

GUIA PRÁTICO

Como o Corretor de
Imóveis pode **GARANTIR**
SEUS HONORÁRIOS



Honorários garantidos. Profissão valorizada.



Realização:



Uma só **Ordem**, uma só **advocacia**
em defesa da **cidadania**

COMISSÃO DE
DIREITO IMOBILIÁRIO E
URBANÍSTICO

SUMÁRIO

4	Apresentação
5	1- O que são honorários de corretagem
5	1.1 – Fundamentação legal
5	2- Quando o corretor de imóveis tem direito a receber os honorários
5	2.1- Resultado útil
6	2.2- Entendimento Jurídico e Posição da CDIU/OAB-GO
6	2.2.1- Reconhecimento da corretagem como atividade ilícita e juridicamente protegida
6	2.2.2- Possibilidade de cobrança judicial de honorários pelo corretor de imóveis
6	2.2.3- Natureza jurídica dos honorários de corretagem
6	2.2.4- Instrumentos processuais cabíveis: ação de cobrança e arbitramento
7	2.2.5- Meios de provas admitidos
7	2.2.6- Importância da atuação preventiva
8	2.3- Provas aceitas Juridicamente (CDIU/OAB-GO)
8	2.3.1 – A prova como elemento central do direito aos honorários
8	2.3.2- Principais meios de prova admitidos e atuação prática do corretor
11	3- A importância do contrato de corretagem
11	3.1- Contrato escrito: essencial, não opcional
11	3.2- Cláusulas indispensáveis
11	4- A importância da contratação de advogados nos negócios imobiliários
11	4.1 – A assessoria jurídica como ferramenta de blindagem patrimonial
13	4.2- A informalidade na intermediação imobiliária e seus riscos
13	4.3- O risco de fornecer a minuta contratual sem acompanhamento jurídico
14	4.4- Assessoria jurídica preventiva: prevenção e defesa processual

SUMÁRIO

14	5- Exclusividade e Proteção do honorário
14	5.1 Contrato com exclusividade
14	5.2 Exclusividade não é desnecessária
14	5.3 Dispensa do corretor e conclusão posterior do negócio (art. 727 do CC)
14	6- Resoluções do Sistema Cofeci/Creci
16	7- Documentação que fortalece o direito aos honorários
16	8- Situações comuns de conflitos e como evitá-las
16	8.1- Cliente fecha o negócio direto
16	8.2- Proprietário troca de corretor de imóveis
16	8.3- Comprador questiona pagamento
16	8.4- Pluralidade de corretores no mesmo negócio
16	8.5- Comprador desiste após assinar proposta aceita
17	8.6- Vendedor reduz preço para “não pagar honorário”
17	9- O que fazer em caso de não pagamento dos honorários
17	9.1- Tentativa de solução extrajudicial
17	9.2- Notificação extrajudicial e protesto
17	9.3- Prazo para cobrar: atenção à prescrição
17	
19	10- Quando buscar apoio jurídico
19	10.1- Ação de cobrança de honorários
19	10.2- Ação de arbitramento (fixação judicial do valor de corretagem)
19	10.3- Execução de contrato (ou execução de título)
19	10.4- Pedido de juros e correção monetária
19	10.5- Entendimento jurisprudencial dominante do STJ
22	Checklist práticos
23	11- Apoio institucional do CRECI-GO
23	Considerações finais

APRESENTAÇÃO

O exercício da corretagem imobiliária é atividade regulamentada pela Lei Federal nº 6.530/1978 e possui natureza profissional técnica, econômica e jurídica. Apesar disso, ainda são recorrentes situações em que o corretor de imóveis tem seus honorários questionados, reduzidos ou simplesmente não pagos.

Este Guia Prático foi elaborado pelo CRECI-GO, em parceria com a Comissão de Direito Imobiliário e Urbanístico da OAB-GO (CDIU/OAB-GO), com o objetivo de orientar os corretores de imóveis, de forma prática e acessível, sobre como prevenir conflitos, estruturar corretamente sua atuação e garantir o recebimento legítimo de seus honorários, com base na legislação vigente e nas Resoluções do Sistema COFECI/CRECI.

Trata-se de material educativo, de caráter orientativo, desenvolvido em consonância com o papel institucional de valorizar, orientar e fortalecer o exercício legal da profissão.



1. O QUE SÃO HONORÁRIOS DE CORRETAGEM

Os honorários de corretagem correspondem à remuneração devida ao corretor de imóveis pela intermediação bem-sucedida de um negócio imobiliário, seja de compra, venda, permuta, locação ou outro negócio jurídico envolvendo bens imóveis.

1.1 Fundamentação legal

A corretagem é regulada principalmente por:

- Lei nº 6.530/1978, que regulamenta a profissão de corretor de imóveis;
- Decreto nº 81.871/1978, que regulamenta a Lei nº 6.530/78;
- Resolução COFECI nº 326/92 (Código de Ética Profissional), que define que o corretor de imóveis só pode receber honorários de uma das partes, salvo consentimento expresso;
- Código Civil (Lei nº 10.406/2002), artigos 722 a 729;
- Resoluções do COFECI;
- Jurisprudência dos tribunais brasileiros.

