Imobiliária garante comissão mesmo sem vender imóvel

Quem já colocou algum imóvel para ser negociado por uma imobiliária sabe que, realizado o negócio, o corretor fica com uma porcentagem sobre a venda. A regra é clara: se vender, tem comissão, se não vender, não ganha nada. Mas, em Porto Alegre, no Rio Grande do Sul, uma imobiliária conseguiu garantir o direito de receber a comissão, mesmo com a venda do imóvel não concretizada.

A 15ª Câmara Cível do Tribunal de Justiça do Rio Grande do Sul decidiu, por unanimidade acatar a ação da empresa que cobra a comissão pela corretagem do imóvel. Os desembargadores do TJ gaúcho entenderam que, como a formalização do contrato de compra foi consumada entre as partes, a imobiliária tem direito à comissão. As informações são do site do TJ gaúcho.

A empresa alegou que cumpriu sua tarefa ao aproximar os interessados no negócio: o dono da casa e o potencial comprador. Além disso, a imobiliária acompanhou toda a transação comercial até o instante da assinatura do contrato de promessa de compra e venda. Depois disso, o comprador desistiu do negócio, mas, para a imobiliária seu trabalho havia sido feito, portanto, tinha direito à comissão.

O desembargador Vicente Barroco de Vasconcelos, relator do processo, destacou que o contrato de corretagem tem por objetivo criar um pacto entre o comprador e o vendedor. “Essa mediação se consuma precisamente no momento em que aparece o acordo de vontades entre os contratantes, e o direito à remuneração nasce com a aproximação e conclusão do negócio”, assinalou. Para o relator, a imobiliária cumpriu o serviço para o qual foi contratada.

O dono da casa que não foi vendida foi condenado a pagar R\$ 3.900,00 à imobiliária pelos serviços de corretagem, acrescidos de correção monetária pelo IGP-M e juros de 6% ao ano.

Processo nº 70005616974

Date Created

22/04/2005