

UNIVERSIDADE FEDERAL DO PARANÁ

JESSICA LUIZE DE LIMA BORNANCIN

**UMA ANÁLISE DAS ESPECIFICIDADES DO CAPITAL NO MERCADO
IMOBILIÁRIO**

**CURITIBA
2024**

JESSICA LUIZE DE LIMA BORNANCIN

**UMA ANÁLISE DAS ESPECIFICIDADES DO CAPITAL NO
MERCADO IMOBILIÁRIO**

Monografia apresentada ao Curso de Ciências Econômicas, Setor de Ciências Sociais Aplicadas, Universidade Federal do Paraná.

Orientadora: Prof^a Dayani Cris de Aquino

**CURITIBA
2024**

TERMO DE APROVAÇÃO

JESSICA LUIZE DE LIMA BORNANCIN

**UMA ANÁLISE DAS ESPECIFICIDADES DO CAPITAL NO MERCADO
IMOBILIÁRIO**

Monografia aprovada como requisito parcial à obtenção do grau de Bacharel em Ciências Econômicas, Setor de Ciências Sociais Aplicadas, Universidade Federal do Paraná, pela seguinte banca examinadora:

Orientador:

Prof^a. Dayani Cris de Aquino
Setor de Ciências Sociais Aplicadas
Universidade Federal do Paraná

Prof. Francisco Paulo Cipolla
Setor de Ciências Sociais Aplicadas
Universidade Federal do Paraná

Prof. Gabriela Caramuru Teles
Setor de Ciências Sociais Aplicadas
Universidade Federal do Paraná

Curitiba, 03 de dezembro de 2024

Dedico a
Minha família que esteve junto a
mim em todo este processo Geane,
Luana e Bruno. Ao meu namorado
Joao Guilherme, que teve papel
crucial neste trabalho.
Especialmente a Profª Dayani Cris
de Aquino, que me incentivou a
concluir esta etapa.

AGRADECIMENTOS

A realização desta monografia não teria sido possível sem o apoio e incentivo de pessoas especiais, que caminharam ao meu lado ao longo desses 6 anos

À minha família, meu porto seguro, agradeço pelo amor incondicional, pelas palavras de motivação nos momentos difíceis e por sempre acreditarem em mim, mesmo quando eu duvidava das minhas próprias capacidades. Vocês são minha base e minha ddiva. Obrigada minha mãe Geane, irmã Luana e irmão Bruno

Aos meus amigos, que foram fonte constante de apoio e alegria, agradeço por cada conversa, cada gesto de carinho e por compreenderem minhas ausências durante este período de dedicação. Vocês fizeram esta jornada mais leve e fácil de ser seguida. Obrigada.

Ao meu namorado, obrigado pela paciência, compreensão e suporte emocional, que foram fundamentais para que eu pudesse enfrentar os desafios com mais serenidade. Sua presença ao meu lado foi um alívio nos dias difíceis e uma celebração nos momentos felizes, obrigada João Guilherme.

À minha orientadora, expresse minha profunda gratidão pela orientação, personalidade e pela dedicação em compartilhar seus conhecimentos. Seu comprometimento e encorajamento foram essenciais para o desenvolvimento deste trabalho. Sou muito grata por ter contado com sua sabedoria e não desistência, mesmo que quase eu mesma tenha desistido. Obrigada Dayane Aquino.

A todos vocês, meu mais sincero obrigada por sermos parte dessa realização. Este trabalho é fruto do esforço coletivo e do apoio que recebi ao longo do caminho.

RESUMO

Esta monografia analisa as especificidades do capital no mercado imobiliário brasileiro, com foco no papel das imobiliárias enquanto intermediárias nas transações de compra, venda e aluguel de imóveis. Baseada no referencial teórico de Marx, a pesquisa explora como o capital imobiliário não se enquadra no capital de comércio de mercadorias, levando à adoção do conceito de capital de comércio de vendas, proposto por Cipolla, Aquino e Giorgio (2022). Nesse modelo, o capital atua exclusivamente como intermediador de vendas, sem adquirir as mercadorias — neste caso, os imóveis. As imobiliárias desempenham um papel essencial na circulação de imóveis ao operar como mediadoras entre construtoras, proprietários e compradores. O lucro das imobiliárias advém de duas fontes principais: uma dedução da mais-valia quando intermediada entre construtoras e consumidores (imóveis novos) ou uma redução do valor de venda recebido pelos proprietários nos casos de imóveis usados. Esse lucro é regulamentado por uma taxa de corretagem, fixada em percentuais que variam conforme o tipo de imóvel e a região, sendo geralmente de 6% a 8% do valor do imóvel. O estudo identifica o crescimento expressivo do setor imobiliário no Brasil pós-pandemia da COVID-19. Dados do Conselho Federal de Corretores de Imóveis (COFECI) mostram um aumento no número de imobiliárias e corretores, com 73.179 empresas registradas em 2024, representando um crescimento de 55% desde 2019. As regiões Sul e Sudeste concentram a maior parte dessas imobiliárias, correspondendo a 71% do total nacional, reforçando o peso econômico dessas regiões no mercado imobiliário. Outro aspecto analisado é a relação entre imobiliárias e força de trabalho. Embora existam modalidades de contratação via CLT, a maior parte dos corretores atua como autônomos ou prestadores de serviço. Nessa relação, as imobiliárias retêm a maior parcela da comissão, frequentemente dividida em 70% para a empresa e 30% para o corretor. Essa estrutura reflete a apropriação direta de mais-valia, onde o lucro das imobiliárias é maximizado pela intermediação das transações. O estudo também explora o impacto da digitalização no setor imobiliário. Plataformas digitais, como ZAP Imóveis e Viva Real, vêm transformando os métodos de busca e anúncio de imóveis. Entretanto, anúncios físicos tradicionais, como placas e faixas, ainda são amplamente utilizados, demonstrando a persistência de métodos convencionais e a importância do trabalho direto dos corretores. No contexto do capital constante e variável, a pesquisa destaca que o capital imobiliário não investe na aquisição de imóveis, operando apenas com custos de circulação. Tais custos incluem despesas com estrutura física, anúncios, uso de plataformas digitais e salários administrativos. Contudo, a apropriação da maior parte da comissão pelas imobiliárias, aliada à relação desigual com os corretores, reflete a concentração de lucros no setor. Assim, o capital imobiliário pode ser compreendido como capital de comércio de vendas, consolidando sua relevância econômica e suas particularidades no mercado brasileiro.

Palavras-chave: Capital de comércio de vendas, Imobiliárias, Mercado imobiliário, Crescimento imobiliário, Força de trabalho, Lucro imobiliário.

ABSTRACT

This monograph analyzes the specificities of capital in the Brazilian real estate market, focusing on the role of real estate agencies as intermediaries in property purchase, sale, and rental transactions. Based on Marx's theoretical framework, the research explores how real estate capital does not fit into the capital of commodity trade, leading to the adoption of the concept of sales trade capital, proposed by Cipolla, Aquino, and Giorgio (2022). In this model, capital acts exclusively as a sales intermediary, without acquiring the goods — in this case, the properties. Real estate agencies play an essential role in the circulation of properties by acting as intermediaries between construction companies, property owners, and buyers. The profit of real estate agencies comes from two main sources: a deduction of surplus value when mediating between construction companies and consumers (new properties) or a reduction in the sale value received by owners in the case of used properties. This profit is regulated by a brokerage fee, set at percentages that vary depending on the type of property and the region, generally ranging from 6% to 8% of the property value. The study identifies the significant growth of the real estate sector in Brazil post-COVID-19 pandemic. Data from the Federal Council of Real Estate Brokers (COFECI) show an increase in the number of real estate agencies and brokers, with 73,179 companies registered in 2024, representing a 55% growth since 2019. The South and Southeast regions concentrate the majority of these agencies, corresponding to 71% of the national total, reinforcing the economic significance of these regions in the real estate market. Another aspect analyzed is the relationship between real estate agencies and the workforce. Although there are employment contracts governed by the CLT (Brazilian labor law), most brokers operate as autonomous workers or service providers. In this structure, real estate agencies retain the largest share of the commission, often split 70% for the company and 30% for the broker. This structure reflects the direct appropriation of surplus value, where the profit of real estate agencies is maximized through the intermediation of transactions. The study also explores the impact of digitalization on the real estate sector. Digital platforms, such as ZAP Imóveis and Viva Real, have transformed property search and advertising methods. However, traditional physical advertisements, such as signs and banners, are still widely used, demonstrating the persistence of conventional methods and the importance of brokers' direct work. In the context of constant and variable capital, the research highlights that real estate capital does not invest in acquiring properties but operates solely with circulation costs. These costs include expenses for physical infrastructure, advertising, use of digital platforms, and administrative salaries. Nonetheless, the appropriation of the largest share of commissions by real estate agencies, combined with the unequal relationship with brokers, reflects the concentration of profits in the sector. Thus, real estate capital can be understood as sales trade capital, consolidating its economic relevance and unique characteristics in the Brazilian market.

Key Words: Sales trade capital, Real estate agencies, Real estate market, Real estate growth, Workforce, Real estate profit.

