

Comissão de corretagem incide sobre área total vendida ao fim do negócio

A comissão de corretagem deve incidir sobre o valor total do negócio quando a atuação do corretor contribui para a concretização do contrato sobre a área total negociada.

Com esse entendimento, a 3ª Turma do Superior Tribunal de Justiça deu parcial provimento ao recurso especial de uma empresa de corretagem em processo contra uma firma de desenvolvimento imobiliário.

A primeira prospectou um terreno da segunda e apresentou um projeto a uma construtora, que se interessou. A área ofertada foi de 13,7 mil m². Depois, ela soube que o negócio foi fechado sem a sua participação e envolveu área maior, de 57,1 mil m².

A empresa de corretagem, então, processou a de desenvolvimento imobiliário. O Tribunal de Justiça de São Paulo considerou justo o pagamento de comissão, mas apenas sobre o valor do terreno originalmente ofertado, menor do que o efetivamente negociado.

Comissão de corretagem

Relator do recurso especial da companhia de corretagem, o ministro Moura Ribeiro apontou que, mesmo com alterações nas condições negociais, ela tem direito à remuneração, pois conseguiu aproximar as partes, que chegaram a um acordo. Logo, o trabalho da corretora alcançou resultado útil e proveitoso tanto para a construtora quanto para a empresa de desenvolvimento imobiliário, que efetivamente celebraram contrato de compra e venda.

“Por conseguinte, a comissão de corretagem devida deve incidir sobre o valor total negociado”, concluiu o relator.

Ele votou por dar parcial provimento ao recurso porque reconheceu que houve intermediação imobiliária na operação de compra e venda do mencionado imóvel por uma segunda empresa.

Assim, a comissão deve incidir sobre o valor total do negócio entabulado, na proporção de 50% para a primeira empresa de corretagem e os demais 50% para a segunda.

Recado ao mercado

Segundo o advogado **Kevin de Sousa**, sócio do escritório Sousa & Rosa Advogados, o STJ reforçou que o contrato de corretagem é um pacto de resultado. No caso sob análise, a corretora comprovou que colocou as partes frente a frente e o tribunal reconheceu que essa aproximação aciona de imediato o direito à comissão.

“Vejo como um recado claro ao mercado: tentar pular o corretor que prospectou o negócio pode sair caro. A 3ª Turma não só estendeu a base de cálculo para toda a área comprada como decidiu por ratear a comissão com o segundo intermediário. Com a prova de e-mails e visitas, corretores da fase de prospecção ganharam munição para ações de cobrança”, diz Sousa.

Ele recomenda aos profissionais cláusula de exclusividade ou, no mínimo, ficha de visita datada, com prazo de proteção pós-apresentação de 180 dias. “Nos tempos atuais, o melhor seguro do corretor é o rastro eletrônico que comprova a aproximação; do lado de vendedores e compradores, essas mesmas cláusulas evitam disputas de última hora.”

Clique [aqui](#) para ler o acórdão
REsp 2.165.921

Fonte: <https://conjur.jumps.com.br/2025-jul-14/comissao-de-corretagem-incide-sobre-area-total-vendida-ao-fim-do-negocio-2/>



Freepik

Comissão de corretagem foi paga considerando área originalmente oferecida do terreno, menor do que a efetivamente negociada