

O DIREITO À REMUNERAÇÃO DO CORRETOR DIANTE DO RESULTADO ÚTIL PROMOVIDO

Ronaldo Gerd SEIFERT*

RESUMO

O contrato de corretagem foi tipificado no Código Civil de 2002. Antes, cabia exclusivamente a doutrina e jurisprudência delinear seus caracteres e limites. Um ponto sempre muito controverso na doutrina nacional e estrangeira é a delimitação do momento em que nasce o direito à remuneração do corretor, visto ser este um contrato aleatório. Prendemos-nos a uma atuação eficaz do corretor. Não nos atemos a outras formas de obtenção da remuneração, senão pelo sucesso contratual. Em cada tipo de corretagem, é necessário saber quando a atividade (prestação) desenvolvida pelo corretor pode ser considerada eficaz para o incumbente, pois tal equilíbrio é condição suspensiva da remuneração. O artigo 725 do Código Civil trata do assunto, porém, não de forma casuística. O sentido da norma depende de uma interpretação mais complexa. Em nosso trabalho, para encontrar a melhor solução, trazemos à tona as principais correntes sem nos desviarmos de uma interpretação gramatical, sistêmica, teleológica, por fim, objetiva da norma.

Palavras-chave: contrato de corretagem, remuneração, interpretação.

ABSTRACT

The brokerage contract was codified for the Civil Code of 2002. Before, doctrine and jurisprudence were responsible to delineate its characteristics and limits. An always very controversial point in the national and foreign doctrine is the delimitation of the moment where the right to receive remuneration of the broker starts, since this is a random contract. We stick to an efficient performance of the broker. We do not concentrate on other forms of attainment of the remuneration, except for the contractual success. In each type of brokerage, it is necessary to know when the activity developed by the broker can be considered efficient for client, therefore such balance is the suspensive condition of the remuneration. Article 725 of the Civil Code deals with the subject, however, not casuistically. The significance of the norm depends on a more complex interpretation. In our search, to find the best solution, we expose the main viewpoints while doing a grammatic, systematic, teleological and, finally, objective interpretation of the norm.

Keywords: *brokerage contract, remuneration, interpretation.*

^(*) Advogado Graduado pela PUC-Campinas, Especializando em Direito Contratual pela COGEAE – PUCSP, Mestrando em Direito Urbanístico pela PUCSP – Fone: 19 – 32432599 / 91387674.

I – O CONTRATO DE CORRETAGEM

1 – Conceito:

O contrato de corretagem, inominado até a vinda do Código Civil de 2002, foi regulado entre os artigos 722 e 729 do novo diploma civil. Consiste “na aproximação de pessoas interessadas em torno dos objetos visados, como compra e venda de móveis, imóveis, de valores ou de mercadorias; a constituição de seguro; a efetivação de investimentos; a realização de viagens; a associação de pessoas ou de empresas e outros”¹. Trata-se de um instrumento usado em nossa sociedade tanto em relações mercantis quanto em civis², sendo um ou outro conforme o seu objeto, isto é, a corretagem será civil ou comercial de acordo com o negócio que se tem por fito³.

O artigo 722 dá a definição legal do contrato e o faz, primeiramente, afastando a possibilidade de se confundir corretagem com os contratos de representação, prestação de serviços ou qualquer outro que subentenda relação de dependência entre as partes, consagrando o caráter *sui generis* da mediação. A segunda parte do artigo delimita propriamente o contrato. Acrescentamos à definição legal a noção de função social do contrato (art. 421 CC⁴) que é a obrigação de o corretor conduzi-lo diligentemente ao seu fim (art. 723, primeira parte, CC⁵). Pode-se definir corretagem, portanto, como contrato pelo qual o corretor se obriga a obter um ou mais negócios para o incumbente, diligenciando para levá-los a bom êxito, conforme as instruções recebidas.

2 – Histórico:

Quanto ao aspecto histórico da corretagem, não se sabe a partir de quando nem onde começou a existir. José da Silva Pacheco acredita que a corretagem sempre existiu, ainda que de forma simplificada e escassa⁶. No entanto, por ser um contrato que visa à obtenção de outro, a corretagem perde o seu valor e utilidade em sociedades muito simples cujos contratos não passam de acertos simples e corriqueiros, tais como o escambo de excedentes. Inútil é a função do corretor em aproximar pessoas num lugar onde todos se conhecem e sabem o que cada um tem a oferecer. Ainda assim, ao nosso ver, não está enganado Pacheco ao dizer que a corretagem sempre existiu. Ela não é fruto de criação de qualquer pessoa ou povo. Trata-se de uma necessidade natural das sociedades quando mais complexas, pois, assim como ensina Adam Smith, a divisão do trabalho é consequência natural, não planejada, da sociedade em desenvolvimento⁷. A corretagem se torna mais necessária e, conseqüentemente, mais comum quando as relações sociais se tornam mais complexas, em que interessados em pólos opostos de um mesmo contrato não se conhecem e basta que sejam aproximados, ou quando o negócio almejado for tão complexo que se faz necessária a presença de um especialista para intermediar.

Karl Büncher⁸, citado na obra do professor Carvalho Neto, classificou o desenvolvimento das sociedades em estágios para explicar, em cada um, a necessidade da mediação. Para ele, no estágio de “economia doméstica”, enquanto a produção tinha fulcro no consumo pessoal e familiar, não existia a mediação. Do mesmo modo, não era percebida no estágio de “economia urbana”, pois a troca se dava diretamente

(1) BITTAR, Carlos Alberto, Contratos Civis. Rio de Janeiro: Forense Universitária, 1991, p. 229.

(2) FERREIRA, Waldemar, Tratado de Direito Comercial. São Paulo: Saraiva, 1960, vol. I, p. 264. VENOSA, Sílvio de Salvo, Direito Civil. São Paulo: Atlas, 2ª edição, 2002, vol. III, p. 555.

(3) MIRANDA, Pontes de, Tratado de Direito Privado, Rio de Janeiro: Borsoi, 1970, 3ª ed., tomo XLIII, § 4733, p. 343.

(4) Código Civil – artigo 421 – “A liberdade de contratar será exercida em razão e nos limites da função social do contrato”.

(5) Código Civil – artigo 723, primeira parte – “O corretor é obrigado a executar a mediação com diligência e prudência que o negócio requer”.

(6) PACHECO, José da Silva, Corretor, Repertório Enciclopédico do Direito Brasileiro por J. M. Carvalho Santos. Rio de Janeiro: Borsoi, vol. XXIII, p. 153 - “a corretagem, ao que parece, sempre existiu, embora de forma elementar e não muito freqüente”.

