



Ministério da Educação

Legislação Profissional do Corretor Imobiliário

Rogeanne Patrícia Camelo Gonzaga

Gabrielle Costa Gonzaga Gomes

Curso Técnico em Transações Imobiliárias



**INSTITUTO
FEDERAL**
NORTE DE
MINAS GERAIS

ROGEANE PATRÍCIA CAMELO GONZAGA
GABRIELLE COSTA GONZAGA GOMES

LEGISLAÇÃO PROFISSIONAL DO CORRETOR IMOBILIÁRIO

1ª edição

Montes Claros
Instituto Federal do Norte de Minas Gerais
2015



LEGISLAÇÃO PROFISSIONAL DO CORRETOR IMOBILIÁRIO

Rogeane Patrícia Camelo Gonzaga
Gabrielle Costa Gonzaga Gomes



Montes Claros-MG
2015

Presidência da República Federativa do Brasil
Ministério da Educação
Secretaria de Educação Profissional e Tecnológica

Instituto Federal do Norte de Minas Gerais

Reitor

Prof. José Ricardo Martins da Silva

Pró-Reitora de Ensino

Ana Alves Neta

Pró-Reitor de Administração

Edmilson Tadeu Cassani

Pró-Reitor de Extensão

Paulo César Pinheiro de Azevedo

Pró-Reitor de Pesquisa, Pós-Graduação e Inovação

Rogério Mendes Murta

Pró-Reitor de Desenvolvimento Institucional

Alisson Magalhães Castro

Diretor de Educação a Distância

Antônio Carlos Soares Martins

Coordenadora de Ensino

Ramony Maria da Silva Reis Oliveira

Coordenador de Administração e Planejamento

Alessandro Fonseca Câmara

Revisão Editorial

Antônio Carlos Soares Martins
Ramony Maria Silva Reis Oliveira
Rogeanne Patrícia Camelo Gonzaga
Amanda Seixas Murta
Alessandro Fonseca Câmara
Kátia Vanelli L. Guedes Oliveira
Maircon Rasley Gonçalves Araújo

Coordenação Pedagógica

Ramony Maria Silva Reis Oliveira

Coordenação Adjunta - Cursos SAT

Maircon Rasley Gonçalves Araújo

Coordenação de Curso

José Veloso Durães

Coordenação de Tutoria do Curso Técnico em Transações Imobiliárias

Flávia Guimarães Aquino

Revisão Linguística

Liliane Pereira Barbosa
Ana Márcia Ruas de Aquino
Marli Silva Fróes

Equipe Técnica

Alexandre Henrique Alves Silva
Cássia Adriana Matos Santos
Dilson Mesquita Maia
Eduardo Alves Araújo
Silma da Conceição Neves
Solange Martins Brito
Sônia Maria Gonçalves

Coordenação de Produção de Material

Karina Carvalho de Almeida

Projeto Gráfico, Capa e Iconografia

Leonardo Paiva de Almeida Pacheco

Editoração Eletrônica

Karina Carvalho de Almeida
Leonardo Paiva de Almeida Pacheco
Tatiane Fernandes Pinheiro

ÍCONES INTERATIVOS



Utilizado para sugerir leituras, bibliografias, *sites* e textos para aprofundar os temas discutidos; explicar conceitos e informações.



Utilizado para auxiliar nos estudos; voltar em unidades ou cadernos já estudados; indicar *sites* interessantes para pesquisa; realizar experiências.



Utilizado para definir uma palavra ou expressão do texto.



Utilizado para indicar atividades que auxiliam a compreensão e a avaliação da aprendizagem dos conteúdos discutidos na unidade ou seções do caderno; informar o que deve ser feito com o resultado da atividade, como: enviar ao tutor, postar no fórum de discussão, etc..

SUMÁRIO

<i>Palavra do professor-autor</i>	9
<i>Aula 1 - Corretor de imóveis</i>	11
1.1 Introdução	11
1.2 Histórico	11
1.2.1 Legislação	12
1.3 Conceito	13
1.4 Formação profissional	13
<i>Aula 2 - Contrato de Corretagem e Institutos Análogos</i>	17
2.1 Introdução	17
2.2 O contrato de corretagem	17
2.2.1 O Contrato no código civil de 2002	18
2.3 Sujeitos do contrato	18
2.4 Institutos Análogos	19
<i>Aula 3 - Exercício Público da Profissão</i>	22
3.1 Introdução	22
3.2 Deveres do corretor	22
3.3 Deveres do comitente	23
<i>Aula 4 - O papel do corretor de imóveis</i>	25
4.1 Introdução	25
4.2 Do corretor	25
4.3 Credibilidade	26

<i>Aula 5 - Exercício ilegal da profissão</i>	29
5.1 Introdução	29
5.2 Previsões legais	29
 <i>Aula 6 - Código de ética</i>	 33
6.1 Introdução	33
6.2 Conceito de Ética	33
6.3 Ética Profissional	33
6.4 Da competência	34
 <i>Aula 7 - Da remuneração</i>	 40
7.1 Introdução	40
7.2 Remuneração do corretor	40
 <i>Aula 8 - Extinção do contrato de corretagem</i>	 47
8.1 Introdução	47
8.2 Modos de extinção da intermediação imobiliária	47
8.3 Considerações Finais	48
 <i>Aula 9 – Entidades do mercado imobiliário</i>	 50
9.1 Introdução	50
9.2 Cofeci – Conselho Federal dos Corretores de Imóveis	50
9.3 Creci – Conselho Regional de Corretores de Imóveis	51
9.4 Fenaci – Federação Nacional dos Corretores de Imóveis	51
9.5 Outras entidades de interesse do Corretor de Imóveis	52
Por que o colibri?	54
 <i>Referências Bibliográficas</i>	 57
Currículo dos professores-autores	59

PALAVRA DO PROFESSOR-AUTOR

Prezados cursistas,

Quero parabenizá-los (as) pela sua opção de realizar seus estudos conosco. Ao longo desta disciplina de Legislação Profissional do Corretor Imobiliário, você adquirirá conhecimentos que lhe serão úteis, não somente para o sucesso da conclusão do curso, mas também para o seu dia a dia.

Neste caderno, iremos conhecer um pouco da história do surgimento da profissão do Corretor de imóveis, as legislações pertinentes à disciplina, o conceito de Corretor, o seu papel no contrato de corretagem, a ética profissional, a remuneração e as entidades do mercado imobiliário.

Nossa intenção é a de informar para formar. Temos certeza de que o conteúdo deste caderno didático, bastante diversificado, fornecerá subsídios indispensáveis para suas futuras conquistas! Bons estudos!

As autoras

Aula 1 - Corretor de imóveis



Figura 1: corretor de imóveis

Fonte: Foto: kurhan / Shutterstock.com. Disponível em <http://www.infoescola.com/profissoes/corretor-de-imoveis/>, acesso em 20/10/2014.

1.1 Introdução

Nesta primeira aula, iremos abordar um breve histórico do profissional de corretagem, conhecer as leis que regem a profissão e conceituá-lo. Vocês irão se encantar com a profissão, que, basicamente, realiza sonhos.

1.2 Histórico

A existência dos corretores é muito mais antiga que a formação do direito comercial e é isso que analisaremos a seguir.

De acordo com alguns historiadores, o início da profissão no País tem origem com a chegada da corte portuguesa à Bahia e ao Rio de Janeiro, em 1808, fugindo das tropas portuguesas que invadiram Portugal. Para acomodar os aristocratas portugueses, que acompanharam o rei Dom João VI, foram feitas várias desapropriações; e, para realizar estes serviços e, principalmente, tratar com os desapropriados, foram designadas pessoas, cuja função, não era só escolher as moradias que atendiam às necessidades dos aristocratas, mas, também, procurar atenuar o impacto da decisão real junto aos que perdiam suas residências. Essas pessoas designadas foram os primeiros “agentes do comércio”, que em meados de 1942, depois de mais de 400 anos de atividade, finalmente, receberam a denominação de “Corretores de Imóveis”.

Perceberemos, em seguida, que o código comercial é do ano de 1850, confirmando assim que, o surgimento da profissão de corretor é bem mais antiga que a própria legislação.

1.2.1 Legislação

No Brasil, a corretagem foi disciplinada, primeiramente, pelo código Comercial de 1850 nos seus arts. 36 a 67. O seu texto restringia-se somente à profissão de corretor e sua disciplina limitava-se aos atos do comércio.

O Código Civil de 1916 silenciou inteiramente sobre o tema.

Em 1937, surge o primeiro Sindicato de Corretores de Imóveis, no Rio de Janeiro; em 1942, o Ministério do Trabalho, em sua Carta Sindical, designou-os como “corretores de imóveis”; em agosto de 1962, foi promulgada a Lei nº 4116, de 27/08/62, que possibilitou o surgimento dos Conselhos Regionais de Corretores de Imóveis; em 12 de maio de 1978, foi sancionada pelo Presidente da República a Lei nº 6530/78, que regulamenta a profissão de Corretor de Imóveis, vigente até hoje e em 29 de julho deste mesmo ano, foi aprovado o Decreto-Lei nº 81.871, que complementa a legislação.



Para saber mais

O Dia Nacional do Corretor de Imóveis passou a ser 27 de agosto, data da promulgação da Lei nº 4116, de 27/08/62.

