

INSPER
PROGRAMA DE ENSINO

ANA CAROLINE CEZAR FALBO

**A LEGALIDADE DO PAGAMENTO DA COMISSÃO DE CORRETAGEM
PELO CLIENTE COMPRADOR**

São Paulo
2016

ANA CAROLINE CEZAR FALBO

**A LEGALIDADE DO PAGAMENTO DA COMISSÃO DE CORRETAGEM
PELO CLIENTE COMPRADOR**

Artigo apresentado à coordenação do LL.C.
em Direito Empresarial do Insper - Instituto
de Ensino e Pesquisa, como parte dos
requisitos para obtenção do título de pós-
graduação em Direito.

Orientadora: Pamela Gabrielle Romeu
Gomes Roque

**São Paulo
2016**

Falbo, Ana Caroline Cezar

A Legalidade do Pagamento da Comissão de Corretagem pelo
Cliente Comprador

Ana Caroline Cezar Falbo. – São Paulo, 2016.

33 f.

Trabalho de Conclusão de Curso – Insper - Instituto de Ensino
e Pesquisa, 2016.

Orientadora: Pamela Gabrielle Romeu Gomes Roque

Comissão de corretagem. Corretor. Mercado imobiliário.

ANA CAROLINE CEZAR FALBO

**A LEGALIDADE DO PAGAMENTO DA COMISSÃO DE CORRETAGEM
PELO CLIENTE COMPRADOR**

Artigo apresentado à coordenação do LL.C.
em Direito Empresarial do Insper - Instituto
de Ensino e Pesquisa, como parte dos
requisitos para obtenção do título de pós-
graduação em Direito.

Data de aprovação: ___/___/_____

Banca examinadora:

*Dedico este trabalho aos meus pais,
Guilherme Falbo e Liliane Cezar Falbo,
que são motivo de tanta admiração e
orgulho para mim.*

AGRADECIMENTOS

À toda minha família e amigos queridos, em especial Guilherme Falbo Junior, Lyssiane Brunato e José M. Montiel, pela parceria, paciência e constante estímulo.

À Fernanda Amato de Moraes Quinteiro, Fernando Cesar Pessoa Caetano e João Afonso Robles Moreira Junior, muito obrigada pelo apoio incondicional.

Ao Grupo Lopes e à Claudia Francisco Brito Marzagão, agradeço a inspiração para o tema desse trabalho.

RESUMO

O presente artigo tem por objetivo apreender e explicitar a relevância da figura do corretor de imóveis e defender a legalidade do pagamento da sua remuneração – a chamada “comissão de corretagem” – pelo cliente comprador do imóvel no mercado primário. Considerou-se na análise a evolução história do tema e os diplomas legais que regulam a matéria, bem como a decisão do Superior Tribunal de Justiça no REsp 1599511/SP que reforçou certos entendimentos e introduziu uma questão que carece de maior discussão: o não reconhecimento da contratação direta do corretor de imóveis pelo comprador, o que contraria o funcionamento do mercado primário de lançamento de imóveis e a prática comercial adotada nesse mercado quanto ao pagamento da comissão de corretagem.

Palavras-chave: Comissão de corretagem – corretor – mercado imobiliário

ABSTRACT

The objective of this paper is to understand and explain the importance of the party known as real estate agent and advocate for the legality of the commission's payment by the buyer of the estate. This analysis takes into consideration the historical evolution of this subject and the legislation involved in its regulation, as well as a decision by the Brazilian's Supreme Court of Justice ("Superior Tribunal de Justiça" – STJ, Decision REsp 1599511/SP) which emphasized some interpretations and introduced an understanding which still needs further discussion: the decision of the Court to not acknowledge the payment of the real estate agent by the estate buyer, which contrasts with the market's practice and the traditions regarding the commission's payment.

Keywords: Commission – real estate agent – real estate market

SUMÁRIO

1. <i>INTRODUÇÃO</i>	10
1.1 Ações Repetitivas	10
1.2 Uniformização de Entendimento	12
2. <i>O CONTRATO DE CORRETAGEM NO CÓDIGO CIVIL</i>	14
3. <i>PAGAMENTO DA COMISSÃO DE CORRETAGEM</i>	16
3.1 A Quem Cabe.....	17
3.2 Prática no Mercado de Lançamentos	18
4. <i>VALIDADE DA ATRIBUIÇÃO DA RESPONSABILIDADE PELO PAGAMENTO DA COMISSÃO DE CORRETAGEM PELO COMPRADOR À LUZ DAS NORMAS DO CÓDIGO DE DEFESA DO CONSUMIDOR</i>	20
4.1 Ausência de Venda Casada.....	22
4.2 Ausência de Cláusula Abusiva	23
5. <i>ANÁLISE CRÍTICA DA DECISÃO DO SUPERIOR TRIBUNAL DE JUSTIÇA</i>	25
6. <i>CONCLUSÃO</i>	29
<i>REFERÊNCIAS</i>	30

1. INTRODUÇÃO

O objetivo do presente artigo é analisar, do ponto de vista jurídico, quem deve pagar a comissão de corretagem no mercado de lançamentos – o comprador ou o vendedor.

Para tanto, será abordado como o assunto se tornou relevante para a economia e sociedade brasileira atualmente e estudado de forma breve, o contexto histórico da atividade de corretagem.

Estudar-se-á também o disposto nos artigos 722 a 729 do Código Civil sobre contrato de corretagem, principalmente a quem cabe o seu pagamento, e as consequências de se relacionar os artigos do Código Civil à prática corrente do mercado de lançamento e às normas de defesa do consumidor.

Por fim, será analisada a recente decisão do Superior Tribunal de Justiça nos autos do REsp 1.599.511 – SP (2016/0129715-8)¹ que uniformizou o entendimento sobre o tema ao considerar que a cláusula contratual que transfere ao promitente-comprador a obrigação de pagar a comissão de corretagem nos contratos de promessa de compra e venda de unidade autônoma em regime de incorporação imobiliária é válida, desde que previamente informado o preço total da aquisição da unidade autônoma, com destaque do valor da comissão de corretagem.

Por não se inserir diretamente no escopo do artigo, muito embora tenha sido mencionada na decisão do Superior Tribunal de Justiça aqui analisada, não será aprofundada a questão da abusividade da cobrança pelo promitente-vendedor do serviço de assessoria técnico-imobiliária (SATI), ou atividade congênere, vinculado à celebração de promessa de compra e venda de imóvel.

1.1 Ações Repetitivas

O crescimento do mercado imobiliário nos últimos anos trouxe uma maior exposição do setor em relação à sociedade e órgãos de fiscalização.

¹ BRASIL. Superior Tribunal de Justiça. Decisão. REsp nº 1599511 - SP (2016/0129715-8). Perfil Santana Empreendimentos Imobiliários Ltda e Roseli de Souza Marques Crestoni. Relator: Ministro Paulo de Tarso Sanseverino. Brasília, 24 ago. 2016. **Superior Tribunal de Justiça**. Disponível em: <https://ww2.stj.jus.br/processo/revista/documento/mediado/?componente=ITA&sequencial=1532624&num_registro=201601297158&data=20160906&formato=PDF>. Acesso em 5 nov. 2016.

Desde então, no âmbito judicial cível, há muita especulação sobre a contratação e remuneração do corretor de imóveis no mercado primário, que é o de lançamentos e comumente chamado “imóveis na planta”².

O que se discute é se, com base no direito do consumidor, pode ser admissível que a contratação e remuneração por tal serviço seja realizada diretamente pelo adquirente, ou seja, quem compra o imóvel.

Existem diversas sentenças e acórdãos que consideram válidos os pagamentos realizados e a contratação direta dos corretores e imobiliárias pelos compradores, principalmente em razão da troca de informações precisas desde o início da negociação e das vantagens econômicas para os adquirentes. Por outro lado, encontra-se jurisprudência no sentido da invalidade da prática, entendendo os julgadores que ela configura prática abusiva, pois há transferência indevida de ônus (ou seja, quem deve pagar a comissão é quem contrata o corretor) e venda casada.