(7) SMITH, Adam, The Wealth of Nations, P. F. Collier and Son, Nova Iorque, 1901, livro I, cap. II, p. 55 – “a divisão do trabalho é consequência necessária, embora muito lenta e gradual, de uma certa tendência ou propensão existente na natureza humana que não tem em vista esta utilidade extensa, ou seja: a propensão a intercambiar, permutar ou trocar uma coisa pela outra”. IDEM, cap. II, p. 55 – “Numa sociedade civilizada, o homem a todo momento necessita da ajuda e cooperação de grandes multidões”. IDEM, cap. III, p. 60 – “quando o mercado é muito reduzido, ninguém pode sentir-se estimulado a dedicar-se inteiramente a uma ocupação, porque não poderá permutar toda uma parcela excedente de sua produção que ultrapassa seu consumo pessoal pela parcela de produção do trabalho alheio, de qual tem necessidade (...) existem certos tipos de trabalho, mesmo da categoria mais baixa, que só podem ser executados em uma cidade grande”.

(8) BUNCHÜR, Karl – Études d'histoire et d'économie politiques, Paris, 1901 – Apud CARVALHO NETO, Antônio, Contrato de Mediação, p. 20.

entre o produtor e o consumidor. Surgiu a mediação quando a produção e o consumo de mercadorias se tornaram complexos, havendo um domínio de circulação de bens, fase que denominou de estágio de “economia nacional”.

Carvalho Neto⁹ estudou as diferentes necessidades de corretores na sociedade de acordo com os mais recentes períodos históricos. Explica que, durante a Idade Média, os corretores realizavam intermediações, mas não tinham tanta importância econômica e social. Eram desprezados pelas corporações de ofício e os preconceitos da época depreciavam a profissão. Já a Renascença foi importantíssima para o desenvolvimento da profissão. As novas idéias de liberdade de mercados e o desenvolvimento do comércio trouxeram prestígio aos corretores. A Revolução Industrial, por sua vez, trouxe a efetivação da importância do corretor no cenário econômico. As rápidas e constantes negociações que, na época, eram exigidas fortaleceram a posição do mediador, que se tornou parte da nobreza e adquiriu alta respeitabilidade. Hoje, a profissão de corretor está, ainda, com mais vigor e dinamismo, sendo reforçada pelo implemento dos meios de comunicação e transporte, responsáveis por sua maior agilidade.

3 – Utilidade:

O contrato de corretagem é presente nas sociedades mais complexas, onde há necessidades que o corretor pode suprir. A utilidade do corretor às partes aproximadas pode ser dividida, basicamente, em três pontos: promove rápida circulação de riquezas, pois sabe onde encontrar e como atrair cada tipo de interessado; propicia melhores resultados ao incumbente, pois possui estruturas mais amplas para atingir um grande número de pretendentes, podendo utilizar-se da *lei da oferta e da procura*; oferece maior segurança ao contrato mediado, por poder evitar relações com insolventes, parasitas, fraudadores, e por poder explicar os meios de conclusão e execução de contratos mais complexos, especialmente os solenes, tudo em

virtude da vivência e especialização que adquire no meio negocial.

4 – Aspectos gerais:

Para que haja a formação da mediação, não é exigida qualquer solenidade, basta o mútuo consentimento entre corretor e incumbente, ainda que tácito¹⁰, sobre os elementos essenciais do contrato¹¹. Os elementos essenciais da corretagem se encontram nas instruções. É certo que as instruções podem ser referentes aos meios que o incumbente deseje que o corretor diligencie, estipulando cuidados especiais ou exigindo pouca divulgação. No entanto, conterão os elementos essenciais da mediação as instruções que tratem do delineamento do negócio pretendido, ou seja, delimitação das prestações que almeja do negócio, tais como o preço e o objeto na compra e venda, ou o preço e o serviço na prestação de serviço. Sem a presença das prestações do contrato que se tem por fito, o corretor não poderá diligenciar. Como encontrar interessado, sem que tenha um negócio a oferecer? Como oferecer a venda sem saber o objeto da venda? Como vender um bem sem que possua, ao menos, uma base ou noção do preço? Na ausência de um desses elementos, não nasce contrato de corretagem. Ressalta-se, no entanto, que, nas instruções, as prestações não precisam estar definitiva ou totalmente delimitadas, bastando que forneçam uma base para o corretor diligenciar. A faixa de valor do preço, embora não o defina precisamente, é suficiente para que o corretor possa procurar por interessados.

O mediador deve diligenciar dentro do prazo estipulado no contrato ou, se por tempo indeterminado, até a denúncia pelo incumbente. Para o corretor, quanto mais longo o prazo, mais interessante será, pois é ele quem assume a *alea*, correndo contra o tempo para obter o negócio e, conseqüentemente, colher o lucro dos seus investimentos através do recebimento da remuneração. Ora, enquanto possível a busca de interessados, poderá e deverá diligenciar, ainda que as tentativas anteriores não tenham logrado êxito.

⁽⁹⁾ CARVALHO NETO, Antônio, Contrato de Mediação. São Paulo: Saraiva, 1956, p. 21.

⁽¹⁰⁾ MIRANDA, Pontes de, *Tratado de Direito Privado*, Rio de Janeiro: Borsoi, 1970, 3ª ed., tomo XLIII, § 4737, p. 355. CARVALHO NETO, Antônio, Contrato de Mediação. São Paulo: Saraiva, 1956, p. 50 - “Reputa-se tácita a aceitação, quando o corretor ou incumbente admitem a interferência recíproca no seus negócios, sem que haja objetivamente qualquer contrato entre eles, nem prévio entendimento escrito ou verbal”.

⁽¹¹⁾ GONÇALVES, Luís da Cunha, *Dos Contratos em Especial*, Coleção Jurídica Portuguesa. Lisboa: Ática, 1953, p. 102 - “não está sujeito à formalidade externa, nem mesmo quando tenha por objeto qualquer contrato que deva ser celebrado por escritura pública” Código Civil, artigo 107 - “A validade da declaração de vontade não dependerá de forma especial, senão quando a lei expressamente a exigir”.

Quanto à classificação do contrato de corretagem, tem-se considerado *bilateral*, pois o corretor diligencia em busca do negócio almejado para receber a remuneração e o incumbente aceita pagar a remuneração quando obtiver o negócio pretendido, sendo patente a reciprocidade das prestações¹², embora haja opiniões em contrário¹³; *oneroso* pois tem-se um ganho patrimonial por ambas as partes e porque presume-se que a corretagem seja onerosa (art. 724 CC) sendo excepcionalmente gratuito quando expressamente acertado; *consensual*, pois não se exige qualquer solenidade ou execução para nascer o contrato, bastando o simples acerto de vontades; *aleatório*, pois gera a obrigação de o corretor diligenciar em busca de interessados, efetuando despesas, sem ter a certeza de que alcançará o resultado útil para receber sua remuneração, assumindo um risco futuro e incerto; *típico* desde que entrou em vigor o Código Civil de 2002 que foi a primeira regulamentação legal e genérica do presente contrato. É *acessório*, pois, embora não siga indistintamente a sorte do contrato principal, ele tem a sua existência exclusivamente pautada na obtenção de um outro contrato.

