



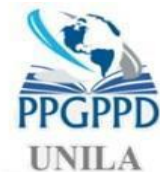
UNIVERSIDADE FEDERAL DA INTEGRAÇÃO LATINO-AMERICANA (UNILA)
INSTITUTO LATINO-AMERICANO DE ECONOMIA, SOCIEDADE E POLÍTICA
PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM POLÍTICAS PÚBLICAS E
DESENVOLVIMENTO (PPGPPD)

ESTUDO SOBRE A EXPLORAÇÃO DO TRABALHO NO MERCADO IMOBILIÁRIO
NA CIDADE DE SÃO PAULO/SP

DALTON MOISÉS TELES

DISSERTAÇÃO

Foz do Iguaçu
2023



**UNIVERSIDADE FEDERAL DA INTEGRAÇÃO LATINO-AMERICANA (UNILA)
INSTITUTO LATINO-AMERICANO DE ECONOMIA, SOCIEDADE E POLÍTICA
PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM POLÍTICAS PÚBLICAS E
DESENVOLVIMENTO (PPGPPD)**

**ESTUDO SOBRE A EXPLORAÇÃO DO TRABALHO NO MERCADO IMOBILIÁRIO
NA CIDADE DE SÃO PAULO/SP**

DALTON MOISÉS TELES

Dissertação apresentada ao Programa de Pós-Graduação em Políticas Públicas e Desenvolvimento da Universidade Federal da Integração Latino-Americana, como requisito parcial à obtenção do título de Mestre em Políticas Públicas e Desenvolvimento.

Orientador: Dr. Gilson Batista de Oliveira

Foz do Iguaçu

2023

DALTON MOISÉS TELES

**ESTUDO SOBRE A EXPLORAÇÃO DO TRABALHO NO MERCADO IMOBILIÁRIO NA
CIDADE DE SÃO PAULO/SP**

Dissertação apresentada ao Programa de Pós-Graduação em Políticas Públicas e Desenvolvimento da Universidade Federal da Integração Latino-Americana, como requisito parcial à obtenção do título de Mestre em Políticas Públicas e Desenvolvimento.

BANCA EXAMINADORA

Orientador: Prof. Dr. Gilson Batista de Oliveira
PPGPPD/UNILA

Prof. Dr. Exzolvildres Queiroz Neto
PPGPPD/UNILA

Prof. Dr. Amilton José Moretto
PPGE/UNILA

Foz do Iguaçu, 13 de fevereiro de 2023.

Catálogo elaborado pelo Setor de Tratamento da Informação
Catálogo de Publicação na Fonte. UNILA - BIBLIOTECA LATINO-AMERICANA - PTI

T269e

Teles, Dalton Moisés.

Estudo sobre a exploração do trabalho no mercado imobiliário na cidade de São Paulo/SP / Dalton Moisés Teles. - Foz do Iguaçu, 2023.
81 fls.: il.

Universidade Federal da Integração Latino-Americana, Centro de Estudos Sociopolíticos da América do Sul, Pós-Graduação em Políticas Públicas e Desenvolvimento.

Orientador: Dr. Gilson Batista de Oliveira.

1. Emprego precário. 2. Economia compartilhada. 3. Desenvolvimento habitacional. 4. Habitação - Financiamento. I. Oliveira, Gilson Batista de. II. Título.

CDU 331:338.45(815.6)

O mercado nos reduz ao nosso comportamento, transformado em outra mercadoria fictícia e embalada para o consumo dos outros. Nos princípios sociais da sociedade instrumentária, já trazidos presentes nas experiências dos jovens, podemos ver com mais nitidez como esse novo capitalismo visa remodelar nossas naturezas em prol de seu sucesso. Devemos ser monitorados e telestimulados como as manadas e os rebanhos de MacKay, os castores e as abelhas de Pentland e as máquinas de Nadella. Devemos viver na colmeia: uma vida que é desafiadora e muitas vezes dolorosa por natureza, como qualquer adolescente pode atestar. Contudo, a vida na colmeia que nos é reservada não é uma vida natural. 'Os homens a fizeram'. Os capitalistas de vigilância a fizeram. (ZUBOFF, 2019 p.554)