Após inúmeras ações e decisões judiciais divergentes por parte dos Colégios Recursais e Tribunais de Justiça, o tema chegou ao Superior Tribunal de Justiça.

Foi então que o Ministro Paulo de Tarso Sanseverino, no dia 3 de setembro de 2015, escolheu o Recurso Especial nº 1551956 – SP (2016/0216171-0) e o afetou à Segunda Seção³, na qual seria realizado o julgamento do referido recurso, para, nos termos do artigo 543-C do Código de Processo Civil, uniformizar o entendimento sobre as seguintes questões:

(i) Prescrição da pretensão de restituição das parcelas pagas a título de comissão de corretagem e de assessoria imobiliária, sob o fundamento da abusividade da transferência desses encargos ao consumidor;

(ii) Validade da cláusula contratual que transfere ao consumidor a obrigação de pagar comissão de corretagem e taxa de assessoria técnico-imobiliária (SATI).

No mesmo ato, em conformidade com o § 1º do artigo 543-C, do Código de Processo Civil, o Ministro determinou também a suspensão do julgamento de recursos especiais que versassem sobre as questões em análise.

² O mercado primário compreende os imóveis que ainda não tiveram a construção iniciada, ou estão em fase de construção. Esses são os famosos “imóveis na planta” ou “lançamentos” e serão entregues aos proprietários após o término da construção. Já o mercado secundário compreende os imóveis prontos e usados (já adquiridos por alguém anteriormente), locação e administração de patrimônio.

³ BRASIL. Superior Tribunal de Justiça. Decisão. REsp nº 1551956 (2015/0216171-0). Gafisa S/A e Imara Assaf Andere. Relator: Ministro Paulo de Tarso Sanseverino. Brasília, 3 set. 2015. Disponível em: <https://ww2.stj.jus.br/processo/revista/documento/mediado/?componente=MON&sequencial=51816601&num_registro=201502161710&data=20150908&formato=PDF>. Acesso em 5 nov. 2016.

Foram habilitados como *amicus curiae*: a Associação Brasileira de Incorporadoras Imobiliárias (“ABRAINC”), representada pelo seu advogado Dr. Flávio Luiz Yarshell, o Sindicato das Empresas de Compra, Venda, Locação e Administração de Imóveis Residenciais e Comerciais de São Paulo (“SECOVI”), representado pelos seus advogados Dra. Teresa Arruda Alvim Wambier e Dr. Luiz Rodrigues Wambier, dentre outros.

Em 16 de dezembro de 2015, o Ministro Paulo de Tarso Sanseverino, nos autos da Medida Cautelar 25.323 – SP (2015/0310781-2), deferiu o pedido do SECOVI para determinar “a suspensão, em todo país, inclusive em primeiro grau, de todas as ações em trâmite nas quais se discutam as questões de direito que foram objeto da afetação no REsp nº 1551956 – SP e que ainda não tenham recebido solução definitiva, obstando a prática de quaisquer atos processuais até o julgamento do recurso repetitivo”.⁴

O processo seguiu seu curso normal, com apresentação de manifestações, impugnações, pareceres e afetação de novos 4 processos sobre o mesmo tema (REsp 1599511/SP, 1599510/SP, 1599618/SC e 1602800/DF), sendo que as questões submetidas a julgamento foram identificadas como “Tema 938” pelo Superior Tribunal de Justiça.

No dia 9 de maio de 2016 foi convocada uma audiência pública, o que demonstra, em certa medida, o reconhecimento da importância do debate qualificado sobre o tema com a sociedade civil e demais interessados⁵.

1.2 Uniformização de Entendimento

Em 24 de agosto de 2016, nos autos do REsp 1599511/SP, que no caso concreto tratava de pedido de restituição da comissão de corretagem e assessoria imobiliária, o tema foi julgado e restou firmado o seguinte⁶:

⁴ BRASIL. Superior Tribunal de Justiça. Decisão. Medida Cautelar nº 25.323 – SP (2015/0310781-2). Sindicato das Empresas de Compra Venda Locação e Administração de Imóveis Residenciais e Comerciais de São Paulo e Imara Assaf Andere. Relator: Ministro Paulo de Tarso Sanseverino. Brasília, 16 dez. 2015. **Superior Tribunal de Justiça**. Disponível em: <https://ww2.stj.jus.br/processo/revista/documento/mediado/?componente=MON&sequencial=55986412&num_registro=201503107812&data=20151218&formato=PDF>. Acesso em 5 nov. 2016.

⁵ Subsecretaria de taquigrafia do Superior Tribunal de Justiça **Notas taquigráficas da audiência pública**. Brasília, 2016. <<http://www.crecisp.gov.br/arquivos/download/STJ-NOTAS-TAQUIGRAFICAS.pdf>>. Acesso em 05.nov. 2016. (Ata da audiência disponível no REsp 1551968/ SP (2015/0216178-3) e no site do Conselho Regional de Corretores de Imóveis 2ª Região - SP).

⁶ BRASIL. Superior Tribunal de Justiça. Decisão. REsp nº 1599511 - SP (2016/0129715-8). Perfil Santana Empreendimentos Imobiliários Ltda e Roseli de Souza Marques Crestoni. Relator: Ministro

(i) Validade da cláusula contratual que transfere ao promitente-comprador a obrigação de pagar a comissão de corretagem nos contratos de promessa de compra e venda de unidade autônoma em regime de incorporação imobiliária, desde que previamente informado o preço total da aquisição da unidade autônoma, com destaque do valor da comissão de corretagem;

(ii) Abusividade da cobrança pelo promitente-vendedor do serviço de assessoria técnico-imobiliária (SATI), ou atividade congênere, vinculado à celebração de promessa de compra e venda de imóvel.

No mesmo dia, nos autos do REsp 1551956 – SP que no caso concreto tratava de reconhecimento do implemento da prescrição trienal para pedido de devolução de comissão e sati, restou firmada ainda a:⁷

(i) Incidência da prescrição trienal sobre a pretensão de restituição dos valores pagos a título de comissão de corretagem ou de serviço de assistência técnico-imobiliária (SATI), ou atividade congênere (art. 206, 3º, IV, CC).

Os acórdãos foram publicados em 6 de setembro de 2016, tendo transitado em julgado em 28 de setembro de 2016.

Paulo de Tarso Sanseverino. Brasília, 24 ago. 2016. **Superior Tribunal de Justiça**. Disponível em: <https://ww2.stj.jus.br/processo/revista/documento/mediado/?componente=ITA&sequencial=1532624&num_registro=201601297158&data=20160906&formato=PDF>. Acesso em 5 nov. 2016.

⁷ BRASIL. Superior Tribunal de Justiça. Decisão. REsp nº 1.551.956 - SP (2015/0216171-0). Gafisa S.A e Imara Assaf Andere. Relator: Ministro Paulo de Tarso Sanseverino. Brasília, 24 ago. 2016. **Superior Tribunal de Justiça**. Disponível em: <https://ww2.stj.jus.br/processo/revista/documento/mediado/?componente=ITA&sequencial=1522452&num_registro=201502161710&data=20160906&formato=PDF>. Acesso em 5 nov. 2016.

2. O CONTRATO DE CORRETAGEM NO CÓDIGO CIVIL

Embora o presente artigo trate exclusivamente da corretagem na compra e venda de imóveis, “a corretagem é um contrato que visa à geração de oportunidades de negócios e pode ocorrer em diversos ramos, sendo muito comum nos segmentos de operações de navios, seguros, operações de câmbio e valores mobiliários, compra e venda de imóveis, dentre outros”⁸.

