

**ENSAIO SOBRE A COBRANÇA DA COMISSÃO DE CORRETAGEM  
IMOBILIÁRIA AO ADQUIRENTE À LUZ DO CÓDIGO DE DEFESA DO  
CONSUMIDOR**

**TEST ON THE COLLECTION OF THE PROPOSED BROKER  
COMMITTEE TO THE PURCHASER UNDER THE CONSUMER  
DEFENSE CODE**

**ROBERTO RIBAS TAVARNARO**

Mestre em Direito Empresarial e Cidadania do Centro Universitário Curitiba – UNICURITIBA

**MIGUEL KFOURI NETO**

Concluiu Programa de Pós-Doutoramento - em Ciências Jurídico-Civis - junto à Faculdade de Direito da Universidade de Lisboa (2013-2014), sob orientação do Prof. Dr. José de Oliveira Ascensão. Doutor em Direito das Relações Sociais pela Pontifícia Universidade Católica de São Paulo (2005). Mestre em Direito das Relações Sociais pela Universidade Estadual de Londrina (1994). Bacharel em Direito pela Universidade Estadual de Maringá (1981). Licenciado em Letras-Português pela Pontifícia Universidade Católica do Paraná (1972). Professor-Doutor integrante do Corpo Docente Permanente do Programa de Mestrado em Direito Empresarial e Cidadania do Centro Universitário Curitiba (UNICURITIBA). Desembargador e ex-Presidente do Tribunal de Justiça do Estado do Paraná (2011-2012). Membro da Comissão de Direito Médico do Conselho Federal de Medicina. Autor de obras sobre Responsabilidade Civil Médica e Hospitalar.

**RESUMO**

Este artigo pretende analisar a validade da cobrança, mediante abordagem tópicoinductiva, ao considerar como ponto de partida a contemporânea divergência jurisprudencial a respeito, e sistemático-dedutiva, ao estabelecer os conceitos de dever de informação, de onerosidade excessiva, de cláusula abusiva e de venda

casada para, em seguida, aferir se há subsunção da cobrança do adquirente às normas pertinentes.

**PALAVRAS-CHAVE:** Direito imobiliário; Código de Defesa do Consumidor; Comissão de Corretagem.

### **ABSTRACT**

This article intends to analyze the validity of the collection, using a topic-inductive approach, considering as a starting point the contemporary jurisprudential divergence in respect, and systematic-deductive, in establishing the concepts of duty of information, excessive onerousness, abusive clause and Marketed to determine whether the buyer is subject to the relevant rules.

**KEYWORDS:** Real estate law; Code of Consumer Protection; Brokerage Commission.

### **INTRODUÇÃO**

Modernamente, ultrapassada a entrada do século XXI, a corretagem imobiliária vem ganhando contornos diferentes do que costumava ter no século passado. A significativa expansão imobiliária e o incentivo governamental à aquisição de imóveis novos estimulou a adoção de práticas inéditas ou não consideradas comuns, dentre elas a cobrança da comissão de corretagem ao adquirente. Os motivos são muitos, dentre eles a diminuição da carga tributária e a facilitação operacional.

Porém, a adoção dessas práticas, que até então não eram corriqueiras, causam, em um primeiro momento, certa dúvida quanto à sua legalidade, principalmente no que se refere à conformidade com as normas de proteção do consumidor.

Ao tempo em que o Código de Defesa do Consumidor completa mais de duas décadas, seus preceitos e regras já são de conhecimento quase geral da população. Some-se a isso o estímulo de advogados, muitas vezes contrariando as regras da profissão pertinentes à publicidade, que incitam o ajuizamento de ações judiciais com

o propósito de questionar a validade da cobrança da comissão de corretagem do adquirente.

Superada a fase inicial, de absoluta perplexidade, o Poder Judiciário ainda não tem um entendimento uniformizado acerca do assunto. No Estado do Paraná, por exemplo, enquanto as Câmaras Cíveis do Tribunal de Justiça consideram válida a cobrança realizada ao adquirente, as Turmas Recursais dos Juizados Especiais a consideram abusiva, em divergência, inclusive, com o entendimento das Turmas Recursais do Estado do Rio de Janeiro e de São Paulo, este já sumulado.

