

UNIVERSIDADE FEDERAL DO PARANÁ

ODAIR JOSÉ DOS SANTOS

**A VENDA DE IMÓVEIS NO LITORAL DO PARANÁ SEM A INTERMEDIÇÃO DE
CORRETORES DE IMÓVEIS OU IMOBILIÁRIAS**

MATINHOS

2023

ODAIR JOSÉ DOS SANTOS

**A VENDA DE IMÓVEIS NO LITORAL DO PARANÁ SEM A INTERMEDIÇÃO DE
CORRETORES DE IMÓVEIS OU IMOBILIÁRIAS**

Trabalho de Conclusão de Curso apresentado ao curso de Tecnologia em Gestão Imobiliária, Setor Litoral, Universidade Federal do Paraná, como requisito parcial à obtenção do título de Tecnólogo em Gestão Imobiliária.

Orientador: Prof. Dr. Paulo Eduardo Angelin

MATINHOS

2023

TERMO DE APROVAÇÃO



UNIVERSIDADE FEDERAL DO PARANÁ
COORDENAÇÃO DA CÂMARA CURSO DE TECNOLOGIA EM GESTÃO
IMOBILIÁRIA

Rua Jaguariaíva, 512, - - Bairro Caioba, Matinhos/PR, CEP 83260-00
Telefone: 3360-5000 - <http://www.ufpr.br/>

ATA DE REUNIÃO

Aos quinze dias do mês de fevereiro de 2023, às 19h, de forma remota, na plataforma Conferência Web RNP, reuniu-se a banca examinadora do Trabalho de Conclusão de Curso do aluno **ODAIR JOSÉ DOS SANTOS** intitulado: "A VENDA DE IMÓVEIS NO LITORAL DO PARANÁ SEM A INTERMEDIÇÃO DE CORRETORES DE IMÓVEIS OU IMOBILIÁRIAS".

A banca foi constituída pelos (as) professores (as) Dra. HELENA MIDORI KASHIWAGI DA ROCHA e ALISON DE TOLEDO sob a presidência do professor orientador Prof. Dr. PAULO EDUARDO ANGELIN.

Após reunião em sessão reservada, a Banca Examinadora deliberou e decidiu pela APROVAÇÃO do referido trabalho, tendo o estudante obtido conceito APL. O resultado foi divulgado formalmente ao aluno e demais presentes.

São recomendações da banca para a versão final: correções no documento e adequações.

A aluno terá o prazo de 15 (quinze) dias para fazer as correções solicitadas pela banca e apresentá-las ao Professor Orientador com a finalidade de entrega definitiva do Trabalho de Conclusão de Curso.

Eu, na qualidade de Presidente da Banca, lavrei a presente ata que será assinada por mim e demais examinadores.

Matinhos, 15/02/2023.



Documento assinado eletronicamente por **MAURICIO CESAR VITORIA FAGUNDES, COORDENADOR DA CAMARA DO CURSO DE TECNOLOGIA EM GESTAO IMOBILIARIA**, em 22/02/2023, às 21:32, conforme art. 1º, III, "b", da Lei 11.419/2006.



Documento assinado eletronicamente por **PAULO EDUARDO ANGELIN, PROFESSOR ENS BASICO TECN TECNOLOGICO**, em 23/02/2023, às 17:25, conforme art. 1º, III, "b", da Lei 11.419/2006.



Documento assinado eletronicamente por **HELENA MIDORI KASHIWAGI DA ROCHA, PROFESSOR ENS BASICO TECN TECNOLOGICO**, em 24/02/2023, às 18:54, conforme art. 1º, III, "b", da Lei 11.419/2006.



Documento assinado eletronicamente por **Alison de Toledo civilmente alison de toledo, Usuário Externo**, em 25/02/2023, às 09:21, conforme art. 1º, III, "b", da Lei 11.419/2006.



A autenticidade do documento pode ser conferida [aqui](#) informando o código verificador **5295811** e o código CRC **1FE8A5CC**.

Dedico o presente trabalho à capacidade de raciocinar, buscar, aprender, evoluir, praticar, aprimorar, plantar e colher, multiplicando o conhecimento e seus frutos.

AGRADECIMENTOS

Agradeço a Deus, pela vida, saúde, inteligência, consciência e senciência em progresso, evolução, ascensão e aperfeiçoamento.

À Dra. Rhaysa Baggio Santos, minha amada esposa, parceira, cúmplice, companheira e sócia nesse grandioso empreendimento chamado vida.

Aos meus queridos pais, irmão e toda família por todo apoio.

Ao orientador, Prof. Dr. Paulo Eduardo Angelin, por toda dedicação.

E a todos os envolvidos do Curso de Tecnologia em Gestão Imobiliária da Universidade Federal do Paraná, Setor Litoral, professores, servidores, alunos e convidados, por todo conhecimento gerado que aprimora o mercado imobiliário.

“Estabilidade não existe.”

Flávio Augusto da Silva

“Nada é permanente, exceto a mudança”

Heráclito de Éfeso

RESUMO

A profissão de corretor de imóveis é regulamentada por lei, mas aos proprietários de imóveis é lícito realizarem a venda de seus imóveis sem a obrigatoriedade da intermediação de corretores de imóveis ou imobiliárias. Este trabalho objetiva identificar os motivos que levam os proprietários no litoral do Paraná a tentarem vender seus imóveis sem qualquer intermediação profissional, mesmo diante da responsabilidade exigida dos corretores pelos órgãos fiscalizadores e pela legislação brasileira. Para tanto, além do uso do referencial teórico, se utilizou de pesquisa de campo, vislumbrando a busca de dados específicos sobre o recorte temático. Deste modo foi aplicado questionário aos vendedores de imóveis que optaram por não recorrerem à intermediação de corretores de imóveis e imobiliárias, sendo expostos e analisados os dados que foram reunidos, o que possibilitou revelar os motivos dos proprietários praticarem a venda direta e qual é a percepção destes quanto aos profissionais corretores de imóveis. Constatou-se que a maioria dos vendedores considera importante os corretores de imóveis nas transações, porém pelo alto custo de honorários, pela falta de confiança ou por conhecerem sobre os assuntos que envolvem a transação, opta vender sem a intermediação profissional. As ferramentas da tecnologia auxiliam a venda direta, mas não substituem a experiência e a responsabilidade dos profissionais corretores de imóveis, bem como, não evitam os problemas que podem decorrer da venda direta sem o amparo do profissional técnico capacitado.

PALAVRAS-CHAVE: Compra e venda, venda direta, venda sem intermediação, corretor de imóveis, imobiliárias, litoral do Paraná.

ABSTRACT

The profession of real estate broker is regulated by law, but property owners are allowed to sell their properties without the obligation of intermediation by real estate brokers or real estate agencies. This work aims to identify the reasons that lead property owners on the coast of Paraná to try to sell their properties without any professional intermediation, even in the face of the responsibility required of brokers by regulatory agencies and Brazilian legislation. To do this, in addition to using the theoretical framework, field research was used, aiming to seek specific data on the theme. Thus, a questionnaire was applied to property sellers who chose not to resort to the intermediation of real estate brokers and real estate agencies, and the data that was collected was exposed and analyzed, which made it possible to reveal the reasons why owners practice direct sales and what their perception is of real estate professionals. It was found that the majority of sellers consider real estate brokers important in transactions, but due to the high cost of fees, lack of trust, or knowledge of the issues involved in the transaction, they opt to sell without professional intermediation. Technology tools assist in direct sales, but they do not replace the experience and responsibility of real estate professionals, nor do they prevent the problems that may arise from direct sales without the support of a qualified professional.

KEYWORDS: Buy and sell, sale direct, without intermediation, real estate broker, real estate agencies, coastline of Paraná.

LISTA DE FIGURAS

Figura 1 - MATRIZ CURRICULAR DO CURSO DE TGI	26
Figura 2 - PLATAFORMAS DE ANÚNCIOS DIGITAIS MAIS UTILIZADAS	32

LISTA DE GRÁFICOS

GRÁFICO 1 - Em qual região está localizado o imóvel que pretende vender?	43
GRÁFICO 2 - Você é o proprietário do imóvel?	43
GRÁFICO 3 - Há quanto tempo está anunciando o imóvel para venda?	45
GRÁFICO 4 - Por quais meios você está anunciando o imóvel?	45
GRÁFICO 5 - Terá algum profissional técnico para lhe auxiliar na transação?.....	46
GRÁFICO 6 - Quanto aos riscos envolvidos em uma transação imobiliária de compra e venda, qual é o seu nível de conhecimento de todo o processo? ...	48
GRÁFICO 7 - Qual é o nível de conhecimento técnico que você tem sobre avaliação de imóveis?	49
GRÁFICO 8 - Qual é o nível de conhecimento que você tem sobre as questões jurídicas que envolvem toda a transação da venda de um imóvel? ...	50
GRÁFICO 9 - Qual é o principal motivo pelo qual optou por vender o seu imóvel direto, sem corretores e imobiliárias?	52
GRÁFICO 10 - Na sua opinião, qual é a importância do profissional corretor de imóveis em uma transação imobiliária?	55

LISTA DE ABREVIATURAS OU SIGLAS

ABAC:	- Associação Brasileira de Administradoras de Consórcio
ABNT:	- Associação Brasileira de Normas Técnicas
ART:	- Artigo
CBO:	- Classificação Brasileira de Ocupações
CEF:	- Caixa Econômica Federal
CNAI:	- Cadastro Nacional de Avaliadores de Imóveis
CRECI:	- Conselho Regional dos Corretores de Imóveis
COFECI:	- Conselho Federal dos Corretores de Imóveis
COFINS:	- Contribuição para o Financiamento da Seguridade Social
EaD:	- Educação a Distância
ICH:	- Interações Culturais e Humanísticas
IBGE:	- Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística
INSS:	- Instituto Nacional do Seguro Social
ISS:	- Imposto Sobre Serviços
FTP:	- Fundamentos Teórico-Práticos
MBA:	- <i>Master in Business Administration</i>
Nº:	- Número
NBR:	- Norma Brasileira
PA:	- Projeto de Aprendizagem
PIS:	- Programa de Integração Social
PTAM:	- Parecer Técnico de Avaliação Mercadológica
SECOVI:	- Sindicato das Empresas de Compra, Venda e Administração de Imóveis (Sindicado da Habitação e Condomínios)
TGI:	- Tecnologia em Gestão Imobiliária
TCC:	- Trabalho de Conclusão de Curso
TTI:	- Técnico em Transações Imobiliárias
UFPR:	- Universidade Federal do Paraná

SUMÁRIO

1 INTRODUÇÃO	14
1.1 JUSTIFICATIVA	15
1.2 OBJETIVOS	16
1.2.1 Objetivo geral	16
1.2.2 Objetivos específicos.....	16
2 OS CORRETORES DE IMÓVEIS E IMOBILIÁRIAS	17
2.1 A CRIAÇÃO E A REGULAMENTAÇÃO DA PROFISSÃO	17
2.2 A FORMAÇÃO E AS HABILIDADES TÉCNICAS DOS PROFISSIONAIS	23
2.3 A RESPONSABILIDADE DOS CORRETORES DE IMÓVEIS COM A SOCIEDADE	28
3 FENÔMENO: IMÓVEIS VENDIDOS SEM CORRETORES DE IMÓVEIS	31
3.1 PLATAFORMAS ONLINE ESPECIALIZADAS EM VENDAS DE IMÓVEIS SEM CORRETORES	31
3.2 PROBLEMAS RECORRENTES DAS VENDAS DIRETAS	35
4 METODOLOGIA	40
4.1 RECORTE AMOSTRAL	41
5 APRESENTAÇÃO E ANÁLISE DOS RESULTADOS	42
5.1 LOCAL DA PESQUISA	42
5.2. A RESPEITO DA PROPRIEDADE	43
5.3 TEMPO QUE ESTÁ ANUNCIANDO E LOCAIS DE ANÚNCIO.....	44
5.4 AUXÍLIO PROFISSIONAL NA TRANSAÇÃO.....	46
5.5 CONHECIMENTO SOBRE TRANSAÇÕES IMOBILIÁRIAS	48
5.6 OPINIÃO SOBRE CORRETORES E IMOBILIÁRIAS.....	51
6 CONSIDERAÇÕES FINAIS	57
REFERÊNCIAS	59

1 INTRODUÇÃO

A profissão de corretor de imóveis já foi regulamentada no Brasil há mais de 40 anos. Entretanto, na prática do mercado, nota-se, que há um número considerável de proprietários de imóveis que opta por venderem seus imóveis de forma direta sem a intermediação do profissional corretor de imóveis ou das imobiliárias, o que é permitido.

Mas, a regulamentação profissional teve o objetivo justamente de determinar a obrigatoriedade da formação técnica para os profissionais corretores de imóveis e, posteriormente, também foram criados cursos de nível superior, para capacitar os profissionais com as habilidades e as responsabilidades necessárias para servirem à sociedade.

A venda direta sem qualquer intermediação profissional, a depender do perfil do vendedor e do comprador, pode acarretar consequências negativas de ordens econômicas ou jurídicas para estes envolvidos, que poderiam ser evitadas através da intermediação do profissional técnico qualificado.

Por isso, é preciso identificar os motivos pelos quais proprietários de imóveis abrem mão da contratação da intermediação profissional; qual é a relevância dos corretores de imóveis e imobiliárias nas transações imobiliárias; quais são as responsabilidades destes profissionais e qual é a impressão dos proprietários vendedores de imóveis sobre os corretores de imóveis e imobiliárias.

Nesta pesquisa é discutida a profissão de corretores de imóveis e atuação imobiliária, como foi a criação e a regulamentação da profissão, bem como, a formação e as habilidades técnicas destes profissionais, e ainda, a responsabilidade deles com a sociedade. Será ainda examinado o fenômeno dos imóveis vendidos sem corretores de imóveis por meio de plataformas online especializadas nessa forma de transação imobiliária e os problemas decorrentes destas vendas diretas.

As metodologias utilizadas na presente pesquisa são o uso de referencial teórico e a pesquisa de campo através de questionário proposto aos vendedores de imóveis sem a intermediação profissional, dentro do recorte amostral do litoral do Paraná.

1.1 JUSTIFICATIVA

Os imóveis fazem parte das necessidades mais básicas dos humanos, alguns tem a finalidade de habitação, sendo um local seguro para se viver. Outros imóveis têm finalidades comerciais como lojas, galpões, escritórios e indústrias. Ainda, há imóveis rurais que produzem alimentos, entre outros tipos de imóveis que têm utilidades para a sobrevivência humana.

Segundo o levantamento do IBGE, “no Brasil existem aproximadamente 72 milhões de domicílios. Há muito mais casas do que apartamentos. Desse total, 85% dos domicílios são casas” (IBGE, 2019).

Os imóveis são comumente comercializados, seja pela venda, permuta, alienação ou por outras formas, assim, o fluxo das transações imobiliárias é considerável. A CEF (Caixa Econômica Federal), líder no quesito de liberação de financiamento imobiliário, em julho 2022, emprestou crédito para 361,8 mil famílias, ou seja, esta foi a quantidade de transações imobiliárias através do crédito liberado pela CEF (CAIXA ECONÔMICA FEDERAL, 2022).

A ABAC (Associação Brasileira de Administradoras de Consórcios) informou que em 2021 houve 85,44 mil consórcios contemplados para aquisição de imóveis, que também servirão para novas transações de compra e venda.