RESUMO

Trabalhando em um setor onde há milhões de pessoas à procura de imóveis, e com um déficit habitacional que vem crescendo há muitas décadas, talvez seja impensável acreditar que corretores de imóveis lutam para sobreviver, e estão sujeitos a uma exploração do trabalho de forma intensa, em pleno século XXI. Estes profissionais que têm uma falsa sensação de liberdade e parecem ter vidas financeiras desestruturadas, orientam milhões de brasileiros rumo ao sonho da casa própria na maior capital econômica do Brasil. As ações do estado continuam a gerar políticas públicas que mantêm uma lógica de mercado que somada à urbanização crescente e desordenada, criou um ambiente propício à exploração do trabalho de intermediação imobiliária. Na Cidade de São Paulo, empresas do setor exploram de forma quase desumana, os técnicos em transações imobiliárias. Estes profissionais muitas vezes pagam para trabalhar. Mas por que fazem isso? As propostas parecem extremamente atrativas; por exemplo, vender um único imóvel de R\$350.000,00 poderia gerar uma comissão de cerca de 7 mil reais, ou seja, aproximadamente 7 salários-mínimos. Então, com mais de 2 milhões de ofertas de imóveis na Cidade de São Paulo, vender mais de um todo mês parece fácil. Mas não é. Na metrópole temos cerca de 50 mil corretores de imóveis credenciados ativos e mais ou menos 350 mil corretores sem registro (informais), sem mencionar, é claro, os outros corretores de cidades próximas e do interior, que buscam por melhores oportunidades trabalhando na tentativa de vender grandes empreendimentos da metrópole, mas apenas cerca de 20.000 imóveis são vendidos todo mês, que é praticamente a única fonte de renda da imensa maioria dos profissionais. O que agrava ainda mais o problema, é que de acordo com o próprio CRECI/SP (Conselho Regional dos Corretores de Imóveis), 80% das vendas são realizadas por grandes imobiliárias e construtoras. Considerando um número tão grande de pessoas trabalhando e o pequeno volume de imóveis se comparados a esta população, é impossível sobreviver atuando apenas na venda de imóveis. Estes técnicos geralmente cumprem longas horas de trabalho, inclusive em finais de semana e feriados. Para entender essa questão, buscamos a partir desta pesquisa, compreender como essa exploração ocorre, e como afeta a orientação que os corretores dão às famílias que muitas vezes buscam por uma moradia digna.

Palavras-chave: trabalho não remunerado; uberização da vida; déficit habitacional; financeirização da moradia.

ABSTRACT

Working in a sector where there are millions of people looking for housing market, and with a housing deficit that has been growing for many decades, it is perhaps unthinkable to believe that realtors struggle to survive, and are subject to an intense exploitation of their work, in the 21st century. The housing market brokers, who have a false sense of freedom and seem to have unstructured financial lives, guide millions of Brazilians towards the dream of home ownership in Brazil's largest economic capital. State actions continue to generate public policies that maintain a market logic that, added to the growing and disorderly urbanization, created an environment conducive to the exploration of housing market intermediation work. In the City of São Paulo, companies in the sector exploit technicians in housing market transactions in an almost inhuman way. These professionals often pay to work. But why do they? The proposals look extremely attractive; for example, selling a single property worth R\$350,000.00 could generate a commission of around 7 thousand reais, that is, approximately 7 minimum wages. So, with more than 1 million housing market offers in the City of São Paulo, selling more than one every month seems easy. But it is not. In the metropolis we have around 50,000 accredited active realtors and approximately 350,000 unregistered (informal) housing market brokers, not to mention, of course, other housing market brokers from nearby cities and the interior, who are looking for better opportunities working in an attempt to sell large developments in the metropolis, but only around 20,000 properties are sold every month, which is practically the only source of income for the vast majority of professionals. What makes the problem even worse is that, according to CRECI/SP (Regional Council of Housing Market Brokers of São Paulo), 80% of sales are made by large housing market agencies and construction companies. Considering such a large number of people working, the fewer volumes of housing market is not enough for all demand, so is impossible to survive acting only selling housing market. These technicians usually work long hours, including weekends and holidays. In order to understand this issue, based on this research, we sought to understand how this exploitation occurs, and how it affects the guidance that realtors give to families who are often looking for decent housing.

Keywords: exploitation of work; housing deficit; financialization of housing.

