

# OPERAÇÕES IMOBILIÁRIAS

Ana Cláudia Pinheiro

GESTÃO E NEGÓCIOS

# OPERAÇÕES IMOBILIÁRIAS

Ana Cláudia Pinheiro

GESTÃO E NEGÓCIOS



## **Autora**

Ana Cláudia Pinheiro

Mestre em Comunicação Social. Professora do Ensino Superior há mais de dez anos. Coordenadora de Cursos de Graduação e Pós-Graduação em Publicidade, Propaganda e Marketing e Gestão Pública.

## **Revisão e Ampliação**

Ênio Tavares de Almeida Junior

Bacharel em Administração de Empresas e em Direito, possui pós-graduação em Direito e Processo Civil. É Corretor de Imóveis e Avaliador Imobiliário inscrito no CNAI.

## **Design Instrucional**

NT Editora

## **Projeto Gráfico**

NT Editora

## **Revisão**

Valesca Fonseca

## **Capa**

NT Editora

## **Editoração Eletrônica**

Kaleo Amorim

## **Ilustração**

Márcio Rocha Lopes de Sousa

## **NT Editora, uma empresa do Grupo NT**

SCS Quadra 2 – Bl. C – 4º andar – Ed. Cedro II

CEP 70.302-914 – Brasília – DF

Fone: (61) 3421-9200

sac@grupont.com.br

www.nteditora.com.br e www.grupont.com.br

Pinheiro, Ana Cláudia.

Operações imobiliárias / Ana Cláudia Pinheiro – 2. ed.  
reimpr. rev. e ampl. – Brasília: NT Editora, 2019.

134 p. il. ; 21,0 X 29,7 cm.

ISBN 978-85-8416-665-7

1. Imóveis. 2. Compra.

I. Título

Copyright © 2019 por NT Editora.

Nenhuma parte desta publicação poderá ser reproduzida por qualquer modo ou meio, seja eletrônico, fotográfico, mecânico ou outros, sem autorização prévia e escrita da NT Editora.

## ÍCONES

Prezado(a) aluno(a),

Ao longo dos seus estudos, você encontrará alguns ícones na coluna lateral do material didático. A presença desses ícones o(a) ajudará a compreender melhor o conteúdo abordado e a fazer os exercícios propostos. Conheça os ícones logo abaixo:



### **Saiba mais**

Esse ícone apontará para informações complementares sobre o assunto que você está estudando. Serão curiosidades, temas afins ou exemplos do cotidiano que o ajudarão a fixar o conteúdo estudado.



### **Importante**

O conteúdo indicado com esse ícone tem bastante importância para seus estudos. Leia com atenção e, tendo dúvida, pergunte ao seu tutor.



### **Dicas**

Esse ícone apresenta dicas de estudo.



### **Exercícios**

Toda vez que você vir o ícone de exercícios, responda às questões propostas.



### **Exercícios**

Ao final das lições, você deverá responder aos exercícios no seu livro.

**Bons estudos!**

## Sumário

<b>1 O CORRETOR DE IMÓVEIS .....</b>	<b>9</b>
1.1 O conceito .....	12
1.2 A regulamentação da profissão de corretor de imóveis .....	12
1.3 O trabalho .....	16
1.4 Quais são os direitos e os deveres? .....	20
1.5 O Código de Ética Profissional dos Corretores de Imóveis.....	21
<b>2 OS ÓRGÃOS REGULADORES .....</b>	<b>27</b>
2.1 Conselho Federal dos Corretores de Imóveis (Cofeci).....	27
2.2 Os conselhos regionais (Creci).....	29
2.3 A inscrição do corretor de imóveis no Creci .....	29
2.4 Legislação (Lei nº 4.116/62, Lei nº 6.530/78, Dec. nº 81.871/78) .....	32
2.5 Código de Processo Disciplinar (Resolução nº146/82) .....	32
<b>3 OS ÓRGÃOS DE CLASSE.....</b>	<b>35</b>
3.1 Sindicato dos Corretores de Imóveis (Sindimóvel) .....	37
3.2 Sindicato das Empresas Imobiliárias e Condomínios Residenciais (Secovi) ..	39
3.3 Outras representações .....	41
<b>4 SEU MAIOR OBJETIVO: CONQUISTAR O CLIENTE.....</b>	<b>45</b>
4.1 Quem é ele?.....	46
4.2 Quais são as motivações do cliente? .....	47
4.3 Como ele se comporta? .....	48
4.4 Ética e qualidade no atendimento.....	50
4.5 O segredo? Um cliente de cada vez! .....	51
<b>5 SEU PRODUTO: O IMÓVEL.....</b>	<b>54</b>
5.1 O que é um bem imóvel? .....	55
5.2 Como os bens imóveis são classificados? .....	55
5.3 A propriedade.....	56
5.4 O bem e o direito das coisas.....	59
5.5 Direitos do proprietário: usar, gozar e dispor.....	60
<b>6 O QUE É A INTERMEDIÇÃO IMOBILIÁRIA? .....</b>	<b>72</b>
6.1 A Resolução Cofeci nº 5/1979 .....	75

<b>7 AVALIAÇÃO DE IMÓVEIS .....</b>	<b>80</b>
7.1 A avaliação .....	80
7.2 Bens passíveis de avaliação .....	81
7.3 Benfeitorias.....	82
<b>8 ADMINISTRAÇÃO IMOBILIÁRIA – NOÇÕES NECESSÁRIAS .....</b>	<b>85</b>
8.1 Noções básicas sobre financiamento de imóveis .....	85
8.2 Noções básicas sobre locação de imóveis .....	88
8.3 Noções básicas sobre condomínio .....	93
8.4 Noções básicas sobre loteamentos .....	96
8.5 Noções básicas sobre incorporação imobiliária .....	98
<b>9 CONTRATO DE COMPRA E VENDA .....</b>	<b>102</b>
9.1 O Contrato de compra e venda.....	102
9.2 Direito de propriedade.....	104
9.3 Certidões negativas.....	106
9.4 Os honorários .....	107
<b>10 O REGISTRO DE IMÓVEIS .....</b>	<b>112</b>
10.1 Modalidades.....	112
10.2 Matrícula .....	112
10.3 Registro.....	113
10.4 Averbação.....	113
10.5 Escrituras.....	114
10.6 Certidões negativas .....	115
10.7 Contratos de gaveta .....	116
<b>11 A LOCAÇÃO PREDIAL URBANA .....</b>	<b>119</b>
11.1 Contrato de locação.....	119
11.2 Direito de preferência.....	120
11.3 Benfeitorias .....	121
11.4 Sucessão.....	121
11.5 Procedimentos processuais .....	122
11.6 Garantias locatícias.....	123
11.7 Ação renovatória .....	124
<b>GLOSSÁRIO.....</b>	<b>127</b>
<b>BIBLIOGRAFIA .....</b>	<b>132</b>



Bem-vindo(a) ao **Curso de Operações Imobiliárias**.