O Código Comercial Brasileiro enquadrava os corretores no título referente aos agentes auxiliares do comércio, sendo que a legislação específica do corretor de imóveis veio apenas com a Lei nº 4.116, de 27 de agosto de 1962. Essa lei, por sua vez, foi revogada pela Lei nº 6.530 de 12 de mai. de 1978, que deu nova regulamentação à profissão do corretor de imóveis, e deve ser lida com conjunto com os dispositivos do Decreto nº 81.871, de 29 de junho de 1978.

Já no Código Civil de 2002, a corretagem foi reconhecida como contrato, sendo regulada entre os artigos 722 e 729.

O artigo 722 determina suas características essenciais, ao estabelecer que: “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”.

Nelson Nery Junior⁹ entende que “o corretor é profissional que atua de modo imparcial, autônomo e isento, não guardando qualquer relação de subordinação ou de dependência com as partes interessadas em concretizar o negócio que intermedeia.”

Em outras palavras, conforme explica Orlando Gomes¹⁰,

consiste a corretagem no acordo pelo qual uma parte (o corretor) obriga-se a obter um ou mais negócios para a outra (o cliente ou dono do negócio), consoante as instruções dela recebida, sem que haja entre as partes vínculo de mandato, prestação de serviços ou qualquer relação de dependência.

⁸ CASTRO, Daniel Aureo de (Coord.). **Direito imobiliário atual**. 2. ed. Rio de Janeiro: Elsevier, 2014. 576p., p. 415.

⁹ NERY JUNIOR, Nelson. “Comissão de corretagem e a licitude de sua cobrança na venda de imóveis – inexistência de abusividade ou venda casada”. **Soluções Práticas de Direito**, v. 4, set. 2014, p. 3. Disponível em: <http://revistadostribunais.com.br/maf/app/widgethomepage/resultList/document?&src=rl&srguid=i0ad8181600000154dad92274bd913141&docguid=I38c5bf10453e11e4a3be010000000000&hitguid=I38c5bf10453e11e4a3be010000000000&spos=4&epos=4&td=42&context=76&startChunk=1&endChunk=1>.

Acesso em 22 mai. 2016. (Paginação da versão eletrônica difere da versão impressa).

¹⁰ GOMES, O.; BRITO, E. (Coord.) **Contratos**. Atualização: Antonio Junqueira de Azevedo e Francisco Paulo de Crescenzo Marino. 26ª ed. Rio de Janeiro: Forense, 2009. 627p., p. 471.

Portanto, resta claro que corretagem não é mandato, não é prestação de serviços e que não há relação de dependência entre corretor e comitente. Conclui-se que a atividade do corretor consiste na aproximação de pessoas que desejam realizar um negócio, colocando-as em contato.

Entretanto, apesar de o entendimento de Orlando Gomes e Nelson Nery parecerem mais coerentes com os preceitos do Código Civil, como bem apontado pelo Ministro Paulo de Tarso Sanseverino¹¹, “vale mencionar a existência de controvérsia na doutrina acerca do caráter isento ou parcial da atuação do corretor na sua atividade de intermediação”.

O artigo 723 e seu parágrafo único¹² trazem os deveres do corretor de imóveis em relação a seus clientes ao determinar a execução da intermediação com diligência e prudência, sendo necessário prestar ao cliente todas as informações do negócio em andamento sob pena de responder por perdas e danos.

Os artigos 724 a 728, por sua vez, tratam da remuneração devida ao corretor e serão comentados no capítulo seguinte.

Por fim, o artigo 729¹³ possibilita a aplicação de outras normas da legislação especial.

Com relação à classificação do contrato de corretagem, nas palavras de Maria Helena Diniz¹⁴ tem-se que ele é i) **bilateral**, pois dele podem resultar obrigações para todas as partes envolvidas na negociação; ii) **acessório**, já que ele está relacionado à realização de outro contrato; iii) **oneroso**, na medida em que dele resulta ao corretor direito à remuneração; iv) **aleatório**, porque o pagamento da remuneração do corretor está sujeito à ocorrência de condição suspensiva (conclusão do negócio principal); e v) **consensual**, pois somente se realiza com o consenso das partes.

¹¹ BRASIL. Superior Tribunal de Justiça. Decisão. REsp nº 1599511 - SP (2016/0129715-8). Perfil Santana Empreendimentos Imobiliários Ltda e Roseli de Souza Marques Crestoni. Relator: Ministro Paulo de Tarso Sanseverino. Brasília, 24 ago. 2016, p. 9. **Superior Tribunal de Justiça**. Disponível em: <https://ww2.stj.jus.br/processo/revista/documento/mediado/?componente=ITA&sequencial=1532624&num_registro=201601297158&data=20160906&formato=PDF>. Acesso em 5 nov. 2016.

¹² Art. 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 incumbência.

¹³ Art. 729. Os preceitos sobre corretagem constantes deste Código não excluem a aplicação de outras normas da legislação especial.

¹⁴ DINIZ, Maria Helena. **Tratado teórico e prático dos contratos**: volume 3. 6ª ed. São Paulo: Saraiva, 2006. 679p., p. 427.

3. PAGAMENTO DA COMISSÃO DE CORRETAGEM

O artigo 724¹⁵ deixa claro que, se a remuneração do corretor não estiver fixada em lei nem ajustada entre as partes, ela será arbitrada segundo a natureza do negócio e os usos locais.

Ao estudar o referido artigo, Nelson Nery Junior¹⁶ entende que:

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.

Já o artigo 725¹⁷ estabelece que a remuneração do corretor será devida quando o resultado previsto no contrato for alcançado e quando a não efetivação do contrato se dê em virtude do arrependimento das partes.

Claudia Lima Marques¹⁸ ensina que

os serviços de corretagem, como regra, se fazem no interesse comum das partes cuja intermediação realiza, visando à celebração do negócio-fim, em razão do qual faz jus à comissão de corretagem. Ou seja, havendo resultado útil da intermediação do corretor, que se apresenta pelos interesses de comprador e vendedor na celebração do negócio, fará jus à intermediação.

No mesmo sentido, com intuito de resguardar ao corretor o direito à sua remuneração, estabelecem os artigos 726, 727 e 728, do Código Civil:

Art. 726. Iniciado e concluído o negócio diretamente entre as partes, nenhuma remuneração será devida ao corretor; mas se, por escrito, for ajustada a corretagem com exclusividade, terá o corretor direito à

¹⁵ Art. 724. 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.

¹⁶ NERY JUNIOR, Nelson. “Comissão de corretagem e a licitude de sua cobrança na venda de imóveis – inexistência de abusividade ou venda casada”. **Soluções Práticas de Direito**, v. 4, set. 2014, p. 5. Disponível em:

<<http://revistadostribunais.com.br/maf/app/widgetshomepage/resultList/document?&src=rl&srguid=i0ad8181600000154dad92274bd913141&docguid=I38c5bf10453e11e4a3be01000000000&hitguid=I38c5bf10453e11e4a3be01000000000&spos=4&epos=4&td=42&context=76&startChunk=1&endChunk=1>>.

Acesso em 22 mai. 2016. (Paginação da versão eletrônica difere da versão impressa).

¹⁷ Art. 725. 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.

¹⁸ MARQUES, Claudia Lima; MIRAGEM, Bruno Nunes Barbosa. **Parecer**. 15 out. 2015, p. 1811. Disponível em:

<<https://ww2.stj.jus.br/processo/pesquisa/?termo=1551951&aplicacao=processos.ea&tipoPesquisa=tipoPesquisaGenerica&chkordem=DESC&chkMorto=MORTO>>. (PARECER publicado no processo: REsp 1551951/SP (2015/0216201-2). Acesso em 23 mai. 2016.

remuneração integral, ainda que realizado o negócio sem a sua mediação, salvo se comprovada sua inércia ou ociosidade.

Art. 727. 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.

Art. 728. 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.

