

OPERAÇÕES IMOBILIÁRIAS I



UNIÃO NACIONAL DE INSTRUÇÃO

1 - O CORRETOR DE IMÓVEIS	5
1.1 Conceito	5
1.2. Histórico da Profissão	5
1.3. A Formação das Cidades pelo Corretor de Imóveis	5
1.4. O que é preciso para ser um corretor de imóveis	7
1.5. Conselhos de Corretores de Imóveis	7
1.6. A evolução da profissão	8
1.7. Órgãos regulamentadores	8
1.8. As Várias Espécies de Corretores	8
1.9. O corretor de imóveis em exercício	9
1.10. A remuneração imobiliária	9
1.11. Competências	10
1.12. Características do Corretor de Imóveis	10
2 – TRANSAÇÕES IMOBILIÁRIAS	12
2.1. O Cliente Proprietário	12
2.2. O Cliente Comprador	17
3 - BENS IMÓVEIS	20
3.1. Propriedade	20
3.2. Direito de propriedade	20
3.3. Benfeitorias	21
3.4. Classificação dos Imóveis	22
4 - LEI DA OFERTA E PROCURA	22
4.1. A oferta	23
4.2. Demanda	23
5 – CONCORRÊNCIA	23
5.1. Concorrência Imperfeita	23
5.2. Concorrência Monopolista	23
5.3. Concorrência pura ou perfeita	23
5.4. Concorrência Pública	24

- ✓ Conceituar os termos específicos da área de transação imobiliária;
- ✓ Analisar a evolução histórica da profissão;
- ✓ Identificar as características profissionais do Corretor de Imóveis;
- ✓ Identificar as exigências vigentes para o desempenho da profissão;
- ✓ Refletir sobre o uso da profissão de forma indevida;
- ✓ Refletir sobre a responsabilidade social do profissional da área;
- ✓ Conceituar os termos relativos ao processo de inscrição e os órgãos de interesse da categoria – Conselho Federal, Conselho Regional e Sindicatos;
- ✓ Analisar o papel dos órgãos fiscalizadores da Profissão;
- ✓ Analisar o Código de Ética e o de Processo Disciplinar do Corretor de Imóveis;
- ✓ Identificar as exigências vigentes para o desempenho da profissão;
- ✓ Conceituar os termos relativos a sistema financeiro, locação, condomínio e incorporação imobiliária;
- ✓ Identificar as exigências legais para a constituição de uma empresa;
- ✓ Identificar as atividades e formulários mais utilizados nas empresas imobiliárias;
- ✓ Refletir sobre o papel do Corretor no processo de transação imobiliária.



INTRODUÇÃO

Caros (as) alunos (as),

Estamos iniciando os estudos da matéria Operações Imobiliárias. Para tanto, expomos algumas dicas para que você tenha sucesso nos seus estudos.

Primeiro lembramos que a área de Corretor de Imóveis é muito dinâmica e tem um quadro diversificado de aprendizagem.

Portanto, recomendamos que discuta com seu tutor e colegas as dúvidas que tiverem em relação aos conceitos apresentados no material bem como os problemas e vivências do dia-a-dia, objetivando assim o compartilhamento de experiências.

Tendo em vista, ser o Corretor de imóveis, um mediador da felicidade, o realizador de sonhos, a profissão progresso e que tantas outras definições podem ter, é preciso que a categoria reflita e se movimente para mudar o curso das águas, sob pena de ver o naufrágio acontecer.

Vivemos tempos de larga competitividade e de luta pela riqueza (para não dizer sobrevivência), onde o ter se sobrepõe ao ser, a ponto de haver até mesmo que se questionar as possibilidades de sobrevivência em profissões escassas, contrastando a um passado rico de opções e possibilidade de conquistas.

A complexidade dos negócios imobiliários e o conhecimento técnico não são mais uma reserva da categoria, vez que a tecnologia proporciona ampla e rápida obtenção de informações a todas as pessoas, sendo, portanto, fácil de se saber o valor de mercado dos imóveis e o procedimento das transações.

Ante a realidade do momento e de olhos voltados para o futuro, o que vemos é a indispensável alteração comportamental do corretor de imóveis, voltado ao coletivo, ainda que em suas ações individuais, conscientes, acima de tudo, da necessidade da união para o bem comum.

É necessário que cada um sinta-se responsável em derramar uma gota d'água, que irá se somar a tantas outras, fazendo encher o balde, para poder apagar o fogo da desunião e do insucesso. A ética profissional, a interatividade, a participação, os debates, as opiniões, as conclusões, as reivindicações, a luta consciente enfim, representarão a gota d'água.

As transformações serão possíveis, se assim almejar a categoria, na consciência de que a força de sua união é imbatível, mas sem ela somos individualmente frágeis, por mais que pensamos sermos fortes.

Que ...

... a união se concretize,

... a categoria progrida,

... o futuro seja melhor que o presente,

... os negócios se realizem e o corretor esteja presente.

Assim, não descartaremos a célebre frase que sempre nos acompanhou: "Orgulho de ser corretor de imóveis"

Assim, aproveite as oportunidades e boa sorte!

1 - O CORRETOR DE IMÓVEIS

1.1 Conceito

Bom, não há um consenso sobre o termo corretor. Para alguns, ele vem do latim *corrector*. Para outros, o termo teve sua origem no provençal (língua que predominou no sul da França entre os séculos XI a XIV) num cruzamento dos vocábulos *corratier* com *corredor*, por alusão à característica da atividade, qual seja, correr para chegar primeiro em determinada diligência com o fim de aproximar interesses. Na Roma antiga, os corretores eram conhecidos como de grande importância, pelo papel não só de intermediar os negócios, mas também de serem intérpretes entre os negociantes de diversas regiões e de línguas e dialetos diferentes. Este termo *proxeneta*, que os Romanos usavam também para designar a "paga do corretor", com o tempo se desvirtuou para um sentido pejorativo atribuído ao mediano de mulheres.

A definição atual de corretor é o resultado de diversas etapas vividas ao longo da história. Várias eram as exigências impostas àqueles que se dedicavam à atividade, conforme bem observa Rubens Requião (1997):

Muitas exigências e normas eram semelhantes em vários países, a começar pela organização dos corretores segundo determinadas classes de mercadorias com que operavam; prestação de juramento; incorporação em colégios; incompatibilidade com o exercício de outras atividades; monopólio da função; a obrigação de os estrangeiros se servirem de seus trabalhos.

Excluindo outros tipos de profissionais que intermedeiam interesses e considerando somente o corretor de imóveis, podemos defini-lo como:

O profissional que, havendo satisfeito todas as exigências legais, se encontra apto a agenciar negócios para terceiros, intervindo na aproximação de partes interessadas em transações imobiliárias, procurando eliminar os pontos divergentes e diminuindo as distâncias até a otimização do negócio, que é o seu fechamento. (RESENDE, 2001)

1.2. Histórico da Profissão

A sociedade brasileira, no início do século XX, ainda era estratificada, a posição social era determinada pela propriedade fundiária e a maior parte da população vivia na zona rural. Era inexpressiva a classe média ou de industriais, uma vez que a economia brasileira era caracterizada como agroexportadora, principalmente de café. Com o surgimento da pequena burguesia, ligada ao funcionalismo público e às atividades especulativas financeiras, houve o desenvolvimento das cidades e a comercialização de imóveis, por intermédio dos anúncios em jornal, se tornou constante, passando a existir como profissão.

O Corretor de Imóveis nessa época era conhecido como agente imobiliário. Como não existiam cursos de formação relativos à área, a escola da vida acabou formando os primeiros profissionais, que passaram a viver exclusivamente da intermediação imobiliária.

Um exemplo do surgimento dos profissionais é o relato de Daniel Bicudo, irmão de Argemiro Bicudo, publicado no jornal A Tribuna, em 12 de fevereiro de 1971. O Corretor e empresário Argemiro Bicudo participou da fundação da primeira associação da categoria. Esta história representa a de muitos outros Corretores, que deixaram sua cidade natal e foram para os grandes centros, descobrindo no mercado imobiliário sua verdadeira vocação.

"Indo de Santos para São Paulo por volta de 1910, onde se fixaria com a pequena experiência adquirida e com a grande decisão de trabalhar sozinho e livre, Argemiro se aventuraria como AGENTE AVULSO DE NEGÓCIOS, sem a necessidade de escritório e apenas munido de cartões de endereço, caderninho de apontamento e lápis Faber.

O jornal era um elemento produtor de negócios, único possível naquele meio desconhecido. Na época, o mais lido era o Diário Popular, e Argemiro se fez leitor atento dos "anúncios" de letra, recortando alguns, de oferta e procura imobiliária, a fim de iniciar os contatos. Através deles, passou a ter negócios para oferecer mediante publicidade modesta. Em cinco linhas de letreirinha 'mosquito', a oferta, seu nome Argemiro somente, em 'caixa alta', e a indicação telefônica do negociante vizinho à sua moradia, no Brás.

Foi o ponto de partida para a ascensão de sua atividade. Estabeleceu-se na Rua Onze de Agosto, próximo dos escritórios de acreditados corretores naquele tempo, tais como: H. S. Cauby, Leven Vampré, Adelino Alves, Hugo de Abreu, Floriano de Toledo. O Largo do Café era o centro eleito pelos endereços desses escritórios, formando uma bolsa imobiliária, que se estendia pelas imediações.

O escritório de Argemiro deixou a Rua Onze de Agosto, para a Benjamin Constant, quase Praça de Sé. Para o novo endereço (Edifício Gaseau - na Rua Benjamin Constant n.º 9 - 2º andar), levou a orientação idêntica e exclusiva de Corretor de Imóveis e começou a mostrar-se a fase mais expressiva do corretor. Traçou e vendeu terrenos à prestação e em longo prazo; ao mesmo tempo intermediava empréstimos para construir, fornecia plantas para casa econômicas e transmitia entusiasmo. Em tais casos, era difícil ser apenas intermediário e Argemiro foi se tornando, por força do ofício, também proprietário de imóveis.

1.3. A Formação das Cidades pelo Corretor de Imóveis

Na última década do século XIX, com o surto de urbanização na capital do Estado de São Paulo advindo de quase 200 mil pessoas, principalmente imigrantes italianos, é que se deu a construção das primeiras vilas (espécie de bairros), inclusive aquelas destinadas aos operários. São Paulo cresce desordenadamente o que provocou uma grande demanda por habitações. É nessa época que começam a surgir os primeiros Corretores de Imóveis, assim denominados profissionalmente, nas capitais ou grandes conglomerados urbanos.

OPERAÇÕES IMOBILIÁRIAS I

A comercialização dos imóveis e o loteamento de novas áreas, para a criação de bairros, tiveram na figura do Corretor de Imóveis seu maior difusor. Graças a estes profissionais, bairros e até mesmo cidades tiveram seu crescimento organizado e a área urbana valorizada.

Com o surgimento das fábricas como unidade produtiva, o urbano se define, ante as exigências de concentração dos meios de produção e da força de trabalho, num só lugar e, conseqüentemente, passa a exigir certas condições, tais como: habitação, alimentação, transporte, energia, assistência à saúde, lazer, comunicações, saneamento em geral etc. Conhecer todas as características do local passou a constituir um dos maiores patrimônios dos Corretores. Era baseado nestes aspectos que muitas vezes a venda de um lote se concretizava e até mesmo a construção de projetos habitacionais de baixo custo.

Com isso, o mercado imobiliário passa, então, a ser uma fonte atraente de investimento. Os investidores se multiplicavam na produção de casa de aluguel. Profissionais liberais, donos de pequeno comércio ou de oficinas, industriais, fazendeiros, viúvas herdeiras, todos passaram a investir na construção de casas para locação.

A partir de 1930, com a aceleração da industrialização, a criação de um mercado de mão-de-obra e a fixação de salários mínimos regionais fez com que um grande fluxo de migração nacional viesse para São Paulo.

Somente a partir dos anos 70 é que as cidades se popularizaram no país. Graças a esse desenvolvimento surgiram as primeiras leis trabalhistas, que integravam um quadro geral de medidas destinadas a instaurar um novo modelo: **o sindical**.

Durante o governo de Getúlio Vargas (Estado Novo) foram criadas as primeiras leis trabalhistas, que deram origem a uma nova forma de organização do trabalho, sendo institucionalizada a estrutura sindical brasileira.

O primeiro Sindicato de Corretores de Imóveis a ser reconhecido como tal no Brasil foi o do Rio de Janeiro. No dia 7 de janeiro de 1937, o ministro de Estado dos Negócios do Trabalho, Indústria e Comércio, em nome do presidente da República do Brasil, assinou a carta sindical, reconhecendo oficialmente o Sindicato dos Corretores de Imóveis do Rio de Janeiro como "sindicato profissional de trabalhadores por conta própria".

A partir daí, foi um suceder de fatos, que passaram por inúmeros obstáculos.

