

## SUPREMO TRIBUNAL DE JUSTIÇA | CÍVEL

Acórdão

Processo	Data do documento	Relator
8373/19.5T8LSB.L1.S1-A	12 de janeiro de 2022	Vieira E Cunha

### DESCRITORES

Contrato de mediação imobiliária > Questão fundamental de direito > Contradição > Recurso para uniformização de jurisprudência > Admissibilidade de recurso > Reclamação para a conferência

### SUMÁRIO

I - A admissibilidade do recurso para uniformização de jurisprudência deve ponderar a amplitude dos poderes do Pleno a respeito das questões apreciadas no acórdão recorrido, sendo de rejeitar se, relativamente a uma questão de direito que se revelou decisiva para o resultado declarado no acórdão recorrido, não foi invocada qualquer contradição jurisprudencial, sendo manifestada apenas a discordância do recorrente quanto ao modo como a mesma foi solucionada.

II - Perante contratos com cláusulas diversas, sobre as quais incidiram diversas interpretações, no confronto do acórdão recorrido com o acórdão fundamento, não se pode colocar a questão da necessária uniformização jurisprudencial, visando nova integração juscivilística, mais a mais se quanto à questão de direito, em matéria de causalidade, decisiva no acórdão recorrido, não foi invocada qualquer contradição jurisprudencial.

## TEXTO INTEGRAL

Acordam em Conferência no Supremo Tribunal de Justiça

Reclamação contra o despacho proferido ao abrigo do disposto no artº 692.º n.º 1 CPCiv, que não admitiu o recurso para uniformização de jurisprudência.

Aguirre Newman Portugal - Mediação Imobiliária, Lda., com a actual denominação social de Savills Portugal

- Mediação Imobiliária, Lda, intentou a presente acção com processo declarativo e forma comum contra Novo Banco, S.A., pedindo a condenação deste a pagar-lhe:

a) a quantia de € 1.483.380,00 a título de honorários acordados e devidos nos termos da prestação de serviços contratada, ou sem conceder, subsidiariamente a título de comissão devida nos termos do contrato de mediação imobiliária;

b) Ainda subsidiariamente, caso venha a ser declarada a nulidade do contrato de mediação imobiliária por falta de forma, deve o Réu ser condenado a pagar-lhe igual quantia a título de remuneração compensatória, correspondente ao valor de retribuição acordada;

c) em juros de mora calculados à taxa legal aplicável aos juros comerciais, desde a data da citação até efetivo e integral pagamento.

Alegou ser uma sociedade comercial que se dedica à mediação imobiliária, e que em Junho de 2016 o Réu incumbiu-a de, em regime da exclusividade, proceder à prestação de serviços de consultoria e assessoria para a alienação do imóvel sito na Praça..., em ..., ou para a venda das acções da sociedade Praça do Marquês - Serviços Auxiliares, S.A., detidas pelo Réu, sociedade essa a proprietária do imóvel.

A A. apresentou ao Réu e este aceitou uma proposta de comercialização de alienação do imóvel, tendo ficado acordado o pagamento de honorários que variavam entre uma comissão de 1,3% e 1,8% sobre o preço de venda do imóvel consoante o valor da transacção e a data de contacto dos investidores.

A A. desenvolveu intensa atividade entre Junho de 2016 e 01/02/2017, e deu conhecimento ao Réu dos investidores que manifestaram interesse inicial no negócio.

O Réu, em 01/02/2017, através de um e-mail, comunicou à A. a cessação da colaboração, perante o que a A. manifestou o seu inconformismo junto do Réu.

Mas, em Setembro de 2017, a A. tomou conhecimento de que a Merlin Properties acabara de concretizar a compra ao Réu, por 60,3 milhões de euros, do edifício da Praça ..., através da aquisição da sociedade Praça do Marquês - Serviços Auxiliares, S.A.

Sucede que a Merlin Properties teve conhecimento do imóvel e do negócio exclusivamente através da A. e inclusive o seu diretor visitou o imóvel acompanhado de consultores da A. O interesse da Merlin na conclusão do negócio foi crescendo com as diligências desenvolvidas pela A. e culminou com a aquisição do imóvel.

A A. interpelou o Réu para o pagamento dos honorários acordados mas o Réu não reconheceu tal direito.

O acordo escrito deve ser reconduzido a um contrato de prestação de serviços de consultoria, no qual as partes acordaram que a A. teria direito à remuneração com a conclusão do negócio. Se se entender que o acordo é subsumível a uma mediação imobiliária, assiste à A. o direito a ser remunerada nos termos acordados, tendo o Réu incumprido o contrato ao cessar unilateralmente o contrato. Mais defende que a sua atuação foi determinante para a concretização da venda, pelo que deve receber uma comissão de 2% sobre o valor de € 60.300.000,00, conforme acordado, o que corresponde ao montante de € 1.206.000,00, acrescido de IVA à taxa legal, num total de € 1.483.380,00.

Contestando, o Réu sustentou que só em Junho de 2017 foi abordado pela Merlin, através da Hudson Advisors, que a apresentou ao acionista principal do Réu, a Lone Star.

Os “relatórios de comercialização” que a A. foi apresentando ao Réu consubstanciavam a única informação que o Réu recebia ao longo do tempo e deles resulta, quanto à Merlin, que a apresentação do projeto lhe teria sido enviada, ainda se aguardando uma resposta, e que teria assinado um NDA (Non Disclosure Agreement) o que lhe conferia acesso a um VDR (Virtual Data Room). Nega existir qualquer relação direta ou causal entre a aquisição da sociedade pela Merlin ao Réu em Setembro de 2017 e as alegadas visitas e manifestações de interesse perante a A. cerca de um ano antes. As únicas propostas que a A. lhe comunicou foram apresentadas pelas entidades A... e C..., não tendo conhecimento de qualquer proposta da Merlin.

Acrescentou ainda que a A. aceitou pacificamente a retirada do imóvel do mercado.

Defende que, não sendo para si um ponto de ordem a exclusão de qualificação do contrato como mediação imobiliária, independentemente da correta qualificação - mediação imobiliária ou outra prestação de serviços - a obrigação de pagamento de uma comissão, acrescida ou não de success fee, tinha como pressuposto a celebração de um contrato como resultado do serviço até aí desenvolvido pela A., e no caso inexistente o nexo de causalidade entre a atuação do mediador e a celebração do contrato pretendido, assim como a não celebração de contrato com a Merlin na sequência da mediação da A. não é imputável ao Réu, tanto que a Merlin não apresentou na altura qualquer proposta muito menos vinculativa.

Acrescenta que, após o período inicial de três meses que a A. propôs como duração do contrato, não houve acordo expresso quanto à sua prorrogação.

As Decisões Judiciais

Julgada a acção em 1ª instância, foi a mesma julgada improcedente e a Ré absolvida do pedido.

Tendo a Autora recorrido de apelação, a Relação revogou a sentença e, na procedência da acção, o Réu foi

condenado a pagar à A. a quantia de € 1.206.000,00, acrescidos de IVA à taxa em vigor (23%), no valor de € 277.380,00 (duzentos e setenta e sete mil, trezentos e oitenta euros), tudo no total de € 1.483.380,00 (um milhão, quatrocentos e oitenta e três mil, trezentos e oitenta euros), acrescida de juros de mora desde a citação e até integral pagamento.

No acórdão proferido em revista, neste Supremo Tribunal de Justiça, em 17/06/2021, foi concedida a revista, revogando-se o acórdão recorrido e ripristinando-se a sentença proferida em 1ª instância.

A Recorrida Savills Portugal - Mediação Imobiliária, Lda, não se conformando com o acórdão proferido nestes autos pelo Supremo Tribunal de Justiça, em 17.6.2021, interpôs recurso para uniformização de jurisprudência, nos termos dos art.ºs 688.ºss. CPCiv.

Invocou como fundamento a contradição entre esse Acórdão e o Acórdão do STJ de 01.4.2014 (Proc. n.º 894/11.4TBGRD.C1.S1), no sentido de saber se “cabe ser qualificado como contrato de prestação de serviços, tipificado no artigo 1154.º do Código Civil, e não como contrato de mediação imobiliária, actualmente regulado pela Lei n.º 15/2013, de 8 de Fevereiro, o convénio em que, mediante uma retribuição/remuneração, a receber a final, alguém se compromete, perante o cliente, a promover, angariar, facilitar, desenvolver esforços, desencadear, concitar e convocar situações de convergência de vontades negociais e confluência de intenções de celebração de um contrato de transmissão de um imóvel, mediante a aquisição das participações sociais dos sócios ou accionistas da sociedade proprietária de tal imóvel, sem que, como resultado dessa actividade, se comprometa, perante o comitente, à conclusão de um negócio”.

E assim se, em virtude de tal qualificação jurídica, cabe a aplicação das regras do contrato de mandato, nomeadamente as atinentes às condições de retribuição previstas no artigo 1158.º ex vi artigo 1156.º, ambos do Código Civil.

