

INSTITUTO FEDERAL DE EDUCAÇÃO, CIÊNCIA E TECNOLOGIA
IFPB - CAMPUS JOÃO PESSOA
DIRETORIA DE ENSINO SUPERIOR
UNIDADE ACADÊMICA DE GESTÃO E NEGÓCIOS
CURSO SUPERIOR DE TECNOLOGIA EM NEGÓCIOS IMOBILIÁRIOS

EDNA FIRMINO RODRIGUES FERNANDES

**RELATÓRIO DE ESTÁGIO OBRIGATÓRIO
TRABALHO DE CONCLUSÃO DE CURSO**

A RELAÇÃO DE TRABALHO DO CORRETOR DE IMÓVEIS

João Pessoa

2014

EDNA FIRMINO RODRIGUES FERNANDES

**RELATÓRIO DE ESTÁGIO OBRIGATÓRIO
TRABALHO DE CONCLUSÃO DE CURSO**



Relatório Final do Estágio Obrigatório/Trabalho de Conclusão de Curso apresentado ao Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia da Paraíba – IFPB, curso Superior de Tecnologia em Negócios Imobiliários, como parte das atividades para obtenção do Grau de Tecnólogo em Negócios Imobiliários.

João Pessoa

2014

Dados Internacionais de Catalogação na Publicação – CIP
Biblioteca Nilo Peçanha – IFPB, *Campus* João Pessoa

F363r Fernandes, Edna Firmino Rodrigues.
 A relação de trabalho do corretor de imóveis / Edna
 Firmino Rodrigues Fernandes. – 2014.
 59 f. : il.

 TCC (Tecnologia em Negócios Imobiliários) – Instituto
 Federal de Educação, Ciência e Tecnologia da Paraíba –
 IFPB / Coordenação de Tecnologia em Negócios
 Imobiliários, 2014.

 Orientadora: Prof.^a Esp. Caroline Helena Limeira
 Pimentel Perrusi.

 1. Corretor de imóvel. 2. Relação de trabalho. 3.
 Autônomo. I. Título.

CDU 332.721.07

EDNA FIRMINO RODRIGUES FERNANDES

**RELATÓRIO DE ESTÁGIO OBRIGATÓRIO
TRABALHO DE CONCLUSÃO DE CURSO**

A RELAÇÃO DE TRABALHO DO CORRETOR DE IMÓVEIS

Relatório aprovado em 22 de outubro de 2014

Prof^ª. Caroline Helena Limeira Pimentel Perrusi, Especialista
Orientadora

Prof^ª. Annuska Macedo Santos de França Paiva, Mestre
Examinadora

Prof. Giorgione Mendes Ribeiro Júnior, Especialista
Examinador

João Pessoa

2014

Dedico aos meus pais, meus exemplos de vida!

AGRADECIMENTOS

A princípio, agradeço a Deus por ter me dado o dom da vida, concedendo sabedoria, força, coragem e perseverança.

Agradeço a minha família por depositarem toda confiança em mim e pelo apoio sempre disponibilizado sem pedir nada em troca. Em especial aos meus pais *Maria Firmino Rodrigues* e *Francisco Rodrigues* nos quais me espelho para que cada dia tenha mais forças de vencer na vida. Meu agradecimento em especial também se estende ao meu querido irmão *Elder Firmino Rodrigues* e meu sobrinho *Eldson Juan Mendes Rodrigues* para quem daria o “mundo”.

A professora *Caroline* por ter aceitado ser minha orientadora e ter me ajudado no decorrer desse trabalho de conclusão de curso, a qual não foi meramente orientadora, mas sim uma companheira nessa trajetória.

A todos os funcionários e professores que fazem parte da UAG, em particular aos professores: *Beato*, *Deborah Amaral*, *Herbert*, *Mônica Lucena*, *Mônica Montenegro* os quais foram essenciais na minha formação e aprendi a admirá-los como pessoas e profissionais.

A coordenadora do curso *Annuska Macedo* que sempre foi prestativa para comigo, bem como, a *Marcilio Dias* exemplo de simplicidade.

Não poderia esquecer a minha grande amiga e irmã que fiz ao longo do curso *Anna Karina*, a qual nos momentos mais difíceis dessa caminhada sempre me deu forças, acalentando meus pensamentos e coração.

E por fim para não correr o risco de ser injusta agradeço a todos que de alguma forma se fizeram presentes ao longo desta caminhada acadêmica e conquista pessoal.

RESUMO

O mercado imobiliário vivencia uma expansão mercadológica, e com isso há uma demanda significativa pelos profissionais que atuam na área. Dessa forma, é de grande valia discutir o tipo de contrato que a imobiliária estabelece com seus corretores para que haja a intermediação dos imóveis. Sendo de muita valia o estudo, uma vez que o aprendizado acerca do assunto fará com que se tenha uma melhor visão sobre a profissão de corretores de imóveis, sabendo assim quais são os direitos e deveres dessa classe trabalhadora. Assim sendo, o trabalho tem por objetivo geral analisar o tipo de vínculo trabalhista que rege a profissão de corretores de imóveis na imobiliária Suprema Imóveis Construções e Incorporações Ltda. Para atender tal objetivo foi realizada uma entrevista com o diretor executivo e uma pesquisa de campo no mês de agosto de 2014 na qual os cinco corretores que prestam seus serviços para a mesma responderam um questionário composto por nove questões de múltipla escolha. Os resultados encontrados evidenciam que os corretores não possuem qualquer vínculo empregatício, e não existe caráter de exclusividade desses profissionais para com a imobiliária, dessa maneira estes profissionais exercem seu trabalho de forma autônoma.

Palavras-chave: Corretor de imóveis; Relação de trabalho; Autônomos.

LISTA DE ILUSTRAÇÕES

Figuras

Figura 1	Organograma geral da empresa.....	12
Figura 2	Organograma identificador da área onde se realizou o estágio.....	25
Figura 3	Fluxograma da atividade de atendimento ao cliente.....	27
Figura 4	Fluxo de informações com a área de vendas.....	28

Gráficos

Gráfico 1	Percentual de corretores com CTPS assinada pela Suprema Imóveis Construções e Incorporações Ltda.....	45
Gráfico 2	Percentual de corretores autônomos por escolha própria e por outros motivos.....	46
Gráfico 3	Formas de pagamento aos corretores pela intermediação de imóveis.....	46
Gráfico 4	Percentual de comissão sobre as vendas.....	47
Gráfico 5	Tipo de pagamento aos corretores pela intermediação de imóveis.....	48
Gráfico 6	Disposição da jornada de trabalho dos corretores de imóveis.....	48
Gráfico 7	Percentual das exigências requeridas para contratação dos serviços dos corretores.....	49
Gráfico 8	Percentual de ajuda de custo para combustível.....	50
Gráfico 9	Percentual de dificuldades enfrentadas no ramo imobiliário no que se refere à relação de trabalho.....	50

LISTA DE SIGLAS

CLT	-Consolidação das Leis do Trabalho
CNPJ	-Cadastro Nacional da Pessoa Jurídica
COFECI	-Conselho Federal de Corretores de Imóveis
CREAs	-Conselhos Regionais de Engenharia e Agronomia
CRECI	-Conselho Regional de Corretores de Imóveis
FGTS	-Fundo de Garantia por Tempo de Serviço
IFPB	-Instituto Federal de Educação Ciência e Tecnologia da Paraíba
INSS	-Instituto Nacional do Seguro Social
Ltda.	-Limitada
R.H.	-Recursos Humanos
SCIESP	-Sindicato dos Corretores de Imóveis do Estado de São Paulo
S.I.	-Sistema de Informação
SINDUSCON	-Sindicato da Indústria da Construção Civil de João Pessoa
TTI	-Técnico de Transações Imobiliárias

SUMÁRIO

CAPÍTULO I - A Organização	10
1.1 Identificação do Estagiário e da Organização	11
1.2 Histórico da Empresa	11
1.3 Organograma Geral da Organização	11
1.4 Identificação do Setor Econômico de Atuação	13
1.5 Identificação do Segmento de Mercado	13
1.6 Descrição da Concorrência	15
1.7 Organização e Principais Fornecedores	15
1.8 Relacionamento organização-clientes	16
1.9 Procedimentos Administrativos e suas Divisões	17
1.9.1 Área de Recursos Humanos.....	17
1.9.2 Área de <i>Marketing</i>	18
1.9.3 Área de Finanças	19
1.9.4 Área de Produção.....	20
1.9.5 Área de Materiais e Patrimônio	21
1.9.6 Área de Sistemas de Informação	22
CAPÍTULO II - A Área de Realização do Estágio	24
2 A Área de Realização do Estágio	25
2.1 Aspectos Estratégicos da Organização	25
2.2 Atividades Desempenhadas – fluxograma de atividades	26
2.2.1 Atividade de Atendimento ao Cliente	26
2.3 Relacionamento da Área de Estágio com outras Áreas da Empresa	28
CAPÍTULO III - Levantamento Diagnóstico	30
3.1 Identificação de Problemas na Área de Estágio	31
3.2 Problema de Estudo	31
3.3 Características do Problema de Estudo	31
CAPÍTULO IV - Proposta de Trabalho	33
4 Proposta de Trabalho	34
4.1 Objetivos	34
4.1.1 Objetivo geral	34
4.1.2 Objetivos específicos	34
4.2 Justificativa	35
CAPÍTULO V - Fundamentação Teórica	36
5.1 Profissão de Corretor de Imóveis	37
5.1.1 Regulamentação.....	37
5.1.2 Formação Necessária para Exercer a Profissão	38
5.1.3 Atividades Inerentes ao Cargo.....	39
5.2 Contrato de Trabalho	40

5.2.1 Conceito Geral	40
5.2.2 Requisitos do Vínculo Empregatício	42
5.2.3 Trabalho Autônomo	44
5.3 Aspectos Metodológicos	44
5.3.1 Método Aplicado ao Trabalho	44
5.4 Análise de Dados e Interpretação dos Resultados	45
5.5 Aspectos Conclusivos.....	52
5.6 Contribuição do Estágio para sua Vida Acadêmica	53
REFERÊNCIAS	54
APÊNDICE	58

CAPÍTULO I

A Organização

1.1 Identificação do Estagiário e da Organização

Estagiária: Edna Firmino Rodrigues Fernandes, inscrita no Curso Superior de Tecnologia em Negócios Imobiliários, sob a matrícula nº 200112600136, no Instituto Federal de Educação Ciência e Tecnologia da Paraíba (IFPB), Campus João Pessoa.

Organização: Suprema Imóveis Construções e Incorporações Ltda., regularmente criada ano 2011, mas apenas começou a exercer suas atividades no ano de 2013. Sua inscrição no Conselho Regional de Corretores de Imóveis (CRECI) corresponde ao nº 0589-J, o Cadastro Nacional da Pessoa Jurídica (CNPJ) sob o nº 14.245.546/0001-17, com sede localizada no bairro do Bessa, na Rua Afonso Pena, na cidade de João Pessoa – PB, contudo, suas atividades são desempenhadas no bairro de Manaíra, Avenida João Cândio nº 798, localizada no litoral norte da capital. A sua atividade fim é primordialmente a venda de imóveis em construção e recém-construídos, e tem como responsável Fernando Paiva Júnior.

1.2 Histórico da Empresa

A implantação da empresa surgiu a partir da ideia conjunta de Fernando Paiva Junior, que tem vinte quatro anos de exercício na profissão de corretor, e da sua esposa Edja Enéas Santos de Oliveira, que possui vivência de vinte anos no mesmo ramo. Tais experiências foram oriundas do trabalho em grandes empresas no Estado da Paraíba, como também em outros Estados. Porém, seu objetivo era empreender por conta própria, deixando de prestar seus serviços para outras empresas e criar o seu próprio negócio, alcançando sua independência.

A empresa é especializada em vendas de imóveis em construção e recém-construídos e tem o foco na comercialização de unidades imobiliárias residenciais e comerciais nas diversas áreas da região metropolitana. A Suprema Imóveis Construções e Incorporações Ltda. possui comprometimento com um serviço de qualidade, o qual faz com que o cliente se fidelize a mesma, estando sempre atenta as necessidades apresentadas pelos mesmos.

1.3 Organograma Geral da Organização

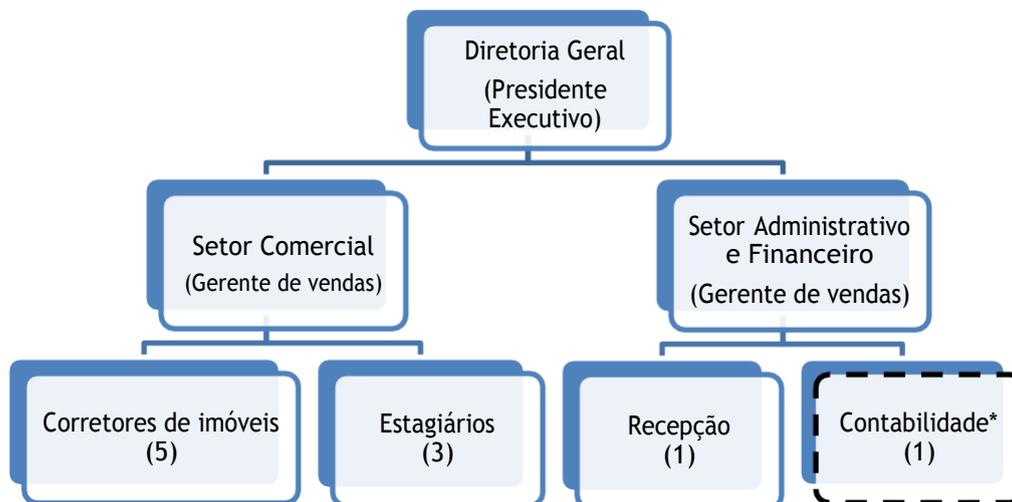
Segundo Lacombe (2003, p. 103), “Organograma é a representação gráfica da estrutura organizacional que mostra seus órgãos, níveis hierárquicos e as principais relações

formais entre eles”. Existem vários tipos de organogramas e todos eles têm uma função determinada e, de acordo com o mesmo autor, são eles:

- Organograma vertical, tido como o organograma clássico: é comumente usado para representar a hierarquia da empresa;
- Organograma circular é o oposto do clássico: este é usado quando o objetivo é ressaltar o trabalho em equipe, sem que haja a preocupação em representar a hierarquia;
- Organograma funcional: o que o difere do clássico é o fato de não representar as relações hierárquicas e sim as relações funcionais da organização;
- Organograma horizontal: tem por base a hierarquização, mas como sua representação é horizontal o grau de hierarquia da empresa é amenizado;
- Organograma matricial: tipo de organograma usado quando a organização não apresenta definição clara das unidades funcionais.

