

Uma visão ética para os corretores de imóveis

Renata Soltanovitch

São Paulo – agosto/2022

1ª edição

ESCLARECIMENTOS INICIAIS

Advirto ao leitor que o entendimento esboçado neste ebook – como em outros já publicados – é exclusivamente de minha autoria, devendo ser observada a data da publicação do texto, em razão de alterações legislativas e entendimentos jurisprudenciais.

Caso queira expressar comentário sobre o texto, envie um email para soltan.vieira@terra.com.br.

Atenciosamente, Renata Soltanovitch

CORRETOR DE IMÓVEIS

A profissão de corretor de imóveis é regulamentada através da Lei Federal nº 6.530/78 e suas alterações posteriores, que visam profissionalizar o intermediador imobiliário, exigindo curso técnico de transações imobiliárias e/ou de gestão de negócios imobiliários.

Ainda é uma profissão que, para muitos, não exige um comprometimento técnico, pois bastaria um curso técnico que, muitas vezes, não requereria atualização constante, já que o profissional se limitaria a ser um intermediador na venda e compra de imóveis, o que poderia ser feito por qualquer um que fosse alfabetizado.

Ledo engano.

Intermediar um negócio, ainda que seja de um imóvel, exige muita cautela, pois o corretor é responsável pelo dano que causar, por dolo ou culpa, no exercício de sua profissão.

O artigo 20 da citada lei, de forma taxativa, implica na responsabilidade do corretor de imóveis:

Art. 20. Ao Corretor de Imóveis e à pessoa jurídica inscritos nos órgãos de que trata a presente lei é vedado:

I - prejudicar, por dolo ou culpa, os interesses que lhe forem confiados;

Além da responsabilidade civil, o corretor de imóvel ainda pode sofrer um processo ético-administrativo junto ao seu Conselho Regional, por descumprir preceitos éticos e, com isto, estar sujeito às sanções administrativas que pode acarretar, em caso extremo, a suspensão do exercício profissional ou até mesmo o cancelamento do seu credenciamento como corretor de imóveis:

Art. 21. Compete ao Conselho Regional aplicar aos Corretores de Imóveis e pessoas jurídicas as seguintes sanções disciplinares:

I - advertência verbal;

II - censura;

III - multa;

IV - suspensão da inscrição, até noventa dias;

V - cancelamento da inscrição, com apreensão da carteira profissional.

O processo ético-administrativo deve observar o contraditório e a ampla defesa e é sempre recomendável que se contrate um advogado para acompanhamento.

INTERMEDIÇÃO IMOBILIÁRIA

O limite do exercício profissional do corretor de imóvel, devidamente inscrito no CRECI, está definido no artigo 3º da referida Lei 6.530/78.

Art. 3º. Compete ao Corretor de Imóveis exercer a intermediação na compra, venda, permuta e locação de imóveis, podendo, ainda, opinar quanto à comercialização imobiliária.

Quem opina não se responsabiliza, mas quem intermedeia, principalmente sendo remunerado para tal fim, tem responsabilidade tanto civil como criminal, não só por disposição legal, mas também pela Resolução-COFECI nº 326/92, que aprovou o Código de Ética profissional dos corretores de imóveis.

Art. 5º - O Corretor de Imóveis responde civil e penalmente por atos profissionais danosos ao cliente, a que tenha dado causa por imperícia, imprudência, negligência ou infrações éticas.

Ser corretor não é só ficar mostrando imóvel para seu suposto cliente.

Ao captar um imóvel, o corretor precisa certificar e analisar a documentação daquele bem e de seus proprietários, para saber o que pode oferecer e para quem, como bem indicado na Resolução-COFECI nº 326/02, que aprovou o Código de Ética Profissional dos corretores de imóveis.

Art. 4º - Cumpre ao Corretor de Imóveis, em relação aos clientes:

- I - inteirar-se de todas as circunstâncias do negócio, antes de oferecê-lo;
- II - apresentar, ao oferecer um negócio, dados rigorosamente certos, nunca omitindo detalhes que o depreciem, informando o cliente dos riscos e demais circunstâncias que possam comprometer o negócio;
- III - recusar a transação que saiba ilegal, injusta ou imoral;
- IV - comunicar, imediatamente, ao cliente o recebimento de valores ou documentos a ele destinados;
- V - prestar ao cliente, quando este as solicite ou logo que concluído o negócio, contas pormenorizadas;
- VI - zelar pela sua competência exclusiva na orientação técnica do negócio, reservando ao cliente a decisão do que lhe interessar pessoalmente;
- VII - restituir ao cliente os papéis de que não mais necessite;
- VIII - dar recibo das quantias que o cliente lhe pague ou entregue a qualquer título;
- IX - contratar, por escrito e previamente, a prestação dos serviços profissionais;
- X - receber, somente de uma única parte, comissões ou compensações pelo mesmo serviço prestado, salvo se, para proceder de modo diverso, tiver havido consentimento de todos os interessados, ou for praxe usual na jurisdição

Ao aceitar prestar serviço como intermediador de venda e compra daquele imóvel, deve o corretor acertar, de preferência por escrito – até pelo princípio da transparência –, o percentual que cobrará de comissão sobre o valor da negociação e quem será o responsável pelo seu pagamento.

Observe, na tabela de honorários expedida pelo CRECI, que há casos em que varia o percentual da comissão:

Venda	
I Imóveis urbanos	6% A 8%
Imóveis rurais	8% A 10%
3) Imóveis industriais	6% A 8%
4) Venda judicial	5%
NOTA 1: Nas permutas, os honorários serão devidos pelos respectivos proprietários a quem estes contrataram, calculado sob o valor de venda de cada imóvel. NOTA 2: Quando a transação envolver diversos imóveis, os honorários devidos pelos respectivos proprietários a quem estes contrataram, calculados sobre o valor de venda de cada um dos imóveis. NOTA 3: Nos casos de vendas com transferência de financiamento os honorários serão devidos sobre o total da transação realizada. NOTA 4: Quando a transação imobiliária envolver mais de um corretor, os honorários serão pagos a todos os participantes, em partes iguais, salvo ajuste em contrário, firmado entre os interessados, por escrito.	

Daí recomenda-se que seja feito por escrito ou então com indícios de prova suficientes para comprovar o percentual da comissão, tal como a troca de emails entre as partes.

COMISSÃO DE CORRETAGEM

O serviço de corretagem está estipulado no Capítulo XIII, sob o Título VI – Das várias espécies de Contrato.

Na sua essência, o contrato de corretagem visa permitir ao prestador de serviços obter para outrem um negócio, conforme instrução recebida.

O artigo 722 e seguintes do Código Civil tratam da corretagem de uma forma bem genérica, mas direcionando seu objetivo e suas responsabilidades, ressaltando a legislação especial de cada profissão que tem como objeto a comissão de corretagem.

Da Corretagem

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

Art. 723. O corretor é obrigado a executar a mediação com diligência e prudência, e a prestar ao cliente, espontaneamente, todas as informações sobre o andamento do negócio.

Parágrafo único. Sob pena de responder por perdas e danos, o corretor prestará ao cliente todos os esclarecimentos acerca da segurança ou do risco do negócio, das alterações de valores e de outros fatores que possam influir nos resultados da incumbência.

Art. 724. A remuneração do corretor, se não estiver fixada em lei, nem ajustada entre as partes, será arbitrada segundo a natureza do negócio e os usos locais.

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

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

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

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

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

Negócio este que pode ser de diversa natureza. Entretanto, aqui neste texto, estamos estudando a comissão de corretagem do ponto de vista do corretor de imóveis, com base na legislação 6.530/78 e em seu Código de Ética.

E o ponto crucial é o fato gerador que enseja a remuneração do corretor de imóveis, de acordo com sua legislação:

Dispõe o Código de Ética:

Art. 6º - É vedado ao Corretor de Imóveis:

V - receber honorários ou vantagens que não correspondam a serviços efetiva e lícitamente prestados;

Os serviços prestados de intermediação imobiliária correspondem à concretização do negócio, como indicado no Código de Ética Profissional do Corretor de Imóveis, e a razão me parece muito simples, já que, ao se decidir por um imóvel, o interessado, na maioria das vezes, visita muitos outros.

Ao se decidir o cliente por um imóvel, após visita e vistoria, o corretor de imóveis passa a ter a responsabilidade de oferecer um negócio seguro, com as informações que ensejam a concretização da compra de um imóvel, sem riscos para as partes envolvidas.

Portanto, entendemos que o contrato de corretagem é ACESSÓRIO ao contrato principal de venda e compra.