Nos anos 40 os Corretores de Imóveis faziam parte de uma categoria organizada e reconhecida por toda a sociedade. Os sindicatos tinham uma estreita ligação com as associações comerciais, conseguindo estender aos seus associados todas as garantias conquistadas pelos trabalhadores brasileiros. Uma prova é o Decreto nº 5.493 de 9 de abril de 1940, pelo qual os Corretores de Imóveis eram segurados no Instituto de Aposentadoria e Pensões dos Comerciantes, pagando seguro anual obrigatório.

Outra conquista importante foi o reconhecimento da capacidade técnica desses profissionais por parte do poder público, que passou a considerar como avaliação oficial a que era feita pelo Sindicato de Corretores de Imóveis, repartição arrecadadora ou por via judicial. Graças a este convênio, os Corretores sindicalizados passaram a utilizar nos seus anúncios, depois do nome do escritório, a expressão "do Sindicato dos Corretores de Imóveis", ou "filiação ao Sindicato dos Corretores de Imóveis".

A criação do Pregão Imobiliário em novembro de 1940, foi outra importante iniciativa que aumentou ainda mais a credibilidade de toda a categoria na sociedade - por intermédio de uma iniciativa da Associação de Corretores de Imóveis do Estado de São Paulo, da Rádio Tupi e do jornal Diário de São Paulo.

O Pregão representava uma extraordinária rapidez e segurança nas transações, evitando, para os Corretores, uma série de desperdícios: de tempo, de dinheiro e de energias, forçando a circulação de negócios e impedindo o engavetamento dos mesmos. Esta iniciativa só era disponível aos Corretores sindicalizados.

No início de 1942 a Associação de Corretores de Imóveis regulamentou um projeto rigoroso para a admissão de novos associados. Eram aceitos apenas os profissionais que exercessem efetiva e seguidamente a profissão durante, no mínimo, dois anos, mediante prova concludente. Mais que isso, era preciso preencher todos os requisitos de absoluta idoneidade moral e profissional.

Entre os documentos exigidos, o profissional deveria apresentar os atestados de antecedentes criminais e político-sociais. Para que um novo sócio fosse admitido, deveria ser indicado por, no mínimo, dois outros Corretores associados.

A década de 40 ficou marcada como a do reconhecimento e organização da profissão. Os Corretores conquistaram o respeito junto aos proprietários de jornais em função do grande volume de anúncios. Perante a sociedade, passaram a ser vistos como Consultores Imobiliários, autorizados mediante contrato exclusivo para a comercialização de imóveis.

Ser sindicalizado era motivo de orgulho e uma garantia de bons antecedentes. Mas para que de fato a profissão fosse oficialmente reconhecida, ainda era necessária a sua regulamentação e a criação de cursos técnicos, aprimorando ainda mais a formação dos Corretores e sua atuação no mercado imobiliário. A escola da vida continuava sendo a única fonte de informação desses profissionais.

Para atender uma velha aspiração da classe, em setembro de 1956 o Sindicato de Corretores de Imóveis do Estado de São Paulo apresentou em seu boletim mensal a proposta para a criação de um curso técnico, que seria destinado aos Corretores com pouca experiência ou que quisessem iniciar-se na atividade. Os mais antigos também poderiam participar, por meio de um curso de extensão e aperfeiçoamento. A proposta era ministrar ensinamentos necessários para o bom desempenho da profissão.

A profissão do Corretor de Imóveis é a única em todo o Brasil a ser regulamentada por duas leis. Para que fosse reconhecida, muitos profissionais dedicaram anos de sua vida entre emendas e visitas ao Congresso Nacional. Nessa luta, além dos líderes da categoria, dois personagens destacaram-se, conquistando o reconhecimento de todos os Corretores de Imóveis do Brasil: Ulysses Guimarães e Arnaldo Prieto.

Você já parou para pensar a respeito da trajetória da profissão de Corretor de Imóveis?

Antes de dar continuidade a leitura do material pare e reflita um pouco a respeito da profissão que você escolheu para atuar.

1.4. O que é preciso para ser um corretor de imóveis

Atualmente, para ser um corretor de imóveis, é necessário registrar-se legalmente junto ao CRECI (Conselho Regional de Corretores de imóveis) e possuir o título de Técnico em Transações Imobiliárias. Para adquirir este título, o candidato deverá submeter-se a um curso profissionalizante próprio da área.

A formação na área tem como objetivo preparar técnicos habilitados a fazerem face às exigências do mercado imobiliário, dando condições legais de exercício da profissão àqueles que vem desenvolvendo atividades no setor de imóveis.

Após a conclusão do curso, receberão o Diploma de Técnico em Transação Imobiliárias.

Todos os corretores de Imóveis têm por obrigação estar inscrito e em dia com suas obrigações junto ao CRECI.

A Regulamentação e as Leis

A regulamentação da profissão de Corretor de Imóveis data de 27 de agosto de 1962, por ocasião da sanção, pelo então Presidente do Senado Federal, Senador Auro Soares de Moura Andrade, da Lei nº 4.116. Por este motivo, o Dia Nacional do Corretor de Imóveis se comemora em 27 de agosto. A modernização dos tempos e das próprias leis, levou o então Ministro do Trabalho, Arnaldo da Costa Prieto a apresentar ao Congresso Nacional, Projeto que se transformou na Lei nº 6.530/78, sancionada em 12 de maio de 1978 e regulamentada em 29 de junho do mesmo ano pelo Decreto nº 81.871/78. Esses Diplomas legais regulamentam até hoje a profissão e criaram o Conselho Federal e os Regionais como órgãos de disciplina e fiscalização do exercício da profissão, constituídos em autarquia, dotada de personalidade jurídica de direito público, com autonomia administrativa, operacional e financeira.

Conforme determina o Artigo 2º da Lei nº 6.530/78 e o Artigo 1º do Decreto nº 81.871/78 "o exercício da Profissão de Corretor de Imóveis será permitido ao possuidor do título de Técnico em Transações Imobiliárias". O título a que se refere esses Artigos é o Diploma fornecido pelo Estabelecimento de Ensino ao concluinte do curso de Técnico em Transações Imobiliárias - TTI. Por se tratar de curso técnico, o interessado deve ter concluído o 2º Grau ou estar cursando, simultaneamente com o TTI, a 3ª série do 2º Grau. Após a habilitação profissional e de posse do Diploma, o interessado deverá se dirigir ao Conselho Regional de sua jurisdição, a fim de promover sua inscrição. Portanto, os interessados em exercer a profissão de Corretor de Imóveis que não atendam esses requisitos e, mesmo assim, insistam em exercê-la, estão infringindo ao Artigo 47 do Decreto-Lei nº 3.688, de 03 de outubro de 1941 (Lei das Contravenções Penais), passíveis assim, de punição na forma da Lei.

As atribuições do Corretor de Imóveis poderão ser exercidas, também, por Pessoa Jurídica, desde que, se inscreva no CRECI e tenha como sócio-gerente ou Diretor um Corretor de Imóveis individualmente inscrito e sujeita-se aos mesmos deveres e tem os mesmos direitos das Pessoas Físicas (Art. 6º da Lei nº 6.530 e Art. 3º do Decreto 81.871).

Atenção!



O Corretor de Imóveis se identifica facilmente através da Cédula de Identidade expedida pelo CRECI (de cor verde), ou da Carteira Profissional, também expedida pelo CRECI (de cor vermelha).

1.5. Conselhos de Corretores de Imóveis

Em 27 de agosto de 1962, o Conselho Federal e os conselhos regionais de Corretores de Imóveis foram criados observando o artigo 9º da Lei nº 4.116/62 dizia: "A fiscalização do exercício da profissão de Corretor de Imóveis será feita pelo Conselho Federal e pelos conselhos regionais de Corretores de Imóveis, que ficam criados por esta lei".

No dia 26 de outubro de 1962 aconteceu a primeira reunião plenária do Conselho Federal de Corretores de Imóveis do Brasil (Cofeci), na sede do Sindicato dos Corretores de Imóveis do Estado de São Paulo.

Com a entrada em vigor da Lei nº 4.116/62, regulamentando a profissão e determinando que as transações imobiliárias somente poderiam ser exercidas por Corretores de Imóveis regularmente inscritos nos conselhos profissionais, quem não o possuía mas se provasse o exercício da profissão de Corretor de Imóveis teria direito ao registro no Creci. Na época foram realizadas algumas campanhas de caráter publicitário durante os anos que se seguiram, sempre defendendo o Corretor e expondo a grande segurança adquirida pelo público nas negociações imobiliárias com a regulamentação da profissão.

Já em 1975, pressentindo as deficiências da Lei nº 4.116 as entidades que congregam os Corretores de Imóveis ofereceram ao ministro Arnaldo Prieto um memorial contendo sugestões para que uma nova lei regulamentasse a profissão.

Após a votação de inconstitucionalidade da Lei nº 4.116, evidenciou-se ainda mais a necessidade do interesse do governo federal, por intermédio do Ministério do Trabalho, pela aprovação de um novo texto legal, que pudesse atender, juntamente com a definitiva implantação do curso de Técnico em Transações Imobiliárias, às justas reivindicações das entidades representativas dos Corretores de Imóveis.

Os Corretores de Imóveis constituíam, em 1976, uma classe numerosa, composta por profissionais dedicados a importantes atividades da economia, o que bastaria para justificar o apoio dado pelo governo federal, por intermédio do Ministério do Trabalho, à iniciativa tomada por alguns homens públicos do país, no sentido de garantir a esses trabalhadores o que a lei e a regulamentação já asseguravam a outras categorias: disciplinar o exercício da profissão e o reconhecimento de direitos relacionados com as responsabilidades assumidas.

A Lei nº 6.530/78, assinada pelo presidente Geisel, regulamentou a profissão do Corretor de Imóveis e trouxe inúmeras vantagens para a classe e exigências como a formação mínima para o exercício da profissão. Tudo isso contribuiu para que a mesma fosse reconhecida pela sociedade.

1.6. A evolução da profissão

Nos anos 80 e 90 a profissão do Corretor de Imóveis foi consolidada em todo o Brasil. Foram criados 24 conselhos regionais nas principais capitais do país, responsáveis pela fiscalização do exercício profissional.

Desde o surgimento dos primeiros Corretores, o perfil dos profissionais mudou bastante. Com a alteração introduzida por Clíneu Rocha, acabando com a Opção de Venda, e com a crescente urbanização das cidades brasileiras, aumentando o número de profissionais atuando no mercado, o perfil do profissional também foi alterado. A figura do Corretor da família foi ficando cada vez mais rara e a competitividade no mercado de trabalho acabou desunindo a categoria. Mas, qual o futuro da profissão? Após tanta luta pela regulamentação, qual o papel dos sindicatos e dos Conselhos Federal e Regionais de Corretores de Imóveis?

O próprio mercado acabou dando a resposta a essas perguntas. Com a difusão da informática e o aumento do nível de exigência por parte dos clientes, passou a ser exigida uma nova postura dos profissionais.

A prestação de serviços e o apoio na realização do melhor negócio ganharam destaque entre as principais características da profissão. O trabalho do Corretor do século XX não se restringe mais à comercialização de imóveis. Em tempos de informática e alta velocidade na transmissão de informações, para ser bem-sucedido e conquistar a confiança do cliente é necessário estar bem preparado.

A competitividade do mercado de trabalho leva o cliente a escolher o profissional que estiver mais bem preparado. O acesso a todo o tipo de informação fornece melhores subsídios para a avaliação de imóveis e para desenvolvimento de um trabalho de qualidade. Com isso, o Corretor passa a agir como um consultor, assessorando o cliente em todas as fases da comercialização do imóvel.

A participação do Corretor também é valiosa na averiguação dos aspectos legais envolvidos na transação, como a aprovação da planta pela Prefeitura, a inexistência de planos de desapropriação, a regularização do titular do imóvel etc. A parte contratual também exige uma grande atenção. É importante certificar-se sobre a qualificação completa do proprietário, a descrição detalhada do imóvel e a declaração da inexistência de débitos, entre outros.

Se o imóvel for vendido na planta, o consultor deve averiguar todos os dados sobre a construtora (idoneidade), sua aprovação pelo órgão competente (número de alvará) e o contrato (inexistência de parcelas intermediárias além das determinadas pelo contrato). Todas as informações e o trabalho de investigação são muito importantes para a conclusão do negócio, mas o trabalho do Consultor Imobiliário não termina com a assinatura do contrato. O Corretor também deve estar presente na entrega do imóvel, verificando a qualidade da obra e se foram realizadas as benfeitorias descritas no contrato.

1.7. Órgãos regulamentadores

Como em toda profissão regulamentada por lei, são criados autarquias responsáveis pela disciplina, fiscalização e representação dos legítimos interesses da categoria profissional perante a sociedade.

Os principais órgãos regulamentares são o COFECI (Conselho Federal de Corretores de Imóveis) e os CRECI's (Conselhos Regionais de Corretores de Imóveis), responsáveis pela disciplina e fiscalização do exercício da profissão de corretor de imóveis, constituídos em autarquia, dotada de personalidade jurídica de direito público, vinculada ao Ministério do Trabalho, com autonomia administrativa, operacional e financeira (Lei n.º 6.530 de 12 de maio de 1978, no artigo n.º 5).