LISTA DE ILUSTRAÇÕES

Figura 1: Ilustração da dependência tecnológica em o “Privilégio da servidão”	24
Figura 2: Simulação de financiamento para família, com renda de 2 salários-mínimos	33
Figura 3: Sistema Data Zap - Tecnologia de análise espacial e geoprocessamento 1	37
Figura 4: Sistema Data Zap - Tecnologia de análise espacial e geoprocessamento 2	38

LISTA DE FOTOGRAFIAS

Fotografia 1: IX Congresso Nacional de Corretores de Imóveis - Anunciada a regulamentação da profissão	26
Fotografia 2: Expulsão da Favela Jardim Edith em 1996	31
Fotografia 3: Favela Jardim Edith em 1995	32
Fotografia 4: Empreendimentos que foram construídos na área da Favela Jardim Edith	32
Fotografia 5: Família que resistiu ao empreendimento imobiliário, zona oeste	36
Fotografia 6: Impresso: Marginal Pinheiro principal região de atuação da Incorporadora Bolsa de Imóveis	41
Fotografia 7: Corretor de Imóveis que se transforma em servente, faxineiro e pedreiro para vender unidades	57

LISTA DE GRÁFICOS

Gráfico 1: Gráfico 1 - Alienações fiduciárias em São Paulo e Execuções Extrajudiciais	34
Gráfico 2: Inadimplência do financiamento imobiliário no Brasil 2015-2021	36
Gráfico 3: Zonas, distritos ou bairros mais representativos no cálculo do índice FipeZap	38
Gráfico 4: Evolução das Inscrições do Corretores no CRECI/SP	39
Gráfico 5: Variação anual do volume de registro de imóveis em São Paulo (SP)	40

LISTA DE ABREVIATURAS E SIGLAS

CRECI	Conselho Regional dos Corretores de Imóveis
COFECI	Conselho Federal dos Corretores de Imóveis
FIPE	Fundação Instituto de Pesquisas Econômicas
MCMV	Programa Minha Casa Minha Vida
NAR	National Association of Realtors
PPP	Parceria Público Privada
UFMG	Universidade Federal de Minas Gerais
UNILA	Universidade Federal da Integração Latino-Americana

SUMÁRIO

1 INTRODUÇÃO	12
1.1 JUSTIFICATIVA E ADERÊNCIA AO ESCOPO DO PROGRAMA	13
1.2 PROBLEMA	14
1.3 PRESSUPOSTOS	15
1.4 OBJETIVOS	16
1.4.1 Objetivo Geral	16
1.4.2 Objetivos Específicos	16
1.5 APRESENTAÇÃO DA DISSERTAÇÃO	16
2 REVISÃO BIBLIOGRÁFICA SOBRE A EXPLORAÇÃO DO TRABALHO	18
2.1 O MAIS-VALOR, A EXPLORAÇÃO DA MÃO-DE-OBRA E A MAIS-VALIA	20
2.2 A EXPLORAÇÃO DO TRABALHO NO SETOR DE SERVIÇOS	21
2.3 O CAPITALISMO DE VIGILÂNCIA E A EXPLORAÇÃO NO SETOR DE SERVIÇOS	22
2.4 A EXPLORAÇÃO DO TRABALHO NO MERCADO IMOBILIÁRIO BRASILEIRO	25
3 CARACTERIZAÇÃO DA CIDADE E DO MERCADO IMOBILIÁRIO DE SÃO PAULO	28
3.1 A OCUPAÇÃO DO ESPAÇO URBANO DE SÃO PAULO	29
3.2 O MERCADO IMOBILIÁRIO EM SÃO PAULO	36
3.3 O CORRETOR DE IMÓVEIS E SUA REMUNERAÇÃO	42
3.3.1 A Remuneração do Corretor de Imóveis	44
4 MÉTODOS PARA COLETA E ANÁLISE DE DADOS E INFORMAÇÕES	47
4.1 A ESCOLHA DOS ENTREVISTADOS	47
4.1.1A Entidade dos Corretores, a Fiscalização e Exploração	48
4.1.2A Condução das Entrevistas e Algumas Ponderações Iniciais	48
4.2 O MÉTODO DE ANÁLISE DO DISCURSO	49
5 RELATO DA PESQUISA DE CAMPO E ANÁLISE DAS ENTREVISTAS	51
6 CONSIDERAÇÕES FINAIS	68

