

Apelação Cível n. 0325287-86.2014.8.24.0023, da Capital
Relator: Desembargador Jorge Luis Costa Beber

APELAÇÃO CÍVEL. COBRANÇA. COMISSÃO DE CORRETAGEM. APROXIMAÇÃO EFETUADA PELO CORRETOR SEM SUCESSO NA CONCRETIZAÇÃO DA VENDA. PERFECTIBILIZAÇÃO POSTERIOR DO NEGÓCIO, EM IMÓVEL DIVERSO, MEDIANTE INTERMEDIAÇÃO DE OUTROS CORRETORES. AUTOR QUE NÃO SE DESINCUMBIU DO ÔNUS DE PROVAR O FATO CONSTITUTIVO DO SEU DIREITO, QUAL SEJA, A APROXIMAÇÃO E A INTERMEDIAÇÃO ÚTIL ENTRE COMPRADOR E VENDEDOR. SENTENÇA DE IMPROCEDÊNCIA MANTIDA. RECURSO CONHECIDO E DESPROVIDO.

No contrato de corretagem, é função primordial do corretor não apenas efetuar a aproximação das partes interessadas em realizar o negócio, mas, sobretudo, intermediar as negociações entre elas. O corretor possui direito a auferir a remuneração correspondente ao seu labor, desde que da sua atividade (intermediação e aproximação) resulte a realização do negócio ou, quando não, que tal se dê por arrependimento, não por desencontro de interesses.

Caso concreto em que, embora tenha havido aproximação inicial efetuada pelo autor, a concretização do negócio entre as partes interessadas se deu em relação a imóvel diverso e em virtude da aproximação e intermediação levada a efeito por outros profissionais, a desaguar na improcedência do pedido inicial, porquanto de todo indevida a remuneração pleiteada.

Vistos, relatados e discutidos estes autos de Apelação Cível n. 0325287-86.2014.8.24.0023, da comarca da Capital 4ª Vara Cível em que é Apelante [REDACTED] e Apelado [REDACTED].

A Segunda Câmara de Direito Civil decidiu, por votação unânime, conhecer do recurso e negar-lhe provimento. Custas legais.

O julgamento, realizado nesta data, foi presidido pelo Exmo. Sr. Des. Rubens Schulz e dele participaram os Exmos. Srs. Des. João Batista Góes Ulysséa e Des. José Maurício Lisboa.

Florianópolis, 29 de agosto de 2019.

Desembargador Jorge Luis Costa Beber
Relator

RELATÓRIO

Trata-se de recurso de apelação cível interposto por [REDACTED] em face da sentença de improcedência proferida nos autos da ação de cobrança de comissão de corretagem que move contra [REDACTED].

Irresignado, sustenta, em síntese, que faz jus à comissão de corretagem pelos serviços desta natureza prestados em 2012 ao Sr. [REDACTED], dono da construtora demandada, a quem noticiou a existência de interesse do Ministério Público na aquisição de terreno e prédio destinados a abrigar nova sede institucional, promovendo a aproximação de ambos para, na sequência, restar dolosamente afastado das negociações.

Argumenta, nesse sentido, que formalizou uma primeira proposta de venda da construtora ao Ministério Público, a qual contemplou sua intermediação e que acabou não sendo aceita. Aduz que, na sequência, [REDACTED], utilizando-se da mesma proposta anterior e apenas promovendo as adequações que resultaram na rejeição da primeira, formalizou uma segunda proposta, que culminou na concretização do negócio, alijando da negociação o apelante, responsável direto por levar ao conhecimento da construtora a possibilidade do negócio, bem como pela aproximação entre as partes.

Discorre sobre a prova oral, os arts. 722 e seguintes do CC/02 (que prequestiona) e sobre violação à boa-fé objetiva, *venire contra factum proprium* e abuso de direito, condutas que reputa praticadas pela recorrida quando, movida pela cupidez, alijou-o da segunda proposta, fruto da primeira, com o inequívoco intento de não pagar a comissão de corretagem devida. Diz, inclusive, que os três corretores apontados como intermediadores do negócio atuaram tão somente na venda do terreno da [REDACTED] do seu proprietário originário para a [REDACTED] Construtora, que por sua vez o adquiriu com destino certo, qual seja, a edificação da nova sede do Ministério Público do Estado de Santa

3
Catarina.

Argumenta que tais corretores constaram como intermediários da compra e venda perfectibilizada entre a construtora e o MP apenas como "laranjas", tanto que o respectivo contrato não estipula valor e forma de pagamento da corretagem, informações que nem os próprios corretores souberam/quiseram precisar.

Chama a atenção para a similitude estrutural da primeira proposta, na qual sua participação é incontroversa, com a segunda, da qual restou excluído, e requer, nesses termos, o conhecimento e o provimento do recurso para que este julgado procedente o pedido inicial, condenando-se à ré ao pagamento da comissão devida, no percentual usual e estipulado pelo Conselho Regional de Corretagem em 6% do valor do negócio.

Com as contrarrazões pertinentes, ascenderam os autos a esta Corte e foram, inicialmente, distribuídos à Câmara de Direito Comercial, sob a relatoria do Des. Salim Schead dos Santos, que declinou da competência para sua análise.

Em seguida, redistribuídos, vieram-me os autos conclusos para julgamento.

Este é o relatório.

VOTO

O apelo ultrapassa a barreira da admissibilidade – é próprio, tempestivo e está devidamente preparado – de sorte que dele conheço.

Na essência, a insurgência investe contra a sentença de improcedência do pedido de cobrança inicial, fundado nos alegados serviços de corretagem prestados pelo autor, [REDACTED], à construtora demandada, [REDACTED], envolvendo a venda de um imóvel edificado, localizado à [REDACTED], ao Ministério Público do Estado de Santa Catarina,

pelo preço aproximado de R\$ 123,5 milhões, em meados de dezembro de 2013.

Antes de adentrar na análise dos fatos, propriamente ditos, julgo pertinente tecer algumas considerações a respeito da atividade de corretagem, notadamente porque é a cobrança de valores desta natureza que configura a causa de pedir da pretensão exordial.

Nesse sentido, colhe-se do magistério de ORLANDO GOMES:

"Consiste a atividade do corretor em aproximar pessoas que desejam contratar, pondo-as em contato.

Cumpre sua função aconselhando a conclusão do contrato, informando as condições do negócio e procurando conciliar os interesses das pessoas que aproxima.

A relação jurídica entre as partes e o corretor não surge exclusivamente do negócio contratual de mediação, pois direitos e obrigações nascem também do simples fato de que o intermediário haja concorrido de modo eficaz para a aproximação das partes na conclusão do negócio. Trava-se a relação jurídica independentemente, nesse caso, de declaração de vontade emitida para a formação do contrato de corretagem, produzindo, entretanto, efeitos idênticos aos que se originariam de contrato formal, pois a atividade do mediador se interpreta como se houvesse sido contratado para executá-la."

(...)

"Pelo serviço que presta, pondo em relação duas ou mais pessoas para a conclusão de um negócio, tem o corretor direito à remuneração." (Contratos. Rio de Janeiro: Saraiva, 2000. 20. ed. p. 380-381).

MARIA HELENA DINIZ, com a sua peculiar objetividade, define a atividade do corretor da seguinte forma:

"Trata-se de obrigação de fazer, que se desenvolve mediante esforços empregados para a convergência de interesses opostos ou mesmo coincidentes de outras pessoas. (...) O corretor terá a função de aproximar pessoas que pretendam contratar, aconselhando a conclusão do negócio, informando as condições de sua celebração, procurando conciliar os seus interesses. Realizará, portanto, uma intermediação, colocando o contratante em contato com pessoas interessadas em celebrar algum ato negocial, obtendo informações ou conseguindo o que aquele necessita" (Curso de Direito Civil Brasileiro, São [REDACTED]: Saraiva, 3º volume, 1ª ed., p. 376).

Segundo ARNALDO RIZZARDO, a execução do contrato de corretagem tem como requisitos à sua configuração o "*cometimento a uma pessoa de conseguir interessado para certo negócio*", a "*aproximação, feita pelo*

corretor, entre o terceiro e o comitente" e a "conclusão do negócio entre o comitente e o terceiro, graças à atividade do corretor" (Contratos, 1ª ed., v. III, pág. 1.118).

Como se vê, a função primordial do corretor é não apenas efetuar a aproximação das partes interessadas em realizar o negócio, mas também e sobretudo intermediá-las, conciliando seus interesses para, ao cabo, obter a concretização do negócio.

É cediço, por outro norte, que todo trabalho deve ser remunerado, não sendo de outra forma com o corretor, que possui direito a auferir a contraprestação correspondente ao seu labor. Mas isso, frise-se, desde que da sua atividade de intermediação e aproximação resulte a concretização do negócio – na hipótese focalizada, a compra e venda do imóvel oferecido – ou, quando não, que tal derive do arrependimento das partes, não do desencontro de interesses entre elas.