O *animus* do incumbente, ao firmar a mediação, é a obtenção de um determinado negócio. As prestações do corretor não geram benefício algum ao incumbente se este não obtiver o negócio que tem por fito. A obtenção do negócio pretendido é o resultado útil, é o objetivo da corretagem, é o que dá ao corretor o direito de receber a remuneração, a contraprestação almejada. A obrigação do corretor é de fim, não de meio. Ainda que faça investimentos, utilize seu tempo e estrutura, tenha gastos com divulgação de toda sorte, o corretor não fará jús à corretagem se não proporcionar ao incumbente o negócio estipulado.

II – A REMUNERAÇÃO

1 – O direito à remuneração:

O contrato de corretagem é aleatório, depende de um acontecimento futuro e incerto para que seus

efeitos principais sejam verificados. Ao corretor interessa o recebimento de sua remuneração, que só lhe é devida com a verificação da aproximação bem sucedida, isto é, aproximação que tenha gerado um resultado útil ao incumbente.

É muito importante saber em que momento se verifica o resultado útil, pois, é nesse instante que o incumbente passa a ter a obrigação de pagar a comissão. No artigo 725 do Código Civil está disposta a regulamentação deste assunto:

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.”

A primeira parte dispõe que a remuneração é devida quando o resultado previsto do contrato - resultado útil - for conseguido pelo corretor. Essa é a grande regra que acompanha o contrato. O contrato de corretagem tem, apenas, dois caminhos a percorrer: ou atinge o seu resultado útil ou não atinge o resultado útil. A obtenção do resultado útil garante o direito à remuneração.

Quanto a remuneração, não há meio termo. Ela não é parcial. A obrigação de remuneração está vinculada a uma condição suspensiva: resultado útil. Não se trata de condição suspensiva para a validade do contrato de corretagem, mas para o direito do mediador à remuneração. Portanto, o evento dessa condição é que faz nascer a remuneração, de forma que o corretor não possa pleitear pela comissão antes do evento, independentemente dos serviços que já tenha prestado. Assim, o resultado previsto entre as partes delimita o momento em que se verifica o resultado útil.

Insta, portanto, saber o que compreende exatamente o resultado útil para que se conheça o nascimento do direito à comissão. Como se pode analisar, pela própria disposição do texto legal, tal resultado deve ser aquele previsto no contrato, assinalado entre as partes. Cabe às partes delimitar qual

⁽¹²⁾ PEREIRA, Caio Mário da Silva, Instituições, Rio de Janeiro: Forense, vol. III, p. 266. GONÇALVES, Luís da Cunha, Dos Contratos em Especial, Coleção Jurídica Portuguesa. Lisboa: Ática, 1953, p. 102. CARVALHO NETO, Antônio, Contrato de Mediação. São Paulo: Saraiva, 1956, p. 33. VENOSA, Sílvio de Salvo, Direito Civil. São Paulo: Atlas, 2ª edição, 2002, vol. III, p. 554. OLIVEIRA, Moacyr de, Contrato de Corretagem, Enciclopédia Jurídica. São Paulo: Saraiva, vol. 19, p. 271. BITTAR, Carlos Alberto, Contratos Cíveis. Rio de Janeiro: Forense Universitária, 1991, p. 229. CHAVES, Antônio, Corretagem, Enciclopédia Jurídica. São Paulo: Saraiva. vol. 21 p. 1. DINIZ, Maria Helena, Curso de Direito Civil Brasileiro. São Paulo: Saraiva, 2002, vol. III, p. 391. COLTRO, Antônio Carlos Mathias, Contrato de Corretagem Imobiliária. São Paulo: Atlas, 2001, p. 29.

⁽¹³⁾ SILVA, Justino Adriano da, Mediação, Enciclopédia Jurídica, Saraiva, vol. 52, p. 128. GOMES, Orlando, Contratos, Rio de Janeiro: Forense, 1994, p. 386. RIEZLER e REULING, citados por Caio Mário Pereira, op. cit. p. 206.

é o objetivo daquela mediação e, assim que for atingido, deverá o incumbente remunerar o corretor. É fato, no entanto, que nem sempre o resultado útil é expressamente previsto pelas partes, como será analisado a seguir

Ressalta-se, por fim, que outras condições suspensivas podem dar causa ao direito de remuneração como no casos regulados nos artigos 726, 727 e no próprio 725 *in fine* do Código Civil. Porém, é objeto do presente estudo, apenas, a remuneração adquirida nos termos da primeira parte do artigo 725 do diploma civil.

2 – Previsão do resultado entre as partes:

Conforme o disposto “resultado previsto no contrato de mediação”, as partes, ao firmarem o contrato de corretagem, poderão, desde então, definir qual é o momento em que deverá ser paga a remuneração. O resultado não é delimitado por lei, mas pelas partes. Há liberdade de acerto entre corretor e incumbente. A única ressalva é que este momento deve estar vinculado ao contrato principal, pois à mediação presume-se a existência de um negócio, sem o qual se descaracteriza.

Portanto, poderá ser estipulado que o momento em que se formar o contrato principal caberá a comissão; poderão esperar o início da sua execução; não há maiores problemas se a remuneração for devida junto à extinção do negócio; nem há entrave se o resultado previsto se der num prévio acerto, ainda que não presentes todas as formalidades do negócio, bastando que tenha nascido um liame jurídico entre as partes. Como se pode ver, as possibilidades são múltiplas, cabendo ao corretor e ao incumbente definirem de acordo com seus interesses.

A norma determina a prevalência da vontade das partes. No entanto, é preciso que o resultado previsto tenha ligação com o contrato principal, em qualquer de suas fases. Não poderá ser estipulado o resultado útil na simples aproximação de interessados, ou pontuação, momento em que apenas discutem o contrato.

A remuneração pressupõe algum tipo de vínculo jurídico entre as partes aproximadas, pois esse é o mínimo do resultado útil nesse contrato. Se se definir a remuneração em momento anterior a um vínculo, não será mais corretagem, pois, não se adequará ao seu conceito e à sua natureza, cujas bases estão na obtenção de um ou mais negócios pelo corretor (art. 722 CC). Se a remuneração não estiver atrelada a qualquer negócio, não poderá ser mediação, será um outro contrato.

