Coelho leciona:

Para configurar a corretagem, é necessário que entre o dono do negócio e a pessoa a quem ele incumbiu de encontrar interessados não exista vínculo empregatício, mandato ou contrato de prestação de serviços (CC, art. 722). Se há entre eles os elementos característicos do contrato de trabalho (subordinação pessoal, não eventualidade etc.), o incumbido de tentar viabilizar a efetivação do negócio é empregado.

[...]

O corretor, assim, tem autonomia perante o dono do negócio, que o empregado não tem. Por outro lado, não o representa como o mandatário; quer dizer, seus atos não vinculam em nada o comitente. Ademais, sua remuneração depende sempre do resultado positivo para o incumbente²⁶.

²³ GOMES, Orlando. op. cit., p. 472.

²⁴ JUNQUEIRA, Gabriel, op. cit. p. 17.

²⁵ GAGLIANO, Pablo Stolze; FILHO, Rodolfo Pamplona; op. cit., p. 225.

²⁶ COELHO, Fábio Ulhoa. **Curso de Direito Civil: Contratos**. São Paulo: Saraiva, 2012. p. 637.

Portanto, verificou-se que a corretagem imobiliária é uma espécie do gênero corretagem. Sua natureza jurídica é contratual, cuja celebração pode ser feita por escrito, verbalmente, ou até de maneira tácita. O profissional que pratica a corretagem é denominado corretor de imóveis, e sua função é aproximar partes interessadas e prestar auxílio à ambas na conclusão de determinado negócio imobiliário. Ainda, o corretor deverá trabalhar de forma autônoma, de maneira que não poderá ser subordinado ou manter qualquer vínculo de emprego com nenhuma das partes contratantes.

Pois bem, introduzida a atividade de corretagem e a figura do corretor de imóveis, cumpre analisar cada uma das principais características do contrato de corretagem, a fim de que se possa extrair tudo o que for relevante das classificações aos casos práticos.

1.2 Características do contrato de corretagem

O atual Código Civil introduziu “em capítulo próprio o contrato de corretagem ou de mediação como contrato típico e nominado”²⁷. A corretagem passou, assim, a ser uma modalidade contratual codificada²⁸. A partir da leitura dos dispositivos constantes na legislação referida, é possível perceber algumas características inerentes ao contrato de corretagem. De maneira sucinta, Antônio Carlos Mathias Coltro perpassa as principais características, as quais serão analisadas a seguir:

Como contrato, envolvendo duas ou mais pessoas, objetivando determinado fim (no caso, a formação de negócio jurídico outro, pela aproximação dos interessados, estabelecendo entre eles acordo de vontades), possui a mediação caracteres próprios, consistentes em (a) bilateralidade, (b) onerosidade, (c) consensualidade, (d) aleatoriedade, e (e) acessoriedade, segundo coloca a doutrina majoritária²⁹.

Não difere o entendimento de Flávio Tartuce, que classifica o contrato de corretagem da seguinte forma:

Quanto a sua natureza jurídica, o contrato de comissão é bilateral (sintagmático), oneroso e consensual. O contrato é acessório, pois depende de um outro negócio para existir, qual seja, um contrato principal celebrado no interesse do comitente. É aleatório, pois envolve a álea, o risco, particularmente a celebração desse negócio principal. O contrato é ainda informal, não sendo exigida a forma escrita³⁰.

²⁷ TAVARES DA SILVA, Regina Beatriz. **Código Civil Comentado**. São Paulo: Saraiva, 2012. p.387.

²⁸ GAGLIANO, Pablo Stolze; FILHO, Rodolfo Pamplona. op. cit., p. 221.

²⁹ COLTRO, Antônio Carlos Mathias. op. cit., p.27.

³⁰ TARTUCE, Flávio. **Manual de Direito Civil – Volume Único**. Rio de Janeiro Forense; São Paulo: Método, 2011. p. 690.

Aliás, no que diz respeito à forma escrita, apesar de aconselhável para evitar problemas futuros, não é necessária. Nesse sentido, Pedro Elias Avvad afirma que “o contrato é caracteristicamente consensual e predominantemente verbal, sendo celebrado por escrito quase que excepcionalmente”³¹. Atesta-se, assim, a informalidade com que podem ser celebrados os contratos de corretagem, que, em querendo, podem ser provados por qualquer meio de direito – documentos, testemunhas ou perícia.

Um contrato pode ser classificado de acordo com as obrigações atribuídas aos contratantes. Será *bilateral*, quando dele se extraírem obrigações recíprocas³², ou *unilateral*, quanto apenas uma das partes se obriga a algo. Quanto ao tema, parte da doutrina indica que o contrato de corretagem se insere na modalidade *bilateral*. É o que entende Maria Helena Diniz, por exemplo, ao afirmar que o contrato demonstra sua “*bilateralidade*, por gerar obrigações ao corretor e ao comitente”, afinal, “o corretor deverá executar certo encargo, e o comitente, remunerá-lo”³³. O mesmo se extrai da lição de Antônio Carlos Mathias Coltro:

A *bilateralidade* provém do fato de envolver obrigações para ambos os contratantes. Assim, enquanto o corretor obriga a obter a aproximação de terceiro, com vista na realização do negócio (resultado útil), o comitente tem por dever pagar comissão a tal correspondente³⁴.

Para outra parcela da doutrina, no entanto, paira maior incerteza quanto a bilateralidade do contrato de corretagem. Percebe-se tal imprecisão quando Sílvio de Salvo Venosa afirma que o contrato é “*bilateral*, porque dele emergem obrigações para ambas as partes, embora possa também onerar apenas uma delas”³⁵. Na tentativa de esclarecer a divergência, Orlando Gomes pondera que:

É possível, em tese, configurar o contrato de corretagem como unilateral ou bilateral. O contrato de corretagem será simplesmente unilateral quando, embora a remuneração do corretor seja a contraprestação do serviço que presta, não se obriga ele a cuidar do negócio e a levá-lo a bom termo, inexistindo, pois, interdependência entre o pagamento da comissão e a conclusão do contrato entre as partes que aproximou. Se ficasse a cargo do corretor, o contrato não seria de simples mediação. Admite-se, não obstante, que não se desfigura se houver estipulação condicionando o pagamento da retribuição à circunstância de se concluir o negócio. Obriga o corretor a praticar atos de execução de que se tenha incumbido. Nessa hipótese, o contrato é bilateral. Tendo em vista que o Código Civil vincula o direito à remuneração à consecução do resultado previsto no contrato de corretagem, pode-se afirmar que o contrato, tal como ali regulado, tem natureza bilateral³⁶.

³¹ AVVAD, Pedro Elias. **Direito imobiliário: teoria geral e negócios imobiliários**. Rio de Janeiro: Forense, 2014. p. 620-621.

³² GOMES, Orlando. op. cit., p. 84.

³³ DINIZ, Maria Helena. op. cit., p. 446.

³⁴ COLTRO, Antônio Carlos Mathias. op. cit., p.28.

³⁵ VENOSA, Sílvio de Salvo. op. cit., p. 895.

³⁶ GOMES, Orlando. op. cit., p.472.

Portanto, ainda que se possa admitir a possibilidade de um contrato de corretagem ser classificado como *unilateral*, não é o caso daquele descrito no Código Civil, conforme exposto acima, caso em que é patente sua *bilateralidade*. O contrato de corretagem também é *consensual*, porque depende unicamente do consentimento das partes, sem outro procedimento específico, já que, regra geral, não depende de forma³⁷. Sobre essa característica:

Consensualidade, por completar-se pelo simples consenso das partes, manifestado por qualquer forma, pois não há forma especial prevista em lei para sua celebração ou validade, podendo ser provado por todos os meios admissíveis em direito, inclusive por testemunhas³⁸.

Assim, a “*consensualidade* decorre de formar-se o contrato da mera vontade das partes, independentemente de forma ou solenidade expressa, podendo ser manifestada a contratação tanto por escrito, quanto verbalmente e até por aceitação tácita”³⁹. Portanto, em podendo contratar verbal ou tacitamente, percebe-se uma importante característica acerca do contrato de corretagem, a *informalidade*.

Ora, falar em aceitação tácita implica, necessariamente, em dizer que a obrigação existirá contanto que o corretor tenha participado de modo eficaz na aproximação das partes que concluíram o negócio. Ainda que não tenha ocorrido uma negociação contratual de corretagem em seu sentido mais estrito, a solicitação dos serviços do corretor não é fator determinante para estabelecer a relação jurídica. Afinal, não se pode esperar que uma “ajuda”, em se tratando de atividade típica de uma profissão, seja gratuita.

Portanto, o contrato de mediação acompanha a regra geral estipulada no art. 107 do Código Civil, no sentido de que “a validade da declaração de vontade não dependerá de forma especial, senão quando a lei expressamente a exigir”.

(...)

A *informalidade* permite a concretização do contrato de mediação por meios diversos, como, por exemplo, entendimento verbal direto entre comitente e corretor, telefone, correspondência escrita, computador, fax e outras formas de comunicação⁴⁰.

Sendo assim, prevalece o princípio da liberdade das formas, contanto que seja consensual a atividade do corretor⁴¹. Seguindo, o contrato de corretagem trata-se também de um contrato *oneroso*, pois decorrente dele “há ônus, vantagens e benefícios patrimoniais recíprocos”⁴². Carlos Roberto Gonçalves bem esclarece essa reciprocidade de obrigações e proveitos:

³⁷ VENOSA, Silvio de Salvo. op. cit., p. 895.

³⁸ DINIZ, Maria Helena. op. cit., p. 446.

³⁹ COLTRO, Antônio Carlos Mathias. op. cit., p.28.

⁴⁰ ibidem. p.30.

⁴¹ TEPEDINO, Gustavo. op. cit., p. 131.

⁴² DINIZ, Maria Helena. op. cit., p. 446.

É contrato *oneroso*, uma vez que ambos os contratantes obtêm, ao qual corresponde um sacrifício: para o comitente, pagamento da comissão e realização do negócio sem o desgaste de procurar interessados; para o corretor, eventual remuneração como contraprestação de seu trabalho e empenho⁴³.

Além do mais, “não será de corretagem propriamente dita a mediação gratuita”⁴⁴. Receber remuneração é, afinal, um direito que assiste ao corretor de imóveis. Assim dispõe Orlando Gomes quando afirma que há no contrato de corretagem a presunção da onerosidade, a qual “torna exigível o pagamento da corretagem, ainda que não estipulado, e independentemente da execução integral do negócio e do recebimento total do preço”⁴⁵. Inclusive, a presunção que aqui se fala, decorre também do *status* de contrato bilateral que possui o contrato de corretagem. Isso porque, “todo contrato bilateral é, entretanto, oneroso, por isso que, suscitando prestações correlatas, a relação entre vantagem e sacrifício decorre da própria estrutura do negócio jurídico”⁴⁶.

Os contratos onerosos subdividem-se em *comutativos* e *aleatórios*. Há a certeza do recebimento e do valor das prestações no *contrato comutativo*. Enquanto no *contrato aleatório*, que melhor se encaixa no presente tema, o direito à prestação se mostra incerto, não se sabe se haverá equidade em relação às obrigações de cada parte. Logo, dá-se ao contrato de corretagem essa característica pois, conforme abordado anteriormente, “o corretor depende da sorte de seu trabalho para ter direito ao recebimento de corretagem”⁴⁷. Ou seja, o corretor assume uma obrigação sem a certeza da contraprestação. Nesse sentido, extrai-se da doutrina que o contrato de corretagem também é *aleatório*:

Aleatório, porque depende de acontecimento falível para que essa remuneração seja exigível, qual seja a concretização do negócio principal. Fica, portanto, subordinado ao implemento de condição suspensiva. O corretor suporta o risco do não implemento dessa condição. Há incerteza de que o corretor venha a realizar a aproximação de terceiros⁴⁸.

Assim “a álea será, em regra, assumida nas operações de títulos e nas transações imobiliárias, em que o corretor poderá fazer esforços inúteis para conseguir certos negócios irrealizáveis”⁴⁹. É claro, portanto, o cabimento da aleatoriedade do contrato em relação à

⁴³ GONÇALVES, Carlos Roberto. **Direito Civil Brasileiro - Contratos e Atos Unilaterais**. vol. 3. São Paulo: Saraiva, 2012. p. 211.

⁴⁴ GOMES, Orlando. op. cit., p.473.

⁴⁵ idem.

⁴⁶ idem.

⁴⁷ COLTRO, Antônio Carlos Mathias. op. cit., p.32.

⁴⁸ VENOSA, Silvio de Salvo. op. cit., p. 895.

⁴⁹ DINIZ, Maria Helena. op. cit., p. 446.

corretagem imobiliária, uma vez que se sabe que “o corretor envia esforços por sua conta e risco, condicionando-se a sua remuneração à eventual convergência de vontades”⁵⁰.

Dentre as principais características, cumpre destacar que existe divergência doutrinária em relação à *acessoriedade* do contrato de corretagem. Conceitua-se os contratos *acessórios* como “aqueles cuja existência depende de um contrato principal”⁵¹. Partindo dessa premissa, tem-se que “a extinção do *contrato principal* acarreta a do *contrato acessório*, pois, logicamente, não lhe pode sobreviver, por faltar razão de ser”⁵². Trata-se, pois, da conhecida máxima de que o acessório segue o principal. Nesse enleio, não custa destacar o que faz um contrato ser denominado principal, que é a sua existência autônoma, própria e independente de qualquer outro negócio jurídico.

Dito isso, há quem defenda que “o contrato de corretagem é *acessório*, pois serve de instrumento para conclusão de outro negócio”⁵³. É no mesmo sentido que Maria Helena Diniz afirma haver a “*acessoriedade*, pois sua existência está ligada a um outro contrato, que deverá ser concluído”⁵⁴, tal contrato é “denominado contrato principal, surgindo assim o direito à remuneração por parte do corretor”⁵⁵. Ou seja, na ótica dos que consideram o contrato de corretagem como acessório, ele assim o é pois sempre dependerá da existência de um outro contrato tido como principal, que, na situação em comento, seria aquele projetado pela parte contratante do corretor – da compra, venda ou locação de um imóvel.

Ademais, as razões para nulidade de um negócio jurídico também servem como argumento para defender a *acessoriedade* do contrato de corretagem. Isso porque, o rumo do contrato acessório depende do contrato principal, e assim o é quando se afirmar que o corretor “perde a comissão, não obstante, se nulo o contrato que enseja”⁵⁶. Em outras palavras, ainda que tenha trabalhado para a conclusão de determinado negócio e garantido um suposto resultado útil de sua atuação, de nada valerá o esforço se o contrato, aqui dito como principal, for nulo – pois sendo contrato acessório o de corretagem, seguirá os efeitos do outro. No entanto, existem autores que manifestam-se discordando de tal interpretação. É o exemplo de Gustavo Tepedino, que assim dispõe:

Ainda, quanto às características da corretagem, afirma a doutrina, em uníssono,

⁵⁰ TEPEDINO, Gustavo. op. cit., p. 133.

⁵¹ FARIAS, Cristiano Chaves; ROSENVALD, Nelson. **Curso de Direito Civil: direito dos contratos**. Bahia: Jus Podium, 2012. p. 275.

⁵² GOMES, Orlando. op. cit., p.93.

⁵³ VENOSA, Silvio de Salvo. op. cit., loc. cit.

⁵⁴ DINIZ, Maria Helena. op. cit., loc. cit.

⁵⁵ QUEIROZ, Monica. **Direito Civil IV: contratos em espécie e atos unilaterais**. São Paulo: Saraiva, 2012. p. 120.

⁵⁶ GOMES, Orlando. op. cit., p. 474.

tratar-se de contrato acessório, vinculado ao contrato que pretende concluir. O atributo, contudo, não parece condizente com a essência do contrato em exame, é que, embora a função econômica da corretagem se vincule ao contrato que o corretor pretende promover, a corretagem subsiste, em sua função sócio jurídica, mesmo que o negócio almejado não se conclua. Aquele não depende deste, portanto, para existir. A acessoriedade, portanto, embora voz comum na doutrina, deve ser atribuída à íntima ligação econômica entre a corretagem e o contrato por ela perseguido, sendo tecnicamente injustificada: a inconclusão da compra e venda não torna insubsistente a corretagem que lhe antecedeu; e mesmo o pagamento do corretor, deverá ser efetuado a despeito da eventual desistência do negócio por uma das partes (ou por ambas)⁵⁷.

No mesmo sentido são as considerações de Tatiane Gonçalves Miranda Goldhar, ao afirmar que:

O contrato de corretagem sempre antecede outro ajuste, mas não é acessório a este. Ele existe independentemente do futuro contrato de compra e venda, por exemplo. Suas cláusulas e sua função são fazer chegar até aquele, mas não é etapa condicionante do mesmo. Sua existência, portanto, não deve estar umbilicalmente ligada à existência de um ajuste de compra e venda. É de natureza principal, portanto⁵⁸.

A divergência é evidente. Todavia, observa-se que a fundamentação pela acessoriedade absoluta do contrato de corretagem não observa as peculiaridades da atividade, tampouco valoriza o papel do corretor de imóveis, como se demonstrará melhor adiante. Por fim, em relação à extinção do contrato de corretagem, aduz Pedro Elias Avvad que:

Extingue-se o contrato pela sua conclusão ou pelo seu desfazimento, seja por rescisão ou por mútuo acordo, e até por denúncia, mediante notificação se vigorar por prazo indeterminado, ou pelo simples vencimento do prazo fixado, já que *dies interpellat pro homine*. Também se extingue o contrato pela morte de uma das partes contratantes, dado o caráter pessoal da obrigação⁵⁹.

Superada a introdução às principais características do contrato de corretagem, e demonstradas as divergências doutrinárias acerca do assunto, percebe-se que, apesar de ser um contrato típico, nominado e com capítulo próprio no Código Civil, as relações jurídicas, na prática, tornam-se ainda mais complexas. A vasta discordância em relação à classificação do contrato de corretagem, implica em consequências de efeitos práticos relevantes, principalmente no que diz respeito às obrigações das partes pela remuneração do corretor, conforme o que se passa a analisar.

⁵⁷ TEPEDINO, Gustavo. op. cit., p. 135.

⁵⁸ GOLDHAR, Tatiane Gonçalves Miranda. **Os Novos Rumos do Contrato de Corretagem e sua Inserção nos Contratos de Promessa de Compra e Venda de Imóvel**: Duas Faces da Mesma Moeda. In: Revista da ejuse. nº18, 2013.

⁵⁹ AVVAD, Pedro Elias. op. cit., p. 623.

1.3 Obrigação de intermediar *versus* obrigação de resultado

De maneira superficial, uma obrigação pode ser conceituada como um “vínculo jurídico que força alguém a dar, fazer ou não fazer alguma coisa, sempre de apreciação econômica, em favor de outrem”⁶⁰. Dentre os diversos critérios para classificação das obrigações, interessa aqui a que se presta a subdividi-las em “obrigações de meio” e “obrigações de resultado”, pois o resultado prático dessa diferenciação interfere diretamente na atividade de corretagem imobiliária. Para melhor ilustrar o tema, apresenta-se a explicação de Carlos Aberto Gonçalves:

Quanto ao fim a que se destina, a obrigação pode ser de meio, de resultado e de garantia. Diz-se que a obrigação é de meio quando o devedor promete empregar seus conhecimentos, meios e técnicas para a obtenção de determinado resultado, sem, no entanto, responsabilizar-se por ele.

[...]

Quando a obrigação é de resultado, o devedor dela se exonera somente quando o fim prometido é alcançado. Não o sendo, é considerado inadimplente, devendo responder pelos prejuízos decorrentes do insucesso⁶¹.

Determinar a obrigação do corretor de imóveis conforme a classificação exposta é relevante, pois esclarece o momento em que, na existência de um contrato de corretagem como fonte da obrigação, nasce o vínculo que ensejará o direito do corretor de perceber a contraprestação acordada. Conforme comentado, o trabalho do corretor, na maior parte das vezes, começa muito antes de aproximar as partes interessadas, e não se limita a isso, pois o profissional, via de regra, seguirá atuando de modo a garantir a efetivação do negócio imobiliário.

De tal modo, para determinar em qual momento a prestação do serviço do corretor se consuma e se perfectibiliza, é necessário descobrir qual objetivo principal ao se estabelecer um contrato de corretagem. Com alguma reflexão sobre o assunto, é possível concluir que tal objetivo consiste num resultado proveniente dessa aproximação das partes, qual seja, a consecução de um negócio jurídico imobiliário. Veja, não se objetiva a aproximação por si só. O que se tem em vista ao celebrar um contrato de corretagem é a mediação seguida de resultado útil. O comitente procura o corretor por uma razão: realizar o negócio que lhe interessa.

Assim é como entende a maior parte da doutrina, ao afirmar que a mediação se

⁶⁰ RIZZARDO, Arnaldo. **Direito das Obrigações: Lei nº 10.406, de 10.01.2002**. Rio de Janeiro: Forense, 2013. p. 4.

⁶¹ GONÇALVES, Carlos Roberto. **Direito Civil Brasileiro – Teoria Geral das Obrigações**. v.2. São Paulo: Saraiva, 2011. p. 191.

consoma no instante em que nasce o acordo de vontades entre os contratantes aproximados pelo corretor. Seu objeto, como visto, “não é uma conduta propriamente dita, mas o resultado de um serviço”⁶², não cabendo falar na obrigação do corretor em intermediar como função determinante do seu trabalho. Nesse sentido é que Luís Antonio Scavone Junior, ao tratar do tema, afirma que “o objeto do contrato é a obtenção do negócio”⁶³. Ou seja, o corretor se compromete com o resultado útil das suas ações, com a obtenção do negócio, e “se não ocorre esse deslinde em sua conduta, a remuneração não é devida”⁶⁴. Sobre isso, extrai-se da lição de Carlos Roberto Gonçalves:

O corretor aproxima pessoas interessadas na realização de um determinado negócio, fazendo jus a uma retribuição se este se concretizar. A retribuição será devida quando a conclusão do negócio tenha decorrido exclusivamente dessa aproximação. Denomina-se comitente o que contrata a intermediação do corretor. A obrigação por este assumida é de resultado. Somente fará jus à comissão se houver resultado útil, ou seja, se a aproximação entre o comitente e o terceiro resultar na efetivação do negócio⁶⁵.

Ainda sobre o tema, lecionam Pablo Stolze Gagliano e Rodolfo Pamplona Filho:

A atividade do corretor é uma obrigação de resultado, pois este se obriga a aproximar pessoas interessadas na realização de um negócio, somente fazendo jus à sua remuneração se este se concretizar, justamente por ter atendido aos objetivos da pessoa que lhe transmitiu as instruções e que lhe pagará a retribuição devida⁶⁶.

Não se trata de afirmar que a obrigação de intermediar não exista, ou mesmo negar sua importância. É que essa função corresponde apenas à maneira pela qual o corretor cumprirá a obrigação principal, de consecução do negócio. É, portanto, uma característica da corretagem imobiliária essa “estipulação de uma obrigação de resultado, em que todo o risco da atividade é do corretor, que deve buscar, de todas as formas, a realização do negócio”⁶⁷; e essa “busca”, por si só, não gera efeitos práticos. Não é demais repisar, a obrigação somente se consoma e passa a ensejar uma remuneração quando há, a partir da mediação prestada, o resultado útil, que dependerá do interesse de quem o contratou.

Assim sendo, o mediador terá direito a uma compensação condicional, que dependerá da execução da obrigação de resultado. Isto porque na mediação o serviço é prometido como meio para consecução de certa utilidade; o proprietário do bem a ser vendido, ao contratar o corretor, não objetiva o serviço por ele prestado, mas o resultado útil, que é a obtenção da vontade do contratante para a conclusão do negócio⁶⁸.

Em verdade, a doutrina apenas reafirma a conclusão que se chega da simples análise

⁶² NEGRÃO, Theotonio. **Código Civil e Legislação Civil em Vigor**. 34ª ed. São Paulo: Saraiva, 2016. p. 353.

⁶³ SCAVONE JUNIOR, Luiz Antonio. op. cit., p. 189.

⁶⁴ VENOSA, Silvio de Salvo. op. cit., p. 357.

⁶⁵ GONÇALVES, Carlos Roberto. op. cit., p. 211.

⁶⁶ GAGLIANO, Pablo Stolze; FILHO, Rodolfo Pamplona; op. cit., p. 221.

⁶⁷ idem.

⁶⁸ DINIZ, Maria Helena. op. cit., p. 444.

aos dispositivos referentes ao tema no Código Civil. Ao ler o Capítulo XIII, intitulado “Da Corretagem”⁶⁹, percebe-se que a obrigação do corretor é de obter resultado uma vez que, de acordo com o artigo 722, o corretor obriga-se perante o comitente a obter para este “um ou mais negócios, conforme as instruções recebidas”⁷⁰. Diante disso é que nasce a pretensão constante no artigo 725, e será devida a remuneração ao corretor de imóveis⁷¹.

Nos casos práticos, no entanto, nem sempre será simples estabelecer a existência do resultado útil da atividade do corretor, motivo pelo qual a matéria é constantemente objeto de demandas judiciais. Apesar das eventuais dúvidas, parece claro que o corretor não tem responsabilidade sobre o posterior adimplemento das partes contratantes, notadamente quando se tratarem de obrigações de trato sucessivo. É o que dispõe a segunda parte do artigo 725 do Código Civil, anteriormente citado, ao afirmar que, celebrado o negócio em razão da atividade do corretor, a remuneração será devida, ainda que o negócio não se efetive em virtude de arrependimento de qualquer das partes.

Além disso, o direito do corretor à remuneração perdurará ainda que o negócio venha a ser celebrado diretamente entre as partes, sem a participação do corretor, mas em razão do trabalho de aproximação anteriormente prestado por ele. Essa é a situação descrita no artigo 727 do Código Civil⁷². Cabe observar que mesmo nesses casos, observa-se a existência da obrigação de resultado, pois ocorre o fim útil da aproximação das partes, ainda que ele venha se consumir após dispensa do corretor ou término do prazo do contrato de corretagem⁷³.

Ora, se já estava claro anteriormente a obrigação de resultado útil, o referido dispositivo não deixa dúvidas. O exemplo em questão é de um corretor que trabalhou aproximando partes interessadas, mas que não vieram a concluir o negócio jurídico. Nesses moldes, o corretor efetuou sua obrigação de intermediar, porém não obteve resultado útil a partir disso, e não ensejou o recebimento de comissão. Se após decorrido certo tempo, as mesmas partes anteriormente aproximadas pelo corretor, vierem a fechar o mesmo negócio visto à época, a remuneração passa a ser devida. Independentemente do tempo decorrido, quando houver nexo causal entre a aproximação das partes, e o negócio concluído em razão

⁶⁹ Código Civil, Capítulo XIII – Da Corretagem, que engloba os artigos 722 a 729.

⁷⁰ Artigo 722, do Código Civil: Pelo contrato de corretagem, uma pessoa, não ligada a outra em virtude de mandato, de prestação de serviços ou por qualquer relação de dependência, obriga-se a obter para a segunda um ou mais negócios, conforme as instruções recebidas.

⁷¹ Artigo 725, do Código Civil: A remuneração é devida ao corretor uma vez que tenha conseguido o resultado previsto no contrato de mediação, ou ainda que este não se efetive em virtude de arrependimento das partes.

⁷² Artigo 727, do Código Civil: Se, por não haver prazo determinado, o dono do negócio dispensar o corretor, e o negócio se realizar posteriormente, como fruto da sua mediação, a corretagem lhe será devida; igual solução se adotará se o negócio se realizar após a decorrência do prazo contratual, mas por efeito dos trabalhos do corretor.

⁷³ Situações que serão melhor analisadas no último capítulo do presente estudo, ao se avaliar o compromisso do corretor de imóveis com resultado útil de seus trabalhos, e o seu direito ao recebimento de comissão.

disso, nasce o direito do corretor à percepção de remuneração.

Portanto, a obrigação do corretor é a de obter um resultado útil para a parte que o contratou. Cumprida a obrigação, nasce o direito de receber um pagamento pelo serviço prestado. Essa remuneração do corretor é comumente denominada comissão de corretagem, assunto que merece análise individual, conforme o que se passa a expor.

1.4 A remuneração como principal direito do corretor

Conforme observado nos tópicos anteriores, o corretor terá finalizado seu trabalho, com o êxito a ensejar remuneração, quando se concretizar o negócio imobiliário intermediado. Sendo assim, tem-se estabelecida uma importante premissa: “quando discutimos a retribuição a que o corretor faz jus, importante é exatamente fixar que a conclusão do negócio tenha decorrido exclusivamente ou proeminentemente dessa aproximação”⁷⁴. Sobre a ligação entre o trabalho bem-sucedido e o direito à remuneração:

O corretor, portanto, tem por incumbência procurar, pesquisar, avaliar, investigar e conseguir um negócio jurídico que se enquadre nos padrões estipulados pelos interessados e o controle de qualidade do seu desempenho profissional, assim como sua remuneração terá por base de cálculo exatamente essa qualidade de serviço e empenho na obtenção do negócio jurídico, normalmente é um percentual sobre o valor do empreendimento⁷⁵.

Nesse contexto, “pelo serviço que presta, pondo em relação duas ou mais pessoas para a conclusão de um negócio, tem o corretor direito à remuneração”⁷⁶. Via de regra, na prática do mercado imobiliário, a mesma denomina-se comissão⁷⁷, que será um percentual sobre o montante do negócio realizado. Utiliza-se da expressão “em regra” pois, na realidade, o Código Civil estabelece, em seu artigo 724, que em não havendo legislação que fixe a remuneração, ela será arbitrada segundo a natureza do negócio e os usos locais⁷⁸. Sobre a comissão de corretagem, leciona Carlos Roberto Gonçalves:

A principal obrigação do comitente é pagar a comissão, na forma convencionada pelas partes, ou segundo o que determina a lei ou os costumes locais (CC, art. 724). Em princípio, quem usualmente paga a comissão é quem procura os serviços do corretor, encarregando-o de procurar determinado negócio. Não determinando a lei quem deve pagar a corretagem, prevalecem os usos locais. Nos contratos de venda, a praxe é a comissão ficar a cargo do vendedor.

⁷⁴ VENOSA, Silvio de Salvo. op. cit., p. 895.

⁷⁵ GOLDHAR, Tatiane Gonçalves Miranda. op. cit., p. 376.

⁷⁶ GOMES, Orlando. op. cit., p. 473.

⁷⁷ COLTRO, Antonio Carlos Mathias. op. cit., p. 75.

⁷⁸ Artigo 724, do Código Civil: A remuneração do corretor, se não estiver fixada em lei, nem ajustada entre as partes, será arbitrada segundo a natureza do negócio e os usos locais.

A remuneração é denominada comissão ou corretagem e representa o pagamento do preço do serviço pelo resultado útil que o trabalho proporcionou, aproximando as partes e tornando possível a conclusão do negócio. Não depende ela do recebimento integral do preço ou da execução do contrato. É devida desde que se considere concluído o negócio, representado o ajuste final pela assinatura de instrumento particular ou pela entrega do sinal ou arras. Embora o pagamento, em regra, se faça em dinheiro, não há empecilho a que as partes o convencionem de modo diverso⁷⁹.

No mesmo assunto, explica Antônio Carlos Mathias Coltro:

A corretagem pode ser estabelecida tanto em valor certo ou determinado, como em percentual sobre a quantia referente ao negócio, ainda que não se conforme à tabela a tanto referente, por perfeitamente permitido que o comitente e o corretor estabeleçam percentagem adversa⁸⁰.

Assim, Maria Helena Diniz explica que se a remuneração não estiver fixada em lei e não for ajustada entre corretor e comitente, a mesma:

[...] será arbitrada ou judicialmente segundo a natureza do negócio e os usos locais (CC art. 724 c/c art. 596 – p ex. a comissão imobiliária na Praça de São Paulo, salvo convenção em contrário, é de 6% sobre o valor do negócio), considerando-se o tempo despendido, a qualidade do trabalho, o esforço empregado pelo corretor, etc.⁸¹.

Em suma, a remuneração do corretor poderá ser pré-estabelecida entre as partes no contrato de corretagem. Em sendo omissa, poderão os contratantes valer-se dos usos locais, como citado anteriormente. Além disso, o CRECI de cada região oferece tabela de valores que podem ser seguidas como base da comissão a ser estipulada, mas a lei não proíbe que se ajustem no contrato, percentuais diferentes da tabela do CRECI⁸². Em relação às práticas do mercado imobiliário no que tange ao pagamento da comissão, a tabela de honorários de serviços profissionais elaborada pelo sindicato dos corretores de imóveis de Santa Catarina e aprovada pelo Conselho Regional de Corretores de Imóveis da região de Santa Catarina, estabelece que a porcentagem mínima sobre o negócio imobiliário de compra e venda que deverá ser destinada à remuneração do corretor obedecerá ao seguinte⁸³:

I-PERCENTUAL MÍNIMO SOBRE O VALOR DA VENDA	
a) Imóveis avulsos, com edificações, situados no perímetro urbano/suburbano	6%
b) Imóveis avulsos, sem edificações, situados no perímetro urbano/suburbano	8%

⁷⁹ GONÇALVES, Carlos Roberto. op. cit., p. 212.

⁸⁰ COLTRO, Antônio Carlos Mathias. op. cit., p. 107.

⁸¹ DINIZ, Maria Helena. **Código Civil Anotado**. São Paulo: Saraiva, 2009. p. 517.

⁸² JUNQUEIRA, Gabriel, op. cit. p. 25.

⁸³ A porcentagem descrita na tabela difere do entendimento de Pedro Elias Avvad, que dispõe: “Temos que a comissão de corretagem, como é denominada a remuneração do corretor, pode ser fixada em quantia determinada ou, como é mais comum, em um percentual sobre o valor da transação. Na compra e venda não ultrapassa a 5%, salvo em condições especiais, como, por exemplo, em loteamentos ou quando envolvem despesas de publicidade, nesses casos, superando a média normal, ou quando o objeto é imóvel rural, circunstância em que a comissão é, usualmente, de 10%. Na locação de imóveis, costuma ser equivalente a um aluguel” (AVVAD, Pedro Elias. op. cit., p. 320).

- c) Imóveis avulsos, situados em zona rural de extensão suburbana, ou fora do município ou sede de atividade do Corretor de Imóveis. 10%
- d) Loteamentos..... 8%
- e) Empreendimentos Imobiliários (Construtoras/Incorporadoras) e Imóveis Judiciais..... 5%

IV-LOCAÇÃO

Pela intermediação da locação, serão cobrados honorários mínimos de 60% (sessenta por cento) sobre o valor de um aluguel. Valor a ser cobrado do Contratante⁸⁴.

Havendo dois ou mais corretores envolvidos no negócio, situação bastante comum na correção imobiliária em negócios de grande e médio porte⁸⁵, a legislação⁸⁶ é simples ao dispor que a remuneração será paga em partes iguais, salvo ajuste em contrário.

O Código Civil prevê, situações cuja análise se mostra importante, na medida em que deverá ocorrer a remuneração do corretor de imóveis mesmo em circunstâncias diversas das que se considera “ideais”.