É o que se colhe, aliás, com bastante clareza, do art. 725 do CC, *verbis: "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"* (Grifos meus).

No caso em liça, antecipo, não vejo como reconhecer que o negócio entabulado pela ré, Construtora [REDACTED], e pelo Ministério Público do Estado, envolvendo o imóvel situado na [REDACTED], nesta Capital, tenha ocorrido por força da intermediação sustentada na inicial ou, mesmo, da aproximação levada a efeito pelo autor.

Com efeito, para o sucesso da pretensão inicial perseguida, era de todo indispensável comprovasse o apelante que, após ter apresentado o imóvel para parte interessada, aproximou o vendedor e o comprador e empreendeu inequívocas tratativas para consumação do negócio. E, na espécie, nada disso ocorreu, notadamente em relação ao imóvel efetivamente adquirido pelo

Ministério Público.

Flui dos autos – e isso, gize-se, da própria exposição dos fatos na inicial, e, ainda, da contestação e dos depoimentos uníssonos das sete testemunhas ouvidas – que o autor, [REDACTED], que já havia atuado como corretor na aquisição, pelo Ministério Público, de anterior imóvel, situado na Rua [REDACTED], no centro desta Capital, procurou a ré, na pessoa de seu primo, [REDACTED], dono da construtora, para manifestar o interesse do órgão ministerial em manter a expansão das suas instalações, a despeito da venda já concretizada do edifício [REDACTED], posteriormente denominado "[REDACTED]". O fez em relação à ré, frise-se, **como o fez em favor de pelo menos outras três empresas, para as quais também intermediou a elaboração de propostas**, todas envolvendo a edificação de um empreendimento que contemplasse as necessidades do pretenso comprador **no terreno localizado em frente Ed. [REDACTED], na rua [REDACTED] esquina com a rua [REDACTED]**.

Nesse particular, duas observações importantes: a primeira é que o empreendimento ofertado **estava localizado na rua [REDACTED]**, sendo certo que o respectivo terreno ainda não era de propriedade de nenhuma das construtoras/empresas proponentes, então representadas pelo autor. A segunda é que, ao levar pelo menos quatro propostas diferentes ao MP, uma delas em nome da Construtora [REDACTED], o apelante não representava de nenhum modo – quanto mais com exclusividade – os interesses do Ministério Público e **não detinha nenhum tipo de informação privilegiada.**

E assim se afirma, com convicção, porque, primeiro, não era nova a intenção do pretenso comprador em manter a ampliação das suas instalações e melhorar a logística do órgão, a qual já vinha se arrastando desde, pelo menos, 2009 (tanto que constituiu promessa de campanha da administração eleita para o biênio 2011-2013 a locação ou a aquisição de novo prédio), bem como porque o Ministério Público, recebeu, ao todo, mais de vinte propostas distintas tratando

do empreendimento em questão. Além disso, quando da apresentação da "primeira proposta" pela Construtora [REDACTED], aquela envolvendo o terreno da [REDACTED], o Ministério Público já trabalhava com proposta anterior, efetuada pela Construtora [REDACTED] – a qual, gize-se, jamais contou com nenhum tipo de participação de [REDACTED].

É dizer, não havia informação privilegiada, não havia representação exclusiva de interesses, não havia "acesso diferenciado" do autor ao Ministério Público. Tanto não havia, que a primeira proposta apresentada pela Construtora [REDACTED], em 28.06.2012, **restou arquivada**, prosseguindo o Ministério Público em tratativas apenas com a construtora [REDACTED], mesmo porque se revelou que **somente referida empresa tinha poderes para transacionar o terreno situado na rua [REDACTED]**, esquina com a [REDACTED], que, nada obstante, foi alvo das quatro propostas apresentadas por [REDACTED].

Pois bem, após o arquivamento dessa primeira proposta, o que alega o autor é que diligenciou junto à construtora ré, cientificando-lhe do desinteresse do pretenso comprador e instruiu-lhe a encontrar terreno diverso para dar seguimento às tratativas. Alega, ainda, que foi dolosamente afastado das negociações pelo dono da construtora ré, tudo com a finalidade de não pagar a respectiva comissão, caracterizando o abuso de direito.

O que fica claro, portanto e em primeiro lugar, é que a pretensão autoral de percepimento da comissão de corretagem se funda apenas na "**aproximação**" que entende ter levado a efeito o autor, entre a Construtora [REDACTED] e o Ministério Público, tornando incontroversa a **inexistência de diligência posterior por parte dele no que pertine à concretização do negócio**. E a notificação extrajudicial de fls. 154 e sgs., a propósito, é clara nesse sentido.

Depois, tenho que o acervo probatório produzido não permite concluir pela veracidade das alegações concernentes ao afastamento doloso do

apelante das negociações.

O que se colhe dos autos é, que arquivada a primeira proposta, apresentada em junho de 2012, e passados aproximadamente três meses, por volta de setembro, outros corretores – dois, especificamente, [REDACTED] e [REDACTED] – empreenderam tratativas com [REDACTED] acerca da venda de alguns terrenos e acabaram por ofertar-lhe aquele situado na [REDACTED], próximo à [REDACTED], o qual, frise-se, estava à venda desde 2009 **com exclusividade** pelos referidos corretores.

O terreno, tanto ou mais que o da [REDACTED], atendia aos interesses do Ministério Público, dada a proximidade com a sua sede, localizada na chamada "████████". Tanto que lhe fora ofertado o terreno, pela primeira vez, pelos corretores [REDACTED], em setembro de 2009, com renovação da proposta em 04.07.2012, sendo evidente que, já nas tratativas para sua aquisição pela construtora, foi ventilada por ela própria, juntamente com os corretores que detinham exclusividade na venda do terreno, a possibilidade de que ali se erigisse o empreendimento desejado pelo órgão ministerial.

A manifestação favorável do órgão, contudo, veio acompanhada de uma série de exigências (fls. 207 e 208/209) e, a partir da concretização da aquisição do terreno, em outubro de 2012, durante mais de um ano, as partes, intermediadas pelos corretores [REDACTED] permaneceram em negociações e tratativas, agora quanto à venda do empreendimento ao Ministério Público. Nesse interregno, pontue-se, houve até mesmo o arquivamento da proposta de aquisição pelo órgão, dado o embargo sofrido pelas obras iniciais realizadas pela construtora, com o corte desautorizado de vegetação, retomandose as negociações apenas após a superação desse e de outros inúmeros percalços.

O negócio de compra e venda do imóvel edificado concretizou-se, de fato, apenas em dezembro de 2013, quando o terreno já havia sido adquirido

9

pela construtora ré há mais de um ano e passou a ser incorporado, conforme entraves administrativos e, também, judiciais permitiam, já independentemente do

interesse do Ministério Público, que, como dito, só veio a ser efetivamente confirmado mais tarde.

Por outras e por melhores palavras: houve uma primeira proposta apresentada pela Construtora [REDACTED] ao Ministério Público, de fato, intermediada pelo autor, [REDACTED], em junho de 2012, envolvendo terreno localizado na rua [REDACTED], **que não interessou ao pretenso comprador, sendo por isso, sumariamente arquivada.** Passados três meses, terreno diverso, localizado na [REDACTED], foi ofertado à construtora requerida **pelos corretores que detinham a exclusividade sobre a sua comercialização,** assim como conheciam o interesse do Ministério Público na área, tanto que já lhe haviam oferecido o imóvel, diretamente, em pelo menos duas oportunidades anteriores, a primeira delas em meados de 2009, a segunda em julho de 2012. Esses corretores, tendo alcançado a venda do terreno para a construtora, passaram a empreender esforços para que essa lograsse **vendê-lo, incorporado, ao Ministério Público,** o que, a despeito de sinalização positiva em setembro de 2012, só veio a ser efetivado em dezembro de 2013, **sem qualquer participação do autor,** o qual, portanto, não faz jus à correlata comissão.

Os depoimentos das testemunhas ouvidas são uníssonos nesse sentido e, nem mesmo os testigos arrolados pelo autor afirmaram que ele, de algum modo, atuou na compra e venda concretizada ou, mesmo, foi ludibriado - literalmente "passado para trás" - pela [REDACTED] Construtora.

Com efeito, disse [REDACTED], representante legal da empresa requerida:

"O senhor tinha conhecimento do interesse do MP em adquirir um imóvel? Sim, é público e notório quando alguma coisa grande em Florianópolis tem esse tipo de interesse. Vamos supor, o TJ está procurado um prédio pra comprar, a Procuradoria Geral está procurando... Então isso passa pelos corretores, isso corre de boca em boca no mercado. Não era notícia nova quando o [REDACTED]

10

procurou.

