



SUPERIOR TRIBUNAL DE JUSTIÇA

RECURSO ESPECIAL Nº 1.183.324 - SP (2010/0035848-4)

RECORRENTE : DANIEL MARTINS CARDOSO E OUTRO
ADVOGADO : SORAIA FRIGNANI E OUTRO(S)
RECORRIDO : ROGÉRIO ALVES PINATTI E OUTRO
ADVOGADO : ELIANA E ASSI E OUTRO(S)

RELATÓRIO

A EXMA. SRA. MINISTRA NANCY ANDRIGHI (Relator):

Trata-se de recurso especial interposto por DANIEL MARTINS CARDOSO e CARLOS ALEXANDRE DA SILVA RODRIGUES, objetivando impugnar acórdão exarado pelo TJ/SP no julgamento de recurso de apelação.

Ação: de cobrança de comissão de corretagem, ajuizada pelos recorrentes em face de ROGÉRIO ALVES PINATTI e sua esposa, CÁSSIA ROBERTA REIS PINATTI, aqui recorridos. Na inicial os autores, que trabalham como corretores de imóveis, argumentam que os réus os procuraram, interessados na aquisição de um apartamento, informando as respectivas características. Diante disso, apresentaram algumas opções dentre as quais um imóvel que interessou aos autores.

Aproximadas as partes, os corretores encaminharam aos vendedores proposta para a alienação que, depois de negociada, teria sido aceita. A aceitação foi acompanhada pelo pagamento de caução pelos pretensos compradores, devidamente documentada mediante a assinatura de "instrumento particular de recibo de caução e compromisso de compra e venda de imóvel".

Contudo, apesar da prestação da caução, os recorridos teriam passado a protelar a assinatura da promessa de compra e venda na qual todas as bases da negociação estariam reguladas, numa clara indicação de seu arrependimento, que veio, posteriormente, a se concretizar.

Na petição inicial, os autores argumentam que os vendedores do imóvel não se posicionaram contra o arrependimento, tendo inclusive devolvido a caução prestada. Contudo, a comissão pela aproximação das partes, no seu entender, continuaria devida aos corretores, nos termos dos arts. 722 e 725 do CC/02.



SUPERIOR TRIBUNAL DE JUSTIÇA

Os réus apresentaram contestação a fls. 101 a 106, e-STJ, argumentando que, de fato, prestaram caução para segurar o negócio entabulado mas, pesquisando por conta própria as certidões de distribuição de ações cíveis dos vendedores no Fórum, constataram a existência de processos que tornariam temerária a negociação. Deram especial ênfase à existência de ação que discute problemas estruturais em imóvel idêntico ao que pretendiam adquirir. Por isso, desistiram. Argumentam que a desistência se deu com justa causa e, por isso, a corretagem não é devida.

Sentença: julgou improcedente o pedido. Como fundamento, o juízo ponderou que, não obstante "a existência de corrente jurisprudencial em sentido contrário", o "corretor assume obrigação de resultado, não de meio, e, por isso só faz jus à remuneração se concluiu o negócio intermediado". Também ponderou que nas hipóteses em que a remuneração é fixada em percentual sobre o valor da alienação, a obrigação de pagar a corretagem é imposta ao vendedor, não ao comprador (fls. 159 a 166, e-STJ).

A sentença foi impugnada mediante recurso de apelação.

Acórdão: negou provimento ao recurso, nos termos da seguinte ementa:

Mediação - Cobrança - Comissão de corretagem - Pagamento indevido - Proposta de compra e venda - documento que contém disposição abusiva - Não concretização do negócio jurídico - Sentença mantida - Recurso desprovido.

Embargos de declaração: interpostos, foram rejeitados.

Recurso especial: interposto com fundamento na alínea "a" do permissivo constitucional. Alegam os recorrentes violação dos arts.: 725 do CC/02, dada a negativa de pagamento da remuneração do corretor na hipótese de arrependimento das partes; e 126 do CPC, porquanto o Tribunal teria julgado contra expressa disposição de lei.