LISTA DE SIGLAS

CLT – Consolidação das Leis do Trabalho
CNI – Confederação Nacional das Indústrias
COFECI – Conselho Federal de Corretores de Imóveis
CRECI – Conselhos Regionais de Corretores de Imóveis
FGV – Fundação Getúlio Vargas
MG – Minas Gerais
RJ – Rio de Janeiro
RS – Rio do Grande do Sul
SC – Santa Catarina
SP – São Paulo
TTI – Técnico em Transações Imobiliárias
VGV – Valor Global de Vendas

LISTA DE ILUSTRAÇÕES

GRÁFICO 1 - IMOBILIÁRIAS E CORRETORES ATIVOS	33
TABELA 1 - NÚMEROS DE INSCRITOS.....	34

SUMÁRIO

1. INTRODUÇÃO	11
2. A NATUREZA DO CAPITAL DAS IMOBILIÁRIAS	12
2.1. VALOR, PREÇO DE PRODUÇÃO E LUCRO MÉDIO	12
2.2. A NATUREZA DO CAPITAL DE COMÉRCIO	22
3. O RAMO IMOBILIÁRIO NO BRASIL	28
4. CONCLUSÃO	38

1. INTRODUÇÃO

O ramo imobiliário, de forma abrangente, constitui-se de uma rede heterogênea de capitais e trabalhadores, como o capital industrial (as construtoras), o capital comercial (imobiliárias), trabalhadores autônomos (corretores), trabalhadores assalariados (operários da construção civil) etc. As construtoras operam na forma típica dos capitais industriais, isto é, por um lado as empresas adiantam capital variável contratando trabalhadores para construir imóveis, por outro, os operários vendem sua força de trabalho para a construtora, ainda que haja casos de relação de trabalho entre construtora e trabalhador autônomo. Já as imobiliárias não operam tipicamente como um capital de comércio de mercadorias, já que não compram os imóveis para revendê-los.

Tendo isso em vista, o objetivo desta monografia é fazer uma análise teórica que busca compreender a natureza do capital das imobiliárias, assim como a origem do lucro deste capital. Como objetivo secundário faremos uma descrição do ramo imobiliário no Brasil.

O referencial teórico que guia esta pesquisa é a teoria marxista e, por isso, faremos um resgate dos principais conceitos necessários para compreender a natureza do capital comercial, em específico do capital das imobiliárias. Para isso partimos da análise do conceito de valor e mais valor até chegar ao conceito de preços de produção e, em seguida, adentramos na análise do capital comercial e lucro comercial.

Para atender o objetivo proposto, esta monografia está organizada em dois capítulos além desta introdução. O primeiro tratará das questões teóricas e o segundo apresentará o panorama geral do ramo imobiliário no Brasil.

2. A NATUREZA DO CAPITAL DAS IMOBILIÁRIAS

Tendo em vista que um dos objetivos desta monografia é compreender a natureza do capital investido no ramo imobiliário, este capítulo fará um resgate dos principais conceitos de Marx necessários para esta discussão. Partiremos dos conceitos mais fundamentais apresentados no livro I, como valor, mais valor, capital constante e variável entre outros, até chegarmos aos conceitos de preço, lucro médio, capital de comércio e lucro comercial apresentados por Marx no livro III a fim de subsidiar nossa análise sobre a natureza do capital investido no ramo imobiliário, o qual parece, de início, se enquadrar como um tipo de capital de comércio.

2.1. VALOR, PREÇO DE PRODUÇÃO E LUCRO MÉDIO

Nesta seção percorreremos o longo caminho construído por Marx desde a apresentação do que é valor, no capítulo I do livro I, até a explicação de como os valores se transformam em preços de produção, no capítulo 9 do livro III. Depois disso discutiremos a natureza do capital de comércio para, em seguida, analisar em que medida o capital investido no ramo imobiliário se caracteriza como um capital de comércio.

O Capítulo 1 do Livro 1 “O Capital” de Karl Marx, é intitulado “A Mercadoria” e trata da análise da mercadoria como a forma elementar da riqueza nas sociedades capitalistas. Desta forma podemos verificar três principais subdivisões que Marx utiliza para esclarecer a determinação do preço das mercadorias, sendo elas: A dupla natureza da mercadoria: valor de uso e valor de troca; duplo caráter do trabalho representado nas mercadorias e a forma de valor ou o valor de troca.

O valor de uso de mercadoria é definido pela sua capacidade de satisfazer uma necessidade ou desejo humano, conforme “A utilidade de uma coisa faz dela um valor de uso. Mas essa utilidade não flutua no ar. Condição pelas propriedades do corpo da mercadoria [Warenkörper], ela não existe sem esse corpo.” (MARX, 2015, p.156), sendo o valor qualitativo da mercadoria. A constituição do valor de troca se dá pela capacidade da mercadoria de ser trocada por outras mercadorias, expressa uma relação social, pois reflete o quanto de uma mercadoria pode ser trocada por outra, por exemplo a relação entre trigo e ferro: “Qualquer que

seja sua relação de troca, ela é sempre representável por uma equação em que uma dada quantidade de trigo é igualada a uma quantidade qualquer de ferro,” (MARX, 2015, p. 159), demonstrando assim o aspecto quantitativo da mercadoria. Na perspectiva da mercadologia, o valor de uso serve como a base material da riqueza, independentemente da forma social que esta riqueza assume. Em uma sociedade de produção de mercadorias, os valores de uso não apenas constituem a essência do que é produzido, mas também atuam como suportes materiais do valor de troca, que é a forma pela qual o valor é expresso no mercado. Assim, o valor de uso e o valor de troca são interdependentes, embora possam ser analisados separadamente.

O valor de uso de uma mercadoria é o resultado do trabalho útil que foi aplicado em sua produção, e esse trabalho é considerado em termos de seu caráter útil. No entanto, para medir a grandeza do valor de uma mercadoria, é necessário considerar a quantidade de "substância formadora de valor", que se refere ao tempo de trabalho incorporado no produto. A duração do trabalho é, por sua vez, mensurada em frações de tempo, como horas ou dias, o que permite uma comparação quantitativa entre diferentes mercadorias. Em suma, o valor de uso é um conceito que descreve a capacidade das mercadorias satisfazerem necessidades humanas, sendo um pressuposto da produção e da troca.

O valor de troca pode ser entendido como a forma de manifestação do valor, que é determinado pelo trabalho socialmente necessário para a produção de uma mercadoria. A quantidade de trabalho incorporado em uma mercadoria é medida pelo tempo de trabalho necessário para produzi-la, e essa medida é o que confere ao valor de troca sua grandeza.

A medida do valor não pode se dar pelo tempo de trabalho dispendido pelo trabalhador mais ágil ou mais habilidoso, nem pelo tempo de trabalho daquele menos ágil ou menos habilidoso. Por isso, o conceito de Tempo de Trabalho Socialmente Necessário indica que o valor das mercadorias é dado pelo tempo de trabalho que, em média, prevalece entre os produtores levando-se em conta o grau médio do desenvolvimento da ciência e da técnica, o grau médio de habilidade do trabalho e o grau médio de intensidade do trabalho. Assim, o valor de troca não é apenas uma expressão quantitativa, mas também uma representação das relações sociais de produção que caracterizam uma sociedade.

Como segundo tópico temos o trabalho como fonte de valor, Marx demonstra a natureza dupla do trabalho contido na mercadoria, de acordo “Inicialmente, a mercadoria apareceu-nos como um duplo [Zwieschlächtiges] de valor de uso e valor de troca. Mais tarde, mostrou-se que também o trabalho, na medida em que se expressa no valor, já não possui os mesmos traços que lhe cabem como produtor de valores de uso” (MARX, 2015, p. 165). Considerando as definições de valor de uso e valor de troca e suas dimensões qualitativas e quantitativas respectivamente, podemos entender a relação intrínseca entre o trabalho humano e a criação de valor nas mercadorias. A partir dessa relação verificamos o desdobramento em duas categorias principais: trabalho concreto e trabalho abstrato.

O trabalho concreto refere-se ao tipo de trabalho específico envolvido na produção de uma mercadoria, resultando em um valor de uso. Cada forma de trabalho concreto, como a alfaiataria ou a tecelagem, cria produtos com características e utilidades próprias. O valor de uso de uma mercadoria, portanto, está diretamente ligado à natureza do trabalho que a origina, refletindo a variedade de habilidades e técnicas aplicadas conforme “numa sociedade de produtores de mercadorias, essa diferença qualitativa dos trabalhos úteis, executados separadamente uns dos outros como negócios privados de produtores independentes, desenvolve-se como um sistema complexo, uma divisão social do trabalho” (MARX, 2015, p.166). Por exemplo, o valor de uso de um casaco confeccionado por um alfaiate depende da qualidade do trabalho, que é determinada pela experiência e competência do profissional

Em contrapartida, o trabalho abstrato refere-se à essência do trabalho humano em geral, que serve como base para a determinação do valor de troca das mercadorias. Desta forma mede a quantidade de trabalho socialmente necessário para produzir um bem, independentemente de suas características específicas. Essa abstração permite comparar e avaliar diferentes tipos de trabalho em termos de sua contribuição para a geração de valor devido a “Mesmo que uma mercadoria seja o produto do trabalho mais complexo, seu valor a equipara ao produto do trabalho mais simples e, desse modo, representa ele próprio uma quantidade determinada de trabalho simples” (MARX,2015, p.169). Assim, a grandeza do valor de uma mercadoria é determinada pela quantidade de trabalho nela incorporado, mensurada pelo tempo de trabalho gasto em sua produção. A interdependência entre trabalho

concreto e trabalho abstrato é fundamental para a compreensão do valor pois “se em relação ao valor de uso o trabalho contido na mercadoria vale apenas qualitativamente, em relação à grandeza de valor ele vale apenas quantitativamente, depois de ter sido reduzido a trabalho humano sem qualquer outra qualidade. Lá, trata-se do “como” e do “quê” do trabalho; aqui, trata-se de seu “quanto”, de sua duração.” (MARX, 2015, p.170). Ainda que o trabalho concreto produza mercadorias com valor de uso, é o trabalho abstrato que permite a comparação e a troca entre diferentes mercadorias no mercado, evidenciando que o valor de uma mercadoria não é apenas uma função de sua utilidade, mas também do trabalho social que foi investido em sua produção. Ademais a natureza do trabalho e suas condições de realização influenciam a criação de valor. Fatores como a força produtiva, as tecnologias empregadas e as condições de trabalho podem impactar a quantidade de trabalho necessário para a produção de mercadorias, afetando, assim, seu valor. Mudanças nas condições de trabalho, como a introdução de novas tecnologias ou a organização do trabalho, podem resultar em uma reavaliação do valor das mercadorias no mercado. A relação complexa entre trabalho abstrato e concreto é fundamental para a análise econômica, pois ajuda a entender como as mercadorias são valorizadas e como as interações entre trabalho, produção e consumo se desenrolam no contexto econômico. Compreender o trabalho como fonte de valor é essencial para captar as dinâmicas sociais e econômicas que moldam a sociedade contemporânea.

