

AVISO AO USUÁRIO

A digitalização e submissão deste trabalho monográfico ao *DUCERE: Repositório Institucional da Universidade Federal de Uberlândia* foi realizada no âmbito dos Projetos (Per)cursos da graduação em História: entre a iniciação científica e a conclusão de curso, referente ao EDITAL Nº 002/2017 PROGRAD/DIREN/UFU e *Entre a iniciação científica e a conclusão de curso: a produção monográfica dos Cursos de Graduação em História da UFU*. (PIBIC EM CNPq/UFU 2017-2018). (<https://monografiashistoriaufu.wordpress.com>).

Ambos visam à digitalização, catalogação, disponibilização online e confecção de um catálogo temático das monografias dos discentes do Curso de História da UFU que fazem parte do acervo do Centro de Documentação e Pesquisa em História do Instituto de História da Universidade Federal de Uberlândia (CDHIS/INHIS/UFU).

O conteúdo das obras é de responsabilidade exclusiva dos seus autores, a quem pertencem os direitos autorais. Reserva-se ao autor (ou detentor dos direitos), a prerrogativa de solicitar, a qualquer tempo, a retirada de seu trabalho monográfico do *DUCERE: Repositório Institucional da Universidade Federal de Uberlândia*. Para tanto, o autor deverá entrar em contato com o responsável pelo repositório através do e-mail recursoscontínuos@dirbi.ufu.br.

UNIVERSIDADE FEDERAL DE UBERLÂNDIA
DEPARTAMENTO DE HISTÓRIA

QUEM E SÃO E COMO VIVE OS CORRETORES DE
IMÓVEIS DE UBERLÂNDIA

Ruth Araújo do Rosário

UNIVERSIDADE FEDERAL DE UBERLÂNDIA
CENTRO DE DOCUMENTAÇÃO E PESQUISA EM HISTÓRIA COINS
CAMPUS SANTA MÔNICA - Bloco 1 Q (Antigo Mineirão)
AV. UNIVERSITÁRIA S/N.*
38400-902 - UBERLÂNDIA - M.G. — BRASIL

Uberlândia
Junho de 2001

COCH/UFU
Correspondência Recebida
em 02/06/01
Fatura

1.607

21

RUTH ARAÚJO DO ROSÁRIO

QUEM SÃO E COMO VIVEM OS CORRETORES DE IMÓVEIS
EM UBERLÂNDIA

Monografia apresentada ao
Departamento de História da
Universidade Federal de Uberlândia
como exigência para obtenção do
título de Licenciatura e Bacharelado
em História, sob a orientação da prof.^a
Dr.^a Christina da Silva Roquette
Lopreato.

Uberlândia
1º Semestre de 2001

Banca examinadora:

Prof.^a Dr.^a Christina da Silva Roquette Lopreato

Prof.^a Dr.^a Jacy Alves de Seixas

Prof.^o Dr.^o João Marcos Além

AGRADECIMENTOS

Primeiramente à Deus, por ter posto pessoas no meu caminho que me ajudaram de formas diferentes para a conclusão deste trabalho.

À professora Christina da Silva Roquette Lopreatto, pela sua orientação, cobrança e estímulo, na dosagem e na hora certa.

À minha mãe e aos meus filhos, Rafael e Felipe, pela paciência e compreensão da minha ausência.

À Cristiane, por segurar na minha mão durante toda a gestação do trabalho.

À Ivi, pelo incentivo e apoio dado.

Aos colegas de profissão pela colaboração nas minhas pesquisas.

JURAMENTO DO CORRETOR DE IMÓVEIS

“Prometo, na exercício da Profissão de Corretor de Imóveis, respeitar as Leis da República Federativa do Brasil, o nosso Código de Ética, os Regulamentos e Resoluções do Conselho Regional de Corretores de Imóveis da 4ª Região e do Órgão representativo de classe. Prometo, também a trabalhar com zelo, dedicação e honestidade para o desenvolvimento dos negócios imobiliários do país, quer como profissional nas empresas e entidades, quer no trabalho e convívio com clientes e colegas.

Para tanto, guardarei os segredos que me forem confiados ou reveladas, fato esse que terei como preceito de honra e dignidade.

Assim, nunca me servirei da profissão, para corromper os costumes ou favorecer a fraude, pois cumprindo este juramento solene, desejo gozar de boa reputação entre os homens e a comunidade, em que trabalho, para a minha felicidade, de minha família e de minha pátria”.

ÍNDICE

Introdução	01
Capítulo 1	
Os Caminhos da Legalidade da Profissão de Corretores de Imóveis..	05
Capítulo 2	
Quem são os corretores de imóveis de Uberlândia	17
Considerações finais	33
Bibliografia	37
Anexos	38

INTRODUÇÃO

As profundas transformações ocorridas no âmbito social, político e econômico, no Brasil, nas últimas décadas, modificaram em muito os valores e mesmo a organização social e de trabalho. No mercado de trabalho, percebemos, além da crescente crise, a constante invasão da mulher que, desde os anos 60, começa lutar por um espaço de igualdade. Com isso, a mulher deixa de ser a *rainha do lar* para a conquistar o mercado de trabalho ganhando altos salários, superando os salários masculinos.

Neste contexto, a história das mulheres começa a ser construída, uma vez que os pesquisadores começam a perceber a necessidade da recuperação desse processo de luta e reelaboração de uma nova visão sobre a postura das mulheres. Com um olhar atento sobre esses estudos perceberemos análises que tendem a estudar a história das mulheres por elas mesmas, sem a sua relação com as vivências masculinas o que, de algum modo, conduz a um conhecimento isolado.

A perspectiva da pesquisa de gênero começa a mudar nos anos 80, quando os pesquisadores começam a dar mais crédito em discussões que dizem respeito à diversidade, à classe, à raça e à cultura, começando assim, a pensar na história da mulher em constante relação com o homem, ou seja, não estuda a mulher por si, mas sim através da sua relação com o homem.

Assim, o termo estudo de gênero começa a significar um estudo que privilegia o aspecto relacional entre homem e mulher, e as relações

de poder e as construções culturais dela advindas. Neste sentido, é importante observar que as relações de poder não mais estão circunscritas ao campo do masculino, mas presentes na relação homem/mulher, sempre presentes na trama histórica. Tendo isso em mente, o gênero começa a ser empregado pela maioria dos historiadores, para delimitar um novo terreno de estudo.

Com isso, tentamos construir a pesquisa sobre os corretores em Uberlândia por meio da interrelação entre o universo feminino e masculino, sempre atentando para as diferenças de perspectivas/vivências dos homens e das mulheres.

Os historiadores são produtos de um determinado momento histórico, da sua prática quotidiana, sendo o seu presente seu ponto de referência para suas futuras problematizações. Acreditando nessa afirmação é que nos propomos a estudar os **corretores de Uberlândia**.

A motivação maior que nos levou a escolha do tema "*Quem são e como vivem os Corretores de Imóveis de Uberlândia*" é por trabalhar na área imobiliária há muitos anos e gostar muito da profissão. Outro fator que me influenciou a estudar o tema foi não ter encontrado nenhum trabalho historiográfico sobre o mesmo.

Trabalhar um tema até então inexplorado tem suas vantagens e desvantagens, pois a bibliografia se torna um pouco mais complicada, uma vez que não temos um estudo mais aprofundado sobre o tema. Mas, por outro lado, temos o desafio de construir uma visão histórica sobre determinado grupo de trabalhadores – os corretores –, acreditando que estamos dando uma pequena contribuição, uma vez que tentaremos levar

o registro aos colegas de profissão, ao qual me incluo, de experiências vividas por alguns profissionais da área, suas conquistas, fracassos e sucessos.

Assim, procuramos mostrar quem são e como vivem os corretores de imóveis e ainda investigar o funcionamento da prestação de serviços desses trabalhadores nas imobiliárias, as leis que regem a profissão, enfim, seu dia a dia. Tentaremos mostrar a fase de expansão que a profissão está sofrendo, uma vez que, a cada dia que passa, percebemos que advogados, engenheiros, bancários, universitários, tendo nesse quadro um expressivo número de mulheres que curiosamente em sua maioria são separadas, estão atuando na corretagem de imóveis. Esses profissionais são atraídos pela possibilidade altos salários e uma colocação no mercado de trabalho que, a primeira vista, não precisa de especialização.

Na maioria das imobiliárias, apesar de se pregar a liberdade de horário, percebemos que existe uma rotina de trabalho, com escalas, reuniões e horários a serem cumpridos pelos profissionais e vigilância permanente que se dá no ambiente do trabalho e fora dele, negando esse discurso.

Dividimos nosso trabalho em dois capítulos. No primeiro capítulo preocupamos em fazer um apanhado geral das principais leis que regem a profissão do corretor, seus deveres, as penalidades, a fiscalização realizados por órgãos competentes, seu dia a dia, os profissionais que atuam sem legalização e os caminhos que devem ser trilhados para se chegar à legalidade da profissão. Neste capítulo, nossa documentação foi

a legislação do Conselho Federal de Corretores de Imóveis, plano de curso, reportagens de jornais, entre outros.

No segundo capítulo, procuramos traçar o perfil dos corretores, suas lutas, conquistas, fracassos, enfim, um levantamento de situações vividas por profissionais dessa área sugeridas pelas entrevistas. Ainda nesse capítulo, procuramos demonstrar as várias formações de um corretor, com seus métodos singulares de disciplinarização do profissional para seu enquadramento à empresa a qual presta serviço. Para isso, nossa documentação principal foi a entrevista com os corretores e donos de imobiliárias.

CAPÍTULO I

OS CAMINHOS DA LEGALIDADE DA PROFISSÃO DE CORRETOR DE IMÓVEIS

Na década de 90, a profissão de corretagem de imóveis vislumbrou mais uma oportunidade de trabalho na qual homens e mulheres pudessem competir com igualdade. O que antes não acontecia, pois esse era um espaço tipicamente masculino. Essa mudança é fruto de toda uma mudança política e social, que começa com a revolução feminina da década de .60, e reivindica um espaço para a mulher no mercado de trabalho.

No entanto, se olharmos um pouco mais atentamente para a história da profissão de corretor de imóveis perceberemos que, por um longo tempo, ela foi uma profissão vista com grande preconceito pela sociedade. Com a nova regulamentação da profissão de corretor de imóveis, esta categoria profissional começou a ter uma maior organização, ganhando respaldo político, o que resulta em uma pequena união, com algumas conquistas.

Antes da legalização da profissão de corretor de imóveis, no Brasil, o profissional ainda não havia encontrado a sua identidade, até que o Congresso Nacional votou a Lei 4.116, promulgada em 27 de agosto de 1962. Antes disso, a profissão de corretor de imóveis no Brasil foi, por muitos anos, classificada pelo Código Comercial Brasileiro como agente auxiliar de comércio.

