



CONTRATO DE CORRETAGEM
IMOBILIÁRIA

AUTOR:
Carlos
Augusto
Scholz

CONTRATO DE CORRETAGEM

IMOBILIÁRIA:

FUNDAMENTOS, DEVERES E PRÁTICAS ESSENCIAIS
PARA O DIA A DIA

INTRODUÇÃO

O contrato de corretagem imobiliária vai muito além de um simples documento. É ele que sustenta juridicamente a intermediação, protege as partes envolvidas e dá segurança a toda a transação. Quando bem elaborado, deixa claro as responsabilidades, evita conflitos e fortalece a atuação profissional do corretor. Ao longo deste material você terá uma visão objetiva e prática sobre esse instrumento essencial para o dia a dia no mercado imobiliário. Mais do que entender a teoria, o objetivo do Sistema Cofeci-Creci é ajudá-lo a atuar com mais segurança, clareza e profissionalismo.




1. O CONTRATO DE CORRETAGEM

A atividade do corretor de imóveis tem base legal bem definida no direito brasileiro: o contrato de corretagem. É esse contrato que organiza a relação entre o profissional e o cliente, estabelecendo:

- ✓ o papel do corretor;
- ✓ suas responsabilidades;
- ✓ e o direito à remuneração.

O que diz a lei

A corretagem está prevista no Código Civil, entre os artigos 722 e 729. O ponto de partida é o artigo 722:



“Pelo contrato de corretagem, uma pessoa, não ligada a outra por vínculo de dependência, obriga-se a obter para ela um ou mais negócios, conforme as instruções recebidas.”

Esse trecho traz um ponto-chave: o corretor atua com autonomia, ou seja, ele não é empregado do cliente. Ele é um intermediador profissional, com independência técnica para conduzir a negociação.



A BASE DA ATIVIDADE IMOBILIÁRIA


A corretagem é o alicerce jurídico da atuação no mercado imobiliário.

Na prática, é por meio desse contrato que o corretor:

- ✓ aproxima comprador e vendedor;
- ✓ conecta locador e locatário;
- ✓ intermedia relações entre investidores e empreendedores.

Mas é importante ir além: corretagem não é apenas aproximar partes.

Ela gera efeitos jurídicos relevantes, principalmente em dois pontos: responsabilidade profissional, e direito à comissão.



Corretagem não é informalidade.

É um contrato típico, previsto em lei, com regras claras e efeitos jurídicos definidos.

PORQUE FORMALIZAR É ESSENCIAL

No dia a dia do mercado, ainda é comum ver negociações conduzidas com pouca formalização. Isso é um risco.

Quanto mais claro e bem estruturado for o contrato:

- ✓ maior é a segurança jurídica do corretor;
- ✓ maior é a proteção do cliente;
- ✓ menores são as chances de conflito.

A lei existe justamente para evitar dúvidas como:

- ✓ qual foi o papel do corretor;
- ✓ quais eram suas obrigações;
- ✓ quando surge o direito à comissão.

CONFIANÇA E RESPONSABILIDADE

A corretagem imobiliária está diretamente ligada à confiança. O cliente entrega ao corretor a intermediação de decisões importantes, muitas vezes envolvendo alto valor financeiro, patrimônio familiar e expectativas pessoais. Por isso, o contrato de corretagem não apenas formaliza a relação, ele exige postura profissional.

O CORRETOR MODERNO

O corretor de imóveis moderno não é apenas alguém que apresenta um imóvel. Ele é um agente técnico da intermediação.

Sua atuação deve ser baseada em:

- ✓ informação qualificada;
- ✓ análise cuidadosa;
- ✓ transparência;
- ✓ responsabilidade.

É isso que diferencia uma atuação profissional de uma simples aproximação entre partes.

