

## Remuneração do corretor de imóveis: tabela de honorários

Há muita discussão em relação a remuneração do corretor. O mais correto é que o corretor de imóveis, profissional liberal devidamente inscrito no CRECI de sua região, receba honorários de corretagem, nunca comissão, pois ele não é um vendedor, ele é o intermediador dos serviços; entre quem vende o imóvel - também chamado de promitente vendedor- e quem compra - também chamado de promitente comprador. Os percentuais de honorários não mudam se for corretor de imóveis autônomo ou empresa imobiliária. Pesquise a tabela de honorários de corretagem em sua região de atuação e verifique os valores.

Os corretores e as empresas imobiliárias têm o mesmo entendimento, o de que também podem administrar a locação de imóveis, para isso o corretor ou a empresa imobiliária pode ter, em carteira, imóveis de clientes que almejam locar por intermédio do corretor ou imobiliária, sendo que o valor de honorários corresponde ao primeiro aluguel do mês e ao valor mensal de 10% do total - somando o aluguel mais o condomínio - este valor também é chamado de taxa de administração do imóvel.

Os honorários de administração de condomínios edilícios, geralmente, são acertados em um valor mensal, dependendo do serviço e empenho que será prestado ao condomínio, como a contratação de pessoal da imobiliária para o trabalho, como recursos humanos para a folha de pagamentos, síndico para a deliberação de valores para consertos, secretaria para a condução da reunião de condôminos e também no próprio condomínio, que tem a própria constituição de empresa com CNPJ. O condomínio precisa de jardineiros para cuidados com o jardim, porteiros para cuidar da entrada de pessoas e veículos, piscineiros que controlam a qualidade da água e, por fim, a zeladoria; o profissional que cuida diretamente do pessoal que trabalha no condomínio.

Ainda é preciso destacar que todas as definições dessas atividades passam por assembleias - reuniões mensais ou a critério do condomínio -, para a aprovação das despesas e demonstração dos trabalhos, ou seja, a prestação de contas da empresa imobiliária. Para tudo isso, no entanto, exige-se uma empresa jurídica, individual ou com sócios, sendo que pelo menos um deles deva ser corretor de imóveis devidamente cadastrado no CRECI de sua região, pois ele ficará como responsável pelo CRECI jurídico. Da mesma forma, poderá administrar condomínios urbanos e rurais, comerciais e residenciais.

Quando tratamos de vendas, não há um consenso sobre o tema. A própria legislação diverge na terminologia que deve ser usada para definir a remuneração do corretor. A Lei Nº 6.530/78 menciona a expressão "serviços de corretagem", no seu Art. 17. O código de ética profissional, no Art. 4º, fala em "receber, somente de uma única parte, comissões ou compensações pelo mesmo serviço prestado..." e nos Art. 722 até o Art. 729 encontra-se referências à corretagem. Sabendo-se que o corretor de imóveis é um profissional liberal e intermediador de processos de venda, ele não recebe comissão e sim honorários de corretagem que é o termo mais correto, para o profissional liberal.

O COFECI em sua Resolução Nº 005/78, Art. 1º, letra f, determina que, no Contrato Padrão, para a intermediação imobiliária, conste a "remuneração do corretor e a forma de pagamento". Essa variedade de expressões utilizadas pode causar certa confusão para o profissional, mas ainda há muito debate para que se alcance um consenso.

Alguns estudos indicam que o nome mais adequado para caracterizar a remuneração seria **honorário** uma vez que o corretor de imóveis é profissional liberal e participa da intermediação de imóveis, ou seja, ele não vende, ele intermedia imóveis, portanto não recebe comissão, mas sim honorários. Mesmo assim, você deve saber que ainda são utilizadas todas essas outras expressões quando se trata de remuneração do corretor de imóveis; desta forma, o importante é saber qual o

percentual de honorários de corretagem praticado na sua região e as negociações praticadas com as imobiliárias e as construtoras.

O corretor de imóveis pode trabalhar sozinho, em escritório próprio, em casa ou aliar-se a outros corretores, montando um escritório conjunto ou, ainda, ligar-se a uma empresa imobiliária sobre o regime de parceria. O corretor que trabalha em escritório próprio, na sua residência, tem poucas despesas e, em uma transação imobiliária, ele não precisa prestar contas do valor recebido.

Também pode trabalhar em conjunto com outros corretores e com escritório montado, sendo que cada um tem clientela própria. Não havendo necessidade de compartilhar o valor ganho com os demais corretores, porém as despesas dos escritórios são divididas entre todos, independentemente de ter efetuado ou não qualquer transação. Salvo se ele intermediar o imóvel de outro corretor, então gera uma parceria entre eles, sendo necessário definir de forma prévia os valores dos percentuais de parceria, o corretor geralmente tem isso em mente, se ele não tem o imóvel desejado pelo cliente, ele busca parceiros.

