

COMO SE TORNAR UM **CORRETOR** DE IMÓVEIS

Guia completo sobre uma profissão
cheia de oportunidades, crescimento
profissional e ótimos ganhos

**E-BOOK
GRÁTIS**

Edição Janeiro
2022



Desenvolvido pelo



ÍNDICE

01	INTRODUÇÃO	03
02	PERGUNTAS E RESPOSTAS	04-06
03	O QUE É UM CORRETOR DE IMÓVEIS	07-08
04	POR QUE SER UM CORRETOR DE IMÓVEIS	09
05	O QUE FAZ UM CORRETOR DE IMÓVEIS	10-11
06	EM QUE ÁREAS O CORRETOR DE IMÓVEIS PODE ATUAR?	12-14
07	4 RAZÕES E 4 PASSOS PARA SE TORNAR UM CORRETOR DE IMÓVEIS	15-16
08	QUANTO GANHA UM CORRETOR DE IMÓVEIS	17-20
09	COMO SER UM CORRETOR DE IMÓVEIS COMPLETO	21-23
10	O QUE É CRECI? COMO TIRAR O CRECI?	24-25
11	OPORTUNIDADE PARA MULHERES, JOVENS E IDOSOS	26-28
12	CONCLUSÃO, IBRESP E REFERÊNCIAS	29-32

INTRODUÇÃO

Que alegria ter você aqui e saber que está interessado na profissão de Corretor de Imóveis e quer descobrir mais detalhes, curiosidades e informações sobre essa atividade tão importante no mercado imobiliário e essencial para a economia do país.

Apesar da carreira de Corretor de Imóveis ser muito promissora e oferecer a possibilidade de altos ganhos, o COFECI (Conselho Federal de Corretores de Imóveis) ressalta que **há bastante espaço no mercado e o número de profissionais deveria ser pelo menos o dobro.**

Pois é, ao longo dessa jornada vamos explicar para você como se tornar um Corretor de Imóveis e como se destacar para conquistar o sucesso profissional no mercado imobiliário.

A partir de agora você vai saber tudo sobre o mundo do Corretor de Imóveis: como ingressar nessa carreira, as principais atividades, vantagens da profissão, oportunidades de trabalho, como funciona a remuneração e muito mais.

Quando chegar no final da leitura deste guia esperamos que você conheça bem essa profissão e possa dizer com entusiasmo:



PERGUNTAS E RESPOSTAS

Praticamente todos conhecem a profissão de Corretor de Imóveis. No entanto, apesar de ser uma atividade muito tradicional ainda há muitas dúvidas a seu respeito.

Mas fique tranquilo, ao longo da leitura deste guia sobre a profissão **vamos esclarecer muitas questões e tudo vai ficar mais claro e interessante para você!**



#01 QUAIS OS REQUISITOS BÁSICOS PARA SER CORRETOR DE IMÓVEIS?

- Idade mínima de 18 anos
- Diploma do Ensino Médio
- Ter o curso Técnico em Transações Imobiliárias – TTI, em uma instituição credenciada pelo Conselho Estadual de Educação – CEE e aprovada pelo CRECI – Conselho Regional de Corretores de Imóveis.

#02 PRECISA TER FACULDADE?

Não. Existe o curso TTI (Técnico em Transações Imobiliárias) que habilita para a profissão em poucos meses. Há opções de cursos superiores e tecnólogos, como Ciências Imobiliárias e Gestão Imobiliária, mas o TTI já é suficiente para atuar.

#03 ESTRANGEIRO PODE SER CORRETOR DE IMÓVEIS?

Sim. Basta ter o Registro Nacional de Estrangeiro (RNE) definitivo ou ser naturalizado e fazer o curso TTI.

#04 COMO É A ATUAÇÃO DO CORRETOR DE IMÓVEIS?

São várias as possibilidades. Mas esse profissional pode atuar principalmente na intermediação de compra, venda e locação de imóveis residenciais ou comerciais, bem como participar de loteamentos, estandes de empreendimentos, permuta ou incorporação de imóveis e terrenos, tanto em área rural quanto urbana.

#05 CORRETOR DE IMÓVEIS É UM TRABALHADOR AUTÔNOMO?

Normalmente sim. Pode ser um profissional autônomo ou funcionário contratado (ou sócio) em empresas do ramo imobiliário, administradoras de vendas e de consórcios de imóveis, construtoras e outras companhias de interesse relacionadas a negociações do setor imobiliário.

#06 CORRETOR DE IMÓVEIS SÓ PODE ATUAR NA CIDADE E NO ESTADO ONDE VIVE?

O corretor de imóveis pode atuar em todas as cidades do estado onde estiver registrado no CRECI. Caso deseje atuar em outros estados, ele pode solicitar autorização provisória do CRECI do estado onde deseja atuar ou solicitar a transferência definitiva.

#07 CORRETOR DE IMÓVEIS TEM SALÁRIO FIXO?

De um modo geral, os Corretores de Imóveis recebem comissões, com percentuais que podem variar de acordo com as relações contratuais de trabalho ou com o perfil de compra do cliente. Isso quer dizer que os vencimentos são variáveis a cada mês e dependem do volume de vendas no período anterior. Algumas empresas estipulam um valor mínimo a ser recebido mensalmente pelos profissionais que prestam serviços de corretagem.

#08 COMO CORRETOR DE IMÓVEIS POSSO TER UMA IMOBILIÁRIA?

Sim. O corretor de imóveis, devidamente inscrito no CRECI, pode constituir empresa e solicitar o CRECI jurídico para abrir a sua imobiliária. Lembrando que é fundamental ter conhecimentos técnicos e operacionais de gestão, dando um perfil empresarial aos seus negócios.

#09 QUAIS SÃO AS OBRIGAÇÕES DO CORRETOR DE IMÓVEIS?

- Registro ativo no CRECI
- Cumprir o código de Ética Profissional (Resolução do COFECI 326/1992)
- Manter cadastro atualizado de clientes e negócios
- Preencher anualmente a Declaração de Inocorrência
- Denunciar operações suspeitas (Resolução do COFECI 1.336/2014)

O QUE É UM CORRETOR DE IMÓVEIS?

