

SEMINÁRIO 01 – DCV 0311

3º ANO NOTURNO - Prof. Antonio Carlos Morato



USP

Seminário 1: Contrato de Corretagem

De acordo com Caio e Agripina, no mês de setembro de 2015, Plínio e Pompeu apresentaram-se como corretores de imóveis da imobiliária “Novo Sol” e, naquela oportunidade, os convenceram a vender a área de terras de sua propriedade para uma empresa que iria se estabelecer na região, vindo a saber, quando da celebração do contrato de compra e venda do imóvel, que se tratava de uma montadora de veículos multinacional e que tais corretores teriam intermediado a venda de outras áreas de terra para a mesma montadora.

Na ocasião, ainda segundo Caio e Agripina, estes souberam que o valor que a montadora se dispunha a pagar pelo metro quadrado de terra seria de R\$ 13,00, ao passo que tinham obtido foi de apenas R\$ 6,20.

Havia entre os corretores e Caio e Agripina cláusula de sucesso (“*over price*”) prevista no contrato de corretagem acaso aqueles conseguissem, na qualidade de corretores, um comprador para o terreno (que era um imóvel rural com 59 hectares) por valor superior a R\$ 3.658.000,00 e que receberiam, também a título de comissão, cinquenta por cento (50%) do montante que o excedesse.

Todavia, segundo Caio e Agripina houve omissão, por parte de Plínio e Pompeu assim como da imobiliária dos valores que a montadora se dispunha a pagar e celebraram contrato de corretagem com a mencionada cláusula de sucesso e, com isso, violaram o princípio da boa-fé objetiva assim como o dever de prestar espontaneamente todas as informações sobre o andamento do negócio para, com isso, obterem lucro fácil em detrimento de ambos, uma vez que estariam cientes do valor que a empresa interessada em adquirir o imóvel pagaria pelo metro quadrado e que, pela cláusula de êxito, pela qual, todo o valor que excedesse o montante de R\$ 6,20 por metro quadrado que, segundo os corretores, corresponderia a três (3) vezes o valor de comercialização do metro quadrado de terra na região –, seria pago, a título de corretagem, no percentual de 50% aos corretores.

Soubessem Caio e Agripina que Plínio e Pompeu teriam tais informações e agissem de boa fé jamais celebrariam o contrato de corretagem nos termos propostos, ou seja, com cláusula de sucesso (“*over price*”), no qual se fixou pelo contrato que a comissão seria de seis por cento (6%) até o valor de R\$ 6,20 por metro quadrado e, do que ultrapassasse esse valor, a comissão seria de 50% esclarecendo ainda que Plínio e Pompeu intermediaram também a venda dos imóveis vizinhos e que nestes houve somente a comissão de seis por cento (6%), até porque a instalação da montadora só seria possível por meio da venda de seu imóvel, uma vez que este ocupava a maior área na região.

Plínio e Pompeu, assim como a imobiliária “Novo Sol”, contestaram tais alegações e enfatizaram que Caio e Agripina estavam cientes do preço que a montadora se dispunha a pagar pelo metro quadrado era bem superior ao contido no contrato de corretagem e que ambos fixaram o valor mínimo para venda do imóvel de sua propriedade – imóvel rural matriculado sob o nº XXXX, no 1º Serviço de Registro de Imóveis no valor de três milhões, seiscentos e cinquenta e oito mil reais (R\$ 3.658.000,00), vale dizer, pediram seis reais e vinte centavos (R\$ 6,20) por metro quadrado da propriedade de livre e espontânea vontade e que se outro interessado que não uma montadora multinacional de veículos oferecesse tal valor venderiam o imóvel até porque seria o seu valor de mercado.

Além disso, esclareceram que Caio, além de agricultor também era engenheiro agrônomo e não é uma pessoa que não disponha de conhecimento sobre o valor de venda do seu imóvel e dos imóveis da região e, por fim, frisaram ser difícil imaginar que quem pretenda vender um bem, ainda mais um imóvel com 24 alqueires, como é o imóvel de propriedade da embargante, antes de se obrigar em contrato de corretagem, não procure pesquisar, por vários meios, o seu valor de mercado e, ao fixarem, no contrato de corretagem, o preço mínimo (R\$ 6,20 o metro quadrado) para venda do imóvel de sua propriedade, sabiam que se o vendessem por este valor não teriam nenhum prejuízo.

Com base nos fatos narrados decida sobre a validade ou invalidade da cláusula “*over price*” inserida no contrato de corretagem.