O COFECI é um órgão federal que possui sede e foro na Capital da República e jurisdição em todo território nacional. É composto por dois representantes, efetivos e suplentes, de cada Conselho Regional, eleitos dentre os seus membros. É encarregado de explicitar a legislação e expedir normas, para a sua correta execução, bem como disciplinar os casos omissos (Resolução-COFECI n.º 013/78).

A organização auxiliar desta autarquia compreende:

- Secretaria Executiva;
- Assessoria jurídica;
- Assessoria contábil e financeira;
- Grupos de trabalho.

O COFECI, no uso das atribuições que lhe confere o artigo 16, item XVII, da lei n.º 6.530, de 12 de maio de 1978, e tendo em vista o disposto no artigo 16, item XIV, do mesmo diploma legal, poderá intervir temporariamente nos Conselhos Regionais, nos casos de comprovada irregularidade na administração ou de atrasos injustificados no recolhimento da parcela de contribuição ao COFECI.

O CRECI é uma autarquia responsável em credenciar, orientar e fiscalizar o exercício da profissão de corretor de imóveis. Atualmente, existem 24 CRECI's sediados em capitais no País. Estes ainda possuem escritórios no interior de cada estado, chamados de Delegacia Regional.

Além desses órgãos regulamentadores, existe um Sindicato dos Corretores de Imóveis (SINDIMÓVEIS), que visa representar os interesses dos corretores de imóveis, para que os mesmos tenham seus benefícios profissionais assegurados.

Dentre as várias atividades promovidas pelo SINDIMÓVEIS, RAPOSO [1995] destaca as atividades de caráter cultural como a promoção de cursos, palestras, congressos e seminários, e de caráter social como organização de festas comemorativas e a realização de convênios com entidades sociais, tais como casas de saúde e escolas.

Desta maneira já existem institucionalizados órgãos regulamentadores que podem gerir e promover as mudanças nesta profissão.

1.8. As Várias Espécies de Corretores

Prezado aluno, tal como ocorreu em outros países, também no Brasil a atividade de intermediar negócios teve diversos segmentos, fazendo com que o vocábulo corretor fosse sempre acompanhado de um qualificativo para designar a sua verdadeira função, como por exemplo, Corretor de seguros; de bolsa de mercadorias, de bolsa de valores, de navios, de imóveis etc.

Quem primeiro se preocupou com a atividade foi o Código Comercial, que em 1850, ao entrar em vigor, em seus artigos 36 a 67 disciplinava a atividade de corretagem, ou de mediação, definindo aqueles que a exerciam como "agentes auxiliares do comércio"

voltados para a conclusão de negócios mercantis. Eram obrigatórias a sua matrícula no Tribunal do Comércio de seu domicílio e a prestação de fiança idônea, cujo valor era sempre fixado em razão do giro das transações nas praças onde tinham suas atividades. Esses tribunais do Comércio foram extintos em 1875 com a criação das Juntas Comerciais, que os substituíram. O exercício da atividade de corretor necessitava, assim, do preenchimento de certos requisitos especiais e do cumprimento de obrigações previstas no Código, como bem exemplificam os artigos 47 e 51:

Art. 47. O corretor é obrigado a fazer assento exato e metódico de todas as operações que intervier, tomando nota de cada uma, sendo concluída, em um caderno manual paginado.

Art. 50. Os assentos do caderno manual deverão ser lançados diariamente e um protocolo, por cópia literal, por extenso e sem emendas nem interposições, guardada a mesma numeração do manual.

O protocolo terá as formalidades exigidas para os livros dos comerciantes no art. 13, sob pena de não terem fé os assentos que neles se lançarem, e de uma multa correspondente à metade da fiança prestada.

O referido protocolo será exibível em juízo, a requerimento de qualquer interessado, para os exames necessários, e mesmo oficialmente por ordem dos juizes e Tribunais do Comércio.

Art. 51. O corretor, cujos livros forem achados sem as regularidades e formalidades especificadas no art. 50, ou com falta de declaração de alguma das individuações mencionadas nos arts. 48 e 49, será obrigado a indenizar as partes dos prejuízos que daí lhe resultarem, multado na quantia correspondente à quarta parte da fiança, e suspenso por tempo de 3 (três) a 6 (seis) meses. No caso de reincidência será punido com a multa de metade da fiança, e perderá o ofício.

O conceito de corretor, pelo Código Comercial, era tão somente o de aproximador dos comerciantes, levando-os a contratar entre si, servindo como intermediário nas negociações de caráter mercantil e como tal, limitava-se a receber a proposta de um comerciante para levá-la a outro.

Se o Código Comercial se referia apenas a esse tipo de corretagem mercantil, o Código Civil de 1916, por sua vez, ignorou a profissão de corretor. Deu ênfase às diversas modalidades de contrato de corretagem, baseando-se no princípio da bilateralidade e na autonomia da vontade, constituindo-se uma obrigação de resultado e não de meio. Aliás, essa postura do nosso Código Civil prende-se a uma corrente majoritária defensora do princípio de que o corretor só fará jus à remuneração, não pelo serviço prestado, mas, pelo resultado desse serviço. Maria Helena Diniz (1993), citando Spencer Vampré, diz que: "a comissão só é devida ao corretor, depois de concluídos os seus serviços, pelo acordo das partes, embora mais tarde não seja este efetivamente levado a efeito, ou haja arrependimento".

1.9. O corretor de imóveis em exercício

O corretor de imóveis tem a função de intermediar, ou seja, aproximar o cliente interno (empresário imobiliário, construtor ou vendedor do imóvel) e o cliente externo (comprador potencial) a um objetivo comum, o imóvel.

Do ponto de vista jurídico, o intermediador imobiliário começa o seu trabalho ao assinar um Contrato de Prestação de Serviços ou Opção de Vendas. Com esta assinatura, cria-se um vínculo jurídico entre o corretor de imóveis e o cliente interno, provando assim, a participação do intermediador na venda do produto imobiliário e consequentemente, garantindo os direitos de exclusividade de venda e de cobrança da comissão ao término da transação imobiliária.

Segundo RAPOSO [1995, p.71] cita, "é ilegal trabalhar sem o Contrato de Prestação de Serviços, conforme estabelecem, expressamente, o item VI do artigo 16 da Lei nº 6.530, de 12.05.78; o artigo 1º da Resolução nº 5 do COFECI (Conselho Federal de Corretores de Imóveis), de 09.09.78; e ainda, o inciso IX do artigo 4º da Resolução nº 326 do COFECI, de 25.06.92 (Código de Ética)". Com este contrato concluído, o corretor de imóveis terá permissão legal de anunciar o imóvel, de contactar e recepcionar clientes externos potenciais.

Explicada a parte inicial do processo de intermediação de uma venda imobiliária, são identificadas uma série de atividades que podem ser descritas da seguinte maneira:

Ao receber um suposto pretendente à aquisição do imóvel, o intermediador deverá fazer uma triagem junto ao comprador, como saber o tipo de imóvel desejado, preço, localização, quando deseja obter o imóvel, etc. Depois disto, escolhe-se na pasta de estoque de avulsos (pasta usada pelos corretores para arquivar as fichas de cada imóvel à venda) o imóvel que esteja mais próximo de satisfazer os anseios do interessado. Caso o imóvel esteja disponível, propõe-se uma visita para a demonstração dos aspectos físicos, acabamento, equipamentos e materiais usados na construção.

Despertado o interesse do cliente externo, passa-se para a fase de negociação, onde são discutidas a modalidade do negócio (se à vista ou a prazo) e a disponibilidade financeira do comprador.

Decidindo o cliente externo pela realização do negócio, o corretor deverá aproximá-lo ao cliente interno para preparar a documentação apropriada para o fechamento do negócio.

Do ponto de vista jurídico, o trabalho do corretor de imóveis está concluído com o recebimento do sinal de negócio, mais conhecido como arras (em vendas financiadas ou a prazo) ou a totalidade do valor combinado. Entretanto, sobre o ponto de vista profissional, o trabalho de qualquer prestador de serviços só acaba quando não há mais nada a fazer em relação ao negócio, ou seja, o corretor de imóveis deverá acompanhar todos os passos da transação imobiliária até que o nome do cliente externo esteja assentado no Cartório de Registro de Imóveis.

Cada uma destas atividades pode ser objeto de treinamento e recomendações específicas sobre a melhor maneira de proceder diante de uma venda imobiliária.

1.10. A remuneração imobiliária

A remuneração imobiliária é o retorno financeiro que o corretor de imóveis recebe pelos serviços prestados como intermediador da transação imobiliária.

OPERAÇÕES IMOBILIÁRIAS I

É muito comum neste ramo, o uso equivocado da palavra comissão para definir este retorno, porém deve-se deixar bem claro que o corretor de imóveis, por ser um profissional liberal (Diário Oficial de 09 de julho de 1986, portaria nº3.245 de 08 de julho de 1986), não cobra comissões e sim honorários. No atual Código de Processo Civil, no seu artigo 275, letra "m", está previsto o rito sumaríssimo para a cobrança de honorários de profissões liberais.

Os valores a que faz juz o CI pela execução de seus serviços profissionais de corretagem são fixados pelos órgãos competentes como CRECI, através de tabelas que estipulam os percentuais dos honorários que aumentam conforme a localização.

A remuneração imobiliária é significativa perante os outros custos de construção, mas há de lembrar que a discussão até agora, mostrou o quanto potencialmente há de trabalho até o final da concretização da intermediação e quanta informação poderia ser gerada neste processo. Por outro lado, esta é a remuneração para distribuir o produto a partir da unidade produtiva e deveria ser analisada comparativamente aos custos necessários para suprir os materiais e insumos para dentro das empresas.

1.11. Competências

Seguramente você já percebeu que o corretor de imóveis deve apresentar algumas competências para desenvolver o trabalho com eficiência. Vejamos agora o que compete a você enquanto corretor de imóveis.

Diz o Decreto 81.871 de 29 de junho de 1978:

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

Art.3º - As atribuições constantes do artigo anterior poderão, também, ser exercidas por pessoa jurídica, devidamente inscrita no Conselho Regional de Corretores de Imóveis da jurisdição. Parágrafo Único - O atendimento ao público interessado na compra, venda, permuta ou locação de imóvel, cuja transação esteja sendo patrocinada por pessoa jurídica, somente poderá ser feito por Corretor de Imóveis inscrito no Conselho Regional da jurisdição.

Art.4º - O número da inscrição do Corretor de Imóveis ou da pessoa jurídica constará obrigatoriamente de toda propaganda, bem como de qualquer impresso relativo à atividade profissional.

Art.5º - Somente poderá anunciar publicamente o Corretor de Imóveis, pessoa física ou jurídica, que tiver contrato escrito de mediação ou autorização escrita para alienação do imóvel anunciado.

Vamos pensar um pouco:

Quando o Art. 2º estabelece que compete ao corretor de imóveis exercer a intermediação na compra, venda, permuta e locação de imóveis e opinar quanto à comercialização imobiliária, ele pressupõe uma série de conhecimentos específicos sobre operações imobiliárias. Vamos listar a seguir alguns desses conhecimentos específicos:

- regulamentação dos órgãos de classe;
- legislação específica;
- avaliação de imóveis e perícia;
- análise e elaboração de documentos;
- técnicas comerciais: venda, anúncio, propaganda, etc.;
- direitos do proprietário;
- noções de construção e desenho arquitetônico;
- prestação de contas na administração de imóveis;
- competência dos órgãos de classe;
- sistema financeiro da habitação;
- tipos de imóveis
- Código de Ética Profissional dos Corretores de imóveis;

Mas para exercer a sua função, o corretor deve firmar um contrato de mediação com o dono do imóvel. Esse documento deve ser feito em duas vias e assinado por ambos. Nele devem constar ainda o valor e condições de venda, a porcentagem ajustada e o estabelecimento do prazo assim que o corretor complete a mediação. Os corretores sindicalizados possuem uma série de benefícios, como por exemplo, um preço especial na colocação de anúncios de publicidade de imóveis, sendo que deve constar no anúncio o nome por extenso, do corretor e seu endereço, além do número do CRECI.

1.12. Características do Corretor de Imóveis

O corretor de imóveis é o profissional que faz a intermediação entre o vendedor e o comprador, na transação de um imóvel. A maioria das vendas se concretiza com a participação do corretor.

No entanto, o corretor deverá ter algumas características para que tenha um bom desempenho na profissão e principalmente deverá ter força de vontade e gosto pelo que faz.

Segue algumas características que deverá ter o corretor:

- ✓ Paciência;
- ✓ Capacidade de lidar com o público;
- ✓ Capacidade de convencimento;
- ✓ Carisma;
- ✓ Dedicação;
- ✓ Boa aparência;
- ✓ Bom humor;
- ✓ Discrição;
- ✓ Tendência para venda;
- ✓ Raciocínio espacial desenvolvido;

OPERAÇÕES IMOBILIÁRIAS I

✓ Procurar estar sempre informado dos acontecimentos do cotidiano e principalmente das novidades no setor imobiliário.