3 – Momento em que nasce o direito à remuneração se não estipulado pelas partes:

Há a possibilidade de as partes não terem delimitado qual seja o resultado útil. Não é, por isso, que a remuneração deixará de ser devida. Em algum momento, a remuneração deverá nascer.

Partindo-se de uma análise objetiva do contrato, deve-se conhecer a vontade das partes dentro do princípio da boa-fé (art. 422 CC), prezando pelo equilíbrio das prestações. Entendemos que tal equilíbrio é a equidistância dos interesses em relação aos riscos assumidos por cada parte. Para o corretor, o risco é de não receber a remuneração mesmo tendo já aproximado as partes, esgotando-se sua obrigação principal. Para o incumbente, o risco é de ter pago a remuneração sem a segurança ou concretude do contrato principal.

Com base no equilíbrio contratual, o momento em que o resultado útil se dá deve garantir: a) a utilidade para o incumbente, ou seja, que ao remunerar já tenha em suas mãos o negócio que buscava em segurança; b) a remuneração a tempo para o corretor, pois, embora tenha assumido um risco, não poderá estar sujeito aos caprichos do incumbente e terceiro após a promoção do negócio.

Sabe-se que, para o corretor, o quanto antes tiver direito à remuneração, melhor será. Já para o incumbente, quanto mais tempo puder ficar sem remunerar na intenção de ter a segurança do negócio mediado, melhor será. Pode-se verificar que os interesses se alternam conforme se dão as fases da execução da corretagem. Como as intensidades dos interesses variam gradual e inversamente, há um momento em que tanto o interesse do incumbente e do corretor se equivalem. Esse momento é o cume do contrato, o ponto máximo, o equilíbrio dos interesses, a equidistância de cumprimentos das obrigações que a bilateralidade proporciona junto a *alea*.

Para encontrar esse importante equilíbrio, que proporciona justiça às partes, serão analisados os diferentes posicionamentos da doutrina e depois trazidos à norma posta. Será, portanto, analisada cada corrente para que, ao final, possa-se fazer uma síntese e trazer à realidade do atual Código Civil.

3.1 – Execução:

Para esse grupo, a remuneração é devida a partir da execução do contrato desejado. Não basta

simplesmente um acerto de vontades, que tenha criado um liame jurídico, nem a observância de todas as formalidades exigidas. É necessário que o contrato principal seja executado, que a sua prestação seja colocada em prática (RT 162/227).

A explicação desta corrente é que o direito do corretor de ser remunerado só pode surgir se, do fruto de seu trabalho, nascer um resultado real e economicamente eficaz. Não há motivo em remunerar o corretor se, ainda, não se executou o contrato principal, objetivo da corretagem¹⁴.

O resultado útil que defendem não pode se limitar à simples formação de contrato, visto que o incumbente não obterá seu lucro antes da sua execução. O corretor oferece o seu serviço, sabendo que ao incumbente, apenas, interessa a efetivação dos efeitos daquele contrato. Se a expectativa de um é a execução do contrato, e o outro assume esse risco, a remuneração só pode ser paga quando tal expectativa for suprida.

3.2 – Acerto prévio:

O segundo grupo entende nascer o direito do corretor de receber sua remuneração quando o incumbente e terceiro chegarem a um acordo preciso em que nasça um vínculo jurídico entre eles, de tal maneira que, em caso de inadimplemento, um possa exigir do outro indenização. Considera acordo o acerto dos elementos mínimos ou substanciais do contrato, mesmo que não verificada a sua formalidade.

Um defensor deste grupo é o grande mestre Antônio Carvalho Neto. As suas palavras delimitam bem tal momento: “não basta, porém, servir de intermediário, aproximar as partes, por em contato a

oferta e a procura. É preciso mais: que entre oferente e pretendente se estabeleça acordo sobre condições substanciais do negócio; que ele fique virtualmente fechado, moralmente consolidado, faltando, apenas, a solenização legal do formalismo jurídico”¹⁵. É necessário um acerto mínimo. Sem qualquer acordo não há remuneração (RT 200:342; Adcoas, 1981, n. 80.508; RTJ 90/596). No mesmo sentido, Carlos Alberto Bittar¹⁶.

A explicação desta tese é que ao aproximar as partes, de tal forma que nasça um vínculo entre elas, o corretor nada mais poderá fazer. Sua função se esgota nesse ponto. As eventuais desistências ou arrependimentos em nada atingem o trabalho do corretor que deverá ser remunerado.

Essa corrente entende que não há necessidade de formalização do contrato para o nascimento de um vínculo jurídico. Basta o acordo de vontades, o mútuo consenso. Carvalho Neto¹⁷ defende, até mesmo, que para o mútuo, contrato real, basta apenas o consenso entre as partes para que nasça o negócio, o que, em nossa opinião, não procede em nosso direito.

3.3 – Formação:

O terceiro grupo entende que o direito à remuneração nasce com a formação do contrato principal, respeitadas todas as suas formalidades. Se a lei determina que o ato tem valor, apenas, após a solenidade, não há de se falar em resultado útil sem esta, pois, não está perfeito o contrato principal. O incumbente não terá a tranquilidade, segurança no contrato que almeja enquanto não estiver perfeito. Como ensina Clóvis Bevilacqua, a forma “é uma valiosa garantia dos interesses, quer individuais, quer sociais”¹⁸.

⁽¹⁴⁾ MERCADO, Antônio, *Agente de Negócio*, Ver. Trib., vol. 24-246 - ao defender essa posição, dá à expressão “conclusão” uma interpretação mais vulgar e acaba, até, dificultando a compreensão do texto. Mas, ainda assim, sustenta claramente a execução como resultado útil. Ele afirma: “o agente de negócios, o corretor, não tem direito a uma retribuição, à corretagem, à comissão, se o negócio de que se incumbiu deixou de realizar-se, se não for concluído, se, portanto, nenhum efeito útil resultou do emprego de sua atividade, com o intuito de dar-lhe existência. Não sendo o seu serviço, o seu esforço que se remunera, mas sim o resultado, a utilidade efetiva que deles promanou, quando o negócio de que se incumbiu não se realizou, não foi ultimado, não se traduziu em fato, a nenhuma remuneração faz jus o corretor, o agente de negócios”

⁽¹⁵⁾ CARVALHO NETO, Antônio, *Contrato de Mediação*. São Paulo: Saraiva, 1956, pág. 133.

⁽¹⁶⁾ BITTAR, Carlos Alberto, *Contratos Cíveis*. Rio de Janeiro: Forense Universitária, 1991, pág. 233 - “o comitente fixa as condições desejadas para o negócio, incumbindo-se o corretor de se obter a sua efetivação, com a aproximação do interessado. (...) Considera-se que, efetivada a operação (venda, permuta, locação ou outra), compete ao comitente pagar a comissão ao corretor”.