Para tanto, formula as seguintes conclusões de recurso:

A. O presente Recurso visa solver o aporema jurisprudencial que emana de dois doutos Acórdãos proferidos pelo Venerando Supremo Tribunal de Justiça, ambos transitados em julgado, no domínio da mesma legislação e sobre a mesma questão fundamental de direito:

B. Tal dissêndio, que ora configura o thema decidendum, resulta da divergente subsunção ao direito de factos análogos integradores de uma determinada relação contratual, geradora de díspares qualificações jurídicas do contrato, com a conseqüente aplicação de regimes jurídicos diversos, conducentes à prolação de decisões opostas;

C. O douto Acórdão recorrido julgou o convénio dos autos como um contrato de mediação, sujeito à

aplicação do regime jurídico da actividade da mediação imobiliária, aprovado pela Lei n.º 15/2013, de 8 de Fevereiro (máxime o seu artigo 19.º, n.º 1);

D. Estribou tal juízo nos seguintes termos: “Portanto, na essência encontramos-nos nos autos perante uma modalidade do contrato de prestação de serviços, embora uma modalidade hoje tipificada e regulada por lei. Um contrato para a obtenção de um negócio é uma prestação de serviço, embora nenhuma dúvida possa restar de que o contrato estabelecido entre as partes no processo constituía um contrato de mediação. Mas sendo a obrigação da mediadora uma caracterizada obrigação de meios, a mesma surge no quadro de um “contrato aleatório”, na medida em que o direito à retribuição apenas nasce quando e se a mediação tiver êxito – artº 19º nº 1 Lei nº 15/2013 de 8/2.”;

E. Embora contando com o voto de vencido do Exmo. Senhor Relator (Senhor Conselheiro AA), o Acórdão recorrido vem julgar pela procedência do Recurso de Revista ao concluir pela não existência de relação causal entre a actuação da mediadora e a conclusão e perfeição do contrato objecto da mediação;

F. Com genuína consideração pelo labor hermenêutico e exegético empreendido e plasmado no Acórdão sob recurso, constata a Recorrente que tal juízo está em contradição com o pugnado no douto Acórdão do Supremo Tribunal de Justiça, proferido em 01-04-2014, no processo n.º 894/11.4TBGRD.C1.S1 (relatado pelo Exmo. Senhor Conselheiro Gabriel Catarino), cujo trânsito em julgado é presumido nos termos do n.º 2 do artigo 688.º do C.P.C., e que aqui serve de Acórdão fundamento:

G. Conforme a Autora, ora Recorrente, vem insistindo nas diversas instâncias, e conforme julgou o douto Acórdão proferido pelo Tribunal da Relação ... (que vem a ser revogado pelo Acórdão recorrido), há lugar à subsunção da factualidade assente nos autos ao contrato de prestação de serviços, definido no artigo 1154.º do Código Civil, afastando-se expressamente a qualificação de uma mediação imobiliária prevista e regulada pelo regime aprovado pela citada Lei n.º 15/2013, de 8 de Fevereiro;

H. A distinção entre os dois tipos contratuais à luz dos factos integradores da relação contratual provada nos autos, concita as conclusões sumariadas no Acórdão fundamento que ora vai extractado:

“I - O contrato de mediação é um contrato atípico cabendo no âmbito geral do contrato de prestação de serviços, aplicando-se-lhe as regras dos contratos atípicos afins, onde houver analogia, e depois as regras gerais das obrigações, no pressuposto de que as partes não regularam o ponto em discussão, pois é a elas que compete essa regulação, fundada no princípio da autonomia da vontade.

II - Para que ocorra uma mediação basta que, como consequência dos actos de promoção e facilitação envidados pelo mediador, se perfeccione o contrato a que as mesmas tendem, através da concorrência da oferta realizada por uma das partes e a consequente aceitação pela outra, não se exigindo a sua posterior consumação, pois que este resultado é independente da vontade do mediador, a não ser que se haja

responsabilizado expressamente de o obter, através de um pacto especial de garantia no qual assumo o bom fim da operação.

III - Por sua vez, o contrato de prestação de serviços, definido no art. 1154.º do CC, apresenta a natureza jurídica de bilateral, consensual, de duração continuada e não solene, tendo por objecto a execução de uma actividade humana, intelectual ou manual, fungível ou infungível, a que está agregada, em regra, uma contraprestação ou retribuição pecuniária, como pagamento do serviço prestado.

IV - Quem mediante uma retribuição/remuneração, a receber a final, se compromete, perante o cliente, a promover, angariar, facilitar, desenvolver esforços, desencadear vontades de realização de negócios, concitar e convoca situações de convergência de vontades negociais e confluência de intenções de celebração de um contrato (encomendado e pretendido entre ele e o comitente), sem que, como resultado dessa actividade, se comprometa, perante o comitente, à conclusão de um negócio não compactua um contrato típico de mediação imobiliária, mas sim um contrato de prestação de serviços.” (destaque aditado);

I. Verifica-se que em ambos os Acórdãos é dirimida uma questão de direito (qualificação jurídica) que perpassa no seu iter cognoscitivo pela interpretação - sempre - e aplicação - ou não - do regime jurídico da actividade da mediação imobiliária, cabendo constatar que no domínio do Acórdão recorrido é interpretado (e aplicado) o regime actualmente em vigor - Lei 15/2013, de 8 de Fevereiro - enquanto no Acórdão fundamento é analisado o regime então em vigor - Decreto-Lei n.º 211/2004, de 20 de Agosto:

J. Porém, na óptica da Recorrente, é apodíctico que o devir de tal regime não abalou o conceito da actividade da mediação imobiliária e das acções em que se operacionaliza, nem tão pouco o regime de remuneração do mediador, de molde a poder dizer-se que a transição de regimes lhe imprimiu alcance diferente, obstativo da admissão do presente Recurso de Uniformização de Jurisprudência;

K. Admissibilidade essa que tem ainda presente a analogia dos núcleos factuais provados nos dois Acórdãos, merecedores de divergentes enquadramentos jurídicos nos termos sobrevistos;

L. Conforme observa com propriedade o Acórdão fundamento, a natureza bilateral do contrato de prestação de serviços com assento no artigo 1154.º do Código Civil advém “do desprendimento recíproco de obrigações para ambos os contratantes. Vale dizer, o tomador deverá pagar a remuneração ao prestador e este deverá realizar a actividade pactuada e na forma em que se comprometeu fazê-lo”;

M. Partindo desta asserção, deflui dos factos provados que a ora Recorrente agiu com animus adimpleti contractus, tendo realizado todas as operações que lhe foram cometidas pelo Banco Réu e que, nos termos convencionados, correspondiam à apresentação do negócio e do imóvel a investidores, tendo tal desiderato sido realizado e culminado na conclusão do negócio por parte de um investidor ao qual o

negócio foi apresentado pela Recorrente;

N. Ora, se o Banco Réu só vem a celebrar o negócio de venda de acções com o investidor MERLIN PROPERTIES já depois de ter feito cessar unilateralmente o contrato dos autos com a Recorrente, é inexorável que o contrato com tal investidor é concluído quando este tinha já pleno conhecimento do negócio através da Recorrente que, no cumprimento da sua prestação de serviços, lho deu a conhecer, tendo, portanto, cumprido o serviço encomendado pelo beneficiário do mesmo;

O. É inexorável que, sendo o contrato de mediação imobiliária uma das modalidades do contrato de prestação de serviços, cada um apresenta traços específicos de regime, não sendo despicinda a classificação por um ou outro tipo legal;

P. Brevitatis causae, o Acórdão do Tribunal da Relação ... que veio a ser revogado pelo Acórdão recorrido sintetiza com acuidade a matéria de facto com relevância decisória nos seguintes termos: “Como podemos verificar pela análise dos factos acima transcritos, o contrato celebrado entre as partes centrou-se essencialmente, por parte da A. e a favor do Réu, na prestação de serviços de consultoria e assessoria para a alienação do imóvel ... ou, preferencialmente, para a venda das acções detidas pelo Réu na sua sociedade subsidiária e proprietária deste mesmo imóvel, a Praça do Marquês - Serviços Auxiliares, SA”.

“Em execução desse contrato, a A. desenvolveu diversas diligências que mereceram o aplauso do próprio Réu, como consta do e-mail por este enviado àquela em 01 de Fevereiro de 2017 em que enaltece e agradece toda a colaboração prestada e realça a experiência e a dedicação da A., frisando ainda todo o tempo que aquele processo tomou a ambas as partes -Ponto 54 dos Factos Provados.

A qualidade do serviço prestado pela A. passou pela criação de uma assessoria, consultoria e promoção do ativo imobiliário que implicou a conceção de um programa específico, realizado concretamente para este produto.

Aliás, a leitura de toda a matéria de facto acima transcrita dá conta quer da qualidade de serviços prestados pela A. ao Réu, quer da contínua informação prestada a este último por aquela, no decorrer do contrato.

Também do teor dos e-mails trocados entre os colaboradores da A. e do Réu transparece o clima de confiança e coadjuvação mantida e que decorria já de anteriores operações comerciais análogas a esta e que foram concluídas, com êxito, entre as partes - Ponto 9 dos Factos Provados.

E é neste contexto que, na sua qualidade de consultora em regime de exclusividade, a A. apresentou ao Réu, que a aceitou, uma proposta de comercialização de alienação do imóvel ..., “preferencialmente através da aquisição da sociedade proprietária do imóvel por investidores”, ali definindo uma estratégia de

comercialização e de marketing pormenorizada e na qual inseriu uma cláusula post pactum finitum com o seguinte teor: “No final do contrato, a Aguirre Newtman (anterior designação social da A.), deve ter o direito de terminar ou continuar possíveis negociações com investidores, aos quais foi apresentado o ativo durante o período do contrato inicial” – Pontos 10 a 15 e 19 a 28 dos Factos Provados.

E, no que ao presente recurso importa, no cumprimento deste contrato, mais concretamente em 25 de Julho de 2016, a A. apresentou este negócio à Merlin Properties, que era um seu investidor em carteira e com o qual “manteve contactos comerciais em vários negócios assessorados e mediados por esta” – Pontos 29 e 30 dos Factos Provados.