Assim, torna-se evidente que a criação do organograma necessita de um conhecimento da estrutura da organização e a definição do que pretende representar. Com isso, a partir do estudo de caso da empresa foi verificado que a Suprema Imóveis estrutura-se basicamente em dois setores que serão representados no organograma da Figura 1 a seguir:

Figura 1 - Organograma geral da empresa



Fonte: Elaboração própria a partir de pesquisa direta, 2014.

Nota 1: * Atividade terceirizada

Este organograma vertical segue a linha de comando estabelecida pela estrutura hierárquica da empresa Suprema Imóveis Construções e Incorporações Ltda. Contudo, toda estrutura organizacional da imobiliária funciona orientada pelo setor comercial e pelo setor

administrativo/financeiro, cujas decisões são encaminhadas ao presidente executivo e submetidas à análise. O primeiro é composto pela gerente de vendas, a quem são subordinados diretos os cinco corretores e os três estagiários. O segundo setor é composto pela mesma gerente de vendas, a qual desempenha as atividades comerciais e administrativas concomitantemente, apresentando também na sua estrutura, uma secretária na recepção e a figura de um contador terceirizado.

1.4 Identificação do Setor Econômico de Atuação

A empresa Suprema Imóveis Construções e Incorporações Ltda. está inserida no setor de prestação de serviços, ou seja, no setor terciário da economia. Na visão de Nicoluci e Giuliani (2012) os serviços são prestados por meio do uso de esforços mecânicos (conciliados ou não com esforços humanos) sendo direcionados para atender uma necessidade humana.

De acordo com Silva (2005), o setor econômico terciário vem se destacando com alto grau de desenvolvimento e fazendo com que as empresas que optem por desempenhar atividades neste cenário busquem métodos de diferenciação. No caso da Suprema Imóveis Construções e Incorporações Ltda., como na maioria das vezes os imóveis apresentam similaridades, é empregado a maximização da qualidade nos serviços prestados.

A imobiliária presta seus serviços intermediando o interesse do cliente que quer vender seu imóvel e o possível comprador do mesmo. Dessa forma fica caracterizado a sua atuação no setor terciário.

1.5 Identificação do Segmento de Mercado

De acordo com Basta (2006, p.96), “a segmentação de mercado é o meio utilizado pelo *marketing* para dividir o mercado em diferentes grupos formados por clientes com necessidades, desejos e atitudes similares”. Na visão de Churchill Jr. e Peter (2003, p. 240), “segmentação de mercado é o processo de dividir um mercado em grupos de compradores potenciais que têm necessidades e desejos, percepções de valor ou comportamentos de compras semelhantes”. Já Cobra (2009) define a segmentação de mercado como uma ação pela qual são identificados e classificados grupos distintos de compradores que apresentem comportamentos de compra com características relativamente homogêneas.

Para Churchill Jr. e Peter (2003, p. 218-220) a segmentação de mercado pode ser classificada de acordo com quatro óticas, sendo elas: geográfica, demográfica, psicográfica, e por tipo de uso do produto. Pelas quais apresentam as seguintes definições:

O mercado total em grupos, de acordo com a localização ou com outros critérios geográficos como densidade populacional ou clima. Um profissional de marketing que planeje servir um mercado regional pode usar segmentação geográfica para dividir ainda mais um único Estado ou área metropolitana. Finalmente, para ser ainda mais específico, pode-se segmentar o mercado com base em bairros. A segmentação demográfica envolve dividir o mercado em características da população. Essa abordagem segmenta os consumidores de acordo com variáveis como sexo, idade, raça ou etnia, nível de renda, ocupação, nível de instrução e tamanho e composição da família. Numa tentativa de identificar de forma mais específica os consumidores que estariam interessados em determinados produtos, os profissionais de marketing desenvolveram a segmentação psicográfica, que envolve a medição de estilos de vida dos consumidores, ou seja, a maneira como as pessoas conduzem sua vida, incluindo suas atividades, interesses e opiniões.

A Suprema Imóveis Construções e Incorporações Ltda. atua no mercado imobiliário, segmento que cresce exponencialmente na Paraíba, onde a crise do mercado financeiro e imobiliário mundial não ofuscou o ritmo de desenvolvimento desse setor. É evidente que o Estado da Paraíba é detentor de novos investimentos e a implantação de novas empresas no mercado, sejam elas construtoras e/ou imobiliárias as quais apresentam o intuito de aproveitar as oportunidades oriundas dessa expansão mercadológica ocasionando uma valorização dos imóveis.

Como visto, um segmento de mercado é constituído por um grande grupo de compradores potenciais. Assim, os clientes da empresa advêm das mais diversas classes sociais. Como a empresa realiza um mapeamento junto às construtoras, ela possui informações de vários imóveis, o que facilita que o cliente analise os imóveis de acordo com bairro e orçamento disponível para compra.

É de fundamental importância esclarecer que os preços dos imóveis são calculados pelo m² (metro quadrado), contudo, a análise das variáveis endógenas e exógenas pode interferir no valor final, a exemplo da localização do imóvel, havendo uma oscilação no valor do metro quadrado de cada bairro. Vale salientar que tais valores vêm aumentando progressivamente segundo pesquisas realizadas pelo Sindicato da Indústria da Construção Civil de João Pessoa (SINDUSCON), o que decorre dos investimentos supradescritos.

1.6 Descrição da Concorrência

O mercado imobiliário vivencia momento de forte investimento, mas a concorrência também segue o mesmo ritmo de crescimento: cada vez surgem profissionais mais qualificados, corroborando para isso a existência do curso na área imobiliária de nível superior, o qual ensina normas de gestão para intermediar uma venda.

Assim, para Menshhein (2006, p. 1) concorrente é tido como:

[...] quem faz um produto similar, praticamente igual e que tem os mesmos propósitos, outros enxergam seus concorrentes de acordo com o setor que atuam, por outro lado ainda existem aquelas organizações que classificam os concorrentes por produtos ou serviços de mesma categoria e existem aquelas que defendem o argumento de que qualquer empresa no mercado é concorrente, pois está disputando o mesmo dinheiro do consumidor, mesmo que sejam segmentos diferentes.

Como a Suprema Imóveis Construções e Incorporações Ltda. realiza mapeamento de vários imóveis que estão na planta, em processo de construção ou mesmo já construídos são considerados concorrentes diretos todas imobiliárias da região metropolitana, bem como, os corretores autônomos que atuam com imóveis que apresentam as mesmas características físicas dos bens intermediados pela mesma.

1.7 Organização e Principais Fornecedores

O fornecedor é parte essencial da relação de consumo, podendo ser pessoa física ou pessoa jurídica, cuja atividade pode ser geradora de lucro. No mercado imobiliário os construtores são os fornecedores, uma vez que disponibilizam seus empreendimentos para a intermediação.

O Código de Defesa do Consumidor define fornecedor no art. 3º da Lei 8.078/90 como:

Toda pessoa física ou jurídica, pública ou privada, nacional ou estrangeira, bem como os entes despersonalizados, que desenvolvem atividades de produção, montagem, criação, construção, transformação, importação, exportação, distribuição ou comercialização de produtos ou prestação de serviços.

A Suprema Imóveis Construções e Incorporações Ltda. realiza parcerias com construtoras que prezam por qualidade nos seus empreendimentos e assim o seu *portfólio* é renovado e expandido constantemente. A empresa é criteriosa para avaliar os empreendimentos das construtoras/incorporadoras para negociação, são analisados a

qualidade, o preço e os prazos de maneira geral. Em contrapartida, a imobiliária busca oferecer as construtoras um serviço de qualidade no ato da venda, para que suas marcas se tornem cada vez mais respeitadas e consolidadas no mercado imobiliário. Contudo, a imobiliária também possui contratos de exclusividade nos plantões de vendas, fornecidos pelas seguintes construtoras: grupo Claudino, construtora Dinamic e DMG construtora.

1.8 Relacionamento organização-clientes

Mesmo sendo usualmente utilizados como sinônimos os termos cliente e consumidor nem sempre figuram como a mesma entidade. O artigo 2º da Lei 8.078/90 dispõe que “consumidor é toda pessoa física ou jurídica que adquire ou utiliza produto ou serviço como destinatário final”, enquanto o cliente pode adquirir o bem e este não ser necessariamente para seu uso final. Assim sendo, conclui-se que os clientes são os que compram os produtos ofertados por dada empresa, enquanto os consumidores são os que realmente usam os produtos adquiridos, ou seja, o cliente pode não ser necessariamente o real consumidor de tal produto. Todavia, há casos que o consumidor pode apresentar ambas as entidades.

Cientes para Silva e Zambon (2006, p. 3) são definidos como sendo “pessoa ou unidade organizacional que desempenha papel de troca ou transação com uma empresa ou organização”. Para Bogman (2000) existem dois tipos de clientes: os externos e internos. Os externos são aqueles que não fazem parte da organização mas sofrem impactos dos serviços e produtos oferecidos pela mesma, o interno influencia o processo produtivo ou fornecimento de serviços, ou seja, é aquela pessoa que trabalha na empresa.

Sabendo as distinções entre cliente e consumidor e que há casos que a mesma pessoa pode apresentar ambas as características salienta-se que na Suprema Imóveis Construções e Incorporações Ltda. “a priori” as pessoas que procuram seus serviços de intermediação são os clientes que buscam imóveis para seu próprio usufruto. Salienta-se que a imobiliária atende seu cliente sempre da melhor forma possível, proporcionando conforto e comodidade nos seus atendimentos, para que o processo burocrático de aquisição do imóvel (a exemplo: escrituração, financiamento), seja eficaz e se dê da melhor maneira para ambas as partes.

A maior preocupação da empresa é o contentamento do cliente na hora da aquisição do seu imóvel uma vez que a impressão repassada durante o negócio influenciará

diretamente na impressão do comprador acerca da própria empresa. Isso poderá fideliza-lo ou fazer com que o mesmo indique a imobiliária a terceiros.

1.9 Procedimentos Administrativos e suas Divisões

A Suprema Imóveis Construções e Incorporações Ltda. tem a seguinte estrutura administrativa: presidente executivo, gerente que atua no setor de vendas e administrativo, corretores, estagiários e secretária.

O presidente executivo tendo auxílio da gerente e de um contador externo (terceirizado) é responsável pela parte administrativa, também realiza parcerias com construtores para intermediar imóveis com exclusividade, paga as comissões aos corretores e supervisiona diretamente os estagiários.

A gerente de vendas/administrativo é responsável pela escala de plantões, dividindo-os em plantões externos, nos *stands* de vendas, e plantões ocasionais na própria imobiliária. Também é responsável por auxiliar o presidente nas tomadas de decisões, desde a seleção de novos funcionários e pagamento de comissões aos corretores.

A secretária pode ser considerada como o elo entre a direção e o corpo de colaboradores e dentre suas atividades estão: recepcionar os clientes e manter contatos de interesse da imobiliária; atender a telefonemas filtrando as ligações e encaminhando para quem for de direito; redigir correspondências, receber, selecionar, ordenar, encaminhar e arquivar documentos.

1.9.1 Área de Recursos Humanos

Chiavenato (2007) vê área de recursos humanos (R.H.) como relativamente nova e a necessidade do profissional nesta independe do porte da organização. A sua administração é uma área interdisciplinar, na qual envolve os mais diversos conceitos, dentre eles: psicologia industrial e organizacional, direito do trabalho, engenharia de segurança, medicina do trabalho, entre outros.

Esta é uma das áreas empresariais que mais sofre mudanças. Estas são tão significativas que até a nomenclatura do setor está sendo alterada, como é mencionado por Chiavenato (1999, p. 123):

Em muitas organizações a denominação administração de recursos humanos está sendo substituída por gestão de talentos humanos, gestão de parceiros ou de

colaboradores, gestão do capital humano, administração do capital intelectual e até gestão de pessoas ou gestão com pessoas.

Pacievitch (2008, p. 2) argumenta que “o R.H. seleciona, treina e admite colaboradores, determina as políticas de carreira, salários e benefícios”. Na atualidade, a área de recursos humanos está voltada para aspectos direcionados à valorização dos colaboradores da organização. A área mencionada também atua no gerenciamento de pessoas e de talentos: a primeira está voltada para a importância de se trabalhar a habilidade dos indivíduos para o contínuo desenvolvimento, a segunda é uma atividade organizacional que visa de forma estratégica fazer o recrutamento de pessoas que satisfaçam as necessidades das organizações.

O processo de contratação de novos corretores e estagiários na Suprema Imóveis Construções e Incorporações Ltda. ocorre por meio de entrevista com o gerente de vendas/administrativo e com o presidente da empresa. Para pleitear o cargo de corretor é necessário ter concluído curso técnico em transações imobiliárias ou o curso superior em negócios imobiliários, que dá o direito de requerer ao CRECI-PB o registro definitivo para desempenhar as atividades de corretor de imóveis, enquanto o estagiário deve possuir o registro provisório para desempenhar as funções de intermediação.

1.9.2 Área de *Marketing*

O *marketing* é uma área essencial para o desenvolvimento e o sucesso de uma empresa. Na literatura são encontradas definições de *marketing* que envolve perspectivas de organizações e de indivíduos, conhecidas como *marketing* social e gerencial. Conforme Kotler e Keller (2006, p.6):

Uma definição social é que o *marketing* é um processo social pelo qual indivíduos e grupos obtêm o que necessitam e desejam por meio da criação, da oferta e da livre troca de produtos e serviços de valor com outros. Como definição gerencial, o *marketing* muitas vezes é descrito como a arte de vender produtos.