## **1. O CONTRATO DE CORRETAGEM IMOBILIÁRIA E SUA REMUNERAÇÃO**

A atividade de corretagem é antiga, remontando ao século XIV. Encontram-se já nas Ordenações Afonsinas inúmeros dispositivos a seu respeito. Contudo, a despeito da regulamentação genérica constante no Código Comercial, no Decreto 417/1845 e na Lei 354/1895, somente no século XX é que a profissão de corretor de imóveis passou a ser regulada por lei específica.

A Lei 4.116/1962 dispôs “sobre a regulamentação do exercício da Profissão de Corretor de Imóveis” mas, no entanto, foi declarada inconstitucional pelo Supremo Tribunal Federal em 1976. Dois anos depois, com a edição da Lei 6.530/1978, é que passou a profissão a ser regulada da forma como é atualmente, recebendo, ainda, a complementação pelo Código Civil, ao tratar o contrato de corretagem como contrato nominado em seus arts. 722 a 729.

Trata-se de contrato nominado pelo Código Civil vigente, oneroso, bilateral e aleatório.

O Código Civil, em seu art. 722, não traz propriamente uma definição desse tipo contratual. Conforme anota ARAKEN DE ASSIS,

Em vão se buscará firmeza na fórmula utilizada para definir a corretagem, extremado-a dos contratos afins, no art. 722. O mérito inegável do diploma civil consiste em torná-la contrato típico, figurando como titular de um capítulo autônomo. Adotou o legislador, prudentemente, uma definição negativa. Em sua aguda crítica ao então projeto do estatuto, MOACYR OLIVEIRA acentuou

---

que a lei, “no intuito de aclarar, é mais explicativa do que propriamente conceitual”.<sup>1</sup>

Para o renomado jurista gaúcho “é o negócio jurídico através do qual alguém se obriga a contatar possíveis interessados em contratar com outra pessoa, em geral compra e venda”<sup>2</sup>.

Já no Tratado de Direito Privado de PONTES DE MIRANDA é encontrado o seguinte conceito:

A corretagem é a atividade intermediatriz entre pessoas que desejam contratar, ou praticar para outrem algum ato; é intermediação, em senso largo, assalariada, nas negociações de caráter civil ou mercantil, mas, de ordinário, importa comercialidade dos atos de corretagem, pela natureza dos negócios jurídicos visados.<sup>3</sup>

Embora esse último jurista tenha estabelecido, com toda sua autoridade, uma diferenciação entre corretagem e mediação, para a doutrina brasileira são negócios coincidentes. Afinal, o Código Civil vigente, no capítulo reservado à corretagem, menciona a mediação em nada menos que cinco artigos, tratando ambas como sinônimas.

Dos conceitos doutrinários e da legislação de regência<sup>4</sup> não se pode extrair que o sujeito ativo de um contrato de corretagem imobiliária, aquele que contrata o serviço do corretor, deva ser unicamente quem pretenda vender um imóvel.

Admite-se, pois, que ambos os interessados, o comprador e o vendedor, contratem, cada um, um corretor de imóveis, a fim de que este obtenha o negócio pretendido. A contratação pode ocorrer de várias formas: apenas pelo vendedor,

---

<sup>1</sup> ASSIS, ARAKEN DE. **Contratos nominados**: mandato, comissão, agência e distribuição, corretagem, transporte. 2ª ed. São Paulo : Editora Revista dos Tribunais, 2009, p. 260.

<sup>2</sup> Op. cit., p. 263.

<sup>3</sup> PONTES DE MIRANDA, FRANCISCO CAVALCANTI. **Direito das obrigações**: mandato: gestão de negócios alheios sem outorga... MARQUES, CLAUDIA LIMA; MIRAGEM, BRUNO (atualiz.). São Paulo : Editora Revista dos Tribunais, 2012, p. 418.