ComWo você sabe, a construção e a comercialização de imóveis representa uma das parcelas mais significativas do Produto Interno Bruto (PIB) de todos os países, e no Brasil não é diferente. Estima-se que 34% do PIB brasileiro é produzido nessa área. Considerando o peso dessa atividade na economia do país em relação à comercialização, ou seja, à atividade imobiliária, a profissão e a formação profissional do corretor de imóveis foi regulamentada. Além disso, o aquecimento do mercado imobiliário tem exigido desse profissional competências e habilidades cada vez maiores para atender à crescente demanda criada pelo “sonho da casa própria” de um cliente cada vez mais exigente e informado.

Por isso, este curso de **Operações imobiliárias** apresenta ao aluno uma visão ampla das características da intermediação imobiliária para que ele possa ser capaz de participar do planejamento, da coordenação, da avaliação e também da intermediação de ações de compra, venda, locação e administração de imóveis. Além de ser capaz de acompanhar processos de comercialização imobiliária, ele estará apto a atuar em imobiliárias, incorporadoras e construtoras e também como corretor independente.

**Bons estudos!**





# 1 O CORRETOR DE IMÓVEIS

## Introdução



Olá! Seja bem-vindo(a) a mais uma etapa do seu investimento na formação profissional. Esperamos poder caminhar com você nesta trajetória interessantíssima que visa ao entendimento das operações imobiliárias. Saiba que, para nós, é uma satisfação apresentar para vocês o cenário no qual as atividades de corretagem imobiliária são necessárias, pois, para dimensionarmos a relevância de uma profissão, é preciso imaginarmos o que aconteceria se ela não existisse. Imagine a nossa vida sem o professor, o engenheiro, o médico, os policiais, os vendedores etc. Seria como necessitar de uma coisa e receber outra.

O fato é que não nos parece possível imaginar os desafios da vida atual sem os profissionais. Da mesma forma, vamos imaginar o que ocorreria se, por ventura, não pudéssemos contar com os corretores de imóveis. É até possível que muitas pessoas não vejam a importância da intermediação imobiliária feita por um profissional bem qualificado. Por certo, se pensam assim, é bem provável que ainda não tenham podido usufruir das vantagens desse trabalho profissional. Imaginar a transação imobiliária sem essa importante intermediação é a mesma coisa que não encontrar as respostas certas, os produtos certos e a certeza de ter feito um bom negócio. Afinal, quem é que tem os conhecimentos de mercado e a sensibilidade para orientar os clientes na análise e na identificação das melhores soluções em imóveis na justa medida das necessidades de sua família? Quem é que, dotado de olho clínico e visão de futuro, garantiria ao comprador que um imóvel que aquele produto se trata de um investimento com grande possibilidade de valorização? Quem, com os conhecimentos jurídicos necessários, vai orientar os compradores na análise e na tramitação de toda a documentação de seu empreendimento imobiliário? E quem, com o real interesse na satisfação do seu cliente, vai cuidar ou indicar profissionais capacitados para resolver os assuntos de pós-compra do imóvel?

Certamente é para responder a essas necessidades que você, aspirante à carreira de corretor de imóveis, está aqui. E nós, como acreditamos em você, vamos acompanhá-lo(la) na construção desse caminho. Bom trabalho!

Ao final do curso, você deverá ser capaz de:

- conceituar os termos específicos da área de transação imobiliária – corretor corretagem – transação imobiliária, honorários, opção de venda, profissional autônomo;
- identificar as características profissionais do corretor;
- identificar as exigências vigentes para o desempenho da profissão;
- identificar as possibilidades de atuação profissional da área;

- identificar as características do processo de avaliação de imóvel;
- identificar o processo de compra e venda de imóveis.



### Saiba mais

O corretor de imóveis é um profissional liberal, cuja atividade é regulamentada por lei federal e subordinada à fiscalização em âmbito Nacional pelo Conselho Federal de Corretores de Imóveis (COFECI) e regional pelo Conselho Regional de Corretores de Imóveis (CRECI).

É justamente para que você conheça os requisitos necessários para a sua profissionalização que este material foi elaborado. No desenvolvimento da nossa trajetória, trataremos dos aspectos relativos ao exercício profissional, ora do ponto de vista legal, da normatização e das exigências do conselho profissional, ora do ponto de vista do alcance dos objetivos financeiros proporcionados pela profissão.

Se você fizer uma pesquisa com amigos, professores, corretores profissionais ou até mesmo nos guias de profissões, encontrará, de uma maneira geral, que o corretor de imóveis guarda em suas mãos atividades como orientação na avaliação, compra, venda, permuta e locação de imóveis e faz a intermediação para a realização de um sonho, atuando profissionalmente para agilizar todo o processo necessário. O sonho da casa própria, o sonho de um investimento, o sonho da prosperidade. Portanto, se o corretor não estiver munido do conhecimento necessário para garantir essa transação, não vai concretizar o negócio e perderá a oportunidade de conduzir um momento marcante na busca de realização de uma família ou até de um de investidor.



### Saiba mais

O corretor de imóveis é um profissional que tem aptidão para transações comerciais e que vai lidar com clientes em diversas situações de negócios imobiliários.

Porém, não se trata tão somente de técnica de vendas. Estamos falando de um profissional bem capacitado e, portanto, habilitado por meio de formação de nível técnico em transações imobiliárias, pois, para que o trabalho desse profissional de negócios imobiliários seja bem-sucedido, é preciso compreender a complexidade, e o corretor de imóveis que busca atingir seus objetivos precisa ter uma visão de todos os aspectos envolvidos na decisão e na efetivação da compra ou venda de um imóvel. Portanto, esse profissional precisa ter sempre em vista quais são os principais aspectos para que sua competência o leve para o sucesso.



## Exercitando o conhecimento

Marque a opção correta: para que o trabalho do corretor seja bem-sucedido, é preciso que ele entenda de:

- ( ) efetivação.
- ( ) multiatividades.
- ( ) venda.