NATUREZA JURÍDICA DO CONTRATO DE CORRETAGEM

Já afirmamos acima que o contrato de corretagem é ACESSÓRIO ao contrato principal de venda e compra, exceto se for estipulado, por escrito, de forma contrária.

Sendo acessório, seu pagamento está condicionado à realização do negócio principal, repita-se.

Para que o corretor faça jus à comissão pelos serviços de intermediação, é necessária a conjugação de três requisitos: (i) autorização para mediar; (ii) aproximação das partes; e (iii) resultado útil, realizando-se o negócio nas condições propostas em razão de sua interferência.

Portanto, o contrato de mediação e/ou corretagem, do qual deriva a contraprestação de pagamento do valor devido a título de comissão, é de resultado e não de meio.

Nesse sentido, consolidou-se a jurisprudência do C. Superior Tribunal de Justiça.

A propósito, veja-se:

“CIVIL E PROCESSUAL CIVIL. CORRETAGEM. COMISSÃO. NEGÓCIO NÃO REALIZADO. MERA APROXIMAÇÃO DAS PARTES. O contrato de corretagem não impõe simples obrigação de meio, mas sim uma obrigação de resultado. Recurso não conhecido.” (REsp 208.508/SC, Rel. Ministro CESAR ASFOR ROCHA, QUARTA TURMA, julgado em 25/06/2002, DJ 11/11/2002, p. 220)

Embora, por interpretação do artigo 725 do Código Civil, tenha havido uma ressignificação para que o pagamento da comissão de corretagem também ocorra caso haja o arrependimento de uma das partes, deve-se levar em consideração a efetiva responsabilidade do corretor de imóvel durante a negociação, incluindo a formalização do negócio, a vistoria do imóvel e, principalmente, a sua segurança jurídica, a ensejar a contraprestação apontada pela decisão do Superior Tribunal de Justiça:

“CIVIL. RECURSO ESPECIAL. CORRETAGEM. COMISSÃO. COMPRA E VENDA DE

IMÓVEL. DESISTÊNCIA DO COMPRADOR APÓS ASSINATURA DE PROMESSA DE COMPRA E VENDA E PAGAMENTO DE SINAL. COMISSÃO DEVIDA. 1. Discute-se se é devida a comissão de corretagem quando, após a assinatura da promessa de compra e venda e o pagamento de sinal, o negócio não se concretiza em razão do inadimplemento do comprador. 2. No regime anterior ao do CC/02, a jurisprudência do STJ se consolidou em reputar de resultado a obrigação assumida pelos corretores, de modo que a não concretização do negócio jurídico iniciado com sua participação não lhe dá direito a remuneração. 3. Após o CC/02, a disposição contida em seu art. 725, segunda parte, dá novos contornos à discussão, visto que nas hipóteses de arrependimento das partes, a comissão por corretagem permanece devida. 4. Pelo novo regime, deve-se refletir sobre o que pode ser considerado resultado útil, a partir do trabalho de mediação do corretor. 5. A assinatura da promessa de compra e venda e o pagamento do sinal demonstram que o resultado útil foi alcançado e, por conseguinte, apesar de ter o comprador desistido do negócio posteriormente, é devida a comissão por corretagem. 6. Recurso especial não provido.” (REsp 1339642/RJ, Rel. Ministra NANCY ANDRIGHI, TERCEIRA TURMA, julgado em 12/03/2013, DJe 18/03/2013)

Perceba, neste caso, que houve a assinatura do contrato e que, certamente, havia informações claras sobre a comissão de corretagem. Daí a recomendação de que seja feito o contrato por escrito.

De acordo com o entendimento firmado pelo Superior Tribunal de Justiça (REsp 1.599.511 - SP), prestado o serviço, a cobrança da comissão de corretagem é legítima, desde que esteja expressamente prevista no contrato firmado entre as partes de forma clara e transparente, já que deve ser observado o princípio do pacta sunt servanda.

Apelação - Ação declaratória de inexistência de débito cumulada com indenização por danos morais - Comissão de corretagem - Venda e compra de imóvel - Reconvenção - Ausência de pagamento - Vontade de contratar demonstrada - Assinaturas dos contratos - Sentença mantida. Prestado o serviço, a cobrança da comissão de corretagem é legítima, desde que estivesse expressamente prevista no contrato firmado entre as partes de forma clara e transparente. No caso em questão, as partes firmaram contrato de corretagem, o qual descreve os valores especificamente, sendo assim, a cobrança é legítima. Apelação desprovida, com observação.
(TJSP, apelação nº 1007871-98.2020.8.26.0152, julgado em 24.05.22, 30ª Câmara de

É da essência do contrato de corretagem que o negócio seja concluído para que o corretor tenha direito à prestação, de modo que a interpretação da natureza do contrato não pode deixar de considerar esse aspecto.