Para finalizar de forma sucinta a análise acerca da determinação do valor das mercadorias, Marx apresenta a subseção A Forma do Valor, que tem como objetivo explicar a origem do dinheiro no capitalismo e indicar que o valor se manifesta no dinheiro, já que “As mercadorias vêm ao mundo na forma de valores de uso ou corpos de mercadorias, como ferro, linho, trigo etc. Essa é sua forma natural originária. Porém, elas só são mercadorias porque são algo duplo: objetos úteis e, ao mesmo tempo, suportes de valor” (MARX, 2015, p.172). Marx apresenta a gênese do dinheiro descrevendo formas sucessivas, de caráter lógico, da expressão do valor: A forma de valor simples, individual ou ocasional; A forma de valor total ou desdobrada; A forma de valor universal e; A forma-dinheiro.

A forma simples é a forma mais básica e elementar pela qual o valor de uma mercadoria se expressa. Marx explica que o valor de uma mercadoria (produto do

trabalho humano) não pode ser diretamente visto, mas se manifesta na relação com outra mercadoria, conforme “A relação mais simples de valor é, evidentemente, a relação de valor de uma mercadoria com uma única mercadoria distinta dela, não importando qual seja. A relação de valor entre duas mercadorias fornece, assim, a mais simples expressão de valor para uma mercadoria.” (MARX,2015, p.173). Esta forma contém duas partes: forma relativa do valor e forma equivalente do valor. Definindo a mercadoria que expressa seu valor em termos de outra e a mercadoria que atua como espelho, ou equivalente, para representar o valor da outra respectivamente. Marx enfatiza que a relação entre mercadorias na forma simples do valor revela que o valor de uma mercadoria é socialmente determinado, não é uma característica física inerente, mas uma relação social que se torna visível por meio da troca.

A forma total é um desdobramento lógico da forma simples, a mercadoria passa a exteriorizar seu valor não apenas em relação a uma única mercadoria, mas em relação a várias outras. Desse modo, o valor de uma mercadoria se manifesta por meio de uma série de correlações com outras mercadorias, criando uma cadeia de equivalentes, “Conforme ela entra em relação de valor com este ou aquele outro tipo de mercadoria, surgem diferentes expressões simples de valor de uma mesma mercadoria” (MARX, 2015, p.192/193). Essa forma de valor expõe de maneira mais clara a diversidade de mercadorias no mercado e o caráter socialmente determinado do valor. Em vez de apenas comparar-se a um único item, o valor da mercadoria começa a ser expresso em uma série de outras mercadorias, desdobra as possibilidades de equivalência, permitindo que o valor de uma mercadoria seja compreendido em um contexto mais amplo de trocas. No entanto, ainda que aumente as relações de troca, a forma desdobrada não gera um equivalente universal que possa funcionar como um padrão de valor para todas as mercadorias, gerando uma relação complexa que impossibilita uma avaliação não fragmentada entre as mercadorias.

A forma universal revela a etapa lógica final no desenvolvimento do conceito da forma valor das mercadorias, no qual o valor de qualquer mercadoria é expresso em termos de uma mercadoria universalmente aceita, que serve como padrão ou medida comum para todas as outras mercadorias, pois “Uma mercadoria só ganha expressão universal de valor porque, ao mesmo tempo, todas as outras expressam

seu valor no mesmo equivalente, e cada novo tipo de mercadoria que surge tem de fazer o mesmo.” (MARX,2015, p.198). Assim, uma mercadoria específica, assume o papel de equivalente universal, estabelecido “o valor de cada mercadoria é agora não apenas distinto de seu próprio valor de uso, mas de qualquer valor de uso, sendo, justamente por isso, expresso como aquilo que ela tem em comum com todas as outras mercadorias” (MARX, 2015, p.197), isto é, o trabalho humano.

Deste modo, surge o equivalente universal e a medida comum possibilitando a expressão de valor e a facilidade de troca. Permite assim, que todas as mercadorias sejam comparadas e trocadas de forma simplificada usando uma unidade padrão, o dinheiro (ouro inicialmente), conforme “o tipo específico de mercadoria em cuja forma natural, a forma de equivalente, se funde socialmente torna-se mercadoria-dinheiro [Geldware] ou funciona como dinheiro. Desempenhar o papel do equivalente universal no mundo das mercadorias torna-se sua função especificamente social e, assim, seu monopólio social” (MARX, 2015, p.202).

A forma dinheiro expressa a mercadoria específica que assume a função de padrão universal para medir o valor de todas as outras mercadorias, o dinheiro (ouro) torna-se unidade padrão através da qual o valor é expresso e comparado, portanto “O progresso consiste apenas em que agora, por meio do hábito social, a forma da permutabilidade direta e geral ou a forma de equivalente universal amalgamou-se definitivamente à forma natural específica da mercadoria ouro,” (MARX, 2015, p.203). Desta maneira o dinheiro realiza funções tais como unidade de conta, meio de troca, reserva de valor, padrão de pagamento e facilidade de cálculo produzindo o cenário propício para a universalidade e flexibilidade, fatores cruciais para a simplificação da comparação de valores permitindo a acumulação, preservação do valor ao longo do tempo e acumulação de capital.

Uma vez estabelecido o que é valor, Marx desvenda no Capítulo 4 do livro 1 “O Capital” de Karl Marx, intitulado “A transformação do dinheiro em capital” o segredo que permite a valorização do capital.

A circulação de mercadorias serve como ponto inicial para o desenvolvimento da fórmula do capital. Os ciclos de circulação M-D-M (Mercadoria-Dinheiro-Mercadoria) e D-M-D (Dinheiro-Mercadoria-Dinheiro) são fundamentais para entender a dinâmica do capitalismo e a transformação do dinheiro em capital. Esses ciclos representam diferentes formas de circulação de mercadorias e dinheiro. O

ciclo M-D-M reflete a lógica do consumo na economia capitalista, pois “O ciclo M-D-M parte do extremo de uma mercadoria e conclui-se com o extremo de uma outra mercadoria, que abandona a circulação e ingressa no consumo. O consumo, a satisfação de necessidades – em suma, o valor de uso –, é, assim, seu fim último” (MARX, 2015, p. 293). Esse formato destaca a importância da troca de mercadorias e a relação entre produtores e consumidores e é fundamental para a compreensão das dinâmicas de mercado e das forças que moldam a economia. O ciclo D-M-D representa a lógica do capital, no qual o dinheiro é utilizado para comprar mercadorias com o objetivo de vendê-las novamente por um preço maior, pois “O ciclo D-M-D, ao contrário, parte do extremo do dinheiro e retorna, por fim, ao mesmo extremo. Sua força motriz e fim último é, desse modo, o próprio valor de troca.” (MARX, 2015, p 293). Este ciclo é característico da produção, onde o foco está na geração de lucro e na acumulação de capital, refletindo a lógica do capital e a dinâmica da acumulação de riqueza.

Contudo, Marx identifica uma aparente contradição na fórmula D-M-D. Colocada desta forma a fórmula indica que uma quantia de dinheiro é adiantada para comprar mercadorias e vende-las pela mesma quantia de dinheiro, entretanto esta seria uma operação sem sentido, pois nenhum capitalista adianta dinheiro para obter a mesma quantia no final. Assim, Marx afirma que a fórmula correta seria D-M-D', isto é, no ciclo do capital uma quantia de dinheiro é adiantada com o objetivo de obter mais dinheiro no final, por isso, $D < D'$. Entretanto, esta forma não revela de imediato como surge o valor extra que torna D' maior que D, uma vez que este valor acrescido não pode ser originado nos atos de compra e venda. Portanto, para resolver esta aparente contradição Marx desenvolve esta fórmula com o intuito de identificar a fonte do valor acrescido, que será denominado de mais valia. O ciclo D-M-D' envolve várias etapas, que de forma sucinta podemos elencar: 1. D-M indica o investimento Inicial: O capitalista utiliza seu dinheiro para comprar mercadorias específicas que são os meios de produção e a força de trabalho. Neste ato de compra não há criação de valor. Esse investimento inicial é crucial, pois determina a base sobre a qual o capital será acumulado. 2. Produção: a força de trabalho e os meios de produção são utilizados na produção de novas mercadorias. É nesta etapa que ocorre a criação de valor novo e a transferência de valor dos meios de produção para o valor das novas mercadorias produzidas, ou seja, nesta etapa é onde o

trabalho humano produz valor novo. O valor novo criado divide-se em duas partes: uma parte que Marx denomina de trabalho necessário equivalente à reprodução do valor da força de trabalho e outra que Marx denomina trabalho excedente. O trabalho excedente não é devolvido ao trabalhador que o criou, mas é apropriado pelo capitalista na forma de mais valor. 3. Venda: As mercadorias produzidas têm valor maior do que as mercadorias (força de trabalho e meios de produção) que inicialmente haviam entrado no processo produtivo, assim elas são vendidas no mercado por um valor maior, que se desdobra em três componentes: capital constante + valor da força de trabalho + mais valor. O lucro do capitalista equivale a mais valia extraída do processo produtivo.

Diante das contradições da Formula Geral, Marx conclui um duplo resultado pois o capital tem que ter origem da circulação e não ter origem ao mesmo tempo “tem de comprar as mercadorias pelo seu valor, vendê-las pelo seu valor e, no entanto, no final do processo, retirar da circulação mais valor do que ele nela lançara inicialmente.” (MARX, 2015, p. 311). Com essa teoria é possível findar o conceito referente a criação de Mais-Valor, com sua origem definida pela a diferença entre o valor produzido pelo trabalhador e o valor da força de trabalho que este recebe, concluindo que a relação entre capital e trabalho é, portanto, uma relação de exploração, onde o capitalista busca maximizar o mais-valor. Para que o capitalista possa comprar a mercadoria força de trabalho, única fonte do valor, é preciso que “encontrar no mercado de mercadorias o trabalhador livre, e livre em dois sentidos: de ser uma pessoa livre, que dispõe de sua força de trabalho como sua mercadoria, e de, por outro lado, ser alguém que não tem outra mercadoria para vender” (MARX, 2015, p. 314).

