

FACULDADE CIDADE DE JOÃO PINHEIRO
GRADUAÇÃO EM ADMINISTRAÇÃO

JULIANO FRANCISCO VIDAL

**ANÁLISE DO USO DO CONTRATO DE
EXCLUSIVIDADE NO SETOR IMOBILIÁRIO**

JOAO PINHEIRO

2017

JULIANO FRANCISCO VIDAL

**ANÁLISE DO USO DO CONTRATO DE
EXCLUSIVIDADE NO SETOR IMOBILIÁRIO**

Artigo apresentado a Coordenadoria do Núcleo de Pesquisa e Iniciação Científica da FCJP, como parte dos requisitos para a obtenção do grau Bacharel em Administração.

Orientador: Prof. Dr. Fernando Amaral Rodrigues

JOAO PINHEIRO

2017

FACULDADE CIDADE DE JOÃO PINHEIRO – FCJP

NÚCLEO DE PESQUISA E INICIAÇÃO CIENTÍFICA

CURSO DE ADMINISTRAÇÃO

A comissão examinadora abaixo assinada aprova o artigo “**Análise do uso do contrato de exclusividade no setor imobiliário**”

Elaborado por Juliano Francisco Vidal

Como requisito parcial para obtenção do grau de bacharel em administração.

BANCA EXAMINADORA

Prof.Dr. Fernando Amaral Rodrigues

Professora Dr. Maria Célia Gonçalves da Silva

Coordenador do Curso: Professor Mestre Osni Martins Rodrigues

Professor Bráulio Emílio Maciel Faria

João Pinheiro 02 de Dezembro de 2017.

“ Para se ter sucesso, é necessário amar de verdade o que se faz. Caso contrário, levando em conta apenas o lado racional, você simplesmente desiste. É o que acontece com a maioria das pessoas.”

Steve Jobs

AGRADECIMENTO

Primeiramente a Deus pelas oportunidades concedidas a minha pessoa todos os dias .

Aos meu pais, que sempre foram minha referência para tudo na minha vida, em especial a minha mãe Raimunda Francisca Vidal que nunca deixou de acreditar em mim.

Em memória do meu pai que estar no céu, José Balbino Mendes Vidal que foi minha base, e exemplo de homem honrado .

A minha avó Vitorina Mendes dos Santos que sempre me ajudou e esteve presente em todos momentos da minha vida ,sempre confiando e me apoiando .

Aos meu irmãos Luciano Vidal, Tatiane Vidal, Bruno Vidal e André Vidal pelo o amor e carinho .

Ao meu orientador, professor e Dr. Fernando Amaral Rodrigues, pelo apoio, incentivo, atenção, dedicação e paciência, meu eterno agradecimento .

A Professora Dr^a. Maria Célia da Silva Gonçalves ,por tanto empenho , dedicação e paciência em corrigir nossos trabalhos, minha grande admiração e respeito pela excelente profissional .

Agradeço a todos os meus professores que contribuíram para meu conhecimento,crescimento pessoal e profissional .

Agradeço a todos os meus amigos acadêmicos em especial Robson Vidal, Denílson, Iara Maria e Vagner Santos pela força, amizade e o apoio nas horas difíceis, sempre teve companheirismo e que muito contribuíram para a realização deste trabalho .

Enfim a toda minha família, e todos aqueles que cruzaram meu caminho e que de forma direta ou indireta contribuíram para a realização deste sonho.

Dedico esse trabalho a minha família por sempre estar presente me apoiando. A Deus por estar sempre me ajudando nas horas difíceis, a minha avó Vitorina Mendes e a todos meus amigos que acreditam em meu potencial.

ANÁLISE DO USO DO CONTRATO DE EXCLUSIVIDADE NO SETOR IMOBILIÁRIO

Juliano Francisco Vidal¹
Fernando Amaral Rodrigues²

RESUMO

O presente artigo tem como objetivo compreender o uso do contrato de exclusividade no setor imobiliário, identificar as formas que os corretores de imóveis do Município de João Pinheiro usam a exclusividade, mostrar as vantagens de usar o contrato em suas negociações, e as desvantagens de não usar o contrato assinado pelas partes envolvidas em uma transação. O método de abordagem adotado foi um estudo de caso, onde o pesquisador utilizou-se do método qualitativo e foi aplicado questionários para corretores compradores e proprietários de imóveis, rurais e urbanos. O estudo foi realizado em três fases, primeira foi realizada uma revisão bibliográfica de alguns autores sobre o uso do contrato de exclusividade no setor imobiliário. Na segunda foi apresentado conceitos sobre contrato de exclusividade. Na terceira foi aplicado questionários fechados para corretores, proprietários e compradores de imóveis.

Palavras-Chaves :Uso do contrato de exclusividade. Setor imobiliário .

ABSTRACT : This article aims to understand the use of the exclusive contract in imobiliário sector, identify the ways that REALTORS in the municipality of João Pinheiro use exclusivity, show the advantages of using the contract in your negotiations, and the disadvantages of not using the contract signed by the parties involved in a transaction. The method of approach adopted was a case study, where the researcher used qualitative method and was applied questionnaires to buyers brokers and homeowners, urban and rural. The study was conducted in three phases, first a review of some authors on the use of the exclusive contract in real estate. The second was presented concepts about exclusive contract. In third was applied questionnaires closed for brokers, owners and buyers of real estate.

Keywords: use of the exclusive contract. The real estate sector.

¹Juliano Francisco Vidal, graduando em administração na faculdade cidade de João pinheiro profissão vendedor autônomo. jfmoveisruraiscanabrava@hotmail.com

² Orientador do TCC Dr. Fernando Amaral Rodrigues, OAB/MG 138.176. Centro Universitário do Triângulo – Uberlândia – MG.

Pós- Graduado em Direito Público. ANAMAGES - Associação Nacional dos Magistrados Estaduais – MG .
Mediação em Arbitragem Empresarial- CBMAE.

INTRODUÇÃO

O presente estudo propõe analisar o contrato de exclusividade que é usado nas transações imobiliárias e analisar as formas que os corretores de imóveis do Município de João Pinheiro usam a exclusividade, e identificar as vantagens do seu uso nas negociações, e identificar as desvantagens que os participantes tem quando negociam com corretores de imóveis que não tem a exclusividade do imóvel pretendido.

O contrato de exclusividade conhecido como autorização de venda, ou contrato de prestação de serviços e opção de vendas, o contrato de exclusividade é um documento indispensável para qualquer negociação e intermediação imobiliária, a principal vantagem da exclusividade é a segurança que traz a todas as partes envolvidas em uma negociação.

Através do contrato de corretagem uma pessoa encarrega ao outra de encarrilhar-lhe negócios, mediante remuneração, deste modo quando uma pessoa não ligada a outra, obriga-se a obter para esta um, ou mais negócios, conforme instruções recebidas, a isso se dá o nome de contrato de corretagem.

Na corretagem imobiliária, o corretor de imóveis é quem aproxima pessoas interessadas em negócios imobiliários, seguindo as instruções daquele que contratou seus serviços, o comitente que busca um imóvel que se enquadre naquele perfil. O contrato de corretagem imobiliário é o resultado útil do corretor de imóveis, desde a simples aproximação das partes envolvidas até a eliminação de dificuldades na concretização do negócio visado.

Segundo Orlando Gomes (2003) mediação e corretagem traduzem uma mesma atividade. De acordo com o autor iniciado e concluído o negócio diretamente entre as partes, nenhuma remuneração será devida ao corretor, mas se, por escrito, for ajustada a corretagem com exclusividade terá o corretor, direito de remuneração integral, ainda que realizado o negócio sem sua mediação, salvo e comprovada sua inércia ou ociosidade .

Segundo Caio Mario (2002) o contrato de exclusividade é aquele, pelo qual uma pessoa, mediante remuneração, obriga-se a intermediar negócios para outra, prestando informações que se fizerem em necessários para a celebração do contrato intermediado. Portanto o contrato de exclusividade, objeto do presente

estudo, possui características próprias que rege no código cível Brasileiro de normas legais e contratos imobiliários, que assegura total clareza e parcialidade nas informações inseridas no contrato a ser efetuado pelos envolvidos. O contrato de exclusividade deve conter informações indispensáveis sobre o trabalho do corretor de imóveis, como um agente responsável para realizar qualquer contrato em nome do cliente que contratou o seu serviço.

Neste documento deve haver também os termos comerciais do relacionamento entre os envolvidos, principalmente a respeito do pagamento da comissão. Segundo os corretores de imóveis rurais e urbanos, obter o contrato de exclusividade assinado dos proprietários está cada vez mais difícil, porque o proprietários dos imóveis por ansiedade de vender seu imóvel rápido, passa seus imóveis a vários corretores achando que desta forma terá mais chances de estar efetuando a venda de seus imóveis mais rápidos, e acontece ao contrário do que eles querem. Quando um possível comprador que vê um imóvel que ele já olhou em vários outros sites de corretores, ele irá pensar que o proprietário está desesperado para vender o seu imóvel, e acaba ofertando um preço abaixo da pauta de mercado para estes proprietários, isso acaba trazendo uma desvalorização ao imóvel.

Segundo estes corretores de imóveis rurais e urbanos a maioria dos proprietários não fornecem a exclusividade aos corretores, porque muitos corretores não fazem o prometido, eles não dão feedback, não têm profissionalismo e tratam os imóveis dos proprietários como mais um para seu banco de dados assim surge mais um fator que ajuda a dificultar, para que os corretores de imóveis estejam obtendo o contrato de exclusividade assinado pelos proprietários, neste momento os bons corretores surgem, justamente pela sua responsabilidade, capacidade e profissionalismo.

A escolha do período de 2017 teve o propósito de analisar o processo imobiliário atual e anterior, até a presente data da pesquisa, com o intuito de verificar os impactos positivos e negativos que o contrato de exclusividade oferece ao setor imobiliário. O mercado imobiliário de imóveis rurais e urbanos é um dos maiores do mundo sendo responsável pelo desenvolvimento econômico e social de várias cidades e pelo crescimento de grandes bairros de luxo de grandes capitais.

Segundo GONZÁLES (2003) o mercado imobiliário está devidamente associado e integrado ao desenvolvimento do espaço urbano das cidades e da qualidade de vida das populações. Praticamente em todas as cidades este mercado apresenta uma forma dinâmica e inter-relacionada com o crescimento da economia local.

No Brasil o ramo imobiliário rural e urbano é muito importante justamente por aquecer a economia, trazendo riqueza e urbanização a vários estados e também por gerar emprego e renda para várias famílias.

Para o Município de João Pinheiro, os fatores positivos e negativos que foram identificados na pesquisa, será a verificação das vantagens de usar e de não usar o contrato de exclusividade nas transações imobiliárias, o estudo poderá servir de modelo a ser seguido, para os corretores de imóveis, futuros corretores de imóveis, e entidades como o www.crecimg.gov.br/, CRECI, Conselho Regional de Corretores de Imóveis de Minas Gerais, e www.cofeci.gov.br/, COFECI, Conselho Federal de Corretores de Imóveis do Brasil, e a qualquer pessoa que vier em algum momento a participar de uma futura negociação, poderão utilizar-se dos dados que serão apresentados neste estudo para ter um melhor entendimento deste assunto.

A pesquisa tem sido fundamental para qualquer área acadêmica, não só para a administração, justamente por desenvolver talentos e gerar conhecimento, tanto para os acadêmicos e também aos professores.