O Código Civil é claro ao estabelecer que:

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

E ainda:

"A remuneração é devida ao corretor uma vez que tenha conseguido o resultado previsto no contrato de mediação." (art. 725)



2. QUANDO O CORRETOR TEM DIREITO A RECEBER HONORÁRIOS

O direito aos honorários surge quando o corretor de imóveis:

Atua de forma regular, com inscrição ativa no Conselho Regional de Corretores de Imóveis (CRECI);

- É o responsável pela aproximação eficaz das partes;
- Contribui diretamente para a conclusão do negócio, ainda que não participe da assinatura final;
- Age dentro dos limites éticos e legais da profissão.

2.1 Resultado útil

A jurisprudência consolidou o entendimento do chamado "resultado

útil": não é necessário que o corretor de imóveis assine o contrato final para ter direito aos honorários, desde que tenha sido determinante para a concretização do negócio.

2.2 Entendimento Jurídico e Posição da OAB (CDIU/OAB-GO)

2.2.1 Reconhecimento da corretagem como atividade lícita e juridicamente protegida

A atividade de corretagem encontra sólido amparo no ordenamento jurídico brasileiro, sendo disciplinada de forma específica pelos arts. 722 a 729 do Código Civil, os quais estruturam o regime jurídico do contrato de corretagem como espécie típica de contrato de intermediação.

A corretagem configura-se como atividade civil lícita, autônoma e de natureza eminentemente negocial, na qual o corretor, sem vínculo de subordinação, atua como agente facilitador na aproximação de partes com vistas à celebração de determinado negócio jurídico. Trata-se, portanto, de relação jurídica fundada na autonomia privada, na livre iniciativa e na função social dos contratos.

No plano infraconstitucional, a corretagem é reconhecida como atividade profissional regulamentada em determinados setores, como ocorre com a corretagem imobiliária, submetida à disciplina da Lei nº 6.530/78 e à fiscalização dos Conselhos Regionais de Corretores de Imóveis (CRECI). Tal regulamentação reforça seu caráter lícito e institucionalizado.

A Ordem dos Advogados do Brasil, enquanto entidade responsável pela defesa da ordem jurídica e do Estado Democrático de Direito, reconhece a corretagem como atividade legítima e juridicamente tutelada, desde que exercida em conformidade com os parâmetros legais e éticos vigentes.

Sob o prisma institucional, a OAB não apenas admite a validade da corretagem,

como também reconhece a exigibilidade jurídica dos direitos dela decorrentes, especialmente no que tange à remuneração do corretor, desde que não haja invasão de competência privativa da advocacia (nos termos do Estatuto da Advocacia, Lei nº 8.906/94).

2.2.2 Possibilidade de cobrança judicial de honorários pelo corretor de imóveis

O corretor de imóveis faz jus à remuneração (honorário) uma vez atingido o resultado útil de sua intermediação, ainda que o negócio não se concretize por arrependimento das partes, desde que tenha contribuído de forma eficaz para a aproximação e conclusão do acordo (art. 725 do Código Civil).

Diante da inadimplência, é plenamente possível a cobrança judicial dos honorários, sendo o corretor de imóveis parte legítima para propor demanda visando a satisfação de seu crédito, com fundamento no inadimplemento contratual.

2.2.3 Natureza jurídica dos honorários de corretagem

Os honorários de corretagem possuem natureza jurídica de crédito civil de caráter contratual, decorrente de uma obrigação de resultado assumida pelo corretor no âmbito do contrato de corretagem.

Trata-se de obrigação onerosa, na qual o corretor, atuando como intermediador autônomo e sem vínculo de subordinação, faz jus à remuneração da comissão quando atinge o resultado útil esperado, qual seja, a aproximação eficaz das partes e a viabilização do negócio jurídico.

2.2.4 Instrumentos processuais cabíveis: ação de cobrança e arbitramento

No âmbito das relações de corretagem, a inadimplência quanto ao pagamento da comissão ajustada enseja a necessidade de tutela jurisdicional para a satisfação do crédito do corretor. Diante da ausência de

pagamento espontâneo, o ordenamento jurídico disponibiliza instrumentos processuais adequados, cuja escolha depende, essencialmente, da existência ou não de prévia estipulação do valor da remuneração.

Quando houver prova do valor previamente ajustado entre as partes, seja por meio de contrato escrito ou qualquer outro meio idôneo de prova, o instrumento cabível será a ação de cobrança, por meio da qual o corretor buscará a condenação do devedor ao pagamento da quantia devida.

Por outro lado, na hipótese de inexistir estipulação expressa quanto à remuneração, o crédito se apresenta como ilíquido, sendo cabível a ação de arbitramento de honorários. Nessa modalidade, caberá ao magistrado fixar o valor do honorário com base nos usos e costumes do mercado, considerando, ainda, a complexidade da negociação, o tempo despendido e a extensão do trabalho realizado pelo corretor de imóveis.

Dessa forma, a definição do instrumento processual adequado está diretamente vinculada à liquidez do crédito. Havendo estipulação prévia, impõe-se a ação de cobrança; na sua ausência, o arbitramento judicial se mostra necessário. Em ambos os casos, busca-se assegurar a efetividade do direito do corretor à justa remuneração, em consonância com os princípios da boa-fé objetiva e da vedação ao enriquecimento sem causa.

2.2.5 Meios de prova admitidos

O ordenamento jurídico brasileiro adota o princípio da liberdade probatória, razão pela qual se admite ampla produção de provas para demonstrar a atuação do corretor de imóveis e o nexo causal entre sua intervenção e o negócio celebrado.