Nos cartórios de notas foram lavradas 728.360 escrituras públicas de compra e venda, somente no primeiro semestre de 2021 no Brasil (COLÉGIO NOTARIAL DO BRASIL, 2021).

Este cenário da relevância das transações imobiliárias, deveria enaltecer o profissional corretor de imóveis, mas vivemos em um momento de velocidade de informação através da internet, e dos aplicativos, que torna mais fácil a “desintermediação” das vendas dos imóveis.

Assim, há três pontos a serem analisados no trabalho: os corretores de imóveis, os proprietários que pretendem vender seus imóveis e as vendas diretas sem a intermediação dos profissionais.

Para isso, a presente pesquisa faz uma análise do mercado imobiliário, buscando compreender a profissão do corretor de imóveis, sua formação, habilidades e responsabilidades, a internet que facilitou a “desintermediação”, os problemas das vendas diretas e uma busca por compreender os motivos que levam os proprietários a não contratarem os corretores de imóveis para vender seus imóveis.

1.2 OBJETIVOS

1.2.1 Objetivo geral

Identificar os motivos que levam os proprietários de imóveis no litoral do Paraná a tentarem vender seus imóveis sem a intermediação/contratação de corretores de imóveis ou imobiliárias.

1.2.2 Objetivos específicos

- Identificar os principais motivos que levam os proprietários de imóveis a não contratar corretores de imóveis ou imobiliárias;
- Compreender a importância dos corretores de imóveis e imobiliárias para com a sociedade brasileira e a responsabilidade desses profissionais;
- Analisar as percepções que os proprietários de imóveis que vendem seus imóveis diretamente têm dos corretores de imóveis e imobiliárias.

2 OS CORRETORES DE IMÓVEIS E IMOBILIÁRIAS

Nesse capítulo foi feita uma revisão de literatura e fundamentação teórica sobre os corretores de imóveis e imobiliárias, pois estes intermedeiam transações imobiliárias e são os únicos profissionais/empresas com permissão legal para agenciar vendas de imóveis de terceiros no Brasil, segundo a legislação vigente.

2.1 A CRIAÇÃO E A REGULAMENTAÇÃO DA PROFISSÃO

O Corretor de Imóveis é a pessoa física ou jurídica que exerce a atividade de intermediação imobiliária, podendo ser o elo em transações imobiliárias entre: compradores, vendedores, inquilinos, locadores, permutantes, construtores, incorporadores, agentes financeiros e outros *stakeholders*¹. Como estipula a Lei nº 6.530 de 1979:

Art. 3º - Compete ao Corretor de Imóveis exercer a intermediação na compra, venda, permuta e locação de imóveis, podendo, ainda, opinar quanto à comercialização imobiliária. (BRASIL, 1978)

Esta é uma breve definição atual do intitulado Corretor de Imóveis. Houve um longo caminho na evolução desta atividade profissional que virou profissão regulamentada no Brasil, mas o início da profissão não foi nada parecido com o que conhecemos atualmente, sendo que as primeiras atividades de intermediações imobiliárias no Brasil, que se há registros, foram na época do Brasil Colônia, quando a família real chegou ao Brasil junto com a sua comitiva no Rio de Janeiro em 1808.

Na época, o Rio de Janeiro era uma pequena cidade e na sua área urbana mal havia habitações para acolher a Família Real e a sua numerosa caravana e, com a necessidade de permanência fixa na cidade, o Príncipe-Regente D. João de Bragança confiscou residências da população, expulsando os moradores de suas próprias casas. Foi nesta ocasião que surgiu o primeiro Corretor de Imóveis (PEREIRA², 1985 *apud* OLIVEIRA, 2016):

¹ *Stakeholders*: são os indivíduos e ou organizações que de alguma maneira estão envolvidas.

² PEREIRA, Gildásio Lopes, Seleta do Agenciador Imobiliário, Londrina, 1985.

A revolta popular foi tão grande que muitos portugueses recusaram a moradia tomada dos locais e se propuseram a indenizá-los particularmente. Foi então que surgiu um cidadão muito atilado, que passou a intermediar as negociações: ANTÔNIO ARMANDO MARIANO DE ARANTES COSTA. Foi, de fato, o PRIMEIRO CORRETOR DE IMÓVEIS DO BRASIL". (PEREIRA, 1985)

Segundo o historiador PEREIRA (1985), Antônio Armando foi o primeiro cidadão que intermediou imóveis no Brasil por volta de 1808, devido a necessidade de um intermediador nos negócios imobiliários.

Estima-se que dez a quinze mil pessoas tiveram que ser alojadas às pressas na pequena cidade com aproximadamente 50 mil habitantes (que logo depois saltou para 100 mil habitantes), entre eles havia ministros, conselheiros, juízes da Corte Suprema, funcionários do Tesouro, patentes do exército e da marinha, membros do alto clero inclusive o tesouro real, os arquivos do governo, uma máquina de impressora e várias bibliotecas (FAUSTO, 2001).

Com o aumento repentino da população, houve uma forte demanda por habitação, em consequência do aumento de imóveis para comércios e automaticamente aumento no valor dos imóveis.

Já no tempo da República, a partir de 1930, houve muitos avanços no sentido de torná-la em uma profissão regulamentada, com criação de Associações e Sindicatos, inclusão dos corretores de imóveis no Instituto de Aposentadoria e Pensões dos Comerciantes, a "Opção de Venda" que é a autorização formal do proprietário para a contratação do profissional, entre outros fatos importantes.

Em 1962 houve a primeira lei que dispõe sobre a regulamentação do exercício da Profissão do Corretor de Imóveis, Lei nº 4.116, que estipulava:

Art. 7º Somente os Corretores de Imóveis e as pessoas jurídicas legalmente habilitadas, poderão receber remuneração como mediadores na venda, compra, permuta ou locação de imóveis, sendo para isso, obrigados a manterem escrituração dos negócios seu a cargo. (BRASIL, 1962).

Com este início da regulamentação, tornando os Corretores de Imóveis e as pessoas jurídicas, os únicos aptos para a intermediação imobiliária, houve também a criação do Conselho Federal, e dos Conselhos Regionais dos Corretores de Imóveis, para que houvesse fiscalização e organização dos profissionais. O art. 7º desta mesma lei foi suspenso por inconstitucionalidade em 1971.

Em 1975 houve a aprovação do Curso em Transações Imobiliárias, junto ao Conselho Federal de Educação, um marco importante para que a profissão voltasse a ser uma profissão regulamentada, visto que a Lei nº 4.116/62 que regulamentou a profissão não exigia um curso profissional específico e por este motivo foi considerada inconstitucional.

A profissão foi definitivamente regulamentada em 1978, através da Lei nº 6.530, desta vez, seria necessário como requisito possuir o título de Técnico em Transações Imobiliárias como prevê:

Art. 2º O exercício da profissão de Corretor de Imóveis será permitido ao possuidor de título de Técnico em Transações Imobiliárias. (BRASIL, 1978).

No mesmo ano, através do Decreto nº 81.871, que regulamenta a Lei nº 6.530/78, que dá nova regulamentação explica:

Art. 2º Compete ao Corretor de Imóveis exercer a intermediação na compra, venda, permuta e locação de imóveis e opinar quanto à comercialização imobiliária.

Art. 3º As atribuições constantes do artigo anterior poderão, também, ser exercidas por pessoa jurídica, devidamente inscrita no Conselho Regional de Corretores de Imóveis da Jurisdição.

Parágrafo Único - O atendimento ao público interessado na compra, venda, permuta ou locação de imóvel, cuja transação esteja sendo patrocinada por pessoa jurídica, somente poderá ser feito por Corretor de Imóveis inscrito no Conselho Regional da Jurisdição. (BRASIL, 1978)

A atividade de intermediação imobiliária se tornou exclusiva ao Corretor de Imóveis que estivesse devidamente inscrito junto ao Conselho Regional dos Corretores de Imóveis e só poderia se inscrever quem tivesse o título de Técnico em Transações Imobiliárias e, para isso, precisaria concluir o Curso em Transações Imobiliárias.

Por se tornar uma atividade exclusiva de profissionais regulamentados, todo indivíduo que exercesse a profissão sem estar devidamente regular, inscrito no Conselho, estaria sujeito ao Decreto-Lei nº 3.688 de 1941, que trata da Lei das Contravenções Penais, que diz:

Art. 47. Exercer profissão ou atividade econômica ou anunciar que a exerce, sem preencher as condições a que por lei está subordinado o seu exercício:

Pena - prisão simples, de quinze dias a três meses, ou multa, de quinhentos mil réis a cinco contos de réis. (BRASIL, 1941).

Todo cidadão que atue na área deve estar de acordo com a sua regulamentação e, caso não o faça, poderá sofrer as consequências previstas na lei.

As transações imobiliárias são necessárias para a sociedade; trata-se de uma necessidade básica humana, de moradia, comércios, indústrias e outros imóveis que servem a sociedade nas áreas urbanas, além de imóveis rurais, que abastecem as cidades de alimentos. Neste sentido, sempre haverá negociações imobiliárias.

Desde antes do Brasil Colônia já havia negociações com imóveis através de intermediadores de maneira informal, com a chegada da Família Real, houve um relato histórico de transações que ocorreram na cidade do Rio de Janeiro através de um terceiro, um intermediador, como visto anteriormente, desde então a profissão vem evoluindo até os dias atuais.

Uma instituição fundamental para esta evolução da profissão no Brasil é o COFECI, Conselho Federal dos Corretores de Imóveis, criado juntamente com a Lei nº 6.530/78. Através do COFECI criam-se resoluções que direcionam, fiscalizam, disciplinam e representam os interesses da profissão. O COFECI em seu próprio site se define da seguinte maneira:

O COFECI Conselho Federal dos Corretores de Imóveis, é um órgão fiscalizador da profissão em âmbito federal, criado pela necessidade de organizar a categoria e impedir o mau exercício da atividade profissional. Juridicamente, o Conselho representa uma Autarquia Federal. (BRASIL, COFECI, 1978)

O COFECI, como autarquia, protagoniza avanços para a profissão perante a sociedade, com papel de disciplinar a profissão. É possível destacar avanços alcançados através de resoluções para os profissionais, como:

- Em 1978, estabelece a obrigatoriedade do contrato de intermediação imobiliária, através da Resolução 005/78;
- Em 1982, cria e aprova o Código de Processo Disciplinar, visando a apuração e punição em ocorrência de infração às leis, Resolução 146/82;

- Em 1991, determina pena pecuniária para o exercício ilegal da profissão, Resolução 316/91;
- Em 1992, aprova o Código de Ética Profissional, Resolução 326/92;
- Em 1995, obriga a identificação do registro do profissional nos documentos e anúncios publicitários, Resolução 458/95;
- Em 2001, os CRECIs aceitam a inscrição de pessoas físicas com diplomas de cursos de Ensino Superior, Resolução 695/01;
- Em 2007, estabeleceu o funcionamento do CNAI, Cadastro Nacional de Avaliadores Imobiliários, o PTAM, Parecer Técnico de Avaliação Mercadológica e a Certificação da Avaliação, Resolução 1.066/07;
- Em 2014, define maneiras de prevenir e combater crimes de financiamento ao terrorismo, “lavagem” ou ocultação de bens, direitos e valores, Resolução 1.336/2014;
- Em 2017, como forma de incentivar o aperfeiçoamento profissional, por meio de formação acadêmica com nível superior, permite a utilização da expressão de “Gestor Imobiliário” para portadores de diploma na área das Ciências Imobiliárias, Resolução 1.4042/2017;

A evolução da profissão com o passar do tempo é notória, diante das regulamentações instituídas pelo sistema COFECI-CRECI na esfera federal. Além destes fatos importantes, outras leis também fazem do Corretor de Imóveis um profissional com ainda mais responsabilidade, como a Lei nº 12.236 de 2010.

Art. 1º O art. 723 da Lei nº 10.406, de 10 de janeiro de 2002 - Código Civil, passa a vigorar com a seguinte redação:

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

Parágrafo único. Sob pena de responder por perdas e danos, o corretor prestará ao cliente todos os esclarecimentos acerca da segurança ou risco do negócio, das alterações de valores e de outros fatores que possam influir nos resultados da incumbência” (NR). (BRASIL, 2010)

Nos primórdios da profissão, como visto anteriormente, a atividade do Corretor de Imóveis era apenas intermediar negociações imobiliárias, mesmo sem um mínimo de qualificação e conhecimento técnico. Com o passar do tempo sua responsabilidade foi aumentando, como visto no Código Civil que o responsabiliza,

sob pena de perdas e danos por atos irresponsáveis que resultem em prejuízo aos seus clientes.

Já em 2018, no Estado do Paraná, através da Lei Estadual nº 19.428 - 15 de Março de 2018, tem-se outro avanço para os profissionais: foi promulgado na Assembleia Legislativa do Paraná:

Art.1º Obriga os ofícios do foro extrajudicial no Estado do Paraná a anotarem nos títulos de propriedade o nome e o número de inscrição no Conselho Regional de Corretores de Imóveis - CRECI da pessoa física ou jurídica responsável pela intermediação de negócios imobiliários.

Parágrafo único. Caso não tenha havido intermediação de pessoa física ou jurídica no negócio imobiliário, este ato deve constar no título de propriedade do imóvel.

Art. 2º O descumprimento da presente Lei obriga os respectivos sujeitos ao pagamento de multa no valor de 100 UPF/PR (cem Unidades Padrão Fiscal do Paraná). (PARANÁ, 2018)

Segundo a matéria publicada no site do CRECI/PR, no dia 02 de abril de 2018, a respeito da lei que promulgou a inclusão de anotação do profissional Corretor de Imóveis na escritura pública de compra e venda, obrigando os tabelionatos a fazerem esta anotação, traz algumas vantagens como:

[...] a lei é uma legítima aspiração da categoria que assegura o recebimento dos honorários dos corretores de imóveis e coíbe drasticamente o exercício ilegal da profissão. (CRECI, 2018)

Outro sinal da evolução da profissão, além do grande nível de conhecimento que se deve ter atualmente com relação às transações imobiliárias para que tenha segurança nas transações e alcance os resultados desejados entre todas as partes envolvidas nas negociações, o corretor também precisa cumprir com suas obrigações fiscais e tributárias dos serviços que presta e, atualmente, os Corretores de Imóveis têm a obrigação de pagar seu devidos impostos e anuidade ao conselho.

Corretores de Imóveis atuando como Pessoa Física tem obrigação de pagar:

- IRPF - Imposto de Renda Pessoa Física (até 27,5% das receitas), segundo a LEI Nº 8.134/1990
- INSS – Instituto Nacional do Seguro Social (20% das receitas com teto máximo de R\$ 1.286,71), segundo a LEI Nº 8.212/1994
- ISS – Imposto Sobre Serviços (de 2 a 5% das receitas de acordo com o município), segundo a LEI COMPLEMENTAR Nº 116/2003

- A anuidade ao CRECI da região que o profissional está inscrito, no Paraná, 6ª Região, a anuidade em 2023 ficou em R\$ 795,00. LEI Nº 81.871/1978.