Já na década de 80, com a democratização da política brasileira percebemos uma maior união entre os corretores de imóveis advindas de

conquistas legislativas, as quais garantiram a consolidação do reconhecimento da profissão. Consolidação essa que tem início na lei que dá nova regulamentação à profissão de corretor de imóveis datada de 12 de maio de 1978, Lei nº6.530 e, em 29 de junho de 1978, alterada mediante o decreto 81.871, no governo do então presidente Ernesto Geisel, decretando que todo corretor de imóveis para exercer a profissão deve possuir, o título de Técnico em Transações Imobiliárias e o registro no Conselho Regional de Corretores de Imóveis CRECI.

Neste mesmo ano, na 27ª Sessão Plenária, realizada na cidade de Porto Alegre, ficou determinado que o Colibri "*Glaucis hirsuta*", passou a ser o pássaro símbolo do corretor de imóveis. O Colibri, na luta pela sobrevivência, mais se assemelha à luta do corretor de imóveis.

Os dispositivos legais que norteiam a profissão de corretor de imóveis, a nível nacional, estão dispostos no Conselho Federal de Corretores de Imóveis COFECI, em cuja legislação¹ encontramos, no seu capítulo Primeiro, a estruturação no que concerne a Finalidade, Estrutura e Competência. Dentro das finalidades, encontramos: Disciplinar, Normatizar, Deliberar, Administrar e Supervisionar. A estrutura organizacional compõe-se de Plenário, Diretoria, Conselho Fiscal e de Comissões e Grupo de Trabalho². Estes órgãos contam com o apoio de secretárias, assessoria contábil-financeira, jurídica e de comunicação.

Cabe aos conselheiros participar de reuniões do COFECI, relatar processos, desempenhar encargos que lhe forem atribuídos, podendo

¹ COFC I. Legislação, Brasília. 1997.

² Idem. Arts. 1 ao 7, pp.58 a 62.

dirigir-se a qualquer órgão do Conselho que lhes solicitar assistência. É o que estabelece o artigo 9º do Capítulo III – Seção I, p.62 da Legislação.

Além das atribuições dos membros, temos, entre outras, a Resolução nº146/82, que aprova o Código de Processo Disciplinar³, rezando seu Art. 1º, que:

“A jurisdição administrativa, visando a apuração e punição de infração às leis, regulamentos e normas disciplinares do exercício da profissão de Corretores de Imóveis será exercida, em grau de recurso, pelo Conselho Federal de Corretores de Imóveis (CRECIS) nos limites territoriais da respectiva região”

⁴

Neste sentido, os conselhos Regionais de Corretores de Imóveis – CRECIs - são órgãos de fiscalização e disciplina da profissão de corretor de imóveis, ou seja, a intermediação na compra, venda, permuta e locação de imóveis em todo território nacional.

O Art. 2º do Processo Disciplinar diz que a repressão das infrações à Lei nº6.530, de 12 de maio de 1978, ao Decreto 81.871, de 29 e junho de 1978, pelo não atendimento às resoluções baixadas pelo Conselho federal de Corretores (COFECI) será efetivada através de processo disciplinar originado de Auto de Infração ou de Termo de Representação, o qual assegurará ampla defesa e atenderá aos princípios da reconsideração de decisões da dualidade de instâncias⁵.

De acordo com os Arts. 4º e 5º, o Auto de Infração será lavrado pelos Conselhos Regionais de Corretores de Imóveis (CRECI) contra

³ Idem., pp.67 a 85.

⁴ “Código de Processo Disciplinar – Título I: Da jurisdição”. In: Conselho Federal de Corretores de Imóveis. **Legislação**. Brasília, 1997, p.68.

⁵ COFECI, P.68.

peças físicas ou jurídicas que transgridam normas disciplinares e responderão também ao processo originado de representação, perante o CRECI de sua região e pessoas nele inscritas. O Art. 6º estabelece que, verificada a infração, o agente de fiscalização lavrará o respectivo auto, mediante preenchimento de modelo próprio, contendo: qualificação e endereço completo do autuado, inclusive suas inscrições no CGC ou CPF e no CRECI; data, hora e local da lavradura; dispositivo legal infringido, órgão atuante e seu endereço para a apresentação de defesa, nome e assinatura do atuante e do autuado; descrição circunstanciada dos fatos e elementos caracterizadores da infração⁶.

As penalidades para os infratores encontram-se previstas na Seção V “*Da Execução das Personalidade*” (Arts. 38 a 42), estabelecendo que a advertência, censura e multa serão comunicadas pelo CRECI ao autuado, através do ofício reservado, só se fazendo constar dos assentamentos da pessoa física ou jurídica inscrita apenas para efeito de verificação. Já a pena de suspensão será anotada na Carteira de Identidade Profissional do Corretor de Imóvel ou na do responsável pela sua pessoa jurídica, sendo que, no caso da não apresentação da carteira, no prazo de dez dias, contadas da data do recebimento do ofício, O CRECI deverá converter a penalidade aplicada na de cancelamento da inscrição.

As penalidades aos infratores, segundo a legislação, não se resumem a estas. Aqueles que deixarem de cumprir as disposições acima, são inscritos na dívida ativa pelas multas não pagas e a cobrança será feita juridicamente, dentro que compete a devida lei. Ainda, se o desvio do profissional constituir ilícito penal, o Presidente do CRECI

⁶ COFECI. P.69.

comunicará o fato à autoridade competente para as providências que se fizeram necessárias, inclusive a comunicação aos sindicatos de Corretores de imóveis da Região da exclusão do profissional inscrito, para providência cabíveis naqueles órgãos de classe. No entanto, a punibilidade decorrente de ilícito apurado em processo disciplinar prescreve em cinco anos, contados da data de verificação de sua ocorrência, previsto no Art. 68, Título IV, "*Das Disposições Gerais*".⁷

Além das formas de estabelecer as punições, o COFECI, em resolução de n 147/82, aprovou modelos de instrumentos de fiscalização, tais como: Auto de Infração; Auto de Constatação, Notificação; Termo de Representação⁸. Agindo dentro da lei e devidamente fiscalizado, o corretor de imóveis tem o seu Registro de Qualificação para prenotação dos títulos dentro das regras estipuladas pela Resolução nº161/83, tornando obrigatório o registro que deverá ser efetuado no CRECI, onde o profissional tiver sua inscrição principal, de posse da cópia do título de Técnico e Transações Imobiliárias fornecido por entidade de ensino reconhecido por órgãos educacionais competentes⁹.

No curso de técnico de transações imobiliárias figuram matérias como direito e legislação, desenho arquitetônico e noções de construção civil, economia e mercado, operações imobiliárias, matemática financeira, português, noções de relações humanas e ética, organizações técnicas comerciais, problemas sócio - econômico contemporâneo (ver anexo I). As provas são aplicadas pela Secretaria de Estado da Superintendência de Desenvolvimento de Ensino de Uberlândia (MG), Diretoria de

⁷ "*Código de Processo Disciplinar*". In: **Legislação**. (Op. Cit.), pp.78-79, 84-85.

⁸ "*Resolução COFECI Nº 147/82*". In: **Legislação**. (Op. Cit.), pp.86-90.

Avaliação do Ensino e 6ª Delegacia Regional de Ensino, constituindo-se como exames supletivo de qualificação profissional.

Outro meio de aplicação das provas para a obtenção do CRECI, o qual concede o direito de exercer a função de corretor imobiliário legalmente, é aplicado pelo próprio órgão fiscalizador em parceria com escolas particulares, geralmente com escolas de outros estados de São Paulo e Rio de Janeiro. No início da década de 90, foi instaurado o curso superior em Ciências Imobiliárias, reconhecido pelo MEC, com duração de dois anos. Ainda são poucas as faculdades que oferecem o curso, sendo estes encontrados nos estados de São Paulo, Goiás, Ceará, Santa Catarina, Mato Grosso, Maranhão, Rio Grande do Norte, Alagoas e, recentemente, em Belo Horizonte, Minas Gerais. (ver anexos)

O Conselho Federal de Corretores de Imóveis COFECE e os Conselhos Regionais de Corretores de Imóveis CRECIS são órgãos de fiscalização e disciplinarização da profissão de corretor de imóveis, ou seja, a intermediação na compra, venda, permuta e locação de imóveis em todo território nacional.

O CRECI da 4ª Região MG é responsável pela fiscalização, disciplina e orientação do mercado imobiliário em todo Estado de Minas Gerais. Sua sede está instalada à Rua Carijós, 244, 10º andar, Belo Horizonte (MG), tendo, ainda, 16 delegacias regionais espalhadas por todas as regiões do Estado, com seus respectivos delegados municipais. Em Uberlândia (MG), temos uma delegacia instalada à Avenida Afonso Pena, 547, sala 61, centro, onde desde outubro de 1998 é implantado o posto de Agente Fiscal Fixo. De acordo com Rubens Ribeiro Batista,

⁹ “Resolução COFECI N 161/83”. In: **Legislação**. (Op. Cit.), pp.91-92.

presidente do CRECI, o Agente Fiscal Fixo tem como objetivo fiscalizar os exercentes ilegais da profissão, através de uma ação fiscal constante. Vale ressaltar que, antes de outubro de 1998, a fiscalização era realizada esporadicamente por agentes fiscais vindos de Belo Horizonte (MG), não sendo assim, uma fiscalização constante. Com a implantação dos agentes fiscais fixos, as visitas dos fiscais de BH permanecem juntamente com a ação dos primeiros.

Sendo o COFECI um tanto distante para atuar no controle de profissionais ligados à área imobiliária, a Resolução - COFECI nº199/85 institui os Conselhos Regionais de Corretores de Imóveis no sentido de manter a fiscalização permanente junto às pessoas jurídicas, que incluem na sua atividade a administração imobiliária, ficando os CRECIs obrigados a atualizar seus cadastros para possibilitar as inspeções¹⁰.

A Resolução – COFECI nº316/91 fixa parâmetros para determinar pena pecuniária aplicável às pessoas (físicas ou jurídicas) que seja autuadas no exercício ilegal da profissão de corretor de imóveis, sem estar devidamente inscritas no Conselho Regional. A multa para pessoas físicas varia de uma a cinco anuidades atribuídas às pessoas físicas legalmente inscritas. Pessoas jurídicas são sujeitas ao pagamento de 2 a 10 anuidades¹¹ estipuladas às pessoas físicas inscritas.

A Resolução – COFECI nº458/95, trata do impedimento da divulgação pública das mesmas ofertas imobiliárias, por diversos corretores de imóveis, afirmando que gera confusão no mercado, causando insegurança e desconfiança aos seus pretendentes, resolve

¹⁰ “Resolução COFECI Nº 199/85”. In: **Legislação**. (Op. Cit.), pp.98-99.