Dessa maneira, e já que estamos em transação comercial na área imobiliária, atente-se para as dez dicas apresentadas a seguir.



### Dicas

- Conheça bem o seu mercado de trabalho. Ou seja, conheça as condições necessárias para atuar nele, como a legislação e os requisitos postos pelo Conselho Federal de Corretores de Imóveis.
- Conclua sua formação profissional e registre-se no Creci da sua região.
- Identifique as necessidades e os desejos pessoais do comprador e de sua família. Também é preciso descobrir quem é a pessoa que influencia o comprador na decisão da compra.
- Identifique a autonomia do cliente na decisão final da compra e quem o influencia.
- Conheça bem o imóvel que está negociando, além de alternativas similares.
- Crie uma boa reputação no mercado e, desse modo, será sempre lembrado pelo cliente.
- Não ofereça vantagens que não possa cumprir, pois você pode ter a sua reputação marcada por essa atitude.
- Aprenda a lidar bem com as objeções e, principalmente, descubra qual é a objeção.
- Antes de visitar o cliente, procure imaginar que objeções podem surgir e prepare-se para respondê-las, além de descobrir qual é a verdadeira objeção.
- Aprenda com as objeções, pois obstáculos existem para serem superados.



Anote na sua agenda que deve manter-se atualizado para poder ter respostas inteligentes e competitivas, pois a maior parte das perguntas e das situações serão comuns com o tempo e sempre se repetirão. O importante é o corretor procurar novas respostas ou melhorá-las sempre.

### Dicas

Procure sempre estar atualizado: capacite-se cada vez mais nos aspectos técnicos; estude a legislação; ofereça sugestões; e esteja sempre pronto para contar exemplos e mais exemplos de clientes satisfeitos, além dos casos de sucesso.



## 1.1 O conceito

De acordo com o *Dicionário Houaiss da Língua Portuguesa*, *corretar* é um verbo intransitivo e significa promover a corretagem, exercer ofício, função de corretor. É, enfim, atuar como intermediário entre duas partes, ou como representante, ora daquele que vende, ora do que compra. Já o substantivo *corretagem* pode ser usado em vários sentidos. Pode significar acordo, trato, contrato que pessoas particulares ou jurídicas ajustam com corretores para a compra e a venda de mercadorias ou títulos. Pode relacionar-se também ao ofício ou à função de corretor, como, ainda, aos honorários (comissão) recebidos quando o corretor medeia uma transação bem-sucedida.

Já o corretor de imóveis é um técnico em transações imobiliárias, profissional liberal registrado no órgão regulamentador. No nosso caso, é um intermediador nos negócios imobiliários, ou seja, uma modalidade de trabalho e de exploração econômica, mais especificamente de transação imobiliária, que, como tal, deve ser desempenhada de forma que todas as partes envolvidas sejam tratadas de modo igualitário e de acordo com os princípios básicos de toda atividade profissional.



### Importante

Todavia, não esqueça que a intermediação imobiliária será bem ou malsucedida na medida em que o corretor usar toda a sua capacidade profissional aliada à ética, à honestidade e à disposição para encontrar sempre a melhor solução.



E onde começou tudo isso?

## 1.2 A regulamentação da profissão de corretor de imóveis



Você sabia que a atividade de intermediação imobiliária começou no Brasil colonial?

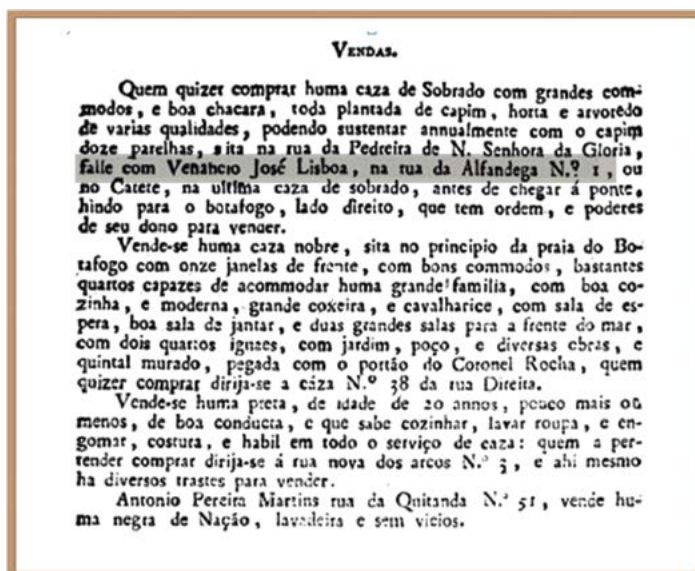
Tudo começou com a vinda da família real portuguesa para o Brasil, o que fez com que a cidade do Rio de Janeiro passasse a ser também o centro da vida administrativa do reino. Para se ter uma ideia da profunda transformação, durante o período de permanência de Dom João VI no Brasil, o número de habitantes da capital praticamente dobrou, passando de aproximadamente 50 mil para 100 mil pessoas.

As cidades, então, começaram a adquirir um desenho forjado pela infraestrutura mais urbana. E, em meio a esse cenário, surge a atividade comercial de agente de negócios imobiliários<sup>1</sup>. Os agentes, a princípio, ou eram os comerciantes locais que passaram a ter seus rendimentos aumentados por meio da intermediação imobiliária ou, então, os leiloeiros que se especializaram nesse ramo com o potencial do mercado imobiliário.

Logo depois, vieram os agentes imobiliários, pessoas que, com um caderno de apontamentos na mão, passaram a intermediar negócios imobiliários utilizando os anúncios nos jornais para divulgar suas ofertas “e a sola dos sapatos para identificar os vendedores e, deles, adquirir a autorização para a venda”, como podemos ver no *site* do Sistema Cofeci/Creci.

Com o surgimento da imprensa no país, em 1821, a comprovação da comercialização de imóveis pode ser verificada, pois *O Sentinela* e *O Tamoio*, no Rio de Janeiro, foram os primeiros jornais publicados no Brasil, os quais já apresentavam anúncios de imóveis.

“O jornal Diário do Rio de Janeiro, periódico mais antigo nos arquivos da Biblioteca Nacional, no Rio de Janeiro, publicado no dia 2 de junho de 1821, já continha um anúncio imobiliário. Na edição seguinte (4/6/1821), constata-se a presença de um intermediário, Venâncio José Lisboa, que havia recebido “poderes” do dono do imóvel para vendê-lo” (*site* do Sistema Cofeci/Creci).