Cuida-se, primeiramente, das situações em que se verifica o arrependimento de uma das partes. Questão já indicada anteriormente, tem-se que após o aperfeiçoamento do contrato pretendido, caso as partes venham a se arrepender do negócio, o corretor ainda fará jus à comissão previamente estipulada. Para Antônio Carlos Mathias Coltro, o corretor não pode ser prejudicado pelo arrependimento de qualquer uma das partes contratantes quanto ao negócio relativamente ao qual obteve êxito na aproximação de ambos⁸⁷. Essa norma propõe, portanto, uma hipótese que se mostra exceção à regra da obrigação de resultado útil. Exceção justa, diga-se de passagem, eis que consumou o contrato de corretagem no momento da assinatura da promessa de compra e venda, ou qualquer que seja o instrumento estabelecido entre as partes.

Aliás, fique claro que o arrependimento das partes deverá ser posterior ao acerto da promessa de compra e venda, como se infere do artigo 725 do Código Civil⁸⁸. Também, cumpre atentar sobre a expressão “*das partes*” disposta no artigo, pois “ao usar o plural não está o dispositivo exigindo que o arrependimento tenha sido de ambas, alcançando ele conduta desse teor de qualquer uma das partes”⁸⁹. Ademais, é importante distinguir o arrependimento tratado no referido artigo da desistência do comitente:

⁸⁴ Tabela de Honorários e Serviços Profissionais. Disponível em:

<<http://www.sindimoveisc.org.br/index.php?cmd=honorarios>> Acesso em: 17/06/2016.

⁸⁵ VENOSA, Silvio de Salvo. op. cit., p. 903.

⁸⁶ Artigo 728, do Código Civil: Se o negócio se concluir com a intermediação de mais de um corretor, a remuneração será paga a todos em partes iguais, salvo ajuste em contrário.

⁸⁷ COLTRO, Antônio Carlos Mathias. op. cit., p. 75.

⁸⁸ Artigo 725, do Código Civil: A remuneração é devida ao corretor uma vez que tenha conseguido o resultado previsto no contrato de mediação, ou ainda que este não se efetive em virtude de arrependimento das partes.

⁸⁹ COLTRO, Antônio Carlos Mathias. op. cit., p. 111.

É preciso, porém, registrar que não se pode confundir arrependimento com desistência.

Arrependimento pressupõe a celebração do negócio, com a retratação posterior, o que é uma situação excepcional.

Desistência, por sua vez, se situa ainda na fase pré-contratual, motivo pelo qual, não havendo ainda o negócio jurídico principal, não há que se falar em direito à comissão⁹⁰.

A desistência em nada difere de uma mediação que resultou em insucesso e que não será remunerada. Ela ocorre antes de conseguido o acerto entre vendedor e algum interessado na compra⁹¹. Mesmo porque, como visto anteriormente, a remuneração não surge simplesmente do esforço desempenhado pelo corretor com vistas em fechar o negócio. Lembremos, o objetivo principal do contrato de corretagem não tange a obrigação de meio. Diferente é o caso do arrependimento posterior, já que nesse caso houve, ainda que por tempo limitado, contrato entre as partes. Sobre o assunto, explica Luiz Antonio Scavone Junior:

Em resumo, se o corretor provar que aproximou as partes, levando a efeito as tratativas, a proposta e, por fim, obteve a aceitação e conclusão do contrato, esgotando inteiramente a sua participação e, depois, sem motivo plausível, uma das partes desiste do negócio, a comissão é devida⁹².

Cumpra tratar, ainda, dos contratos de corretagem com cláusula de exclusividade, situações em que o corretor de imóveis também deverá receber comissão, mesmo sem efetuar a venda, com alguns requisitos:

Se o contrato estabelece exclusividade, o negócio que se efetive no curso do prazo contratual gera o direito à remuneração do corretor, assim como aquele que se inicia no lapso contratual, com apresentação do interessado pelo corretor, e se conclua fora dele. Importa, porém, examinar o caso concreto, que nem sempre será de simples solução. Assim, por exemplo, deve pagar ao corretor o comitente que lhe deu exclusividade e realiza o negócio com corretor diverso. A exclusividade prova-se pela denominada *opção*. A opção, embora não se confunda com o contrato de corretagem, prova a sua existência. Esse aspecto é enfocado pela segunda parte do art. 726: “*mas se, por escrito, for ajustada a corretagem com exclusividade, terá o corretor direito a remuneração integral, ainda que realizado o negócio sem a sua mediação, salvo se comprovada sua inercia ou ociosidade*”.

Importantes conclusões decorrem dessa dicção legal. A primeira delas é que a exclusividade somente se admite por escrito: não há que se falar em exclusividade sem um documento claro que a aponte. A segunda conclusão é que não pode ser beneficiado pela exclusividade o corretor que se mantém inerte ou ocioso, isto é, não busca a aproximação útil que a cláusula de exclusividade lhe impôs⁹³.

Trata-se de situação em que o corretor não necessariamente participará da negociação, mas ainda assim terá direito ao recebimento da comissão. Parece um tanto claro que o negócio diretamente executado apenas entre as partes, sem mediação, não comporta falar em comissão. No entanto, nessa situação específica, as partes celebram entre si o

⁹⁰ GAGLIANO, Pablo Stolze; FILHO, Rodolfo Pamplona. op. cit., p. 443.

⁹¹ COLTRO, Antonio Carlos Mathias. op. cit., loc. cit.

⁹² SCAVONE JUNIOR, Luiz Antonio. op. cit., p. 192.

⁹³ VENOSA, Silvio de Salvo. op. cit., p. 902.

negócio, mas pagarão comissão ao corretor exclusivo, se o mesmo efetivamente trabalhava no negócio e seu contrato se encontrava válido e dentro do prazo. Aliás, a estipulação de um prazo se mostra indispensável para a validade da cláusula de exclusividade, conforme observa Antônio Carlos Mathias Coltro:

Deveria retirar-lhe valor a ausência de prazo, porque a opção de venda tem caráter de exclusividade no que respeita ao mediador a quem conferida, e não se pode compreender exclusividade que não venha acompanhada do prazo, inclusive porque sua falta implicaria vincular o comitente indefinitivamente, restringindo seu próprio direito de propriedade⁹⁴.

Além da exceção da exclusividade, o código ainda abriga outra hipótese, no artigo 727 do Código Civil. Trata-se do caso em que as partes venham a pactuar sozinhas, mas somente após a dispensa do corretor que as aproximou, e se dessa aproximação surgiu a possibilidade do negócio. Sobre isso, tira-se da lição de Luiz Antonio Scavone Júnior:

Sendo com exclusividade ou não, se o responsável pelo imóvel dispensar o corretor e, ao depois, firmar o contrato por conta própria, pagará a comissão.
Trata-se de má-fé do dono do negócio.
São casos em que o negócio só foi possível, só teve a sua origem, em razão dos esforços empreendidos pelo corretor, de tal sorte que é ilícita a dispensa com o intuito de economizar a comissão que é a justa paga pelo seu trabalho⁹⁵.

Nesses casos, se as partes apenas foram aproximadas pelo corretor de imóveis, pouco importa “que o negócio, vencida a opção, venha a ser realizado em condições diversas daquelas inicialmente oferecidas, remanescendo o direito do intermediário à corretagem”⁹⁶. Houve, afinal, o resultado útil pretendido inicialmente. O dispositivo, na verdade, previne a fraude entre as partes com o objetivo de se escusar do pagamento da comissão, bastando que o corretor demonstre a causalidade entre sua prévia atuação e a conclusão do negócio sem sua participação.

Se têm o caráter de exceções, os temas que perpassam a configuração não ideal do direito à remuneração são complexos e dependem da análise caso a caso, visto que muitas nuances poderão modificar o seu deslinde. Na possibilidade da exclusividade, por exemplo, “não será devida a comissão se ficar comprovada a inércia do corretor”⁹⁷, mas, em se tratando de um termo vago, na prática a discussão pode ser de difícil resolução. Volta-se a afirmar: trata-se de fatos onde somente o caso concreto determinará os rumos da negociação, embora se possa dizer que, dentro das situações aqui trazidas, há de forma clara como estabelecer as obrigações do corretor para que, cumpridas, ele faça jus ao recebimento da comissão.

⁹⁴ COLTRO, Antônio Carlos Mathias. op. cit., p. 120.

⁹⁵ SCAVONE JUNIOR, op. cit., p. 193.

⁹⁶ COLTRO, Antônio Carlos Mathias. op. cit., p. 122.

⁹⁷ TARTUCE, Flávio. op. cit., p. 692.

2. RESPONSABILIDADE CIVIL DO CORRETOR DE IMÓVEIS E QUESTÕES NORMATIVAS PERTINENTES

No capítulo anterior se objetivou estabelecer algumas premissas acerca da atividade do corretor de imóveis além da natureza jurídica do contrato corretagem, seu objeto e principais efeitos práticos. Tratou-se de demonstrar os fundamentos do instituto para sua melhor compreensão e discussão, bem como registrar a relevância e atualidade do tema.

Importante, agora, entender aspectos mais específicos da modalidade de corretagem imobiliária, bem como analisar a aplicabilidade de diferentes legislações aos casos concretos, para que num próximo momento se verifiquem as questões controvertidas que permeiam o tema. Para tanto, é necessário delinear os deveres inerentes ao corretor de imóveis no exercício de sua função e quais os efeitos do descumprimento de tais obrigações. Ou seja, qual a modalidade de responsabilidade civil aplicável nos casos de má prestação da corretagem imobiliária.

2.1 Os deveres do corretor de imóveis

A respeito dos deveres inerentes a profissão de corretor de imóveis, “antes mesmo do Código Civil, a Lei 6.530/78, no seu artigo 20 já apontava os comportamentos vedados pelo corretor demarcando assim, pelo aspecto proibitivo, as condutas e obrigações esperadas do corretor”⁹⁸.

É claro que cada ramo de corretagem apresenta rol específico de direitos e deveres⁹⁹. Porém, avanço foi feito ao entrar em vigor o Código Civil de 2002, quando as condutas e as obrigações gerais do corretor perante o comitente foram reafirmadas expressamente, em seu artigo 723¹⁰⁰. O importante dispositivo estabelece que o corretor deve executar a mediação dotado de diligência e prudência e, ainda, prevê sua responsabilidade em prestar aos comitentes, de maneira espontânea, todas as informações relevantes sobre o andamento do

⁹⁸ GOLDHAR, Tatiane Gonçalves Miranda. op. cit., p. 375.

⁹⁹ VENOSA, Silvio de Salvo. op. cit., p. 897.

¹⁰⁰ Artigo 723, do Código Civil: O corretor é obrigado a executar a mediação com diligência e prudência, e a prestar ao cliente, espontaneamente, todas as informações sobre o andamento do negócio.

Parágrafo único. Sob pena de responder por perdas e danos, o corretor prestará ao cliente todos os esclarecimentos acerca da segurança ou do risco do negócio, das alterações de valores e de outros fatores que possam influir nos resultados da incumbência.

negócio.

O artigo citado deve ser interpretado de maneira extensiva, pois incumbe ao corretor prestar todo tipo de informação relevante ao cliente. É, sem dúvidas, função essencial do corretor dar ciência aos seus clientes de todos os andamentos do negócio. Deve também, espontaneamente, prestar esclarecimentos em relação aos vícios do imóvel, sejam estruturais, estéticos ou mesmo registrais, e sobre todas as demais questões passíveis de influenciar no valor de mercado do imóvel, além de tornar claros todos os detalhes acerca da segurança ou riscos do negócio. É o que preceitua o parágrafo único do artigo 723, do qual se extrai que, ao não prestar as informações, o corretor poderá responder por perdas e danos. Sobre o assunto:

Anote-se, em tempo, portanto, que a obrigação do corretor se restringe a esclarecer as partes sobre tais circunstâncias. Eventuais prejuízos pelos riscos assumidos são, pois, das próprias partes, não podendo ser suportados pelo corretor. De outro lado, se o corretor não demonstra às partes esses riscos do negócio, o corretor pode vir a responder pelos prováveis prejuízos dos clientes¹⁰¹.

A expressa responsabilização do corretor que faltar com seus deveres legais, apesar de presente desde a entrada em vigor do Código Civil em 2002, que tornou contrato de corretagem típico e nominado, foi enfatizada com a alteração que sofreu posteriormente o artigo 723. Para efeitos de comparação, apresenta-se o texto anterior à mudança do dispositivo e, em seguida, a nova redação, dada pela Lei nº 12.236, de 2010:

Redação original:

Artigo 723: O corretor é obrigado a executar a mediação com a diligência e prudência **que o negócio requer**, prestando ao cliente, espontaneamente, todas as informações sobre o andamento dos negócios; deve, ainda, sob pena de responder por perdas e danos, prestar ao cliente todos os esclarecimentos que **estiverem ao seu alcance**, acerca da segurança ou risco do negócio, das alterações de valores e do mais que possa influir nos resultados da incumbência.

Alteração pela Lei 12.236, de 2010:

Artigo 723: O corretor é obrigado a executar a mediação com diligência e prudência, e a prestar ao cliente, espontaneamente, todas as informações sobre o andamento do negócio.

Parágrafo único. Sob pena de responder por perdas e danos, o corretor prestará ao cliente todos os esclarecimentos acerca da segurança ou do risco do negócio, das alterações de valores e de outros fatores que possam influir nos resultados da incumbência¹⁰².

Se na disposição anterior o corretor estava obrigado a prestar os esclarecimentos e informações dos quais tivesse acesso ou notícia, agora, o corretor deverá informar sobre tudo o que dele se espera e que possa interferir nas negociações. Tal alteração foi proposta pelo

¹⁰¹ DONOSO, Denis. Aspectos Relevantes Sobre o Contrato de Corretagem no Código Civil. In: **Seleções Jurídicas**. 2008. Disponível em:

<http://www.rkladvocacia.com/arquivos/artigos/art_srt_arquivo20090327141725.pdf> Acesso em: 02/06/2016.

¹⁰² Lei nº 12.236/2010 que alterou o artigo 723 do Código Civil. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/2002/110406.html>. Acesso em: 01/05/2016.

Senador Valdir Raupp, no Projeto de Lei nº 171/2006. Em síntese, o projeto propunha que a norma legal passasse a ter maior clareza e precisão, “dela suprimindo orações adjetivas restritivas que se revestem de uma subjetividade pouco condizente com textos de natureza legal (a saber ‘que o negócio requer’ e ‘que estiverem ao seu alcance’) e que podem, por isso mesmo, conferir-lhe duplo sentido”¹⁰³.

O destaque que se conferiu ao dever e à responsabilidade civil através da mudança na lei é, “sem a menor sombra pávida de dúvida, uma consequência direta do princípio maior da boa-fé objetiva”¹⁰⁴. A propósito, a busca pela atuação clara e ética do corretor “é a máxima de qualquer tipo de contratação nos dias atuais, e a corretagem não foge ao compromisso com a boa-fé nem tampouco com a função social (artigos 421 e 422 do Código Civil)”¹⁰⁵. Sobre o assunto, manifesta-se Antônio Carlos Mathias Coltro:

Ainda que, e de maneira geral, a nova redação do dispositivo não se afaste do que a anterior dispunha e independentemente do que o Código de Ética Profissional determina, enumera a redação hoje vigente as obrigações que o corretor tem para levar a bom termo sua atividade e de forma a evitar a realização de negócios mal orientados, cumprindo-lhe agir com diligência e prudência e informando ao cliente o grau de risco do negócio, assim como eventuais alterações de valores, condições ou fator capaz de alterar os resultados da incumbência, sob pena de responder por perdas e danos, sendo, sob certo aspecto, mais específico quanto à tais deveres.

[...]

Assim, deverá o corretor tomar as cautelas que o negócio necessitar, examinando, por exemplo, os documentos a ele inerentes e aferindo sobre a real legitimidade dos vendedores e se os documentos que apresentam no tocante a si mesmos encontram-se em ordem, noticiando tudo que verificar e seja regular ou irregular, ao comitente e também ao interessado na compra, uma vez que em sua atuação, ainda que no interesse de quem o contratou, terá que atuar com imparcialidade e de maneira a não olvidar informação que seja do interesse de qualquer das partes, independentemente de ser o comitente ou o terceiro que qual seja¹⁰⁶.

De plano, observa-se que, principalmente a partir da alteração legislativa, a lei estabelece uma espécie de “lealdade limitada” do corretor em relação ao comitente. Ou seja, não poderá prevalecer apenas os interesses daquele que o contratou primeiramente, afinal, o corretor deverá ser solícito com ambas as partes, que, equitativamente, deverão ser informadas de todos os possíveis vícios do negócio¹⁰⁷.

¹⁰³ Projeto de Lei nº 171/2006, que trata da proposta de alteração do Código Civil, posteriormente introduzida pela Lei nº 12.236/2010. Disponível em: <<http://www.senado.leg.br/atividade/rotinas/materia/getDocumento.asp?t=64255>>. Acesso em: 01/05/2016.

¹⁰⁴ GAGLIANO, Pablo Stolze; FILHO, Rodolfo Pamplona. op. cit., p. 441.

¹⁰⁵ GOLDHAR, Tatiane Gonçalves Miranda. op. cit., p. 375.

¹⁰⁶ COLTRO, Antônio Mathias. op. cit., p. 57.

¹⁰⁷ Aspecto anteriormente indicado, e reiterado pela doutrina, o corretor deve informar o comitente de “todos os aspectos que envolvem as negociações e que possam ter influência na decisão de celebração ou não do contrato planejado, sob pena de responder pelas perdas e danos que venha a causar a seu cliente.”. (SILVA PEREIRA, Caio Mário. **Instituições de Direito Civil – Contratos**. Vol. 3. Rio de Janeiro: Edição Eletrônica, 2003. p. 243).

Sob a ótica do artigo 723, é possível afirmar que “o corretor pode ser conceituado como sendo o profissional imparcial, que atua com o objetivo de aproximar as partes para realização e concretização do negócio de venda e compra, motivo pelo qual presta serviços no interesse de ambas as partes – tanto do vendedor, como do comprador”¹⁰⁸. Logo, age o corretor “tão somente para aproximar as partes a fim de que consigam efetivamente, realizar o negócio almejado, e não para que o interesse de uma das partes prevaleça”¹⁰⁹.

Não obstante, o dever de diligência à ambas as partes só é possível em razão da alteração proposta ao dispositivo: há evidente redução da subjetividade da responsabilidade civil do corretor em relação aos atos praticados perante seus clientes. É dizer, ao moderar as possibilidades de excludente de responsabilidade, torna descabida a argumentação baseada no mero desconhecimento de determinado fato. Como consequência, não há defesa quando apenas alega-se que determinadas informações estariam “fora de alcance” do corretor. Silvio de Salvo Venosa, ao comentar sobre o assunto, sugere que:

A nova redação é mais incisiva a esse respeito. A posição do corretor, em virtude do sensível papel social que desempenha no mundo negociai, exige permanente clareza e transparência de conduta. Esse sentido ético deve estar presente em qualquer ramo a que se dedique a corretagem. Cada atividade de corretagem, regulada ou não, se submete à regra, além de outras que podem ser erigidas pelas respectivas corporações. Aliás, o art. 729 dispõe que os preceitos sobre corretagem constantes do Código não excluem a aplicação de outras normas da legislação especial¹¹⁰.

Devem, portanto, ser pautadas na ética, na boa-fé negocial, na transparência e no dever de informação todas as condutas do corretor com ambos os contratantes. Na verdade, a afirmação não é nova, tampouco exclusiva dos contratos de corretagem visto que, no próprio Código Civil, sobre o mesmo assunto trata o artigo 422¹¹¹, cuja redação dispõe que os contratantes são obrigados a guardar antes, durante e depois do contrato, os princípios de boa-fé e probidade. De tudo isso, Fábio Ulhoa Coelho sintetiza, em cinco modalidades, os principais deveres do corretor derivados do contrato de corretagem:

Lealdade (atuar sempre no interesse do negociador que o contratou), *diligência* (esforçar-se na localização de interessados em contratar), *prudência* (não revelar informações estratégicas de negociação), *informar* (transmitir ao incumbente as informações sobre o andamento das negociações e avaliação dos riscos do negócio) e *obediência às instruções do dono do negócio* (no que diz respeito à extensão dos interesses negociáveis)¹¹².

¹⁰⁸ NERY JUNIOR, Nelson. Corretagem e consumidor. Peculiaridades. Possibilidade de estipulação em contratos de adesão. **Soluções Práticas de Direito**, vol. 4/2014, p. 373 – 414. Disponível em: <<http://www.revistadoatribunais.com.br/maf/app/>>. Acesso em 01/05/2016.

¹⁰⁹ *idem*.

¹¹⁰ VENOSA, Silvio de Salvo. *op. cit.*, p. 897.

¹¹¹ Artigo 422, do Código Civil: Os contratantes são obrigados a guardar, assim na conclusão do contrato, como em sua execução, os princípios de probidade e boa-fé.

¹¹² COELHO, Fábio Ulhoa. *op. cit.*, p. 639.

Entretanto, o autor ainda esclarece que, além dos deveres acima listados, os corretores institucionalizados têm os relativos à categoria:

Esses deveres são os derivados do contrato de corretagem. Além deles, os corretores institucionalizados têm os relativos à categoria. Exemplos: os corretores de imóveis devem pagar a contribuição para o CRECI, os de seguro submetem-se à fiscalização da SUSEP e os de bolsa podem ser punidos pela CVM se colaborarem para a prática irregular no mercado de ações¹¹³.

A afirmação acima remete ao artigo 729 do Código Civil. O dispositivo expressamente abarca e torna parte da sistemática da corretagem a aplicação de outras normas da legislação especial¹¹⁴. Sobre o assunto:

Código Civil deixa bem claro que, além dos artigos 722 ao 729, aplicáveis ao contrato de corretagem, outras leis especiais poderão ser chamadas à baila, como, por exemplo, a Lei n. 6.530/78, que regulamenta a profissão de Corretor de Imóveis e disciplina o funcionamento de seus órgãos de fiscalização¹¹⁵.

A propósito, já foi dito anteriormente que, antes mesmo de vigorar o Código Civil de 2002, os corretores de imóveis já possuíam legislação especial regulamentadora da atividade. Aliás, a citada Lei n.º 6.530/78 estabelece a competência do Conselho Federal em elaborar um Código de Ética Profissional dos corretores de imóveis. Esse documento, aprovado através da Resolução-COFECI n.º 326/92¹¹⁶, tem força obrigacional, vinculante, e traz em seu conteúdo os deveres específicos do corretor de imóveis. Sobre o tema:

Cumpra ao corretor de imóveis, em relação aos clientes:

- Inteirar-se de todas as circunstâncias do negócio, antes de oferecê-lo;
- Apresentar, ao oferecer um negócio, dados rigorosamente certos, nunca omitindo detalhes que o depreciem, informando o cliente dos riscos e demais circunstâncias que possam comprometer o negócio;
- Recusar a transação que saiba ilegal, injusta ou imoral;
- Comunicar, imediatamente, ao cliente o recebimento de valores ou documentos a ele destinados;
- Prestar ao cliente, quando este as solicite ou logo que concluído o negócio, contas pormenorizadas;
- Zelar pela sua competência exclusiva na orientação técnica do negócio, reservando ao cliente a decisão do que lhe interessar pessoalmente;
- Restituir ao cliente os papéis de que não mais necessite;
- Dar recibo das quantias que o cliente lhe pague ou entregue a qualquer título;
- Contratar, por escrito e previamente, a prestação dos serviços profissionais;
- Receber, somente de uma única parte, comissões ou compensações pelo mesmo serviço prestado, salvo se, para proceder de modo diverso, tiver havido consentimento de todos os interessados, ou for praxe usual na jurisdição.

Aqui, chamamos a atenção para que o gestor imobiliário tenha conhecimento suficiente sobre todos os aspectos que envolvem uma negociação de imóveis. Deverão observar as condições das partes e a situação do próprio bem, para que

¹¹³ COELHO, Fábio Ulhoa. op. cit., p. 639.

¹¹⁴ Artigo 729, do Código Civil: Os preceitos sobre corretagem constantes deste Código não excluem a aplicação de outras normas da legislação especial.

¹¹⁵ QUEIROZ, Monica. op. cit., p. 122

¹¹⁶ RESOLUÇÃO-COFECI n.º 326/92, disponível em: <http://www.cofeci.gov.br/arquivos/legislacao/1992/resolucao326_92.pdf>. Acesso em 01/05/2016.

possam realizar um negócio seguro e legal, evitando transtornos futuros, ou até mesmo a responsabilização civil e penal pelas suas ações ou omissões culposas ou dolosas¹¹⁷.

Os deveres dispostos no código de ética dos corretores imobiliários apenas ampliam e especificam a aplicabilidade do artigo 723 do Código Civil, trazendo seus conceitos para a seara do negócio imobiliário, que tem deslindes próprios e complexos. Os ditos deslindes, não resolvidos pela norma geral, mereciam mais atenção do que aquela genérica do texto civil. Mesmo assim, na leitura conjunta das normas aplicáveis à corretagem de imóveis, percebe-se que:

[...] a legislação vigente, seja a Lei 6.530/78 ou o Código Civil, exige do intermediador o compromisso com a verdade e transparência, conforme preceitua o art. 6º do Código de Ética Profissional disposto pela Resolução n. 145/1982 do Conselho Federal dos Corretores de Imóveis¹¹⁸.

De mais a mais, Orlando Gomes ainda aponta uma série de deveres aos corretores de imóveis, totalmente relacionados com a especificidade da profissão:

Os corretores de imóveis são obrigados a manter escrituração dos negócios a seu cargo.
 Proíbe-se lhes a aquisição dos imóveis confiados à venda, extensiva a proibição ao cônjuge, descendentes e ascendentes.
 Respondem os corretores de imóveis pelos prejuízos que causarem por dolo ou culpa.
 São obrigados a prestar contas aos comitentes e a devolver os documentos que receberam, devendo, ademais, guardar sigilo quanto aos negócios de que são incumbidos, na medida, evidentemente, em que não prejudiquem sua atividade¹¹⁹.

Do exposto, conclui-se que, se o corretor causar dano à parte ao violar qualquer dos seus deveres gerais ou específicos, deve por ele responder¹²⁰. Logo, da falta com seus deveres, ou de ato contrário aos ditames da boa-fé objetiva ou subjetiva, nasce o dever de indenizar do corretor de imóveis:

Aqui, chamamos atenção para que o gestor imobiliário tenha conhecimento suficiente sobre todos os aspectos que envolvem uma negociação de imóveis. Deverão observar as condições das partes e a situação de próprio bem, para que possam realizar um negócio seguro e legal, evitando transtornos futuros, ou até mesmo a responsabilização civil e penal pelas suas ações ou omissões culposas ou dolosas¹²¹.

É, também, como entende a jurisprudência. Nesse sentido, cola-se de acórdão do Superior Tribunal de Justiça:

¹¹⁷ BURTET, Tiago Machado. **Noções Gerais de Direito Imobiliário**. Curitiba: IESDE Brasil S.A. p. 265-266.

¹¹⁸ GOLDHAR, Tatiane Gonçalves Miranda. op. cit., p. 375.

¹¹⁹ GOMES, Orlando. op. cit., p. 476-477.

¹²⁰ WALD, Arnaldo. **Direito Civil Contratos em Espécie**. São Paulo: Saraiva, 2012. p. 85.

¹²¹ BURTET, Tiago Machado. **Noções Gerais de Direito Imobiliário**. Curitiba: IESDE Brasil, 2012. p. 273.

É inequívoco que o corretor de imóveis deve atuar com diligência, prestando às partes do negócio que intermedeia as informações relevantes, de modo a evitar a celebração de contratos nulos ou anuláveis, podendo, nesses casos, constatada a sua negligência quanto às cautelas que razoavelmente são esperadas de sua parte, responder por perdas e danos¹²².

Seja pela Lei nº 6.530/78, ou pelo artigo 723 do Código Civil, mostra-se possível a responsabilização do corretor de imóveis quando ficar demonstrado que o mesmo agiu de forma a prejudicar os interesses de quem lhe confiou a intermediação de um negócio. Em conclusão: “não basta o corretor imaginar que não está prejudicando as partes”¹²³, se houver prejuízo, decorrente de sua ação ou omissão, surge sua responsabilidade civil.

2.2 A responsabilidade civil do corretor de imóveis

Antes de discorrer sobre a responsabilidade civil do corretor de imóveis, cabe relembrar alguns conceitos básicos que tangenciam o tema. Primeiramente, cumpre apontar a distinção entre obrigação e responsabilidade civil, pois embora sejam correlatas, uma pode existir sem a outra. Tratam-se, pois, de dois institutos diferentes:

Obrigação é o vínculo jurídico que confere ao credor (sujeito ativo) o direito de exigir do devedor (sujeito passivo) o cumprimento de determinada prestação. Corresponde a uma relação de natureza pessoal, de crédito e débito, de caráter transitório (extingue-se pelo cumprimento), cujo objeto consiste numa prestação economicamente aferível. A obrigação nasce de diversas fontes e deve ser cumprida livre e espontaneamente. Quando tal não ocorre e sobrevém o inadimplemento, surge a responsabilidade. Não se confundem, pois, obrigação e responsabilidade. Esta só surge se o devedor não cumpre espontaneamente a primeira. A responsabilidade é, pois, a consequência jurídica patrimonial do descumprimento da relação obrigacional¹²⁴.

Aplicando os institutos prescritos à corretagem, tem-se que a obrigação do corretor é de cumprir com os deveres previamente apontados, expressos no Código Civil, na Lei Especial e no Código de Ética do Corretor de Imóveis. Não cumpridas as obrigações, e na ocorrência de um dano ao cliente, surge a responsabilidade do corretor:

Responsabilidade civil é, assim, um dever jurídico sucessivo que surge para recompor o dano decorrente da violação de um dever jurídico originário. Destarte, toda conduta humana que, violando dever jurídico originário, causa prejuízo a outrem é fonte geradora de responsabilidade civil¹²⁵.

¹²² SUPERIOR TRIBUNAL DE JUSTIÇA, Agravo Regimental no Recurso Especial nº 1.309.646/SP, Relator Ministro Luís Felipe Salomão, julgado em 25/02/2014.

¹²³ SCAVONE JUNIOR, Luiz Antônio. op. cit., p. 189.

¹²⁴ GONÇALVES, Carlos Roberto. **Direito Civil Brasileiro: Responsabilidade Civil**. Vol. 4. São Paulo: Saraiva. 2012. p. 22.

¹²⁵ idem.

O regime da responsabilidade civil é, basicamente, regulado pelo Código Civil¹²⁶. Extrai-se do referido código, mais precisamente dos seus artigos 186, 187 e 927¹²⁷ a fundamentação do dever de indenizar. Os pressupostos para surgimento da responsabilidade civil são: (i) a prática de uma ação, podendo ser comissiva ou até mesmo omissiva, decorrente de ato lícito ou ilícito; (ii) a ocorrência de um dano moral ou patrimonial; (iii) o nexo de causalidade entre esse dano e a ação¹²⁸; e (iv) a culpa ou dolo do agente. Em outras palavras, comete ato ilícito aquele que, por ação ou omissão voluntária, é negligente ou imprudente e causa dano a outrem, ou também o titular de um direito que, ao exercê-lo, excede os limites do seu fim econômico ou social, pela boa-fé ou pelos bons costumes.

No caso do corretor de imóveis, há que se observar, ainda, o citado artigo 723, parágrafo único¹²⁹, do Código Civil, que reitera a responsabilidade do profissional e especifica algumas das questões que deverá observar no curso de suas atividades, sob pena de ser compelido ao ressarcimento das partes por ele prejudicadas.

Verificados tais elementos, deve-se registrar que a responsabilidade do corretor de imóveis, no típico contrato de corretagem, é, em regra, subjetiva¹³⁰. Ou seja, ao se analisar os aspectos necessários à sua responsabilização civil, será indispensável a comprovação de que foi negligente ou imprudente no exercício de suas funções. Sobre o assunto, Luiz Antonio Scavone Junior afirma que:

Só haverá responsabilidade caso o corretor seja negligente, deixando de verificar os aspectos normais do negócio e, também, por evidente, se deixar de esclarecer fatos relevantes que possam influir negativamente na venda. Trata-se de exigência legal para que o corretor pautar sua atividade pela boa-fé objetiva e subjetiva¹³¹.

¹²⁶ CHEIM JORGE, Flávio. Responsabilidade Civil por Danos Difusos e Coletivos sob a ótica do Consumidor.

Doutrinas Essenciais de Responsabilidade Civil. vol.4. p.437-494. Disponível em

<<http://www.revistadotribunais.com.br/maf/app/>> Acesso em: 03/06/2016.

¹²⁷ Redação dos artigos 186, 187 e 927 do Código Civil:

Artigo 186: Aquele que, por ação ou omissão voluntária, negligência ou imprudência, violar direito e causar dano a outrem, ainda que exclusivamente moral, comete ato ilícito.

Artigo 187: Também comete ato ilícito o titular de um direito que, ao exercê-lo, excede manifestamente os limites impostos pelo seu fim econômico ou social, pela boa-fé ou pelos bons costumes.

Artigo 927: Aquele que, por ato ilícito (arts. 186 e 187), causar dano a outrem, fica obrigado a repará-lo.

Parágrafo único. Haverá obrigação de reparar o dano, independentemente de culpa, nos casos especificados em lei, ou quando a atividade normalmente desenvolvida pelo autor do dano implicar, por sua natureza, risco para os direitos de outrem.

¹²⁸ NOGUEIRA, Lavyne Lima. Responsabilidade Civil do Profissional Liberal Perante o Código de Defesa do Consumidor. In: **Revista de Direito do Consumidor.** vol. 40. Disponível em: <<http://www.revistadotribunais.com.br/maf/app/>>. Acesso em: 13/06/2016.

¹²⁹ Conforme tratado, o artigo 723 do Código Civil, em seu parágrafo único, prevê a possibilidade de o corretor responder por perdas e danos em caso de falta com seus deveres profissionais com o cliente. A redação traz, de maneira genérica, as responsabilidades de todo tipo de corretor para com seus clientes, e sugere a importância de que haja com boa-fé, e, espontaneamente, preste todas as informações que dele se espera.

¹³⁰ GOLDHAR, Tatiane Gonçalves Miranda. op. cit., p. 377.

¹³¹ SCAVONE JUNIOR, Luiz Antonio. op. cit., p. 189.

Ao registrar que a responsabilidade do corretor está diretamente ligada à sua negligência ou falta de informação, o autor, indiretamente, informa da necessidade de comprovação de tais aspectos. Sobre o assunto:

O Código Civil, no artigo 723, comina ao corretor o dever de reparar os danos que vier a causar. Contudo, ao que parece, o regime de responsabilização adotado pela lei é o subjetivo, o que quer significar que o corretor só ressarcirá os prejuízos causados se o comitente provar que o dano decorreu da conduta negligente ou imprudente do corretor¹³².

Assim, não basta o dano para que o corretor seja responsável por indenizar, há de se provar que sua ação ou omissão tenha sido determinante para o acontecimento¹³³, e mais, que tenha sido negligente ou imprudente em relação aos seus deveres – que tenha agido com culpa ou dolo. No mesmo sentido entende Maria Helena Diniz, ao destacar que o corretor de imóveis “no exercício de suas funções sofrerá sanções disciplinares dos órgãos fiscalizadores, respondendo civilmente pelos atos que praticar, culposamente, prejudicando os interesses patrimoniais do cliente”¹³⁴.