A força de trabalho torna-se uma mercadoria que, ao ser comprada, permite que o capitalista produza mercadorias, sendo definida pela venda da força de trabalho dos trabalhadores em troca de um salário, que é o preço pago por sua capacidade de trabalhar. Essa relação é mediada pelo mercado de trabalho, em que o Exército Industrial de Reserva determina os salários, com isso “O processo de consumo da força de trabalho é simultaneamente o processo de produção da mercadoria e do mais-valor” (MARX, 2015, p. 322).

No “O Capital” Capitulo 6 Livro 1, intitulado “Capital constante e capital variável”, Marx aborda a distinção entre capital constante e capital variável,

explorando como diferentes fatores do processo de trabalho contribuem para a formação do valor dos produtos, de acordo com a metodologia entre o trabalho e os meios de produção, destacando a adição de novo valor e a conservação do valor existente.

O Capital Constante remete-se aos meios de produção, como máquinas e matérias-primas, que não alteram seu valor durante o processo de produção, tendo seu valor transferido para o produto final, não obstante não sofre modificação. De outro modo o Capital Variável refere-se à força de trabalho, que tem a capacidade de criar novo valor, sendo essencial para a geração de mais-valor, que é o valor excedente produzido além do custo da força de trabalho, conforme discorrido anteriormente. Desta forma, o processo de trabalho é descrito como uma atividade produtiva orientada a um fim específico que, durante o processo, o trabalho humano interage com os meios de produção, "despertando-os" e transformando-os em fatores ativos que contribuem para a formação do valor do produto. Assim, o trabalhador ao realizar sua atividade, não apenas adiciona novo valor ao produto, mas também conserva o valor dos meios de produção utilizados, conforme "Assim, por meio da ação da força de trabalho, não apenas seu próprio valor se reproduz, mas também se produz um valor excedente." (MARX, 2015, p.364).

Como resultado, a partir do excedente, temos a criação do mais valor. Isto posto, os diferentes componentes do capital desempenham funções distintas no processo de valorização. O capital constante, representado pelos meios de produção, conserva seu valor ao ser transferido para o produto. Por outro lado, o capital variável, representado pela força de trabalho, é responsável pela criação de novo valor e pela geração do mais valor.

Como resultado podemos chegar ao ponto final desta análise, a explicação de como a categoria valor se torna a categoria preço das mercadorias. Karl Marx em seu livro "O Capital" Capítulo 9, Livro 3, intitulado "Formação de uma taxa geral de lucro (taxa média de lucro) e transformação dos valores das mercadorias em preços de produção", desenvolve o conceito de preço de produção. A construção do conceito de preço de produção requer o entendimento do que é a composição orgânica do capital, a taxa de lucro, taxa de lucro geral e preço de custo.

A composição orgânica do capital refere-se à relação entre capital constante (c) e capital variável (v) nas diferentes esferas de produção, como estes elementos

são alocados e utilizados na produção de mercadorias. Essa relação pode ser representada na forma de uma fórmula, como $80c + 20v$, onde 80% do capital é constante e 20% é variável. Diante dessa relação, os conceitos de capital variável, capital constante e o conceito de mais valor, apresentados anteriormente, podemos chegar a fórmula $V=c+v+m$, que irá representar a definição do valor da mercadoria, onde (V) é valor da mercadoria (c) representa o capital constante, (v) representa o capital variável e (m) representa a mais valor.

Marx alerta para o fato de que os capitais têm diferentes composições do capital e por isso produzem diferentes quantidades de mais valor, que se expressam em diferentes taxas de lucro individuais. A taxa de lucro individual é calculada pela divisão entre o mais valor obtido e o capital total adiantado (constante e variável), isto é: $l' = m/(c+v)$. Assim sendo, os capitalistas mais intensivos em máquinas produzem pouco mais valor e os capitalistas intensivos em força de trabalho produzem bastante mais valor. Com isso, o preço de venda das mercadorias não poderia conter o mais valor individual, pois os capitalistas desejam retirar do produto social uma taxa média de lucro correspondente ao tamanho do seu capital. A concorrência entre os capitais promove uma equalização da taxa de lucro, produzindo uma taxa média de lucro, que ocupa o lugar do mais valor na formação do preço de produção.

Por isso, a venda da mercadoria não se dá pelo valor: $V = c + v + m$, mas sim pelo seu preço de produção, que contém ao invés do mais valor individual o mais valor médio ou lucro médio, logo, as mercadorias são vendidas pelo preço de produção: $pp=c+v+l'$.

“Seu pressuposto é a existência de uma taxa geral de lucro, e esta, por sua vez, implica que as taxas de lucro, tomadas isoladamente em cada esfera da produção, já se encontrem reduzidas a um número igual de taxas médias.” (MARX, 2015, p.162).

Desta análise, teremos a verificação do preço da mercadoria pela soma do preço de custo com o lucro médio que se espera obter sobre o custo. O preço de custo (c+v) remete a todas as despesas incorridas na fabricação de um produto, incluindo custos de materiais, força de trabalho e outros gastos operacionais, tangendo uma medida direta do investimento necessário para criar a mercadoria. O

lucro médio é, portanto, uma espécie de rateio do mais valor produzido por toda a sociedade entre os capitalistas envolvidos.

O preço de produção também reflete a quantidade total de trabalho incorporado na mercadoria, pois a quantidade de trabalho necessário para produzir uma mercadoria influencia diretamente seu custo e, por extensão, seu preço de produção. Considera tanto o trabalho pago (força de trabalho) quanto o trabalho não pago (mais-valor), que é a diferença entre o valor novo criado e o valor da força de trabalho.

Em conclusão, com as definições da relação entre preço e valor, pudemos determinar como o preço das mercadorias é definido, e assim poder dar continuidade nesta análise verificando como é feita a determinação do capital de comércio das mercadorias.

2.2. A NATUREZA DO CAPITAL DE COMÉRCIO

O Capítulo 16 do Livro 3 “O Capital” de Karl Marx, é intitulado “O capital de comércio de mercadorias” discute a rotação do capital comercial e sua relação com a produção de valor, será o estopim para nossa análise referente ao capital de comércio de mercadorias. O capital comercial se divide em capital de comércio de mercadorias e capital de comércio de dinheiro. Desta forma, o capital de comércio de mercadorias representa o capital que opera na compra e venda de mercadorias, de acordo com o autor “não é outra coisa que a forma modificada de uma parte desse capital de circulação, que se encontra constantemente no mercado, em processo de transmutação” (MARX, 2017, p.267). Enquanto o capital de comércio de dinheiro refere-se ao capital que é utilizado para mediar operações técnicas com o dinheiro.

A rotação do capital do industrial é limitada pelo tempo de produção, enquanto o capital comercial pode mediar as rotações de capitais em diferentes ramos da produção. O capital comercial, ao converter sucessivamente capitais-mercadorias em dinheiro, desempenha uma função semelhante à do dinheiro em geral, facilitando a circulação de mercadorias, sendo estabelecido apenas como capital monetário. O capital industrial refere-se ao conjunto de recursos financeiros e bens utilizados por uma empresa para produzir bens e serviços. O capital-

mercadoria é uma parte do capital total da sociedade que está em constante transformação, gerando uma metamorfose, tornando-se essencial para o processo de reprodução do capital industrial, no qual o produtor utiliza o dinheiro obtido para reinvestir em meios de produção e continuar sua atividade produtiva. Diante desta relação, o comerciante atua como um intermediário que facilita a transição entre capital-mercadoria e capital monetário, comprando mercadorias de produtores e vendendo-as a consumidores. “Graças à mediação do comerciante, o produtor pode investir constantemente uma parte maior de seu capital no verdadeiro processo de produção, destinando uma parte menor a servir de reserva monetária.” (MARX, 2017, p.273).

De forma resumida, o capital comercial não gera valor e por consequência não gera mais-valor, responsável apenas pelas movimentações e transformações das mercadorias em dinheiro. O valor de uma mercadoria é determinado pelo trabalho incorporado em sua produção, e o capital comercial, ao atuar apenas como mediador, não altera essa realidade. De maneira não direta, pela rapidez de rotação em comparação ao capital industrial, pode levar ao capitalista industrial a aumentar seu mais-valor. “Na medida em que coloca na esfera da circulação uma parte menor do capital como capital monetário, ele aumenta a parte do capital diretamente investida na produção” (MARX, 2017, p.273), o capital comercial é crucial para a dinâmica do mercado.

Em continuidade, diante do Capítulo 17 do Livro 3 “O Capital de Karl Marx, intitulado “O lucro comercial”, poderemos estabelecer a origem do lucro comercial. Para definirmos a dinâmica do lucro comercial, é essencial explorar a relação entre o lucro comercial e o mais-valor gerado pelo capital produtivo. A geração de mais-valor ocorre no contexto do capital produtivo, que investe em processos de produção. O capitalista industrial compra insumos, contrata trabalhadores e organiza a produção. O trabalho dos trabalhadores resulta em mercadorias, que Marx chama de “valor novo criado”. Esse valor novo criado têm um valor superior ao valor pago como salários. Essa diferença é o mais-valor, que é a fonte do lucro.

Diante da movimentação do capital comercial e a apropriação de uma parte do mais-valor, que foi criada durante a produção, podemos verificar a origem do lucro comercial. O lucro comercial surge da diferença entre o preço de aquisição (preços de produção do capital industrial) e o preço de venda (valor da mercadoria).

