

Comissão de Corretagem

Como garantir seus direitos em negociações imobiliárias



Caros corretores de imóveis,

A profissão de corretor é repleta de desafios. Entre os obstáculos comuns que enfrentados, o direito à comissão de corretagem é, certamente, um dos temas mais debatidos.

Não é raro que, após todo o esforço investido na intermediação, as partes procurem estratégias para fechar o negócio sem o corretor, visando economizar na comissão.

Neste artigo, iremos esclarecer quando você, corretor, tem direito à comissão e como proceder para assegurar seus direitos.

1. Quando o corretor tem direito à comissão?

De acordo com a legislação brasileira, especificamente o artigo 725 do Código Civil, o corretor tem direito à comissão tão logo o negócio seja efetivado, graças à sua intermediação. Mas como o direito ao recebimento da comissão passa a existir de fato somente após a formalização da compra e venda, existe muita confusão no dia a dia da corretagem. Por isso, para um melhor entendimento, vamos dividir esse artigo em fases:

Fase 1. Aproximação das partes

À partir dessa fase o corretor já garantiu o direito à comissão, mas esse direito fica condicionado à efetivação do negócio, da compra e venda.

Caso a compra e venda seja formalizada após a aproximação das partes pelo corretor, este terá a garantia do direito de receber a comissão.

E isso acaba causando um pouco de confusão na interpretação da Lei porque, a mera aproximação das partes não gera o direito de receber a comissão. Mas gera a garantia de receber a comissão no caso do negócio ser concluído no futuro. Mesmo que isso aconteça em outro tempo.

Em outras palavras, isso significa que a aproximação das partes vincula as partes com aquele corretor que as aproximou e com aquele imóvel.

As partes dispensam o corretor pois acreditam que este somente tem direito à comissão se acompanhar o negócio até o final. Mas se fosse assim, por qual razão o corretor iria aproximar as partes? Em troca de nada?

A Lei protege a boa-fé e fica evidente que as partes que procuram subterfúgios para dispensar o corretor que realizou o seu trabalho de forma exímia estão agindo de má-fé.

A comissão do corretor é honorário de natureza alimentar, fruto de seu trabalho que é sagrado e, se o imóvel estava no mercado com diversos corretores, aquele que conseguiu trazer o comprador merece receber a compensação pelo seu trabalho de forma digna.

As partes têm o direito de escolher se contratam o corretor ou não, mas esse direito de escolha acontece no momento em que as partes autorizam o corretor a fazer a intermediação.

A partir do momento em que o proprietário autorizou o corretor a apresentar o imóvel para um cliente, cria-se um vínculo entre as 3 partes: proprietário vendedor, corretor e comprador com o imóvel. E esse vínculo só pode ser desfeito com o consentimento (concordância) do corretor. Então, caso o corretor aproxime as partes e, posteriormente, as partes fechem o negócio excluindo a intermediação do corretor, esse terá direito a receber a comissão conforme os costumes locais pois existe um nexo de causalidade formado entre o trabalho desenvolvido pelo corretor e a conclusão do negócio. Afinal, sem a aproximação das partes, o negócio não seria realizado. Importante esclarecer que a comissão tem natureza alimentar e o corretor assume o risco de trabalhar sem ter garantia de vender o imóvel.

O corretor não recebe por visitas, não recebe por propostas e assume o risco de trabalhar comercialmente o imóvel desenvolvendo diversas atividades como avaliação de mercado, fotos e vídeos publicitários, e fazendo investimento em anúncios, em atendimento e acompanhamento de visitas, tudo isso sem nenhuma garantia pois o imóvel no mercado pode ser negociado por qualquer corretor. Não ser que a corretagem seja contratada no regime de exclusividade. O fundamento a essa garantia está no artigo 727 do Código Civil. 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.

Fase 2. Contrato de exclusividade

Neste formato o corretor tem direito à receber a comissão durante a validade da exclusividade, mesmo se não aproximou as partes.

É uma forma de garantia para o corretor para trabalhar e investir na divulgação do imóvel sem risco. Nesse formato de exclusividade, mesmo se o proprietário vender para um parente ou para um vizinho o corretor terá direito à receber a comissão.

Normalmente quando o corretor é contratado no formato de exclusividade, o corretor investe mais dinheiro e tempo focados na venda daquele imóvel.

Para que o corretor tenha direito a receber a comissão, basta comprovar que formalizou o contrato com exclusividade e que o negócio de venda e compra aconteceu durante a vigência do seu contrato.

O fundamento a essa garantia está no artigo 726 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 remuneração integral, ainda que realizado o negócio sem a sua mediação, salvo se comprovada sua inércia ou ociosidade.

Fase 3. Desistência futura após a assinatura do contrato.