Assim, com essas pequenas dicas de perfil, desejamos aos corretores bons negócios!



Resumindo ...

Corretor de Imóveis é o profissional, que estando legalmente habilitado, faz a aproximação das partes interessadas numa transação imobiliária.

Todos os corretores de Imóveis têm por obrigação estar inscrito e em dia com suas obrigações junto ao CRECI.

A regulamentação da profissão de Corretor de Imóveis data de 27 de agosto de 1962, (Lei 4.116)

As atribuições do Corretor de Imóveis poderão ser exercidas, também, por Pessoa Jurídica, desde que, se inscreva no CRECI e tenha como sócio-gerente ou Diretor um Corretor de Imóveis individualmente inscrito e sujeita-se aos mesmos deveres e tem os mesmos direitos das Pessoas Físicas (Art. 6º da Lei nº 6.530 e Art. 3º do Decreto 81.871).

Compete ao Corretor de Imóveis exercer a intermediação na compra, venda, permuta e locação de imóveis e opinar quanto à comercialização imobiliária. (Decreto 81.871 de 29 de junho de 1978).

O exercício da Profissão de Corretor de Imóveis será permitido ao possuidor do título de Técnico em Transações Imobiliárias". (Artigo 2º da Lei nº 6.530/78 e o Artigo 1º do Decreto nº 81.871/78).



EXERCITE SEUS CONHECIMENTOS

- 1) Existem algumas definições sobre corretagem de imóveis. No seu entendimento, qual a melhor delas?
- 2) O novo Código Civil Brasileiro traz um capítulo dedicado à corretagem. Pesquise e diga quais os artigos que tratam do assunto.
- 3) De acordo com o texto, relacione quais as exigências legais para inscrição nos Conselhos Regionais de Corretores de Imóveis.
- 4) Qual a primeira lei que regulamento a profissão de corretor de imóveis?
- 5) Quem exerce a profissão de corretor de imóveis sem estar inscrito no CRECI pratica que tipo de ato ilícito?
- 6) Escreva nos parênteses V para as afirmativas verdadeiras e F para as falsas.
☐ O corretor é o agente comercial que atua especificamente nos processos de compra e venda em nome de quem quer vender.
☐ O corretor atua nos processos de compra e venda, locação e permuta de imóveis, em nome de uma das partes.
- 7) Complete a lacuna com uma das opções que estão entre parênteses:
Todos os corretores de imóveis têm por obrigação estar em dia com suas obrigações junto ao (CREA, CRM, CRC, CRA, CRECI)
- 8) Responda V se verdadeiro ou F se falso:
☐ Corretor de Imóveis é o profissional, que estando legalmente habilitado, faz a aproximação das partes interessadas numa transação comercial qualquer.
- 9) Complete a lacuna com uma das opções que estão entre parênteses:
Conforme determina o Artigo 2º da Lei nº 6.530/78 e o Artigo 1º do Decreto nº 81.871/78, o exercício da Profissão de Corretor de Imóveis será permitido ao possuidor do título de..... (Técnico em contabilidade, Técnico Agrícola, Técnico em administração de empresas, Técnico em Transações Imobiliárias)
- 10) Marque a opção correta:
A regulamentação da profissão de Corretor de Imóveis data de:
☐ 27 de setembro de 1982
☐ 12 de maio de 1978
☐ 27 de julho de 1972
☐ 27 de agosto de 1962
- 11) Complete a lacuna com uma das opções que estão entre parênteses:
As atribuições do corretor de imóveis poderão, também, ser exercidas por, devidamente inscrita no Conselho Regional de Corretores de Imóveis da jurisdição. (Advogado, Administrador de empresa, Contador, Pessoa jurídica).
- 12) Qual das atividades abaixo não é uma competência do corretor de imóveis?

OPERAÇÕES IMOBILIÁRIAS I

- a) Venda de imóveis
- b) Locação de imóveis
- c) Opinar quanto à comercialização de imóveis
- d) Vender seguros

13) Quando o Art. 2º do Decreto 81.871 de 29 de junho de 1978, estabelece que compete ao corretor de imóveis exercer a intermediação na compra, venda, permuta e locação de imóveis e opinar quanto à comercialização imobiliária, ele pressupõe uma série de conhecimentos específicos sobre operações imobiliárias.

Qual dos conhecimentos especificados abaixo não está relacionado com operações imobiliárias?

- a) regulamentação dos órgãos de classe;
- b) legislação específica;
- c) avaliação de imóveis e perícia;
- d) Conhecimento de toda a programação da rede Globo de Televisão.

14) Responda V se verdadeiro ou F se falso:

() O número da inscrição do Corretor de Imóveis ou da pessoa jurídica não precisará constar obrigatoriamente de toda propaganda, bem como de qualquer impresso relativo à atividade profissional.

Gabarito

- 6) F – V 7) CRECI8) F
9) Técnico em transações imobiliária
10) 27 de agosto de 1962 11) Pessoa jurídica
12) d 13) d 14) F
-

Depois de ter estudado sobre o conceito, o histórico e a regulamentação da profissão “Corretor de Imóveis”, você está preparado para aprender sobre as Transações Imobiliárias, tema que será abordado a seguir.

2 – TRANSAÇÕES IMOBILIÁRIAS

As transações imobiliárias acontecem e se sucedem a todo momento, em qualquer lugar do país, seja nas grandes metrópoles, seja nas pequenas cidades brasileiras, indo desde pequenos lotes urbanos até grandes propriedades rurais, passando por modestas moradias, mansões, prédios industriais e comerciais e mais uma grande variedade de imóveis. De um lado, estão aqueles que incorporam, aqueles que constroem, os que fazem o loteamento, os locadores, aqueles que simplesmente deseja vender o que lhe pertence. De outro lado, estão os que compram para uso, os que compram para investir, os locatários e muitos outros que esporadicamente vão a um cartório receber a escritura.

O que há de comum em todos eles é que os seus interesses são antagônicos. Quem vende quer o melhor preço nivelado por cima. Já o que compra, quer este preço nivelado por baixo. Entre um e outro está o corretor, como o elo de ligação, diminuindo a distância entre esses níveis.

Um corretor não se improvisa, se constrói. Essa construção é feita em razão da capacidade do profissional em conhecer bem esses dois lados do cliente, seja na posição de vendedor, seja na de comprador.

O vendedor pode ser um construtor, um incorporador ou um loteador, que, sendo conhecedor das leis das incorporações, terá muito mais cuidado na elaboração dos documentos próprios de seu negócio. Também o corretor necessita estar no mesmo nível de conhecimento, sob pena de perder a credibilidade deste tipo de cliente que, sendo um vendedor constante, torna-se mais exigente pelos serviços que lhe são prestados.

Uma vez alçado à condição de representante do proprietário para a venda de determinado imóvel, o corretor, ao partir para a busca do cliente certo, terá de aplicar todo o seu conhecimento acerca do imóvel em si, dos preços de mercado, das particularidades quanto aos planos de pagamento, às taxas de juros, às multas por inadimplência e mais uma série de situações que se estipulam nos contratos de compra e venda, cuja redação, nem sempre clara, poderá trazer dissabores às partes o que, conseqüentemente, imputará culpa ao profissional ou à imobiliária que intermediou o negócio.

Tratando-se de locação, os cuidados deverão ter o mesmo tratamento. O locador quer ter a certeza e a tranquilidade de que seu imóvel encontra-se administrado com competência, com zelo e com a fiel observância às leis que regem as relações locatícias e sobretudo, com o necessário cuidado na escolha do inquilino e as suas garantias para o cumprimento das obrigações pactuadas.

Por sua vez, o locatário quer a segurança de que o imóvel que lhe é locado está livre e desimpedido para os fins propostos e de que os seus direitos previstos na legislação serão observados e de que não será molestado injusta ou desnecessariamente. Esta confiança é fundamental para uma harmoniosa locação, uma vez que o proprietário ao ceder em locação a sua propriedade, só conserva o domínio porque o uso e a posse é transferida para o inquilino.

2.1. O Cliente Proprietário

2.1.1. Contactar

Onde está o imóvel e quem é o seu proprietário? Este é um dos pilares básicos da atividade imobiliária. Sempre há alguém querendo vender algum imóvel.

Numa linha mais conservadora, há aqueles que querem vender. Porém não admitem a intermediação. Têm prevenção contra corretores de imóveis. Acreditam que procurando diretamente o comprador podem vender mais barato já que não tem de pagar corretagem e sendo mais barato vendem mais rápido. A sociedade caminha a passos largos rumo à especialização de todas as suas atividades. Cada um deve fazer o que sabe e acima de tudo fazer bem feito. Ora, quem sabe vender imóvel é corretor de imóvel e não proprietário de imóvel. Está aí o ponto de partida para o corretor fazer as argumentações ao contactar um imóvel e seu proprietário. É o momento dele vender a sua imagem e de sua empresa, quando o seu trabalho for pelo sistema de parceria.

O primeiro contato é muito importante para que o corretor ganhe a simpatia do proprietário. Esta primeira abordagem poderá ser feita por telefone ou pessoalmente. O telefone só deverá ser usado com o fim de criar a condição de uma visita, jamais para definir todas as condições para se trabalhar o imóvel.

2.1.2. Recepcionar

Uma vez feito o contato inicial, por telefone, deverá o corretor provocar uma visita ao proprietário para pessoalmente oferecer os seus serviços, formalizar o documento de autorização e conhecer o imóvel. Nem toda visita resultará em uma opção de venda, porém toda visita tem alguma forma de retorno, dependendo naturalmente da maneira com que o corretor se posta diante do proprietário. A formalidade no tratamento é imprescindível, ainda que o proprietário seja um conhecido amigo ou cliente de operações. Ao se falar de negócios não se pode enveredar por assuntos que não trazem contribuição alguma aos objetivos da visita, excetuando-se, é claro, quando a iniciativa é do proprietário que em alguns casos gosta de uma boa prosa.

Atenção!

O bom profissional deve exercitar a observação do comportamento do cliente.

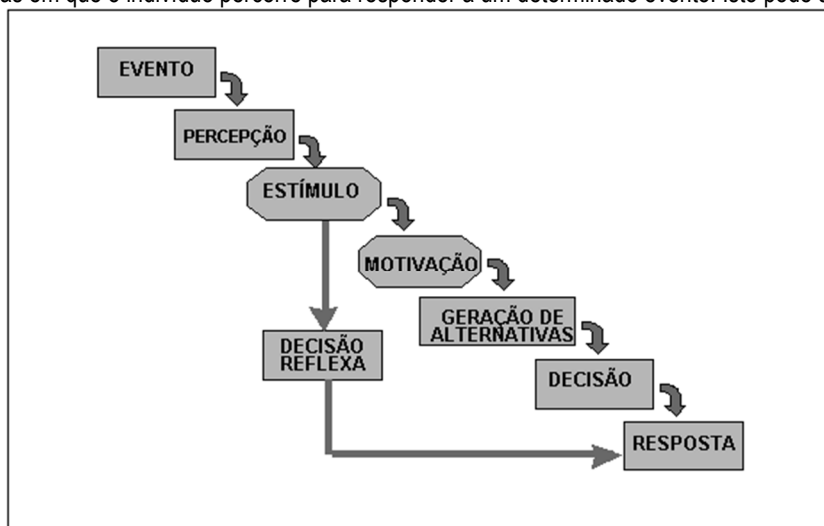


2.1.3 As características comportamentais do corretor de imóveis

A importância de estudar o processo comportamental está no fato de que as empresas são constituídas de pessoas e somente funcionarão se as mesmas estiverem ocupando seus cargos e desempenhando suas funções de acordo com o que lhes foi solicitado. São os indivíduos que planejam ou ordenam, decidem onde e como utilizar equipamentos, aperfeiçoam técnicas empregadas em serviços, asseguram o capital necessário e tomam decisões nas áreas contábeis e fiscais [CHIAVENATO, 1994].

Contudo, para compreender os procedimentos das empresas, precisa-se estudar o comportamento dos seus indivíduos, respeitando o ser humano como pessoa, dotada de características próprias de personalidade, aspirações, valores, necessidades, motivações e objetivos individuais e como recursos, dotada de habilidades, conhecimentos e competências, necessários para desenvolver uma determinada tarefa organizacional.

O comportamento humano orienta-se basicamente para a consecução de objetivos, ou seja, geralmente é motivado pelo desejo de alcançar um objetivo. Segundo LEZANA et al. [1996, P.6], "o comportamento é entendido como o mecanismo que um indivíduo utiliza para dar resposta a um determinado evento, na busca de satisfazer seu conjunto de necessidades". Esta definição é melhor explicada através de um modelo de processo comportamental, proposto pelo mesmo autor, representado por uma sequência de etapas em que o indivíduo percorre para responder a um determinado evento. Isto pode ser visto na figura abaixo:



Fonte: LEZANA et al. [1996].

Os eventos são acontecimentos capazes de produzir um estímulo, seja de origem interna ou externa, que influencia no comportamento. Os eventos são identificados pelo organismo através dos órgãos sensoriais, num processo de percepção.