1.3 Conceito

Corretor de imóveis é o profissional, que entremeia uma relação comercial entre o vendedor e o cliente comprador. Cabe, portanto, ao corretor apresentar ao(s) comprador (es) o imóvel que será negociado, dispondo a respeito do mesmo todas as informações necessárias para que a venda seja efetuada.

Segundo Maria Helena Diniz, “o corretor de imóveis é o profissional de título de técnico em negócios imobiliários, obtido em curso especializado, e quite com seus deveres para com o Conselho Regional e o sindicato de classe”. (DINIZ, 2002, p. 484).

Vejamos outro conceito importante que trata a profissão do corretor como autônoma:

“O novo Código aborda a corretagem de forma geral, abrangendo todas as suas espécies (imóveis, seguro, mercado de títulos e valores mobiliários, *commodities*). De acordo com a definição legal, o corretor é a pessoa que se obriga a obter negócios, conforme instruções recebidas, sem vínculo de mandato, prestação de serviços ou qualquer outra relação de dependência. Em suma, é um intermediador de negócios. Como o novo Código Civil descarta qualquer relação de dependência, pode-se concluir por ser ele agente autônomo, embora tal característica não venha expressa em lei, como no caso dos representantes comerciais (Lei nº 4.886/65). Mas, na condição de autônomo, não há vínculo trabalhista entre o contratante e o corretor”.

Disponível em <http://www.practical.com.br/corretagem.aspx> acesso 10/10/2014.

Para saber mais sobre o Código Civil de 2002, acesse a íntegra da Lei 10.406/02 no seguinte link:



Dica

http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/L3071/imprensa.htm acesso 10/10/2014.

1.4 Formação profissional

Para atuar como Corretor de Imóveis, todos os candidatos precisam especializar-se como Técnico em Transações Imobiliárias, cuja duração é de apenas um ano ou cursar o curso de gestão imobiliária, cuja duração é de dois anos ou, ainda, ser bacharel em Ciências Imobiliárias, cuja duração é de quatro anos.

1.4.1 Diferenças entre as especializações

Passaremos a analisar as três maneiras de especializações para ser tornar um profissional de corretagem, abordaremos aqui as diferenças entre cada uma delas.

1.4.1.1 Curso de Técnico em Transações Imobiliárias

Nesse primeiro caso, o curso permite formar profissionais aptos a atuar no mercado imobiliário, tanto nas atividades de administração, prestação de serviços, corretagem de imóveis, quanto no desenvolvimento de projetos planejamento e execução de vendas. Além do curso, é necessário fazer um exame para ser inscrito no Conselho Regional de Corretores de Imóveis - CRECI.

A profissão é regulamentada por lei específica e uma vez credenciado no Creci, além de atuar como corretor, poderá possuir sua própria administradora de imóveis (imobiliária).

1.4.1.2 Curso de gestão imobiliária

- Algumas atividades são restritas ao Gestor Imobiliário e muito distintas daquelas exercidas pelos corretores de imóveis, vejamos algumas delas:
- Programar modelos de gestão inovadores junto a qualquer empresa do ramo imobiliário.
- Otimizar resultados minimizando riscos - Planejamento estratégico.
- Utilizar-se das Tecnologias de informação e comunicação (TIC's).
- Prestar serviços de Consultoria a Corretores de imóveis (TTI).
- Gerenciamento de equipes de Corretores de Imóveis (TTI), e muitas outras.

Para essas atividades acima descritas, Os Técnicos em Transações Imobiliárias (TTI) não estão habilitados para o seu exercício, sendo exclusivo do Gestor imobiliário.

1.4.1.3 Bacharel em ciências imobiliárias

Nesse último caso, não existe ainda legislação específica, mas, segundo o presidente do Cofeci, João Teodoro da Silva, a busca do reconhecimento da profissão está em andamento, veja o que ele diz a respeito “A lei exige apenas o segundo grau para que um profissional atue no mercado imobiliário. Mas a

sociedade e a própria evolução da carreira levam ao aprimoramento. Buscamos, agora, o reconhecimento dessa qualificação com a instituição em lei da função de gestor imobiliário, para quem tem nível superior”.

Glossário **ABC**

Desapropriação: Ato pelo qual o Poder Público, mediante prévio procedimento e indenização justa, em razão de uma necessidade ou utilidade pública, ou ainda diante do interesse social, despoja alguém de sua propriedade e a toma para si.

Fonte: Disponível em <http://www.dicionarioinformal.com.br/desapropria%C3%A7%C3%A3o/> acesso em 02/10/2014.

BOX 1

Decreto n.º 81.871, de 29 de junho de 1978

Regulamenta a Lei Federal n.º 6.530, de 12 de maio de 1978, que dá nova regulamentação à profissão de Corretor de Imóveis, disciplina o funcionamento de seus órgãos de fiscalização e dá outras providências.

O PRESIDENTE DA REPÚBLICA, no uso da atribuição que lhe confere artigo 81, item III da Constituição, e, tendo em vista o artigo 24 da Lei n.º 6.530 de 12 de maio de 1978, DECRETA:

Art. 1. O exercício da profissão de Corretor de Imóveis, em todo o território nacional, somente será permitido:

I – ao possuidor do título de Técnico em Transações Imobiliárias, inscrito no Conselho Regional de Corretores de Imóveis da jurisdição, ou

II – ao Corretor de Imóveis inscrito nos termos da Lei n.º 4.116, de 27 de agosto de 1962, desde que requeira a revalidação da sua inscrição. [...]

Fonte: Constituição Federal (1988) – adaptado.

Disponível em: <<http://www.jusbrasil.com.br/topicos/11954557/decreto-n-81871-de-29-de-junhode-1978>>. Acesso em: 19 jun. 2014. Adaptado.

Resumo

Nesta aula, aprendemos que:

- o corretor de imóveis é um profissional que entremeia uma relação entre um vendedor e um pretendo comprador;
- listamos as legislações pertinentes à matéria;
- estudamos como se tornar um profissional nessa área;
- aprendemos, um pouco, sobre cada especialização.

**Atividade**

1. Com relação à formação profissional dos corretores de imóveis, há muitas maneiras para se especializar na área. Descreva abaixo sobre elas e indique qual delas vocês, alunos, estão cursando.
2. Conceitue com suas palavras o que é o corretor de imóveis.
3. Afim de enriquecer o seu conhecimento, pesquise novos conceitos sobre o corretor imobiliário. Descreva-os abaixo.

Aula 2 - Contrato de Corretagem e Institutos Análogos

2.1 Introdução

A partir de agora, vamos definir o contrato de corretagem, exibindo quem são os seus sujeitos e distinguindo-o de figuras análogas.

2.2 O contrato de corretagem

Para Nelson Godoy Brassil:

“[...] O contrato de corretagem é o negócio jurídico por meio do qual uma pessoa, não vinculada a outra em decorrência de mandato, de prestação de serviços ou por qualquer outra relação de dependência, se obriga a obter para a segunda um ou mais negócios, conforme as instruções recebidas” (Brassil, 2004, p.429).

Através desse conceito, percebemos que, no contrato de corretagem, o corretor exerce sua função, atendendo um dos futuros contratantes colocando-o em contato com outras pessoas para efetuar um possível negócio jurídico e que o contrato tem como finalidade pôr em acordo comprador e vendedor.

Desses conceitos podemos extrair as seguintes características jurídicas do contrato de corretagem:

- bilateralidade: pois produz ônus para o corretor e para o comitente. Aquele deverá efetuar certa obrigação, e este, remunerá-lo;
- aleatoriedade: por gerar o direito do corretor e a obrigação do comitente somente se o negócio jurídico for efetuado;
- acessoriedade: porque a obrigação entre o corretor e o comitente dependerá da conclusão de outro contrato que será firmado entre o comprador e o comitente que passa a ser denominado, nesse novo contrato, vendedor.
- onerosidade: porque há ônus, vantagens e benefícios patrimoniais recíprocos (Maria Helena Diniz, 2002).
- consensualidade: por completar-se pelo simples consenso das partes, manifestado por qualquer forma, pois não há forma especial prevista em lei para sua celebração ou validade, podendo ser provado por todos os meios admissíveis em direito, inclusive por testemunhas (ac.un.do STF, de 29-10-1953, RE 24.243, DJU, 29 set.1958, p.3411; RT, 426:192; ciência jurídica, 5:98).



Figura 2: Corretor de imóveis

Fonte: Depositphotos. Disponível em www.depositphotos.com, acesso em 20/10/2014

2.2.1 O Contrato no código civil de 2002

Como citado na aula anterior, o código Civil de 1916 não disciplinou nada em relação à profissão dos corretores, embora houvesse muitos profissionais atuando nessa área; apenas foi disciplinado pelo Código Comercial (arts. 36 a 67 – ora revogados). Para reparar essa omissão, o novo Código Civil, nos arts. 722 a 729 regulamentou a matéria.

Segue a redação do Artigo 722 do atual Código Civil: “Pelo contrato de corretagem, uma pessoa, não ligada a outra em virtude de mandato, de prestação de serviços ou qualquer relação de dependência, obriga-se a obter para a segunda um ou mais negócios, conforme as instruções recebidas” (BRASIL,2002)

2.3 Sujeitos do contrato

No contrato de corretagem, temos o sujeito que clama para si a obrigação de intermediar um contrato, denominado corretor e o sujeito que contrata a intermediação, denominado comitente.

Os corretores, por sua vez, podem ser classificados como livres e oficiais.