¹¹ Em 1999 a anuidade do CRECI era de R\$ 230,00.

que somente poderá anunciar publicamente o corretor de imóveis, pessoa física ou jurídica que tiver com exclusividade do imóvel, contrato escrito de intermediação imobiliária impedindo assim o trabalho de autônomos e pequenas imobiliárias, que anunciavam vários imóveis sem exclusividade de venda.

Buscando vender, chamar a atenção do cliente, toda empresa tem que divulgar o produto que trabalha e, no mercado de imóveis não é diferente. Para isso, as imobiliárias utilizam-se dos meios de divulgação mais variados possíveis, porém, os mais usados e que dão mais retorno para as empresas imobiliárias e corretores autônomos são: jornais, cartazes e placas nos imóveis e o mais recente a internet. É comum toda imobiliária ter sua própria página.

Para que empresa faça a divulgação, faz-se necessário que haja a exclusividade do imóvel no entanto, é difícil conscientizar os proprietários da importância da mesma, por vários motivos, entre eles podemos citar: o grande número de imobiliárias existentes, gerando forte concorrência, as constantes relações de conhecimento entre proprietário e corretor, que leva o primeiro a ficar constrangido ao dar preferência a somente um profissional e também a possibilidade de venda rápida do imóvel quando esse se encontra em várias imobiliárias/corretores.

Porém, a partir do momento em que o imóvel está a venda com vários profissionais, sem a opção de exclusividade, nenhum desses profissionais poderá divulgá-lo como mencionado anteriormente. Com isso, uma saída encontrada para burlar a lei e a fiscalização é a autorização por escrito para a venda do imóvel, ou seja, a exclusividade

“falsa””. Esta é combinada com o proprietário do imóvel, explicando que, se ele próprio vender o imóvel ou outra empresa que não essa, que possui a falsa exclusividade para divulgar, o proprietário não pagará comissão para a imobiliária que possui a exclusividade falsa, ao contrário do que reza a lei de exclusividade.

A autorização de venda (com dados do proprietário, descrição do imóvel, endereço, preço e condições de venda) por escrito, que vem a ser a exclusividade, é feita em papel timbrado da empresa imobiliária, tem como finalidade apresentar aos fiscais do CRECI, para futura careação entre anúncio e autorização de venda do imóvel, quando em visita para a averiguação dos imóveis anunciados. O documento da falsa exclusividade é arquivado na empresa, por um período de um ano, mesmo depois da venda. Como consta todos os dados dos imóveis, torna-se material de trabalho do corretor.

Assim, as grandes imobiliárias que lutaram para a aprovação dessa resolução, que tinha como objetivo “*disciplinar o mercado imobiliário*”, porém o seu alvo principal era impedir que pequenas imobiliárias e corretores autônomos e os ilegais, que não possuem CRECI, continuassem divulgando os imóveis. Com isso, acreditavam que poderiam moralizar o mercado imobiliário e como contrapartida teriam de volta um mercado aquecido, com os clientes voltando para as mesmas, pois estariam trabalhando na legalidade e conquistando bons imóveis exclusivos.

Mas, o contrário aconteceu, pois foram as pequenas imobiliárias que encontraram primeiro a saída da falsa exclusividade, continuaram

anunciando normalmente e, com isso, ganharam maior espaço no mercado imobiliário, tornando-se fortes concorrentes das tradicionais imobiliárias existentes em Uberlândia.

As imobiliárias tradicionais, hoje, também trabalham com falsa exclusividade, mas como as pequenas foram as pioneiras, as mesmas possuem uma vasta carteira de imóveis¹², o que significa crescimento e boas vendas, ao contrário das tradicionais, que estagnaram. Assim, grandes imobiliárias tentam rever a legislação, criando resoluções que vão ao encontro de seus interesses, possibilitando, assim, a retomada do crescimento antes citado.

Já o Código de Ética Profissional foi aprovado pelo Conselho Federal de Corretores de imóveis - COFECI – em 25 de junho de 1992, e nele estão estabelecidas todas as normas de conduta do corretor de imóveis quando no exercício profissional. (ver anexos).

Em 1998, existiam em todo Estado de Minas Gerais cerca de 8 mil corretores de imóveis legalizados e cerca de 2.500 empresas imobiliárias inscritas. Nesse mesmo ano, havia em Uberlândia (MG), 320 corretores de imóveis inscritos e 130 empresas imobiliárias legalizadas.

No mercado imobiliário é estabelecido que sobre toda venda de imóvel urbano, através da imobiliária, é cobrada em porcentagem de 5% sobre o valor da venda e do imóvel rural a comissão é 10%, podendo variar de cidade e regionais, sendo a taxa estipulada pelo COFECI. Os valores cobrados pela imobiliária podem ser negociados, dependendo do valor da transação.

¹² Grande quantidade de imóveis cadastrados para venda ou aluguel nas empresas imobiliárias, a disposição dos clientes.

Da porcentagem cobrada pela venda do imóvel é tirada a comissão do corretor (geralmente 40%), do captador ¹³ (geralmente 10%) e o restante (50%) da imobiliária. No entanto, esses números não são regra geral, podendo variar de imobiliária para imobiliária. Dos 5% de comissão sobre o valor de venda de um imóvel, cada imobiliária tem a sua forma de repasse da remuneração para os corretores que prestam serviços para a mesma, e a variação depende da infra-estrutura da empresa.

Por exemplo, vamos mostrar a diferença da comissão paga entre três empresas. A empresa **A** paga a seus corretores de 2% a 2,5% de comissão em cima dos 5% do recebimento de vendas efetuadas e a empresa **B** paga de 1,2% a 1,7. A empresa **C**, por sua vez, paga 2%. No caso das empresas **A** e **C** exemplificadas aqui, porcentagem maior se explica pelo fato de o próprio corretor de imóveis fazer a captação ou cadastro do imóvel, dispensando, assim, a empresa de ter um funcionário a mais para essa função, ou seja, o cadastrador ou captador. Daí a comissão dos corretores da empresa **B** ser menor, pois uma porcentagem é retirada para a remuneração de outro funcionário.

As variações existentes de remuneração estão relacionadas à vários fatores, dentre eles podemos citar: caso a imobiliária esteja há mais tempo no mercado, com uma equipe de cadastradores, supervisores, gerentes, secretarias de vendas, toda informatizada, onde o corretor fique só por conta de vender, ou seja, uma empresa bem mais estruturada no

¹³ Captador é o funcionário da imobiliária responsável por fazer pesquisas na cidade em busca de imóveis que estejam à venda, captando-os para a empresa, sendo os mesmos oferecidos pelos corretores aos seus clientes.

mercado, paga uma remuneração menor ao corretor. Porém, têm-se, por parte de clientes, mais procura e acontecem vendas com uma certa constância, devido à propaganda da empresa.

Por outro lado, uma imobiliária que não possui infra-estrutura como a citada anteriormente, geralmente paga uma comissão maior, porém, como investe pouco, o retorno também é mínimo, conseqüentemente as vendas das quais o corretor depende para ter o seu salário acontecem esporadicamente. Porém, isso não significa que os corretores que prestam serviços em empresas com maior infra-estrutura vendam com certa constância, uma vez que a efetuação de uma venda depende muito de como o corretor vai trabalhar com seus clientes.

CAPÍTULO 2

QUEM SÃO OS CORRETORES DE IMÓVEIS DE UBERLÂNDIA

Neste capítulo, propomos fazer a análise das entrevistas realizadas durante a pesquisa, buscando mostrar os sucessos, fracassos, sonhos, ilusões e decepções na profissão de corretores de imóveis. Buscamos, enfim, traçar o perfil desse profissional e como eles lidam com um mercado cada dia mais exigente e em constante transformações.

Na realização do seu trabalho, o corretor de imóveis informa aos interessados das vantagens e condições do mercado, promovendo, com segurança, o acordo de vontades para a celebração do contrato.

No início da década de oitenta, a corretagem de imóveis em Uberlândia era vista com grande preconceito por parte da sociedade, e tida como uma profissão marginal, como citada no primeiro capítulo. Esse quadro começa a se reverter, nos anos oitenta, tendo como um dos possíveis fatores dessa transformação a globalização, que traz o desemprego para várias áreas, como bancários, engenheiros, advogados, economistas e professores.

De contrapartida, uma boa parcela desses profissionais vai encontrar colocação no mercado de trabalho na área de corretor de imóveis. Muitos desses, ao iniciarem na profissão de corretores de imóveis (em 90/91), se depararam com algum tipo de preconceito, como foi caso de Sr. João, 50 anos, corretor de imóveis há 10 anos, ex-bancário, que começou na corretagem de imóveis por acaso, até surgir uma melhor oportunidade de emprego. Mas depois, tomou gosto pela

profissão, “*meus antigos colegas de trabalho me criticavam, dizendo que eu continuava desempregado*”. No entanto, Sr. João, com pouco tempo na corretagem, conseguia um salário superior aos de seus antigos colegas de trabalho.

Esses *profissionais especializados* em outras áreas, por sua vez, passam por cima do preconceito e vão em busca de uma colocação no mercado de trabalho que lhe dê um retorno financeiro igual ou melhor do que o anterior, e assim não encontrando nenhuma colocação fixa que lhe garanta esse retorno, começam a responder aos anúncios de empresas imobiliárias. Com isso, é perceptível um considerável crescimento da área imobiliária, que começa a comportar uma massa de profissionais vindos de várias outras profissões.

Em 1998, existia em todo o estado de Minas Gerais cerca de 8 mil corretores de imóveis legalizados e aproximadamente 2.500 empresas imobiliárias inscritas. Nessa mesma data, em Uberlândia, havia 320 corretores de imóveis inscritos e 110 empresas imobiliárias legalizadas.

Em janeiro de 2000, 530 corretores e 120 empresas imobiliárias estavam inscritas no CRECI. Mas, de acordo com a estimativa do então delegado do CRECI, Agostinho José Almeida, outros dois mil e quinhentos estavam atuando irregularmente, ou seja, sem a inscrição do órgão. Portanto, é visível o crescente ingresso de novos profissionais na área imobiliária

Neste contexto, no qual os valores vão se transformando com grande rapidez, homens e mulheres começam a competir de igual para igual no mercado de trabalho. Através de muito investimento de tempo,

esforço e no romper com vários preconceitos, as mulheres se sobressaem aos homens e começam a ser preferidas pelas empresas imobiliárias.

Assim, as mulheres compõem 75% das vagas existentes na área de corretagem de imóveis de Uberlândia. Para compor o universo feminino de nossas entrevistadas, escolhemos 8 mulheres. Dessas, duas são proprietárias de imobiliárias, sendo o restante todas corretoras. A maioria já está na profissão há mais de dez anos, sendo que uma entrevistada é casada, outra viúva e as demais são separadas.

Já a parcela masculina de nossos entrevistados (8), todos são casados com mulheres que possuem um emprego estável e bem remunerado, geralmente funcionárias públicas, que tem uma média de salário em torno de 3 a 4 mil reais.