O Corretor de Imóveis é o profissional responsável por fazer a intermediação imobiliária, seja para compra, venda, locação e permuta de imóveis em geral. O Corretor de Imóveis acompanha diversas etapas importantes da negociação imobiliária, desde o relacionamento com o cliente até lidar com a parte burocrática (contratos e certidões).

Algumas habilidades que o corretor precisa desenvolver em suas atividades profissionais:



- **Negociação**
- **Assistência a visitas dos interessados nos imóveis**
- **Relacionamento com os clientes**
- **Técnicas e acompanhamentos das etapas de todas as transações imobiliárias que presta serviço**

A corretagem de imóveis é a atividade que representa a intermediação imobiliária realizada pelo Corretor de Imóveis, mediante o pagamento de comissão estabelecida em um contrato de serviço realizado previamente.

Corretagem e intermediação são sinônimos pela Lei. Entretanto, na prática há diferenças entre esses termos.

A intermediação é uma forma de fazer a ligação de forma imparcial entre as partes interessadas na transação – vendedor e comprador.

Já a corretagem é um pouco diferente e exige maior empenho do corretor, pois seus serviços são mais complexos, devendo realizar diversos processos para que a operação imobiliária seja bem-sucedida.

Agora para quem gosta de história: os primeiros registros do trabalho de Corretor de Imóveis remontam ao início do Século 20, com o surgimento do Brasil republicano, mas a profissão só foi oficializada em 27 de agosto de 1962.



Dia do Corretor de Imóveis
é comemorado no dia **27**
de agosto e que a data foi
escolhida em memória
dessa grande conquista.

POR QUE SER UM CORRETOR DE IMÓVEIS?

Nessa carreira você vai receber comissões de acordo com o tempo que investir no seu crescimento profissional e nos relacionamentos com sua carteira.

Para dar início aos estudos de corretagem basta ter 18 anos e completado o Ensino Médio, pois não há faixa etária mais apropriada para se dar bem na carreira.

O trabalho do corretor é muito centrado nas pessoas. Assim, todos os dias você terá que interagir com compradores e proprietários, visitar imóveis, desenvolver suas habilidades de comunicação e encontrar maneiras de oferecer experiências emocionantes e satisfatórias para seus clientes.

Você poderá definir sua agenda de trabalho com a rotina que bem estipular. Grande parte do seu tempo será gasto para socializar, conhecer pessoas e construir relacionamentos. E mesmo que você seja contratado de uma imobiliária, conseguirá ter mais flexibilidade do que a média da maioria das demais profissões, ajustando suas próprias jornadas de trabalho de acordo com a demanda de serviço.



**OPORTUNIDADE
DE CRESCIMENTO!**

O QUE FAZ UM CORRETOR DE IMÓVEIS?

O Corretor de Imóveis é um profissional que atua no mercado imobiliário fazendo a intermediação de transações de imóveis, como venda, compra, locação e permuta, podendo ainda opinar quanto à comercialização imobiliária.

Segundo a Lei nº 12.236/2010 do Código Civil, as obrigações do corretor são:

O corretor é obrigado a executar a mediação com diligência e prudência, e a prestar ao cliente, espontaneamente, todas as informações sobre o andamento do negócio.

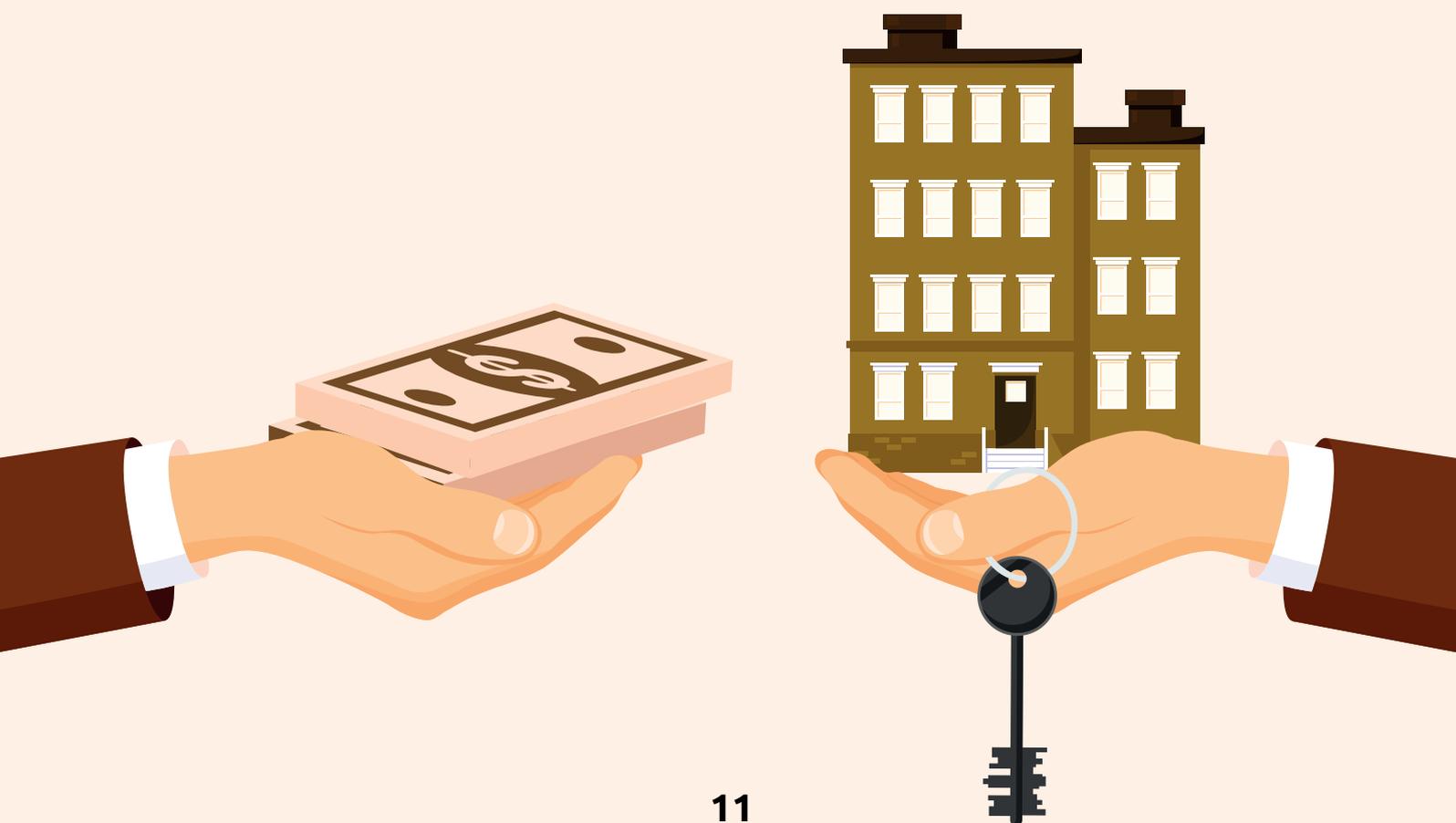
Sob pena de responder por perdas e danos, o corretor prestará ao cliente todos os esclarecimentos acerca da segurança ou do risco do negócio, das alterações de valores e de outros fatores que possam influir nos resultados da incumbência.