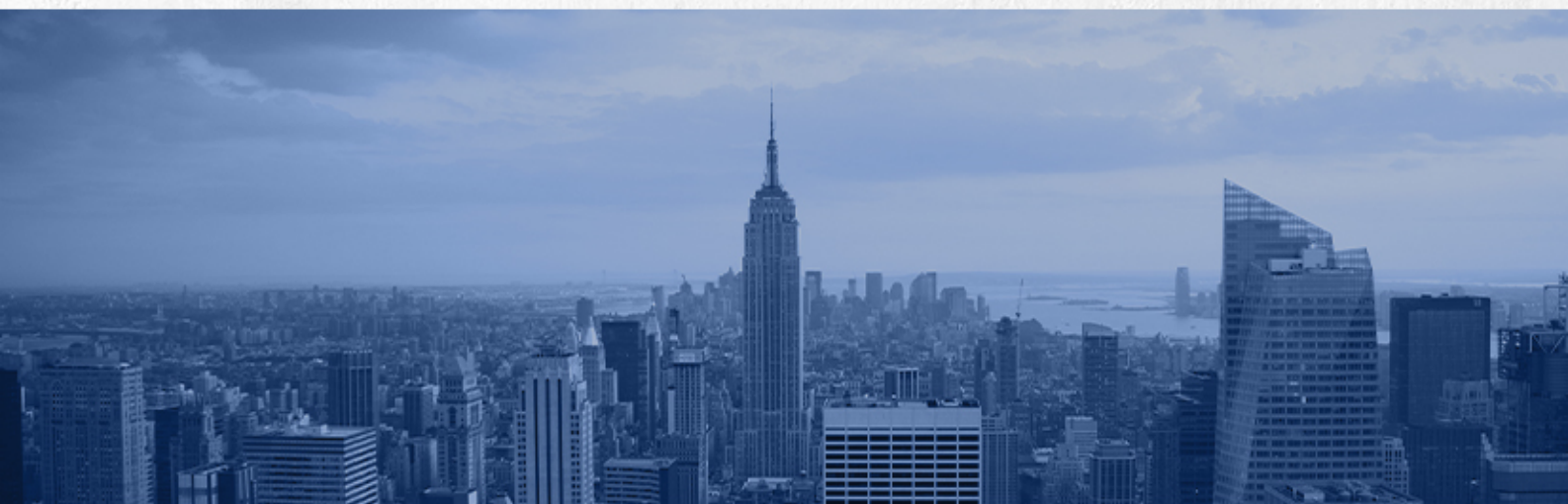


2. DEVERES DO CORRETOR: MUITO ALÉM DA INTERMEDIÇÃO

Muita gente ainda acredita que a corretagem imobiliária se resume a aproximar partes, mas a lei vai além dessa visão simplificada.

O corretor de imóveis não é apenas alguém que apresenta oportunidades.

Ele é um profissional submetido a um padrão jurídico de conduta, baseado em responsabilidade, técnica e transparência.



O QUE A LEI EXIGE DO CORRETOR

O centro dessa obrigação está no artigo 723 do Código Civil:

“O corretor é obrigado a executar a mediação com diligência e prudência, e a prestar ao cliente, espontaneamente, todas as informações sobre o andamento do negócio.”



O QUE ISSO SIGNIFICA NA PRÁTICA

A lei estabelece três pilares da atuação profissional:

- ✓ diligência;
- ✓ prudência;
- ✓ dever de informação.

Esses elementos definem como o corretor deve atuar, e não apenas o que ele deve fazer.


DILIGÊNCIA E PRUDÊNCIA: COMO SE TRADUZEM NO DIA A DIA

Diligência é agir com atenção e organização.

Significa acompanhar de perto a negociação, cuidar dos detalhes e não deixar etapas importantes passarem despercebidas.

Prudência é agir com cautela.

É evitar decisões precipitadas, não omitir riscos e não conduzir o cliente a escolhas mal informadas.



**Não basta intermediar.
O corretor precisa intermediar com responsabilidade.**

O DEVER DE INFORMAÇÃO: ATIVO, NÃO PASSIVO

Um dos pontos mais importantes do artigo 723 é o dever de informar.

E aqui está o diferencial: esse dever é ativo.

O corretor não pode esperar o cliente perguntar. Ele precisa antecipar informações relevantes.