O nível de escolaridade dos entrevistados (homens e mulheres) é de terceiro grau, tendo entre eles: decoradoras, assistente social, historiadores, pedagogas, veterinárias, economistas, advogados, engenheiros. A idade geralmente acima de 30 anos. A renda dos corretores variam de 1 a 5 mil reais mensais, sendo que a média maior é a feminina, geralmente acima de 2.500 reais mensais.

2.1) O DIA A DIA DO CORRETOR DE IMÓVEIS

A assessoria imobiliária acontece quando uma pessoa possui um imóvel e, por algum motivo, deseja vendê-lo. Procura, então, uma imobiliária comunicando seu interesse de venda. Se o proprietário já tem o valor estimado do seu imóvel, passa os dados, descrições, localização,

metragem de terreno, área construída e valor pretendido para o corretor de imóveis. Caso contrário, o proprietário pede uma avaliação do corretor do seu imóvel, que é feita por um profissional que vai considerar tamanho, acabamento, tempo de construção, conservação, localização e área construída. Isso quando se trata de casas, apartamentos e salas, ou seja, imóvel pronto.

Para áreas e terrenos considera-se localização, metragem e topografia. Mediante esse dados, tem-se o valor do metro quadrado sobre o qual se acha o valor de mercado do imóvel, que as vezes coincide com o valor que proprietário deseja, e outras vezes não.

No último caso, geralmente, o proprietário leva em conta o valor estimativo e afetivo do bem ou pode também idealizar um valor para realização de seus sonhos e objetivos, não importando se vale ou não. Quando isso acontece, o imóvel não fica com o preço compatível com o mercado, não vende, fica de um 1 a três anos para vender até o proprietário aceitar a realidade.

O corretor de imóveis, prestador de serviços em empresas imobiliárias, tem o suporte da mesma, através das divulgações feitas em jornais, placas, internet, para atrair clientes interessados em adquirir um imóvel. Existe uma organização, por parte da empresa, de escalas de plantão divididas em 2 ou 3 turnos diários, de 6 ou 3 horas consecutivamente sendo que, em cada horário, fica um corretor diferente. Quando um cliente liga na empresa ou plantão de vendas ou vai até a empresa pessoalmente em busca de um imóvel, o corretor tem uma relação em mãos com vários imóveis para lhe apresentar. Depois que o

cliente se interessa por algum imóvel, aí ele vai ser levado pelo corretor para conhecer o mesmo. Caso o cliente goste de algum, formula uma proposta por escrito, dali o corretor vai intermediar junto ao proprietário a venda. Caso a negociação seja concretizada, é feito um contrato particular de promessa de compra e venda, que é assinado por comprador e vendedor após ter acertado toda a negociação, e a venda então se realiza. Porém, o trabalho do corretor junto ao cliente pode durar de dias a meses, até se concretizar.

Contudo, existe na profissão grandes dissabores. Acontece, com uma certa frequência, de o corretor levar o cliente para ver vários imóveis, no seu próprio carro, sendo o gasto e toda manutenção do carro por sua conta. É comum o cliente se interessar por um determinado produto, não demonstrar seu interesse para o corretor e depois voltar sozinho e fazer a compra diretamente com o proprietário – esse por sua vez, nem sempre toma conhecimento que o corretor tinha mostrado o seu imóvel -, isso para ter como desconto a comissão que o corretor teria como direito. Esse é um dos fatos que para corretores e empresas imobiliárias ainda é de difícil solução, pois os mesmos são usados e lesados e, raramente, conseguem provar e receber pelo trabalho realizado, sendo que existe várias ações a esse respeito e algumas dando ganho de causa ao corretor e/ou empresa imobiliária.

2.2) PERFIL, LUTAS E CONQUISTAS DA MULHER CORRETORA DE IMÓVEIS

A corretagem é conhecida como uma profissão mãe, pois aceita vários tipos de candidatos, independente da cor, sexo, idade, religião. E, talvez por isso, a cada dia que passa se populariza, ganhando espaço, respeito e cobiça por boa parte de pessoas. Mas o prestígio da profissão de corretor é recente, menos de uma década, pois antes existia um preconceito muito forte. Quando os corretores mencionavam a sua profissão logo as pessoas já olhavam com indiferença, sendo logo taxado de *“trambiqueiro”*, *“malandro”*.

Hoje, o quadro é bem diferente, sendo a profissão de corretor de imóveis bem vista, o que, de uma certa maneira, mudou o perfil do corretor de imóveis. Se antes, a maioria dos corretores eram homens, agora o mercado é invadido pelas mulheres, que não mais são vistas como garotas de programa, prostitutas - pois era essa a idéia que as pessoas possuíam sobre as corretoras e, muitas das vezes, pelo fato de que para se vender um imóvel, muitas vezes estão presente apenas a corretora e o cliente, o que abre brechas para conclusões pouco verdadeiras. Sobre a existência de assédio por parte dos clientes, das entrevistadas 99% responderam que nunca passaram por esse tipo de situação, pois as mesmas fazem seu trabalho com seriedade e profissionalismo.

Por meio de um olhar atento sobre o perfil dos corretores perceberemos um número significativo de mulheres, na sua maioria divorciadas e, com filhos. O fato de serem separadas de seus maridos pode ser visto como um elemento explicativo em seu sucesso nas vendas, uma vez que necessita do dinheiro para o sustento de seus filhos e a si própria. Mas, mesmo quando casada,

encontramos a possibilidade do equilíbrio entre o matrimônio, a maternidade e a profissão de corretor.

Com isso, percebemos que idade, estado civil, filhos não determinam os limites e possibilidades de sucesso na profissão de corretora. Através do perfil traçado das mulheres pelas entrevistas, pudemos constatar que as mulheres ingressam na corretagem mais tarde, depois de ter educado os filhos e assim boa parte das corretoras já possuem netos.

A experiência vivida por Simona, 32 anos, é exemplar. Casada, dois filhos, passando os últimos 11 anos como dona de casa, resolveu voltar ao mercado de trabalho como corretora com a ajuda do marido, que depois de alguns meses começa a desacreditar no possível sucesso da esposa. Tem início as reclamações com os gastos de manutenção da casa e das despesas com o trabalho da esposa que permaneceu 8 meses sem efetuar nenhum negócio, apesar de ter atendido, nesse período, várias pessoas. No entanto, nos últimos três meses de trabalho intenso de negociação com um cliente, fechou uma venda que lhe rendeu uma ótima comissão, dando uma média mensal que girou em torno de 7 salários mínimos, lhe rendendo uma remuneração nunca antes conseguida. *“A venda para mim foi ótima, pois antes não estava ganhando nada, além do mais eu cresci como pessoa, aprendi e vou aprender mais ainda e agora não vou mais passar muito tempo sem vender, precisava só iniciar”.*

Quase não se encontra mulheres muito jovens, sem ter passado por nenhum casamento. Quando isso acontece não duram muito tempo no ramo e saem à procura de um emprego mais estável. Essas corretoras já conquistaram uma certa estabilidade financeira e com isso trabalham sem

mostrar desespero para os clientes, um elemento que também pode explicar seu sucesso no ramo de vendas.

Outro fator muito importante para se entender o sucesso da mulher “madura” advém da necessidade dessa mulher se firmar no mercado de trabalho e são poucas as profissões que dão chances para mulheres mais velhas e, muitas vezes, sem nenhuma experiência profissional, com o salário proporcionado pela corretagem.

Neste momento, se faz necessário frisar que os corretores de imóveis, na sua grande maioria, não possuem outra fonte de renda, sendo seu salário o responsável pelo sustento da casa. Assim, a corretagem nem sempre é um complemento da renda familiar, proporcionando um bom nível de vida para seus profissionais. Caso esse exemplificado pela corretora Tânia, 3 filhos, corretora há dez anos, separada há 11 anos, não conta com ajuda financeira do ex-marido, *“criei os filhos sozinha, sem nenhuma ajuda do meu ex-marido, com a profissão aprendi a fazer negócios, entender melhor de política, economia e administrar o dinheiro que ganho”*.

É uma profissão que, com certeza, as mulheres aqui são mais bem remuneradas que os homens, isso conquistado pelas suas grandes habilidades, esforço, dedicação e muito trabalho, pois são as preferidas pelas empresas e pelos clientes. Na opinião de Gláucia, corretora há 15 anos, com dois cursos superior (assistente social e decoração), separada, dois filhos, supervisora de uma equipe de vendas de vinte corretores de imóveis de uma grande empresa imobiliária de Uberlândia, onde 75% são mulheres, a corretagem:

“É uma área fascinante, onde se faz contatos com vários tipos de pessoas, ampliam os horizontes, onde a mulher tem mais jeito de tratar com o cliente, pois a mulher é mais delicada no jeito de falar, é mais honesta, é mais correta, não tendo coragem de deixar que o cliente faça um mal negócio (...) Por sua vez as mulheres sempre cumprem com as metas de venda mensais propostas pela empresa, coisas que dificilmente os homens conseguem, portanto prefiro trabalhar com equipe feminina maior que a masculina, pois é sucesso na certa”

O trabalho é o mesmo para homens e mulheres: mostrar e vender imóveis. Mas, nessa arte, talvez por entender tão bem de casa, e as mulheres são destaques. Mas, não basta entender só de casa e sim de projeto, acabamento, das louças aos metais, telhas, tamanho, localização, material usado, mão de obra e principalmente, de mercado financeiro, retorno de investimento e valorização.

2.3) A FORMAÇÃO DE UM CORRETOR DE IMÓVEIS: FACES DA DISCIPLINARIZAÇÃO NO ESPAÇO DE TRABALHO

Quando nos deparamos com um anúncio de empresas imobiliárias à procura de profissionais para a área de vendas, geralmente esses pedem pessoas com disponibilidades de horário, boa aparência e vontade de vencer. Em contrapartida oferecem ótimos salários.

Nas entrevistas, alguns gerentes de vendas e donos de imobiliária, sempre frisam a flexibilidade de horário como um dos atrativos da profissão, uma vez que *“o corretor é quem faz seu próprio horário”*. Mas, com um olhar mais atento perceberemos que essa flexibilidade possui

limites muito bem definidos e, assim, o dia a dia de um corretor o leva a trabalhar mais de 12 horas por dia, inclusive sábados, domingo e feriados, não tendo hora para findar seu dia de trabalho, quando estão em processo de fechamento de negócio e assinatura do contrato. A urgência do fechamento do contrato de compra e venda advém da possibilidade de alguma das partes desistir do negócio, por algum motivo inesperado.

Esses fatos nos fazem atentar para um cotidiano de trabalho que, num primeiro momento, não é exposto, contrariando, assim, o discurso pregado por gerentes e donos de imobiliária. A realidade da profissão de corretor, suas normas vem, de pouquinho, sendo ela descoberta pelo corretor durante seu trabalho diário.