Segundo Pereira (2006) a educação é um processo de desenvolvimento da capacidade intelectual e moral do ser humano, com o objetivo de facilitar sua integração individual e social.

Os problemas que direcionaram este estudo foram: Porque as imobiliárias e os corretores de imóveis rurais e urbanos estão tendo dificuldade para obter o contrato de exclusividade dos proprietários? Porque existe um grande número de corretores credenciados atuando de forma irregular? Quais as causas determinantes que fazem os corretores trabalharem imóveis sem terem a exclusividade em mãos assinada pelos proprietários dos imóveis?

As hipóteses norteadoras deste estudo de pesquisa, verificou que o fator principal que motiva os proprietários de imóveis rurais e urbanos a não assinar o contrato de exclusividade para os corretores, e as imobiliárias é o fato do modo que

alguns ruins corretores de imóveis tem atendido estes proprietários, alguns corretores tratam o imóvel do proprietário como mais um para o seu banco de dados, não dedicam, não investem em marketing e em publicidade em sites, jornais TV e rádio, não investem financeiramente, não colocam empenho e dedicação para tentar vender estes imóveis, outros proprietários estão frustrados com estes ruins corretores que não dão feedback, não ligam para passar informações de como está o andamento da venda do seu imóvel, não informam ao proprietário e nem ao possível potencial comprador.

E por estes fatores fica explícito que as imobiliárias e os corretores de imóveis terá uma grande dificuldade para obterem a exclusividade destes proprietários que tem esta visão, outro fator que irá dificultar ainda mais a obtenção da exclusividade dos proprietários é o fato dos proprietários na intenção de vender seus imóveis mais rápido, acaba disponibilizando seus imóveis a vários corretores e imobiliárias, o que acaba desvalorizando a imagem destes imóveis para os possíveis compradores, que visualiza tal imóvel em vários sites com preços diferentes e imagens diferentes assim surge possíveis compradores dando ofertas com preços abaixo de mercado, que acaba desvalorizando este imóvel, assim implica ao bom corretor de imóveis a se especializar mais, a se capacitar mais, no seu ramo de atividade, para estar lidando com todos os perfis de clientes que existe.

Assim será capaz de mostrar qual é o melhor caminho, o melhor procedimento para que possa estar convencendo os proprietários destes imóveis a estarem assinando o contrato de exclusividade, contrato que irá também trazer segurança ao proprietário, ao corretor e comprador, ou seja a todas as partes envolvidas na negociação.

Foi usada neste trabalho a metodologia de pesquisa qualitativa, exploratória utilizando instrumentos quantitativos.

A estratégia de pesquisa foi o método survey. Que visa a obtenção de dados ou informações sobre características, ações ou opiniões de determinado grupo de pessoas, indicando como representante de uma população alvo, por meio de um instrumento de pesquisa, normalmente questionários, para este estudo o pesquisador aplicou questionários, a corretores de imóveis rurais e urbanos, proprietários de imóveis e a possíveis potenciais compradores .

A escolha desse tema deu-se pelo interesse do pesquisador em compreender o uso do contrato de exclusividade nas negociações imobiliárias, compreender quais as vantagens de negociar com um corretor que tem o contrato de autorização da venda de determinado imóvel, e compreender também quais são as desvantagem de fazer uma negociação com um corretor de imóveis que não tem a exclusividade de venda do imóvel a ser negociado. .

O presente estudo será de grande relevância para o pesquisador, uma vez que atua como corretor de imóveis, e que através da verificação dos fatores determinantes que leva os proprietários a não assinar o contrato de exclusividade, e verificar o que leva eles a darem a exclusividade ao corretor, o estudo irá ajudar o pesquisador a se posicionar melhor no mercado imobiliário como profissional para futuros negócios imobiliários.

Nesta pesquisa foi aplicado 16 questionários, sendo 6 para corretores, 5 para potenciais compradores e 5 para proprietários .

1- REVISÃO DE LITERATURA

1.1. Análise do uso do contrato de exclusividade no setor imobiliário

O contrato de exclusividade é essencial em qualquer transação imobiliária porque garante segurança as partes envolvidas em uma negociação, seja ela de pequeno ou grande porte trazendo segurança e tranquilidade, o contrato de exclusividade é o documento que oferece confiança e garantia dos seus direitos legais perante a justiça, e dar a certeza que o imóvel que estar sendo comprado ou vendido não tem problemas, e não virá surgir problemas, até a finalização da transação que estar sendo realizada, além de oferecer ao corretor credibilidade perante os seus clientes, o corretor com exclusividade trabalha com mais empenho, dedicação e motivação, e coloca mais esforço para fazer melhores anúncios, ele tira melhores fotos, investem mais seu tempo, investem mais financeiramente nestes imóveis na tentativa de estar efetuando a venda com mais rapidez, justamente por ter certeza que estão assegurados de sua remuneração através do contrato de exclusividade.

Gomes (2003) nos diz que a corretagem é uma atividade exercida pelo o corretor com a finalidade de aproximar pessoas que desejam comprar um bem. Segundo o autor o papel do corretor é aproximar as partes interessadas em obter

um bem ou serviço do seu interesse, seja tanto para os proprietários e compradores, o corretor tem a função de aproximar e facilitar todos procedimentos para que seja possível a concretização do negócio, seja desde a parte jurídica contratual, até a parte de especificações de informações corretas aos envolvidos que facilite o desenvolver da transação . Neste sentido o corretor de imóveis que atua em uma imobiliária, ou que atuem individualmente deve implantar uma política própria de valorizar sua classe, trabalhando sempre com ética, dedicação, determinação, atitude, criatividade, persuasão, liderança, responsabilidade e respeito, são algumas características que todos corretores devem aderir para com a sua profissão. O corretor de imóveis deve implantar uma política na imobiliária que atua, ou que seja corretor individual, trabalhe sempre de forma correta, sempre usando o contrato de exclusividade, documento que dar a este profissional a autonomia para negociar este imóvel para com mais interessados. Se os proprietários não fornecem a exclusividade este corretores devem procurar a se especializar e se preparar mais, para estar convencendo estes proprietários exigentes e clientes cada vez mais exigentes a usar a exclusividade .

De acordo com o Artigo (725): Do Código Civil, a remuneração é devida ao corretor uma vez que tenha conseguido o resultado previsto no contrato de exclusividade , ou ainda que este não se efetive em virtude de arrependimentos das partes: (Redação dada pela Lei nº 8078/90 de 2003). A onerosidade em conferir a ambas as contratantes vantagens ou benefícios, o corretor auferir vantagem ao receber a remuneração ajustada ,o comitente em celebrar o contrato pelo corretor .

Como podemos perceber no art.725 do Código Civil que busca dentre outras coisas assegurar o direito de remuneração ao corretor de imóveis, que só recebe comissão pelo o que estar devidamente expresso no contrato de exclusividade, mostra que o corretor tem direito a comissão após a efetuação da venda do imóvel mesmo que quaisquer das parte tenha arrependido .

Em um primeiro momento , regra geral,o contrato de exclusividade gera obrigações apenas ao corretor, o que se infere da minuciosa regra do art.723 do código civil , que preceitua, in verbis .

Art.723 do Código Civil, 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. (Redação dada pela Lei nº 12.236/2010) .Parágrafo único .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. (Incluído pela Lei nº 12.236/2010)

Como podemos perceber no art. 723 mostra que o corretor deve trabalhar com ética, prudência, e deve dar feedback constantemente aos proprietários dos imóveis, referente o andamento da negociação dos seus imóveis, o corretor é o único responsável pela segurança dos imóveis dos proprietários e estar apto a responder por quaisquer perdas e danos em relação a concretização do negócio.

Para Tatiane Gonçalves Miranda Goldhar (2013) com a exclusividade na captação de um imóvel, a imobiliária tem certeza de que a venda ou locação do imóvel será feita por ela, e não por outra imobiliária. Assim toda equipe de corretores estará empenhado em fechar o negócio, além disso o interessado no imóvel não corre o risco de ter outra pessoa visitando o imóvel no mesmo horário que ela, tirando a sua privacidade.

O mercado imobiliário passa por uma transformação de qualificação constante, hoje assuntos como a exclusividade na venda já não geram tanto receio por parte dos clientes, quando o corretor ou imobiliária conseguem demonstrar as vantagens dessa modalidade de venda. Entretanto aquele proprietário que possui mais pressa em vender seu imóvel passa para vários corretores diferentes, o que poderá causar desvalorização dos mesmos.

Abaixo transcrevemos parte da tabela atual expedida pelo Conselho Regional do Corretores de Imóveis – CRECI /MG, no que diz respeito a comissão devida em casos de venda e compra de imóveis. Quanto ao valor da comissão em que o corretor tem o contrato de exclusividade é fixado um percentual que é dado em hipótese em sua venda. Tabela dos honorários, imóveis urbanos imóveis

Imóveis urbanos	6 à 8%
Imóveis rurais.....	6 à 10%
Imóveis industriais	6 à 8%
Venda judicial	5%

Fonte: CRECI - MG. Site. www.crecimg.gov.br/tabelahonorarios.

Possuindo o corretor de imóveis um documento que tenha especificado o valor a ser pago por seu trabalho, desde que subscrito por duas testemunhas, poderá

utilizar o processo de execução, consoante disposição do art .585, inciso II do Código de Processo Cível .

Alguns proprietários optam pela venda dos seus imóveis por conta própria tendo como vantagem economia da comissão devida ao corretor ou imobiliária em média 6% do valor de um imóvel vendido .Por outro lado o proprietário tem as seguintes desvantagens, recebimento de ligações de interessados em qualquer horário, acaba sendo alvo de curiosos, recebe visita de desconhecidos, corre riscos de ser assaltado, pode ter prejuízos financeiros por vender seu imóvel abaixo do preço de mercado, os proprietários não tempo livre para dar atenção aos interessados potenciais compradores.

1.2. Classificação dos corretores

Há duas espécies de corretores, segundo Caio Mário (2005), os corretores oficiais, são os de fundos públicos, de mercadorias e navios, e têm a sua profissão legalmente disciplinada, estão sujeitas a requisitos especiais para exercê-la, idade, idoneidade, cidadania e são nomeados pelo chefe do executivo. Os corretores livres são as pessoas, sem designação oficial que exercem , com ou sem contrato de exclusividade, ofício de agenciadores, em caráter contínuo ou intermitente.

De acordo com Monteiro (2009 ,p.124).O serviço de corretagem somente se tem aperfeiçoado quando o negócio imobiliário se concretiza, indevida a comissão mesmo se após a aceitação da proposta , se arrependa e desista da venda .

Portanto o referido autor mostra que a prestação de serviços imobiliários só se concretiza quando o corretor de imóveis efetua a venda e receberá sua comissão mesmo se houver arrependimento dos proprietários dos imóveis.

Arnaldo Rizzardo (2007,p.2008) ressalta o porque da onerosidade do contrato de corretagem .

A corretagem é um contrato oneroso, porque dele auferem vantagens , para os devidos contratantes, é também consensual , porque se forma pelo simples acordo de vontade das partes, podendo ocorrer por meio escrito ou verbal, e apresenta natureza aleatória , porque o corretor corre riscos de nada receber, nem obter o reembolso das despesas da celebração .

Podemos analisar através da fala do autor que o contrato de exclusividade é oneroso por oferecer vantagem as partes envolvidas em uma transação imobiliária, podendo ser feita escrita ou verbal, e cita que o corretor corre o risco de não receber, pelas suas despesas na tentativa de efetuar a venda de um imóvel.