Para Kotler (1998, p. 27), *marketing* é: “um processo social por meio do qual pessoas e grupos de pessoas obtêm aquilo que necessitam e que desejam com a criação, a oferta e a livre negociação de produtos e serviços de valor com outros”. O mesmo autor o classifica da seguinte maneira:

- **Marketing externo** é aquele realizado da empresa para os clientes, sendo esse o mais tradicional. Nesse são utilizados diferentes formas de divulgação, tais como: propaganda, publicidade e assessoria de imprensa.

- **Marketing interno** é o processo realizado na empresa para os funcionários. Neste a empresa faz uso de políticas motivacionais e programas de treinamentos, com o objetivo de criar uma visão de futuro.
- **Marketing interativo** é realizado entre os funcionários e clientes. Esse tipo de *marketing* é de fundamental importância, já que a percepção sobre a qualidade do serviço será obtida pelo posicionamento dos funcionários com os clientes.

Apesar do *marketing* com qualidade ter se tornado indispensável para o sucesso dos negócios é necessário habilidade para coloca-lo em prática. Implementá-lo não é tarefa fácil pois é necessário cautela nas tomadas de decisões. A Suprema Imóveis Construções e Incorporações Ltda. não possui um setor de *marketing* próprio, optando por terceirizar tal atividade quando necessário, porém todos os colaboradores são comprometidos com as estratégias de *marketing* da empresa, cuja principal é manter relacionamento impecável com os clientes. Todavia a empresa realiza anúncios na mídia televisiva especializada em imóveis, bem como em classificados de jornais impressos e mídia social, sendo ela o *facebook*.

1.9.3 Área de Finanças

De acordo com Freitag *et al.* (2012) a contabilidade funciona como um instrumento de gestão que tem como objeto de estudo e área de atuação o controle patrimonial enquanto as finanças tem relação com ativos financeiros que podem envolver as áreas dos negócios, a área pública ou área pessoal. Barroti (2013, p. 2) possui o seguinte entendimento sobre finanças: “As finanças podem ser definidas como os bens de valor líquido ou agregadas, bem como, o estudo de como as pessoas alocam recursos escassos ao longo do tempo”.

O setor financeiro da Suprema Imóveis Construções e Incorporações Ltda. mantém dois principais processos com relação às atividades de administração e execução orçamentária e financeira, quais sejam: contas a pagar e a receber. O principal papel da gerente de vendas é cuidar da “saúde financeira” da organização. Por se tratar de uma pequena empresa, a responsabilidade é maior, pois é a partir da análise financeira que poderá ser observado o êxito ou fracasso da empresa já que os recursos vêm diretamente da atividade rotineira prestada pelo serviço da própria imobiliária. É com esse orçamento que é estabelecido o “capital de giro” da empresa. Os corretores que recebem uma porcentagem nas transações imobiliárias também têm suas comissões administradas pelo setor financeiro, cabendo ao gerente controlar e efetuar os devidos pagamentos destes profissionais no tempo cabível.

1.9.4 Área de Produção

Para Nunes (2011) a produção é considerada um fenômeno econômico cuja finalidade é satisfazer as necessidades de consumo do indivíduo por meio de algum processo produtivo de bens iniciais, agregando valor aos bens finais.

Já apresentado o conceito de produção é necessário distinguir os grupos das atividades produtivas. Freitas (2011) menciona que estas tratam do controle produtivo da empresa, da identificação e rastreamento dos produtos, da validação dos processos, da preservação dos materiais e guarda dos produtos acabados até a entrega aos clientes, prevendo atividades pós entrega. Salienta-se que a produção no caso das imobiliárias refere-se a própria intermediação entre o possível comprador e o proprietário do imóvel que dar-se-à com a prestação de serviços dos corretores.

Serviço tem origem do latim e é definida como ação de servir, ou seja, prestar serviços a alguém, fazendo aquilo que essa pessoa quer ou pede. Sendo o serviço um bem não material, a área da economia e do *marketing* conceitua serviço como conjunto de atividades realizadas por uma pessoa para responder as necessidades e desejos do cliente. Sendo assim, uma empresa que atue com a prestação de serviços e tenha foco para o mercado poderá obter vantagem sobre os seus concorrentes uma vez que poderá ajustar e adaptar seus serviços às necessidades do seu público alvo.

Para Silva *et al.* (2004, p.6) é importante resaltar a seguinte prerrogativa no que abrange o termo serviço:

Pelo fato de lidar direta e indiretamente com o ser humano, fazendo-o participar das etapas do processo, torna-se bastante imprevisível, sendo difícil o estabelecimento de normas gerenciais. É diferente do processo de produção de bens, efetivado por uma rotina que, mesmo com a participação do homem, pode ser planejada, acompanhada, supervisionada e avaliada.

A Suprema Imóveis Construções e Incorporações Ltda. não possui área de produção, com isso, efetiva parcerias com construtoras, de modo a realizar a prestação de serviços, ofertando a intermediação das vendas. Contudo, a relação imobiliária/cliente inicia-se com o atendimento ao cliente, sendo a primeiro via de regra por meio do *marketing* (anúncios televisos, em jornais impressos e mídias sociais), mas os clientes podem entrar em contato com a empresa por meio de ligações, mídia social (*facebook*), visita pessoal na empresa ou nos *stands* de vendas.

Ao chegar à empresa ou no *stand* de vendas o cliente será atendido por um corretor que faz uma rápida entrevista com o objetivo de traçar o seu perfil e realiza apresentação dos imóveis disponíveis. Após as apresentações e a visita presencial dos empreendimentos, havendo o interesse pelo cliente, o corretor providenciará todos os documentos necessários para concretização do negócio. Concluída a transação imobiliária, a parte que acordou o pagamento da comissão irá realizar o pagamento à imobiliária e esta fará o repasse da comissão ao corretor que concretizou a venda obedecendo as normas dispostas entre os arts. 722 ao 728 da Lei nº 10.406/02¹ - Código Civil Brasileiro.

1.9.5 Área de Materiais e Patrimônio

Mattos (2012) define materiais como sendo os elementos reunidos num conjunto, podendo ser usados com fim específico que é necessária a realização de determinada atividade. No caso de uma imobiliária os materiais são aqueles necessários para o funcionamento de um escritório, os quais são adequados para atender as necessidades para atendimento de seus clientes. O ambiente possui uma boa iluminação interna, ar condicionado, cadeiras confortáveis, mesas, computadores interligados a rede de internet, impressoras e telefone. O objetivo é oferecer conforto e praticidade aos clientes que se dirigem à imobiliária.

¹ Os Arts. 722 ao 728 da Lei nº 10.406/02 - Código Civil Brasileiro dispõe as regras de obrigatoriedade dos serviços de corretagem:

Art. 722. Pelo contrato de corretagem, uma pessoa, não ligada a outra em virtude de mandato, de prestação de serviços ou por qualquer relação de dependência, obriga-se a obter para a segunda um ou mais negócios, conforme as instruções recebidas.

Art. 723. 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.

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.

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.

Art. 725. A remuneração é devida ao corretor uma vez que tenha conseguido o resultado previsto no contrato de mediação, ou ainda que este não se efetive em virtude de arrependimento das partes.

Art. 726. 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.

Art. 727. Se, por não haver prazo determinado, o dono do negócio dispensar o corretor, e o negócio se realizar posteriormente, como fruto da sua mediação, a corretagem lhe será devida; igual solução se adotará se o negócio se realizar após a decorrência do prazo contratual, mas por efeito dos trabalhos do corretor.

Art. 728. Se o negócio se concluir com a intermediação de mais de um corretor, a remuneração será paga a todos em partes iguais, salvo ajuste em contrário.

Disponível em: < http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/Leis/2002/L10406.htm>. Acesso em: 24 ago. 2014.

Para Medeiros (2012) patrimônio é o conjunto de bens, direitos e obrigações atrelados a uma entidade em dado momento, susceptíveis de avaliação econômica. No caso da Suprema Imóveis Construções e Incorporações Ltda. o escritório onde prestam seus serviços de intermediação de imóveis é proveniente de contrato locatício, sendo assim o patrimônio da imobiliária restringe-se aos próprios materiais, ou seja, aos bens móveis.

1.9.6 Área de Sistemas de Informação

Para o melhor entendimento sobre o que seja sistema de informação (S.I.) é primordial que haja a distinção de dado e informação. De acordo com Baganha (2011, p. 2):

Dados são códigos que constituem a matéria prima da informação, ou seja, é a informação não tratada. Por sua vez, os dados se transformam em informação quando reunidos num todo coerente que possa ser relacionado a outras informações de maneira a acrescentar sentido.

Mattos (2010, p. 5) designa o seguinte conceito para sistema de informação: “é o sistema especializado no processamento e na comunicação de dados (máquinas) ou de informações (organismos vivos)”. Figueiredo (2012) opta pelo aprofundamento do estudo da área e destaca quatro tipos principais de sistemas que atendem vários níveis organizacionais:

Sistemas do nível operacional, que dão suporte a gerentes operacionais em transações como vendas, contas, depósitos, fluxo de matéria prima etc. Sistemas do nível de conhecimento envolvem as estações de trabalho e automação de escritório a fim de controlar o fluxo de documentos. Sistemas do nível gerencial atendem atividades de monitoração, controle, tomadas de decisões e procedimentos administrativos dos gerentes médios e os sistemas de nível estratégico, que ajudam a gerencia sênior a enfrentar questões e tendências, tanto no ambiente externo como interno a empresa. Além das características dos sistemas por níveis empresariais, eles também atendem diversas áreas funcionais, como vendas, marketing, fabricação, finanças, contabilidade e recursos humanos (FIGUEIREDO, 2012, p. 2).

Na visão de Rosa (2011) o S.I. é um sistema que possui a prestação de informação como seu elemento principal, podendo ser tanto manual como automatizado, e seus objetivos são coletar, processar e transmitir as informações necessárias ao desempenho dos indivíduos e/ou das atividades das organizações.

Um S.I. geralmente é composto de um subsistema social e de um automatizado: o social inclui pessoas, processos, informações e documentos, e o automatizado consiste dos meios como se dará a troca de informações propriamente dita (máquinas, redes de

comunicação, computadores) que tem a finalidade de interligar os elementos do subsistema social (BIO, 2008).

A Suprema Imóveis Construções e Incorporações Ltda. possui um sistema próprio resultante de um levantamento de mercado que elenca vários empreendimentos em construção e recém-construídos na grande João pessoa, com informações sobre características gerais e valores. Este sistema facilita aos corretores o oferecimento de outro empreendimento, caso o cliente não se interesse pelo imóvel que visitou, e sabendo o que o demandante deseja, o corretor poderá fazer uso desse sistema de informação disponibilizado pela empresa para que possa prosseguir com a intermediação.

CAPÍTULO II

A Área de Realização do Estágio

2 A Área de Realização do Estágio

O estágio foi realizado no setor comercial da Suprema Imóveis Construções e Incorporações Ltda., mais especificamente na área de vendas como demonstra-se na figura 2. A atividade desempenhada durante o período de estagio foi à intermediação de imóveis nos *stands* de venda.

Figura 2 - Organograma identificador da área onde se realizou o estágio.



Fonte: Elaboração própria a partir de pesquisa direta, 2014.

Nota 1: * Atividade terceirizada

Nota 2: ■ Setor onde o estágio foi realizado

A importância do setor comercial da imobiliária decorre do fato que o nível de vendas serve de indicador, quanto aos resultados desejados, bem como, que as vendas de imóveis são responsáveis pelo fluxo orçamentário da empresa.

2.1 Aspectos Estratégicos da Organização

O setor de vendas é de total importância para a organização pois é responsável pela estratégia de negociações, dentre elas o plantão no local dos empreendimentos, facilitando a visita e a demonstração dos imóveis que estão a venda, favorecendo a concretização do negócio com o cliente. A Suprema Imóveis Construções e Incorporações Ltda. tem como objetivo se tornar uma empresa conceituada no mercado imobiliário Paraibano, proporcionando aos clientes atendimento de excelência. Por sua vez, não apresenta missão, valores organizacionais pré-estabelecidos mas no período de estágio se pode observar,

de maneira geral, que seu intuito é proporcionar o melhor negócio imobiliário possível, sempre prezando a qualidade no atendimento ao cliente e no futuro conquistar reconhecimento da sociedade e pelo mercado como sendo uma empresa comprometida com seus clientes, serviços e produtos colocados à venda.

2.2 Atividades Desempenhadas – fluxograma de atividades

Cury (2005, p. 61) menciona que “fluxograma designa uma representação gráfica de um determinado processo ou fluxo de trabalho, efetuado geralmente com recurso a figuras geométricas normalizadas e as setas unindo essas figuras geométricas”.

A respeito do fluxograma, Faria (2008, p. 1) tem as seguintes sugestões para confecção do mesmo:

- Geralmente, usa-se um retângulo com bordas arredondadas para indicar o início e o fim do fluxo;
- A seta é usada para indicar o sentido do fluxo;
- No retângulo são inseridas as ações;
- O losango representa questões/alternativas;
- O losango sempre terá duas saídas;
- As linhas ou setas nunca devem cruzar uma sobre as outras;
- O texto deve ser sempre claro e sucinto;
- Recomenda-se iniciar as ações sempre com um verbo no infinitivo (fazer, dizer, etc.)