Conforme a legislação, o Corretor de Imóveis deve apresentar documentos e certidões do imóvel, sobre dívidas, financiamento, dívida de IPTU e até possíveis processos contra o vendedor do imóvel. No caso de eventuais danos e prejuízos ao cliente, por falta de ética, negligência ou outros motivos, é possível ser responsabilizado civil e penalmente.

Como a rotina de um Corretor de Imóveis é dinâmica, dificilmente ele lida com as mesmas atividades diariamente. Tem dias que é necessário prestar serviços externos, como visitas aos imóveis, prospecção. Em outros, o trabalho no escritório é necessário, como a verificação de documentos, fazer novos contatos e atendimento aos clientes.

No contexto geral, o Corretor de Imóveis é um profissional que precisa entender de diversas áreas, desde matemática financeira e legislação até técnicas de vendas, marketing e atendimento.



EM QUE ÁREAS O CORRETOR DE IMÓVEIS PODE ATUAR?



CAPTAÇÃO DE IMÓVEIS

Uma das áreas que um Corretor de Imóveis pode atuar é na captação. O profissional que capta imóveis para que os corretores realizem as vendas. Dessa forma, o captador exerce um papel importante nas transações imobiliárias.

Engana-se quem pensa que o captador somente busca por imóveis para que os corretores realizem as vendas, as outras atividades de atuação desse profissional são:

- Formaliza o imóvel e atua na verificação de todos os documentos necessários para a formalização da propriedade e cuida de toda a parte burocrática dessa etapa.
- Efetiva a entrada de novas propriedades na carteira do Corretor de Imóveis.

AVALIAÇÃO DE IMÓVEIS

A Avaliação de Imóveis é mais uma área promissora que o corretor de imóveis pode atuar. Para isso, é preciso fazer o curso de Avaliação de Imóveis e solicitar o registro no CNAI (Cadastro Nacional de Avaliadores de Imobiliários) para poder exercer legalmente essa atividade.

O Avaliador de Imóveis emite o PTAM (Parecer Técnico de Avaliação Mercadológica) para definição do valor de mercado e pontuar sobre outras questões do imóvel. Esse profissional pode ser requisitado tanto por empresas, órgãos públicos, poder judiciário quanto por pessoas físicas.

PROSPECÇÃO DE ÁREA

O Corretor de Imóveis, especialista em prospecção, atua de forma geral em construtoras e incorporadoras. A principal atividade é a busca por áreas que possam ser utilizadas como loteamento por essas empresas do setor de imóveis.

Ao atuar nessa área, o corretor tem uma ótima oportunidade para ter bons rendimentos, afinal, ao encontrar grandes áreas para a viabilização de empreendimentos imobiliários, a sua comissão tende a ser alta.

Para atuar nessa área, além de ser Corretor de Imóveis é preciso ter conhecimento sobre ocupação de solo na região onde fica localizado o terreno e a legislação relacionada.

MERCADO SEGMENTADO

O mercado de imóveis de luxo e alto padrão é outra área que o Corretor de Imóveis pode atuar. Entretanto, por ser um segmento diferente do tradicional, o profissional precisa se especializar para atender as demandas desse mercado, tanto em relação aos imóveis quanto no atendimento dos clientes.

Atuar como Corretor de Imóveis no segmento de luxo oferece muitas vantagens ao profissional, como:

- Comissão alta, pois os imóveis têm um valor mais elevado
- Clientes gostam de indicar os serviços de um bom profissional aos amigos e conhecidos, proporcionando aumento na carteira de clientes e a sua fidelização
- Trabalhar com imóveis com alta qualidade arquitetônica
- Transações mais rápidas, pois os imóveis do mercado de luxo contam com documentação qualificada

O mercado de imóveis populares também oferece boas oportunidades, especialmente em termos de oferta e volume de empreendimentos. Os programas habitacionais como Minha Casa Minha Vida e Casa Verde e Amarela são os maiores destaques nesse segmento.

GESTOR DE FUNDOS IMOBILIÁRIOS

O gestor de fundos imobiliários também é uma boa área para um Corretor de Imóveis. Esse profissional fica responsável por gerenciar as carteiras de investidores. Dessa forma, é necessário ter conhecimentos sólidos sobre impostos, taxas e rentabilidade de aplicações e fundos de investimentos.

ADMINISTRADOR DE IMÓVEIS

A administração de imóveis também é uma área que um Corretor de Imóveis pode atuar. Suas principais atividades são:

Gestão da locação: a área de locação é uma das atividades em que o Corretor de Imóveis pode exercer, recebendo uma comissão fixa por isso, sendo responsável pelo recolhimento do aluguel do imóvel e taxas.

Resolução de disputas: quem atua nessa área pode realizar a resolução amigável de disputas de imóveis, como em disputas familiares ou judiciais.

Gestão de condomínios: apesar de ser desafiadora e complexa, essa atividade envolve o recebimento do valor do condomínio, aplicação do valor recolhido e apresentação do balanço aos condôminos, entre outras atividades.

ADVOCACIA IMOBILIÁRIA

O direito imobiliário também é uma área que o Corretor de Imóveis pode atuar, desde que tenha a formação de Corretor de Imóveis e seja bacharel em Direito com registro na OAB (Ordem dos Advogados do Brasil). Além disso, é possível atuar como Avaliador de Imóveis, uma atividade em que os conhecimentos de legislação são bastante úteis.