O Sr. [REDACTED] apresentou alguma proposta em favor da Construtora [REDACTED]? Sim, o [REDACTED] apresentou na [REDACTED] o terreno.

A construtora já havia feito contato com o MP antes? A construtora não tinha feito contato com Ministério Público anteriormente, eu tinha feito contato com o Departamento de Engenharia do MP, que não decide nada.

E quando o senhor teve esse contato com o Dpto Engenharia quem lhe aproximou: O [REDACTED].

Essa proposta chegou a sair do setor de engenharia? Não.

Por quê? O Dpto de Engenharia praticamente não encaminhou nenhuma das propostas, porque chegaram mais de vinte, só do mesmo terreno acho que chegaram umas dez. Eles foram acumulando e chegou uma hora que o MP definiu que ia ficar com a proposta da [REDACTED], nesse terreno. O proprietário do terreno queria um valor muito alto pelo terreno, e eles pra vender queriam receber à vista. Eu praticamente desisti. Depois aprovei um projeto, corretor me ofereceu um terreno, fui até o Ministério Público pra saber se havia interesse nesse terreno, aí comecei e tal, levei um ano negociando o terreno, fui viabilizando e tal e aprovei um projeto que não tem nada a ver com o MP, chama [REDACTED] Empresarial, aprovei. Aí os corretores começaram a me procurar " [REDACTED], o MP quer falar contigo" e marcaram umas três vezes com o MP e eu não fui, porque pra mim estava definido que iriam comprar com a [REDACTED]. Até que chegou uma hora que resolvi ir, ficou parado durante um ano por causa de problema ambiental, o promotor disse que existiam palmeiras que deveriam ser remanejadas e pagamos multa por isso, depois teve a CPI.

Quando começou a CPI a compra já havia sido assinada? Sim. A partir daí começaram as alterações do projeto para aquilo que o MP queria, e virou um projeto totalmente diferente do primeiro. É um projeto que tem que entregar o prédio quase que todo mobiliado e por uma empresa independente. Aquilo que falaram que o prédio custaria 20 e poucos milhões e foi vendido por mais de 123 não tem nada de verdadeiro, uma empresa independente contratada pra avaliar o prédio chegou ao valor de 75 milhões e isso só o prédio, sem o terreno. Esse negócio com o Ministério Público me trouxe, assim, mais angústia do que alegria.

Nessa primeira proposta que o Sr. [REDACTED] participou e que apresentou junto com outras tantas construtoras pro mesmo terreno, foi a sua e de mais alguma construtora? Sim, mais uma cinco, seis.

Naquele momento, o MP acenou interesse para a sua proposta? Nenhum.

Então, o senhor me disse que depois fez outro projeto, de um empreendimento seu, e que o MP apresentou interesse nessa proposta. Quanto tempo depois desse primeiro contato isso aconteceu? É difícil precisar, mas pelo menos uns seis meses, nove meses. Entre comprar o primeiro e aprovar projeto tudo, não sei, nove meses por aí.

Mas o senhor já tinha adquirido esse terreno? Sim. Esses seis meses eram pra fazer o contato com o MP. Sim.

Depois o senhor disse que uns corretores lhe procuraram e disseram que o MP tinha interesse nesse terreno, quem foram eles? [REDACTED],

[REDACTED] e [REDACTED].

Nas três vezes que foi procurado, sempre foram os mesmos corretores? Sempre, tanto é que paguei a comissão pra eles.

Aí o senhor decidiu ir lá. O contato foi com o Mesmo [REDACTED] ou foi com outra pessoa? Não, aí foi direto com o Dr. [REDACTED], que era o responsável. Aí foi amadurecendo, isso ficou bastante tempo.

Nesse caso que o terreno era seu, a proposta de construção era só sua? Sim, claro.

O senhor apresentou então uma proposta pra construir ou pra vender aquele prédio que já tinha projetado? Desse que eu já tinha. Aí eles começaram a apresentar condicionantes.

O valor da proposta era semelhante da primeira e da segunda? Não, era um pouco mais alta. A localização era melhor.

Quanto tempo levou? Mais uns seis meses.

Foi alterado o valor da proposta? O valor não, mas o memorial descritivo sim.

Essas negociações foram documentadas? Algumas coisas, sim.

Quando foi apresentada a proposta pelo Sr. [REDACTED], foi feito um documento, e alega-se na inicial que a segunda foi cópia fiel da primeira. Quando a construtora do senhor apresenta uma proposta, isso é feito por quem? Pela construtora.

Houve uma resposta formal do MP pra compra do segundo? Não me lembro se formal. Foi tanta negociação, tinham reuniões o tempo todo.

Da proposta do Sr. [REDACTED], que foi apresentada ao setor de Engenharia, evoluiu de alguma forma? Não, foi muito superficial, tanto é que não existia assim projeto de um prédio, existia assim o que dava pra fazer naquele terreno, mas sem apresentar o desenho mesmo.

Antes de vender essa segunda área, foi apresentado projeto? Aí sim, aí foi apresentado todo o projeto pois o MP queria saber se poderia ser construído naquele local.

Os corretores participaram dessas reuniões? Sempre os corretores que marcaram a reunião, eles ficavam sabendo antes do que eu.

Entre assinatura e início das negociações, quanto tempo passou? Praticamente um ano.

Em relação à proposta do [REDACTED]? Uns seis meses.

O [REDACTED] sabia que o senhor tinha essa área na [REDACTED]? Não sabia. Até encontrei ele na frente do meu escritório uns dois meses depois depois que, pela minha convicção, o MP estava fechado com [REDACTED], e falei, [REDACTED] to pensando em comprar aquele terreno na [REDACTED] e ele: nem compra, é cheio de problema. Cheio de herdeiro, tem uma casa tombada. Mas eu me interessei porque aquele terreno tinha passado por um monte de construtora, ninguém queria, e acabou ficado com preço muito abaixo do mercado. Eu praticamente permutei aquele terreno por salas comerciais, tivemos que ir até na Favela da Rocinha no Rio de Janeiro pegar assinatura de gente que nem sabia que era dona do terreno, pessoa que se separou vinte anos atrás. Despertou interesse mais pela defasagem do preço, mas nada foi

às pressas.

Havia contrato de exclusividade? Não tinha contrato de exclusividade com o Sr. [REDACTED], tinha com os corretores. Paguei comissão pra eles. Inclusive quando negociaram o terreno comigo o [REDACTED] me apresentou um contrato de exclusividade pra venda do terreno, que ficou anos.

[Advogado] O depoente disse que já tinha comprado o imóvel. Depois disse que encontrou o [REDACTED] e falou que estava pensando em comprar o terreno. No dia 28.06.2012 houve a primeira proposta da [REDACTED] na Rua [REDACTED] e houve uma recusa em agosto de 2012. Em 17.09 foi apresentada a segunda proposta e no dia 24.09.2012, o MP disse que tem interesse na aquisição do imóvel na [REDACTED]. A construtora [REDACTED] adquire o terreno em 16.11.2012. A Construtora adquire o terreno depois, não adquire antes. Nunca teve esse imóvel, foi adquirido já com o aval do MP, quando tinha ciência das necessidades do MP? A escritura pode ser novembro, comprei pelo menos seis meses antes.

O autor confirma que houve uma reunião em maio de 2012 na sede do MP, localizado na [REDACTED], na presença do [REDACTED], na presença dos membros do MP? Não. Só o [REDACTED]. Departamento de Engenharia. Pra entregar a primeira proposta.

O senhor sabe que foi [REDACTED] que intermediou a venda do primeiro prédio do MP, na [REDACTED]? Sim.

O senhor recorda porque a primeira proposta foi rejeitada? A [REDACTED] tinha autorização do vendedor do terreno, exclusividade.

No dia 17.09.2012 o senhor protocolou a segunda proposta? O que mudava da primeira pra segunda? A metragem do prédio que diminuía. É que o MP quando construiu na [REDACTED] tinha convicção que o outro prédio ia ser na frente, lá naquele terreno vazio, que era do parente meu, inclusive. Aí começou a desenvolver, perguntar aos corretores, pra alguém que apresentasse proposta em cima daquele terreno. Então pra mim o MP compraria na fente do prédio novo. Pra surpresa minha, depois que aprovei o projeto do outro, eles pararam com a negociação e disseram que enquanto tivesse chance de comprar ali na [REDACTED], eles permaneceriam nesse.

Há similitude entre as duas propostas? Não há.

Porque os novos corretores só surgem de forma oficial na data da assinatura do contrato? [Doutor, ele não falou isso (juíza)].