Corretores de Imóveis atuando como empresas/imobiliárias como Pessoa Jurídica podem escolher entre três diferentes regimes tributários, o Simples Nacional³, Lucro Real⁴ e Lucro Presumido⁵. O Simples Nacional será utilizado como exemplo dos impostos a serem pagos:

- IRPF - Imposto de Renda de Pessoa Jurídica, segundo a LEI Nº 8.134/1990
- CSLL – Contribuição Social Sobre o Lucro Líquido, segundo a LEI Nº 7.689/1988
- COFINS – Contribuição para o Financiamento da Seguridade Social, segundo a LEI Nº 9.430/1996
- PIS – Programa de Integração Social, segundo a LEI Nº 9.430/1996
- INSS – Instituto Nacional do Seguro Social, segundo a LEI 8.212/1994
- ISS – Imposto Sobre Serviços, segundo a LEI COMPLEMENTAR Nº 116/2003
- A anuidade do CRECI/PR para Pessoa Jurídica em 2023 ficou em R\$ 1.590,00.

Diante da legislação, os Corretores de Imóveis que atuam como pessoas físicas ou jurídicas, estão devidamente regulamentados, com seus deveres e obrigações definidos através de leis e resoluções.

2.2 A FORMAÇÃO E AS HABILIDADES TÉCNICAS DOS PROFISSIONAIS

³ Simples Nacional: é um regime compartilhado de arrecadação, cobrança e fiscalização de tributos aplicável às Microempresas e Empresas de Pequeno Porte, previsto na Lei Complementar nº 123/2006.

⁴ Lucro Real: é um regime de tributação, em que o cálculo do Imposto de Renda da Pessoa Jurídica (IRPJ) e da Contribuição Social Sobre o Lucro Líquido (CSLL) é feito com base no lucro real da empresa (receitas menos despesas) e com ajustes previstos em lei. Previsto no Decreto nº 9.580/20218

⁵ Lucro Presumido: é baseado na presunção do lucro da empresa em determinado período. Ou seja em vez de recolher os tributos baseados no lucro real auferido, é feita uma presunção de acordo com as características da empresa. Previsto no Decreto nº 9.580/20218

Para atuar no mercado imobiliário nas atividades de intermediação de compra, venda ou locação é necessário ter o título de Corretor de Imóveis ou de Gestor Imobiliário e estar devidamente inscrito no Conselho Estadual dos Corretores de Imóveis – CRECI.

É possível obter o título de Corretor de Imóveis através do ensino técnico de nível médio com o curso de TTI - Técnico em Transações Imobiliárias, que é um curso de duração média de quatro meses a um ano, dependendo da instituição de ensino e do aluno.

O título de Gestor Imobiliário é obtido através do ensino superior. Na área das Ciências Imobiliárias, existem cursos tecnólogos e bacharelados e, alguns dos cursos são: Tecnologia em Gestão Imobiliária, Tecnologia em Negócios Imobiliários e Bacharel em Ciências Imobiliárias.

É importante observar que as escolas, faculdades ou universidades que oferecem os cursos devem estar credenciados ao CRECI para que o diploma do aluno seja deferido e o pedido de inscrição junto ao Conselho seja aceito. O CRECI do Paraná instrui em seu site e disponibiliza uma lista das escolas que oferecem o TTI e outra lista com as Faculdades e Universidades que oferecem o curso de nível superior. Há instituições públicas e privadas oferecendo os cursos.

Para exemplificar, debater e refletir sobre o ensino e a capacitação do profissional Corretor de Imóveis, é necessário observar sua formação de estudo.

Como exemplo, o curso de nível médio, o TTI (Técnico em Transações Imobiliárias) ofertado pela instituição de ensino Instituto Monitor⁶, em seu site apresenta o plano de ensino na modalidade EaD, com carga horária de 800 horas e mais 160 horas de estágio profissional e oferece na sua grade curricular as seguintes matérias:

- Comunicação Empresarial
- Fundamentos de Gestão
- Legislação e Ética
- Informática Aplicada
- Comportamento Organizacional
- Matemática Financeira

⁶ Instituto Monitor: é a escola pioneira no Brasil a desenvolver a Educação a Distância (EAD) como modalidade de estudo. Fundada em 1939 já matriculou mais de 6,5 milhões de alunos.

- Desenho arquitetônico e Noções de Construção Civil
- Economia e Estrutura de Mercados
- Gestão de Marketing e Vendas
- Operações Imobiliárias

É necessário fazer as provas de maneira presencial, em um dos polos do Instituto Monitor, sendo 10 provas ao total.

Outro exemplo, o curso de nível superior de Tecnólogo em Gestão Imobiliária, ofertado pela UFPR Litoral, tem carga horária total de 2010 horas distribuídas da seguinte maneira: 1050 horas para Fundamentos Teórico-Práticos (FTP), 360 horas para Interações Culturais e Humanísticas (ICH), 360 horas para Projetos de Aprendizagem (PA), 60 horas para Trabalho de Conclusão do Curso (TCC), 90 horas para Estágio Curricular Obrigatório, 60 horas para Atividades Formativas Complementares e 30 horas para Módulos Optativos.

Os conteúdos dos módulos de Fundamentos Teóricos-Práticos, da matriz curricular do PPC do curso, se constituem a partir dos eixos de gestão-território-tecnologia estão na grade de ensino:

Figura 1 - MATRIZ CURRICULAR DO CURSO DE TGI



Curso Superior de Tecnologia em Gestão Imobiliária

Matriz curricular com distribuição dos módulos por período



	UNIDADE CURRICULAR	Carga Horária			
		Padrão	Laboratório	Campo	Orientada
1º Período	Impactos Urbano-Ambientais	40	-	20	-
	Conjuntura Econômica e Mercado Imobiliário	40	-	20	-
	Fotografia e Vídeos Imobiliários	40	-	20	-
	Projeto de Aprendizagem I	60	-	-	-
	ICH I	60	-	-	-
2º Período	Base de Dados de Imóveis	-	60	-	-
	Governança Pública na Gestão Imobiliária	60	-	-	-
	Planejamento Urbano	60	-	-	-
	Projeto de Aprendizagem II	30	-	-	30
	ICH II	60	-	-	-
Período 3º	Cadastro Georreferenciado I Imóveis para Venda e Locação	-	48	12	-
	Gestão Territorial, Democrática e Participativa	20	-	40	-
	Contabilidade	60	-	-	-
	Projeto de Aprendizagem III	30	-	-	30
	ICH III	60	-	-	-
Período 4º	Cadastro Georreferenciado II Assentamentos Subnormais	-	36	24	-
	Avaliação e Captação de Imóveis	60	-	-	-
	Tipologias Habitacionais e Densidades Urbanas	60	-	-	-
	Estágio Curricular Obrigatório	-	-	-	96
	Projeto de Aprendizagem IV	30	-	-	30
	ICH IV	60	-	-	-
5º Período	Cartografia	-	60	-	-
	Planejamento de Negócios e Marketing Imobiliário	60	-	-	-
	Plano Diretor Democrático e Participativo	60	-	-	-
	Projeto de Aprendizagem V	30	-	-	30
	ICH V	60	-	-	-
Período 6º	Legislação Imobiliária	60	-	-	-
	Sociologia Urbana	60	-	-	-
	Indicadores de Qualidade Urbana	60	-	-	-
	Comunicação de Linguagem de Sinais (optativa)	60	-	-	-
	Projeto de Aprendizagem VI	30	-	-	30
	ICH VI	60	-	-	-

Carga Horária do Curso (3 anos)

Eixo Curricular	Carga Horária
Fundamentos Teórico-Práticos (FTP)	1.140
Interações Culturais e Humanísticas (ICH)	360
Projetos de Aprendizagem (PA)	360
Estágio Curricular Obrigatório	90
Atividades Formativas	60
TOTAL	2.010

Os cursos de nível Técnico em Transações Imobiliárias (TTI) e os de nível superior como o Tecnólogo em Gestão Imobiliária (TGI) podem variar sua grade de matérias, dependendo da instituição que oferece o curso.

Além dos cursos técnicos de nível médio e dos cursos de nível superior citados anteriormente, há também cursos de pós-graduação na área para estes profissionais, como, por exemplo, o curso de MBA em Mercado Imobiliário, ofertado pela UFPR em Curitiba, com duração de 480 horas, segundo o documento de divulgação do curso ofertado em 2019.

A profissão de corretor de imóveis evoluiu e segue evoluindo e é notória a grande demanda e necessidade pela educação na área das transações imobiliárias. A corretagem é cada vez mais complexa e demanda de profissionais com conhecimento técnico.

[...] para tornar-se relevante para a sociedade e conseqüentemente seus clientes, o Corretor de Imóveis deve ser agente de transformação. O momento é de estudar, buscar conhecimento e demonstrar a toda sociedade que, assim como as profissões com melhor nível de reconhecimento, o Corretor de Imóveis também possui uma formação condizente e os conhecimentos necessários (OLIVEIRA, 2016, p.49)

Oliveira conclui que a profissão de Corretor de Imóveis deveria ter como requisito a formação de nível superior, da mesma maneira como é com outras profissões regulamentadas, a exemplos de advogados, médicos, contadores, engenheiros e outros devido ao nível de conhecimento que esta profissão deve ter.

Segundo Lima (2018), o corretor deve ter habilidades e conhecimentos além das que são de praxe nas transações imobiliárias:

Sendo o mercado imobiliário um setor de alto valor, o elemento humano jamais será deixado de lado nas transações, o cliente, no entanto, se tornará mais rigoroso quanto informado, e exigirá do setor imobiliário mais habilidades e conhecimento nas áreas de finanças, investimentos, planejamento estratégico e sobretudo novas tecnologias. (LIMA, 2018, p. 65)

O autor apresenta a necessidade do Corretor de Imóveis estar atualizado quanto às novas tecnologias e startups que surgem como concorrentes ou parceiras e, neste contexto, argumenta sobre a necessidade do profissional se desenvolver,

com novas habilidades e conhecimentos em outras áreas que influenciam as transações imobiliárias.

Com o avanço da tecnologia, os profissionais precisam se adequar às ferramentas atuais. Já são motivos de debates as influências do metaverso, das criptomoedas e o marketing digital que estão mudando toda uma forma de comprar e vender. Habilidades e conhecimentos que, na década passada, os corretores de imóveis nem imaginavam que deveriam desenvolver e hoje já são realidade.

Em resumo, quem pretende trabalhar na corretagem precisa primeiro se qualificar, através do ensino tradicional em uma escola ou universidade para que consiga obter a devida inscrição no CRECI e não parar de aprender, buscando sempre se desenvolver, aprendendo novas habilidades e conhecimentos para aplicar no seu dia a dia.

2.3 A RESPONSABILIDADE DOS CORRETORES DE IMÓVEIS COM A SOCIEDADE

Segundo relatório da Kuser SA⁷ (2019), baseado em dados oficiais do COFECI, em 2019 o número de corretores de imóveis ativos no Brasil era de 393.622 para pessoas físicas e mais de 49.799 pessoas jurídicas. Uma estatística interessante levantada pela Kuser SA é a quantidade de habitantes por corretor de imóveis. Levando em consideração que a população do Brasil em 2019 era de 210.247.125, então a proporção era de 534 habitantes para cada profissional ativo inscrito em um dos CRECIs, sendo que há uma grande variação de estado para estado. O Distrito Federal é onde há a maior concentração de profissionais por habitante, sendo a proporção de 1 corretor para cada 270 habitantes, já no Acre é 1 corretor para cada 2.484 habitantes.

Os corretores de imóveis e imobiliárias têm um papel fundamental na segurança dos negócios imobiliários, segurança no sentido de instruir, acompanhar e auxiliar o seu cliente em todos os momentos da transação, seja ela compra, venda, locação ou avaliação.

No Código de Ética dos Corretores de Imóveis (Resolução-Cofeci nº326/92) diz:

⁷ KUSER Participações S.A – Holding de instituições não Financeiras. Responsável: Heitor Kuser

Art. 4º - Cumpre ao Corretor de Imóveis em relação aos clientes: I - Inteirar-se de todas as circunstâncias do negócio, antes de oferecê-lo; II - apresentar, ao oferecer um negócio, dados rigorosamente certos, nunca omitindo detalhes que o depreciem, informando o cliente dos riscos e demais circunstâncias que possam comprometer o negócio” (BRASIL, COFECI, 1992)

E o Código Civil brasileiro, no artigo 722 define que o corretor de imóveis pelo contrato de prestação de serviço de corretagem obriga-se a obter o negócio conforme as instruções recebidas.

Os artigos seguintes, do 723 ao 729, ainda determinam quanto: a exigência de diligência e prudência do corretor, sob pena de responder por perdas e danos, prestando segurança sobre os riscos do negócio; tratando quanto à contratação com exclusividade no artigo 726 e ainda definindo outras especificidades da corretagem.

É parte da profissão ter conhecimento pleno a respeito do imóvel ao qual o profissional esteja trabalhando, como cita o código de ética. Para isso é necessário um grau de conhecimento técnico mínimo para a atuação. As transações imobiliárias não se tratam apenas de vendas. Há todo um conjunto de informações que devem ser observadas e respeitadas.

Quando o artigo diz que é necessário "inteirar-se de todas as circunstâncias do negócio" apresenta um sentido amplo por haver inúmeras circunstâncias que afetam os imóveis. Por exemplo, segundo a matéria publicada do Correio Brasiliense, o Ministério do Desenvolvimento Regional estima que metade dos imóveis no Brasil estão irregulares.

Apenas abordando a questão de irregularidades nos imóveis, é necessário ter conhecimentos de quais maneiras um imóvel pode estar irregular. Cita-se algumas como exemplo:

- Irregularidades nas construções;
- Construções que desrespeitam as leis de ocupação do solo;
- Questões ambientais, bloqueios ou multas por supressão ilegal;
- Loteamentos irregulares;
- Venda de imóveis na planta ou em construção sem incorporação;
- Posses e outras questões de direito relacionadas à propriedade;
- Necessidade de inventário ou em processo de inventário, entre outros.

Os Corretores de Imóveis têm a responsabilidade de “informar o cliente dos riscos e demais circunstâncias que possam comprometer o negócio” (Resolução-

Cofeci nº326/92), este é um dos motivos que a profissão existe e é isso que se espera de um profissional, sendo esta uma das razões pelas quais ele deve ter o conhecimento técnico. E, se o profissional não tem conhecimento das leis que podem envolver a transação e os impactos diretos na transação, não conseguirá contribuir de maneira plena com o exercício da profissão.

Uma das principais contribuições que os corretores de imóveis, através do seu conhecimento, entregam ao mercado é: AVALIAÇÃO DE IMÓVEIS. É muito comum que proprietários procurem corretores ou imobiliárias para buscar informações quanto ao valor de mercado de imóvel, seja para venda ou para locação, visto que na própria Lei nº 6.530/79 diz que compete ao corretor de imóveis “[...] podendo, ainda, opinar quanto à comercialização imobiliária” .

É costume proprietários buscarem várias imobiliárias para ouvir opiniões diferentes e é costume dos corretores, na maioria das vezes, fazerem avaliações superficiais, de maneira verbal, dentro do seu conhecimento empírico. Há outra maneira de avaliação mais técnica, que se chama PTAM - Parecer Técnico de Avaliação Mercadológica, que é o documento elaborado com base em critérios técnicos, com requisitos mínimos e deve estar adequado às normas da ABNT-NBR 14653. A elaboração de PTAM é permitida a todo Corretor de Imóveis (RESOLUÇÃO-COFECI Nº1.066/2007).

Os corretores de imóveis e imobiliárias não vendem imóveis nem alugam, eles intermedeiam! Usam seu conhecimento de mercado, investem na divulgação dos imóveis, aproximam as partes, instruem e assessoram seus clientes e pode se dizer que, com eles, as transações se tornam mais fáceis diante da complexidade que envolve uma operação imobiliária.