Antes de 1930, as cidades já representavam polos importantes onde se destacavam, além das empresas que faziam a ligação entre a produção agrícola e manufaturada com a circulação internacional de mercadorias, a concentração de órgãos e entidades governamentais. Desde então, 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.

Mais adiante, o surgimento das fábricas, a concentração dos meios de produção e da força de trabalho em um só lugar exigiram algumas condições para atender a essa demanda, tais como habitação, alimentação, transporte, energia, assistência à saúde, lazer, comunicações, saneamento em geral etc. E, desde então, conhecer todas as características do local passou a ser um dos maiores diferenciais dos corretores. Foi assim que, muitas vezes, a venda de um lote se concretizou chegando até a construção de projetos habitacionais de baixo custo.

Dessa forma, o mercado imobiliário passa 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 essas iniciativas individuais começaram a se juntar outras, na forma de companhias de capital aberto, que reuniam acionistas a fim de investir na construção de casas de aluguel, muitas vezes em forma de vilas.



Na década de 30, durante o Estado Novo, no governo de Getúlio Vargas, foram criadas as primeiras leis trabalhistas que deram origem a uma nova forma de organização do trabalho, sendo institucionalizada a estrutura sindical brasileira.



### Exercitando o conhecimento

As leis trabalhistas foram criadas antes da década de 30 pelo governo de Getúlio Vargas.

- ( ) Certo.
- ( ) Errado.

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”, por despacho de 29 de outubro de 1936, no Processo nº 22.431/1936, nos termos da legislação em vigor.

Desde então, surgiram uma série de iniciativas que marcaram a história da profissionalização da atividade por meio da organização sindical. Acompanhe no quadro sinóptico apresentado a seguir, adaptado do *site* Sala do Corretor.



**1937** – O primeiro Sindicato de Corretores de Imóveis a ser reconhecido foi o do Rio de Janeiro, em janeiro.

**1938** – Surge, no Largo do Café, perto do marco zero na cidade de São Paulo, a Associação Profissional dos Corretores de Imóveis. A Carta Patente do Ministério do Trabalho veio em 1942.

**1940** – A profissão já era organizada e reconhecida pela sociedade. Os corretores eram segurados no Instituto de Aposentadoria e Pensões dos Comerciantes, pagando seguro anual obrigatório. O poder público já reconhecia como oficial as avaliações feitas pelo Sindicato dos Corretores de Imóveis.

**1941** – Já existia um informativo da Associação Profissional de Corretores de Imóveis. Nessa época, foi conquistada uma negociação especial para o preço dos anúncios nos classificados dos jornais *O Estado de S. Paulo*, *O Diário de São Paulo* e *Folha da Manhã*. O benefício era válido somente aos corretores sindicalizados.

**1942** – Os Sindicatos de Corretores de Imóveis de São Paulo e do Rio de Janeiro lançam o decálogo do corretor, que descreve como deveria ser o espírito e a conduta dos profissionais.

**1942** – Já havia uma disciplina para pagamento de comissão ao corretor.

**1942** – Foi criada a “Opção de Venda”, e nenhum corretor deveria oferecer um imóvel sem estar devidamente autorizado pelo cliente.

**1942** – Para ser reconhecida como profissão, a atividade dos corretores de imóveis ainda precisava ser regulamentada e era necessário que se criassem cursos técnicos.

**1942** – A Associação de Corretores de Imóveis só aceitava novos associados se exercessem a profissão há, no mínimo, dois anos.

**1944** – É fundada a Associação Profissional de Corretores de Imóveis de Porto Alegre. A Carta Sindical e o reconhecimento público são do ano seguinte, 1945.

**1948** – Foi fundado o Sindicato de Corretores de Imóveis de Goiás.

**1950** – O corretor de imóveis passou a ser visto como um consultor de família, atuando com o bem mais precioso, que é a casa própria.

**1953** – É fundada a Associação dos Corretores de Imóveis de Minas Gerais. Cerca de dez anos mais tarde, passa para a categoria de Sindicato.

**1956** – O Sindicato dos Corretores de Imóveis apresenta uma proposta para formação de curso técnico.

**1957** – Acontece o I Congresso Nacional de Corretores de Imóveis, no auditório da Associação Comercial do Rio de Janeiro. Nessa época, foi elaborado o primeiro projeto de lei para regulamentar a profissão de corretor de imóveis.

**1958** – É revogado o artigo 37 do Código Comercial Brasileiro, que incluía as mulheres na categoria dos que não podiam exercer a profissão de corretor de imóveis.

**1958** – Foi fundada a Sociedade Beneficente dos Vendedores de Imóveis do Estado da Bahia. A Carta Patente e o reconhecimento como Sindicato veio em 1964.

**1962** – O Sindicato dos Corretores de Imóveis do Paraná é oficialmente reconhecido, através da Carta Sindical do Ministério do Trabalho.

**1962** – Foi promulgada a primeira lei da profissão, Lei nº 4.116, de 27 de agosto de 1962.

**1962** – Foi constituída a primeira diretoria do Conselho Federal de Corretores de Imóveis (Cofeci).

**1962** – Acontece o II Congresso Nacional de Corretores de Imóveis, em São Paulo.

**1962** – Foi criado o Conselho Federal (Cofeci) e os Conselhos Regionais (CRECI's). Em São Paulo, a primeira sede social funcionou no mesmo prédio sede do Sindicato, à rua Xavier de Toledo, 98, 3º andar. Os CRECI's de Rio de Janeiro, São Paulo, Rio Grande do Sul, Minas Gerais, Goiás, Paraná e Pernambuco (o mais antigo do Nordeste) foram criados na mesma época, logo na primeira reunião do Cofeci. Dois anos depois, foram criados os CRECI's do Distrito Federal e da Bahia.

**1978** – Em 12 de maio de 1978, foi sancionada, pelo então presidente Ernesto Geisel, a Lei nº 6.530, que deu nova regulamentação à profissão de corretor de imóveis – tendo em vista que a Lei nº 4.116/62 foi julgada parcialmente inconstitucional e teve de ser revogada, uma vez que não especificava o currículo de um curso técnico para a formação dos que viriam a ingressar na profissão.

**1978** – O Decreto nº 81.871, de 29 de junho de 1978, regulamentou a Lei nº 6.530/78 – que disciplinou também o funcionamento dos órgãos responsáveis pela fiscalização do exercício da profissão.