REFERÊNCIAS	71
ANEXOS	
ANEXO I – ROTEIRO DE ENTREVISTA PARA CORRETORES COM CREDENCIAL ATIVA	76
ANEXO II – ROTEIRO DE ENTREVISTA PARA CORRETORES COM CREDENCIAL INATIVA	77
ANEXO III – ROTEIRO DE ENTREVISTA PARA FAMÍLIAS	78
ANEXO IV – ROTEIRO DE ENTREVISTA COM FISCAIS DO CRECI/SP	79
ANEXO V – ROTEIRO DE ENTREVISTA PARA IMOBILIÁRIAS E CONSTRUTORAS	80

1 INTRODUÇÃO

O estímulo inicial para essa dissertação foi a experiência de mais de 25 anos atuando no mercado imobiliário. As experiências no setor ajudaram a entender melhor as inúmeras dimensões do tema pesquisado sobre a exploração do trabalho de corretores de imóveis.

Na cidade de São Paulo, com mais de 2 milhões de ofertas de imóveis, vender um (ou mais) imóvel todo mês parece fácil. Mas não é. Uma única venda, dependendo da localização, pode gerar uma comissão de 10 salários-mínimos. Mas na metrópole temos cerca de 70.000 corretores de imóveis credenciados de acordo com o CRECI/SP, mas apenas cerca de 20.000 imóveis são vendidos todo mês, que é praticamente a única fonte de renda da imensa maioria dos profissionais. As grandes e médias empresas do setor vendem a maioria destes imóveis na capital, e para agravar existe um número significativo de pessoas que trabalham sem o devido credenciamento.

Alguns podem acreditar que este problema poderia ser resolvido buscando oportunidades de intermediações imobiliárias em outra cidade da grande São Paulo, todavia, é impossível pois o problema abrange todo o estado.

No estado de São Paulo, durante todo ano de 2019 foram realizados 908.027 registros de vendas de imóveis nos cartórios, de acordo com os Indicadores Imobiliários FIPE (Fundação Instituto de Pesquisas Econômicas). Neste mesmo ano, conforme dados coletados no COFECI (Conselho Federal dos Corretores de Imóveis), havia 193.572 inscrições de corretores no estado; porém, na prática, temos um número bem maior de pessoas atuando se considerarmos os desempregados que praticam o exercício ilegal da profissão. Podemos multiplicar este número por ao menos 6 vezes, para chegarmos ao total aproximado de pessoas que atuam no estado. Temos então aproximadamente 75 mil vendas de imóveis mensais para mais de 1 milhão de pessoas atuando. O que agrava ainda mais o problema é que de acordo com pesquisa do CRECI/SP, 80% das vendas são realizadas por médias e grandes empresas.

Viana Neto (2017), atual presidente do CRECI/SP, em um artigo publicado no site do conselho, disse que: “sob chuva ou sol forte, homens e mulheres que já trabalham horas a fio, (...) finais de semana e feriados, etiquetam milhares de panfletos, montam sacolas com os folders (...)”. Nas palavras dele, os corretores “se revezam em padarias, restaurantes, parques e shoppings, para o corpo a corpo com a população e, assim, atrair o cliente”. Apesar de todo este empenho, o presidente do CRECI/SP esclarece que o profissional intermediador de imóveis só é remunerado quando é finalizado o negócio, desta maneira

ele pode ficar períodos longos “trabalhando até mais de 12 horas por dia, sem um único centavo no bolso. E ele ainda paga”. Paga para se manter no trabalho, para se manter no mercado. (VIANA NETO, 2017)

Assim, apresenta-se, então, o termo “lixão imobiliário¹”. A partir do que foi descrito do trabalho no setor imobiliário em São Paulo, é fácil perceber que a renda da maioria dos corretores de imóveis, que atuam em suas cidades, é relativamente baixa.

No ambiente imobiliário, os operários têm a visão ofuscada pela esperança de ganhos milionários, e se submetem a condições inimagináveis de trabalho e remuneração.

1.1 JUSTIFICATIVA E ADERÊNCIA AO ESCOPO DO PROGRAMA

Através de políticas públicas que foram implementadas inicialmente para alimentar e salvar empresas de construção civil, mais de 300 bilhões de reais foram investidos no setor nos últimos anos, porém atualmente (2022) o déficit habitacional apenas aumentou. A diminuição do déficit foi uma das principais justificativas para a criação do Programa Minha Casa Minha Vida (MCMV), em 2008. Naquela época os donos e gestores das maiores empresas da construção observavam incrédulos os valores de suas empresas derreterem na bolsa de valores, em função da explosão da bolha imobiliária, que teve seu trágico início nos Estados Unidos; o país disseminador da política de financeirização da moradia².