Não houve contrarrazões.

Admissibilidade: o recurso foi admitido na origem por decisão da lavra do i. Des. Fernando Antônio Maia da Cunha, Presidente da Seção de Direito Privado do TJ/SP, à época.

É o relatório.



SUPERIOR TRIBUNAL DE JUSTIÇA

RECURSO ESPECIAL Nº 1.183.324 - SP (2010/0035848-4)

RELATORA : MINISTRA NANCY ANDRIGHI
RECORRENTE : DANIEL MARTINS CARDOSO E OUTRO
ADVOGADO : SORAIA FRIGNANI E OUTRO(S)
RECORRIDO : ROGÉRIO ALVES PINATTI E OUTRO
ADVOGADO : ELIANA E ASSI E OUTRO(S)

VOTO

A EXMA. SRA. MINISTRA NANCY ANDRIGHI (Relator):

Cinge-se a lide a estabelecer se é devida comissão na hipótese em que corretor de imóveis aproxima as partes até o ponto de estas assinarem um termo de compromisso, com pagamento de sinal, mas a efetiva promessa de compra-e-venda não chega a ser assinada.

I - Prequestionamento

A norma do art. 126 do CPC tem aplicação meramente indireta à solução da lide e, por esse motivo, não pode ser considerada prequestionada. Com efeito, é dever de qualquer juiz julgar a causa conforme a Lei. Admitir a impugnação do acórdão por esse fundamento implicaria dizer que qualquer julgado, sobre qualquer tema, poderia violar potencialmente o art. 126 do CPC, o que seria absurdo e contraproducente. Incidem, portanto, os óbices dos enunciados 282 e 356/STF, bem como 211/STJ.

No que diz respeito ao art. 725 do CC/02, a matéria por ele regulada é enfrentada de modo expreso pelo TJ/SP, de modo que o recurso especial, neste ponto, poderá ser conhecido.

II - A comissão por corretagem. Violação do art. 725 do CC/02

Como bem observado pelo recorrente, a jurisprudência mais antiga do STJ sempre se posicionou no sentido de *negar* ao corretor comissão na hipótese em que, de seu trabalho, não resultasse a efetiva celebração do negócio jurídico. Assim, a desistência por uma



SUPERIOR TRIBUNAL DE JUSTIÇA

das partes, sob qualquer fundamento, as isentava do pagamento da comissão. Nesse sentido podem-se citar, a título exemplificativo, os precedentes formados a partir do julgamento do REsp 867.805/SP (3ª Turma, Rel. Min. Humberto Gomes de Barros, DJ de 31/10/2007); e do REsp 753.566/RJ (3ª Turma, de minha relatoria, DJ de 5/3/2007).

Esses dois precedentes, contudo, a exemplo de outros de mesmo teor, foram exarados ainda na vigência do CC/16, quando o contrato de corretagem ainda não encontrava previsão expressa na lei. À época, sustentava-se que o contrato de corretagem importaria assumir obrigação de resultado, de modo que, sem a concretização do negócio com a colaboração do corretor, nenhuma remuneração lhe seria devida.

Após a promulgação do CC/02, todavia, os contratos de corretagem passaram a ter disciplina legal expressa, tendo o art. 725 dessa lei introduzido no ordenamento a regra de que "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*". É a partir dessa disposição legal que contendem os litigantes deste processo.

No âmbito da novel disciplina já se podem identificar algumas manifestações desta Corte. Por ocasião do julgamento do AgRg no Ag 719.434/RJ (4ª Turma, DJe de 20/4/2009), o i. Relator, Min. Luís Felipe Salomão, reputou *indevida* comissão de corretagem em hipótese de desistência, justificando sua postura ao traçar uma linha diferenciadora entre *desistência* e *arrependimento*. Com efeito, disse S.Exa.:

"(...) é sabido que a doutrina e a jurisprudência são fartas em reconhecer que a corretagem é obrigação de fim e não de meio, circunstância inalterada na nova lei civil, que apenas conferiu 'status' próprio ao contrato em referência (...). E, aqui, há de se entender o termo 'negócio' como a efetivação da compra e venda e não mera proposta de aquisição de eventual e incerta conclusão.