3 FENÔMENO: IMÓVEIS VENDIDOS SEM CORRETORES DE IMÓVEIS

Este capítulo explana sobre a evolução da forma de anunciar imóveis à venda, sobre a existência de empresas de tecnologia que incentivam proprietários a venderem seus imóveis sozinhos e, também, sobre exemplos de questões que foram parar na justiça e já foram julgados, decorrentes da falta de instrução técnica profissional nas transações imobiliárias.

3.1 PLATAFORMAS ONLINE ESPECIALIZADAS EM VENDAS DE IMÓVEIS SEM CORRETORES

A forma de anunciar imóveis tem evoluído de uma maneira assustadora através da tecnologia. Pouco mais de uma década atrás ainda havia o costume de anunciar imóveis nos classificados de jornais impressos. Em Curitiba, por exemplo, havia jornais impressos especializados em classificados, como o ALÔ NEGÓCIOS⁸ e o jornal A Gazeta do Povo, que todo domingo produzia seu caderno exclusivo de classificados, onde imobiliárias e proprietários anunciavam seus imóveis à venda. Naquela época, jornais impressos e placas eram os principais meios de busca de clientes que procuravam imóveis para comprar. Segundo o levantamento do SECOVI-PR, em 2007, as maiores procuram foram por:

- Jornal - 37,9%
- Placa - 35,2%
- Internet - 20,1%
- Outros – 6,8%

Em sua monografia, Marcelo Vaz Correia cita o comportamento do mercado imobiliária nos anos anteriores a 2007:

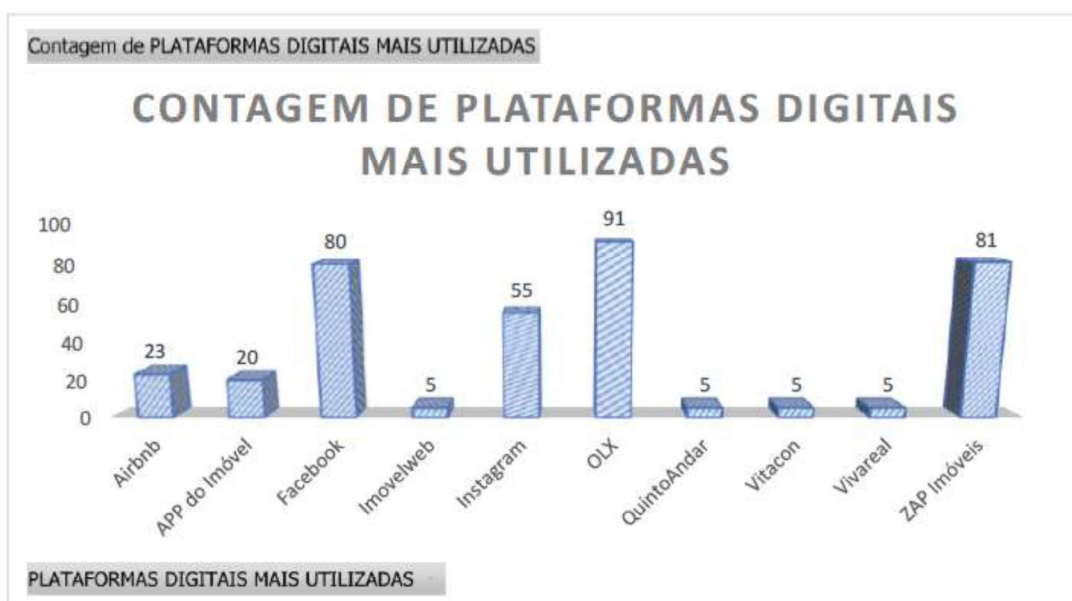
No que diz respeito ao principal meio de busca e divulgação da venda de imóveis verifica-se que jornal, ou seja, a mídia tradicional impressa é a principal fonte de acesso aos imóveis disponíveis no mercado (CORREIA, 2007, p.48).

⁸ Alô Negócios – Foi o maior jornal de Curitiba em número de classificados nos anos 2000.

Outra maneira de manifestar o interesse de vender algum imóvel é através de placas ou faixas instaladas em muros, grades ou portões dos imóveis com a informação de que o mesmo está à venda. Essa maneira *offline* de anunciar um imóvel à venda foi uma das mais importantes de comunicar o interesse de vender nas décadas passadas. Segundo Travassos (2009, p.138) “Os principais veículos que trazem clientes para a imobiliária são as placas e faixas colocadas nos imóveis à venda [...]”

Com o advento da internet, os anúncios imobiliários progressivamente foram criando força no mundo online e hoje é mais comum anunciar imóveis para venda através da internet, em portais imobiliários como Imóvel Web, Viva Real, Zap Imóveis, OLX e outros. Além destes grandes portais, atualmente utiliza-se redes sociais como Facebook, Instagram, TikTok, Youtube, blogs e outros, conforme confirma a pesquisa realizada por CHAGAS, em 2019, no Litoral do Paraná, junto às imobiliárias e corretores de imóveis:

Figura 2 - PLATAFORMAS DE ANÚNCIOS DIGITAIS MAIS UTILIZADAS



FONTE: LIMA, Mário das Chagas, 2019.

Além dos portais de anúncios, onde proprietários de imóveis, corretores e imobiliárias anunciam imóveis disponíveis para venda, tem surgido plataformas exclusivas para venda direta de imóveis, sem intermediários, como é o caso da empresa “PROPRIETÁRIO DIRETO” com endereço virtual:

<https://www.proprietariodireto.com.br>. Esta empresa tem a proposta de ser uma plataforma completa de soluções para que transações de imóveis aconteçam sem corretores de imóveis ou imobiliárias. Em seu site se autointitula: “Primeira e única plataforma digital do Brasil a desintermediar a compra e venda de imóveis.” Em seu marketing, utiliza frases como: “Venda seu apartamento sem pagar comissão”, “Na Proprietário Direto você vende seu apartamento pelo real valor de mercado, sem intermediários e ainda economiza 6% em comissões, tudo com mais transparência e sem burocracia”.

Na proposta de “desintermediar” as transações imobiliárias, a plataforma oferece os serviços de divulgação para imóveis, através de anúncios em seu site pelo valor de R\$ 329,90 no plano mensal, no plano trimestral por R\$ 699,90 ou R\$ 899,90 no plano semestral⁹. Ainda é possível contratar serviços extras, como impulsionamento, que é a aquisição de serviço de marketing digital voltado para redes sociais, e pode-se contratar fotos e vídeos profissionais, lembrando que o objetivo da empresa é encontrar um cliente comprador para aquele imóvel e, por isso, o proprietário paga o valor como uma assinatura para manter seu imóvel sendo divulgado no site da Proprietário Direto.

Em setembro de 2021, o grupo OLX Brasil, controlador de alguns dos principais portais imobiliários como o Zap Imóveis, Viva Real e OLX, criou uma ação de marketing incentivando proprietários de imóveis a anunciarem direto seus imóveis sem a intermediação de corretores de imóveis ou imobiliárias, com propósito de economizar em comissões. Em razão disso, o CRECI do Distrito Federal formalizou uma nota de repúdio a respeito da ocasião:

O Conselho Regional de Corretores de Imóveis da 8ª Região, vem a público REPUDIAR veementemente esta infeliz ação incentivada pelo portal Zap imóveis, o qual possivelmente objetivando uma elevação na quantidade de anunciantes em seu portal, dissemina perigosamente e ilegal informação, ludibriando assim os proprietários e detentores de seus tão valiosos patrimônios, que por vezes foram conquistados com resultado de uma vida de esforço e trabalho (BRASIL, CRECI/DF 2021).

Ocorreu que, em uma ação de marketing, o grupo incentivou os proprietários a “economizarem” 6% do valor do imóvel, dispensando a intermediação imobiliária,

⁹ Valores consultados diretamente no site em abril de 2022.

mesmo as imobiliárias e corretores de imóveis sendo seus principais clientes. O CRECI/DF, ainda na nota de repúdio, reafirma que:

Ao incentivar a prática destas comercializações imobiliárias sem a atuação de um corretor de imóveis o portal ZAP imóveis expõe os proprietários a um cenário perigoso e vulnerável, pois não terá assim o proprietário a segurança fornecida por um corretor legalmente instituído na venda ou compra de seu imóvel, ficando ainda suscetível o referido proprietário a golpes, crimes, comparecimento em seu imóvel de pessoas desconhecidas e sem acompanhamento além de outras consequências inerentes à atuação daqueles que exercem ilegalmente a profissão de corretor de imóveis, o que pode acabar caracterizando ainda esta ação do portal ZAP imóveis, como incentivo a atuação ilegal da profissão de corretor, configurando então a contravenção penal promulgada pelo artigo nº 47 do Decreto-Lei nº 3.688, perturbando a ordem legal instituída pelos artigos 2º e 3º da Lei Federal nº 6.530/78, usurpando direitos dos corretores de imóveis e SOBRETUDO colocando em risco o patrimônio e segurança da sociedade. (BRASIL, CRECI/DF 2021)

É notório que a internet mudou a forma de consumo, tornando mais rápidas as conexões entre as pessoas para negociarem e fornecendo mais informações sobre os produtos e serviços ofertados. Segundo matéria publicada por Laura Pancini: “Todos os dias, cerca de 500.000 novos anúncios de produtos são publicados no site da OLX ... ao todo, o site recebe cerca de 33 milhões de usuários por mês” (Revista EXAME, 2021). Inclusive, o site da OLX (www.olx.com.br) disponibiliza a possibilidade de fazer um único anúncio gratuito, sendo que, a partir do segundo imóvel, os anúncios deverão ser pagos. Assim, a gratuidade de um anúncio é ideal para quem é proprietário de imóvel e pretende vender seu bem anunciando por conta própria.

Em 2016, o *Facebook* já contava com 102 milhões de usuários, segundo seu próprio artigo, e esta rede social tem seu próprio *marketplaces*¹⁰ onde é possível anunciar imóveis de maneira gratuita. Outra plataforma especializada em vendas, o Mercado Livre (www.mercadolivre.com.br), tem a opção do anúncio gratuito ou a opção paga que promete uma maior relevância e destaque nos anúncios.

Ou seja, há múltiplas formas de anunciar um imóvel na busca de um possível comprador. A internet facilitou esta parte da transação imobiliária, porém a parte mais complexa da transação ainda não pode ser absorvida por estas plataformas. Veremos

¹⁰ Marketplaces: é um destino no Facebook no qual as pessoas podem encontrar, comprar e vender itens. As pessoas podem navegar pelos anúncios, pesquisar itens à venda na região ou encontrar produtos disponíveis para envio.

a seguir alguns dos problemas enfrentados pela falta de assessoria imobiliária especializada.

3.2 PROBLEMAS RECORRENTES DAS VENDAS DIRETAS

Não há qualquer impedimento legal para que o proprietário venda seu próprio bem, porém se submeterá sozinho a alguns riscos na questão jurídica ou econômica.

As transações de compra e venda de imóveis abrangem inúmeras possibilidades, como: transações entre pessoas físicas e pessoas jurídicas, imóveis novos ou usados, regulares ou irregulares, residenciais, industriais, rurais, comerciais, dentre outros. Como são vários casos, serão tratados aqui, principalmente, acerca dos imóveis que são transacionados avulsos, que geralmente são os usados ou terrenos e que, em sua maioria, são negociados entre pessoas físicas.

Uma das primeiras fragilidades é a avaliação correta do imóvel. A Avaliação Imobiliária, por profissional técnico habilitado para essa função, tem papel fundamental para a segurança econômica das partes, para que não haja prejuízo no valor do bem transacionado. No Brasil o profissional corretor de imóveis está habilitado a fazer avaliações técnicas de imóveis conforme a RESOLUÇÃO-COFECI nº 1.066/2007:

Art. 4º Entende-se por Parecer Técnico de Avaliação Mercadológica - PTAM - o documento elaborado por Corretor de Imóveis no qual é apresentada, com base em critérios técnicos, análise de mercado com vistas à determinação do valor de comercialização de um imóvel, judicial ou extra-judicial. (BRASIL, COFECI, 2007)

Neste sentido, não tendo o auxílio de um profissional para instruir sobre o valor de venda, o proprietário poderá vender por um valor abaixo do que poderia valer o bem ou, então, o que é comum em muitos casos, tente vender por um valor acima do valor de mercado e não obtém sucesso por não ter demanda suficiente pelo valor ofertado.

A parte legal e jurídica da transação é onde ocorre a grande maioria dos problemas. Em alguns casos, a venda pode se tornar complexa, sendo necessário o apoio de um advogado para acompanhar e instruir na documentação, visto que na formação do Corretor de Imóveis não há matéria suficiente, nem competência técnica,

para resolver algumas situações que só advogados podem resolver, como por exemplo um inventário.

Antes mesmo de anunciar é muito importante checar a viabilidade daquela venda, visto que o imóvel pode ter algum impedimento em ser transacionado ou então os proprietários podem ter impedimentos inviabilizando assim qualquer transação. Em alguns casos é completamente inviável ou mesmo ilegal a venda, em outros casos é possível transacionar desde que sejam feitas as devidas regularizações para que ocorra legalmente a venda, como em casos de inventários, penhoras, arrestos, posses que precisam de usucapião, não caracterizar fraude contra credores, entre outros.

Quando vendedores e compradores optam por transacionar imóveis sem auxílio técnico e não compreendem todas as questões legais envolvidas, estarão passíveis de cometer ilegalidades, como ocorreu em um caso julgado no Tribunal de Justiça do Estado do Paraná, na 7ª Câmara Cível, da 2ª Vara Cível de Foz do Iguaçu, Apelação Cível nº 0011095-86.2018.8.16.0030, com acórdão em 2022.

É o breve relato do caso: duas pessoas fizeram permuta/troca entre dois imóveis, mas firmaram dois Contratos de Compra e Venda de Imóvel, sendo um imóvel em Foz do Iguaçu/PR e outro em Cascavel/PR, e esta é a primeira falha deste negócio imobiliário: nenhuma das partes teve que desembolsar qualquer quantia em dinheiro, não caracterizando a compra e venda, mas sim uma permuta. Mas esta não foi a motivação do processo.

Além disso, um dos imóveis era um bem público, pertencente ao município de Cascavel/PR, assim, a pessoa que ficou com este imóvel na negociação processou a outra querendo retomar o seu imóvel, pois aquele não poderia ser vendido, permutado ou alienado, só havia a posse do bem e não a propriedade. Além disso, estava localizado em área de preservação permanente (APP) e, assim, jamais poderia ser comercializado, nem permutado, como diz no acórdão:

Além da proibição legal de venda do bem pela ocupante, é inconteste que a ré não era proprietária do bem, não tendo, portanto, legitimidade ou poderes para vender/permutar o imóvel que ainda era do Município de Cascavel a terceiro. (PARANÁ, TJPR, 2022)

Este caso iniciou-se em 2015 e a decisão do processo foi dada em 2022. Foi constatada a má-fé da pessoa que tinha ciência que o imóvel era do município e omitiu

informações relevantes sobre o estado do imóvel e mesmo assim efetuou a permuta, induzindo ao erro a outra pessoa que era realmente proprietária do outro imóvel.