Entende-se por livre os corretores que, sem nomeação oficial, exercem a sua atividade continuamente, podendo ser praticada por qualquer pessoa desde que seja capaz.

Agora, entende-se por oficiais aqueles investidos em cargo público e que gozam de fé pública. A lei 2.146/53, ao regulamentar a corretagem de valores mobiliários, especifica a natureza das operações deferidas apenas a corretores oficiais; disciplina quem pode exercer a corretagem e estabelece em 21 anos a idade mínima para a investidura no cargo de corretor.

Para ficar por dentro sobre a classificação de corretores em oficiais e livres, leia o livro *Curso de Direito Imobiliário – Teoria das obrigações Contratuais e Extracontratuais*, de Maria Helena Diniz, 17. Ed., São Paulo: Saraiva 2002, V.III.



Dica

2.4 Institutos Análogos

Do conceito extraído do código civil, percebemos a preocupação do mesmo em distinguir o contrato de corretagem de figuras análogas como o mandato e a prestação de serviços.

Com o intuito de diferenciá-las, Nelson Godoy Bassil descreve, de forma simples, a distinção.

[...] A atividade do corretor é uma obrigação de resultado, pois este se obriga a aproximar pessoas interessadas na realização de um negócio, somente fazendo jus à sua remuneração se este se concretizar, justamente por ter atendido aos objetivos da pessoa que lhe transmitiu as instruções e que lhe pagará a retribuição devida.

No mandato, porém, já tratado em capítulo anterior, o mandatário pratica atos pelo mandante, na qualidade de representante voluntário, o que inexistente na corretagem, em que o corretor apenas aproxima as partes, sem qualquer poder decisório ou especificamente de, ainda que delegado.

Já a prestação de serviços realmente se aproxima mais da corretagem, pois, afinal, a atividade de aproximação ou de procura de interessados feita pelo corretor não deixa de ser um serviço prestado ao comitente. Todavia, a corretagem abarca peculiaridades inexistentes na prestação de serviços, como a necessária profissionalidade do corretor e a finalidade específica de tal modalidade contratual, além da circunstância fática de que o prestador de serviço age em nome próprio, enquanto o corretor apenas medeia as partes, não sendo ele quem concretiza o negócio. (Bassil, 2004, p.75).



Para saber mais sobre mandato e prestação de serviços, veja os artigos citados abaixo:

-Sobre mandato, vide arts. 653 a 692 do código civil.

-Sobre prestação de serviços, vide arts 593 a 609 do código civil.

ABC *Glossário*

Omissão: s.f. Desídia; falta de ação no cumprimento de um dever. Falta; não dizer ou de deixar de dizer alguma coisa. Falha; não fazer ou deixar de fazer alguma coisa: omissão de socorro. Negligência; ausência de atenção e de cuidado. (Etm. do latim: omissio.onis)

Fonte: Disponível em www.dicio.com.br/omissao

Ônus: s.m. O que pode acarretar um sobrepeso; carga. P.ext. Aquilo que foi transformado numa obrigação para alguém; encargo ou dever.

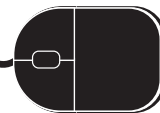
Fonte: Disponível em <http://www.dicio.com.br/onus/>

Resumo

Nesta aula, aprendemos:

- o conceito de contrato de corretagem;
- os sujeitos do contrato;
- o contrato no Código Civil de 2002;
- as características jurídicas;
- a diferença entre o contrato de corretagem, o mandato e a prestação de serviços.

Atividade



1. Diferencie, em poucas palavras, o contrato de corretagem de seus institutos análogos, ou seja, do mandato e da prestação de serviços.
2. Descreva sobre as características jurídicas do contrato de corretagem.
3. Quem são os sujeitos do contrato de corretagem?

Aula 3 - Exercício Público da Profissão

3.1 Introdução

Visto o conceito do corretor e do contrato de corretagem, iremos agora nos ater, as peculiaridades do profissional, ou seja, as suas características.

3.2 Deveres do corretor

Antes de citarmos os deveres do corretor, analisaremos o que reza o nosso Novo Código Civil (CC/2002) referente às obrigações desses profissionais no seu art. 723:

Art. 723 - O corretor é obrigado a executar a mediação com a diligência e prudência que o negócio requer, prestando ao cliente, espontaneamente, todas as informações sobre o andamento dos negócios.

Parágrafo único: sob pena de responder por perdas e danos, corretor prestará ao cliente todos os esclarecimentos acerca da segurança ou do risco do negócio, das alterações de valores ou outros fatores que possam influir nos resultados da incumbência. (Redação do *caput* e inclusão do parágrafo único dadas pela Lei n. 12.236, de 2010).

Podemos agora, diante do texto do CC/2002, enumerar os deveres do corretor que são os de diligência, prudência e de informação. A diligência reclamada expressamente na lei do corretor não é a de um homem normal, mas a de um profissional. O corretor como profissional deve estar atento às peculiaridades do negócio, peculiaridades essas que podem, talvez, ser imperceptíveis ao homem comum. Como exemplo, temos o conhecimento do corretor do valor de mercado de determinado imóvel.

O outro dever também expresso no art. 723 do CC/2002 é uma obrigação de, espontaneamente, fornecer toda e qualquer informação que possa influenciar na realização do negócio, como exemplo, podemos citar a informação sobre a segurança e riscos do contrato, uma vez que omitindo a respeito das informações necessárias para o sucesso do negócio jurídico, responderá por perdas e danos causados ao comitente.

“No exercício de suas funções sofrerá sanções disciplinares dos órgãos fiscalizadores, respondendo civilmente pelos atos que praticar, culposamente, prejudicando os interesses patrimoniais do cliente (CC, art.389)”.

Dito isso, listaremos sucintamente os deveres do corretor que são:

- Ser prudente e diligente ao cumprir o objeto do contrato, ou seja, a mediação do negócio.
- Prestar todas as informações sobre o andamento dos negócios.
- Conceder, quando contratado, todos os esclarecimentos sobre a segurança ou risco do negócio.
- E, no andamento do contrato, prestar informação sobre as mudanças de valores, caso haja.

Vamos analisar separadamente o conceito de cada dever do corretor, começaremos com a diligência.

Diligência nada mais é do que demonstrar cuidado, zelo e providências ao produzir algo para si ou para outrem e, no caso específico do contrato de corretagem, é zelar, é cuidar do imóvel do comitente.

Prudência é uma virtude associada a sabedoria e conhecimento. Nada mais é do que a capacidade do profissional em discernir, em todas as circunstâncias, o verdadeiro bem e os meios justos de atingi-lo. Também é sinônimo de cautela, ou seja, cuidado para não atingir riscos desnecessários para o seu cliente.

3.3 Deveres do comitente

Como vimos na aula 02, no item 2.3- sujeitos do contrato-, o comitente é aquele que contrata a intermediação visando, com isso, a conclusão de um negócio.

Assim como o corretor, o comitente precisa ter plena capacidade para a celebração do contrato de corretagem, sem a mesma, torna-se impossível autorizar eventual intermediário de realizar um negócio do seu interesse.

Atendido o exposto sobre a plena capacidade de ambos os sujeitos e realizada a obrigação do corretor, incumbe ao comitente o dever de pagar a comissão devida pela efetiva conclusão do negócio jurídico.



Para saber mais

Para saber mais sobre a capacidade dos sujeitos do contrato, leiam os artigos 82 e 145, I, do Código Civil de 1916 e artigos 104, inciso I, e 166, inciso I, do Código Civil de 2002.

ABC Glossário

Peculiariedades: s.f. Estado ou particularidade do que é peculiar; qualidade da pessoa que se consegue distinguir por características próprias; particularidade.

Fonte; Disponível em <http://www.dicio.com.br/peculiaridade/> acesso em 20/10/2014

Resumo

Aprendemos, nesta aula, os deveres do corretor e do comitente:

Do corretor:

- Realizar sua profissão com diligência e prudência;
- Prestar todas as informações necessárias para o comitente acerca do contrato e/ou do objeto do contrato.

Do comitente;

- Pagar ao corretor a comissão devida.

E aprendemos também que, para a realização do contrato, é necessário que os sujeitos tenham plena capacidade para negociar.



Atividade

1. Leia os artigos citados no ícone PARA SABER MAIS e descreva abaixo o que você entendeu sobre a capacidade jurídica.
2. Descreva quais são os deveres do comitente e do corretor.
3. Conceitue, com suas palavras, o que é Prudência e Diligência.

Aula 4 - O papel do corretor de imóveis



Figura 3: corretor de imóveis

Fonte: Depositphotos. Disponível em: www.depositphotos.com, acesso em 25/10/2014.

4.1 Introdução

Nosso objetivo, nesta aula, é demonstrar a importância de um mediador nas transações imobiliárias, principalmente, hoje, que o mercado imobiliário chama a atenção de toda a sociedade, em função do seu notável crescimento.

4.2 Do corretor

Fixado o conceito de Corretores de Imóveis (vide aula 01), podemos afirmar que eles são os únicos profissionais legalmente habilitados para as intermediações imobiliárias. E, em função da sua formação, tem reconhecido, cada vez mais, seu importante papel frente às transações que envolvem bens imóveis, seja na realização do sonho da casa própria, seja na efetivação de grandes negócios imobiliários.