Porém, é possível verificar de maneira mais certa, que o lucro comercial é parte do lucro médio do capital industrial. O lucro industrial é resultando da diferença entre o mais-valor e o lucro comercial. Em contraponto, o lucro comercial é, portanto, uma apropriação desse mais-valor durante a circulação de mercadorias. De acordo com o autor “o lucro comercial equivale ao excedente do preço de venda acima do preço de produção da mercadoria, o que constitui seu preço de compra para o comerciante; que, no entanto, o preço real da mercadoria é = seu preço de produção + o lucro mercantil (comercial)”(MARX, 2017,p.283). Assim, o preço de venda será maior em relação ao de compra.

Perante a relação entre capital comercial e capital industrial podemos verificar como a taxa média de lucro movimenta-se e seus efeitos. Quando o capital comercial representa uma parte maior do capital total, isso significa que uma fração menor do capital está sendo utilizada na produção direta de bens. Como resultado, a capacidade de gerar mais-valor é reduzida, levando a uma diminuição na taxa média de lucro.

Reforçando a relação entre capital comercial e capital industrial, constata-se que custos de circulação desempenham um papel diferente em cada parte. Os custos puros de circulação são deduções do mais-valor. A dualidade dos custos de circulação reflete a diferença fundamental entre o capital industrial e o capital comercial. O capital industrial depende do capital comercial para a realização de suas mercadorias, enquanto o capital comercial depende do capital industrial para fornecer produtos a serem vendidos. Determinado em “Para o capital industrial, os custos de circulação aparecem como despesas adicionais – e, de fato, são. Para o comerciante, eles aparecem como fonte de lucro, que, pressupondo-se a taxa geral de lucro, encontra-se em proporção à grandeza desses custos” (MARX,2017, p.297.).

Em resumo, nosso estudo sobre o capital de comércio de mercadorias nos leva a concluir duas coisas importantes: 1) o capital de comércio de mercadorias não cria valor, mas apenas se apropria de parte do valor produzido pelo capital industrial, obtido na forma de lucro comercial; 2) apesar de não produzir valor o capital de comércio de mercadorias realiza uma função importante para o capital global que é a circulação das mercadorias de forma mais eficiente e menos custosa do que seria se cada capital industrial realizasse a circulação das suas próprias mercadoria. O

capital de comércio de mercadorias reduz o capital monetário preso à esfera da circulação, na medida em que concentra a circulação das mercadorias em um mesmo espaço, obtendo ganhos de escala; aumenta a rotação do capital industrial, permitindo que maior parcela de capital monetário seja investida na esfera produtiva para gerar mais-valor. Com essas conclusões podemos dar continuidade ao trabalho verificando como estes aspectos são desenvolvidos no ramo imobiliário.

O capital do ramo imobiliário é um capital de comércio. Entretanto, ele tem características específicas em relação ao capital de comércio de mercadorias em geral. Algumas diferenças podem ser listadas como segue:

- a) O capital de comércio de mercadorias em geral atua comprando e vendendo mercadorias com o intuito de auferir lucro comercial. Já o capital imobiliário não compra mercadorias para revendê-las, apenas atua na mediação da venda de uma mercadoria (no caso um imóvel) de terceiros;
- b) O capital de comércio de mercadorias em geral se compõe de duas partes principais: os custos puros de circulação e o capital de aquisição. Já o capital imobiliário se compõe apenas de custos puros de circulação, pois não adianta capital para adquirir os imóveis;
- c) O lucro comercial é parte do mais valor produzido na esfera industrial, mas seu percentual acompanha, em geral, o percentual do lucro médio. Já o lucro do capital imobiliário é determinado pela subtração dos custos de circulação puros de um percentual fixo, geralmente determinado por lei, em relação ao preço final de venda do imóvel, denominado taxa de corretagem.

Tendo em vista estas diferenças parece que o enquadramento do capital do ramo imobiliário como um capital de comércio de mercadorias não descreve sua verdadeira natureza. Seria ele um capital de comércio de dinheiro? Acreditamos que não, pois o capital de comércio de dinheiro efetua duas funções principais: 1) realiza funções técnicas acerca da guarda e da contabilidade do dinheiro; 2) realiza operações de empréstimos de dinheiro (ou alugue de mercadorias) (MARX, 2017). Em qual categoria poderíamos enquadrar o capital investido na esfera imobiliária?

Cipolla, Aquino e Giorgio (2022) trazem a possibilidade de uma nova tipologia para o capital de comércio quando analisam o capital investido pelas plataformas

que operam no ramo de entrega de comida e de itens de supermercado. Neste artigo, os autores argumentam que as plataformas seriam um tipo de capital de comércio, mas não o capital de comércio de mercadorias típico, pois, assim como ocorre com os imóveis, as mercadorias comercializadas neste ramo (chamado também de *delivery*) não são compradas pelo capital das plataformas. O capital das plataformas não compra as mercadorias (sanduiches, pizzas, itens de supermercados) para revende-las, assim como não compra o frete dos entregadores, a função realizada pelo capital das plataformas se resume a *intermediar a venda* destas mercadorias entre o estabelecimento industrial, o consumidor e o entregador. Com base nesta constatação, os autores denominaram este tipo de capital de *capital de comércio de vendas*.

Esta nova tipologia parece mais adequada para descrever a natureza do capital investido no ramo imobiliário. O capital das imobiliárias se resume a realizar a função de intermediação da venda dos imóveis, sejam eles na planta, novos ou usados. Em todos estes casos, a imobiliária não compra o imóvel para revender, mas apenas intermedia a relação entre o dono do imóvel (que pode ser uma construtora, no caso um capital industrial, ou uma pessoa física). Portanto, o capital das imobiliárias pode ser enquadrado como *capital de comércio de vendas*.

Contudo, a origem do lucro do capital da imobiliária não é necessariamente a mesma do capital das plataformas. No caso do capital das plataformas, os autores argumentam que o lucro se parece com o lucro comercial típico, pois constitui-se de parte da mais valia produzida pelo estabelecimento industrial (por exemplo no caso de uma pizzeria, o lucro da plataforma é parte da mais valia extraída do pizzaiolo) ou parte do lucro comercial do estabelecimento comercial que vende itens de supermercado (por exemplo, uma compra de itens de supermercado efetuada por meio da plataforma dará à plataforma um lucro que é a subtração do lucro comercial deste supermercado).

No caso do lucro das imobiliárias, de modo geral, a magnitude do lucro é regulamentada pelas regionais de cada estado, que estabelece um percentual de até de 10% sobre o valor do imóvel, em média de 6%. Mas a dedução deste percentual pode se originar de duas fontes. A primeira é quando a imobiliária intermedia a venda de um imóvel na planta ou novo, isto é, a imobiliária se relaciona diretamente com o capital industrial. Neste caso, esse percentual sobre o valor do

imóvel é uma dedução da mais valia da construtora, já que quem paga a taxa de corretagem é sempre o vendedor. A segunda fonte seria o bolso do vendedor nos casos em que a imobiliária intermedia a venda de imóveis usados. Ou seja, neste caso, a origem do lucro da imobiliária é uma dedução do valor final que o proprietário receberá.

A taxa de corretagem deve ser suficiente, portanto, para imobiliária arcar com os custos puros de circulação, ou seja, a estrutura física, a manutenção ou pagamento pelo uso de plataformas de venda, os custos com o anúncio do imóvel (faixas e cartazes), o pagamento de força de trabalho (como por exemplo, o trabalho de secretaria) e o que sobrar constitui-se o lucro da imobiliária. Além das vendas, as imobiliárias também operam na atividade de aluguel de imóveis. Neste caso, a taxa regulamentada no mercado é de 10% sobre o valor do aluguel.

A seguir vamos explorar os dados sobre o ramo imobiliário no Brasil a fim de conhecer a estrutura deste ramo, sua lucratividade e as relações de trabalho entre capital imobiliário e corretores de imóveis.

3. O RAMO IMOBILIÁRIO NO BRASIL

O mercado Imobiliário no Brasil remonta a 1530, quando se iniciou, de maneira informal e desigual, o processo de distribuição e negociação de propriedades, marcado pela concentração fundiária promovida pelo regime das sesmarias. Nesse sistema, terras eram doadas a figuras ligadas à Coroa portuguesa, com a obrigação de desbravá-las e cultivá-las, gerando latifúndios e ocupação desordenada. Esse modelo permaneceu até a independência do Brasil, sendo sucedido pela Lei das Terras de 1850, que estabeleceu a compra formal como única forma de aquisição de imóveis, e pela Lei nº 1.237/1864, que introduziu o registro imobiliário, ainda de caráter declaratório.

Durante o período colonial e grande parte do Império, as propriedades permaneciam sob controle da Coroa. Após a chegada da Família Real, o sistema de "aposentadorias", que requisitava imóveis para a nobreza, agravou a concentração de terras e trouxe retrocessos ao direito de propriedade. Com a Proclamação da República, em 1889, e a divisão territorial em estados e municípios, o mercado imobiliário brasileiro começou a se expandir. No século XIX, a crescente importância das propriedades rurais como fonte de capital consolidou o domínio da burguesia sobre os imóveis, enquanto a abolição da escravidão empurrou a população menos favorecida para o trabalho em terras alheias. Fonte?

O processo de urbanização ganhou força no governo de Juscelino Kubitschek, quando o êxodo rural impulsionou o crescimento desordenado das cidades. A ausência de regulamentação imobiliária deixou os compradores vulneráveis, enquanto a explosão demográfica e a industrialização geraram uma crise habitacional, culminando na formação de favelas e em edificações clandestinas. Nesse contexto, o "sonho da casa própria" foi incutido na cultura brasileira. Fontes?

O mercado imobiliário brasileiro só começou a se organizar formalmente em 1937, com a criação do Sindicato dos Corretores de Imóveis do Rio de Janeiro. Em 1962, a profissão de corretor de imóveis foi regulamentada pela Lei nº 4.116, posteriormente substituída pela Lei nº 6.530/1978. A Engenharia de Avaliações teve início no Brasil no começo do século XX, com a publicação de trabalhos técnicos influenciados por padrões internacionais. As atribuições dos engenheiros e

arquitetos nessa área foram consolidadas pela Resolução nº 345 do CONFEA, que lhes conferiu exclusividade em vistorias, avaliações e perícias de bens imóveis.