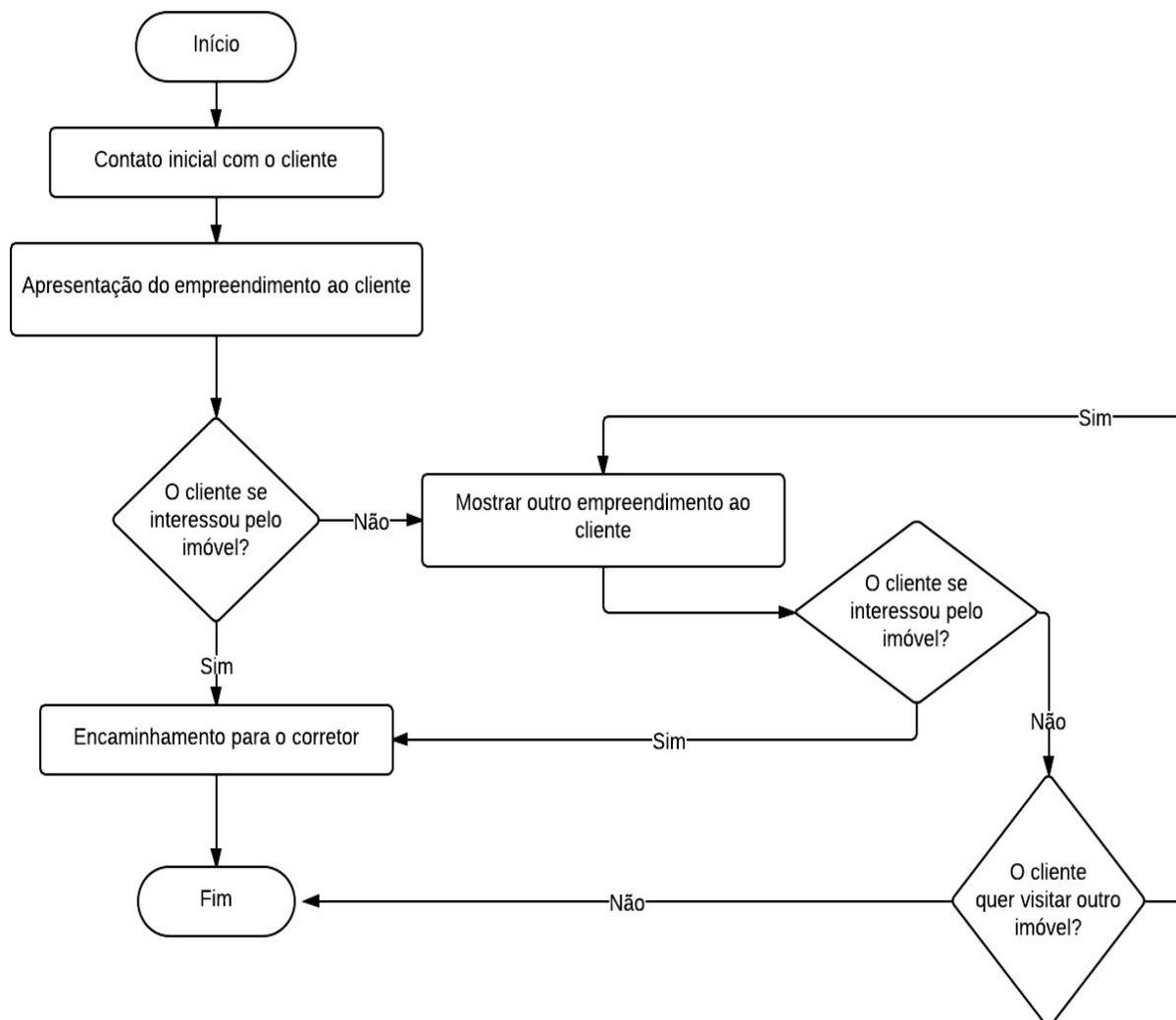
Em termos gerais, o fluxograma é importante para as empresas devido permitir a visualização da dinâmica empresarial e a interação dos diversos setores que a compõem.

2.2.1 Atividade de Atendimento ao Cliente

A atividade desenvolvida durante o período de estágio foi de atendimento ao cliente no *stand* de vendas, que engloba a intermediação de imóveis com a apresentação dos mesmos e mostrando ao cliente todas as suas características, tais como: preço, área, posições, formas de pagamento e financiamento.

A Figura 3 demonstra o fluxo de atendimento no *stand* de vendas da Suprema Imóveis Construções e Incorporações Ltda.

Figura 3 - Fluxograma da atividade de atendimento ao cliente.



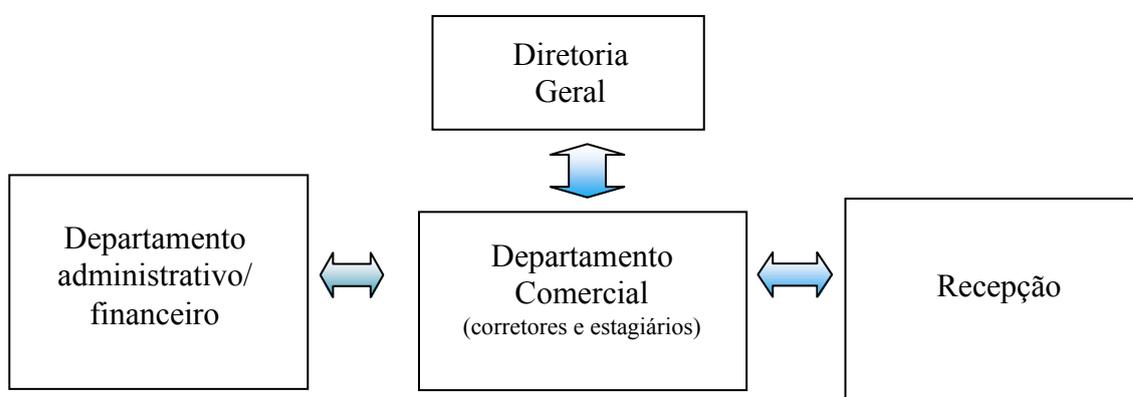
Fonte: Elaboração própria a partir de pesquisa direta, 2014.

O cliente ao chegar no *stand* de vendas será abordado pelo estagiário com o estabelecimento do contato inicial, no qual se fará a apresentação do empreendimento e possíveis esclarecimentos sobre a forma de aquisição e pagamento. Havendo interesse o mesmo será encaminhado para o corretor o qual dará prosseguimento na intermediação; caso não haja interesse, o estagiário mostrará outro empreendimento dentre as suas necessidades sinalizadas no contato inicial. Se houver interesse por esse último, será repetida a etapa anterior e o corretor dará continuidade. Caso ainda não seja o imóvel que o cliente deseja, o mesmo será indagado se é da sua vontade visitar outro imóvel: se a resposta for positiva o ciclo será continuado e se a resposta for negativa as etapas finalizam-se.

2.3 Relacionamento da Área de Estágio com outras Áreas da Empresa

A comunicação entre os setores é de extrema importância para que a empresa possa se expandir, pois é a partir dessa que todos os colaboradores ajudam a empresa no seu desenvolvimento. Para um melhor entendimento acerca das interligações dos diversos setores da empresa será apresentado na Figura 4 a seguir, o fluxo de informações com a área de vendas da Suprema Imóveis Construções e Incorporações Ltda.

Figura 4 - Fluxo de informações com a área de vendas.



Fonte: Elaboração própria a partir de pesquisa direta, 2014.

Observa-se pela figura acima que o departamento comercial dispõe de ligação direta com os demais, uma vez, que este é responsável pela obtenção de receita, e por meio dele faz-se um levantamento das necessidades e desejos de cada cliente no “sonho” do imóvel próprio. Com isso, a imobiliária poderá traçar um plano de captação de empreendimentos que melhor se adequa as reais demandas observadas no mercado. O departamento central dessa relação segue as determinações e parâmetros acordados entre a diretoria, os fornecedores e os proprietários dos imóveis.

Na recepção o elo direto com o setor do estágio deve-se ao fato da secretária receber os clientes e encaminhar para o corretor. A ligação entre o departamento central e o administrativo/financeiro deve-se ao fato do primeiro ser a fonte de obtenção de receitas e repassa-las para a segunda.

O setor de vendas, local do estágio, interage com os demais setores da imobiliária, mantendo um relacionamento com afimco. Salientam-se as responsabilidades de cada setor, a saber:

- Diretoria geral: é responsável por todas as operações existentes na empresa, coordena as demais áreas da imobiliária, bem como gerencia as melhores estratégias para atingir as metas e objetivos da empresa.
- Setor administrativo e financeiro: auxilia a empresa no controle das notas fiscais, arquivamento dos documentos da imobiliária e fica responsável por todos os atos administrativos e financeiros realizados na imobiliária. Esse setor também é responsável pelas finanças da empresa, como pagamentos de funcionários e o investimento necessário para alavancar as vendas da imobiliária.
- Recepção: atende as ligações de clientes e fornecedores, organiza e agenda visita de clientes quando os mesmos entram em contato, controla as chaves dos imóveis, envia e/ou recebe correspondência.
- Corretores: são responsáveis pelo atendimento aos clientes, prestarem plantões nos *stands* de vendas, prestar todas as informações requeridas pelos clientes sobre os imóveis, fechamento do negócio e agilizar a parte burocrática, ou seja, documentos necessários à compra do imóvel. Todavia, os corretores se deportam diretamente a gerente de vendas sempre que houver necessidades.
- Estagiários: são responsáveis pelo atendimento aos clientes, prestarem plantões nos *stands* de vendas, mostrar os empreendimentos aos clientes, bem como, prestar informações aos clientes acerca dos imóveis, e por fim, encaminhar os clientes interessados nos imóveis aos corretores de plantão para realização do contrato de intermediação.

Sabendo as responsabilidades de cada setor, torna-se dinâmica a ligação das mesmas com o setor onde o estágio foi realizado, o comercial. Todos eles mantêm um elo direto com o departamento central, cabendo ressaltar que a área de estágio é caracterizada pela prática de atendimento ao cliente, onde se trabalha o contato com o mesmo e aprimorando o desenvolvimento das técnicas de venda.

CAPÍTULO III

Levantamento Diagnóstico

3.1 Identificação de Problemas na Área de Estágio

Foram identificados alguns problemas no setor onde o estágio foi realizado, dentre eles:

- A falta de organização na elaboração das escalas de plantões;
- O vínculo trabalhista precário entre a imobiliária e os corretores;
- A falta de maiores investimentos para realização do *marketing* dos imóveis.

3.2 Problema de Estudo

Após a identificação dos problemas, foi escolhido dentre estes acima citados o tipo de vínculo de trabalho entre a imobiliária e os corretores para ser aprofundado no presente estudo.

3.3 Características do Problema de Estudo

O problema a ser estudado apresenta como implicação para a empresa a pouca cumplicidade dos corretores com a imobiliária, uma vez que não há um salário base para os mesmos e não há contrato efetivado na Consolidação das Leis do Trabalho (CLT), conseqüentemente, direitos de um emprego, fator este que pode resultar na insatisfação desses profissionais. Como muitos corretores exercem a profissão sem vínculo trabalhista, pode acarretar na insatisfação de trabalhar na imobiliária, ou seja, esses profissionais poderão não apresentar comprometimento com a empresa, fator esse que pode afetar diretamente a prestação dos serviços de intermediação.

Todavia, esse problema torna-se presente nas relações de trabalho pelo fato desses profissionais se submeterem a esse tipo de contratação sem vínculo trabalhista, podendo ser inferido que esse tipo de contrato torna possível que os corretores prestem seus serviços de intermediação para um maior número de contratantes, uma vez, que não existe a figura e exclusividade com a imobiliária. Diante o exposto é primordial saber o posicionamento dessa classe trabalhadora diante desse problema vivenciado para que não venha a afetar a concretização das vendas dos imóveis.

O vínculo trabalhista escolhido e utilizado na imobiliária para prestação de serviços de intermediação de imóveis ainda não foi alvo de estudos na Suprema Imóveis Construções e Incorporações Ltda. No desenvolvimento do trabalho serão tratados os tipos de

vínculos trabalhistas, sendo para tanto, necessário desmistificar a profissão de corretor de imóveis, com os tipos de serviços prestados pelos mesmos e os requisitos para exercer a profissão, para no final tratar da forma de prestação nesta imobiliária.

CAPÍTULO IV

Proposta de Trabalho

4 Proposta de Trabalho

O setor imobiliário tem vivenciado uma grande expansão mercadológica, tanto em termos macroeconômicos, bem como, em termos microeconômicos, o qual se refere à expansão de determinada localidade, podendo ser ela regional ou estadual. Comumente as imobiliárias se deparam com novas situações cotidianas antes não vivenciadas, a exemplo de uma grande oferta de mão de obra de corretores de imóveis, sejam oriundos de cursos de técnico de transações imobiliárias (TTI) ou o curso superior que forma tecnólogos em negócios imobiliários. Sendo assim, diante da qualidade dos profissionais encontrados no mercado para prestar seus serviços as imobiliárias devem ter por foco uma visão de como atrair os profissionais mais capacitados para ofertarem seus produtos, e com isso, buscarem tanto uma receita mais satisfatória como uma melhor reconhecimento no ramo imobiliário.

Diante do exposto, a proposta de trabalho é discutir o tipo de contrato que a imobiliária estabelece com seus corretores para que haja a intermediação dos imóveis, tal que, a contratação dar-se-á após o recrutamento e a seleção, seja apresentando as formas de contratação com foco a realiza-la como empregado ou pela prestação de serviços, sabendo que, no primeiro caso, resultará em direitos e obrigações mais rígidas.

4.1 Objetivos

4.1.1 Objetivo geral

O presente trabalho tem por objetivo geral analisar o tipo de vínculo trabalhista que rege a profissão de corretores de imóveis na imobiliária Suprema Imóveis Construções e Incorporações Ltda.

4.1.2 Objetivos específicos

- a) Apresentar histórico normativo que regulamenta a profissão de corretor;
- b) Descrever as atividades de um corretor de imóveis;
- c) Citar as possíveis formas de contrato de trabalho aplicáveis ao corretor de imóveis;
- d) Identificar o vínculo trabalhista dos corretores na Suprema;
- e) Apresentar os motivos que levaram a imobiliária a optar por tal tipo de contratação.

4.2 Justificativa

O interesse e a justificativa para este estudo decorrem da importância do tema para categoria dos corretores de imóveis e a falta de questionamentos do que leva a imobiliária e os mesmos a optarem por determinada relação de trabalho. Tendo isso como fundamento, faz-se necessário entender os motivos que levam ambas as partes acordarem pela prestação de seus serviços, e da necessidade de um melhor entendimento ao que cerca a área trabalhista em termos de vínculos regidos pela lei brasileira.