Com efeito, a responsabilidade do corretor de imóveis deve ser analisada de acordo com suas obrigações contratuais, legais e éticas e, nesse sentido, o Código Civil representa apenas a base das normas aplicáveis à corretagem imobiliária. É que, para além dos artigos da responsabilidade civil e do artigo 723, o artigo 729¹³⁵ do Código Civil garante a aplicabilidade de outros dispositivos legais atinentes à corretagem imobiliária. Na legislação especial se verificam disposições específicas acerca da corretagem, naturalmente mais precisas no que tange à responsabilidade civil desse profissional. É o que se extrai do artigo 5º do Código de Ética do Corretor de Imóveis:

Artigo 5º - O Corretor de Imóveis responde civil e penalmente por atos profissionais danosos ao cliente, a que tenha dado causa por imperícia, imprudência, negligência ou infrações éticas.

Do mesmo modo, o artigo 20 da Lei nº 6.530/78¹³⁶ veda ao corretor de imóveis prejudicar, por dolo ou culpa, os interesses que lhe forem confiados; e o artigo 38, do Decreto

¹³² SILVA, Viviane Mandato Teixeira Ribeiro da. O contrato de corretagem no Código de Defesa do Consumidor e no novel Código Civil. In: **Âmbito Jurídico**. n. 36. Rio Grande do Sul. 2007. Disponível em: <http://www.ambito-juridico.com.br/site/index.php?n_link=revista_artigos_leitura&artigo_id=1623>. Acesso em 01/06/2016.

¹³³ GOMES, Orlando. op. cit., p. 477.

¹³⁴ DINIZ, Maria Helena. op. cit., p. 459.

¹³⁵ Artigo 729, do Código Civil: Os preceitos sobre corretagem constantes deste Código não excluem a aplicação de outras normas da legislação especial.

¹³⁶ Artigo 20, da Lei nº 6.530/78: Ao Corretor de Imóveis e à pessoa jurídica inscrita nos órgãos de que trata a presente Lei é vedado: I – Prejudicar, por dolo ou culpa, os interesses que lhe forem confiados.

nº 81.871/78¹³⁷ define como infração disciplinar a vedação do artigo anterior. Portanto, é clara a responsabilização do corretor por seus atos contrários aos deveres (ou vedações) mencionados tanto na legislação civil quanto na legislação especial. A análise dos dispositivos citados permite verificar a existência de um contexto jurídico bastante razoável em torno dos deveres e da responsabilidade civil do corretor de imóveis, o que implica em conferir maior segurança jurídica a todas as partes de um negócio imobiliário intermediado por este profissional.

Ademais, afirmou-se que a responsabilidade civil do corretor será, em regra, na sua modalidade subjetiva. Entretanto, se considerado o disposto no referido artigo 729 do Código Civil, verifica-se a possibilidade de aplicação do Código de Defesa do Consumidor às relações de corretagem imobiliária e, com isso, a imputação da teoria objetiva da responsabilidade civil ao corretor de imóveis. É dizer, configurada uma relação de consumo entre o corretor (ou, melhor dizendo, a imobiliária) e o comitente, torna-se dispensável a demonstração da culpa do profissional intermediador para que seja responsabilizado por eventuais danos advindos de sua atividade.

Dessa forma, mostra-se necessário analisar os contratos e relações de corretagem imobiliária sob os ditames do Código de Defesa do Consumidor, conforme se trata a seguir.

2.3 Os contratos de corretagem e a relação de consumo

Inicialmente, foi dito que o diploma que rege o contrato de corretagem é o Código Civil. Afinal, as relações ali expressamente disciplinadas, presumidamente, obedecem seus pressupostos, dentre os quais se inclui a responsabilidade subjetiva como regra geral. Todavia, a mesma legislação prevê exceção, conforme disposto no parágrafo único do artigo 927:

Artigo 927: Aquele que, por ato ilícito (artigos 186 e 187), causar dano a outrem, fica obrigado a repará-lo.

Parágrafo único. Haverá obrigação de reparar o dano, independentemente de culpa, nos casos especificados em lei, ou quando a atividade normalmente desenvolvida pelo autor do dano implicar, por sua natureza, risco para os direitos de outrem.

Da redação do artigo compreende-se que “a expressão *independentemente de culpa* contida nesse dispositivo indica que foi aqui consagrada uma cláusula geral de

¹³⁷ Artigo 38, do Decreto nº 81.871/78: Constitui infração disciplinar da parte do Corretor de Imóveis: II - prejudicar, por dolo ou culpa, os interesses que lhe forem confiados;

responsabilidade objetiva”¹³⁸. Logo, o artigo prevê a exceção à regra da responsabilidade subjetiva, nas quais nascerá a responsabilização civil mesmo se não houver culpa, seja nos casos expressamente previstos em lei, ou quando houver risco na atividade do autor. Sobre a atividade de risco:

Pode-se dizer que o Código esposou aqui a teoria do risco empresarial ou do empreendimento, pela qual todo aquele que se dispõe a exercer alguma atividade empresarial ou comercial tem o dever de responder, independentemente de culpa, pelos riscos de eventuais vícios ou defeitos dos bens e produtos colocados no mercado. Esse dever é imanente ao dever de obediência às normas técnicas e de segurança, bem como aos critérios de lealdade, quer perante os bens e serviços ofertados, quer perante os destinatários dessas ofertas¹³⁹.

Dito isso, e com respaldo na responsabilidade objetiva dos “demais casos expressos em lei”¹⁴⁰ é que se insere a possibilidade de aplicação do Código de Defesa do Consumidor às relações disciplinadas no Código Civil¹⁴¹, e, conseqüentemente, aos contratos de corretagem imobiliária.

Apesar da corretagem ser relação jurídica regulada pelo Código Civil, não há qualquer empecilho, em relação à normatividade, para a aplicação conjunta do Código de Defesa do Consumidor. O § 2º do artigo 2º da Lei de Introdução do Código Civil é claro ao mencionar que “a lei nova, que estabeleça disposições gerais ou especiais a par das já existentes, não revoga nem modifica a lei anterior”. No mesmo sentido reforça e dispõe o artigo 729 do Código Civil, conforme abordado anteriormente.

No entanto, a aplicação dessa norma passa pela contextualização do que vem a ser efetivamente uma relação de consumo. E, ainda, se o destinatário final poderia ou não ser uma pessoa jurídica¹⁴². Somente se configurará uma relação de consumo se nos polos opostos figurarem como partes um consumidor e um fornecedor. Os conceitos de ambos estão dispostos no Código de Defesa do Consumidor, em seus artigos 2º e 3º, respectivamente. Assim, consumidor é toda pessoa física ou jurídica que adquire ou utiliza produto ou serviço

¹³⁸ CAVALIERI FILHO, Sergio. **Programa de Responsabilidade Civil**. São Paulo: Atlas, 2014. p. 217.

¹³⁹ *ibidem*. p. 227.

¹⁴⁰ Expressão utilizada no artigo 927 do Código Civil, que permite a utilização de outras fontes normativas no estabelecimento da modalidade de responsabilidade civil.

¹⁴¹ Sobre o assunto: “Em linhas gerais aos contratos de consumo aplicam-se as regras só Código de Defesa do Consumidor – CDC, subsidiariamente o regimento do Código Civil. Aos contratos civis e mercantis, por sua vez, aplicam-se as regras do Código Civil, não cabendo, geralmente, a aplicação do CDC”. (TEIXEIRA, Tarcísio. **Compromisso e Promessa de Compra e Venda: distinções e novas aplicações ao contrato preliminar**. São Paulo: Saraiva, 2013. p. 27).

¹⁴² “A pessoa jurídica pode então ser considerada consumidor se for destinatária final do bem, mas, se estiver contratando no exercício da atividade empresarial estar-se-á diante de um contrato de consumo, o que dá ensejo à aplicação das regras do Código Civil e da legislação extravagante, e não necessariamente do Código de Defesa do Consumidor” (*idem*).

como destinatário final, de acordo com o artigo 2º¹⁴³ da legislação consumerista. Fornecedor, por sua vez, trata-se de termo amplo que envolve vários sujeitos da cadeia de produção, distribuição e comercialização de produtos e serviços, conforme descrito no artigo 3º¹⁴⁴ da referida lei.

Pois bem, foi dito que a aplicação do Código de Defesa do Consumidor ocorrerá apenas quando houver configurada uma relação de consumo. Assim, em sendo a corretagem uma atividade remunerada, a mesma poderá ensejar esse tipo situação jurídica¹⁴⁵. Sendo assim, é possível a conclusão de que a responsabilidade do corretor de imóveis poderá ser regida pela teoria objetiva, quando houver relação de consumo, passando a pautar-se pelas normas consumeristas. O Supremo Tribunal Federal, inclusive, assim já entendeu ao dispor que:

A corretagem é regulada pelo Código Civil, em seus artigos 722 a 729, e pela Lei nº 6.530/1978, cujas disposições deverão ser aplicadas em conformidade com os princípios de proteção ao consumidor instituído pelo Código de Defesa do Consumidor, por se tratar de típica relação de consumo¹⁴⁶.

Eis que surge o questionamento: em quais casos poderá se identificar a atividade de corretagem como típica relação de consumo?

A hipótese de configuração de relação de consumo nasce da redação do artigo 14¹⁴⁷, *caput*, do Código de Defesa do Consumidor. O aludido dispositivo torna claro que se aplicará a responsabilidade civil objetiva quando houver a prestação de um serviço que gerou dano a um consumidor. Possível salientar, nesse caso, que o corretor ou a imobiliária seriam o fornecedor, enquanto prestadores de serviços. Por outro lado, tanto o comitente quanto a outra parte interessada na negociação imobiliária seriam os consumidores. Assim é que leciona Rizzato Nunes:

¹⁴³ Artigo 2º, do Código de Defesa do Consumidor: Consumidor é toda pessoa física ou jurídica que adquire ou utiliza produto ou serviço como destinatário final.

¹⁴⁴ Artigo 3º, do Código de Defesa do Consumidor: Fornecedor é toda pessoa física ou jurídica, pública ou privada, nacional ou estrangeira, bem como os entes despersonalizados, que desenvolvem atividade de produção, montagem, criação, construção, transformação, importação, exportação, distribuição ou comercialização de produtos ou prestação de serviços.

§1º: Produto é qualquer bem, móvel ou imóvel, material ou imaterial.

§2º: Serviço é qualquer atividade fornecida no mercado de consumo, mediante remuneração, inclusive as de natureza bancária, financeira, de crédito e securitária, salvo as decorrentes das relações de caráter trabalhista.

¹⁴⁵ SILVA, Viviane Mandato Teixeira Ribeiro da. op. cit.

¹⁴⁶ SUPERIOR TRIBUNAL DE JUSTIÇA, Agravo em Recurso Especial nº 712.874/DF, Relator Ministro Raul Araújo, julgado em 15/06/2015.

¹⁴⁷ Artigo 14, *caput*, do Código de Defesa do Consumidor: O fornecedor de serviços responde, independentemente da existência de culpa, pela reparação dos danos causados aos consumidores por defeitos relativos à prestação dos serviços, bem como por informações insuficientes ou inadequadas sobre sua fruição e riscos.

A redação do caput do art. 14 segue a mesma regra do art. 12. O prestador de serviços responde de forma objetiva 407 pela reparação dos danos causados aos consumidores pelos defeitos relativos aos serviços prestados e pelas informações 408 insuficientes ou inadequadas sobre a fruição e os riscos dos serviços.

Àquilo que está estabelecido no caput do art. 14 devem ser acrescentados os defeitos decorrentes da oferta e da publicidade relativa ao serviço (cf. arts. 30, 31, 36 e 37)¹⁴⁸.

Entretanto, a sobreposição das legislações somente será utilizada quando for preenchido o requisito do consumidor como destinatário final da relação entre as partes. Quer dizer, o corretor só será responsabilizado objetivamente, através das normas consumeristas, quando o comitente puder ser enquadrado como consumidor. Nesse sentido, extrai-se de decisão de relatoria do Desembargador Eduardo Mattos Gallo Junior:

É consabido que o contrato de corretagem encontra-se disciplinado pelo Código Civil, fato este que não obsta a possibilidade de incidência da legislação consumerista no caso em tela, a teor do que permite o artigo 2º, §2º, da Lei de Introdução às Normas do Direito Brasileiro. Contudo, para que tal Texto Legal seja aplicado, levando-se em consideração a Teoria Finalista, necessário se faz que o contratante do serviço de corretagem não esteja vinculado a qualquer atividade empresarial que venha a auferir lucro com o serviço contratado¹⁴⁹.

Para Fábio Ulhoa Coelho, a sobreposição dos regimes civil e consumerista depende apenas do exame das qualidades dos que contratam a corretagem:

Aplica-se o Código de Defesa do Consumidor aos contratos de serviços quando o sujeito passivo da obrigação de fazer se enquadra no conceito legal de fornecedor, e o da obrigação de remunerar, no de consumidor. Nesse caso, sobrepõem-se os regimes do Código Civil e da legislação tutelar dos consumidores¹⁵⁰.

Em suma, não basta estar configurada a figura do fornecedor, “é mister que no outro extremo da relação jurídica figure o consumidor, e este se caracteriza como o tomador do serviço como destinatário final”¹⁵¹.

Se aplicada a teoria à corretagem, “o corretor é sempre legalmente um fornecedor devidamente habilitado para a função, mas só há sobreposição de disciplinas jurídicas se o dono do negócio for o destinatário final dos serviços de aproximação”¹⁵². Do contrário, se o comitente contratar o corretor para intermediar negócios que posteriormente servirão para desenvolver sua própria atividade profissional, não será destinatário final¹⁵³ do serviço. Logo,

¹⁴⁸ NUNES, Rizzato. **Curso de Direito do Consumidor**. São Paulo: Saraiva, 2012. p. 352.

¹⁴⁹ TRIBUNAL DE JUSTIÇA DE SANTA CATARINA, Apelação Cível nº 2012.004301-4, Relator Desembargador Eduardo Mattos Gallo Júnior, julgado em 17/01/2013.

¹⁵⁰ COELHO, Fábio Ulhoa. **Curso de Direito Civil: Obrigações: Responsabilidade Civil**. vol. 2. São Paulo: Saraiva, 2012. p. 701.

¹⁵¹ SILVA, Viviane Mandato Teixeira Ribeiro da. op. cit.

¹⁵² COELHO, Fábio Ulhoa. op. cit., p. 700.

¹⁵³ “Nos termos dos artigos 2.º e 3.º da Lei 8.078/1990, há uma relação jurídica de consumo quando um fornecedor profissional que desenvolve atividade, com vantagens diretas e indiretas, fornece um produto ou

não estará submetido ao regramento do Código de Defesa do Consumidor, pois a aquisição do imóvel teve por finalidade outra que não a utilização pessoal e direta do bem. Exemplifica-se:

É a hipótese de uma empresa que tenha por objeto social a venda de mobília usada e que contrate um corretor para buscar pessoas interessadas em vender sua mobília para a comitente. Nesse caso, a relação jurídica celebrada entre a loja de móveis usados e o corretor não é de consumo, pois a aquisição do mobiliário pela comitente tem por finalidade a revenda e não a utilização pessoal e direta desses bens¹⁵⁴.

Por outro lado, sempre que configurado o papel de fornecedor e de consumidor existirá relação de consumo¹⁵⁵. Nesses casos, pela regra do artigo 14, *caput*, do Código de Defesa do Consumidor, a responsabilização do fornecedor será objetiva. No entanto, há de se ressaltar a exceção trazida pelo § 4º do dispositivo, que dispõe que “a responsabilidade pessoal dos profissionais liberais será apurada mediante a verificação de culpa”. Ou seja:

Diz o § 4.º que o profissional liberal sujeita-se ao regime do Código do Consumidor e ao princípio constitucional de proteção, mas que sua responsabilidade pessoal será apurada mediante verificação de culpa. Em outras palavras, acrescenta-se, para ele, mais uma hipótese de exclusão de responsabilidade: não lhe cabe culpa pelo defeito ou dano, na prestação do serviço¹⁵⁶.

A necessidade da comprovação da culpa quando se tratar de responsabilidade dos profissionais liberais é uma exceção à regra da responsabilidade objetiva prevista no Código de Defesa do Consumidor. Quando o fornecedor se enquadrar nessa categoria, a responsabilidade desse prestador de serviços será subjetiva. Aliás, “essa é a única exceção ao sistema da responsabilidade civil objetiva instituída pelo CDC”¹⁵⁷:

Em seu sistema de responsabilidade objetiva, o Código do Consumidor abre exceção em favor dos profissionais liberais no §4º do seu art. 14. [...] Vale dizer, os profissionais liberais, embora prestadores de serviço, respondem subjetivamente. No mais, submetem-se aos princípios de Código – informação, transparência, boa-fé etc.¹⁵⁸.

presta um serviço a um consumidor. Este último deve ser destinatário final, fático e econômico, do produto ou serviço. Destinatário final fático significa que o consumidor é o último da cadeia de consumo, ou seja, não há qualquer sujeito após a sua posição. Destinatário final econômico quer dizer que o consumidor não utiliza o produto ou o serviço para lucro, vantagens ou repasse a terceiros”. (TARTUCE, Flávio. Do compromisso de compra e venda de imóvel: questões polêmicas a partir da teoria do diálogo das fontes. In: **Revista de Direito do Consumidor**. vol. 93. 2014. p. 159 – 183. Disponível em: <<http://revistadoatribunais.com.br/maf/app/>> Acesso em: 02/07/2016).

¹⁵⁴ SILVA, Viviane Mandato Teixeira Ribeiro da. op. cit.

¹⁵⁵ Extrai-se da jurisprudência: “Assim, levando-se em consideração o disposto alhures, é notória a aplicabilidade da legislação consumerista ao caso em comento, tendo em vista que a contratante dos serviços é pessoa física que possuía como objetivo, tão somente, a venda de seu imóvel, não encontrando-se vinculada a qualquer ramo empresarial que explorasse tal atividade”. (TRIBUNAL DE JUSTIÇA DE SANTA CATARINA, Apelação Cível nº 2012.004301-4, Relator Desembargador Eduardo Mattos Gallo Júnior, julgado em 17/01/2013).

¹⁵⁶ LOBO, Pedro Luiz Netto. **Responsabilidade Civil dos Profissionais Liberais e o ônus da Prova**. Revista de Direito do Consumidor, vol. 26. p. 159-165 2011. Disponível em: <<http://www.revistadoatribunais.com.br/maf/app/>>. Acesso em: 13/06/2016.

¹⁵⁷ NUNES, Rizzato. op. cit., p. 404.

¹⁵⁸ CAVALIERI FILHO, Sergio. op. cit., p. 570.

Em se tratando do corretor de imóveis, cumpre averiguar se pode ser enquadrado na categoria de profissional liberal, e, caso a resposta seja positiva, em quais casos ocorrerá. Para tanto, conceituar o profissional liberal é medida necessária. Assim, tem-se que o “profissional liberal é a pessoa física que desempenha atividade remunerada em favor de outrem, sem manter perante aquele que o remunera qualquer vínculo de subordinação”¹⁵⁹. Na mesma linha, Rizzato Nunes descreve as características de um profissional liberal:

As características do trabalho desse profissional são: autonomia profissional, com decisões tomadas por conta própria, sem subordinação; prestação do serviço feita pessoalmente, pelo menos nos seus aspectos mais relevantes e principais; feitura de suas próprias regras de atendimento profissional, o que ele repassa ao cliente, tudo dentro do permitido pelas leis e em especial da legislação de sua categoria profissional¹⁶⁰.

Portanto, o “profissional liberal, como o próprio nome indica, é aquele que exerce uma profissão livremente, com autonomia, sem subordinação. Em outras palavras, presta serviço pessoalmente, por conta própria, independentemente do grau de escolaridade”¹⁶¹. Portanto, nada impede que o corretor que preencher os requisitos citados seja considerado um profissional liberal¹⁶². Sobre a responsabilidade dos profissionais liberais:

A responsabilidade pessoal dos profissionais liberais será apurada mediante a verificação da culpa (art. 14, § 4º), podendo, pois, arguir as excludentes da responsabilidade civil geral, como a culpa da vítima, exclusiva ou concorrente, e o caso fortuito e a força maior¹⁶³.

Adotar esse posicionamento, entretanto, não implica em estabelecer uma norma geral. Em todos os outros casos em que o corretor de imóveis não for configurado como profissional liberal, como, por exemplo, quando trabalhar em uma imobiliária, não se aplicará a exceção:

Tenha-se em mente, por derradeiro, que o dispositivo em exame não se aplica aos serviços profissionais prestados por pessoas jurídicas, como sociedades de advogados, hospitais, grupos de saúde, empresas de engenharia, consultoria etc., casos em que há incidência do art. 14, *caput*¹⁶⁴.

Sendo assim, percebe-se que o corretor de imóveis que atuar sozinho, de maneira autônoma, responderá subjetivamente. Seja em razão da exceção disposta no Código de

¹⁵⁹ LISBOA, Roberto Senise. **Responsabilidade civil nas relações de consumo**. São Paulo: Saraiva, 2012. p. 177.

¹⁶⁰ NUNES, Rizzato. op. cit., p. 412.

¹⁶¹ CAVALIERI FILHO, Sergio. op. cit., p. 540.

¹⁶² Diverge Fábio Ulhoa Coelho, na medida em que propõe: “É o caso, por exemplo, dos representantes comerciais ou dos corretores de imóveis, que, malgrado tenham as atividades sujeitas a controles similares aos das profissões liberais (pelo Conselho Federal e Conselhos Regionais), não são prestadores de serviços desta categoria porque inexigível a diplomação em curso superior.” (ULHOA COELHO, Fábio. op. cit. p. 637).

¹⁶³ GONÇALVES, Carlos Roberto. op. cit., p. 267.

¹⁶⁴ CAVALIERI FILHO, Sergio. op. cit., p. 541.

Defesa do Consumidor; seja pela regra geral do Código Civil, nos casos em que não se configurar a relação de consumo. Diferente é o caso da imobiliária, pessoa jurídica. Essa, nos casos de relação de consumo, responderá independentemente de culpa, como fornecedora de serviços¹⁶⁵.

Como visto, a responsabilidade do corretor de imóveis não é estática. Ora poderá ser regulada conforme os preceitos do Código Civil, ora poderá ser aplicado o Código de Defesa do Consumidor. A definição da legislação aplicável nem sempre será de simples verificação, diante dos detalhes que implicam no deslinde da situação. Em interessante explicação, extrai-se passagem de julgado do Tribunal de Justiça de Santa Catarina, em decisão proferida pelo Desembargador Gilberto Gomes de Oliveira:

À vista disto, e considerando o objetivo primordial do microsistema, tenho que à corretagem, ora podem ser aplicadas as normas estabelecidas no CDC, ora pode o instituto ser analisado sob a ótica civilista.

É que, como se sabe, ao passo que o caput do art. 2º da Lei nº 8.078/90 define consumidor como "toda pessoa física e jurídica que adquire ou utiliza produto ou serviço como destinatário final", o § 2º do art. 3º define serviço como a "atividade fornecida no mercado de consumo, mediante remuneração, inclusive de natureza bancária, financeira, de crédito e securitária (...)".

Se assim é, e considerando que a corretagem obtém remuneração no mercado de consumo, pode tal atividade reclamar a proteção da Lei Especial; entretanto, o cerne da questão não reside apenas neste aspecto, mas, antes, está vinculado com a atividade desenvolvida por aquele que contrata o corretor em cada hipótese.

Desta forma, em termos práticos, temos que: se a pessoa, seja ela física ou jurídica, contrata o corretor para intermediar negócio conexo à sua atividade empresarial - como por exemplo, a intermediação para venda de seus produtos - não será ele destinatário final e, portanto, submete-se tão-somente à ótica do Código Civil.

Se, de outro lado, alguém contrata um corretor para uso exclusivo, seja para a compra de uma moradia ou outro bem móvel ou imóvel inserido no mercado de consumo, será ele destinatário final da corretagem, de modo que, havendo prova de sua vulnerabilidade fática, jurídica ou econômica perante a parte contratada (corretor), sujeita-se o pacto igualmente às normas do CDC¹⁶⁶.

Das mesmas razões utilizou-se o Desembargador Jorge Luís Costa Beber, também do Tribunal de Justiça de Santa Catarina, ao fundamentar a decisão abaixo:

Muito embora se admita que a responsabilidade dos corretores, enquanto profissionais autônomos, é subjetiva e, portanto, depende da aferição da culpa para restar caracterizada, não só à luz do Código Civil (art. 723, parágrafo único), mas também das normas de direito do consumidor (art. 14, §4º, do CDC), no caso dos autos, ambos os réus devem responder objetivamente pelos danos causados ao autor, nos exatos termos do caput do mesmo art. 14 da Lei Consumerista:

Art. 14. O fornecedor de serviços responde, independentemente da existência de culpa, pela reparação dos danos causados aos consumidores por defeitos relativos à prestação dos serviços, bem como por informações insuficientes ou inadequadas sobre sua fruição e riscos.

¹⁶⁵ CASTRO, Maria Regina. **Corretor de Imóveis – responsabilidade civil**. Disponível em: <<http://www.portaldosocioedasociedade.com.br/index.php/dicas-e-fatos/699-corretor-de-imoveis-responsabilidade-civil--por-maria-regina-de-castro-busnello-->>. Acesso em 13/06/2016.

¹⁶⁶ TRIBUNAL DE JUSTIÇA DE SANTA CATARINA, Apelação Cível nº 2009.021562-2, Relator Desembargador Gilberto Gomes de Oliveira, julgado em 28/07/2011.

É que o primeiro réu, Helvino, que intermediou a compra e venda que se pretende anular, atuou em nome da imobiliária requerida e, inclusive, confunde-se com ela, porquanto seu proprietário, o que importa dizer que jamais exerceu sua atividade de forma liberal, a ponto de atrair a regra prevista no art. 14, §4º do CDC, mas como preposto da pessoa jurídica prestadora de serviços, daí por que deve responder também objetivamente pelos danos a que deu causa¹⁶⁷.

Outro desdobramento da aplicação do Código de Defesa do Consumidor ao contrato de corretagem, independentemente de se tratar de profissional liberal, é a possibilidade da inversão do ônus da prova. Isso pois a presunção da hipossuficiência do consumidor em relação ao fornecedor é princípio da legislação consumerista. E com isso, dada a presunção de desequilíbrio contratual, tem-se que mesmo nos casos em que aplicada a responsabilidade subjetiva, ficará o corretor “com a incumbência de fazer prova de que do serviço prestado não decorreu qualquer dano ao consumidor”¹⁶⁸. Sobre o assunto:

Diante da exceção trazida pelo Código de Defesa do Consumidor, poder-se-ia indagar qual a vantagem ou diferença em se aplicar o sistema consumerista se o Código Civil também adota o regime subjetivo?

A resposta reside no ônus da prova, no sistema de nulidades contratuais e na solidariedade.

Com efeito, no sistema protetivo do Código de Defesa do Consumidor é o corretor quem tem o ônus de provar que o serviço prestado não padece de defeito, ou seja, que prestou os esclarecimentos e informações que estavam em seu alcance. Disso resulta que se não conseguir demonstrar tal circunstância, terá de indenizar.

E tal circunstância traz nítida vantagem ao consumidor, já que pelas regras do Código Civil, no regime subjetivo, o ônus da prova é do comitente. E, diga-se a propósito, que nem sempre é fácil produzir essa prova, ante seu caráter subjetivo¹⁶⁹.

Entretanto, a despeito do exposto, convém mencionar que apesar de relativamente pacífica a posição doutrinária e jurisprudencial acerca da dualidade da responsabilidade civil do corretor de imóveis e da possibilidade de aplicação do código consumerista, a questão não é unânime. Assim, apesar dos esforços de muitos juristas para adequar os casos à seara do consumo, existem outros que entendem equivocada tal posição, senão vejamos:

Outro ponto de grande interesse é com relação à incidência do Código de Defesa do Consumidor nos contratos de corretagem. Há uma clara tendência da jurisprudência em afirmar essa aplicação das normas consumeristas nessa relação, o que, ao nosso ver, é equivocado, porquanto se trata de relação eminentemente cível, paritária onde não há o enquadramento do corretor como fornecedor de serviços e o cliente/comitente como consumidor, nos termos dos arts. 2º e 3º do referido diploma.

A principiologia não se aplicaria na relação corretor/cliente/interessado, pois se trata de simples prestação de serviços em que o cliente não se enquadra como um hipossuficiente e destinatário final, a não ser que se considere que toda e qualquer prestação de serviços envolva o conceito de destinatário final. Na verdade, o cliente não lucra com a atividade do corretor, ele apenas se beneficia de um serviço de

¹⁶⁷ TRIBUNAL DE JUSTIÇA DE SANTA CATARINA, Apelação Cível nº 2014.061803-7, Relator Desembargador Jorge Luis Costa Beber, julgado em 23/07/2015.

¹⁶⁸ SILVA, Viviane Mandato Teixeira Ribeiro da. op. cit.

¹⁶⁹ idem.

procura especializada de imóveis, satisfazendo as suas limitações de tempo, conhecimento e dedicação naquela empreitada de aquisição imobiliária. Trata-se, portanto, de relação eminentemente cível e não consumerista¹⁷⁰.

Apesar dos divergentes posicionamentos doutrinários, é evidente que, por se tratarem de questões de fato, são os desdobramentos dos casos concretos que virão a interferir na decisão dos juízes – independentemente da teoria de responsabilidade civil aplicada, subjetiva ou objetiva. Mesmo assim, é necessário domínio acerca dos deveres do corretor de imóveis e dos desdobramentos legais e teóricos sobre a matéria, para maior segurança jurídica das negociações imobiliárias. É também assim que se poderá discutir com embasamento teórico-legal as diversas problemáticas vividas pelos atores dos contratos de corretagem.

A figura do corretor de imóveis é essencial para a segurança e bom andamento das transações imobiliárias. No entanto, embora a profissão exista há muito tempo, e seja amplamente consolidada, muitos são os aspectos polêmicos que perpassam a atividade de corretagem. No intuito de contribuir para a segurança da atividade, alguns desses aspectos serão estudados no próximo capítulo.

3. ASPECTOS POLÊMICOS DOS CONTRATOS DE CORRETAGEM IMOBILIÁRIA

Traçado um breve panorama sobre os principais aspectos que caracterizam o contrato de corretagem imobiliária e a profissão de corretor de imóveis, bem como as obrigações e a consequente responsabilidade civil do corretor perante as partes contratantes, cumpre analisar alguns dos aspectos polêmicos que permeiam o tema. São controvérsias que têm importância atual, na medida em que são inúmeras as demandas perante os tribunais, e ainda assim, doutrina e jurisprudência não se mostram pacíficos em seus posicionamentos. Tal situação causa insegurança jurídica ao corretor de imóveis, à classe de profissionais e também aos possíveis adquirentes. Eis a importância de se discorrer sobre o tema, sob um viés crítico, analisando as possíveis consequências de cada posição divergente, sem desprezar o que a legislação prevê sobre cada assunto.

Inicialmente, discute-se acerca da necessidade de credenciamento junto ao Conselho Regional de Corretores de imóveis para que se exerça o exercício regular da profissão. O tema possui forte base argumentativa à ambas as linhas de pensamento, e, por isso, merece análise.

¹⁷⁰ GOLDHAR, Tatiane Gonçalves Miranda. op. cit., p. 381.

Após, tratar-se-á da falta de clareza acerca de alguns aspectos relacionados à remuneração do corretor. No ponto, discute-se quem deve pagar a comissão de corretagem e, ainda, a partir de qual momento a remuneração passa a ser devida. O estabelecimento de tais critérios se mostra imprescindível, uma vez que se relacionam diretamente com práticas que podem ser consideradas abusivas ou ilícitas no mercado imobiliário.

Nesse contexto, analisar-se-á a validade da cláusula que transfere o ônus de pagamento da corretagem ao adquirente, a chamada “comissão em mesa”, que ocorre principalmente na compra de imóveis “na planta”. Por fim, trata-se das consequências, para o corretor de imóveis, do desfazimento do contrato após fechamento do negócio ou, até mesmo, sua conclusão após dispensa do profissional.

3.1 Exercício da profissão por pessoa não inscrita no Conselho Regional de Corretores de Imóveis - CRECI

Sabe-se que o Código Civil dispõe um capítulo para a regulamentação da atividade de corretagem. Mesmo assim, de acordo com o artigo 729, “os preceitos sobre corretagem nele insculpidos não excluem a aplicação de outras normas da legislação especial, como é o caso dos corretores de imóveis, pautados pela Lei nº 6.530, de 12.05.1978”¹⁷¹.

No mesmo sentido o artigo 5º, inciso XIII da Constituição Federal dispõe sobre o livre exercício de qualquer profissão, desde que atendidas as qualificações profissionais que a lei estabelecer. É nesse contexto que se insere a Lei nº 6.530/78 que “dá nova regulamentação à profissão de Corretor de Imóveis, disciplina o funcionamento de seus órgãos de fiscalização e dá outras providências”¹⁷². Cabe destacar alguns dos dispositivos iniciais da referida Lei:

Artigo 1º: O exercício da profissão de Corretor de Imóveis, no território nacional, é regido pelo disposto na presente lei.

Artigo 2º: O exercício da profissão de Corretor de Imóveis será permitido ao possuidor de título de Técnico em Transações Imobiliárias.

Artigo 4º: A inscrição do Corretor de Imóveis e da pessoa jurídica será objeto de Resolução do Conselho Federal de Corretores de Imóveis.

Percebe-se, a partir da leitura dos artigos colacionados, que dois são os requisitos necessários para o exercício regular da profissão de corretor de imóveis: ser portador de título de qualificação técnica para transações imobiliárias e ser inscrito no Conselho Regional dos

¹⁷¹ SCAVONE JUNIOR, Luiz Antonio. op. cit., p. 189.

¹⁷² BRASIL, Introdução à Lei nº 6.530, de 1978. Dá nova regulamentação à profissão de Corretor de Imóveis. Brasília, DF, 12/05/1978.

Corretores de Imóveis. Esse também é o teor dos incisos I e II do artigo 1º do Decreto nº 81.871/78, que regulamenta a Lei nº 6.530/78:

Artigo 1º: O exercício da profissão de Corretor de Imóveis, em todo o território nacional somente será permitido:

I - Ao possuidor do título de Técnico em Transações Imobiliárias, inscrito no Conselho Regional de Corretores de Imóveis da jurisdição; ou

II - Ao Corretor de Imóveis inscrito nos termos da Lei nº 4.116, de 27 de agosto de 1962, desde que requeira a revalidação da sua inscrição.

Sobre os requisitos apontados, tem-se que “o título de técnico em transações imobiliárias é conseguido após frequência e aprovação em curso especializado, organizado por escolas profissionais”¹⁷³. Após obtida tal qualificação, o sujeito estará apto a inscrever-se nos quadros de corretores de imóveis do Conselho Regional de Corretores de Imóveis – CRECI e praticar regularmente a profissão. Sobre a necessidade de qualificação do corretor de imóveis e regulamentação da profissão, assevera Antônio Carlos Mathias Coltro:

De qualquer forma, isso foi por demais importante para os que atuavam na intermediação imobiliária, houve a necessidade de formação em curso próprio para técnico em transações imobiliárias, objetivando-se, assim, afastar da atividade dos corretores aqueles que não tivessem a formação adequada a seu exercício, com objetivo nitidamente ético e moralizador da profissão, até para evitar críticas que eram feitas aos que, atuando como intermediários, não se comportavam dentro de limites mínimos necessários.