Fonte: <<http://www.saladocorretor.com/corretor/a-historia-do-corretor-no-brasil/>>. Acesso em em: 10 out.12



A importância desses esforços resultou em duas Leis: a Lei nº 4.116/62, um marco na história do corretor de imóveis, que fez com que o dia 27 de agosto fosse considerado oficialmente o “Dia do Corretor de Imóveis”; e a Lei nº 6.530/78, que, ao revogar a anterior, manteve os direitos dos corretores inscritos sob a sua égide, conforme preceitua o artigo 23:

Art. 23 – Fica assegurado aos Corretores de Imóveis, inscritos nos termos da Lei nº 4.116/62, de 27 de agosto de 1962, o exercício da profissão, desde que o requeiram conforme o que for estabelecido na regulamentação desta Lei (BRASIL, 1978).

A ressalva que a Lei nº 6.530/78 fez para assegurar os direitos dos corretores de imóveis justificou-se pelo teor de seu artigo 2º, que restringe o exercício da profissão quando diz:

Art. 2º – O exercício da Profissão de Corretores de Imóveis será permitido ao possuidor de título de Técnico em Transações Imobiliárias.

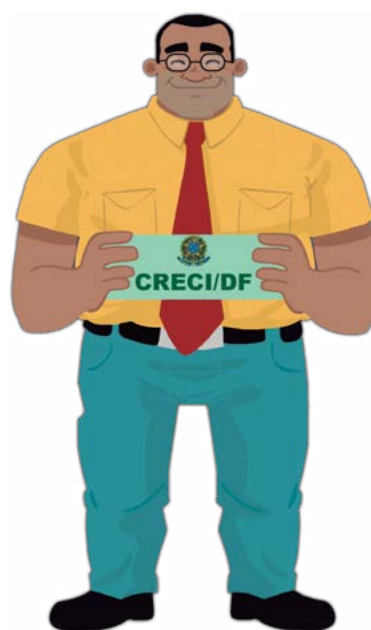
Manteve-se, dessa forma, resguardado o direito daqueles que já exerciam a atividade de corretor quando a nova lei criou exigências para o ingresso na profissão. Entre elas está a exigência de que a pessoa, para se inscrever nos conselhos, deverá comprovar ser um técnico em Transações Imobiliárias (TTI), formado por estabelecimento de ensino reconhecido pelos órgãos educacionais competentes. (Resolução Cofeci nº 327/92). Esta Resolução foi baixada em cumprimento ao Decreto nº 81.871/78 que, ao regular a Lei nº 6.530/78, determina, em seu art. 28:

A inscrição do Corretor de Imóveis e da pessoa jurídica será efetuada no Conselho Regional da jurisdição, de acordo com Resolução do Conselho Federal de Corretores de Imóveis (BRASIL, 1978b).

## 1.3 O trabalho

Uma vez que a profissão foi reconhecida e regulamentada, podem exercer a profissão de corretor de imóveis:

- aquele que tiver obtido o título de Técnico em Transações Imobiliárias, inscrito no Conselho Regional de Imóveis da jurisdição;
- o Corretor de Imóveis inscrito nos termos da Lei nº 4.116, de 27 de agosto de 1962, desde que requeira a revalidação de sua inscrição. Além da Lei, existe também a Resolução do Conselho Federal de Corretores de Imóveis (Cofeci) N° 695/2001, que equipara, para fins de inscrição de pessoas físicas nos Conselhos Regionais de Corretores de Imóveis (CRECI's), os Diplomas expedidos por instituições de ensino superior;
- aquele que possuir os diplomas conferidos a concluintes de cursos de graduação de Bacharel em Ciências Imobiliárias e de cursos superiores sequenciais de Ciências Imobiliárias ou de Gestão de Negócios Imobiliários.



E, assim, poderá:

vincular-se a uma imobiliária por contrato de trabalho, como corretor associado ou como corretor autônomo por meio de parceiras, e dividir com ela seus rendimentos, uma vez que a imobiliária dará todo o suporte para o pleno exercício profissional ou ser proprietário de imobiliária.

A incorporação imobiliária e a administração de condomínios residenciais e de imóveis de terceiros fazem parte do rol de possibilidades.

O corretor de imóveis pode exercer sua profissão de maneira autônoma e ser comissionado por meio de contratos particulares com seus clientes, tendo como base a tabela homologada pelas entidades da classe. Ou seja, de acordo com o que é normatizado pelos conselhos federal e regional.

### Importante

Conforme a Lei Federal nº 6.530, de 12 de maio de 1978, art 3º:

competete ao corretor de imóveis exercer a intermediação na compra, venda, permuta e locação de imóveis e opinar quanto à comercialização imobiliária.

Por que chamamos a sua atenção?

O Código Civil Brasileiro, em seu “CAPÍTULO XIII – da Corretagem”, trata da corretagem de âmbito geral. O corretor de imóveis é um corretor diferenciado por ser um profissional liberal com profissão reconhecida e fiscalizada pelo sistema COFECI/CRECI, que regulamenta o exercício da profissão, servindo os artigos 722 a 729 do Código Civil como complemento às regulamentações do COFECI.

Uma complementação ao artigo 723 do Código Civil, por meio da Lei nº 12.236/2010, é muito importante para os corretores, incluindo os corretores de imóveis.

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

Pessoas jurídicas também poderão exercer as atribuições de corretagem de imóveis, desde que devidamente inscritas no Conselho Regional de Corretores de Imóveis – Creci da jurisdição. 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.

Mais que isso, ainda, exercer ilegalmente a corretagem de imóveis ou divulgar que a exerce sem estar devidamente inscrito no CRECI é uma contravenção penal.

Conforme a Lei das Contravenções Penais (Decreto-Lei nº 3.688, de 3 de Outubro de 1941, art. 47:

“Exercer profissão ou atividade econômica ou anunciar que a exerce, sem preencher as condições a que por lei está subordinado o seu exercício, está sujeito a uma pena de prisão simples, de quinze dias a três meses, ou multa pecuniária”.

Como de acordo com o novo Código Civil:

O Corretor de Imóveis responde civil e penalmente por atos profissionais danosos ao cliente, aos quais tenha dado causa por imperícia, imprudência, negligência ou infrações éticas.