Entendemos que ao Corretor de Imóveis compete demonstrar para os seus clientes, através da sua experiência, técnica e idoneidade, todas as peculiaridades acerca do negócio por ele intermediado, como, por exemplo, os valores e as condições do bem almejado. Sabemos agora que esses profissionais são os únicos que tem conhecimento para opinarem quanto ao valor de mercado de determinado imóvel. Tendo em vista que, uma das características do corretor, além das citadas acima, deve ser o conhecimento a fundo do mercado imobiliário, seja para locação ou venda.



Para saber mais

Hoje, em razão do reconhecimento do profissional e a atuação do sistema Cofeci-Creci, os corretores atuam, inclusive, nas avaliações judiciais.

4.3 Credibilidade

O contrato de corretagem, quanto ao aspecto pessoal, é *intuitu personae*, em outras palavras significa dizer que, a pessoa do corretor influencia na decisão do comitente em realizar ou não o contrato, pois ao procurar o profissional importa para aquele, a índole, a técnica e a habilidade deste.

Tendo atendido as expectativas do comitente, o corretor passa a ser o responsável pelo imóvel, cuidando do mesmo com zelo; evitando, assim, que os imóveis sejam alvos de furtos, ocupações sem o consentimento do dono e depredações.

Leiam abaixo o relato do Creci de SP sobre o papel do corretor de imóveis:

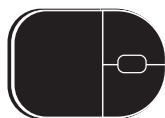
BOX 2

O profissional que deseja desempenhar de forma competente suas funções necessita de conhecimentos envolvendo Direito Imobiliário, Matemática Financeira, Engenharia, Arquitetura, Topografia, Informática, dentre outras disciplinas. Se essas noções sempre auxiliaram o corretor a prestar boa assessoria a seus clientes nas intermediações imobiliárias, mais que necessárias se fazem atualmente, após a entrada em vigência do novo Código Civil, em janeiro de 2003.

De acordo com o art. 723 do Código, “O corretor é obrigado a executar a mediação com a diligência e prudência que o negócio requer, prestando ao cliente, espontaneamente, todas as informações sobre o andamento dos negócios; deve, ainda, sob pena de responder por perdas e danos, prestar ao cliente todos os esclarecimentos que estiverem ao seu alcance, acerca da segurança ou risco do negócio, das alterações de valores e do que mais possa influir nos resultados da incumbência”.

A fim de bem desempenhar sua profissão, deve o corretor de imóveis adotar alguns procedimentos, dentre os quais:

- 1) manter-se atualizado com relação ao perfil do mercado imobiliário;
- 2) reunir informações detalhadas sobre aquisição, venda, locação, avaliação, preço, financiamentos etc.;
- 3) firmar contrato relativo a sua prestação de serviço;



Atividade

1. Sabemos que o comitente deposita muita confiança na pessoa do corretor. Retirem do texto as principais características que o corretor de imóveis deve apresentar.
2. Cite três procedimentos que o corretor deve adotar a fim de desempenhar bem o seu dever.
3. Para ser um profissional bem conceituado, o corretor precisa ter conhecimento amplo. Cite quais disciplinas são importantes para um ótimo desempenho na profissão?

Aula 5 - Exercício ilegal da profissão



Figura 4: Corretor de imóveis

Fonte: Creci-SP. Disponível em: <http://www.Creci-sc.org.br/controller?command=noticia.Detail&id=822>, acesso em 20/10/2014

5.1 Introdução

Nesta aula, abordaremos as sanções penais e administrativas que recai sobre aquele que, de maneira ilegal, exerce a profissão de corretor e, de maneira sucinta, analisaremos as leis penais referentes à prática desse ilícito penal.

5.2 Previsões legais

Para entendermos as implicações do exercício ilegal da profissão de corretor, voltaremos a falar sobre as leis pertinentes à matéria. Como dito nas aulas anteriores, a profissão de Corretor de Imóveis foi regulamentada no dia 27 de agosto de 1962 com a promulgação da Lei n.º 4116/62.

No texto da referida lei, rezou que o exercício da atividade somente será lícito as pessoas que fossem registradas nos Conselhos Regionais de Corretores de Imóveis (Creci's). Todavia, percebeu-se que apenas a inscrição no Conselho Regional não seria suficiente e exatamente por isso a Lei n.º 6530/78, de 12/05/ 1978, revogou a anterior, prevendo em seu art.2º que:

Art 2º O exercício da profissão de Corretor de Imóveis será permitido ao possuidor de título de Técnico em Transações Imobiliárias. (Lei 6530/78).

Para quem atua na intermediação imobiliária, a lei foi de suma importância, uma vez que afastam da atividade dos corretores aqueles que não possuem a formação adequada para o seu exercício.

Intermediar é competência exclusiva do Corretor de Imóveis. E esse profissional está preparado para gerir uma negociação imobiliária com confiança e veracidade das informações.

Vejamos o que reza o art. 3º da referida lei:

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

Parágrafo único. As atribuições constantes deste artigo poderão ser exercidas, também, por pessoa jurídica inscrita nos termos desta lei. (Lei 6530/78).

5.2.1 A constituição e a Lei Penal

A Constituição Federal prevê que: “é livre o exercício de qualquer trabalho, ofício ou profissão, atendidas as qualificações profissionais que a lei estabelecer;” (art. 5º, XIII, da CF/88). Portanto, para exercer a profissão de Corretor de Imóveis é preciso qualificação de técnico ou gestão em transações imobiliárias e habilitação no Conselho de Fiscalização Profissional – Creci. Agora, quem promove intermediação de imóveis de terceiros sem possuir os citados requisitos comete o ilícito penal de exercer ilegalmente a profissão de Corretor de Imóveis. Tal conduta está prevista na Lei de Contravenções Penais como crime assim descrito:

Das contravenções relativas à organização do trabalho:

Art. 47. Exercer profissão ou atividade econômica ou anunciar que a exerce, sem preencher as condições a que por lei está subordinado o seu exercício: Pena – prisão simples, de quinze dias a três meses, ou multa. (Lei 3688/41).

Conclui-se, assim, que a prática ilegal da profissão de Corretor de Imóveis resulta em dois desdobramentos: o primeiro, representado pela autuação administrativa por parte do Creci e, o segundo, pela lavratura de Termo Circunstanciado na Polícia Federal para que o infrator responda na esfera penal pela Contravenção Penal.

Quanto à autuação administrativa descreve a Lei nº 6.530/78 em seus arts. 21 e 23 o disposto no Box 03, vejamos;

BOX 3

Art 21. Compete ao Conselho Regional aplicar aos Corretores de Imóveis e pessoas jurídicas as seguintes sanções disciplinares;

I - advertência verbal;

II - censura;

III - multa;

IV - suspensão da inscrição, até noventa dias;

V - cancelamento da inscrição, com apreensão da carteira profissional.

§ 1º Na determinação da sanção aplicável, orientar-se-á o Conselho pelas circunstâncias de cada caso, de modo a considerar leve ou grave a falta.

§ 2º A reincidência na mesma falta determinará a agravação da penalidade.

§ 3º A multa poderá ser acumulada com outra penalidade e, na hipótese de reincidência na mesma falta, aplicar-se-á em dobro.

§ 4º A pena de suspensão será anotada na carteira profissional do Corretor de Imóveis ou responsável pela pessoa jurídica e se este não a apresentar para que seja consignada a penalidade, o Conselho Nacional poderá convertê-la em cancelamento da inscrição.

Art 23. Fica assegurado aos Corretores de Imóveis, inscritos nos termos da Lei nº 4.116, de 27 de agosto de 1962, o exercício da profissão, desde que o requeiram conforme o que for estabelecido na regulamentação desta lei.

Fonte: Disponível em: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/l6530 acesso 19/10/2014.

Glossário *ABC*

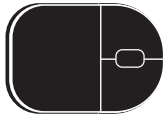
Sanção penal: é um tipo de restrição que a lei impõe ao direito individual do indivíduo.

Fonte: Disponível em <http://www.http://pt.wikipedia.org/wiki/San%C3%A7%C3%A3o_penal>. Acesso 20/10/2014.

Resumo

Nesta aula,

- discutimos sobre as sanções administrativas e penais do exercício ilegal da profissão;
- listamos as leis pertinentes à matéria,

**Atividade**

1. Quais são as exigências legais para atuar como corretor de imóveis?
2. Cite abaixo quais são as sanções disciplinares aplicadas aos corretores pelo Conselho Regional.
3. Estudamos, nesta aula, que a prática ilegal da profissão de Corretor de Imóveis resulta em dois desdobramentos. Quais são?

Aula 6 - Código de ética

6.1 Introdução

O objetivo desta aula é levá-los a compreender o significado e a importância da ética em sua vida e profissão.

6.2 Conceito de Ética

A palavra “Ética” vem do grego *ethos*, significando “modo de ser” ou “caráter”, enquanto forma de vida.

Aristóteles entendia a ética como sendo o “estudo das propriedades do caráter”, isto é, o estudo das virtudes e vícios do ser humano dentro da sociedade em que vive. Kierkegaard e Foucault compreendiam a ética como a busca e esforço humano para existir com beleza e dignidade, e chamavam-na de “a arte de viver”. (Instituto Monitor, 2012)

A ética atenta-se para o binômio “liberdade de escolha/moral”, que cerca a vida humana induzindo ao uso da consciência para tomar decisões importantes e a leva a responder questões tais como:

Por que ser honesto com o cliente?

Por que cumprir leis?

E muitas outras questões que surgirão enquanto vivermos.