Essas são algumas das áreas em que um Corretor de Imóveis pode atuar. Para tanto, é necessário sempre ficar atento às oportunidades do mercado imobiliário, além de realizar cursos para adquirir as especializações, habilidades e competências necessárias para atuar em cada um desses setores.

4 RAZÕES PARA VOCÊ SER CORRETOR DE IMÓVEIS



#1 ALTA DEMANDA NO MERCADO

Segundo o COFECI, para atender a demanda do mercado, o número de corretores deveria ser pelo menos o dobro.



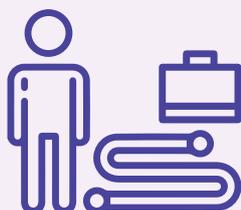
#2 ALTA REMUNERAÇÃO

A comissão do corretor pode chegar a 6% do valor do imóvel. Exemplificando, se vender um imóvel de 360 mil reais, sua comissão será de R\$ 21.600,00 com apenas uma venda.



#3 FLEXIBILIDADE DE HORÁRIO

O corretor de imóveis tem uma agenda flexível com horários alternativos e com isso ganha tempo para dar atenção a outras atividades econômicas.



#4 CONSTRUÇÃO DE UMA CARREIRA SÓLIDA

O mercado imobiliário é cheio de oportunidades de crescimento. Se o profissional se dedicar ele consegue construir uma carreira de sucesso no segmento imobiliário.

4 PASSOS PARA SE TORNAR UM CORRETOR DE IMÓVEIS

DIPLOMA

Após ser aprovado em todas as disciplinas do curso e entregue o Relatório de Estágio, você receberá o diploma com sua respectiva formação de Corretor de Imóveis.

1

FAÇA A SUA MATRÍCULA NO CURSO DE TTI

Para se tornar um Corretor de Imóveis de sucesso, primeiramente você deve fazer sua matrícula em um curso técnico (TTI), tecnólogo ou superior.

2

INSCRIÇÃO DE ESTAGIÁRIO JUNTO AO CRECI

Com o documento de matrícula em mãos, você deve preencher o Formulário de Inscrição de Estagiário no site do CRECI (crecisp.gov.br) reunir todos os documentos exigidos e solicitar sua carteira de estagiário.

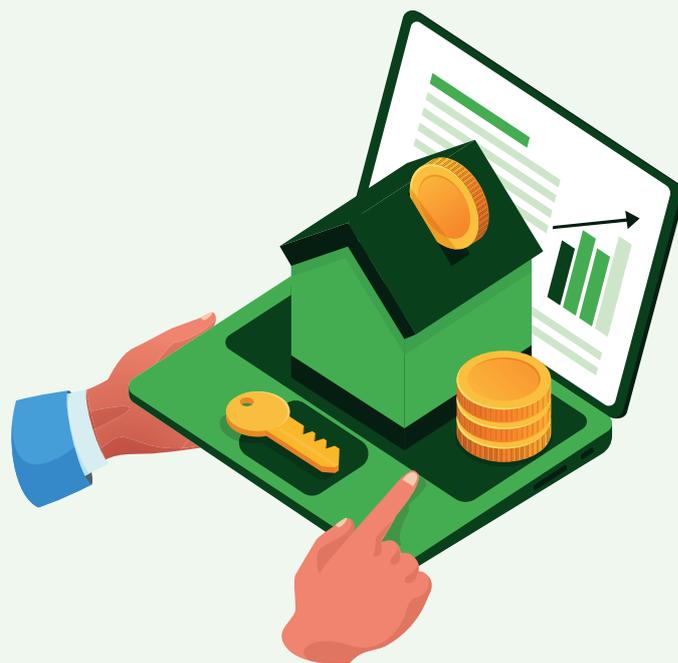
4

CARTEIRA DEFINITIVA DE CORRETOR DE IMÓVEIS

Com o diploma da sua respectiva formação em mãos, você deve solicitar junto ao CRECI (www.crecisp.gov.br) sua carteira definitiva de Corretor de Imóveis.

3

QUANTO GANHA UM CORRETOR DE IMÓVEIS?



O Corretor de Imóveis não costuma ter salário fixo, mesmo que trabalhe para uma imobiliária. São raras as empresas que pagam salário a seus corretores, que normalmente têm a sua remuneração baseada em prêmios e comissões sobre a efetividade nas negociações de venda e locação de imóveis.

Para efeito de referência, de acordo com o site de empregos Love Mondays - Glassdoor, que registra a média salarial informada por assinantes que trabalham na respectiva área, a média salarial para a profissão de Corretor de Imóveis em São Paulo é de R\$ 3.269 (a média nacional é de R\$ 3.450), considerando a data de 14/05/2021.

Também há registros de profissionais com atuação em São Paulo que informam uma remuneração média mensal de R\$ 13.797, de acordo com o tempo de experiência do profissional e porte da empresa onde trabalha (considerando a data de 14/05/2021).

A título de orientação para corretores e para aqueles que contratam seus serviços, o CRECI define em cada Estado uma tabela de referência para honorários e comissões de transações imobiliárias e outros serviços prestados por esses profissionais. Seguem alguns exemplos dos valores indicados para serviços prestados por Corretores de Imóveis, segundo a tabela do CRECI no Estado de São Paulo:

Venda (*)

- Áreas urbanas: **6% a 8%**
- Áreas rurais: **8% a 10%**
- Imóveis industriais: **6% a 8%**
- Venda judicial: **5%**

Locação

- De qualquer espécie e sempre por conta do locador: **Equivalente ao valor de 1 (um) aluguel.**
- Locação de temporada (Lei 8.245/91), com prazo de até 90 (noventa) dias: **30%** sobre o valor recebido.

Administração e Bens Imóveis (*)

- Sobre o aluguel e encargos recebidos: **8% a 10%**
- Valor mínimo de: **R\$ 50,00**

Empreendimentos Imobiliários (*)

- Venda de empreendimentos imobiliários: **4% a 6%**

Loteamentos (*)

- Estudo, organização de vendas de áreas loteadas (urbanas), já aprovadas e registradas: **6% a 8%**
- Estudo, organização de vendas de áreas loteadas (rurais), já aprovadas e registradas: **6% a 10%**

Administração de Condomínios (*)

- Sobre o arrecadado pelo condomínio mensalmente: **5% a 10%**
- Valor mínimo de: **R\$ 850,00**



Compra (*)

- Autorização expressa da procura de imóveis: **6% a 8%**

Ativos Imobiliários (*)

- Intermediação de cotas de consórcio imobiliário, certificados de recebíveis do SFI e outros: **4% a 6%**

Pareceres (*)

- Parecer por escrito quanto à comercialização de imóvel. Sobre o valor apresentado os honorários serão fixados em até: **1%**
- Valor mínimo de parecer por escrito: **R\$ 650,00**
- Parecer verbal quanto a operações imobiliárias: a partir do valor de 1 (uma) anuidade vigente do CRECI 2ª Região

(*) considerando a data de 14/05/2021.