NA PRÁTICA, ISSO INCLUI:

- ✓ atualizar o cliente sobre o andamento da negociação;
- ✓ comunicar obstáculos e imprevistos;
- ✓ informar mudanças de condições ou valores;
- ✓ orientar sobre exigências documentais;
- ✓ alertar sobre riscos identificados.

RESPONSABILIDADE POR OMISSÃO

O parágrafo único do artigo 723 reforça um ponto crítico:

O corretor deve esclarecer o cliente sobre:

- ✓ segurança ou risco do negócio;
- ✓ alterações de valores;
- ✓ fatores que possam impactar o resultado.

Caso contrário, pode responder por perdas e danos.

O QUE ISSO MUDA NA PRÁTICA

O corretor não pode se limitar a:

- ✓ mostrar o imóvel;
- ✓ apresentar as partes;
- ✓ aguardar o fechamento.

Ele precisa atuar de forma ativa durante toda a negociação.

BOAS PRÁTICAS ESSENCIAIS

Para atuar com segurança, é fundamental:

- ✓ comunicar com clareza todas as condições do negócio;
- ✓ registrar orientações importantes;
- ✓ formalizar pontos essenciais da negociação;
- ✓ guardar comprovantes de comunicação;
- ✓ manter postura transparente em todas as etapas.

PREVENÇÃO DE CONFLITOS

Grande parte dos conflitos na corretagem não surge apenas da comissão.

Muitas disputas envolvem:

- ✓ omissão de informação;
- ✓ falhas de orientação;
- ✓ condução inadequada da negociação.

Seguir o padrão do artigo 723 é uma das formas mais eficazes de evitar problemas jurídicos.



O QUE ISSO MUDA NA PRÁTICA

O corretor não pode se limitar a:

- ✓ mostrar o imóvel;
- ✓ apresentar as partes;
- ✓ aguardar o fechamento.

Ele precisa atuar de forma ativa durante toda a negociação.

BOAS PRÁTICAS ESSENCIAIS

Para atuar com segurança, é fundamental:

- ✓ comunicar com clareza todas as condições do negócio;
- ✓ registrar orientações importantes;
- ✓ formalizar pontos essenciais da negociação;
- ✓ guardar comprovantes de comunicação;
- ✓ manter postura transparente em todas as etapas.

PREVENÇÃO DE CONFLITOS

Grande parte dos conflitos na corretagem não surge apenas da comissão.

Muitas disputas envolvem:

- ✓ omissão de informação;
- ✓ falhas de orientação;
- ✓ condução inadequada da negociação.

Seguir o padrão do artigo 723 é uma das formas mais eficazes de evitar problemas jurídicos.

O ENTENDIMENTO DOS TRIBUNAIS


A aplicação desse artigo também é reforçada na prática jurídica.

O Superior Tribunal de Justiça (STJ) entende o artigo 723 como um padrão objetivo de conduta profissional. Isso significa que o corretor deve diligenciar para conhecer e informar aspectos relevantes do negócio, como:

- ✓ titularidade do imóvel;
- ✓ regularidade da documentação;
- ✓ existência de ônus ou gravames;
- ✓ ações judiciais que envolvam o vendedor.

IMPACTO DIRETO NA COMISSÃO

Esse ponto merece atenção:



A falta de informação pode levar à desistência justificada do comprador e, nesse caso, pode inviabilizar o recebimento da comissão.



3. QUANDO A COMISSÃO DE CORRETAGEM É DEVIDA

A comissão é o reconhecimento pelo trabalho do corretor. Mas uma das maiores dúvidas do mercado é justamente essa: quando, de fato, ela é devida?

A resposta não depende apenas da conclusão do negócio.

O Código Civil adota uma lógica mais técnica, e entender isso é essencial para atuar com segurança. Vamos lá!

O QUE DIZ A LEI SOBRE REMUNERAÇÃO

O ponto de partida está no artigo 724 do Código Civil.

Ele estabelece que, se a comissão não for previamente combinada, ela será definida com base nos usos e costumes do mercado.


É daí que surge o percentual tradicionalmente utilizado, como referência, muitas vezes em torno de 6%.

Mas atenção!!