Devemos compreender a ética como uma ciência moderna que transporta o homem para a reflexão dos encargos de sua conduta, possibilitando, com isso, o encontro do mesmo com a sua felicidade e com a sua realização pessoal dentro da convivência social.

6.3 Ética Profissional

Iremos perceber que no exercício efetivo da profissão é comum surgir algumas situações reais que deverão ser resolvidas com a utilização de normas e regras, por isso tornou-se necessária a criação, para toda a classe profissional, de um manual de conduta, que nada mais é do que o Código de Ética profissional.

Pensando na máxima “A toda ação corresponde uma reação”, percebemos que todos nós somos sujeitos de direitos e deveres e uma vez que, não realizados corretamente, passaremos a arcar com as consequências dos nossos atos.

Assim também é para o profissional de corretagem que tem como dever para com os seus clientes:

- estar atento a todas as circunstâncias do negócio, antes de ofertá-lo;
- proporcionar, ao oferecer um negócio, dados rigorosamente certos, nunca omitindo algo que possa comprometer o negócio;
- renunciar qualquer negócio que seja ilegal, injusto ou imoral;
- não receber comissões em desacordo com a Tabela aprovada pelo Plenário do Creci ou vantagens que não correspondam a serviços efetiva e lícitamente prestados;

Além dos deveres para com o cliente, é vedado ao corretor praticar atos de concorrência desleal aos colegas de profissão.

6.4 Da competência

Caso o corretor desobedeça alguma norma de conduta, compete ao Creci, sob cuja jurisdição se ache inscrito o corretor de imóveis, a apuração da falta que o profissional cometeu contra o Código de Ética da profissão, aplicando as penalidades previstas pela legislação em vigor.

Como estamos citando o Código de Ética ao longo da nossa aula, transcreverei na íntegra o mesmo, para eventuais consultas.

CÓDIGO DE ÉTICA PROFISSIONAL

Art. 1º - 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 do interesse 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 a 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 esse Código, exercendo seu *mister* 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 fundamentalmente, 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 difundi-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 deprecie, 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 recibo 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 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 que 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 lícitamente prestados;

VI - angariar, direta 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 - acumpliciar-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 contratar com o Corretor de Imóveis, com que tenha de colaborar ou substituir;

XVII - anunciar capciosamente;

XVIII - reter em suas mãos negócio, quando não tiver probabilidade de realizá-lo;

XIX - utilizar sua posição para obtenção de vantagens pessoais, quando no exercício de cargo ou função em órgão ou entidades de classe;

XX - receber sinal nos 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

Presidente

RUBEM RIBAS

Diretor 1º Secretário

Homologada em Sessão Plenária de 07/08/92

ABC *Glossário*

Jurisdição: Dá-se o nome de jurisdição (do latim *juris*, “direito”, e *dicere*, “dizer”) ao poder que detém o Estado para aplicar o direito ao caso concreto, com o objetivo de solucionar os conflitos de interesses e, com isso, resguardar a ordem jurídica e a autoridade da lei.

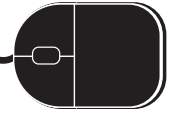
Fonte: Disponível em <http://pt.wikipedia.org/wiki/Jurisdic%C3%A7%C3%A3o> acesso em 21/10/2014

Resumo

Nesta aula, aprendemos sobre:

- o conceito de ética;
- o conceito de ética profissional;
- a importância da ética em toda classe profissional;
- de quem é a competência para punir o profissional que não atente para com os seus deveres;
- o código de ética profissional do corretor de imóveis.

Atividade



1. Descreva abaixo o que vocês entenderam a respeito de ética profissional.
2. A quem compete verificar os atos irregulares do corretor de imóveis?
3. De acordo com o código de ética profissional, é vedado ao corretor aceitar tarefas para as quais não esteja preparado ou que não se ajustem às disposições vigentes, ou ainda, que possam prestar-se a fraude.
4. Discorra, em poucas palavras, o que vocês entendem por fraude.

This image shows a single page of white paper with horizontal blue or grey ruling lines. The lines are evenly spaced and run across the width of the page, leaving small margins at the top and bottom. There are no vertical margin lines, text, or other markings on the page.

Aula 7 - Da remuneração

7.1 Introdução

Ao concluirmos o estudo desta aula, você compreenderá que a remuneração do corretor, também denominada comissão, somente é devida após o término do negócio, uma vez que o contrato de corretagem gera uma obrigação de resultado. Então vamos nessa!

7.2 Remuneração do corretor

Como falamos acima, o contrato de corretagem tem como objeto o resultado do serviço prestado pelo corretor e não propriamente o serviço. Por isso, dizemos que é uma obrigação de resultado e não de meio; que em outras palavras quer dizer que, pouco importa o trabalho do corretor durante uma transação, se o mesmo não produzir resultado a remuneração não será devida.

O corretor vende o resultado útil de seu trabalho, de modo que se seu labor tornar-se inútil não haverá que se falar em qualquer remuneração, pois receberá a comissão não em virtude do serviço prestado, mas em razão do resultado obtido. (DINIZ, 2002)

Vislumbramos, na aula 02, no tópico 2.2, que uma das características do contrato de corretagem é ser oneroso, sendo assim é impossível falar em contrato gratuito de corretagem.

Ainda, de acordo com a ilustre professora Maria Helena Diniz, a remuneração, que normalmente é designada como Comissão, pode ser Fixa: quando o seu *quantum* for uma importância certa, independente do valor do negócio, e Variável: quando proporcional ao valor da transação conseguida, respeitando o limite mínimo.

Vejamos a regra que deduz o art. 724 do CC-02:

Art. 724. A remuneração do corretor, se não estiver fixada em lei, nem ajustada entre as partes, será arbitrada segundo a natureza do negócio e os usos locais.

Observamos, assim, que o artigo em questão dispõe que na ausência de estipulação legal ou contratual do valor da comissão, esta deverá ser fixada de acordo com os Usos e Costumes em razão da natureza do negócio.

Nas corretagens imobiliárias, por exemplo, a tabela do Creci fixa a remuneração em 6% (seis por cento) sobre o valor do contrato principal, sendo este o parâmetro utilizado pela jurisprudência quando a fixação da verba for judicial.

<http://jus.com.br/artigos/10749/aspectos-relevantes-sobre-o-contrato-de-corretagem-no-codigo-civil-de-2002>

“MEDIÇÃO. COMISSÃO DE CORRETAGEM. COBRANÇA. FIXAÇÃO EM 6%. TABELA CRECI 2ª REGIÃO. APLICABILIDADE.

Os negócios imobiliários possuem características próprias colimando propiciar ao mediador da transação negocial, direito ao recebimento da comissão, via de regra, estimada em 6% conforme tabela homologada pelo CRECI 2ª região em 17.10.96, como remuneração por seu trabalho”. (TJSP, 2º TACiv, Apelação sem revisão 642.667-00/7, rel. Des. AMÉRICO ANGÉLICO, j. 04.02.2003, *in* JTA-LEX 199/487)

7.2.1 Requisitos Legais

Como regra geral, tendo o corretor finalizado suas atividades e obtido a celebração do negócio, fará jus à sua comissão, mesmo que, posteriormente, as partes realizem o distrato do negócio ou haja o arrependimento dos interessados conforme dispõe a segunda parte do artigo 725 do Código Civil/2002.

Art. 725. A remuneração é devida ao corretor uma vez que tenha conseguido o resultado previsto no contrato de mediação, ou ainda que este não se efetive em virtude de arrependimento das partes.

Segundo Venosa (1997), persiste o direito à remuneração, em princípio, se o negócio não se realiza por desistência ou arrependimento do comitente. O corretor se compromete a obter um resultado útil.

Denomina-se resultado útil à aproximação das partes e a aceitação do negócio. Conforme Pontes de Miranda (1963), “se o que se queria se concluiu devido à mediação, isto é, se a mediação foi uma das causas de conclusão do negócio, há o direito à remuneração.”

Com tudo isso que foi exposto, surge, para nós, um questionamento; na hipótese de extinção de contrato de corretagem com a retomada posterior do mesmo sob o efeito do trabalho do corretor, será que este faz jus à remuneração?

Para respondermos a esse questionamento, recorreremos novamente ao CC-2002, que diz em seu art. 727 “se, por não haver prazo determinado, o dono do negócio dispensar o corretor, e o negócio se realizar, posteriormente, como fruto da sua mediação, a corretagem lhe será devida; igual solução se adotará se o negócio se realizar após a decorrência do prazo contratual, mas por efeito dos trabalhos do corretor”.

BOX 4

Falar de salário na profissão de corretor é sempre algo diferente, pois a concepção das relações salariais dos corretores de imóveis é muito peculiar.

O corretor de imóveis se enquadra na categoria de profissional autônomo, e no que se refere a profissão de venda de imóveis, as relações de trabalho obedecem a critérios diferentes das profissões regidas pela CLT, que são profissões que tem na Consolidação das leis de trabalho sua base legal de sustentação e funcionamento.

O corretor de imóveis obedece atualmente a vinculação de seu trabalho ao resultado obtido, ou seja só recebe seu ganho se efetivar a venda, se conseguir que as partes apresentadas (vendedor e comprador) na negociação decidam pela realização do negócio imobiliário.