Agora vamos conferir a tabela referencial de valores para serviços prestados por Avaliadores de Imóveis, segundo a tabela do CRECI no Estado de São Paulo:

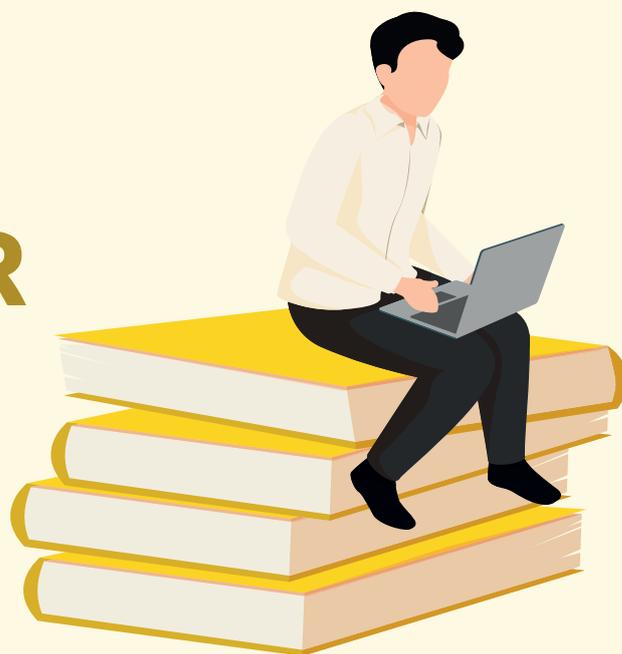
AVALIAÇÕES DE IMÓVEIS PARA FINS DE LOCAÇÃO (*)	
VALOR DA LOCAÇÃO	HONORÁRIOS
Até R\$ 2.500.00	100%
De R\$ 2.501,00 até R\$ 4.000.00	95%
De R\$ 4.001.00 até R\$ 5.500.00	90%
De R\$ 5.501.00 até R\$ 7.000.00	85%
De R\$ 8.501.00 até R\$ 10.000.00	75%
De R\$ 10.001.00 até R\$ 11.500.00	70%
De R\$ 11.501.00 até R\$ 12.500.00	65%
De R\$ 12.501.00 até R\$ 15.000.00	60%
De R\$ 15.001.00 até R\$ 20.000.00	50%
De R\$ 20.001.00 até R\$ 25.000.00	55%

(*) considerando a data de 14/05/2021

AVALIAÇÕES DE IMÓVEIS PARA FINS DE COMPRA / VENDA (*)	
VALOR DA LOCAÇÃO	HONORÁRIOS
Até R\$ 35.000,00	De R\$ 882,63 até R\$ 1.659,07
De R\$ 35.001,00 até R\$ 45.000,00	De R\$ 970,89 até R\$ 1.824,97
De R\$ 45.001,00 até R\$ 55.000,00	De R\$ 1.067,98 até R\$ 2.007,47
De R\$ 55.001,00 até R\$ 65.000,00	De R\$ 1.174,78 até R\$ 2.208,22
De R\$ 65.001,00 até R\$ 75.000,00	De R\$ 1.292,25 até R\$ 2.429,03
De R\$ 75.001,00 até R\$ 85.000,00	De R\$ 1.421,48 até R\$ 2.671,94
De R\$ 85.001,00 até R\$ 105.000,00	De R\$ 1.627,50 até R\$ 3.059,20
De R\$ 105.001,00 até R\$ 110.000,00	De R\$ 1.719,66 até R\$ 3.232,43
De R\$ 110.001,00 até R\$ 120.000,00	De R\$ 1.837,59 até R\$ 3.454,10
De R\$ 120.001,00 até R\$ 130.000,00	De R\$ 1.935,67 até R\$ 3.638,46
De R\$ 130.001,00 até R\$ 140.000,00	De R\$ 2.024,13 até R\$ 3.804,74
De R\$ 140.001,00 até R\$ 150.000,00	De R\$ 2.106,40 até R\$ 3.959,38
De R\$ 150.001,00 até R\$ 200.000,00	De R\$ 2.466,23 até R\$ 4.635,75
De R\$ 200.001,00 até R\$ 250.000,00	De R\$ 2.779,25 até R\$ 5.224,13
De R\$ 250.001,00 até R\$ 300.000,00	De R\$ 3.065,83 até R\$ 5.762,81
De R\$ 300.001,00 até R\$ 400.000,00	De R\$ 3.589,50 até R\$ 6.747,15
De R\$ 400.001,00 até R\$ 500.000,00	De R\$ 4.069,69 até R\$ 7.649,76
De R\$ 500.001,00 até R\$ 600.000,00	De R\$ 4.520,08 até R\$ 8.496,35
De R\$ 600.001,00 até R\$ 700.000,00	De R\$ 4.948,12 até R\$ 9.300,93
De R\$ 700.001,00 até R\$ 800.000,00	De R\$ 5.358,46 até R\$ 10.072,24
De R\$ 800.001,00 até R\$ 900.000,00	De R\$ 5.754,24 até R\$ 10.816,19
De R\$ 900.001,00 até R\$ 1.000.000,00	De R\$ 6.137,73 até R\$ 11.537,03
De R\$ 1.000.001,00 até R\$ 1.500.000,00	De R\$ 7.919,12 até R\$ 14.885,49
De R\$ 1.500.001,00 até R\$ 2.000.000,00	De R\$ 9.544,10 até R\$ 17.939,95
De R\$ 2.000.001,00 até R\$ 3.000.000,00	De R\$ 12.505,98 até R\$ 23.507,37
De R\$ 3.000.001,00 até R\$ 4.000.000,00	De R\$ 15.217,28 até R\$ 28.603,77
De R\$ 4.000.001,00 até R\$ 5.000.000,00	De R\$ 17.757,94 até R\$ 33.379,43
De R\$ 5.000.001,00 até R\$ 10.000.000,00	De R\$ 28.973,48 até R\$ 54.461,1

(*) Considerando a data de 14/05/2021

COMO SER UM CORRETOR DE IMÓVEIS COMPLETO?