Entre 25 de Julho de 2016 e 15 de Setembro de 2016 a A. e a Merlin Properties desenvolveram vários contactos relacionados com este negócio, tendo a A. procedido ao envio do teaser e da minuta do acordo de confidencialidade (NDA – Non-Disclouse Agreement) a esta empresa, franqueando o acesso à plataforma virtual Data Room, prestando esclarecimentos às várias questões que lhe foram colocadas e proporcionando a visita ao imóvel acompanhado de consultores seus, com o que o interesse desta empresa na conclusão do negócio foi crescendo, graças às “diligências desenvolvidas pela A.”, conforme afirmado pela própria Merlin – Pontos 31 a 39 dos Factos Provados.

Realça-se ainda que a Plataforma informática Virtual Data Room foi exclusivamente concebida pela A. para a realização deste concreto negócio, que a geriu durante todo o processo de comercialização do imóvel, sendo o seu acesso facultado pela A. aos investidores interessados e que a contactavam em resultado das suas ações de publicitação e divulgação do imóvel aqui em causa, como expressamente decorre dos Pontos 21 a 27 dos Factos Provados.

E, finalmente, foi dado conhecimento ao Réu dos investidores que manifestaram interesse inicial no negócio, “mediante a apresentação do acordo de confidencialidade assinado por estes e o seu ingresso na plataforma Virtual Data Room”, apresentando ao Réu, relatórios de comercialização relativos às diversas fases do processo de comercialização.”

Q. Este entendimento secunda a exegese do douto Acórdão fundamento que, perante a factualidade atinente a um convénio havido entre o proprietário de uma unidade hoteleira e duas empresas do sector imobiliário – actuando estas em conjugação de esforços -, e tendo a primeira cometido às segundas a prestação de serviços de consultoria e assessoria, e apoio promocional, para a realização de alienação de um activo imobiliário mediante a aquisição das participações sociais dos sócios da sociedade proprietária do imóvel, vem a decidir pela subsunção dos factos a uma típica prestação de serviços prevista no artigo 1154.º do Código Civil.

R. Tal silogismo é ancorado nos seguintes termos: “Os termos do contrato pactuado entre as demandantes e os demandados configura, em nosso juízo, um contrato (típico) de prestação de serviços, que comina ou

injunje uma obrigação da parte da assessora a obrigação de promover, num mercado de que ela é supostamente conhecedora - o mercado imobiliário - um determinado produto (assumindo uma terminologia em voga no jargão mercantilista), por forma a que, o cliente venha a obter um resultado final e querido (pactuado) entre ambas as partes, a saber a venda de uma unidade hoteleira. A remuneração contratualizada atinava com um resultado - o produto/valor da venda da unidade hoteleira -, o que, podendo, ou assumindo, normalmente, a feição típica de uma remuneração correspondente a um contrato de mediação, não pode ser tida como elemento definidor ou caracterizador de um contrato, para efeitos de extracção de todas as consequências contratuais que deste contrato deveriam ser sacadas.

Em singelos e lhanos termos, as demandantes acordaram com as demandadas um contrato de prestação de serviços em que o objecto se traduzia, da parte da sociedade demandante, em dar assessoria e prestar apoio promocional numa operação de alienação de uma unidade hoteleira, e os demandados se comprometiam, como contraprestação, a pagar, a final e obtido o resultado pretendido - a alienação ou venda da unidade hoteleira - uma retribuição que teria como referência o preço/valor que viesse a ser obtido como resultado dessa venda.

Quem mediante uma retribuição/remuneração, a receber a final, se compromete, perante o cliente, a promover, angariar, facilitar, desenvolver esforços, desencadear vontades de realização de negócios, concitar e convocar situações de convergência de vontades negociais e confluência de intenções de celebração de um contrato (encomendado e pretendido entre ele e o comitente), sem que, como resultado dessa actividade, se comprometa, perante o comitente, à conclusão de um negócio não compactua um contrato típico de mediação imobiliária, mas sim um contrato de prestação de serviços

As demandantes comprometeram-se, em termos singelos e desassoreados, a: promover a alienação do Hotel L...; desenvolver esforços para, junto de potenciais investidores/adquirentes consolidarem a oportunidade e potenciar os benefícios do negócio; conjugar esforços, entre ambas as partes no sentido de aproximação entre potenciais investidores, bem como assessoria aos vendedores - cfr. fls. 36 (parte do acordo referente á designada “segunda fase” da actividade que as demandantes se comprometiam a desenvolver.

Em termos conceptuais, sem grande esforço, os termos em que o contrato se projecta na relação jurídica que se estabeleceu entre as demandantes e os demandados configuram um contrato de prestação de serviços e não um contrato de mediação, como ficou consignado na decisão de primeira (1.ª) instância.”  
(...)

“Na verdade, as cláusulas que compõem o acordo aceite e querido pelos contraentes, colima um típico contrato de prestação de serviços, cujo objecto se vaza numa prestação (típica) de assessoria para promoção junto de potenciais interessados no investimento/arrendamento daquela concreta unidade hoteleira, bem com prestação de informação junto desses potenciais interessados das vantagens e

potencialidades que o negócio poderia trazer e apoio junto dos interessados na venda da forma de orientar o processo de colocação da unidade hoteleira no mercado.”;

S. Como a Recorrente insistiu nas várias Instâncias, não se diga que estava investida de apresentar interessados ao Banco Réu e que não cumpriu com esta incumbência quando o que ficou acordado, nos termos da proposta de comercialização aceite pelo Réu, foi que a Autora estava investida de apresentar o imóvel aos tais interessados;

T. Interessados esses que depois poderiam prosseguir negociações com o Banco, com vista à conclusão do negócio apresentado pela Recorrente, estando então perfeccionada a prestação de serviços a esta cometida à Recorrente;

U. Não se pode olvidar que a Recorrente concebeu um processo de raiz para o Réu concretizado na criação de uma plataforma organizada de índole concursal, na veiculação regular de relatórios informativos das diferentes fases do processo que, claramente, identificam os investidores e respectivo acesso ao virtual data room mediante a prévia e necessária assinatura de acordos de confidencialidade, visitas ao imóvel, e questões colocadas pelos mesmos investidores relativamente às diferentes componentes do objecto do negócio que a Autora foi decisiva em aclarar e que o Banco sempre acompanhou pari passu:

V. Tais operações, analisadas isoladamente e mormente de forma conjugada, não quadram na tipologia de uma mediação imobiliária, onde não cabe tal criação de uma plataforma organizada e concorrencial, nem a exigência de assinatura de acordos de confidencialidade só para lograr o acesso dos interessados ao conhecimento dos contornos do negócio querido pelos clientes das empresas de mediação imobiliária (recorrendo à terminologia atinente aos sujeitos prevista na Lei n.º 15/2013, de 8 de Fevereiro);

W. Aliás, nem se concebe à luz do conceito legal da actividade da mediação imobiliária plasmado no n.º 1 do artigo 2.º da citada lei como possa uma operação de compra e venda de participações sociais (v.g. acções ou quotas), que teve por seu reflexo um negócio relativo a um activo imobiliário, subsumir-se a tal conceito legal quando o imóvel se manteve na titularidade da sociedade que já era a sua proprietária (ainda que viesse a ser detida por outro accionista):

X. Em termos de rigor conceptual, se tal norma diz que “A actividade de mediação imobiliária consiste na procura, por parte das empresas, em nome dos seus clientes, de destinatários para a realização de negócios que visem a constituição ou aquisição de direitos reais sobre bens imóveis, bem como a permuta, o trespasse ou o arrendamento dos mesmos ou a cessão de posições em contratos que tenham por objeto bens imóveis”, é inquestionável que o resultado de tal negócio não aportou qualquer destinatário que não fosse já o próprio titular do direito real de propriedade do imóvel; ou seja, a dita sociedade subsidiária do Banco Réu;

Y. No plano dogmático, a operação comercial pretendida pelo Réu e assessorada pela Autora não parece caber na *facti species* da norma citada pois projectou-se e concretizou-se sem que tenha havido a constituição ou aquisição de direitos reais sobre o imóvel que se veio a manter na titularidade da sociedade subsidiária do Réu; nem tão pouco houve aliás qualquer cessão da posição contratual;

Z. Em conformidade, não houve qualquer acto transmissivo da titularidade da propriedade e, conseqüentemente, não houve (nem teria de haver) alterações matriciais ou registrais sobre a titularidade do imóvel, por falta de tal acto transmissivo;

AA. Face à qualificação do contrato dos autos como o da prestação de serviços tipificada no artigo 1154.º do Código Civil, cabe a aplicação das regras do contrato de mandato por virtude da remissão legal do artigo 1156.º do mesmo diploma;

BB. Neste âmbito, dispõe o artigo 1158.º, n.º 1, do Código Civil que o mandato presume-se gratuito, excepto se tiver por objecto actos que o mandatário pratique por profissão; neste caso, presume-se oneroso”, acrescentando o n.º 2 que “se o mandato for oneroso, a medida da retribuição, não havendo ajuste entre as partes, é determinada pelas tarifas profissionais; na falta destas, pelos usos; e, na falta de umas e outros, por juízos de equidade.”;

CC. Tendo presente o objecto social prosseguido pela Autora, ora Recorrente, dúvidas não restam de que o mandato sempre seria oneroso, e que a medida da retribuição foi a ajustada pelas partes no negócio;

DD. Retribuição essa que sempre seria devida porquanto a Recorrente prestou, efectivamente, os serviços encomendados, tendo apresentado o negócio ao interessado que vem a contratar com o beneficiário de tais serviços, adquirindo as respectivas acções detidas na sociedade proprietária do imóvel;