A regularização profissional também objetivou impedir que pessoas beneficiadas pela atuação dos corretores tentassem, depois de se furtar o pagamento da comissão que lhes fosse devida, em prática também imoral e lesiva ao interesse dos intermediários do negócio.

Ou seja, buscou-se com a regularização da atividade beneficiar tanto os que a exercitavam quanto aqueles que dela se beneficiavam¹⁷⁴.

Cumpre salientar que antes mesmo da entrada em vigor da Lei nº 6.530 de 1978, já havia legislação referente aos corretores de imóveis. Tratava-se da Lei nº 4.116, de 1962, que dispunha sobre o assunto, porém não exigia formação técnica para que os corretores de imóveis se inscrevessem no Conselho Regional de Corretores de Imóveis - CRECI. Sobre o assunto, Arnaldo Rizzardo afirma que:

A grande inovação, relativamente ao sistema anterior, diz respeito às condições para o exercício da profissão. Na forma do art. 2º da Lei nº 6.530, “o exercício da profissão de corretor de imóveis será permitido ao possuídos de título de técnico em transações imobiliárias”.

Antes não se exigia tal condição técnica. Obtinha registro de corretor de imóveis o candidato que apresentasse uma série de documentos sobre a sua pessoa física ou jurídica, como se vê o art. 2º da lei nº 4.116¹⁷⁵.

A qualificação do corretor de imóveis foi a grande inovação trazida pela Lei nº 6.530 em detrimento da anterior. No entanto, nos dias atuais, essa afirmação não se mostra

¹⁷³ RIZZARDO, Arnaldo. **Contratos**. Rio de Janeiro: Forense, 2010. p. 787.

¹⁷⁴ COLTRO, Antônio Carlos Mathias. op. cit., p. 76.

¹⁷⁵ RIZZARDO, Arnaldo. op. cit., p. 786.

necessariamente nova. Pelo contrário, é comum, ao receber um cartão de visitas de um corretor de imóveis, que conste seu número de inscrição no Conselho Regional de Corretores de Imóveis - CRECI. Na realidade, o número da inscrição do corretor de imóveis constará, obrigatoriamente, em qualquer propaganda ou impresso relativo à atividade profissional¹⁷⁶. Tal como acontece com médicos, advogados, dentistas e demais profissões que possuem um conselho com funções semelhantes.

Salvo poucas exceções¹⁷⁷ – com as quais, frise-se, não se pode concordar –, a necessidade de o profissional ser registrado no Conselho Regional de Corretores de Imóveis - CRECI, para fins de regular exercício da profissão, não é controvertida. Tal exigência é fato notório entre os possíveis utilizadores do serviço e também no mercado imobiliário. No entanto, a principal divergência reside nos efeitos da intermediação prestada por pessoa não registrada, mas que ainda assim aproxima as partes e obtém resultado útil dessa aproximação. Nesse caso, haveria o direito à remuneração? Eis o tema que se discute.

3.1.1 A falta de registro junto ao conselho e o direito a receber comissão

Conforme apontado, pouco se discute acerca da necessidade de registro e regularização dos profissionais da corretagem imobiliária junto ao seu respectivo conselho. No entanto, não são raras as oportunidades em que alguém que não possui tal registro se envolve – intencionalmente, ou não – e contribui para uma negociação bem-sucedida. Nesse contexto questiona-se, de um lado, a possibilidade de as partes contratantes se negarem ao pagamento da comissão ao intermediador leigo; e, de outro, a legitimidade deste para demandar em juízo a sua porcentagem pelos serviços prestados.

Antônio Carlos Mathias Coltro defende a necessidade de regularização do corretor de imóveis e inscrição junto ao CRECI. Entretanto, acredita que se admite “o direito de se pedir comissão, por quem tenha – ainda que não inscrito no CRECI -, interferido eventualmente e logrando êxito, em venda e compra de imóvel, por conta do fato de obter o acordo entre os interessados, para conclusão do negócio”¹⁷⁸. Para o autor:

Na intermediação imobiliária, e ainda que não esteja o corretor inscrito no órgão próprio, tal circunstância não lhe retira o direito à perceber comissão no tocante a

¹⁷⁶ BURTET, Tiago Machado. op. cit., p. 136.

¹⁷⁷ Explica-se, adiante, que Fábio Ulhoa Coelho possui entendimento contrário à afirmação. Para o autor, “A Lei n. 6.530/78, ao disciplinar a habilitação do corretor dessa especialidade, não impediu que fosse exercida por qualquer pessoa física ou jurídica, mesmo não inscrita”. (ULHOA COELHO, Fábio. op. cit. p. 324).

¹⁷⁸ COLTRO, Antônio Carlos Mathias. op. cit., p. 80.

negócio cujo êxito no acordo de vontades entre os pactuantes tenha decorrido de sua intervenção¹⁷⁹.

No mesmo sentido, Silvio de Salvo Venosa afirma que:

No caso de corretagem de imóveis, o fato de o mediador não ser corretor habilitado não o inibe de receber a remuneração, ainda que sob a forma do injusto enriquecimento. O comitente locupletar-se-á indevidamente, se não pagar a comissão. Eventual falta administrativa é estranha a essa obrigação do comitente¹⁸⁰.

Sendo a corretagem de imóveis uma profissão regulamentada por lei, seu exercício supostamente deixa de ser livre. Logo, aquele que pratica atos de corretagem imobiliária sem a devida inscrição no Conselho Regional de Corretores de Imóveis - CRECI, exerce ilegalmente a profissão. Mesmo assim, os defensores do direito à comissão e do ingresso em juízo para cobrança desses valores, afirmam que apesar da infração à lei específica, nada impede que o sujeito que prestou serviço exitoso seja remunerado por isso. Para Tatiane Gonçalves Miranda Goldhar:

A despeito do teor legal, hoje é possível encontrar na jurisprudência, sobretudo no Tribunal de Justiça de São Paulo entendimento de que mesmo sem possuir a inscrição no CRECI, o suposto corretor, comprovando o efetivo trabalho de intermediação, pode e deve receber sua remuneração na forma pactuada, sob pena de enriquecimento ilícito daquele que usufruiu de seus trabalhos e do conhecimento de mercado especializado.

Tal entendimento vem a convergir com a proibição de enriquecimento ilícito dos compradores ou promitente compradores que se utilizam dos serviços de intermediação para conquistar melhores negócios no mercado imobiliário¹⁸¹.

Ao adotar essa posição, aceita-se que “o fato de o corretor não ser habilitado pode sujeita-lo a sanções administrativas, mas não o inibe de receber a remuneração, sob pena de o comitente locupletar-se indevidamente à custa de seu trabalho se não pagá-lo”¹⁸². Outros autores, porém, concordam com o direito ao recebimento de comissão independentemente de registro no Conselho Regional de Corretores de Imóveis - CRECI, mas fundamentam-se através argumentos diversos. É o caso de Fábio Ulhoa Coelho, que sequer reconhece a obrigatoriedade de inscrição:

A Lei n. 6.530/78, ao disciplinar a habilitação do corretor dessa especialidade, não impediu que fosse exercida por qualquer pessoa física ou jurídica, mesmo não inscrita. Em nenhum de seus dispositivos, ela veda ou sanciona o exercício da corretagem imobiliária ao não inscrito no CRECI, ou define atribuições privativas do corretor registrado. Foi o decreto regulamentar dessa lei que, extrapolando seus limites constitucionais, autorizou o exercício da profissão de corretor de imóveis somente aos inscritos no CRECI (Dec. n. 81.871/78, art. 1º). Baixado em plena ditadura militar, a extrapolação não foi questionada e consolidou-se como direito vigente. De qualquer modo, quem se beneficia dos serviços de corretagem de

¹⁷⁹ COLTRO, Antônio Carlos Mathias. op. cit., p. 100.

¹⁸⁰ VENOSA, Silvio de Salvo. op. cit., p. 901.

¹⁸¹ GOLDHAR, Tatiane Gonçalves Miranda. op. cit., p. 18.

¹⁸² GONÇALVES, Carlos Roberto. op. cit., p. 794.

imóveis prestados por pessoa não inscrita no órgão profissional não pode lhe recusar o pagamento da comissão tão só pela falta da formalidade¹⁸³.

O autor sugere que o exercício da profissão de corretor de imóveis não é restrito aos inscritos nos Conselho Regional de Corretores de Imóveis – CRECI, uma vez que a lei nada fala nesse sentido. Na verdade, a proibição é citada somente no conteúdo do Decreto nº 81.871/78¹⁸⁴ que regulamenta a lei estudada, sendo que esse fato ultrapassaria os limites constitucionais de um Decreto.

De maneira geral, os autores previamente citados, apesar da diferente base argumentativa, coincidem em dizer que “a inexistência de habilitação profissional do autor constitui mera irregularidade, mas não tem o condão de afastar o direito de cobrança relativo ao acerto firmado, desde que o corretor tenha atuado de forma a atingir o resultado esperado mediante o serviço prestado”¹⁸⁵. Ou seja, afirma-se indiscriminado o direito à percepção da comissão de corretagem, sob a justificativa de evitar o enriquecimento sem causa daqueles que celebraram determinado negócio imobiliário, ou mesmo para valorizar os esforços de quem contribuiu para tanto.

No entanto, apesar da vasta argumentação, a interpretação até então apresentada não é unânime, e nem poderia ser. É de se esperar, afinal, que qualquer posicionamento que se mostre expressamente contrário a dispositivo de lei não seja exclusivo, ou irrefutável. É o que se passa a analisar.

3.1.2 Necessidade de registro no conselho para recebimento de comissão

Foi demonstrado que, em geral, é bastante aceita a teoria de que o direito ao recebimento de comissão de corretagem independe do registro do sujeito no Conselho Regional de Corretores de Imóveis – CRECI. No entanto, essa afirmação não é uníssona na doutrina. Assim, mesmo entre os que defendem necessária a regularização do corretor de imóveis, é possível perceber algumas variações de posicionamento, os quais se passa a estudar.

¹⁸³ ULHOA COELHO, Fábio. op. cit. p. 324.

¹⁸⁴ Artigo 1º do Decreto nº 81.871/78: O exercício da profissão de Corretor de Imóveis, em todo o território nacional somente será permitido:

I - Ao possuidor do título de Técnico em Transações Imobiliárias, inscrito no Conselho Regional de Corretores de Imóveis da jurisdição; ou

II - Ao Corretor de Imóveis inscrito nos termos da Lei nº 4.116, de 27 de agosto de 1962, desde que requeira a revalidação da sua inscrição.

¹⁸⁵ TRIBUNAL DE JUSTIÇA DE SANTA CATARINA, Apelação Cível nº 2011.002528-8, Relator Desembargador Luiz Felipe Schouch, julgado em 06/06/2016.

Existem autores, como Pedro Elias Avvad, que propõem uma espécie de “caminho do meio” entre os posicionamentos mais extremos. Para isso, o fundamento que se utiliza é o da habitualidade com que esse sujeito exercerá as atividades que concernem ao corretor de imóveis. Para melhor ilustrar a situação:

Há uma profunda distinção entre o exercício de atividade medianeira, como chamam a corretagem, isto é, a habitualidade na prática da intermediação imobiliária, com o desempenho eventual de mediação ou da realização de uma aproximação proveitosa.

[...]

Agora, em face da lei promulgada ainda durante o regime militar, proibiu-se apenas a habitualidade, facultando-se, portanto, a qualquer indivíduo ser remunerado pela aproximação útil que realizar, evitando-se um enriquecimento injusto do beneficiário do trabalho alheio¹⁸⁶.

Ou seja, o que se estabelece nessa interpretação, é que a comissão somente será devida se não houver habitualidade na prática da corretagem imobiliária. Explica-se. Tenhamos como exemplo um gerente de banco, informado por seu cliente que deseja comprar um terreno em determinada região. Por coincidência, no instante, lembra-se que seu vizinho possui terreno exatamente como aquele descrito pelo cliente e toma as providências para aproximar as duas partes. Se dessa aproximação, comprador e vendedor obtiverem um resultado útil, acredita Pedro Elias Avvad que a remuneração será devida, pois a corretagem não habitual não foi alvo de proibição da Lei nº 6.530/78.

No entanto, a consequência será diferente à uma figura conhecida por trabalhar com corretagem imobiliária, e que pratica atos de corretor de imóveis com habitualidade, fazendo disso sua profissão, porém sem o interesse em se inscrever no Conselho Regional de Corretores de Imóveis. Para essa pessoa, sustenta-se que não possua o direito de receber ou demandar em juízo pelo recebimento de comissão, uma vez que estaria enriquecendo injustamente. Registra-se, todavia, que apesar de convincente, uma vez aceita, a tese apresentada traria complicações aos casos concretos, porquanto o termo habitualidade não sirva de parâmetro objetivo para determinar o direito ou não a comissão. Na vida prática, a linha que divide aquele que pratica a profissão com ou sem habitualidade é tênue. Daí a dificuldade em aceitar tal posicionamento.

Ainda no tema da habitualidade, porém de encontro com o exposto, Orlando Gomes entende que a corretagem, como gênero contratual, poderia vir a ser exercida ocasionalmente, sem habitualidade. No entanto, pondera que a atividade, hoje em dia, é uma “função de grande utilidade prática”, que “vem se exercendo profissionalmente, não se admitindo seu

¹⁸⁶ AVVAD, Pedro Elias. op. cit. p. 621.

livre exercício para determinados negócios”¹⁸⁷. Nesse sentido é que se insere o ramo dos negócios imobiliários, e se sustenta a ilegitimidade à percepção de quaisquer valores por aqueles que venham a praticar a corretagem de imóveis sem a devida inscrição junto ao Conselho Regional de Corretores de Imóveis – CRECI.

Assim, apesar de livre em princípio, o ofício do corretor poderá ser reservado apenas à alguns profissionais, quando for regulamentado por lei específica, prevendo a exclusividade da atuação¹⁸⁸. E, pautando-se na referida exclusividade, é possível sustentar que “em não se tratando de corretor profissional, não assiste ao intermediário fortuito as garantias previstas na lei especial”¹⁸⁹.

Claramente, essa exclusividade é bem vista pelos que exercem a profissão como sustento principal. Afinal, é mais vantajoso, e justo, que o registro junto ao Conselho Regional de Corretores de Imóveis – CRECI seja condição indispensável para que se possa atuar na intermediação imobiliária. Não existe dúvidas, de que “é como direito exclusivo que os Conselhos Regionais e os corretores neles inscritos procuram interpretar o Decreto nº 81.871, de 29 de junho de 1978, que regulamentou a Lei nº 6.530, de 12 de maio do mesmo ano”¹⁹⁰.

Nesse sentido, não diferente é o posicionamento de Luiz Antonio Scavone Junior. O autor defende a necessidade de inscrição do profissional no Conselho Regional de Corretores de Imóveis, sob pena não ter direito ao recebimento de remuneração, mesmo se concluído o negócio. Rebatendo as alegações contrárias, sobre a possível inconstitucionalidade da lei dos corretores de imóveis¹⁹¹, o autor afirma que:

Não nos parece que haja qualquer inconstitucionalidade na referida lei que, aliás, já foi substituída por outra mais recente. Portanto, é absolutamente legal e constitucional o estabelecimento de requisitos para o mediador imobiliário tal qual delineados na Lei 6.530, de 12.05.1978, publicada no Diário Oficial da União em 15.05.1978. A corretagem é atividade que requer, em razão dos interesses envolvidos e em função da ordem pública, uma pessoa habilitada. Do contrário, colocar-se-ia em risco o patrimônio alheio¹⁹².

Admitindo a constitucionalidade da lei que dispõe sobre a regulamentação da profissão, chega-se na conclusão, mencionada anteriormente, de que praticar corretagem de

¹⁸⁷ GOMES, Orlando. op. cit., p. 472.

¹⁸⁸ idem.

¹⁸⁹ TAVARES DA SILVA, Regina Beatriz. op. cit., p. 1325.

¹⁹⁰ AVVAD, Pedro Elias. p. 620.

¹⁹¹ Conforme já apontado anteriormente, Fábio Ulhoa Coelho sustenta que o decreto nº 81.871/78, ao proibir o ofício aos não inscritos no Conselho Regional de Corretores de Imóveis, ultrapassa seus limites constitucionais. Portanto, inconstitucional a exclusividade pretendida pelo referido conselho e pelos profissionais.

¹⁹² SCAVONE JUNIOR, Luiz Antonio. op. cit., p. 195.

imóveis sem a necessária inscrição no Conselho Regional de Corretores de Imóveis - CRECI, configura exercício ilegal da profissão. Aliás, sobre o tema, Luiz Antonio Scavone Junior afirma existir equívoco no discurso daqueles que defendem, concomitantemente, à infração legal e o direito ao recebimento de comissão:

Entendemos que, se o ato é ilícito – de fato é – a cobrança não poderia ser admitida, vez que é regra comezinha de direito que os atos jurídicos devem ter objeto lícito (Código Civil, art. 166, II), e a corretagem levada a efeito por pessoa não inscrita no CRECI seria contrato de prestação de serviço com objeto ilícito e, demais disso, confissão de delito.

Em consonância com o acatado, o ato seria nulo e nenhum efeito poderia produzir¹⁹³.

Não distante repousa o entendimento de Arnaldo Rizzardo. O autor ainda vai além, ao analisar as consequências práticas do direito de receber comissão por quem não é inscrito no Conselho Regional de Corretores de Imóveis - CRECI. Afinal, o que acontece é que implicitamente autoriza-se qualquer pessoa à atividade de corretagem:

Acatando-se a inteligência que autoriza sempre o pagamento pelo desempenho da atividade, independentemente da habilitação e inscrição no próprio órgão, a consequência será fazer letra morta da habilitação, ao mesmo tempo em que presumir-se-ia autorizada qualquer pessoa à atividade de corretagem. Mesmo que não satisfaça as condições para inscrever-se, ou lhe seja negada pretensão à atividade, na prática não se vislumbraria qualquer resultado positivo, pois, assegurando-se a remuneração, implicitamente é admitido o exercício da corretagem livre e descompromissada, à margem da regulamentação implantada¹⁹⁴.

Assim, com a introdução da obrigatoriedade de curso de especialização profissional, através da Lei nº 6.530, o profissional inscrito no Conselho Regional de Corretores de Imóveis - CRECI, atualmente, é um técnico em transações imobiliárias. Sobre o assunto, afirma Antônio Carlos Mathias Coltro que:

[...] houve a necessidade de formação em curso própria para técnico em transações imobiliárias, objetivando-se, assim, afastar da atividade dos corretores aqueles que não tivessem a formação adequada a seu exercício, com o objetivo nitidamente ético e moralizador da profissão, até para evitar as críticas que eram feitas aos que, atuando como intermediários, não se comportavam dentro de limites mínimos necessários¹⁹⁵.

Hoje, portanto, o corretor de imóveis é um profissional cujo currículo o habilitou à exercer uma profissão regulamentada, dentro dos conhecimentos de que é portador¹⁹⁶. Assim, o profissional deve respeitar os dispositivos de lei inerentes à sua função, e além disso, é responsável pelos atos que pratica no exercício de suas atividades, “daí afigurar-se indispensável a habilitação e impondendo-se a inscrição para exercer a profissão, sem o que não

¹⁹³ SCAVONE JUNIOR, Luiz Antonio. op. cit., p. 195.

¹⁹⁴ RIZZARDO, Arnaldo. op. cit., p. 794.

¹⁹⁵ COLTRO, Antônio Carlos Mathias, op. cit., p. 76.

¹⁹⁶ RIZZARDO, Arnaldo. op. cit., loc. cit.

exsurge o direito ao pagamento da comissão pretendida”¹⁹⁷. Por tais aspectos, torna-se possível sustentar que “o direito à remuneração pelo exercício da atividade restringe-se à pessoa que está habilitada a exercê-la”¹⁹⁸.

A discussão, como visto, possui os mais diversos argumentos para todos os pontos de vista sustentados. A divergência apontada já era discutida antes mesmo da entrada em vigor da Lei nº 6.530, que instituiu a qualificação do profissional como técnico de transações imobiliárias. “Na verdade, antes dela, o STF já havia julgado inconstitucional o artigo 7º da Lei nº 4.116 de 1962, que era o antigo diploma que regulamentava a profissão”¹⁹⁹. Entendeu-se, naquele momento, que a corretagem de imóveis não era das profissões que exigia conhecimentos técnicos específicos²⁰⁰ e que em seu exercício não havia interesse público a ser preservado.

Sobre isso, e apesar de não mais em vigor a Lei nº 4.116/62, vale o destaque para as razões trazidas por Miguel Reale, à época, já que as mesmas se mostram válidas ainda nos dias presentes. Afinal, se, antes mesmo da Lei atual entrar em vigor, já era possível defender a obrigatoriedade da inscrição, válido analisar as premissas então suscitadas.

Miguel Reale, portanto, inicia sua argumentação destacando que é perfeitamente admissível a possibilidade de uma pessoa comum concluir de maneira satisfatória um negócio imobiliário. No entanto, afirma que tal situação é exceção à regra. Sabe-se, ademais, que ainda na atualidade, a maioria dos negócios são realizados por um mediador que previamente “avaliou a propriedade: soube fixar bases razoáveis de preço em função dos valores do mercado; muniu-se dos elementos técnicos indispensáveis à demonstração de seu ponto-de-vista; examinou documentos e papéis, para dar objetivas garantias à proposta formulada”²⁰¹. Enfim, cumpriu com o dever de diligência inerente à profissão. Ainda no mesmo sentido, sobre a necessidade da inscrição, argumenta:

Dizer-se que o corretor não causa danos a terceiros, mas apenas e tão-somente prejudica a si próprio, quando não chega a concluir um negócio, é ver apenas um aspecto parcial do problema. O grave é o negócio realizado de maneira ruinosa para quem compra ou quem vende, em virtude da imperícia ou da má-fé do mediador, **máxime quando este não tem posição social definida, agindo em fraude do**

¹⁹⁷ RIZZARDO, Arnaldo. op. cit., p. 794.

¹⁹⁸ ibidem, p. 792.

¹⁹⁹ AVVAD, Pedro Elias. op. cit., p. 323.

²⁰⁰ A necessidade de obtenção de título de Técnico em Transações Imobiliárias ainda não era presente na Lei nº 4.116 de 1962. Somente foi introduzida a exigência de curso de especialização ao corretor de imóveis com a entrada em vigor da Lei nº 6.530 de 1978, atual lei sobre a corretagem de imóveis.

²⁰¹ REALE, Miguel. Exercício da Profissão de Corretor de Imóveis – Constitucionalidade da Lei 4.116, de 1962. **Doutrinas Essenciais Obrigações e Contratos**. São Paulo. v.6. p. 461-474. 2011. Disponível em: <www.revistadotribunais.com.br/maf/app>. Acesso em: 10/06/2016.

Fisco, sem registro ou escrituração dos negócios a seu cargo²⁰². (Grifou-se)

Continuando sua construção, o autor aduz que se há um rol de direitos e deveres específicos para os profissionais de uma categoria, nada mais justo que a todos que se mostrem dispostos a exercer tal atividade se valham também. Para isso, e também para a segurança tanto do profissional como das partes que o contratam, é que a inscrição deve ser obrigatória. E mais, em sendo atividade devidamente regulada, o pagamento deve também estar atrelado a esse suprimento da formalidade junto com o Conselho Regional dos Corretores de Imóveis. Em síntese:

A obrigatoriedade do registro, nos termos da lei vigente, resulta, de um lado, de motivos de segurança social, para a tutela dos interesses das partes, e, de outro, marca o propósito de estabelecer um regime de igualdade mercantil e fiscal entre quantos se dedicam à tarefa de mediação de imóveis. Esse imperativo de isonomia, que tem por fim excluir a concorrência desleal daqueles que preferem viver à margem da lei – quando tão fácil é a obtenção da carteira profissional, não pode deixar de implicar uma sanção, indispensável para prevenir compreensíveis abusos; sem ela a lei seria inócua, e os zangões, isto é, os que exploram a corretagem de imóveis, sem oferecer qualquer margem de garantia aos vendedores ou locadores, continuariam a causar dano aos particulares e ao Fisco²⁰³.

Miguel Reale aponta, portanto, que a matéria então prevista na Lei nº 4.116/62, e, agora, na Lei nº 6.530/78 é de extrema importância também por um viés econômico e social. Assim, uma vez legitimada a profissão, esta deixa de ter características de informalidade, que pouco combinam com um ofício repleto de detalhes complexos e de altos valores – fala-se em bens imóveis, afinal. Nesse sentido, o autor afirma que a inscrição obrigatória não apenas estabeleceu condições de capacidade para o exercício de uma profissão, “mas sobretudo, visou estabelecer um regime de comprovação pública de um *status* profissional, graças ao atendimento de determinadas condições, insuscetíveis de serem consideradas de ordem geral”²⁰⁴

As condições estabelecidas em lei e nas resoluções do Conselho Nacional dos Corretores de Imóveis, têm, sem dúvidas, a vocação de excluir do rol de intermediadores pessoas que possam pôr em risco o patrimônio de terceiros e, por outro lado, subordinar os inscritos à um sistema de fiscalização e controle. Por isso, segundo à conclusão a que chega Miguel Reale:

Quem quiser exercer habitualmente a profissão de corretor de imóveis deve satisfazer às condições da lei, sob pena de não poder, naquela qualidade, ingressar em Juízo para haver o preço do trabalho realizado, comprovando o serviço prestado à luz de sua escrituração, e gozando das percentagens usuais nesse tipo de

²⁰² REALE, Miguel. op. cit. p. 461-474.

²⁰³ idem.

²⁰⁴ idem.

atividade²⁰⁵.

Diante do exposto, em síntese, há quem sustente que o pagamento somente é devido àqueles que, apesar de não regularizados, atuaram de forma não habitual para a consecução do negócio. Trata-se de posicionamento mais razoável, na medida em que considera eventuais esforços realizados e evita excessos de todas as partes, sem esquecer das leis e regulamentos que permeiam a atividade de corretagem imobiliária.

Por fim, há quem defenda a total ilegalidade da prática de corretagem imobiliária sem a prevista inscrição, o que não se mostra de todo incorreto. Forçoso reconhecer, que tratar com profissional cadastrado em órgão regulamentador é um fator que transmite mais confiança ao cliente durante todas tratativas em função do negócio pretendido. Enfim, a argumentação nesse sentido valoriza o órgão de classe – e, conseqüentemente, colabora para a regularização e legalidade da profissão –; confere maior segurança jurídica às transações imobiliárias, porquanto garante que somente técnicos no assunto se dediquem a auxiliar as partes, dentre diversas outras razões.

Qualquer que seja o posicionamento adotado, é certo que serão muitos os argumentos favoráveis ou contrários. Enquanto a doutrina diverge, são diversos os prejuízos contabilizados para todos que participam de transações imobiliárias.

3.1.3 O exercício ilegal da profissão de corretor de imóveis: penas aplicáveis

Foi verificada a divergência quanto ao direito à percepção da comissão de corretagem por aquele que a pratica sem inscrição no Conselho Regional de Corretores de Imóveis - CRECI. Pois bem, ainda que se considere tal direito, a prática irregular da profissão configura infração, prevista na Lei de Contravenções Penais²⁰⁶, senão vejamos.

É sabido que a Lei nº 6.530/78 regulamenta a profissão do corretor de imóveis, buscando “com a regularização da atividade, beneficiar tanto os que a exercitavam, quanto aqueles que dela se beneficiavam”²⁰⁷. Mas não só isso. A referida lei foi o instrumento que permitiu eventual punição àqueles que a ela não se adequassem, corretores de imóveis registrados ou não. É por isso que, “aquele que exercer a intermediação imobiliária sem estar

²⁰⁵ REALE, Miguel. op. cit. p. 461-474.

²⁰⁶ BRASIL, Decreto-Lei Nº 3.688, de 3 de outubro de 1941. Lei das Contravenções Penais.

²⁰⁷ COLTRO, Antonio Carlos Mathias. op. cit. p. 76.

devidamente inscrito no CRECI, poderá vir a ser apenado penalmente, com base no art. 47 da LCP, submetendo-se, eventualmente, às penas nele contidas”²⁰⁸.

Veja-se que, “da leitura do referido dispositivo legal, infere-se que o tipo penaliza aquele que desempenha habitualmente profissão ou atividade econômica sem preencher as condições legais”²⁰⁹. Assim, é de se concluir que a função do aludido dispositivo²¹⁰, é proteger o interesse social de que determinadas profissões sejam exercidas somente pelos qualificados por lei, tal como é a dos corretores de imóveis²¹¹.

Se existe lei e órgão federal que regulamentam a profissão, comete contravenção penal quem ignora tais fatores e pratica as atividades de um corretor de imóveis sem a necessária preparação. Afinal, praticará clandestinamente a profissão, sem preencher as condições subordinadas ao seu exercício²¹². Nesse sentido, cola-se da jurisprudência:

Responde pela contravenção penal quem exerce a profissão de corretor de imóveis sem estar devidamente inscrito no Conselho Regional de Corretores Imobiliários. Autoria e materialidade comprovadas, mediante prova material e oral colhidas durante a instrução, juntamente com prova documental juntada aos autos²¹³.

Aquele que praticar a corretagem imobiliária sem a devida inscrição junto ao conselho, será submetido a processo criminal, e, caso confirmada sua condenação, estará sujeito à pena prevista no citado artigo 47 da Lei de Contravenções Penais, qual seja, “prisão simples, de quinze dias a três meses, ou multa”.

Assim, ainda que se considere o direito à percepção da comissão de corretagem por pessoa não inscrita no conselho, subsiste a aludida infração penal. Uma vez pleiteado tal direito em juízo, é indispensável que o fato seja submetido também à análise do Ministério

²⁰⁸ COLTRO, Antonio Carlos Mathias. op. cit. p. 76.

²⁰⁹ SUPERIOR TRIBUNAL DE JUSTIÇA, Habeas Corpus nº HC273692/MG, Relator Ministro Jorge Mussi, julgado em 24/09/2013.

²¹⁰ Artigo 47, da Lei nº 3.688/41 – Lei das Contravenções Penais: Exercer profissão ou atividade econômica ou anunciar que a exerce, sem preencher as condições a que por lei está subordinado o seu exercício:

Pena – prisão simples, de quinze dias a três meses, ou multa, de quinhentos mil réis a cinco contos de réis.

²¹¹ Entre as profissões à serem protegidas por lei, enquadra-se a corretagem de imóveis. Isso pode ser visto através da passagem: “Isso porque a Lei 6.242/1975 somente exige dos guardadores ou lavadores de veículos o registro em uma Delegacia Regional do Trabalho, o que, por certo, não se equipara às condições previstas para outras profissões, como a dos advogados, médicos, odontologistas, engenheiros, corretores de imóveis, dentre inúmeras outras” (SUPERIOR TRIBUNAL DE JUSTIÇA, Habeas Corpus nº HC273692/MG, Relator Ministro Jorge Mussi, julgado em 24/09/2013).

²¹² “A conduta do agente que exerce atividades de corretagem de imóveis após o cancelamento de sua inscrição no CRECI, por inadimplência das anuidades devidas, se amolda à contravenção penal prevista no art. 47 do Decreto-lei 3.688/1941, haja vista que permaneceu clandestinamente na profissão regulamentada, exercendo-a sem o preenchimento de condição legal a que está subordinado o seu exercício, qual seja, inscrição perante o órgão de fiscalização profissional” (SUPERIOR TRIBUNAL DE JUSTIÇA, Conflito de Competência nº 104.924/MG, Relator Ministro Jorge Mussi, julgado em 24/03/2010).

²¹³ TRIBUNAL DE JUSTIÇA DO RIO GRANDE DO SUL, Recurso Crime nº 71003209848, Relator Desembargador Edson Jorge Chechet, julgado em 12/09/2011.

Público, para que, por meio de seu representante, tome as medidas que entender cabíveis. Em outras palavras, qualquer que seja o posicionamento, a ilicitude do ato não deverá ser desconsiderada, também como forma de desestimular o exercício ilegal da profissão.

3.2 Transferência ao consumidor da obrigação de pagar a comissão de corretagem (comissão em mesa): legalidade da prática e seus desdobramentos

Já foi dito que a remuneração do corretor será normalmente uma comissão, que consiste em porcentagem do valor total do negócio firmado entre as partes aproximadas. Nesse ponto, discute-se a validade da cláusula que prevê o pagamento da comissão de corretagem pelo adquirente do imóvel, situação corriqueira na atual conjuntura do mercado imobiliário, denominada por muitos de "comissão em mesa".

A questão, diga-se de passagem, é objeto de extensas discussões. Inclusive, afetada ao Superior Tribunal de Justiça, em sede de recursos repetitivos, nos Recursos Especiais nº 1.551.956/SP, 1.551.951/SP, 1.551.968/SP, 1.599.510/SP, 1.569.811/RJ, 1.602.800/DF e 1.599.618/SC, sob a relatoria do Ministro Paulo de Tarso Sanseverino. Em síntese, os temas afetados foram: (i) a validade da cláusula contratual que transfere ao adquirente a obrigação de pagar comissão de corretagem e taxa SATI; (ii) a legitimidade da incorporadora para responder judicialmente pelo ressarcimento desses valores; e (iii) o prazo prescricional dessa pretensão de restituição.

Cumpre salientar que o julgamento dos referidos recursos será em breve designado, e que o seu deslinde possuirá demasiada importância, tamanha a parcela de negócios jurídicos que influenciará. Ressalta-se que, no presente estudo, analisar-se-á, tão somente a cláusula que prevê o pagamento da comissão de corretagem pelo adquirente do imóvel. Pois bem, apesar da existente controvérsia:

"o pagamento da corretagem pelo adquirente não pode ser considerado uma prática abusiva *per se*. Mas, então, por qual razão esta prática comercial aparece como uma das principais questões jurídicas que assolam o Judiciário em matéria de incorporação imobiliária de unidades autônomas na planta"²¹⁴?

A discussão se faz presente também em razão da forma como muitas vezes esse pagamento é imposto ao comprador. As imobiliárias e incorporadoras, notadamente quando

²¹⁴ LIMA, Marcelo C. de M. Paula. O ônus de pagamento do serviço de corretagem e do serviço de assessoria técnico-imobiliária (sati) nos contratos de compra e venda de unidades autônomas na planta. In: **Revista do Direito do Consumidor**. vol. 93. 2014. p. 185-206. Disponível em: <www.revistadoatribunais.com.br/maf/app> Acesso em: 20/06/2016.

da negociação de imóvel nos chamados plantões imobiliários, normalmente erguidos no local do empreendimento, condicionam a compra do imóvel ao pagamento da corretagem por parte do adquirente. Não raro, essa será a única maneira de comprar uma unidade na planta.

Tais questionamentos exsurtem, também, em razão da natureza das negociações imobiliárias. Afinal, trata-se de bens de alto valor, cuja finalidade da compra na maioria dos casos, é para constituição de moradia. Logo, dada a estima do negócio²¹⁵, não é surpresa que quaisquer taxas ou ônus inesperados, venham ser objeto de irrisignação.