Dentre os principais meios de prova, destacam-se:

- **Provas documentais (contratos, mensagens eletrônicas, e-mails, propostas, anúncios, entre outros);**
- **Prova testemunhal;**
- **Eventual prova pericial, quando necessária.**

A jurisprudência pátria tem reconhecido, inclusive, a validade de provas digitais como elementos aptos a comprovar a intermediação.

2.2.6 Importância da atuação preventiva

Sob a ótica do Direito Civil contemporâneo, especialmente à luz dos princípios da boa-fé objetiva, da função social dos contratos e da segurança jurídica, a atuação preventiva assume papel central na estruturação da atividade de corretagem, não apenas como mecanismo de mitigação de riscos, mas como verdadeiro instrumento de efetividade do direito creditório à comissão.

Ressalta-se que a estipulação prévia e inequívoca da remuneração é essencial para afastar discussões futuras quanto à liquidez do crédito. Devem ser estabelecidos, de forma objetiva:

- Percentual ou valor fixo do honorário;
- Momento de exigibilidade (ex.: assinatura do contrato, lavratura da escritura, pagamento do preço);
- Responsável pelo pagamento (comprador, vendedor ou ambos);
- Consequências do inadimplemento (juros, multa, correção monetária).

A ausência desses elementos frequentemente conduz à necessidade de arbitramento judicial, o que aumenta a incerteza e o tempo de satisfação do crédito.

A adoção de postura preventiva gera reflexos diretos no plano jurídico, na medida em que fortalece a posição processual do corretor, proporcionando maior facilidade na produção probatória e reduzindo significativamente o risco de improcedência da demanda por insuficiência de provas.

Além disso, possibilita a utilização de vias processuais mais céleres, como a execução, quando presentes os requisitos legais, contribuindo para a diminuição de custos operacionais e judiciais. Como consequência, há ampliação da efetividade na satisfação do crédito, conferindo maior segurança jurídica e eficiência na tutela dos direitos do profissional.



2.3 Provas Aceitas Juridicamente (CDIU/OAB-GO)

2.3.1 A prova como elemento central do direito aos honorários

No âmbito da corretagem imobiliária, a prova da atuação do corretor de imóveis é elemento essencial para o reconhecimento do direito aos honorários, sobretudo diante de situações em que há inadimplemento ou controvérsia acerca da intermediação realizada.

A controvérsia judicial, em regra, não reside na existência da atividade de corretagem, mas na demonstração de que o corretor foi o responsável pela aproximação eficaz das partes e pela formação do negócio, caracterizando o chamado resultado útil, nos termos do art. 725 do Código Civil.

Nesse sentido, o Superior Tribunal de Justiça possui entendimento consolidado de que o honorário é devido quando comprovado que a atuação do corretor foi determinante para a realização do negócio, ainda que não tenha participado da formalização final ou que as partes concluam a negociação posteriormente sem sua presença.

2.3.2 Principais meios de prova admitidos e atuação prática do corretor

Para garantir seus honorários, o corretor de imóveis deve estar preparado para comprovar, especialmente:

- Que foi ele quem apresentou o imóvel ao interessado;
- Que intermediou as tratativas entre as partes;
- Que acompanhou a negociação (valores, condições, visitas etc.);
- Que contribuiu para o fechamento do negócio, ainda que não tenha participado da assinatura final.

O ordenamento jurídico brasileiro adota o princípio da liberdade probatória (art. 369 do CPC), razão pela qual se admite a utilização de diversos meios para comprovar a intermediação realizada. Nesse contexto, mais importante do que a existência de um único documento é a consistência do conjunto probatório.

Considerando a natureza dinâmica da atividade de corretagem, diversos elementos podem ser utilizados para comprovar a intermediação realizada pelo corretor de imóveis. Dentre os principais meios de prova admitidos, destacam-se:

- **Autorização de venda ou intermediação:** documento firmado pelo proprietário autorizando a atuação do corretor, com ou sem exclusividade. Trata-se de elemento relevante para demonstrar legitimidade na intermediação.
- **Ficha de visita ou registro de atendimento:** documento assinado pelo cliente, ou mesmo confirmação por mensagem, que comprove que o corretor foi responsável pela apresentação do imóvel.
- **Contrato de corretagem:** ainda que simples, constitui prova direta da relação jurídica e das condições de remuneração, sendo o instrumento mais seguro para evitar discussões futuras.

Importante destacar que o contrato de corretagem pode ser celebrado de forma verbal, nos termos do art. 107 do Código Civil. Contudo, nessa hipótese, o ônus probatório torna-se significativamente mais rigoroso. Nesses casos, caberá ao corretor comprovar, por meio do conjunto de provas disponíveis, que (i) houve sua atuação na intermediação; (ii) foi responsável pela aproximação das partes; e (iii) o negócio foi efetivamente

concretizado (resultado útil).

A ausência de formalização escrita não impede o reconhecimento do direito à comissão, mas exige maior robustez probatória, razão pela qual a adoção de práticas documentais preventivas é altamente recomendada.