O direito à comissão do corretor estaria assegurado se as partes desistissem do negócio após a lavratura da escritura definitiva, lembrando que o contrato de corretagem é acessório ao de venda e compra.

O contrato de corretagem não impõe simples obrigação de meio, mas de resultado, de maneira que é exigível o pagamento da comissão quando a aproximação resulta na efetiva contratação e realização do negócio.

Mesmo que uma das partes se arrependa após a assinatura do compromisso de venda e compra a ensejar a comissão de corretagem, deve-se levar em consideração se houve INDUZIMENTO a um ERRO por culpa exclusiva do corretor do imóvel, por ausência de INFORMAÇÃO adequada.

Portanto, quando há motivação jurídica para o desfazimento do negócio, mesmo tendo se assinado compromisso de venda e compra, os corretores que não tiveram a acuidade de prever tal fato não fazem jus à comissão de corretagem.

O art. 723 preleciona que:

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

Parágrafo único - Sob pena de responder por perdas e danos, o corretor prestará ao cliente todos os esclarecimentos acerca da segurança ou do risco do negócio, das alterações de valores e de outros fatores que possam influir nos resultados da incumbência.

Caso o trabalho desenvolvido pelo corretor não traga o resultado útil pretendido, ou seja, a aquisição da propriedade, ele não fará jus à comissão.

O corretor vende o resultado útil do seu trabalho, vale dizer, somente fará jus à comissão por corretagem se o negócio for concluído por força do serviço prestado, conforme a melhor doutrina e jurisprudência.

Interessante ressaltar a referida conclusão, uma vez que o Tribunal de Justiça de São Paulo decidiu, em diversos casos, que o corretor que foi preterido pelo seu suposto cliente pode não fazer jus à remuneração.

Sobre a matéria, confira-se a jurisprudência:

“APELAÇÃO - AÇÃO DE COBRANÇA - SERVIÇOS DE INTERMEDIÇÃO IMOBILIÁRIA - DÚVIDA A RESPEITO DA EFETIVA APROXIMAÇÃO DOS CONTRATANTES - A CORRETAGEM NÃO RECLAMA FORMA ESCRITA - OBRIGAÇÃO DE RESULTADO - AUSÊNCIA DE PROVA DA EFETIVA INFLUÊNCIA DA AUTORA NA APROXIMAÇÃO DAS PARTES - INEXISTÊNCIA DE CONTRATO DE CORRETAGEM COM CLÁUSULA DE EXCLUSIVIDADE - PROVA CONCLUSIVA DE QUE AS CONDIÇÕES DA COMPRA E VENDA FORAM NEGOCIADAS EXCLUSIVAMENTE ENTRE OS CONTRATANTES, A AFASTAR A REMUNERAÇÃO PRETENDIDA PELA CORRETORA - PEDIDO JULGADO IMPROCEDENTE SENTENÇA CONFIRMADA. - Recurso desprovido.” (TJ-SP - APL: 10083497220178260068 SP 1008349-72.2017.8.26.0068, Relator: Edgard Rosa, Data de Julgamento: 07/01/2019, 25ª Câmara de Direito Privado, Data de Publicação: 07/01/2019)

Em caso semelhante:

“APELAÇÃO. MEDIAÇÃO. CORRETAGEM. AÇÃO DE COBRANÇA. COMPROMISSO DE VENDA E COMPRA. COMISSÃO DE CORRETAGEM. AUSÊNCIA DE EXCLUSIVIDADE CONTRATUAL. CONFIGURAÇÃO. PAGAMENTO EFETUADO À INTERMEDIADORA QUE EFETIVAMENTE APROXIMOU AS PARTES E CONCLUIU O NEGÓCIO. RESULTADO ÚTIL. NÃO COMPROVAÇÃO. AÇÃO JULGADA IMPROCEDENTE. NECESSIDADE.

