

Promessa de compra e venda de um imóvel e pagamento da comissão de corretagem

“A promessa de compra e venda é uma espécie de contrato bilateral onde as partes, se comprometem a no futuro, celebrarem o contrato definitivo de compra e venda. O promitente vendedor obriga-se a vender ao compromissário comprador determinado imóvel pelas condições convencionadas no contrato, através de um instrumento público ou particular. Esse instituto é disciplinado nos Arts. 1.417 e 1.418 do código civil de 2002, no título VII da Lei 6.766 de 1979.

O principal objetivo da promessa de compra e venda é conferir garantia e segurança às partes quanto à efetiva celebração do negócio jurídico. É utilizado corriqueiramente nos dias de hoje, pela existência de várias situações que impossibilitam a imediata concretização do negócio jurídico. Em alguns casos a própria coisa objeto do contrato ainda vai ser construída, como na promessa de compra e venda de um apartamento que está em construção ou mesmo em situações em que o promitente comprador encontra-se impedido de obter a escritura definitiva. Enfim são infindáveis os casos em que, por uma questão de oportunidade ou de conveniência, as partes, ao tempo, estão impossibilitadas de celebrarem imediatamente o contrato definitivo, e, para não perder a chance de realizarem um grande negócio, comprometem-se por um instrumento público ou particular, através da promessa de compra e venda, a celebrarem em momento posterior, o contrato definitivo de compra e venda.

Distinções entre Contrato Promessa de Compra e Venda (Direito Obrigacional) e Promessa de Compra e Venda (Direito Real)

Sabemos que, sob o ponto de vista jurídico o mundo é constituído de dois elementos: as pessoas e as coisas. Entre as pessoas, surgem as obrigações e o direito obrigacional, e entre a pessoa e a coisa, surge o direito real. Existem três tipos de obrigação: obrigação de dar, obrigação de fazer, e obrigação de não fazer. Já o direito real tem vários desmembramentos, elencados taxativamente no CC de 2002, sendo um deles o direito real à aquisição, que é conferido pela promessa de compra e venda irrevogável.

A principal distinção está nas obrigações que tais contratos originam, pois o **contrato de promessa de compra e venda** dá origem à promessa recíproca de contratar, ou seja, *gera obrigação de fazer*. Na **promessa de compra e venda**, se origina a obrigação irrevogável de transferir a propriedade e a obrigação de pagar o preço, portanto, *obrigação de dar*.

A **promessa de compra e venda**, que confere um direito real à aquisição, é um contrato pelo qual as partes, por um instrumento público ou particular registrado no Cartório de Registro de Imóveis, se obrigam irrevogavelmente a tornar eficaz a compra e venda de um bem imóvel. Onde o promitente comprador se obriga a pagar o preço, e o vendedor a transferir a propriedade da coisa, e se não o fizer voluntariamente, o promitente comprador poderá pedir a adjudicação compulsória. A promessa de compra e venda, não obstante ser um contrato preliminar, **é um negócio concluído.**” (Fonte: Dr. Thiago Barreto Cunha)

CONCLUSÃO

Diante de todo o exposto é possível concluir que a promessa de compra e venda é um instituto pelo qual é possível a aquisição da propriedade, tendo em vista que auferido ao seu possuidor, o direito real de aquisição a partir do registro no cartório de registro civil, quando terá efeito contra terceiros, havendo ainda quem entenda que mesmo sem o registro da promessa, existe direito real apto à aquisição do imóvel.

Assim, tal instituto torna-se muito importante na sociedade moderna uma vez que podem existir situações em que não é possível a aquisição de um determinado bem de forma imediata, quando será necessário o firmamento de um contrato de promessa de compra e venda que assegurará ao promitente comprador o direito real de aquisição da propriedade mesmo que não tenha levado o instrumento contratual a registro.

Pagamento da comissão de corretagem

Como vimos, a assinatura da Promessa de Compra e Venda conclui a negociação imobiliária.

“A função do corretor se limita a atividade avaliar o bem para se orientar na negociação, aproximar as partes, de examinar a documentação, atuar como conciliador de interesses, e ser remunerado pela realização do negócio. Entretanto, o fechamento do negócio somente ocorre com a assinatura do respectivo **instrumento particular de promessa de compra e venda** pelas partes que é o instrumento que firma presunção do acordo final e torna obrigatório o contrato, ou com o pagamento das arras, em conformidade com a lei civil.” (Fonte: Dr. Danilo Santana - http://www.jurisway.org.br/v2/dhall.asp?id_dh=105)

O corretor de imóvel não pode cobrar comissão do comprador ou do vendedor *antes* de **assinada a promessa de compra e venda**, a "proposta de compra" ou da "opção de venda" não caracteriza conclusão do serviço de corretagem, portanto, não pode ser cobrada comissão de corretagem caso o negócio não seja concluído com a assinatura do Compromisso de Compra e Venda ou do Contrato de Compra e Venda.