- Mensagens, e-mails e comunicações digitais: conversas que evidenciem tratativas, envio de propostas, agendamento de visitas, negociação de valores e acompanhamento da operação. A prova digital tem sido amplamente admitida pelos Tribunais, desde que seja possível aferir sua autenticidade e integridade. Em casos mais complexos, é possível, inclusive, realizar ata notarial em cartório, para validar o conteúdo de conversas digitais.
- Proposta e aceite: documentos que demonstrem a intenção de compra, permuta ou locação e a concordância das partes, evidenciando a atuação do corretor na construção do negócio.
- Escritura pública ou contrato final: quando constar a participação do corretor, constitui prova robusta da intermediação e do resultado útil.
- Anúncios e materiais de divulgação: comprovação de que o corretor atuou na promoção do imóvel, especialmente quando vinculados ao contato posterior do cliente.
- Provas fotográficas e ata notarial: registros de visitas, presença no imóvel ou formalização de conversas por meio de ata notarial, especialmente úteis em situações de conflito.
- Prova testemunhal: depoimentos de pessoas que acompanharam a negociação, como clientes,

porteiros, vizinhos, outros corretores ou profissionais envolvidos.

Para além da enumeração dos meios de prova, é fundamental destacar que o corretor deve atuar de forma estratégica e preventiva, produzindo prova desde o início da negociação, a fim de fortalecer eventual cobrança futura. Nesse sentido, recomenda-se:

- Registrar o primeiro contato com o cliente por escrito, identificando o imóvel apresentado. **Exemplo prático:** *“Conforme conversamos, estou te apresentando o imóvel localizado na Rua X, conforme solicitado.”;*
- Registrar a realização de visitas, ainda que por meio de mensagens simples, evitando alegações futuras de que o cliente conheceu o imóvel por outro meio;
- Formalizar propostas, contrapropostas e condições negociadas;
- Manter-se incluído nas comunicações entre as partes, evitando negociações paralelas sem registro;
- Manter organização das comunicações e documentos vinculados a cada negociação.

Essas medidas são essenciais para demonstrar, de forma clara, o nexo causal entre a atuação do corretor e o negócio realizado, especialmente em situações em que as partes tentam concluir a transação diretamente. São cuidados simples que podem ser decisivos para garantir o recebimento dos honorários e evitar conflitos futuros.

A produção de prova não deve ser vista apenas como medida para eventual processo judicial, mas como ferramenta de valorização profissional. O corretor de imóveis que documenta sua atuação reduz

conflitos, ganha credibilidade, facilita negociações e fortalece sua posição em eventuais cobranças. A ausência de prova, por outro lado, transfere ao corretor o risco da atividade.

Diante desse cenário, evidencia-se que a adequada produção e organização de provas não constitui mera formalidade, mas verdadeiro instrumento de proteção jurídica do corretor de imóveis. A atuação preventiva, pautada no registro sistemático das intermediações e na formalização das tratativas, fortalece significativamente o direito à comissão e reduz riscos de inadimplemento e litígios.

Provas que ajudam a garantir os honorários

- Propostas assinadas
- Mensagens, e-mails, registros de visita
- Contratos de corretagem
- Testemunhas
- Anúncios e autorizações formais





- Número do CRECI do corretor de imóveis;
- Objeto da intermediação;
- Valor ou percentual do honorário;
- Momento do pagamento;
- Cláusula de exclusividade (se houver);
- Cláusula de irrevogabilidade do honorário em caso de resultado útil;
- Foro competente.

Na prática

Sempre que apresentar um imóvel, registre por escrito (e-mail ou WhatsApp) que você foi o responsável pela apresentação. Esse simples registro pode ser decisivo para garantir seu honorário.

3. A IMPORTÂNCIA DO CONTRATO DE CORRETAGEM

3.1 Contrato escrito: essencial, não opcional

Embora a lei admita contrato verbal, a orientação técnica e jurídica é sempre pelo contrato escrito, pois ele:

- Define claramente o valor ou percentual do honorário;
- Estabelece quem é o responsável pelo pagamento;
- Delimita prazo, exclusividade e condições;
- Serve como prova em eventual ação judicial.

3.2 Cláusulas indispensáveis

Um contrato de corretagem bem estruturado deve conter, no mínimo:

- Identificação completa das partes;

4. A IMPORTÂNCIA DA CONTRATAÇÃO DE ADVOGADO NOS NEGÓCIOS IMOBILIÁRIOS

4.1 Responsabilidade civil do corretor de imóveis e a indispensabilidade da assessoria jurídica

No mercado imobiliário, o corretor de imóveis ocupa posição central como intermediário entre compradores, vendedores e, muitas vezes, instituições financeiras. Essa centralidade, contudo, não é meramente operacional: ela vem acompanhada de um conjunto de deveres legais que, se descumpridos, geram responsabilidade civil pessoal e direta, atingindo o patrimônio do profissional.

A atividade de corretagem é regida pelos artigos 722 a 729 do Código Civil e pela Lei nº 6.530/1978, que regulamenta a profissão. Desses dispositivos extrai-se um dever central: o corretor responde pela boa-fé das informações prestadas, pela diligência na verificação documental do imóvel e pelos danos resultantes de sua negligência, imprudência ou imperícia.

O art. 723 do Código Civil é categórico ao impor ao corretor o dever de "executar a mediação com diligência e prudência, e de prestar ao cliente, espontaneamente, todas as informações sobre o andamento do negócio". O parágrafo único do mesmo artigo vai além: determina que o corretor é obrigado, sob pena de responder por perdas e danos, a prestar ao cliente todos os esclarecimentos sobre a segurança ou o risco do negócio, sobre as alterações de valores e sobre demais fatores que possam influir na contratação.