Nesse enleio, muito se discute acerca da validade da transmissão da responsabilidade pelo custeio da comissão de corretagem. Deve-se atentar, também, para a maneira como é estabelecida tal condição, e seus efeitos econômicos aos negócios entabulados. Para esclarecer melhor a questão, é necessário que, antes de mais nada, se analise a quem cabe a obrigação de pagar a comissão de corretagem.

3.2.1 Responsabilidade pelo pagamento da comissão de corretagem

Atualmente, não há qualquer previsão expressa na legislação que defina, especificamente, a quem compete o pagamento da comissão do corretor de imóveis. Tal omissão, naturalmente, permite a livre autonomia das partes²¹⁶. Todavia, se não houver no contrato a expressa definição do responsável por tal compromisso, a remuneração será arbitrada segundo a natureza do negócio e os usos locais:

Embora a lei seja expressa ao estabelecer o direito à remuneração, é silente quanto a quem deva assumir o pagamento. Partindo dos usos e costumes, o dever de pagar a comissão é das partes aproximadas, já que ambas aproveitaram o negócio. Não vigora a solidariedade, em razão da autonomia das duas relações jurídicas, do que resulta o dever de cada parte adimplir sua cota. Todavia, é lícito estabelecer-se no contrato de corretagem que apenas uma das partes assume o dever de cumprir com o pagamento²¹⁷.

²¹⁵ “Para a maioria dos brasileiros a compra de um bem imóvel é a concretização de um sonho. Ninguém ignora que tal aquisição envolve muito trabalho, esforço, economia e privações. ” (QUEIROZ SIMÕES, Felipe Siqueira. Distrato de compra e venda de bem imóvel: análise prática do negócio e da jurisprudência atual. In: **Revista de Direito Imobiliário**. vol. 80. 2016. p. 389-408. Disponível em: <www.revistadotribunais.com.br/maf/app>. Acesso em: 20/06/2016).

²¹⁶ MARTINEZ, Sergio Eduardo. O contrato de corretagem na compra e venda de imóvel e o pagamento da comissão pelo comprador. In: **Revista Magister de direito empresarial, concorrencial e do consumidor**. Vol. 10, nº 56, 2014. p. 106-112. Disponível em: <<http://www.lexml.gov.br/urn/urn:lex:br:redede.virtual.bibliotecas:artigo.revista:2014;1001007836>>. Acesso em: 01/07/2016.

²¹⁷ SILVA, Viviane Mandato Teixeira Ribeiro da. op. cit.

Na prática, convencionou-se que, no silêncio do contrato, “está obrigada a pagar a corretagem a pessoa que contratou a prestação desta espécie de serviço”²¹⁸. Ou seja, aquele que procura e contrata o corretor é quem deve arcar com as custas da mediação. Para que se possa afirmar com clareza a quem cabe desembolsar a comissão, “mister analisar como ocorreu a contratação, quem procurou quem e a favor de quem o corretor trabalha”²¹⁹. Nesse sentido, eis o posicionamento do Supremo Tribunal de Justiça:

DIREITO CIVIL. AÇÃO ORDINÁRIA. COMPRA E VENDA DE IMÓVEL. CONTRATO VERBAL DE CORRETAGEM. COMISSÃO. CABIMENTO. OBRIGAÇÃO DO COMITENTE. CONTRATAÇÃO DO CORRETOR PELO COMPRADOR.

1. Contrato de corretagem é aquele por meio do qual alguém se obriga a obter para outro um ou mais negócios de acordo com as instruções recebidas.
2. A obrigação de pagar a comissão de corretagem é daquele que efetivamente contrata o corretor.
3. É o comitente que busca o auxílio do corretor, visando à aproximação com outrem cuja pretensão, naquele momento, esteja em conformidade com seus interesses, seja como comprador ou como vendedor²²⁰.

No mesmo sentido, explica Pedro Elias Avvad que:

A corretagem é devida, obviamente, por quem contrata, seja ele comprador ou vendedor, locador ou locatário. Quando existe contrato escrito, normalmente denominado opção, a liquidação torna-se efetivamente mais simples. Essa, entretanto, não é a característica dos contratos que, por sua natureza consensual, são normalmente verbais e podem ser provados por todo e qualquer meio de direito, conforme estabelece o art. 107 do Código Civil²²¹.

Se estabelece, assim, que “a corretagem tem inequívoca natureza contratual, consistindo em prestação de serviço, cuja remuneração do corretor é devida por aquele que contratou os seus serviços”²²². Não custa esclarecer, ambas as partes do negócio podem contratar o serviço. Logo, pode procurar o corretor de imóveis tanto quem deseja vender um imóvel, para encontrar comprador; quanto quem almeja adquirir, e necessita de auxílio profissional para encontrar o negócio ideal²²³. Sobre o assunto, manifesta-se Arnaldo Wald:

Cliente é aquele que contrata o corretor para realizar o negócio. Esse contratante, caso seja efetivado o negócio pretendido, deve remunerar o corretor. A outra parte, que é aproximada, não se configura como cliente no contrato de corretagem e, por consequência, não tem a obrigação de pagar a comissão, que certos corretores exigem, recebendo duplamente²²⁴.

²¹⁸ RIZZARDO, Arnaldo. op. cit., p. 790.

²¹⁹ GOLDHAR, Tatiane Gonçalves Miranda. op. cit., p. 384.

²²⁰ SUPERIOR TRIBUNAL DE JUSTIÇA, Recurso Especial nº 1.288.450/AM, Relator Ministro João Otávio de Noronha, julgado em 24/2/2015.

²²¹ AVVAD, Pedro Elias. op. cit., p. 620.

²²² VALVERDE SANTANA, Héctor. Pagamento de comissão de corretagem na compra e venda de imóvel: obrigação do fornecedor. In: **Revista de Direito do Consumidor**. vol. 91. 2014. p. 141 – 165 Disponível em: <www.revistadoatribunais.com.br/maf/app> Acesso em 20/06/2016.

²²³ ULHOA COELHO, Fábio. op. cit., p. 617.

²²⁴ WALD, Arnaldo. op. cit., p. 85.

Quando as negociações se derem de forma clara, essa deverá ser a posição adotada. No entanto, a melhor solução para eventuais litígios se fundará sempre na análise dos fatos como realmente ocorreram. A propósito, em discussão sobre a incumbência de remunerar o serviço do corretor, já ponderou o STJ no mesmo sentido:

O encargo, pois, do pagamento da remuneração desse trabalho depende, em muito, da situação fática contratual objeto da negociação, devendo ser considerado quem propõe ao corretor nela intervir.

[...]

Independentemente de tais situações, existindo efetiva intermediação pelo corretor, as partes podem, livremente, pactuar como se dará o pagamento da comissão de corretagem. Há, porém, casos em que tanto o comprador quanto o vendedor se acham desobrigados de tal encargo, pois entendem que ao outro compete fazê-lo.

[...]

Em face de tais dúvidas ou omissões e em virtude da proposta dirigida inicialmente ao corretor, conforme acima exposto, é justo que a obrigação de pagar a comissão de corretagem seja de quem efetivamente contrata o corretor, isto é, do comitente, que busca o auxílio daquele, visando à aproximação com outrem cuja pretensão, naquele momento, está em conformidade com seus interesses, seja como comprador ou como vendedor²²⁵.

Em análise ao tema, Roberto Senise Lisboa afirma que na maior parte dos casos quem procura o corretor é o vendedor do imóvel:

O pagamento da comissão deverá ser efetuado pelo comitente, ou seja, aquele que contrata os seus serviços.

No mercado imobiliário, é comum que a contratação seja feita por quem pretende vender o bem, mas nada obsta que um interessado em comprar contrate o corretor para intermediação de sua operação²²⁶.

É também como dispõe Maria Helena Diniz, que apesar de frisar que quem paga a comissão é quem contratou o corretor imobiliário, afirma que “em regra competirá ao vendedor o pagamento da comissão”²²⁷. No entanto, urge ressaltar que o ônus da comissão de corretagem, quando imputado ao vendedor do imóvel, advém tão somente do fato de que, naquele caso, o mesmo figurava como comitente.

Mesmo assim, em razão da frequência com que a contratação do corretor é feita pelo vendedor do imóvel, não é incomum encontrar julgados que afirmam como regra a imputação ao vendedor da obrigação de pagar a comissão ao corretor de imóveis²²⁸. No entanto,

²²⁵ SUPERIOR TRIBUNAL DE JUSTIÇA, Recurso Especial nº 1.288.450/AM, Ministro Relator João Otávio de Noronha, julgado em 24/12/2015.

²²⁶ LISBOA, Roberto Senise. op. cit., p. 239.

²²⁷ DINIZ, Maria Helena. op. cit., p. 462.

²²⁸ Nesse sentido “Em que pese a argumentação da apelante de que era costumeira a negociação de venda por corretores, de imóveis de propriedade da Caixa Econômica Federal, em que os promitentes compradores se obrigavam ao pagamento de comissão, entendo que não merece acolhimento. Isso porque, consoante entendimento deste Egrégio Tribunal de Justiça, a responsabilidade pelo pagamento da comissão de corretagem é do vendedor, se não restar de forma clara e expressa a obrigação do comprador”. (TRIBUNAL DE JUSTIÇA DE

reafirma-se: apesar de comum, dizer que “a praxe é a comissão ficar a cargo do vendedor”²²⁹, não configura regra, nem sequer é posição majoritária. É, apenas, um reflexo dos fatos como ocorrem na prática. Consoante o exposto, Luiz Antonio Scavone Junior esclarece que:

A definição do art. 722 não permite concluir que apenas o vendedor pague a comissão. Muito pelo contrário.

Esse dispositivo define o contrato de corretagem como aquele contrato em que uma pessoa se obriga, sem vínculo de dependência, mandato ou de prestação de serviços, a conseguir um ou mais negócios para quem o contratou, de acordo com as instruções recebidas.

Nessa medida, nada impede que o contratante seja o próprio comprador, interessado na aquisição de imóvel com determinadas características, preço etc.²³⁰.

Em conclusão, quando se demonstrar que o contratante foi o vendedor do imóvel em questão, “deverá aquele [vendedor] responder pela comissão”²³¹. O mesmo ocorre na situação contrária, quando o promitente comprador contratar o corretor de imóveis. Fato é que, em não havendo nada ajustado, a obrigação de pagar a comissão de corretagem é daquele que efetivamente procura o serviço do corretor²³². Todavia, é sabido que o contrato de corretagem é livre quanto a sua forma, tanto que pode ser estabelecido verbalmente. Logo, por vezes, delinear com objetividade e precisão a incumbência de remunerar pode ser tarefa complicada. Explica-se.

A maior parte dos contratos de corretagem não é estabelecido em instrumento escrito. Assim, na falta de provas inequívocas, há maior dificuldade em comprovar quem contratou os serviços de mediação. Para ilustrar tal situação, toma-se como exemplo as negociações imobiliárias iniciadas pelo próprio corretor, que, munido das informações necessárias, prontamente entra em contato com ambos os possíveis contratantes. Lembremos, aqui, que pouco importa se houve a contratação expressa do corretor, “bastando que o vendedor não o impeça de atuar, para que nasça o direito à corretagem”²³³. No caso do exemplo:

Difícil definir a responsabilidade pela corretagem nos contratos de mediação, quando o corretor se apresenta às duas partes e faz a aproximação sem ver recusados os seus préstimos. Nesse caso, entendemos que a comissão deve ser dividida pelas duas partes que não se preocuparam em definir, antes da conclusão do negócio, o responsável pela remuneração²³⁴.

SANTA CATARINA, Apelação Cível nº 2008.0363558-0, Relatora Desembargadora Denise de Souza Luiz Francoski, julgado em 27/08/2013).

²²⁹ GONÇALVES, Carlos Roberto. op. cit., p. 772.

²³⁰ SCAVONE JUNIOR, Luiz Antonio. op. cit., p. 193.

²³¹ COLTRO, Antônio Carlos Mathias. op. cit., p. 149.

²³² SUPERIOR TRIBUNAL DE JUSTIÇA, Recurso Especial nº 1.288.450/AM, Relator Ministro João Otávio de Noronha, julgado em 24/02/2015.

²³³ COLTRO, Antônio Carlos Mathias. op. cit., p. 137.

²³⁴ AVVAD, Pedro Elias. op. cit., p. 620.

Ou seja, nas hipóteses em as partes não procuraram um corretor para auxiliar a transação, mas acabaram utilizando o serviço prestado, torna-se viável e interessante a solução dada acima, pois dessa maneira, a ambos cumprirá o pagamento²³⁵, respondendo cada parte por parcela da corretagem. É nessa linha que Tiago Machado Burtet recomenda a contratação expressa ou formal, que, apesar de não necessária, “materializará e provará a existência do contrato per si. Não raras as vezes, quem formaliza um contrato verbal tem sérios problemas para prova-lo, quando necessário, principalmente em juízo”²³⁶.

Conforme citado inicialmente, “as partes do contrato de compra e venda de imóvel podem estipular, livremente, quem pagará esse valor, desde que esse ajuste seja realizado previamente à concretização do negócio de compra e venda”²³⁷. Assim expõe Nelson Nery Junior ao afirmar que:

O CC 724 é categórico ao afirmar que, inexistindo fixação da lei a respeito de quem é a obrigação de pagamento da remuneração do corretor, pode ser ajustada entre as partes, e caso não o seja, o seu custo será atribuído para uma das partes pelo juiz segundo a natureza do negócio e os usos locais.

Nesse sentido, o Código Civil está, também quanto ao contrato de corretagem, prestigiando o princípio da autonomia privada, colocando a estipulação do pagamento da comissão de corretagem como regra dispositiva. Apenas para os casos em que não houver convenção entre as partes é que serão aplicadas as regras e usos locais, conforme letra do CC 724 in fine.

Dessa forma, inadmitir que por via contratual, possa ser pactuado o pagamento ao comprador do imóvel, caracteriza-se negativa de vigência ao que dispõe o CC 724, porquanto textualmente, há previsão expressa para essa hipótese²³⁸.

Por outro lado, quando se está diante de relação consumerista, a jurisprudência encontra entraves em decidir²³⁹, já que “a comissão de corretagem nos contratos de aquisição de imóveis – prontos ou não, tem sido objeto de vários questionamentos perante os Órgãos de Defesa do Consumidor e no Poder Judiciário, em relação ao fato de muitas vezes atribuírem ao adquirente a responsabilidade pelo seu pagamento”²⁴⁰, fato que gera dúvidas acerca da sua legalidade.

Agora vejamos, seguindo a lógica estabelecida anteriormente, quem contratou o corretor deve pagar a comissão do profissional. Nesse compasso, se a incorporadora contratou

²³⁵ COLTRO, Antônio Carlos Mathias. op. cit., p. 147.

²³⁶ BURTET, Tiago Machado. op. cit., p. 134.

²³⁷ NERY JUNIOR, Nelson. op. cit., p. 5.

²³⁸ idem.

²³⁹ Isso porque, “o cenário mudou substancialmente e o corretor não age mais sozinho. Cada vez mais as incorporadoras e construtoras mantêm vínculos de fidelidade com as empresas de corretagem”. (GOLDHAR, Tatiane Gonçalves Miranda. op. cit., p. 383).

²⁴⁰ MARTINEZ, Sergio Eduardo. op. cit. p. 106 – 112.

os corretores, num primeiro momento, a mesma deveria arcar com a sua remuneração. Mas isso não é regra absoluta pois juntamente com a premissa estabelecida, reside à autonomia da vontade, característica inerente aos contratos civis. Assim, as partes poderiam estipular livremente a quem caberia pagar o corretor. Á princípio, não haveria qualquer ilegalidade em imputar ao comprador a responsabilidade pelo pagamento do corretor, isto é, se assim ambas as partes acordarem.

Entretanto, ao se falar em grandes empreendimentos imobiliários, cujo vendedor do imóvel é a própria construtora ou incorporadora, a liberdade contratual civil acaba ficando um tanto quando viciada, pois, na prática, tais contratos já estão pré-prontos, restando ao comprador apenas aceitar seus termos, ou não. Nesses casos, não parece haver o equilíbrio entre as partes, nem o aceite da cláusula de corretagem pelo comprador.

Tais afirmações, somadas à já tratada possibilidade de aplicação do Código de Defesa do Consumidor nos contratos imobiliários, enseja o questionamento acerca da licitude da sistemática adotada pelo incorporador. A divergência, como dito anteriormente, foi afetada ao Superior Tribunal de Justiça, e está pendente de julgamento de recurso repetitivo. O julgamento, que acontecerá na data de 10 de setembro de 2016, deve pacificar o entendimento jurisprudencial acerca da legalidade do pagamento da comissão de corretagem pelo comprador, principalmente na compra e venda de imóveis nos chamados “plantões imobiliários”²⁴¹.

Como visto, o tema é atual e influenciará todo um segmento importante na sociedade, sendo necessário que seja avaliado com mais precisão. Eis o que se passa a estudar.

3.2.2 Análise da cláusula contratual que transfere ao consumidor a obrigação de pagar comissão de corretagem

A discussão quanto à responsabilidade pelo pagamento da comissão ao corretor de imóveis foi indispensável para o presente tópico. O tema em questão envolve, principalmente, a existência ou não de abusividade na cláusula que imputa o pagamento da comissão de corretagem aos compradores que formalizam negócio nos plantões imobiliários. Nesses casos,

²⁴¹ Recursos Repetitivos: SUPERIOR TRIBUNAL DE JUSTIÇA, Recurso Especial nº 1.551.956, Relator Ministro Paulo de Tarso Severino, pendente de decisão; SUPERIOR TRIBUNAL DE JUSTIÇA, Recurso Especial nº 1.551.968, Relator Ministro Paulo de Tarso Severino, pendente de decisão.

a polêmica reside na incerteza e na dificuldade em definir qual das partes contratantes é legitimamente responsável pelo pagamento do serviço prestado pelo corretor de imóveis. Sendo assim, antes de mais nada, cabe analisar como as negociações imobiliárias em plantões de venda ocorrem na prática.

Os aludidos plantões imobiliários, também chamados de “stands” de vendas, são instalados e promovidos pelas incorporadoras ou construtoras para venda de seus novos empreendimentos. Para tanto, tais empresas investem em um ambiente propício a despertar, aos que lá ingressam, interesse no negócio, e possibilitar a celebração de contratos de compra e venda das unidades imobiliárias disponíveis. Ocorre que, para garantir o sucesso das vendas, as incorporadoras estabelecem parcerias com empresas especializadas na comercialização de imóveis – as imobiliárias –, que disponibilizam seus corretores de imóveis associados para trabalhar nos plantões imobiliários.

Nesse contexto, não são raras as vezes em que o promitente comprador toma ciência do empreendimento através da massiva publicidade promovida pelas incorporadoras. Assim, “em muitos casos, a própria publicidade em meios de comunicação acaba figurando como o agente responsável por realizar esta intermediação”²⁴², aproximando o cliente do vendedor. Aliás, comenta-se:

Hoje, chegou-se a uma situação de aprimoramento do marketing das vendedoras, que contam com diversos meios de divulgação e, por força da legislação consumerista, divulgam os empreendimentos, na maior parte dos casos, de forma cada vez mais clara e ostensiva, tornando os como um produto de prateleira à disposição do comprador²⁴³.

Atraído pela publicidade promovida, normalmente, o consumidor, que sabe onde se localiza o empreendimento, visita o local para obter mais informações daquele imóvel sobre o qual já possui interesse. Note-se que, a intenção desse comprador, é conhecer e negociar com o vendedor aquele imóvel específico, sobre o qual já possui informações antes mesmo do comparecimento no “stand” de vendas – sem interferência ou aproximação prévia de corretor de imóveis. Quando ocorre a visita ao plantão, o comprador é direcionado ao atendimento de um corretor de imóveis, parceiro da incorporadora. Esse profissional será responsável por esclarecer mais aspectos do empreendimento, formas de pagamento e as demais informações

²⁴² FREITAS, Lucas Diniz Ayres de. A simulação em negócios jurídicos de corretagem imobiliária e a necessidade de uniformização do tema pelo Superior Tribunal de Justiça. In: **Revista de Processo**: RePro. vol. 41. n° 252. São Paulo. 2016. p. 387-402. Disponível em: <<http://bdjur.stj.jus.br/jspui/handle/2011/99236?mode=full>>. Acesso em: 20/06/2016.

²⁴³ GOLDHAR, Tatiane Gonçalves Miranda. op. cit., p. 383.

a que se tenha dúvidas ou que sejam necessárias à decisão desse potencial adquirente. Ademais:

O que deve ficar bem claro é que a venda de qualquer empreendimento imobiliário é quase sempre realizada por uma parceria comercial firmada entre a vendedora (incorporadora/construtora) e pelo menos uma corretora de imóveis, agindo de forma conjunta com o objetivo de alcançar o sucesso do lançamento.

São raríssimos os casos em que a própria incorporadora/construtora vende diretamente o imóvel ao interessado sem a participação de terceira pessoa.

Aqueles que já tentaram negociar imóvel diretamente na porta da incorporadora/construtora sabem que isso não é possível, sendo necessariamente direcionado a procurar algum corretor lotado nas dependências do estande de vendas²⁴⁴.

Nesse contexto, se o interessado decidir pela conclusão do negócio, o contrato de compra e venda que deverá ser firmado já estará pronto, e assim, conterà cláusulas previamente estabelecidas pelo vendedor.

Eis, nesse ponto, a grande questão controvertida a ser analisada: no instrumento haverá “cláusula de corretagem, prevendo desde o princípio o percentual que será destinado ao profissional ou, normalmente, à empresa imobiliária”²⁴⁵, sob a presunção de que ali houve a aproximação útil entre comprador e vendedor. Assim, restará ao promitente comprador que faça a leitura contrato, e decida se concorda ou não com as condições que lhe são impostas. Tenha-se em mente, a proposição de quaisquer mudanças no conteúdo pré-estabelecido do contrato, ou mesmo a negociação de algumas cláusulas, não fazem parte da praxe desse tipo de venda.

Decidido a adquirir o bem, o comprador, no mesmo ato, assina o contrato e paga o valor do sinal do imóvel e demais taxas cobradas (corretagem, prêmio, taxa SATI, dentre outras possíveis). Esse pagamento será feito através da emissão de alguns cheques com destinos diversos, pois, exige-se que o comprador efetue o pagamento da corretagem diretamente em nome da imobiliária. Assim, ao se emitir uma relação de pagamentos, percebe-se que grande parte do valor entregue a título de entrada, na realidade, é destinado a remunerar os serviços de corretagem e demais taxas. Esses custos são pagos “por fora”, e muitas vezes não são sequer incluídos no preço descrito no compromisso de compra e venda, eis uma das modalidades do que se denomina “comissão em mesa”.

²⁴⁴ BOSCARDIN, Ivan Mercadante. **A solidariedade entre incorporadora e corretora para a restituição da comissão de corretagem e taxa SATI na compra e venda de imóvel**. 2016. Disponível em: <<http://ivanmercadante.jusbrasil.com.br/artigos/297195342/a-solidariedade-entre-incorporadora-e-corretora-para-a-restituicao-da-comissao-de-corretagem-e-taxa-sati-na-compra-e-venda-de-imovel>> Acesso em: 01/07/2016.

²⁴⁵ GOLDHAR, Tatiane Gonçalves Miranda. op. cit., p. 383.

Essa breve análise resume e exemplifica uma das modalidades contratuais que costuma ocorrer nas compras de unidades imobiliárias, quando realizadas em plantões de vendas instalados pelas incorporadoras. É claro que não é uma regra, existem inúmeras incorporadoras e imobiliárias que não trabalham com a “comissão em mesa”, mas, em se tratando de uma prática reiterada, cumpre analisar os casos em que ocorre a prática. A saber, a problematização do tema é definir se a cláusula contratual que impõe ao consumidor o pagamento dos custos da corretagem é válida e legal.

Pois bem, antes de discutir a validade da cláusula de corretagem nesses moldes, convém salientar que existe diferença entre o promitente comprador que procura uma imobiliária por conta própria e aquele que comparece ao “stand” de vendas montado pela incorporadora. Em cada caso, o *animus* do sujeito difere. É que, ao se dirigir a uma imobiliária, o sujeito procura efetivamente um corretor de imóveis. Assim, visa contratar um profissional para auxiliá-lo a encontrar o melhor imóvel possível, dentro de suas condições e requisitos. Por outro lado, quando do comparecimento a um plantão imobiliário, não necessariamente se pressupõe a intermediação de um corretor de imóveis pois, supostamente, o comprador poderia vir a negociar diretamente com um preposto da incorporadora. Observa-se que:

O segundo exemplo requer maior cuidado na resposta, porque a princípio pode parecer que o corretor está exclusivamente a serviço de uma das partes, somente, da empresa. Por outro lado, é verdade que grande parte das construtoras/incorporadoras [sic], embora possam, reservar-se no direito de não praticar a comercialização do imóvel, que envolve a etapa de pré-venda e maior contato com o cliente, tarefa incumbida às imobiliárias do mercado que ajustam preço certo pela venda do bem de dadas construtoras²⁴⁶.

Diante de tal contexto, indaga-se: quem possui o dever de pagar comissão ao corretor de imóveis? Os clientes que diretamente se dirigiram ao “stand” de vendas, ou a empresa que montou o plantão e contratou os serviços do corretor de imóveis?

Cumpre ressaltar que a matéria foi afetada em recurso repetitivo no Superior Tribunal de Justiça, que deverá consolidar entendimento acerca da abusividade ou validade da cláusula em comento. Logo, considerando a atualidade do tema, cumpre analisar os argumentos, tanto a favor como contra, relacionados ao modelo de contratação nos lançamentos imobiliários.

²⁴⁶ GOLDHAR, Tatiane Gonçalves Miranda. op. cit., p. 385.

3.2.3 Argumentos pela ilegalidade da transferência da obrigação de pagar comissão de corretagem ao consumidor

Diante da prática acima indicada, muitos são os que se posicionam pela invalidade da cláusula, e se mostram contrários à maneira como são desenvolvidas as vendas em plantões imobiliários. Assim, passa-se a analisar os argumentos utilizados em defesa do consumidor, que sugerem a existência de demasiadas violações de direitos nesses contratos.

O primeiro aspecto a se destacar é quanto a possível descaracterização do contrato de corretagem. Nesse viés, argumenta-se que os corretores imobiliários, uma vez contratados pela incorporadora, estariam atuando como vendedores, pois responderiam diretamente aos interesses da empresa comitente. Assim, sob a ótica do futuro adquirente, este não lidou verdadeiramente com um corretor imobiliário – profissional dotado de autonomia na intermediação de negócios –, já que, para tanto, o mesmo não poderia estar subordinado a qualquer das partes.

Aliás, como já foi dito em capítulo próprio²⁴⁷, é o Código Civil que prevê a autonomia do corretor de imóveis em relação aos clientes. Ou seja, o profissional não pode se valer de mandato nem de subordinação direta de alguma das partes, sob pena de outro tipo contratual restar evidenciado, que não o da corretagem. Inclusive, “nesse ponto, deve-se salientar a importância da compreensão da imparcialidade e da autonomia do corretor perante as partes que aproxima com vistas à consecução do negócio”²⁴⁸. Ainda que contratado por *uma* das partes, o corretor possui o dever de diligência e de informação com *ambas*. Por isso, visando o melhor interesse de todos envolvidos, a imparcialidade e a autonomia se mostram mais do que indispensáveis à boa conduta do profissional.

Todavia, se a estrutura de vendas montada e todos os profissionais que estão trabalhando no local fazem parte do “staff” da incorporadora, resta evidente que não há autonomia de sua parte, e tampouco imparcialidade. O que ocorre, na verdade, é a subordinação do corretor e o exclusivo favorecimento da vendedora – incompatível com o contrato de corretagem. Nesse sentido:

As atividades descritas e que vem sendo qualificadas como "corretagem", efetivamente não o são, se considerada a relação entre a parte fornecedora e os

²⁴⁷ Capítulo 1 – Fundamentos da corretagem imobiliária; item 1.1 – Atividade de corretagem e sua natureza jurídica, deste estudo.

²⁴⁸ NERY JUNIOR, Nelson. Comissão de corretagem e a licitude de sua cobrança na venda. In: **Soluções Práticas do Direito**. vol. 4. 2014. p. 335-371. Disponível em: <www.revistadoatribunais.com.br/maf/app>. Acesso em: 01/07/2016.

consumidores. Não há contrato de corretagem entre o consumidor e o corretor, pessoa física ou sociedade corretora.

[...]

E, não existindo, não pode, nem juridicamente, de forma lógica, ser imputado ao consumidor o dever de pagar comissão de corretagem. Se existente o contrato, o é entre imobiliária e incorporadora. O consumidor é estranho ao contrato, sendo apenas terceiro, razão pela qual, os efeitos jurídicos do contrato não o alcançam²⁴⁹.

Faltariam, pois, para a formação contratual de corretagem, alguns elementos caracterizadores próprios. Não há aproximação das partes pelo profissional; sua autonomia é, no mínimo, questionável; e inexistente relação de confiança entre o promitente comprador e o corretor imobiliário – o qual, muitas vezes, nem sequer pôde ser escolhido entre os demais profissionais presentes no “stand”. Contudo, ainda que se admita tratar de um contrato de corretagem, não menos relevantes são os demais argumentos elencados para sugerir as abusividades desta prática. Senão vejamos.

Cediço que a participação de um corretor de imóveis numa transação imobiliária, apesar de importante, é opcional. É perfeitamente possível e lícito que as partes, comprador e vendedor, efetuem a transação imobiliária somente entre si²⁵⁰, sem qualquer intermediação. Logo, no contexto sob análise não seria necessária a imposição do serviço de corretagem àquele consumidor que se dirige ao plantão imobiliário. Isso porque, esse possível comprador nem sempre busca o auxílio de um corretor:

O consumidor não procura o corretor para fornecer-lhe instruções sobre o tipo de imóvel que busca, a sua localização, o preço etc. O próprio corretor que, com o comparecimento do consumidor ao local, já se dirige a ele e tem uma lista de imóveis, dentro de determinado empreendimento (disponibilizado pela própria incorporadora), que lhe serão oferecidos²⁵¹.

É certo que no “stand” de vendas haverá sempre um corretor de imóveis disponível para atender qualquer interessado que ali adentrar, porém, há de se convir que o serviço não foi, de fato, solicitado. O consumidor não contratou o corretor de imóveis, e mesmo assim, o pagamento da comissão lhe é imputado. Acerca da impossibilidade de aquisição de um imóvel na planta sem que haja a participação de um corretor de imóveis:

Mais do que o ônus de quem vai, ou não, arcar com os valores da corretagem, o que merece maior destaque é que o adquirente não consegue adquirir imóvel na planta sem arcar com este valor. Em outras palavras, a incorporadora não fornece ao adquirente a faculdade de optar por comprar sem qualquer espécie de intermediação, o que é vedado pelo diploma consumerista²⁵².

²⁴⁹ FREITAS, Lucas Diniz Ayres de. op. cit., p. 387-402. Disponível em: <www.revistadostribunais.com.br/maf/app>. Acesso em: 01/07/2016.

²⁵⁰ Artigo 726, do Código Civil: Iniciado e concluído o negócio diretamente entre as partes, nenhuma remuneração será devida ao corretor.

²⁵¹ FREITAS, Lucas Diniz Ayres de. op. cit., loc. cit.

²⁵² LIMA, Marcelo C. de M. Paula. op. cit., p. 185-206.

Assim, não havendo sequer a opção de escolha em contratar ou não o serviço, haveria violação dos direitos do consumidor na cláusula que repassa o pagamento dos encargos ao comprador. É que, conforme se extrai do artigo 39, inciso I²⁵³, do Código de Defesa do Consumidor, tal prática constitui venda casada²⁵⁴, conduta considerada abusiva²⁵⁵:

Em síntese, é uma venda casada, uma contratação de adesão que excessivamente privilegia o fornecedor, em detrimento do consumidor, que justamente é a parte vulnerável da relação jurídica (CDC, art. 4.º, I), por ter que arcar com o pagamento de um profissional de corretagem que não escolheu, ofertando imóvel estritamente de uma determinada empresa. Tal prática comercial é abusiva e ilegal, sendo sólido o posicionamento dos tribunais pátrios²⁵⁶.

Como visto, na prática, “a tentativa de alteração de qualquer outra cláusula – entre elas a de “corretagem” – ocasiona a inviabilidade do negócio jurídico, razão pela qual o consumidor se vê obrigado a aceitá-la”²⁵⁷. Ou seja, em razão da verdadeira imposição operada, o pagamento da comissão de corretagem pelo consumidor será verdadeira *condição* para a compra do imóvel. Dito isso, é de se questionar: existiria má-fé por parte das incorporadoras ao agir dessa forma²⁵⁸?

É certo que, pela legislação civil, há a possibilidade de alteração no conteúdo da cláusula de corretagem. No entanto, isso só é possível no caso em que ambas as partes vierem a aceitar o que ali for disposto. Sobre o tema, sabe-se que na conjuntura jurídica atual, a liberdade em contratar é relativizada, uma vez que os contratos possuem, também, uma concepção social. Logo, a autonomia da vontade poderá ser limitada em determinados casos,

²⁵³ Artigo 39, da Lei nº 8.078/1990: É vedado ao fornecedor de produtos ou serviços, dentre outras práticas abusivas: I - condicionar o fornecimento de produto ou de serviço ao fornecimento de outro produto ou serviço, bem como, sem justa causa, a limites quantitativos;

²⁵⁴ “A norma do inciso I proíbe a conhecida ‘operação casada’ ou ‘venda casada’, por meio da qual o fornecedor pretende obrigar o consumidor a adquirir um produto ou serviço apenas pelo fato de ele estar interessado em adquirir outro produto ou serviço [...]. É preciso, no entanto, entender que a operação casada pressupõe a existência de produtos e serviços que são usualmente vendidos separados”. (NUNES, Rizzato. op. cit., p. 601-602).

²⁵⁵ “A inclusão da venda casada como sendo prática abusiva pode ser justificada porquanto revela a sobreposição dos interesses do fornecedor em relação ao consumidor, deixando em evidência a posição de desvantagem deste em relação àquele, lesando, portanto, a esfera jurídica do consumidor. A vedação à prática da venda casada busca coibir, portanto, o desequilíbrio da relação jurídica causada em virtude da prevalência dos interesses do fornecedor, que tolhe a liberdade de escolha do consumidor ao oferecer produto vinculado, impedindo-o de adquirir somente o produto por ele desejado”. (NERY JUNIOR, Nelson. Venda casada em face do direito do consumidor e concorrencial. In: **Soluções Práticas de Direito**. vol. 4. 2014. p. 217-249. Disponível em: <www.revistadoatribunais.com.br/maf/app> Acesso em: 01/07/2016).

²⁵⁶ GONÇALVES, Ewerton Pereira. Abuso do direito das incorporadoras e construtoras nos contratos imobiliários. In: **Revista do Direito do Consumidor**. vol. 104. São Paulo: RT, 2012. p. 471-492. Disponível em: <https://www.mpes.mp.br/Arquivos/Anexos/5ed7739d-7ca8-4078-a705-77880cc49ca9.pdf> Acesso em: 05/06/2016.

²⁵⁷ LIMA, Marcelo C. de M. Paula. op. cit., p. 185-206.