RECURSO DO AUTOR IMPROVIDO. A mera aproximação das partes para a venda e compra do imóvel não é suficiente a lhes conferir o direito de remuneração da comissão de corretagem. Os corréus permitiram a exposição de seu imóvel à venda por outros corretores, sem a cláusula de exclusividade, realizando-se o negócio por intermediação destes. Por isso, não há direito ao autor da ação.” (TJ-SP - APL: 426768820098260602 SP 0042676-88.2009.8.26.0602, Relator: Adilson de Araujo, Data de Julgamento: 31/01/2012, 31ª Câmara de Direito Privado, Data de Publicação: 02/02/2012)

Portanto, o contrato de corretagem é uma relação de resultado em que a remuneração é devida ao corretor, desde que tenha conseguido o resultado previsto no contrato, isto é, não havendo intermediação útil, entende-se impossível exigir a remuneração.

Segundo entendimento de Nelson Nery Junior e Rosa Maria Andrade Nery, “o corretor corre a álea de não obter a compensação de seus esforços, se não atinge os efeitos úteis do contrato, aproximando com sucesso as partes do negócio que se propôs a mediar, salvo a hipótese da segunda parte do art. 725 do CC. É um contrato de resultado, porque visa à prestação do resultado e não simples prestação de energia. Antes de concluído o contrato, pode o comitente, sem nenhuma obrigação de reembolso, resilir unilateralmente o negócio, da mesma forma que pode o mediador, sem nenhuma obrigação de perdas e danos, negar-se a continuar sua tarefa, salvo estipulação em contrário e salvo, evidentemente, conduta fraudulenta ou simulada das partes contra o corretor e salvo intenção deliberada de o mediador, com a cessação de sua atividade, voltar-se para prejudicar o comitente. A remuneração é devida ao corretor uma vez que tenha conseguido o resultado previsto no contrato de mediação, ou ainda que não se efetive em virtude de arrependimento das partes (CC 725)”.

Neste sentido:

“O pagamento da corretagem, então, não é devido se o comprador, como é o caso dos autos, desiste da compra antes de seu aperfeiçoamento, porque a desistência não se confunde com arrependimento posterior à conclusão do negócio e implica ausência de resultado útil do trabalho, que afasta o direito à comissão, mostrando-se ineficaz cláusula impressa que atribuiu ao comprador o dever de arcar com o pagamento da

corretagem em caso de desistência do negócio” (Apelação nº 9100395-13.2001.8.26.0000).

A ementa vem com a seguinte redação:

“- Mediação - Corretagem - Obrigação de resultado - Negócio não concluído - Pagamento indevido. -Contrato - Ineficácia da cláusula que impõe ao comprador de imóvel o ônus do pagamento da comissão em caso de desistência do negócio - Sentença reformada - Recurso provido.” (TJSP; Apelação Com Revisão 9100395-13.2001.8.26.0000; Relator (a): Silvia Rocha; Órgão Julgador: 29ª Câmara do D. QUINTO Grupo (Ext. 2º TAC); Foro de Osasco - 2ª Vara Cível; Data do Julgamento: 19/12/2006; Data de Registro: 28/12/2006)

**INEFICIÊNCIA DO ASSESSORAMENTO PRESTADO
PELO CORRETOR DE IMÓVEIS**

Já afirmamos alhures que o fato gerador que enseja o pagamento da comissão imobiliária é a concretização da intermediação imobiliária, ou seja, a realização do negócio.

Quando o corretor força, a todo momento, uma situação de venda, sem se atentar às acuidades que o caso merece, pode responder por culpa, ou então, se o negócio for desfeito, ficar sem o recebimento de sua comissão.

Na decisão abaixo, o negócio foi feito, mas com outro corretor. Embora envolvendo as mesmas partes, o corretor que fez a aproximação não teve direito a sua comissão, por ineficiência na prestação de serviços.

A ementa é do Tribunal de Justiça de São Paulo.

AÇÃO DE COBRANÇA DE COMISSÃO DE CORRETAGEM É INCONTROVERSO QUE A AUTORA REALIZOU A APROXIMAÇÃO DAS PARTES - AO QUE TUDO INDICA OS COMPRADORES DESISTIRAM DO NEGÓCIO POR INEFICIÊNCIA DO

ASSESSORAMENTO PRESTADO - O TRABALHO DE MEDIAÇÃO DO CORRETOR NÃO CONSISTE APENAS EM APROXIMAR VENDEDOR E COMPRADOR - COMISSÃO PAGA A QUEM ATUOU COM SUCESSO NA MEDIAÇÃO E ASSESSORAMENTO - SENTENÇA MANTIDA RECURSO NÃO PROVIDO

(TJSP Apelação nº 1025400-53.2019.8.26.0577, Relator Desembargador Luiz Eurico – 33ª Câmara de Direito Privado – por v.u. – julgada em 10.06.2022)

É necessário conhecimento e participação efetiva do corretor, na qualidade de intermediador da negociação, a fim de alcançar o sucesso da transação de compra e venda.

