



84º ENIC

**Encontro Nacional da
Indústria da Construção**



COMISSÃO DE VENDA NOS NEGÓCIOS IMOBILIÁRIOS

COMISSÃO DE VENDAS

- Artigo 724 do Código Civil:

“A remuneração do corretor, se não estiver fixada em lei, nem ajustada entre as partes, será arbitrada segundo a natureza do negócio e os usos locais.”

- Lei 6.530, de 12 de maio de 1978

Pagamento da Comissão

- Usualmente atribuído ao vendedor
- Admissível convenção das partes em sentido contrário, assim como divisão do pagamento
- Admissível divisão entre mais de um profissional (corretores de imóveis)

Comissão nos Lançamentos Imobiliários

- Duas formas principais:
 - Pagamento pela incorporadora
(inclusão no preço de venda do imóvel)
 - Pagamento pelo comprador
(destacada do preço de venda do imóvel)

Pagamento pelo comprador

- Valor da comissão não integra o contrato de venda da unidade
- Comprador paga a comissão em separado à empresa de vendas e aos corretores que participam da operação

Polêmica existente

- Parte do Ministério Público entende ser ilegal a atribuição da comissão ao adquirente, por infringir o Código do Consumidor
- Há questionamentos no sentido de que a comissão deveria compor o preço de venda, para fins de pagamento de imposto

Não inclusão da comissão no preço

- A atribuição de pagamento pelo consumidor não é ilegal
- A inclusão acarreta a incidência de impostos em cascata (valor da comissão é tributado integralmente pela incorporadora; depois integralmente pela intermediadora; depois pelos corretores) encarecendo muito o processo

Alegações para não incluir a comissão no preço

- A elevação de custo levaria a aumento do percentual de intermediação, que seria repassado no preço do imóvel

Alegações contrárias à comissão em apartado

- Violação da boa-fé objetiva, por descumprir o dever de informação
- Abusividade ao transferir ao consumidor obrigação do fornecedor
- Não é o consumidor que contrata; não pode escolher o corretor
- Constituição de venda casada
- Abusividade na exigência de emissão de grande número de cheques

Jurisprudência contrária à corretagem em apartado

“Se a corretora foi contratada pela incorporadora, não pode esta pretender que o comprador arque com o pagamento das despesas de corretagem. O pagamento feito sob esta rubrica deve ser considerado como pagamento de parte do preço da unidade imobiliária adquirida”.

(TJRJ – 16ª Câmara Cível – Apelação nº 0064057-25.2000.8.19.0001)

Contraposição às alegações

- Inexistência de prejuízo ao consumidor: o valor total pago equivale ao valor do negócio imobiliário anunciado (a comissão é destacada do preço e não acrescida)
- O serviço de corretagem auxilia o comprador do imóvel, na medida em que o corretor presta atendimento especializado, aproximando, de forma eficaz, as partes contratantes
- A legislação não veda que o pagamento seja atribuído ao comprador

Jurisprudência favorável à corretagem

“(...) o regime jurídico adotado pelo Código Civil para disciplinar o contrato de corretagem não impede que se transfira ao comprador do imóvel o ônus do pagamento da comissão do corretor, desde que haja sua inequívoca ciência.”

(TJRJ – 20ª Câmara Cível – Agravo Interno na Apelação nº 0001506-15.2010.8.19.0209)

Jurisprudência favorável à corretagem

“É bem verdade que a contratação da corretora foi feita pela vendedora, mas, da mesma forma que não há vinculação necessária da pessoa do cliente com a do alienante, o pagamento da remuneração constitui direito dispositivo, podendo a obrigação ser cedida à outra parte...”

(TJSP - 32ª. Câmara- AC 0131554-06.2010.8.26.0100 – j. 07/07/2011)

Situação atual

- Pressão do Ministério Público de alguns Estados da Federação no sentido de abolir a prática da comissão apartada
- Inquéritos civis em andamento
- Alguns TACs firmados
- Ações judiciais movidas pelo Ministério Público
- Ações judiciais movidas por adquirentes

Principais Pleitos

- Abolição da “prática contratual abusiva” da corretagem apartada, sob pena de multa diária
- Devolução integral (ou em dobro) dos valores pagos a título de corretagem, corrigidos e com juros

Negociação com Min. Público e Órgãos de Defesa do Consumidor



Negociação com Min. Público e Órgãos de Defesa do Consumidor

O diálogo entre fornecedores e consumidores – tão fundamental na implementação do Código – está na origem deste manual.

O Instituto Brasileiro de Defesa do Consumidor - IDEC e o SECOVI-SP, juntando suas experiências e legitimidade reconhecidas, sentaram-se à mesa de negociação e, de uma forma civilizada e pioneira, elaboraram um conjunto de cautelas e parâmetros que devem nortear o relacionamento entre o consumidor e o setor imobiliário.

Não é intenção do texto esgotar a análise do assunto. Ao contrário, seu propósito é muito mais modesto. Trata-se de um trabalho preliminar em que as duas entidades preocuparam-se mais em identificar os seus pontos de convergência na interpretação do Código do que em ressaltar suas eventuais divergências.

A elaboração deste manual decorre da convicção dos fornecedores imobiliários e consumidores num mercado de consumo transparente. Na boa fé de ambas as partes reside a chave do sucesso da implementação do Código.

MARILENA IGREJA LAZZARINI
Presidente do IDEC

ANTÔNIO HERMAN V. BENJAMIN
Colaborador do IDEC
Um dos redatores do Código

Negociação de TAC com MPE - SP

- Separação clara do preço do imóvel e da corretagem na publicidade e na tabela de vendas
- Entrega de toda documentação fiscal hábil ao consumidor
- Limitação do número de cheques
- *Obs.: negociação não concluída*

Solução para a Insegurança Jurídica

- Demonstração da legalidade das duas formas de pagamento da comissão
- Agir de forma transparente na publicidade e na contratação
- Recolhimento dos tributos por parte dos agentes envolvidos, com correspondente entrega do documento hábil ao adquirente

Solução para a Insegurança Jurídica

- Considerando que a questão é polêmica, a solução plena depende também de ajustes na lei.
- Procedimentos em andamento:
 - PL 1827 – Corretor associado
 - Inclusão das intermediadoras no RET
 - Admissão do corretor como microempreendedor individual (MEI)

Solução para a Insegurança Jurídica

- O potencial de impacto ao mercado é muito elevado.
- Importante que o setor produtivo trabalhe em conjunto.



84º ENIC

**Encontro Nacional da
Indústria da Construção**