De acordo com o *site* do Creci/MG, ao Corretor de Imóveis é proibido:

- aceitar tarefas para as quais não esteja preparado ou que não se ajustem às disposições vigentes, ou ainda, que possam prestar-se a fraude;
- manter sociedade profissional fora das normas e preceitos estabelecidos em lei e em Resoluções;
- promover a intermediação com cobrança de “*over-price*”;
- locupletar-se, por qualquer forma, à custa do cliente;
- receber comissões em desacordo com a tabela aprovada ou vantagens que não correspondam a serviços efetiva e licitamente prestados;
- angariar, direta ou indiretamente, serviços de qualquer natureza, com prejuízo moral ou material, ou desprestígio para outro profissional ou para a classe;
- desviar, por qualquer modo, cliente de outro Corretor de Imóveis;
- deixar de atender às notificações para esclarecimento à fiscalização ou às intimações para instrução de processos;
- acumpliciar-se, por qualquer forma, com os que exercem ilegalmente atividades de transações imobiliárias;
- praticar quaisquer atos de concorrência desleal aos colegas;
- promover transações imobiliárias contra disposição literal da lei;
- abandonar os negócios confiados a seus cuidados, sem motivo justo e prévia ciência do cliente;
- solicitar ou receber do cliente qualquer favor em troca de concessões ilícitas;
- deixar de cumprir, no prazo estabelecido, determinação emanada do órgão ou autoridade dos Conselhos, em matéria de competência destes;
- aceitar incumbência de transação que esteja entregue a outro Corretor de Imóveis, sem dar-lhe prévio conhecimento, por escrito;
- aceitar incumbência de transação sem contratar com o Corretor de Imóveis, com que tenha de colaborar ou substituir;
- anunciar capciosamente;
- reter em suas mãos negócio, quando não tiver probabilidade de realizá-lo;
- utilizar sua posição para obtenção de vantagens pessoais, quando no exercício de cargo ou função em órgão ou entidades de classe;
- receber sinal nos negócios que lhe forem confiados caso não esteja expressamente autorizado para tanto.

Quais as principais atribuições de um corretor de imóveis?

- **Avaliação de imóveis:** consiste na determinação técnica do valor de mercado ou direitos sobre eles. Por meio da resolução COFECI nº 1.066/2007, que criou o Cadastro Nacional de Avaliadores Imobiliários (CNAI), a competência para o corretor de imóveis fazer avaliação e emitir o Parecer Técnico de Avaliação Mercadológico foi regulamentada por meio de sua inscrição no CNAI, a qual o torna apto para fazer avaliação mercadológica.



Aqui temos um vasto campo profissional que antes do CNAI era legalmente reservado aos engenheiros civis e arquitetos, pois existem procedimentos adequados para a realização das análises de valor. Os objetos de uma avaliação podem ser terrenos para habitação ou comércio, glebas (terreno próprio para cultura) urbanizáveis, casas, apartamentos, salas comerciais ou prédios industriais. Para que seja feita uma boa avaliação, o profissional deve conhecer não só as ferramentas matemáticas envolvidas no cálculo, mas também o funcionamento do mercado no qual se situa o imóvel.

- **Intermediação na locação de imóveis** - atividade exclusiva dos corretores de imóveis, consiste em fechar os contratos de locação, conciliando os interesses dos proprietários e inquilinos.
- **Administração de imóveis** – consiste na administração do contrato de locação e na execução de atividades de interesse do cliente, como pagamento de taxas, impostos, obrigações legais etc., não sendo atividade exclusiva dos corretores de imóveis.

O serviço de administração envolve o correto recolhimento e o depósito do valor do aluguel, se houver; a seleção de possíveis pretendentes a se tornarem locatários e dos moradores; e a manutenção do imóvel, procurando oferecer produtos e serviços de qualidade.

- **Administração de condomínios** – atividade que pode ser desenvolvida por qualquer profissional, inclusive corretor de imóveis, consiste na gestão das rotinas do condomínio, administração de materiais, pessoas, conservação e prestação de contas.

A função é de síndico. Ou seja, atuar como síndico, além de poder ser também o administrador de vários condomínios, uma vez que reúne em um escritório especializado profissionais da área contábil. Entre as principais atividades do administrador do condomínio, destacam-se:

- a) convocar a assembleia dos condôminos;
  - b) representar o condomínio, praticando, em juízo ou fora dele, os atos necessários à defesa dos interesses comuns;
  - c) dar imediato conhecimento à assembleia da existência de procedimento judicial ou administrativo de interesse do condomínio;
  - d) cumprir e fazer cumprir a convenção, o regimento interno e as determinações da assembleia.
- **Mediação de compra e venda** – vai muito além de unir o comprador e o vendedor, consiste na avaliação de todos os aspectos que estão envolvidos na negociação e em sua condução com ética, buscando a melhor solução para o cliente.

De um modo geral, a transação entre as partes que buscam realizar um negócio nem sempre é fácil, chegando muitas vezes a ser impossível sem um agente que faça a mediação. O corretor de imóveis está apto a avaliar qual a dimensão real de cada interesse e a encontrar o resultado que mais se aproxime do consenso.

- **Gestão de imobiliária** – consiste na gestão da loja imobiliária e também é prerrogativa do corretor de imóveis, podendo ser executada por qualquer profissional, desde que tenha um corretor de imóveis como responsável técnico.

Esse serviço requer um perfil de profissional em nível de gerência, com conhecimento do mercado imobiliário, de administração de negócios e de gerenciamento de pessoas, na organização dos documentos e no atendimento a clientes.

- **Incorporação de empreendimentos imobiliários** – essa atividade não é exclusiva do corretor de imóveis, consiste na atividade exercida com o intuito de promover e realizar a construção, para alienação parcial ou total, de edificações ou conjunto de edificações compostas de unidades autônomas.

Nesse caso, o corretor, em face de seu conhecimento e da legislação, pode ser o incorporador do negócio imobiliário.

## 1.4 Quais são os direitos e os deveres?

Bem, agora você já sabe que o corretor de imóveis é um profissional liberal, com atividade regulamentada por Lei Federal subordinada à fiscalização pelo Sistema COFECI/CRECI, que estabelece os seguintes direitos:

- exercer legalmente a profissão;
- receber comissão sobre as transações imobiliárias efetuadas;
- associar-se a Sindicato de categoria profissional.