A percepção é fundamental para a compreensão do comportamento, pois ela organiza, interpreta e traduz todas as informações extraídas dos órgãos sensoriais. Se o evento é percebido como uma oportunidade para satisfazer uma necessidade, ou um conjunto delas, este se transforma em um estímulo, sendo, portanto, capaz de motivar o indivíduo.

A motivação é o impulso fundamental para gerar um comportamento. Segundo HERSEY&BLANCHARD [1986, p.18], "a motivação das pessoas depende da intensidade dos seus motivos, que podem ser definidos como necessidades, desejos ou impulsos

oriundos do indivíduo e dirigidos para objetivos, que podem ser conscientes ou subconscientes". No processo comportamental, a motivação será responsável pela energia que o indivíduo alocará para executar a ação. É uma relação entre o grau que se encontra a necessidade e a oportunidade de satisfazê-la.

A geração de alternativas é o processo de busca de possíveis ações que permitem utilizar o evento para satisfazer um determinado conjunto de necessidades. Quanto mais elevado for o nível de necessidades, maior será o número de alternativas geradas. Neste caso, o indivíduo interpretará o evento, em seguida elaborará um plano de ação através da organização de uma série de alternativas de respostas e por último escolherá entre as várias opções a que melhor satisfaça as suas necessidades.

É importante ressaltar que para gerar essas alternativas, o indivíduo utilizará o conhecimento e as habilidades. O esforço despendido para executar a ação escolhida, estará diretamente relacionado com o seu grau de motivação.

Geradas as alternativas de respostas, o indivíduo passará para o processo de decisão de escolha das alternativas mediante um sistema de valoração. O critério usado neste processo está relacionado aos valores do indivíduo, em que a alternativa escolhida proporcionará maior satisfação do conjunto de necessidades, obedecendo os valores internos de cada indivíduo.

Após a decisão de escolha, o indivíduo passará para o processo de execução da alternativa denominado de resposta, que é a manifestação do comportamento propriamente dito.

Entretanto, existe um outro tipo de tomada de decisão que não segue o processo comportamental descrito: a decisão reflexa. Ocorre quando o indivíduo percebe o evento, associando-o a conceitos aprendidos através de experiências passadas ou quando o evento lhe induz a responder de forma instintiva.

Através do processo comportamental proposto neste modelo, constata-se que as características fundamentais do comportamento humano são: necessidades, conhecimentos, habilidades e valores.

O modelo comportamental proposto neste estudo é utilizado para determinar as características da personalidade dos corretores de imóveis, acreditando-se que a corretagem é o instrumento utilizado pelo profissional imobiliário para satisfazer suas necessidades, em consonância com seus valores, conhecimentos e habilidades.

Com isto, apresenta-se um conjunto de atributos baseado nas características determinantes do comportamento, inspirado na revisão da literatura especializada descrita neste capítulo no item anterior, técnicas de vendas e técnicas de transações imobiliárias. De acordo com o conjunto de atributos, têm-se:

Conhecimentos

A corretagem é uma atividade profissional que requer um certo conhecimento generalizado de variadas áreas técnicas e humanas. Desta maneira, o conhecimento relacionado ao corretor de imóveis é apresentado da seguinte forma:

Conhecimento do ramo imobiliário: Refere-se ao conhecimento que o corretor de imóveis possui do mercado imobiliário. É preciso que o corretor de imóveis domine conhecimentos de outras áreas como a engenharia civil e arquitetura, para que seja capaz de interpretar e ler tecnicamente todos os elementos básicos que concretizam o projeto arquitetônico (planta baixa, cortes e fachadas); direito comercial, para ter um bom entendimento da área jurídico-fiscal e a legislação que rege a profissão como, direitos, deveres, obrigações e limitações; economia, com noções básicas sobre o sistema financeiro de habitação; finanças, dominando operações simples de matemática financeira e tipos de moedas e; operações imobiliárias, relacionadas com os procedimentos e formalidades legais da profissão. Cada uma destas áreas tem alguma relação com o produto imobiliário.

TRAVASSOS [1991] relata que além dos itens relacionados acima, o corretor de imóveis necessita estar permanentemente atualizado sobre os acontecimentos nacionais e mundiais importantes, pois o mesmo precisa possuir cultura geral suficiente para manter um diálogo adequado com clientes que possuam formação, educação e posição social diferenciados.

Conhecimento técnico do produto imobiliário: Um dos fatores decisivos para conquistar a confiança do cliente é o pleno conhecimento do imóvel por parte do corretor de imóveis. De nada adianta possuir habilidade para contato e experiência em vendas sem o domínio deste atributo.

É necessário que o intermediador imobiliário conheça do imóvel os aspectos físicos (tamanho, número de quartos e suítes, etc.); localização, incluindo informações como a zona, vias de acesso, transportes, bairro e vizinhança e, quanto ao acabamento e material usado na construção do imóvel.

Conhecimento de técnicas de vendas: Segundo VERDI [1990, p.15], "vender é conduzir um processo interativo, no qual uma das partes - o vendedor -, utilizando a comunicação persuasiva, ajuda a outra parte - o comprador - a tomar a decisão de adquirir um bem ou serviço que satisfaça necessidades suas ou de terceiros". A venda imobiliária é estruturada em diversas etapas que podem ocorrer em uma ou mais entrevistas, nas quais corretores tentam atrair o interesse do suposto pretendente à aquisição do imóvel através de uma negociação objetiva a respeito do produto imobiliário. É necessário um determinado nível de conhecimento técnico na forma de anunciar, descrever e demonstrar o imóvel; na forma de negociar e na forma de discutir o plano de financiamento usado pela imobiliária.

Conhecimento Empresarial: Refere-se ao conhecimento das atividades responsáveis pela administração de uma empresa como um todo. São elas: marketing, visa à otimização dos lucros de uma empresa com a plena satisfação das necessidades do cliente; finanças, referentes aos procedimentos financeiros na negociação do imóvel, como o estudo de fluxo de caixa de uma aplicação financeira; administração de recursos humanos, é a atividade que envolve todas as ações que têm como objetivo a integração do trabalhador no contexto da organização; gestão empresarial, no sentido de conhecer a política administrativa que determina os objetivos da empresa e; gestão da produção, que envolve o conhecimento do processo de desenvolvimento do produto imobiliário, desde a elaboração do projeto até a sua distribuição.

A importância desta variável está no fato de que determinados corretores de imóveis possuem um adequado conhecimento empresarial, geralmente aqueles que possuem formação acadêmica em administração ou que já possuíram uma pequena empresa, podendo ocupar uma posição de maior destaque na empresa como de gerente de vendas.

Formação Complementar: São os conhecimentos adquiridos em experiências passadas com outras atividades que aparentemente não têm nenhuma relação com a profissão atual do indivíduo, mas que podem ter uma participação decisiva para resolver uma determinada necessidade gerada pelo próprio negócio. No caso da corretagem, as experiências que mais contribuem para um bom exercício da profissão de intermediador imobiliário, são: experiência empresarial, de construção civil e de vendas.

Habilidades

O sucesso de uma venda imobiliária depende também das habilidades dos corretores de imóveis, que correspondem à facilidade para atingir seus objetivos através da utilização eficiente de suas capacidades.

Os atributos desta variável foram identificados e agrupados de acordo com o modelo comportamental. No que diz respeito as habilidades pode-se citar:

Habilidade de valorização de oportunidades e pensamento criativo: É a habilidade de perceber e de visualizar muito mais longe que os demais, atribuindo valor aquilo que se apresenta como uma boa oportunidade de negócio. Além disto, o corretor de imóveis precisa de uma boa dose de criatividade para identificar novas oportunidades.

Habilidade de identificar um cliente potencial: É a habilidade de perceber que um determinado cliente está realmente disposto e em condições de adquirir um imóvel naquele determinado momento.

Habilidade de identificar o imóvel certo para o cliente certo: É a habilidade de aliar a percepção de identificar o cliente potencial com um determinado imóvel disponível. Desde que o produto imobiliário oferecido possa atender a maioria das necessidades e expectativas do suposto comprador.

Habilidade de comunicação persuasiva: É a facilidade de comunicação que é utilizada para conduzir o processo mental do comprador durante a entrevista [VERDI, 1990]. O objetivo é despertar o interesse do comprador pelo produto imobiliário, identificando os benefícios desejados para direcionar a sua argumentação neste sentido.

Bom relacionamento com o empresário imobiliário e seus colegas de trabalho: É a habilidade de estabelecer um relacionamento de interação grupal no trabalho, compreendendo melhor os seus colegas, clientes e seu superior. Apesar da corretagem ser uma profissão que proporciona um clima competitivo, é necessário que a relação entre profissionais desta categoria esteja embasada na lealdade, justiça e moral, proporcionando um ambiente de trabalho mais prazeroso e produtivo.

Habilidade de negociação: É a habilidade de negociar, utilizando os recursos disponíveis (técnicos, conceituais e de relacionamento humano) em prol da consecução de seus objetivos. No caso da corretagem, é o fechamento de uma transação imobiliária.

Habilidade de reunir informações: É a habilidade de coletar, adquirir e agrupar informações. Revela-se como um diferencial competitivo, pois o corretor de imóveis deveria reunir as informações necessárias sobre o produto que está oferecendo, o produto da concorrência e da situação do mercado imobiliário como um todo, aproveitando-as para inserir na sua argumentação de venda.

Habilidade de enfrentar situações novas: É a habilidade de utilizar sistematicamente operações mentais, a fim de, encontrar respostas para desafios e superar os obstáculos que a profissão lhe proporciona. No caso da corretagem, são situações referentes a ocorrência de mudanças na política administrativa das imobiliárias, crises financeiras no setor da Construção Civil e modificações sociais e econômicas de seus clientes potenciais.

Valores

Os atributos referentes aos valores, da mesma forma que as habilidades, foram identificadas e agrupadas de acordo com o modelo comportamental. No que diz respeito aos valores pode-se citar:

Perseverança: Em determinadas situações, o corretor de imóveis fica durante algum tempo sem vender um imóvel por motivos diversos. Por esta razão a perseverança é uma característica importante para o indivíduo não esmorecer e conservar-se firme no propósito específico de que irá concretizar uma transação imobiliária a qualquer momento.

Dedicação: O corretor de imóveis idealmente deveria possuir uma grande força de vontade, pois precisa exercê-la de forma muito intensa, tendo que sacrificar algum de seus finais de semanas em *stands* de vendas com o propósito de fechar um negócio imobiliário. A diferença da dedicação em relação a perseverança está no fato de que a primeira não se limita a venda do imóvel, abrange o esforço de cativar o cliente e acompanhá-lo profissionalmente até a entrega das chaves do imóvel.

Organização: A corretagem é uma profissão que requer uma boa organização no trabalho e no método de atendimento ao cliente. A falta de organização conduz o intermediador imobiliário à perda de tempo, como chegar atrasado em reuniões com o grupo de trabalho e em entrevistas domiciliares. Pode também proporcionar a perda de clientes devido não possuir, por exemplo, uma pasta bem organizada de estoque de imóveis disponíveis e de relação de clientes.

Apresentação: O corretor de imóveis deve estar sempre bem apresentável (limpo, barbeado e bem vestido) para causar uma boa impressão ao cliente, transmitindo-lhe um ar de profissionalismo. ARMSTRONG [1994] relata que as pessoas julgam um profissional em parte, pelo modo como está vestido, e se estão julgando-o, também estão julgando a empresa para a qual ele trabalha.

Controle emocional: A corretagem imobiliária é uma profissão que atende pessoas com diferentes níveis de educação, personalidades, temperamentos, reações e atitudes diversas. Com isto, é necessário que o corretor de imóveis possua um bom controle de suas emoções. O descontrole emotivo, como angústia, temor e irritação, podem levar o profissional a cometer erros quando em contato com os seus clientes e superiores.

Ética profissional: Está relacionada com a obrigação de possuir uma postura positiva em relação ao comprador, exercendo a profissão com zelo, discrição e probidade. O corretor de imóveis não deve omitir qualquer informação para o seu cliente, procurando alertá-lo dos possíveis riscos existentes no negócio; prestar contas de todos os valores ou documentos recebidos; trabalhar somente com contrato de intermediação imobiliária, zelando por sua responsabilidade exclusiva no negócio e limitando-se apenas a orientação técnica da transação imobiliária, deixando as decisões de caráter pessoal para o cliente.

Ambição: É o desejo de alcançar aquilo que valoriza, como bens materiais, poder, glória, riqueza e posição social. Este atributo está bem nítido no comportamento do corretor de imóveis, pelo fato de ser uma profissão onde a possibilidade de ganho monetário está em honorários pagos pelo percentual de imóveis vendidos, e não na tranquilidade de um salário fixo.

