



Corretagem em contrato imobiliário dá segurança ao consumidor

Está em debate no Superior Tribunal de Justiça um assunto que desperta sempre a atenção de imobiliárias e consumidores: o pagamento de taxas de corretagem e de assessoria em compra de imóveis. Os ministros vão analisar, em sede de recursos repetitivos, a legalidade da cobrança da denominada “taxa de serviço de assessoria técnico-imobiliária” (taxa Sati).

O julgamento de recursos repetitivos pelo STJ é provocado por presidente ou vice-presidente de Tribunal, encarregado de fazer a primeira análise do preenchimento dos requisitos de admissibilidade de recurso (recurso especial) dirigido àquele Tribunal Superior. Uma vez verificada a existência de diversos recursos especiais nos quais se discute a mesma questão de direito — a grosso modo, a aplicação ou interpretação da lei em casos fáticos semelhantes —, cabe ao presidente ou vice do tribunal selecionar dois ou mais casos já decididos no âmbito da própria Corte, nos quais se adotaram posicionamentos antagônicos, e enviá-los para a apreciação do STJ, para que este firme a tese jurídica que prevalecerá e servirá de base interpretativa a todos os demais casos semelhantes. A tese firmada é amplamente aplicada por juízes e tribunais de todo o país — muito embora não haja uma vinculação obrigatória à aplicação da tese — de forma a agilizar a resolução de processos em que se discute a mesma questão jurídica.

A corretagem é a atividade pela qual o corretor aproxima de forma útil e eficaz pessoas que desejam contratar e que, assim, ocuparão cada um dos polos distintos da relação contratual. Essa atividade viabiliza, portanto, a formação e, por vezes, a conclusão do negócio. No caso em que o objeto negocial é uma unidade autônoma imobiliária, o corretor aproxima utilmente o comprador da incorporadora-vendedora. Muito embora, na prática, o corretor é escolhido pelo vendedor para viabilizar ou facilitar a obtenção de um comprador financeiramente adequado, o comprador, por uma questão de comodidade e também para dispor de informações dos imóveis postos à venda em determinado bairro ou região e, assim, escolher aquele que melhor lhe aprouver, costuma procurar o serviço de intermediação.

Há, sem dúvida, segurança jurídica maior do lado do comprador quando a aquisição é intermediada por corretor — sobretudo quando o corretor integra imobiliária de renome no mercado. A corretagem, é verdade, não é um elemento essencial da compra e venda. Sem embargo, é um caminho trilhado por ambas as partes (comprador e vendedor) na celebração e conclusão seguras — sobretudo do ponto de vista jurídico — do negócio.



Na compra de unidades autônomas em empreendimentos imobiliários, há uma série de peculiaridades jurídicas (como registro imobiliário, sistemática legal da alienação fiduciária em caso de financiamento, obrigações tributárias etc.) e técnicas (como sistemática de cálculo das prestações e de amortização do saldo devedor), acerca das quais são essenciais esclarecimentos ao adquirente interessado. A tanto se destinam os chamados estandes de venda, montados no próprio local dos empreendimentos. Os adquirentes, consumidores que são, dispõem da facilidade de acesso a esses detalhes técnico-jurídicos diretamente no local do empreendimento onde atuam os corretores. Assim, a corretagem serve tanto aos interesses da incorporadora (maior difusão das vendas) quanto aos interesses dos adquirentes (maior segurança jurídica e esclarecimentos técnico-legais).

Assim, a inclusão da taxa de corretagem no preço do negócio não se traduz em obrigação abusiva, nos termos do artigo 51, inciso IV, do Código de Defesa do Consumidor (CDC). Afinal, se a corretagem traz benefícios a ambas as partes, ainda que se esteja diante de uma relação de consumo, nada impede que se convençione livremente a quem (vendedor ou comprador) caberá a obrigação de pagamento da respectiva comissão.

Na Alemanha, a título de exemplo, onde o direito privado é vanguardista e serve de inspiração ao próprio sistema jurídico brasileiro, é comum a imputação do pagamento da comissão de corretagem ao adquirente e até mesmo ao locatário de imóveis. Naquele país, a opção do vendedor (assim como do locador) de reservar para si a obrigação de pagamento da corretagem serve, inclusive, à dinâmica competitiva pelo melhor negócio, o que só beneficia o comprador (assim como o locatário). Mesmo porque, do ponto de vista prático, caso o STJ decida imputar às incorporadoras a obrigação de pagamento da comissão de corretagem, seria ingenuidade pensar que esse custo não será repassado para o preço de aquisição das unidades.

Não muito distinta é a solução em relação à taxa Sati. O único senão é o fato de que a compra da unidade imobiliária autônoma não pode estar condicionada à prévia prestação de serviços de assessoria técnico-imobiliária. Do contrário, poder-se-ia incorrer na proibição da denominada “venda casada” (artigo 39, inciso I, do CDC). Tais serviços variam muito de contrato para contrato. Podem englobar uma assessoria legal minuciosa — que vai desde a elaboração do compromisso de venda e compra da unidade imobiliária até o esclarecimento do consumidor a respeito de aspectos técnicos e legais da negociação —, a obtenção de certidões em nome do adquirente etc. No caso específico de obtenção da documentação pessoal do interessado para a aprovação de financiamento junto a agente financeiro, por exemplo, poupa-se ao consumidor todo um trabalho burocrático, por vezes bastante árduo. Nada mais justo, em casos tais, que ele remunere este serviço prestado, repita-se, em seu exclusivo interesse. No entanto, diante da postura excessivamente pró-consumidor dos tribunais, é recomendável que a cobrança da Sati seja contratada expressa, ostensiva e opcionalmente, em formulário exclusivo e à parte, de forma clara e precisa, com indicação de seu valor exato.

Date Created

14/05/2016