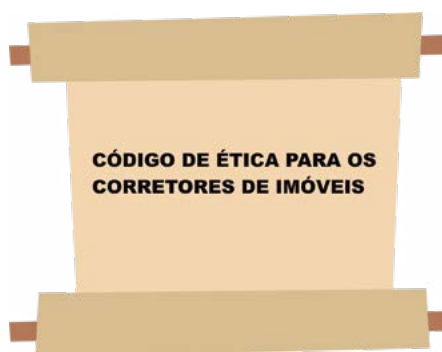
E os deveres:

- zelar pela ética nas transações imobiliárias;
- denunciar ao Conselho Regional de Corretores de Imóveis pessoas que estejam exercendo a corretagem de imóveis sem registro no CRECI, infringindo o artigo 47 da Lei das Contravenções Penais;
- zelar e proteger as informações dos clientes confiadas em sigilo à sua pessoa;
- zelar e prestigiar as entidades de classe, contribuindo e participando delas;
- conhecer toda a legislação que rege as transações imobiliárias;
- fornecer toda a documentação do imóvel ao adquirente para que este examine antes de ser lavrada a escritura;
- examinar toda a documentação do imóvel, bem como apresentá-la aos possíveis adquirentes;
- combinar o preço e as condições de venda;
- proceder à avaliação do imóvel a ser vendido;



- firmar contrato relativo à sua prestação de serviço;
- encaminhar ao vendedor as propostas oferecidas pelos candidatos à compra;
- emitir recibo de sinal ou de princípio de pagamento.

## 1.5 O Código de Ética Profissional dos Corretores de Imóveis



Você sabia que ética significa caráter e é um conceito que herdamos dos gregos? A ética pode ser definida como a ciência do comportamento moral, pois estuda e determina a forma segundo a qual os integrantes de uma sociedade devem agir.

Do mesmo modo, um código de ética fixa normas que regulam os comportamentos das pessoas em uma empresa ou organização.

Embora os preceitos éticos não impliquem em penas legais, um código de ética supõe uma normativa interna de cumprimento obrigatório, de tal modo que as normas previstas nos códigos de ética podem vincular-se às normas legais (por exemplo, discriminar é um crime punido por lei). O principal objetivo de tais códigos é manter uma linha de comportamento uniforme entre todos os integrantes de uma organização, os quais levam a penalidades administrativas aplicadas pelos Conselhos regulamentadores da profissão, no nosso caso COFECI.

Desse modo, vimos que, em 1962, foram criados o Conselho Federal (Cofeci) e os Conselhos Regionais de Corretores de Imóveis (Creci's), e, trinta anos depois, o Confeci, por meio da Resolução nº 326/92, aprovou o Código de Ética para os Corretores de Imóveis, como o apresentado a seguir.

RESOLUÇÃO COFECI nº 326/92

(Publicada em 08/07/92, D.O.U. nº 129, fls. 8821, seção I)

Aprova o Código de Ética Profissional dos Corretores de Imóveis. "Ad referendum"

O PRESIDENTE DO CONSELHO FEDERAL DE CORRETORES DE IMÓVEIS (COFECI), no uso das atribuições que lhe são conferidas pelo artigo 10, item VIII do Decreto nº 81.871, de 29 de junho de 1978,

RESOLVE:

Art. 1º – Aprovar o anexo CÓDIGO DE ÉTICA PROFISSIONAL.

Art. 2º – A presente Resolução entrará em vigor na data de sua publicação, revogadas as disposições contrárias, especialmente as Resoluções COFECI nºs 014/78, 037/79 e 145/82.

Brasília (DF), 25 de junho de 1992

WALDYR FRANCISCO LUCIANO

Presidente

RUBEM RIBAS

Diretor 1º Secretário

## CÓDIGO DE ÉTICA PROFISSIONAL

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

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

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

I – considerar a profissão como alto título de honra e não praticar nem permitir a prática de atos que comprometam a sua dignidade;

II – prestigiar as entidades de classe, contribuindo, sempre que solicitado, para o sucesso de suas iniciativas em proveito da profissão, dos profissionais e da coletividade;

III – manter constante contato com o Conselho Regional respectivo, procurando aprimorar o trabalho desse órgão;

IV – zelar pela existência, pelos fins e pelo prestígio dos Conselhos Federal e Regionais, aceitando mandatos e encargos que lhes forem confiados e cooperando com os que forem investidos em tais mandatos e encargos;

V – observar os postulados impostos por este Código, exercendo seu mister com dignidade;

VI – exercer a profissão com zelo, discrição, lealdade e probidade, observando as prescrições legais e regulamentares;

VII – defender os direitos e as prerrogativas profissionais e a reputação da classe;

VIII – zelar pela própria reputação mesmo fora do exercício profissional;

IX – auxiliar a fiscalização do exercício profissional, cuidando do cumprimento deste Código, comunicando, com discrição e fundamentalmente, aos órgãos competentes, as infrações de que tiver ciência;

X – não se referir desairosamente sobre seus colegas;

XI – relacionar-se com os colegas, dentro dos princípios de consideração, respeito e solidariedade, em consonância com os preceitos de harmonia da classe;

XII – colocar-se a par da legislação vigente e procurar difundir-la a fim de que seja prestigiado e definido o legítimo exercício da profissão.

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

I – inteirar-se de todas as circunstâncias do negócio, antes de oferecê-lo;

II – apresentar, ao oferecer um negócio, dados rigorosamente certos, nunca omitindo detalhes que o depreciem, informando o cliente dos riscos e demais circunstâncias que possam comprometer o negócio;

III – recusar a transação que saiba ilegal, injusta ou imoral;

IV – comunicar, imediatamente, ao cliente o recebimento de valores ou documentos a ele destinados;

V – prestar ao cliente, quando este as solicite ou logo que concluído o negócio, contas pormenorizadas;

VI – zelar pela sua competência exclusiva na orientação técnica do negócio, reservando ao cliente a decisão do que lhe interessar pessoalmente;

VII – restituir ao cliente os papéis de que não mais necessite;

VIII – dar recibo das quantias que o cliente lhe pague ou entregue a qualquer título;

IX – contratar, por escrito e previamente, a prestação dos serviços profissionais;

X – receber, somente de uma única parte, comissões ou compensações pelo mesmo



serviço prestado, salvo se, para proceder de modo diverso, tiver havido consentimento de todos os interessados, ou for praxe usual na jurisdição.