<sup>4</sup> O art. 3º da Lei 6.530/1978 dispõe que “compete ao Corretor de Imóveis exercer a intermediação na compra, venda, permuta e locação de imóveis, podendo, ainda, opinar quanto à comercialização imobiliária”, ao passo que o art. 722 do Código Civil estabelece 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”.

apenas pelo comprador ou, ainda, cada um contratando um profissional de sua confiança.

De conseguinte, não se pode negar que a remuneração do corretor não precisa, necessariamente, provir do contratante, seja ele o comprador ou o vendedor pois, como visto, não há qualquer vedação para tanto.

Pelo contrário, o Código de Ética da profissão<sup>5</sup>, em seu art. 4º, X, determina apenas que o corretor deve “receber, somente de uma única parte, comissões ou compensações pelo mesmo serviço prestado, salvo se, para proceder de modo diverso, tiver havido consentimento de todos os interessados, ou for praxe usual na jurisdição”. Ou seja, o profissional contratado pelo vendedor pode receber do comprador e vice-versa, desde que haja prévia e inequívoca combinação nesse sentido.

Este é, com efeito, o *busílis*. Atualmente, em inúmeras transações imobiliárias por todo o país, vem sendo ajustado que o adquirente do imóvel é o responsável pela remuneração do corretor. Em verdade, em vez de incorporar a despesa atinente à comissão pela corretagem no preço do imóvel, o vendedor, geralmente empresas de construção civil, subtrai esse valor e, em contrapartida, combina com o comprador que é deste a responsabilidade pelo pagamento do corretor.

Ao fim e ao cabo, financeiramente, essa operação não revela nenhuma diferença com a negociação pelo modelo convencional, quando o vendedor obtém o preço do imóvel somando todas as despesas que teve desde o início da construção e a elas acrescenta o lucro pretendido, bem como a comissão que pagará ao corretor.

Ademais, nas negociações que envolvem financiamento bancário o corretor de imóveis atua de uma maneira mais incisiva em favor do próprio adquirente, funcionando como intermediário também na relação deste com a instituição financeira que irá conceder o crédito.

No entanto, alguns órgãos do Poder Judiciário vêm enxergando irregularidades nesse proceder, o que culmina da condenação de corretores e imobiliárias à devolução da remuneração recebida, com o agravante de que, nesse momento, não é mais possível a cobrança do vendedor, o qual já recebeu o preço do

---

<sup>5</sup> Res.-COFECI nº 326, de 25/06/1992 (D.O.U. 07/08/1992).

---

imóvel e nele não agregou o valor da comissão. Nesse sentido, confira-se a seguinte decisão da 1ª Turma Recursal dos Juizados Especiais do Paraná:

RECURSO INOMINADO. AÇÃO DECLARATÓRIA DE INEXISTÊNCIA DE RELAÇÃO JURÍDICA C/C REPETIÇÃO DE INDÉBITO. COBRANÇA DE COMISSÃO DE CORRETAGEM. CERCEAMENTO DE DEFESA. NÃO OCORRÊNCIA. ILEGITIMIDADE PASSIVA. INOCORRÊNCIA. INCOMPETENCIA DO JUIZADO ESPECIAL PELO VALOR DA CAUSA. ENUNCIADO 39 DO FONAJE. NÃO CABIMENTO. SERVIÇO DE CORRETAGEM CONTRATADO PELA CONSTRUTORA DO IMÓVEL. CONTRATO ENTRE CONSUMIDOR E CONSTRUTORA QUE DETERMINA QUE A COMISSÃO DE INTERMEDIÇÃO É ÔNUS DO CONSUMIDOR. ABUSIVIDADE. RESTITUIÇÃO DA COMISSÃO DEVIDA VEZ QUE PRÉVIAMENTE PACTUADA. SENTENÇA MANTIDA. RECURSO CONHECIDO E NÃO PROVIDO.<sup>6</sup>

Os três fundamentos mais encontrados nas decisões desse jaez são: violação ao dever de informar, onerosidade excessiva (cláusula abusiva) e venda casada.

