



Veja como o STJ tem julgado os conflitos na venda de imóveis

A compra e venda de imóveis é assunto que traz ansiedade a muitos brasileiros. Dúvidas sobre o financiamento ou a comissão de corretagem, atrasos na entrega da obra, rescisão contratual e falsas promessas da publicidade levam milhares de pessoas a discutir suas demandas no Judiciário.

A jurisprudência do Superior Tribunal de Justiça nesses casos pode auxiliar o consumidor na hora de buscar seus direitos. São, principalmente, julgados da 3ª e da 4ª Turma do tribunal, especializadas em matérias de direito privado.

Uma das principais decisões do STJ nesse campo é a que considera o Código de Defesa do Consumidor aplicável aos contratos de compra e venda de imóveis, desde que o comprador seja o destinatário final do bem. É possível a aplicação do CDC, inclusive, em relação à corretora imobiliária responsável pelo negócio (REsp 1.087.225).

A 3ª Turma entende que o CDC atinge os contratos nos quais a incorporadora se obriga a construir unidades imobiliárias mediante financiamento (AREsp 120.905). Incorporadora é aquela que planeja, vende e divulga o empreendimento, diferente da construtora, que muitas vezes apenas executa a obra.

De acordo com a Lei 4.561/64, que dispõe sobre o condomínio em edificações e as incorporações imobiliárias, a atividade da incorporadora é promover e fazer a construção, para alienação total ou parcial, de edificações ou conjunto de edificações compostas de unidades autônomas.

O STJ entende que o contrato de incorporação, no que tem de específico, é regido por essa lei, mas sobre ele também incide o CDC, “que introduziu no sistema civil princípios gerais que realçam a justiça contratual, a equivalência das prestações e o princípio da boa-fé objetiva” (REsp 1.006.765).

Equivalência das prestações

O cidadão pode pedir a rescisão do contrato e a restituição dos valores pagos por não ter mais condições de suportar o pagamento das prestações acordadas. A extinção do negócio justifica a retenção, pelo vendedor, somente de parte das parcelas pagas, para compensar os custos operacionais da contratação (REsp 907.856).

No julgamento de um recurso, o tribunal admitiu que a retenção atingisse 25% do montante pago pelo adquirente, mas não o valor total, como desejava a incorporadora. A cláusula contratual que previa a retenção total foi julgada abusiva.

As formas e condições da restituição em caso de rescisão foram definidas pela 2ª Seção do STJ em processo julgado nos termos do artigo 543-C do Código de Processo Civil (Recurso Repetitivo). De acordo com a Seção, “é abusiva cláusula que determina a restituição dos valores devidos somente ao término da obra ou de forma parcelada, no caso de resolução de contrato de promessa de compra e venda, por culpa de quaisquer contratantes”.

A devolução dos valores somente após o término da obra retarda o direito do consumidor à restituição da



quantia paga, em violação ao artigo 51, II, do CDC. Constitui ainda vantagem exagerada para o fornecedor, conforme o inciso IV do mesmo artigo.

Havendo resolução do contrato, segundo a Seção, “deve ocorrer a imediata restituição das parcelas pagas pelo promitente comprador — integralmente, em caso de culpa exclusiva do promitente vendedor/construtor, ou parcialmente, caso tenha sido o comprador quem deu causa ao desfazimento” (REsp 1.300.418).

Publicidade enganosa

Para o STJ, a publicidade veiculada pelas construtoras faz parte do contrato, e suas promessas devem ser cumpridas. Um dos processos julgados na corte tratava do caso em que várias pessoas compraram diversos imóveis sob a promessa de que seria constituído um *pool* hoteleiro. Entretanto, vendida a proposta de hotel, ocorreu interdição pela prefeitura em virtude de a licença ser apenas residencial.

A empresa vendedora adotou medidas para tentar superar a interdição, remodelando o projeto anunciado, o que não satisfaz os compradores. O STJ entendeu que era cabível indenização por lucros cessantes e dano moral (REsp 1.188.442).

O jornalista Biasi Buggiero, no livro *Questões Imobiliárias*, afirma que, no afã de acelerar as vendas, às vezes o próprio incorporador ou a agência de publicidade promete características que o prédio não terá. É comum o uso da expressão “terceiro dormitório opcional” para uma dependência que, no projeto aprovado pela prefeitura, aparece como despensa. É comum ainda haver incoerência na área externa anunciada.