O corretor dos dias atuais é aquele que trabalha com autoconfiança, transmiti-las sem que pareça arrogante, o corretor deve ser ousado, inovador, criativo e cativante, ser bem relacionado, focado em resultados e ser apaixonado pela profissão, deve impor uma ótima comunicação deve ter boa capacidade analítica.

Maria Helena Diniz (2004.p,315) diz que :

O corretor vende o resultado útil do seu trabalho, de modo que seu labor torna-se inútil não haverá o que se falar em qualquer remuneração, porque receberá sua comissão em virtude do seu trabalho prestado, em razão do seu resultado obtido.

Podemos analisar através da fala do autor que o corretor de imóveis trabalha com resultados, e sua comissão é decorrente do seu esforço, dedicação e disposição para vender seus imóveis.

Mathias Coltro (2005) faz referência quanto a moralidade do contrato de exclusividade imobiliário, considerado imoral aquilo que é contra os bons costumes. Silvio de Salvo Venosa afirma que:

No caso de corretagem de imóveis, o fato de o mediador não ser corretor habilitado não o inibe de receber a remuneração, ainda que sob a forma do injusto enriquecimento. O comitente locupletar-se-á indevidamente, se não pagar a comissão. Eventual falta administrativa é estranha a essa obrigação do comitente.

Sendo a corretagem de imóveis uma profissão regulamentada por lei, seu exercício supostamente deixa de ser livre. Logo, aquele que pratica atos de corretagem imobiliária sem a devida inscrição no Conselho Regional de Corretores de Imóveis – CRECI, exerce ilegalmente a profissão.

Mesmo assim, os defensores do direito à comissão e do ingresso em juízo para cobrança desses valores, afirmam que apesar da infração à lei específica, nada impede que o sujeito que prestou serviço exitoso seja remunerado por isso.

Para Tatiane Gonçalves Miranda Goldhar (2013) : Apesar do teor legal, hoje é possível encontrar na jurisprudência, sobretudo no Tribunal de Justiça de São Paulo entendimento de que mesmo sem possuir a inscrição no Conselho Regional de Corretor de Imóveis - CRECI, o suposto corretor, comprovando o efetivo trabalho de intermediação, pode e deve receber sua remuneração na forma pactuada, sob pena de enriquecimento ilícito daquele que usufruiu de seus trabalhos e do conhecimento de mercado especializado.

Tal entendimento vem a convergir com a proibição de enriquecimento ilícito dos compradores ou promitente compradores que se utilizam dos serviços de intermediação para conquistar melhores negócios no mercado imobiliário.

O corretor depende do seu resultado útil para qual trabalhou, só assim terá direito a receber remuneração, muitos são os casos que o corretor presta o atendimento aos seus clientes , seja eles compradores ou vendedores , e não logrará com sucesso desejado, situação que não poderá requerer remuneração .É o risco que corre por desempenhar essa atividade .O contrato de exclusividade tem natureza formal,ou seja não requer formalidade especial .O princípio da liberdade de formas prevalece nesta relação.

Orlando Gomes (2003 ,p.230) observa que :

Dizem-se solenes os contratos que só aperfeiçoam quando o consentimento é expresso pela forma prescrita em lei .Nos outros , ao contrário disso, a vontade pode ser declarada verbalmente ou por escrito particular , constituindo o consentimento, muitas vezes , até um começo de execução, existem e valem independentemente da forma adotada pelos contraentes .

Portanto para o referido autor é importante visualizar que os contratos são válidos somente prescritos em lei. Quando o proprietário assina o contrato de exclusividade para o corretor ele terá todo interesse em iniciar com rapidez a divulgação do imóvel, visando a sua venda,ele atenderá com prontidão aos interessados pelos mesmos, e criaram opções para que a venda seja agilizada garantindo a satisfação do proprietário e a sua comissão. O contrato de exclusividade sem dúvidas é um documento de extrema importância para garantir segurança na negociação .

Qualquer pessoa estar sujeita a participar de uma negociação imobiliária seja para comprar uma casa, apartamento, lote, carro, chácara , sítios ou fazendas

enfim qualquer bem que implica o uso de um contrato. E se tratando de negócios que envolvem valores altos se presisa que faça no mínimo de um contrato que resguarda sua segurança jurídica nestas contratações. Por tanto a contratação de um corretor de imóveis é cada vez mais importante, onde se ver a grande capacitação destes profissionais tornando necessário uma melhor visualização das relações de corretagem imobiliária.

Segundo Maria Helena Diniz (2003, p. 400) entende que: O objeto do contrato de corretagem ou de mediação não é propriamente o serviço prestado pelo corretor, mas o resultado desse serviço.

Portanto o referido autor diz que o contrato de exclusividade não é um serviço prestado e sim o seu resultado, mas a maioria dos corretores de imóveis não concordam com tal entendimento, os corretores consideram que a obrigação do corretor de imóveis é de meio, pois eles não garante nem um negócio seja realizado, apenas irá colocar esforços para concretizar a negociação, através de seu comprometimento, dedicação, disponibilidade e investimento nos anúncios dos imóveis que estar anunciando.

O contrato de corretagem pode ser extinto pela morte do corretor, pela do comitente, pela conclusão do negócio, pelo escoamento do prazo, pela renúncia ou revogação, se tiver sido ajustado por prazo indeterminado. Se o negócio for realizado após o vencimento do prazo, mas decorrente de atividade do corretor, este bem direito a remuneração na forma do artigo (727) do código civil.

O corretor não fica nem de um lado e nem de outro de qualquer dos contratantes, não representa nenhuma das partes envolvidas na negociação, não fala nem por um e nem por outro, permanece no meio, o corretor faz ofertas e procura o possível comprador para que seja possível a concretização de uma negociação.

Art.490 do código civil prevê que, salvo as cláusulas em contrário ficarão as despesas de escritura e registro a cargo do comprador, e a cargo do vendedor as da tradição.

Como pode-se ver o artigo 490 diz que estar em cláusulas que os encargos a que se tem na transferência de um imóvel como escritura e registro fica por parte do comprador. O contrato de exclusividade é muito importante em uma negociação traz inúmeros benefícios para as 3 partes envolvidas,

trazendo segurança, confiança e credibilidade, é notório a importância do corretor de imóveis na venda de qualquer imóvel, por trazer vantagens ao proprietário como tranquilidade e segurança na venda de seus imóveis. O contrato de exclusividade é um documento que nunca vai deixar de ser usado, não somente no Brasil mais em todo mundo, qualquer transação imobiliária é usado um contrato de exclusividade por parte dos corretores ou das imobiliárias.

2. ANÁLISE DOS RESULTADOS DA PESQUISA COM CORRETORES DE IMÓVEIS , PROPRIETÁRIOS E POTENCIAS COMPRADORES .

O presente estudo teve por finalidade identificar, do ponto de vista dos corretores de imóveis, proprietários e potências compradores, as vantagens de usar e as desvantagens de não usar o contrato de exclusividade no momento de uma negociação. E identificar porque os proprietários de imóveis, a maioria não gostam de assinar o contrato de exclusividade aos corretores e imobiliárias, e identificar quais são as causas determinante que estar fazendo com que aumente cada dia mais o número de proprietários querendo vender seus imóveis sem assinar a exclusividade a um profissional credenciado .

2.1. Perfil e resposta dos entrevistados .

Gráfico 1 - Sexo

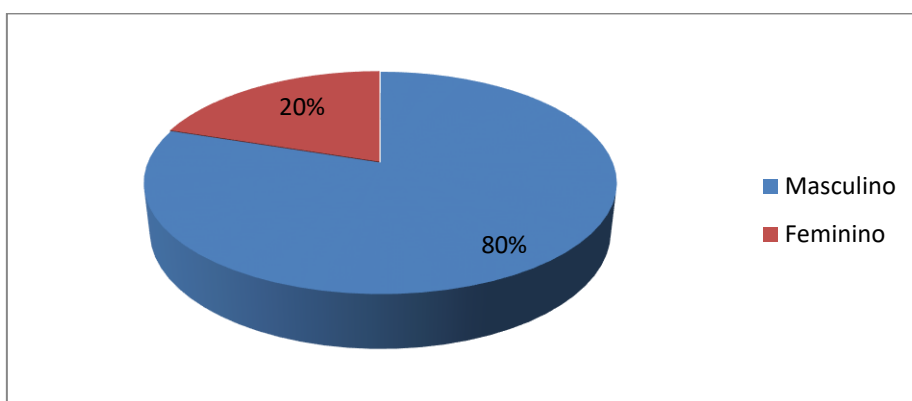


Gráfico 1 - Sexo. Pesquisa direta, 2017.

De acordo com os dados do gráfico 80% dos entrevistados são do sexo masculino, enquanto 20% é do sexo feminino. Isso demonstra uma baixa participação das mulheres no setor imobiliário.

Para Raul Choeri (2004) a determinação do sexo do ser humano abrange diversos fatores de ordem física, psíquica e social. Num indivíduo tido como normal, há uma perfeita integração de todos os aspectos, tanto de cada um desses fatores isoladamente, como no equilíbrio entre todos eles. Assim, a definição do sexo individual, comumente aceita pelas Ciências Biomédicas e Sociais, resulta, basicamente, da integração de três sexos parciais: o sexo biológico, o sexo psíquico e o sexo civil

Portanto sexo se refere se é masculino ou feminino, no entanto no ponto de vista das ciências sociais é entendido como aquilo que diferencia socialmente as pessoas.

Gráfico 2- Faixa Etária

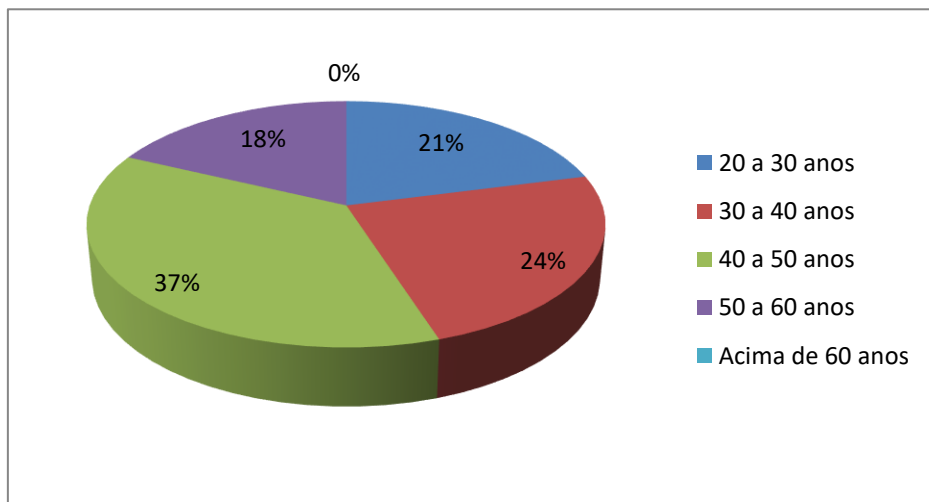


Gráfico 2 – Faixa etária pesquisa direta,2017 .

Após análise do gráfico 2 constatou-se que 37% dos entrevistados sendo eles corretores de imóveis, proprietários e clientes tem de 40 a 50 anos de idade 24% tem de 30 a 40 anos de idade 21% tem de 20 a 30 anos de idade e 18% tem de 50 a 60 anos de idade .