Outro fato bastante importante, que não é passado ao iniciante na área, é que grande parte dos proprietários de imobiliária, principalmente os maiores, com nome no mercado, não gosta que seus funcionários possuam laços de amizade com funcionários de outra empresa. Com isso, percebemos uma dominação que ultrapassa o cotidiano do trabalho e caminha rumo à vida pessoal de corretor.

Percebemos, ainda, que a vigilância não está presente somente nos horários, nas ligações efetuadas dentro da empresa, mas, também, nas suas relações pessoais.

A justificativa dada por patrões é que com os laços de amizade entre corretores de outra empresa, a possibilidade de vazar informações de uma empresa para outra é muito maior. O corretor pode, então, passar informações de clientes à procura de imóveis à venda na outra empresa, e quando essa informação vaza um grande negócio pode deixar de ser

efetuado. Outro medo dos proprietários é a possibilidade de seus funcionários passarem informações sobre as regras, enfim, a maneira de trabalho da empresa.

O controle nas empresas imobiliárias é constante, seus métodos variam de empresa para empresa. Dependendo da sua orientação, elas podem ser implícito ou explícito. Passaremos a seguir a caracterizar dois espaços de formação/dominação diferentes, percebidos através das entrevistas realizadas ao longo da pesquisa.

2.4) ESPAÇOS DE DOMINAÇÃO: GESTOS CONTROLADOS

Na entrevistas realizadas é perceptível que algumas imobiliárias utilizam-se de gestos de controle mais pontuais, que significa, até certo ponto, um *desconfiar* de seus funcionários.

Para se evitar o vazamento de informações utilizam-se da vigilância continua de seus corretores como: gravações de telefonemas, controle da hora e tempo das ligações efetuadas e recebidas através da bina¹⁴ e um código que cada corretor possui para usar o telefone¹⁵. Através de um olhar atento, percebemos que esse controle não se restringe apenas ao medo de se vazarem qualquer informação, mas também um controle de gastos e vigilância das ações dos corretores.

Portanto, em vez da liberdade, um dos atrativos no início da profissão, que se esvai, em seu lugar surge o controle total das ações,

¹⁴ Aparelho acoplado ao telefone que possui um visor identificador do número que está sendo ligado ou do número de quem está ligando neste aparelho, com memória.

uma vez que tudo é minuciosamente vigiado, suas ligações, o tempo de permanência na imobiliária, na rua. É pedido ao corretor um relatório completo de todas as suas atividades.

A preocupação da imobiliária fundamenta-se no grande número de corretores que utilizam da estrutura da empresa onde prestam serviços, e efetuam vendas sem levar ao conhecimento da mesma, ficando com a comissão integral, não lhe repassando a porcentagem que é de direito.

Com isso, as imobiliária se armam de vários instrumentos de vigia, uma vez que só dessa maneira as mesmas atingirão seus alvos. Mas para isso, como afirma Foucault em *Vigiar e Punir*, “*implica numa coerção ininterrupta, constante, que vela sobre os processos de atividade, mais que sobre seus resultados exerce acordo de com uma codificação que enquadrinha ao máximo o tempo, o espaço, os movimentos*”¹⁶.

A vigilância pode ser percebida no espaço físico das empresas imobiliárias, na disposição de seus funcionários. A sala de vendas, na maioria das vezes, é separada da sala do gerente/proprietário por uma parede de alvenaria, e no meio é colocado um grande vidro transparente que toma quase que a metade da parede, pelo qual o chefe fiscaliza todos os movimentos de seus funcionários, quem está trabalhando, quem está dentro da empresa, fora da empresa, os horários de cada um. Apenas o chefe possui privacidade, pois a persiana pode ser descida a qualquer momento, proporcionando a privacidade.

¹⁵ Cada corretor possui um código para o uso do telefone, através dele é feito uma planilha no final do mês, que tem como objetivo mostrar se esse funcionário está dando lucro ou prejuízo para a empresa, ou seja, se seus gastos são maiores do que o lucro que ele traz para a mesma.

¹⁶ Michel de FOCAULT. **Vigiar e Punir: nascimento da prisão**. Trad. Lígia M. Pondé Vassalo. Petrópolis: Vozes, 1977, p.126.

Neste ponto, podemos recorrer novamente à Foucault. Ao discorrer sobre a correta disciplina ele aponta como a arquitetura é importante para vislumbrarmos a disposição dos espaços como uma forma de dominação, pois:

“A arquitetura não é feita simplesmente para ser vista, ou para vigiar o espaço exterior, mas para permitir um controle interior, articulado e detalhado – para tornar visíveis os que nela se encontram, mas geralmente, a de uma arquitetura que seria um operador para a transformação do indivíduo: sobre aquele que abriga, dar domínio sobre seu comportamento, reconduzir até eles os efeitos de poder, oferecê-los a um conhecimento, modificá-los. As pedras podem tornar dóceis e conhecíveis”¹⁷.

E, assim, percebemos que o corretor contratado sem experiência, citado anteriormente, está subordinado a uma complexa rede de dominação. Dominação essa que não é falada, mas está presente em todos os espaços da imobiliária. A descoberta vai se dando no contato com o chefe, com os outros funcionários e mesmo com a as relações travadas com o “mundo exterior”, desfazendo a máscara de liberdade da profissão de corretor.

O corretor será moldado à imobiliária de um tal modo que não será necessário cartão de ponto para o controle de seu horário, suas atividades, seus deveres não vão ser ditadas em voz alta, mas serão todos cumpridos. É automático, pois de algum modo o corretor sabe que sua permanência na imobiliária depende da adaptação às normas da empresa à qual está prestando serviços.

Uma das empresas precursoras desse sistema de trabalho implantado em Uberlândia, posteriormente, seguido por outras empresas¹⁸, é da Multi Imobiliária¹⁹, formando ao longo de sua trajetória muitos corretores que, ao constituírem suas empresas, continuam usando, o mesmo sistema adquirido na “*empresa mãe*” e repassando esses valores aos seus novos funcionários, e daí sucessivamente, formando uma cadeia com uma determinada linha de trabalho adquirida na sua formação profissional.

Assim, em Uberlândia, podemos dizer que existe duas linhas de pensamento diferentes de direção de trabalho na área imobiliária que diferem entre si pelas formas tomadas de formação do profissional, que é responsável pelo seu perfil de trabalho durante toda a sua passagem na área de corretagem imobiliária.

2.5) ESPAÇOS DE DOMINAÇÃO: MENTES CONTROLADAS

Uma outra visão de trabalho e controle de funcionários visando o mesmo fim que o demonstrado anteriormente, tem como precursor o Sr. Ronaldo Fernandes Pereira, 51, diretor presidente da Rotina Imobiliária, fundada em agosto de 1971, sendo umas das primeiras do ramo em Uberlândia.

¹⁷ Idem, p.154.

¹⁸ Essas empresas, na sua maioria, são de propriedade de ex-funcionários da Multi Imobiliária, que depois de trabalhado lá por vários anos montaram a sua própria imobiliária.

¹⁹ Situada à Rua Machado de Assis, 206 centro, de propriedade de Cícero Naves Carneiro. A empresa atua há mais de 20 anos no mercado imobiliário, na área de administração e vendas de imóveis.

A Rotina, por sua vez, dá orientação aos seus funcionários²⁰, para que os mesmos fechem os negócios dentro da empresa, ou seja, é muito comum um cliente ou proprietário propor ao corretor de imóveis que faça a intermediação da venda sem a participação da empresa para qual trabalha. Por isso, a direção da Rotina insiste e acredita na relação de confiança depositada em seu parceiro/corretor para que não ceda às pressões que são comuns na profissão, que são tentadoras para o corretor.

O Sr. Ronaldo Fernandes acredita num “relacionamento amigável com os funcionários, tanto que os deixa livre, não tem preocupação com a segurança ou artimanhas para segurá-los, para vigiá-los, apenas acredita que se um funcionário não age corretamente mais cedo ou mais tarde ele vai ficar a par, e mesmo que não fique para ele o maior martírio a um desses profissionais é a dor na consciência e o constrangimento quando o mesmo depará-lo todos os dias e ter que olhar nos seus olhos e cumprimentá-lo. Assim, para o Sr. Ronaldo Fernandes as negociações por fora não precisam de punição, pois a maior punição é sua própria consciência. Mas, quando comprovada uma negociação fora da empresa, o corretor é desligado imediatamente da mesma”.

Percebemos, ao longo da entrevista, que o Sr. Ronaldo possui uma arma diferente da eterna vigilância: o carisma. Com ele, não é necessário os elementos de vigilância explícita, mas sim uma coerção por meio do

²⁰ Aqui, para um funcionário ser admitido é necessário que possua o terceiro grau, carro e capacidade de investimento de tempo e dinheiro até efetuar a primeira venda, ou seja, noventa dias, após esse período o funcionário passa a ser cobrado.. mas em contrapartida, ao ser admitido, por falta de mão de obra qualificada, a empresa fornece o curso de Técnicas de Transações Imobiliária, onde o corretor sai credenciado para exercer a função de corretor de imóveis, ficando a empresa responsável pelos custos , descontando-os após o corretor ter efetuado as suas primeiras vendas.

envolvimento entre patrão/empregado, em que o último é conduzido a considerá-lo como um amigo, um parceiro que como contrapartida deve-lhe total respeito e obediência.

... “a existência de uma proibição legal cria em torno dela um campo de práticas ilegais, mas sobre o qual se chega a exercer controle e a tirar um lucro ilícito por meios de elementos ilegais, tornadas manejáveis por sua organização em delinquência. Este é um instrumento para gerir e explorar as ilegalidades...”²¹

Além da prestação de serviço nas empresas, não podemos esquecer que o corretor é um profissional liberal autônomo, podendo também trabalhar sozinho, em sua própria casa ou em escritório, como é o caso de Vanderley, 38 anos, separado, na profissão há doze anos, ex-professor de história, que possui um escritório, *“tenho autonomia para tomar decisões, pois eu sou meu chefe, aqui eu realmente sou dono do meu horário, diferente de prestar serviço em empresa, direciono melhor o serviço, atendo melhor o cliente, atendo melhor do que se estivesse em empresa, não tenho normas como em empresas, do tipo: reunião e relatórios.”*

²¹ Michel de FOUCAULT. **Vigiar e Punir: nascimento da prisão**. Trad. Lígia M. Pondé Vassalo. Petrópolis: Vozes, 1997, p.280.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

Ao longo da pesquisa sobre os corretores de imóveis de Uberlândia, pudemos perceber as várias dificuldades de se trabalhar com um tema até então inexplorado pela historiografia. Com isso, percebemos que apenas demos início a uma discussão sobre o tema, procurando privilegiar o trabalho desenvolvido pelos corretores de imóveis.