A esse dever soma-se a regra geral da responsabilidade civil prevista nos artigos 186 e 927 do Código Civil: aquele que, por ação ou omissão voluntária, negligência ou imprudência, viola direito e causa dano a outrem fica obrigado a repará-lo. Aplicada ao contexto da corretagem, a norma significa que o profissional responde patrimonialmente pelos prejuízos que causar ao cliente, ainda que não tenha agido com a intenção de prejudicar.

Hipóteses concretas de responsabilização

Na prática consultiva e contenciosa, identificam-se com frequência as seguintes situações geradoras de responsabilidade civil do corretor de imóveis:

- Prestação de informações falsas, imprecisas ou incompletas sobre o imóvel, suas características físicas, situação registral ou valor de mercado;

- Omissão de problemas estruturais ou documentais que o corretor conhecia ou que, no exercício diligente da profissão, deveria conhecer;
- Ausência de verificação das certidões essenciais, notadamente a matrícula atualizada do imóvel, principal documento para comprovação da propriedade e dos ônus reais incidentes;
- Aconselhamento positivo à contratação mesmo diante de riscos identificáveis, sem alertar formalmente o cliente sobre eles;
- Conduta culposa (negligência, imprudência ou imperícia) na condução das tratativas, da reserva do imóvel ou da formalização do negócio.

Caso paradigmático

Hipótese clássica e recorrente nos Tribunais é a do corretor de imóveis que intermedia a alienação sem analisar a certidão de matrícula atualizada e permite que pessoa diversa do proprietário registral figure como vendedora. Consumado o negócio e descoberto o vício, o comprador lesado pode (e usualmente o faz) acionar judicialmente o corretor.

A assessoria jurídica como ferramenta de blindagem patrimonial

Diante desse panorama, a atuação isolada do corretor, sem o suporte técnico de um advogado especializado em Direito Imobiliário, equivale, na prática, a operar com patrimônio pessoal exposto a riscos ilimitados. Cada negócio intermediado sem o devido amparo jurídico carrega, em si, o potencial de gerar uma demanda capaz de comprometer anos de trabalho

do profissional.

Nesse contexto, a intervenção do advogado é uma medida estruturante de gestão de risco. Por meio de instrumentos juridicamente bem elaborados, contratos de corretagem com cláusulas de delimitação de responsabilidade, *due diligence* imobiliária prévia à intermediação e protocolos de atendimento documentados, é possível:

- **Delimitar com precisão o escopo da intermediação**, evitando que o corretor de imóveis seja indevidamente equiparado a consultor técnico, parecerista ou redator de instrumentos contratuais que extrapolam a corretagem;
- **Documentar formalmente as informações prestadas ao cliente**, criando prova robusta de que o dever de informação foi cumprido;
- **Identificar previamente vícios e restrições** que, se descobertos após o negócio, gerariam responsabilização do corretor;
- **Estruturar contratos de corretagem que distribuam adequadamente os riscos** entre as partes envolvidas, dentro dos limites legais.

Em síntese: o advogado especializado não substitui o corretor de imóveis, proteja-o. Investir em assessoria jurídica preventiva é, antes de tudo, proteger o próprio patrimônio, a reputação profissional e a continuidade da atividade.

4.2 A informalidade na intermediação imobiliária e seus riscos

Boa parte das negociações imobiliárias em Goiás ainda ocorre sem a formalização do contrato de intermediação. A prática, motivada pela percepção de agilidade ou pelo receio de resistência do cliente, configura erro estratégico de graves consequências.

Sem contrato de corretagem, caso não haja pagamento do valor acordado, a comprovação judicial da intermediação fica comprometida, pois propostas verbais ou mensagens digitais isoladas nem sempre atendem ao padrão de robustez exigido em juízo.

A informalidade amplia ainda o risco de responsabilização do corretor de imóveis por violação ao dever de informação e à boa-fé objetiva (arts. 722 e 723 do Código Civil), sobretudo quando há omissão sobre vícios ou ônus do imóvel de que tinha conhecimento.

A assessoria jurídica especializada converte a informalidade em segurança contratual integral, pois alcança tanto o instrumento de intermediação quanto os contratos operacionais da transação, permitindo que o corretor concentre seus esforços no que lhe é essencial: a venda.

4.3 O risco de fornecer a minuta contratual sem acompanhamento jurídico

Corretores proativos costumam oferecer, como diferencial, o contrato operacional da transação, seja de compra e venda, promessa de compra, locação ou cessão de direitos. A iniciativa acelera o negócio e transmite profissionalismo, mas, sem assessoria especializada, transforma-se em risco.

Como visto, a responsabilidade civil do corretor em relação à segurança jurídica da operação é, em regra, mais restrita a vícios ostensivos e de fácil constatação, como a identificação do real proprietário do imóvel ou a verificação de ônus gravados na matrícula.

O cenário muda quando o corretor assume a elaboração da minuta contratual. Ao fazê-lo, passa a responder por eventuais falhas do instrumento,

ampliando de forma significativa seu grau de exposição.

Modelos genéricos obtidos na internet ou gerados por inteligência artificial costumam trazer cláusulas ambíguas, omitir garantias reais ou deixar de prever penalidades por inadimplência, o que gera nulidades e dá margem a discussões judiciais.