Código Civil

Capítulo XIII - Da Corretagem

Art.722. Pelo contrato de corretagem, uma pessoa, não ligada a outra em virtude de mandato, de prestação de serviços ou por qualquer relação de dependência, obriga-se a obter para a segunda um ou mais negócios, conforme as instruções recebidas.

Art.723. O corretor é obrigado a executar a mediação com a diligência e prudência que o negócio requer, prestando ao cliente, espontaneamente, todas as informações sobre o andamento dos negócios; deve ainda, sob pena de responder por perdas e danos, prestar ao cliente todos os esclarecimentos que estiverem ao seu alcance, acerca da segurança ou risco do negócio, das alterações de valores e do mais que possa influir nos resultados da incumbência.

Art.724. 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.

Art.725. A remuneração é devida ao corretor uma vez que tenha conseguido o resultado previsto no contrato de mediação, ou ainda que este não se efetive em virtude de arrependimento das partes.

Art.726. Iniciado e concluído o negócio diretamente entre as partes, nenhuma remuneração será devida ao corretor; mas se, por escrito, for ajustada a corretagem com exclusividade, terá o corretor direito à remuneração integral, ainda que realizado o negócio sem a sua mediação, salvo, se comprovada sua inércia ou ociosidade.

Art.727. Se, por não haver prazo determinado, o dono do negócio dispensar o corretor, e o negócio se realizar posteriormente, como fruto da sua mediação, a corretagem lhe será devida; igual solução se adotará se o negócio se realizar após a decorrência do prazo contratual, mas por efeito dos trabalhos do corretor.

Art.728. Se o negócio se concluir com a intermediação de mais de um corretor, a remuneração será paga a todos em partes iguais, salvo ajuste em contrário.

Art.729. Os preceitos sobre corretagem constante deste Código não excluem a aplicação de outras normas da legislação especial.

Valores definidos pelo Conselho Regional de Corretores de Imóveis (CRECI-SP)

VENDA	
1) Imóveis urbanos	6% a 8%
2) Imóveis rurais	6% a 10%
3) Imóveis industriais	6% a 8%
4) Venda judicial	5%
<p>NOTA 1: Nas permutas, os honorários serão devidos pelos respectivos proprietários a quem estes contrataram, calculado sob o valor de venda de cada imóvel.</p> <p>NOTA 2: Quando a transação envolver diversos imóveis, os honorários devidos pelos respectivos proprietários a quem estes contrataram, calculados sobre o valor de venda de cada um dos imóveis.</p> <p>NOTA 3: Nos casos de vendas com transferência de financiamento os honorários serão devidos sobre o total da transação realizada.</p> <p>NOTA 4: Quando a transação imobiliária envolver mais de um corretor, os honorários serão pagos a todos os participantes, em partes iguais, salvo ajuste em contrário, firmado entre os interessados, por escrito.</p>	
LOCAÇÃO	
1) De qualquer espécie e sempre por conta do locador:	Equivalente ao valor de 1 (um) aluguel
2) Locação de temporada (Lei 8.245/91), com prazo de até 90 (noventa) dias:	30% sobre o valor recebido
ADMINISTRAÇÃO E BENS IMÓVEIS	
Sobre o aluguel e encargos recebidos:	8% a 10%
Valor mínimo de	R\$ 50,00
NOTA: A administração para clientes cuja carteira imobiliária seja, comprovadamente, superior à R\$ 100.000,00(cem mil Reais)/mês, o percentual será:	5% a 10%
EMPREENDIMENTOS IMOBILIÁRIOS	
Venda de empreendimentos imobiliários	4% a 6%
NOTA: Não estão incluídas nos percentuais acima, as despesas de promoção e publicidade em geral.	
LOTEAMENTOS	
1) Estudo, organização de vendas de áreas loteadas (urbanas), já aprovadas e registradas	6% a 8%
2) Estudo, organização de vendas de áreas loteadas (rurais), já aprovadas e registradas:	6% a 10%
NOTA: Não estão incluídas nos percentuais acima, as despesas de promoção e publicidade em geral, bem como a administração.	
ADMINISTRAÇÃO DE CONDOMÍNIOS	
Sobre o arrecadado pelo condomínio mensalmente:	5% a 10%
Valor mínimo de:	R\$ 850,00
COMPRA	
Autorização expressa da procura de imóveis:	6% a 8%
ATIVOS IMOBILIÁRIOS	
Intermediação de cotas de consórcio imobiliário, certificados de recebíveis do SFI e outros:	4% a 6%
PARECERES	
1) Parecer por escrito quanto à comercialização de imóvel. Sobre o valor apresentado os honorários serão fixados em até:	1%
2) Valor mínimo de parecer por escrito:	R\$ 650,00
3) Parecer verbal quanto a operações imobiliárias.	A partir do valor de 1 (uma) anuidade Vigente do CRECI 2ª Região.