Diante de um volume tão grande de recursos faz se necessário um contingente enorme de profissionais para convencer potenciais compradores a adquirir imóveis das construtoras, aqui a exploração do trabalho se entrelaça ao planejamento urbano.

No Brasil, temos 7 milhões de imóveis desocupados e um déficit habitacional de 6 milhões, muitas famílias que fazem parte desse déficit vivem em condições precárias. Os proprietários que mantêm seus imóveis desocupados, sejam para valorizá-los e ou vendê-los, tem uma visão controversa, pois em muitos casos eles mesmos perdem muito dinheiro por não alugar seus imóveis, o que poderia em grande medida ajudar a combater o déficit habitacional. (PASSARINHO; BARRUCHO, 2018)

¹ Espaço geográfico onde corretores de imóveis trabalham exaustivamente, porém não conseguem sobreviver com as sobras do depósito de resíduos, ou seja, o baixo volume de vendas de imóveis, pois o local não comporta a grande quantidade de profissionais atuantes.

² O contrato da moradia é transformado em títulos lastreados para serem negociados na bolsa de valores. Um mercado voltado ao lucro e não para solução de problemas habitacionais.

Mesmo diante desta realidade, o enorme exército de corretores de imóveis é utilizado para manter em funcionamento a máquina da financeirização da moradia. As maiores empresas da construção manipulam as políticas públicas do Estado e conseguem a alocação dos recursos financeiros do setor de acordo com seus interesses. E para crescerem e ampliarem seus negócios, exploram os profissionais que são intermediadores das transações.

Isso posto, essa proposta de pesquisa está alinhada com a linha de pesquisa “Estratégias de Desenvolvimento”, pois vemos que grandes empresas mantêm facilmente a exploração do trabalhador imobiliário apoiado por ações políticas do Estado, que por sua vez afetam as famílias que buscam por imóveis, cuja decisão de compra depende das orientações técnicas dos corretores de imóveis, que infelizmente tem suas vidas desestruturadas por estarem sujeito a condições de trabalho que são claramente inadequadas devido a exploração. Entender esse como se dá esse processo, pode ajudar a resolver as falhas das estratégias de desenvolvimento urbano e ampliar o acesso à moradia.

1.2 PROBLEMA

Ao longo de sua história, o Estado Brasileiro administra as políticas públicas para manter uma lógica de mercado, que somada à urbanização crescente e desordenada, criou um ambiente propício à exploração do trabalho dos corretores de imóveis. Na cidade de São Paulo, o mercado de imóveis explora de forma quase desumana o trabalho dos corretores de imóveis. Na verdade, muitas vezes, os corretores de imóveis pagam para trabalhar no setor. Infelizmente, são esses profissionais que, com suas vidas desestruturadas devido à exploração, auxiliam pessoas na busca do bem que quase sempre tem o maior custo econômico de uma família, o imóvel.

Os agentes imobiliários são parte do exército que ajudam a manter acesa a financeirização da moradia, a mais valia imobiliária³. Com tudo isso, muitas famílias em busca de conquistar um sonho, não são orientadas adequadamente, e adquirindo um financiamento imobiliário que não deveriam, perdem tudo que investiram, perdem seus imóveis e a esperança de ter uma moradia adequada.

Isso posto, esse trabalho será norteado pela seguinte questão:

³ O valor produzido pelos corretores de imóveis, mas não pago a eles, gerando altos lucros para grandes empresas do setor. Esse conceito será explicado mais detalhadamente no próximo capítulo.

- Como se dá a exploração do trabalho e a geração da mais-valia no mercado imobiliário da cidade de São Paulo e quais são suas consequências?

1.3 PRESSUPOSTOS

As empresas do setor da construção civil precisam dar publicidade a venda de seus imóveis para efetivamente vender, lucrar e crescer. Explorar e contar com o trabalho de corretores autônomos parece ser o ideal; afinal, eles não geram custos para a maioria das empresas e divulgam massivamente seus imóveis. Desta forma ter um número cada vez maior de corretores de imóveis, a princípio seria aumentar exponencialmente as chances de vender e lucrar.