⁽¹⁷⁾ CARVALHO NETO, Antônio, *Contrato de Mediação*. São Paulo: Saraiva, 1956, págs. 146 e 147 - “o corretor para fazer jus à corretagem, nos contratos de mútuo, há, apenas, que levar os interessados a concordarem no negócio, tradicionalmente o negócio da convenção, posteriormente. Neste momento o mútuo se torna perfeito e o corretor credor da corretagem”.

⁽¹⁸⁾ BEVILAQUA, Clóvis, *Direito das Obrigações*. Rio de Janeiro: Editora Rio, 1977, pág. 242.

Muitos autores nacionais se posicionam nessa corrente como Sílvia Venosa¹⁹, José da Silva Pacheco²⁰, Cunha Gonçalves²¹, Carvalho de Mendonça²², Maria Helena Diniz²³, Arnoldo Wald²⁴.

Não é necessária a execução para se ter o resultado útil, mas um liame jurídico forte que una as partes. Por isso, basta a formação com a observação das possíveis solenidades.

3.4 – Encontro de terceiro interessado:

Esse grupo entende que a remuneração do corretor será devida quando ele encontrar terceiro que se adeque às instruções do incumbente, colocando-os em contato. A justificativa está no fato de o corretor não participar do negócio mediado como o comissário ou o mandatário. Ele, simplesmente, une as partes e se retira no momento da negociação, porque se obriga tão somente a obter um negócio conforme as instruções do incumbente. Ao encontrar e aproximar alguém que aceite os termos exigidos pelo dono do negócio, não é necessário que os aproximados cheguem a qualquer acerto ou acordo, pois a sua atividade se esgotou. Ele já cumpriu com seu dever e saiu de cena. A sua atividade se esgotou e o fato de os interessados formarem ou não o negócio não faz parte de sua incumbência.

Embora, até onde conhecemos, não exista qualquer autor nacional que defenda essa tese, algumas decisões têm se pautado nesta linha:

“A obrigação do corretor é de resultado, que se concretiza no momento em que o comprador é apresentado ao vendedor, em condições que caracterizam seriedade do negócio, no prazo da opção contratada, colocadas as partes em situação de firmarem acordo de vontades. A partir

de então é devida comissão conven-cionada, ainda que o negócio não se tenha concretizado por culpa do vendedor” (Adcoas, n. 83.182).

“O intermediário, aproximando as partes e, em consequência de sua intervenção, tornando possível a efetivação do negócio, tem direito à remuneração” (Adcoas, 1982, n. 87.562)²⁵.

O ministro Fontes de Alencar do STJ explica que

“sem embargos dos ponderáveis argumentos das correntes antagônicas, que se fixam respectivamente, no resultado útil e na aproximação das partes, mais razoável e justo se afigura o entendimento da corrente intermediária, segundo o qual o corretor faz jus à comissão se, tendo aproximado as partes, o negócio não se consuma por decisão exclusiva do vendedor que o contratara” (STJ – REsp 4269).

Portanto, para esse grupo, se o corretor encontrar e aproximar interessado que se adeque e aceite os termos que o incumbente exigiu nas instruções para o negócio adquirirá direito a receber a remuneração, pois terá atingido o resultado útil e sua obrigação estará cumprida.

3.5 – Síntese e conclusão:

Como visto, os quatro posicionamentos encontram explicação e base jurídica. Ainda assim, é possível que se trace algumas críticas a cada um deles.

A quarta corrente, que defende haver remuneração pelo fato de terceiro aproximado se interessar por todos os termos estipulados pelo incumbente nas instruções, tem como base de

⁽¹⁹⁾ VENOSA, Sílvia de Salvo, *Direito Civil*. São Paulo: Atlas, 2ª edição, 2002, vol. III, pág 556.

⁽²⁰⁾ PACHECO, José da Silva, *Corretor*, Repertório Enciclopédico do Direito Brasileiro por J. M. Carvalho Santos. Rio de Janeiro: Borsoi, vol. XXIII, págs. 157 e 159.

⁽²¹⁾ GONÇ GONÇALVES, Luís da Cunha, *Dos Contratos em Especial*, Coleção Jurídica Portuguesa. Lisboa: Ática, 1953, pág 102 - “a comissão contratada com o corretor só lhe será devida quando o contrato visado se tenha realizado (...) o contrato visado, porém, deve estar validamente concluído”.

⁽²²⁾ MENDONÇA, José Xavier Carvalho de, *Tratado de Direito Comercial Brasileiro*. Rio de Janeiro: Freitas Bastos, 1937, 3ª ed., vol. II, pág. 370 - “a conclusão (não a execução) do negócio é, pois, indispensável para que o corretor possa exigir a corretagem, embora não seja efetivamente executado ou seja mais tarde rescindido ou desfeito”.

⁽²³⁾ DINIZ, Maria Helena, *Curso de Direito Civil Brasileiro*. São Paulo: Saraiva, 2002, vol. III, pág. 390 - “o contrato de corretagem terá por finalidade por em acordo comprador e vendedor. Depois que isso é conseguido, em documento devidamente formalizado, fará o corretor jus à sua comissão”.

⁽²⁴⁾ WALD, Arnoldo, *A Remuneração do Corretor*. São Paulo: Revista dos Tribunais, vol. 561, pág. 9 - “se o negócio não foi efetivamente concluído, não tendo sido lavrada a devida escritura de compra e venda, indevida se afigura a comissão”.

⁽²⁵⁾ Jurisprudência citada por Maria Helena Diniz, *Tratado Teórico e Prático dos Contratos*. São Paulo: Saraiva, 1993, vol. 3, pág. 335.

argumentação o fato de o corretor não participar no contrato mediado. No entanto, não leva em consideração os interesses do incumbente. O dono do negócio pretende obter um contrato, sem o qual, não lhe interessa a mediação. O contrato que almeja nem sempre pode ser totalmente previsto pela parte quando instrui corretor. As decisões e escolhas de muitos negócios diante de sua complexidade só podem ser tomadas quando em sua efetiva contratação. Quando um incumbente deseja uma prestação de serviço, ele especifica ao corretor uma faixa de valor que pretende pagar e dá uma noção da qualidade do serviço que pretende obter. No entanto, só quando o incumbente realmente tiver contato com o prestador de serviços, poderá avaliar se deseja aquela qualidade de serviço oferecido e pagar determinado preço. Não é porque o corretor encontrou terceiro que ofereça serviço e preço dentro da faixa que desejava o incumbente que atingiu o resultado útil. Em regra, a equivalência entre as prestações do negócio perseguido deve ser concretamente analisadas, no exemplo, o incumbente sabe que existem serviços de maior e menor qualidade, logo tem direito a analisar o preço conforme a qualidade. Além da necessidade de se analisar as prestações, em muitos contratos é preciso que haja uma relação *intuitu personae*, que evidentemente só pode ser analisada quando as partes aproximadas começam a esboçar o negócio. Portanto, como o corretor não é parte do contrato mediado, não pode considerar o contrato obtido pelo simples fato de ter encontrado terceiro que se adeque às instruções antes que o dono do negócio analise concretamente o contrato.