2.1.4. Caracterização do Imóvel

Caracterizar o imóvel é o mesmo que fazer o “retrato falado”, ou seja, descrevê-lo de tal modo que qualquer pessoa ao ler o texto descritivo possa imaginar com o maior grau de fidelidade as informações ali contidas. Não se pode e não se devem colocar dados exagerados sobre as dimensões do imóvel, nem tampouco enobrecer os materiais empregados, se eles são de qualidade normal. Descrever uma sala de visita como sendo de dois ambientes, quando na verdade ela não tem mais do que 16 metros quadrados, pode levar o cliente a duas conclusões: ou o corretor é desonesto, ou não tem noção de espaço. Em qualquer das hipóteses, o resultado é desastroso, podendo inclusive ir de encontro às proibições contidas no Código de Defesa do Consumidor, quando se trata de informações enganosas.

A caracterização do imóvel é que cria a primeira impressão ao cliente. Esta primeira impressão poderá resultar em decepção quando for feita a visita de conhecimento e se constatar que a realidade é outra.

O Corretor deve ter, portanto, o máximo cuidado ao fazer a ficha para um imóvel ser colocado a venda. Ele deve descrever primeiro a parte social, depois a parte íntima e por último a parte de serviço. Essa seqüência tem uma lógica: as pessoas sempre se preocupam em transmitir uma boa imagem de onde moram, e naturalmente é na parte social que são recebidas as visitas e amigos. É também onde há o impacto do primeiro encontro entre o cliente e o imóvel. O segundo elemento a ser descrito deverá ser sempre a parte íntima, pois há pessoas que querem ter o conforto em seu repouso. É o seu lugar de descanso e como tal, deve ser aconchegante. Por último, vem a parte de serviço, que é o lugar em que os membros da família permanecem por menos tempo, sendo de preocupação secundária os seus possíveis defeitos.

2.1.5. Cadastramento e Vistoria do Imóvel

Cadastrar um imóvel é colocá-lo em condições de ser oferecido. É dar todas as informações necessárias para que o comprador tenha conhecimento pleno da situação física, documental e financeira do bem pretendido. A situação física é aquela constante do item anterior. A documental deve igualmente ser transparente na sua veracidade e objetiva na sua espécie. Informar se determinada construção não tem o “habite-se” ou se não está averbada constitui mais do que um dever; é questão de obrigação. Constar o número de matrícula, ou o registro, ou a inscrição na prefeitura, é procedimento normal a que todo corretor deverá estar habituado. Por último, deve ser bem clara a situação financeira do bem a venda. Se for quitada, financiado, hipotecado ou se recai sobre ele algum ônus, são dados de capital importância, pois é a parte financeira que mais pesa na hora de uma transação imobiliária. Tratando-se de imóvel financiado, as informações complementares são indispensáveis, quais sejam:

- agente financeiro;
- prazo de financiamento;
- as prestações vincendas;
- o valor atual da prestação;
- sistema de amortização;
- o prazo para transferência etc.

Uma vez cadastrado o imóvel e tendo sido bem captado, a venda é uma questão de tempo. É aí que se aplica a mágica fórmula dos três “P” para o sucesso de uma transação: um bom ponto, uma boa planta e uma boa forma de pagamento.

2.1.6. Métodos de Avaliação

Avaliação de Imóveis

Uma das principais atribuições do Corretor de Imóveis é a avaliação do imóvel. Esse tipo de atividade é normatizado pela NBR 5.676/80 e 8.799/85.

Avaliação de imóveis, segundo o dicionário pode ser conceituada como:

- ✓ *Determinação técnica do valor de um imóvel ou de um direito sobre o imóvel.*
- ✓ *Ato ou efeito de avaliar, de apreciar, de analisar um imóvel;*
- ✓ *Valor determinado pelos avaliadores;*
- ✓ *Arte de estimar valores de propriedades específicas, onde o conhecimento profissional de engenharia, de corretagem imobiliária e do mercado imobiliário propriamente dito, e o bom julgamento são condições essenciais.*

A avaliação de um imóvel, geralmente apresenta um caráter técnico. Mas, em situação específica pode possuir um caráter jurídico, recebendo, então o nome de avaliação judicial.

A avaliação judicial é o ato pelo qual o avaliador oficial ou, o perito designado pelo juiz da execução, consigna em laudo a descrição e o valor dos bens penhorados.

A avaliação de um imóvel, para determinação do valor de mercado, pressupõe a análise geral de todas as suas características, incluindo-se aspectos, tais como:

- ✓ Região onde se encontra; relevo;
- ✓ Destinação (residencial, comercial, industrial, fins sociais, agricultura etc);
- ✓ Extensão da área;
- ✓ Tipos e formas de acessos;
- ✓ Vizinhança;
- ✓ Característica da construção se houver ou se é o objeto da avaliação;
- ✓ Benfeitorias;

Quando se tratar de apartamento, deve-se verificar, também:

- ✓ Se o mesmo é ou não vazado;

OPERAÇÕES IMOBILIÁRIAS I

- ✓ Sua localização em relação à nascente e ao pôr do sol;
- ✓ Existência e tipos de ruídos externos.

Em uma avaliação deve prevalecer o bom senso do avaliador.

Realizada a análise do imóvel, deve-se ainda considerar o valor de mercado – o preço determinado *bom*, normalmente, praticado no mercado imobiliário.

Para avaliação de um imóvel podem ser utilizados métodos diretos e indiretos:

Métodos Diretos – utilizam a metodologia comparativa e a de custo.

✓ Comparativo: a forma mais utilizada consiste em comparar a venda ou o aluguel de imóveis semelhantes na mesma região e que tenham sido comercializados o mais recentemente possível.

✓ Do Custo: consiste na verificação rigorosa do custo da edificação e das benfeitorias incorporadas. Nem sempre é possível ser utilizado, especialmente se o imóvel tiver sido construído há muito tempo.

Métodos Indiretos – consideram variáveis renda e aspectos residuais.

✓ Da renda: a determinação do valor de venda ou para aluguel é feita levando-se em conta o quanto o imóvel pode render, inclusive eventuais frutos que produza.

✓ Residual: tendo o valor total do imóvel e o do terreno, a diferença é o valor da edificação.

2.2. O Cliente Comprador

2.2.1. Contactar

A busca do cliente comprador representa um grande percentual do tempo de trabalho do corretor. Formar uma carteira de clientes interessados na aquisição de um imóvel não é tarefa fácil. Por isso, o profissional deve usar toda sua capacidade de trabalho para criar uma empatia entre si e o cliente, objetivando encontrar imóvel que lhe sirva e nas condições que lhe sejam convenientes. Muitas são as formas de buscar esse cliente, sendo as mais usadas as seguintes:

- a) anúncios com telefone para contato;
- b) plantão no escritório;
- c) plantão em *stand* de vendas, quando se trata de lançamento;
- d) placas afixadas no imóvel que se pretende vender etc.

Cada uma dessas modalidades requer uma forma diferente de conversa inicial. Quando se trata de cliente vindo por determinado anúncio, a tarefa é detalhar as informações, já que os anúncios são feitos de forma muito sintética. O interessado tem uma primeira noção do que está a venda, procura o corretor e só depois é que conhece o imóvel. Já o plantão no escritório serve para receber o cliente que quer uma mercadoria e procura a empresa para tomar maiores informações. Ele não tem conhecimento algum do bem procurado. Chega, expõe o que procura e depois de feita uma triagem é que se parte para a visita. O *stand* de vendas, por sua vez, recebe a visita do possível interessado, que já fica conhecendo alguma coisa pelo próprio visual da obra em construção. Por último com grande eficácia encontram-se as placas com anúncio de venda ou aluguel. Nessa modalidade, primeiro o cliente tem o contato externo com o imóvel e só depois é que se dá a sua aproximação com o vendedor.

Em qualquer dos casos aqui mencionados, o corretor deve ser objetivo nas informações ao mesmo tempo em que procura descobrir o que realmente pode interessar ao cliente. Não se trata ainda de fechar um negócio, porém de criar uma aproximação com o futuro comprador. A arte de fechar um negócio começa pela arte de fazer um primeiro contato.

2.2.2. Atendimento no Escritório

Quando o cliente se encontra no escritório, o corretor deve procurar criar um ambiente de certa privacidade, ainda que seja um amplo salão de vendas. A conversa deve ser feita em tom mais reservado. O comprador não quer nem gosta de sentir-se constrangido no meio de pessoas estranhas, no momento em que está expondo sua necessidade e revelando sua capacidade financeira. O bom profissional não pode permitir que outros corretores interfiram nas negociações, ainda que com intenção de ajudar.

Quando o cliente chega a ir ao escritório, é porque está realmente decidido a fazer um negócio. Trata-se de um comprador em potencial. A ele todas as atenções devem ser dispensadas. Sobre o imóvel seja de terceiro, seja de lançamento, deve o corretor se empenhar em transmitir todas as informações e dados ao cliente, ao mesmo tempo que deve com sutileza e perspicácia, descobrir os possíveis pontos de entrave na decisão final. Quando o comprador for um casal, o cuidado deverá ser redobrado. Jamais deve interferir na conversa quando entre si estiverem dando opiniões contraditórias. Qualquer palavra do corretor poderá indispor uma das partes e aí facilmente poderá estar sendo criada uma barreira, muitas vezes intransponível, fazendo com que todo um trabalho de desmorone.

2.2.3. Visita ao Imóvel

Existem certos clientes que gostam de visitar uma infinidade de imóveis. Trata-se do comprador que sonha em achar o melhor imóvel pelo menor preço. Alguns nem sabem ainda o que querem. Outros são detalhistas e qualquer ponto negativo de um imóvel é o bastante para que ele queira ver outro. Mais uma vez o espírito de observação e análise do profissional é fundamental. Aquele

cliente que demonstra insegurança, dificilmente irá decidir por um imóvel se ele tiver visitado dez. A sua insegurança lhe traz a dúvida, e a dúvida lhe traz o medo, e o medo não o deixa decidir, adiando até meses uma definição, que pode mesmo até não acontecer.

Atenção!

É no roteiro das visitas aos imóveis que o corretor vai ganhando a simpatia e a confiança do cliente ou no sentido inverso, vai perdendo-o à medida que vai mostrando e querendo arrancar uma proposta logo de início.



O comprador quer pensar, analisar e só depois manifestar seu interesse. O mais prudente é que o corretor, após mostrar os imóveis, faça a clássica pergunta: Dos imóveis visitados, qual o que realmente atende à sua expectativa? se a resposta for indicativa de determinado imóvel, aí sim, a segunda pergunta deverá ser feita já em tom afirmativo: vamos então formalizar uma proposta para início de negociações? Entretanto, se feita a primeira pergunta e a resposta for vaga ou cheia de evasivas, o mais conveniente é partir para a pergunta alternativa: O (a) senhor (a) gostaria de conhecer outros imóveis? Neste caso o corretor deverá correr atrás de novas mercadorias, ou seja, deverá estar sempre pronto a se adaptar às situações advindas do comportamento do comprador em face das visitas aos imóveis.

2.2.4. A Proposta

Uma vez definido o imóvel que interessa ao cliente, o passo seguinte é formalizar uma proposta, que deverá sempre ser por escrito. As consultas verbais deverão ser abolidas definitivamente do vocabulário do corretor. Além de não darem garantia alguma do real interesse do comprador, podem ainda vir a prejudicar o profissional, quando do recebimento de sua comissão. Casos há em que o possível comprador faz a proposta verbal, o vendedor aceita, e na hora da finalização surgem dúvidas de ambas as partes, cada um procurando defender seu interesse e conveniência.

Se o cliente tem interesse por determinado imóvel, isto deverá ser manifestado de forma escrita em proposta clara quanto ao preço e a forma de pagamento. Muitos corretores já passaram pela experiência de atender a uma pessoa que diz estar procurando um imóvel para pagamento à vista, mas na hora da proposta, este seu “a vista” é com carta de crédito, com o FGTS, ou ainda com algum bem como parte de pagamento. Detalhar a forma de pagamento e demais condições propostas ao proprietário, além de dar maior credibilidade ao negócio, demonstra o grau de profissionalismo do corretor e evidencia o trabalho por ele desenvolvido. Encaminhada a proposta ao vendedor, ficam as duas alternativas de aceitar tal como foi proposto ou recusá-la e fazer a contraproposta.

2.2.5. Contraproposta

A contraproposta é uma rotina no mercado imobiliário. Dificilmente o comprador paga o preço inicialmente pedido, e igualmente difícil é que o proprietário aceite o preço proposto. É neste vai-e-vem de proposta e contraproposta que o corretor exerce o seu duplo papel de procurador. Quando ele leva uma proposta ao dono do imóvel, está representando o comprador. Não tendo sido ela aceita, mas havendo a contra-oferta, o seu papel deixa de ser o de representar o comprador, transmutando-se em representante do vendedor. Esta mobilidade exige do corretor uma dose de equilíbrio e sensatez, a fim de eliminar os pontos divergentes e aproximar as partes, até que entre elas não mais existam pontos de atrito e o negócio possa ser finalmente fechado. Tanto a proposta como também a contraproposta deverá ser por escrito, e esta deverá igualmente trazer todas as informações sobre em que condições o proprietário se dispõe a modificar o preço inicialmente pedido.