O Corretor de Imóveis é um profissional cuja atividade principal é a intermediação de imóveis, mas ele também pode fazer a captação de imóveis para novos negócios, analisar a documentação imobiliária, realizar avaliações do valor de imóveis para comercialização, atuar na administração de condomínios, entre outras atividades.

Como você já viu, a renda do Corretor de Imóveis está diretamente relacionada à quantidade de negócios realizados ao longo do mês. Mas existem algumas opções interessantes para se destacar no mercado e aumentar os ganhos, especialmente os corretores que estão começando na profissão.

Para ser um profissional mais completo e especializado, para se diferenciar, conquistar novos clientes e aumentar os ganhos, é importante investir em capacitação e qualificação, realizando cursos e treinamentos para agregar e ampliar ainda mais seus conhecimentos, competências e habilidades.

AVALIADOR DE IMÓVEIS

Atualmente a profissão de Avaliador de Imóveis é uma das mais lucrativas e promissoras no mercado imobiliário e que oferece boas oportunidades para quem deseja ingressar nessa carreira.

Para se tornar um avaliador, o Corretor de Imóveis precisa se especializar com o curso Avaliação de Imóveis, que pode ser feito online.

O Corretor de Imóveis Avaliador recebe o registro no CNAI (Cadastro Nacional de Avaliadores de Imóveis) e pode realizar avaliações imobiliárias mercadológicas para emitir o PTAM (Parecer Técnico de Avaliação de Mercado), tendo como clientes pessoas físicas e jurídicas, órgãos públicos e poder judiciário.

Ainda existem outras formações muito interessantes para o Corretor de Imóveis se destacar no mercado, por exemplo:

PERITO JUDICIAL

A atividade de perito judicial é mais uma área promissora e com muitas oportunidades para o Corretor de Imóveis aumentar os seus ganhos e se destacar no mercado fazendo avaliações de imóveis na esfera jurídica.

O corretor que atua como perito judicial é nomeado por um juiz com o objetivo de produzir um Laudo Pericial para ser incluído como parte de um processo jurídico, como indenizações, desapropriações, vistorias, heranças, entre outros.

Para atuar com avaliações imobiliárias na área jurídica, o Corretor de Imóveis precisa se especializar com o curso Perito Judicial, que pode ser feito online.

Além disso, é necessária a inscrição no CNAI (Cadastro Nacional de Avaliadores de Imóveis) e fazer o cadastro do banco de Auxiliares da Justiça, do Tribunal de Justiça.

DOCUMENTAÇÃO IMOBILIÁRIA

Prepara o profissional para mostrar fluidez e segurança na tramitação dos vários documentos contratuais da intermediação imobiliária.

CAPTAÇÃO DE IMÓVEIS

Prepara o profissional para a captação de imóveis de uma forma perfeita e segura.

FOTOGRAFIA DE IMÓVEIS

Prepara o profissional para conseguir as melhores fotos para a divulgação dos imóveis do seu portfólio.

FINANCIAMENTO E CRÉDITO IMOBILIÁRIO

Proporciona conhecimentos gerais sobre financiamento e crédito imobiliário para orientação dos clientes

MARKETING IMOBILIÁRIO

Prepara o profissional para as melhores decisões de ações de marketing e assim conseguir mais leads.

NOVAS TECNOLOGIAS NO MERCADO IMOBILIÁRIO

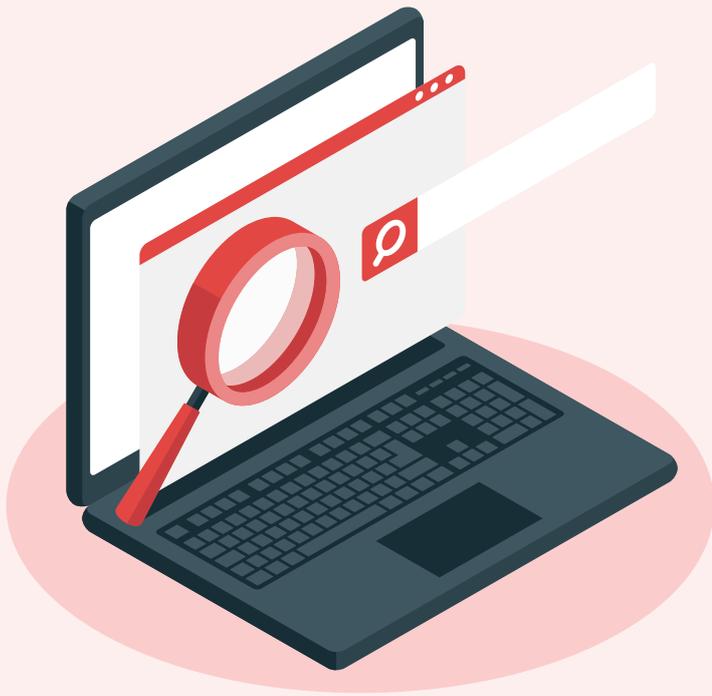
Apresenta os avanços e inovações da tecnologia no setor imobiliário.

CONCEITOS BÁSICOS DE ARQUITETURA

Apresenta os conceitos básicos de arquitetura para que o corretor de imóveis possa avaliar melhor os imóveis do seu portfólio.

E muito mais...

A vida do Corretor de Imóveis é feita de estudos constantes, mas a grande vantagem é que a especialização e a educação continuada são os diferenciais que você precisa para ir além na sua carreira profissional.



O QUE É CRECI?

O **CRECI (Conselho Regional de Corretores de Imóveis)** é o órgão que visa regularizar, fiscalizar e disciplinar a atuação de Corretores de Imóveis e imobiliárias na prática de transações imobiliárias em geral, no âmbito estadual.

Portanto, todo profissional que trabalha no mercado imobiliário e realiza a atividade de intermediação imobiliária obrigatoriamente precisa ter uma certificação com seu número de registro profissional emitida pelo CRECI do seu Estado.