Essa pesquisa se faz importante para o mercado, para a organização, para a academia, bem como em termos pessoais, pois um aprendizado acerca do assunto fará com que se tenha uma melhor visão sobre a profissão de corretores de imóveis, sabendo assim quais são os direitos e deveres dessa classe trabalhadora, bem como, as vantagens e desvantagens acerca da relação trabalhista optada para a prestação dos serviços de intermediação de imóveis.

CAPÍTULO V

Fundamentação Teórica

5.1 Profissão de Corretor de Imóveis

5.1.1 Regulamentação

Cardoso (2013) em seu estudo discorre que a partir de 1957 os sindicatos de corretores de imóveis de todo o País passaram a promover medidas no sentido de se estabelecer a regulamentação legal da profissão, acompanhando, assim, a tramitação do projeto de Lei nº 1.185/51 no Congresso Nacional. Em 1960, o Sindicato dos Corretores de Imóveis do Estado de São Paulo (SCIESP) manifestou-se favorável à formatação do projeto, deixando evidente seu apoio no que diz respeito ao estabelecimento de requisitos para uma pessoa tornar-se corretor de imóveis, objetivando garantir às partes envolvidas na intermediação (comprador e vendedor) a segurança no processo de transação imobiliária.

Em 27 de agosto de 1962 foi publicada a Lei nº 4.116/62, a partir da qual para exercer a profissão era necessário possuir registro no CRECI do Estado onde as atividades seriam realizadas, desde que não se enquadrasse no artigo 3º da mesma lei². Ainda, pelo seu artigo 9º ficou estipulado que “a fiscalização do exercício da profissão de Corretor de Imóveis será feita pelo Conselho Federal de Corretores de Imóveis (COFECI) e pelos CRECIs, os quais foram criados por esta lei”. Tal norma foi revogada por ter sido julgada parcialmente inconstitucional pelo fato de não apresentar a grade curricular necessária para uma formação técnica específica.

Com a revogação da lei que regulamentava a profissão de intermediadores de imóveis, as diretorias do COFECI e dos CRECIs passaram a reivindicar uma nova lei. O Projeto de Lei nº 3.090/76, de iniciativa do Poder Executivo e originado no Ministério do Trabalho promovia nova regulamentação à profissão, cujo exercício passa a ser privativo do TTI, regulamentada pela Lei nº 6.530/78, assinada pelo presidente Geisel, que trouxe inúmeras vantagens para a classe, a exemplo da valorização e do reconhecimento pela sociedade dos profissionais, uma vez que passou a ser exigida uma formação mínima para o exercício da profissão, o curso de TTI (VALLIM, 1996).

² Art. 3º da Lei nº 4.116/62 esclarece as pessoas que não podem ser corretores de imóveis: “os que não podem ser comerciantes; os falidos não reabilitados e os reabilitados quando condenados por crime falimentar; os que tenham sido condenados ou estejam sendo processados por infração penal de natureza infamante tais como: falsidade, estelionato, apropriação indébita, contrabando, roubo, furto, lenocínio ou passíveis, expressamente, de pena de perda de cargo público; e os que estiverem com seu registro profissional cancelado”. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/1950-1969/L4116.htm>. Acesso em: 29 ago. 2014.

Soares (2014) argumenta que um aspecto da nova lei chamou a atenção da sociedade: ela foi regulamentada pelo decreto-lei nº 81.871/78, de 29 de junho de 1978, o qual estabelecia que, além daqueles que possuísem o título de TTI, poderiam exercer a profissão de Corretor de Imóveis os profissionais inscritos nos termos da Lei nº 4.116/62, desde que requerendo a revalidação da sua inscrição.

5.1.2 Formação Necessária para Exercer a Profissão

A profissão de corretor de imóveis, como várias outras, exige qualificação específica e pode ser obtida em nível técnico, por meio do curso de TTI e similares (em nível superior ou tecnológico, com cursos como o de ciências imobiliárias). Salienta-se que o curso deve ser reconhecido pelo Ministério da Educação, bem como, pelo CRECI. Com a edição da Lei nº 6.530/78, a inscrição nos CRECIs permanece permitida apenas aos possuidores do título de TTI³. Destaca-se que a obtenção do título é oriunda do curso de formação específica, no qual se exige de quem pretende exercer a profissão de corretor preparo técnico e teórico. Essa imposição se mostra salutar na medida em que traz a superação da ideia que o corretor é apenas alguém que recebe percentual pela intermediação imobiliária, no sentido que uma pessoa sem capacitação faria. A determinação no sentido de que haja melhor preparação reflete em profissionais mais preparados, cientes da responsabilidade que o exercício da profissão impõe.

Neste contexto a única exigência legal para o exercício da profissão de corretor de imóveis quanto à qualificação profissional é justamente a obtenção de título de Técnico em Transações Imobiliárias, de nível médio. Nada obstante, tendo em vista a existência de cursos superiores em gestão imobiliária, nada impede que os CRECIs autorizem a inscrição em seus quadros de profissionais com graduação de nível superior mas sem a formação técnica específica pelos similares. Ainda que tenha surgido como autorização, parece estar trilhando caminho para que, em um futuro breve, se exija formação universitária como requisito para o exercício da intermediação imobiliária e das atividades correlatas a esta.

Em seu Manual do Corretor de Imóveis, Raposo e Heine (1999, p. 83) definem a intermediação imobiliária como sendo “o ato pelo qual alguém (o corretor de imóveis) aproxima duas partes, em torno de uma transação imobiliária”. Assim sendo, conclui-se que o

3 O Art. 2º da Lei nº 6.530/78 esclarece que: o exercício da profissão de corretor de imóveis será permitido ao possuidor de título de técnico em transações imobiliárias. Disponível em:

< http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/l6530.htm>. Acesso em: 30 jul. 2014.

Corretor de Imóveis é o profissional competente para intermediar negócios imobiliários, tais como compra e venda e locação de imóveis. Com isso, somente os profissionais inscritos nos CRECIs preenchidos os requisitos explicitados, podem promover à aludida intermediação, sob pena de se praticar “exercício ilegal da profissão”⁴.

5.1.3 Atividades Inerentes ao Cargo

O corretor de imóveis é o profissional que segundo a Lei nº 6.530/78, em seu artigo 3º, está habilitado a exercer diversas atividades relacionadas à comercialização de imóveis. Deste extrai-se que “compete ao Corretor de Imóveis exercer a intermediação na compra, venda, permuta e locação de imóveis, podendo, ainda, opinar quanto à comercialização imobiliária”.

Na acepção de Ferreira (2001, p. 397), “intermediar é estar de permeio, entremear, intervir, interceder”. Então, o corretor de imóveis se coloca, no exercício de seu trabalho, entre as duas partes da negociação imobiliária, exercendo sua atividade com ética e imparcialidade⁵.

Verifica-se que a principal atividade do corretor de imóveis é intermediar⁶ a negociação dos imóveis, procurando aproximar as partes que possuem desejo e potencialidade de realizar um negócio imobiliário, trabalhando para que realizem o negócio – indispensável para ter direito ao recebimento da remuneração. Mesmo diante da legislação específica disposta na Lei nº 5.194/66⁷ que permite ao profissional de engenharia dentre suas atividades a elaboração de laudos de avaliação, esta não garante a exclusividade, de forma que os corretores também podem desempenhar a função de avaliador, bem como, opinar quanto à

⁴ O Art. 47 do Decreto-Lei nº 3.688/41 da Lei de Contravenções Penais expõe que: Exercer profissão ou atividade econômica ou anunciar que a exerce, sem preencher as condições a que por lei está subordinado o seu exercício: **Pena** - prisão simples, de 15 (quinze) dias a 3 (três) meses, ou multa, de quinhentos mil réis a cinco contos de réis. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/Decreto-Lei/Del3688.htm>. Acesso em: 14 ago. 2014.

⁵ Lopes (2011) argumenta que comumente costuma-se utilizar indistintamente os termos imparcialidade e neutralidade, como se sinônimos fossem. Entende-se que o princípio da imparcialidade vem a designar a proibição de qualquer conduta por parte do mediador que importe em qualquer favorecimento de tratamento a uma das partes. A imparcialidade quer se referir à atitude do mediador em relação às partes e não ao conteúdo em si do tema afeto à mediação.

⁶ O Art. 3º Parágrafo único do Decreto nº 81.871/78 apresenta que: o atendimento ao público interessado na compra, venda, permuta ou locação de imóvel, cuja transação esteja sendo patrocinada por pessoa jurídica, somente poderá ser feito por Corretor de Imóveis inscrito no Conselho Regional da jurisdição. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/decreto/Antigos/D81871.htm>. Acesso em: 11 ago. 2014.

⁷ O Art. 27 Letra "f" da Lei Federal nº 5.194/66 estabelece todo o procedimento legal que rege a atividade, atribuindo textualmente aos profissionais registrados nos Conselhos Regionais de Engenharia e Agronomia (CREAs): "... vistorias, perícias, avaliações e arbitramentos relativos a bens móveis e imóveis...". Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/L5194.htm>. Acesso em: 26 ago. 2014.

comercialização imobiliária, sendo permitido pela legislação que informem aos clientes o valor de mercado do imóvel e a sua determinação.

5.2 Contrato de Trabalho

5.2.1 Conceito Geral

Diversos são os conceitos de contrato de trabalho. Magano (1993) conceitua contrato de trabalho como o negócio jurídico pelo qual a pessoa física se obriga, mediante remuneração, a prestar serviços não eventuais. Para Barros (2010) contrato de trabalho é o acordo firmado entre pessoas físicas, jurídica ou empregador, no qual primeiro se compromete a executar, pessoalmente, em favor do segundo um serviço de natureza não eventual, mediante salário e subordinação, sendo a última responsável por distinguir o contrato de trabalho dos contratos afins.

Em que pese o contrato individual de trabalho definido pelo art. 442 da CLT como “o acordo tácito ou expresso, correspondente à relação de emprego”, o doutrinador Martins (2013), ao discorrer sobre a controvérsia existente na doutrina em relação à conceituação exposta, elucida que o termo que deveria ser empregado é contrato de emprego e não contrato de trabalho, uma vez que será estabelecido um pacto entre empregador e empregado de trabalho subordinado e não qualquer tipo de trabalho⁸. Barros (2010, p. 236) também apresenta o mesmo entendimento argumentando que “o contrato não corresponde à relação de emprego, mas cria esta relação jurídica”.

O contrato de trabalho é gênero, e compreende o contrato de emprego. Contrato de trabalho poderia compreender qualquer trabalho como o do autônomo, do eventual, etc. Contrato de emprego diz respeito à relação entre empregado e empregador e não a outro tipo de trabalhador. Daí por que se falar em contrato de emprego, que fornece a noção exata do tipo de contrato que estaria sendo estudado, porque o contrato de trabalho seria gênero e o contrato de emprego, espécie (MARTINS, 2009, p. 78).

Para conceituar contrato individual de trabalho no Brasil devem serem levados em consideração os arts. 2º e 3º da CLT:

⁸ No presente trabalho utiliza-se a expressão contrato de trabalho para indicar as relações de trabalho em sentido estrito, ou seja, relações de emprego, compreendidas como as que envolvem a figura do empregado e empregador. Pois segundo denota Delgado (2006) ao ser utilizado a expressão relação de trabalho (ou contrato de trabalho) nos dias atuais, em regra, está-se com o objetivo de se referir às figuras técnica-jurídicas da relação empregatícia ou contrato empregatício, uma vez que a utilização do termo contrato de trabalho para indicar típicas relações de emprego já está absolutamente consolidada no vocabulário jurídico.

Art. 2º - Considera-se empregador a empresa, individual ou coletiva, que, assumindo os riscos da atividade econômica, admite, assalaria e dirige a prestação pessoal de serviço.

§ 1º - Equiparam-se ao empregador, para os efeitos exclusivos da relação de emprego, os profissionais liberais, as instituições de beneficência, as associações recreativas ou outras instituições sem fins lucrativos, que admitirem trabalhadores como empregados.

§ 2º - Sempre que uma ou mais empresas, tendo, embora, cada uma delas, personalidade jurídica própria, estiverem sob a direção, controle ou administração de outra, constituindo grupo industrial, comercial ou de qualquer outra atividade econômica, serão, para os efeitos da relação de emprego, solidariamente responsáveis a empresa principal e cada uma das subordinadas.

Art. 3º - Considera-se empregado toda pessoa física que prestar serviços de natureza não eventual a empregador, sob a dependência deste e mediante salário.

Parágrafo único - Não haverá distinções relativas à espécie de emprego e à condição de trabalhador, nem entre o trabalho intelectual, técnico e manual.

Com a apreciação dos artigos mencionados anteriormente, Sussekind (2002 *apud*, SARAIVA, 2010, p. 56) conceitua contrato individual de trabalho “como negócio jurídico em virtude do qual um trabalhador obriga-se a prestar pessoalmente serviços não eventuais a uma pessoa física ou jurídica, subordinado ao seu poder de comando, dele recebendo os salários ajustados”.

Martins (2013) em seu estudo destaca que as formações dos contratos de trabalho podem ser com vínculo empregatício ou sem vínculo empregatício (como a exemplo: trabalho autônomo, avulso, eventual e estágio). O trabalho autônomo, no qual uma pessoa física presta serviço de natureza urbana ou rural, em caráter eventual, a uma ou mais empresas, sem relação de emprego. Entende-se como eventual aquilo que é feito ocasionalmente, sem repetição, ou seja, é uma atividade prestada de forma não contínua e esporádica, sem subordinação a horário. O autônomo para se distinguir do empregado não pode estar de qualquer forma subordinado à figura do empregador, tendo total liberdade para executar o seu trabalho durante o tempo que for necessário a sua conclusão e não tendo horário fixo de trabalho; avulso é aquele trabalhador que presta serviços esporádicos e eventuais a várias empresas, agrupado em entidade de classe, por intermédio desta e sem vínculo empregatício. O estágio é ato educativo escolar supervisionado, desenvolvido no ambiente de trabalho, que visa à preparação para o trabalho produtivo.

