

Características de um bom corretor de imóveis

[Fonte: Jornal O Povo](#)

Gostar de vender

Bom relacionamento interpessoal

Possuir boa rede de contatos

De preferência, ter veículo próprio para deslocamentos

Ser perseverante e ter auto-confiança

Ter bons conhecimentos sobre educação financeira e direito imobiliário

“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 nº 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 nº 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 nº 6.530/78, 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) 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, “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 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, aplicando as penalidades previstas pela legislação em vigor.