A corretagem é verba alimentar. É o dinheiro ganho para o sustento e a manutenção da família, desta forma, as tabelas dos CRECI's trazem os percentuais a serem cumpridos do menor percentual ao maior percentual. Nessas circunstâncias, não poderá, o profissional, trabalhar fora do que a tabela apresenta, sob pena de ter dificuldade para cumprir com suas obrigações financeiras na manutenção do escritório.

Há, também, a situação em que o profissional está ligado a uma empresa imobiliária. É o que acontece com mais frequência e que oferece maior uniformidade. Nela existem normas gerais estabelecidas e, pela co-participação de outras pessoas na transação, torna-se inviável uma negociação abaixo do normal. Havendo a figura do captador de imóveis ou agenciador que busca o imóvel disponível no mercado para a venda ou locação, do gerente da empresa que fará o fechamento da intermediação com o contrato de promessa de compra e venda e do corretor que aproximará as partes que farão o negócio, qualquer redução no percentual da remuneração irá afetar muito o ganho de cada um, lembrando que os honorários são verbas alimentares das quais os corretores dependem para manter a si e família.

No que diz respeito às tabelas de preços de serviços de corretagem, em conformidade com o inciso VIII, Art. 16, do Decreto N° 81.871/78, sua elaboração e aprovação cabe aos respectivos sindicatos e compete aos conselhos regionais sua homologação, obedecidas as peculiaridades locais. Então, é importante saber que é do sindicato da categoria profissional, e não do CRECI, a responsabilidade de fixar os percentuais a serem cobrados pelos profissionais, a título de remuneração pelo seu trabalho. Os Conselhos (CRECI's) apenas homologam essas tabelas.

O Código Civil, no seu Art. 724 traz texto específico sobre a remuneração do corretor:

**Art. 724.** *A remuneração do corretor, se não estiver fixada em lei, nem ajustada entre as partes, será arbitrada segundo a natureza do negócio e os usos locais.*

Elaborada a tabela pelo sindicato e homologada a pelo CRECI da sua área de atuação, podemos trazer, então, exemplos de remuneração. O estado da Paraíba, por exemplo, determina seus percentuais da seguinte forma: recomenda-se sempre que as empresas imobiliárias e os corretores de imóveis, que contratem, previamente e por escrito, as prestações de seus serviços profissionais, observem os ditames da Lei 6.530/78, do Decreto n.º 81.871/78 em seu Art. 16, Inciso VIII e do Código de Ética Profissional.

É importante a observância da tabela de honorários nos contratos celebrados, especialmente quanto aos limites mínimos nela estabelecidos, sendo vedado à empresa ou ao corretor de

imóveis contratar e trabalhar no índice abaixo desta tabela. Trazemos aqui o exemplo da tabela da remuneração dos profissionais de Transações Imobiliárias no estado da Paraíba. Essas tabelas e valores são determinadas por cada CRECI de cada estado. Então, você pode pesquisar a tabela de honorários da área de atuação (estado) no qual você irá atuar como corretor.



VENDAS AVULSAS	
IMÓVEIS URBANOS	6%
IMÓVEIS RURAIS	10%
IMÓVEIS INDUSTRIAIS	10%

Tabela 1 – Tabela de comissões e serviços Fonte: CRECI/PB.  
Disponível em: <<http://www.creci-pb.gov.br/canal-do-corretor/honorarios/>> de comissões e serviços  
Acesso em: 28 dez. 2016.

CONTRATO E LOCAÇÃO	
CONTRATO DE PRESTAÇÃO DE SERVIÇO DO PRETENDENTE PARA PROCURA DE IMÓVEIS PARA COMPRA	6%
CONTRATO DE PRESTAÇÃO DE SERVIÇO DO PRETENDENTE PARA PROCURA DE IMÓVEIS PARA LOCAÇÃO	50% (DO VALOR DO 1º ALUGUEL)
CONTRATO DE PRESTAÇÃO DE SERVIÇO PARA ELABORAÇÃO DE CONTRATO DE LOCAÇÃO	25% (DO VALOR DO 1º ALUGUEL)

Tabela 2 – Tabela de comissões e serviços  
Fonte: CRECI/PB. Disponível em: <<http://www.creci-pb.gov.br/canal-do-corretor/honorarios/>>. Acesso em: 28 dez. 2016.