No eventual o trabalhador presta seus serviços sem qualquer caráter de permanência, só o fazendo de modo episódico, esporadicamente. Portanto, o principal elemento diferenciador do eventual e do empregado é a continuidade.

A CLT caracteriza como empregado todo aquele que é contratado para prestar serviços de natureza não eventual a empregador, sob a dependência deste e mediante salário. A relação de trabalho tem um caráter genérico, ou seja, referindo-se a toda modalidade de

contratação de trabalho humano modernamente admissível, sendo assim a relação de emprego uma espécie de relação de trabalho, assim como todas as outras formas de pactuação de prestação de trabalho existente. O contrato de trabalho pode ser indeterminado e determinado, mas, como regra, o primeiro não é só a forma comum como a presumível em todos os contratos dessa espécie. O tópico a seguir tecerá melhores esclarecimentos acerca dos requisitos que estabelecem o vínculo empregatício.

5.2.2 Requisitos do Vínculo Empregatício

Diante o descrito no tópico anterior, a relação de emprego corresponde a um tipo legal específico que não se confunde com as demais relações de trabalho como: a relação de trabalho de estágio, relação de trabalho eventual, relação de trabalho autônomo, relação de trabalho avulso, entre outras modalidades.

Assim, Delgado (2006) caracteriza a relação de emprego pelos seguintes pressupostos:

- a) Pessoa Física: Para que exista uma relação de emprego é necessário que o serviço seja prestado por uma pessoa física. Já no outro polo da relação (empregador), este pode ser pessoa física ou jurídica;
- b) Pessoalidade da contratação: somente a pessoa contratada pode prestar o serviço ajustado;
- c) Habitualidade⁹: verifica-se pela existência de trabalho contínuo, por um mesmo trabalhador, de forma habitual, isto é, o empregado apresenta-se para o trabalho diariamente, ou uma, duas ou três vezes por semana, mas de forma contínua;

⁹ Existem entendimentos (jurisprudências) diversos acerca do que rege a relação de habitualidade, a saber: DIARISTA X EMPREGADA DOMÉSTICA. PRESTAÇÃO DE SERVIÇOS SEM CONTINUIDADE. Na distinção entre o contrato de trabalho doméstico e a prestação de serviços autônomo como diarista, tem-se como imprescindível a presença dos requisitos previstos no art. 1º da Lei nº 5.859/70, notadamente a continuidade na prestação de serviços. O elemento continuidade é requisito essencial ao reconhecimento do contrato de trabalho doméstico, além daqueles contidos no art. 3º da CLT, não se confundindo com a não eventualidade ou habitualidade, prevista no artigo celetista, para efeito da configuração do vínculo de emprego do empregado comum. A continuidade pressupõe ausência de interrupção; já a não eventualidade, ou habitualidade, prescinde do elemento continuidade, bastando que o fato seja usual, frequente, e assim, coadunando-se com a interrupção. Não se pode desprezar a diferença do tratamento dado pelo legislador a cada caso. Tendo a reclamada se desincumbido de seu encargo probatório, quanto à ausência de continuidade na prestação de serviços, na medida em que a prova oral produzida por ambas as partes confirma a prestação de serviço da reclamante em dois ou três dias por semana, tal situação afigura-se insuficiente à caracterização do vínculo de emprego, nos moldes da legislação que regula a matéria, dada a flagrante descontinuidade. Recurso a que se nega provimento. (TRT 6ª R.; Rec. 0000834-24.2012.5.06.0023; Segunda Turma; Rel. Juiz Paulo Alcântara; Julg. 05/02/2014; DOEPE 12/02/2014).

- d) Subordinação hierárquica: ocorre a subordinação hierárquica sempre que o empregador mantiver o empregado sob suas ordens e comando, distribuindo tarefas, modo de execução etc.;
- e) Serviço prestado mediante pagamento de salário: é a contraprestação devida ao trabalhador pelos serviços prestados em um determinado período;
- f) Alteridade: é requisito essencial nas relações de emprego, onde seu princípio determina que o risco do empreendimento é do empregador.

Em outras palavras, o empregado sujeita o exercício de suas atividades laborais à vontade do empregador, que na relação detém poderes para dirigir, regulamentar, fiscalizar e punir. E, portanto, todos os requisitos supracitados devem ser preenchidos¹⁰.

No caso dos profissionais de intermediação de imóveis, na maioria dos casos observados no Estado da Paraíba, não se verifica o vínculo empregatício nas relações de trabalho uma vez que é necessária a presença dos requisitos mencionados anteriormente nos pressupostos da relação de emprego¹¹, sendo, portanto, trabalhadores autônomos, nos termos explicitados a seguir.

¹⁰ No entendimento da jurisprudência acerca de MOTORISTA. HABITUALIDADE DE LABOR EM DIAS FIXOS REQUISITOS DA RELAÇÃO DE EMPREGO PRESENTES. RECONHECIMENTO DO VÍNCULO. O próprio reclamado denuncia, em sua defesa, uma relação de continuidade, ao asseverar que o reclamante habitualmente aos domingos, segundas e terças-feiras, durante todo o período compreendido entre 17.06.2012 e 18.03.2013, prestava-lhe serviço como motorista. Portanto, dada a habitualidade da prestação de labor em dias fixos na semana, durante delongado período, não há que se falar em eventualidade, incerteza, casualidade do labor prestado pelo reclamante. No caso concreto, o que se atesta é que o reclamante prestava serviços de forma pessoal, não eventual, mediante recebimento de salário, e sob subordinação. Portanto, presentes estão os requisitos caracterizadores da relação de emprego previstos no art. 3º da CLT. (TRT 13ª R.; RO 82200-04.2013.5.13.0008; Rel. Juiz Normando Salomão Leitão; DEJTPB 09/08/2013; Pág. 27).

¹¹ RECURSO ORDINÁRIO. CORRETOR DE IMÓVEIS. LEI Nº 6.530/1978. VÍNCULO DE EMPREGO. Para a caracterização do vínculo de emprego, necessária a presença dos requisitos previstos no artigo 3º da CLT, a demonstrar que os serviços foram prestados com pessoalidade, habitualidade, onerosidade e subordinação em relação às rés. Sem o preenchimento desses requisitos, o fato de o autor ter exercido funções afetas à atividade-fim da empresa, por si só, não caracteriza a existência de relação empregatícia. Dentre esses requisitos, o grande e verdadeiro divisor de águas encontra-se na existência, ou não, da subordinação jurídica, visto que os demais pressupostos podem ser afins tanto à prestação de serviços quanto ao celetista. A subordinação do empregado ao empregador de forma não eventual é, com efeito, o sintoma mais evidente da existência de um contrato de trabalho configurado. De acordo com a prova documental, no desempenho da função de corretor, o autor atuava subordinado à primeira ré, cumprindo horários, metas e orientações por esta determinados, com direito a vantagens como férias após 12 meses, fundo de amparo ao corretor com problemas de saúde e programa de valorização do corretor, tendo sido submetido a três meses de experiência e podendo ser distinguido em três níveis de função (corretor básico, corretor sênior e corretor master). (TRT 1ª R.; RO 0000265-40.2012.5.01.0030; Sexta Turma; Rel. Des. Nelson Tomaz Braga; DORJ 23/05/2014) RECONHECIMENTO DE VÍNCULO DE EMPREGO. CORRETOR DE IMÓVEIS. O vínculo empregatício se caracteriza, nos termos do artigo 3º, da consolidação das Leis do trabalho, quando observados os requisitos mínimos da contratação, pessoalidade, habitualidade, remuneração e subordinação. Uma vez identificados os elementos que confirmem, ou que, ao menos, indiquem a existência de tais requisitos, torna-se evidente a existência da relação de emprego. (TRT 17ª R.; RO 0156300-59.2012.5.17.0005; Rel. Des. Lino Faria Petelinkar; DOES 21/01/2014; Pág. 447).

5.2.3 Trabalho Autônomo

Trabalhador Autônomo é todo aquele que exerce sua atividade profissional sem vínculo empregatício, por conta própria e com assunção de seus próprios riscos. A prestação de serviços é de forma eventual e não habitual. De acordo com o pensamento de Paulo Emílio Vilhena (2005), autônomo é o trabalhador que desenvolve sua atividade com organização própria, iniciativa e discricionariedade, além da escolha do lugar, do modo, do tempo e da forma de execução.

A principal característica da atividade do autônomo é sua independência, pois a sua atuação não possui subordinação a um empregador, de forma que possui determinadas habilidades técnicas, manuais ou intelectuais e decide trabalhar por conta própria. Os mesmos têm a liberdade de negociação, com horários flexíveis e remuneração variável conforme suas próprias vendas. Em suma, este trabalhador caracteriza-se pela autonomia da prestação de serviços a uma ou mais empresas ou diretamente a pessoa física, sem relação de emprego, sendo, portanto, um profissional liberal.

5.3 Aspectos Metodológicos

5.3.1 Método Aplicado ao Trabalho

Com o intuito de cumprir o objetivo geral deste trabalho que é analisar o tipo de vínculo trabalhista que rege a profissão de corretores de imóveis na imobiliária Suprema Imóveis Construções e Incorporações Ltda., foi realizada uma entrevista com o diretor executivo e uma pesquisa de campo no mês de agosto de 2014 na qual os cinco corretores que prestam seus serviços para a mesma responderam um questionário composto por nove questões de múltipla escolha sem haver a necessidade de identificação dos mesmos, os quais terão seus dados totalmente preservados e uso exclusivo para o fim que o estudo se propõe.

O questionário aplicado encontra-se disponível no Apêndice A. Sobre esse assunto, Maragoni (2009) faz uma interessante colocação, na qual menciona que concluída a fase de aplicação deve-se realizar a tabulação dos dados para que não haja desvios ou perdas de informações. Com o exposto, afirma-se que o tipo de pesquisa é descritiva/exploratória dado que envolve levantamento bibliográfico, entrevista com quem possui experiência prática com o problema pesquisado e aplicação de questionário, já a forma de análise de dados será quantitativa/qualitativa uma vez que traduz em números opiniões e informações para serem

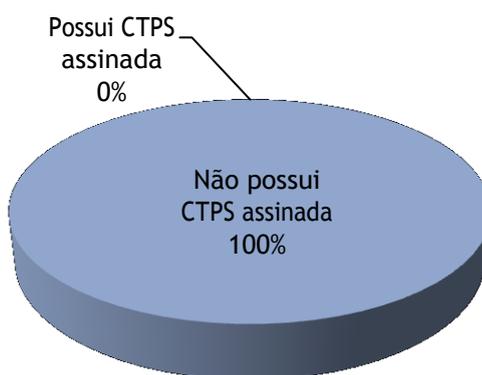
analisadas de modo a saber a satisfação dos corretores de imóveis ao trabalhar na Suprema Imóveis Construções e Incorporações Ltda. o que remete a qualidade dos serviços prestados por estes profissionais.

5.4 Análise de Dados e Interpretação dos Resultados

A pesquisa de campo realizada mediante a aplicação de questionário que faz parte deste trabalho com o objetivo de estudar a relação de trabalho estabelecida entre os corretores e a Suprema Imóveis Construções e Incorporações Ltda. Resultou na elaboração de gráficos referentes a cada pergunta realizada e que serão analisadas a seguir.

Os corretores quando questionados se a Suprema Imóveis Construções e Incorporações Ltda. teria assinado sua CTPS os mesmos expuseram as respostas de acordo com o demonstrado no gráfico 1.

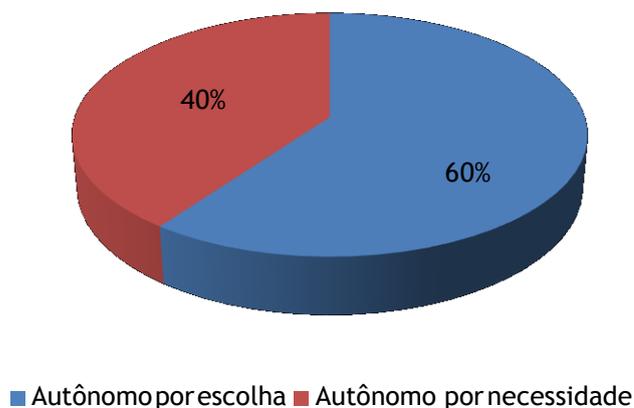
Gráfico 1 - Percentual de corretores com CTPS assinada pela Suprema Imóveis Construções e Incorporações Ltda.



Fonte: Dados da pesquisa (2014).

Os intermediadores de imóveis ao serem indagados se a escolha de exercer as atividades com autonomia partiu de preferência individual, demonstraram como pode ser observado no gráfico 2, que esse posicionamento para 60% (sessenta por cento) dos entrevistados foi escolha própria, enquanto 40% (quarenta por cento) optaram pelo contrato sem vínculo empregatício por outros motivos.

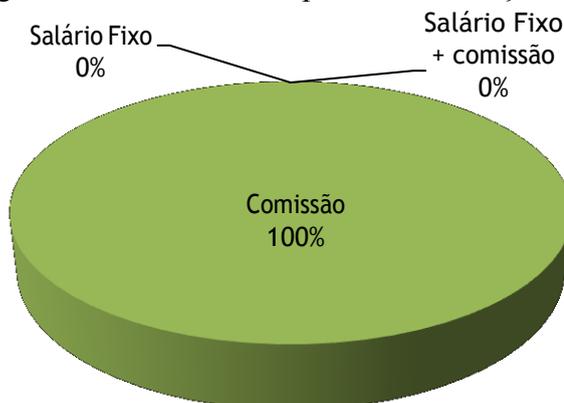
Gráfico 2 - Percentual de corretores autônomos por escolha própria e por outros motivos.



Fonte: Dados da pesquisa (2014).