Cumpre, portanto, analisar os contornos de cada um desses institutos para, ao final, verificar se, de fato, os contratos que estipulam o pagamento da comissão de corretagem pelo adquirente do imóvel violam esses três elementos de proteção aos consumidores.

## **2. TRÊS ASPECTOS DA PROTEÇÃO DO CÓDIGO DE DEFESA DO CONSUMIDOR AO ADQUIRENTE DE IMÓVEL**

### **2.1. DIREITO À INFORMAÇÃO**

O direito à informação do consumidor é um direito básico trazido no art. 6º, III da norma de regência. Aplica-se na proteção à saúde e segurança do consumidor, na responsabilização do fornecedor por fato do produto ou serviço, na oferta, na publicidade e, inclusive, no que pertine aos bancos de dados e cadastros de consumidores.

Conforme salienta BRUNO MIRAGEM,

---

<sup>6</sup> TJPR, 1ª Turma Recursal, 0017285-36.2014.8.16.0182/0, rel. FERNANDA BERNERT MICHELIN, j. 10.03.2015.

dentre outros pressupostos, o tratamento favorável do consumidor nas relações de consumo apoia-se no reconhecimento de um déficit informacional entre consumidor e fornecedor, porquanto este detém o conhecimento acerca de dados e demais dados sobre o processo de produção e fornecimento dos produtos e serviços no mercado de consumo.<sup>7</sup>

Deriva, pois, da boa-fé objetiva, na medida em que revela mais transparência na relação contratual. Nesse aspecto, impõe-se frisar que a transparência é um dos objetivos da Política Nacional das Relações de Consumo, na esteira do que prevê o art. 4º, *caput* do Código de Defesa do Consumidor. A respeito, CLAUDIA LIMA MARQUES assevera que

na formação dos contratos entre consumidores e fornecedores, o novo princípio básico norteador é aquele instituído pelo art. 4º, *caput*, do Código de Defesa do Consumidor, o da transparência. A ideia central é possibilitar uma aproximação e uma relação contratual mais sincera e menos danosa entre consumidor e fornecedor. Transparência significa informação clara e correta sobre o produto a ser vendido, sobre o contrato a ser firmado, significa lealdade e respeito nas relações entre fornecedor e consumidor, mesmo na fase pré-contratual, isto é, na fase negocial dos contratos de consumo.<sup>8</sup>

No que interessa ao assunto sob comento – contrato de corretagem – o direito à informação está mais atrelado à regra do art. 46 do Código de Defesa do Consumidor, que relativiza a eficácia do contrato se seu conteúdo não foi previamente divulgado ao consumidor<sup>9</sup>.

Nesse contexto, o direito à informação trabalhado pela lei consumerista deve dialogar com a regra estampada pelo art. 723 do Código Civil, que impõe ao corretor o dever de “prestar ao cliente, espontaneamente, todas as informações sobre o andamento do negócio”, incluindo-se, de acordo com o *caput*, “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”.

---

<sup>7</sup> MIRAGEM, BRUNO. **Curso de Direito do Consumidor**. 4ª ed. São Paulo : Editora Revista dos Tribunais, 2013, p. 192.

<sup>8</sup> MARQUES, CLAUDIA LIMA. **Contratos no Código de Defesa do Consumidor**. 6ª ed. São Paulo : Editora Revista dos Tribunais, 2011, pp. 744-745.

<sup>9</sup> Art. 46. Os contratos que regulam as relações de consumo não obrigarão os consumidores, se não lhes for dada a oportunidade de tomar conhecimento prévio de seu conteúdo, ou se os respectivos instrumentos forem redigidos de modo a dificultar a compreensão de seu sentido e alcance.

Ou seja, sendo o corretor o profissional que detém o conhecimento técnico acerca do negócio, é ele quem deve colher e filtrar as informações importantes e transmiti-las ao contratante, para que este possa tomar a decisão mais adequada acerca das obrigações que assumirá.

Como visto, nenhuma das normas mencionadas estabelece um rol de informações indispensáveis, que podem variar caso a caso. O que importa é evitar que o consumidor celebre um contrato sem conhecimento de alguma informação que, acaso tivesse, importaria na não realização da avença.