Em resumo, a decisão deste caso foi:

- a) reconhecer a nulidade do negócio jurídico entabulado entre as partes;
- b) decretar a rescisão contratual, com a consequente reintegração da posse do bem à autora;
- c) determinar o retorno das partes ao status quo;
- d) condenar a ré ao pagamento de indenização por danos materiais, no valor de R\$ 1.566,65 (mil quinhentos e sessenta e seis reais e sessenta e cinco centavos);
- e) condenar a ré ao pagamento de indenização por danos morais, no montante de R\$ 10.000,00 (dez mil reais);
- f) majorar e redistribuir os ônus sucumbência, restando ambas as partes condenadas ao pagamento das custas processuais e honorários advocatícios, estes arbitrados em 20% sobre o valor da condenação, na proporção de 25% para a autora e 75% para a ré - observada a gratuidade de justiça de lhes é de direito. (PARANÁ, TJPR, 2022)

O prejuízo deste “mau negócio” foi amargado por ambas as partes, com desgaste emocional do litígio na justiça, e de tempo, sendo que demorou 7 anos para chegar na decisão. Além das perdas financeiras que as duas partes tiveram que desembolsar.

Outro negócio imobiliário que foi parar na justiça, realizado diretamente entre compradores e vendedores, que facilmente poderia ter sido evitado caso fosse acompanhado por um profissional para instruir na transação, foi julgado pelo TJPR, na 5ª Câmara Cível, da 11ª Vara Cível de Curitiba, Apelação Cível nº 0005214-46.2003.8.16.0001 com acórdão em 2020.

Trata-se de um caso onde uma pessoa adquiriu um lote direto de uma incorporadora. Na compra, efetuou um valor de entrada e parcelou o montante restante em 24 prestações. Em seguida, o comprador pagou duas prestações e logo em seguida vendeu para outra pessoa e este novo comprador ficou responsável em fazer os pagamentos das parcelas. Ocorre que ele acabou vendendo novamente para um terceiro que estava morando no terreno e as parcelas não foram pagas. Não havia contrato de compra e venda entre as pessoas e muito menos informaram a empresa sobre a venda.

A pessoa que comprou direto da incorporadora ficou sendo cobrada pela inadimplência e no processo ela queria que a Justiça reconhecesse a venda além de

transferir a dívida e cobrança para a pessoa que estava morando no imóvel. Ou seja, a terceira compradora, porém não obteve sucesso, como decidido pelo desembargador:

A única relação obrigacional efetivamente comprovada nos autos fora a realização de contrato de compra a venda entre a empresa AW Empreendimentos Imobiliários e apelante/autora, sendo que obviamente ante o inadimplemento das parcelas contratuais nada mais justo do que a apelante/autora ser a responsável pelo inadimplemento havido. (PARANÁ, TJPR, 2022)

Ainda foi emitido o mandato de reintegração de posse a favor da incorporadora, conforme a decisão do magistrado em 2020, no 3.5:

3.5. Expeça-se o mandado de reintegração na posse, devendo, todavia, na forma prevista no art. 1219, do Código Civil, ser observado o direito de retenção dos requeridos até que seja ultimada a indenização pelas benfeitorias úteis e necessárias realizadas até a data da notificação extrajudicial (23/05/2003). (PARANÁ, TJPR, 2022)

Este caso tramita desde 2003 e ainda não foi encerrado.

As lições mais importantes com estes casos reais de problemas jurídicos relacionados à compra e venda de imóveis sem assessoria imobiliária são que algumas pessoas erram por não conhecerem ou não saberem o quão importante é realizar a transação imobiliária de acordo com a legislação. Até mesmo pela complexidade da legislação, compradores e vendedores podem cometer erros que trazem grandes prejuízos para ambas as partes.

O profissional Corretor de Imóveis deve ser este elo, para assessorar compradores e vendedores, trazendo mais segurança nas transações de imóveis, conforme descreve a CBO (Classificação Brasileira de Ocupações) do Ministério do Trabalho, Brasil:

3546-05- Corretor de Imóveis

Descrição Sumária:

Intermedeiam negócios auxiliando na definição de valores e propostas da transação e aproximando as partes para conclusão. Entrevistam e **orientam clientes sobre todos os trâmites e solicitam a documentação necessária**. Pesquisam e analisam mercado avaliando todas as situações e possibilidades de negócios. Podem assessorar clientes após finalizadas as transações; realizam pesquisa

e análise de mercado, por meio de jornais, revistas, relatórios de consultorias e órgãos especializados. (BRASIL, 2007)

Nos dois casos judiciais explanados, os problemas poderiam ter sido evitados caso algum profissional corretor de imóveis tivesse orientado os clientes sobre todos os trâmites e tivesse analisado a documentação necessária.

Os profissionais são vistos, muitas vezes, como meros “aproximadores” das partes, porém a responsabilidade desta profissão vai além. Corretores de imóveis são operadores do direito¹¹. Certamente, nos dois casos julgados, se houvesse um profissional envolvido evitaria toda a confusão.

¹¹ Operador do direito – Pode ser considerado aquele que realiza atividades como interpretação e aplicação de leis, redação de contrato e pareceres e tem o objetivo de garantir a proteção dos direitos e interesses de seus clientes diante da lei.

4 METODOLOGIA

Segundo Marconi e Lakatos (2017), o conhecimento científico trata-se de um saber ordenado logicamente, formando um sistema de ideias (teoria) e não conhecimentos dispersos e desconexos. Neste sentido, a pesquisa em questão buscou de maneira estruturada compreender o fenômeno da venda de imóveis direta com os proprietários sem a intermediação dos corretores de imóveis.

O levantamento bibliográfico foi fundamental para a construção deste trabalho, através de leitura de livros, artigos científicos, monografias, jornais, revistas e textos em geral. “Hoje, predomina entendimento de que artigos científicos constituem o foco primeiro dos pesquisadores, porque é neles que se pode encontrar conhecimento científico atualizado” (MARCONI e LAKATOS, 2017).

Através da pesquisa bibliográfica compreendeu-se a importância da profissão dos corretores de imóveis e imobiliárias para com a sociedade brasileira e a responsabilidade desses profissionais, com levantamento histórico desde a criação e regulamentação da profissão através das leis brasileiras, assim como a formação técnica e acadêmica, as habilidades necessárias para o bom desenvolvimento das suas atividades atribuídas, compreendendo a responsabilidade civil dos corretores na sociedade através da legislação vigente

O assunto ora levantado conversa diretamente com o comportamento atual do mercado imobiliário; relaciona-se com o advento da internet e o fenômeno da venda direta sem a intermediação de corretores e imobiliárias. Os problemas judiciais que ocorreram em transações sem acompanhamento de profissionais da área foram pesquisados através de pesquisa bibliográfica.

Na busca de identificar os principais motivos pelos quais os proprietários de imóveis não contrataram corretores de imóveis e imobiliárias e analisar as percepções que os proprietários de imóveis que vendem seus imóveis diretamente têm dos corretores de imóveis e imobiliárias, optou-se pesquisa de campo, pois a “Pesquisa de campo é aquela que se utiliza com o objetivo de conseguir informações e/ou conhecimentos sobre um problema, para o qual se procura uma resposta [...]” (MARCONI E LAKATOS, 2017).

Foi elaborado um questionário para coleta de dados, constituído por uma série ordenada de perguntas pertinentes aos seguintes assuntos: local da pesquisa,

propriedade do imóvel, tempo que está anunciando o imóvel e locais anunciados, conhecimento sobre transações imobiliárias e opinião sobre corretores e imobiliárias.

O questionário foi construído com:

- **Perguntas de múltipla escolha**, perguntas fechadas que apresentam uma série de possíveis respostas;

- **Perguntas de estimação ou avaliação**, as quais consistem em emitir um julgamento através de uma escala com vários graus de intensidade para um mesmo item;

- **Pergunta de ação**, refere-se a atitudes ou decisões tomadas pelo indivíduo.

No questionário foram observadas as seguintes recomendações de Marconi e Lakatos (2017, p. 230), “Outro aspecto que merece atenção é a regra de se iniciar o questionário com perguntas gerais, chegando pouco a pouco nas específicas (técnicas do *funil*), e colocar no final as *questões de fato*, para não causar insegurança.”

Após o questionário elaborado, iniciou-se a busca por anúncios de imóveis à venda especificamente no litoral do Paraná através do portal OLX. Foram localizados e contatados através do app Whatsapp 100 anunciantes; solicitou-se a eles todos a participação na pesquisa e, destes, apenas 25 responderam o questionário através do app *Google Forms*.

4.1 RECORTE AMOSTRAL

- Objeto de estudo: Proprietários que estão anunciando seus imóveis para venda sem corretores ou imobiliárias;
- Universo amostral: Matinhos, Guaratuba, Pontal do Paraná, Antonina, Morretes e Paranaguá;
- Tempo: 16/09/2022 a 14/11/2022;
- Quantidade de pesquisados: 25 proprietários/anunciantes;
- Método de coleta de dados: questionários com perguntas estruturadas por meio do aplicativo Google Forms.

5 APRESENTAÇÃO E ANÁLISE DOS RESULTADOS

Neste capítulo a análise será apresentada juntamente com os resultados obtidos através das respostas do proprietários/vendedores. As respostas serão discutidas de acordo com o tema abordado conectado com o material teórico anteriormente exposto aplicado diretamente na pesquisa.

5.1 LOCAL DA PESQUISA

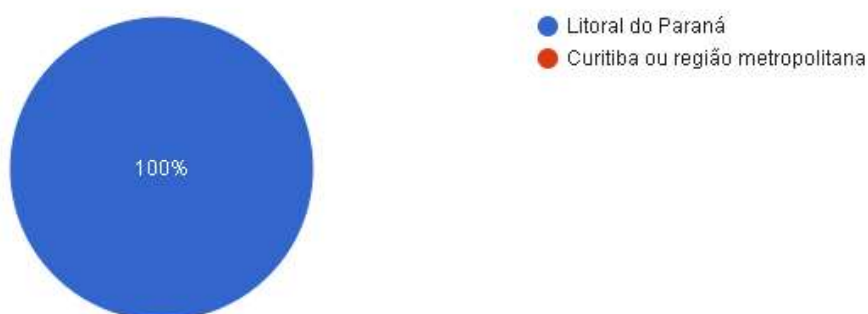
Os proprietários de imóveis foram localizados através do portal de anúncios OLX, nos seguintes filtros:

- Imóveis;
- Paraná;
- Curitiba e Região;
- Outras Cidades;
- Escolher bairros / cidades.
- Antonina, Guaratuba, Matinhos, Morretes, Paranaguá e Pontal do Paraná.

Após localizar anunciantes/prorietários que estavam ofertando seus imóveis para venda, foi realizado o contato através do aplicativo *WhatsApp*, expondo o intuito do contato da pesquisa de TCC do Curso de Tecnologia em Gestão Imobiliária. Ao todo, foi solicitada a colaboração da pesquisa para 100 proprietários e, destes, apenas 25 responderam o questionário via aplicativo *Google Forms*.

Inicialmente a pesquisa seria realizada no litoral do Paraná e em Curitiba e região metropolitana. A pesquisa iniciou-se no Litoral do Paraná. Como houve uma quantidade de respostas satisfatórias para a compreensão do mercado local para este trabalho, não foi realizada em Curitiba e região metropolitana, totalizando 25 respostas de proprietários de seis municípios do litoral paranaense, sendo eles: Antonina, Guaratuba, Matinhos, Morretes, Paranaguá e Pontal do Paraná, conforme as respostas da questão nº 1.

GRÁFICO 1 - Em qual região está localizado o imóvel que pretende vender?



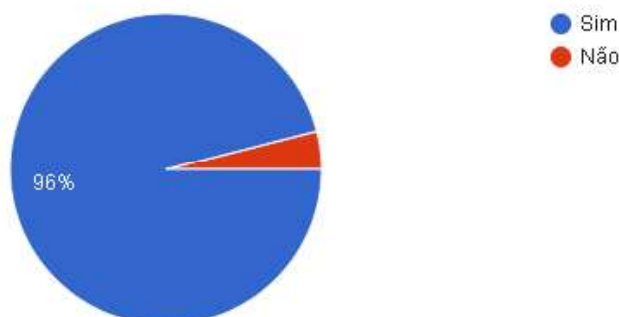
FONTE: O autor (2022)

5.2. A RESPEITO DA PROPRIEDADE

No Brasil, todo cidadão tem o direito à propriedade, segundo a Constituição da República Federativa do Brasil de 1988. Além do mais, os imóveis devem atender a sua função social, conforme o artigo 5º nos incisos: XXII e XXIII, por isso achou-se importante consultar o anunciante se ele mesmo era o proprietário do imóvel.

Para saber se quem estava respondendo o questionário era realmente o proprietário, visto que a pesquisa não entrou no mérito de verificar qualquer tipo de documentação que comprovava que o anunciante era o proprietário, dos 25 entrevistados apenas 1 declarou não ser proprietário.

GRÁFICO 2 - Você é o proprietário do imóvel?



Fonte: O autor (2022)

O provável motivo da maioria dos anunciantes/proprietários não terem respondido à pesquisa, visto que foi solicitado para 100 pessoas e apenas 25 responderam, pode ser a questão da propriedade do imóvel. A área que a pesquisa abrangeu tem um alto número de imóveis irregulares, ou seja, estima-se que em muitos dos imóveis anunciados, os anunciantes não têm a plena propriedade do imóvel (registro do imóvel).

Segundo matéria publicada do jornal Correio Brasiliense¹², o Ministério do Desenvolvimento Regional estima que 30 milhões de imóveis no Brasil não estejam regulares, ou seja, 50% dos imóveis do país.

No litoral do Paraná, 4 a cada 10 moradores são posseiros, segundo um levantamento da Gazeta do Povo junto à quatro prefeituras: Paranaguá, Pontal do Paraná, Matinhos e Guaratuba (Gazeta do Povo, 2009¹³).

Mais de um terço (36%) da população que vive no litoral do Paraná é posseira, ou seja, vive em áreas de preservação ambiental ou não tem o título de propriedade do imóvel. (GAZETA DO POVO, 2009)

A título de comparação, Curitiba conta com 13% de imóveis irregulares e 6% é a estimativa de outras áreas urbanas nas regiões metropolitanas brasileiras, segundo estatísticas do IBGE (2007).

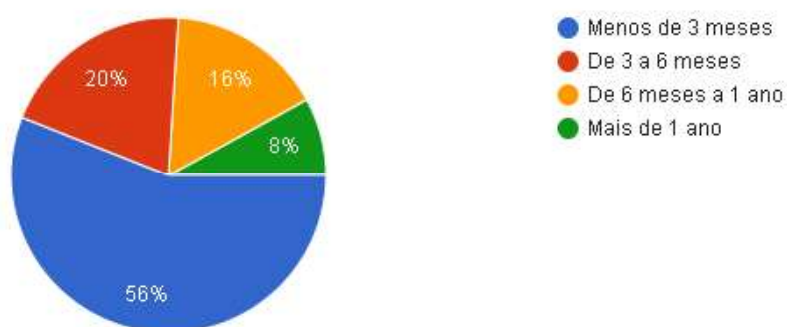
5.3 TEMPO QUE ESTÁ ANUNCIANDO E LOCAIS DE ANÚNCIO

Dos entrevistados, a maioria, 56% (14) está anunciando o imóvel para venda há menos de 3 meses, conforme o gráfico abaixo, enquanto 20% (5) estão anunciando dentro do período de 3 a 6 meses, 16% (4) estão anunciando de 6 meses a 1 ano e 8% (2) estão anunciando há mais de um ano.