Sempre que alguém pergunta: “Quanto ganha um corretor?” (e esta é uma pergunta muito comum) poderíamos responder que : O corretor de imóvel ou imóveis ganha um salário variável, de acordo com os resultados positivos, obtidos nas vendas de imóveis, objeto de suas relações cotidianas de trabalho, sendo que seu salário só existirá caso os imóveis ou imóvel ofertados aos seus clientes sejam definitivamente vendidos ou negociados entre as partes.

Mas fica ainda a pergunta: Quanto o corretor de imóveis ganha quando atinge estes objetivos, qual seja, a venda definitiva dos imóveis?

Resposta: o corretor de imóveis irá receber uma “comissão” sobre o valor bruto da venda do imóvel de acordo com o que estabelece o órgão regulador e fiscalizador da profissão de corretores de imóveis – Creci de seu estado ou região.

Mas é preciso atentar para muitos detalhes com relação ao valor recebido, pois existem diversos níveis de atuação na atividade profissional dos corretores, e dependendo destes níveis o seu rendimento poderá ser compartilhado ou distribuído dentro do que o CRECI estabelece.

Quando você obtém autorização de vendas para um imóvel diretamente com o seu proprietário, você poderá cobrar os valores regulamentados pelo CRECI (6% a 8%).

Porem, quando você atua em alguma empresa que lhe contrata para vender os imóveis que fazem parte de sua carteira de produtos, sua remuneração será estabelecida pelo dono desta empresa.

Por exemplo:

Um imóvel de valor venal de R\$ 100.000,00(Cem Mil Reais) quando vendido remunerará o corretor dono de opção de vendas junto ao dono do imóvel (por exemplo), com R\$ 6.000,00 (seis mil Reais), que equivalem a 6% da venda.

Porem caso o Corretor/empresa imobiliária, dona da opção de vendas, lhe solicite os serviços de venda em sua empresa, você receberá o valor que for acordado entre você e o corretor/empresa imobiliária.

Cada Creci dos estados e regiões do Brasil poderá lhe fornecer a tabela de honorários dos diversos tipos de prestação de serviços do corretor de imóveis.

È importante lembrar que o Corretor de imóveis não se limita apenas em vender os imóveis, sendo sua atuação bem abrangente, e seus ganhos podem vir de: avaliações de imóveis, serviços de locação, confecção de contratos de alugueis, administração de alugueis, de imóveis, pericias, tramites de documentos, resoluções de pendências cartoriais, consultorias imobiliárias, pareceres, estudos, e etc.

Ò corretor de imóveis tem também como uma das principais atividades profissionais administrar os alugueis recebidos pelos proprietários de imóveis, sendo estabelecida uma comissão sobre cada aluguel administrado, que são repassadas aos corretores e imobiliárias, variando de 10% a 15% destes alugueis. Muito corretor tem nesta a sua principal fonte de renda.

Uma vez identificado os parâmetros que norteiam os ganhos de corretor, seria natural que pensássemos! Afinal! Dentro destas perspectivas, qual seria um salário médio de corretor de imóveis?

A resposta é:

Um bom profissional de Corretagem de imóveis pode ganhar surpreendentes quantias, pois caso tenha a assertividade nas suas atuações, e venda imóveis de alto valor (por exemplo: casas , fazendas, aptos ou lotes de alto luxo) suas comissões gerarão ganhos financeiros muito altos.

Mas como em qualquer profissão a maioria dos corretores obtém resultados compatíveis com seu profissionalismo, e sua vocação, e também com certa dose de fatores conjunturais que lhe sejam favoráveis, podendo ganhar bem como também ter dificuldades, ou até não obter resultados positivos.

Para facilitar podemos lhe passar alguns parâmetros de ganhos, por nós obtidos no relacionamento que temos com os corretores em nosso dia a dia:

Nas grandes capitais, cidades medias, cidades grandes um corretor bem estabelecido, com seu escritório/imobiliária bem cotados no mercado, podem receber de 12 a 36 salários mínimos.

Nos locais de menos adensamentos populacionais e em municípios médios, os ganhos podem se reduzir proporcionalmente, variando de 4 a 12 salários mínimos.

Para aqueles que estão começando é preciso atentar que os ganhos citados acima só virão com o passar do tempo e com a consolidação de seus esforços.

Existem também os corretores que são muito bem sucedidos trabalhando em empresas que vendem **LANÇAMENTOS IMOBILIÁRIOS**, e que obedecem ao esquema de remuneração com base na divisão da comissão recebida pelas imobiliárias das empresas construtoras. Estas comissões são menores porém o corretor pode ter a sua disposição toda uma infra-estrutura de vendas que lhe permitirá ter a sua disposição muitos produtos.

Fonte: Disponível em www.sitedoscorretores.com.br acesso 20/10/2014.

Dica



Fiquem atentos!

Se a desistência acontece antes do negócio jurídico principal, o corretor não terá direito a comissão.

Vejam algumas decisões do Tribunal de Justiça (TJ) com relação ao que dissemos acima

BOX 5

“MEDIÇÃO. COMISSÃO DE CORRETAGEM. COBRANÇA. NEGOCIAÇÃO COMPLETADA APÓS LAPSO DE TEMPO. CONCRETIZAÇÃO SEM A PRESENÇA DO CORRETOR. UTILIDADE DA INTERMEDIÇÃO. CABIMENTO.

Em sendo o negócio fruto da mediação, a corretagem é devida, mesmo que aquele se concretize posteriormente à dispensa do corretor”. (TJSP, 2º TACiv, 3ª Câmara, Apelação sem revisão 679.798-00/6, rel. Des. CARLOS GIARUSSO SANTOS, j 01.3.2005, v.u.)

“MEDIÇÃO. COMISSÃO DE CORRETAGEM. COBRANÇA. APROXIMAÇÃO ENTRE COMPRADOR E VENDEDOR. RECUSA DA PROPOSTA PELO VENDEDOR. ULTERIOR CONCLUSÃO DO NEGÓCIO ENTRE AS MESMAS PARTES. UTILIDADE DA INTERMEDIÇÃO. PROVA. EXISTÊNCIA. CABIMENTO.

Vendedores que recusaram a proposta de compra encaminhada pela corretora, mas venderam o imóvel à mesma proponente, cerca de duas semanas depois. Comprovada a aproximação de vendedor e comprador, com o resultado útil de concretização do negócio, emerge o direito do corretor à comissão de corretagem”. (TJSP, 2º TACiv, 4ª Câmara, Apelação sem revisão 687.165-00/3, rel. CESAR LACERDA, j. 23.11.2004)

“MEDIAÇÃO. COMISSÃO DE CORRETAGEM. COBRANÇA. INTERMEDIÇÃO COMPROVADA. VENDA CONSUMADA APÓS O PRAZO DE VIGÊNCIA DO CONTRATO DE MEDIAÇÃO. CLÁUSULA CONTRATUAL AUTORIZADORA. EXISTÊNCIA. CABIMENTO.

Estando provada a intermediação, com a aproximação das partes e consequente realização do negócio, é devida a comissão respectiva, mesmo que a venda tenha sido efetuada após expirado o prazo do contrato, em razão de expressa previsão na avença”. (TJSP, 2º TACiv, Apelação sem revisão 677.925-00/1, rel. Des. THALES DO AMARAL, j. 20.10.2004) Disponível em <http://jus.com.br/artigos/10749/aspectos-relevantes-sobre-o-contrato-de-corretagem-no-codigo-civil-de-2002> acesso em 20/10/2014.

7.2.2 A quem incumbe pagar a remuneração?

A fim de melhor analisarmos essa questão, vamos desdobrá-la em duas situações:

Primeiro, pensaremos em um contrato em que somente uma das partes incumbiu o corretor de ir atrás de um negócio determinado. Tendo essa situação, fica claro, para nós, que quem deve pagar é aquele que incumbiu, ou seja, aquele que contratou o trabalho do corretor.

Segunda situação: se as partes gozarem igualmente do trabalho desenvolvido pelo corretor, a comissão será devida por ambos.

Sabemos que, no dia a dia, muitas questões podem surgir e se a lei ou o contrato não suprir essa dúvida, devemos recorrer, para a solução da questão aos usos e costumes.

Glossário ABC

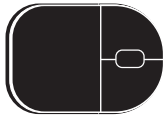
Arbitrada: adj (part de arbitrar) 1 Julgado por árbitro. 2 Atribuído, concedido, alvidrado.

Fonte: <http://www.dicio.com.br/arbitrado> acesso 20/10/2014.

Resumo

Nesta aula, você estudou:

- A remuneração do corretor com todos seus aspectos legais;
- como fica o pagamento no caso de desistência das partes;
- quem deve pagar a remuneração;
- algumas decisões do Tribunal de Justiça, a respeito da devida remuneração.

**Atividade**

1. Marque V para verdadeiro ou F para falsa:

- O contrato de corretagem é uma obrigação de resultado e não de meio. ()
- O corretor, finalizadas suas atividades e obtida a celebração do negócio, fará jus à sua comissão, mesmo que, posteriormente, as partes realizem o distrato do negócio. ()
- Durante uma transação, se o trabalho do corretor não produzir resultado à remuneração será devida. ()
- Na hipótese de extinção de contrato de corretagem, mas com a retomada posterior do mesmo sob o efeito do trabalho do corretor, a remuneração não é devida. ()

2. Ainda com relação a atividade 01, justifique as questões que você julgou como sendo falsas.

3. A remuneração do corretor é paga por quem?

Aula 8 - Extinção do contrato de corretagem

8.1 Introdução

Estamos quase finalizando o nosso trabalho e, antes que isso aconteça, iremos passar a estudar como se dá o “fim natural e desejado” do contrato de corretagem.