No cenário contemporâneo, o mercado imobiliário geral brasileiro apresenta ampla concorrência e significativa capacidade de geração de empregos. Segundo o IBGE, em 2021 existiam 163.577 empresas no setor. Já no banco de dados da plataforma Econodata, em 2024 foram registradas 502.336 empresas ativas e 70.338 inativas no setor imobiliário geral no Brasil, das quais 1,3% são classificadas como de grande porte, 19,3% como de médio porte, 54,8% como de pequeno porte e 24,6% como de micro porte.

As regiões Sul e Sudeste concentram aproximadamente 78% do total de empresas do setor imobiliário geral no Brasil. Considerando essa representatividade, o estudo limitou-se à coleta de informações exclusivamente dos estados que integram essas regiões, uma vez que cada estado realizou levantamentos específicos para compilar os respectivos dados.

Especificamente em relação as imobiliárias verificamos a partir do SEBRAE, Data MPE Brasil, que, no parâmetro de intermediação na compra, venda aluguel de imóveis, foram registradas 93.575 empresas ativas, das quais 82,5% são Microempresas, 11,3% são de Empresa de Pequeno Porte e outros 6,17%.

Quando tratamos a respeito da lucratividade das imobiliárias, temos os percentuais sob as vendas limitados por cada regional. De forma geral, a porcentagem de comissão de venda para os corretores varia de acordo com o tipo de imóvel e o Estado. De acordo com o CRECI-SP os corretores na venda de imóveis urbanos recebem de 6% a 8%, de 6% a 10% em imóveis rurais, de 6% a 8% em imóveis industriais e de 5% para imóveis judiciais. Utilizamos tabela referencial de honorários de São Paulo como referência por ser o maior polo imobiliário.

Em São Paulo, o Valor Global de Vendas (VGV) em setembro de 2024 alcançou R\$ 4,9 bilhões, com valores ajustados pelo INCC-DI (Índice Nacional de Custo de Construção) da Fundação Getúlio Vargas (FGV), com base no mesmo período. No Rio de Janeiro, o VGV no primeiro semestre de 2024 totalizou R\$ 4,61 bilhões, conforme pesquisa realizada pela Associação dos Dirigentes de Empresas do Mercado Imobiliário (Ademi-RJ) em parceria com a Brain Inteligência Estratégica. No Rio Grande do Sul, o VGV foi de R\$ 100 milhões no primeiro semestre de 2024, segundo o Panorama do Mercado Imobiliário de Porto Alegre, produzido

mensalmente pelo Sinduscon-RS em colaboração com a Alphaplan – Inteligência em Pesquisas e a Órulo. No Paraná, o VGV acumulado em 2024 somou R\$ 5,4 bilhões, conforme dados do Conselho Regional de Corretores de Imóveis (CRECI-PR). Não foram encontrados dados específicos para os Estado do Espírito Santo e Santa Catarina.

Cada estudo apresentou periodicidade diferente — mensal, semestral ou anual — e foi realizado por agentes distintos, dificultando uma análise comparativa direta, mas é evidente o elevado volume de transações imobiliárias, reforçando a relevância econômica do setor. Deve ser levado em consideração, que o volume de transações no Rio Grande do Sul foi afetado devido ao estado de calamidade em que o local se encontrava no primeiro semestre desse ano.

Na última década, o uso de plataformas digitais vem transformando o mercado imobiliário, embora métodos tradicionais ainda predominem, é evidente que essas novas plataformas simplificam e agilizam os processos de compra e aluguel de imóveis. Em pesquisa realizada em 2021 pela Quinto Andar, maior plataforma de moradia da América Latina, em parceria com a Datafolha, foram entrevistadas 3186 pessoas nas 5 regiões (Norte, Sul, Nordeste, Sudeste e Centro-oeste) e revelou que 48% dos brasileiros ainda utilizam placas de anúncios como principal meio de busca por imóveis, seguidos por redes sociais e imobiliárias tradicionais e sites/aplicativos de locação ou vendas, empatados em 41%. Apesar dos meios tradicionais ainda serem os mais utilizados pelas pessoas, a digitalização continua a crescer e a ganhar mais adeptos, demonstrando o potencial de modernização dos sistemas de anúncio.

Não obstante, de acordo com a Praedium, umas das principais empresas vendedoras de sistema CRM imobiliário, no artigo “21 Melhores Sites para Anunciar Imóveis em 2024”, podemos verificar que as 5 melhores plataformas para venda/aluguel imobiliário são: ZAP Imóveis, Viva Real, Imóvel Web, OLX e Mercado Livre.

Como embasamento sobre o funcionamento das plataformas digitais será utilizado a plataforma ZAP Imóveis, que possui um sistema que demonstra o funcionamento da plataforma e custos, onde oferece aos usuários, a opção por 2 planos diferentes de divulgação de imóveis, que podem ser contratados por pessoas físicas ou por imobiliárias: Planos de venda e Planos aluguel. Em relação aos planos

de venda, verificamos que os anúncios são disponibilizados tanto na ZAP Imóveis quanto na Viva Real. Para o cadastro como pessoas físicas ou pessoa jurídica os planos são a partir do básico de R\$429,90, sendo bimestral por R\$489,90, trimestral por R\$679,90, semestral e até R\$1249,90. Além disso, com o objetivo de aumentar a visibilidade do anúncio do imóvel existem os planos Super Destaque, que são os planos básicos acrescidos de porcentagem para incluir o anúncio nas primeiras páginas do portal, cada qual com sua regra, sendo bimestral, trimestral, semestral e até a venda.

A respeito da composição de capital, conforme supra desenvolvido, temos o Capital Constante, que consiste nos meios de produção, e o Capital Variável que se refere ao pagamento dos salários e benefícios dos trabalhadores contratados pelas empresas de cada setor (nesse caso, construtoras, incorporadoras e administradoras de imóveis).

No contexto do setor geral imobiliário, o capital constante pode compreender: terrenos, imóveis, materiais de construção, Infraestrutura e Equipamentos.

O valor investido na aquisição de terrenos, edifícios construídos ou espaços em construção, são essenciais para a criação de novos imóveis ou para a manutenção e valorização do estoque imobiliário. Nesse sentido, o valor desses bens não se altera diretamente no processo de produção, mas sim através de sua valorização ou depreciação ao longo do tempo.

Ainda, os materiais usados para a construção de imóveis, como cimento, aço, madeira, entre outros, são consumidos no processo de construção, mas sua importância no cálculo do capital constante se dá pela sua contribuição ao processo produtivo de imóveis, representando uma parte do capital que não se transforma em mercadoria diretamente, mas serve como insumo para a produção final.

Por fim, os equipamentos e infraestrutura permanente, como escavadeiras, guindastes e outros recursos fixos necessários para a construção e manutenção dos imóveis, também se insere no capital constante, uma vez que sua utilidade não se altera diretamente após cada uso, mas sua depreciação ocorre ao longo do tempo.

Destarte, a principal dinâmica do capital constante é que ele transfere seu valor ao produto-final durante o processo produtivo. No caso do ramo imobiliário, a construção de um imóvel transfere o valor do terreno, dos materiais e dos

equipamentos utilizados para o valor final do imóvel vendido ou alugado. Isso se dá através da depreciação gradual dos elementos que compõem o capital constante.

No ramo imobiliário geral, portanto, o capital constante é formado principalmente por bens de raiz fixa e não renováveis, como terrenos e edifícios, cujos valores são transformados e transferidos para os imóveis construídos, sendo fundamentais no processo de valorização do capital imobilizado.

Adicionalmente, é possível ver o capital constante se valorizar ao longo do tempo, principalmente por meio da especulação imobiliária. O aumento do valor dos terrenos, áreas urbanizadas ou imóveis, pode ser considerado uma forma de aumento do capital constante. O foco na valorização do espaço enquanto mercadoria, associado à especulação imobiliária, obscurece a compreensão dos mecanismos de reprodução do capital no setor da construção, onde o valor das propriedades é inflacionado artificialmente em detrimento do direito à moradia.

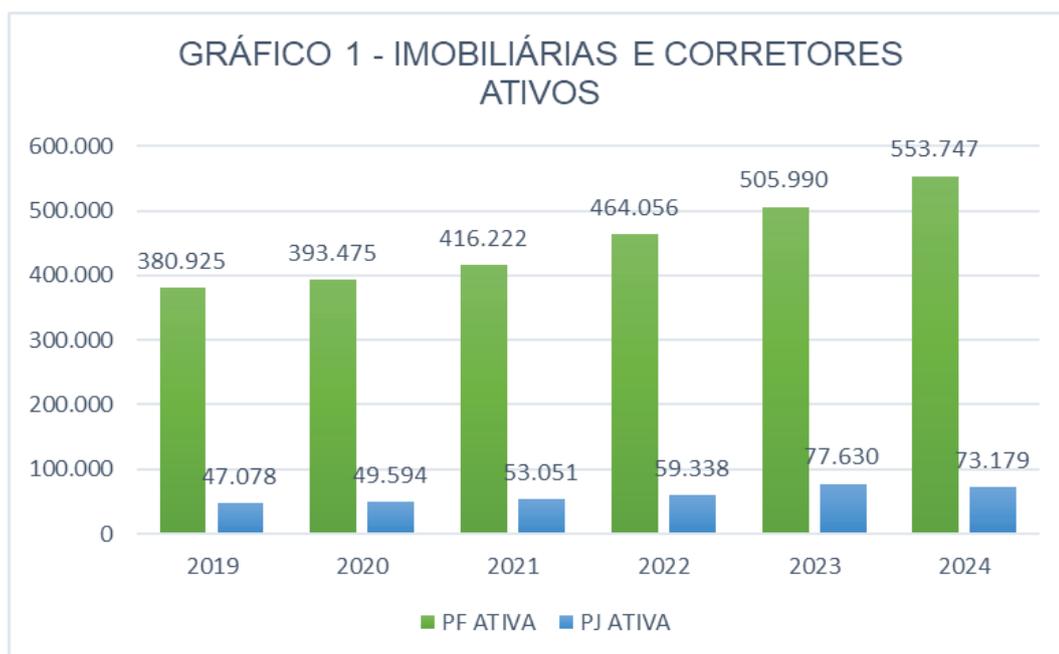
Essa prática é comumente chamada de gentrificação e encontra respaldo na lógica de mercado, que prioriza a rentabilidade fundiária e a maximização do uso da terra, resultando no deslocamento de famílias incapazes de acompanhar a escalada dos preços.