O segundo motivo por que a remuneração não é devida pelo simples encontro de terceiro interessado é a necessidade de se alcançar um resultado útil. A promessa que faz ao intermediário se dá em troca da obtenção de um negócio, não de simples interessado. Como o negócio ocorre a alguns passos adiante do interesse, não se pode falar que a simples aproximação de interessado se confunda com resultado útil. O resultado útil só pode girar em torno do negócio principal, não antes de se quer começar a pontuação. Se não fosse assim, em virtude da intenção do incumbente, ele não se sentiria estimulado ou atraído por contrato de corretagem em que o simples encontro de terceiro interessado lhe traria a obrigação de remunerar mesmo antes de saber se em concreto deseja contratar com o

terceiro. Haveria um desestímulo ou desprestígio para o contrato.

Ressalta-se que não se pode entender ser injusto para o corretor o fato de ter de esperar pela conclusão do negócio entre as partes, embora não figure na relação, para só então adquirir o direito à remuneração. Ele sabe o que interessa ao dono do negócio, assume a obrigação de obter-lhe um contrato e tem consciência da *alea* que cerca o negócio. Ora, se o terceiro que aproximou não se enquadra em concreto ao que almeja o incumbente não intermediou com sucesso. De qualquer forma, não fica o corretor desprotegido, pois a hipótese de o incumbente se negar a contratar sem justificativa plausível não tira o direito do corretor ser indenizado, por agir de má-fé e abusar de seu direito (art. 927 cc 187 CC).

Entendemos ser descartada a hipótese de o direito à remuneração nascer antes da conclusão do negócio. Por isso, voltamos a análise da síntese para as outras três correntes que compreendem haver resultado útil ligado ao negócio principal em si, seja em sua formação, acerto prévio ou execução.

A execução é a própria observância do resultado útil para o incumbente. A execução redundará em lucro ao dono do negócio. O seu objetivo final é concretizado. Mas não por isso a execução se confunde com o objetivo do corretor. Muitas vezes, a execução se dá tempos depois da formação do contrato. Se assim se entender, nesse intervalo, o corretor ficará esperando o seu início para que receba a remuneração, distanciando demais o pagamento da remuneração em relação à segurança jurídica que proporcionou com o negócio formado. Esta hipótese é muito mais vantajosa ao incumbente.

O corretor visa a formação de um liame jurídico entre as partes, este é o seu serviço, não está em suas mãos o sucesso da execução ou não, pois vai além da *alea* que assume. Caio Mário explica que o risco está na não obtenção do contrato²⁶. A execução é posterior. Como ensina Orlando Gomes²⁷, o corretor não é responsável pela execução do negócio, pois em nada depende dos seus serviços ou esforços se já estiver formado o contrato. Caio Mário, ainda, diz que a comissão “não depende ela do recebimento integral do preço, ou da execução do contrato”²⁸. Mas, indiscutivelmente, as partes podem acertar previamente assim. Nessa hipótese, o corretor assume a *alea* de ter que esperar pela execução.

(26) PEREIRA, Caio Mário da Silva, *Instituições*, Rio de Janeiro: Forense, vol. III, pág. 245 - o objetivo do corretor é “enviar esforços e dedicar sua atividade na angariação do negócio ou do contrato (...) até que o negócio se considere fechado”.

(27) GOMES, Orlando, *Contratos*, Rio de Janeiro: Forense, 1994, pág. 389.

(28) IDEM ao PEREIRA, pág. 245.

Já o acerto dos elementos do contrato, antes que se verifique as solenidades previstas em lei, privilegia o corretor frente ao incumbente. É de se notar que nem sempre o resultado útil é atingido. Quanto aos contratos formais, se a solenidade não for observada não têm valor, se quer passam a existir ou a ter efeitos no mundo jurídico. Bessone explica: “a ausência da forma o torna inexistente porque impede que se aperfeiçoe. A forma ou a solenidade se apresenta, portanto, como uma condição para a formação do contrato, vale dizer, como um elemento constitutivo”²⁹.

Ora, o vínculo anterior à formação do contrato não expressa a obtenção de resultado útil, visto que mantém incertezas em relação à obtenção do contrato principal. Tal vínculo, apenas, gera um liame pré-contratual, não constituindo qualquer obrigação referente às prestações contratuais, mas obrigação em decorrência da boa-fé e justa expectativa entre as partes. Portanto, nessas circunstâncias, o dono do negócio não teria direito à indenização em virtude de inadimplemento, mas por eventuais perdas e danos causadas por quebra de justa expectativa.

Evidentemente, a crítica que se faz a esta corrente só se procede nos casos de contratos reais ou formais, em que o simples acerto nem sempre gera a obrigação de adimplemento, o que não se repete nos contratos simplesmente consensuais.

Analisando a terceira corrente, entendemos que a formação perfeita do contrato, sendo observadas todas as suas formalidades ou, no caso de contrato real, a sua execução é um momento, em regra, bem adequado para se efetuar o pagamento da comissão. A partir de então, o incumbente poderá contar com as garantias que o contrato lhe fornece. Pode exigir da outra parte o adimplemento da obrigação, se ainda não executada, enquanto o corretor, que em nada mais poderá atuar, não fica mais sujeito às surpresas que poderão impedir a execução.

Embora, em regra, haja nessa tese maior equivalência entre as prestações do corretor e incumbente, há certos casos em que não se verificará equilíbrio entre as partes. Na corretagem de compra e venda de imóveis, é muito comum que, ao invés de se contratar a compra e venda em si, se acorde o compromisso de compra e venda de imóveis. Se for seguida tal tese, a corretagem só será devida com a formação da escritura pública, que se dará, normalmente, após longos meses, visto que a

corretagem era de compra e venda de imóveis e não do compromisso de venda e compra. Ora, é evidente que o compromisso acertado, embora seja apenas contrato preliminar de compra e venda pura, é um resultado útil para o incumbente porque poderá exigir o adimplemento da outra parte, mesmo que através da adjucação compulsória (RT 594/72). Não há porque o corretor ter de esperar até que se forme a escritura pública para ter direito à sua comissão, se já se verificou o resultado útil.