## **2.2. ONEROSIDADE EXCESSIVA – CLÁUSULA ABUSIVA**

O combate à onerosidade excessiva mereceu igual destaque no Código de Defesa do Consumidor, ao ser erigido como um direito básico do consumidor no seu art. 6º, V. Esse dispositivo garante ao consumidor a revisão de cláusulas contratuais “em razão de fatos supervenientes que as tornem excessivamente onerosas”.

Mas a proteção não encerra por aí. O mesmo código, no art. 51, IV dispõe que são abusivas e nulas de pleno direito as cláusulas contratuais que “estabeleçam obrigações consideradas iníquas, abusivas, que coloquem o consumidor em desvantagem exagerada, ou sejam incompatíveis com a boa-fé ou a equidade”, complementando, em seu § 3º, inciso III que é exagerada a vantagem que “se mostra excessivamente onerosa para o consumidor, considerando-se a natureza e conteúdo do contrato, o interesse das partes e outras circunstâncias peculiares ao caso”.

Ou seja, partindo-se da natureza e conteúdo do contrato, do interesse das partes e de outras circunstâncias deve ser analisado se há ajuste que desemboca em ônus excessivo para o consumidor e, se a resposta for positiva, está configurada a vantagem exagerada do fornecedor, que contamina de nulidade a cláusula contratual.

Percebe-se, portanto, que essa regra tem o objetivo de manter o equilíbrio do contrato, que “resulta não apenas do *princípio do equilíbrio*, mas também dos deveres de boa-fé objetiva, quais sejam, os deveres de respeito, colaboração e lealdade com a contraparte”<sup>10</sup>.

---

<sup>10</sup> MIRAGEM, BRUNO. Op. cit. p. 353.

É importante notar, nesse diapasão, a diferença entre a disciplina estabelecida pelo Código de Defesa do Consumidor e aquela regulada pelo Código Civil nos artigos 478 a 480. Nesta norma, mais recente, porém mais genérica, autoriza-se apenas a resolução do contrato – ou revisão, em determinados casos – “em virtude de acontecimentos extraordinários e imprevisíveis”. Vale dizer, assim como o art. 6º, V do Código de Defesa do Consumidor, o Código Civil estampa a aplicação da teoria da imprevisão, diferentemente do art. 51 da norma protetiva, que dispensa a aferição do fato extraordinário ou imprevisível.

### **2.3. VENDA CASADA**

A venda casada, de acordo com a definição do art. 39, I do Código de Defesa do Consumidor, é verificada quando o fornecedor “condiciona o fornecimento de produto ou de serviço ao fornecimento de outro produto ou serviço, bem como, sem justa causa, a limites quantitativos”.

Trata-se de uma das práticas abusivas arroladas, em números abertos, pela lei consumerista. As práticas abusivas, embora muitas vezes estejam apoiadas em cláusulas abusivas<sup>11</sup>, com estas não se confundem.

A venda casada pressupõe, portanto, um acréscimo, a oneração do consumidor com algo que não desejava mas contratou, como condição para a celebração de outro negócio a que estava interessado. Sua proibição deriva, portanto, da necessidade de se evitar a imposição, pelo fornecedor, de sua superioridade, em detrimento da manifestação volitiva do consumidor.

O cometimento de prática abusiva implica a sujeição do fornecedor a reparar as perdas e danos. Como salienta CLAUDIA LIMA MARQUES, “uma vez praticado o ato antijurídico e causado um dano ao consumidor, poderá ele requerer as perdas e danos compensatórios normais dos arts. 186 e 187 c/c o art. 927 do CC/2002”<sup>12</sup>.

---

<sup>11</sup> MARQUES, CLÁUDIA LIMA. **Comentários ao Código de Defesa do Consumidor**. 3ª ed. São Paulo : Editora Revista dos Tribunais, 2010. p. 787.

<sup>12</sup> MARQUES, CLÁUDIA LIMA. *Contratos...* p. 839.