O tribunal já enfrentou inúmeras discussões envolvendo área de garagem. Uma dúvida comum é saber se integra ou não a unidade vendida. A conclusão dos ministros é que o anúncio deve informar claramente uma possível integração, de modo que os consumidores não tenham dúvida quanto ao tamanho real do apartamento — uma aplicação do princípio da transparência, previsto no CDC (REsp 1.139.285).

Indenização por atraso

Para o STJ, o atraso na obra gera direito a indenização. A construtora deve pagá-la nos termos do contrato assinado entre as partes, bem como deve suportar os danos materiais decorrentes, tal como o pagamento das custas de moradia do consumidor em outro local durante o período ou, então, do valor correspondente ao aluguel do imóvel.

Atualmente, algumas decisões têm restringido a condenação por danos morais por entender que se trata de mero aborrecimento. O dano moral, para o STJ, não é presumido nessas situações. Depende de provas de que o fato gerou sofrimento psicológico.

Mas a jurisprudência predominante estabelece que, havendo atraso na entrega do imóvel, há possibilidade de cumulação da multa prevista em contrato com indenização por perdas e danos, inclusive lucros cessantes (AREsp 521.841).

“Juros no pé”

O STJ entendeu ainda que não é ilegal ou abusiva a cláusula constante de contrato de compra e venda de



imóvel em construção que prevê a incidência de juros compensatórios sobre os valores de prestações anteriores à entrega das chaves. Trata-se dos chamados “juros no pé”, conforme jargão da área.

Como regra, na incorporação imobiliária, o pagamento pela compra de um imóvel deve ser à vista. No entanto, o incorporador pode oferecer prazo ao adquirente para pagamento, mediante parcelamento do preço, até que o imóvel seja entregue. Os juros compensatórios cobrados antes da entrega do imóvel é que são chamados “juros no pé”.

Os ministros da 2ª Seção, composta pela 3ª e 4ª Turmas, entenderam em 2012, por maioria de quatro votos a três, que, sendo facultada ao consumidor a aquisição do imóvel a prazo, é legítima a cobrança dos juros, desde que estabelecida no contrato. O objetivo é assegurar o equilíbrio financeiro, que deve ser marcado pela equivalência das prestações. (REsp 670.117)

Comissão de corretagem

Abusos na cobrança de comissão de corretagem em contratos de compra e venda também provocam muitas demandas no Judiciário.

Segundo a jurisprudência do tribunal, o ônus da corretagem cabe à vendedora, salvo na hipótese de o consumidor contratar o corretor para pesquisar e intermediar a negociação. Em uma decisão, o STJ determinou a divisão solidária da comissão entre vendedor e comprador. "Em regra, a responsabilidade pelo pagamento da comissão é do vendedor; contudo, considerando os elementos dos autos, justifica-se a distribuição da obrigação" (Ag 1.119.920).

Para o STJ, é incabível a comissão quando o negócio não foi concluído por desistência das partes, não atingindo seu resultado útil (AREsp 390.656). Em decisão proferida em um recurso, a relatora, ministra Nancy Andrighi, explica que, após o Código Civil de 2002, pela disposição contida no artigo 725, é possível a comissão em caso de arrependimento.

Pelo novo código, o julgador deve refletir sobre o que é resultado útil a partir do trabalho de mediação do corretor. A mera aproximação das partes para iniciar o processo de mediação da compra não justifica o pagamento de comissão.

A ministra Nancy Andrighi disse que é comum, após o pagamento de pequeno sinal, as partes pedirem certidões umas das outras a fim de verificar a conveniência de efetivamente levar o negócio adiante, tendo em vista os riscos de inadimplemento, de inadequação do imóvel ou mesmo de evicção.

Essas providências, segundo a ministra, encontram-se no campo das tratativas, e a não realização do negócio por força do conteúdo de uma dessas certidões implica mera desistência, não arrependimento, sendo, assim, inexigível a comissão por corretagem (REsp 1.183.324). *Com informações da Assessoria de Imprensa do STJ.*

Date Created

02/03/2015