(...)

Assim, o arrependimento pressupõe a existência do consenso e a efetivação dos procedimentos da compra e venda, diferentemente da mera desistência de realização do negócio, quando ainda não houve o consentimento bilateral dos contratantes, a persecução de eventual perdas e danos em processo próprio."

No âmbito da mesma 4ª Turma desta Corte, no entanto, há acórdão mais recente que julgou uma causa em sentido oposto, reputando devida a remuneração do corretor



SUPERIOR TRIBUNAL DE JUSTIÇA

independentemente da conclusão do negócio jurídico de compra e venda. Trata-se do REsp 1.228.180/RS (Rel. Min. Raul Araújo, DJe de 28/3/2011). Nesse processo, contudo, *muitas peculiaridades foram destacadas pelo relator*, justificando a postura adotada. As partes haviam sido aproximadas pelo corretor, de forma eficaz, e haviam assinado um *compromisso de compra e venda* objetivando a transferência do bem, mediante o *pagamento de um sinal* e o financiamento, pela rede bancária, do restante do preço. Após a assinatura do compromisso, no entanto, o comprador, *informando-se dos encargos que teria de pagar ao banco para obter o financiamento*, *arrependeu-se* do negócio, pagando pequena indenização ao vendedor e sustando o cheque que havia emitido para pagamento da corretagem. Naquela situação, o i. Min. Raul Araújo ponderou ser devida a comissão, tecendo importantes considerações sobre a matéria, notadamente tendo em vista o alcance da regra do art. 725 do CC/02:

É certo que o contrato de corretagem não impõe obrigação de meio, mas de resultado, de maneira que somente é cabível o pagamento da comissão se a transação de compra e venda se concretizar. Esta é a jurisprudência consagrada no âmbito deste eg. Superior Tribunal de Justiça.

(...)

Não se olvida, tampouco se discorda, desse entendimento jurisprudencial. Todavia, não se pode perder de vista que a realização de um negócio jurídico de compra e venda de imóvel é um ato complexo, desmembrando-se em diversas fases - incluindo, por exemplo, as fases de simples negociação, de celebração de contrato de promessa de compra e venda ou de pagamento de arras - até alcançar sua conclusão, com a transmissão do imóvel, por intermédio do registro civil do título imobiliário no respectivo Cartório de Registro, nos termos do art. 1.227 do Código Civil de 2002. Assim, somente com a análise, no caso concreto, de cada uma dessas fases, que é possível aferir se a atuação do corretor foi capaz de produzir um 'resultado útil', para fins de percepção da remuneração de que trata o art. 725 do Código Civil de 2002.

No caso em exame, conforme salientado pelas instâncias ordinárias, houve uma fase preliminar de negociações, seguida de uma fase intermediária de celebração do contrato de cessão e transferência dos direitos e obrigações constantes de promessa de compra e venda, com o pagamento do valor de R\$ 62.000,00 a título de sinal, sendo certo que essas duas etapas foram intermediadas pela corretora de imóveis. Com a celebração desse contrato encerrou-se o ofício da corretora, a qual deu por concretizada a venda, recebendo, naquela data, o cheque pós-datado referente à comissão de corretagem. (...)

Não se trata, pois, de não aceitação de meras propostas ou contrapropostas ou de desistência de proposta aceita, ou seja, mera desistência antes de qualquer ato formal de consenso"

Essas ponderações são importantes também para a decisão deste processo.