Porque não existe nenhum registro da presença desses corretores antes da escritura, segunda escritura? Porque quando a gente vai escriturar é obrigado a dizer se houve intermediário. Tem as notas fiscais de pagamento deles, não tem a menor dúvida. Todas as reuniões que fiz com o MP tinha um dos corretores junto.

Qual valor da comissão? [Conta na contestação, doutor, 6% (juíza)]. Não, não consta. "Não é objeto da ação, doutora (advogada).

Tem nota fiscal? Sim, sem dúvida.

Mas não foram juntadas aos autos? Não é objeto da ação (advogada).

O depoente disse no curso do seu depoimento que é da própria construtora a elaboração da proposta. Contudo, foi juntado uma troca de emails

13

entre o depoente e [REDACTED], cujos termos são os seguintes: [REDACTED], favor ler e imprimir a minuta que segue em arquivo em anexo e depois assinar. Não bastasse isso, indago ao depoente se a construtora teria utilizado essa minuta e inserido na segunda proposta todos os dados.

Recorda desse e-mail? Eu passei e depois ele me passou.

Quem redigiu essa proposta? Fui eu, encaminhei pra ele e ele remeteu de volta.

Aí quando foi feita a segunda proposta, utilizou-se o mesmo esqueleto? O que saiu da minha construtora.

Tenho aqui outras propostas do [REDACTED], anteriores, inúmeras, escancaradamente iguais.

É reu em outras ações relativas à cobranças de comissão de corretagem? Tem, tem uma, mas já foi resolvida. Uma coisa parecida com essa, só aquela foi paga e a pessoa diz que não foi.

Autor da cobrança é [REDACTED]? Sim".

, corretor autônomo, que já teve

negócios com [REDACTED]:

[REDACTED] intermediou negociação entre [REDACTED] Construção Civil e o Ministério Públip? Tenho conhecimento que o [REDACTED] encaminhou uma proposta da [REDACTED] pro MP num tereno na [REDACTED] com a [REDACTED].

Essa área foi adquirida pelo MP? Não.

[REDACTED] intermediou alguma outra área? Não.

Chegaram a concretizar na Felipe, ou porque não concretizou? A proposta feita ao MP pelo volume de obras e valores, não interessou ao MP.

O senhor sabe que o MP adquiriu outra área? Sabe quem apresentou? Não.

Sabe quem era o proprietário? Não.

Sabe quanto tempo depois houve a compra dessa área pelo MP? Pelos comentários do [REDACTED] quando apresentou a proposta ao MP, foi no primeiro semestre de 2012, e o chamamento foi 2012/2013.

Foi vultosa? Sim, qualquer corretor gostaria de ter intermediado essa compra.

Conhece os corretores que intermediaram? Pelas notícias que se tem, conheço. Tenho contato com um deles, anterior a isso.

Eles costumam fazer negócios dessa proporção? São conhecidos no mercado, mas não sei qual faixa de negócio que eles costumam fazer.

Quanto ganharam na negociação o senhor não sabe? Isso não, fica bem privado.

O senhor presenciou? Coincidemente, na época, encontrei o [REDACTED] e ele estava aguardando o Dr. [REDACTED] pra uma reunião no MP. [REDACTED] comentou que estava levando pro Dr. [REDACTED] uma possível negociação de um

projeto naquela área do estacionamento Estoril. Eu sabia as características porque o próprio [REDACTED], antes, havia me pedido um terreno que fosse o mais próximo possível das sedes do MP e com capacidade de construção de 20 mil m².

14

Qual o valor da comissão? 6% pago pelo vendedor.

O Mercado comenta que a construtora [REDACTED] não costuma pagar as comissões de corretagens? É, há comentários no mercado que o Dr. [REDACTED] tem dificuldade em pagar a comissão. Um conhecido meu até me comentou algo, assim, num negócio envolvendo o [REDACTED].

Já fez parcerias com o [REDACTED]? Exclusivamente? Não só com ele, tenho parcerias de negócios com outros corretores também".

Dr. [REDACTED], Procurador de Justiça e, à época da aquisição, Sub-Procurador Geral, a quem foi delegada pelo Procurador-Geral a compra do imóvel buscado pelo MP:

"O senhor foi procurado pelo Sr. [REDACTED] em algum momento apresentando proposta de imóvel ou construção pela [REDACTED]. de interesse do MP? Não.

Teve conhecimento dentro do MP do Sr. [REDACTED] ter intermediado alguma proposta da [REDACTED] para a construção de algum imóvel do interesse do MP? Não.

Quando a [REDACTED] apresentou ou que o senhor teve conhecimento de que a [REDACTED] apresentou alguma área ao MP? Foram duas oportunidades em que a [REDACTED] apresentou proposta, dois empreendimentos. No mesmo momento foram apresentadas três propostas, uma da [REDACTED], uma da [REDACTED] e outra da própria Regional, que era a empresa do Sr. [REDACTED]. Logo depois veio uma quarta proposta também por intermédio do Sr. [REDACTED], e nós iríamos examinar uma proposta anterior, da [REDACTED]. Em face disso acabamos não tratando do assunto, posteriormente arquivamos as quatro propostas e seguimos apenas estudando a da [REDACTED]. No momento seguinte, foi feito o contato dos corretores [REDACTED] procuraram o [REDACTED], que me ligou dizendo que os corretores ofertaram um empreendimento e se tínhamos interesse. Fui até lá, eles relataram que havia um empreendimento que estava para ser lançado ao lado do MP, dissemos que sim, então 3 ou 4 dias depois veio a proposta e o sr. [REDACTED] e 2 ou 3 corretores pra fazer a entrega formal do projeto do empreendimento. Eles apresentaram esse terreno ao lado da sede do Ministério Público, o terreno onde está sendo construído o empreendimento que o MP acabou adquirindo.

Quando foi apresentada essa segunda proposta, já haviam sido arquivada aquelas quatro? O protocolo de autuação foi 04.07.2012 e depois, em face da demonstração pela [REDACTED] que somente os corretores dela é que tinham autorização para comercialização, nos arquivamos as demais, apresentadas pelo [REDACTED].

Quem no MP tinha atribuição pra decidir? Procurador-Geral, que delegou pra mim.

Alguma vez o Sr. [REDACTED] esteve conversando com o senhor para tratar de proposta da [REDACTED]? Nunca.

Alguma vez o Sr. [REDACTED] apareceu para intermediar essa segunda proposta? Não.

15

Tiveram mais de uma reunião com esses corretores? Criamos uma comissão com membros e servidores que tinham ligação com áreas técnicas. Fizemos a primeira reunião e levamos uma proposta de exigências a serem encaminhadas para a empresa que, se as empresas as cumprissem, iríamos começar a negociar. Chegou o final do ano e a empresa não havia satisfeito todos os requisitos, depois houve um embargo do terreno por conta de questões ambientais e só então retomamos as negociações. Enquanto perdurou a questão do embargo, não demos seguimento e prosseguimos com relação a outras três empresas. Nenhuma dessas tinha participação do Sr. [REDACTED]. As que ele participou eram as 4 primeiras e depois ele apresentou mais uma, da construtora Álamo, que era um empreendimento menor, ali próximo ao terminal [REDACTED]. Depois disso ele apareceu se dizendo representante da [REDACTED] e nós estranhamos porque ínhamos estado no dia anterior com os diretores da [REDACTED]. Aí questionamos, se ele tinha alguma carta de representação, ele disse que era uma consultoria informal. Foi a última vez que falamos com o Sr. [REDACTED].

Quantas reuniões no período de negociação? No mínimo umas dez reuniões, nem todas com os corretores.

Nessas negociações foi definido o valor a ser pago a construtora e a comissão de corretagem? A comissão de corretagem é com a empresa. A empresa, inclusive, pediu que constasse no contrato quem eram os corretores e o que ela estaria pagando aos corretores. Constou no contrato.

Ao todo o MP recebeu quantas propostas? Nós trabalhamos com 22 propostas diferentes, muitas delas sobre a mesma área ali da [REDACTED].

As propostas levadas pelo Sr. [REDACTED] tinham diferenças de uma para outra? Eram detalhes pequenos, diferenças mínimas. Não tinha projeto. Era chute, não tinha estudo, era muito preliminar. A única que tinha alguma coisa era a da [REDACTED].