Esse percentual não está na lei. Ele vem da prática consolidada e de referências do mercado. O mais seguro é sempre definir a comissão no contrato.

A REGRA PRINCIPAL: O RESULTADO DA MEDIAÇÃO

O ponto central está no artigo 725 do Código Civil



A comissão é devida quando o corretor alcança o resultado previsto no contrato, mesmo que o negócio não se conclua por arrependimento das partes.

MAS O QUE É "RESULTADO"?

Resultado não é, necessariamente, a assinatura da escritura. Na prática, significa que:

- ✓ o corretor aproximou as partes;
- ✓ houve acordo sobre os pontos essenciais do negócio.

Se isso aconteceu, o trabalho foi cumprido.



AS 3 SITUAÇÕES MAIS IMPORTANTES

Para entender quando a comissão é devida, é fundamental diferenciar três cenários:

1. Arrependimento

Ocorre quando as partes chegam a um acordo, mas depois desistem. Nesse caso, em regra: a comissão é devida.

2. Desistência imotivada

É quando uma das partes decide não seguir com o negócio, sem justificativa concreta. Na prática, é semelhante ao arrependimento.

Aqui também, em regra: a comissão é devida.

3. Desistência motivada

Esse é o ponto mais sensível.

Acontece quando há um motivo legítimo para não concluir o negócio, como:

- ✓ problemas jurídicos no imóvel;
- ✓ pendências documentais;
- ✓ riscos não informados;
- ✓ situações que comprometem a segurança da operação.

NESTE CASO: a comissão pode não ser devida.

A RELAÇÃO DIRETA COM A ATUAÇÃO DO CORRETOR

Aqui está um ponto decisivo: o direito à comissão está diretamente ligado à forma como o corretor atua.

Se o negócio não se concretiza porque:

- ✓ faltou informação;
- ✓ houve omissão de risco;
- ✓ ou a condução foi inadequada.

EXCLUSIVIDADE: O QUE MUDA NA PRÁTICA

O artigo 726 do Código Civil trata da exclusividade.

Sem exclusividade

Se o cliente fecha o negócio diretamente, sem o corretor:

- ✓ a comissão pode não ser devida

Com exclusividade (por escrito)

Mesmo que o cliente feche o negócio sem o corretor:

- ✓ a comissão continua sendo devida (salvo se o corretor não tiver atuado).

QUEM PAGA A COMISSÃO?

Em regra, a comissão é paga por quem contrata o corretor, mas existem exceções.

Em alguns casos, especialmente em incorporações imobiliárias, a comissão pode ser paga pelo comprador.

Condição essencial

Isso só é válido quando:

- ✓ há informação prévia;
- ✓ o valor total da operação é apresentado com clareza.



NA PRÁTICA:

- Houve acordo + desistência sem motivo;
- comissão devida;
- Houve problema real no negócio;
- comissão pode não ser devida;
- Houve falha na atuação - comissão pode ser questionada.



4. CLÁUSULAS ESSENCIAIS E COMO EVITAR CONFLITOS

Na prática do mercado imobiliário, muitos problemas não surgem da falta de negócio, mas da forma como a intermediação foi formalizada.

Por isso, mais do que conhecer a lei, o corretor precisa saber estruturar bem o contrato de corretagem.

POR QUE O CONTRATO É DECISIVO

Um contrato bem elaborado:

- ✓ protege o direito à comissão;
- ✓ reduz riscos jurídicos;
- ✓ evita conflitos;
- ✓ dá segurança para todas as partes.

FORMALIZAÇÃO: O PRIMEIRO PASSO

O contrato de corretagem pode ser verbal, mas a ausência de um documento escrito é uma das maiores causas de conflito.

Sem formalização, surgem dúvidas sobre:

- ✓ o que foi combinado;
- ✓ qual era o objeto da intermediação;
- ✓ qual o valor da comissão;
- ✓ quando ela seria devida.

CLÁUSULAS ESSENCIAIS DO CONTRATO

Para garantir segurança jurídica, algumas cláusulas são indispensáveis:

1. Identificação das partes

Deve conter os dados completos:

- ✓ do contratante;
- ✓ do corretor ou da imobiliária.