Apesar de hoje (2023) as grandes empresas deste setor terem como grandes aliados divulgadores as redes sociais, o ser humano, o corretor de imóveis é crucial no trabalho de atendimento humano e divulgação pessoal considerada segura. De acordo até mesmo com respostas dadas por um polêmico sistema de inteligência artificial chamado ChaGPT, "o corretor continua sendo um recurso valioso para ajudar os clientes a navegar pelo mercado imobiliário de maneira eficaz e pessoal".

Sendo o corretor, um profissional que já há décadas se prova insubstituível, e necessário para muitos compradores, muitas empresas recrutam pessoas desempregadas, sem o mínimo de conhecimento técnico da atividade de intermediação imobiliária, para trabalharem como autônomos nas vendas dos imóveis, tornando as transações um grande risco, mas mesmo assim humanizada. É desta forma que o contingente de 50.000 corretores de imóveis registrados na cidade de São Paulo, pode ultrapassar, tranquilamente, mais de 400.000 pessoas atuando; sem mencionar, é claro, os corretores e pessoas desempregadas de cidades próximas e do interior, que buscam por melhores oportunidades trabalhando em grandes empreendimentos da metrópole.

Considerando um número tão grande de pessoas trabalhando, e o pequeno volume de imóveis vendidos, é impossível sobreviver atuando apenas na venda de imóveis. Um trabalho que geralmente é exaustivo, pois muitos dos profissionais cumprem longas horas de atividade, inclusive nos finais de semana e feriados.

É neste ambiente que até mesmo os corretores de imóveis credenciados, dia a dia, parecem estar sem condições financeiras e psicológicas para orientar adequadamente as famílias que buscam por imóveis na capital de São Paulo. Para eles, parece ser impossível sobreviver e competir com corretores de grandes empresas, mantendo custos básicos

como gasolina, alimentação, internet, anúncios, entre outros.

1.4 OBJETIVOS

Na sequência são apresentados os objetivos dessa dissertação.

1.4.1 Objetivo Geral

O objetivo geral desta pesquisa é entender como a exploração do trabalho dos corretores de imóveis ocorre no mercado imobiliário da cidade de São Paulo e como essa exploração afeta a qualidade de vida desses trabalhadores.

1.4.2 Objetivos Específicos

Em face do problema, das hipóteses e do objetivo geral tem-se os seguintes objetivos específicos:

- Entender os mecanismos da exploração do trabalho, principalmente, no setor de serviços imobiliários;
- Estudar as formas de exploração do trabalho dos corretores de imóveis e como isso ocorre na cidade de São Paulo.

1.5 APRESENTAÇÃO DA DISSERTAÇÃO

A ampla transformação do setor de trabalho contemporâneo, agora ainda mais acelerada pela chamada “uberização da vida”, causa impactos profundos no setor de serviços. Tudo isso é amplamente estudado e discutido por vários e importantes autores. Todavia, a intermediação imobiliária, que é o tipo de prestação serviço fundamental a um dos mais importantes motores da economia tem raros estudos, muitos enaltecendo a tragédia capitalista. Na verdade, é um tema de difícil análise para quem não tenha efetivamente atuado nele, pois obter informações fidedignas desta área é extremamente difícil; até mesmo os próprios prestadores de serviços desconhecem a dimensão de sua verdadeira realidade, eles escondem suas desilusões.

Para ajudar a entender essa problemática onde temos na capital milhões de ofertas de imóveis, um déficit habitacional crescente, criando um ambiente onde há a imensa

maioria de seus corretores de imóveis são explorados ao máximo e passam por dificuldades financeiras que trazem ao invés de segurança, risco à população que busca por moradia. Para tratar o problema levantado, essa dissertação apresenta, além desta introdução com primeiro capítulo e das referências, mais cinco capítulos.

No segundo capítulo, para entender a exploração do trabalho, é feita uma revisão bibliográfica, abordamos como a lógica do sistema presente na capital brasileira está também presente em outra cidade global, nos Estados Unidos. No terceiro capítulo apresenta-se uma caracterização do mercado imobiliário. No quarto capítulo, demonstram-se os aspectos metodológicos da pesquisa realizada. No quinto capítulo, através de um intenso trabalho de campo, que foi iniciado há alguns anos durante outros estudos acadêmicos anteriores e intensificado com várias entrevistas *in loco* na cidade de São Paulo, apresenta-se os resultados da pesquisa. E, por fim, no sexto capítulo, realiza-se as considerações finais desta dissertação.