O Código Civil dispõe sobre o contrato preliminar entre os artigos 462 e 465. Para que seja um contrato preliminar, é necessário que se tenha todos os elementos do contrato a ser celebrado, exceto a formalidade (art. 462 CC). No entanto, para que uma parte possa exigir o adimplemento da outra, é necessário que, além de não haver estipulação de retratabilidade, o contrato seja registrado em cartório (art. 463 CC). Isso nos faz concluir que apenas os contratos preliminares realizados por escrito permitem a cobrança de adimplemento, pois precisam ser registrados. Caso não haja a efetivação do contrato, o juiz poderá suprir a vontade do inadimplente, dando caráter definitivo ao contrato, a menos que tal ato se oponha à natureza da obrigação (art. 464 CC).

Assim como a promessa de compra e venda, o contrato preliminar poderá ser considerado como resultado útil se propiciar a garantia de se poder exigir judicialmente a formação do contrato em definitivo. Para que o contrato preliminar tenha tais características, é preciso que sejam verificadas duas condições:

1) o contrato preliminar deve ser formado por escrito, para que se possa registrá-lo.

2) a vontade do inadimplente a ser suprida pelo juiz não seja incompatível com a natureza da obrigação.

Ora, a primeira condição está clara por si, mas, para que se entenda a segunda, é necessário que se compreenda o que se entende por incompatível à natureza da obrigação. A manifestação de vontade é uma obrigação de fazer, mas não se refere a trabalho propriamente dito³⁰, pois, como ensina Clóvis Bevilacqua, o consentimento consiste em “ato ou fato, para cuja execução se não exige um desenvolvimento de forma física ou intelectual”³¹. Assim, embora seja personalíssima, a manifestação de vontade pode ser suprida por decisão judicial. Ainda que a manifestação

⁽²⁹⁾ ANDRADE, Darcy Bessone de Oliveira. Teoria dos Contratos. São Paulo: Saraiva, 1949, pág. 37.

⁽³⁰⁾ SANTOS, J. M. de Carvalho, Código Civil Brasileiro Interpretado. São paulo: Freitas Bastos, 1951, vol. XI, pág. 80.

⁽³¹⁾ BEVILAQUA, Clóvis, Direito das Obrigações. Rio de Janeiro: Editora Rio, 1977, pág. 75.

de vontade de contratar seja suprida, será incompatível com a natureza da obrigação se não for possível, apenas com o consentimento, tornar o contrato preliminar em definitivo. É o caso dos contratos reais. Os contratos reais são aqueles que são concluídos apenas quando se dá entrega da coisa que versa, o seu objeto, não basta o consentimento. Logo tratando-se de contrato real, ainda que se suprisse a vontade do inadimplente, não se formaria o contrato em definitivo por ausência da entrega da coisa, pois, “trata-se de um contrato que, para sua perfeição, exige a tradição”³².

Concluímos que as três correntes apresentam forte embasamento jurídico, mas percebe-se que, pela grande quantidade e variedade de contratos capazes de serem mediados, não se pode delimitar um único momento, como demonstrado, sob pena de causar injustiças para as partes. A análise deverá recair sobre cada tipo de contrato principal, para que se reconheça em que momento o resultado útil é verificado.

A forma para que se saiba quando se verifica o resultado útil é simples. Precisa-se saber a partir de que momento nasce um vínculo jurídico capaz de criar entre as partes - incumbente e terceiro - a possibilidade de um cobrar judicialmente o adimplemento da obrigação da outra, caso seja da natureza do contrato. Do acerto deve advir efeito indireto³³ da obrigação. Essa possibilidade nada mais é que a exteriorização de um forte vínculo entre terceiro e incumbente, que é fruto da segurança almejada por este.

Insta ressaltar que na hipótese de as partes terem previsto cláusula penal, o instituto de arras, a possibilidade de arrependimento, que leve à resolução do contrato, nasce também a obrigação de remuneração (Adcoas, 1981, n. 79.739). Neste caso, já há um forte vínculo jurídico que possibilitaria a cobrança de adimplemento entre as partes se não fosse o acerto contrário que estipularam. Só estipularam o contrário porque não queriam que um deles pudesse cobrar a execução do outro. Esta é uma outra forma de se exteriorizar o forte liame jurídico entre as partes, pois, o comprometimento de cada contratante é de tal seriedade que precisaram estipular a possibilidade de arrependimento. Evidentemente, o resultado útil pode ser observado e nasce o direito à remuneração, mesmo porque o arrependimento não é uma circunstância que exclui o direito a remuneração (art. 752 CC).

Do mesmo modo, se o contrato acertado for de obrigação personalíssima, ainda que não se possa obter a execução precisa da obrigação por meios judiciais, será verificado o resultado útil, pois é essa a natureza do contrato principal pretendido pelo incumbente, o que não desconfigura a caracterização do forte liame jurídico formado entre as partes.

Se não houver acerto prévio entre as partes de delimitação do momento da remuneração, o disposto no atual Código Civil ratifica o entendimento de que é necessário esse forte vínculo jurídico como acima exposto. Em nosso ordenamento, a remuneração só é cabida ao corretor se por fruto de seu esforço nascer um resultado útil, formação de um negócio.

A expressão “resultado previsto” do artigo 725 é referente, primeiramente, ao acerto feito entre incumbente e corretor. Porém, não havendo acerto o especificando, o resultado previsto deverá ser conhecido pelo conceito e regras gerais do contrato de corretagem, pois, mister se faz delinear a estrutura jurídica implícita ao contrato. O conceito legal está no artigo 722 do Código Civil e afirma que o corretor “obriga-se a obter um ou mais negócios”. Está aí, portanto, o resultado útil. Não é a execução, nem o prévio acerto, mas a certeza da existência do negócio planejado.

III – CONCLUSÃO

Como visto, o contrato de corretagem é aleatório, de forma que o direito à remuneração do corretor não é observado juntamente com a formação da mediação, mas é necessário que o corretor tenha promovido um resultado útil ao incumbente. A ocorrência do resultado útil, isto é, a obtenção do negócio, é o evento da condição suspensiva que faz nascer o direito à remuneração.

O caminho traçado para todo o contrato de corretagem é a obtenção do contrato perseguido. Como, em virtude da *alea*, nem toda corretagem atinge tal êxito, pode-se dizer que o contrato de mediação cujo negócio foi obtido pelo corretor é bem sucedido.

A primeira parte do artigo 725 do Código Civil trata especificamente da remuneração do corretor em virtude do contrato de corretagem bem sucedido. É o direito que nasce pela ocorrência do resultado útil promovido diretamente pelo corretor.