Segundo o Dicionário da Língua Portuguesa(2013): no site www.infopedia.pt/dicionario/linguaportuguesa/faixa, faixa etária é um período de tempo que abrange um determinado número de anos, na idade das pessoas.

Ou um grupo de pessoas com idade igual ou semelhante, e que por isso partilham determinados aspectos, características e valores .

Faixa etária é o limite de idade que separa um grupo de pessoas, assim existem pessoas de faixa etária diferentes. Exemplo: Dos menores de 10 anos, dos de 50 anos. Faixa etária é então o período que as pessoas se encontram para exercer suas atividades .

Gráfico 3 - Escolaridade

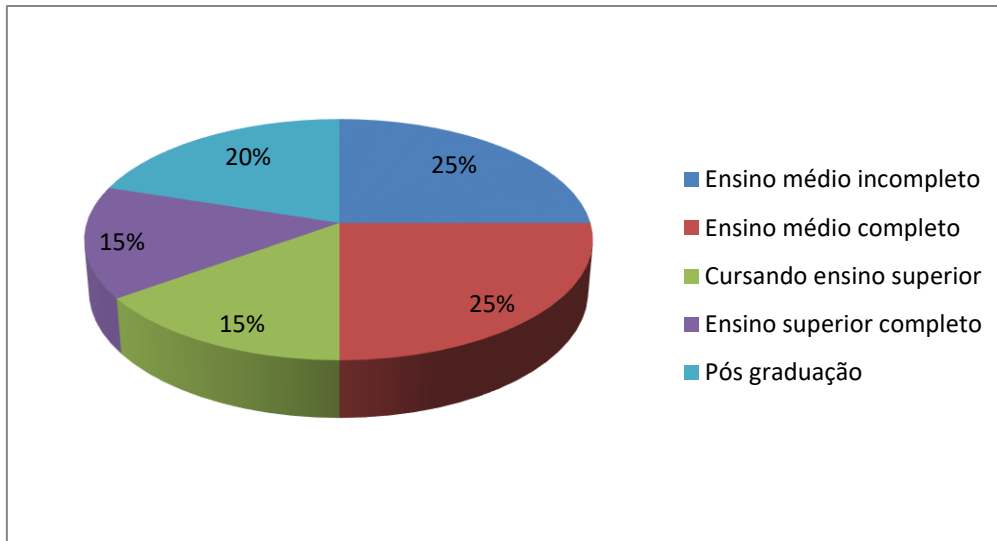


Gráfico 3 – Escolaridade pesquisa direta ,2017 .

Foi constatado no gráfico 3 , referente as pessoas entrevistadas sendo elas corretores de imóveis, proprietários e compradores que 25% dos entrevistados tem ensino médio incompleto , 25% dos entrevistados tem ensino médio completo 15% dos entrevistados tem ensino superior 15% dos entrevistados tem ensino superior incompleto 20% dos entrevistados tem pós graduação .De acordo com BOURDIEU,1974 :

Um grupo social se constitui ou se reproduz com ações práticas inspiradas pelos estímulos de uma determinada situação histórica e social.

DUBET (2010 p.28),define escolaridade da seguinte forma :

Quando um pais considera que os diplomas devem determinar estritamente as posições sociais, não somente as desigualdades escolares desempenham um papel social considerável no futuro dos indivíduos, mas também os pais vão fazer de tudo para aumentar a vantagem escolar relativa dos seus filhos, visto que seu futuro depende totalmente disso.

De acordo com o autor a escolaridade é um fator determinante que ajuda o sucesso das pessoas onde ela esteja inserida, o autor fala que a escolaridade é o fator primordial de diferenciação das classes sociais, e que nem sempre a escolaridade é um fator decisivo em relação ao sucesso das pessoas, ele diz que tudo depende do ambiente onde estar inserido, são vistos fatores como cultura, situação econômica de seus familiares dentre outros fatores que influênciam na formação social da sociedade .

Gráfico 4- Porque alguns proprietários vêem a exclusividade como desvantagem?

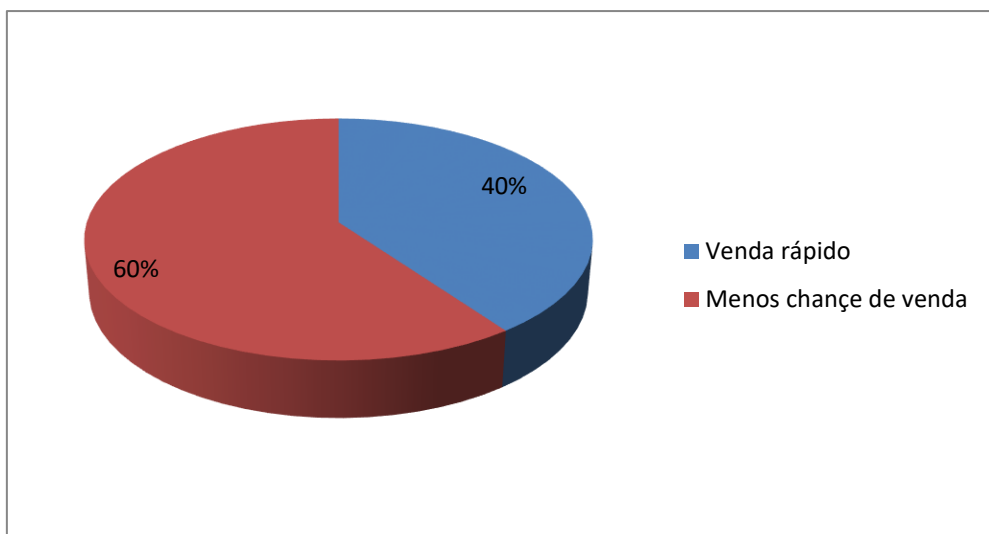


Gráfico 4 - Contrato de Exclusividade pesquisa direta , 2017 .

De acordo com os dados do gráfico 60% dos entrevistados acham que assinando o contrato de exclusividade para um corretor de imóvel, diminui as chances de efetuar a venda mais rápido do seu imóvel e 40% dos entrevistados acham que usando o contrato de exclusividade assinado tem mais chances de vender seu imóvel mais rápido .

De acordo com DINIZ (2002), o contrato de corretagem ou mediação é a convenção pela qual uma pessoa, não ligada a outra em virtude de mandato, prestação de serviços ou por qualquer relação de dependência imprescindível para que haja imparcialidade na intermediação, se obriga, mediante remuneração, a obter para outrem um ou mais negócios, conforme as instruções recebidas, ou fornecer-lhe as informações necessárias para a celebração do contrato.

Os proprietários de imóveis não gostam de assinar o contrato de corretagem por duas coisas, primeira quando ele assina a exclusividade a um corretor ele fica preso a este corretor por 3 meses ou 6 meses , ele fica sendo o único responsável por efetuar a venda de seu imóvel ,se por ventura neste espaço de tempo o próprio proprietário achar um comprador ele é obrigado a pagar comissão ao corretor pelo qual assinou a exclusividade , e também por achar que colocando seu imóvel somente com um corretor diminuirá as chances de vender seu imóvel mais rápido . Segunda estão frustrados em decorrência do péssimo atendimento de certos corretores que não dão atenção a eles, ou não fazem feedback , para manter eles informados de como estar o andamento da negociação de seu imóvel .

Gráfico 5 - Trabalhar com um contrato assinado traz motivação e Dedicção ?

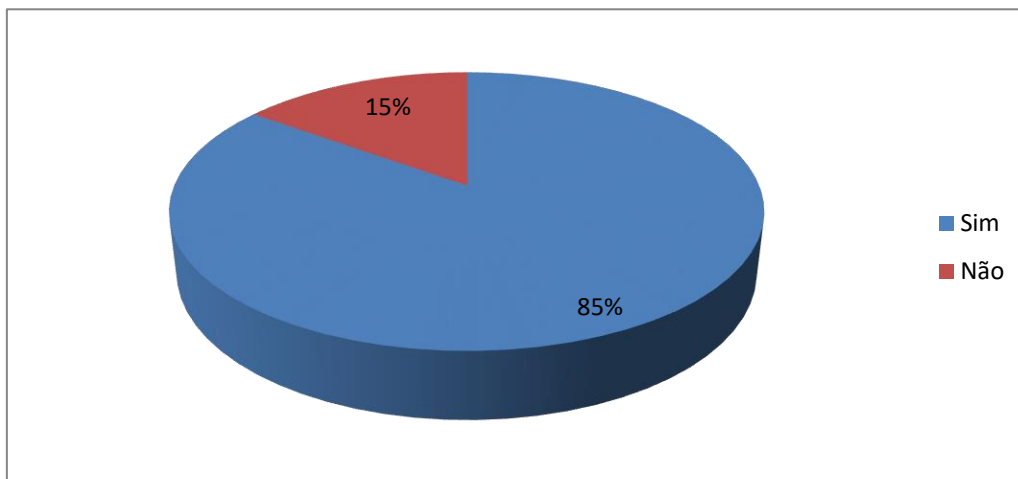


Gráfico 5 – Motivação e Dedicção pesquisa direta , 2017 .

De acordo com os dados do gráfico 85% dos entrevistados acham que trabalhando com um contrato de exclusividade assinado ,traz a eles mais motivação para continuar fazendo investindo em marketing em seus anúncios ,oferecendo a eles mais segurança e certeza que vai receber sua comissão ,isso faz com que eles deposite mais dedicação para realizar seu trabalho e 15% dos entrevistados acham que usando o contrato de exclusividade assinado não lhe traz motivação e não os fazem a dedicarem mais em suas funções de trabalho.

De acordo com VILLEVOX (2015), o corretor de imóveis que trabalha com um contrato de exclusividade investe mais tempo e dinheiro em anúncios para vender o imóvel .E tem certeza que não haverá outro profissional intermediando a negociação, assim, ele garante o seu honorário .

Segundo o autor o profissional imobiliário que realiza suas funções usando um contrato de exclusividade assinado, trabalha mais motivado, dedica mais para fazer a venda do imóvel e investe mais em anúncios para divulgar o imóvel em busca de um comprador.

Gráfico 6- Em sua imobiliária você sempre trabalha com o contrato de exclusividade assinado?

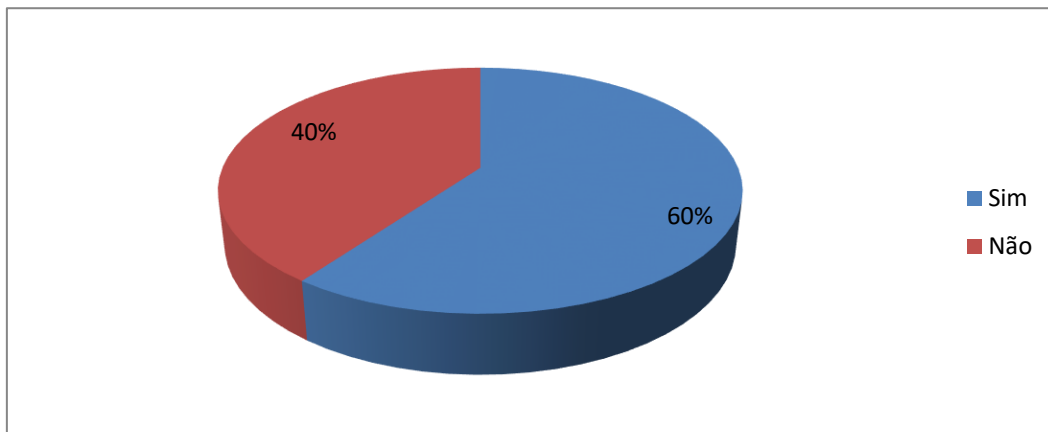


Gráfico 6- Trabalha usando ou não a exclusividade pesquisa direta ,2017.