Pudemos constatar que é grande o número de mulheres exercendo a profissão de corretores de imóveis em Uberlândia, não tendo feito a escolha por trabalhar com questões de gênero no início da pesquisa. A questão da mulher nos veio posteriormente, ou seja, fomos levados pelas pesquisas, que nos mostraram que 75% dos profissionais da área são mulheres. Esse índice nos levou a crer que a mulher se destaca na profissão pela maior organização, criatividade, ponderação nas decisões, moralização no ambiente de trabalho, ganhando espaço e respeito por parte dos empregadores/colegas e clientes.

Através das entrevistas realizadas, pudemos constatar que a remuneração ganha pelos homens é menor, em comparação às mulheres. Importa ressaltar que, até pouco tempo atrás, o espaço da corretagem era tido como dita masculino. Ressalvando, ainda, que os próprios corretores masculinos reconhecem e valorizam o sucesso das mulheres na profissão. Hoje, os próprios clientes que buscam comprar um imóvel chegam a pedir para serem atendidos por mulheres, tal a identificação.

Apesar de ser grande os números de corretores, tivemos muita dificuldade em conseguir as entrevistas. Pelo fato de também exercer a profissão, sentimos que muitos dos entrevistados se sentiam como se estivessem sendo testados, não sendo inteiramente verdadeiros, omitindo reclamações que fazem normalmente aos seus colegas de trabalho, evitando se comprometer, pois temiam que futuramente sua entrevista viesse a lhe prejudicar.

Vale ressaltar que, ao longo da pesquisa, entrevistamos pessoas que não se mostraram satisfeitas com seu primeiro testemunho e, com certo arrependimento, pediram para fazer outra, confirmando a nossa hipótese de que os entrevistados não eram totalmente verdadeiros. Em um dos casos, quando teve a primeira chance, uma das entrevistadas confiscou o gravador e a fita contendo a sua entrevista e de outras pessoas, pensando que lá iria encontrar informações de outros profissionais. Esse fato vem confirmar o quanto o meio da corretagem imobiliária é competitivo, o que acaba por gerar desconfianças e desunião.

É possível afirmar que os corretores de imóveis de Uberlândia não são uma classe unida, evitando qualquer forma de organização para futuros ganhos e benefícios. Em Uberlândia, não existe o sindicato dos corretores. Os entrevistados, quando indagados sobre o sindicato não se mostraram interessados em se filiarem, pois alegam que o mesmo tem sede em Belo Horizonte e que, portanto, não acreditam que ele possa trazer nenhum benefício para os corretores em Uberlândia.

Em outro momento, verificamos que, mesmo na fala dos entrevistados, persiste o discurso de altos salários e flexibilidade de horários, o que é desmentido por uma análise mais atenta no dia a dia dos corretores, que para atingir suas metas trabalham até altas horas, sem feriados, sábados e domingos.

No que diz respeito às empresas imobiliárias, percebemos que, embora possuam características comuns entre si, diferem umas das outras no modo do tratamento dispensado aos seus prestadores de serviço, utilizando-se de toda uma série de elementos que contribuem para a disciplinarização dos corretores, uma vez que as imobiliárias irão moldar seus corretores à sua forma de trabalho, sempre perseguindo a possibilidade dos grandes lucros, conseguidos através de um corretor competente.

Verificamos, que nas últimas décadas houve um romper das estruturas sociais que permitiu às mulheres atuarem como corretoras de imóveis com isso conquistando um espaço cada vez maior.

Entendemos ainda, que essa mulher que se transforma numa profissional bem sucedida, não consegue romper com suas funções domésticas, continuando a ser mãe e "rainha do lar". Agora com novas funções, pois ela não é apenas a "rainha do lar", mas sim quem provém a casa de dinheiro, ou seja, a pessoa responsável pela manutenção econômica da casa.

Já com os homens corretores, percebemos o papel inverso, pois ao constatarmos que a grande maioria de suas esposas possuem uma boa renda, percebemos, assim, uma certa "despreocupação" com os grandes rendimentos, pois se ele não ganhar o dinheiro necessário para manter as despesas da casa, sua esposa o fará, o que gera um certo conformismo ou acomodação. Percebemos que todos vêem essa situação com uma certa normalidade, ou seja, não se incomodam, mesmo porque, segundo o IBGE, em 1995 as mulheres eram responsáveis por 23% das famílias brasileiras. E no ano de 1999, cuidavam da casa, da saúde e das finanças de 26% dos lares.

A ampliação do números de mulheres no mercado de trabalho significa uma alteração nas estruturas sociais, o que não implica em dizer que todas vão juntar apenas vitórias ao longo de sua jornada de trabalho, mas sim, que vão conquistar um espaço na sociedade muito importante, que antes era relegado aos homens.

Com a pesquisa realizada, podemos perceber, que muitas imobiliárias e clientes estão preferindo o trabalho feminino, tendo com motivo o maior envolvimento da mulher com o trabalho, sua facilidade em tratar as pessoas e mesmo sua sinceridade ao conduzir uma negociação.

Com as entrevistas é perceptível que a corretagem de imóveis é uma profissão em expansão acelerada, na qual existe muitos profissionais bem sucedidos, mas não é regra, pois nos deparamos com alguns insucessos de pessoas que dependem do ganho da profissão para o seu sustento e, estavam há alguns meses sem efetuar nenhuma negociação. Em consequência disso toda sua estrutura econômica é abalada.

O presente trabalho pretendeu contribuir para o conhecimento do corretor de imóveis de Uberlândia. Não temos a pretensão de ter esgotado o tema dos corretores, mas sim fazer um apanhado geral das

características da profissão, seus sucessos e insucessos. Esperamos ter alcançado o objetivo inicialmente proposto, entendendo que durante a pesquisa caminhamos por rumos inesperados, que veio a nos surpreender e, de algum modo, nos apontou uma nova dinâmica social, qual seja, a inserção da mulher, com sucesso, podemos dizer assim, no trabalho imobiliário.

BIBLIOGRAFIA

Conselho dos Corretores de Imóveis. **Legislação**. Brasília, 1997, 2ª ed.

Daniela C. Bonati BORGES. **Formas de inserção da mulher no mercado de trabalho em Uberlândia (1986-1997)**. Universidade Federal de Uberlândia: Departamento de Ciências Econômicas, 1999.

Dulcina Tereza Bonati BORGES. "A perspectiva do gênero nos estudos de masculinidade: uma análise da Revista Nova de 73-90". IN: **Informativo do Centro de Documentação e Pesquisa em História**. Uberlândia: Universidade Federal de Uberlândia, Boletim nº09, Ano 5, 1º semestre de 1997.

Eliana Giannella SIMONETTI. Elas veneram. **Revista Veja**. São Paulo, 8 de novembro de 2000, p.124-131.

Geraldo Maurício REGADAS. Corretor de imóveis: a venda dirigida. Palestra, Uberlândia, 1994.

Ligia BRASLAUSKAS. Procuram-se corretores. Mulheres fecham os melhores negócios. **Folha de São Paulo**. 26 de abril de 1998, p.19 e 21.

Michel de FOCAULT. **Vigiar e Punir: o nascimento das prisões**. Trad. Lígia M. Pondé Vassalo. Petrópolis: 1997.

ANEXOS

**SERVIÇO PÚBLICO DO ESTADO DE MINAS GERAIS**

SECRETARIA DE ESTADO DA EDUCAÇÃO
SUPERINTENDÊNCIA DE DESENVOLVIMENTO DO ENSINO
DIRETORIA DE AVALIAÇÃO DO ENSINO
40ª SUPERINTENDÊNCIA REGIONAL DE ENSINO – UBERLÂNDIA – MG

EXAMES DE QUALIFICAÇÃO PROFISSIONAL/98**CALENDÁRIO DE PROVAS : TÉCNICO EM TRANSAÇÕES IMOBILIÁRIAS**

DATA	DISCIPLINAS	HORÁRIO
07/11/98	PORTUGUÊS	De 8h às 11 horas
07/11/98	OPERAÇÕES IMOBILIÁRIAS	De 13h 30 min às 16 horas
07/11/98	ORGANIZAÇÃO TÉCNICA COMERCIAL	De 16h 30 min às 18 h 30 min
08/11/98	MATEMÁTICA FINANCEIRA	De 8h às 11 horas
08/11/98	DESENHO ARQUITETÔNICO E NOÇÕES DE CONSTRUÇÃO CIVIL	De 13h 30 min às 16 horas
08/11/98	PROBLEMA SÓCIO – ECONÔMICO CONTEMPORÂNEO	De 16h 30 min às 18 h 30 min
14/11/98	DIREITO E LEGISLAÇÃO	De 8h às 11 horas
14/11/98	NOÇÕES DE RELAÇÕES HUMANAS E ÉTICA	De 13h 30 min às 16 horas
14/11/98	ECONOMIA E MERCADO	De 16h 30 min às 18 h 30 min

LEMBRETES :

1. Local da realização das provas:
Escola Estadual “ Uberlândia ” – (Museu)
Praça Adolfo Fonseca, n.º 141 – Centro
Uberlândia – MG
2. O (a) Candidato (a) deverá estar no local de realização dos exames 30 (trinta) minutos antes do início de cada prova.
3. É indispensável a apresentação do cartão de inscrição, sem rasura, e do documento de identidade citado no cartão em todas as provas que irá prestar.
4. Será considerado(a) aprovado(a) sem cada disciplina o (a) candidato(a) que obtiver 50% (cinquenta por cento) dos pontos atribuídos à prova.
5. É vedado pedido de vista ou revisão de prova.
6. Os resultados oficiais serão divulgados 40 (quarenta) dias após a última prova na 40ª S.R.E.
7. Não é permitido o uso de calculadora.
8. MATERIAL NECESSÁRIO À REALIZAÇÃO DAS PROVAS:
 - ☑ Lápis preto n.º 2
 - ☑ Borracha macia
 - ☑ Caneta esferográfica azul ou preta
 - ☑ Régua

Se você leu, atentamente, as informações contidas neste calendário,
parabéns! Você está bem informado (a).

HABILITAÇÃO: TÉCNICO EM TRANSAÇÕES IMOBILIÁRIAS

DISCIPLINA: MATEMÁTICA FINANCEIRA

A - OBJETIVOS:

Ao final do estudo deste programa, o candidato deverá ser capaz de:

- . Identificar e resolver problemas de ordem prática que envolvam princípios básicos de matemática.
- . Aplicar os princípios de Geometria na resolução de problemas em possíveis situações da vida real.
- . Aplicar os conceitos de Matemática Financeira Básica na solução de questões de operações imobiliárias.