Esse terreno adquirido já fora de interesse do MP anteriormente? Sim. Antes da nossa gestão, em 11.09.2009 foi oferecido o terreno ao MP pelos corretores [REDACTED] e [REDACTED], eles tinham autorização para negociar com exclusividade aquele terreno. Em 04.06.2012, fui procurado pelo [REDACTED] e [REDACTED] e eles foram renovar a proposta de 2009, aí fiquei sabendo que havia aquela proposta. A eles apresentamos aquelas exigências que havíamos estabelecido e demos prazo de 30 dias pra que ele nos respondessem, mas isso não aconteceu formalmente. Cerca de 50 dias depois eu pedi pra minha assessora ligar aos corretores e questionar, o [REDACTED] pediu pra falar comigo. Ele disse que, nesse intervalo, víhamos oferecendo o imóvel para vários possíveis compradores e sugeriu o interesse de uma empresa que está adquirindo dos herdeiros o imóvel e o único documento que conseguimos foi o laudo ambiental do imóvel. Pedi pra ele me mandar esse laudo e me responder formalmente,

recebi uma cópia do laudo, ele não respondeu, eu dei um despacho arquivando aquele processo, em face da impossibilidade, do desinteresse que passou a existir. Se tem uma empresa comprando, nos não vamos ser sócios da empresa. Se também não pode demonstrar a regularidade do terreno, nós também não temos interesse. Aí

16

passou algum tempo, não muito, cerca de dez dias, e os corretores entraram em contato perguntando se tínhamos interesse em receber a proposta.

Dessa comissão referida, estão aqui presentes? estão o [REDACTED] e o Dr. [REDACTED].

O sr. [REDACTED] tinha alguma *status* de corretor do Ministério Público? Não. Até porque pra isso teríamos que fazer processo licitatório, não fizemos nada disso.

Ele tinha algum acesso facilitado ao MP em razão de á ter vendido um imóvel ao MP? Não, tinha o mesmo acesso que tinha qualquer corretor.

Havia algum diferencial entre a não aquisição da [REDACTED] e aquisição na [REDACTED]? Logística, proximidade, ao lado da [REDACTED] estava totalmente legalizado, na frente da [REDACTED] tinha figueiras tombadas, o preço na [REDACTED] era bem mais alto...

Quais eram as necessidades do MP na compra? Era alocar num mesmo local ou muito próximo todas as suas atividades e também a parte administrativa. Por isso a primeira busca que fizemos foi por terrenos. Depois pensamos em locar, mas era muito mais caro porque entre 11 e 13 anos nós pagávamos um prédio. Aí surgiu a possibilidade de comprar o primeiro prédio na [REDACTED], que foi quando conheci o Seu [REDACTED], dia 31.05.2011, que foi o antigo prédio comercial [REDACTED]. Então a necessidade, não era o ideal, mas era próximo do Terminal, relativamente próximo ao Tribunal de Justiça. Por isso aquele terreno da [REDACTED] era interessante, o problema era a área.

Quando foi inaugurada a sede da [REDACTED]? Dia 19.04.2012.

Nesse dia, o MP já tinha a necessidade de compra de outro imóvel? Já tínhamos inclusive proposta da [REDACTED].

O Sr. [REDACTED] estava lá? Estava lá, estava o dono da empresa, a esposa dele.

Ele sabia da necessidade de outro imóvel, foi dito pra ele, pelo fato de ele ter vendido outro imóvel ao MP? Era público, todos sabiam, ele também, com certeza, não havia porque não saber. Tanto que ele apresentou mais de uma proposta, apresentou várias.

Em 28.06.2012, ele apresentou quatro propostas, de empresas diferentes, eram iguais? Ele apresentou quatro propostas muito parecidas de quatro empresas que teriam interesse em fazer o empreendimento, como ele tratou com essas empresas eu não sei. Todas elas muito parecidas.

No dia 17.09.2012, a construtora [REDACTED] apresentou uma segunda proposta, agora em relação ao terreno da [REDACTED]? Não, dia 17.09.2012 foi o dia em que três corretores consultaram o MP quanto ao interesse em receber uma proposta e, se houvesse o interesse, eles falariam com a empresa.

O senhor teve acesso a todas as propostas da construtora [REDACTED]? Todas. E ela não é idêntica aquelas anteriores que eram iguais? Não observei isso, Excelência.

A rubrica acima da proposta encaminhada em 28.06.2012? É minha". Dr.

[REDACTED], Procurador de Justiça, à época 17 da aquisição Secretário-Geral do Ministério Público de Santa Catarina:

Quando o MP estava à procura de imóveis ou terrenos para ampliar a sede, qual era sua função na Procuradoria? Secretário-Geral do MP, que é o chefe geral da parte administrativa.

O senhor estava a par e participava? De alguma ações administrativas nesse sentido, sim.

O senhor foi procurado pelo Sr. [REDACTED] para apresentar alguma proposta da [REDACTED] Construtora? Jamais.

O senhor participava da Comissão de Expansão? Sim.

Quantas propostas foram recebidas? Muitas propostas, inúmeras. 21 ou 22.

O MP já havia exposto de uma maneira geral os requisitos mínimos para serem consideradas as propostas? Sim, esses requisitos mínimos levavam em consideração os problemas de logística do MP. Nós tínhamos um imóvel ali, [REDACTED], tínhamos uma van que ia e voltava duas vezes por dia dos dois prédios, então estávamos vendo. Tínhamos convicção de que na [REDACTED] era melhor, porque os próprios membros do MP, de uma maneira geral, se situavam próximo da atual sede. Era público e notório que o MP queria um prédio próximo. Não me recordo se foi estabelecido uma metragem mínima. O que eu recordo da [REDACTED] é que em setembro de 2012 recebi três corretores que pediram uma reunião, se não me engano eram [REDACTED], esses senhores que estão ali fora, vieram indagar se o MP não tinha interesse em um empreendimento ao lado daquela sede. Como eu não tinha autorização para decidir sobre o assunto, chamei o [REDACTED] na minha sala, ele participou da reunião e, ali sim, manifestamos interesse no empreendimento que seria colocado à venda ao MP. Não me recordo se já tinha nome.

A partir desse primeiro contato, o senhor participou de mais algum encontro? Algumas vezes, na sala do Dr. [REDACTED]. O proprietário da [REDACTED] esteve lá um ou duas vezes, acho, na sala do Dr. [REDACTED]. Como membro da comissão, participei de alguns encontros.

Os corretores acompanharam essas reuniões? Não estiveram na reunião da Comissão de Expansão, mas depois acompanhavam, evidentemente.

Esse empreendimento especificamente já havia sido apresentado ao Ministério Público em momento anterior por outro corretor? Não, de maneira nenhuma. Inclusive, se eu não me engano, na época nos resgatamos que tinha um procedimento instaurado no MP de oferta desse terreno, se não me engano pelo [REDACTED]. O Dr. [REDACTED] fez inúmeras exigências de viabilidade e legalidade que, parece, eles, esses corretores, não conseguiram provar e aí ele acabou arquivando esse pedido.

Houve alguma razão específica para perder o interesse no terreno da [REDACTED]? Ali, se não me engano, o primeiro que apresentou aquele imóvel foi a [REDACTED], parece que detinha exclusividade. Depois vieram outras construtoras, me recordo bem da [REDACTED], que era um empreendimento nos altos da [REDACTED]. Até uma vez, compareci numa reunião no [REDACTED] e

18

por conta do aparecimento de outras quatro propostas naquele momento, o Dr. [REDACTED] suspendeu o assunto porque não havia a menor condição de analisar todas aquelas propostas naquele momento. O que eu me recordo é que desde o momento em que pareceu a proposta do empreendimento da [REDACTED], a administração não teve nenhum duvida de que aquele sim seria o imóvel adequado ao MP.

O senhor conhece [REDACTED]? Sim, mora no meu prédio.

E como corretor? Não comecei como secretário. Quando comecei, a compra da [REDACTED] já estava concretizada, mas eu tinha conhecimento de que a aquisição do primeiro imóvel havia sido intermediada por ele. Nunca tive conhecimento da relação do [REDACTED] com a [REDACTED] e, inclusive, nunca vi o [REDACTED] com o Sr. [REDACTED].

Soube das denúncias de irregularidades na aprovação e legalização de projetos desse terreno da [REDACTED]? Sim, soube até diretamente pelo promotor, se não me engano da 31ª promotoria, que me ligou preocupado que um cidadão tinha estado lá, feito uma denúncia de que houve irregularidades na aproximação dos projetos do terreno e, no dia seguinte, esse mesmo senhor esteve lá se retratando e teria dito em depoimento subscrito que lhe fora oferecido R\$ 100.000,00 para ir lá fazer essa denúncia. E que a quantia foi oferecida por [REDACTED] e um advogado, que não me recordo o nome.

A comissão de expansão é uma comissão de deliberação interna. Naquele momento a necessidade era de espaço físico e iniciou-se a procura, e a procura nem precisou se estender muito pois as propostas chegavam diretamente.

O MP tomou alguma medida diante da notícia grave da denúncia falsa? Não sei, se tivesse partaria da promotoria.