3.1 A Quem Cabe

Pelo exposto anteriormente com relação ao conceito e características do contrato de corretagem, é possível entender que a corretagem, como atividade de intermediação, beneficia a todos os envolvidos no negócio principal (comprador e vendedor). Justamente por isso, a responsabilidade pelo pagamento pode ser atribuída a qualquer uma das partes, conforme dispõe o artigo 724 do Código Civil.

Luiz Rodrigues Wambier e Tereza Arruda Alvim Wambier¹⁹, na petição apresentada pelo SECOVI na qualidade de *amicus curiae* no REsp 1551956, esclarecem que tal artigo é claro ao estabelecer que

o pagamento da remuneração cabe, em regra, ao comitente [que, em negócios de compra e venda de bens imóveis, como no presente caso, é o vendedor de tais bens], mas, excepcionalmente, havendo disposição em sentido diverso no negócio jurídico subjacente, poderá ser atribuída tal responsabilidade a outra pessoa [e, portanto, ao comprador do bem, em negócio de compra e venda de imóvel intermediado pelo corretor].

Além disso, o artigo 725 do Código Civil determina que o direito do corretor a receber sua remuneração nasce da conclusão, bem sucedida, do negócio principal.

Portanto, como concluído por Luiz Rodrigues Wambier e Tereza Arruda Alvim Wambier²⁰,

A interpretação conjunta das regras dos arts. 724 e 725, do Código Civil, leva, portanto, à conclusão de que a intermediação do negócio, pelo corretor, beneficia ambas as partes. O art. 724, ao admitir que haja convenção que altere a responsabilidade pelo pagamento da comissão de corretagem, independentemente do implemento de qualquer condição adicional conduz a essa conclusão, confirmada pela redação do art. 725, que não exige,

¹⁹ WAMBIER, Luiz Rodrigues et al. Petição Amicus Curiae. 17 nov. 2015, p. 1903. Disponível em: <https://ww2.stj.jus.br/processo/pesquisa/?src=1.1.2&aplicacao=processos.ea&tipoPesquisa=tipoPesquisaGenerica&num_registro=201502161710>. (PETIÇÃO juntada no processo: 1551956/SP (2015/0216171-0)). Acesso em 5 nov. 2016.

²⁰ Idem, p. 1904.

tampouco, do corretor, qualquer comportamento específico para receber sua comissão em face do comprador [se isso ficou ajustado em contrato].

Sendo assim, tem-se que, uma vez alcançado o resultado útil do negócio principal que, de acordo com jurisprudência do STJ²¹, dá-se com a assinatura da promessa de compra e venda e o pagamento do sinal²² (não importando eventual posterior distrato), conclui-se que a remuneração do corretor pode ser exigida de qualquer uma das partes.

3.2 Prática no Mercado de Lançamentos

No mercado primário, conhecido como “mercado de lançamentos” ou “imóveis na planta”, ainda que as negociações sobre unidades imobiliárias – nos termos das Leis nº 4.591/1964 e nº 6.766/1979 – somente sejam permitidas após o devido registro da incorporação no Cartório de Registro de Imóveis do local em que se situará o futuro empreendimento, o trabalho das imobiliárias tem início muito antes do lançamento oficial dessas unidades ao consumidor²³.

Claudia Francisco Brito Marzagão²⁴ ao escrever sobre o mercado primário, esclarece muito objetivamente o papel da imobiliária nesse contexto.

Para que o lançamento de um determinado edifício ou loteamento seja bem sucedido em termos de velocidade de negociação das unidades, é necessário intenso planejamento prévio e do levantamento de dados sobre a demanda local por imóveis e de seu entorno, tais como poder aquisitivo dos potenciais compradores e configuração mais desejada do imóvel, possibilidade de valorização da região, dentre outros dados de inteligência do mercado. Esse conhecimento é detido pelas imobiliárias especializadas que realizam consultoria aos incorporadores.

Em contrapartida a essa consultoria, a praxe de mercado é a de que seja conferida pelo incorporador à imobiliária uma autorização para que a imobiliária possa ofertar unidades do futuro empreendimento aos seus clientes, potenciais compradores de imóveis. Nessa autorização, o incorporador estabelece algumas condições sob as quais pretende vender o produto imobiliário, tais como: preço do imóvel, valor máximo da corretagem que irá compor o valor total do negócio imobiliário a ser apresentado ao comprador, documentação requerida e todas as demais informações indispensáveis e necessárias para que o comprador possa adquirir o produto imobiliário desejado.

²¹ BRASIL. Superior Tribunal de Justiça. REsp 1339642/RJ, Rel. Ministra Nancy Andrihgi, 3.ª Turma, julgado em 12/03/2013, Dje 18/03/2013, p. 1. Disponível em: <https://ww2.stj.jus.br/processo/revista/documento/mediado/?componente=ITA&sequencial=1216575&um_registro=201201036831&data=20130318&formato=PDF>. Acesso em 28 nov. de 2016.

²² O sinal é valor de entrada destinado ao vendedor e varia de acordo com o valor do imóvel.

²³ MARZAGÃO, Claudia Francisco Brito. “Corretagem imobiliária, uma visão contemporânea” in: CASTRO, op. cit., p. 418.

²⁴ Idem.

Portanto, conclui-se que a imobiliária não é contratada pelo incorporador para realizar a intermediação das unidades do empreendimento em lançamento. Ela detém uma autorização para fazer intermediação imobiliária. A diferença é que não há contratação, que remete à ideia de prestação de serviços. Aqui, há autorização para fazer intermediação imobiliária em troca de consultoria prestada anteriormente. Ao obter essa autorização do vendedor do imóvel, a imobiliária, em parceria com seus corretores de imóveis associados, passa a prospectar potenciais clientes.

Os corretores de imóveis acionam sua carteira de clientes e procuram aumentar o número de interessados. A atividade é extremamente dinâmica, até mesmo pela sua essência, já que o corretor de imóveis é um profissional independente, sem vínculo de emprego²⁵, e sua remuneração está exclusivamente vinculada às intermediações que realiza.

Ao encontrar um cliente interessado, o corretor de imóveis também esclarece todas as condições do negócio, tais como: informações gerais da unidade (andares, metragem, iluminação solar, quantidade de quartos, encanamentos), do empreendimento (metragem, espaços disponíveis, quantidade de vagas), preço total do negócio imobiliário – que é composto pelo valor da unidade mais a comissão de corretagem – para que o cliente escolha o que mais se enquadra em seus interesses e necessidades.

Uma vez escolhida a unidade, o corretor de imóveis é contratado e atua enquanto intermediário, a pedido do cliente, na negociação de valores e fluxos de pagamentos da unidade com o incorporador, vendedor.

Aproximadas as partes (comprador e vendedor), com as respectivas assinaturas na promessa de compra e venda (negócio principal), restará concluído o trabalho do corretor de imóveis e será devida pelo comprador, por fim, a sua remuneração, que será rateada entre os corretores de imóveis que participaram do negócio, nos termos do artigo 728 do Código Civil.

²⁵ Cumpre salientar que imobiliária e corretores se relacionam conforme os seus interesses, sendo a praxe do mercado a celebração de um contrato de associação entre as partes, que não implica prestação de serviços e vínculo de emprego, nos termos da Lei nº 6.530/78.

4. VALIDADE DA ATRIBUIÇÃO DA RESPONSABILIDADE PELO PAGAMENTO DA COMISSÃO DE CORRETAGEM PELO COMPRADOR À LUZ DAS NORMAS DO CÓDIGO DE DEFESA DO CONSUMIDOR

Quando se faz referência a pessoa física e relação de compra com grandes empresas, já se vem a mente o Código de Defesa do Consumidor [CDC].