A solução passa por um contrato operacional elaborado por advogado especializado, com cláusulas precisas sobre objeto, preço, prazos e garantias; limitação expressa da responsabilidade do corretor; integração coerente com as provas da intermediação; adequação à Lei nº 6.530/78, ao Código Civil e às normativas locais; além da definição detalhada de forma e prazo de pagamento, entre tantas outras disposições específicas que cada contrato deve contemplar.

Portanto, jamais ofereça, como diferencial de seus serviços, a elaboração do contrato operacional sem que este tenha sido redigido ou revisado por advogado especializado em Direito Imobiliário.

4.4 Assessoria jurídica preventiva: prevenção e defesa processual

A assessoria jurídica preventiva é a ferramenta que permite ao corretor de imóveis evitar problemas e, quando eles ocorrerem, assegurar que sua defesa conte com todo o arcabouço probatório necessário.

O corretor bem orientado sempre disporá de contrato de intermediação que formalize sua atuação na operação imobiliária. Caso opte por oferecer o contrato operacional, poderá fazê-lo sem submeter sua responsabilidade a modelos genéricos. Contará, ainda, com análise jurídica dos requisitos mínimos de segurança da operação.

Quando realizada por profissional especializado em Direito Imobiliário, a assessoria jurídica preventiva funciona como verdadeiro seguro contra prejuízos futuros.



5. EXCLUSIVIDADE E PROTEÇÃO DO HONORÁRIO

5.1 Contrato com exclusividade

Nos contratos com cláusula de exclusividade, o corretor de imóveis tem direito ao honorário mesmo que o negócio seja fechado diretamente entre as partes, desde que dentro do prazo contratual. Esse entendimento é respaldado pelo art. 726 do Código Civil.

5.2 Exclusividade não é desnecessária

A exclusividade é instrumento legítimo de proteção profissional e deve ser compreendida como:

- Garantia de dedicação do corretor de imóveis;
- Segurança jurídica para ambas as partes;
- Valorização do serviço técnico prestado.

5.3 Dispensa do corretor e conclusão posterior do negócio (art. 727 do CC)

Dispositivo pouco conhecido, mas de enorme valor prático, o art. 727 do Código Civil protege o corretor de imóveis contra a manobra do cliente que dispensa o profissional para fechar o negócio sozinho logo em seguida. Estabelece a norma:

“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. 727)

Na prática, duas situações são tuteladas:

- Contrato sem prazo determinado e dispensa do corretor, seguida de conclusão do negócio com a mesma parte por ele apresentada;
- Conclusão do negócio após o término do prazo contratual, desde que decorrente dos trabalhos anteriormente desenvolvidos pelo corretor.

Em ambas as hipóteses, honorário devido. Por isso, é decisivo que o corretor preserve provas da aproximação e do nexo causal entre sua atuação e o fechamento posterior.



6. RESOLUÇÕES DO SISTEMA COFECI/CRECI

O Conselho Federal de Corretores de Imóveis (COFECI) edita resoluções que orientam e disciplinam o exercício profissional. Entre os pontos consolidados pelas resoluções e normativas do Sistema COFECI/CRECI, destacam-se:

- Obrigatoriedade de inscrição ativa para o exercício profissional;
- Vedação ao exercício ilegal da corretagem;
- Ética, transparência e boa-fé na intermediação;
- Valorização do contrato formal.

O descumprimento dessas normas pode fragilizar o direito aos honorários.



7. DOCUMENTAÇÃO QUE FORTALECE O DIREITO AOS HONORÁRIOS

Além do contrato, recomenda-se que o corretor de imóveis mantenha:

- Fichas de atendimento assinadas;
- Registros de visitas ao imóvel;
- Trocas de mensagens e e-mails;
- Propostas intermediadas;
- Anúncios e materiais de divulgação;
- Comprovantes de atuação no negócio.

Esses documentos são fundamentais em eventual disputa judicial.

8. SITUAÇÕES COMUNS DE CONFLITO E COMO EVITÁ-LAS

8.1 Cliente fecha o negócio direto

Solução: contrato escrito com cláusula clara de honorários.

8.2 Proprietário troca de corretor de imóveis

Solução: exclusividade ou prova do resultado útil.

8.3 Comprador questiona pagamento

Solução: deixar claro, desde o início, quem paga os honorários.

8.4 Pluralidade de corretores de imóveis no mesmo negócio (art. 728 do CC)

Quando mais de um corretor de imóveis atua na mesma operação, o Código Civil determina a divisão igualitária, salvo pactuação em contrário:

“Se o negócio se concluir com a intervenção de mais de um corretor, a remuneração será paga a todos em partes iguais, salvo ajuste em contrário.” (art. 728)

Solução: havendo atuação compartilhada, recomenda-se pactuar previamente, por escrito, a forma de divisão do honorário entre os corretores envolvidos, evitando litígios entre os próprios profissionais.

8.5 Comprador desiste após assinar proposta aceita

Uma vez alcançado o resultado útil, caracterizado, em regra, pelo consenso vinculante quanto aos elementos essenciais do negócio (preço, objeto e condições), a desistência posterior de uma das partes, sem culpa do corretor, não afasta automaticamente o direito ao honorário, conforme entendimento consolidado do STJ.

Solução: formalizar a proposta e o aceite por escrito, com cláusula expressa de irrevogabilidade dos honorários em caso de arrependimento, distrato ou rescisão por culpa das partes.