Há uma exigência de natureza legal que atribui competência ao Dr. [REDACTED] para receber propostas? Na nossa época, os únicos autorizados eram o Procurador Geral, [REDACTED], e o Dr. [REDACTED]. Na época, inclusive, preocupado com a volúpia de alguns corretores, eu pessoalmente proibi qualquer servidor de receber propostas em nome do MP. Se houvesse, elas seriam redirecionadas.

Dr. [REDACTED], Procurador de Justiça, à época da aquisição, Procurador-Geral de Justiça:

Havia alguma coisa antes, mas nós intensificamos porque era uma proposta de gestão da nossa administração. Priorizamos isso e iniciamos essa procura.

Havia exigência mínima do MP? Muito era questão logística. Distância, tamanho das áreas, espaços.

A partir do momento em que isso se tornou público o MP recebeu muitas propostas? Eu não diria que ele se tornou público assim. Porque nós tínhamos

uma necessidade de ampliação, que poderia ocorrer tanto por locação, como por aquisição. Montamos uma comissão e ordenamos que essa comissão fizesse a busca, iniciamos junto ao Poder Público. Como não conseguimos dessa forma, partimos pra iniciativa privada e aí sim surgiram várias propostas.

19

Quem era o responsável por analisar as propostas? Dr. [REDACTED]. Primeiro ia pra ele e depois a gente analisava. As vezes até vinha pra mim e eu encaminhava pra ele.

Conhecimento de proposta do [REDACTED]? O que eu conheço do Sr. [REDACTED] é a intermediação da compra do Ed. [REDACTED] e depois ele apresentou uma proposta em relação ao terreno da frente, na [REDACTED].

Conhecimento sobre proposta do [REDACTED] em relação ao terreno que foi efetivamente adquirido? Não, nunca soube disso. O que tive conhecimento é que teria partido de corretores vinculados à empresa de [REDACTED], mas não tive tratativas com eles, só soube disso.

[REDACTED] participou de reunião com Sr. [REDACTED] ou outro representante do MP? O que eu sei dele é uma área em frente ao [REDACTED]. Que eu conheça não, a comissão se reunia e ia descartando as que não interessavam.

Esses corretores que o senhor menciona eram funcionários da Construtora [REDACTED]? Eu não sei se eram funcionários, se tinham preferência de venda, só soube que estiveram lá intermediando.

O senhor participou ou sabe se esses corretores participaram de reuniões envolvendo a negociação? Não sei porque não participava diretamente das reuniões. Eu participei de uma reunião com empresários, que foi do [REDACTED], a pedido de uma colega e tal, mas depois encaminhei ao Dr. [REDACTED].

Comissão de corretagem? Como a comissão de corretagem não era do Ministério Público, era do empreendedor, eu não tive conhecimento de como isso aconteceu. Mas no momento da assinatura da escritura estavam presentes o Sr. [REDACTED] e três corretores, que acho que foi a primeira vez que vi.

[REDACTED], um dos corretores que intermediou a negociação:

Teve conhecimento de que o imóvel da [REDACTED] estava à venda? O [REDACTED] é parceiro meu de alguns negócios, em 2008/2009 soube que ele estava intermediando a negociação do terreno. Falei com ele e ele me aproximou da família.

Quem procurou a [REDACTED] pra oferecer aquela área? Foi o [REDACTED].

Sabia que o MP procurava alguma área por ali? Sim, em 2009 eu sabia que o MP estava procurando e um dos motivos que fui atrás do terreno foi isso, pra oferecer pro MP, na época só o terreno né.

Quando surgiu a ideia de oferecer esse terreno pra [REDACTED]? Quando [REDACTED] estava lá e ofereceu esse e outros terrenos.

Quando [REDACTED] ofereceu pra [REDACTED] já com a intenção de ele oferecer pro MP? Assim, não participei da reunião, não vi como ele fez, mas agente ja

oferecia sempre falando do interesse do MP, até porque a gente tinha preocupação de alguém comprar a área sabendo que o MP tinha interesse.

O senhor tinha exclusividade sobre a venda daquela área? Sim.

Foi o senhor que procurou o MP para apresentar uma proposta da [REDACTED] pra construir ali? Na verdade a gente renovou uma proposta ao MP da área e aí o MP mostrou interesse e a gente levou que o [REDACTED] estava fazendo a negociação e estaria disposto a conversar com o MP pra fazer a obra.

20

O senhor e o seu [REDACTED] é que foram encaminhando essas tratativas entre a [REDACTED] e o MP? Sim.

Onde entra seu [REDACTED]? O seu [REDACTED] entra em julho de 2012, acho, quando a gente renovou a proposta do terreno para o Ministério Público. Porque a gente vinha trabalhando com o MP e vinha tentando pegar as licenças, tinha que ter licença pra vegetação, desvio do canal, posicionamento da Prefeitura quanto à restauração da casa tombada. Em 2012 por aí, a gente tinha oferta do MP no terreno, aí em algum momento a gente ofereceu pro [REDACTED], mas aí a gente não tinha mais contato com o MP e o [REDACTED] disse que achava que a gente devia voltar a oferecer ao MP. Aí numa conversa ele entrou junto com a gente. Porque aí é que a gente ofereceu pro MP e eles disseram que tinham interesse, mas eles queriam as licenças e tal e a gente não tinha, mas dissemos que tinha uma construtora interessada no terreno, que provavelmente compraria o terreno, e aí a gente aproximou as partes.

O senhor sabe se nesse período o sr. [REDACTED] estaria negociando com o MP alguma proposta da [REDACTED]? Da [REDACTED], não. Eu sei que ele participou da negociação do MP de outro prédio ali na [REDACTED] e que ele estava tratando de um terreno na frete ali. Da [REDACTED] eu soube bem mais tarde que ele estava oferecendo, inclusive, uma proposta da [REDACTED] pra aquele outro terreno.

Esse projeto que a [REDACTED] apresentou através de vocês para o MP era igual aquele projeto que o Sr. [REDACTED] havia apresentado em relação ao outro terreno? Não tenho nem ideia, não conheço o outro projeto.

Quando vocês apresentaram a proposta da [REDACTED] para o MP já tinha um esboço do que a [REDACTED] iria fazer naquele terreno? Já. Na verdade assim, quando a gente aproximou não sei se tinha um projeto, mas com certeza se tinha ideia do que faria de prédio, até porque a construtora não iria comprar um terreno sem saber o que dá pra fazer. Tinha um estudo.

Sabe se esse estudo era igual ao outro, feito pro terreno da [REDACTED]? Olha, não sei se era o mesmo estudo, sei que um terreno não tem nada a ver com o outro, então não tem como ser o mesmo estudo.

Durante as tratativas que foram feitas até conclusão do negócio com o MP teve mais de uma reunião? Sim.

E o Mp foi especificando o que queria, eles aceitaram aquilo que vocês apresentaram, como foi? A gente fez a aproximação né, depois houve várias reuniões, não sei precisar quantas foram, no Ministério Público, depois várias reuniões eram direto com a construtora porque eram questões técnicas.

Tinha várias corretores diferentes apresentando propostas ao MP? Sim.

Sabe se o senhor [REDACTED] havia representado mais de uma construtora? De ouvir falar, sim.

No negócio feito por vocês, a intermediação foi feita por vocês, foi concluído o negócio e vocês receberam a comissão de vocês dentro do contrato que vocês negociaram? Sim.

Antes mesmo de oferecer o terreno ao Sr. [REDACTED], já tinham feito estudo de viabilidade? Sim, sim, tinha estudo de viabilidade, consulta de viabilidade, inclusive outras construtoras já haviam feito, havia uma proposta não pro MP, mas pra família de uma construtora fazer lá.

21

O potencial construtivo contava dessas propostas anteriores à oferta ao Sr. [REDACTED]? Sim.

Renovação de proposta ao Mp. Porque não comprou? Só compraria se tivessem todas as licenças, as duas gestões foram muito claras nisso.

Quando a construtora comprou o terreno da família? Outubro de 2012.

E em que data a [REDACTED] apresentou a proposta ao Ministério Público? Foi depois de comprar o terreno, acho que em novembro. (Adv. foi em setembro, prova documental)

Quem redigiu a proposta da construtora para o MP? Acredito que foi a construtora".

[REDACTED], testemunha arrolada pelo autor:

O senhor tem conhecimento? Hoje sim. Porque é fato notório no mercado que o [REDACTED] fez uma oferta de um imóvel na rua [REDACTED] pro MP.

Esse imóvel era da [REDACTED]? Sim.

E foi concluído? Não.

Ouviu falar de outra área da [REDACTED] Construção para o Mp através do Sr. [REDACTED]? Outra área, não.