Claudia Lima Marques, ao escrever sobre o diálogo entre o CDC e o Código Civil²⁶, esclarece que

A relação entre dois ‘civis’, sem habitualidade, continuidade ou fim econômico ou de lucro é uma relação civil stricto sensu e será regulada pelo Código Civil de 2002, relação entre iguais que é. Já a relação entre um ‘civil’, destinatário final de serviço, e um empresário, fornecedor de um produto ou serviço no mercado, é uma relação de consumo, ex vi arts. 2.º e 3.º do Código de Defesa do Consumidor, uma relação entre ‘diferentes’, tutelando a lei um deles, o vulnerável (art. 4.º, III, CDC), o consumidor, e será por isso, diante do mandamento constitucional do art. 5.º, XXXII, de proteção apenas deste agente econômico, regulada propriamente pela Lei nº 8.078/90. Se a relação é de consumo, aplica-se prioritariamente o CDC, e só subsidiariamente, no que couber e for completamente necessário, o CC/2002.

Ou seja, no universo do presente estudo, em não se tratando de compradores com perfil de investidores²⁷, aplicar-se-ão as normas do Código de Defesa do Consumidor nas relações de compra e venda de imóveis e, por consequência, nas contratações de corretores de imóveis.

Em seu parecer juntado aos autos do Recurso Especial 1551951/SP, Claudia Lima Marques²⁸, ao analisar a questão da corretagem à luz das normas do Código de Defesa do Consumidor, confirma que

A construção e a incorporação de imóveis são reguladas pela Lei 4.591/64. Sua aplicação não afasta, todavia, a incidência das normas de proteção do consumidor previstas no CDC, sendo que a jurisprudência, ao decidir litígios envolvendo esta espécie de contratação, já definiu uma série de entendimentos no sentido mais favorável ao consumidor.

Também conclui, no mesmo documento que, com relação à cláusula contratual sobre o pagamento da comissão de corretagem, ainda não há entendimento jurisprudencial no sentido de sua abusividade.

²⁶ BENJAMIN, Antônio Herman V.; MARQUES, Cláudia Lima; BESSA, Leonardo Roscoe. **Manual de direito do consumidor**. 3ª ed. São Paulo: Revista dos Tribunais, 2010. 464p., p. 113.

²⁷ O comprador com perfil de investidor é aquele que não é consumidor final, ele compra várias unidades imobiliárias com o intuito de revendê-las, objetivando lucro e não moradia.

²⁸ MARQUES, op. cit., p. 1809.

Ocorre que a problemática levada ao Superior Tribunal de Justiça diz respeito à contratação do corretor de imóveis pelo incorporador – excluindo-se a responsabilidade do comprador.

Como já foi esclarecido nos tópicos anteriores, a corretagem realizada pelos corretores beneficia tanto o comprador quanto o vendedor e, portanto, sua remuneração pode ser exigida de qualquer uma das partes.

Tanto é assim que o Conselho Regional dos Corretores de Imóveis da 2ª Região (CRECI-SP), também considerou que o pagamento da comissão de corretagem pode ser cobrado tanto do vendedor quanto do comprador, ou de ambos, desde que previamente informados e obedecida a tabela de honorários mínimos homologada pelo CRECI. O entendimento foi consolidado na Portaria 5.107/2014²⁹, que reconheceu que a atividade de intermediação de negócios imobiliários (corretagem) deve nortear-se pelos princípios da boa-fé, transparência e adequada informação ao público, nos termos do Código de Defesa do Consumidor e do Código Civil..

Ao analisar a questão, o Conselho Regional de Corretores de Imóveis da 8ª Região (Distrito Federal) também se posicionou no mesmo sentido, publicando o Ato nº 003/2015³⁰.

No mercado de lançamentos, a praxe é que o comprador contrate e remunere diretamente os corretores de imóveis que participaram da intermediação, o que não gera prejuízo algum ao comprador, pois além de não haver sobrepreço (o comprador é informado do valor do total do negócio imobiliário, composto pelo valor da comissão somado ao valor da unidade desde o início das negociações), o pagamento direto, por óbvio, é mais barato. Isso porque, se o comprador pagasse o vendedor para que este depois pagasse a imobiliária e os corretores, o vendedor teria que recolher diversos impostos incidentes sobre o repasse, incorrendo também em riscos trabalhistas e previdenciários, já que os corretores de imóveis não são seus prestadores de serviço nem

²⁹ Art. 1º - Os honorários de corretagem imobiliária, obedecida a tabela de honorários mínimos homologada pelo CRECI, podem ser cobrados pelo corretor de imóveis tanto do vendedor ou promitente vendedor quanto do comprador ou promitente comprador, ou de ambos, desde que previamente informados.

Parágrafo único - No caso de serem os honorários de corretagem cobrados do comprador ou promitente comprador, deve ser observado:

a) A publicidade de produto imobiliário levado à comercialização, qualquer que seja a sua modalidade, deve conter informação clara sobre o preço total da transação, que já conterà os honorários de corretagem, a serem abatidos do preço total e pagos diretamente ao corretor, ou corretores, encarregados da mediação;

³⁰ Art. 1º - Desde que o cliente seja previamente informado, é permitido ao Corretor de Imóveis, pessoa física ou pessoa jurídica, cobrar e receber honorários de corretagem tanto do vendedor ou do promitente vendedor quanto do comprador ou do promitente comprador, ou, conforme a natureza do negócio, de ambos.

seus funcionários. Ou seja, tudo isso restaria acrescido ao valor final do imóvel, que aumentaria consideravelmente.

4.1 Ausência de Venda Casada

O artigo 39 do Código de Defesa do Consumidor estabelece que “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 (...).”

Como destacado por Claudia Lima Marques³¹, note-se que o intuito do legislador é proibir a imposição, pelo fornecedor, da contratação de um serviço ou produto que seja vinculado à contratação de outro produto ou serviço que não faz parte do interesse originário do consumidor. Nessas situações, parte-se do pressuposto de que o serviço ou produto poderia ser separado da compra original e não o foi.

Contudo, não é o caso da corretagem no mercado de lançamentos, uma vez que essa atividade é meio, por essência e até por definição legal, para a aquisição do produto final, a saber, o imóvel. Isso porque o corretor de imóveis faz intermediação imobiliária que resta concluída com a aproximação das partes com resultado útil, ou seja, o comprador compra o imóvel e o vendedor, por sua vez, vende o imóvel.

O próprio Código Civil prevê essa situação no artigo 725 quando estabelece que, uma vez conseguido o previsto no contrato de mediação, que tem por objeto a compra e venda de um imóvel (negócio principal), a remuneração do corretor será devida.

Sem a compra e venda do imóvel, portanto, não há que se falar em intermediação imobiliária concluída e direito à remuneração dos corretores de imóveis.

E mais, o Decreto nº 81.871/78, que regulamenta a Lei nº 6.530/70, determina que é obrigatória a participação do corretor de imóveis no atendimento ao público que deseja comprar imóveis em eventos patrocinados por pessoa jurídica:

Art 3º As atribuições constantes do artigo anterior poderão, também, ser exercidas por pessoa jurídica, devidamente inscrita no Conselho Regional de Corretores de Imóveis da Jurisdição.

³¹ MARQUES, Claudia Lima; MIRAGEM, Bruno Nunes Barbosa. **Parecer**. 15 out. 2015, p. 1820. Disponível em: <https://ww2.stj.jus.br/processo/pesquisa/?termo=1551951&aplicacao=processos.ea&tipoPesquisa=tipoPesquisaGenerica&chkordem=DESC&chkMorto=MORTO>>. (PARECER publicado no processo: REsp 1551951/SP (2015/0216201-2). Acesso em 23 mai. 2016.

Parágrafo único. O atendimento ao público interessado na compra, venda, permuta ou locação de imóvel, cuja transação esteja sendo patrocinada por pessoa jurídica, somente poderá ser feito por Corretor de Imóveis inscrito no Conselho Regional da jurisdição.