De acordo com os dados do gráfico 60% dos entrevistados fazem o uso do contrato de exclusividade em todas as transações imobiliárias que realizam e 40% dos entrevistados dizem que a maioria de seus negócios são negócios pequenos e não vêem necessidade de fazer o contrato ,levado pelo fato de atuar em um município pequeno onde todo mundo conhece todos .De acordo com Carlos Roberto Gonçalves (2012.p233):

O corretor aproxima pessoas interessadas na realização de um determinado negócio,fazendo jus a uma retribuição se este se concretizar. A retribuição será devida quando a conclusão do negócio tenha decorrido exclusivamente dessa aproximação denomina-se comitente o que contrata a intermediação do corretor.

Não se trata de afirmar que a obrigação de intermediar não exista, ou mesmo negar sua importância. É que essa função corresponde apenas à maneira pela qual o corretor cumprirá a obrigação principal, de consecução do negócio. É, portanto, uma característica da corretagem imobiliária essa “estipulação de uma obrigação de resultado, em que todo o risco da atividade é do corretor, que deve buscar, de todas

as formas, a realização do negócio”; e essa “busca”, por si só, não gera efeitos práticos.

Gráfico 7- Você investe na sua capacitação para melhor atender seus clientes ?

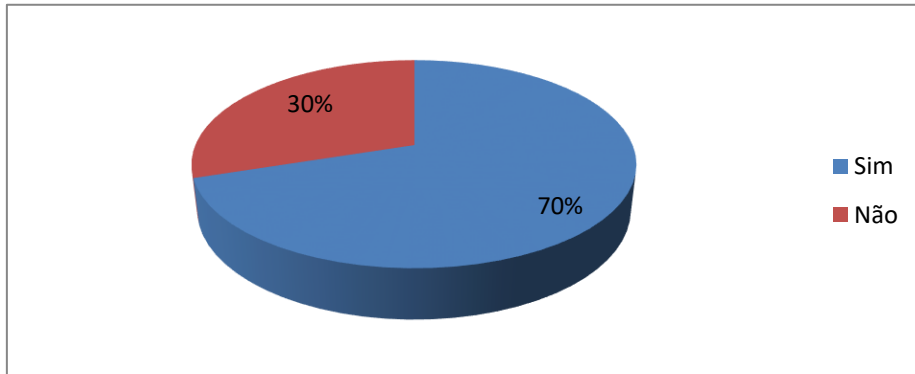


Gráfico 7 – Investe em capacitação pesquisa direta,2017.

De acordo com os dados do gráfico 70% dos entrevistados dizem investir em sua capacitação pessoal e dos seus colaboradores em sua imobiliária para poder melhor atender seus clientes e oferecer uma melhor prestação de seus serviços e 30% dos entrevistados não investem em sua capacitação, alguns citam motivos financeiros e outros por desinteresse mesmo. A importância do treinamento e capacitação das pessoas nas organizações pretende enunciar as necessidades e as potencialidades dos Recursos Humanos nas organizações contemporâneas .Segundo Chiavenato (2003, p. 200):

Recursos humanos é uma área interdisciplinar que tem a capacidade de envolver inúmeros conceitos oriundos de várias áreas, por tratar diretamente com o ser humano, ou seja, indivíduos com personalidade diferentes, o que requer de qualquer especialista na área de recursos humanos uma experiência e um bom volume de conhecimento em diferentes áreas.

De acordo com o autor as empresas devem investir na capacitação profissional dos seus colaboradores seja na área de recursos humanos que deve criar medidas para estimular e desenvolver o potencial de seus profissionais. Em geral, as empresas que promovem um bom ambiente de trabalho não perdem facilmente os seus talentos. Quando o profissional investe em capacitação profissional

consegue melhor se posicionar no mercado competitivo para oferecer melhor atendimento e uma melhor prestação de serviços aos seus clientes.

Gráfico 8- Você aperfeiçoa e investe em equipamentos e produtos com frequência ?

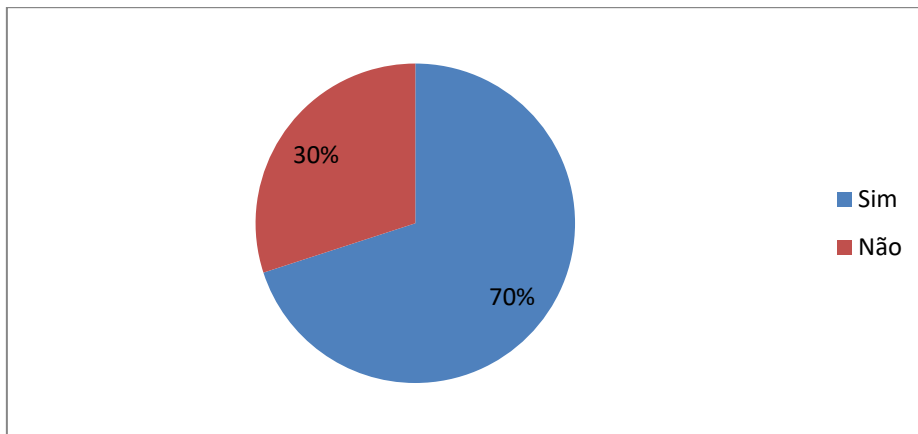


Gráfico 8 – Customiza seus serviços pesquisa direta ,2017 .

De acordo com os dados do gráfico 70% dos entrevistados dizem modificar seus equipamentos de trabalho e seus produtos que usam para realizarem seus serviço 30% dos entrevistados diz que não faz adaptações e não tentam melhorar seus equipamentos e produtos para evitar possíveis especulações que acontecem através de anúncios em sites ,jornais,TV,rádio .

Peter Druck (1969,p.123) define inovação da seguinte forma :

A inovação mais produtiva é um produto ou serviço diferente, criando um novo tipo de satisfação, ao invés de uma simples melhoria. Dessa forma, a inovação está associada à geração de valor econômico e é diferente da invenção, que tem um significado tipicamente tecnológico. A inovação não é restrita aos aspectos tecnológicos e econômicos, as inovações sociais e as inovações na forma de gerenciar uma empresa são tão relevantes quanto as econômicas. O senso de inovação de uma organização tem que possibilitar o abandono sistêmico do que já é antigo. A inovação é a tarefa de dotar os recursos humanos e materiais de nova e maior capacidade de produzir riqueza. Inovação é a capacidade de uma empresa criar um consumidor. Inovação significa supor que todos os produtos, processos e mercados da empresa estão se tornando rapidamente obsoletos.

Portanto a inovação procura criar um novo modelo para melhor atender ao cliente, novos produtos, novos processos novos mercados com o intuito de satisfazer seu cliente.

Gráfico 9 - Você dá feedback aos seus clientes sempre ?

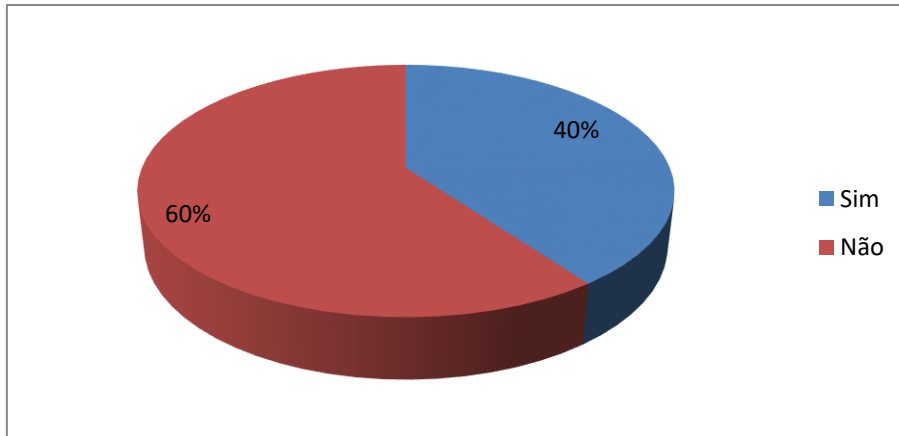


Gráfico 9 – Feedback aos clientes pesquisa direta ,2017 .

De acordo com os dados do gráfico 60% dos entrevistados dizem que não dão feedback eles dizem que o motivo é por terem muitos anúncios de imóveis na internet ,preferem entrarem em contato com os proprietários dos imóveis somente quando surge algum interessado .E 40% dos entrevistados dizem que dão feedback ,eles dizem que quando dão feedback aos proprietários tudo fica mais fácil na hora de concretizar a venda final , porque assim os donos dos imóveis se mantêm informados de tudo, referente a venda de seu imóvel , evitando assim controvérsias de informações ,além de trazer aos corretores credibilidade e confiança no seu sério no mercado .

De acordo com o Artigo (723),Do Código Civil. 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.

O feedback é muito importante na prestação de serviços dos corretores ,porque existe uma margem muito grande de profissionais que não dão informações

do andamento das negociações ,assim os proprietários acabam não gostando da forma de trabalhar da maioria dos corretores de imóveis .

10- Você trabalha com parcerias ?

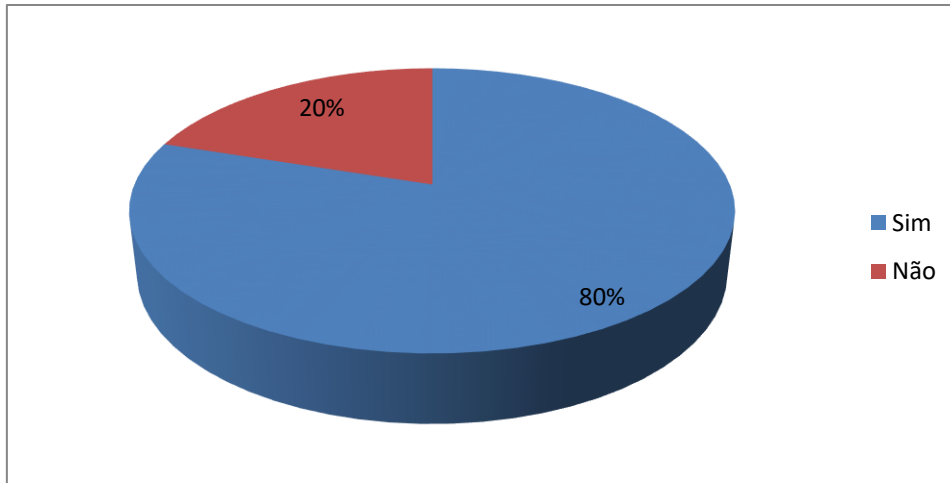


Gráfico 10 – Trabalha com parcerias pesquisa direta, 2017.

De acordo com as informações do gráfico 80% das pessoas entrevistadas preferem trabalhar com parcerias, no mercado atual quase todos corretores de imóveis adere por fazer parcerias isso porque quando não consegue efetuar uma venda, a pessoa que ele fez uma parceria pode vender, assim acaba ganhando dinheiro .E 20% dos entrevistados prefere trabalhar sem fazer parceria , eles dizem que assim não precisa dividir o valor de sua comissão com outra pessoa , acham que assim vão lucrar mais .