8.6 Vendedor reduz o preço para “não pagar” o honorário

Prática recorrente, especialmente em negociações em que o vendedor tenta burlar o pagamento mediante redução artificial do preço ou simulação de desfazimento do negócio. Tal conduta viola a boa-fé objetiva e não desconstitui, por si só, o direito ao honorário quando comprovado o resultado útil.

Solução: preservar todo o histórico documental (proposta original, contraproposta, mensagens de ajuste), pois a prova do encaminhamento do negócio pelo corretor basta para sustentar a cobrança, ainda que o preço final tenha sido ajustado posteriormente.



9. O QUE FAZER EM CASO DE NÃO PAGAMENTO DOS HONORÁRIOS

Mesmo com atuação correta, podem ocorrer situações de inadimplência. Nesses casos, o corretor de imóveis dispõe de meios administrativos, extrajudiciais e judiciais para buscar o recebimento de seus honorários.

9.1 Tentativa de solução extrajudicial

Antes de qualquer medida judicial, recomenda-se:

- Formalizar a cobrança por escrito (e-mail ou notificação);
- Relembrar o cliente sobre o contrato de corretagem ou a atuação comprovada;
- Apresentar documentos que demonstrem o resultado útil;
- Buscar acordo amigável, com eventual parcelamento.
- Essa etapa demonstra boa-fé e pode evitar litígios.

9.2 Notificação extrajudicial e protesto

Esgotada a tentativa amigável, recomenda-se o envio de notificação extrajudicial, preferencialmente via Cartório de Registro de Títulos e Documentos, com os seguintes efeitos práticos:

- Constitui formalmente o devedor em mora, nos termos do art. 397, parágrafo único, do Código Civil;
- Produz prova robusta da cobrança e da resistência do devedor, útil em

- eventual ação judicial;
- Demonstra boa-fé e tentativa de composição.

Em hipóteses específicas, havendo documento de dívida com requisitos legais, o protesto extrajudicial (Lei nº 9.492/97) pode ser instrumento adicional. A análise da viabilidade do protesto deve ser feita por advogado.

9.3 Prazo para cobrar: atenção à prescrição

A pretensão de receber os honorários de corretagem está sujeita a prazo prescricional, cuja fluência extingue o direito de exigir judicialmente o crédito.

Havendo contrato escrito que documente a obrigação (instrumento particular líquido), aplica-se, nos termos do art. 206, § 5º, I, do Código Civil, o prazo prescricional de 5 (cinco) anos. Esse é o prazo que tem prevalecido na jurisprudência para cobrança de honorários de corretagem quando há contrato escrito.

Na ausência de contrato escrito, há divergência jurisprudencial.

A análise do marco inicial da prescrição (*termo a quo*) e das hipóteses de interrupção ou suspensão exige avaliação jurídica individualizada, o que reforça a importância de buscar orientação de advogado tão logo se configure a inadimplência.

9.4 Provas que fortalecem a cobrança

Em caso de não pagamento, o corretor de imóveis deve reunir:

- Contrato de corretagem (se houver);
- Registros de visitas e atendimentos;
- Conversas por WhatsApp, e-mails e mensagens;
- Propostas intermediadas;

- Anúncios e materiais de divulgação;
- Testemunhas da intermediação.

Esses elementos são amplamente aceitos pelo Judiciário.





10. QUANDO BUSCAR APOIO JURÍDICO

As medidas judiciais e a condução técnica em caso de inadimplemento no pagamento da comissão de corretagem são atribuições de advogado(a), devidamente inscrito(a) na OAB.

10.1 Ação de cobrança de honorários

Quando usar:

- Há direito ao honorário/comissão, mas não existe título executivo claro

(por exemplo, ausência de contrato com força executiva, ou controvérsia sobre valor/condições);

- Há necessidade de produção de provas (testemunhas, documentos, perícias contábeis).

O que se busca:

Condenação ao pagamento da comissão;

Possível cumulação com juros, correção monetária, multa (se prevista) e honorários advocatícios.

Pontos sensíveis (onde a prova importa muito):

- Demonstração do nexo causal: o corretor aproximou as partes e contribuiu para o negócio;
- Demonstração do resultado útil (negócio efetivamente concluído, ainda que com ajustes posteriores).

10.2 Ação de arbitramento (fixação judicial do valor da corretagem)

Quando usar:

Existe prova de que o corretor de imóveis prestou o serviço e faz jus ao honorário, mas:

- Não há contrato escrito fixando percentual/valor; ou
- O contrato é omissivo/ambíguo; ou
- Há disputa sobre qual seria o "valor justo".

O que se busca:

Fixação, pelo juiz, do valor da comissão conforme:

- Práticas de mercado;
- Prova da contratação;
- Complexidade do trabalho;
- Parâmetros usuais do setor;
- Circunstâncias do negócio.

Quando é especialmente útil:

- Intermediação feita por mensagens, com aceitação tácita;
- Alterações significativas no preço/condições sem aditivo contratual.

10.3 Execução de contrato (ou execução de título)

Quando usar:

- Há título executivo que comprove a obrigação de pagar (ex.: contrato com requisitos legais de executividade, confissão de dívida, acordo formalizado, ou outro instrumento com força executiva);
- O objetivo é cobrar com maior rapidez, com atos como penhora e bloqueio de valores.

Vantagens:

Em regra, é mais célere do que a ação de cobrança, pois se executa diretamente o crédito.