Por todo o exposto, pode-se então alegar a ausência de venda casada na prática comercial adotada.

4.2 Ausência de Cláusula Abusiva

Na Seção II, que trata das Cláusulas Abusivas, o artigo 51 do CDC traz rol exemplificativo de situações em que fica ameaçado o equilíbrio das partes na relação contratual.

Pela leitura do referido artigo e respectivos incisos, tem-se que o legislador visa preservar o equilíbrio contratual e a igualdade nos direitos e deveres dessa relação.

Assim, como bem apontado por Luiz Rodrigues Wambier e Tereza Arruda Alvim Wambier³², quando o comprador contrata e remunera diretamente o corretor de imóveis, não há que se falar em vantagem excessiva em favor do vendedor nem em desvantagem para o comprador que possa resultar em situação de desequilíbrio ou alguma forma de injustiça.

Isso porque inexistente omissão de informação e sobrepreço. O comprador é informado, desde o início da negociação, de forma clara e inequívoca sobre o valor total do negócio imobiliário, que é composto pelo valor da corretagem e pelo valor da unidade imobiliária.

No mercado de consumo, o consumidor não pode escolher quais custos serão incluídos no preço do produto que irá comprar. Contudo, ele sempre tem o direito de escolher adquiri-lo ou não, de suportar ou não o ônus financeiro do negócio, direito esse que também fica assegurado no mercado de lançamentos: a informação prévia quanto ao preço da transação repassada ao comprador permite que ele exerça seu direito de escolha.

É o que também afirma Nelson Nery Junior³³:

³² WAMBIER, Luiz Rodrigues et al, op. cit., p. 1909.

³³ NERY JUNIOR, Nelson. “Corretagem e Consumidor. Peculiaridades. Possibilidade de estipulação em contratos de adesão”. **Soluções Práticas de Direito**, v. 4, set. 2014, p. 8. Disponível em: <

Inexiste proibição legal tampouco abusividade na estipulação, entre incorporadora e intermediadora de venda, de que a obrigação de pagamento da comissão de corretagem será devida pelo adquirente do imóvel [consumidor]. Por consequência, é plenamente lícito ao vendedor do imóvel desistir do negócio perante a discordância do comprador em pagar o valor da corretagem ao adquirir o imóvel. Do mesmo modo é lícito ao futuro comprador que não concorda com a estipulação de pagar o valor da corretagem, a opção de não celebrar o negócio com a incorporadora.

Portanto, uma vez observados os argumentos analisados anteriormente, conclui-se que não há que se falar em abusividade nos contratos de corretagem na forma em que são celebrados no mercado atualmente.

5. ANÁLISE CRÍTICA DA DECISÃO DO SUPERIOR TRIBUNAL DE JUSTIÇA

Na decisão proferida em 24 de agosto de 2016 nos autos do REsp 1599511/SP³⁴, o Relator Ministro Paulo de Tarso Sanseverino esclarece o que expõe o Código Civil sobre o contrato de corretagem, tomando por base doutrina e jurisprudência para concluir que cabe ao vendedor, em princípio, remunerar o corretor de imóveis – sendo também lícita a transferência desse encargo, mediante cláusula expressa no contrato principal, à outra parte interessada.

Em seguida, analisou-se a forma de atuação do corretor de imóveis nos casos de venda de imóveis na planta e explicitou-se a diferença entre corretagem para a venda e corretagem para a compra³⁵, tendo concluído que, na intermediação de unidades autônomas em estande de vendas, ocorre uma corretagem de venda, sendo a contratação dos corretores feita pelas incorporadoras.

Avaliou-se ainda a transferência do ônus do pagamento da remuneração do corretor ao comprador, constatando-se a inexistência de prejuízo para o comprador e a inexistência de venda casada.

Por fim, o relator entendeu como prática válida aquela adotada pelo mercado atualmente, desde que haja clareza e transparência para o comprador do dever de pagar a comissão:

Validade da cláusula contratual que transfere ao promitente-comprador a obrigação de pagar a comissão de corretagem nos contratos de promessa de compra e venda de unidade autônoma em regime de incorporação imobiliária, desde que previamente informado o preço total da aquisição da unidade autônoma, com destaque do valor da comissão de corretagem.

Ou seja, deve-se informar ao comprador, até o momento da promessa de compra e venda, o preço total de aquisição da unidade imobiliária, especificando o valor da comissão de corretagem, ainda que venha a ser pago separadamente.

³⁴ BRASIL. Superior Tribunal de Justiça. Decisão. REsp nº 1599511 - SP (2016/0129715-8). Perfil Santana Empreendimentos Imobiliários Ltda e Roseli de Souza Marques Crestoni. Relator: Ministro Paulo de Tarso Sanseverino. Brasília, 24 ago. 2016. **Superior Tribunal de Justiça**. Disponível em: <https://ww2.stj.jus.br/processo/revista/documento/mediado/?componente=ITA&sequencial=1532624&num_registro=201601297158&data=20160906&formato=PDF>. Acesso em 5 nov. 2016.

³⁵ A saber: na corretagem para venda, o corretor é contratado pelo vendedor e na corretagem para compra, o corretor é contratado pelo comprador.

O Superior Tribunal de Justiça, ao analisar o tema em discussão, foi bastante criterioso, como se pode observar na evolução do argumento e na estruturação da discussão. Nota-se também que houve a preocupação em considerar como o mercado evoluiu em termos regulatórios e em ponderar o contexto a partir de uma análise conjunta dos diplomas legais aplicáveis (Código Civil e Código de Defesa do Consumidor), percebendo-se a sensibilidade, por parte dos julgadores, de entender que estava em cheque um mercado que emprega por volta de 360 mil profissionais³⁶ e que é essencial para a economia do país.

A decisão, portanto, parece ter sido acertada, com exceção da parte em que o encargo de contratação do corretor de imóveis é repassado ao incorporador:

Conclui-se esse tópico, portanto, no sentido de que, na intermediação de unidades autônomas em estande de vendas, há prestação de serviço de corretagem para a venda de imóveis, sendo a contratação feita pelas incorporadoras.³⁷

Para justificar seu posicionamento, o Ministro considerou que (i) o comprador sempre se dirige até o estande vendas com o objetivo de comprar uma unidade; (ii) uma vez no local, o comprador é atendido por um corretor de imóveis previamente contratado pelo incorporador; e (iii) toda a atividade desenvolvida pelo corretor de imóveis tem por objetivo angariar clientes para o incorporador/vendedor.

No entanto, o fato de o comprador ir até o estande de vendas não pode gerar a presunção de que o corretor de imóveis ali presente não lhe trará benefícios. Isso porque, primeiramente, não é o que ocorre em todos os casos.

O corretor de imóveis não é uma figura passiva – como depende da realização de negócios para ter sua remuneração, a postura ativa de expandir sua carteira de clientes e procurar novos potenciais compradores é essencial à manutenção da sua atividade. Exatamente por isso costuma-se encontrar corretores de imóveis ofertando oportunidades imobiliárias por telefone, e-mail, conversas informais ou até panfletos na

³⁶ Os dados foram retirados da própria decisão do STJ. BRASIL. Superior Tribunal de Justiça. Decisão. REsp nº 1599511 - SP (2016/0129715-8). Perfil Santana Empreendimentos Imobiliários Ltda e Roseli de Souza Marques Crestoni. Relator: Ministro Paulo de Tarso Sanseverino. Brasília, 24 ago. 2016, p. 18. **Superior Tribunal de Justiça.** Disponível em: <https://ww2.stj.jus.br/processo/revista/documento/mediado/?componente=ITA&sequencial=1532624&um_registro=201601297158&data=20160906&formato=PDF>. Acesso em 5 nov. 2016.