### **3. A AUSÊNCIA DE VIOLAÇÃO DAS REGRAS CONSUMERISTAS NA COBRANÇA DA COMISSÃO AO ADQUIRENTE**

Estabelecidos os contornos acerca do direito à informação, da onerosidade excessiva e da venda casada, cumpre cotejá-los com o caso concreto, qual seja, a cobrança da comissão de corretagem ao adquirente, a fim de conferir se esse procedimento merece a intervenção da norma protetiva.

#### **3.1. PRESTAÇÃO DAS INFORMAÇÕES NECESSÁRIAS**

Um contrato apartado ou uma cláusula contratual que contenha a responsabilidade do adquirente pelo pagamento dos honorários do corretor deve explicitar, de modo inequívoco, que se destina para tanto.

Não pode o vendedor, o corretor ou a imobiliária omitir a finalidade daquele pagamento, seja sob a rubrica de outras despesas, como taxas, impostos etc.

No entanto, uma vez evidenciado o caráter do pagamento – remuneração do profissional – não se pode apontar descumprimento ao dever de informar, vez que estarão presentes os elementos transparência, lealdade, respeito etc., que sustentam a regra atinente à informação.

#### **3.2. AUSÊNCIA DE ONEROSIDADE EXCESSIVA**

A análise dos contratos em que se pactua a remuneração do corretor pelo adquirente permite visualizar que, em sua esmagadora maioria, o vendedor retira do preço do imóvel a referida comissão. Ou seja, o valor a ser pago pelo imóvel não contém, em sua formação, os honorários profissionais; estes, cobrados de forma apartada do próprio adquirente.

Constata-se então a seguinte situação. O interessado toma conhecimento da oferta de um imóvel, por determinado valor, e celebra com o vendedor um contrato cujo preço é menor que a oferta, pois simultaneamente ajustou o pagamento da comissão de corretagem. Os dois valores, preço do imóvel e comissão de corretagem,

devem coincidir com a oferta, principalmente se veiculada em materiais publicitários que atraíram o consumidor.

Afinal, conforme determina o art. 31 do Código de Defesa do Consumidor, “a oferta e apresentação de produtos ou serviços devem assegurar informações corretas”.

Obedecida essa regra, revela-se irrelevante o fato de se atribuir ao adquirente o referido ônus se a ele foi concedido o correspondente desconto. Essa circunstância, aliás, é que afasta a característica de excessividade. Se é comum que a comissão de corretagem integre o preço do imóvel e se o adquirente pagará pelo bem o valor da oferta, não se pode entender que haja onerosidade excessiva deste.

De conseguinte, ausente também a vantagem exagerada do fornecedor, o qual, nesse caso, sequer vantagem tem, pois simplesmente deixa de receber uma quantia que deveria repassar, integralmente, ao profissional.

### **3.3. INEXISTÊNCIA DE VENDA CASADA**

Como mencionado anteriormente, um dos pressupostos para a configuração da venda casada é o acréscimo ao produto ou serviço desejado pelo consumidor, que deriva, na maior parte dos casos, da posição de vantagem do fornecedor.

No casuísmo que se analisa, contudo, não este presente esse pressuposto. Isso porque, desde a oferta, durante a negociação e a concretização da avença nenhum elemento novo é acrescentado. O adquirente assume a obrigação de pagar o preço da oferta, atraído ou não pela publicidade.

Aqui, também é indiferente o tipo ou apelido do contrato, cabendo conferir apenas se houve a imposição de uma situação ou preço não desejado pelo consumidor.

De outro lado, há, inequivocamente, venda casada se o consumidor, atraído pelo preço veiculado no material publicitário do fornecedor, assumir a obrigação de pagar o corretor de imóveis sem que haja o correspondente desconto em sua obrigação principal. Aí, sim, verificar-se-á um acréscimo, pois o consumidor deve obrigar-se apenas pelo preço da oferta.

### **3.4. AS DECISÕES QUE MELHOR ENFRENTARAM A MATÉRIA**

A constatação de respeito às regras consumeristas em contratos dessa natureza já ocorreu por vários tribunais do país.