Observe, pela leitura da lei, que o intermediador do negócio tem responsabilidade pela condução, pela análise e por sua concretização.

A análise dos documentos é de sua importância, até para conceder ao comprador informações necessárias antes mesmo de pagar o SINAL para conhecer o negócio.

O corretor de imóveis é responsável pelo imóvel cuja venda está intermediando.

A propósito:

Mediação - Cobrança - Comissão de corretagem - Aproximação das partes - Desistência do negócio realizado pelos compradores - Existência de inúmeras ações e protestos em nome da vendedora - Desídia do corretor no repasse de informações aos compradores - Comissão indevida. Nos termos em que realizado o negócio, sem resultado útil e sem qualquer segurança aos réus, que estariam sujeitos a eventual declaração de ineficácia do negócio realizado, não há como reconhecer-se ao autor o direito ao recebimento da comissão de corretagem. Recurso improvido. (TJSP; Apelação Cível 9000002-51.2012.8.26.0079; Relator(a): Orlando Pistoresi; Órgão Julgador: 30ª Câmara de Direito Privado; Foro de Botucatu - 2ª Vara Cível; Data do Julgamento: 19/03/2014; Data de Registro: 20/03/2014)

O contrato de corretagem, cujo objeto é a intermediação da compra e venda de imóvel, deve ser provado de forma cabal e incontroversa, com a demonstração de que houve a efetiva autorização para mediar, a eficaz aproximação das partes e o resultado útil, com a segurança do negócio.

RESULTADO ÚTIL E O ARREPENDIMENTO DAS PARTES

Para finalizar o tema, têm-se visto, a teor do disposto no artigo 725 do Código Civil, muitos corretores não fazendo jus à comissão de corretagem, o que demonstra a relativização da interpretação ou do ressignificado do disposto no referido dispositivo:

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.

Mas, pela teoria das fontes, faz-se necessário reler o artigo 6º do Código de Ética dos Profissionais Corretores:

Art. 6º - É vedado ao Corretor de Imóveis:
V - receber honorários ou vantagens que não correspondam a serviços efetiva e lícitamente prestados;

À interpretação da leitura de ambos os artigos, conclui-se que, se o arrependimento se der mesmo após a concretização do negócio, desde que não haja contrato assinado estipulando de modo diverso, entendo que o corretor não faz jus à remuneração.

Aliás, até por esta ausência de contrato por escrito, entendo que pode ser aplicado, de forma análoga, o disposto no artigo 49 do Código de Defesa do Consumidor.

Portanto, com muito mais razão, o interessado vendedor e/ou comprador, se desistir do negócio, não é obrigado a pagar nenhuma comissão de corretagem, justamente por não haver contrato por escrito entre as partes envolvidas.

Dispõe o Código de Defesa do Consumidor:

Art. 49. O consumidor pode desistir do contrato, no prazo de 7 dias a contar de sua assinatura ou do ato de recebimento do produto ou serviço, sempre que a contratação de fornecimento de produtos e serviços ocorrer fora do estabelecimento comercial, especialmente por telefone ou a domicílio.

Parágrafo único. Se o consumidor exercitar o direito de arrependimento previsto neste artigo, os valores eventualmente pagos, a qualquer título, durante o prazo de reflexão, serão devolvidos, de imediato, monetariamente atualizados.

Portanto, se você quer ser um corretor diferenciado, estude seu Código de Ética, observe as instruções dadas pelo seu cliente e, principalmente, elabore um contrato de corretagem com a forma da negociação, pontuando, inclusive, a responsabilidade no pagamento da comissão de corretagem e as instruções recebidas pelo seu cliente.

Ah, e não deixe de prestar contas dos imóveis que está buscando e/ou negociando em nome de seu cliente.

Lembre-se: faça tudo por escrito e, de preferência, por email.

Transparência através de contrato de comissão de corretagem e lealdade ao trabalho são a melhor forma de evitar problemas futuros e ensinar a cobrança correta de seus honorários.

No mais, desejo-lhe boa sorte!