EE. Isto porquanto, como resulta do disposto nos artigos 1161.º, n.º 1, alínea a), e 1167.º, alíneas b) do Código Civil, a prestação de serviço onerosa é um contrato bilateral do qual resultam obrigações para ambas as partes. De entre estas salienta-se a obrigação do prestador do serviço praticar os actos compreendidos no mandato segundo as instruções do mandante e a de este proceder ao pagamento ao prestador do serviço da retribuição que ao caso competir;

FF. Face ao supra explanado, atentas as contraditórias soluções de direito proferidas no âmbito de identidade de situações de facto, crê a Recorrente ser de acolher o entendimento sufragado pelo duto Acórdão fundamento;

GG. Em jeito de síntese conclusiva, deve ser uniformizada a Jurisprudência no sentido propugnado pelo duto Acórdão fundamento, nos seguintes termos:

(i) Deve ser qualificado como contrato de prestação de serviços tipificado no artigo 1154.º do Código Civil, e não como contrato de mediação imobiliária, actualmente regulado pela Lei n.º 15/2013, de 8 de Fevereiro, o convénio em que, mediante uma retribuição/remuneração, a receber a final, alguém se compromete, perante o cliente, a promover, angariar, facilitar, desenvolver esforços, desencadear, concitar e convocar situações de convergência de vontades negociais e confluência de intenções de celebração de um contrato de transmissão de um imóvel, mediante a aquisição das participações sociais dos sócios ou accionistas da sociedade proprietária de tal imóvel, sem que, como resultado dessa actividade, se comprometa, perante o comitente, à conclusão de um negócio;

(ii) Em virtude de tal qualificação jurídica, cabe a aplicação das regras do contrato de mandato, nomeadamente as atinentes às condições de retribuição previstas no artigo 1158.º ex vi artigo 1156.º, ambos do Código Civil.

O Recorrido apresentou contra-alegações, pugnando por que, mesmo que se entendesse que, no acórdão recorrido, não foi analisada uma questão que se pudesse ter por controvertida, essa potencial omissão nunca tornaria admissível o recurso, que cabe ser rejeitado.

A defender-se existir qualquer contradição, deve reconhecer-se que a posição assumida no acórdão recorrido é a única interpretação admissível face à matéria de facto provada nos autos e às normas legais aplicadas.

São os seguintes os Factos Provados no Processo:

1. A A. é uma sociedade comercial que se dedica à mediação imobiliária e administração de imóveis por conta de outrem, sendo detentora da licença A.M.I. n.º ....46, emitida pelo Instituto dos Mercados Públicos do Mobiliário e da Construção (IMPIC) (art. 1º da p.i.).

2. O Réu é uma sociedade anónima que tem por objecto social o exercício da actividade bancária, incluindo todas as operações compatíveis com essa actividade e permitidas por lei, e a aquisição de participações no capital de outras sociedades, bem como a integração em agrupamentos complementares de empresas, desde que sujeitos a responsabilidade limitada, ainda que com objecto social diferente do seu ou regulados por lei especial (art. 2º da p.i.).

3. Até Setembro de 2017, o Réu era o beneficiário da totalidade das ações da sociedade PRAÇA DO MARQUÊS - SERVIÇOS AUXILIARES, SA., matriculada na Conservatória do Registo Comercial de ... sob o número único de registo e de pessoa colectiva 501983139, com sede na Avenida Fontes Pereira de Melo, n.º 51, piso intermédio, 1050-120 Lisboa (art. 3º da p.i.).

4. A sociedade PRAÇA DO MARQUÊS - SERVIÇOS AUXILIARES, SA. é uma sociedade anónima que tem por

objecto social a aquisição de prédios urbanos com vista ao arrendamento e desenvolvimento da actividade de venda e gestão de imóveis próprios, sendo detentora do capital social de €15.893.150,00 titulado por ações (art. 4º da p.i.).

5. Esta sociedade esteve integrada, desde a sua constituição, no grupo económico do BANCO ESPÍRITO SANTO e, posteriormente, com a resolução deste, no NOVO BANCO, SA., que detinha a totalidade do capital social desta sua empresa subsidiária (art. 5º da p.i.).

6. Encontra-se registada a favor da sociedade PRAÇA DO MARQUÊS - SERVIÇOS AUXILIARES, S.A. a aquisição do prédio urbano sito na Praça... e Rua..., ..., freguesia de ..., concelho de ..., descrito na Conservatória do Registo Predial de ... sob o número ...03 da extinta freguesia de ... (actual freguesia de ...), e inscrito na respectiva matriz predial sob o artigo ...53, com a área total de 12.460 m<sup>2</sup>, da qual 9.425 m<sup>2</sup> destinam-se a escritórios e os restantes 3.025 m<sup>2</sup> ao comércio, distribuída por 10 andares (art. 6º da p.i.).

7. Em Junho de 2016, o Réu, através do seu Departamento de Gestão Imobiliária, incumbiu a A., em regime de exclusividade, da prestação de serviços de consultoria e assessoria para a alienação do identificado imóvel ou, preferencialmente, para a venda das ações da PRAÇA DO MARQUÊS - SERVIÇOS AUXILIARES, SA., detidas pelo Réu nesta sua empresa subsidiária e proprietária do identificado imóvel (art. 7º da p.i.).

8. A A. ficou investida da promoção, assessoria, consultoria e mediação do negócio que consistiria na venda do imóvel (“Asset Deal”) ou, preferencialmente, na venda da totalidade da participação social detida pelo Banco Réu na sociedade proprietária do imóvel (“Share Deal”) (art. 8º da p.i.).

9. Anteriormente, o Réu já investira a A. em operações comerciais análogas, nomeadamente nas seguintes: Edifício ...”, Edifício ...”, Portfólio ..., Terreno “...”, operações essas que foram concluídas e que habilitaram a A. ao recebimento da comissão acordada que o Réu lhe pagou (arts. 9º e 10º da p.i.).

10. Em 23-06-2016, a A., na qualidade de consultora em regime de exclusividade, apresentou ao Réu que, por sua vez, aceitou, uma proposta de comercialização de alienação do imóvel, preferencialmente através da aquisição da sociedade proprietária do imóvel por investidores, nos termos do E-mail e proposta de comercialização juntos, à p.i., respectivamente, como Docs. 6 e 7, e que se dão por inteiramente reproduzidos (art. 11º da p.i.).

11. Nos termos de tal proposta ficou definida a estratégia de comercialização da A. nos seguintes termos:

“4. Estratégia de Comercialização

“Estrategicamente, como referido na Introdução, propomos que a venda do ativo seja realizada num

processo de venda estruturado da seguinte forma:

A Aguirre Newman estruturará, em harmonia com o Novo Banco, todo o processo de venda através da sua Virtual Data Room (VDR), <https://www.aguirrenewman.es/dataroom/> garantindo assim toda a transparência e organização que deve caracterizar um processo desta natureza.

Na VDR serão disponibilizadas:

Apresentação do Imóvel

Plantas

Fotos

Legal: Caderneta Predial, Certidão do Registo Predial, Licença de Utilização e Certificado Energético; Contratos de Arrendamento

Regulamento e condições de Venda

NDA [sigla de Non-Disclosure Agreement (Acordo de Confidencialidade)]

O acesso à VDR será realizado por convite aos investidores, que numa 1ª fase, terão acesso a uma sintética informação comercial (teaser) e NDA, após a assinatura do qual, lhes será facultado o acesso às restantes pastas de forma a dispor de toda a informação necessária para a elaboração de uma proposta de aquisição” (art. 12º da p.i.).

12. Consta ainda da mesma proposta de comercialização a seguinte estratégia de marketing:

“4. Estratégia de Marketing

• O Regulamento e Condições de Venda, deverá ser devidamente adaptado ao edifício e aos objetivos do Novo Banco, sendo o mais claro e específico sobre os seguintes pontos:

#### CONDIÇÕES DE VENDA

• Objeto

• Regras para visitas e esclarecimento de dúvidas

- Constituição, apresentação e prazo para a entrega da proposta
- Conteúdo de cada proposta
- Documentação que deverá acompanhar a proposta (a definir):
- Cheque bancário ou Visado
- Declaração de não dívida a Finanças e Seg. Social
- Prazo e validade das propostas
- Análise das propostas
- Escolha do promitente comprador
- Adjudicação e Contratação:
- Celebração de CPCV e/ou
- Escritura Publica” (art. 13º da p.i.).

13. Mais consta da proposta de comercialização:

“Duração: Sugerimos um contrato de exclusividade por um período de 3 meses como Sell Side Advisors no processo de venda do Imóvel. Este contrato pode ser prorrogado por períodos sucessivos de 3 meses. No final do contrato, a Aguirre Newman, deve ter o direito de terminar ou continuar possíveis negociações com investidores, aos quais foi apresentado o ativo durante o período do contrato inicial.” (art. 14º da p.i.).

14. Em matéria de honorários, foi proposta pela A. uma comissão variável de 1,5% sobre o valor de venda do imóvel, acrescido de um success fee de 0,5% sobre o mesmo valor, em caso de concretização do negócio por valor superior a €50.000.000,00, valores estes acrescidos do IVA à taxa legal (art. 15º da p.i).

15. O Réu aceitou sem reservas as condições propostas, com exceção do valor dos honorários (art. 16º da p.i).

16. Em matéria de honorários, o Réu contrapôs, a coberto do email de 06-07-2016, junto à p.i como doc. nº 6, a fls. 36, subscrito por BB do Departamento de Gestão Imobiliária do Réu, nos seguintes termos:

"CC,

Em relação à proposta para o ... precisamos de esclarecer a seguinte situação.