Destaca-se, dentre elas, a decisão tomada pela Turma de Uniformização dos Juizados Especiais do Tribunal de Justiça de São Paulo no processo nº 0000018-42.2014.8.26.0968, nestes termos:

Evidentemente houve a corretagem, no caso dos autos, e há previsão contratual de seu pagamento pela compradora. A diferença entre essa atribuição direta e a inclusão desses custos no preço final é apenas fiscal e empresarial, pois em ambos os casos o comprador acabará por arcar com o custo respectivo. Daí, não se vislumbra qualquer abuso na exigência.

Dizer que normalmente a comissão de corretagem é suportada por quem contratou a intermediação é ignorar as circunstâncias negociais, de livre fixação pelas partes interessadas, impedindo a cobrança direta e impondo a cobrança indireta, o que não parece razoável. Assim, uma vez que houve livre contratação a respeito do pagamento – reiterando-se que a única diferença é o pagamento direto ou o pagamento indireto, em ambos os casos suportado pelo comprador – não se vislumbra ilegalidade na cláusula. Afinal, o serviço foi efetivamente prestado.

Finalmente, não parece correto concluir que há venda casada, exatamente porque são esses custos suportados pela vendedora e que podem ser repassados, direta ou indiretamente, aos compradores. Portanto, não há exigência da compra de outro produto ou serviço para a venda do imóvel, mas simplesmente repasse dos custos respectivos, que, sendo custos, podem ser incluídos no preço final.

No mesmo sentido, o Tribunal de Justiça do Paraná igualmente reconheceu a validade do ajuste:

**AÇÃO DE REPETIÇÃO INDÉBITO C/C ANULAÇÃO DA CLÁUSULA CONTRATUAL ABUSIVA. (...) COBRANÇA DE COMISSÃO DE CORRETAGEM - POSSIBILIDADE - QUANTIA QUE INTEGRA O VALOR TOTAL PROPOSTO E CONTRATADO - PREJUÍZO INEXISTENTE.**

Independentemente do pagamento da comissão de corretagem, os valores propostos pelos clientes foram aceitos e observados pela Construtora.

Vai daí se afirmar que não houve prejuízo a eles, já que não tiveram que arcar com nenhum valor excedente ao que haviam proposto. Pelo contrário, houve apenas um repasse direto pela Construtora - do cliente ao intermediador imobiliário - dos valores que ela própria arcou, já que são deduzidos da quantia total que receberia pela venda do imóvel.

Isso significa dizer que não há onerosidade ao cliente, uma vez que a Construtora dispôs de uma parte do valor que tinha a receber, pela venda do imóvel, para pagamento dos corretores que a auxiliam.

Verifica-se com clareza que os autores, desde a aceitação da proposta pela Construtora, já se haviam comprometido a pagar o preço total de cada imóvel, no qual se incluía o valor da comissão de corretagem. A insurgência dos requerentes deriva, tão somente, da forma de contabilização dos pagamentos das parcelas do preço ajustado, na qual a Construtora não assumiu para si os valores da comissão de corretagem, lançando-os como crédito do corretor e débito do cliente, sem, entretanto acrescer o preço combinado, não se vislumbrando nesse quadro qualquer abusividade.

Aliás, na própria proposta de mov.1.3, aparece campo destinado ao "corretor", com assinatura de um agente, o que sugere que o procedimento da ré, além de não ser de modo algum lesivo aos autores, tem o sentido de remunerar serviços prestados.

Assim, estando o valor da comissão de corretagem inteiramente compreendido no valor da proposta assumida pelos autores contendo o preço total do imóvel, tem-se que tais valores são devidos.<sup>13</sup>

Verifica-se que, em ambas as decisões, a ausência de lesividade ao consumidor é o elemento que define o julgamento, ainda que não sejam abordados os conceitos trabalhados neste artigo.

#### **4. CONCLUSÃO**

O significativo aumento dos contratos imobiliários nos últimos anos provocou uma avalanche de demandas judiciais que intentam discuti-los e, dentre elas, as que questionam o pagamento da comissão de corretagem pelo adquirente.