É a base da validade do contrato.

2. Objeto da corretagem

Deixe claro:

- ✓ qual imóvel está sendo intermediado;
- ✓ qual tipo de negócio (venda, locação, permuta);
- ✓ quais são as condições básicas.

Isso evita dúvidas sobre o alcance da atuação.

3. Remuneração (comissão)

Essa é uma das cláusulas mais sensíveis.

Deve definir:

- ✓ percentual ou valor da comissão;
- ✓ base de cálculo;
- ✓ momento em que será devida.

4. Exclusividade

O contrato deve deixar claro se há ou não exclusividade. Se houver, isso precisa estar expressamente previsto. Essa cláusula pode garantir o direito à comissão mesmo que o cliente feche o negócio diretamente.

5. Prazo de vigência

Definir um prazo evita discussões sobre:

- ✓ se o contrato ainda estava ativo;
- ✓ se a atuação do corretor estava em curso.

Também é recomendável prever o que acontece após o término, especialmente em negociações iniciadas durante a vigência.

6. Deveres e responsabilidades

Mesmo já previstos em lei, é importante reforçar no contrato:

- ✓ dever de diligência;
- ✓ dever de prudência;
- ✓ dever de informação.

Além disso, vale definir:

- ✓ como será a comunicação entre as partes;
- ✓ quais informações devem ser prestadas.

ERROS MAIS COMUNS NA CORRETAGEM

Além de estruturar bem o contrato, é fundamental evitar práticas que geram conflitos.

1. Informalidade

Iniciar a intermediação sem contrato assinado ainda é comum, mas isso compromete diretamente a prova do direito à comissão.

2. Falta de registro da atuação

O corretor precisa documentar:

- ✓ propostas;
- ✓ visitas;
- ✓ conversas relevantes;
- ✓ condições negociadas.

3. Falta de clareza nas condições

Quando não há alinhamento claro sobre:

- ✓ preço;
- ✓ forma de pagamento;
- ✓ prazos.

O risco de frustração da negociação aumenta e, com ele, o risco de conflito.

4. Falha no dever de informação

Esse é um dos pontos mais críticos.

A omissão de:

- ✓ riscos;
- ✓ problemas documentais;
- ✓ condições relevantes.

Pode gerar:

- ✓ responsabilidade civil;
- ✓ perda do direito à comissão.

ATENÇÃO AO FUTURO DO MERCADO

O mercado imobiliário está em constante evolução.

Existem discussões em andamento sobre possíveis mudanças no Código Civil, especialmente em temas como corretagem e exclusividade.

Embora ainda não estejam em vigor, essas mudanças podem impactar diretamente:

- ✓ a forma de contratação;
- ✓ a segurança jurídica da atividade.

ENCERRAMENTO: ATUAÇÃO SEGURA E VALORIZADA

O corretor que deseja atuar com segurança precisa ir além da intermediação.

Ele deve:

- ✓ estruturar bem seus contratos;
- ✓ formalizar sua atuação;
- ✓ documentar suas atividades;
- ✓ cumprir rigorosamente seus deveres legais.



CONCLUSÃO

Na prática do mercado imobiliário, muitos problemas não surgem da falta de negócio, mas da forma como a intermediação foi formalizada.

Por isso, mais do que conhecer a lei, o corretor precisa saber estruturar bem o contrato de corretagem.

Ao longo deste material, você viu que o contrato de corretagem imobiliária é muito mais do que um instrumento formal. Ele é a base da atuação profissional. Aqui foram abordados:

- ✓ os fundamentos legais da corretagem;
- ✓ os deveres do corretor;
- ✓ o momento em que a comissão é devida;
- ✓ as cláusulas essenciais para um contrato seguro.

Dominar esses pontos é o que diferencia uma atuação comum de uma atuação profissional, estratégica e valorizada no mercado.

O Sistema Cofeci-Creci está ao lado do corretor de imóveis, oferecendo conhecimento, orientação e suporte para uma atuação cada vez mais segura, valorizada e profissional.

Baixe nossos ebooks

