**Corretor de imóveis: um profissional bem qualificado**

Comprar, vender, alugar e permutar imóveis não são transações simples de serem realizadas. Apesar da pretensa facilidade de se colocar em contato, por exemplo, pessoas que querem vender e outras que têm intenção de adquirir imóveis residenciais, comerciais ou mesmo rurais, a responsabilidade do corretor vai bem além do fato de mostrar ao cliente a propriedade na qual este estiver interessado.

Segundo a Lei n° 6.530, que disciplina o exercício da profissão, “compete ao corretor exercer a intermediação na compra, venda, permuta e locação de imóveis, podendo, ainda, opinar quanto à comercialização imobiliária”.

Graças ao bom desempenho dos corretores de imóveis, muitas são as pessoas que já realizaram o sonho de aquisição da casa própria ou do seu estabelecimento comercial.

**Formação**

****Hoje reconhecida com o nome de Técnico em Transações Imobiliárias, a profissão de corretor de imóveis tem, na verdade, uma história bastante antiga. No seu princípio, aqui no Brasil, esses profissionais eram conhecidos como “agentes do comércio”. Em 1942, o Ministério do Trabalho, em sua Carta Sindical, designou-os como “corretores de imóveis”.

Em 1962, foi a vez de o Congresso Nacional reconhecer e regulamentar a profissão, por intermédio da Lei n° 4.116/62. Com o passar do tempo e os novos rumos do mercado, houve a necessidade de se criar um diploma legal. Favorecendo um patamar mais elitizado à categoria, novamente o Congresso Nacional interveio e, revogando a lei anterior, promulgou a de [n° 6.530/78](http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/Leis/L6530.htm), consolidando a profissão e concedendo a seus integrantes o título de Técnico em Transações Imobiliárias.

Com o advento dos cursos de nível superior nas áreas das Ciências e Gestão de Negócios Imobiliários, o Conselho Federal de Corretores de Imóveis ([Cofeci](http://www.cofeci.gov.br" \t "_blank)) admitiu também a inscrição nos CRECIs dos formandos que se diplomarem nessa graduação.

**Responsabilidade**

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

De acordo com o [art. 723 do Código](http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/Leis/2002/L10406.htm#art723), “O corretor é obrigado a executar a mediação com a diligência e prudência que o negócio requer, prestando ao cliente, espontaneamente, todas as informações sobre o andamento dos negócios; deve, ainda, sob pena de responder por perdas e danos, prestar ao cliente todos os esclarecimentos que estiverem ao seu alcance, acerca da segurança ou risco do negócio, das alterações de valores e do mais que possa influir nos resultados da incumbência”.

**Atividades principais**

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

1) manter-se atualizado com relação ao perfil do mercado imobiliário;

2) reunir informações detalhadas sobre aquisição, venda, locação, avaliação, preço, financiamentos etc.;

3) firmar contrato relativo a sua prestação de serviço;

4) combinar preço e condições da transação;

5) examinar a documentação do imóvel, dando ciência a inquilinos e/ou compradores;

6) agendar visitas ao imóvel, mostrando-o ao cliente;

7) orientar todo cliente que queria investir em imóveis.

**Código de Ética**

****Em relação aos clientes, cumpre ao corretor de imóveis, dentre outros deveres:

1) inteirar-se de todas as circunstâncias do negócio, antes de oferecê-lo;  
2) 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;  
3) recusar transação que saiba ilegal, injusta ou imoral;  
4) comunicar, imediatamente, ao cliente o recebimento de valores ou documentos a ele destinados;  
5) zelar pela sua competência exclusiva na orientação técnica do negócio, reservando ao cliente a decisão do que lhe interessar pessoalmente.

É vedado ao corretor de acordo com a ética profissional, dentre outros atos considerados antiéticos, receber comissões em desacordo com a [Tabela](http://www.crecisp.gov.br/servicos/servicos.asp?acao=comissoes) aprovada pelo Plenário do **CRECI**, ou vantagens que não correspondam a serviços efetiva e licitamente prestados. Ou, ainda, praticar quaisquer atos de concorrência desleal aos colegas, além de reter em suas mãos negócio quando não tiver probabilidade de realizá-lo.

Compete ao **CRECI**, sob cuja jurisdição se ache inscrito o corretor de imóveis, a apuração de faltas que o profissional vier a cometer contra o [Código de Ética da profissão](http://www.crecisp.gov.br/legislacao/Normas/Normas_Uteis.swf), aplicando as penalidades previstas pela legislação em vigor.

**Remuneração**

****A cobrança da corretagem imobiliária deve obedecer à Tabela aprovada pelo Plenário do **CRECI**, estando atualmente em vigor a que foi sancionada em 30 de novembro de 2002.

Deve o profissional 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.

Fonte: CRECI-SP