Sabe se o MP adquiriu ou contratou a [REDACTED] para construir algum imóvel? Sim, soube pelo mercado. O imóvel fica na [REDACTED], ao lado do exército. O [REDACTED] me pediu para que fizesse uma análise do potencial construtivo do imóvel em frente à [REDACTED] e depois desistiu. Questionei o porque da desistência e ele disse que o MP tinha desistido da aquisição. Meses depois eu soube que o MP tinha adquirido aquele outra área.

Quando o senhor ficou sabendo pelo mercado, foi mencionado como foram feitas as tratativas dessa segunda área? Não tive conhecimento.

Que trabalho foi esse que o senhor fez a pedido do Sr. [REDACTED]? Era executivo de negócios da [REDACTED] então tratava com os corretores se valia a pena comprar ou não os terrenos. Nesse sentido, o [REDACTED] me procurou e pediu que fizesse essa análise no terreno da [REDACTED].

[REDACTED], outro dos corretores que intermediaram a negociação:

"Atua como corretor há quanto tempo? 14 anos.

Como é o que o senhor tomou conhecimento de que o MP tinha interesse num imóvel? Em 2007 eu tive conhecimento que o terreno da [REDACTED] estava à venda. Uma herdeira majoritária me procurou e até me nomeou com exclusividade. E de 2007 pra 2008 nós tivemos conhecimento, eu e o [REDACTED], que o MP procurava áreas para fazer expansão e os nossos contatos começaram desde então. Em 2008 começamos as negociações, apresentamos propostas de venda, inclusive do terreno, oferecemos outros terrenos em locação, acabou não acontecendo. E culminou, na primeira fase, que o MP adquiriu o imóvel da [REDACTED]. Mas ainda assim mantínhamos nosso contato no MP através da gerência administrativa e tínhamos conhecimento e era público, o mercado inteiro sabia, que o MP apesar de ter adquirido o imóvel

22

tinha interesse em continuar expandindo suas áreas. Em 2012 nós renovamos nossa opção de venda do que era ainda a opção de venda do terreno, isso, se não me falha a memória, em julho de 2012. Em agosto fomos questionados acerca das condições em que estava o terreno, nós respondemos isso cerca de 30 dias depois e quando fizemos isso falamos que havia uma proposta adiantada de intenção de compra do terreno por uma construtora, mas não citamos quem era a construtora até por uma questão de sigilo. E esta venda ocorreu em outubro de 2012, da família para a construtora [REDACTED], até o [REDACTED] intermediamos a venda. E quando isso aconteceu nós tínhamos uma promessa de notificar o MP sobre a intenção do construtor, se ali edificasse uma obra, do interesse dele em negociar com o MP. E esta reunião foi feita em novembro de 2012, se não me falha a memória, entre os corretores envolvidos, [REDACTED], [REDACTED] o Sr. [REDACTED] e os representantes do MP. Então continuaram as negociações, ao longo de 2012 e 2013, elas passaram por um processo de silêncio por assim dizer em função de demandas que houve contra a construtora que era proprietária do terreno e que quando o Seu [REDACTED] conseguiu resolver os problemas do terreno nós retomamos as negociações que culminou com a assinatura da aquisição da área que seria construída em dezembro de 2013. Ao longo desse tempo continuamos mantendo contato com o MP, eventualmente questionando o interesse do MP na aquisição desta ou de outras áreas, bem como continuamos mantendo constante contato com a construtora [REDACTED].

Alguma vez vocês procuraram ou foram procurados por [REDACTED] pra apresentar uma proposta conjunta ao MP? Seu [REDACTED] procurou a mim e à cidade inteira querendo vender esse prédio e tudo que tivesse pela frente. Mas eu nunca quis negociar com ele, era uma questão pessoal minha.

Ele não participou especificamente dessa compra desse terreno, o senhor não teve nenhuma relação com o Sr. [REDACTED]? Nunca.

E essa proposta que o senhor fez ao MP, junto do Sr. [REDACTED] e do Sr. [REDACTED] de alguma forma teve a participação do Sr. [REDACTED]? Não, senhora.

Essas tratativas que o senhor, o seu [REDACTED] e o seu [REDACTED] tiveram com o Sr. [REDACTED], foi acertado entre a construtora e os corretores a corretagem? Nós combinamos a corretagem, temos saldos a receber.

Sim, mas foi recebido, foi negociado, foi tratado? Estamos recebendo. Como o prédio está atrasado, tem parcelas a receber e parcelas a construir, é natural que a corretagem também venha ao longo do tempo. Em 2007 foi a minha primeira exclusividade oferecida, por 20% do terreno que era o que a senhora [REDACTED] tinha. Em 2008 eu e [REDACTED] tivemos exclusividade por 120 dias, em 2010 uma renovação da exclusividade por 12 meses, e em janeiro ou março de 2012 uma renovação por exclusividade por 18 meses. Então, dentro do período de venda da compra do terreno eu tinha exclusividade.

O senhor chegou a ofertar para outras construtoras a ideia de construir esse empreendimento para o MP ou só pra [REDACTED]? Em 2007 tínhamos tratativas com a [...] empreendimentos, em 2008 nós tivemos uma opção de compra pra [REDACTED] Empreendimentos, era com outros corretores. Eu ofereci

23

esse terreno pra diversas outras construtoras.

Foi o senhor que apresentou essa proposta pra [REDACTED]? Sim. Eu visitei o [REDACTED], tivemos uma reunião de negócios, e naquele momento estávamos tratando de diversos terrenos, inclusive um terreno do [REDACTED], da rua [REDACTED] e nessa conversa de apresentação desse terreno nós tornamos a evoluir a conversa acerca do terreno da [REDACTED]. A gente fala desse terreno da [REDACTED], da [REDACTED], pra quem tá no mercado imobiliário ele era muito conhecido. E tratamos disso, ele me disse, olha [REDACTED], vamos continuar falando sobre o terreno da [REDACTED], eu prefiro continuar falando desse, do que do [REDACTED].

Quando o senhor ofereceu a área para [REDACTED] era específico pra construir alguma coisa pro MP? Não. Nós fomos vender um terreno. Até mesmo porque sobre aquele terreno existia apenas uma pequena edificação que era a [REDACTED], tombada. E o que sr. [REDACTED] comprou foi o terreno e a casa tombada, com os passivos e os ativos que pesavam sobre eles.

Quanto tempo entre o início das negociações com a família até vender para a [REDACTED]? Nós começamos a negociar com o [REDACTED] entre março e abril de 2012 e as escrituras foram celebradas em outubro de 2012.

Quanto tempo para regularizar o imóvel para poder ofertar ao MP o empreendimento? O Seu [REDACTED], em novembro de 2012, conseguiu algumas regularizações, mas logo em seguida, em março de 2013, ele foi alvo de uma demanda, que regularizou se não me falha a memória de setembro pra outubro de 2013.

O senhor participou de reuniões representando a construtora perante o MP? Fizemos várias reuniões, por vezes representando o Sr. [REDACTED], por vezes em conjunto com o Sr. [REDACTED].

É comum constar o nome do corretor na proposta? Na verdade, o [REDACTED] protocolou a proposta no térreo e imediatamente após subimos para reunião com Dr. [REDACTED] pra discutir aquela proposta.

Tá, mas quando se faz uma proposta escrita, é comum, deve constar o nome do corretor? Depende do grau de afinidade que você tem com o incorporador.

Então pode constar ou não constar? Não era objeto naquele momento, bem como das demais propostas que o [REDACTED] encaminhou, nós nunca tivemos nenhuma preocupação porque temos uma relação de absoluta confiança com ele e sempre tratamos com o ele e com o MP o objeto da venda que era o prédio.

A venda do terreno foi para construtora [REDACTED]? Foi.

E essa venda o senhor falou que foi em outubro de 2012? Se não me falha a memória, foi.

E a data em que foi apresentada a proposta do empreendimento para o MP? Nossas primeiras reuniões foram entre novembro e dezembro de 2012. Mas haja vista que em agosto de 2012 nós respondemos um ofício do MP dizendo que estávamos vendendo o terreno para construtora local e que se essa conseguisse resolver os passivos do terreno ela teria interesse em negociar o empreendimento com o MP. Isso foi informado ao MP

24

antecipadamente.

Os corretores receberam a corretagem pela venda do imóvel para o MP e depois sobre a venda do prédio? Certamente.

E qual foi o valor? Acho que não é o objeto da demanda.

O senhor sabe que o [REDACTED] teria apresentado em nome da [REDACTED] alguma outra proposta ao MP para a construção de empreendimento semelhante, em outro terreno? Excelência, eu sei que o [REDACTED] vendeu o prédio da [REDACTED], passei na rua e cumprimentei ele inclusive. O resto eu sei pelo mercado, não tenho como provar nada. Respeito os negócios dele, ele os meus, conforme a ética da profissão.