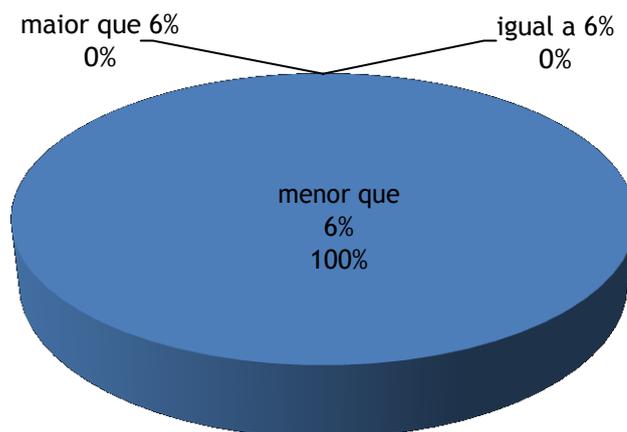
O gráfico 3 aborda as formas pela qual a Suprema Imóveis Construções e Incorporações Ltda. realiza o pagamento dos serviços prestados pela intermediação de imóveis, no qual observa-se que 100% (cem por cento) se dá exclusivamente pela contrapartida da comissão, não existindo qualquer tipo de remuneração que não seja essa a mencionada.

Gráfico 3 - Formas de pagamento aos corretores pela intermediação de imóveis.



Fonte: Dados da pesquisa (2014).

Sabendo que o pagamento pelos serviços de intermediação prestados pelos corretores se dá exclusivamente por comissão, o gráfico 4 tem por intuito analisar qual o percentual do mesmo sobre as vendas dos imóveis.

Gráfico 4 - Percentual de comissão sobre as vendas.

Fonte: Dados da pesquisa (2014).

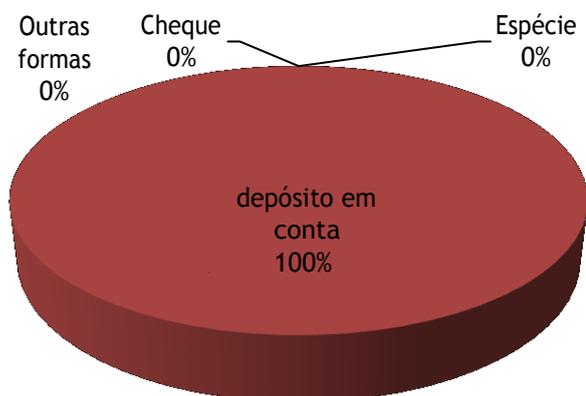
As respostas dos corretores dispostas no gráfico 4 demonstram no percentual de 100% (cem por cento) que a Suprema Imóveis Construções e Incorporações Ltda. paga uma remuneração menor que a estabelecida na tabela de comissões do CRECI-PB que corresponde a 6% (seis por cento) sobre a venda do imóvel¹².

O objetivo da quinta pergunta realizada a essa classe trabalhadora estudada é saber como a imobiliária para que prestam seus serviços realiza o pagamento das comissões oriundas da concretização da venda intermediada pelos mesmos. As respostas originaram o gráfico 5, pelo qual observa-se que a Suprema Imóveis Construções e Incorporações Ltda. realiza o pagamento das comissões exclusivamente via depósito bancário, onde cada corretor tem seu pagamento disponibilizado em sua conta particular.

¹² O Art. 17 inciso IV da Lei nº 6.530/78 expõe que compete ao conselho regional homologar, obedecidas as peculiaridades locais, tabelas de preços de serviços de corretagem para uso dos inscritos, elaboradas e aprovadas pelos sindicatos respectivos. Dessa forma, o CRECI-PB estipula em sua tabela de comissões e serviços homologada na Sessão Plenária Ordinária n.º 08/2005, realizada no dia 21 de julho de 2005 o percentual sobre vendas avulsas de imóveis urbanos de 6% (seis por cento). Disponível em:

< http://www.abci.org.br/arquivos/creci_pb/tabela_honorarios.pdf>. Acesso em: 07 set. 2014.

Gráfico 5 - Tipo de pagamento aos corretores pela intermediação de imóveis.



Fonte: Dados da pesquisa (2014).

O gráfico 6 foi obtido com as respostas da pergunta sobre a jornada de trabalho dos corretores dos imóveis, os quais quando questionados acerca do assunto enfatizaram em 100% (cem por cento) que o horário para exercerem suas atividades nos *stands* de vendas se dá por intermédio de escalas de plantões previamente feita pela gerente de vendas da imobiliária e repassadas aos mesmos com certa antecedência, afim da obtenção dos horários que melhor se adequa as necessidades dos profissionais e assim ambos sintam-se satisfeitos dentre a realidade possível, respeitando o limite de jornada de trabalho estipulado nos termos dos arts. 58 e 59 do Decreto-Lei nº 5.452/43¹³ da CLT.

Gráfico 6 – Disposição da jornada de trabalho dos corretores de imóveis.



Fonte: Dados da pesquisa (2014).

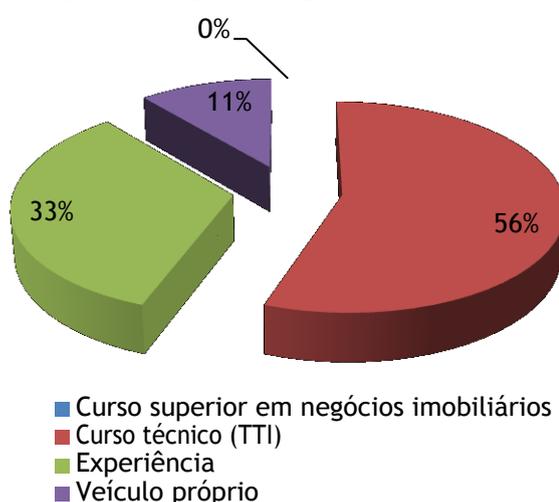
¹³ Os Arts. 58 e 59 do Decreto-Lei nº 5.452/43 fazem menção a carga horária da jornada de trabalho:

Art. 58 - A duração normal do trabalho, para os empregados em qualquer atividade privada, não excederá de 8 (oito) horas diárias, desde que não seja fixado expressamente outro limite.

Art. 59 - A duração normal do trabalho poderá ser acrescida de horas suplementares, em número não excedente de 2 (duas), mediante acordo escrito entre empregador e empregado, ou mediante contrato coletivo de trabalho.

Os intermediadores de imóveis quando indagados dentre as alternativas apresentadas no questionário qual a principal exigência requerida pela imobiliária para a contratação dos seus serviços os mesmos expuseram as respostas que podem ser observadas no gráfico 7, concluindo-se que a titulação de curso superior em negócios imobiliários até o momento não foi exigida a fim de contratação para prestação de serviços de intermediação de imóveis. Todavia, o TTI foi requerido a 56% (cinquenta e seis por cento) da amostra populacional analisada, o requisito experiência apresentou uma expressividade de 33% e ser detentor de veículo próprio foi responsável por 11% (onze por cento) das exigências feitas pela Suprema Imóveis Construções e Incorporações Ltda.

Gráfico 7 - Percentual das exigências requeridas para contratação dos serviços dos corretores.



Fonte: Dados da pesquisa (2014).

Como na sétima pergunta dentre as opções disponíveis havia que para prestação dos serviços de intermediação o fato dos corretores possuírem veículo próprio poderia ser requisito para contratação os mesmos foram indagados na oitava pergunta se a imobiliária disponibiliza ajuda de custo para combustível, questionamento esse que originou o gráfico 8, o qual demonstra que mesmo sendo exigido pela imobiliária a alguns corretores o fato de possuírem veículo, a imobiliária não arca com qualquer ajuda de custo para abastecimento de combustível dos mesmos, ou seja, 100% (cem por cento) dos profissionais responderam que não há esse tipo de ajuda para sua locomoção.

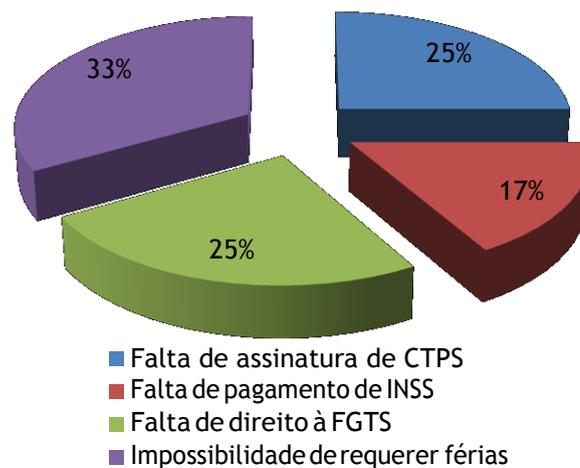
Gráfico 8 - Percentual de ajuda de custo para combustível.



Fonte: Dados da pesquisa (2014).

A última pergunta do questionário aplicado aos corretores da Suprema Imóveis Construções e Incorporações Ltda. se referia a dificuldade enfrentada no ramo imobiliário no que se refere à relação de trabalho, sendo restringido para cada profissional apontar uma alternativa como o principal problema. No gráfico 9 encontra-se os posicionamentos dos intermediadores quanto a esse questionamento realizado: os mesmos expuseram que a maior preocupação está no fato da impossibilidade de requerimento de férias já que o afastamento nas suas atividades desempenhadas reflete no possível decréscimo de sua renda real.

Gráfico 9 - Percentual de dificuldades enfrentadas no ramo imobiliário no que se refere à relação de trabalho.



Fonte: Dados da pesquisa (2014).

Tanto a falta de assinatura de CTPS quanto à falta de direito ao Fundo de garantia por tempo de serviço (FGTS) representou cada uma 25% (vinte cinco por cento) das respostas obtidas, ficando a cargo da falta de pagamento do Instituto Nacional do Seguro Social (INSS) a representatividade de 17% (dezessete por cento) das dificuldades enfrentadas por essa classe de profissionais no âmbito de relação de trabalho.

No que se refere à entrevista realizada com o presidente executivo da Suprema Imóveis Construções e Incorporações Ltda., o Sr. Fernando Paiva Júnior expôs que o tipo de relação de trabalho com os corretores que fazem parte do quadro de colaboradores da imobiliária advém do próprio histórico desses profissionais, pois os prestadores de serviços nos quais se enquadram os intermediadores de imóveis apesar de possuir alguns dos requisitos anteriormente citados para estabelecimento do vínculo empregatícios estes apresentam características de autonomia, uma vez que falta-lhes a subordinação e a prestação dos serviços não é em caráter de exclusividade, ou seja, os corretores de imóveis também exercem suas atividades de intermediação em outras imobiliárias.

O mesmo foi indagado se possui planos de mudar esse cenário de relação de trabalho para vínculo empregatício, no entanto se mostrou contrário a essa ideia, argumentando que a autonomia é uma característica intrínseca aos corretores de imóveis, e mesmo existindo imobiliárias que tenham aderido ao contrato por tempo ilimitado esses deixam de figurar como corretores e sim como meros vendedores ou assistentes comerciais.

O presidente executivo foi questionado se os corretores na forma autônoma transmitem confiança para com a imobiliária na intermediação de imóveis, pergunta que surtiu como resposta posicionamento favorável, mencionando que todos os corretores contratados até o presente momento tiveram sua conduta ética incontestável e prestação de serviços com qualidade impecável, mas o mesmo menciona que sempre está em alerta para que os intermediadores não prestem serviços com menor desempenho, o que é uma preocupação presente na gestão da qualidade.

Vale salientar que Sr. Fernando Paiva Júnior foi enfático sobre a prerrogativa de contratação de profissionais autônomos evidenciando que a prestação de serviços é sem sombra de dúvidas a profissão do futuro e que está só vem a corroborar com os ideais inovadores do mercado de trabalho, ou seja, a mesma reduz os gastos dos empresários com pagamento dos direitos trabalhista, bem como, permite aos profissionais conquistarem novos horizontes e prestarem seus serviços para uma maior quantidade de contratantes.

Diante o exposto, conclui-se que a vantagem para contratar prestadores de serviços ao invés de empregado se devesse aos impactos positivos da redução dos gastos da

imobiliária tanto no curto como no longo prazo, uma vez que os profissionais contratados só receberam suas respectivas comissões com a conclusão do negócio, sem receber, por exemplo: FGTS, férias, INSS, garantia de salário mínimo e horas extras.

5.5 Aspectos Conclusivos

Este trabalho teve como principal objetivo analisar o tipo de vínculo empregatício que rege a profissão dos corretores de imóveis da imobiliária Suprema Imóveis Construções e Incorporações Ltda. Para cumprimento do objetivo proposto foram aplicados no mês de agosto de 2014 questionários com nove questões aos profissionais que prestam seus serviços de intermediação de imóveis a empresa supracitada, de modo a obter arcabouço teórico para desenvolvimento do estudo e respaldo fidedigno as indagações levantadas a estes profissionais.

Baseando-se primordialmente no questionamento acerca de assinatura da CTPS pela Suprema Imóveis Construções e Incorporações Ltda. evidenciou-se que os corretores não possuem qualquer vínculo empregatício uma vez que a imobiliária opta por manter-se isenta de arcar com deveres e obrigações constantes na CLT para obtenção dos serviços dos intermediadores de imóveis, bem como, não existe caráter de exclusividade desses profissionais para com a imobiliária Suprema Imóveis Construções e Incorporações Ltda., de maneira que estes profissionais exercem seu trabalho de forma autônoma. Torna-se fundamental salientar que mesmo sendo o desejo de muitos dos corretores de não possuir vínculo empregatício, a preocupação destacada por esses profissionais no que se refere à relação de trabalho é a impossibilidade de usufruir férias.

As demais indagações do questionário demonstraram que o tipo de relação de trabalho estabelecida entre os corretores e a imobiliária apresentam implicações tanto negativas quanto positivas. O negativo é ressaltado pelo fato que a contratação de profissionais autônomos, mesmo reduzindo os custos do contratante poderá resultar num trabalho com menor desempenho do contratado, fator esse ainda não vivenciado na imobiliária, mas é uma questão passível de preocupação. O fator positivo diz respeito à redução de custos da imobiliária na contratação do serviço de intermediação de imóveis: tais implicações são possivelmente resultantes do baixo investimento da empresa com os corretores, pois o tipo de vínculo trabalhista empregado diminui os custos pelos serviços prestados dos corretores por não ser exigido o cumprimento das normas jurídicas aplicáveis aos empregados.