Como sabes existem já uma série de contactos efetuados, mais precisamente 10 investidores (com NDA assinado), e inclusive uma proposta concreta.

Admitindo que o banco aceitaria a estrutura de fees proposta (1,5% e 2% caso transação acima de 50M Euros), à semelhança do que aconteceu na proposta dos fundos, esta estrutura de fees teria de se aplicar apenas a novos contactos.

Em relação aos contactos já efetuados, o valor do fee teria de ser ajustado, sendo a nossa proposta baixar o fee nesses casos para 1,3% e 1,8% (se valor realizado acima dos 50M Euros).

Ficamos a aguardar o teu feedback relativamente a este tema.

Abr.

FS" (art. 17º da p.i.).

17. A A. anuiu à contraproposta do Réu, conforme decorre do email de 06-07-2016 junto a fls. 35 verso, onde se pode ler:

"Caro BB,

Estamos de acordo com a V. proposta, em linha com o acordado para a venda do portfolio dos FII.

Abraço,

CC" (art. 21º da p.i.).

18. Em resposta ao email supra, o Réu, mediante email de 07-07-2016, subscrito por BB, do Departamento de Gestão Imobiliária do NOVO BANCO, S.A., refere:

"Caro CC,

Podemos avançar com este processo nas condições acordadas.

O banco tem urgência em concluir este assunto, até porque temos já uma série de contactos efetuados,

com análises a decorrer, e uma proposta entregue.

Assim sendo, gostaríamos de rapidamente pôr este processo dos contactos a investidores em marcha, até para tentar segurar esta proposta que já temos.

Na nossa conversa de amanhã gostaria de ver convosco, entre outros que surjam, os seguintes temas:

1. Planeamento do processo;
2. Passagem dos nossos contactos;
3. Lista de novos contactos, e
4. Informação necessária para o processo.

Estou a tentar marcar na GNB GA às 9h, volto a confirmar.

Abr.

FS" (art. 22º da p.i.).

19. Na sequência do acordado, a A. levou a efeito as diligências previstas no documento designado de «“..., 3” OFFICE BUILDING PROCESS LETTER - DUE DILIGENCE/FINAL BINDING ORDER» (“..., 3” EDIFÍCIO DE ESCRITÓRIOS CARTA DE PROCEDIMENTOS - “DUE DILIGENCE”/LICITAÇÃO FINAL), junto à p.i. como doc. nº 8 e que se dá por inteiramente reproduzido (art. 25º da p.i.)

20. Diligências essas que a A. levou a cabo para a promoção do negócio junto de potenciais investidores no sentido de apresentar e consolidar a oportunidade do negócio e os respectivos benefícios, aproximando tais investidores do Réu, o qual assessorou em todo o processo (art. 26º da p.i.).

21. Nomeadamente, a A. criou e geriu a plataforma informática Virtual Data Room exclusivamente concebida para a realização do projectado negócio (art. 27º da p.i.).

22. A A. abordou directamente vários investidores nacionais e internacionais, seus clientes em carteira, para a realização do negócio, mediante o envio de um “Teaser” e de uma minuta de acordo de confidencialidade (“Non-Disclosure Agreement”) disponibilizada pelo Réu (art. 28º da p.i.).

23. Levou a efeito acções de publicitação e divulgação do imóvel (art. 29º da p.i.).

24. Facultou aos investidores interessados o acesso à dita plataforma Virtual Data Room que geriu ao longo do processo de comercialização (art. 30º da p.i).

25. Deu conhecimento ao Réu dos investidores que manifestaram interesse inicial no negócio, mediante a apresentação do acordo de confidencialidade assinado por estes e o seu ingresso na plataforma Virtual Data Room (art. 31º da p.i).

26. Prestou esclarecimentos de forma regular aos investidores interessados, mediante respostas a questionários com perguntas concretas por estes formuladas no âmbito de assuntos relacionados com o imóvel (art. 32º da p.i).

27. Apresentou regularmente ao Réu relatórios de comercialização relativos às diversas fases do processo de comercialização, juntos à p.i. como docs. nºs 12 a 16 e que se dão por integralmente reproduzido (art. 33º da p.i).

28. Acompanhou vários investidores interessados em visitas ao imóvel, fazendo ali deslocar os seus colaboradores (art. 34º da p.i).

29. A MERLIN PROPERTIES é um investidor em carteira da A. com a qual manteve contactos comerciais em vários negócios assessorados e mediados por esta (art. 60º da p.i.).

30. Em 25 de Julho de 2016, a A. apresentou o negócio à MERLIN PROPERTIES, na pessoa de DD, nos termos do email junto à p.i. como doc. nº 28, que se dá por reproduzido, com tradução a fls. 143 (art. 62º da p.i.).

31. Em 28-07-2016, a MERLIN PROPERTIES solicitou à A. o envio do teaser e da minuta do acordo de confidencialidade (“NDA - Non-Disclosure Agreement”) que já lhe haviam sido disponibilizados pela A. em 25-07-2016, e tais documentos foram novamente enviados pela A. no próprio dia 28-07- 2016 (arts. 63º e 64º da p.i.).

32. Em 12-09-2016, o então Director da MERLIN PROPERTIES, DD, enviou à A. a minuta do acordo de confidencialidade por si assinada em 03-09-2016, junto à p.i. como doc. nº 30, com tradução a fls. 143 verso a 145, e que se dá por reproduzido (art. 65º da p.i).

33. Em 12-09-2016, a A. franqueou o acesso da MERLIN PROPERTIES à plataforma Virtual Data Room (art. 66º da p.i).

34. Ainda em 12-09-2016, a MERLIN PROPERTIES colocou várias questões relativas ao imóvel, nomeadamente sobre os contratos de arrendamento vigentes, suas rendas e condições (art. 67º da p.i.).

35. Em 13-09-2016, a MERLIN PROPERTIES colocou mais questões à A. sobre o imóvel, entre outras, atinentes ao valor de despesas de condomínio, valor patrimonial do imóvel, disponibilização das telas finais, áreas de arrendamento comercial e prazos de arrendamento (art. 68º da p.i.).

36. A A. obteve os esclarecimentos junto do Departamento de Gestão Imobiliária do Réu, e, em 14-09-2016, deu resposta às questões suscitadas pela MERLIN PROPERTIES (art. 69º da p.i.).

37. Em 15-09-2016, DD, então Director da MERLIN PROPERTIES, visitou o imóvel acompanhado de consultores que a A. fez deslocar para o efeito (art. 70º da p.i.).

38. O Réu não participou na visita ao imóvel pela MERLIN PROPERTIES nem nela foi representado por qualquer colaborador seu (art. 18º da contestação).

39. O interesse da MERLIN PROPERTIES na conclusão do negócio foi crescendo com as diligências desenvolvidas pela A., conforme lhe foi manifestando DD, porém, também mostrou apreensão por se estar a aproximar o termo do prazo para apresentação de propostas “não vinculativas” (art. 71º da p.i. - resposta explicativa).

40. Em 29-09-2016, para acautelar a concretização do negócio mediante a compra e venda directa do imóvel, o Gerente da A. enviou ao responsável do Departamento de Gestão Imobiliária do Réu, BB, um email dando conta de que seguia em anexo o contrato de mediação imobiliária (minuta) (art. 41º da p.i.).

41. Como o destinatário do email acusou a omissão da junção da minuta do contrato como anexo ao email, o Director da A. dirigiu novo email em 30-09-2016 ao responsável do Departamento de Gestão Imobiliária do Réu, anexando a minuta do contrato de mediação imobiliária que, por lapso, não juntou no email enviado na véspera (art. 42º da p.i.).

42. O Réu não devolveu a minuta do contrato assinada nem acusou a falta de recepção de tal minuta do contrato (arts. 43º e 44º da p.i.).

43. Pese embora a mesma tenha sido efectivamente recebida pelo Réu, na pessoa do seu responsável do Departamento de Gestão Imobiliária, que tratou de todas as fases do processo em representação do Banco Réu (art. 45º da p.i.).

44. A minuta do contrato, na respectiva Cláusula 5a, nº 7, contemplava o valor dos honorários de 1,8% se o valor de venda fosse superior a 50 milhões de euros, ou de 1,3% se o valor de venda fosse inferior a 50 milhões de euros, caso o negócio viesse a ser concretizado com a AV..., conforme doc. nº 24 junto à p.i a fls. 95 verso a 97, e que se dá por reproduzido (art. 46º da p.i. - resposta explicativa).

45. Entre Setembro e Dezembro de 2016 a A. efectuou diligências no sentido de esclarecer dúvidas suscitadas pelos interessados sobre a necessidade de ter lugares de estacionamento arrendados no exterior, face aos custos que representavam, e sobre a licença de utilização dos pisos 0 e -1 do imóvel e sua conformidade com o Plano Director Municipal de ... em vigor à data e o Plano de Urbanização da Avenida ... e Zona envolvente (art. 37º da p.i. - resposta explicativa).

46. A A. colaborou com a P.. com vista a solicitar um esclarecimento junto da Câmara Municipal de ... acerca do número de lugares de estacionamento exigível pelo Plano Director Municipal em vigor, atendendo à zona de localização do prédio, ao alvará de utilização e à área bruta do edifício, vindo a concluir-se, em Dezembro de 2016, pela desnecessidade de manter os contratos de arrendamento de estacionamento fora do prédio (art. 38º da p.i. - resposta explicativa).

47. A apresentação de propostas pelos investidores e respectivo valor estava, como esteve, dependente destas informações (art. 39º da p.i.).