B - CONTEÚDO PROGRAMÁTICO

1. Operações com frações e números decimais (adição, subtração, multiplicação, divisão e potenciação)
2. Múltiplos e divisores de um número natural (MMC - Mínimo Múltiplo Comum e MDC - Máximo Divisor Comum)
3. Razões e Proporções
4. Médias: Aritmética, Geométrica e Ponderada
5. Regra de três simples e composta
6. Porcentagem
7. Juros simples e compostos
8. Desconto simples
9. Títulos de renda
10. Rendas certas
11. Geometria: Áreas dos polígonos
12. Geometria Espacial: Volumes dos Sólidos
13. Sistema de Medidas (comprimento, área e volume)

C - BIBLIOGRAFIA

- . D'AMBRÓSIO, Nicolau & D'AMBRÓSIO, Ubiratan. Matemática Comercial e Financeira.
- . SCIPLONE Di Piero Neto. Matemática: Conceitos e História, 5^a, 6^a Série.
- . GELSON, Iezzi. Tópicos de Matemática. Volume 2.

Curso Superior Seqüencial de GESTÃO DE NEGÓCIOS IMOBILIÁRIO

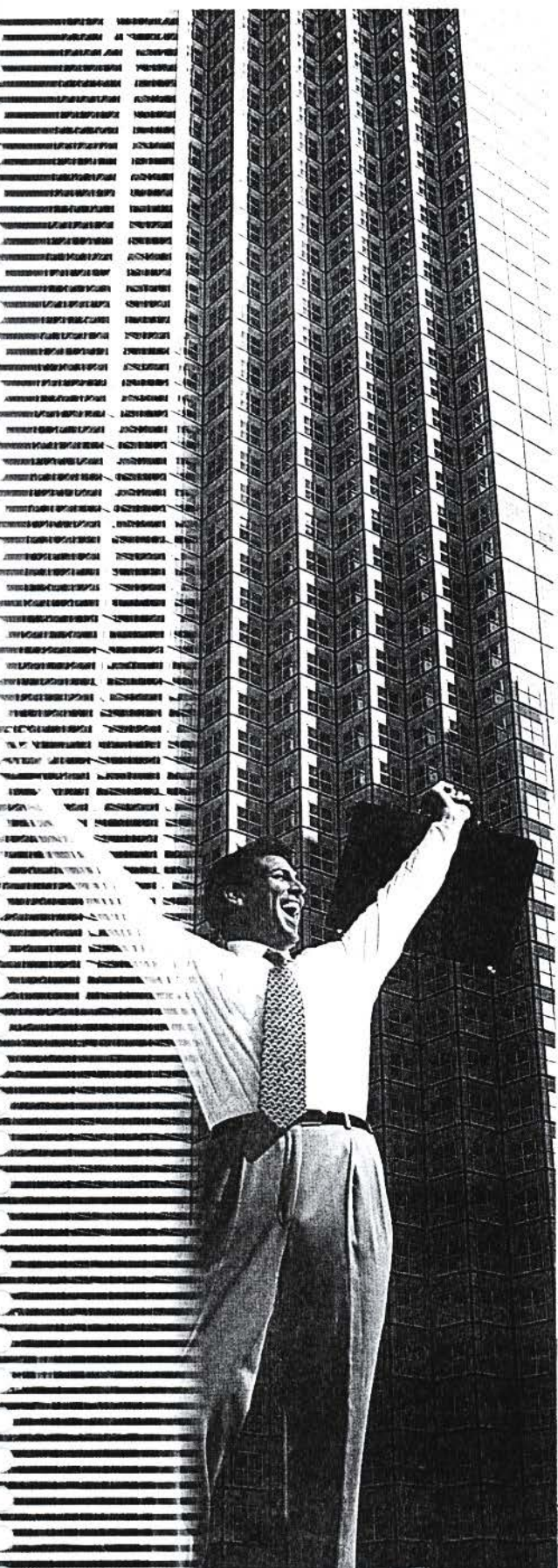
O profissional do mercado imobiliário passa a contar com possibilidade de freqüentar curso de formação específica especialmente estruturado para atender às expectativas do mercado, o que certamente abrirá novas perspectivas para desenvolvimento de carreiras e de projetos de vida.

A categoria dos Corretores de Imóveis é formada por um numeroso e tradicional grupo de profissionais que, até o presente momento, são admitidos na profissão apenas com cursos técnicos oferecidos por alguns estabelecimentos de ensino médio. A aprovação no curso Técnico em Transações Imobiliárias (TTI) é a exigência para o registro no CRECI- Conselho Regional dos Corretores de Imóveis e exercício legal da profissão.

A criação do Curso Superior Seqüencial de Formação Específica em Gestão de Negócios Imobiliários abre, para essa categoria profissional, a perspectiva de aprimoramento acadêmico e profissional, por meio de um curso de formação específica, elaborado através do diálogo com as entidades representativas da categoria: Conselho Regional dos Corretores de Imóveis/MG – CRECI/MG, Câmara do Mercado Imobiliário – CMI e Sindicato dos Corretores de Imóveis do Estado de Minas Gerais – Sindimóveis/MG, levando-se em conta as habilidades requeridas pelo mercado.

Em 2000, o Conselho Federal de Corretores de Imóveis – COFECI – solicitou o empenho de todos os Conselhos Regionais na identificação de Instituições de Ensino Superior dispostas a implantar novos cursos. A iniciativa já é uma realidade nos Estados de São Paulo, Goiás, Ceará, Santa Catarina, Mato Grosso, Maranhão, Rio Grande do Norte, Alagoas e Minas Gerais.

O objetivo é oferecer a todos que estão ligados à atividade imobiliária, a oportunidade de encontrar formação profissional dentro do ambiente universitário. Além disso, a convivência no mundo acadêmico certamente despertará, em muitos, o desejo de continuar seus estudos, rumo ao bacharelado.



O Curso

O Curso Superior de Formação Específica em Gestão de Negócios Imobiliários estará vinculado ao curso de graduação de Administração do Unicentro Newton Paiva, reconhecido pelo Decreto Federal n.º 75.502/75.

Objetivos do curso

Oferecer à categoria um curso superior específico, criado especialmente para atender às demandas da classe, levando em conta os conhecimentos exigidos pelo mercado.

Oferecer ampliação e atualização de conhecimentos e conceitos e suas aplicações técnicas, administrativas e jurídicas no ambiente tecnológico e empresarial da atualidade.

Proporcionar aperfeiçoamento do instrumental específico da profissão, enfatizando as áreas jurídica e gerencial, comunicação, marketing e cálculos financeiros.

Incentivar o prosseguimento dos estudos universitários nas áreas de graduação e pós-graduação.

Criar, para as empresas, a perspectiva de selecionar melhores profissionais, treinados para atender às necessidades técnicas e gerenciais das organizações que atuam no mercado imobiliário.

Um profissional completo

Ao término do curso, o profissional será

dotado de grande capacidade técnica e conhecimento científico abrangente;

responsável pela orientação ao comprador sobre as várias modalidades de produtos disponíveis no mercado de imóveis;

reconhecido pela confiabilidade na prestação de informações sobre as melhores opções de compra, venda, locação e financiamento de imóveis;

ético e idôneo, capacitado por amplo conhecimento técnico de negociações e pelo conhecimento da legislação que regula o funcionamento deste mercado;

responsável por zelar pelos interesses do cliente, orientando-o quanto a contratos, prazos e aspectos legais, intermediando o seu relacionamento com a empresa imobiliária;

apto para comparar e analisar propostas de contratação de compra, venda e locação de imóveis e assessorar processos decisórios do contratante para obtenção de negociações que atendam aos interesses do cliente;

apto para desempenhar funções técnicas nas empresas, nas áreas de avaliação, cálculo de financiamento, aplicações financeiras, marketing e planejamento, e dotado de raciocínio lógico e crítico-analítico para a solução de problemas gerenciais.

Carga Horária

1.600 horas, a serem integralizadas em dois anos (quatro semestres).

As aulas serão ministradas de segunda-feira a sexta-feira, das 19h às 22h40min.

Vagas

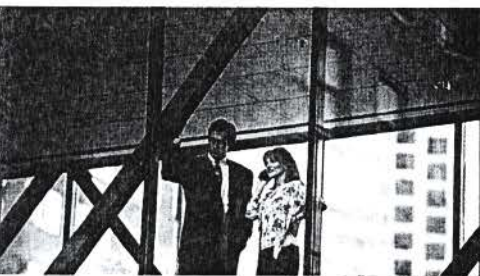
55 para o turno da noite.

Local

Campus Carlos Luz - Av. Carlos Luz, 800, Bairro Caiçara, Belo Horizonte, MG.

Freqüência e Aproveitamento

O Curso Superior Sequencial de Formação Específica em Gestão de Negócios Imobiliários está sujeito às mesmas normas gerais adotadas para os cursos de graduação, tais como a verificação de freqüência (75%) e de aproveitamento (mínimo de 60 pontos).



Estrutura Curricular

As disciplinas serão oferecidas em sistema de módulos, com 72 horas-aula cada uma.

1º SEMESTRE

Administração Geral e Aplicada ao Mercado Imobiliário
Matemática Básica
Leitura e Produção de Textos em Língua Portuguesa
Operações Imobiliárias I
Instituições de Direito Público e Privado

3º SEMESTRE

Engenharia de Avaliações I
Gestão Mercadológica II
Operações Imobiliárias III
Estatística
Arquitetura

2º SEMESTRE

Psicologia Organizacional
Direito Aplicado ao Mercado Imobiliário
Matemática Comercial e Financeira
Gestão Mercadológica I
Operações Imobiliárias II

4º SEMESTRE

Engenharia de Avaliações II
Loteamentos e Urbanização
Comunicação e Relações Públicas
Inovações Tecnológicas Aplicadas ao Mercado Imobiliário
Economia Contemporânea
Trabalho de Conclusão de Curso *

* 30 horas-aula para orientação e 130 horas de prática

Inscrições

As inscrições estarão abertas dias **21, 22, 25 e 26 de junho de 2001**, das 13h às 20h, na nova unidade do Campus Carlos Luz, na Av. Carlos Luz, 220, 3º andar, Bairro Caiçara, Belo Horizonte, MG.

Documentos necessários

Apresentação de documento de identidade.

Pagamento da taxa no valor de R\$ 50,00.

O comprovante de inscrição será entregue no ato de inscrição.

Processo seletivo específico

O processo seletivo será em uma única etapa e constará de

Redação, no valor de 20 pontos, que compreenderá um texto de aproximadamente 100 palavras sobre tema de relevância da área do curso.

Questões de múltipla escolha de Conhecimentos Gerais/ Atualidades, no valor de 40 pontos, divididos em

10 questões de interpretação de texto,

10 questões de conhecimentos de Língua Portuguesa,

10 questões de conhecimentos de fatos sociais e políticos e análise de suas implicações para o contexto profissional,

10 questões de raciocínio lógico relacionado a noções básicas de Matemática.

O processo seletivo será realizado no dia **1º de julho de 2001, pontualmente, das 9 às 12 horas**, no Campus Silva Lobo, à Av. Silva Lobo, 1730, bairro Nova Granada, Belo Horizonte, MG.

Os resultados serão divulgados a partir do 6 de julho de 2001.