O CRECI é o representante estadual do COFECI e mantém escritórios e delegacias em todos os Estados para fiscalizar as atividades dos Corretores de Imóveis e imobiliárias. A fiscalização serve para garantir que as transações imobiliárias sejam realizadas com segurança.

Conforme a **Lei Nº 6.530/1978 do Código Civil** que regulamenta a profissão de Corretor de Imóveis, o órgão tem força legal para exercer medidas e sanções disciplinares (advertência, censura, multa e suspensão) e até o cancelamento do registro com apreensão da carteira profissional de quem atuar de forma ilegal.

A estrutura do CRECI é formada essencialmente por profissionais Corretores de Imóveis, com mandatos eletivos para a representar a classe, a partir de estatuto e regimento próprio, sendo organizada por diretoria, conselhos, grupos de trabalho e comissões de ética e fiscalização.



COMO TIRAR O CRECI?

Para tirar o CRECI e atuar como Corretor de Imóveis é necessário ter uma formação específica, como o **curso Técnico de Transações Imobiliárias (TTI)** ou os cursos tecnológico ou superior de Ciências Imobiliárias ou Gestão de Negócios Imobiliários.

Uma dica valiosa para quem precisa de formação rápida, com preço mais acessível e que permite estudar online, em plataforma de ensino a distância (EAD), é o curso Técnico de Transações Imobiliárias que oferece todas essas vantagens para quem anseia tanto pelo diploma de Corretor de Imóveis.

Anote aí mais uma informação valiosa para garantir seu CRECI. Procure **instituições credenciadas pelo Conselho Estadual de Educação - CEE e aprovadas junto ao CRECI e COFECI**, pois estudar em uma escola sem reconhecimento, sem tradição e experiência pode prejudicar o seu aprendizado e transformar o seu sonho de virar Corretor de Imóveis em um pesadelo.

Depois de escolher onde estudar é só fazer a matrícula, cumprir regularmente o programa de ensino, assistir as aulas, estudar as apostilas, fazer as provas e realizar o estágio supervisionado. Parece muita coisa, mas não é!

Em pouco mais de seis meses você consegue fazer tudo isso e se formar no curso Técnico de Transações Imobiliárias.

Com o diploma na mão você procura o CRECI da sua região para solicitar o registro profissional para receber a tão desejada carteira de Corretor de Imóveis e iniciar sua carreira profissional.



OPORTUNIDADE PARA MULHERES SEREM CORRETORAS DE IMÓVEIS

As mulheres vêm se destacando em diversos setores profissionais que tradicionalmente eram dominados pelos homens. E com o mercado imobiliário a situação não é diferente.

Apesar da profissão de Corretor de Imóveis já existir há muitos anos, a atuação das mulheres no setor só foi permitida a partir de março de 1958. Felizmente isso é coisa do passado!

As mulheres estão em alta no mercado imobiliário e hoje representam cerca de 50% dos profissionais do setor, segundo pesquisa da revista Exame. Somente na última década o crescimento da participação feminina no setor foi de mais de 144%, conforme estudo do COFECI.

Com forte espírito empreendedor, as Corretoras de Imóveis são profissionais atualizadas, organizadas e conseguem reparar em detalhes que muitas vezes os homens não percebem.

A profissão também oferece uma série de vantagens para as mulheres que procuram uma atividade com flexibilidade de horário para poder conciliar os cuidados com a casa e os filhos, além de possibilitar uma boa remuneração.

Com forte espírito empreendedor, mesmo com jornada dupla (trabalho e família), as mulheres que atuam no mercado imobiliário esbanjam disciplina, empenho e dedicação. Há muitos relatos na internet sobre o sucesso de mulheres Corretoras de Imóveis no Brasil e no mundo. Vale a pena pesquisar a história da americana Barbara Corcoran que largou o trabalho de garçonete para se tornar dona de um verdadeiro império imobiliário na cidade de Nova York.

OPORTUNIDADE PARA JOVENS SEREM CORRETORES DE IMÓVEIS

A profissão de Corretor de Imóveis pode ser uma oportunidade e tanto para os jovens que concluíram os estudos e que procuram uma carreira sólida e promissora para trabalhar e iniciar sua vida profissional.

Com apenas 18 anos e o Ensino Médio completo é possível fazer o curso Técnico em Transações Imobiliárias (TTI) e em poucos meses conquistar o diploma para trabalhar como Corretor de Imóveis e conquistar sua independência financeira.

Com uma boa preparação, organização e empenho é possível intermediar a venda de apenas um imóvel no valor de R\$ 360 mil, por exemplo, e receber uma comissão de cerca de R\$ 21.600. Uma cifra muito interessante para quem está começando uma nova carreira.

Além do potencial de altos ganhos, a possibilidade de fazer o seu próprio horário de trabalho e o fato de não ter chefe são outros grandes atrativos que estão levando muitos jovens na faixa etária de 18 a 30 anos a se tornarem Corretores de Imóveis.

Atuando como Corretor de Imóveis, o jovem consegue iniciar a sua vida profissional em uma atividade respeitada no mercado e que vai permitir a ele se sustentar, fazer novos cursos ou uma faculdade, estudar línguas, viajar etc.

APOSENTADOS PODEM SER ÓTIMOS CORRETORES DE IMÓVEIS

Muitos trabalhadores se dedicam intensamente às suas profissões e sonham com a chegada da aposentadoria para ter uma vida mais tranquila e aproveitar mais o tempo em casa com a família e amigos e poder praticar os seus hobbies.

Contudo, a necessidade de complementar a renda, a vontade de continuar trabalhando em nova profissão ou a dificuldade de se adaptar à nova rotina da vida sempre em casa, estão fazendo muitos aposentados irem em busca de uma nova carreira.

O mercado imobiliário é uma ótima opção para os aposentados que querem se manter produtivos e continuarem trabalhando em uma profissão que valoriza muito a experiência de vida e em uma área que não existe limite de idade para começar.

Os aposentados podem se destacar como Corretores de Imóveis por diversos fatores, mas é justamente pela sua bagagem profissional, repleta de conhecimentos diversos, experiência e maturidade que conseguem passar mais confiança e credibilidade aos clientes.