48. A A. cumpriu todas as solicitações do Réu que a respeito destas informações lhe foram transmitidas pelo seu Departamento de Gestão Imobiliária (art. 40º dap.i.).

49. A MERLIN PROPERTIES não formalizou nenhuma proposta, seja vinculativa ou não vinculativa, de aquisição do imóvel ou da sociedade (art. 3º al. c) da contestação).

50. A A. submeteu à avaliação do Réu as propostas finais vinculativas dos interessados/investidores A... e C..., apresentadas em Novembro de 2016, ambas entre 44 e 47 milhões de euros (art. 35º da p.i. em parte e art. 3º al. d) e 31º al. c) da contestação).

51. Não sem que antes tenha prestado consultoria nos termos da avaliação destas propostas finais (art. 36º da p.i.).

52. O Réu declinou aquelas propostas por não satisfazerem o valor de mercado que este considerava corresponder ao activo a transmitir (art. 35º da p.i. em parte e art. 3º al. e) da contestação).

53. Por entender que não havia receptividade ao imóvel por parte do mercado pelos valores que o Réu considerava justos, e por entender que era necessário melhorar a rentabilidade e diminuir custos associados à sua exploração, o Réu decidiu retirá-lo temporariamente do mercado (art. 36º da contestação - resposta explicativa).

54. No dia 01-02-2017, o mesmo responsável do Departamento de Gestão Imobiliária do Réu, BB, dirigiu um email à A. com o seguinte teor:

“Caros EE, e CC,

Conforme, e no seguimento, das nossas últimas conversas relativamente ao processo de colocação do MP3, o Banco analisou as propostas que lhe foram dirigidas, tendo infelizmente decidido pela não aceitação de nenhuma das propostas em causa, por considerar que as condições apresentadas, nomeadamente de preço, estão aquém daquilo que considera serem os valores reais de mercado para um ativo com estas características.

Assim sendo, o ativo irá ser retirado do mercado enquanto se tomam um conjunto de medidas que se acredita poderem contribuir para a melhoria da rentabilidade, e com a expectativa de que atuando operacionalmente sobre o edifício se consiga otimizar uma futura transação, nomeadamente através de valores de mercado mais consentâneos com a potencialidade e rentabilidade do edifício.

Na sequência desta decisão, será naturalmente dada por concluída a colaboração da Aguirre Newman neste processo organizado de venda, não sem no entanto deixar de enaltecer e agradecer toda a colaboração por vós prestada no âmbito deste processo.

Todos nós gostaríamos de ter um desfecho diferente para este processo, que tanto tempo nos tomou, de qualquer forma, outras oportunidades de colaboração surgirão, e contamos com a AN, como até aqui, para nos ajudar com a sua experiência e dedicação na condução desses desafios.

Cumprimentos BB" (art. 49º da p.i.).

55. A A. manifestou oralmente junto do Réu o seu inconformismo com a cessação por considerar que havia trabalho feito e questões pendentes relacionadas com o imóvel que afectavam o seu valor (art. 51º da p.i. - resposta explicativa).

56. No dia 03 de Fevereiro de 2017, a A. remeteu ao Réu o email junto à contestação como doc. nº 2 e que se dá por reproduzido e onde se pode ler: “Agradecemos o email recebido, tendo já informado a C... e A... em conformidade. Cumprimentos" (art. 27º da contestação).

57. Mais tarde, o Réu voltou a ponderar a venda de activos imobiliários, mas agora de forma autónoma, e, em Junho de 2017 o Réu abordou alguns investidores, entre os quais a MERLIN PROPERTIES, na pessoa de FF, apresentando-lhe diversos activos incluindo o imóvel do ..., tendo estas negociações sido fomentadas pela Hudson Advisors, sociedade responsável pela gestão de activos do Fundo Lone Star que viria a adquirir grande parte do capital social da Réu, tendo em conta a relação próxima que já havia entre a MERLIN e a Lone Star (arts. 3º al. f) e 30º da contestação - resposta restritiva/explicativa).

58. A MERLIN manifestou interesse no imóvel do ..., e no âmbito destas negociações, o arrendamento do imóvel do ... ao Réu foi renegociado, no sentido de este passar a ocupar uma área menor do prédio, assim como foi aumentada a renda paga pelos lugares de estacionamento, aumentando-se a rentabilidade do imóvel (facto instrumental resultante da discussão da causa).

59. Em Setembro de 2017, a A. tomou conhecimento pela imprensa de que a MERLIN PROPERTIES, a maior empresa imobiliária espanhola cotada em bolsa, acabara de concretizar a compra ao Novo Banco, por 60,3 milhões de euros, do edifício n.º ... da Praça ... (art. 53º da p.i.).

60. Algumas dessas notícias referem: “Esta operação também acontece depois de o Novo Banco ter concluído a venda de uma dezena de edifícios, na sua maioria imóveis localizados na ..., como ... num negócio avaliado em mais de 50 milhões de euros. Estes imóveis, cuja venda foi assessorada pela Aguirre Newman, foram adquiridos pela F...” (art. 54º da p.i. - resposta explicativa, e art. 29º da contestação).

61. O negócio concretizou-se pela aquisição da Sociedade PRAÇA DO MARQUÊS - SERVIÇOS AUXILIARES, S.A. pela MERLIN PROPERTIES, por compra e venda ao Réu das acções deste que titulavam a participação social nesta sua sociedade subsidiária, transferindo-se a posição do titular das acções do Réu para a dita MERLIN PROPERTIES (art. 55º da p.i.).

62. Em consequência de tal aquisição das acções da Sociedade PRAÇA DO MARQUÊS - SERVIÇOS AUXILIARES, S.A., esta deliberou em 28-09-2017 a designação do novo Conselho de Administração que passou a ser composto pelos seguintes membros:

GG, Presidente;

HH, Vogal;

II, Vogal;

FF;

JJ (art. 56º da p.i.).

63. Respectivamente: “Director”, “Corporate Managing Director/COO”, “Financial Director”, “Director” e “Vice Chairman/CEO” da MERLIN PROPERTIES (art. 57º da p.i.).

64. O único activo imóvel da Sociedade PRAÇA DO MARQUÊS - SERVIÇOS AUXILIARES, S.A. foi adquirido pela MERLIN PROPERTIES pelo valor de € 60.300.000,00, através de operação comercial descrita (art. 58º da p.i.).

65. Em Novembro de 2017 a A. interpelou o Réu para o pagamento dos honorários acordados, mas o Réu não reconhece tal direito e, portanto, nada pagou à A. (art. 73º da p.i.).

É a seguinte a fundamentação jusconclusiva do Acórdão deste Supremo Tribunal de Justiça de 01/04/2014, proferido no pº nº 894/11.4TBGRD.C1.S1:

(...)

“Debuxadas, em esquisso necessariamente largo e desprendido, as figuras dos contratos de mediação e prestação de serviço, nos elementos definidores e axiais para o caso, importa, para a solução do caso recensear a factualidade pertinente, para nos alçarmos à sua subsunção/integração no suposto de norma concernente - mediação típica (imobiliária), como pretendeu a primeira (1.ª) instância, ou misto - prestação de serviços e mediação, como advogou a segunda (2.ª) - ou ainda, e tão só, um contrato típico de prestação de serviços de consultoria. Nos termos do escrito constante de fls. 34 a 39, e que, no essencial, baliza os contornos do acordo que serviriam de guião à actividade - designada na proposta como sendo de “prestação de serviço de consultoria (...) relacionada com o Apoio à Colocação em Mercado do Hotel JJ” - as demandantes comprometiam-se a desenvolver uma actividade tendente a lograr obter um investidor para o negócio desenvolvido pela unidade hoteleira que ostentava a denominação “Hotel L...”, sequenciando essa actividade, numa primeira fase com a preparação de dossier de Oportunidade de Investimento e numa segunda fase com apoio á colocação no mercado. Os honorários seriam fixados, em remuneração variável a título de success fee, relacionado com a operação de venda que corresponde a 4% do valor de a transacção, especificando-se, em seguida o que deveria ser tido como Valor de transacção - cfr. fls. 37.”

“Repristinando o pedido, as Autoras pedem que os demandados sejam condenados a pagar-lhe 4% do valor da transacção efectuada, pelos serviços prestados em arrimo ao contrato proposto entre a demandante e a sociedade “DD Hotéis, Lda.”, por entenderem que terão conduzido uma actividade conducente à concretização, pelos demandados, do contrato de cessão de quotas, relativo à unidade hoteleira pretendida vender. Este resultado foi o que foi projectado e assumido pelas contraentes, sendo que o objectivo para que tinham sido incumbidos veio a ter o resultado pretendido pelos demandados, ainda que a conclusão do negócio tenha sido efectuada sem a sua intervenção directa e imediata.”

“Os termos do contrato pactuado entre as demandantes e os demandados configura, em nosso juízo, um contrato (típico) de prestação de serviços, que comina ou injunge uma obrigação da parte da assessora a obrigação de promover, num mercado de que ela é supostamente conhecedora - o mercado imobiliário - um determinado produto (assumindo uma terminologia em voga no jargão mercantilista), por forma a que, o cliente venha a obter um resultado final e querido (pactuado) entre ambas as partes, a saber a venda de uma unidade hoteleira. A remuneração contratualizada atinava com um resultado - o produto/valor da venda da unidade hoteleira -, o que, podendo, ou assumindo, normalmente, a feição típica de uma

remuneração correspondente a um contrato de mediação, não pode ser tida como elemento definidor ou caracterizador de um contrato, para efeitos de extracção de todas as consequências contratuais que deste contrato deveriam ser sacadas.”