## Locação

A locação de um imóvel é um negócio jurídico, através do qual uma das partes cede a outra o uso de um bem, em troca de pagamento. O locador é o proprietário que cede o uso do bem ao locatário, mediante um pagamento. Na administração dos imóveis locados, que pode ser feita por um corretor de imóveis autônomo ou por uma empresa imobiliária, o locador que contratar serviços profissionais de intermediações imobiliárias, deverá saber que pagará pelo serviço de administração do imóvel locado, o valor inicial como prêmio é o primeiro aluguel, a saber que a pessoa que precisa da locação visita muitos imóveis para escolher um, o corretor tem as despesas com esse cliente, tanto de deslocamento como da infinidade de documentos e análises dos nomes dos possíveis locadores e de quem vai fiar a locação.

Diante disto, se for corretor autônomo ele fica com o primeiro aluguel, e sempre que o locador pagar, ele terá direito a taxa de administração, correspondente ao valor de 10%, somados o aluguel mais o condomínio, essa taxa de administração é devida, pois o corretor tem que prestar conta todo o mês com os pagamentos e depósitos na conta do proprietário. Da mesma forma, se for uma empresa imobiliária, e a transação for feita por corretor parceiro, o primeiro aluguel é dividido entre a empresa e o corretor, mas a taxa de administração mensal fica para a empresa imobiliária e ela não repassa mais nada de valores para o corretor parceiro.

O locador que contratar os serviços profissionais de intermediações de imobiliárias ou corretor, entregando a administração do imóvel, pagará, 50% (cinquenta por cento) do primeiro aluguel e 10% (dez por cento) do mensal do aluguel, mais o condômino somados. Sendo que sempre que houver mudança de nome do locatário, o valor do primeiro aluguel é descontado em 50% para o administrador, que pode ser o corretor ou a empresa imobiliária.

ADMINISTRAÇÃO DE BENS	
DOS ALUGUEIS RECEBIDOS <b>SEM GARANTIA</b>	10%
<b>COM GARANTIA</b> DO PAGAMENTO DO ALUGUEL	25%

Tabela 3 – Tabela de comissões e serviços  
Fonte: CRECI/PB. Disponível em: <<http://www.creci-pb.gov.br/canal-do-corretor/honorarios/>>. Acesso em: 28 dez. 2016.

## Permuta

A permuta de imóveis nada mais é do que um contrato em que um determinado bem imóvel é dado em troca de outro. No caso da permuta, não há pagamento pelos imóveis. As permutas são imóveis que entram na negociação de compra de outros como moeda, ou seja, é avaliado e entra nas negociações como dinheiro a vista.

Geralmente os construtores não pagam valores em dinheiro para os proprietários de terrenos ou áreas para construção, eles preferem permutar, ou seja, em um terreno que vale um determinado valor, eles pagam em imóveis a serem construídos no local, podem permutar em 15% do total do valor do empreendimento em imóveis que serão construídos no local. Não há uma regra explícita para negociação dos percentuais do proprietário, só é firmado o valor do terreno ou área para fins, de corretagem, do corretor de imóveis, que serão pagos pelo comprador.

Imagine uma área que vale um milhão de reais, o corretor de imóveis agencia e coloca em seu cadastro, após o interessado comprador, geralmente uma construtora, oferece um valor percentual de permuta de 15% no terreno, para o proprietário, o corretor deverá fazer o estudo do terreno, consultando o plano diretor da cidade, para saber quanto se constrói naquele terreno e com aquelas medidas, e, então, precisa verificar se é um bom negócio ou não para o proprietário, esse é o trabalho de análise do corretor nas consultorias. Muitas vezes, a permuta é vista como um ótimo negócio, pois possibilita ao dono do terreno ganhar o dobro do pedido, se ele abrir mão do dinheiro e receber em imóveis no local, claro que o retorno pode demorar, pois entre a aprovação do projeto e a construção do imóvel, anos podem se passar.

Havendo a intermediação do corretor nas permutas, inclusive por área construída, a comissão será paga sobre todas as propriedades negociadas, observando-se a presente tabela (Tabela 4), tendo em vista as características de cada imóvel.

SE URBANOS, RESIDENCIAIS OU COMERCIAIS	6%
SE RURAL OU INDUSTRIAL	10%

Tabela 4 – Tabela de comissões e serviços  
Fonte: CRECI/PB. Disponível em: <<http://www.creci-pb.gov.br/canal-do-corretor/honorarios/>>. Acesso em: 28 dez. 2016.



Os honorários serão cobrados e deverão ser pagos pelos permutantes na razão de metade

para cada parte. Nada impede que seja pactuado o pagamento total ou por um dos permutantes.