8.2 Modos de extinção da intermediação imobiliária

No Código Civil, não há regras de como se dá a extinção do contrato de corretagem, mas recorrendo à analogia não teremos dificuldade para analisar os modos de extinção. Como ressalta TEPEDINO (1999), “[...] aplicam-se, indistintamente, as mesmas regras que norteiam a teoria geral dos contratos”.

Passaremos a analisar agora, os modos de extinção do contrato.

Entre os primeiros, estariam o mútuo acordo das partes, a nulidade do negócio, a impossibilidade de realização, a exclusão do negócio e a prescrição. E, como modos extraordinários, a morte do corretor ou do comitente, a incapacidade de qualquer deles, renúncia do corretor, revogação da opção e expiração do prazo. Vamos a seguir decorrer, um pouco, sobre cada um destes elencados como primeiros.

- mútuo acordo das partes: por mútuo acordo podemos entender que as partes, corretor e comitente, por acordo de vontades põe fim ao contrato. Se, antes de realizado o resultado útil, o corretor não fará juz a nenhuma remuneração.
- a nulidade do negócio: para muitos doutrinadores essa é a causa primária de extinção de contrato e ocorre quando, por exemplo, se deixa ao arbítrio exclusivo de uma das partes a fixação do preço.
- a impossibilidades de realização: pode acontecer, nesse caso, várias situações que tornem o contrato impossível de realizar, dentre muitas há, o caso fortuito ou força maior; a inexistência do objeto e a incapacidade das partes.
- a exclusão do negócio: ocorre quando o comitente recusa eventualmente o negócio.
- Prescrição: acontece quando há a perda do direito, por causa do decurso de determinado período de tempo.

Inegavelmente, o contrato de corretagem pode ter sua extinção decretada por qualquer desses modos mencionados acima. Entretanto, o modo mais comum, o meio natural de extinção de todo e qualquer contrato, como diz .“Clóvis Bevilacqua, é “a sua execução voluntária

8.3 Considerações Finais

Concluimos assim que, terminado o negócio, alcançados estarão os objetivos das partes e extinto estará o contrato.



Para saber mais

Para saber mais a respeito de extinção do contrato, assista ao vídeo disponível no seguinte link: www.youtube.com/watch?v=KIEjHiNvDTc

ABC Glossário

Mútuo: Que se desenvolve, realiza ou oferece em troca de alguma coisa; em que há correspondência; recíproco: carinho mútuo. s.m. Jurídico. Acordo em que uma das partes oferece alguma coisa fungível à outra.

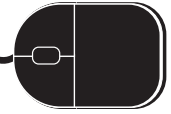
Fonte: Disponível em <http://www.dicio.com.br/mutuo/> acesso 20/10/2014

Resumo

Nesta aula, aprendemos,

- que aplica os princípios que norteiam a teoria geral dos contratos, para a extinção do contrato de corretagem;
- e os modos de extinção,

Atividade



Descreva, em poucas palavras, sobre os modos de extinção extraordinários do contrato de corretagem. Você poderá pesquisar nos livros citados como referência básica ou buscar pela internet.

Boa Pesquisa!

Aula 9 – Entidades do mercado imobiliário

Caros alunos, como essa é a nossa última aula, gostaríamos de parabenizá-lo por chegar até aqui; e é com grande alegria, que digo a vocês: Vocês estão aptos para fazer o seu exame no Creci e se deliciar com a profissão.

Boa sorte a todos!



Figura 5: acrisoft

Fonte: acrisoft, curso imobiliária. Disponível em http://www.acrisoft.com.br/curso_imobiliaria, acesso em 20/10/2014

9.1 Introdução

Nesta aula, descreveremos as entidades do mercado imobiliário. Vamos estudar o que cada uma significa e qual a sua atuação.

9.2 Cofeci – Conselho Federal dos Corretores de Imóveis

O Cofeci é a deliberação federal que representa e regulamenta a profissão de corretor de imóveis no Brasil. O Cofeci é representado nos estados pelo Creci (Conselho Regional dos Corretores de Imóveis).

O Creci é uma autarquia que tem a finalidade de fiscalizar e disciplinar o exercício da intermediação imobiliária, de modo a coibir as práticas antiéticas e ilegais. Seu órgão máximo é a plenária que é realizada, normalmente, na última sexta-feira dos meses pares do ano e tem os seguintes objetivos:

- Homologação dos registros de novos profissionais.
- Julgamento de processos éticos dos profissionais registrados.
- Homologação dos atos do presidente do conselho.
- Discussão de soluções para os problemas relativos à profissão.

O Cofeci - é o sistema responsável pela normatização, fiscalização e avanços da profissão de corretor de imóveis, suas peculiaridades congrega na lei 6.530, de 12 de maio de 1978. O sistema Cofeci-Creci é composto por um Conselho Federal e 26 Conselhos Regionais de Corretores de Imóveis em todo o Brasil.



Para saber mais

Para saber mais a respeito do Cofeci, visite a sua pagina na internet. O endereço eletrônico é <http://www.Cofeci.gov.br/>

9.3 Creci – Conselho Regional de Corretores de Imóveis

O Creci tem seu conceito previsto no artigo 5º da Lei 6.530/78, no qual está expresso que os Crecis “são órgãos de disciplina e fiscalização do exercício da profissão de Corretor de Imóveis, constituído em autarquia, dotada de personalidade jurídica de direito público, vinculada ao Ministério do Trabalho, com autonomia administrativa, operacional e financeira.”

Para melhor entendermos o que é a função disciplinadora, suponhamos que um corretor, que é pessoa física ou uma imobiliária que é uma pessoa jurídica não tenha uma conduta conforme as regras da profissão de corretor de imóveis. Nesse caso, qualquer cidadão poderá fazer uma denuncia em desfavor do corretor ou da imobiliária. Caso isso ocorra, é instaurado um processo disciplinar e, havendo provas, é aplicada uma penalidade como já visto na aula de exercício ilegal da profissão.

9.4 Fenaci – Federação Nacional dos Corretores de Imóveis

A Fenaci é uma entidade sindical de grau superior, representativa dos profissionais liberais corretores de Imóveis, fundada em 31 de outubro de 1986, com Carta Sindical expedida pelo Ministério do Trabalho em 18 de dezembro de 1986, com base territorial nacional, regida pelas disposições constitucionais e legais vigentes e pelo Estatuto Social.

Compete à Fenaci coordenar as atividades dos seus 26 (vinte e seis) Sindicatos filiados, distribuídos em todo o território nacional. Representar a categoria perante os poderes públicos federal, estadual e municipal, apresentar junto a esses poderes justas reivindicações, incentivar a harmonia entre a classe e propugnar pelos ideais de justiça social.

A Federação é mantida exclusivamente com a contribuição dos corretores de imóveis, pessoas físicas, pelas Contribuições Sindical, Confederativa e Associativa. A Fenaci não tem fins lucrativos.

A administração da Fenaci é exercida pelo seu Conselho Deliberativo, composto pelos Delegados dos seus Sindicatos filiados, cujas deliberações são tomadas por Assembléias Gerais Ordinárias e Extraordinárias, por uma Diretoria Plena, composta de 22 (vinte e dois) membros e por um Conselho Fiscal.

A Federação Nacional dos Corretores de Imóveis é filiada à Confederação Nacional das Profissões Liberais, desde sua fundação, estando ainda filiada à FIABCI/Brasil - Federação Internacional das Profissões Imobiliárias.

Seu objetivo principal é lutar pela valorização dos Corretores de Imóveis, pela sua formação técnica e pelo princípio da ética e lisura profissional.

http://www.Fenaci.org.br/index.php?option=com_content&view=article&id=50&Itemid=56

9.5 Outras entidades de interesse do Corretor de Imóveis

Existem outras entidades que, no decorrer do exercício da profissão, poderão ser úteis para vocês, enquanto profissionais.

São elas:

CNPL – Confederação Nacional das Profissões Liberais.

FIABCI/Brasil - Federação Internacional das Profissões Imobiliárias.

ABADI - Associação Brasileira das Administradoras de Imóveis.

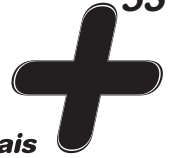
CMI - Câmara do Mercado Imobiliário de Minas Gerais.

CVI - Câmara de Valores Imobiliários do Distrito Federal.

ABAMI - Associação Brasileira de Advogados do Mercado Imobiliário.

AABIC - Associação das Administradoras de Bens Imóveis e Condomínios.

ABECIP - Associação Brasileira das Entidades de Crédito Imobiliário e Poupança



Para saber mais sobre as entidades do mercado imobiliário, veja a lei n. 6.530, de 12 de maio de 1978 e visite o site www.Fenaci.gov.br Acesso 10/10/2014.

No box abaixo, trazemos uma curiosidade sobre o símbolo dos corretores de imóveis, vale a pena ler.

BOX 6

A classe dos Corretores de Imóveis conta com um estímulo adicional ao seu desenvolvimento e desempenho. Um símbolo que a identifica e distingue entre as demais.



Figura 6: *Glaucis Hirsuta*

Fonte: Disponível em http://www.Fenaci.org.br/index.php?option=com_content&view=article&id=57&Itemid=65 acesso em 25/10/2014.

