

REFLEXÕES SOBRE CONTRATO DE CORRETAGEM IMOBILIÁRIA

O Brasil, nas últimas décadas, busca encontrar um ponto de equilíbrio para alcançar uma economia confiável e que transmita a toda a sociedade, especialmente a investidores, segurança econômica e jurídica, próprias das grandes economias mundiais.

Nesse passo, o brasileiro ainda não está, ao contrário de outras economias, habituado a investimentos mais voláteis, como é o caso da bolsa de valores. O ramo imobiliário surge como uma opção segura para investir, pois temos a cultura em que possuir imóvel transmite maior sensação de segurança. Esse tipo de investimento, apesar de ter menor liquidez, oferece a segurança necessária tanto para aquele que está em busca de uma moradia quanto para aquele que deseja investir, constituindo em importante atividade econômica do país.

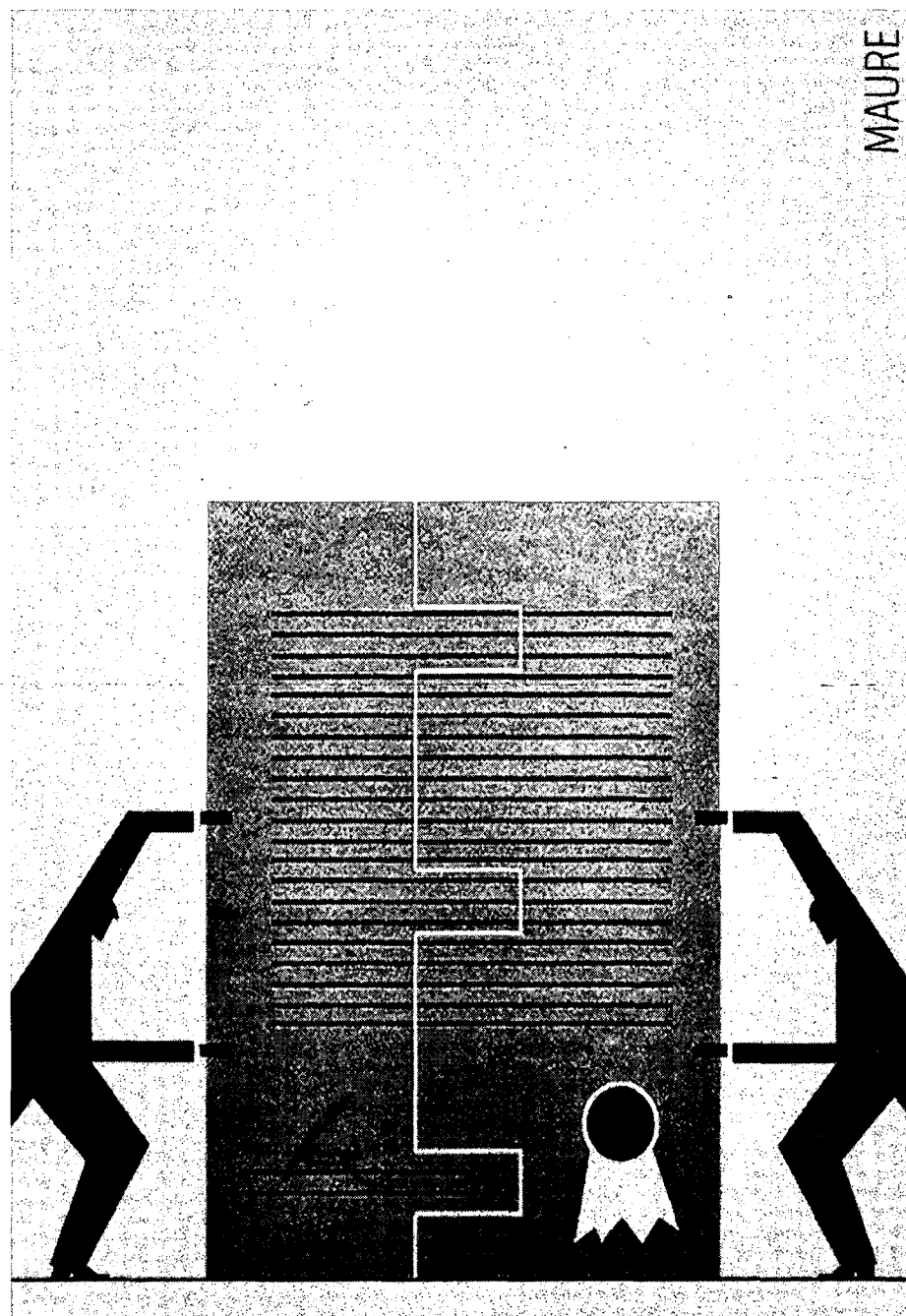
Assim, vivenciamos, nos últimos tempos, grandes alterações no mercado imobiliário, refletindo diretamente nas relações entre comprador e vendedor e igualmente nos profissionais que promovem a intermediação das negociações: o corretor de imóveis.