Cuidado:

Nem todo contrato, do jeito que foi assinado, é automaticamente executável. A análise do documento pelo advogado é essencial.



10.4 Pedido de juros e correção monetária

Quando cabe:

Sempre que houver atraso no pagamento do honorário, para recompor:

- A perda do valor no tempo (correção monetária);
- A penalidade/indenização pela mora (juros).

Como é definido:

- Pode estar no contrato (preferível);
- Na ausência, aplica-se o regramento legal e o entendimento dos tribunais, conforme a natureza da obrigação e a data em que o pagamento se tornou exigível.

10.5 Entendimento jurisprudencial dominante do STJ

- A jurisprudência predominante do STJ parte de uma ideia central: a corretagem é, em regra, obrigação de resultado. Não basta "trabalhar" ou apenas apresentar interessados; o corretor de imóveis faz jus ao honorário quando atinge o "resultado útil" previsto no contrato (art. 725 do CC);
- De modo geral, o STJ reconhece o direito à comissão quando, por atuação do corretor, as partes chegam a um consenso vinculante sobre os elementos essenciais do negócio (preço, objeto, condições), muitas vezes materializado em proposta aceita ou promessa/compromisso de compra e venda;
- Na prática do mercado, isso significa que o honorário pode ser exigível antes da escritura/registro, se o corretor já entregou o resultado útil contratado (por exemplo, com a assinatura do compromisso);
- O STJ também é firme no sentido de que, alcançado o resultado útil, o corretor não perde automaticamente a comissão se depois houver

arrendimento, rescisão ou distrato por iniciativa/culpa de uma das partes, sem contribuição do corretor;

- Se o negócio não chega ao resultado útil (ficou em tratativas, diligências iniciais, checagem de documentos etc.), a comissão tende a ser inexigível. Não cabe comissão quando a compra é desfeita por desistência motivada;
- Outro ponto importante na jurisprudência: se o corretor foi a causa da aproximação e do encaminhamento do negócio, **o fato de as partes concluírem** depois sem sua presença não afasta, por si só, o honorário (inclusive sobre condições mais amplas do que as tratadas inicialmente, conforme o caso concreto);
- Quando há contrato escrito com cláusula de exclusividade, a regra do art. 726 do CC é frequentemente aplicada: se o negócio ocorrer no período de exclusividade, o honorário é devido mesmo que o proprietário venda diretamente, salvo prova de inércia/ociosidade do corretor. Há precedentes do STJ mencionando expressamente essa lógica legal;
- Embora o art. 725 do CC traga a regra geral do resultado útil, o STJ reconhece que o direito à remuneração é disponível: as partes podem, no contrato, condicionar o pagamento a evento futuro e incerto (por exemplo, "somente após registro", "após aprovação de financiamento", "após assinatura da escritura"), desde que isso esteja claramente pactuado;
- Em vendas de unidades "na planta"/incorporação, o STJ (Tema 938) consolidou que pode haver cláusula transferindo ao comprador o pagamento da corretagem, desde que haja informação prévia do preço total e destaque do valor da comissão.

Boas práticas profissionais

- **Formalize tudo por escrito;**
- **Explique o valor do seu trabalho;**
- **Atue com ética e transparência;**
- **Utilize contratos atualizados;**
- **Busque orientação jurídica quando necessário;**
- **Conte com o suporte do CRECI.**



CHECKLISTS *PRÁTICOS*

Checklist 1:

Antes de atender o cliente

- ✓ Confirmar quem paga os honorários;
- ✓ Apresentar contrato de corretagem;
- ✓ Informar valor ou percentual dos honorários;
- ✓ Registrar atendimento.

Checklist 2:

Durante a intermediação

- ✓ Registrar visitas;
- ✓ Formalizar propostas;
- ✓ Guardar conversas e e-mails;
- ✓ Atuar sempre como intermediador oficial.

Checklist 3:

Antes do fechamento

- ✓ Conferir cláusula de honorário no contrato final;
- ✓ Confirmar data de pagamento;
- ✓ Garantir menção à intermediação.

11. APOIO INSTITUCIONAL DO CRECI-GO

O CRECI-GO pode:

- Orientar o corretor sobre seus direitos;
- Esclarecer aspectos éticos e legais;
- Emitir certidões e comprovações de regularidade profissional;
- Indicar caminhos institucionais para resolução de conflitos.

Importante destacar que o CRECI-GO não atua como parte em ações judiciais, mas exerce papel fundamental de orientação e fortalecimento profissional



CONSIDERAÇÕES FINAIS

Garantir os honorários não é apenas uma questão financeira, mas de dignidade profissional, valorização da corretagem e respeito à lei.

O corretor de imóveis é agente essencial do mercado imobiliário e deve atuar com segurança jurídica, planejamento e consciência de seus direitos.

Grupo de trabalho:

Presidente CDIU: Tatiany Borges da Mata
Vice-Presidente do Interior CDIU: Thiago dos Santos Moreira
Vice-Presidente da Capital CDIU: Scharline Weiland
Vice-Presidente Jovem CDIU: Tallis D Lucas Wercelens Mendes
Secretária-Geral CDIU: Fábica Carollina Gomes Vieira Sabino
Secretário-Geral Adjunto CDIU: Fabrício Umbuzeiro de Carvalho

Presidente do CRECI-GO: Eduardo Britto
Procurador Jurídico CRECI-GO: Fernando de Pádua
Comunicação CRECI-GO