Essa marca é o Colibri – o beija-flor brasileiro – o símbolo dos Corretores de Imóveis. A escolha resultou de pesquisas encomendadas pelo Cofeci a especialistas que indicaram o Colibri – “*Glaucis Hirsuta*” – para representar a classe por ser o pássaro que mais se assemelha aos profissionais da intermediação imobiliária na luta pela sobrevivência.

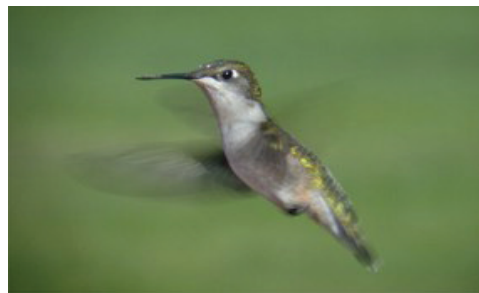
Aprovado por unanimidade dos conselheiros durante a realização da XVII Seção Plenária do Cofeci (em Porto Alegre no ano de 1981). O símbolo representa o Corretor de imóveis nos impressos, faixas, logotipos, medalhas e todos os anos no dia 27 de agosto, quando se comemora o Dia Nacional do Corretor de Imóveis, conforme a resolução Cofeci nº, 126/81.

Por que o colibri?



A escolha se justifica. O Corretor como agente intermediário na compra e venda de imóveis assemelha-se ao colibri que é, por excelência, um intermediário entre duas fases de um processo de enriquecimento da natureza, isto é, a transformação da flor em fruto pela polinização realizada em grande parte pelo pássaro em sua visita constante à procura do néctar. Nesse aspecto, também observa-se outra semelhança: ao voar em torno de cada flor, o colibri não invade a corola, nem pousa sobre as pétalas, mantendo-se fora e retirando de cada flor apenas o necessário.

Outro aspecto interessante do colibri diz respeito à sua resistência devido ao seu grande coração. Metaforicamente, podemos dizer que o bom Corretor, o profissional destinado a futuramente incluir-se entre os merecedores da Medalha do Mérito, depende também do seu coração na medida em que realiza seu trabalho com amor, dedicação e senso profissional, da sua resistência, do esforço em aprimorar-se e ao seu trabalho, não importando as dificuldades ou distâncias a percorrer e vencer na busca do seu objetivo.

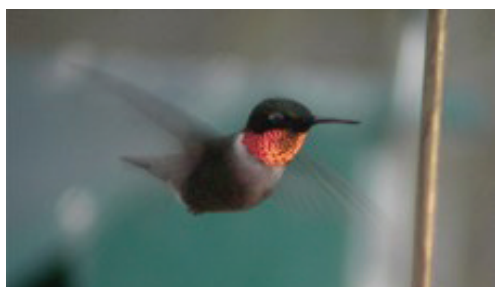


Como os Corretores de Imóveis, os colibris estão presentes em toda parte e vale a pena conhecer mais sobre eles para que se possa apreciar melhor o nos-

so símbolo. Embora originários da América, são encontrados desde as regiões geladas do Alasca até a Terra do Fogo, no extremo meridional da América do Sul. Mas a denominação “colibri” foi dada pelos franceses, acabando por generalizar-se por toda a Europa.

Entretanto, diversas são as espécies desse pássaro que no Brasil é chamado beija-flor e já era conhecido pelos índios tupis como *guainumbi*, *guanambi* ou *mainumbi*. Entre os colibris, destacam-se o beija-flor abelha (*Mellisuga helenae*), o menor pássaro do mundo do tamanho de uma abelha grande e que pesa cerca de duas gramas, sendo encontrado apenas em Cuba. A espécie maior é o beija-flor gigante (*Patagona gigas*), pouco menor que um pardal e com peso nunca superior a 20 gramas e que tem por habitat o topo dos Andes.

Existem ainda o beija-flor bico-de-foice (*Eutoxeres aquila*), beija-flor cauda de raquete (*Lodigesia mirabilis*), beija-flor tesoura (*Sapho Sparganura*), beija-flor de papo vermelho (*Archilochus Colubris*) e beija-flor de papo amarelo (*Crysolampis mosquitus*).



Apesar de seu pequeno porte, os colibris são capazes de percorrer ininterruptamente grandes distâncias, como é o caso do beija-flor pescoço de rubi, que emigra anualmente dos trópicos para o Canadá, sobrevoando o Golfo do México num percurso de quase 800 quilômetros. Essa extraordinária resistência física deve-se ao coração gigantesco do pássaro, que corresponde a sessenta por cento de seu peso total. Como os músculos das asas dos colibris são muito mais desenvolvidos do que nos demais pássaros, o seu movimento extremamente rápido permite paradas no ar, guinadas repentinas e recuas que provavelmente nenhum outro pássaro faça.

As espécies menores são as mais velozes, chegando a ruflar suas asas duzentas vezes por segundo, provocando um zumbido agudo no ar.

Finalmente, vale lembrar que a sabedoria popular coloca o colibri como indicador de sorte, bom tempo e felicidade, quando diz para indicar situações difíceis que “o céu está mais para urubu do que para colibri”, onde o urubu, imagem de azar, tristeza e tempos ruins, contrapõem-se ao colibri, que representa sorte, alegria e felicidade.

Fonte: Disponível em http://www.Fenaci.org.br/index.php?option=com_content&view=article&id=57&Itemid=65 acesso em 25/10/2014.

Resumo

Nesta aula, aprendemos sobre:

- as entidades do mercado imobiliário, os seus conceitos e funções;
- listamos as entidades que o corretor poderá precisar ao longo da profissão;
- trouxemos um texto que explica como foi escolhido o símbolo do corretor.

**Atividade**

1. Assinale V para verdadeiro e F para falso.

() O Creci são órgãos de disciplina e fiscalização do exercício da profissão de Corretor de Imóveis, constituído em autarquia, dotada de personalidade jurídica de direito público, vinculada ao Ministério do Trabalho, com autonomia administrativa, operacional e financeira

() Compete à Fenaci coordenar as atividades dos seus 26 (vinte e seis) Sindicatos filiados, distribuídos em todo o território nacional.

() A Fenaci tem fins lucrativos.

() O Conselho Federal de Corretores de Imóveis – Cofeci - é o sistema responsável pela normatização, fiscalização e avanços da profissão de corretor de imóveis.

2. Descreva, de modo sucinto, as funções das entidades do mercado imobiliário. Cofeci – Creci– Fenaci

Referências Bibliográficas

Básicas

COLTRO, Antônio Carlos Mathias. **Contrato de corretagem imobiliária**. 2 ed. São Paulo: Atlas, 2007.

CONSELHO FEDERAL DE CORRETORES DE IMÓVEIS - **Código de Ética dos Corretores de Imóveis**. Legislação. 5. Ed. Brasília: Edição própria, 2002.

AVVAD, Pedro Elias. **Direito Imobiliário: Teoria Geral e Negócios Imobiliários**. Rio de Janeiro: Renovar, 2009.

Bibliografia complementar

AGHIARIAN, Hércules. **Curso de Direito Imobiliário**. 8 ed. Rio de Janeiro: Lúmen Juris, 2009.

SÁ, Antonio Lopes de. **Ética Profissional**. 9 ed. São Paulo: Atlas, 2009.

DINIZ, Maria Helena. **Tratado teórico e prático dos contratos**. v. 3, 5ª ed., São Paulo: Saraiva, 2003.

VENOSA, Silvio de Salvo. **Direito civil – contratos em espécie**. v. 3, 4ª ed., São Paulo: Atlas, 2004.

PONTES DE MIRANDA, Francisco Cavalcanti. **Tratado de Direito Privado**. Tomo XLIII, 2ª ed., Borsoi: Rio de Janeiro, 1963.

Bibliografia suplementar

Leia mais: <http://jus.com.br/artigos/10749/aspectos-relevantes-sobre-o-contrato-de-corretagem-no-codigo-civil-de-2002#ixzz3HewOJHS4>

DINIZ, Maria Helena. **Curso de Direito Civil Brasileiro**. 17ª ed. Saraiva, vol. 3, 2002.

GOMES, Orlando. **Contratos**. 10ª ed.

NERY Junior, Nelson. **Código Brasileiro de Defesa do Consumidor** comentado pelos autores do Anteprojeto. 6ª ed. Forense.

RIZZATTO NUNES. Luiz Antônio. **Comentários ao Código de Defesa do Consumidor**. Saraiva.

SILVA PEREIRA, Caio Mário. **Instituições de Direito Civil**. Vol. I. 8ª Ed.

VENOSA, Sílvio de Salvo. **Direito Civil: Contratos em espécie**. 4ª ed. Atlas, 2004, vol. 3

Currículo dos professores-autores***Gabrielle Costa Gonzaga***

Graduada em direito pela UNIMONTES – Universidade Estadual de Montes Claros MG (1995).

Tem experiência na área de Administração de imóveis e atua como consultora jurídica.

***Rogeane Patricia Camelo Gonzaga***

Graduada em direito pela UNIMONTES – Universidade Estadual de Montes Claros MG (2000), atua como revisora técnica no IFNMG – Instituto Federal do Norte de Minas Gerais, cursando uma pós em EAD no IFNMG.

Tem experiência na área de Administração de imóveis e atua como consultora jurídica em direito imobiliário desde o ano de 2000.



Ministério da
Educação



e-Tec^{rede}
Brasil