SUPERIOR TRIBUNAL DE JUSTIÇA

Nestes autos, a atuação do corretor não chegou a ser tão tênue, a ponto de meramente aproximar as partes, sem a assinatura de nenhum documento formal, mas também não foi tão profunda, a ponto de resultar a assinatura de uma promessa irretratável de compra e venda. Tudo o que se obteve foi a assinatura de um documento de "recibo de caução e compromisso de compra e venda de imóvel", com o adiantamento, pelos compradores, de R\$ 5.000,00 para garantir a possível realização do negócio.

Em que pese a combatividade dos patronos dos recorrentes, não se pode vislumbrar, neste processo, uma atuação suficiente dos corretores para lhes gerar o direito à comissão. Com efeito, não obstante a regulação do contrato de corretagem pelo CC/02 ter trazido novas nuances ao instituto, a doutrina e a jurisprudência permanecem entendendo que tal contrato encerra, para o corretor, uma *obrigação de resultado*. O contrato de corretagem, com efeito, é *bilateral*, gerando deveres para ambas as partes, *oneroso*, uma vez que dá lugar ao pagamento da comissão, *consensual*, pois nasce do mero acordo de vontades, *típico*, porque disciplinado em lei e *aleatório*, porque somente nascerá o direito a comissão caso a corretagem logre êxito em trazer um *resultado útil* para as partes.

Alguns doutrinadores o classificam ainda como *acessório*, dada sua dependência quanto à realização do contrato principal (Valéria Bononi Gonçalves de Souza; Nelson Rodrigues Netto; e Maria Ester V. Arroyo Monteiro de Barros. *Comentários ao Código Civil Brasileiro - Do direito das obrigações*, Vol. VIII. Rio de Janeiro: Forense, 2004, pp. 5 a 11), mas outros lhe negam essa característica, afirmando que

a assessoriedade, portanto, embora voz comum na doutrina, deve ser atribuída à íntima ligação econômica entre a corretagem e o contrato por ela perseguido, sendo tecnicamente injustificada: a inconclusão da compra e venda não torna insubsistente a corretagem que lhe antecedeu; e mesmo o pagamento do corretor, concluídas a contento as negociações, deverá ser efetuado a despeito da eventual desistência do negócio por uma das partes (ou por ambas) (Gustavo Tepedino, *Comentários ao Novo Código Civil, v. X: das várias espécies de contrato, do mandato, da comissão, da agência e distribuição, da corretagem, do transporte* - Rio de Janeiro: Forense, 2008, p. 388).

A pedra angular para a compreensão do fato gerador do direito do corretor à percepção de sua comissão está na definição do que se pode entender por *resultado útil* de sua atividade. O corretor deve aproximar as partes até o ponto de obter consenso *quanto aos*



SUPERIOR TRIBUNAL DE JUSTIÇA

elementos essenciais do negócio. Numa compra e venda é praxe que as partes, aproximadas pelo corretor, *informem-se* sobre a idoneidade do vendedor, características do imóvel, existência de ações cíveis que possam gerar risco de evicção, capacidade econômica do comprador e assim por diante. Aproximar meros interessados não implica obter um *resultado útil* para a atividade de corretagem. Todas essas pesquisas, posteriores à aproximação inicial, são parte da negociação que precede o acordo de vontades.

Na hipótese dos autos, nada indica que a aproximação das partes resultou, efetivamente, na definição quanto à realização do negócio, com posterior arrependimento. O que o comprador fez foi depositar um sinal para garantia da negociação para, ato contínuo, solicitar as certidões de distribuição do vendedor, a serem analisadas. E foi na análise dessas certidões que, ainda na fase de tratativas iniciais, o potencial comprador desistiu do negócio. Vale frisar que o sinal depositado correspondia a menos de 5% do preço sobre o qual discutiam as partes e que, na praxe dos negócios imobiliários, esse sinal não tem o alcance de tornar irretratável o negócio, como pretende o recorrente.

Trata-se, portanto, da desistência de um contrato em negociação, e não do arrependimento quanto a um contrato fechado. A norma do art. 725, parte final, portanto, não incide.

Forte nessas razões, conheço do recurso especial, mas lhe nego provimento.