A respeito do capital variável, o setor compreende os trabalhadores essenciais para a execução de diversas atividades. Na área de construção e obras, o quadro de funcionários é composto por operários da construção civil, supervisores e engenheiros, os primeiros, são um exemplo clássico de capital variável, pois os salários que recebem são uma parte do capital investido pela construtora, mas sua atividade gera um valor muito maior se comparado ao custo da sua força de trabalho. Já os supervisores e engenheiros promovem atividades que aumentam a eficiência e qualidade da construção, gerando valor superior ao custo de sua contratação também.

Arquitetos e designers compõem a área de planejamento e projetos, em que seu trabalho criativo e técnico reflete na valorização dos imóveis e na viabilidade do projeto imobiliário. Ainda, na atuação da gestão, administração e corretores, o capital variável também pode ser associado aos salários dos profissionais envolvidos na venda, aluguel e gestão de imóveis, que trabalham para maximizar os lucros com a comercialização ou da renda proveniente do aluguel.

Em foco na administração e corretores, traçamos nosso principal objetivo de análise, que são as imobiliárias. De acordo com portal da COFECI (Conselho Federal de Corretores de Imóveis), órgão fiscalizador da profissão em âmbito federal, que possuem um Conselho Federal e 26 Conselhos Regionais de Corretores de Imóveis (CRECI), atualmente o Brasil possui aproximadamente 600 mil profissionais e 70 mil empresas de intermediação de negócios imobiliários.

Em pesquisa anual divulgada pela COFECI, com responsabilidade dos dados pelas regionais delegadas aos CRECIs, em janeiro de 2024 foram registradas 73.179 empresas imobiliárias ativas junto ao conselho nacional. Em comparativo com ano de 2020 haviam 49.594 empresas, poderemos verificar o exponencial crescimento das imobiliárias pós pandemia da COVID-19, conforme gráfico a seguir:



Fonte: COFECI (Conselho Federal de Corretores de Imóveis), fiscalização, secretaria. (2024)

Em análise dos dados, verificamos que “PF ATIVA” representa a quantidade de corretores e “PJ ATIVA” representa a quantidade de imobiliárias, ambas associadas ao COFECI a nível nacional. De acordo com o artigo 2º da LEI Nº 6.530, de 12 de maio de 1978, que determina “O exercício da profissão de Corretor de Imóveis será permitido ao possuidor de título de Técnico em Transações Imobiliárias (TTI)”, confirmamos que os dados delimitam o cenário real brasileiro, devido

obrigatoriedade do TTI, registrado pelo CRECI. Verificamos o crescimento das imobiliárias em 55% e um crescimento de 45% dos corretores associados, comparando de 2019 a 2024, demonstrando o potencial empregatício do ramo conforme citado anteriormente. Com a tabela a seguir podemos verificar, além do cenário nacional, o cenário regional:

TABELA 1 - NÚMEROS DE INSCRITOS

SECRETARIA - 01 / 2024						
REGIONAIS	PF inscritas	PF Canceladas	Total PF ATIVAS	PJ Inscritas	PJ Canceladas	Total PJ ATIVAS
1ª - RJ	95459	37009	58450	10887	2996	7891
2ª - SP	278497	97468	181029	45480	18835	26645
3ª - RS	67706	28051	39655	8353	3867	4486
4ª - MG	55405	13334	42071	8807	2519	6288
5ª - GO	38590	14319	24271	3948	1830	2104
6ª - PR	47764	19112	28652	9209	4454	4755
7ª - PE	17175	7016	10159	1746	502	1244
8ª - DF	29258	14240	15086	2651	1262	1401
9ª - BA	31573	12941	18632	2823	1337	1486
11ª - SC	60174	15886	44288	9323	2649	6674
12ª - PA	12344	3890	8454	1202	450	752
13ª - ES	11906	5468	6438	1540	737	803
14ª - MS	13910	5134	8776	1760	851	907
15ª - CE	23781	9422	14359	1927	449	1478
16ª - SE	6640	2630	4010	570	239	331
17ª - RN	7155	3086	4069	978	443	535
18ª - AM	6828	1972	4856	626	205	421
19ª - MT	17356	4757	12599	2959	1095	1864
20ª - MA	7253	1448	5805	982	210	772
21ª - PB	14247	4815	9432	1340	470	870
22ª - AL	7502	1711	5791	510	92	418
23ª - PI	3694	545	3187	690	66	624
24ª - RO	61	6	53	4	0	4
25ª - TO	4082	1491	2591	840	554	286
26ª - AC	689	161	528	72	10	62
27ª - RR	512	15	497	63	0	63
28ª - AP	9	0	9	15	0	15
Total:	859.570	305.927	553.747	119.305	46.122	73.179

Fonte: COFECI (Conselho Federal de Corretores de Imóveis), fiscalização, secretaria. (2024)

Os principais Estados em quantidade de corretores associados e imobiliárias são, em ordem, São Paulo (SP), Rio de Janeiro (RJ), Santa Catarina (SC), Minas Gerais (MG) e Rio do Grande do Sul (RS), assim como no parâmetro supracitado do ramo imobiliário geral, as imobiliárias estão também fortemente localizadas na região Sul e Sudoeste, representando 71% das 73.179 imobiliárias nacionais.

Desta análise podemos verificar que atualmente 553.747 corretores estão ativos e sua relação de trabalho com as imobiliárias pode ser regido pela CLT (empregado), possuir um CNPJ ou ainda atuar de forma autônoma. Neste contexto, as principais formas de contratação gerais são 3: contratação com carteira assinada, terceirização e prestação de serviço (autônomo e pessoa jurídica).

A primeira é a modalidade mais tradicional e abrangente no Brasil, regulamentada pela Consolidação das Leis do Trabalho (CLT). Essa forma de vínculo garante uma série de direitos e benefícios aos trabalhadores, sendo a principal relação empregatícia no país. Entretanto esses mesmos direitos e benefícios, geram o custo por funcionário de até três vezes maior se comparado ao salário pago. Esses custos são compostos por 13º salário, férias, FGTS, INSS, benefícios, negociações coletivas e até vale-transporte, estes valores ao final do ano, superam 80% do salário anual pago ao funcionário, conforme pesquisa da FGV (Fundação Getúlio Vargas) em parceria com a CNI (Confederação Nacional das Indústrias). Nesta mesma pesquisa, é possível verificar os demais custos, como os gastos internos para suportar estes funcionários, com setor de recursos humanos, treinamentos, entre outros, de manutenção que somados geram um custo anual superior ao salário anual do funcionário. Assim, conduzindo uma análise criteriosa sobre estes custos, Marx dispõe que parte do lucro gerado pelo trabalho não remunerado dos empregados, é revertido para o pagamento de gastos previdenciários devido a imposição estatal.

No ramo imobiliário geral, essa modalidade de contratação é comumente utilizada para os cargos de secretariado, administração, coordenadores e supervisores e também Recurso Humanos.

A respeito da terceirização trabalho é o processo pelo qual uma empresa contrata uma pessoa jurídica para realizar determinada atividade a favor do seu negócio, a fim de buscar redução dos custos nos seus processos, por entregar essas funções para empresas especializadas e que realizam essas atividades com maior eficiência e qualidade. Geralmente, no ramo imobiliário geral, os cargos terceirizados são destinados aos seguranças, faxineiros e operários eventuais.

Por último, a contratação por prestação de serviço abrange profissionais autônomos e pessoas jurídicas, ambas são regidas pelo código civil e oferecem o serviço diretamente ao contratante sem vínculo de emprego, recebendo sua

remuneração pelo trabalho realizado conforme previamente estabelecido em contrato. Enquanto na primeira, a relação se forma por uma pessoa física ofertando seu trabalho ao contratante, a segunda é formada por duas pessoas jurídicas, uma oferece o serviço e a outra contrata conforme sua necessidade. De modo geral, essas formas de contratação são destinadas às pessoas com valores a receber elevados, como engenheiros, arquitetos e corretores, pelo fato de que assim, há redução de custos, principalmente previdenciários.

De acordo com o IBGE, no Brasil, o ramo imobiliário geral empregou em 2021 467.213 pessoas, das quais 181.076 possuíam vínculo formal e os demais são contratados de forma terceirizada, autônomos, pessoas jurídicas ou até informalmente. Com isso, verifica-se que o setor é predominantemente formado por autônomos e prestadores de serviços. No que tange as imobiliárias, não foram encontradas bases de dados específicas sobre a relação com a força de trabalho. O que podemos verificar é a vastidão do ramo e que em relação ao ano de 2024 as 73.179 empresas geraram uma força de trabalho de 553.747 corretores, que serão responsáveis pela variação do capital de comércio de vendas

De acordo com a Praedium existem imobiliárias que utilizam o regime CLT para contratação de seus corretores, repassando salário fixo e benefícios. A carga horária pode alternar entre 40 a 45 horas semanais e o salário tem variação de R\$ 1.050 à R\$ 2.015,00 reais. Porém, esses funcionários assalariados não representam a maioria dos corretores, que são autônomos e recebem comissões. O processo de pagamento das comissões aos corretores que trabalham em imobiliárias é definido pelo CRECI, que determina que o pagamento seja dividido entre imobiliária e corretor de acordo com a tabela referencial de honorários de cada Estado. A divisão mais comum é 30% para os corretores e 70% para as imobiliárias, e em alguns casos 50% para ambos. Nesta modalidade, as imobiliárias ficam com os custos de circulação. Quando se trata de corretores autônomos, normalmente atuam em parceria com corretores e ou imobiliárias, nestes casos o CRECI determina divisão igualitária da comissão.