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

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

I – aceitar tarefas para as quais não esteja preparado ou que não se ajustem às disposições vigentes, ou ainda, que possam prestar-se a fraude;

II – manter sociedade profissional fora das normas e dos preceitos estabelecidos em lei e em Resoluções;

III – promover a intermediação com cobrança de *over-price*;

IV – locupletar-se, por qualquer forma, à custa do cliente;

V – receber comissões em desacordo com a Tabela aprovada ou vantagens que não correspondam a serviços efetiva e licitamente prestados;

VI – angariar, direta ou indiretamente, serviços de qualquer natureza, com prejuízo moral ou material, ou desprestígio para outro profissional ou para a classe;

VII – desviar, por qualquer modo, cliente de outro Corretor de Imóveis;

VIII – deixar de atender às notificações para esclarecimento à fiscalização ou intimações para instrução de processos;

IX – acumpliciar-se, por qualquer forma, com os que exercem ilegalmente atividades de transações imobiliárias;

X – praticar quaisquer atos de concorrência desleal aos colegas;

XI – promover transações imobiliárias contra disposição literal da lei;

XII – abandonar os negócios confiados a seus cuidados, sem motivo justo e prévia ciência do cliente;

XIII – solicitar ou receber do cliente qualquer favor em troca de concessões ilícitas;

XIV – deixar de cumprir, no prazo estabelecido, determinação emanada do órgão ou autoridade dos Conselhos, em matéria de competência destes;

XV – aceitar incumbência de transação que esteja entregue a outro Corretor de Imóveis, sem dar-lhe prévio conhecimento, por escrito;

XVI – aceitar incumbência de transação sem contratar com o Corretor de Imóveis, com o qual tenha de colaborar ou substituir;

XVII – anunciar capciosamente;

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

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

XX – receber sinal nos negócios que lhe forem confiados caso não esteja expressamente autorizado para tanto.

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

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





Parabéns,  
você finalizou esta  
lição!

Agora responda às  
questões  
ao lado.

## Exercícios

**Questão 1** – O corretor de imóveis é um profissional:

- a) autônomo.
- b) empreendedor.
- c) liberal.
- d) de vendas.

**Questão 2** – Pode-se afirmar, em relação à corretagem de imóveis, que:

- a) ( ) é uma atividade que envolve processos de vendas.
- b) ( ) não é uma atividade de intermediação.
- c) ( ) é regulamentada por lei federal.
- d) ( ) a formação do corretor ocorre em cursos técnicos em transações imobiliárias.

**Questão 3** – Para a atuação profissional:

- a) ( ) é necessária a função de intermediação imobiliária, que existe desde o Brasil colonial.
- b) ( ) o primeiro sindicato de corretores de imóveis data de 1937.
- c) ( ) não é necessário que o curso de formação seja credenciado pelo Creci.
- d) ( ) é necessário registro no Creci.

**Questão 4** – Em relação às primeiras leis que regulamentam o exercício da profissão:

- a) ( ) a Lei nº 4.116/62 foi a primeira, com a criação do Conselho Federal de Corretores de Imóveis (Cofeci) e os conselhos regionais (Creci).
- b) ( ) a Lei nº 6.530/78 revoga a anterior, mas mantém os direitos dos corretores inscritos sob a sua égide.
- c) ( ) o dia 27 de agosto não é o dia do corretor de imóveis.
- d) ( ) o art. 2º, da Lei nº 6.530/70, não trata da formação de técnico em transações imobiliárias.

**Questão 5** – Em relação ao trabalho do corretor de imóveis, é certo afirmar que:

- a) ( ) no Código Civil brasileiro, Art. 723 dispõe que “o corretor é obrigado a executar a mediação com diligência e prudência que o negócio requer”.
- b) ( ) as pessoas jurídicas também poderão exercer a função de mediação imobiliária desde que inscritas no Creci da jurisdição.
- c) ( ) exercer a atividade de intermediação imobiliária sem a inscrição não é passível de pena de prisão.
- d) ( ) de acordo com o Código Civil, o corretor não responde civil e penalmente por atos profissionais.

**Questão 6** – No que se refere às principais atribuições de um corretor de imóveis, faça a relação entre a coluna 1 e a 2.

- |  |   |
|--|---|
| a. Agenciamento de imóveis.                      | <input type="checkbox"/> determinação técnica do valor de mercado ou direitos sobre o imóvel.             |
| b. Avaliação de imóveis.                         | <input type="checkbox"/> avaliação de todos os aspectos envolvidos na negociação.                         |
| c. Administração de imóveis.                     | <input type="checkbox"/> captação de imóveis de terceiros ou clientes potenciais.                         |
| d. Administração de condomínios.                 | <input type="checkbox"/> gestão da loja imobiliária.  |
| e. Mediação de compra e vendas.                  | <input type="checkbox"/> gestão das rotinas do condomínio.  |
| f. Gestão de imobiliárias.                       | <input type="checkbox"/> atividade que envolve promoção e realização da construção de edificações.        |
| g. Incorporação de empreendimentos imobiliários. | <input type="checkbox"/> execução de atividade como pagamento de taxas, impostos, obrigações, legais etc. |

**Questão 7** – Quanto aos direitos dos corretores de imóveis, quais a seguir são verdadeiros e quais são falsos?

- a)  O exercício legal.
- b)  Receber comissão sobre as transações imobiliárias efetuadas.
- c)  Associar-se ao sindicato da categoria profissional.
- d)  Nenhuma das alternativas.

**Questão 8** – Marque a alternativa incorreta em relação aos deveres dos corretores de imóveis.

- a)  Não zelar pela ética nas transações imobiliárias.
- b)  Conhecer toda a legislação que rege as transações imobiliárias.
- c)  Combinar o preço e as condições de vendas.
- d)  Emitir recibo de sinal ou de princípio de pagamento.

**Questão 9** – Quanto ao código de ética profissional, é falso afirmar que:

- a) por meio de Resolução nº 326/92, foi aprovado pelo Cofeci o Código de Ética dos Corretores de Imóveis.
- b) os deveres do Corretor de Imóveis compreendem, além da defesa do interesse que lhe é confiado, o zelo do prestígio de sua classe e o aperfeiçoamento da técnica das transações imobiliárias.
- c) o corretor não tem deveres em relação ao cliente, de acordo com o Art. 4º.
- d) é vedado ao corretor de imóveis promover a intermediação com cobrança de *overprice*, conforme Art. 6º, inciso III.

**Questão 10** – Assinale a alternativa que apresenta o conceito de corretor.

- a) É atuar como representante da parte interessada na venda de um imóvel.
- b) É atuar como intermediário entre duas partes, ou como representante, ora daquele vende, ora daquele que compra.
- c) É atuar como representante da parte interessada na compra do imóvel.
- d) É atuar como um agente de marketing, visando criar situações de negócios boas para compradores, vendedores e para o próprio corretor.

**Gabário:** 1c; 2fVv; 3vFv; 4vVf; 5vVf; 6BEAFDGC; 7vVf; 8a; 9c; 10b.