¹² RIBEIRO, Luiz, Correio Brasiliense, Brasília, 2019.

¹³ CESCO, Heliberton, Gazeta do Povo, Curitiba, 2009.

GRÁFICO 3 - Há quanto tempo está anunciando o imóvel para venda?

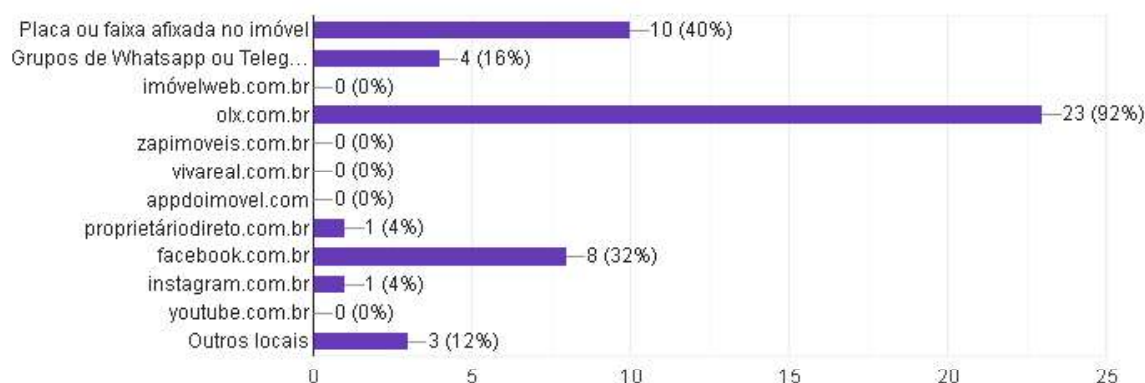


Fonte: O autor (2022)

A respeito dos locais onde os proprietários estão anunciando seus imóveis para venda, constata-se (gráfico 4) que o *web site* de anúncios OLX foi o principal meio de divulgação. É importante ressaltar que todos os proprietários que responderam o questionário foram encontrados através de anúncios nesta plataforma, o que justifica o maior percentual de proprietários anunciando no OLX (92%), ou seja, 23 anunciantes.

As placas e faixas afixadas nos imóveis foram a segunda maior maneira dos proprietários demonstrarem seu interesse de venda: 40% (10) declararam que colocaram faixas ou placas de venda; em terceiro lugar, com 32% (8), foi o *Facebook*; em quarto lugar, grupos de *Whatsapp* ou *Telegram*, com 16% (4); em quinto lugar, com 12% (3), outros locais; e apenas 4% (1) anunciou no *Instagram* ou no site *proprietariodireto.com.br*.

GRÁFICO 4 - Por quais meios você está anunciando o imóvel?



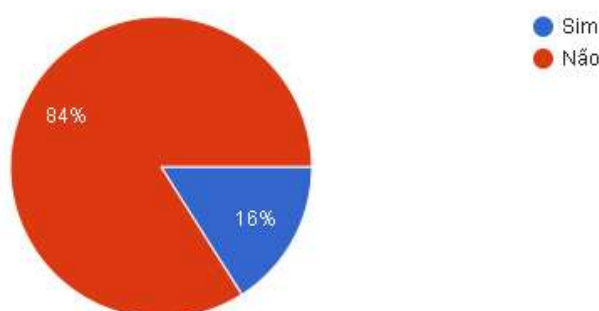
Fonte: O autor (2022)

Uma curiosidade importante: as plataformas digitais Imóvelweb, Zapimóveis, Vivareal, Proprietário Direto não são gratuitas e conforme citado anteriormente na página 32, na pesquisa de LIMA, (Mário das Chagas, 2019) o Zap Imóveis é o segundo portal mais utilizado pelos corretores de imóveis e imobiliárias justamente pela demanda de compradores interessados, que acessam o web site, ou seja, estes web sites de anúncios imobiliários são relevantes nas buscas dos compradores e, nesta amostra de entrevistados, nenhum deles utiliza as plataformas, tornando assim menor a exposição do imóvel a venda no mercado.

5.4 AUXÍLIO PROFISSIONAL NA TRANSAÇÃO

A maioria dos proprietários, 84% (21), declarou que não terá nenhum profissional técnico para ajudar na transação e, apenas 16% (4), terão auxílio profissional para a transação.

GRÁFICO 5 - Terá algum profissional técnico para lhe auxiliar na transação?



Fonte: O autor (2022)

Se tratando da avaliação de valor de mercado do imóvel, não são só corretores que estão aptos a executar este serviço; os proprietários vendedores também podem contar com os serviços profissionais dos engenheiros, arquitetos ou engenheiros-agrônomo, através de laudos de avaliação para ter mais certeza sobre preço e evitar prejuízos financeiros, conforme diz a lei nº 5.194/1966:

Art. 13. Os estudos, plantas, projetos, laudos e qualquer outro trabalho de engenharia, de arquitetura e de agronomia, quer público, quer particular, somente poderão ser submetidos ao julgamento das autoridades competentes e só terão valor jurídico quando seus autores forem profissionais habilitados de acordo com esta lei. (BRASIL, 1966)

Na segurança jurídica, os proprietários vendedores podem contar com advogados, pois cabe a eles segundo a Lei nº 8.906/1994:

Art. 1º São atividades privativas de advocacia:
II – as atividades de consultoria, assessoria e direção jurídicas.
(BRASIL, 1994)

O advogado é sempre lembrado quando se pensa em imóveis irregulares, porém, o advogado pode ser um profissional que oferece ainda mais segurança jurídica nas transações de imóveis totalmente regulares. São profissionais que podem produzir os contratos preliminares, instrumentos como: Contrato Particular de Compromisso ou Promessa de Compra e Venda, Contrato de Permuta de Imóveis ou outro documento que antecede a escritura pública ou contrato de alienação através de instituições financeiras para a segurança dos negociantes.

Há outro serviço prestado por advogados que pode ser importante na hora da transação imobiliária o qual se chama *Due Diligence*, que é um levantamento da situação jurídica do imóvel, uma espécie de “auditoria” prestada pelo advogado especializado em direito imobiliário, que analisará os riscos do negócio. Segundo Silva:

A due diligence é uma análise profunda feita pelo advogado que vai muito além daquelas que são comuns nas negociações de imóveis, visto que nem todos os riscos que envolvem um imóvel podem ser certificados meramente da análise do conteúdo da sua certidão ou mesmo da documentação das partes de forma superficial. Além dos documentos exigidos, também serão analisadas informações acerca das condições legais do terreno, processos e débitos na esfera estadual, federal e que podem gerar implicações de natureza tributária, fiscal, trabalhista, cível e outros.

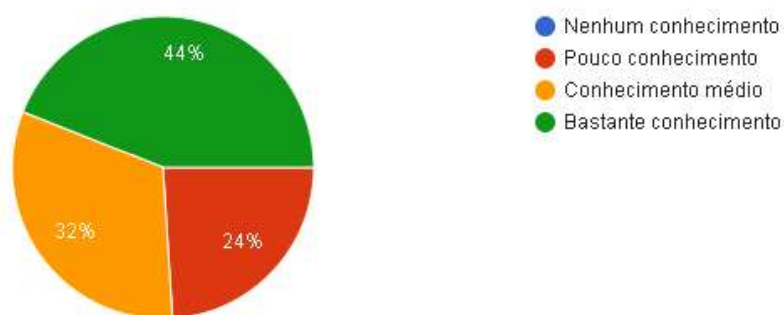
Existem inúmeras, situações como a responsabilidade de constatação de fraude contra credores, fraude à execução, perda do imóvel por evicção, existência de restrições ao uso do imóvel decorrentes de convenção de condomínio (quando for o caso), possibilidade de responder por dívidas e obrigações que incidem sobre o imóvel [...] para que sejam identificadas e com isso alertar as partes para que estas possam optar por seguir ou não adiante com o negócio, ou até mesmo buscar uma solução jurídica para o caso. (SILVA, 2022, não p.).

Devido à complexidade burocrática no Brasil, o procedimento da *due diligence* é uma das melhores maneiras de prevenir problemas nas negociações imobiliárias com maior precisão, minimizando os riscos da operação.

5.5 CONHECIMENTO SOBRE TRANSAÇÕES IMOBILIÁRIAS

A respeito dos riscos envolvidos nas transações, a maior parte dos anunciantes, com 44% (11), declaram ter bastante conhecimento sobre o assunto; já 32% (8) dizem ter conhecimento médio e 24% (6) com pouco conhecimento.

GRÁFICO 6 - Quanto aos riscos envolvidos em uma transação imobiliária de compra e venda, qual é o seu nível de conhecimento de todo o processo?



Fonte: O autor (2022)

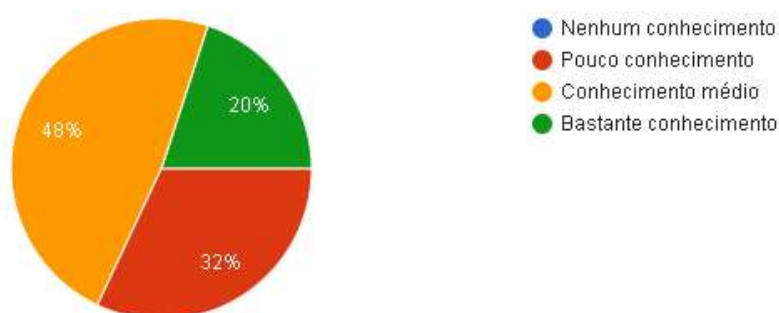
Conforme citado anteriormente, é posicionamento do CRECI/DF, no caso do portal ZAP imóveis incentivando proprietários de imóveis a economizar as comissões com corretagem e fazerem seus próprios anúncios:

Ao incentivar a prática destas comercializações imobiliárias sem a atuação de um corretor de imóveis o portal ZAP imóveis expõe os proprietários a um cenário perigoso e vulnerável, pois não terá assim o proprietário à segurança fornecida por um corretor legalmente instruído na venda ou compra de seu imóvel, ficando ainda suscetível o referido proprietário a golpes, crimes, comparecimento em seu imóvel de pessoas desconhecidas e sem acompanhamento além de outras consequências inerentes à atuação daqueles que exercem ilegalmente a profissão[...]. (BRASIL, CRECI/DF, 2022)

O CRECI/DF, na nota de repúdio ao incentivo da venda direta, sem corretores e imobiliárias, apresenta alguns riscos que os proprietários podem correr, como

questões de segurança física, como roubos, assaltos ou furtos. Em relação à golpes podem surgir os mais diversos, desde fraudes relacionadas ao pagamento do valor de reserva/sinal de negócio, documentação falsa, dívidas do imóvel omitidas, entre outros. Ainda, pode haver fraude à execução, ou ligação com crimes como a lavagem de dinheiro, entre outros. Os riscos são muitos.

GRÁFICO 7 - Qual é o nível de conhecimento técnico que você tem sobre avaliação de imóveis?



Fonte: O autor (2022)

Considerando que uma das atribuições dos corretores de imóveis e imobiliárias é a avaliação correta do valor de mercado, que é um assunto técnico, e que a boa avaliação ajudará no sucesso da transação, foi questionado aos anunciantes (gráfico 7) qual é o seu nível de conhecimento sobre o assunto, sendo que 48% (12) declararam ter conhecimento médio sobre avaliações, enquanto 20% (5) disseram ter bastante conhecimento e 32% (8) com pouco conhecimento.

O proprietário tem o direito de vender pelo preço que bem entender seu imóvel, porém, o valor de mercado, segundo a ABNT: “é a quantia mais provável pela qual se negocia voluntariamente e conscientemente um bem, em uma data de referência, dentro das condições do mercado vigente” (ABNT. NBR 14653-1. 2019).

Para definir o valor adequado, o real valor de mercado, é necessária a compreensão técnica sobre o assunto, ter base em referenciais teóricos, pesquisas, fundamentos e metodologia específica para consideração de preço.

A NBR 14653-2, da Associação Brasileira de Normas Técnicas (ABNT) (2011), fornece as normas que devem ser respeitadas para utilização dos métodos para identificar o valor de um bem, de seus frutos e direitos. Sendo assim, as formas de avaliar um imóvel com fundamentos, de acordo com as normas, são:

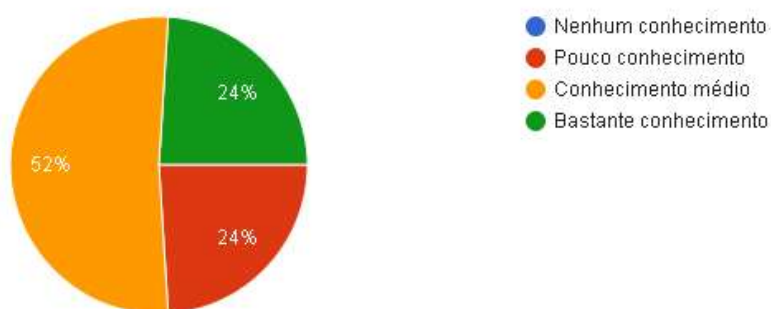
- **Método comparativo direto de dados de mercado**, utiliza-se de elementos comparáveis e aplica-se tratamento técnico de dados para identificação do valor;
- **Método involutivo** identifica o valor de mercado de acordo com seu aproveitamento eficiente, baseado em viabilidade de empreender no imóvel;
- **Método de renda** se baseia no quanto o imóvel pode render de renda;
- **Método evolutivo** é a soma do que compõe o imóvel, exemplo: valor do terreno mais a construção e os acabamentos;
- **Método para identificar o custo de um imóvel** pode ser calculado pelo custo unitário básico de construção ou por orçamento, estima o padrão construtivo, a tipologia, o estado de conservação e a idade aparente.

A pesquisa não questiona se os compradores conhecem as metodologias de avaliação, apenas qual é seu nível de conhecimento sobre o assunto. Os profissionais que têm mais familiaridade com avaliações imobiliárias são os engenheiros civis, agrônomos, arquitetos e corretores de imóveis.

As transações imobiliárias são completamente dependentes da questão legal e jurídica e inúmeros imbrólios podem ocorrer com o imóvel, ou com o nome dos vendedores e com a própria transação. Considerando isso, a pesquisa (gráfico 8) contemplou questionar qual o nível de conhecimento jurídico dos anunciantes.

Mais da metade, isto é, 52% (13) declararam ter conhecimento médio sobre o assunto; 24% (6) disseram ter bastante conhecimento e 24% (6) com pouco conhecimento.

GRÁFICO 8 - Qual é o nível de conhecimento que você tem sobre as questões jurídicas que envolvem toda a transação da venda de um imóvel?