Segundo Meneses (2011). Para fazer parceria, primeiramente o corretor deve criar uma rede de relacionamento, todas pessoas devem saber que você é um corretor de imóveis . Assim quando você já tiver certeza que todas as pessoas do seu relacionamento já sabem que você é um corretor de imóveis, comece a criar uma rede de relacionamentos com profissionais de áreas ligadas a sua área de atuação. Essa é uma ótima oportunidade de aumentar sua área de atuação, mas lembre-se tem que ser uma parceria que traga bons frutos todos devem ganhar.

Não espere que seus parceiros te indique clientes para começar a indicar clientes para eles pois se você empenhar-se em ajudar outras pessoas a realizarem as suas metas e atenderem suas necessidades e desejos, você vai ficar surpreso com o número de indicações que ira receber.

Gráfico 11 - Porque você não assinam o contrato de exclusividade para os corretores ?

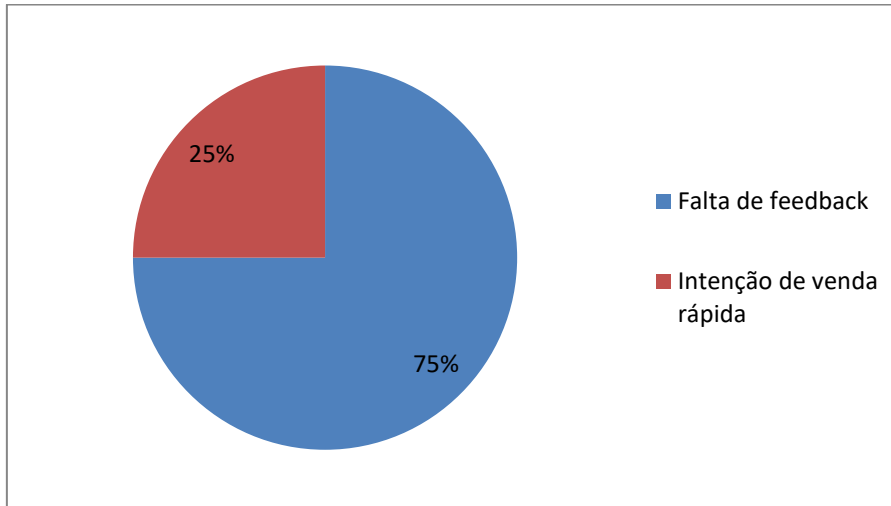


Gráfico 11 – Não assinam o contrato de exclusividade pesquisa direta,2017.

De acordo com os dados do gráfico 75% dos entrevistados dizem que não fornecem sua assinatura em contrato pelo fato de alguns pensarem que não assinando o contrato diretamente a um corretor de imóveis para fazer a venda do seu imóvel irá vender seu imóvel mais rápido colocando vários corretores para tentar vender seu imóvel ,a maioria dos entrevistados dizem que não assinam o contrato porque a maioria dos corretores de imóveis não ligam não dão esclarecimento de como está o andamento da venda do seu imóvel ,eles não dão feedback constante por isso a maioria dos proprietários dos imóveis estão frustrados pela prestação dos serviços de corretores ruins e sendo assim preferem eles mesmos venderem seus imóveis sozinhos ou acabam colocando nas mãos de vários corretores sem assinarem o contrato de exclusividade . E 25% dos entrevistados acham que não assinando o contrato irá vender seu imóvel mais rápido colocando nas mãos de vários corretores.Uma coisa muito comum nesse meio é o proprietário colocar o imóvel à venda em duas ou mais imobiliárias. Com a atuação de vários corretores, o objetivo é alcançar a venda o mais rápido possível. No entanto, há um detalhe ainda mal esclarecido e que serve de alerta. Ao anunciar o mesmo imóvel em mais de uma imobiliária, o proprietário jamais deve firmar um contrato de exclusividade. Porque não se trata de uma venda exclusiva e para que problemas não sejam gerados no momento de remunerar a corretagem.

O artigo (725) do Código Civil, atesta que a remuneração é devida somente quando há a venda do imóvel, ou seja, que o contratante obtenha o resultado esperado. Entretanto, é importante ressaltar que toda negociação deve ser registrada no contrato de corretagem, pactuando sempre os princípios de proteção ao consumidor e a legibilidade entre ambas as partes no acordo.

Por apresentar características próprias, o contrato de corretagem não deve ser confundido com outros contratos. Nele, devem constar todos os dados sobre as duas partes, sendo o contratante considerado comitente e o profissional de vendas. Se houver mais de um corretor no contrato, todos receberão o comissão em partes iguais.

Gráfico 12 - Você usa um site de vendas ?

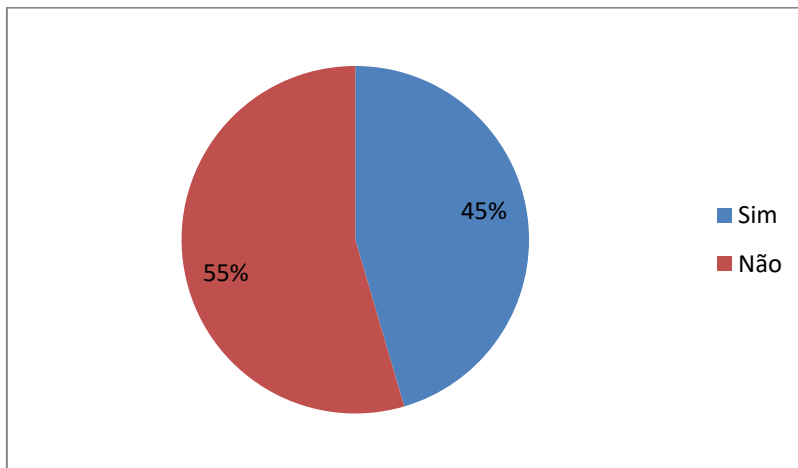


Gráfico 12 – Usa site na internet pesquisa direta,2017.

De acordo com os dados do gráfico 55% dos entrevistados não usam e não tem uma página de vendas na internet, alguns citaram alguns fatores bem como grande especulação de informações dos imóveis, outros citaram não terem domínio do uso dos sites na hora de fazerem postagem de fotos ,informações e edição e por isso preferem trabalhar sem uma página na internet. E 45% dos entrevistados dizem que usam um site na internet porque o site oferece inúmeras vantagens bem como exposição de fotos e informações de seus imóveis disponíveis a venda de qualquer lugar que tenha acesso a internet ,tem maior controle da quantidade de imóveis que tem a venda ,mais facilidade de mostrar aos seus clientes ,seus possível clientes tem praticidade ,agilidade e conforto na hora de buscar seu imóvel sonhado em sua página porque lá terá todas informações e fotos , que facilitará sua venda .

Na Internet, os dados são checados no banco de dados imediatamente e retornados ao usuário. Este por sua vez, quer encontrar algo que só a Internet possa oferecer, como por exemplo, a comodidade de fazer suas compras na hora em que desejar. Os recursos devem ser convenientes ao usuário, facilitar a sua vida, ou seja, devem prestar-lhe serviço e não dar-lhe um serviço.

Conforme Strange (2000), segurança, agilidade e facilidade são alguns dos benefícios que são oferecidos através do acesso a banco de dados via Web.

Conforme Hartman (2000), um site freqüentado é uma calçada movimentada e com baixo custo. A empresa deve movimentar seu espaço na rede com o máximo possível de informações a respeito de sua atividade no mercado. Outros dados a serem considerados é que a maioria das análises registra que, tanto em vendas pela rede quanto em serviços e publicidade digital, os números brasileiros deverão continuar dobrando. A Internet pode ser importante também durante as várias fases do processo de marketing. De forma similar à propaganda tradicional, a Internet pode alcançar objetivos de marketing como o aumento do conhecimento da empresa e da marca de um produto.

Ao analisar o processo de venda, torna-se claro que a Internet pode visar muitas coisas além da simples venda. Milhares de clientes potenciais podem ser contatados e conduzidos até o fechamento de negócios, pelas diversas fases do processo de venda, do estímulo ao interesse até o desejo e a ação (Gonçalves, 2001).

A Internet pode ser importante, também, durante as várias fases do processo de marketing. De forma similar à propaganda tradicional, a Internet pode alcançar objetivos de marketing como aumento do conhecimento da empresa e da marca de um produto. Ao analisar o processo de venda, torna-se claro que a Internet pode visar muitas coisas além da simples venda. Milhares de clientes potenciais podem ser contatados e conduzidos até o fechamento de negócios, pelas diversas fases do processo de venda - do estímulo ao interesse até o desejo e a ação. É a imagem do negócio que fará a diferença. Na hora de se fazer conhecido, a Internet dá recursos para que o pequeno criativo consiga se promover, fazendo muito barulho com pouco recurso.

Gráfico 13- Você acha que o corretor é alvo de especulação por expor seus imóveis na internet ?

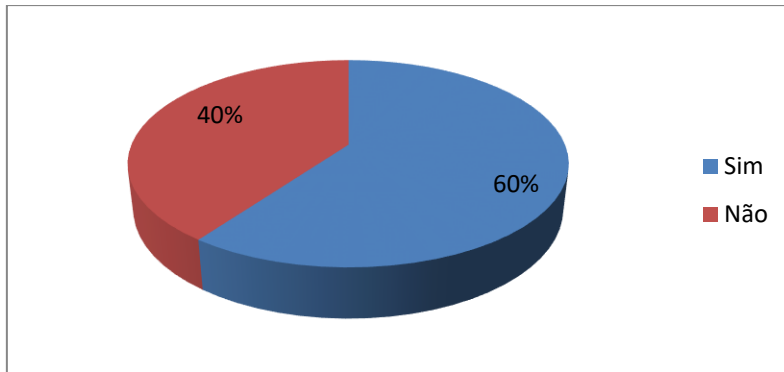


Gráfico 13- Especulação imobiliária pesquisa direta, 2017 .

De acordo com os dados do gráfico 60% dos entrevistados dizem que são alvos de especulação na internet ,onde corretores se passam por clientes , entram em contato em busca de informações de determinado imóvel para tentar entrar em contato com o proprietário do imóvel para tentar vender tal imóvel sozinho , e próprios clientes interessados tentam pegar informações de contato diretamente do proprietário do imóvel para tentar comprarem com preço abaixo de mercado negociando diretamente com os donos dos imóveis .E 40% dos entrevistados dizem que não são alvos de especulação na internet , acham que o uso dos sites só ajudam para concretizar a venda e para captar possíveis novos clientes de outras regiões , dizem que sem o uso da internet não conseguem obter clientes de outras cidades e estados , seus anúncios na internet funciona como ferramenta de apoio e suporte que aumenta as chances de achar um cliente .

De acordo com Martins (2009) no rol dos grandes vilões do “caos urbano”, poderíamos citar, rapidamente, a especulação imobiliária, a aplicação discriminatória da lei, o favorecimento de pequenos interesses localizados, a distância entre discurso e prática, entre outros. O corretor é alvo também de especulação nas mídias, nos sites onde corretores entram em contato se passando por clientes interessados, os corretores sofre especulações em suas postagens nas internet isso acaba fazendo com que os corretores optem por estarem se fechando mais, adquirindo uma certa precaução nas postagens de suas publicações, não colocando todas informações dos imóveis em suas paginas, informações por exemplo de localização exata de determinado imóvel .