³⁷ BRASIL. Superior Tribunal de Justiça. Decisão. REsp nº 1599511 - SP (2016/0129715-8). Perfil Santana Empreendimentos Imobiliários Ltda e Roseli de Souza Marques Crestoni. Relator: Ministro Paulo de Tarso Sanseverino. Brasília, 24 ago. 2016, p. 17. **Superior Tribunal de Justiça.** Disponível em: <https://ww2.stj.jus.br/processo/revista/documento/mediado/?componente=ITA&sequencial=1532624&um_registro=201601297158&data=20160906&formato=PDF>. Acesso em 5 nov. 2016.

saída de estabelecimentos, com o intuito de se destacar entre seus concorrentes, despertar o interesse e angariar novos clientes. Cumpre salientar que o corretor de imóveis não promete exclusividade a um certo empreendimento imobiliário, ou seja, ele pode propor diversas oportunidades para seus clientes.

Ademais, a decisão de comprar um imóvel envolve muitos fatores, tais como valores altos, intenso planejamento financeiro e, muitas vezes, a utilização de economias de uma vida inteira, e não costuma ser uma decisão impulsiva, feita em apenas uma ida a determinado estande. Portanto, é preciso levar em consideração que o fato de um comprador adentrar o estande de vendas geralmente significa que ele já foi abordado e aconselhado por um corretor de imóveis.

Por consequência, como explicitado no tópico 3.2, as incorporadoras não contratam as imobiliárias e corretores para que sejam vendidas suas unidades imobiliárias. Na realidade, as incorporadoras autorizam as imobiliárias e seus corretores associados a ofertar unidades do futuro empreendimento aos seus clientes.

Em última análise, também não é possível dizer que os corretores de imóveis agem em benefício apenas dos incorporadores pois, como já visto anteriormente, os corretores também agem em benefício dos compradores. Afinal, os corretores de imóveis visam a aproximar as partes com o objetivo de gerar negócios, obtendo com isso a sua remuneração. O principal interesse do incorporador é vender sua unidade imobiliária e o interesse do comprador é comprar uma unidade imobiliária. Contudo, há de se ter em mente que o corretor está ali para intermediar o interesse das partes até que se chegue a um consenso, resultando em um negócio que atenda a ambas as partes.

Logo, o corretor de imóveis, além de atender aos interesses do comprador, seja na busca do imóvel pretendido, seja na negociação de valores, também atende aos interesses do vendedor, e é também por isso que a remuneração – comissão de corretagem – do corretor de imóveis pode ser exigida tanto do vendedor, quanto do comprador.

No mesmo sentido, Araken de Assis³⁸ afirma que:

Não é possível, portanto, sem ignorar o plexo de deveres dos corretores profissionais, dizer-se que o intermediário obra no exclusivo

³⁸ ASSIS, Araken de. **Função social da corretagem imobiliária e inexistência de “venda casada” na compra e venda de imóveis.** 14 set. 2015, p. 2569. Disponível em: <<https://ww2.stj.jus.br/processo/pesquisa/?termo=1551956&aplicacao=processos.ea&tipoPesquisa=tipoPesquisaGenerica&chkordem=DESC&chkMorto=MORTO>>. (PARECER publicado no processo REsp. nº 1551956/SP (2015/0216171-0). Acesso em 23 mai. 2016.

interesse do comitente. As coisas simplesmente não se passam assim. Cuida-se de agente autônomo, cujo objetivo é o de angariar negócios e receber a sua contraprestação, e não há a menor dúvida que, apresentando-se interessado em imóvel cujas especificações não condizem com os construídos pelo comitente, encaminhará o cliente para a construtora, salvo pacto de exclusividade. As práticas no mercado são notórias. O corretor envida seus esforços para realizar o negócio visado e não perder o potencial adquirente.

Sendo assim, não há como não se reconhecer a contratação direta dos corretores de imóveis que participaram da negociação pelo cliente comprador. E é o que também entende Nelson Nery Junior³⁹:

O corretor não age exclusivamente no interesse apenas da incorporadora. Por consequência, cumpre acrescer que não há nada de ilícito na disposição contratual de que o pagamento desse encargo [o valor referente à comissão de corretagem] seja de responsabilidade do adquirente do imóvel. Portanto, nessa prática, inexistente qualquer transferência de encargos de exclusividade das Incorporadoras ao consumidor.

Por todo o exposto, fica a ressalva de que a decisão deveria ter reconhecido a legalidade da contratação direta do corretor de imóveis pelo comprador, pois além de ser válida juridicamente, é o que caracteriza os usos e costumes nesse mercado.

³⁹ NERY JUNIOR, Nelson. “Comissão de corretagem e a licitude de sua cobrança na venda de imóveis – inexistência de abusividade ou venda casada”. **Soluções Práticas de Direito**, v. 4, set. 2014, p. 5. Disponível em: <http://revistadoatribunais.com.br/maf/app/widgethomepage/resultList/document?&src=rl&srguid=i0ad8181600000154dad92274bd913141&docguid=I38c5bf10453e11e4a3be01000000000&hitguid=I38c5bf10453e11e4a3be01000000000&spos=4&epos=4&td=42&context=76&startChunk=1&endChunk=1>. Acesso em 22 mai. 2016. (Paginação da versão eletrônica difere da versão impressa).

6. CONCLUSÃO

O presente artigo teve por objetivo analisar, do ponto de vista jurídico, quem deve pagar a comissão de corretagem no mercado de lançamentos – o comprador ou o vendedor.

Para tanto, explicou-se como o assunto se tornou relevante para a economia e sociedade brasileira e, na sequência, demonstrou-se de forma breve o contexto histórico da atividade de corretagem bem como o disposto no Código Civil sobre contrato de corretagem.

Esclareceu-se também que a corretagem beneficia tanto vendedor quanto comprador e que uma vez alcançado o resultado útil da intermediação imobiliária, a remuneração do corretor pode ser exigida de qualquer uma das partes.

Após, explanou-se a prática comercial adotada no mercado de lançamentos, na qual a imobiliária realiza consultoria de análise de mercado ao vendedor e esse, em contrapartida, lhe confere uma autorização para fazer intermediação imobiliária das unidades do futuro empreendimento. Assim, a imobiliária, em parceria com seus corretores de imóveis associados, passa a prospectar clientes. Ao encontrar um cliente interessado, o corretor de imóveis esclarece todas as condições do negócio para que o cliente escolha o que mais se enquadra em seus interesses e necessidades. Escolhida a unidade, o corretor de imóveis é contratado e atua enquanto intermediário, a pedido do cliente, na negociação de valores e fluxos de pagamentos com o vendedor. Tendo sido o negócio concluído, o comprador, por sua vez, remunerará os corretores de imóveis e imobiliária que participaram da intermediação.

Posteriormente, demonstrou-se que a praxe realizada não gera nenhum prejuízo ao comprador; que não há venda casada, uma vez que corretagem é atividade meio, por essência e até por definição legal, para a aquisição do produto final (imóvel); e que não há abusividade na contratação e remuneração direta do corretor pelo comprador pois inexistem omissão de informação e sobrepreço.

Por fim, analisou-se a decisão do Superior Tribunal de Justiça que uniformizou entendimento sobre a matéria e explicitou-se que embora tenha sido considerado válido o pagamento da comissão de corretagem pelo comprador, o não reconhecimento da contratação direta do corretor de imóveis contraria o funcionamento do mercado primário de lançamento de imóveis e a prática comercial adotada.

REFERÊNCIAS

ASSIS, Araken de. **Função social da corretagem imobiliária e inexistência de “venda casada” na compra e venda de imóveis**. 14 set. 2015. Disponível em: <<https://ww2.stj.jus.br/processo/pesquisa/?termo=1551956&aplicacao=processos.ea&tipoPesquisa=tipoPesquisaGenerica&chkordem=DESC&chkMorto=MORTO>>.

(PARECER publicado no processo REsp. nº 1551956 / SP (2015/0216171-0), p. 2560-2594). Acesso em 23 mai. 2016.