²⁵⁸ AYRES DE FREITAS, Lucas Diniz. op. cit., p. 387-402.

a fim de garantir o equilíbrio da relação estabelecida – principalmente quando esta for configurada como relação de consumo.

Sabe-se que nas vendas em plantões imobiliários as informações sobre a corretagem já estão contidas no instrumento de promessa de compra e venda, o que, a princípio, é legal, já que é permitido que as partes decidam como se dará o pagamento. Porém, em não havendo opção para o comprador, não ocorreu consenso sobre o assunto, mas sim, o constrangimento à utilização e pagamento do serviço. Seria o comprador, nessas condições, obrigado a pagar o percentual de comissão ao corretor?

“A proposta agora é olhar a relação à luz da obrigação do futuro adquirente que já se insere previamente disposta em contratos de compra e venda”²⁵⁹. Nessa linha, a resposta ao questionamento não poderia se respaldar tão somente na possibilidade de estipulação contratual estabelecida no Código Civil. No mínimo, vale-se também da hipossuficiência, seja técnica ou financeira, do comprador em relação às grandes incorporadoras, para justificar a incidência do Código de Defesa do Consumidor na hipótese. Acerca do assunto:

O Código Civil é o ponto de partida interpretativo, mas as peculiaridades do mercado imobiliário dizem muito sobre esse tipo de contrato, exigindo do intérprete e do aplicador um olhar voltado para a realidade em que ele é ajustado, mormente quando ele pode aparecer sozinho – contrato típico e principal – ou já vinculado a algum contrato de adesão – natureza acessória. Isso tudo, sem olvidar dos ditames do Código de Defesa do Consumidor quando a relação jurídica se enquadrar em suas categorias, merecendo o negócio uma interpretação mais favorável ao consumidor²⁶⁰.

A hipossuficiência abordada é fator que não deixa dúvidas da aplicabilidade do Código de Defesa do Consumidor aos contratos imobiliários. Até porque, na hipótese, o adquirente se encontra em condição de completa impotência perante a outra parte. Em linhas gerais, é o que se argumenta:

Por derradeiro, cabe sempre lembrar que tal prática abusiva ocorre sempre violando os direitos consumeristas, infringindo o art. 6.º, IV, 39, I e 51, IV, da Lei 8.078/1990, além dos princípios da isonomia, equilíbrio, boa-fé, harmonia e função social do contrato e das relações de consumo, incorrendo, assim, as incorporadoras/construtoras em abuso de direito, conforme previsão legal descrita no art. 187 do CC²⁶¹.

Os contratos, firmados nas condições estudadas, “são, quase em sua totalidade, do tipo adesão, ou seja, confeccionados de forma padronizada e unilateral pelas incorporadoras e construtoras”²⁶². Sendo assim, viciada estaria a vontade da parte contratante, totalmente

²⁵⁹ GOLDHAR, Tatiane Gonçalves Miranda. op. cit., p. 383.

²⁶⁰ *ibidem*. p. 388 - 389.

²⁶¹ GONÇALVES, Ewerton Pereira. op. cit., p. 471 - 492.

²⁶² *idem*.

necessária para a validade do contrato na forma civil. Esse fato, por si só, já serve como representação do evidente desequilíbrio na relação. Trata-se, portanto, de fator prejudicial ao adquirente:

Os contratos de adesão caracterizam-se por oferecerem apenas duas opções, aderir ao contrato, firmando-o, ou desistir do negócio. É verdade que, via de regra, verificam-se nestes instrumentos contratuais diversas cláusulas abusivas, que conferem aos consumidores muitos deveres e pesadas sanções, enquanto à construtora são conferidos direitos e praticamente nenhuma penalidade. Portanto, na prática, não há nestes casos, de fato, equilíbrio contratual entre as partes²⁶³.

Além do mais, a hipossuficiência do adquirente na cadeia de vendas é fator notório. O consumidor, nesses casos, coloca-se em condição de completa impotência perante a outra parte. Por essa razão, alguns autores sustentam a nulidade de pleno direito da cláusula de corretagem, uma vez que importaria em obrigação abusiva²⁶⁴. Em outras palavras: “nas hipóteses em que se verifique desigualdade econômica ou técnica entre as partes, são vedadas as práticas em que o mais forte se aproveite da vulnerabilidade da parte mais fraca”²⁶⁵.

Como se não bastasse, por muitas vezes há também vício no dever de informação. Afinal, em determinadas negociações o comprador sequer é informado acerca da sua obrigação de pagar a comissão de corretagem²⁶⁶. Sobre isso, necessário ressaltar que a informação deve ser prestada desde o início das tratativas:

A proteção do consumidor tem início na fase pré-contratual, quando ainda existe apenas uma expectativa de consumo, e se estende até a fase posterior à execução do contrato. Sendo assim, o Código do Consumidor incide na fase pré-contratual da incorporação, disciplinando a oferta e a publicidade feita pelo incorporador ou o seu promotor de vendas. Exige que a oferta ou apresentação de seus produtos e serviços assegurem informações claras, corretas e precisas sobre suas características, qualidade e preço (art. 30 e 31, CDC)²⁶⁷.

A falta com o dever de informação se dá na medida que, “em várias ocasiões as incorporadoras, ou empresas contratadas para esse mister, não informam claramente que esses valores não fazem parte do valor de aquisição do imóvel”²⁶⁸. Assim, num primeiro momento,

²⁶³ QUEIROZ SIMÕES, Felipe Siqueira. Op. cit., p. 398-408.

²⁶⁴ Artigo 51, do Código de Defesa do Consumidor: São nulas de pleno direito, entre outras, as cláusulas relativas ao fornecimento de produtos e serviços que: IV - estabeleçam obrigações consideradas iníquas, abusivas, que coloquem o consumidor em desvantagem exagerada, ou sejam incompatíveis com a boa-fé ou a equidade;

²⁶⁵ CHALHUB, Melhim Namem. O contrato de incorporação imobiliária sob a perspectiva do código de defesa do consumidor. In: **Revista de Direito Imobiliário**. vol. 50. 2001. p. 92-135. Disponível em: <www.revistadoatribunais.com.br/maf/app>. Acesso em: 01/07/2016.

²⁶⁶ Sabe-se, o dever de informação, além de previsto como obrigação do corretor no artigo 723 do Código Civil, também é princípio do Código de Defesa do Consumidor.

²⁶⁷ CAVALIERI FILHO, Sérgio. A responsabilidade do incorporador/construtor no código do consumidor. In: **Revista de Direito do Consumidor**. vol. 26. 1998. p. 230-236. Disponível em: <www.revistadoatribunais.com.br/maf/app>. Acesso em: 01/07/2016.

²⁶⁸ GONÇALVES, Ewerton Pereira. op. cit., p. 471-492.

os adquirentes são confundidos a achar que aquele valor pago se destina a abater do montante que se estipulou pelo imóvel. No entanto, afirma Ewerton Pereira Gonçalves que, em realidade, não é isso o que acontece:

É primeiro apresentado aos consumidores um contrato prévio ou "Quadro Resumo", denominação usada pelos corretores com o valor total do negócio e, posteriormente, há a entrega real do contrato, cujo importe vem descontando a taxa de corretagem, muitas vezes sem o inteiro conhecimento do consumidor²⁶⁹.

Eis que a praxe, num contexto geral, está equivocada. É que, durante todo o atendimento, nada é informado sobre as cláusulas do contrato. Na verdade, muitas vezes a informação é omitida até a última hora, e “o consumidor sequer sabe que está usufruindo do serviço de corretagem²⁷⁰. O dever de informar deve ser exercido desde o início do atendimento, tanto em relação ao produto fornecido, quanto às particularidades de conclusão do contrato, e ainda, com clareza e precisão²⁷¹:

Em suma: [...] o consumidor é atraído pela força da publicidade ao stand de venda de imóveis; é recebido por pessoa que não se identifica como profissional vinculado à sociedade diversa da incorporadora cuja *griffe* adorna o *stand* de vendas; é comunicado acerca de determinado valor a ser despendido, como se fosse o correspondente ao preço do imóvel desejado; tem seu interesse fortemente despertado para a aquisição e, no momento mesmo em que se compromete com a aquisição, é então - e só então - informado que o valor antes mencionado não se destina apenas a pagar o imóvel. Parte desse valor servirá para remunerar serviços outros que não contratou e sequer deles tem necessidade, sendo, por vezes, inclusive forçado a declarar ter recebido informação que, substancialmente, não recebeu, ou não recebeu da forma devida, segundo o direito²⁷².

Não se olvida da necessidade de tutelar relações contratuais que envolvam os altos valores praticados na atividade imobiliária. Contudo, deve-se apontar que as razões utilizadas em defesa do consumidor – que sustentam a abusividade do repasse da comissão de corretagem ao adquirente – sobrelevam sua hipossuficiência de tal modo que se questiona, por vezes, até mesmo sua capacidade civil. Diante disso, impõe-se analisar os autores que sustentam a liberdade de contratação e a validade dessa transferência de obrigação ao adquirente de imóvel.

²⁶⁹ GONÇALVES, Ewerton Pereira. op. cit., p. 471-492.

²⁷⁰ FREITAS, Lucas Diniz Ayres de. op. cit., p. 387-402.

²⁷¹ Nesse sentido: TJSC, Apelação Cível nº 2015.022792-5, Relator Desembargador Jorge Luís Costa Beber, julgado em 16/07/2015; TJSC, Apelação Cível nº 2012.075449-2, Relator Desembargador Sebastião César Evangelista, julgado em 18/12/2014; TJSC, Apelação Cível nº 2012.075449-2, Relator Desembargador Sebastião César Evangelista, julgado em: 18/12/2014;

²⁷² FREITAS, Lucas Diniz Ayres de. op. cit., loc. cit.

3.2.4 Argumentos pela legalidade da transferência da obrigação de pagar comissão de corretagem ao adquirente.

Apesar do posicionamento apresentado no tópico anterior, existe, de outro lado, toda uma base argumentativa que se insere justamente no sentido contrário. De igual proporção são as razões pelo reconhecimento da total legalidade de transferência do pagamento da corretagem ao adquirente, quando em sede de vendas nos plantões imobiliários.

Primeiramente, ao defender essa posição, destaca-se que ambas as partes do contrato de compra e venda do imóvel se beneficiam dos serviços do corretor presente nos “stands” de vendas. Isso porque, o corretor de imóveis possui o dever de informar tanto as benesses quanto os defeitos do imóvel, e, com isso, garante a segurança na transação que o promitente comprador está prestes a celebrar. Logo, afirma-se que o corretor não trabalha somente no interesse da incorporadora:

In casu, tanto as Incorporadoras logram êxito porquanto vendem o imóvel que incorporam, quanto o consumidor, uma vez que decide adquirir o bem devidamente informados pelos serviços que recebeu em virtude da presença desse profissional, o corretor.

[...]

A atividade desenvolvida pelos incorporadores é a disponibilização de corretores com o intuito de aproximar a construtora de consumidores interessados na compra das unidades imobiliárias incorporadas por elas, corretor esse que age no interesse de ambas as partes, visando a concretização do negócio de compra e venda.

Nesse particular, é de rigor frisar que o consumidor se beneficia dos serviços de corretagem prestados pelas imobiliárias credenciadas, vez que recebem todos os pormenores técnicos do empreendimento e são verdadeiramente auxiliados por esses profissionais para concretizar, da melhor forma possível, o negócio de compra e venda de imóvel²⁷³.

A parceria feita com os corretores, é importante inclusive para que se preste adequado serviço de auxílio ao comprador do imóvel. Principalmente quando se fala da compra e venda de imóveis em massa, que se diferencia da compra de um bem imóvel isolado. Nesses casos, muito difícil que os prepostos da própria incorporadora fossem capazes de atender a demanda, ainda mais sem a experiência que teria um corretor de imóveis:

Nada obstante, não se pode deixar de reconhecer que em negócios em grande número, *em massa*, a padronização das condições contratuais acaba por ser uma necessidade, sem a qual, muitas das vezes, estaria inviabilizada a própria atividade empresarial²⁷⁴.

Aliás, nesse sentido, argumenta-se descabida a alegação de que o corretor estaria tomando posição de vendedor preposto. Isso porque, a intermediação entre os interesses do possível adquirente e da incorporadora é atividade mais complexa do que aquela que

²⁷³ NERY JUNIOR, Nelson. op. cit., p. 335-371.

²⁷⁴ *idem*.

desempenha um vendedor. E, sendo a corretagem de imóveis uma profissão regulamentada, o corretor é o único habilitado a exercer esta modalidade de intermediação de compra e venda, conforme o artigo 3º da Lei nº 6.530/78²⁷⁵.

Não obstante, ainda que se almejasse a negociação diretamente entre as partes, a comercialização de unidades imobiliárias não faria parte do objeto social de uma incorporadora. Em outras palavras, mesmo que disposta a desempenhar tal ofício, a incorporadora estaria impedida de fazê-lo, uma vez que, ao exercer atividades que não constam em seu objeto social, as incorporadoras estariam sujeitas à prática de fraudes contábeis e fiscais, já que não possuem permissão legal para emitir recibos e notas fiscais relativas a quaisquer outras atividades.

Ademais, a inteligência de incorporar um empreendimento não é a mesma de vender, especialidade do corretor. São práticas distintas, e importantes a seu modo. De qualquer forma, a análise da questão em comento não deve ser simplista, uma vez que:

[...] se na venda de um único bem há situações em que é possível a negociação direta entre o proprietário e o adquirente, o mesmo não ocorre com essa simplicidade nas vendas e compras de imóveis em massa. Nestas contratações, a intermediação de corretores de imóveis assume elevada e primordial importância²⁷⁶.

Não se nega que exista a facilitação na aproximação das partes, uma vez que os próprios promitentes compradores se dirigem diretamente ao “stand” de vendas. No entanto, não se pode aceitar as alegações de total espontaneidade do adquirente, que, sugerem tais autores, simplesmente entrou no plantão imobiliário após passar em frente e resolveu comprar um imóvel. Certamente o comparecimento ao “stand” advém de prévia publicidade – feita também pela imobiliária.

Mesmo assim, conforme já exposto, o trabalho do corretor de imóveis vai além da aproximação em si. O bom profissional deve ter domínio de mercado; deve saber orientar os possíveis adquirentes em relação à financiamentos, registros imobiliários e cláusulas contratuais; além de se manter à disposição para quaisquer tratativas até a conclusão do negócio. Sem esse serviço, a segurança das vendas, até mesmo para o comprador, estaria comprometida em função do mercado, que oferece muitas opções, variações de preços e especificidades que nem sempre são do conhecimento do adquirente, mas apenas do profissional da área – o corretor de imóveis.

²⁷⁵ Artigo 3º, da Lei nº 6.530/78: Compete ao corretor de imóveis exercer a intermediação na compra, venda, permuta e locação de imóveis, podendo, ainda, opinar quanto à comercialização imobiliária.

²⁷⁶ NERY JUNIOR, Nelson. op. cit., p. 335-371.

Além da segurança na negociação, afirma-se que os benefícios se dão à ambas às partes também do ponto de vista tributário. Isso porque, um dos motivos da adoção da prática em comento é a possível redução nos custos do negócio à ambas as partes – numa espécie legal de planejamento tributário. Haverá a redução no valor do ITBI²⁷⁷ à ser pago pelo adquirente e também diminuição dos custos extrajudiciais da compra do imóvel (tabelionato e registro de imóveis). Ambas as vantagens existem pois levam em consideração o valor declarado no instrumento público, que, com a diferenciação no pagamento, somente constará o valor puro do imóvel (sem a taxa de corretagem).

Daí porque descabida outra das justificativas para afastar a transmissão dessa obrigação ao adquirente, qual seja, a alegação de prejuízo financeiro deste. Ora, é certo que a mera imposição destes valores, de forma não especificada contratualmente (por vezes omitida do comprador) e simplesmente acrescida ao preço do negócio, seria flagrantemente indevida. Todavia, tais situações são exceções à regra, na medida em que, geralmente, o que ocorre é o simples diferimento da destinação das parcelas pagas pelo adquirente. Ou seja, o mesmo valor negociado pelo imóvel será pago, sem qualquer acréscimo, apenas com o direcionamento de parte dos pagamentos à imobiliária.

Nesse sentido, Luiz Antonio Scavone Junior registra que, na realidade, quem acaba por suportar o pagamento, de maneira indireta, é a própria incorporadora. Isso porque, o valor de corretagem é apenas um “desconto operado no valor aceito na proposta e, em razão do poder negocial das partes e da autonomia da vontade, nada impede que o comprador assumo o pagamento mediante desconto no preço”²⁷⁸. Não se paga nada a mais do que o valor da oferta aceita. Após combinado um valor total, subtrai-se desse montante a comissão. O autor ainda vai além e, ao questionar-se acerca do cabimento dessa prática, conclui por sua total legalidade, isso se:

[...] do valor do imóvel efetivamente acertado entre as partes, descontou-se o valor devido a título de comissão de corretagem, pago por ele diretamente aos corretores e somente o saldo foi colocado no contrato, o que se prova por intermédio da proposta, planilha ou outro documento inequívoco assinado pelo comprador²⁷⁹.

Além disso, sabe-se que o Código Civil prestigia a autonomia privada, disposta no artigo 724, cuja redação permite que as partes pactuem sobre a forma de pagamento da

²⁷⁷ Fala-se do Imposto sobre a Transmissão de Bens Imóveis. Se o valor da corretagem não estiver disposto no valor total do imóvel escriturado, o ITBI não incidirá sobre tal valor. Assim, há redução no valor que o adquirente pagará, pois, apesar do valor total despendido ser “valor do imóvel + corretagem e outras taxas” o imposto incidirá somente sobre “valor do imóvel” – fato que só é possível pois desde o início se tem a diferenciação no pagamento.

²⁷⁸ SCAVONE JUNIOR, Luiz Antonio. op. cit., p. 194.

²⁷⁹ idem.

corretagem. “Apenas para os casos em que não houver convenção entre as partes é que serão aplicadas as regras e usos locais”²⁸⁰. Assim, devidamente acordado e registrado em cláusula contratual, cai por terra o entendimento de que quem deve a comissão é o contratante, e, conseqüentemente, não haveria ilicitude na transferência.

Aliás, a rigidez do contrato não necessariamente implicaria em vício na autonomia da vontade, como se argumenta na defesa da posição contrária. Não se fala em momento algum de elaboração em conjunto do conteúdo do contrato. Mas, tão somente da livre escolha em contratar. O possível adquirente, exerce seu livre arbítrio, e opta por assinar o contrato e ser assessorado por um corretor de imóveis. Em síntese: ninguém é obrigado a firmar contrato, bastando que não o faça. Assim:

Estando essa situação bem compreendida pelo comprador do imóvel, nada impede que dele seja cobrada a corretagem, pois, sendo o comprador sujeito capaz para a contratação do negócio imobiliário, sendo a forma de contratação prescrita ou não defesa em lei e sendo lícito o objeto do contrato, não há prejuízo ao consumidor em assumir a responsabilidade de pagar²⁸¹.

Desde que cientificado, o adquirente poderá ele mesmo escolher se deseja assinar, ou não, o contrato de compra e venda. Nesse caso, não importa se o contrato é oferecido na modalidade de adesão²⁸². É, pois, inegável que o consumidor tem o dever de ler todo e qualquer documento que assina, e fazendo isso, terá ciência e discernimento para concordar ou discordar com o que fora estipulado pela incorporadora²⁸³ – ainda que unilateralmente:

O simples fato de se tratar, no mais das vezes, de contrato de adesão não torna as cláusulas abusivas, nem tampouco extirpa a livre manifestação volitiva do adquirente, que pode aderir ou não, sendo perfeitamente possível que procure outro empreendimento, cujas disposições contratuais se mostrem, a seu ver, mais justas²⁸⁴.

²⁸⁰ NERY JUNIOR, Nelson. op. cit., p. 335-371.

²⁸¹ CASTRO, Daniel Aureo de. **Direito Imobiliário Atual**. Rio de Janeiro: Elsevier, 2014. p. 424.

²⁸² “O contrato de incorporação imobiliária não é um contrato de adesão. Ele é, na verdade, um ‘contrato-tipo’, pelo fato de o incorporador já o ter elaborado e redigido. Por uma questão de comodidade, o incorporador para cada edifício tem um contrato-padrão, datilografado ou policopiado que oferece ao candidato à aquisição de unidade imobiliária, e este o subscreve. A diferença entre o contrato-tipo e o contrato de adesão é que neste último as cláusulas são impostas e insuscetíveis de modificação. No contrato-tipo, embora as cláusulas sejam oferecidas ao co-contratante já redigidas, e até mesmo impressas, podem as partes modificá-las para afeição a avença à modalidade fática do caso concreto. Os candidatos à aquisição de uma unidade podem ajustar com o incorporador a forma do pagamento, os prazos das prestações, as especificações da unidade adquirida, enfim o que melhor lhes convenha”. (SILVA PEREIRA, Caio Mário. Código de defesa do consumidor e as incorporações imobiliárias. In: **Revista dos Tribunais**, vol. 712. p. 102-111. Disponível em: <<http://revistadostribunais.com.br/maf/app/>>. Acesso em: 01/07/2016).

²⁸³ “Essa é a visão moderna da autonomia da vontade, capaz de conciliar a vontade do indivíduo na escolha dos negócios que pretende contrair com os fundamentos econômicos da cadeia de produção que deu origem ao bem desejado”. (CASTRO, Daniel Aureo de. Op. cit., loc. cit.).

²⁸⁴ SCAVONE JUNIOR, Luiz Antonio. op. cit., p. 194.

O ponto principal, portanto, se dá na ciência do adquirente, a qual é prevista no Código de Defesa do Consumidor como um direito básico na relação de consumo. De tal forma, todas as informações e detalhes do contrato devem ser obrigatoriamente esclarecidas ao adquirente do imóvel. Sobre o tema, manifesta-se Luiz Antonio Scavone Junior:

[...] esta é praxe corrente no mercado e nada tem de ilegal desde que dada ciência ao adquirente, não sendo possível aceitar afirmação de erro ou pressão, não só porque é dever do adquirente ler o que assina, presumindo-se tenha ele tirocínio suficiente para compreender o teor das cláusulas do instrumento que pactuou e da proposta que firmou na medida em que adquire imóvel, fato não corriqueiro e que, por si só, já reclama maior atenção daquele que manifesta a sua vontade²⁸⁵.

Em grande parte dos casos, as informações contratuais constam expressas de forma clara e transparente no instrumento, sem qualquer mácula ao dever de informação – reconhecendo-se a condição ímpar para a imputação do pagamento, nos moldes da relação consumerista²⁸⁶. Diga-se se passagem, “as informações acerca das comissões de corretagem são prestadas antes da concretização do negócio”²⁸⁷, que uma vez aceito, parte-se para o pagamento. Neste ato, o próprio adquirente emite cheques distintos, cada um com seu devido fim. Ou seja, o cliente lê o contrato, se torna ciente das cláusulas e, ainda por cima, demonstra concordância ao preencher um cheque para corretagem, e outro para o sinal.

É inegável: os cheques distintos demonstram o quanto se paga e para quem se paga. São, antes de mais nada, prova inequívoca da ciência do comprador:

Fica mais evidenciado ainda o dever e responsabilidade de pagamento quando o próprio cliente paga diretamente à imobiliária e o recibo é emitido em nome dela, afastando qualquer vínculo com a construtora, embora tenha se beneficiado da venda. É que às vezes fica muito tênue a linha entre o interesse de venda do construtor e do adquirente, razão pela qual é relevante verificar cada caso concreto²⁸⁸.

Portanto, para Nelson Nery Junior, o dever de informar previsto na legislação consumerista “consiste justamente na obrigação do fornecedor em dar oportunidade ao consumidor para que este tome conhecimento do contrato antes de sua concretização”²⁸⁹. Portanto, não há qualquer ilegalidade na transmissão da obrigação ao custeio da comissão de corretagem ao adquirente, desde que ele seja inequivocamente cientificado acerca deste encargo. Se assim entendido, o caminho trilhado pela incorporadora e corretores credenciados, cumpriria com todos os requisitos de validade do contrato, seja pelo viés civil

²⁸⁵ SCAVONE JUNIOR, Luiz Antonio. op. cit., p. 194.

²⁸⁶ GOLDHAR, Tatiane Gonçalves Miranda. op. cit., p. 385.

²⁸⁷ NERY JUNIOR, Nelson. op. cit., p. 335-371.

²⁸⁸ GOLDHAR, Tatiane Gonçalves Miranda. op. cit., loc. cit.

²⁸⁹ NERY JUNIOR, Nelson. op. cit., loc. cit.

ou consumerista, fato que tornaria a responsabilidade do promitente comprador pelo pagamento da comissão de corretagem uma prática regular e lícita.

Como visto, ambos os polos argumentativos possuem razões igualmente fortes e coesas. Assim, haveria substrato legal para a defesa de qualquer dos posicionamentos, conforme o interesse de quem o faça. Justamente por isso será de extrema importância a decisão do Superior Tribunal de Justiça nos Recursos Especiais nº 1.551.956/SP, nº 1.551.951/SP e nº 1.551.968/SP. Não é razoável manter tamanha insegurança jurídica em relação a tema tão recorrente e importante como é a corretagem imobiliária.

3.3 A obtenção do resultado útil da aproximação das partes e o direito a receber comissão

As demandas judiciais de cobrança de comissão, por parte do corretor de imóveis são encontradas em larga escala por todo o Brasil. Trata-se, afinal, da remuneração e sustento de um profissional, que, não raramente, vê-se obrigado a comparecer perante o juízo para percepção dos valores que lhe são devidos. Tais ações encontram-se, normalmente, enquadradas em duas principais hipóteses: o arrependimento de um dos contratantes, que leva ao desfazimento do contrato assinado; e a contratação diretamente entre as partes após a dispensa do corretor de imóveis, ou após findo o prazo previsto no contrato de corretagem.

O corretor busca a justiça pois entende lesado seu direito à comissão, que, como já foi dito, nasce do resultado útil da aproximação das partes. No entanto, no caso concreto, nem sempre é simples essa verificação. Por tal motivo, faz-se necessário maior estudo sobre o momento em que passa a ser devida a comissão – com ênfase na definição de resultado útil, bem como a possibilidade de relativização desse conceito em determinadas situações.

3.3.1 Momento em que se torna devida a comissão e a relativização do resultado útil da aproximação das partes

No primeiro capítulo do presente estudo, foi explicado que o direito à remuneração surge do sucesso na aproximação das partes pelo corretor de imóveis. Entende-

se, pois, que o direito à remuneração do corretor, “parte mais polêmica da matéria, surge com a concreta atuação do corretor, cujo alcance poderá ser demonstrado de várias maneiras, sobretudo porque o exercício não se exaure num único ato”²⁹⁰. Fala-se do resultado útil do trabalho do corretor, o qual enseja diversas interpretações acerca do momento em que se concretiza:

Tem-se notado que grande parte dos casos que chegam ao judiciário, são de iniciativa do corretor que, por ter aproximado as partes, mas sem lograr êxito na conclusão do negócio, acha-se no direito de receber a comissão. Tanto a doutrina como a jurisprudência não são unânimes em determinado sentido. Para uns, basta a aproximação das partes para que o corretor faça jus a corretagem. Já para outros, deve o negócio ser concluído para que haja tal direito²⁹¹.

É necessário, no entanto, refletir sobre o que pode ser considerado a tão famigerada utilidade no resultado conseguido. Afinal, é a partir dessa definição que se tem o momento em que passa a ser devida a comissão ao profissional.

Em relação à etapa em que surge o direito à comissão, Luiz Antonio Scavone Junior, a fim de tornar mais clara a visualização do tema, divide a atuação do corretor de imóveis em três etapas: (i) aproximação das partes (tratativas iniciais); (ii) fechamento do negócio (acordo de vontades e formação do vínculo jurídico) e; (iii) execução do contrato de compra e venda (efetiva assinatura de escritura pública ou particular ou de instrumento de promessa de compra e venda)²⁹²:

De qualquer forma, resta saber em qual das fases restantes fará jus à comissão. Alguns juízes entendem que o corretor tem direito à comissão no fechamento do negócio (assinatura da proposta por ambas as partes), vez que nessa fase houve o acordo de vontades que possui o condão de formar o vínculo contratual. De fato, alguns sustentam que, no âmbito dos contratos, o consentimento consiste exatamente na assinatura da proposta pelo comprador e pelo vendedor. Entretanto, a maioria dos julgados é em outro sentido, entendendo que a comissão somente é devida por ocasião da efetiva assinatura da escritura ou do contrato de promessa de compra e venda, ou seja, na execução do contrato²⁹³.

É certo que a simples aproximação das partes, sem sequer uma convergência de interesses, não configura ao corretor o direito à comissão. Ao contrário, para a maior parte da doutrina o direito apenas se configura com a efetiva conclusão do negócio esperado pelas partes. No entanto, questiona-se: poderá o direito de o corretor nascer mesmo sem a efetiva

²⁹⁰ GOLDHAR, Tatiane Gonçalves Miranda. op. cit., p. 378.

²⁹¹ FARIAS DA SILVA, Justino Adriano. A corretagem na mediação. In: **Doutrinas Essenciais Obrigações e Contratos**. vol. 6. p. 453-459. 2011. Disponível em: <<http://revistadostribunais.com.br/maf/app/>>. Acesso em: 01/07/2016.

²⁹² SCAVONE JUNIOR, Luiz Antonio. op. cit., p. 189.

²⁹³ *ibidem*, p. 190.

conclusão do contrato? Divergem os posicionamentos a respeito do tema, conforme se passa a analisar.

Alguns autores, como Antonio Carlos Mathias Coltro e Silvio de Salvo Venosa, entendem concluído o ofício do corretor quando, da mediação, sobrevier das partes uma:

“confluência de vontades dirigida ao mútuo acordo quanto a transação intermediada, ou seja, cabe-lhe obter o resultado útil de sua intervenção, logrando êxito quanto ao acerto entre as partes no tocante às condições e forma de contratação, de maneira a restar que apenas executem elas o combinado”²⁹⁴.

Nesse sentido, o corretor de imóveis “não se responsabiliza pela conclusão do negócio. Sua participação termina com o resultado útil, ou seja, a aproximação eficaz do terceiro que conclui o negócio com o comitente”²⁹⁵. Quer dizer que, para esses autores, o corretor de imóveis não é responsável pela efetivação posterior do contrato, mas sim as partes contratantes.²⁹⁶ Assim:

Cabe ao corretor, como já referido, observando o que consta nos arts. 722, 723 e 725 do Código Civil de 2002, obter o consenso das partes quanto ao negócio, relativamente ao qual nada tem a ver com a execução, salvo disposição diversa no contrato celebrado com o comitente, tendo direito, a partir do momento em que isso ocorra, à percepção da corretagem estipulada²⁹⁷.

Já Tatiana Gonçalves Miranda Goldhar vai além, pois entende que o resultado útil almejado se efetiva quando o corretor encontra o negócio jurídico buscado e permite às partes que ele se realize:

Os efeitos sociais do contrato de corretagem, no que se refere à expectativa em relação a esse tipo de ajuste é exatamente a obtenção do contrato de compra e venda, até a ulatimação de seus efeitos. Ou seja, o corretor ficaria vinculado até a efetiva conclusão do negócio. Essa expectativa, ao nosso viso e ontologicamente falando, não se coaduna com a proposta do contrato de corretagem. O objeto da corretagem é encontrar um negócio jurídico e permitir que ele se realize, independentemente do resultado final a ser atingido com essa contratação. Essa é a interpretação que melhor se harmoniza com a feição intermediadora da corretagem²⁹⁸.

Perceba-se que, na última posição demonstrada, caso aplicada, seria possível o adiantamento do resultado útil para momento anterior à assinatura definitiva de uma promessa de compra e venda. A discussão sobre o tema acende, principalmente, pois o trabalho do corretor de imóveis envolve variados atos até a conclusão do negócio, e para muitos, não é a

²⁹⁴ COLTRO, Antônio Carlos Mathias. op. cit., p. 101.

²⁹⁵ VENOSA, Silvio de Salvo. op. cit., p. 363.

²⁹⁶ No mesmo sentido, Álvaro Villaça de Azevedo afirma que “a aproximação dos interessados em um negócio, feita pelo corretor, chegou, mesmo, a adjetivar-se de ‘útil’ (resultado útil), quando se concretiza a avença entre os aproximados”. (AZEVEDO, Álvaro Villaça. Contrato de mediação e cobrança de corretagem. In: Doutrinas Essenciais Obrigações e Contratos. vol. 6. 2011. p. 329-344. Disponível em: <<http://www.revistadostribunais.com.br/maf/app>>. Acesso em: 01/07/2016.)

²⁹⁷ COLTRO, Antônio Carlos Mathias. op. cit., loc. cit.

²⁹⁸ GOLDHAR, Tatiane Gonçalves Miranda. op. cit., p. 378.

assinatura de um contrato “principal” propriamente dito, que configura o resultado útil da aproximação. Assim, a corretagem não poderia estar ligada somente à existência de um ajuste de compra e venda para que surgisse o direito à remuneração do corretor. Assim sustenta Gustavo Tepedino:

Outro aspecto nada pacífico diz respeito à exigibilidade de remuneração na hipótese do contrato de compra-e-venda não concluído. Uma vez extremados os dois negócios jurídicos, o de corretagem, com sua função jurídica acima enunciada – consistente na aproximação útil das partes – e o de compra-e-venda, que a ele se segue e que com ele não se confunde, não há como fazer depender a remuneração do primeiro à conclusão do segundo negócio jurídico²⁹⁹.

A verdade é que, em se tratando de situações complexas, é basicamente no caso concreto que se poderá aferir se a atuação do corretor foi capaz de produzir um resultado útil, para fins de percepção da remuneração de que trata o artigo 725 do Código Civil. “Daí por que a importância em delimitar muito bem o trabalho do corretor, inclusive determinando um lapso temporal de atuação e as consequências do ajuste”³⁰⁰, dando sempre preferência ao contrato de corretagem firmado por escrito.

Diante da divergência doutrinária apontada, cumpre analisar o posicionamento jurisprudencial acerca do tema. Em pesquisa, percebe-se que prevalece o entendimento de que a que a mediação concluir-se-á somente quando houver a completa formação do contrato buscado, a partir da assinatura de instrumento ou promessa de compra e venda. Assim, reafirma-se que não basta “a formação de vínculo jurídico entre as partes aproximadas pelo corretor: é necessário que o negócio efetivamente se concretize, sem desistência por parte de um dos contratantes”³⁰¹.

É certo que o contrato de corretagem não impõe simples obrigação de meio, mas de resultado, de maneira que somente é cabível o pagamento da comissão se a transação de compra e venda se concretizar. Esta é a jurisprudência consagrada no âmbito deste eg. Superior Tribunal de Justiça³⁰².

No entanto, apesar da jurisprudência estabilizada³⁰³, cumpre salientar que em alguns julgados é possível perceber uma certa ampliação da ideia de resultado útil, pois, de maneira contrária, já se decidiu no Tribunal de Justiça de São Paulo:

²⁹⁹ TEPEDINO, Gustavo. op. cit., p. 149.

³⁰⁰ GOLDHAR, Tatiane Gonçalves Miranda. op. cit., p. 379.