Fonte: O autor (2022)

As leis no Brasil que estão relacionadas às transações imobiliárias são muitas. Vejamos algumas leis apenas da esfera federal:

- **Lei nº 4.591/1964** – Dispõe sobre o condomínio em edificações e as incorporações imobiliárias. (BRASIL, 1964)
- **Lei nº 6.015/1973** – Dispõe sobre os registros públicos, e dá outras providências. (BRASIL, 1973)
- **Lei nº 6.530/1978** – Dá nova regulamentação à profissão do Corretor de Imóveis, disciplina o funcionamento de seus órgãos de fiscalização e dá outras providências. (BRASIL, 1978)
- **Lei nº 6.766/1979** – Dispõe sobre o Parcelamento de Solo Urbano e dá outras Providências. (BRASIL, 1979)
- **Lei nº 8.078/1990** – Dispõe sobre a proteção do consumidor e dá outras providências. (BRASIL, 1990)
- **Lei nº 8.245/1991** – Dispõe sobre as locações dos imóveis urbanos e os procedimentos a elas pertinentes. (BRASIL, 1991)
- **Lei nº 9.514/1997** – Dispõe sobre o Sistema de Financiamento Imobiliário, institui a alienação fiduciária de coisa imóvel e dá outras providências. (BRASIL, 1997)
- **Lei nº 9.636/1998** – Dispõe sobre a regularização, administração, aforamento e alienação de bens imóveis de domínio da união. (BRASIL, 1998)
- **Lei nº 10.257/2001** – Regulamenta os arts. 182 e 183 da Constituição Federal, estabelece diretrizes gerais da política urbana e dá outras providências. (BRASIL, 2001)
- **Lei nº 13.097/2015** – Dos Registros na Matrícula do Imóvel (Seção II). (BRASIL, 2015)
- **Lei nº 13.786/2018** – Altera as Leis nº 4.591 e 6.766, para disciplinar a resolução do contrato de inadimplemento do adquirente de unidade imobiliária em incorporação imobiliária e em parcelamento de solo urbano. (BRASIL, 2018)
- **Lei nº 14.382/2022** – Dispõe sobre o Sistema Eletrônico dos Registros Públicos (Serp). (BRASIL, 2022)

O repertório de leis é vasto e foram citadas acima apenas leis federais, sem contar as leis estaduais e municipais. Ao cidadão comum não é fácil compreender as complexas leis que envolvem uma transação imobiliária.

5.6 OPINIÃO SOBRE CORRETORES E IMOBILIÁRIAS

Quando questionados quanto ao motivo de tentar vender direto, a maioria, 32% (8), disse que os honorários são caros demais, sendo este o principal motivo. Em segundo lugar, 28% (7) declaram que é por outro motivo não mencionado; por terceiro, 16% (4) afirmam que corretores de imóveis/imobiliárias são desnecessários, enquanto 12% (3) disseram não querer pagar comissão, outros 12% (8) afirmam que não confiam em corretores/imobiliárias.

GRÁFICO 9 - Qual é o principal motivo pelo qual optou por vender o seu imóvel direto, sem corretores e imobiliárias?



Fonte: O autor (2022)

Na afirmação da grande maioria dos vendedores, 32% alegam que **os honorários são caros demais**. No campo de resposta livre, houve uma explicação detalhada de um dos entrevistados que é bastante pertinente para o seu caso específico, pois empreende construindo casas para vender, diz:

Única e exclusivamente pelo alto valor da comissão, isso porque os 6% comumente cobrados, refletem em praticamente 20% do lucro líquido da venda do imóvel. O processo de construção e todo o incômodo é de responsabilidade única e exclusiva do construtor, ficando a corretora responsável pela documentação de transação, sendo esses documentos normalmente “simples” de serem feitos caso o imóvel não tenha nenhuma pendência jurídica ou outra. Julgo importante a existência de corretoras por serem canais de venda que passam credibilidade, mas acredito que os valores de comissão cobrados relacionados a responsabilidade jurídica e responsabilidade posterior em relação a solidez da edificação muito altos. Entendo que é um ramo de alto valor agregado, mas julgo imensamente oneroso o percentual de comissão comumente cobrado! (VENDEDOR 1).

Outro relato a respeito do alto valor de honorários:

Primeiramente o valor de comissão/honorários acho bastante elevado e tendo um pouco de conhecimento prefiro em um primeiro momento tentar direto. Caso encontre dificuldade e tenha pressa de vender aí uma corretagem se torna bem importante. (VENDEDOR 2).

A exemplo da afirmação do construtor de que os 6% (de honorários) refletem 20% do lucro líquido da construtora, no mercado é costume das construtoras e incorporadoras proporem honorários em torno de 4% para a intermediação, justamente pela questão do lucro da empresa e, também, por ser menos trabalhoso

para corretores e imobiliárias, já que a questão burocrática, na maioria das vezes, é realizada pela própria construtora ou incorporadora.

Em segundo lugar, 28% dos vendedores afirmaram: **outro motivo não mencionado**; alguns justificaram em sua resposta escrita como a Vendedora 3, a mesma tem conhecimento na área jurídica: “Sou advogada e entendo das transações imobiliárias e jurídicas” (VENDEDORA 3). Outro vendedor com conhecimento técnico sobre imóveis afirma: “Sou agrimensor e tenho conhecimento sobre o assunto” (VENDEDOR 4)

Os dois casos citados acima são de profissionais que não são leigos no assunto e justificam seu motivo de vender direto.

Em terceiro lugar, 16% dos vendedores entrevistados afirmaram: **corretores de imóveis/imobiliárias são desnecessários**. Na opinião escrita teve o seguinte relato:

Muitos corretores só sabem vender, nem avaliação sabem fazer, assim faço igual eles, tudo na vida tem riscos, porque pagar caro para esse risco. Se quero vender um imóvel, porque tenho que pagar caro e perde muito valor do imóvel. As imobiliárias usam o mesmo recurso que você, posso pegar e anunciar em vários meios de comunicação com custo mais reduzido e quem vai comprar imóvel vai buscar neste meio também. (VENDEDOR 5)

É notório que o conceito popular do profissional corretor de imóveis está ligado apenas e simplesmente à: “venda”, Divulgação, apresentação, convencimento, persuasão, técnicas de vendas, mas se esquecem do principal: a segurança jurídica e econômica na transação.

Outro aprendizado com este relato é: a percepção generalista do relato, que reflete em uma grande parte dos vendedores: **“Muitos corretores só sabem vender, nem avaliação sabem fazer”**. Na sua justificativa, se o profissional que deveria ter o conhecimento sobre o assunto não o tem, então não há motivo para contratá-lo e **“pagar caro”**, como afirma.

Também foi citada a relação de confiança entre proprietários e corretores de imóveis. Na pesquisa, conforme mostra o gráfico 9, 12% (3) disseram não confiar em corretores de imóveis. Não é só na sua relação com corretores e vendedores, mas a sociedade brasileira como um todo, não fazem negócios na boa-fé, tornando assim os negócios cada vez mais complexos, como cita OLIVEIRA:

Vivemos em uma sociedade onde o nível de confiança é visivelmente baixo. O que prova isso? A burocracia cada vez maior que é exigida. Esta nasce da necessidade de defender o cidadão de bem dos malfeitores e estelionatários, que ao fazer uso da confiança alheia cometem crimes, causam prejuízos e por vezes destroem o patrimônio das famílias (OLIVEIRA, 2016, p.11).

O depoimento do Vendedor 6, evidencia a desconfiança em relação ao corretor:

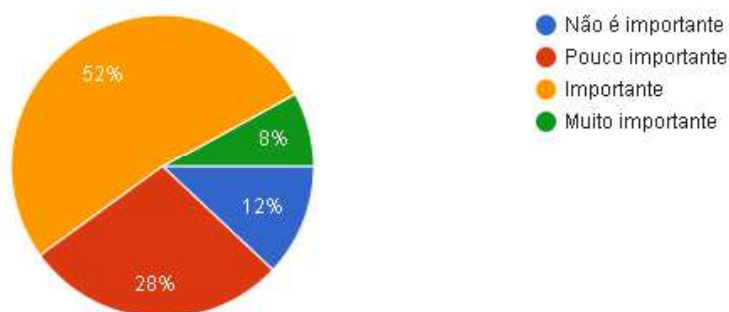
Fui assessorado e nas avaliações onde um dos agentes queria vender o imóvel muito abaixo do valor pedido e do mercado, desde então senti que ele queria giro de imóveis e lucro rápido, já que o imóvel não era seu, desde então desconfio. (VENDEDOR 6)

É comum que uma má experiência se torne uma generalização; proprietários que tiveram más experiências com profissionais do mercado imobiliário podem achar que todos os profissionais agem da mesma maneira. Para o entrevistado 6, a afirmação é categórica: “**desconfio**”, ou seja, não há confiança nesta classe de profissionais.

Outra possibilidade, tratando da experiência deste vendedor, é que o corretor que avaliou o imóvel até poderia ter acertado no valor da sua avaliação, porém, se este não tiver como comprovar, com fundamentos, a sua avaliação, irá gerar desconfiança por falta de fundamentação técnica, caso não tenha sido feita dentro de procedimentos técnicos e normativos para determinação das análises de valor. Assim, esta, de fato, é uma falha da profissão: falta de capacitação, que conseqüentemente gera desconfiança.

A décima e última pergunta de múltipla escolha diz respeito à opinião de como se vê a importância do corretor de imóveis na transação imobiliária. A maioria, com 52% (13), declarou ser importante; em segundo lugar, 28% (7) relataram ser pouco importante; 12% (3) disseram que não é importante; e apenas 8% (2) afirmaram ser muito importante.

GRÁFICO 10 - Na sua opinião, qual é a importância do profissional corretor de imóveis em uma transação imobiliária?



Fonte: O autor (2022)

Considerando que a menor parte dos entrevistados (8%) respondeu que os corretores são muito importantes, há uma reflexão de OLIVEIRA (2016) relacionada ao tema:

Portanto, para tornar-se relevante para a sociedade e consequentemente seus clientes, o Corretor de Imóveis deve ser agente de transformação. O momento é de estudar, buscar conhecimento e demonstrar a toda sociedade que, assim como as profissões com melhor nível de reconhecimento, o Corretor de Imóveis também possui uma formação condizente e os conhecimentos necessários. (OLIVEIRA, 2016, p.49)

Algumas das respostas discursivas do questionário confirmam que não é de todo o desprezo dos vendedores pelos corretores de imóveis, a exemplo da afirmação, a seguir, de um vendedor: “aberto a todo tipo de negociação” (VENDEDOR 7). Outro vendedor complementa sua possibilidade de negociação com corretores: “Normalmente coloco em imobiliária, mas também trabalho a venda pessoalmente com anúncios etc.” (VENDEDOR 8)

A grande maioria, cerca de 52% das respostas, considera importante o corretor de imóveis em uma transação imobiliária, porém, mesmo assim, preferiram vender seu imóvel direto. Algumas respostas escritas revelam que vendedores estão mais preocupados com a questão financeira de economizar: “Economizar na taxa paga” (VENDEDOR 9); outro complementou: “O motivo seria o custo-benefício” (VENDEDOR 10); mais uma justificativa: “Anunciei para venda sem assessoria de um profissional, por que estou pedindo abaixo do valor de mercado, por ser uma casa para reforma” (VENDEDOR 12).

A atenção, dedicação e eficiência do corretor de imóveis, também foi citada no seguinte depoimento: “O corretor de imóveis que deixei responsável de vender não deu a mínima” (VENDEDOR 13).

A má experiência e a decepção com corretores de imóveis foram os motivos de uma das respostas justificadas: “Porque já tive muita dor de cabeça” (VENDEDOR 14).

Assim, como cada imóvel tem suas particularidades e especificidades, os motivos que levam os proprietários a decidirem vender direto também são os mais variados, desde motivos relacionados à questão financeira, quanto à desconfiança, até à burocracia: “Muita burocracia entre negociantes” (VENDEDOR 15).

6 CONSIDERAÇÕES FINAIS

A princípio, a ideia central do estudo era a respeito do pensamento e comportamento dos proprietários de imóveis que vendem seus imóveis sem a intermediação dos corretores de imóveis, com objetivo de identificar o porquê deste comportamento, para isso, foi necessário compreender sobre a profissão do corretor de imóveis no Brasil, sua regulamentação, evolução, formação, habilidades, responsabilidades e o comportamento do mercado imobiliário nacional.

Com o desenvolvimento da pesquisa, compreendeu-se o comportamento do mercado imobiliário nacional relacionado às plataformas online que incentivam vendas de imóveis sem corretores. É inquestionável que, com o avanço da tecnologia, da digitalização, da internet e dos aplicativos, torna-se cada vez mais fácil a “desintermediação” através de sites especializados, os quais trazem vantagens e desvantagens (as desvantagens estas empresas não apresentam, vendem apenas os benefícios). Vantagens de ordem de economia financeira, e desvantagens relacionadas à segurança.

Exemplos dos problemas decorrentes das vendas diretas foram compreendidos neste trabalho. Na parte jurídica é comum erros, falhas e fraudes, muitas vezes, por ignorância e, outras, por má-fé, acarretando sérios problemas para os envolvidos. Já na questão econômica foi apontada a necessidade de compreensão dos fundamentos para evitar prejuízos financeiros. Na transação imobiliária é importante haver conhecimento macro, que contemple os vários pontos específicos onde se encontram os riscos.

No Brasil, devido à complexidade das leis, a falta de honestidade de muitos cidadãos, bem como a burocracia, as transações imobiliárias se tornam operações de risco, tornando o corretor de imóveis, que está capacitado, experiente e prudente, em uma peça importante ao mercado. Esse profissional, ainda sem tanto prestígio pela sociedade, é visto por uma considerável parcela dos negociantes de imóveis como dispensável, como aponta a pesquisa.

A pesquisa aponta algumas dificuldades que os proprietários/vendedores podem enfrentar, por isso, também, questiona seu nível de conhecimento a respeito de assuntos técnicos que envolvem a venda. Considerando o deficit de conhecimento dos proprietários sobre o assunto, observa-se a demanda de ensino específico para realização deste ato de venda direta sem intermediação, visto a complexidade da

venda de imóvel. Sendo assim, uma sugestão é a produção de cursos específicos para proprietários que pretendem vender seu próprio imóvel, capacitando-os e diminuindo os possíveis riscos que enfrentarão na venda sozinhos, sem auxílio profissional. Apesar de não o substituir, reduziria riscos.

Portanto, caberá ainda mais aos profissionais corretores de imóveis atualização constante e muito estudo para cumprirem seu papel e realmente contribuírem com a sociedade, com a importante função que lhes cabe de “esclarecer acerca da segurança ou risco do negócio”.

Os cidadãos têm o direito de vender sua propriedade privada sem necessariamente contratar um profissional; a liberdade de vender seu próprio imóvel sem ser obrigado por lei a ter um intermediador é boa, justa, constitucional no Brasil e deverá se manter assim, apesar de certas opiniões que alegam, que seria melhor a obrigatoriedade de corretor de imóveis em todas as transações.

REFERÊNCIAS

ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DE NORMAS TÉCNICAS (ABNT). **NBR 14653-1**: Avaliação de bens – Parte 1: Procedimentos gerais. Rio de Janeiro, 2019.

ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DE NORMAS TÉCNICAS (ABNT). **NBR 14653-2**: Avaliação de bens – Parte 2: Imóveis urbanos. Rio de Janeiro, 2011.

BAUER, C. S. **História do Brasil Colônia**, Porto Alegre, Grupo A. 2020, (P.231).

BESATI, M. **Responsabilidade Civil do Corretor de Imóveis**. 65 f. Monografia (Bacharel em Direito) – Universidade do Vale do Itajaí, Itajaí, 2008. Disponível em: <http://siaibib01.univali.br/pdf/Marlon%20Besbati.pdf>. Acesso em: 22 out. 2021.