14 - Quais pontos que você considera vantagem ao usar o contrato de exclusividade?

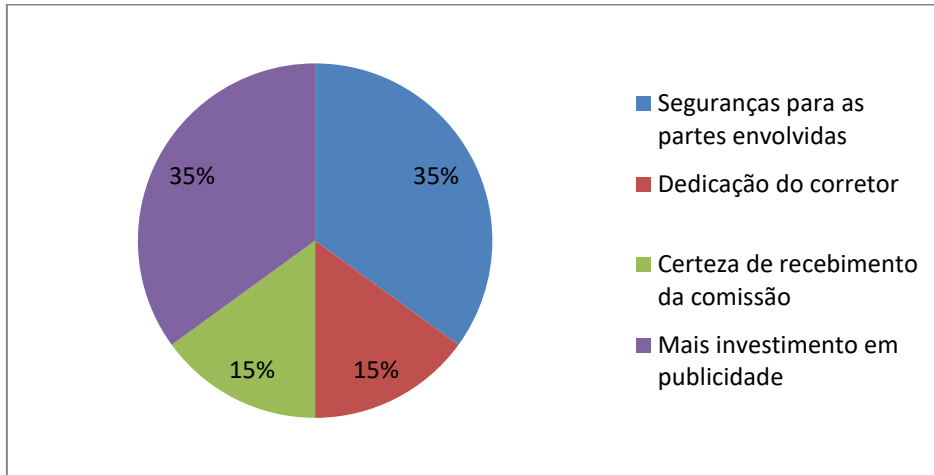


Gráfico 14 – Vantagens do contrato assinado pesquisa direta, 2017 .

De acordo com os dados do gráfico 35% dos entrevistados dizem que o contrato de exclusividade traz segurança a todas as partes envolvidas em uma transação imobiliária e 15% dos entrevistados dizem que usando a exclusividade o corretor assim põem mais dedicação ao divulgar seus imóveis e dedicam mais tempo e financeiramente em anúncios e 15% dos entrevistados citaram que usando o contrato tem total certeza do recebimento de sua comissão e 35% dos entrevistados diz que usado o contrato de exclusividade trabalham mais motivados ,investem mais no marketing de seus anúncios em sites ,jornais,rádios e TV .

Segundo CRISTOFOLETTI (2017), quando um corretor se compromete com um contrato de exclusividade, naturalmente surge a obrigação de trabalhar com empenho e, em decorrência, investir de forma mais planejada na promoção do imóvel. Afinal, ele tem segurança de que seus investimentos, de tempo e dinheiro, serão restituídos e recompensados.

Efeito colateral disso, é a redução dos inconvenientes ao proprietário, desde ter que lidar com um número variável de corretores e funcionários de imobiliárias, até receber visitas sem critérios de filtragem, ou mesmo de corretores que não conhecem o imóvel, e por isso mesmo não poderiam apresentá-lo da forma mais adequada. Isso pode ser especialmente relevante se o imóvel abriga uma família.

Gráfico 15 - Você acha que assinar o contrato de exclusividade é uma vantagem ou desvantagem ?

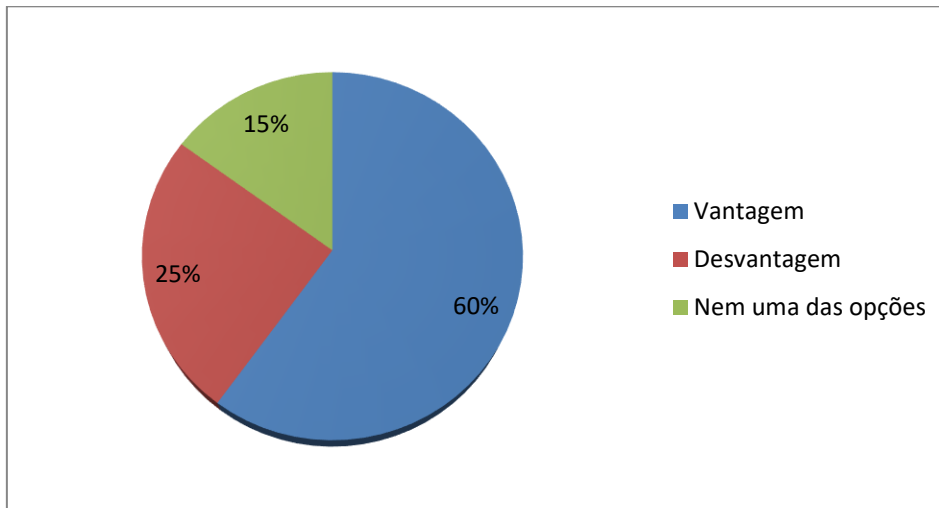


Gráfico 15 – Assinando o contrato pesquisa direta 2017 .

De acordo com as informações do gráfico 60% dos entrevistados dizem que assinando a exclusividade ficam despreocupados na segurança do imóvel ,não gastam se preocupar em mostrar seu imóvel a clientes, tem segurança na hora de receber o dinheiro da venda do seu imóvel e não tem preocupação na elaboração de documentos para fazer a venda .E 25% dos entrevistados acham desvantagem assim o contrato de exclusividade por que tem pagar comissão a um corretor , preferem não assinarem o contrato para tentar venderem eles mesmos, e outros pensam que não assinando o contrato poderá por vários corretores na venda de seus imóveis, assim aumenta as chances de venda mais rápido .E 15% dos entrevistados acham quem não assinar a exclusividade não é vantagem e nem desvantagem , por que aceitam qualquer umas das opções para que possa vender seu imóvel , eles preferem entrarem em acordo. Com efeito, novamente reportando-se ao contrato de exclusividade é o contido no artigo (726) do Código Civil, iniciado e concluído o negócio diretamente entre as partes, nenhuma remuneração será devida ao corretor; mas se, por escrito, for ajustada a corretagem com exclusividade, terá o corretor direito à remuneração integral, ainda que realizado o negócio sem a sua mediação, salvo se comprovada sua inércia ou ociosidade.

Assim, de acordo com o dispositivo legal mesmo que o negócio seja entabulado entre as partes, sem sequer ter sido realizada a aproximação destas

por um corretor, o profissional será beneficiado com a comissão em razão da exclusividade ofertada.

Portanto, o vendedor deve agir com cautela na hora de colocar o seu bem a disposição da imobiliária, sendo que se optar por atribuir exclusividade à empresa, esta mesmo sem ter participação no negócio será legítima credora da comissão. De outro norte, caso não houver exclusividade na venda o proprietário contemplará com o pagamento do serviço o sujeito que atendeu aos seus anseios, e concluiu o negócio jurídico.

16 - Você acha que o corretor deve dar feedback sempre ao comprador e ao proprietário ?

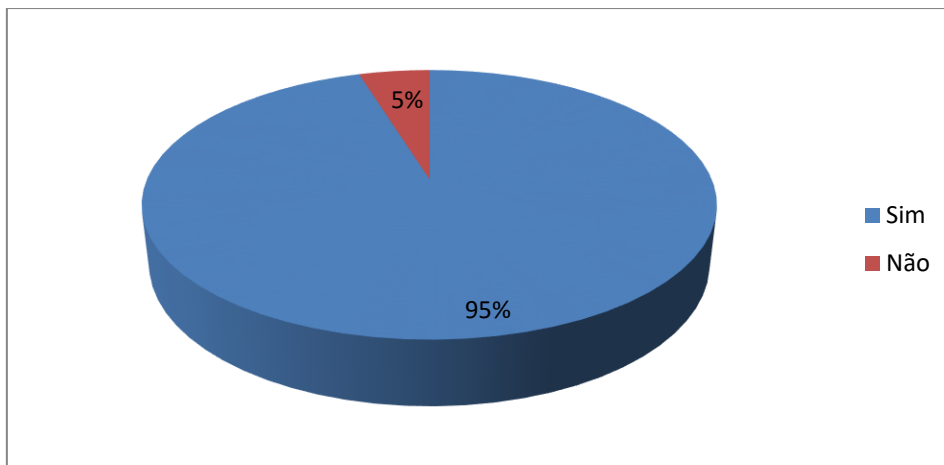


Gráfico 16 – O corretor deve dar feedback pesquisa direta, 2017 .

De acordo com os dados do gráfico 95% dos entrevistados acham que o corretor de imóveis deve dar feedback, os proprietários e compradores de imóveis sentem a falta de esclarecimento de informações por parte dos corretores, onde deveria ligar e explicar como está o andamento da negociação, esclarecer se apareceu clientes, se pode mudar os valores de venda, se achou propostas que pode interessar aos proprietários dos imóveis, os entrevistados sentem a falta de suporte dos corretores justamente por deixarem os de lado e entrar em contato somente quando tem cliente interessado na compra de algum imóvel. E 5% dos entrevistados acham que o corretor não gosta de dar feedback preferem deixar diretamente com os corretores e que eles os procurem somente quando encontrar um possível potencial interessado em seus imóveis, isso por que esses não gostam de ser incomodados, pensam se vender bem se não vender deixa quieto.

FIORELLI define feedback da seguinte maneira:

Feedback é um processo de ajuda para mudança de comportamento, é comunicação a uma pessoa, ou grupo, no sentido de fornecer informações sobre como sua atuação a outras pessoas (FIORELLI, 2007, p.222).

De acordo com a idéia do autor, feedback é a forma de comunicar com outra pessoa ou grupo na intenção de expor informações ou seja ligar, manter informado do que se acontece em um lugar um ambiente em ou em uma negociação.

3- CONSIDERAÇÕES FINAIS

Em algum momento da vida você poderá participar de alguma transação imobiliária, por isso compreender as vantagens do uso do contrato de exclusividade e conhecer também a desvantagem de não o usar é muito importante no momento de sua participação seja na compra, venda ou aluguel de um imóvel rural ou urbano, por isso é indispensável que se guarde um mínimo de segurança jurídica nestas transações, justamente por envolver negociações de alto valores.

Os corretores de imóveis mesmo sendo possuidores de conhecimento dos âmbitos jurídicos muitos atuam-se de forma irregular, influenciados pela competitividade desleal que se ocorre no mercado imobiliário. A maioria dos donos de imóveis não gostam de fornecer sua assinatura no contrato de exclusividade para os corretores, motivados por estarem frustrado com alguns corretores de imóveis devido a má prestação de seus serviços, ou seja, não fornecem a exclusividade porque alguns ruins corretores os atenderam muito mal.

Segundo dados apontados na pesquisa mostra que a maioria dos proprietários não fornecem sua assinatura no contrato de exclusividade pela falta de feedback por partes dos corretores de imóveis, porque eles deixam a desejar em relação as partes envolvidas sendo os próprios proprietários e os possíveis potenciais compradores, pela falta de comunicação e informação em relação a negociação, isso faz com que aumente cada dia mais o número de corretores atuando no mercado imobiliário sem um contrato de exclusividade para vender determinado imóvel, assim não tem segurança, não tem certeza de recebimento

dos valores corretos que devem ser recebidos ou pagos, ou seja as partes não tem garantias dos direitos de todos os participantes da transação .