2.2.6. Fechamento do Negócio

Estando devidamente formalizado, apresentado ao comprador e havendo a aceitação o negócio estará fechado. Entretanto, se houver ainda alguns pontos a serem ajustados, chegou a hora de marcar um encontro entre as partes, no qual o corretor passa a ser o mediador da negociação até a conclusão final. Quando comprador e vendedor se encontram, por proposta do corretor, dificilmente a negociação deixa de ser realizada. A não ser por alguma informação omitida por um dos interessados, a tendência é de o fechamento se realizar. Uma vez fechada a transação, o passo seguinte é ir para o cartório ou assinar um compromisso de compra e venda, dependendo tudo das particularidades de cada negociação. Este é o roteiro quando a transação é feita entre particulares ou com imóvel pronto da construtora.

Tratando-se de imóvel em construção, deverá o corretor ater-se às modalidades do construtor e proceder de conformidade com as normas internas da empresa, sem, contudo deixar de colocar o comprador bem a par das inúmeras cláusulas que normalmente constam dos contratos de compra e venda para entrega futura. Para cada condição de venda há certo tipo de direito ou de obrigação atribuídos a uma das partes.

Muitas empresas preferem que o fechamento de um negócio seja feito pelo gerente ou pelo próprio dono da imobiliária. Ao corretor fica o encargo de mostrar a mercadoria e levar o cliente comprador até ao escritório. Trata-se de uma questão de normas de cada empresa. A origem disso está no fato de que muitos corretores não prestavam as informações devidamente corretas a uma das partes, acarretando com isso muitos dissabores: muitas transações praticamente realizadas se desfaziam quando a verdadeira situação do imóvel vinha à tona.

Agora, você já sabe os tramites de uma transação imobiliária. Vamos analisar a parte jurídica deste processo.



Resumindo ...

O corretor antes de chegar às negociações finais deverá passar pelas seguintes fases: abordagem, entrevista, apresentação e ao esclarecimento de dúvidas.

A abordagem é a primeira etapa para a interação da venda. A entrevista identifica as necessidades e expectativas do cliente. A apresentação são comentários relacionados ao imóvel, a visita, bem como deverá destacar os benefícios, por último deverá esclarecer eventuais dúvidas ainda existentes.

Superada estas fases chega o momento de fechar o negócio. Detalhe importante: na fase da entrevista o corretor deverá ir até a casa do cliente, mas no fechamento do negócio, o cliente é que vai até o local do trabalho do corretor. Caso não seja possível, o corretor negociar no seu ambiente de trabalho, deverá escolher um local neutro.

Segue algumas dicas de como proceder na negociação final.

O corretor deverá escolher o dia e a hora mais favorável para fechar o negócio. Geralmente as pessoas se mostram mais ativas e receptivas no meio da manhã, de terça a quinta-feira.

Ao organizar a sala da reunião, procure arrumar o ambiente para que pareça informal, confortável e descontraído, a fim de que o cliente e as pessoas que o acompanha (parentes, amigos, que irão participar da negociação) se sintam à vontade e tenham reduzido a tensão.

Esculturas, pinturas abstratas e vasos de flores podem ser colocados no ambiente para incentivar a informalidade.

Certifique-se que eventuais aparelhos eletrônicos se forem utilizados na reunião, estão funcionando. Deixe sobre a mesa de reunião, papéis, canetas e lápis. Numa mesa ao lado, deixe água e copos. Procure regular a temperatura do ar condicionado, para que fique numa temperatura amena.

Evite interromper a reunião, garanta a privacidade. A sala de reunião deverá ser silenciosa, pois o ruído pode prejudicar a concentração, além de tornar difícil a audição.

Se possível, deixar a disposição uma sala auxiliar, para que o cliente e as pessoas que o acompanham possam se reunir em particular.

Atente-se para a limpeza das salas e do banheiro.

É importante a participação na reunião do corretor que atendeu o cliente.

O corretor no início da reunião, na hora marcada, convida o cliente para tomar um cafezinho. Esta iniciativa possibilita aquele que se atrasou juntar-se ao grupo, sem a necessidade de interromper a reunião. Com essa iniciativa, o corretor valoriza o cumprimento de regras e os horários.

O café deve ser servido em uma bandeja com algumas xícaras, evite os copinhos de plásticos. O cafezinho é a bebida natural mais apreciada em todo o mundo, revigora as energias, aumenta a memória, a atenção e a concentração.

A mesa de reunião deve ser redonda ou oval por contribuírem para a informalidade.

O corretor deverá orientar as pessoas sobre o lugar em que deverão se assentar. O corretor deverá assentar em um lugar no qual possa ser observado por todos.

Deverá apresentar um breve relato do trabalho a ser desenvolvido e alertar se pode fumar ou não no local.

Se a reunião fluir tranquila e o cliente manifestar sinal de compra, o ideal é fechar imediatamente a venda, sem maiores delongas. Mas se o corretor perceber que corre o risco de não fechar a venda, que os ânimos estão alterados, está na hora de interromper a reunião e convidar o cliente para tomar um cafezinho.

No momento do cafezinho, aconselha não continuar discutindo sobre a venda, converse outros assuntos, para que o cliente relaxe, e após, uns dez a quinze minutos, depois de esfriar os ânimos, retorne novamente a reunião.

Retomada a reunião, o corretor deverá fazer um resumo do assunto que estava sendo tratado e reiniciar a discussão até o entendimento comum.

Ao final da reunião, o corretor sempre deverá convidar o cliente para tomar um cafezinho, independente do negócio ter sido concretizado ou não.

Atento a essas dicas, mãos a obra e bons negócios!



EXERCITE SEUS CONHECIMENTOS

- 1) O que é preço de mercado de um bom imóvel?
- 2) Quais são os métodos de avaliação de um imóvel?
- 3) No processo de cadastramento e vistoria de um imóvel o que deve ser observado?
- 4) O que você entende por caracterização de um imóvel?
- 5) Quais as características comportamentais desejáveis em um corretor de imóveis?

3 - BENS IMÓVEIS

Numa visão jurídica, todas as coisas que existem na natureza, sejam corpóreas ou incorpóreas, desde que pertençam a alguém ou tenha algum valor econômico, são consideradas bens. Assim só é possível existir o bem se houver a coisa, o dono é um significado econômico.

Entre os diversos bens juridicamente considerados, encontram-se os bens imóveis, definidos: *como aqueles que, por natureza ou por destino, não podem ser removidos de um lugar para outro, sem perda de sua forma ou substância. (RESENDE, 2001)*

Aos bens sobre os quais se exerce o direito de usar, gozar, dispor e reaver de quem injustamente os possua dá-se o nome de propriedade; e quando se trata de imóvel, tem-se a propriedade imóvel.

3.1. Propriedade

O conceito de propriedade variou com o tempo; entretanto, o significado tem-se mantido fiel às suas origens. Está sempre ligado ao que é particular, próprio, peculiar de uma coisa que é inseparável de outra ou que a ela pertence. É, pois a condição em que se encontra a coisa, em caráter próprio e exclusivo a determinada pessoa. (RESENDE, 2001).

3.2. Direito de propriedade

Questão que sempre desperta polêmica é o fundamento do direito de propriedade. Existem diversas teorias, todas elas com seus defensores e opositores, com defesas e argumentações que vão da vontade divina, ao assentimento universal, da ocupação, da função social etc.

Nos estados modernos, a tendência é cada vez mais acentuada no sentido de tornar a propriedade como um fator de função social, principalmente a propriedade de terras, como bem observa Sílvio Rodrigues (1997), que assim se expressa:

Toda a legislação sobre a reforma agrária se inspira no princípio de que o direito de propriedade deve ser exercido de acordo com a sua função social. De fato, a grande linha da reforma agrária é em síntese uma só: combater os latifúndios e minifúndios improdutivos, a fim de proporcionar o surgimento e a difusão de uma propriedade agrícola de produção adequada.

Discorrendo sobre a importância e amplitude da propriedade como a personalização do direito de um titular, Caio Mário da Silva Pereira (1984) afirma questão

a propriedade é o direito subjetivo padrão, dado que confere ao sujeito toda uma gama de poderes, e encontra na ordem jurídica toda sorte de proteções: A Constituição o assegura, o Direito Civil o desenvolve, o Direito Processual oferece as ações defensivas, o Direito Penal pune os atentados contra a propriedade e o Direito Administrativo, vários de seus aspectos.

Com efeito, toda e qualquer pessoa pode adquirir uma propriedade, conforme lhe é assegurado pela Constituição, que em seu artigo 5º, inciso XXII, diz: “é assegurado o direito de propriedade”. Importante observar que, ao mesmo tempo que assegura ao cidadão o direito de adquirir uma propriedade, faz uma ressalva logo em seguida, quando, nos incisos XXIII e XXIV, preceitua que “a propriedade atenderá a sua função social” e que “a lei estabelecerá o procedimento para desapropriação por necessidade ou utilidade pública, ou por interesse social, mediante justa e prévia indenização em dinheiro, ressalvados os casos previstos nesta Constituição”.

O Código Civil, por sua vez, no artigo 1228, assegura ao proprietário o “direito de usar, gozar e dispor de seus bens, e de reavê-los do poder de quem quer que injustamente os possua”. Todavia, esse direito de dispor está condicionado a certos requisitos regulados por lei, para assegurar direitos de terceiros.

Atenção! Na análise do artigo, devemos observar o que vem a ser usar, gozar, dispor e reaver um bem.



a) DIREITO DE USAR: é o fato de a coisa estar a serviço de seu titular, sem que haja modificações em sua substância. É o direito de ser usada a coisa conforme os desejos da pessoa a quem pertence.

b) DIREITO DE GOZAR: é a prerrogativa do poder de exploração da coisa economicamente, tirando dela todas as suas utilidades, seus frutos e produtos.

c) DIREITO DE DISPOR: tem a amplitude de dar ao proprietário o poder de destinar a coisa como lhe convier, podendo alienar, gravar com ônus, transformá-la, doá-la, destruí-la etc., respeitando, todavia, o direito de outrem, que não poderá ser prejudicado em razão do mau uso da coisa por quem legitimamente é o seu proprietário. Para se dispor dela, é necessário provar que além da legitimidade da propriedade, há também a liberdade para transferi-la a outrem, o que se efetiva com as certidões para fins imobiliários.

d) DIREITO DE REAVER A COISA: se para usar, gozar e dispor o proprietário precisa, antes de tudo, ter a posse da coisa, a lei lhe dá o direito de reavê-la daquele que, injustamente, a detém. Se o dono foi privado de seu bem, tem ele o direito de recuperar o seu domínio. Diversas são as ações que o proprietário pode intentar para reaver a coisa, sendo a principal delas a reivindicatória.

É importante considerarmos, contudo, que estes direitos não ilimitados, pois sujeitam-se a restrições como:

- o Estado se reserva o direito de desapropriar um imóvel em função de uma função de uma necessidade social, uma utilidade pública ou, ainda de confiscar propriedades nos casos previstos em lei;
- os municípios estabelecem normas sobre zoneamento, utilização do solo, loteamentos, gabaritos para construção, restrição de utilização conforme a natureza ou localização do imóvel;
- normas federais sobre os terrenos de marinha, faixas de fronteira, desvinculação do subsolo;

- normas sociais de coexistência pacífica.



Resumindo ...

Bens imóveis são aqueles que por natureza ou por destino não podem ser removidos de um lugar para outro, sem perda de sua forma ou substância.

Propriedade é a condição em que se encontra a coisa, em caráter próprio e exclusivo a determinada pessoa.

O Código Civil no artigo 1228, assegura ao proprietário o direito de Usar, Gozar e Dispor de seus bens, de Reavê-los do poder de quem quer que injustamente os possua.

De acordo com o Código Civil (Artigo 43), os bens imóveis podem ser classificados em: Imóveis por sua natureza, Imóveis por acessão física artificial, Imóveis por acessão intelectual e Imóvel por disposição da lei. Por desdobramento o imóvel pode ser: Público ou privado, Individual ou coletivo, Urbano ou rural e Natural ou por acessão.



EXERCITE SEUS CONHECIMENTOS

1 – Relacione as colunas adequadamente.

- A – Imóveis por natureza
B – Imóveis por acessão intelectual
C – Imóveis por disposição da lei
D – Imóveis por acessão física artificial

- () Bens físicos que por sua natureza, não podem ser removidos de um lugar para outro sem perda de sua forma ou substância.
() Direitos adquiridos tais como hipoteca, penhor e usufruto.
() Bens permanentes que visam facilitar ou melhorar os desempenhos.
() Bens irremovíveis colocados em algum local pela ação humana.

2 – Assinale com V as afirmativas verdadeiras e F as falsas.

- () A intermediação imobiliária visa exclusivamente à compra venda e permuta de imóveis.
() Usufruto é o direito que tem o proprietário de usar com quiser o seu imóvel.
() Chama-se penhor ao direito concedido ao credor sobre um bem móvel ou mobilizável do devedor como garantia da dívida.
() A hipoteca transfere ao credor o direito de posse sobre os bens do devedor no momento em que se faz a garantia da dívida.
() De acordo com a utilização, os imóveis podem ser classificados em comerciais e residenciais.