A despeito de algumas decisões em sentido contrário, é possível afirmar, sem sombra de dúvidas, que a assunção dessa obrigação pelo consumidor não ofende aos princípios e regras do Código de Defesa do Consumidor, desde que sejam observados os seguintes fatores:

I. O contrato deve ser redigido de forma clara e o consumidor deve ter pleno conhecimento de que está pagando a comissão de corretagem;

II. O valor correspondente à comissão de corretagem deve ser descontado (desmembrado) do preço do imóvel constante da oferta;

---

<sup>13</sup> TJPR, 11ª Câmara Cível, AC 1.122.538-6, rel. Des. RUY MUGGIATI, unânime, j. 16.07.2014.

III. Não pode haver qualquer acréscimo ao valor da oferta, a título de pagamento integral ou parcial da comissão de corretagem.

Respeitadas essas condições, deve ser considerada lúdima a cobrança tal qual realizada, sob pena de enriquecimento sem causa do próprio consumidor, na medida em que obteve um desconto no preço do imóvel – pois o vendedor não incluiu neste o valor da comissão – e não irá cumprir com a obrigação assumida, a qual, diga-se de passagem, era condição para o referido desconto. Afinal, se o consumidor negar o pagamento da comissão durante as tratativas, por certo o vendedor incorporará ao preço do imóvel o valor correspondente e não haverá prejuízo a nenhuma das partes.

Nessa toada, constata-se que, longe de equilibrar a relação contratual, as decisões que determinam a condenação dos corretores e imobiliárias à devolução da comissão recebida operam o contrário, permitindo o enriquecimento sem causa dos consumidores em detrimento da remuneração do profissional e da empresa que atuaram para a concretização do negócio. E, nesse particular, deve se ter em mente que o valor da comissão devolvido não pode ser recuperado, pois, como mencionado, o vendedor não o incorporou no preço do imóvel, de modo que compeli-lo a pagar a comissão é impingir a ele um prejuízo injustificado.

## 5. REFERÊNCIAS

ASSIS, ARAKEN DE. **Contratos nominados**: mandato, comissão, agência e distribuição, corretagem, transporte. 2ª ed. São Paulo : Editora Revista dos Tribunais, 2009.

BRASIL. Lei nº 8.078, de 11 de setembro de 1990. Dispõe sobre a proteção do consumidor e dá outras providências. Diário Oficial da República Federativa do Brasil, Brasília, DF, 12.09.1990. Disponível em: <[http://www.planalto.gov.br/ccivil\\_03/leis/2002/l10406.htm](http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/2002/l10406.htm)>. Acesso em: 13.03.2015.

BRASIL. Lei nº 10.406, de 10 de janeiro de 2002. Institui o Código Civil. Diário Oficial da República Federativa do Brasil, Brasília, DF, 11.01.2002. Disponível em: <[http://www.planalto.gov.br/ccivil\\_03/leis/l8078.htm](http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/l8078.htm)>. Acesso em: 13.03.2015.

BRASIL. Tribunal de Justiça do Estado do Paraná - 1ª Turma Recursal, Processo 0017285-36.2014.8.16.0182/0, rel. FERNANDA BERNERT MICHELIN, j. 10.03.2015. Disponível em: <<http://www.tjpr.jus.br>>. Acesso em: 13.03.2015.

MARQUES, CLAUDIA LIMA. **Contratos no Código de Defesa do Consumidor**. 6ª ed. São Paulo : Editora Revista dos Tribunais, 2011.

\_\_\_\_\_. **Comentários ao Código de Defesa do Consumidor**. 3ª ed. São Paulo : Editora Revista dos Tribunais, 2010.

MIRAGEM, BRUNO. **Curso de Direito do Consumidor**. 4ª ed. São Paulo : Editora Revista dos Tribunais, 2013.

PONTES DE MIRANDA, FRANCISCO CAVALCANTI. **Direito das obrigações**: mandato: gestão de negócios alheios sem outorga... MARQUES, CLAUDIA LIMA; MIRAGEM, BRUNO (atualiz.). São Paulo : Editora Revista dos Tribunais, 2012.