Critérios de Classificação

A classificação será feita segundo o somatório simples dos pontos obtidos nas provas, com o aproveitamento dos classificados até o limite das vagas oferecidas.

Matrícula

A matrícula dos aprovados deverá ser efetivada nos dias **12 e 13 de julho de 2001**.

Semestralidade

6 parcelas de R\$ 330,00 (válido para o 2º semestre de 2001)

Informações

Call Center - 0800 30 00 31, de segunda-feira a sexta-feira, das 8h às 19h.

www.newtonpaiva.br - sequenciais@newtonpaiva.br



FORMAÇÃO SUPERIOR EM MENOS TEMPO PARA QUEM QUER MAIS

Você já percebeu o quanto a sociedade do conhecimento mudou o cenário profissional contemporâneo.

A busca por profissionais qualificados e preparados para responder às exigências do competitivo mercado de trabalho é uma realidade inquestionável. Nesse ambiente, quem possui uma formação superior de qualidade passa a contar com um excelente diferencial.

Para atender os novos desafios das crescentes demandas sociais por ensino superior, o Unicentro Newton Paiva passa a oferecer os Cursos Superiores Sequenciais de Formação Específica.

Cursos modernos, práticos e ágeis

Se você deseja ingressar mais rapidamente no mercado profissional ou se pretende se aperfeiçoar na profissão em que já atua, os cursos sequenciais de formação específica do Unicentro Newton Paiva são o caminho mais seguro.

São cursos de nível superior, caracterizados pela maior agilidade e flexibilidade de seus conteúdos em determinado campo do saber. Não devem ser considerados como uma redução dos cursos de graduação, mas como uma inovadora alternativa de formação superior.

A hora e a vez de ampliar seus conhecimentos

Os cursos superiores sequenciais de formação específica se destinam àqueles que concluíram o ensino médio (2º grau ou equivalente) e desejam ampliar os seus conhecimentos ou sua qualificação profissional em curso de nível superior. Por suas características específicas, podem também interessar a graduandos e graduados do ensino universitário.

Um título que vai fazer a diferença

Ao concluir o curso sequencial de formação específica, você será portador de diploma de nível superior que atesta conhecimento acadêmico em determinada área.

Mais horizontes para o seu futuro

E não pára por aí.

Você vai poder dar continuidade aos seus estudos em Cursos de Graduação ou fazer um curso de Pós-Graduação. As disciplinas cursadas poderão, futuramente, ser aproveitadas se você vier a ingressar em curso de graduação. Para tanto, você deverá ser aprovado em processo seletivo ou concurso vestibular (obrigatório para o acesso a cursos de graduação superior). Se sua meta é um curso de pós-graduação, você terá acesso aos programas de especialização *lato sensu*, conforme orientação do MEC. Para mais informações, entre no site www.mec.gov.br

O exercício legal da profissão

É importante que você saiba que, de acordo com a legislação em vigor, cabe aos órgãos de classe e conselhos profissionais a regulamentação das profissões e a habilitação para o exercício profissional. Assim, as atribuições profissionais dos egressos de cursos sequenciais, realizados em áreas cujas profissões são regulamentadas, deverão ser definidas pelos respectivos órgãos reguladores do exercício da profissão.

Legislação Específica

Parecer nº CES 968/98, de 17 de dezembro de 1998 - Dispõe sobre os Cursos Sequenciais do Ensino Superior.

Portaria nº 612, de 12 abril de 1999 - Dispõe sobre a autorização e o reconhecimento de cursos sequenciais de ensino superior.

Resolução CES nº 01, de 27 de janeiro de 1999 - Dispõe sobre os cursos sequenciais de educação superior, nos termos do art. 44 da Lei 9.394/96

Portaria nº 514, de 22 de março de 2001 - Dispõe sobre a oferta e acesso a cursos sequenciais de ensino superior.



CONSELHO REGIONAL DE CORRETORES DE IMÓVEIS

"A profissão do Corretor de Imóveis é uma das mais rentáveis. Suas perspectivas futuras são excelentes. Para se ter uma idéia, o déficit habitacional no Brasil é, hoje, próximo de 6 milhões de unidades habitacionais. Este quadro tem de ser revertido rapidamente, o que significa um mercado cada vez mais promissor. Portanto, aqueles que ingressarem no mercado da intermediação imobiliária através do curso Sequencial de Gestão de Negócios Imobiliários, que será ministrado pela Newton Paiva, terão capacitação profissional completa e certeza de mercado em plena ascensão, colhendo excelentes frutos".

Márcio Ari de Melo Almeida
Presidente em Exercício do CRECI-4ª Região/MG



SINDICATO DOS CORRETORES
DE IMÓVEIS DO ESTADO DE MINAS GERAIS

"O curso sequencial da Newton Paiva é uma excelente oportunidade para o Corretor de Imóveis se especializar neste mundo tão complexo do mercado imobiliário. É mais um importante passo rumo ao fortalecimento da nossa categoria profissional".

Pasqual Cândido Rodrigues
Presidente do Sindimóveis/MG



A Marca do
Mercado Imobiliário

"A globalização e a evolução tecnológica são situações com as quais qualquer profissional tem de conviver diariamente, que requerem capacitação constante. O curso Gestão de Negócios Imobiliários é uma alternativa para contribuir com a modernização do setor e com a qualificação dos profissionais que nele atuam, para garantir qualidade no atendimento e bons negócios sempre. Vender, comprar ou administrar imóveis não é uma atividade tão simples como parece e, por isso, exige talento, competência e conhecimento técnico".

Silvinho Ximenes
Presidente da Câmara do Mercado Imobiliário de Minas Gerais-CMI

Informações - 0800 30 00 31



UNICENTRO NEWTON PAIVA
Ensino comprometido com a transformação da sociedade

CÓDIGO DE ÉTICA

Art. 1º - Este Código de Ética profissional tem por objetivo fixar a forma pela qual deve se conduzir o Corretor de Imóveis, quando no exercício profissional.

Art. 2º - Os deveres do Corretor de Imóveis compreendem, além da defesa dos interesses que lhe é confiado, ~~o zelo do prestígio~~ de sua classe e o aperfeiçoamento da técnica das transações imobiliárias.

Art.3º - Cumpre ao Corretor de Imóveis, em relação ao exercício da profissão, à classe e aos colegas:

- I - Considerar a profissão como alto título de honra e não praticar nem permitir prática de atos que comprometam a sua dignidade;
- II - Prestigiar as entidades de classe, contribuindo sempre que solicitado para o sucesso de suas iniciativas em proveito da profissão, dos profissionais e da coletividade;
- III - Manter constante contato com o Conselho Regional respectivo, procurando aprimorar o trabalho desse órgão;
- IV - Zelar pela existência, fins e prestígio dos Conselhos Federal e Regionais, aceitando mandatos e encargos que lhes forem confiados e cooperar com os que forem investidos em tais mandatos e encargos;
- V - Observar os postulados impostos por este Código, exercendo seu mistér com dignidade;
- VI - Exercer a profissão com zelo, discrição, lealdade e probidade, observando as prescrições legais e regulamentares;
- VII - Defender os direitos e prerrogativas profissionais e a reputação da classe;
- VIII - Zelar pela própria reputação, mesmo fora do exercício profissional;
- IX - Auxiliar a fiscalização do exercício profissional, cuidando do cumprimento deste Código, comunicando, com discrição e fundamentadamente, aos órgãos competentes, as infrações de que tiver ciência;
- X - Não se referir desairosamente sobre seus colegas;
- XI - Relacionar-se com os colegas, dentro dos princípios de consideração, respeito e solidariedade, em consonância com os preceitos de harmonia da classe;
- XII - Colocar-se a par da legislação vigente e procurar difundí-la a fim de que seja prestigiado e definido o legítimo exercício da profissão.

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

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

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

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

- I - Aceitar tarefas para as quais não esteja preparado ou não se ajustem às disposições vigentes, ou ainda que possam prestar-se a fraude;
- II - Manter sociedade profissional fora das normas e preceitos estabelecidos em lei e em Resoluções;
- III - Promover a intermediação com cobrança de "over-price";
- IV - Locupletar-se, por qualquer forma, a custa do cliente;
- V - Receber comissões em desacordo com a Tabela aprovada ou vantagens que não correspondam a serviços efetiva e licitamente prestados;
- VI - Angariar, diretamente ou indiretamente, serviços de qualquer natureza, com prejuízo moral ou material ou desprestígio para outro profissional ou para a classe;
- VII - Desviar, por qualquer modo, cliente de outro Corretor de Imóveis;

- VIII - Deixar de atender às notificações para esclarecimento à fiscalização ou intimações para instrução de processos;
- IX - Acumular-se, por qualquer forma, com os que exercem ilegalmente atividades de transações imobiliárias;
- X - Praticar quaisquer atos de concorrência desleal aos colegas;
- XI - Promover transações imobiliárias contra disposição literal da lei;
- XII - Abandonar os negócios confiados a seus cuidados, sem motivo justo e prévia ciência do cliente;
- XIII - Solicitar ou receber do cliente qualquer favor em troca de concessões ilícitas;
- XIV - Deixar de cumprir, no prazo estabelecido, determinação emanada do órgão ou autoridade dos Conselhos, em matéria de competência destes;
- XV - Aceitar incumbência de transação que esteja entregue a outro Corretor de Imóveis, sem dar-lhe prévio conhecimento, por escrito;
- XVI - Aceitar incumbência de transação, sem contatar com o Corretor de Imóveis, com quem tenha de colaborar ou substituir;
- XVII - Anunciar capciosamente;
- XVIII - Reter, em suas mãos, negócios quando não tiver probabilidade de realizá-lo;
- XIX - Utilizar sua posição para obtenção de vantagens pessoais, quando no exercício de cargo ou função em órgãos ou entidades de classe;
- XX - Receber sinal dos negócios que lhe forem confiados caso não esteja expressamente autorizado para tanto.

Art. 7º - Compete ao CRECI, em cuja jurisdição se encontrar inscrito o Corretor de Imóveis, a apuração das faltas que cometer contra este Código e a aplicação das penalidades previstas na legislação em vigor.

Art. 8º - Comete grave transgressão ética o Corretor de Imóveis que desatender os preceitos dos artigos 3º I,V,VI, e IX; 4º,II, III, IV, V, VII, VIII, IX e X; 6º: I, III, IV, V, VI, VII, VIII, IX, X, XI, XII, XIII, XIX, e XX, e transgressão de natureza leve o que desatender os demais preceitos deste Código.

Art. 9º - As regras deste Código obrigam aos profissionais inscritos nos Conselhos Regionais.

Art/ 10º - As Diretorias dos Conselhos Federal e Regionais promoverão a ampla divulgação deste Código de Ética.

Brasília, DF, 25 de junho de 1992

WALDYR FRANCISCO LUCIANO - Pres - RUBEM RIBAS - Dir. 1º Secretário