3 – Analise as situações e escreva ao final de cada uma o direito a que se referem.

- a) Como João Pedro deve a Maria da Penha uma certa quantia e deu a ela um aparelho de som como garantia da dívida, Maria da Penha levou o aparelho de som para casa e deverá mantê-lo até receber o pagamento. _____
b) Manoel Comprou uma casa para sua esposa sob a condição que seus pais morem nela enquanto viverem. _____
c) Carlos levantou um alto empréstimo bancário para montar uma empresa e deu como garantia uma fazenda e o apartamento em que mora. _____

4 – Explique os direitos do proprietário.

Direito de usar _____
Direito de gozar _____
Direito de dispor _____

5 – Escreva nos parênteses, C para as afirmativas corretas ou E para as erradas.

- () Os direitos dos proprietários não podem sofrer restrições.
() O Estado pode desapropriar um imóvel em função de uma necessidade social, para ser usado a serviço da coletividade, mediante indenização do proprietário.
() Os municípios estabelecem normas sobre uso de terrenos marinhos em sua jurisdição.
() Os municípios fazem determinações sobre gabaritos para construções e loteamentos.
() O proprietário de um terreno não tem a posse do subsolo.
() A utilização de terrenos de fronteira deve ser decidida pelos dois países confrontantes.

Gabarito

- 1) A, C, B, D
2) F, F, V, F, V
3) a) penhor b) usufruto c) hipoteca
5) E, C, E, C, C, E

3.3. Benfeitorias

Benfeitorias são obras executadas no imóvel com a intenção de conservá-lo, melhorá-lo ou embelezá-lo. Existem várias espécies de benfeitorias e cada uma produz um efeito jurídico diverso. As benfeitorias podem ser Necessárias, Úteis ou Voluptuárias.

Necessárias são aquelas que se destinam à conservação do imóvel ou que evitem que ele se deteriore. Os reparos de um telhado, infiltração ou a substituição dos sistemas elétrico e hidráulico danificados serão benfeitorias necessárias, vez que conservam o imóvel e evitam sua deterioração.

As benfeitorias úteis são obras que aumentam ou facilitam o uso do imóvel. A construção de uma garagem, a instalação de grades protetoras nas janelas, ou o fechamento de uma varanda são benfeitorias úteis, porque torna o imóvel mais confortável, seguro ou ampliam sua utilidade.

Já as benfeitorias voluptuárias não aumentam ou facilitam o uso do imóvel, mas podem torná-lo mais bonito ou mais agradável. São as obras de jardinagem, de decoração ou alterações meramente estéticas.

A Lei trata essas benfeitorias de maneiras diferentes. As benfeitorias necessárias introduzidas pelo Locatário, ainda que não autorizadas pelo Locador, são indenizáveis e dão direito ao Locatário de reter o imóvel até o recebimento dos gastos comprovados, mesmo quando houver pedido de retomada pelo Locador, salvo se do contrato constar renúncia do Locatário quanto às mesmas.

Mas, ainda que conste do contrato que as benfeitorias só poderão ser executadas com autorização prévia e formal do Locador, no caso de benfeitorias necessárias, deve o Locatário notificar o Locador para realizá-las; se este não o fizer, e as danificações do imóvel puderem comprometer o uso normal do mesmo, terá o Locatário o direito de executá-las, mediante três orçamentos, notas fiscais e recibos respectivos, para, em seguida, postular pela via judicial a compensação do valor gasto quando do pagamento das mensalidades de aluguéis.

Quando se tratar de benfeitorias úteis, estas só serão indenizáveis se houver prévia autorização do Locador para que o Locatário possa executá-las. Nesse caso, sendo autorizadas, também darão ao Locatário o direito de reter o imóvel até o recebimento dos valores comprovadamente despendidos.

Já as benfeitorias voluptuárias não geram direito ao Locatário de reter o imóvel (*art.36*).

Quando executadas, deve ser levado em conta que o custo do investimento não será recuperado. É que a Lei entende que as benfeitorias voluptuárias nem sempre trazem um efetivo benefício para o Locador, que pode ter outro conceito de beleza e estética.

Contudo, estas poderão ser retiradas, desde que para tanto não sobrevenha qualquer tipo de prejuízo para o imóvel.

3.4. Classificação dos Imóveis

Muitas são as formas com que se pode classificar a propriedade imóvel. Isto depende da ótica com que se quer estudá-la, já que está presente em todos os segmentos do indivíduo, de sua família, de sua sociedade, de sua cultura, de seu país. No Direito Brasileiro, de acordo com o Código Civil, (Artigo 1248), os bens imóveis podem ser classificados em:

- I – imóveis por sua natureza;
- II – imóveis por acessão física artificial;
- III – imóveis por acessão intelectual;

Numa visão mais ampla, observando a ótica jurídica e considerando também seus aspectos econômicos, tributários e políticos, podemos considerar que o imóvel em nosso país admite sua classificação em quatro grupos, cada um deles por sua vez admitindo desdobramentos. Nestes termos, o imóvel pode ser:

- público ou privado;
- individual ou coletivo;
- urbano ou rural;
- natural ou por acessão.



EXERCITE SEUS CONHECIMENTOS

- 1) Quais são os tipos de benfeitorias que podem ser feitas pelo locatário?
- 2) Qual o conceito que você daria para propriedade?
- 3) Os imóveis podem ser classificados em categorias, quais são elas?

4 - LEI DA OFERTA E PROCURA

Em economia, a Lei da Oferta e Procura é a lei que estabelece a relação entre a demanda de um produto - isto é, a procura - e a quantidade que é oferecida, a oferta. A partir dela, é possível descrever o comportamento preponderante dos consumidores na aquisição de bens e serviços em determinados períodos, em função de quantidades e preços. Nos períodos em que a oferta de um determinado produto excede muito a procura, seu preço tende a cair. Já em períodos nos quais a demanda passa a superar a oferta, a tendência é o aumento do preço.

A estabilização da relação entre a oferta e a procura leva, em primeira análise, a uma estabilização do preço. Uma possível concorrência, por exemplo, pode desequilibrar essas relações, provocando alterações de preço.

OPERAÇÕES IMOBILIÁRIAS I

Ao contrário do que pode parecer a princípio, o comportamento da sociedade não é influenciado apenas pelos preços. O valor de um produto pode ser um estímulo positivo ou negativo para que os consumidores adquiram os serviços que necessitam, mas não é o único.

Existem outros elementos a serem considerados nesta equação, entre eles:

- Os desejos e necessidades das pessoas;
- O poder de compra;
- A disponibilidade dos serviços;

Da mesma forma que a oferta exerce uma influência sobre a procura dos consumidores, a frequência com que as pessoas buscam determinados produtos também pode aumentar e diminuir os preços dos bens e serviços.

4.1. A oferta

A oferta pode ser entendida como:

a) a quantidade de um produto ou serviço produzido e oferecido no mercado, por um determinado preço em um dado período. Volume de bens e serviços colocados assim à disposição da demanda.

b) uma denominação genérica para indicar o que é disponibilizado ao mercado, independente da sua natureza. Neste caso é utilizada para substituir a expressão "produto ou serviço" e também englobar os outros elementos que são objeto das ações de marketing (Ex.: locais, idéias e emoções)

c) indica uma condição de venda especial (promoção de vendas) na qual o valor percebido pelo cliente é maximizado.

4.2. Demanda

A demanda é a quantidade de um bem ou serviço que pode ser adquirido por um preço definido em um dado mercado, durante uma unidade de tempo. A demanda sempre influencia a oferta, ou seja, é a demanda que determina o movimento da oferta.

A demanda é o desejo ou necessidade apoiadas pela capacidade e intenção de compra.

Assim, a demanda só vai acontecer se um consumidor tiver um desejo ou necessidade, se ele tiver condições financeiras para suprir sua necessidade ou desejo, e se ele tiver intenção de satisfazê-los.

Sempre que damos prioridade para o consumo de alguma coisa, em detrimento de outra, estamos demonstrando nossa intenção de consumir "aquela alguma coisa", e não "outra".

Para as empresas, além de identificar os desejos e as necessidades de seus consumidores, é muito importante identificar a demanda para um determinado produto ou serviço, pois é ela que vai dizer o quanto se comprará da oferta da empresa. Isto é, quem e quantos são os consumidores que irão adquirir o produto ou serviço.

5 – CONCORRÊNCIA

Também chamada livre-concorrência. Situação do regime de iniciativa privada em que as empresas competem entre si. Nessas condições, os preços de mercado formam-se perfeitamente segundo a correção entre oferta e procura, sem interferência predominante de compradores ou vendedores isolados. Os capitais podem então, circular livremente entre os vários ramos e setores, transferindo-se dos menos rentáveis para os mais rentáveis em cada conjuntura econômica.

A livre concorrência entre capitalista constitui a situação ideal para a distribuição mais eficaz dos bens entre as empresas e os consumidores.

5.1. Concorrência Imperfeita

Situação de mercado entre a concorrência perfeita e o monopólio absoluto - e que, na prática, corresponde a grande maioria das situações reais. Caracteriza-se sobretudo pela possibilidade de os vendedores influenciarem a demanda e os preços por vários meios (diferenciação de produtos, publicidade, dumping).

5.2. Concorrência Monopolista

Monopólio é quando só existe uma única empresa produtora de um bem no mercado, não existindo nenhum bem substituto próximo, este modelo faz com que seja quase impossível entrarem novas empresas concorrentes no mercado, pois a empresa detém a cota de mercado.

5.3. Concorrência pura ou perfeita

É um tipo de mercado em que há um grande número de vendedores (empresas), de tal sorte que uma empresa, isoladamente, por ser insignificante, não afeta os níveis de oferta do mercado e, conseqüentemente, o preço de equilíbrio. É um mercado "atomizado", pois é composto de um número expressivo de empresas, como se fossem átomos. Nesse tipo de mercado devem prevalecer ainda as seguintes premissas:

- Produtos homogêneos: Não existe diferenciação entre produtos ofertados pelas empresas concorrentes.
- Não existem barreiras para o ingresso de empresas no mercado.
- Transparência do mercado: Todas as informações sobre lucros, preços etc. são conhecidas por todos os participantes do mercado.

Em concorrência perfeita, como o mercado é transparente, se existirem lucros extraordinários, isso atrairá novas firmas para o mercado, pois que também não há barreiras ao acesso. Com o aumento da oferta de mercado (devido ao aumento no número de

empresas), os preços de mercado tenderão a cair, e conseqüentemente os lucros extras, até chegar-se a uma situação onde só existirão lucros normais, cessando o ingresso de novas empresas nesse mercado.

Deve-se salientar que, na realidade, não há o mercado tipicamente de concorrência perfeita no mundo real, sendo talvez o mercado de produtos hortifrutigranjeiros o exemplo mais próximo que se poderia apontar.

5.4. Concorrência Pública

A concorrência pública é a modalidade de licitação que se realiza, com ampla publicidade, para assegurar a participação de quaisquer interessados que preencham os requisitos previstos no edital convocatório.

Configura-se como a espécie apropriada para os contratos de grande vulto, grande valor, não se exigindo registro prévio ou cadastro dos interessados, cumprindo que satisfaçam as condições prescritas em edital, que deve ser publicado com, no mínimo, trinta dias de intervalo entre a publicação e o recebimento das propostas. Caso seja adotado um certame de acordo com os tipos, como os de menor preço, técnica e preço e melhor técnica, esse intervalo mínimo é dilatado para quarenta e cinco dias.

Estimando-se o valor do contrato posterior, a concorrência é a modalidade obrigatória em razão de determinados limites, que por sua vez se sujeitam a revisões periódicas. Contudo, independentemente do valor, a lei prevê que a modalidade concorrência deve ser adotada nos seguintes casos:

- a) compra de bens imóveis;
- b) alienações de bens imóveis para as quais não tenha sido adotada a modalidade leilão;
- c) concessões de direito real de uso, serviço ou obra pública;
- d) licitações internacionais.

Além desses casos específicos previstos, versa o Estatuto das Licitações e Contratos Públicos que a concorrência é obrigatória quando, em havendo parcelamento, o valor das licitações das parcelas, em conjunto, correspondam ao montante igual ou superior ao previsto para a modalidade concorrência.

Procedimento governamental destinado a selecionar o fornecedor de um serviço ou um bem. Consiste na tomada de preços e exame das propostas de cada concorrente, segundo critérios e prazos previamente fixados.

Ex: Muito visto em leilões e editais governamentais, aonde um determinado produto é analisado pela proposta de vários clientes e o cliente com melhor custo x benefício ou melhor atributo pré-definido é escolhido.



EXERCITE SEUS CONHECIMENTOS

1) Com suas palavras, explique o que é concorrência?

2) Quais são as premissas da concorrência perfeita?

3) Independentemente do valor, a lei prevê que a modalidade concorrência seja adotada em quais casos?