BENJAMIN, Antônio Herman V.; MARQUES, Cláudia Lima; BESSA, Leonardo Roscoe. **Manual de direito do consumidor**. 3ª ed. São Paulo: Revista dos Tribunais, 2010. 464p.

CASTRO. Daniel Aureo de (Coord.). **Direito imobiliário atual**. 2ª ed. Rio de Janeiro: Elsevier, 2014. 576 p.

DINIZ, Maria Helena. **Tratado teórico e prático dos contratos**: volume 3. 6ª ed. São Paulo: Saraiva, 2006. 679p.

GOMES, O.; BRITO, E. (Coord.) **Contratos**. Atualizadores: Antonio Junqueira de Azevedo e Francisco Paulo de Crescenzo Marino. 26ª ed. Rio de Janeiro: Forense, 2009. 591p.

WAMBIER, Luiz Rodrigues et al. Petição Amicus Curiae. 17 nov. 2015. Disponível em: <https://ww2.stj.jus.br/processo/pesquisa/?src=1.1.2&aplicacao=processos.ea&tipoPesquisa=tipoPesquisaGenerica&num_registro=201502161710>. (PETIÇÃO juntada no processo: 1551956 / SP (2015/0216171-0), p. 1894-1922. Acesso em 5 nov. 2016

MARQUES, Claudia Lima. **Contratos no código de defesa do consumidor**: O novo regime das relações contratuais. 4ª ed. São Paulo: RT, 2002. 1109p.

_____.; MIRAGEM, Bruno Nunes Barbosa. **Parecer**. 15 out. 2015. Disponível em: <<https://ww2.stj.jus.br/processo/pesquisa/?termo=1551951&aplicacao=processos.ea&ti>

[poPesquisa=tipoPesquisaGenerica&chkordem=DESC&chkMorto=MORTO>](#).

(PARECER publicado no processo: REsp 1551951/SP (2015/0216201-2), p. 1796-1836). Acesso em 23 mai. 2016.

NERY JUNIOR, Nelson. “Corretagem e Consumidor. Peculiaridades. Possibilidade de estipulação em contratos de adesão”. **Soluções Práticas de Direito**, v. 4, p. 1-42, set. 2014. Disponível em:

<http://revistadoatribunais.com.br/maf/app/widgetshomepage/resultList/document?&src=rl&srguid=i0ad8181500000154dab9e6524840ae1e&docguid=I38e44390453e11e4a3be010000000000&hitguid=I38e44390453e11e4a3be010000000000&spos=5&epos=5&td=52&context=4&startChunk=1&endChunk=1#>>. Acesso em 22 mai. 2016. (Paginação da versão eletrônica difere da versão impressa).

_____. “Comissão de corretagem e a licitude de sua cobrança na venda de imóveis – inexistência de abusividade ou venda casada”. **Soluções Práticas de Direito**, v. 4, p. 1-37, set. 2014. Disponível em:

<http://revistadoatribunais.com.br/maf/app/widgetshomepage/resultList/document?&src=rl&srguid=i0ad8181600000154dad92274bd913141&docguid=I38c5bf10453e11e4a3be010000000000&hitguid=I38c5bf10453e11e4a3be010000000000&spos=4&epos=4&td=42&context=76&startChunk=1&endChunk=1>>. Acesso em 22 mai. 2016. (Paginação da versão eletrônica difere da versão impressa).

LEIS E JURISPRUDÊNCIA

BRASIL. Lei nº 556, de 25 de junho de 1850. Código Comercial. Rio de Janeiro, RJ, Imperador D. Pedro II, **Coleção das Leis do Brasil**, 1850.

BRASIL. Lei nº 4.116, de 27 de agosto de 1962. Dispõe sobre a regulamentação do exercício da Profissão de Corretor de Imóveis. Brasília, DF, 27 de agosto de 1962.

BRASIL. Lei nº 4.591, de 16 de dezembro de 1964. Dispõe sobre o condomínio em edificações e as incorporações imobiliárias. Brasília, DF, 16 de dezembro de 1964.

BRASIL. Lei nº 6.766, de 19 de dezembro de 1979. Dispõe sobre o Parcelamento do Solo Urbano e dá outras Providências. Brasília, DF, 19 de dezembro de 1979.

BRASIL. 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. Brasília, DF, 12 de mai. de 1978.

BRASIL. Decreto nº 81.871, de 29 de junho de 1978. Regulamenta a Lei nº 6.530, de 12 de mai. de 1978, que dá nova regulamentação à profissão de Corretor de Imóveis, disciplina o funcionamento de seus órgãos de fiscalização e dá outras providências. Brasília, DF, 29 de junho de 1978.

BRASIL. Lei nº 8.078, de 11 de setembro de 1990. Dispõe sobre a proteção do consumidor e dá outras providências. Brasília, DF, 11 de setembro de 1990.

BRASIL. Lei nº 10.406, de 10 de janeiro de 2002. Institui o Código Civil. Brasília, DF, 10 de janeiro de 2002.

BRASIL. Superior Tribunal de Justiça. REsp 1339642/RJ, Rel. Ministra Nancy Andrighi, 3.^a Turma, julgado em 12/03/2013, Dje 18/03/2013.

BRASIL. Superior Tribunal de Justiça. Decisão. REsp nº 1551956 (2015/0216171-0). Gafisa S/A e Imara Assaf Andere. Relator: Ministro Paulo de Tarso Sanseverino. Brasília, 3 set. 2015.

BRASIL. Superior Tribunal de Justiça. Decisão. Medida Cautelar nº 25.323 – SP (2015/0310781-2). Sindicato das Empresas de Compra Venda Locação e Administração de Imóveis Residenciais e Comerciais de São Paulo e Imara Assaf Andere. Relator: Ministro Paulo de Tarso Sanseverino. Brasília, 16 dez. 2015. **Superior Tribunal de Justiça.** Disponível em:

https://ww2.stj.jus.br/processo/revista/documento/mediado/?componente=MON&sequencial=55986412&num_registro=201503107812&data=20151218&formato=PDF.

Acesso em 5 nov. 2016

BRASIL. Superior Tribunal de Justiça. Decisão. REsp nº 1599511 - SP (2016/0129715-8). Perfil Santana Empreendimentos Imobiliários Ltda e Roseli de Souza Marques Crestoni. Relator: Ministro Paulo de Tarso Sanseverino. Brasília, 24 ago. 2016. **Superior Tribunal de Justiça.** Disponível em: <https://ww2.stj.jus.br/processo/revista/documento/mediado/?componente=ITA&seque ncial=1532624&num_registro=201601297158&data=20160906&formato=PDF>.

Acesso em 5 nov. 2016

BRASÍLIA. Ato nº 003, de 10 de fevereiro de 2015. Regulamento o direito à informação do público quanto às despesas com a intermediação imobiliária e dá outras providências. **Conselho Regional de Corretores de Imóveis 8ª Região**, Brasília, DF, 10 fev. 2015

SÃO PAULO. Portaria nº 5.107, de 22 de dezembro de 2014. Regulamenta o direito à informação do público quanto ao pagamento de honorários aos profissionais de corretagem imobiliária, regulamenta a vedação de cobrança de qualquer valor adicional que não seja de honorários de corretagem e dá outras providências. **Conselho Regional de Corretores de Imóveis 2ª Região**, São Paulo, SP, 22 dez. 2014.

BRASIL. Superior Tribunal de Justiça. REsp 1339642/RJ, Rel. Ministra Nancy Andrighi, 3.ª Turma, julgado em 12/03/2013, Dje 18/03/2013, p. 1. Disponível em: <https://ww2.stj.jus.br/processo/revista/documento/mediado/?componente=ITA&seque ncial=1216575&num_registro=201201036831&data=20130318&formato=PDF>

Acesso em 28 nov. de 2016.