³⁰¹ SUPERIOR TRIBUNAL DE JUSTIÇA, Agravo Regimental em Agravo de Instrumento nº 867.805/SP, Relator Ministro Humberto Gomes de Barros, julgado em 18/10/2007.

³⁰² SUPERIOR TRIBUNAL DE JUSTIÇA, Recurso Especial nº 1.228.180/RS, Ministro Relator Raul Araújo, julgado em 17/03/2011.

³⁰³ Em consonância com o exposto, semelhante as seguintes decisões: SUPERIOR TRIBUNAL DE JUSTIÇA, Agravo Regimental no Agravo de Instrumento nº 19.434/RS, Relator Ministro Luís Felipe Salomão, julgado em 02/04/2009; SUPERIOR TRIBUNAL DE JUSTIÇA, Recurso Especial nº 1.228.180/RS, Relator Ministro Raul Araújo, julgado em 17/03/2011; SUPERIOR TRIBUNAL DE JUSTIÇA, Recurso Especial nº 317.503/SP,

Quando o comitente e o outro contratante chegam a um acordo quanto aos elementos constitutivos do negócio, forma-se o vínculo jurídico e dele decorrem direitos e obrigações para ambas as partes, inclusive o dever do primeiro ao pagamento da remuneração do corretor.

Em suma, a exteriorização do acordo de vontade das partes cria a possibilidade de uma parte poder exigir da outra o cumprimento da obrigação pactuada ou o direito à indenização por perdas e danos. Daí se entender por concluído o negócio jurídico, restando cumprida a obrigação do corretor e, conseqüentemente, gerando o direito ao recebimento de sua remuneração³⁰⁴.

Do julgado acima colacionado, extrai-se que será: “devida a comissão de corretagem por intermediação imobiliária se os trabalhos de aproximação realizados pelo corretor resultarem, efetivamente, no consenso das partes quanto aos elementos essenciais do negócio”³⁰⁵. Ao que tudo indica, o referido *consenso* pode vir a ocorrer em momento anterior à assinatura de qualquer instrumento. É certo que o deslinde dependerá dos exatos contornos no caso prático. Mesmo assim, a simples possibilidade de relativização do resultado útil, ainda que tímida, parece ser um passo bem-vindo aos corretores de imóveis. Isso porque, a posição majoritária dos Tribunais tende a ser, também, a mais prejudicial ao profissional.

Em muitos casos, chega-se às vias de concluir o negócio, porém, alguma das partes desiste arbitrariamente da avença. Nesse momento, o profissional já despendeu recursos, envidou esforços e as partes aproximadas chegaram em acordo. É de se perceber que, para o corretor de imóveis, não há diferença na quantidade de trabalho despendida, independente de casos em que se desiste logo antes da conclusão do negócio, ou daqueles em que efetivamente se assina o contrato. Desse modo, não se mostra descabida a sua remuneração, se, entre o consenso e a efetiva assinatura, as partes desistem de contratar, por motivos alheios e posteriores à sua atuação³⁰⁶.

De qualquer maneira, na aplicação dessa teoria, tem-se que os parâmetros utilizados se mostram subjetivos, tornando difícil que exista um momento específico no qual o resultado se torna útil. Por isso, em razão da necessidade de se objetivar e uniformizar entendimentos, até mesmo para a segurança jurídica nas relações de corretagem, é que a adoção da assinatura

Relator Ministro Aldir Passarinho Junior, julgado em 24/09/2001; SUPERIOR TRIBUNAL DE JUSTIÇA, Recurso Especial nº 753.566/RJ, Relatora Ministra Nancy Andrighi, julgado em 05/03/2007; SUPERIOR TRIBUNAL DE JUSTIÇA, Agravo Regimental no Agravo Em Recurso Especial nº 465.043/SP, Relator Ministro João Otavio de Noronha, julgado em 08/05/2014; SUPERIOR TRIBUNAL DE JUSTIÇA, Agravo Regimental no Agravo de Instrumento Nº 1.248.570/MG, Relator Ministro Raul Araújo, julgado em 17/12/2015; SUPERIOR TRIBUNAL DE JUSTIÇA, Recurso Especial nº 1.339.642/RJ, Relatora Ministra Nancy Andrighi, julgado em 12/03/2013.

³⁰⁴ TRIBUNAL DE JUSTIÇA DE SÃO PAULO, Apelação Cível nº 0009462-32.2013.8.26.0161, Relator Desembargador Ricardo de Deus Tavares, julgado em 23/05/2016.

³⁰⁵ SUPERIOR TRIBUNAL DE JUSTIÇA, Agravo Regimental no Agravo Em Recurso Especial nº 465.043/SP, Relator Ministro João Otavio de Noronha, julgado em 08/05/2014.

³⁰⁶ GOLDHAR, Tatiane Gonçalves Miranda. op. cit., p. 381.

da promessa como momento da finalização do trabalho do corretor torna-se compreensível. Trata-se de ocasião em que a atuação realmente se torna indiscutível e acabada, independente dos demais atos de negociação.

3.3.2 *Arrependimento posterior ao contrato*

Como visto, a possibilidade de receber remuneração pelo serviço nasce da configuração do efeito útil do trabalho do corretor. Concluído o negócio, é inequívoco o direito do corretor de imóveis ao recebimento da comissão de corretagem. No entanto, acontecem casos em que as partes se arrependem da contratação, ou mesmo não podem arcar com os acertos e os desfazem, mesmo após o fechamento do negócio. Discute-se, nesse ponto, se é devida a comissão de corretagem quando, após a assinatura da promessa de compra e venda, o negócio não se concretiza em razão do arrependimento de alguma das partes³⁰⁷.

Sabe-se que em havendo resultado útil do trabalho do corretor, normalmente vinculado à conclusão efetiva do negócio, a corretagem será devida. No entanto, as atitudes tomadas tanto pelas partes como pelo corretor, durante as negociações e depois do contrato assinado, geram consequências que, por vezes, acarretam na existência de dúvidas sobre o caminho a ser tomado. Dispõem Nelson Nery Junior e Rosa Maria de A. Nery que:

Antes de concluído o contrato, pode o comitente, sem nenhuma obrigação de reembolso, resilir unilateralmente o negócio, da mesma forma que pode o mediador, sem nenhuma obrigação de perdas e danos, negar-se a continuar sua tarefa, salvo estipulação em contrário e salvo, evidentemente, conduta fraudulenta ou simulada das partes contra o corretor e salvo intenção deliberada de o mediador, com a cessação de sua atividade, voltar-se para prejudicar o comitente³⁰⁸.

Do trecho, entende-se que a simples desistência, configurada antes de concretizado o negócio, permanece possível. Isso porque, as partes se encontram ainda no campo das tratativas – que, regra geral, não vinculam as partes e nem o corretor de imóveis.

No entanto, é notório o número de casos em que algum dos contratantes se arrepende do negócio após a conclusão do mesmo, e pretende que seja rescindido o contrato. Nesse caso, não se trata de mera desistência em sede de negociações. Ao contrário, é caso de desfazimento do contrato já perfectibilizado, de modo que se opera tão somente após

³⁰⁷ Sobre a conceituação do arrependimento, extrai-se: “Assim, o arrependimento pressupõe a existência do consenso e a efetivação dos procedimentos da compra e venda, diferentemente da mera desistência de realização do negócio, quando ainda não houve o consentimento bilateral dos contratantes, a persecução de eventual perdas e danos em processo próprio”. (SUPERIOR TRIBUNAL DE JUSTIÇA, Agravo Regimental em Agravo de Instrumento nº 719.434/RJ, Ministro Luís Felipe Salomão, julgado em 20/04/2009).

³⁰⁸ NERY JUNIOR, Nelson; A. NERY, Rosa Maria de. **Código Civil Comentado**. São Paulo: Revista dos Tribunais, 2014. p. 2.728.

concluído todo o trabalho do corretor de imóveis, inclusive, com assinatura de promessa de compra e venda.

Pois bem, até a entrada em vigor do Código Civil de 2002, a jurisprudência e a doutrina eram pacíficas em negar o cabimento da comissão de corretagem nos casos de arrependimento das partes. Entendiam que, se não houve a execução do contrato pretendido, também não se deu o fim útil ao que fora contratado o corretor.

Quer dizer, mesmo após concluído o negócio, se as partes viessem a se arrepender, entendia-se que o corretor também perderia seu direito a receber remuneração, uma vez que o seu ofício estaria totalmente vinculado ao sucesso do contrato pretendido. Aliás, o superado entendimento isentava as partes de pagar comissão, independentemente do fundamento utilizado para encerrar o contrato. Cabe salientar, a situação ora descrita era comum quando ainda em vigor o Código Civil de 1916, que, diferentemente da legislação atual, não continha qualquer regra específica aos contratos de corretagem, de modo que se tratava apenas de um contrato atípico.

Todavia, a partir da entrada em vigor do Código Civil de 2002, o posicionamento veio a se consolidar em posição divergente, baseada no resultado útil da aproximação das partes, levada à efeito pelo corretor de imóveis:

Após o CC/02, a disposição contida em seu art. 725, segunda parte, dá novos contornos à discussão, visto que, nas hipóteses de arrependimento das partes, a comissão por corretagem permanece devida. Há, inclusive, precedente do STJ determinando o pagamento de comissão em hipótese de arrependimento³⁰⁹.

Não que fosse necessário que o Superior Tribunal de Justiça se manifestasse nesse sentido para que houvesse a mudança de posicionamento. Na realidade, quando da entrada em vigor das novas normas atinentes aos contratos de corretagem, a remuneração, independentemente de arrependimento posterior, veio expressamente indicada na redação do artigo 725 do referido código³¹⁰. Tal artigo garante a remuneração do corretor mesmo nos casos de arrependimento dos contratantes.

Portanto, prevalece nos dias atuais que a remuneração ainda será devida ao corretor, mesmo que as partes se arrependam do contrato assinado. Isso porque, a liberdade de contratar implica também na livre escolha de não contratar, e até desistir de negócio já encaminhado. Assim, feita a contratação, em caso de arrependimento de alguma das partes,

³⁰⁹ SUPERIOR TRIBUNAL DE JUSTIÇA, Recurso Especial nº 1.183.324/SP, Ministra Relatora Nancy Andriighi, julgado em 18/10/2011.

³¹⁰ Artigo 725, do Código Civil: a remuneração é devida ao corretor uma vez que tenha conseguido o resultado previsto no contrato de mediação, ou ainda que este não se efetive em virtude de arrependimento das partes.

deverá ser observada a função social do contrato, para que não se prejudique o direito de terceiros. Todavia, apesar da disposição expressa em lei, é necessário admitir que “em não raras ocasiões, seja difícil seu recebimento [da comissão de corretagem], exigindo a interposição [sic] de uma ação judicial para tanto”³¹¹. Sobre a configuração do arrependimento posterior, leciona Fábio Ulhoa Coelho:

Veja bem a hipótese delineada na lei: se o dono do negócio ou a pessoa apresentada pelo corretor muda de opinião no curso das tratativas e, ainda que no último momento, não fecha o contrato, resta inalcançado o resultado a que se condiciona o direito à remuneração pela corretagem; mas, se ao contrário, o contrato é celebrado, o corretor pode cobrar sua paga, mesmo que logo em seguida se verifique o arrependimento do dono do negócio ou do outro contratante³¹².

No mesmo sentido, Orlando Gomes indica que “a comissão é devida, ainda, se ocorrer arrependimento de qualquer dos interessados na conclusão do negócio”³¹³. Sua posição, em verdade, não difere em muito do restante da doutrina, que assim dispõe:

Tão importante é para o corretor a obtenção do acordo de vontades entre as partes, de sorte a com isso nascer seu direito à corretagem, que a ulterior rescisão do negócio, pelos contratantes, não habilita aquele a quem coube o pagamento da comissão a pretender seja ela restituída³¹⁴.

O arrependimento pressupõe a existência do consenso entre as partes, já aproximadas, que de fato estabeleceram transação imobiliária – exitosa e completa, se não fosse esse posterior arrependimento. Portanto, “se o negócio jurídico foi concluído com êxito e, ao depois, um dos contratantes desiste e retrocede na palavra dada, deverá arcar com o pagamento da comissão de corretagem”³¹⁵.

Assim também já decidiu a Ministra Nancy Andrichi ao afirmar que “a inadimplência das partes, após a conclusão do negócio, mesmo que se desenvolva em rescisão, não repercutirá na pessoa do corretor”³¹⁶. Dito isso, visualiza-se claramente que “o corretor não pode ser penalizado com a perda da comissão, porque o arrependimento não desfigura o fato jurídico do resultado alcançado”³¹⁷. Ou seja:

A comissão de corretagem é devida ao corretor que aproxima as partes até o ponto de obter consenso quanto aos elementos essenciais do negócio, independentemente

³¹¹ BURTET, Tiago Machado. op. cit., 140.

³¹² ULHOA COELHO, Fábio. op. cit., p. 644.

³¹³ GOMES, Orlando. p. 474.

³¹⁴ COLTRO, Antônio Carlos Mathias. op. cit., p. 137.

³¹⁵ SCAVONE JUNIOR, Luiz Antonio. op. cit., p. 192.

³¹⁶ SUPERIOR TRIBUNAL DE JUSTIÇA, Recurso Especial nº 1.339.642/RJ, Ministra Relatora Nancy Andrichi, julgado em 12/03/2013.

³¹⁷ ULHOA COELHO, Fábio. op. cit., loc. cit.

da execução do próprio negócio. Não cabe restituição ou indenização de valor pago por simples desistência do negócio³¹⁸.

Como dito, se assinado contrato, ou pago algum sinal, inegável que houve o resultado útil, e o corretor não poderá perder a remuneração pactuada³¹⁹. Quando a resolução de contrato ocorrer por própria iniciativa do promitente comprador, não há que se falar em restituição do valor pago à título de corretagem³²⁰. Principalmente, no caso de o desfazimento ocorrer por circunstâncias que são alheias ao corretor, uma vez que proporcionou o resultado útil do negócio. Sobre o assunto, destaca-se acórdão do Tribunal de Justiça de Santa Catarina, de relatoria do Desembargador Eduardo Mattos Gallo Júnior:

Além disso, conquanto os promitentes compradores tenham desistido da aquisição, a apelada tem direito a receber os valores pactuados a título de comissão de corretagem, uma vez que proporcionou à recorrente o resultado útil da avença, qual seja, a venda do imóvel.

[...]

O dispositivo normativo supracitada busca remunerar o trabalho do corretor – no caso, da imobiliária –, garantindo-lhe o recebimento de indenização, mesmo no caso de arrependimento dos contratantes. Buscou o legislador prestigiar o labor daquele que possibilita a aproximação das partes com o intuito de negociar, razão pela qual a remuneração não está, necessariamente, vinculada à conclusão do contrato, como pretende a recorrente³²¹.

Em síntese, a ocorrência de situações supervenientes não pode, a princípio, afetar o direito adquirido pelo corretor à sua remuneração³²². Todavia, há que se apontar a existência de exceções. É o que se depreende da afirmação de que:

“evidentemente que esse arrependimento é o arrependimento imotivado. Por exemplo: desisto do negócio porque mudei de ideia. Em situações excepcionais, a comissão pode ser deferida em razão do abuso do direito de desistir, quando nenhuma justificativa plausível é apresentada, mesmo antes da conclusão do contrato”³²³.

³¹⁸ TRIBUNAL DE JUSTIÇA DO RIO GRANDE DO SUL, Apelação Cível nº 70066211269, Relator Desembargador João Moreno Pomar, julgado em 26/11/2015.

³¹⁹ Aliás, em relação aos valores à serem devolvidos à quem se arrepende, cola-se da jurisprudência: “(...) Superior Tribunal de Justiça, seguido pelos Tribunais pátrios, tem reiteradamente decidido que o promitente-comprador tem o direito à restituição somente de parte dos valores já adimplidos, na medida em que a construtora suportou com excessivos encargos, em especial, comissão de corretagem, impostos, despesas com a recuperação e reforma do bem, além da própria desvalorização, que representam uma média de 25% do valor das prestações”. (TRINUNAL DE JUSTIÇA DE SANTA CARATINA, Apelação Cível nº 2006.008971-2, Relator Desembargador Carlos Adilson Silva. 1ª Câmara de Direito Civil, j. em 26/01/2010).

³²⁰ TRINUNAL DE JUSTIÇA DE SANTA CARATINA, Apelação Cível nº 2006.008971-2, Relator Desembargador Carlos Adilson Silva. 1ª Câmara de Direito Civil, j. em 26/01/2010;

³²¹ TRIBUNAL DE JUSTIÇA DE SANTA CATARINA, Apelação Cível nº 2012.089536-5, Relator Desembargador Eduardo Mattos Gallo Júnior, julgado em 15/12/2015;

³²² Nesse sentido; SUPERIOR TRIBUNAL DE JUSTIÇA Recurso Especial n. 838.516/RS, Relator Ministro Luis Felipe Salomão, Quarta Turma, julgado em 17.05.2011; TRIBUNAL DE JUSTIÇA DE SANTA CATARINA, Apelação Cível nº 2014.090292-7, Relator Desembargador Henry Petry Junior, julgado em 29/10/2015;

³²³ SCAVONE JUNIOR, Luiz Antonio. op. cit., p. 192.

Em havendo diferenciação entre arrependimento motivado ou imotivado, percebe-se que a remuneração pode se tornar descabida, ainda que após a assinatura do contrato, se ocorrer o arrependimento³²⁴ munido de determinadas características:

[...] se o arrependimento se fundar em alguma causa plausível, por exemplo, as informações passadas ao terceiro pelo corretor sobre o negócio não forem correspondentes à realidade, culminando em seu arrependimento, nesse caso não caberá a remuneração ao corretor.

Portanto, em breve síntese pode ser dito: se o arrependimento de uma das partes for justificável, não será cabível a remuneração ao corretor; se o arrependimento não for justificável e se manifestar por vontade caprichosa de uma das partes, será cabível a remuneração ao corretor³²⁵.

Para bem ilustrar a questão, vale analisar o julgado do Tribunal de Justiça de São Paulo, pelo qual se aceitou como justificativa o fato do corretor ter faltado com seus deveres profissionais, principalmente o de prestar informações:

Comissão de corretagem imobiliária. Proponente que desistiu da proposta ante a nova condição apresentada pelo proprietário do imóvel, assim como pela notícia, não informada pelo corretor, sobre a construção de edifício em terreno contíguo. Quadro que autorizava a aplicação do artigo 431 da lei civil. Remuneração indevida. Recurso improvido³²⁶.

Nesse sentido é que sustenta-se que “se o arrependimento for motivado, como, por exemplo, o arrependimento do comprador que descobre que o imóvel está infestado por cupins de solo, resta evidente que nenhuma comissão será devida”³²⁷. Fala-se, nesses casos, de desfazimento do contrato por motivo grave, alheio ao adquirente, e que recai sobre as obrigações de informação e boa-fé do corretor de imóveis. É justamente nessa falta, como já vimos, que nasce a responsabilidade civil do profissional, se comprovado o prejuízo de uma das partes, em decorrência de informação falsa ou equivocada transmitida pelo corretor³²⁸.

Aliás, é sob essa hipótese que alguns julgados admitem a devolução dos valores pagos à título de corretagem quando a compra do imóvel se deu na planta, nos aludidos plantões imobiliários, tema previamente abordado:

Indevida a retenção das arras confirmatórias pela construtora/vendedora quando ausente disposição contratual expressa nesse sentido e a compra resta viciada em sua origem por prestação defeituosa do serviço de intermediação contratado, tornando escusável a desistência do negócio jurídico por parte do comprador³²⁹.

³²⁴ LISBOA, Roberto Senise. op. cit., p. 238.

³²⁵ QUEIROZ, Monica. op. cit., p. 122.

³²⁶ TRIBUNAL DE JUSTIÇA DE SÃO PAULO, Apelação Cível nº 1202080, Relator Desembargador Arantes Theodoro, julgado em 05/02/2009.

³²⁷ SCAVONE JUNIOR, Luiz Antonio. op. cit., p. 192.

³²⁸ RIZZARDO, Arnaldo. op. cit., p. 784.

³²⁹ TRIBUNAL DE JUSTIÇA DE SANTA CATARINA, Apelação Cível nº 2007.047465-3, Relator Desembargador Henry Petry Junior, julgado em 01/06/2010.

Nesses casos, a plausibilidade da justificativa decorre da “má-prestação do serviço de intermediação e esclarecimentos sobre a avença”³³⁰, pois ao comprador não foram esclarecidas todas as condições da compra do imóvel. Assim, configuradas as hipóteses básicas de arrependimento, é válido analisar algumas das situações que fogem da normalidade. Tal estudo é importante para entender a possível relativização do resultado útil da atuação do corretor de imóveis, que poderá ser verificada principalmente quando a lei assim não for expressa.

Cumprido ressaltar que as consequências jurídicas da desistência do negócio poderão ser diferentes, quando o ato ocorrer por culpa do vendedor do imóvel. Isso porque, em interessante julgado, já se admitiu devida a comissão de corretagem mesmo em face à desistência do contrato pelo vendedor. Apesar de ainda em sede de tratativas, no caso em comento, foi decidido que o devedor deveria pagar corretagem, ainda que o contrato definitivo não estivesse perfectibilizado. Logo, os mesmos efeitos que são gerados pelo arrependimento, foram atribuídos à hipótese de desistência, em caráter de exceção.

Quer dizer, após longas negociações, chegou-se em um consenso e ambas as partes estavam prontas para fechar o negócio. No entanto, logo antes da assinatura da promessa de compra e venda, o vendedor do imóvel desistiu da transação de maneira arbitrária, imotivada. Diante disso, considerando o princípio da função social do contrato, postulou o magistrado que “a remuneração do corretor seria legítima no caso, pois este foi o maior prejudicado com a desistência sem motivo de ordem pública”³³¹. E completou a ideia:

A desistência do promitente vendedor no contrato principal e comitente no contrato de corretagem, depois de concluída a aproximação das partes e na iminência da formalização e celebração do contrato de promessa de compra e venda, não obsta o recebimento da remuneração devida ao corretor, que tem direito a receber pelo seu trabalho.

[...]

O não pagamento da comissão do corretor, na situação fática em tela, importa em infringência do princípio da função social do contrato, previsto no art. 421 do Código Civil e aplicável aos contratos constituídos antes de sua vigência por inteligência do parágrafo único do art. 2.035, do Código Civil.

O trabalho é valor e direito social, reconhecido pela Constituição como fundamento da República e da Ordem Social, pelo que sua remuneração é de direito, sendo afastada apenas em hipóteses excepcioníssimas³³².

Da leitura, depreende-se que houve a relativização da interpretação do resultado útil para além da conclusão formal do negócio. Silvio de Salvo Venosa já se manifestou sobre o

³³⁰ TRIBUNAL DE JUSTIÇA DE SANTA CATARINA, Apelação Cível nº 2007.047465-3, Relator Desembargador Henry Petry Junior, julgado em 01/06/2010.

³³¹ TRIBUNAL DE JUSTIÇA DE SANTA CATARINA, Apelação Cível nº 2013.073929-7, Relator Desembargador Carlos Prudêncio, julgado em 03/12/2013.

³³² *idem*.

assunto, que registrou que “persiste o direito à remuneração, se o negócio não se realiza por desistência ou arrependimento do comitente”³³³:

No desempenho do contrato de agência, a exemplo do que ocorre no contrato de corretagem, com os quais têm pontos de contato, vale examinar a chamada “aproximação útil”. Se o agente promove eficazmente o negócio que não se conclui por culpa do proponente, será devida a remuneração³³⁴.

Isso somente é possível pois, se não houvesse a desistência arbitrária do vendedor, perfectibilizadas seriam as negociações e o trabalho do corretor. Apesar de incomum, o entendimento já havia sido analisado pelo Superior Tribunal de Justiça, em sede de Recurso Especial. Assim, o Ministro Eduardo Ribeiro explica que “aproximadas as partes e formalizado o negócio, com dia marcado para assinatura de escritura de compra e venda, se esse não se realiza, única e exclusivamente, por culpa do devedor, é devida a comissão de corretagem”³³⁵.

Conclui-se, portanto, que existem precedentes da hipótese de desistência com efeitos do arrependimento, nos casos em que não houver outra razão impeditiva da consumação da venda, senão a conduta imotivada do vendedor do imóvel. Ou seja, quando o corretor dispendeu seus esforços e prestou o serviço esperado, conseguindo um comprador nos termos então propostos pelo vendedor, que desistiu de última hora, fará jus ao seu trabalho³³⁶. Trata-se, como visto, de exceção à regra³³⁷. Afinal, o direito à remuneração do corretor apenas se mantém devida quando o negócio é desfeito após a assinatura do instrumento principal do negócio, normalmente, a promessa de compra e venda.

3.3.3 *Celebração do instrumento sem a participação do corretor de imóveis*

³³³ VENOSA, Silvio de Salvo. op. cit., p. 357.

³³⁴ *ibidem*, p. 345.

³³⁵ SUPERIOR TRIBUNAL DE JUSTIÇA, Recurso Especial nº 147.317/SP, Relator Ministro Eduardo Ribeiro, julgado em 03/11/1998.

³³⁶ No mesmo sentido: SUPERIOR TRIBUNAL DE JUSTIÇA, Recurso Especial nº 19.840-0/RO, Relator Ministro Sálvio de Figueiredo, julgado em 08/06/1993; SUPERIOR TRIBUNAL DE JUSTIÇA, Recurso Especial nº 0007335-9, Relator Ministro Sálvio de Figueiredo, julgado em 23/09/1991; SUPERIOR TRIBUNAL DE JUSTIÇA, Recurso Especial nº 147317/SP, Relator Ministro Eduardo Ribeiro, julgado em 12/04/1998; TRIBUNAL DE JUSTIÇA DE SÃO PAULO, Apelação Cível nº 0006102-04.2011.8.26.0309, Relator Desembargador Penna Machado, julgado em 19/11/2014.

³³⁷ O destaque feito serve à título de argumentação, no entanto, cumpre ressaltar que não se trata de entendimento majoritário nos casos semelhantes. Em verdade, encontra-se mais facilmente decisões noutro sentido: “O serviço de corretagem somente se tem como aperfeiçoado quando o negócio imobiliário se concretiza, posto que o risco é da sua essência. Destarte, indevida a comissão mesmo se após a aceitação da proposta, o vendedor, que concordara com a intermediação, se arrepende e desiste da venda”. (TRIBUNAL SUPERIOR DE JUSTIÇA, Recurso Especial nº 31753/SP, Relator Ministro Aldir Passarinho Junior, julgado em 24/09/2001).

Outro importante desdobramento é a ocasião em que duas partes, aproximadas pelo corretor, venham a firmar compra e venda entre si sem a ciência do profissional. Seja pelo decurso de longo prazo entre a intermediação realizada e a celebração do negócio, ou mesmo em decorrência de má-fé das partes contratantes, é certo que a remuneração do corretor será devida quando a negociação resultar na consecução do negócio imobiliário.

Da leitura conjunta dos artigos 725 e 727 do Código Civil, extrai-se que o decurso do tempo entre a aproximação das partes feita pelo corretor e a efetivação do negócio acaba tornando-se um fator irrelevante. Isso porque, “ainda que o negócio jurídico tenha se realizado após longo prazo da assinatura do contrato de corretagem firmado entre vendedor e corretor, tal circunstância não exime o proprietário do imóvel de pagar os honorários de corretagem”.

Logo, “comprovada a efetiva intermediação da imobiliária na venda de referidos imóveis, a comissão de corretagem lhe é devida³³⁸”, mesmo que após dispensa do corretor. No ponto, cumpre esclarecer que a “dispensa do corretor não é apenas aquela formalizada, mas também quando o corretor é posto de lado pelas partes que passam a travar tratativas diretas³³⁹. Esse é o entendimento pacificado no STJ, que, “para que seja devida a comissão, basta a aproximação das partes e a conclusão bem-sucedida de negócio jurídico³⁴⁰”.

Portanto, se mantido o nexo de causalidade entre a mediação e a consecução do negócio, em nada altera o direito do corretor de imóveis ao recebimento da remuneração:

Outro dispositivo que resolve situações que, no passado, amiúde traziam controvérsias, está no artigo 727, onde se assegura a remuneração no contrato sem prazo determinado, quando verificada a dispensa, mas vindo a celebrar-se o negócio depois em decorrência da mediação; no mesmo sentido caso se verificar o negócio depois do prazo contratual, mas como fruto da atuação do corretor³⁴¹.

Assim, “é de se ter presente que, mesmo concluído o negócio, quando já dispensado o corretor, terá ele direito à comissão, se comprovar ter-se realizado a transação por força do trabalho por ele anteriormente prestado como mediador³⁴². Sobre o assunto, Luiz Antonio Scavone Junior afirma que:

Sendo com exclusividade ou não, se o responsável pelo imóvel dispensar o corretor e, ao depois, firmar o contrato por conta própria, pagará a comissão. Trata-se de má-fé do dono do negócio. São casos em que o negócio só foi possível, só teve a sua

³³⁸ TRIBUNAL DE JUSTIÇA DE SANTA CATARINA, Apelação Cível nº 2012.082895-5, Relator Desembargados Eduardo Mattos Gallo Júnior, julgado em 30/01/2013.

³³⁹ TRIBUNAL DE JUSTIÇA DO RIO GRANDE DO SUL, Apelação Cível nº 71004224234, Relator Desembargador Carlos Eduardo Richinitti, julgado em 27/08/2013.

³⁴⁰ SUPERIOR TRIBUNAL DE JUSTIÇA, Recurso Especial nº 1.072.397/RS, Relatora Ministra Nancy Andrichi, julgado em 15/09/2009.

³⁴¹ RIZZARDO, Arnaldo. op. cit., p. 790.

³⁴² CASTRO FILHO, Sebastião de Oliveira. **Ensaio: da corretagem ou mediação**. Disponível em: <<http://www.stj.jus.br/publicacaoainstitucional/index.php/coletanea/article/view/1544>>. Acesso em: 01/07/2016.

origem, em razão dos esforços empreendidos pelo corretor, de tal sorte que é ilícita a dispensa com o intuito de economizar a comissão que é a justa paga pelo seu trabalho³⁴³.

Ou seja, no contrato de corretagem, é devida a remuneração sempre que da atividade do corretor resultar a concretização do negócio intentado, independentemente de o prazo contratual já ter esgotado:

Outra questão problemática prende-se ao fato de já esgotado o prazo de opção e, no entanto, perdurar a atividade do corretor, com a tácita aceitação do vendedor. Inexistindo a oposição referida, e desenvolvendo-se ou concluindo-se a venda, o decurso do prazo não poderá constituir fator impeditivo de perceber a comissão contratada³⁴⁴.

Sabe-se que a função primordial do corretor de imóveis é a aproximação das partes. Feito isso, se por ventura o profissional não vier a acompanhar o fechamento do negócio, não restará configurado fato suficiente a retirar-lhe o direito de remuneração. Da redação do artigo 727, extrai-se que a *aproximação* que resultou útil enseja a comissão na sua integralidade. E nem poderia ser diferente. A corretagem, nos moldes como é praticada, pressupõe uma obrigação de resultado, o qual é atingido no momento em que negócio é realizado. Cumpre lembrar, o mesmo negócio não ocorreria caso o corretor não tivesse anteriormente aproximado e apresentado vendedor e comprador do imóvel.

Eis a importância do artigo 727 do Código Civil, uma vez que, caso não fosse expresso em seu conteúdo, “o dono do negócio e o interessado encontrado pelos esforços da corretagem poderiam simular o desinteresse em fechar o contrato (e adiá-lo para depois do vencimento do prazo da corretagem ou sua desconstituição), com o objetivo de fraudar a remuneração do corretor”³⁴⁵.

O aludido dispositivo surgiu como importante novidade no Código Civil de 2002 e seu primordial objetivo consiste em evitar fraude contra o corretor de imóveis. Assim, através do disposto na lei, “ressalva-se o direito à remuneração quando havido apenas *simulado* o abandono pelos interessados, com o intuito de fraudar o pagamento ao intermediário, realizando, posteriormente, o negócio”³⁴⁶. Aliás, o recurso à fraude, como meio de se esquivar do pagamento da comissão de corretagem não é tema novo. Inclusive, a importância do tópico é atestada através de passagem de decisão do Tribunal de Justiça de Santa Catarina, colacionada abaixo, na qual se expõe como corriqueira a realização de tratativas “pelas costas” do corretor que aproximou as partes:

³⁴³ SCAVONE JUNIOR, Luiz Antonio. op. cit., p. 193.

³⁴⁴ RIZZARDO, Arnaldo. op. cit., p. 791.

³⁴⁵ ULHOA COELHO, Fábio. op. cit., p. 642.

³⁴⁶ COLTRO, Antonio Carlos Mathias. op. cit., p. 146.

Em tempo, convém também registrar que a hipótese dos autos revela uma situação que já virou comum na realidade brasileira: utiliza-se do serviço de corretagem até a aproximação dos negociantes; depois disso, tacha-se o serviço de ineficiente, busca-se a rescisão do contrato, e o negócio é feito diretamente entre comitente e comprador, tudo para evitar, lamentavelmente, o pagamento da comissão de corretagem³⁴⁷.

É, pois, um tanto quanto lamentável admitir trivial o conluio para evitar o pagamento da comissão de corretagem. A situação merece atenção e firme repreensão, pois “não se pode admitir é que pessoas colocadas em contato com corretor esperem algum tempo para, depois, firmado ajuste direto, concretizem o mesmo negócio agenciado, excluindo, porém, a comissão devida ao corretor, mesmo porque a ninguém é dado locupletar-se à custa do trabalho alheio”³⁴⁸.

Assim, é notório que o “artigo traduz vital disposição a respeito da corretagem”³⁴⁹, principalmente porque, na prática, não é raro que o corretor de imóvel se depare com essa situação. Tendo isso em mente, “o dispositivo protege o corretor de boa-fé”³⁵⁰, diante da eventual má-fé do dono do negócio³⁵¹. No caso concreto, o direito do corretor poderá ser demonstrado através da similitude fática entre o trabalho anteriormente efetuado e o negócio concluído. No tema:

Ao intermediário, em tal hipótese, cumprirá demonstrar apenas que de sua intervenção resultou a aproximação das partes, tendo elas, antes de consumado o acordo de vontades, simulado desinteresse, vindo, depois, a consumir-se a transação³⁵².

Sendo o contrato de corretagem um instrumento que não exige grandes formalidades, sabe-se que será perfeitamente válido mesmo quando for tratado verbalmente. Logo, não caberá às partes alegar a falta de vínculo contratual escrito³⁵³ como defesa, uma vez que não é necessário que se assinem qualquer documento nesse sentido. Bastará que se comprove o nexo causal entre a aproximação dos contratantes realizada pelo corretor e a consecução do negócio para que se verifique o direito à remuneração.

Existem hipóteses, no entanto, cuja resolução não parece ser tão simples. Por exemplo, se o negócio se inicia com um corretor e termina com outro, ou quando, após

³⁴⁷ TRIBUNAL DE JUSTIÇA DE SANTA CATARINA, Apelação Cível nº 2013.047448-7, Relator Desembargador Luiz Antônio Zanini Fornerolli, julgado em 23/05/2016.