A remuneração do Corretor de Imóveis é variável e pode proporcionar altos ganhos em função da quantidade de negócios realizados. Com uma clientela bem atendida e satisfeita, logo aparecem novos clientes que chegam por recomendações pela qualidade do seu trabalho.

Também há muitas oportunidades para aposentados trabalharem como Corretores de Imóveis atendendo clientes que são aposentados e idosos. Pois é, eles são ótimos compradores e estão à procura de novos imóveis, seja para ter mais espaço, conforto ou segurança.

As vantagens são muitas para os aposentados investirem na profissão de Corretor de Imóveis e conquistarem o sucesso profissional em uma nova carreira, sendo bem valorizado e podendo trabalhar do seu jeito.

CONCLUSÃO

Com a estabilidade econômica, taxa de juros mais reduzidas e aumento da oferta de crédito imobiliário, é cada vez maior a procura e o interesse pela compra de imóveis, seja para moradia, seja como forma de investimento.

Um estudo divulgado no final de março de 2021 pela Datastore, empresa de pesquisas do mercado imobiliário, revela que **mais de 13 milhões de famílias brasileiras planejam a compra da casa própria nos próximos 24 meses**. Destaque para a cidade de São Paulo com 28% nas intenções de aquisição de imóvel.

A crescente procura de imóveis no **Brasil é um campo extremamente fértil para o desenvolvimento da atividade de Corretor de Imóveis** e também é muito atraente para a formação de novos profissionais nesse setor.

O mercado está cheio de oportunidades e o Corretor de Imóveis pode atuar nas transações imobiliárias em vários segmentos, como venda, locação e permuta de imóveis comerciais e residenciais em áreas urbanas e rurais.

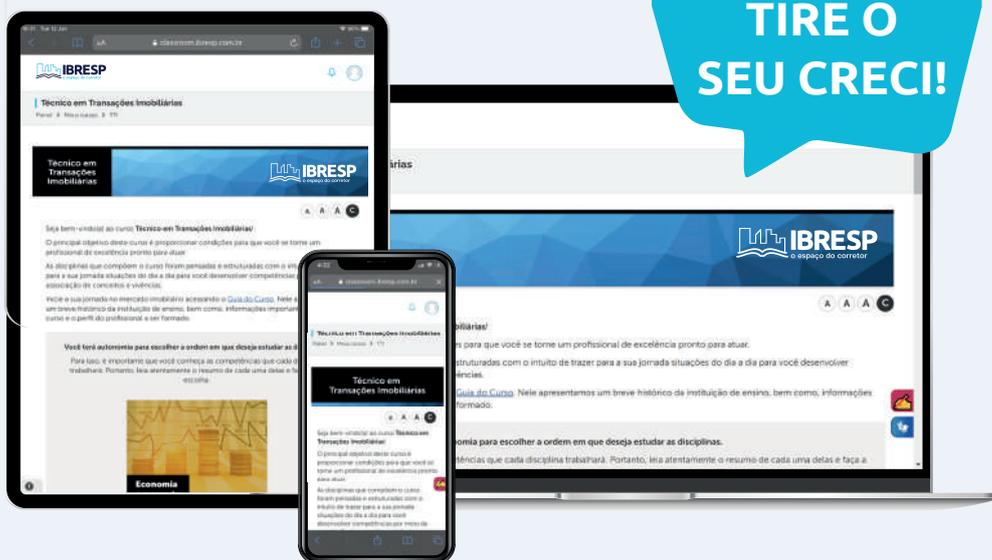
Também é possível se especializar para trabalhar com mais uma atividade e aumentar os seus ganhos fazendo outros cursos, como Avaliação de Imóveis, que é mais uma carreira muito valorizada e que está em alta no mercado imobiliário.

Mas há muitos outros cursos para desenvolver novas habilidades e competências como, documentação imobiliária, captação de imóveis, fotografia de imóveis, financiamento imobiliário, novas tecnologias imobiliárias, marketing imobiliário, conceitos básicos de arquitetura, entre outros.

Esperamos que a leitura completa deste guia tenha sido uma experiência muito transformadora, esclarecedora e que tenha apresentado para você, de uma forma didática e abrangente, tudo o que representa ser um profissional do mercado imobiliário para atuar como Corretor de Imóveis.

CURSO TÉCNICO EM TRANSAÇÕES IMOBILIÁRIAS

TIRE O SEU CRECI!



O curso de TTI do IBRESP foi desenvolvido por especialistas da área imobiliária para atender uma demanda existente no mercado imobiliário.

DIFERENCIAIS

- Aprovado pelo CRECI/COFECI;
- A distância, você estuda no seu ritmo;
- 9 disciplinas e estágio supervisionado;
- Prazo máximo 12 meses e mínimo de 6 meses;
- Sem taxas adicionais.
- Mais de 30 polos em São Paulo e Minas Gerais.



Plataforma Virtual Interativa



Atendimento em tempo real



Apostilas atualizadas



Tutores do mercado

CURSOS DE ESPECIALIZAÇÃO



Avaliador de imóveis

Com o registro no CNAI aumente seus ganhos fazendo avaliações imobiliárias.



Perito Judicial

Saiba interagir na esfera jurídica, ampliando as possibilidades de novas oportunidades.



CURSOS LIVRES



Marketing Imobiliário

Conheça as melhores técnicas para negociar imóveis no mundo digital.



Documentação Imobiliária

Mostre mais segurança aos seus clientes ao lidar com fluidez com os documentos da intermediação imobiliária.



Captação de Imóveis

Aprenda como realizar uma captação de imóveis de sucesso e feche mais contratos.



Financiamento e Crédito Imobiliário

Oriente o cliente sobre as melhores alternativas de crédito.



Fotografia Imobiliária

Descubra como fazer fotos e vídeos de qualidade para atrair mais clientes.



Saiba mais: ibresp.com.br



REFERÊNCIAS

www.ibresp.com.br

Conteúdo produzido pelo **IBRESP (Instituto Brasileiro de Educação Profissional do Estado de São Paulo)** uma escola especializada na formação e capacitação de Corretores de Imóveis com 10 anos de atuação, 30 polos em todo o Estado e mais de 30 mil alunos formados.

www.crecisp.gov.br

www.cofeci.gov.br

www.planalto.gov.br

www.glassdoor.com.br

www.exame.com

www.datastore.com.br

IBRESP

SÃO PAULO, JANEIRO DE 2022