⁽³²⁾ IDEM ao SANTOS, vol. XVII, pág. 394.

⁽³³⁾ SERPALOPES, Miguel Maria de, Curso de Direito Civil, Rio de Janeiro: Freitas Bastos, 1961, volume II, pág. 209. – “efeitos indiretos, são os direitos conferidos pela lei ao credor, para obter a execução precisa e exata da obrigação”.

O resultado útil pode ser estipulado pelas partes, que, dentro de sua autonomia de vontade e flexibilidade contratual, podem estipular o momento em que se dá o encontro, equilíbrio, de seus interesses. O único requisito é que o determinem em uma das fases do contrato perseguido, já que o objeto da mediação é sempre a obtenção de um negócio (art. 722 CC), não havendo sucesso contratual antes de nascer qualquer vínculo obrigacional (ainda que pré-contratual) entre os aproximados.

Se as partes não expressamente estipularem o resultado útil, deve-se encontrar o ponto de equilíbrio entre as prestações do incumbente e corretor para se saber o momento em que nasce o direito à remuneração.

Concluimos que o resultado útil do contrato de corretagem, em uma análise genérica, não pode ser reduzido a uma fase contratual do negócio perseguido, tal qual entendem vários autores que o estipulam nos acertos prévios, formação ou execução. A corretagem pode ser utilizada para a obtenção de uma gama de contratos, variando o contrato acessório conforme o seu principal. Por haver tantos tipos de corretagem, tomar o acerto prévio, a formação ou a execução como única regra é cometer injustiça, é promover um desequilíbrio contratual em muitos tipos de mediação.

Por outro lado, não sugerimos que não exista meios de se encontrar um equilíbrio numa análise abstrata. Esse não é um exercício cabido unicamente ao aplicador. Tal análise não é feita diretamente no caso *sub judice*. O contrato de corretagem deve ser analisado objetivamente conforme o contrato objeto que possui. Assim, sempre é possível que se encontre uma regra quanto ao resultado útil para cada tipo de corretagem.

O equilíbrio entre os interesses do incumbente com os do corretor, isto é, o resultado útil se dará quando o incumbente tiver segurança tal no negócio pretendido que possa exigir o adimplemento da prestação ou que haja um vínculo de tal magnitude que as próprias partes estipulem que não se poderá exigi-lo uma da outra. Em tal momento, o corretor já terá colocado as partes em contato, esgotada estará sua atuação essencial de aproximação.

Verificado o resultado útil, caberá a remuneração ao corretor por sucesso contratual.

IV – BIBLIOGRAFIA

ANDRADE, Darcy Bessone de Oliveira. *Teoria dos Contratos*. São Paulo: Saraiva, 1949.

BEVILAQUA, Clóvis, *Direito das Obrigações*. Rio de Janeiro: Editora Rio, 1977.

BITTAR, Carlos Alberto, *Contratos Cíveis*. Rio de Janeiro: Forense Universitária, 1991.

CARVALHO NETO, Antônio, *Contrato de Mediação*. São Paulo: Saraiva, 1956.

CHAVES, Antônio, *Corretagem*, Enciclopédia Jurídica. São Paulo: Saraiva. vol. 21.

COLTRO, Antônio Carlos Mathias, *Contrato de Corretagem Imobiliária*. São Paulo: Atlas, 2001.

DINIZ, Maria Helena, *Curso de Direito Civil Brasileiro*. São Paulo: Saraiva, 2002, vol. III.

_____, *Tratado Teórico e Prático dos Contratos*. São Paulo: Saraiva, 1993, vol. 3.

FERNANDES, Adauto, *O Contrato no Direito Brasileiro. Rio de Janeiro: A Coelho Branco Fº, 1945, vol. II.*

FERREIRA, Waldemar, *Tratado de Direito Comercial*. São Paulo: Saraiva, 1960, vol. I.

FIDA, Orlando, FERREIRA CARDOSO, Edson, *Contratos*. São Paulo: E.U.D., 1980, vol. 1.

GOMES, Orlando, *Contratos*, Rio de Janeiro: Forense, 1994.

GONÇALVES, Luís da Cunha, *Dos Contratos em Especial*, Coleção Jurídica Portuguesa. Lisboa: Ática, 1953.

JUNQUEIRA, Gabriel J. P., *Corretagem e Transação Imobiliária no Novo Código Civil*. São Paulo, Edipro, 2004.

MARQUES, Cláudia Lima, *Contratos no Código de Defesa do Consumidor: o novo regime das relações contratuais*. Biblioteca de Direito do Consumidor. São Paulo: Revista dos Tribunais, 1998, v. 1, 3 ed.

MENDONÇA, José Xavier Carvalho de, *Tratado de Direito Comercial Brasileiro*. Rio de Janeiro: Freitas Bastos, 1937, 3ª ed., vol. II.

MERCADO, Antônio, *Agente de Negócio*, Ver. Trib., vol. 24-246.

MIRANDA, Pontes de, *Tratado de Direito Privado*, Rio de Janeiro: Borsoi, 1970, 3ª ed., tomo XLIII.

MONTEIRO, Washington de Barros, *Curso de Direito Civil*, Saraiva, São Paulo, 1996, volume I.

OLIVEIRA, Moacyr de, *Contrato de Corretagem*, Enciclopédia Jurídica. São Paulo: Saraiva, vol. 19.

PACHECO, José da Silva, *Corretor*, Repertório Enciclopédico do Direito Brasileiro por J. M. Carvalho Santos. Rio de Janeiro: Borsoi, vol. XXIII.

PEREIRA, Caio Mário da Silva, *Instituições*, Rio de Janeiro: Forense, vol. III.

RIZZARDO, Arnaldo, *Contratos*. Rio de Janeiro: Forense, 2ª ed., 2002.

RODRIGUES, Sílvio, *Direito Civil*. São Paulo: Saraiva, 2002, vol. III.

SANTOS, J. M. de Carvalho, *Código Civil Brasileiro Interpretado*. São paulo: Freitas Bastos, 1951, vol. XIX.

SERPALOPES, Miguel Maria de, *Curso de Direito Civil*, Rio de Janeiro: Freitas Bastos, 1961.

SILVA, Justino Adriano da, *Mediação*, Enciclopédia Jurídica, Saraiva, vol. 52.

SMITH, Adam, *The Welth of Nations*, P. F. Collier and Son, Nova Iorque, 1901.

VENOSA, Sílvio de Salvo, *Direito Civil*. São Paulo: Atlas, 2ª edição, 2002, vol. III.

WALD, Arnaldo, *A Remuneração do Corretor*. São Paulo: Revista dos Tribunais, vol. 561.

_____, *Obrigações e Contratos*. São Paulo: Revista dos Tribunais, 1987.