BLOG DA ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DE ADMINISTRADORAS DE CONSÓRCIO (ABAC). **Consórcio Imobiliário disponibiliza mais de R\$ 15 bilhões**. Não paginado. Disponível em: <https://blog.abac.org.br/drops-de-mercado/consorcio-imobiliario-resultados-2021#:~:text=Num%20cen%C3%A1rio%20de%20avan%C3%A7o%20de,15%2C73%20bilh%C3%B5es%20em%20cr%C3%A9ditos>. Acesso em: 05 fev. 2023.

BRASIL, Lei nº 6.530 de 12 de maio de 1978. Dá nova regulamentação à profissão do Corretor de Imóveis, disciplina o funcionamento de seus órgãos de fiscalização e dá outras providências. **Diário Oficial da União**. Brasília, DF, 12 mai. 2013. Disponível em: https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/l6530.htm#:~:text=LEI%20N%C2%BA%206.530%2C%20DE%2012%20DE%20MAIO%20DE%201978.&text=D%C3%A1%20nova%20regulamenta%C3%A7%C3%A3o%20%C3%A0%20profiss%C3%A3o,fiscaliza%C3%A7%C3%A3o%20e%20d%C3%A1%20outras%20provid%C3%Aancias. Acesso em: 05 mar. 2023.

BRASIL, Receita Federal, **O que é o Simples Nacional**, Brasília. 2023. Disponível em: <http://www8.receita.fazenda.gov.br/SimplesNacional/Documents/Pagina.aspx?id=3>. Acesso em: 22 fev. 2023.

BRASIL. Decreto nº 3.688 de 03 de outubro de 1941. Lei das Contravenções Penais. **Diário Oficial [da] República Federativa do Brasil**, Brasília, DF, 03 out.1941. Disponível em: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/decreto-lei/del3688.htm. Acesso em: 05 mar. 2023.

BRASIL. Decreto nº 81.871 de 29 de junho de 1978. Regulamenta a Lei nº 6.530, de 12 de maio de 1978, que dá nova regulamentação a profissão de Corretor de Imóveis, disciplina o funcionamento de seus órgãos de fiscalização e dá outras providências. **Diário Oficial [da] República Federativa do Brasil**, Brasília, DF, 29 mar. 1978. Disponível em: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/decreto/antigos/d81871.htm. Acesso em: 05 mar 2023.

BRASIL. Decreto nº 9.580 de 22 de novembro de 2018. Regulamenta a tributação, a fiscalização, a arrecadação e a administração do Imposto sobre a renda e Proventos

de Qualquer Natureza. **Diário Oficial [da] República Federativa do Brasil**, Brasília, DF, 23 nov. 2018. Disponível em: https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2015-2018/2018/decreto/d9580.htm. Acesso em: 06 mar 2023.

BRASIL. Lei nº 12.236 de 19 de maio de 2010. Altera o art. 723 da Lei nº 10.406, de 10 de janeiro de 2002 – Código Civil, para adequá-lo às exigências da Lei Complementar n 95, de 26 de fevereiro de 1998, de dispõe sobre a elaboração, a redação, a alteração e a consolidação das leis. **Diário Oficial da União**. Brasília, DF, 19 mai. 2010. Disponível em: https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2007-2010/2010/lei/l12236.htm. Acesso em: 05 mar. 2023.

BRASIL. Lei nº 4.116 de 27 de agosto de 1962. Dispõe sobre a regulamentação do exercício da profissão do Corretor de Imóveis. **Diário Oficial da União**. Brasília, DF, 27 ago.1962. Seção 1, p. 8885. Disponível em: <https://www2.camara.leg.br/legin/fed/lei/1960-1969/lei-4116-27-agosto-1962-353832-publicacaoriginal-1-pl.html>. Acesso em: 05 mar. 2023.

BRASIL. Lei nº 5.194 de 24 de dezembro de 1966. Regula o exercício das profissões de Engenheiro, Arquiteto e Engenheiro-Agrônomo, e dá outras providências. **Diário Oficial da União**. Brasília, DF, 24 dez.1966. Disponível em: https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/L5194.htm. Acesso em: 05 mar. 2023.

BRASIL. Ministério do Trabalho, **CBO - Classificação Brasileira de Ocupações**. Brasília. 2023. Disponível em: <http://www.mtecbo.gov.br/cbosite/pages/pesquisas/BuscaPorTituloResultado.jsf>. Acesso em: 29 jan. 2023.

CAIXA ECONÔMICA FEDERAL. **CAIXA financia R\$ 16,3 bilhões em julho e bate recorde histórico na contratação habitacional**. Brasília. 2022. Disponível em: <https://caixanoticias.caixa.gov.br/noticia/29252/caixa-financia-r-163-bilhoes-em-julho-e-bate-recorde-historico-na-contratacao-habitacional>. Acesso em: 05 fev. 2023.

CESCA, H. 4 em 10 moradores do litoral são posseiros. **Gazeta Do Povo**. Curitiba. 03 nov. 2009. Disponível em: <https://www.gazetadopovo.com.br/vida-e-cidadania/4-em-10-moradores-do-litoral-sao-posseiros-bxbqwljf0ku5mve9pa4cfnzny/>. Acesso em: 29 jan. 2023.

COLÉGIO NOTARIAL DO BRASIL, Seção São Paulo. **Qual Imóvel: Compra e venda de imóveis por escrituras públicas batem o recorde no 1º semestre do ano**. São Paulo. 2021. Disponível em: <https://cnbsp.org.br/2021/10/19/qual-imovel-compra-e-venda-de-imoveis-por-escrituras-publicas-batem-o-recorde-no-1o-semester-do-ano/>. Acesso em: 05 fev. 2023.

CONSELHO DOS CORRETORES DE IMÓVEIS DO DISTRITO FEDERAL. **Nota de Repúdio**. Disponível em: <https://crecidf.gov.br/nota-de-repudio-2/>. Acesso em: 29 jan. 2023.

CONSELHO FEDERAL DOS CORRETORES DE IMÓVEIS (COFECI). **Conheça o COFECI**. Disponível em: <https://www.cofeci.gov.br/conheca-o-cofeci>. Acesso em: 05 dez. 2021.

CONSELHO FEDERAL DOS CORRETORES DE IMÓVEIS (COFECI). **Legislação COFECI**. Disponível em: <https://www.cofeci.gov.br/legislacao-1>. Acesso em: 05 dez. 2021.

CONSELHO FEDERAL DOS CORRETORES DE IMÓVEIS (COFECI). **Legislação Prática**, Distrito Federal, 2015.

CONSELHO FEDERAL DOS CORRETORES DE IMÓVEIS (COFECI). Resolução nº 326, de 25 de junho de 1992. Aprova o Código de Ética Profissional dos Corretores de Imóveis. **Diário Oficial da União**, Brasília, DF, 25 de mar. 1992. Disponível em: https://intranet.cofeci.gov.br/arquivos/legislacao/resolucao_326_1992.pdf. Acesso em: 05 mar. 2023.

CONSELHO FEDERAL DOS CORRETORES DE IMÓVEIS (COFECI). Resolução nº 1.066, de 29 de novembro de 2007. Estabelece nova regulamentação para o funcionamento do Cadastro Nacional de Avaliadores Imobiliários, assim como para elaboração do Parecer Técnico de Avaliação Mercadológica e dá outras providências. **Diário Oficial da União**, Brasília, DF, 29 de nov. 2007. Disponível em: https://intranet.cofeci.gov.br/arquivos/legislacao/resolucao_1066_07_ato_normativo.pdf. Acesso em: 05 mar. 2023.

CONSELHO REGIONAL DOS CORRETORES DE IMÓVEIS DO PARANÁ, **Instituições Credenciadas**. Disponível em: <https://www.crecipr.gov.br/news/ultimas-noticias/1387-instituicoes-credenciadas>. Acesso em: 29 jan. 2023.

CONSELHO REGIONAL DOS CORRETORES DE IMÓVEIS DO PARANÁ, **Promulgada a Lei estadual nº 19.428/2018 que inclui os corretores de imóveis nas escrituras**. Disponível em: <https://www.crecipr.gov.br/news/1237-promulgada-a-lei-estadual-n-19-428-2018-que-inclui-os-corretores-de-imoveis-nas-escrituras>. Acesso em: 05 fev. 2021.

D. PEDRO I, Imperador do Brasil. **Cartas de D. Pedro, Príncipe Regent do Brasil a seu pae D. João VI, Rei de Portugal** (1821-1822), São Paulo. Disponível em: <https://digital.bbm.usp.br/handle/bbm/2166>. Acesso em: 17 nov. 2022.

FACEBOOK. **102 milhões de brasileiros se conectam em nossa plataforma**. 2022. Disponível em: <https://www.facebook.com/business/news/102-milhes-de-brasileiros-compartilham-seus-momentos-no-facebook-todos-os-meses>. Acesso em: 29 jan. 2023.

FAUSTO, B. **História do Brasil**. São Paulo: EDUSP, 2004.

FOLHA DE SÃO PAULO. Empresário foi obstinado por independência e novidades. **Folha de São Paulo**, São Paulo, 30 abr. 2007. Disponível em: <https://www1.folha.uol.com.br/folha/brasil/ult96u91715.shtml>. Acesso em: 04 Jan. 2023.

IBGE. **Como são os domicílios dos brasileiros?**. Brasília. 2019. Disponível em: <https://educa.ibge.gov.br/criancas/brasil/nosso-povo/20825-como-sao-os-domicilios-dos-brasileiros.html#:~:text=No%20Brasil%20existem%20aproximadamente%2072,6%25%20dos%20domic%C3%Adlios%20eram%20casas>. Acesso em: 05 fev. 2023.

INSTITUTO MONITOR. **Técnico em Transações Imobiliárias (Corretor CRECI)**. São Paulo. 2023. Disponível em: <https://www.institutomonitor.com.br/cursos-tecnicos/curso-tecnico-de-transacoes-imobiliarias-com-creci-corretor-de-imoveis-online.htm>. Acesso em: 26 fev. 2023.

KUSER PARTICIPAÇÕES SA. **Corretores de imóveis e imobiliárias – Brasil. Onde estão e quantos são**. Brasília. 2020. disponível em: https://www.kuser.com.br/files/ugd/7e5183_121db76b202b4aa4bb6ae89632de952b.pdf. Acesso em: 29 jan. 2023.

LIMA, M. C. **Startups no Mercado Imobiliário: Uma Análise das Atuais Plataformas de Transformações Comerciais Imobiliárias e suas decorrências**. 76 f. Trabalho de Conclusão de Curso (Tecnologia em Gestão Imobiliária) - Universidade Federal do Paraná setor Litoral, Matinhos, 2019. Disponível em: <https://acervodigital.ufpr.br/handle/1884/68957>. Acesso em: 06 mar. 2023.

OLIVEIRA, C. C. **O Código de ética e a atuação do Corretor de Imóveis perante a legislação brasileira: um estudo de caso**. 73 f. Trabalho de Conclusão de Curso (Tecnologia em Gestão Imobiliária) - Universidade Federal do Paraná setor Litoral, Matinhos, 2018. Disponível em: <https://acervodigital.ufpr.br/handle/1884/68932>. Acesso em: 06 mar. 2023.

OLIVEIRA, D. M. de. **A Exigência de Formação Superior Como Critério Para Tornar-se Corretor de Imóveis**. 56 f. Monografia (Grau de especialista em Marketing) - Universidade Candido Mendes, Rio de Janeiro, 2016. Disponível em: http://www.avm.edu.br/docpdf/monografias_publicadas/K212855.pdf. Acesso em: 06 mar. 2023.

PANCINI L. O truque da OLX para melhorar a segurança dos usuários. **Exame**. São Paulo, 22 jan. 2021. Disponível em: <https://exame.com/tecnologia/o-truque-da-olx-para-melhorar-a-seguranca-dos-usuarios/>. Acesso em: 29 jan. 2023.

PARANÁ. Lei nº 19.428 de 15 de março de 2018. Dispõe sobre a anotação do nome e do número de inscrição do Conselho Regional de Corretores de Imóveis da pessoa física ou jurídica responsável pela intermediação de negócios imobiliários nos títulos de propriedade de imóveis **Diário Oficial do Paraná**. Curitiba, PR, 15 mar. 2018. Disponível em: https://portal.alep.pr.gov.br/modules/mod_legislativo_arquivo/mod_legislativo_arquivo.php?leiCod=51338&tipo=L&tplei=1. Acesso em: 05 dez. 2021.

PARANÁ. Tribunal de Justiça do Estado do Paraná. Acórdão nº 0005214-46.2003.8.16.0001. Relator: Desembargador Luiz Mateus de Lima. Curitiba. 10 set. 2020. Disponível em: <https://portal.tjpr.jus.br/jurisprudencia/j/4100000013843571/Ac%C3%B3rd%C3%A3o>

[-0005214-46.2003.8.16.0001#integra_4100000013843571](#). Acesso em: 29 jan. 2023.

PARANÁ. Tribunal de Justiça do Estado do Paraná. Acórdão nº 0011095-86.2018.8.16.0030. Relator: Juiz Subst. 2º Grau Marcel Guimarães Rotoli de Macedo. Foz do Iguaçu, 01 abr. 2022. Disponível em: https://portal.tjpr.jus.br/jurisprudencia/j/4100000019088351/Ac%C3%B3rd%C3%A3o-0011095-86.2018.8.16.0030#integra_4100000019088351. Acesso em: 29 jan. 2023.

PEREIRA, G. L. **Seleta do Agenciador Imobiliário**, Londrina, 1985.

RIBEIRO, L. Metade dos imóveis no país são irregulares, segundo ministério. **Correio Brasiliense**, Brasília, 28 jul. 2019. Disponível em: <https://www.correiobrasiliense.com.br/app/noticia/brasil/2019/07/28/interna-brasil,774183/imoveis-irregulares-no-brasil.shtml>. Acesso em: 17 nov. 2022.

SILVA, B. F. **Due diligence imobiliária: proteção jurídica na compra e venda de imóvel**, Rio de Janeiro, 2022. Disponível em: <https://www.migalhas.com.br/depeso/371577/du-diligence-imobiliaria-protacao-juridica-na-compra-e-venda>. Acesso em: 30 jan. 2023.

SILVA, F. A. **Faça Sua Pergunta**. São Paulo, 2021.

TRAVASSOS, A. **Criando competências**. São Paulo. 2009.

UFPR Litoral. **Curso Superior de Tecnologia em Gestão Imobiliária. Matriz curricular com distribuição do módulos por período**. Matinhos. 2015. Disponível em: <https://litoral.ufpr.br/gestaoimobiliaria/wp-content/uploads/sites/15/2021/01/Matriz-Curricular-Modulos-por-Periodo-scaled.jpg>. Acesso em: 26 fev. 2023.

UFPR Litoral. **PPC Curso de TGI da UFPR Litoral**. Matinhos. 2015. Disponível em: <https://litoral.ufpr.br/wp-content/uploads/2014/12/PPC-Tecn-Gestao-Imobiliaria-2015-Aprovado-CEPE.pdf>. Acesso em: 29 jan. 2023.

UFPR. **Manual de Normatização de Documentos Científicos de Acordo com as Normas da ABNT**. Curitiba. 2022. Disponível em: <https://acervodigital.ufpr.br/handle/1884/73330>. Acesso em: 06 fev. 2023.

UFPR. **MBA em Mercado Imobiliário**. Curitiba. 2019. Disponível em: http://www.sept.ufpr.br/portal/wp-content/uploads/2019/11/UFPR_MBA_Mercado_Imobiliario.pdf. Acesso em: 29 jan. 2023.