Diversas são as discussões que podem surgir em decorrência da relação entre compradores, vendedores de imóveis e corretores. O contrato de corretagem, que está regulamentado nos artigos 722 a 729 do Código Civil Brasileiro, pode ser classificado como um contrato acessório, ou seja, depende, para sua concretização, da realização de outro contrato (contrato de compra e venda ou um contrato de locação), classificando-se, portanto, como contrato de resultado e não apenas como contrato meio.

O contrato de corretagem não exige formalidade específica, ou seja, não necessita ser escrito, nem tampouco, quando escrito for, exige cláusulas específicas, sendo um contrato de livre estipulação sem cláusulas obrigatórias.

Apesar de não haver forma exigida em lei, deve o profissional esmerar-se por apresentar ao cliente sempre um contrato e discutir suas cláusulas em que todo o ajuste seja contemplado de forma clara e objetiva, evitando-se, assim, ulteriores discussões a respeito da relação anteriormente estabelecida.

Inicialmente, e para estabelecer premissas para a discussão, não restam dúvidas de que o contrato estará cumprido, por parte do corretor, quando esse promove a aproximação entre as partes (AgInt no Agravo em recurso especial nº 1.351.916-SC-11.12.2018). Após isso, ha-



ZÉLIO MAIA

» Advogado e fundador do escritório Maia Advocacia. Procurador do Distrito Federal. Foi Conselheiro da Ordem dos Advogados do Brasil/DF.

vendo a realização do negócio principal, estará cumprida a obrigação do profissional, salvo, é claro, se outras cláusulas existirem para que se dê por realizado o trabalho do profissional.

Outro ponto digno de nota diz respeito ao arrependimento no negócio principal. A legislação aponta no sentido de que, no caso de arrependimento, não

prejudica o direito ao recebimento da remuneração por parte do corretor (art. 725 do CC).

Na tentativa de adequar esse dispositivo a questões fáticas surgidas é que o Superior Tribunal de Justiça (STJ) tem firmado o entendimento no sentido de que o contrato de corretagem é de resultado. Logo, não basta a aproximação, mas sim

o resultado do negócio principal (AgRg no Ag 1.248.570/MG, DJe de 03/02/2016).

Por outro lado, o STJ também estabeleceu a distinção entre desistência e arrependimento para excluir a cobrança da remuneração apenas no caso de desistência em decorrência da verificação, pelo futuro comprador, de que há alguma situação em relação ao imóvel que não lhe dá garantia quanto à concretização do negócio. Quando se tratar, no entanto, de simples arrependimento desmotivado, a comissão é devida (REsp 1.183.324/SP, DJe 10/11/2011).

Nesse contexto, em raciocínio contrário, firmado o contrato de promessa de compra e venda e não havendo qualquer impedimento ulterior para a assinatura do contrato principal de compra e venda com seu regular registro em cartório, a comissão deve ser tida como devida, aplicando-se, pois, sem ressalvas, o disposto no art. 725 do CCB.

Esse julgado parte do pressuposto de que, não obstante a aproximação realizada, o negócio foi concretizado exclusivamente por outro profissional. O julgado não expõe, mas indica que aquele que fez a aproximação não realizou o trabalho que pudesse gerar a concretização do negócio, tendo isso sido feito por outro profissional, o que deve ser objeto de comprovação específica e clara. Vemos, subliminarmente, no julgado que o profissional que fez a aproximação não alcançou, por sua atuação, a concretização do negócio.

Outra é a hipótese de o vendedor/proprietário que, após a aproximação promovida pelo corretor, e agindo com clara má-fé, concretiza a negociação diretamente com o comprador que lhe foi apresentado pelo profissional. Aqui, não restam dúvidas de que é devida a corretagem a aquele que atuou para promover a aproximação.

Muitos outros são os pontos que podem ser abordados quanto ao tema proposto, o que possibilitaria inúmeras discussões e jamais conseguiríamos exaurir as, servindo as linhas aqui expostas apenas como apresentação de temas para reflexão. Uma regra essencial é utilizar-se de contratos onde todas as obrigações sejam estabelecidas, não precisando ser um contrato extenso, repleto de filigranas desnecessárias, devendo conter apenas o essencial para o estabelecimento de regras mínimas entre contratante e contratado.

Traçadas essas premissas, esperamos que o presente trabalho – o qual, como já dito, não é exauriente – seja uma contribuição para uma melhor compreensão sobre o tema proposto.