Conclui-se, em linhas gerais, que a vantagem para contratar prestadores de serviços ao invés de empregado se deve aos impactos da redução dos gastos da imobiliária tanto no curto como no longo prazo, uma vez que os profissionais contratados só receberam suas respectivas comissões com a conclusão do negócio, sem receber, por exemplo: FGTS, férias, INSS, garantia de salário mínimo e horas extras.

Ressalva-se que, mesmo apresentando alguns dos requisitos requeridos para estabelecimento do vínculo empregatício, a exemplo, pessoa física, personalidade e habitualidade, os corretores de imóveis não são denominados como empregados já que os mesmos possuem características de autonomia, bem como, o horário dos plantões nos *stands* de vendas são pactuados e livremente ajustados entre esses profissionais e a imobiliária, ou seja, opinam e escolhem os horários para cumprimento de suas atividades de intermediação, podendo assim, prestar seus serviços a um número irrestrito de contratantes.

5.6 Contribuição do Estágio para sua Vida Acadêmica

No curso de tecnólogo em negócios imobiliários o estágio curricular supervisionado proporciona ao graduando a oportunidade de atuar diretamente no meio profissional ao que se propôs estudar e adquirir novos conhecimentos acerca da mesma. O mesmo contribuiu de forma eficiente com o aprendizado acadêmico, haja vista que proporcionou experiências práticas para exercer a profissão em um futuro próximo e desenvolver habilidades necessárias e essenciais para o seu cumprimento.

O embasamento teórico oferecido pelo IFPB em conjunto com a atividade prática realizada na empresa contribuiu positivamente para minha vida profissional, servindo como complemento para a assimilação do conhecimento utilizado nas matérias ministradas ao longo do curso, bem como, permitindo vivenciar uma nova realidade.

REFERÊNCIAS

BAGANHA, L. A. Q. **Qual a diferença entre dados, informação, conhecimento e sabedoria?** 2011. Disponível em: <<http://luisbaganha.blogspot.com.br/2011/02/qual-diferenca-entre-dados-informacao.html>>. Acesso em: 27 jun. 2014.

BARROS, A. M. **Curso de direito do trabalho**. 6. ed. São Paulo: LTr, 2010.

BARROTTI, L. A. **Administração Financeira nas Empresas**. 2013. Disponível em: <<http://amigonerd.net/humanas/administracao/administracao-financeira-nas-empresas>>. Acesso em: 20 jun. 2014.

BASTA, D. *et al.* **Fundamentos de Marketing**. São Paulo: Brasiliense, 2006.

BIO, S. **Sistemas de informação**. São Paulo: Atlas, 2008.

BOGMANN, I. **Marketing de relacionamento: estratégias de fidelização e suas implicações financeiras**. São Paulo: Nobel, 2000.

BRASIL. **Consolidação das Leis Trabalhistas**, 41. ed. 2008.

_____. Decreto 81.871/78, de 29 de junho de 1978. Poder Executivo, Brasília, DF. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/decreto/Antigos/D81871.htm>. Acesso em: 11 ago. 2014.

_____. Decreto-Lei nº 3.688/41, de 03 de outubro de 1941. Poder Executivo, Brasília, DF. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/Decreto-Lei/Del3688.htm>. Acesso em: 14 ago. 2014.

_____. Decreto-Lei nº 5.452/43, de 01 de maio de 1943. Poder Executivo, Brasília, DF. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/decreto-lei/del5452.htm>. Acesso em: 31 ago. 2014.

_____. Lei nº 4.116/62, de 27 de agosto de 1962. Poder Executivo, Brasília, DF. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/1950-1969/L4116.htm>. Acesso em: 26 ago. 2014.

_____. Lei nº 5.194/66, de 24 de dezembro de 1966. Poder Executivo, Brasília, DF. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/L5194.htm>. Acesso em: 26 ago. 2014.

_____. Lei nº 6.530/78, de 12 de maio de 1978. Poder Executivo, Brasília, DF. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/l6530.htm>. Acesso em: 30 jul. 2014.

_____. Lei nº 8.078/90, de 11 de setembro de 1990. Poder Executivo, Brasília, DF. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/l8078.htm>. Acesso em 30 ago. 2014.

_____. Lei nº 10.406/02, de 10 de janeiro de 2002. Poder Executivo, Brasília, DF. Disponível 2014.

CARDOSO, C. **A profissão de corretor de imóveis e das imobiliárias**. 2013. Disponível em: <<http://www.boletimjuridico.com.br/doutrina/texto.asp?id=2961>>. Acesso em: 02 ago. 2014.

COBRA, M. **Administração de Marketing no Brasil**. Rio de Janeiro: Elsevier, 2009.

CHIAVENATO, I. **Administração: teoria, processo e prática**. São Paulo: Elsevier, 2007.

_____. **Comportamento Organizacional: a dinâmica do sucesso das organizações**. 2. ed. Rio de Janeiro: Elsevier, 2005.

_____. **Recursos Humanos**. Rio de Janeiro: Elsevier, 2009.

CHURCHILL JÚNIOR, G. A.; PETER, J. P. **Marketing: criando valor para o cliente**. São Paulo: Saraiva, 2013.

CURY, A. **Organização e métodos: uma visão holística**. São Paulo: Atlas, 2005.

DELGADO, M. G. **Curso de direito do trabalho**. 5. ed. São Paulo: LTr, 2006.

FARIA, C. **Fluxograma**. 2008. Disponível em: <<http://www.infoescola.com/administracao/fluxograma/>>. Acesso em: 15 jun. 2014.

FERREIRA, A. B. H. **Mini Aurélio século XXI: o minidicionário da língua portuguesa**. 4. ed. rev. e ampl. Rio de Janeiro: Nova Fronteira, 2001.

FIGUEIREDO, I. L. **Tipos de sistemas de informação na empresa**. 2012. Disponível em: <http://www.oficinadnet.com.br/artigo/738/tipos_de_sistemas_de_informacao_na_empresa> Acesso em: 27 jun. 2014.

FREITAG, V. C.; CRUZ, T. C. H.; SILVEIRA, A. C.; PEREIRA, D. S. L. **A Contabilidade para Controle das Finanças Pessoais: a visão do acadêmico**. 2012. Disponível em: <<http://www.ead.fea.usp.br/semead/12semead/resultado/trabalhosPDF/669.pdf>>. Acesso em: jun. 2014.

FREITAS, A. **Controle de produção e prestação de serviço**. 2011. Disponível em: <<http://academiaplatonica.com.br/2011/gestao/iso-90012008-7-5-1-controle-de-producao-e-prestacao-de-servico/>>. Acesso em: 26 jun. 2014.

KOTLER, P. **Administração de Marketing**. São Paulo: Atlas, 1998.

KOTLER, P.; KELLER, K. L. **Administração de Marketing**. 12. ed. São Paulo: Pearson Prentice Hall, 2006.

LACOMBE, F. **Administração, princípios e tendências**. São Paulo: Saraiva, 2003.

LOPES, V. C. Breves observações sobre os princípios da imparcialidade e neutralidade do mediador: conceituação, importância e alcance prático desses princípios em um processo de mediação. **Revista Quaestio Iuris**. Rio de Janeiro, v. 4, n. 1, p. 87-105, 2011.

MAGANO, O. B. **Manual de direito de trabalho: direito individual do trabalho**. 4. ed. São Paulo: LTr, 1993.

MARAGONI, A. M. M. C. Questionários e entrevistas – Algumas considerações. In: VENTURI, A. L. B. (Org). **Praticando a geografia: técnicas de campo e laboratório em geografia e análise ambiental**. São Paulo: Oficina dos textos, 2009.

MARTINS, S. P. **Direito do Trabalho**. 29. ed. São Paulo: Atlas, 2013.

MARTINS FILHO, I. G. S. **Manual de Direito e processo do trabalho**. 19. ed. rev. e atual. São Paulo: Saraiva, 2010.

MATTOS, A. C. M. **Sistemas de informação: uma visão executiva**. 2. ed. São Paulo: Saraiva, 2010.

MATTOS, B. **Compra de Imóveis, aspectos jurídicos: cautelas devidas e análise de riscos**. 8. ed. São Paulo: Atlas, 2012.

MEDEIROS, V. **Contabilidade**. 2012. Disponível em: <http://www.valdecicontabilidade.cnt.br/index.htm?http%3A//www.valdecicontabilidade.cnt.br/meus_servicos/contabilidade/conceitos.htm>. Acesso em: 01 jun. 2014.

MENSHHEIN, R. M. **Concorrência em marketing**. 2006. Disponível em: <http://www.portaldomarketing.com.br/Artigos1/Concorrenca_em_Marketing.htm>. Acesso em: 02 jun. 2014.

NASCIMENTO, A. M. **Curso de Direito do Trabalho**. 23. ed. São Paulo: Saraiva, 2008.

NICOLUCI, M. V.; GIULIANI, A. C. **A era dos serviços: desafios e tendências**. 2012. Disponível em: <<http://www.unifenas.br/extensao/administracao/iicongresso/089.htm>>. Acesso em: 05 jun. 2014.

NUNES, P. **Produção**. 2011. Disponível em: <<http://www.knoow.net/cienceconempr/economia/producao.htm#vermais>>. Acesso em: 26 jun. 2014.

PACIEVITCH, T. **Administração de empresas**. 2008. Disponível em: <<http://www.infoescola.com/profissoes/administracao-de-empresas/>>. Acesso em: 11 ago. 2014.

PARAÍBA. Conselho Regional de Corretores de Imóveis. **Tabela de comissões e serviços**. 2005. Disponível em: <http://www.abci.org.br/arquivos/creci_pb/tabela_honorarios.pdf>. Acesso em: 07 set. 2014.

RAPOSO, A. T.; HEINE, C. B. **Manual Jurídico do Corretor de Imóveis**. 7. ed. São Paulo: Ímã Produções, 1999.

SARAIVA, R. **Direito do Trabalho para concursos públicos**. 11 ed. São Paulo: Método. 2010.

RÔMULO, S. **Corretor de imóveis, uma profissão**. 2014. Disponível em: <<http://revistaedificar.com.br/blog/7-romulo-soares/44-corretor-de-imoveis-uma-profissao/>>. Acesso em: 01 ago. 2014.

ROSA, B. **O que é sistema de informação**. 2011. Disponível em: <<http://www.artigonal.com/tecnologias-artigos/o-que-e-sistemas-de-informacao-3711240.html>>. Acesso em: 27 jun. 2014.

SARAIVA, R. **Direito do Trabalho para concursos públicos**. 11. ed. São Paulo: Método, 2010.

SILVA, M. B. **Contribuição do setor terciário para a economia em Vitória da Conquista**. 2005. Monografia (Especialização) – Fundação Visconde de Cairu. Disponível em: <<http://pt.scribd.com/doc/16440879/Monografia/Contribuicao-Do-Setor-Terciario-Para-a-Economia-Em-Vitoria-Da-Conquista-Ba>>. Acesso em: 25 jun. 2014.

SILVA, F. G.; ZAMBON, M. S. **Gestão de relacionamento com o cliente**. São Paulo: Thompson, 2006.

SILVA, L. C.; TEIXEIRA, E. C.; PACHECO, F. A. M. **Mensuração da satisfação: um estudo sobre a ótica do consumidor em uma escola de idiomas na cidade de Sete Lagoas – MG**. 2004. Disponível em: <<http://www.unifenas.br/extensao/administracao/iiicongresso/trab11.htm>>. Acesso em: 01 jun. 2014.

SILVA, M. B. **Contribuição do setor terciário para a economia em Vitória Conquista**. Vitória da Conquista: Fundação Visconde de Cairu, 2005.

VADE MECUM Acadêmico. CARMEN, B. (Org.). Rio de Janeiro: Impetus, 2013.

VALLIM, J. R. A. **Direito Imobiliário Brasileiro: doutrina e prática**. 2. ed. São Paulo: Revista dos Tribunais, 1996.

VILHENA, P. E. R. **Relação de emprego**. São Paulo: LTr, 2005.

APÊNDICE

Questionário: relação de trabalho do corretor de imóveis na Suprema Imóveis Construções e Incorporações Ltda.

Prezado,

Sou aluna do curso de graduação tecnológica em negócios imobiliários (IFPB) e o objetivo dessa pesquisa é analisar a relação de trabalho dos corretores de imóveis com a imobiliária onde o meu estágio foi realizado. O intuito do estudo é estritamente acadêmico e dessa forma as informações serão tratadas de forma sigilosa e nenhum dado será utilizado para outros fins se não este.

Conto com sua colaboração!

1- Sua CTPS é assinada pela Suprema Imóveis Construções e Incorporações Ltda.?

- sim não

2- Se autônomo, foi opção sua ou outros motivos?

- opção própria
 outros motivos

3- Qual a forma de pagamento?

- salário fixo
 salário fixo + comissão
 comissão

4- Se comissão, qual o percentual sobre as vendas?

- menor que 6%
 igual a 6%
 maior que 6%

5- Como se dá o pagamento?

- depósito em conta
 espécie
 cheque
 outras formas

6- Qual a jornada de trabalho?

- horário em escalas de plantões, com carga horária máxima de 08 horas diárias.
 horário em escalas de plantões, com carga horária superior as 08 horas diárias.
 carga horária fixa definida pela imobiliária, respeitando o limite de 08 horas diárias.
 sem jornada definida

7- Qual a principal exigência feita para a contratação dos serviços?

- curso superior em negócios imobiliários
- curso técnico (TTI)
- experiência
- veículo próprio
- NDA

8- Há ajuda de custo para combustível?

- sim
- não

9- Qual a principal dificuldade enfrentada no ramo imobiliário no que se refere à relação de trabalho?

- falta de assinatura de CTPS
- falta de direito à FGTS
- falta de pagamento de INSS
- impossibilidade de requerer férias