Aqui também existe muita confusão na interpretação da Lei, pois alguns acreditam que o corretor não tem direito de receber a comissão pois houve a desistência do negócio.

Contudo, essa desistência gera direito de indenização para a outra parte e também gera o direito do corretor de receber a comissão.

Embora a transferência da propriedade somente ocorra com o registro da escritura ou do contrato de financiamento na matrícula do imóvel, o direito à comissão do corretor é gerado a partir da formalização do negócio de compra e venda, ou seja, a partir da assinatura do contrato.

Importante salientar que a assinatura do contrato de compra e venda gera direitos e obrigações para todas as partes, para o vendedor para o comprador e para o corretor.

Geralmente o contrato prevê multa de mora para o atraso no cumprimento de obrigações, multa indenizatória para o caso de rescisão imotivada e, nesse caso, direito ao recebimento da comissão por parte do corretor ou da imobiliária.

Além disso o contrato de compra e venda gera para o comprador o direito de adjudicar o imóvel, ou seja, de transferir o imóvel para o seu nome de forma forçada seja por via judicial ou por via extrajudicial. Ora, se o contrato gera obrigações para todas as partes envolvidas no negócio, gera direito de adjudicar o imóvel em nome do comprador, então fica evidente que gera o direito de receber a comissão por parte do corretor que também é parte no negócio.

O Fundamento a essa garantia está no artigo 725 do Código Civil

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.

2. O que fazer quando as partes concluem o negócio sem a sua intermediação?

Para o corretor garantir o direito de receber a comissão, ele precisa ter provas de que foi o responsável pela aproximação das partes

Documentação é a chave: Mantenha registros de todas as interações com as partes. E-mails, mensagens, anotações de reuniões e qualquer outro documento que comprove sua atuação na negociação e na aproximação das partes são essenciais.

Essas provas podem ser: a ficha de visita, uma foto do livro do CRECI com os dados do corretor e do cliente no dia da visita, mensagens de WhatsApp ou e-mails de agendamento da visita e de feedback após a visita. Importante que nas mensagens e nos e-mails o corretor informe dados completos do cliente como nome completo, RG ou CPF.

Muitos corretores não informam os dados do cliente porque pensam que com isso conseguem dificultar o contato das partes, mas essa conduta acaba prejudicando o direito de receber a comissão pois ficará difícil comprovar a aproximação das partes.

Por isso registre toda a interação com as informações completas das partes e do imóvel.

3. O que fazer quando as partes desistem do negócio e se recusam a pagar a comissão?

Procure contornar a situação e entender os motivos da desistência, explique para as partes de forma e em tom amigável que a rescisão gera direito de indenização para a outra parte e também gera a obrigação de pagar a comissão para o corretor.

Se após a explicação a parte insistir na desistência, a mesma já estará ciente de que deverá indenizar a outra parte e pagar a comissão.

4. Como se prevenir?

Contrato: Sempre que possível, formalize sua intermediação por meio de um contrato escrito. Nele, especifique as condições da intermediação, a comissão acordada e as circunstâncias de sua cobrança.

Cláusula de garantia: Inclua no contrato uma cláusula que estipule o pagamento da comissão mesmo se o negócio for concluído sem sua intermediação direta após a apresentação das partes. Não é necessário pois o direito à comissão está protegido por Lei, mas é mais uma garantia contratual.

Mantenha a comunicação: Mantenha-se sempre disponível e em contato com as partes, reforçando sua importância e papel na negociação.

5. Caso as partes se recusem a pagar a comissão de forma amigável, o que fazer?

Negocie primeiro: Antes de qualquer medida judicial, tente uma conciliação com as partes. Muitas vezes, uma conversa franca pode resolver a situação, evitando desgastes e custos judiciais.

Ação Judicial: Caso a negociação amigável não seja possível, e você tenha provas claras de sua atuação na

intermediação, é hora de procurar um advogado. Através de um processo judicial, é possível reivindicar judicialmente sua comissão.

O valor da comissão deve sempre obedecer o critério dos costumes locais, salvo se o corretor ajustou valor diferente com as partes.

Conclusão

A comissão de corretagem é a justa recompensa pelo trabalho de intermediação realizado pelo corretor. Garantir o recebimento desse valor é um direito do profissional. Com precaução, documentação e, quando necessário, ação legal, é possível assegurar que esse direito seja respeitado.

Esperamos que este artigo auxilie você, corretor, a navegar por estas situações com segurança e assertividade. Em caso de dúvidas, consulte sempre um advogado especializado.

Este artigo foi elaborado pelo Dr. Fernando N. Koreeda, OAB/SP 206.145, colaborador do Escritório de Advocacia Carlos Escobar, não tem a pretensão de esgotar o tema, mas poderá servir de guia para muitos profissionais do mercado imobiliário.