



Ricardo Kobi: Corretor não precisa concluir negociação para ter comissão

20/12/2012

O pagamento de comissão ao corretor de imóveis é ainda um assunto que gera inúmeras controvérsias, muitas das quais terminam no Judiciário. Nelas, o que se verifica é que o beneficiário, após a conclusão do negócio de compra e venda ou locação, tenta furtar-se de todas as maneiras ao pagamento da comissão, não deixando alternativa ao corretor senão a via judicial.

Foi o que ocorreu na Ação Monitória patrocinada pelo escritório Gaiofato Advogados Associados, meio pelo qual se obteve sentença procedente para cobrança de comissão de corretagem devida e não paga pela parte contrária, em decorrência da prorrogação do contrato de locação de um flat.

Em sua defesa, alegou a proprietária do imóvel que a cláusula contratual que a obrigava a pagar nova comissão em decorrência de renovação do contrato com o hóspede do flat era abusiva e ilegal. Porém, o julgador entendeu ser procedente a ação, não só pelo fato da empresa de corretagem ter intermediado a locação, mas, sobretudo pelo fato de constar cláusula expressa sobre a comissão devida no caso de renovação contratual. Em face dessa decisão, a proprietária interpôs recurso de apelação, o qual aguarda julgamento.

Podemos mencionar, também, recente decisão do Tribunal de Justiça de Santa Catarina, proferida pela 5ª Câmara de Direito Civil, no julgamento da Apelação Cível 2010.000547-2, que manteve sentença de primeiro grau, decidindo ser devida comissão ainda que o negócio tenha sido concluído após o término de vigência do contrato de corretagem, se o corretor de imóveis foi o responsável pela aproximação das partes e, conseqüentemente, viabilizou a celebração da avença.

Conforme consta dos autos acima mencionados, o corretor de imóveis teria sido contratado para, com exclusividade, intermediar a venda de um imóvel rural de propriedade do réu. O autor alegou ter sido surpreendido com a notícia da alienação direta do imóvel um ano após aproximar comprador e vendedor, razão pela qual pleiteou o pagamento da comissão de corretagem e indenização por danos morais. Em síntese, o réu alegou que o corretor não teve qualquer participação na venda, e que o contrato de corretagem não previa exclusividade e tinha prazo determinado de três meses, não havendo que se falar em comissão de corretagem.

A sentença prolatada pelo juiz de primeiro grau foi parcialmente procedente, condenando o réu a pagar a comissão de corretagem, tendo afastado a indenização por danos morais. Amparado no depoimento das testemunhas, o TJ-SC manteve a referida decisão por ter entendido que, embora findo o contrato de corretagem, o resultado útil alcançado decorreu da atividade de intermediação desenvolvida pelo corretor, que aproximou as partes e possibilitou a celebração da compra e venda.



A decisão em questão está em conformidade com o artigo 725 do Código Civil, que assim dispõe: "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".

Ainda sobre o assunto, o artigo 727 do mesmo diploma legal prevê que: "se, por não haver prazo determinado, o dono do negócio dispensar o corretor, e o negócio acontecer posteriormente, como fruto da sua mediação, a corretagem lhe será devida; igual solução se adotará se o negócio acontecer após a decorrência do prazo contratual, mas por efeito dos trabalhos do corretor".

Conforme se verifica, as decisões judiciais acima mencionadas estão em sintonia com a legislação pátria e com a jurisprudência do Superior Tribunal de Justiça, de modo que havendo a intermediação através de corretor em contratos de locações, devida é a comissão nos exatos termos contratados.

Fonte: <https://conjur.jurimex.com.br/2012-dez-20/ricardo-kobi-corretor-nao-concluir-negociacao-comissao/>