“Em singelos e lhanos termos, as demandantes acordaram com as demandadas um contrato de prestação de serviços em que o objecto se traduzia, da parte da sociedade demandante, em dar assessoria e prestar apoio promocional numa operação de alienação de uma unidade hoteleira, e os demandados se comprometiam, como contraprestação, a pagar, a final e obtido o resultado pretendido – a alienação ou venda da unidade hoteleira – uma retribuição que teria como referência o preço/valor que viesse a ser obtido como resultado dessa venda.”

“Quem mediante uma retribuição/remuneração, a receber a final, se compromete, perante o cliente, a promover, angariar, facilitar, desenvolver esforços, desencadear vontades de realização de negócios, concitar e convocar situações de convergência de vontades negociais e confluência de intenções de celebração de um contrato (encomendado e pretendido entre ele e o comitente), sem que, como resultado dessa actividade, se comprometa, perante o comitente, à conclusão de um negócio não compactua um contrato típico de mediação imobiliária, mas sim um contrato de prestação de serviços.”

“As demandantes comprometeram-se, em termos singelos e desassoreados, a: promover a alienação do Hotel L...; desenvolver esforços para, junto de potenciais investidores/adquirentes consolidarem a oportunidade e potenciar os benefícios do negócio; conjugar esforços, entre ambas as partes no sentido de aproximação entre potenciais investidores, bem como assessoria aos vendedores – cfr. fls. 36 (parte do acordo referente á designada “segunda fase” da actividade que as demandantes se comprometiam a desenvolver.”

“Em termos conceptuais, sem grande esforço, os termos em que o contrato se projecta na relação jurídica que se estabeleceu entre as demandantes e os demandados configuram um contrato de prestação de serviços e não um contrato de mediação, como ficou consignado na decisão de primeira (1.ª) instância.”

“Não ocorre, em nosso aviso, e ao invés do que resultou defendido na decisão recorrida, uma coligação de contratos – misto de mediação e de prestação de serviços.”

“Na teoria das relações contratuais podem ocorrer situações em que as partes/contraentes congregam ou mesclam num só negócio elementos correspondentes a mais do que um tipo de contrato ou expressam vontades que na sua tipologia podem ser integrados ou co-envolvem e ressumam elementos que atinam com mais de um dos tipos contratuais tipificados na lei civil. “Diz-se misto o contrato no qual se reúnem elementos de dois ou mais negócios, total ou parcialmente regulados na lei. Em vez de se realizarem um ou mais dos tipos ou modelos de convenção contratual incluídos no catálogo da lei (contratos típicos ou nominados), as partes, porque os eus interesse assim o impunham, celebram por vezes contratos com

prestações de natureza diversa ou com uma articulação de prestações diferente da prevista na lei, mas encontrando-se ambas as prestações ou todas elas compreendidas em espécies típicas directamente reguladas na lei.”

“Os elementos correspondentes a vários tipos contratuais agremiam-se em ordem à realização de função unitária; ou forma-se um acordo pela conjugação de parte de elementos de diversos contratos típicos; ou em certa espécie contratual insinuem-se ou incrustam-se elementos estranhos. Em qualquer caso há fusão e não simples cúmulo; o contrato misto é um contrato só, não se identificando com a união de contratos (...).”

“Em nosso aviso, o contrato consubstanciado no acordo constante de fls. 34 a 39, não co-envolve elementos típicos de mais do que um contrato, antes e tão só configura e expressa uma convenção típica de um contrato de prestação de serviços.”

“Na verdade, as cláusulas que compõem o acordo aceite e querido pelos contraentes, colima um típico contrato de prestação de serviços, cujo objecto se vaza numa prestação (típica) de assessoria para promoção junto de potenciais interessados no investimento/arrendamento daquela concreta unidade hoteleira, bem com prestação de informação junto desses potenciais interessados das vantagens e potencialidades que o negócio poderia trazer e apoio junto dos interessados na venda da forma de orientar o processo de colocação da unidade hoteleira no mercado.”

“Apenas a forma com a prestação da assessoria deveria ser paga poderia convergir no modelo que é, usualmente, utilizado nos contratos de mediação, por nestes o pagamento de mediação, se referenciar ao valor do negócio celebrado pelo cliente e por uma certa e determinada percentagem desse valor. Este elemento, por si só, não concita para a convenção estabelecida entre demandantes e demandados uma qualificação diversa de um contrato de prestação de serviços, pois nada impede que num contrato deste tipo as partes convencionem uma forma de pagamento referida ao valor que vier a ser obtido com a conclusão de um negócio, por parte do cliente. Para que se pudesse configurar um contrato misto, as declarações de vontade expressas pelos contraentes deveriam aportar elementos substantivos e materialmente diferenciados de dois ou mais contratos e não só um elemento, que não se reputa essencial para a caracterização de um contrato, com é a forma de pagamento dos serviços prestados.”

“Daí que não acompanhem a argumentação desenvolvida pelo acórdão recorrido, ainda que a solução a que se deva chegar não divirja, na justa medida em que tendo sido prestado um serviço e provando-se que ele foi efectivamente prestado, por acções e actos materiais desenvolvidos e praticados pelas demandantes e tendentes ao fim a que se propuseram na convenção negocial acordada, seja devido o respectivo pagamento, por banda dos demandados.”

“O montante a pagar, em face da impossibilidade de quantificar e determinar, em concreto, os actos

materiais e acções desenvolvidas pelas demandantes, deverá, á mingua ou impossibilidade, no caso concreto, do recurso a critérios de equidade, ser relegado para liquidação de sentença, como acabou por ser decidido no aresto recorrido.”

“Nestes termos, ainda que com diversa qualificação da convenção negocial posta em tela de juízo, subsistirá a decisão recorrida.”

Por despacho do relator de 15/11/2021, foi decidido não admitir a peticionada uniformização.

O Reclamante requer agora que a Conferência se pronuncie, nos termos do disposto no art.º 692.º n.º 2 CPCiv.

Para o efeito, alega como segue, em resumo:

- os núcleos essenciais das situações de facto integram, em ambos os casos: (i) a “venda” de activos imobiliários; (ii) efectuada de modo indirecto, mediante transacção de participações sociais; (iii) tendo sido cometido ao prestador de serviços de consultoria e assessoria as diligências necessárias a tal escopo (e descritas nos Acórdãos); (iv) mediante uma contrapartida por tal prestação de serviços, correspondente a um valor variável determinado por percentagem do valor do negócio, uma vez que este viesse a ser concluído;
- assim, a similitude dos núcleos essenciais das situações de facto é adversa à conclusão plasmada na decisão sub judice, que refere que “acórdão fundamento e acórdão recorrido lidaram com hipóteses factuais diferentes”;
- a ênfase do vocábulo “investidor”, colhida por transcrição do acórdão fundamento, é inapreciável quando o mesmo vocábulo surge por 12 (doze) vezes (!) na matéria de facto do Acórdão recorrido – vide pontos 10, 11, 15, 18, 20, 22, 24, 25, 26, 28 e 29;
- o Acórdão recorrido redundante na aplicação directa do regime consagrado no artigo 19.º da Lei n.º 15/2013 de 8 de Fevereiro, com as especificidades de tal norma em matéria de direito à remuneração, em circunstâncias das consagradas no contrato de mandato que mereceria aplicação, conforme vem defendendo a Reclamante desde a propositura da acção.

Opôs-se o Reclamado Novo Banco, S.A., pugnando pela improcedência da reclamação e pela confirmação da rejeição do recurso de uniformização de jurisprudência requerido.

Conhecendo:

Da decisão do relator constou o seguinte, que aqui se dá por reproduzido em I e II, a título de fundamentação:

## I

O objecto da presente proposta de uniformização de jurisprudência vai no sentido de se estabelecer que o contrato firmado entre os ora Autora e Réu foi um genérico contrato de prestação de serviços, tipificado no **artº 1154.º** CCiv, e não um contrato de mediação imobiliária, regulado pelas normas da Lei n.º 15/2013 de 8/2.

Assim sendo, haveria que distinguir a genérica obrigação de meios, típica de uma simples prestação de serviço, da obrigação de resultado integrante do contrato de mediação (ainda que modalidade de prestação de serviços).

Recorda-se que a Lei nº15/2013 de 8/2, no seu **artº 2º nº 1**, rege que “a actividade de mediação imobiliária consiste na procura, por parte das empresas, em nome dos seus clientes, de destinatários para a realização de negócios que visem a constituição ou aquisição de direitos reais sobre bens imóveis, bem como a permuta, o trespasse ou o arrendamento dos mesmos ou a cessão de posições em contratos que tenham por objecto bens imóveis”, contra o pagamento de remuneração convencionada – aqui, **artº 19º** Lei nº15/2013.

Na sequência, e porque haveremos de respeitar a fundamentação fixada em ambas as decisões em confronto, a divergência jurisprudencial não se poderia formar em torno de subsunções a institutos dos contratos, mas antes aos concretos pontos de divergência das referidas decisões.

Parece evidente que a decisão recorrida concluiu pela inexistência de causalidade entre a actividade da Autora e mediadora (ou prestadora de serviços) para a conclusão do negócio de onde derivaria o direito à remuneração da actividade da Autora.

Isto, tendo em atenção que a mediação pressupõe uma obrigação de resultado, pressupondo, pois, não apenas a actividade do mediador, mas a conclusão do contrato pretendido entre o comitente e o terceiro e um nexa causal da actividade primeira para a conclusão do contrato.

Ora, esta é a simples matéria a deslindar no eventual confronto de decisões diversas para uniformização.