[REDACTED], corretor de imóveis, arrolado pelo autor:

Conhece o Seu [REDACTED]? Conheço as duas partes.

O senhor tem conhecimento do Sr. [REDACTED] ter trabalhado como corretor na intermediação da compra e venda de uma área da [REDACTED] Construção Civil ao MP? É, rumores de mercado, nada que eu possa firmar.

Não presenciei nenhuma negociação entre o Seu [REDACTED] e a [REDACTED]? Não. Era fato sabido do mercado, que havia uma operação em negociação, que eles já tinham feito propostas, nada que eu possa somar.

Então, tinha rumores que o Sr. [REDACTED] estava intermediando negócios entre a [REDACTED] e o MP? Isso.

Sabe dizer se ele fazia essa intermediação com outras construtoras também? Não sei.

Sabe dizer qual era a área que o Sr. [REDACTED] estava oferecendo ao MP? O que se comentava era uma área na [REDACTED] com a [REDACTED], E deu certo? Que eu sabia não.

O senhor [REDACTED] intermediou mais alguma área da [REDACTED] para o Mp? Desculpe, mas eu não tenho conteúdo pra afirmar alguma coisa. O que soube foi pela imprensa, pelo mercado.

Mas a imprensa ou o mercado comentou que o Sr. [REDACTED] intermediou a venda dessa segunda área para o MP? Não, isso eu não posso afirmar.

Qual o valor da comissão de corretagem? Isso é regimentado pelo Conselho, pelo Creci. Segundo tabela, seriam 6%, mas também é objeto de negociações.

O senhor sabe se local que está a sede do MP na [REDACTED] foi intermediado pelo autor? Sim.

O senhor como corretor de imóveis já deixou de receber algum valor da construtora [REDACTED]? Olha, desagradável... eu tive um *affair*, não foi propriamente comissão, operação de compra e venda. Nos participamos de um leilão, tínhamos um arranjo vamos dizer assim, eu não participaria, ele arremataria e nós teríamos condições de reposição desse produto. E não foi o que aconteceu. Pra minha surpresa, quando eu voltei lá pra consumar o combinado, ele disse que ia ficar com o imóvel pra ele e foi muito desagradável. Por essa razão até que eu não tive mais relação com ele, já tive anteriores, mas a partir dali não quis mais ter relação com ele, nem profissional, nem pessoal".

25

Bem se vê, portanto, que os testigos arrolados confirmam integralmente a versão defensiva dos fatos, **que excluiu qualquer participação de [REDACTED] no negócio efetivamente concretizado**, não se retirando de nenhum dos depoimentos colhidos afirmação quanto à existência de condutas adotadas por parte da construtora requerida, destinadas a afastar o autor das negociações.

Não ignoro as pontuais contradições do depoimento de [REDACTED], nem a similitude estrutural da primeira proposta em relação à segunda, pontos aos quais se apega o autor/apelante para verberar seu pretendido direito à remuneração.

Tampouco desconheço que a compra do terreno pela construtora, tal como alega o autor, muito provavelmente envolvia a noção de garantia, por parte do adquirente, de que lograria revender o imóvel ao Ministério Público, haja vista que, em setembro de 2012, antes de formalizada por escritura a aquisição do terreno, é que a Construtora [REDACTED] apresentou uma nova proposta ao Ministério Público – muito semelhante à primeira em termos de estética, mas com

conteúdo diverso e envolvendo imóvel também diverso (fls. 203) –, ofertando-lhe a venda o empreendimento denominado "██████ Empresarial".

Mas isso, gize-se, nem de longe tem o condão de dar fôlego à tese inicial.

Ainda que █████ tenha "aproveitado" o primeiro documento – que, embora formatado pelo autor, foi alimentado com dados da construtora – a proposta efetivamente aceita pelo Ministério Público **difere em muito daquela apresentada pela █████ mais de um ano e meio antes do fechamento do contrato**, interregno no qual permaneceram as partes em negociações, por certo período inclusive suspensas/arquivadas, dado o surgimento de embargos de toda a ordem. Além disso, a tal "segunda proposta", encaminhada diretamente pela █████, quando se encontrava em vias de finalmente concretizar a

26

aquisição do terreno e consultou o órgão acerca do interesse em futuro empreendimento ali, ao que se seguiu, no dia 24.09.2012, sinalização favorável do Ministério Público, parece ter sido muito mais um "termômetro" para ratificar **a intenção já manifesta na aquisição do terreno**, por parte da construtora, do que a formalização da proposta real, tanto que a que restou efetivamente aceita é dela bem diversa e o foi muito tempo depois.

Há algum ilícito nisso? Algum abuso de direito? Alguma conduta escusa ou dolosa, por parte do pretenso vendedor em ver-se livre do pagamento da comissão de corretagem ao autor? Penso que não, quanto mais se o valor foi efetivamente pago em favor de quem atuou na aproximação e intermediação do negócio, obtendo resultado útil, diferentemente do demandante, que, data máxima venia, literalmente "rifou" a oportunidade de negócio entre diversas construtoras e, por um sem número de motivos, não logrou intermediar a sua celebração por quaisquer delas, embora fervorosamente o desejasse.

Por outro norte, a mim não impressiona o fato dos corretores não

terem revelado quanto receberam a título de comissão. Não são eles obrigados a revelar seus ganhos, importando ao deslinde desta ação a afirmação de que receberam o montante ajustado (e ainda estavam recebendo quando da coleta dos seus depoimentos), sendo de todo irrefutável que tanto o contrato celebrado entre a Construtora [REDACTED] e o Ministério Público, esse em dezembro de 2013 (fls. 144), quanto a escritura pública de compra e venda do terreno, essa em novembro de 2012 (fls. 105), **aludem expressamente à figura dos corretores [REDACTED] e [REDACTED]** (esse apenas no primeiro) como intermediadores da negociação.

O aproveitamento, ademais, de produção intelectual alheia – e aqui está se fazendo referência apenas ao "esqueleto" ou "modelo" de proposta apresentado que, de fato, parece ter sido estruturado pelo autor – propicia, quando muito, direito à indenização de natureza diversa, que, no entanto, em

27

nada se confunde com a pretendida comissão de corretagem, intentada por quem não nega jamais ter laborado para a concretização do negócio, máxime se se o tal modelo de proposição nenhuma influência exerceu sobre o fechamento da compra e venda.

No mais, o só fato de o autor ter levado ao conhecimento da construtora acionada o interesse do Ministério Público na aquisição de imóvel com certas características não importa reconhecer a existência de uma intermediação útil. Ressalte-se, nesse contexto, que não houve contrato de intermediação formalizado entre as partes, sendo certo, ainda, que jamais se conferiu ao autor caráter de exclusividade à negociação travada, de tal maneira que diversos corretores laboraram na respectiva venda.

Colhe-se da jurisprudência que o corretor, para fazer jus ao percebimento da comissão, deve provar, concomitantemente, a presença dos seguintes requisitos: "1) que foi autorizado a trabalhar como medianeiro; 2) que foi convencionada a remuneração; 3) que aproximou as partes; 4) que em razão de

seu trabalho foi obtido o acordo de vontades. (RT 465, TACív. - SP. Rel. Juiz Mendes Pereira).

Destes requisitos, sabe-se que a jurisprudência vem mitigando somente a necessidade de demonstração de anterior convenção sobre a remuneração do profissional, exigindo-se, não obstante, que reste evidenciada a aproximação das partes em virtude do trabalho do corretor, a efetivação do negócio e a autorização, ainda que tácita, para que o corretor atue como medianeiro." (TJSC, Apelação cível n. 2005.030105-5, da Capital, Relator Jorge Schaefer Martins).

Nesse sentido, não existindo prova de que ocorreu a prestação de serviços e de que a venda do imóvel se realizou não em razão da intermediação do autor, mas daquela empreendida por corretores diversos, que, inclusive, detinham exclusividade para a venda do terreno objeto do negócio efetivamente

28

concretizado, e revelando a instrução que não houve o afastamento doloso e deliberado do autor quanto às negociações, mas o surgimento de oportunidade de negócio diversa, em imóvel diverso, propiciada por corretores também diversos, nada justifica recebera o apelante a contraprestação buscada.

Bem por isso é que estou mantendo a sentença de improcedência dos pedidos iniciais, da boa lavra da magistrada condutora do feito na origem, Dra. Ana Paula Amaro Vieira, que alcançou a mesma conclusão ora alvitrada.

À luz do exposto, conheço do apelo e nego-lhe provimento, acrescendo que, prolatada a sentença na vigência do atual Código de Processo Civil, com espeque no art. 85, § 11, daquele digesto, majoro os honorários de sucumbência devidos pelo autor de 10% para 12,5% do valor atualizado da causa.

Este é o voto.