Desta relação com a força de trabalho empregada ou via parceria com autônomo, pode se verificar que quanto maior o número de corretores ativos maior será o estímulo para o crescimento do capital de comércio de vendas. Assim como demonstrado por Cipolla, Aquino e Giorgio (2022) em relação às plataformas de

delivery que apenas realizam intermediação da mercadoria, as imobiliárias atuam de forma semelhante em que seu lucro advém da apropriação direta de trabalho não-pago de forma total aos corretores. Desta forma as imobiliárias constituem, portanto, capital de comércio de vendas, pois será destas a responsabilidade sob as etapas operacionais do processo de compra e venda. O capital de comercio de vendas não compra e vende o imóvel, não compra e vende o tempo dedicado a visitas ao imóvel e não compra e vende o conhecimento das características do imóvel e análise de perfil do cliente, porém operacionaliza todas as etapas envolvidas nas transações entre corretores e compradores.

Em síntese, com o aumento do número de corretores ativos e vendas concluídas, aumenta o valor recebido de honorários e possibilita o aumento do capital de comercio de vendas bruto recebido pelas imobiliárias. Mesmo que exista a delimitação da taxa de corretagem, as imobiliárias conseguem garantir maior capital de comércio de vendas com maior número de vendas concluídas. Por fim, o lucro das imobiliárias é determinado pela intermediação da venda do imóvel em relação ao percentual recebido sob a venda realizada entre corretores e proprietário do imóvel.

4. CONCLUSÃO

O objetivo desta monografia foi analisar a especificidade do capital das imobiliárias. Vimos que do ponto de vista teórico Marx descreve a existência do capital de comércio de dinheiro e o capital de comércio de mercadorias. O capital de comércio de dinheiro executa funções puramente técnicas da guarda e contabilidade do dinheiro e funções de tomar e dar empréstimo. O capital de comércio de mercadorias realiza a função de circular as mercadorias, mas para isso esse capital compra as mercadorias para revende-las.

Ao analisar o capital das imobiliárias notamos que ele não se enquadra em nenhum destes tipos. Por isso, adotamos a tipologia de capital de comércio de vendas, colocada por Cipolla, Aquino e Giorgio (2022) em que a função do capital é apenas intermediar vendas, neste caso, a intermediação da venda de imóveis. No que respeita a origem do lucro identificamos duas possibilidades: ele pode ser uma dedução do mais valor das construtoras, quando a intermediação se dá entre construtora (vendedor) e consumidor final (comprador); ou pode ser uma dedução do valor do imóvel, quando a intermediação se dá entre comprador e vendedor.

No que se refere a estrutura do mercado imobiliário concluímos que o ramo imobiliário está em potencial crescimento no Brasil. As imobiliárias conseguiram emergir pós pandemia da COVID-19 e juntamente ao número de empresas aumentaram o número de trabalhadores no ramo, com crescimento exponencial e promissor. Verificamos ainda, que as regiões Sudoeste e Sul são responsáveis pelo maior volume de transações e movimentações imobiliárias no país, ocupando também a maior concentração de força de trabalho no ramo.

Com esse estudo pudemos verificar que no ramo imobiliário as plataformas digitais, pois mais que existam em número expressivo, sejam de fácil acesso e em demais ramos sejam essenciais para otimização de funcionamento, não ocupam a principal forma de busca por imóvel. Muito se fala sobre profissões que deixarão de existir por conta da inserção da tecnologia, contudo no ramo das imobiliárias ainda verificamos um cenário tradicional por busca de anúncios em placas nas ruas e empatados a busca em redes sociais e imobiliárias físicas, demonstrando um cenário de necessidade dos corretores de imóveis. Cenário benéfico para a quantidade de corretores em crescimento no ramo, conforme demonstrado pelo

número crescente de corretores associados aos CRECIs ao decorrer do período de 2019 a 2024.

Por fim, pudemos observar pelos dados captados que mesmo com o crescimento do número de corretores se associando, são as imobiliárias que na maioria dos casos ficam com a maior e expressiva parte da comissão das vendas, seja ela por construtora ou consumidor final, demonstrando o funcionamento de mais-valor sob os corretores caracterizados como autônomos. Por mais que haja determinação das regionais de pagamento o cenário sempre será mais favorável ao lucro das imobiliárias sob os corretores.

REFERÊNCIAS

ASSOCIAÇÃO DOS REGISTRADORES DE IMÓVEIS DO PARANÁ (ARIPAR). **Alta no mercado imobiliário faz profissionais migrarem de área** -. Disponível em: <<https://aripar.org/bem-parana-alta-no-mercado-imobiliario-faz-profissionais-migrarem-de-area/>>. Acesso em: 21 nov. 2024.

BRASIL. Decreto-Lei nº 5.452, de 01 de maio de 1943. Aprova a Consolidação das Leis do Trabalho. **Diário Oficial da União**, 01 de mai. 1943.

BRASIL. Lei nº 10.406, de 10 de janeiro de 2002. Institui o Código Civil. **Diário Oficial da União**, 10 de jan. 2002.

BRASIL. Lei nº 6.530, de 12 de maio de 1978. Dá nova regulamentação à profissão de Corretor de Imóveis, disciplina o funcionamento de seus órgãos de fiscalização e dá outras providências. **Diário Oficial da União**, 25 de jan. 1979.

CIPOLLA, Francisco Paulo; AQUINO, Dayani Cris de; GIORGI, Fernando di. **Capital de comércio de vendas: o trabalho de delivery sob o jugo dos capitais de plataforma**. Economia e Sociedade, Campinas, SP, v. 31, n. 3, p. 671–699, 2022. Disponível em: <https://periodicos.sbu.unicamp.br/ojs/index.php/ecos/article/view/8671781>. Acesso em: 21 nov. 2024.

CONSELHO FEDERAL DE CORRETORES DE IMÓVEIS (COFECI). **Conheça o COFECI**. Disponível em: <<https://www.cofeci.gov.br/servicos>>. Acesso em: 24 nov. 2024.

CONSELHO FEDERAL DE CORRETORES DE IMÓVEIS (COFECI). **Fiscalização Secretaria**. Disponível em: <https://www.cofeci.gov.br/fiscalizacao>>. Acesso em: 24 nov. 2024.

CONSELHO REGIONAL DE CORRETORES DE IMÓVEIS DE SÃO PAULO (CRECISP). **Tabela Referencial de Honorários**. Disponível em: <<https://www.crecisp.gov.br/corretor/tabelareferencialdehonorarios>>. Acesso em: 24 nov. 2024.

ECONODATA. **Calculadora de Mercado Gratuita - Ferramenta de Inteligência de Mercado**. Disponível em: <<https://trial.econodata.com.br/#/calculadora-mercado>>. Acesso em: 20 nov. 2024.

IBGE. **Demografia das Empresas e Estatísticas de Empreendedorismo**. Disponível em: <<https://www.ibge.gov.br/estatisticas/economicas/industria/22649-demografia-das-empresas-e-estatisticas-de-empreendedorismo.html>>. Acesso em: 21 nov. 2024.

MARX, Karl. **O Capital - livro 1**. Boitempo editorial, 2015.

MARX, Karl. **O CAPITAL - LIVRO 3; CRITICA DA ECONOMIA POLITICA. LIVRO 3** o processo de circulação do capital. BOITEMPO EDITORIAL, 2017.

MOURA, L. **Anúncio de novo porto no RS já impacta mercado imobiliário.** Disponível em: <<https://www.jornaldocomercio.com/jornal-cidades/2024/11/1178109-anuncio-de-novo-porto-no-rs-ja-impacta-mercado-imobiliario.html>>. Acesso em: 21 nov. 2024.

OGLOBO. **Mercado imobiliário carioca registra forte crescimento no primeiro semestre de 2024.** Disponível em: <<https://oglobo.globo.com/rio/noticia/2024/08/15/mercado-imobiliario-carioca-registra-forte-crescimento-no-primeiro-semester-de-2024.ghtml>>. Acesso em: 21 nov. 2024.

PRAEDIUM, **4 ideias para o corretor de imóveis aumentar a comissão.** Disponível em: <<https://praedium.com.br/blog/salario-de-corretor-de-imoveis-4-formas-para-aumentar-o-seu/>>. Acesso em: 24 nov. 2024.

PRAEDIUM. **21 Melhores Sites para Anunciar Imóveis em 2024.** Disponível em: <<https://praedium.com.br/blog/melhores-sites-para-anunciar-imoveis/>>. Acesso em: 21 nov. 2024.

QUINTOANDAR. **Censo de Moradia.** Disponível em: <<https://censodemoradia.quintoandar.com.br/>>. Acesso em: 21 nov. 2024.

SERVIÇO BRASILEIRO DE APOIO ÀS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS (SEBRAE). **Data MPE Brasil.** Disponível em: <https://datampe.sebrae.com.br/profile/industry/intermediacao-na-compra-venda-e-aluguel-de-imoveis?selector211id=2022&selector214id=empregoESalariosOption_3&selector407id=year2024&selector410id=status2>. Acesso em: 24 nov. 2024.

SINDICATO DAS EMPRESAS DE COMPRA, VENDA, LOCAÇÃO OU ADMINISTRAÇÃO DE IMÓVEIS RESIDENCIAIS OU COMERCIAIS DE SÃO PAULO (SECOVI-SP). **Pesquisa Mensal do Mercado Imobiliário** -. Disponível em: <<https://secovi.com.br/pesquisa-mensal-do-mercado-imobiliario/>>. Acesso em: 21 nov. 2024.

ZAP IMÓVEIS. **Anuncie Casas e Apartamentos - Venda Rápido.** Disponível em: <<https://anuncie.zapimoveis.com.br/anunciar>>. Acesso em: 21 nov. 2024.