É o próprio acórdão fundamento que sublinha (pg. 16) que se “o contrato é abandonado e depois, com superveniência de circunstâncias novas e em condições modificadas, a ele volta e o conclui, directamente ou através de corretor, o primeiro corretor procurado não tem direito à comissão” (cf., em apoio do afirmado, Manuel Gonçalves Salvador, Contrato de Mediação, 1964, pg. 99).

Portanto, a divergência quanto à existência (ou não) de causalidade, da actividade desenvolvida pela Autora para o resultado final do negócio celebrado, não se situa na existência verificada de mediação imobiliária, mas poderia resultar se, perante uma simples prestação de serviços, à qual fossem aplicáveis as regras do mandato – designadamente, por via de uma presunção de onerosidade (**artº 1158.º n.º1 CCiv**), fosse dispensada a causalidade entre a remuneração fixada e a actividade desenvolvida pelo prestador/mediador.

A esse propósito, extrai-se eloquentemente da parte final da fundamentação do acórdão fundamento: “(...) tendo sido prestado um serviço e provando-se que ele foi efectivamente prestado, por acções e actos materiais desenvolvidos e praticados pelos demandantes e tendentes ao fim a que se propuseram na convenção negocial acordada, é devido o respectivo pagamento por banda dos demandados”.

Haveria que deslindar então, uniformizando opiniões, se o regime aplicável aos factos provados nos acórdãos recorrido e fundamento se reconduziam à mediação imobiliária ou à genérica prestação de serviços.

## II

Resumindo os factos no acórdão fundamento:

“As demandantes comprometiam-se a desenvolver uma actividade tendente a lograr obter um investidor para o negócio desenvolvido pela unidade hoteleira que ostentava a denominação “Hotel L...”, sequenciando essa actividade, numa primeira fase com a preparação de dossier de Oportunidade de Investimento e numa segunda fase com apoio á colocação no mercado. Os honorários seriam fixados, em remuneração variável a título de success fee, relacionado com a operação de venda que corresponde a 4% do valor de a transacção, especificando-se, em seguida o que deveria ser tido como Valor de transacção.”

“Os termos do contrato pactuado entre as demandantes e os demandados configura, em nosso juízo, um contrato (típico) de prestação de serviços, que comina ou injunge uma obrigação da parte da assessora a obrigação de promover, num mercado de que ela é supostamente conhecedora – o mercado imobiliário – um determinado produto (assumindo uma terminologia em voga no jargão mercantilista), por forma a que, o cliente venha a obter um resultado final e querido (pactuado) entre ambas as partes, a saber a venda de uma unidade hoteleira. A remuneração contratualizada atinava com um resultado – o produto/valor da venda da unidade hoteleira –, o que, podendo, ou assumindo, normalmente, a feição típica de uma remuneração correspondente a um contrato de mediação, não pode ser tida como elemento definidor ou caracterizador de um contrato, para efeitos de extracção de todas as consequências contratuais que deste

contrato deveriam ser sacadas.”

Já no acórdão recorrido se entendeu que, “na essência encontramos perante uma modalidade do contrato de prestação de serviços, embora uma modalidade hoje tipificada e regulada por lei”.

“Um contrato para a obtenção de um negócio é uma prestação de serviço, embora nenhuma dúvida possa restar de que o contrato estabelecido entre as partes no processo constituía um contrato de mediação.”

Os factos a isso conduzem e apontam:

7 - O Réu incumbiu a A., em regime de exclusividade, da prestação de serviços de consultoria e assessoria para a alienação de determinado imóvel ou, preferencialmente, para a venda das ações da sociedade-veículo proprietária do mesmo imóvel.

8 - A A. ficou investida da promoção, assessoria, consultoria e mediação do negócio que consistiria na venda do imóvel ou, preferencialmente, na venda da totalidade da participação social detida pelo Banco Réu na sociedade proprietária do imóvel.

10 - A A., na qualidade de consultora em regime de exclusividade, apresentou ao Réu que, por sua vez, aceitou, uma proposta de comercialização de alienação do imóvel, preferencialmente através da aquisição da sociedade proprietária do imóvel por investidores (...).

11 - Nos termos de tal proposta ficou definida uma determinada e especificada estratégia de comercialização da A.

12 - Foram estabelecidas “condições de venda”.

14 - Os honorários constam de uma comissão avaliada sobre “a venda do imóvel”.

Ou seja, não é por eventualmente a actividade da Autora se concretizar na mediação da venda das acções de determinada sociedade veículo que o negócio deixava de se poder retratar, apenas e só, como uma compra e venda de determinado imóvel, situado em ....

Ora isto é muito diverso do compromisso de “desenvolver uma actividade tendente a lograr obter um investidor para o negócio desenvolvido pela unidade hoteleira” (realce-se “obter um investidor”), “sequenciando essa actividade, numa primeira fase com a preparação de dossier de Oportunidade de Investimento e numa segunda fase com apoio à colocação no mercado”.

De nenhum desses passos se extrai que o fito primeiro da actividade do prestador de serviços é a venda de

um imóvel – mesmo que através da venda da sociedade, ou das acções da sociedade veículo que o detém, tal como no caso do acórdão recorrido, com uma “estratégia de comercialização” e com “condições de venda”.

Compreendem-se assim, de certa forma, as diferentes formas de integração juscivilística assumidas nas decisões em confronto, sendo que, mesmo que a prestação de serviços seja uma mera actividade sem necessidade de resultado, ou seja, do resultado-venda de determinado bem, não é menos verdade que a mediação, como o próprio acórdão fundamento expressamente aceita, e atrás já exprimimos, pressupõe três requisitos para a remuneração do mediador:

- 1 - actividade do mediador;
- 2 - conclusão do contrato pretendido entre o comitente e um terceiro;
- 3 - nexo de causalidade entre aquela actividade e a conclusão desse contrato.

Portanto, acórdão fundamento e acórdão recorrido lidaram quer com hipóteses factuais diferentes, quer com subsunções juscivilísticas diversas.

### III

Os critérios usualmente seguidos na jurisprudência do Supremo Tribunal de Justiça para decidir acerca da admissibilidade do recurso extraordinário para uniformização de jurisprudência são:

- que a admissibilidade do recurso dependa de se verificar uma contradição entre o acórdão recorrido e o acórdão-fundamento a respeito da questão ou questões de direito decisivas para cada um deles;
- que, para ilustrar essa divergência, não basta extrair do acórdão-fundamento algum segmento em aparente contradição com o acórdão recorrido, sendo necessário que as questões de direito decisivas tenham obtido resposta diversa em cada um deles, com influência direta no resultado;
- que a admissibilidade do recurso extraordinário deve ponderar ainda a amplitude dos poderes do Pleno das Secções Cíveis a respeito das questões apreciadas no acórdão recorrido, sendo de rejeitar se, relativamente a uma questão de direito que também se revelou decisiva para o resultado declarado no acórdão recorrido, não foi invocada qualquer contradição jurisprudencial, sendo manifestada apenas a discordância do recorrente quanto ao modo como a mesma foi solucionada (assim, **Ac.S.T.J. 11/04/2019**, p.º 1256/07.3TBMCN.P1.S1-A - Abrantes Geraldês).

Para aferir da existência de uma contradição entre dois acórdãos é necessário que a questão de direito que

os recorrentes entendem ter sido resolvida de forma oposta pelo acórdão recorrido e pelo acórdão fundamento, tenha sido a ratio decidendi de ambos os acórdãos, ou seja que tenha constituído o fundamento efectivo e decisivo para a solução do caso (assim, **Ac.S.T.J. 26/01/2021**, pº 505/17.4T8LMG.C1.S1.S1-A - Maria Clara Sottomayor).

Ora, perante contratos com cláusulas diversas, sobre as quais incidiram diversas interpretações, no confronto do acórdão recorrido com o acórdão fundamento, não se pode colocar a questão da necessária uniformização jurisprudencial.

Se a integração juscivilística se mostra efectuada nos dois acórdãos adrede, e efectuada em corpos normativos diversos, a verdade é que as qualificações jurídicas diversas tiveram por base contratos diversos, com cláusulas diversas, cuja interpretação não pode ser rediscutida pelo Pleno.

Quanto à questão de direito relativa à necessária causalidade da actividade do mediador para a conclusão do contrato pretendido, matéria decisiva no acórdão recorrido, não foi invocada qualquer contradição jurisprudencial.

Daí que seja inevitável concluir pela inexistência da oposição entre acórdãos, sobre a mesma questão fundamental de direito, a que alude o disposto no **art.º 688.º n.º 1** CPCiv.

Em resumo:

I - A admissibilidade do recurso para uniformização de jurisprudência deve ponderar a amplitude dos poderes do Pleno a respeito das questões apreciadas no acórdão recorrido, sendo de rejeitar se, relativamente a uma questão de direito que se revelou decisiva para o resultado declarado no acórdão recorrido, não foi invocada qualquer contradição jurisprudencial, sendo manifestada apenas a discordância do recorrente quanto ao modo como a mesma foi solucionada.

II - Perante contratos com cláusulas diversas, sobre as quais incidiram diversas interpretações, no confronto do acórdão recorrido com o acórdão fundamento, não se pode colocar a questão da necessária uniformização jurisprudencial, visando nova integração juscivilística, mais a mais se quanto à questão de direito, em matéria de causalidade, decisiva no acórdão recorrido, não foi invocada qualquer contradição jurisprudencial.

Decisão

Confirma-se o despacho do relator.

Custas pela Reclamante.

S.T.J., 12/01/2022

Vieira e Cunha (relator)

Abrantes Geraldes

Fernando Baptista Oliveira

**Fonte:** <http://www.dgsi.pt>