#### **INCORPORAÇÃO DE ÁREA EDIFICADA (HORIZONTAL OU VERTICAL)**

LANÇAMENTO IMOBILIÁRIO SEM A PUBLICIDADE E COM  
ASSESSORIA TOTAL (Mínimo)

5%

Tabela 5 – Tabela de comissões e serviços

Fonte: CRECI/PB. Disponível em: <<http://www.creci-pb.gov.br/canal-do-corretor/honorarios/>>. Acesso em: 28 dez. 2016.

#### **LOTEAMENTO**

ESTUDO, ORGANIZAÇÃO DE VENDAS DE ÁREAS LOTEADAS, JÁ  
APROVADA E REGISTRADA, SEM PUBLICIDADE (MÍNIMO URBANO)

10%

ESTUDO, ORGANIZAÇÃO DE VENDAS DE ÁREAS LOTEADAS, JÁ  
APROVADA E REGISTRADA SEM PUBLICIDADE RURAL OU FORA DA  
SEDE (MÍNIMO)

15%

Tabela 6 – Tabela de comissões e serviços

Fonte: CRECI/PB. Disponível em: <<http://www.creci-pb.gov.br/canal-do-corretor/honorarios/>>. Acesso em: 28 dez. 2016.

#### **TRANSFERÊNCIA DE PROPRIETÁRIO (IMÓVEIS C/HIPOTECA, ALIENAÇÃO, ETC)**

TRANSFERÊNCIA POR CESSÃO DE DIREIO (CHAVE)

10%

TRANSFERÊNCIA POR CESSÃO DE DIREITO (CHAVE+ SALDO  
DEVEDOR)

5%

Tabela 7 – Tabela de comissões e serviços

Fonte: CRECI/PB. Disponível em: <<http://www.creci-pb.gov.br/canal-do-corretor/honorarios/>>. Acesso em: 28 dez. 2016.

#### **DIVISÃO DE COMISSÕES ENTRE EMPRESAS E FILIADAS E OU EMPRESAS E CORRETORES DE IMÓVEIS**

EMPRESA PARA EMPRESA

50%

CORRETOR ESTABELECIDO PARA CORRETOR ESTABELECIDO

50%

EMPRESA PARA CORRETOR ESTABELECIDO

50%

EMPRESA OU CORRETOR ESTABELECIDO PARA CORRETOR  
AGREGADO

30%

CAPTAÇÃO

10%

DESPACHO, ORIENTAÇÃO, CONSULTA, DESEMBARAÇO DE DOCUMENTOS IMOBILIÁRIOS HONORÁRIOS MÍNIMOS	01 (UM) SALÁRIO MÍNIMO
CONSULTA (SERÁ CONSIDERADO COMO CONSULTA, INFORMAÇÕES AOS PRETENDENTES PARA COMPRA, VENDA, LOCAÇÃO E AVALIAÇÃO DE IMÓVEIS, ONDE O CORRETOR DEVA SE DESLOCAR DO SEU PONTO DE TRABALHO PARA MOSTRAR OU DAR OPINIÕES SOBRE A NEGOCIAÇÃO.(HONORÁRIOS MÍNIMOS)	10% DE UM SALÁRIO MÍNIMO

Tabela 8 – Tabela de comissões e serviços  
 Fonte: CRECI/PB. Disponível em: <<http://www.creci-pb.gov.br/canal-do-corretor/honorarios/>>. Acesso em: 28 dez. 2016.

<b>LAUDO OU PARECER QUANTO À AVALIAÇÃO DE IMÓVEIS OU COTAÇÃO DO MERCADO IMOBILIÁRIO</b>	
DO VALOR DA AVALIAÇÃO	1%
MENOR HONORÁRIO À SER COBRADO	02 (DOIS) SALÁRIOS MÍNIMOS

Tabela 9 – Tabela de comissões e serviços  
 Fonte: CRECI/PB. Disponível em: <<http://www.creci-pb.gov.br/canal-do-corretor/honorarios/>>. Acesso em: 28 dez. 2016.

As tabelas de comissões podem ser elaboradas somente pelo sindicato dos corretores, mas também já podemos encontrar situações em que os sindicatos dos corretores e o das empresas imobiliárias reúnem-se para que a negociação contemple de uma melhor as duas partes. São poucas as diferenças encontradas nas tabelas de um estado para outro, mas sempre é importante conferir a tabela de honorários no site oficial do CRECI da sua área de atuação.

Como podemos perceber, muitos são os entendimentos sobre a remuneração do corretor de imóveis. O profissional que recebe através de honorários, quando efetivamente faz uma venda ou a intermediação de um aluguel, por exemplo, deve ter definidas as suas estratégias de trabalho, além de um controle financeiro, pois a atuação no mercado imobiliário é muito dinâmica e muitos profissionais estão se inserindo no mercado. Deve ficar atento às possibilidades de atuação para que seus ganhos financeiros alcancem os objetivos traçados.