O interessante que os dados da pesquisa mostra que a maioria dos donos de imóveis mesmo sabendo da segurança que se tem colocando seu imóvel nas mãos de um corretor credenciado, existe uma grande margem que preferem colocar seus imóveis nas mãos de vários corretores no intuito de vender seu imóvel o mais rápido possível ,a pesquisa mostra que o resultado é ao contrário do que eles visam porque quando o proprietário expõem seu imóvel nas mãos de vários corretores vai haver uma controvérsia de informações , onde um corretor fará um anuncio de uma forma, outro de outra ,com descrição e valores diferentes , até mesmo anunciando o mesmo imóvel com fotos diferentes,isso faz surgir uma desvalorização deste imóvel ,onde surgirá interessados fazendo ofertas com preço abaixo do mercado, o que acaba queimando o imóvel .Fazer um contrato é extremamente importante seja em qualquer participação em uma negociação imobiliária ,pelo fato mais importante que é segurança a todas as partes envolvidas na negociação, tanto para o corretor,proprietário e ao possível comprador .

O método utilizado nesta pesquisa foi o método qualitativo exploratório, na primeira fase foi feito uma revisão bibliográfica de alguns autores e seus conceitos,na segunda fase, foi aplicado questionários a corretores, compradores e proprietários, onde foi possível coletar dados para a obtenção dos resultados analisados , através dos resultados da pesquisa conclui-se que quase todos donos de imóveis acham que os corretores devem dar feedback constantemente do andamento da negociação de seus imóveis ,mantendo - os informados e a par de tudo que acontece em relação a venda de seus imóveis .

Proponho para as próximas pesquisas, para melhoria e continuidade desta análise ,fazer uma projeção de como o COFECI - CRECI – Conselho Federal de Corretores de Imóveis, criasse uma plataforma online onde fosse possível fazer boletins online com facilidade de fazer denúncias e ocorrências de corretores irregulares no mercado que atrapalham os bons corretores ,assim ajudaria a diminuir a concorrência desleal que prejudica os corretores credenciados que tem a carteira do CRECI tendo o TTI , curso de técnico em transações imobiliárias .

A pesquisa de campo possibilitou a verificação e conclusão que todo o corretor de imóveis que anuncia um imóvel e tem a exclusividade ele, trabalha mais

motivado, coloca mais empenho em fazer seus anúncios, eles investem mais financeiramente em marketing e publicidade, seja na internet, rádios, sites e jornais, na tentativa de vender o imóvel mais rápido.

Essa pesquisa servirá de referência para futuros corretores de imóveis corretores de imóveis que queira entender com mais clareza as vantagens e desvantagem do uso do contrato de exclusividade no setor imobiliário, essa pesquisa poderá servir de modelo para o COFECI – CRECI- Conselho Federal de Corretores de Imóveis, para os novos corretores que estão cursando um curso técnico em transações imobiliárias que ajudará esclarecer dúvidas a qualquer participante de uma negociação ,neste artigo compreenderá porque se deve usar a exclusividade em qualquer negócio que se fizer. Para o pesquisador foi muito importante compreender certos pontos que estava em dúvida referente os benefícios do uso do contrato de exclusividade, e foi possível entender o porquê existe um grande número de profissionais atuando irregular mesmo sendo credenciados ,enfim esta pesquisa foi muito importante e com certeza agregará valor ao mundo acadêmico da pesquisa científica .

4 – REFERÊNCIA

COLTRO, Antônio Carlos Mathias. **Contrato de Corretagem Imobiliária**. 3. ed. São Paulo: Atlas, 2011.

Caio Mário da Silva Pereira. **Instituições de Direito Civil**. Vol. III. p. 267.2002.

SILVA PEREIRA, Caio Mário. **Instituições de Direito Civil**. Vol. I. 8ª Ed

RIZZARDO, Arnaldo. **Contratos**. Rio de Janeiro: Editora Forense, 2006.

MONTEIRO, Washington de Barros. **Direito das Obrigações**. São Paulo: Saraiva, 2009.

DINIZ, Maria Helena. **Curso de Direito Civil Brasileiro**, 3º volume: teoria das obrigações contratuais e extracontratuais. 23. ed. São Paulo: Saraiva, 2007.

RIZZARDO, **Arnaldo**. **Responsabilidade Civil**. 5. ed. Rio de Janeiro: Editora Forense, 2007.

VENOSA, Sílvio de Salvo. **Direito Civil: contratos em espécie**. 10. ed. São Paulo: Atlas, 2010.

COLTRO, Antônio Carlos Mathias. **Contrato de Corretagem Imobiliária: Doutrina; Jurisprudência e Regulamentação**. 2.ed. São Paulo: Atlas, 2007.

GOMES, Orlando. **Contratos Atualizados por Humberto Theodoro Júnior**. 25 ed. Rio de Janeiro. Forense, 1995.

(FIORELLI, 2007. **Comunicação e Feedback**. p.22, apud MOSCOVICI, 19995, P.54)

PEREIRA, Beatriz Quaglia. **A Educação Segundo Platão: Uma Discussão sobre Processos de Aprender e Ensinar a Virtude**. VI EDUCERE - Congresso Nacional de Educação da PUCPR. Curitiba. 2006. Disponível em: <http://www.pucpr.br/eventos/educere/educere2006/anaisEvento/docs/CI-091-TC.pdf>

ARTIGO 725. Código Civil. **Sobre a Remuneração do Corretor**, CC- Lei nº 10.406 de 10 de janeiro de 2002. p.285.

ARTIGO 723. Código Civil. **No tocante a corretagem**- Lei 12.236/2010 de 10 de janeiro de 2002.

GOLDHAR, Tatiane Gonçalves Miranda. **Os Novos Rumos do Contrato de Corretagem e sua Inserção nos Contratos de Promessa de Compra e Venda de Imóvel: Duas Faces da Mesma Moeda**. In: Revista da Ejuse. n.18, 2013.

COLTRO, Antônio Carlos Mathias. **Contrato de corretagem imobiliária: doutrina, jurisprudência e regulamentação**. São Paulo: Atlas, 2013.

PEREIRA, Caio Mário da Silva. **Instituições de Direito Civil**. Rio de Janeiro: Editora Forense, 2005. v.3.

VENOSA, Silvio de Salvo. **Código Civil Interpretado**. São Paulo: Atlas, 2013.

CHOERI, R. C. S., **O conceito de identidade e a redesignação sexual**, p. 85. Rio de Janeiro 2004.

GONÇALVES, Carlos Roberto. **Direito Civil Brasileiro - Contratos e Atos Unilaterais**. vol3. p.233. São Paulo, Saraiva, 2012.

CHIAVENATO, Idalberto. **Administração de recursos humanos: fundamentos básicos**. 5 ed. São Paulo: Atlas, 2003.

PETERDRUCK, **Empreendedorismo e Inovação**. São Paulo, Editora Forense, 1969. v.4.

MENEZES RONY, **Inovação e Marketing Imobiliário. Parceria Imobiliária**. Rio de Janeiro, Atlas, 21 de Junho de 2011.

STRANGE, Valda. **Protótipo de sistema de apoio a gestão para corretora de seguros**. 2000. 71 f. Trabalho de Conclusão de Curso (Bacharelado em Ciências da Computação) – Centro de Ciências Exatas e Naturais, Universidade Regional de Blumenau, Blumenau.

HARTMAN, Amir. **Pronto para a web: estratégias para o sucesso na economia.** Tradução Carlos Antônio Moura. Rio de Janeiro: Campus, 2000.

GONÇALVES, Cid. **Comércio eletrônico na Internet: uma pesquisa exploratória do mercado consumidor.** Disponível em: . Acesso: 23 out. 2001.

MARTINS, Priscila Celeste. **ESPECULAÇÃO IMOBILIÁRIA E TRANSFORMAÇÃO DO ESPAÇO URBANO DE CATALÃO - GO (2003-2006).** In: XXI EREGEO: Simpósio regional de geografia; A Geografia na centrooeste brasileiro: passado, presente e futuro, 7 de setembro de 2009. UFG, Campus Jataí-GO.2009.

ARTIGO.726.**Do Código Civil – Lei 10406/02.**De 10 de Janeiro de 2002.

BOURDIEU, Pierre. **Escritos de Educação.**Orgs. Maria Alice Nogueira e Afrânio Cattani. Petrópolis, 1974 .

DUBET, François. **As desigualdades escolares antes e depois da escola, organização escolar e influência dos diplomas.**Sociologia, Porto Alegre ano, 14 nº29, Abril de 2010.p22.-70 .

DICIONARIO, Da língua Portuguesa, com acordo ortográfico. **Porto: Porto: Editora 2013 2017.** Disponível em: <<http://www.infopedia.pt/dicionario/lingua/portuguesa/faixa>.

GONZÁLEZ, M. A. S. **Empreendimentos Imobiliários.** Unisinos, 2003.

5 – ANEXO



FACULDADE CIDADE DE JOAO PINHEIRO-FCJP
CURSO ADMINISTRAÇÃO 8º PERIODO
ACADÊMICO: JULIANO FRANCISCO VIDAL
PROFESSORA: MARIA CÉLIA SILVA GONÇALVES

DISCIPLINA: TCC

Prezado (a) :

CARTA DE APRESENTAÇÃO DA PESQUISA

Eu Juliano Francisco Vidal, utilizarei este questionário como instrumento de coleta de dados que será aplicado para alguns corretores de imóveis, compradores e proprietários no Município de João Pinheiro. Estas informações serão fornecidas para subsidiar sua participação voluntária neste estudo, que visa verificar e analisar o uso do contrato de exclusividade no setor imobiliário.



Tema: ANÁLISE DO USO DO CONTRATO DE EXCLUSIVIDADE NO SETOR IMOBILIÁRIO , MG 2017.

Perfil :

Sexo: () Masculino () Feminino

Idade : () 20 a 30 () 30 a 40 () 40 a 50 () 50 a 60 () acima de 60

Grau de Escolaridade : () Ensino Médio incompleto () Ensino Médio Completo () Cursando ensino superior () Ensino superior completo

Ramo de atividade do setor analisado .

() Prestação de Serviços imobiliários () Mediação de Imóveis

4- Porque os proprietários pensam que assinar o contrato de exclusividade pode ser desvantagem ?

() Venda rápida () Não vende rápido

5- Trabalhando usando contrato assinado traz mais motivação e dedicação ?

() Sim () Não

6- Em sua imobiliária você sempre trabalha com o contrato de exclusividade assinado ?

() sim () não () sempre () as vezes

7- Você investe na sua capacitação para melhor atender seus clientes ?

() Sim () Não

8- Você aperfeiçoa e investe em equipamentos e produtos com frequência ?

() sim () não

9- Você dá feedback aos seus clientes sempre ?

() sim () não

10- Você trabalha com parcerias ?

() sim () não

11- Porque você não assinam o contrato de exclusividade para os corretores ?

() falta de feedback dos corretores () intenção de vender rápido

12- Você usa um site de vendas ?

() sim () não

13 - Você acha que o corretor é alvo de especulação por expor seus imóveis na internet ?

() sim () não

14 - Quais pontos você considera vantagem ao usar o contrato de exclusividade em uma transação imobiliária ?

() segurança para todas as partes envolvidas

() dedicação do corretor em divulgar o imóvel

() certeza do recebimento da comissão

() incerteza do recebimento da comissão

() falta de dedicação do corretor em divulgar o imóvel

() mais investimento em publicidade para vender os imóveis

15 - Você acha que o proprietário assinando o contrato de exclusividade é uma vantagem ou desvantagem ?

Vantagem () Desvantagem () Nem uma das opções ()

16 - Você acha que o corretor deve dar feedback sempre ao comprador e ao proprietário ?

() sim () não