³⁴⁸ TRIBUNAL DE JUSTIÇA DO PARANÁ, Apelação Cível nº 0276087-6, Relator Desembargador Macedo Pacheco, julgado em 04/11/2004.

³⁴⁹ VENOSA, Silvio de Salvo. op. cit., p. 902.

³⁵⁰ TARTUCE, Flavio. op. cit., p. 692.

³⁵¹ SCAVONE JUNIOR, Luiz Antonio. op. cit., p. 193.

³⁵² COLTRO, Antonio Carlos Mathias. op. cit., p. 146.

³⁵³ Assim foi decidido: TRIBUNAL DE JUSTIÇA DE SÃO PAULO, Apelação Cível nº 0208664-18.2009.8.26.0100, Relator Desembargador Nestor Duarte, julgado em 15/12/2014.

dispensa do corretor, o negócio é fechado entre as partes, porém com objeto ou valor diferente do oferecido pelo corretor que as aproximou. Nesses casos, questiona-se: como proceder em relação à remuneração do corretor? Será devida a comissão?

Primeiramente analisa-se o negócio que teve sua origem com um corretor, e que, após a dispensa deste se efetivou com outro. O artigo 728 observa que quando há mais de um corretor trabalhando no negócio, ambos possuem o direito ao recebimento da comissão. O dispositivo se refere tanto à corretores que trabalharam juntos em parceria, como também a situação descrita – onde cada um atuou a seu tempo. Ora, não é porque houve a dispensa do primeiro corretor que o mesmo deixaria de perceber sua comissão, até porque, foi ele o responsável pela aproximação inicial as partes. Nesse caso, divide-se igualmente a remuneração entre os corretores.

Porém, conforme ressalta Luiz Antonio Scavone Junior, é necessário observar se não há simulação na contratação do segundo corretor:

Se, ladinamente, buscando burlar a obrigação de pagar a comissão, o corretor se utiliza de outro que assume formalmente o negócio, o caso é de simulação, nulidade absoluta que inquina irremediavelmente o negócio (Código Civil, art. 167). Sendo assim, o corretor que iniciou as tratativas fará jus à integralidade da comissão, que cobrará do seu cliente³⁵⁴.

Logo, se a participação de um novo corretor se tratar de tentativa de abatimento no valor da correção, a comissão deverá ser paga em sua integralidade ao profissional que, de fato, contribuiu para a realização do negócio. Isso porque, somente o trabalho dele proporcionou o resultado útil³⁵⁵. Em outras palavras, continua sendo devida a comissão se, “por exemplo, o dono do negócio concluir a transação com interposta pessoa ou testa-de-ferro, para fugir ao dever de pagar a comissão”³⁵⁶.

Cenário diferente, ainda, é encontrado nos casos em que as partes concluem negócio diferente daquele apresentado pelo corretor que as aproximou inicialmente. É comum que o profissional aproxime partes interessadas em um negócio determinado, acerca de um imóvel específico. No entanto, como proceder se após a dispensa do corretor ou o fim do contrato de

³⁵⁴ SCAVONE JUNIOR, Luiz Antonio. op. cit., p. 193.

³⁵⁵ “Depreende-se das características do contrato de corretagem que o corretor somente tem direito à remuneração se houver a conclusão do negócio jurídico. Assim, inexistem dúvidas de que a remuneração do corretor depende do sucesso de sua intervenção.[...] Ademais, restou claramente demonstrado que os réu/apelantes não conheciam o Sr. José Ricardo, que foi o autor quem os apresentou, iniciando a negociação e despertando o interesse dele pelo imóvel, tendo sido o autor preterido no momento da finalização da venda realizada pelo Sr. Jorge, que por não ser corretor regularmente credenciado junto ao CRECI, aceitou valor inferior pelo serviço de corretagem.”(TRIBUNAL DE JUSTIÇA DO RIO DE JANEIRO, Apelação Cível nº 0021128-49.2011.8.19.0014, Relatora Desembargadora Mônica Sardas, julgado em 25/08/2015).

³⁵⁶ VENOSA, Silvio de Salvo. op. cit., p. 358.

corretagem, as mesmas partes por ele apresentadas concluem entre si negócio diverso do oferecido à época da mediação?

Analisa-se primeiro a hipótese mais simples, quando o objeto da venda for o mesmo imóvel, porém com valor maior ou menor do que aquele previamente oferecido pelo corretor. Nesse caso, o nexos causal é totalmente perceptível. Até porque a variação no preço pode ser em decorrência de novas tratativas entre as partes, que, afinal, negociaram por contra própria. Consoante indicado anteriormente, o trabalho do corretor não pode ficar adstrito à conclusão do contrato, desse modo, comprovando-se que aqueles contratantes foram apresentados pelo profissional, e que se ofereceu aquele mesmo imóvel, haverá a similitude de fatos que se espera.

Devida é a comissão ao corretor, ainda que o valor contratado, no mesmo imóvel, seja diverso do ofertado. Qualquer solução contrária a essa seria de extremo prejuízo ao corretor e também “uma porta aberta à tentativa de locupletar-se o comitente em seu detrimento”³⁵⁷. Até porque, bastaria que as partes ajustassem o valor após o prazo ou dispensa, para que, instantaneamente, nada mais devessem ao profissional. Portanto, ainda que alterado o preço, remanesce o direito do corretor.

No entanto, há de se construir melhor o entendimento quando, apesar da aproximação do corretor e oferta de determinado imóvel, as partes venham a celebrar contrato com objeto diverso. Ou seja, o corretor incumbido de vender um imóvel do comitente, apresenta o bem à um interessado, mas as tratativas não levam à conclusão do negócio. No entanto, após certo tempo, aquelas mesmas partes vêm a celebrar um negócio sem a mediação do corretor, mas em relação a um imóvel diferente do ofertado.

Nessa hipótese, muito embora o corretor tenha sido excluído do negócio, foi o mesmo que aproximou os interessados e estes levaram a cabo a operação de compra e venda. Ao comentar sobre o tema, Antonio Carlos Mathias Coltro aduz que, “pouco importa, por outro lado, que o negócio, vencida a opção, venha a ser realizado em condições diversas daquelas inicialmente oferecidas, remanescendo o direito do intermediário à corretagem”³⁵⁸. Porém, caberia afirmar que a compra de um imóvel diferente do oferecido corresponderia às “condições diversas” aludidas pelo autor?

³⁵⁷ COLTRO, Antonio Carlos Mathias. op. cit., p. 122.

³⁵⁸ idem.

Conforme apontado anteriormente, “consiste a atividade do corretor em aproximar pessoas que desejam contratar, pondo-as em relação”³⁵⁹. É certo que após a aproximação de duas partes os contratantes não permanecerão adstritos ao corretor e seus serviços eternamente. No entanto, existem alguns elementos que devem ser preenchidos para que se verifique a utilidade do serviço prestado à consecução daquele negócio.

Considerando os aspectos analisados e premissas estabelecidas nos capítulos anteriores, para que se configure a corretagem imobiliária são necessários três principais elementos. O primeiro deles diz respeito às partes do negócio, ou seja, um comprador, interessado em adquirir um imóvel com determinadas características; e um vendedor, que possua um imóvel que se adeque às características almejadas por aquele.

Ultrapassado tal aspecto, tem-se que é necessária também a aproximação entre as aludidas partes. Em outras palavras, há de ser inequívoco de que foi o trabalho do corretor de imóveis que as colocou em contato, e com isso, impulsionou a celebração de negócio entre elas, tornando essa aproximação útil.

O terceiro e último aspecto, evidentemente, se trata do imóvel objeto do negócio, e eis aqui o ponto principal a ser estudado. Isso porque, nem sempre a aproximação entre as partes se dará para a aquisição de um imóvel em específico. Em grande parte dos casos, procura-se o corretor para auxílio em encontrar um imóvel de determinada natureza, em determinada faixa de preço, e para algum fim, esse sim específico. Exemplificando, um casal recém-casado, que procura um apartamento com um ou dois quartos, tem certa preferência por uma região e determina uma faixa de preço. Ou, talvez, uma clínica médica, que deseje se instalar em um imóvel preparado para tal atividade, com coleta de lixo hospitalar, elevadores que suportem o transporte de pacientes, entradas para ambulâncias, dentre outros aspectos.

Significa dizer que: (i) ao ser verificada a existência de partes interessadas em determinado negócio; (ii) cuja aproximação ocorreu por intermédio de um corretor de imóveis; e que, (iii) ao fim, celebraram negócio que atendeu aos interesses de ambas e estava em conformidade com aquilo almejado inicialmente, tem-se, portanto, a consecução não apenas do negócio imobiliário, mas também do trabalho do corretor de imóveis.

Para bem ilustrar tal aspecto, usemos o seguinte exemplo: uma empresa, ou um órgão público, que pretende expandir suas atividades e, para isso, necessita de uma nova sede. Procurado e cientificado acerca das características almejadas, o corretor, inserido no mercado imobiliário, oferta o negócio à diferentes construtoras. Verificada uma construtora interessada

³⁵⁹ GOMES, Orlando. op. cit., p. 461.

no negócio e munida de proposta que se adequa aos padrões procurados, o corretor aproxima as partes, porém, o negócio não se consuma. Nessa ocasião, muito embora o corretor tenha envidado esforços e despendido recursos, a comissão de corretagem não é devida.

Todavia, ainda no mesmo exemplo, imaginemos que, algum tempo após a aproximação, o corretor toma ciência de que essa mesma construtora e o mesmo órgão público celebraram negócio para a construção da nova sede. Ao analisar o negócio, o corretor verifica que o imóvel a ser construído será localizado no mesmo bairro, porém em terreno diverso daquele ofertado inicialmente. Nessas circunstâncias, seria devida a comissão de corretagem ao profissional que aproximou as partes?

Lembremos dos elementos acima indicados. Existentes as partes, sendo a construtora e o órgão público e, por evidente, verificada a aproximação entre elas, resta analisar o imóvel objeto do negócio. Se o referido imóvel se encaixa às características e interesses inicialmente apresentados pelo órgão público, não há dúvidas acerca da utilidade e efetividade do serviço prestado pelo corretor. Afinal, foi a aproximação realizada entre as partes que possibilitou a consecução do negócio, e, “para que seja devida a comissão, basta a aproximação das partes e a conclusão bem sucedida de negócio jurídico”³⁶⁰. É exatamente o que se verifica na lição de Orlando Gomes:

A relação jurídica entre as partes e o corretor não surge exclusivamente do negócio contratual de mediação, pois direitos e obrigações nascem também do simples fato de que o intermediário haja concorrido de modo eficaz para a aproximação das partes na conclusão do negócio³⁶¹.

Significa dizer que, ainda que não se trate do mesmo exato imóvel ofertado inicialmente pelo corretor, uma vez celebrado um negócio, pelas partes por ele aproximadas, e, em se tratando da compra e venda – ou mesmo da locação – de um imóvel de mesma natureza e para o mesmo fim, será certamente devida a comissão de corretagem. Impõe-se o pagamento da remuneração do corretor de imóveis, sob pena de legitimar situação de evidente enriquecimento sem causa das partes, às custas dos esforços despendidos pelo profissional.

Uma vez mais, verifica-se que o direito à percepção da comissão de corretagem dependerá da análise do caso concreto. Todavia, apesar de claros os aspectos que deverão ser observados, e as práticas que merecem ser rechaçadas nas negociações imobiliárias, ainda assim, são inúmeros os desdobramentos capazes de gerar dúvidas quanto à obrigação das partes ao pagamento da corretagem. Daí a razão para o estudo elaborado: diante dos diversos

³⁶⁰ SUPERIOR TRIBUNAL DE JUSTIÇA, Recurso Especial nº 1072397/RS, Relatora Ministra Nancy Andrighi, julgado em 15/09/2009.

³⁶¹ GOMES, Orlando. op. cit., p. 461.

os benefícios que a participação do corretor de imóveis confere às negociações, não parece justa a insegurança que lhe é imposta quando da percepção de sua remuneração.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

A participação em alguma negociação imobiliária é bastante provável, e desejada, em algum momento da vida. Em se tratando de negócios que geralmente envolvem altos valores, é indispensável que se guarde um mínimo de segurança jurídica nestas contratações. Para tanto, a presença do corretor de imóveis se mostra cada vez mais importante. Assim, com a regulamentação da profissão, aliada à constante especialização e capacitação destes profissionais, tornou-se necessária melhor análise acerca das relações de corretagem imobiliária.

Todavia, apesar dos avanços de ordem técnica e até mesmo legislativa no tocante a corretagem imobiliária, verifica-se a existência de lacunas jurídicas muito substanciais a permear tais relações. Dentre as referidas lacunas, se inserem variados aspectos dos contratos de corretagem, tais como o momento em que se configura o direito à comissão, ou mesmo quanto a parte da relação negocial responsável pelo pagamento. Tais aspectos, dentre outros analisados neste estudo, suscitam posicionamentos absolutamente divergentes – na doutrina e nos tribunais –, e trazem à tona as questões polêmicas que impulsionaram o presente estudo.

Por isso, antes de adentrar nas referidas divergências, alguns conceitos e premissas básicas foram abordados, para que houvesse certa maturidade em enfrentar os temas mais complicados. No primeiro capítulo objetivou-se demonstrar a importância do estudo e perpassar as questões fundamentais da corretagem imobiliária. Iniciou-se com esclarecimentos acerca da natureza jurídica da atividade e análise das principais características do contrato. Utilizou-se dos dispositivos do Código Civil referentes à corretagem para registrar se tratar de contrato: *típico, bilateral, oneroso, consensual, aleatório e informal*. A partir da informalidade, estudou-se que a contratação do corretor poderá ocorrer via instrumento escrito, verbalmente ou até de forma tácita.

Registrou-se então breve análise acerca da profissão do corretor de imóveis, da autonomia com que o profissional trabalha em relação às partes e também da remuneração como seu principal direito. Além disso, observou-se a obrigação principal do corretor, e concluiu-se que a mesma se trata de conseguir um resultado útil da aproximação das partes. Nessa oportunidade, foram estabelecidas as premissas necessárias para a adequada compreensão do tema e o direcionamento da discussão a ser proposta.

Superada essa etapa, no segundo capítulo foi momento de entender os deveres do corretor de imóveis e, a partir da análise do artigo 723 do Código Civil. Assim, chegou-se à

conclusão de que o principal dever do corretor é o de informação, dentre outros que deste derivam. Verificou-se então, que se não observar essas obrigações, nascerá a responsabilidade civil do corretor de imóveis, que, via de regra, é regida pelos ditames do Código Civil e demais leis federais regulamentadoras da profissão, na modalidade subjetiva.

No entanto, utilizou-se do conceito de relação de consumo do Código de Defesa do Consumidor para determinar se aplicável os contratos de corretagem à seara consumerista. Percebeu-se, assim, que se o corretor for fornecedor e o cliente se adequar ao conceito de consumidor, poderá ser aplicada a lei citada. No entanto, enquanto for o corretor de imóveis um profissional liberal, a responsabilidade civil permanecerá na modalidade subjetiva, uma vez que o artigo 14, § 4º do mesmo código, prevê exceção à regra da responsabilidade objetiva dos fornecedores. Concluiu-se, nesse capítulo, que é possível a sobreposição das legislações – civil e consumerista –, quando a relação for de consumo.

Dessa forma, abordou-se de forma prática e objetiva as mais essenciais premissas a se ter em mente quando do estudo das polêmicas que envolvem os contratos de corretagem imobiliária, tema da terceira parte do estudo. No último capítulo, dividiu-se o texto em três tópicos principais que, ainda que parecessem desconexos entre si, possuíam três aspectos em comum que foram usados de base na escolha dos temas abordados: atualidade, recorrência na prática do mercado imobiliário e insegurança jurídica latente, devido à falta de entendimento pacificado.

Iniciou-se o primeiro tópico tratando da inscrição do profissional no Conselho Regional de Corretores de Imóveis – CRECI. Nesse ponto, foi analisado se, mesmo não inscrito, pode o sujeito demandar em juízo a comissão de corretagem. Foi dito que existe divergência sobre o tema, de modo que muitos acreditam que o direito à comissão existe, sob pena de enriquecimento ilícito dos contratantes. Em posição mais neutra, observou-se que alguns autores trazem argumentos baseados na habitualidade da atividade. Ao final, tratou-se da posição que defende não haver o direito, pois a legislação proíbe que assim o seja, além de a prática descaracterizar a existência de um conselho e desrespeitar os profissionais habilitados para tanto.

Isto posto, no tópico seguinte buscou-se abordar a temática da “comissão em mesa”. Assim, apresentou-se como as contratações acontecem na prática e explicou-se no que consiste o plantão imobiliário. Após, questionou-se a validade da cláusula que transfere o pagamento da comissão de corretagem ao adquirente de unidade imobiliária no empreendimento. Desse questionamento, foram trazidos os argumentos contra o repasse,

basicamente em defesa do consumidor perante supostas abusividades contratuais. Do mesmo modo, apresentou-se os argumentos favoráveis à modalidade do pagamento da comissão, e os argumentos utilizados para rebater a posição contrária.

O último aspecto polêmico abordado, foi em relação ao resultado útil da aproximação das partes levadas a efeito pelo corretor. Indagou-se acerca da possibilidade de relativização do mesmo, e apresentou-se as duas situações mais corriqueiras na vida do profissional: o arrependimento das partes e o fechamento do contrato diretamente entre os contratantes, após dispensa do corretor. Sobre o arrependimento, mostrou-se que se mantém devida a comissão em quase todos os casos, com exceção de quando o negócio foi desfeito por ato de culpa do próprio profissional. E, ainda, verificou-se possibilidade de desistência do contrato, com efeitos de arrependimento, quando a parte desistente for o vendedor do imóvel, em vias de assinar promessa de compra e venda.

Por fim, sobre as partes que contratam diretamente entre si após dispensarem o corretor que as aproximou, foi visto que a polêmica reside basicamente nos casos em que o negócio efetuado posteriormente tiver como objeto imóvel diferente daquele apresentado pelo corretor. Tentou-se solucionar o caso na medida em que foi proposto que, se o referido imóvel se encaixa às características e interesses inicialmente buscados pelo comitente, não haveria dúvidas acerca da utilidade e efetividade do serviço prestado pelo corretor, e a comissão será devida.

Superado os tópicos abordados no trabalho, reitera-se que as situações elencadas são vividas na prática reiteradamente, tanto pelos corretores de imóveis, quanto pelos adquirentes e contratantes. Assim, diante de tantas polêmicas a respeito do contrato de corretagem, mostra-se indispensável que se continue a discutir tais temas, no sentido de uniformizar determinados posicionamentos – tão divergentes. É que, em se tratando da compra e venda de um imóvel, o alto valor das transações efetivadas não deixa dúvidas acerca da necessidade de segurança jurídica nas contratações.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

AVVAD, Pedro Elias. **Direito imobiliário: teoria geral e negócios imobiliários**. Rio de Janeiro: Forense, 2014.

AZEVEDO, Álvaro Villaça. Contrato de mediação e cobrança de corretagem. In: **Doutrinas Essenciais Obrigações e Contratos**. vol. 6. 2011. Disponível em: <<http://www.revistadotribunais.com.br/maf/app>> Acesso em: 01/07/2016.

BOSCARDIN, Ivan Mercadante. **A solidariedade entre incorporadora e corretora para a restituição da comissão de corretagem e taxa SATI na compra e venda de imóvel**. 2016. Disponível em: <<http://ivanmercadante.jusbrasil.com.br/artigos/297195342/a-solidariedade-entre-incorporadora-e-corretora-para-a-restituicao-da-comissao-de-corretagem-e-taxa-sati-na-compra-e-venda-de-imovel>> Acesso em: 01/07/2016.

BRASIL. Constituição (1988). **Constituição da República Federativa do Brasil**: promulgada em 5 de outubro de 1988. Lex: Vade Mecum, São Paulo: Revista dos Tribunais, 2016. Legislação Federal e marginalia.

_____. Lei nº 6.530, de 12 de maio de 1978. Dá nova regulamentação à profissão de Corretor de Imóveis, disciplina o funcionamento de seus órgãos de fiscalização e dá outras providências.

_____. Lei nº 8.078, de 11 de setembro de 1990. Dispõe sobre a proteção do consumidor e dá outras providências. Lex: Vade Mecum, São Paulo: Revista dos Tribunais, 2016. Legislação Federal e marginalia.

_____. Lei nº 10.406, de 10 de janeiro de 2002. Institui o Código Civil. Lex: Vade Mecum, São Paulo: Revista dos Tribunais, 2016. Legislação Federal e marginalia.

BURTET, Tiago Machado. **Noções Gerais de Direito Imobiliário**. Curitiba: IESDE Brasil, 2012.

CASTRO, Daniel Aureo de. **Direito Imobiliário Atual**. Rio de Janeiro: Elsevier, 2014. p. 424.

CASTRO, Maria Regina. **Corretor de Imóveis – responsabilidade civil**. Disponível em: <<http://www.portaldosocioedasociedade.com.br/index.php/dicas-e-fatos/699-corretor-de-imoveis-responsabilidade-civil--por-maria-regina-de-castro-busnello-->> Acesso em 13/06/2016.

CAVALIERI FILHO, Sergio. **Programa de Responsabilidade Civil**. São Paulo: Atlas, 2014.

_____. A responsabilidade do incorporador/construtor no código do consumidor. In: **Revista de Direito do Consumidor**. vol. 26. 1998. Disponível em: <www.revistadotribunais.com.br/maf/app>. Acesso em: 01/07/2016.

CHALHUB, Melhim Namem. O contrato de incorporação imobiliária sob a perspectiva do código de defesa do consumidor. In: **Revista de Direito Imobiliário**. vol. 50. 2001. Disponível em: <www.revistadotribunais.com.br/maf/app> Acesso em: 01/07/2016.

CHEIM JORGE, Flávio. Responsabilidade Civil por Danos Difusos e Coletivos sob a ótica do Consumidor. **Doutrinas Essenciais de Responsabilidade Civil**. vol.4. Disponível em <<http://www.revistadotribunais.com.br/maf/app/>> Acesso em: 03/06/2016.

COELHO, Fábio Ulhoa. **Curso de Direito Civil: Contratos**. São Paulo: Saraiva, 2012.

_____. **Curso de Direito Civil: Obrigações: Responsabilidade Civil**. Vol. 2. São Paulo: Saraiva, 2012.

COLTRO, Antônio Carlos Mathias. **Contrato de corretagem imobiliária: doutrina, jurisprudência e regulamentação**. São Paulo: Atlas, 2013.

DINIZ, Maria Helena. **Código Civil Anotado**. São Paulo: Saraiva, 2009.

_____. **Curso de Direito Civil Brasileiro – Vol. 3: teoria das obrigações contratuais e extracontratuais**. São Paulo: Saraiva, 2008.

DONOSO, Denis. Aspectos Relevantes Sobre o Contrato de Corretagem no Código Civil. In: **Seleções Jurídicas**. 2008. Disponível em: <http://www.rkladvocacia.com/arquivos/artigos/art_srt_arquivo20090327141725.pdf> Acesso em: 02/06/2016.

FARIAS, Cristiano Chaves; ROSENVALD, Nelson. **Curso de Direito Civil: direito dos contratos**. Bahia: Jus Podium, 2012.

FARIAS DA SILVA, Justino Adriano. A corretagem na mediação. In: **Doutrinas Essenciais Obrigações e Contratos**. vol. 6. p. 453-459. 2011. Disponível em: <<http://revistadotribunais.com.br/maf/app/>> Acesso em: 01/07/2016.

FREITAS, Lucas Diniz Ayres de. A simulação em negócios jurídicos de corretagem imobiliária e a necessidade de uniformização do tema pelo Superior Tribunal de Justiça. In: **Revista de Processo: RePro**. vol. 41. n. 252. São Paulo. 2016. Disponível em: <<http://bdjur.stj.jus.br/jspui/handle/2011/99236?mode=full>> Acesso em: 20/06/2016.

GAGLIANO, Pablo Stolze; FILHO, Rodolfo Pamplona. **Novo Curso de Direito Civil: Contratos em Espécie**. São Paulo: Saraiva, 2014.

GOLDHAR, Tatiane Gonçalves Miranda. **Os Novos Rumos do Contrato de Corretagem e sua Inserção nos Contratos de Promessa de Compra e Venda de Imóvel: Duas Faces da Mesma Moeda**. In: Revista da Ejuse. n.18, 2013.

GOMES, Orlando. **Contratos**. Rio de Janeiro: Forense, 2009.

GONÇALVES, Carlos Roberto. **Direito Civil Brasileiro - Contratos e Atos Unilaterais**. vol. 3. São Paulo: Saraiva, 2012.

_____. **Direito Civil Brasileiro – Teoria Geral das Obrigações**. v.2. São Paulo: Saraiva, 2011.

_____. **Direito Civil Brasileiro: Vol. 4 - Responsabilidade Civil.** São Paulo: Saraiva. 2012.

GONÇALVES, Ewerton Pereira. Abuso do direito das incorporadoras e construtoras nos contratos imobiliários. In: **Revista do Direito do Consumidor.** vol. 104. São Paulo: RT, 2012. Disponível em: <<https://www.mpes.mp.br/Arquivos/Anexos/5ed7739d-7ca8-4078-a705-77880cc49ca9.pdf>> Acesso em: 05/06/2016.

JUNQUEIRA, Gabriel. **Corretagem e transação imobiliária no Código Civil.** São Paulo: Edipro, 2014.

LIMA, Marcelo C. de M. Paula. O ônus de pagamento do serviço de corretagem e do serviço de assessoria técnico-imobiliária (sati) nos contratos de compra e venda de unidades autônomas na planta. In: **Revista do Direito do Consumidor.** vol. 93. 2014. Disponível em: <www.revistadotribunais.com.br/maf/app> Acesso em: 20/06/2016.

LISBOA, Roberto Senise. **Responsabilidade civil nas relações de consumo.** São Paulo: Saraiva, 2012.

LOBO, Pedro Luiz Netto. **Responsabilidade Civil dos Profissionais Liberais e o ônus da Prova.** Revista de Direito do Consumidor, vol. 26. 2011. Disponível em: <<http://www.revistadotribunais.com.br/maf/app>> Acesso em: 13/06/2016.

MARTINEZ, Sergio Eduardo. O contrato de corretagem na compra e venda de imóvel e o pagamento da comissão pelo comprador. In: **Revista Magister de direito empresarial, concorrencial e do consumidor.** vol. 10, nº 56, 2014. p. 106-112. Disponível em: <<http://www.lexml.gov.br/urn/urn:lex:br:redede.virtual.bibliotecas:artigo.revista:2014;1001007836>>. Acesso em: 01/07/2016.

NEGRÃO, Theotonio. **Código Civil e legislação civil em vigor.** 34ª ed. São Paulo: Saraiva, 2016.

NERY JUNIOR, Nelson; A. NERY, Rosa Maria de. **Código Civil Comentado.** São Paulo: Revista dos Tribunais, 2014.

NERY JUNIOR, Nelson. Corretagem e consumidor. Peculiaridades. Possibilidade de estipulação em contratos de adesão. **Soluções Práticas de Direito,** vol. 4/2014. Disponível em: <<http://www.revistadotribunais.com.br/maf/app/>>. Acesso em 01/05/2016.

_____. Comissão de corretagem e a licitude de sua cobrança na venda. In: **Soluções Práticas do Direito.** vol. 4. 2014. Disponível em: <www.revistadotribunais.com.br/maf/app/> Acesso em: 01/07/2016.

_____. Venda casada em face do direito do consumidor e concorrencial. In: **Soluções Práticas de Direito.** vol. 4. 2014. Disponível em: <www.revistadotribunais.com.br/maf/app/> Acesso em: 01/07/2016

NOGUEIRA, Lavyne Lima. Responsabilidade Civil do Profissional Liberal Perante o Código de Defesa do Consumidor. In: **Revista de Direito do Consumidor.** vol. 40. Disponível em: <<http://www.revistadotribunais.com.br/maf/app/>>. Acesso em: 13/06/2016.

NUNES, Rizzato. **Curso de Direito do Consumidor**. São Paulo: Saraiva, 2012.

OLIMPO, Flávio. **Código de Defesa do Consumidor Comentado**. Disponível em: <<http://www.direitocom.com/codigo-de-defesa-do-consumidor-comentado/>> Acesso em: 13/06/2016.

QUEIROZ, Monica. **Direito Civil IV: contratos em espécie e atos unilaterais**. São Paulo: Saraiva, 2012.

QUEIROZ SIMÕES, Felipe Siqueira. Distrato de compra e venda de bem imóvel: análise prática do negócio e da jurisprudência atual. In: **Revista de Direito Imobiliário**. vol. 80. 2016. Disponível em: <www.revistadoatribunais.com.br/maf/app> Acesso em: 20/06/2016.

REALE, Miguel. Exercício da Profissão de Corretor de Imóveis – Constitucionalidade da Lei 4.116, de 1962. **Doutrinas Essenciais Obrigações e Contratos**. São Paulo. v.6. 2011.

RIZZARDO, Arnaldo. **Contratos**. Rio de Janeiro: Forense, 2010.
_____. **Direito das Obrigações: Lei nº 10.406, de 10.01.2002**. Rio de Janeiro: Forense, 2013.

SCAVONE JUNIOR, Luiz Antonio. **Direito imobiliário – Teoria e prática**. 7ª ed. Rio de Janeiro: Forense, 2014.

SILVA, Viviane Mandato Teixeira Ribeiro da. O contrato de corretagem no Código de Defesa do Consumidor e no novel Código Civil. In: **Âmbito Jurídico**. n. 36. Rio Grande do Sul. 2007. Disponível em: <http://www.ambito-juridico.com.br/site/index.php?n_link=revista_artigos_leitura&artigo_id=1623>. Acesso em 01/06/2016.

SILVA PEREIRA, Caio Mário. **Instituições de Direito Civil – Vol. III. Contratos**. Rio de Janeiro: Edição Eletrônica, 2003.

_____. Código de defesa do consumidor e as incorporações imobiliárias. In: **Revista dos Tribunais**. vol. 712. Disponível em: <<http://revistadoatribunais.com.br/maf/app/>> Acesso em: 01/07/2016

SUPERIOR TRIBUNAL DE JUSTIÇA. Agravo Regimental no Recurso Especial nº 1.309.646/SP. Relator Ministro Luís Felipe Salomão, julgado em 25/02/2014.

_____. Agravo em Recurso Especial nº 712.874/DF, Relator Ministro Raul Araújo, julgado em 15/06/2015.

_____. Conflito de Competência nº 104.924/MG, Relator Ministro Jorge Mussi, julgado em 24/03/2010.

_____. Habeas Corpus nº HC273692/MG, Relator Ministro Jorge Mussi, julgado em 24/09/2013

_____. Recurso Especial nº 1.288.450/AM, Relator Ministro João Otavio de Noronha, julgado em 24/2/2015.

_____. Recurso Especial nº 1.183.324/SP, Relatora Ministra Nancy Andrighi, julgado em 18/10/2011.

_____. Recurso Especial nº 1.339.642/RJ, Relatora Ministra Nancy Andrighi, julgado em 12/03/2013.

_____. Recurso Especial n. 838.516/RS, Relator Ministro Luis Felipe Salomão, Quarta Turma, julgado em 17/05/2011.

_____. Recurso Especial nº 19.840-0/RO, Relator Ministro Sálvio de Figueiredo, julgado em 08/06/1993.

_____. Recurso Especial nº 0007335-9, Relator Ministro Sálvio de Figueiredo, julgado em 23/09/1991.

_____. Recurso Especial nº 147317/SP, Relator Ministro Eduardo Ribeiro, julgado em 12/04/1998.

_____. Recurso Especial nº 31753/SP, Relator Ministro Aldir Passarinho Junior, julgado em 24/09/2001.

TARTUCE, Flávio. **Manual de Direito Civil – Volume Único**. Rio de Janeiro Forense; São Paulo: Método, 2011.

_____. Do compromisso de compra e venda de imóvel: questões polêmicas a partir da teoria do diálogo das fontes. In: **Revista de Direito do Consumidor**. vol. 93. 201. Disponível em: <<http://revistadoatribunais.com.br/maf/app/>> Acesso em: 02/07/2016

TAVARES DA SILVA, Regina Beatriz. **Código Civil Comentado**. São Paulo: Saraiva, 2012.

TEIXEIRA, Tarcísio. **Compromisso e Promessa de Compra e Venda**: distinções e novas aplicações ao contrato preliminar. São Paulo: Saraiva, 2013.

TEPEDINO, Gustavo. **Temas de Direito Civil**. Rio de Janeiro: Renovar, 2004.

TRIBUNAL DE JUSTIÇA DO PARANÁ, Apelação Cível nº 0276087-6, Relator Desembargador Macedo Pacheco, julgado em 04/11/2004.

TRIBUNAL DE JUSTIÇA DO RIO GRANDE DO SUL, Apelação Cível nº 70066211269, Relator Desembargador João Moreno Pomar, julgado em 26/11/2015.

_____. Recurso Crime nº 71003209848, Relator Desembargador Edson Jorge Chechet, julgado em 12/09/2011.

TRIBUNAL DE JUSTIÇA DE SANTA CATARINA, Apelação Cível nº 2009.021562-2, Relator Desembargador Gilberto Gomes de Oliveira, julgado em 28/07/2011.

_____. Apelação Cível nº 2012.082895-5, Relator Desembargados Eduardo Mattos Gallo Júnior, julgado em 30/01/2013.

_____. Apelação Cível nº 2012.004301-4, Relator Desembargador Eduardo Mattos Gallo Júnior, julgado em 17/01/2013.

_____. Apelação Cível nº 2014.061803-7, Relator Desembargador Jorge Luis Costa Beber, julgado em 23/07/2015.

_____. Apelação Cível nº 2013.047448-7, Relator Desembargador Luiz Antônio Zanini Fornerolli, julgado em 23/05/2016.

_____. Apelação Cível nº 2012.089536-5, Relator Desembargador Eduardo Mattos Gallo Júnior, julgado em 15/12/2015.

_____. Apelação Cível nº 2014.090292-7, Relator Desembargador Henry Petry Junior, julgado em 29/10/2015.

_____. Apelação Cível nº 2007.047465-3, Relator Desembargador Henry Petry Junior, julgado em 01/06/2010.

_____. Apelação Cível nº 2013.073929-7, Relator Desembargador Carlos Prudêncio, julgado em 03/12/2013.

TRIBUNAL DE JUSTIÇA DE SÃO PAULO, Apelação Cível nº 1202080, Relator Desembargador Arantes Theodoro, julgado em 05/02/2009.

_____. Apelação Cível nº 0006102-04.2011.8.26.0309, Relator Desembargador Penna Machado, julgado em 19/11/2014.

VALVERDE SANTANA, Héctor. Pagamento de comissão de corretagem na compra e venda de imóvel: obrigação do fornecedor. In: **Revista de Direito do Consumidor**. vol. 91. 2014. Disponível em: <www.revistadostribunais.com.br/maf/app> Acesso em 20/06/2016.

VENOSA, Silvio de Salvo. **Código Civil Interpretado**. São Paulo: Atlas, 2013.

_____. **Direito Civil: Contratos em Espécie**. vol. 3. 13ª ed. São Paulo: Atlas, 2013.

WALD, Arnaldo. **Direito Civil Contratos em Espécie**. São Paulo: Saraiva, 2012.