2 REVISÃO BIBLIOGRÁFICA SOBRE A EXPLORAÇÃO DO TRABALHO

Na primeira metade do século XIX, Karl Marx observava que após as revoluções francesa e americana, a sociedade se transformou em uma “sociedade de valores de troca”, o objetivo fundamental era gerar “riqueza abstrata” perigosamente arquitetada. A influência iluminista do século XVIII incentivou a sociedade a conquistar a liberdade, todavia esta conquista não seria possível a todos; então, a ilusão de liberdade foi utilizada para manter e ou agravar a servidão por meio do trabalho. "A história da servidão se abriria como história da liberdade". Havia um ambiente global extremamente favorável à exploração do trabalho. (MARX, 1867; 2015a, p.100)

É desta forma que a liberdade desejada pelos cidadãos da idade média, e aparentemente conquistada com as revoluções, se torna ferramenta importante para que a burguesia use o trabalho da classe operária em busca de controlar os fluxos de capital, e otimizar o lucro. “Os valores fundamentais da liberdade, igualdade e fraternidade estão incrustados no proje-to marxista da autonomia do indivíduo”, porém este é um regime econômico em que o objetivo principal é acumular riqueza, e assim “impõe limites insuperáveis ao desenvolvimento livre do indivíduo”. (BELLUZZO, 2013, p.13)

A união da liberdade e servidão, tornou-se um veículo de progresso. E foi somente dessa forma que a prosperidade pode apresentar-se, “cada vez mais, como um pré-requisito e um produto marciano de uma produtividade auto-impulsionada”. O neoliberalismo afirma que “as pessoas livres não necessitam de libertação, e as oprimidas não são suficientemente fortes para libertarem-se”. (MARCUSE, 1981, p.15)

Após o término da segunda guerra mundial, o plano Marshall, que visava o domínio global, ganhava mais força. O capitalismo vivia uma "era de ouro", as nações hegemônicas produziam empregos para quase todos aqueles que desejam ter um. Porém, não durou muito tempo, mudou abruptamente durante a segunda metade da década de 1980. A taxa média de desemprego aumentou drasticamente. A interpenetração financeira, geral, é consequência da diversificação dos ativos em uma escala global.

Desta maneira tornou obrigatória a internacionalização de carteiras dos administradores de riqueza' (HOWELL, 2010). E neste vai e vem de sonho e decepção econômica, a vida da sociedade moderna é cada vez mais manipulada pela “*soft law*”⁴(quase direito). "Estamos no domínio da *soft law*, em que a norma obrigatória é

⁴ Soft Law corresponde a regras cujo valor normativo é limitado e que não são juridicamente obrigatórias.

substituída por um conjunto de mecanismos de pressão que supostamente favorecem a convergência em torno dos objetos comuns." A chamada ideologia da regulação. (GUIMARÃES, 2009, p.40)

Com muita liberdade e aparentemente distante da servidão, o mercado imobiliário é sem dúvida uma enorme vitrine de ganhos milionários do setor de serviços por todo o mundo. A principal ideologia que regula este mercado é que a casa própria é um sonho que deve ser conquistado por todos.

O sonho de se ter uma "casa própria" é disseminado nos territórios urbanos. Além de grandes publicidades que está em praticamente todos os canais de mídia e redes sociais, hoje temos grandes empresas de streaming internacionais como a Netflix, que destacam em suas plataformas, várias séries de filmes em que são apresentadas com uma grande riqueza de detalhes, corretores de imóveis que vivem uma vida de luxo vendendo mansões que geram comissões de alguns milhões de dólares. Tudo parece muito real e alcançável. O mundo urbano é posto como objeto de desejo, mas esconde suas mazelas.

Na disseminação desta ilusão, oculta a grave exploração do trabalho de intermediação imobiliária, algo preocupante que parece estar presente em todos os grandes centros mundiais, e afeta não apenas o trabalhador, mas também as famílias que procuram por um imóvel.

Iniciando uma análise sobre a exploração do trabalho no setor imobiliário mundial, encontramos números alarmantes. Na Flórida, Estados Unidos, podemos observar o mesmo problema que ocorre em São Paulo. De acordo com a *National Association of Realtors* (NAR - Associação Nacional dos Corretores de Imóveis), em 2021 foi registrado um número total de 195.647 corretores de imóveis ativos no estado da Flórida. Um aumento de 6,17% em relação ao ano de 2020. O número total de imóveis vendidos no estado da Flórida é de aproximadamente 1.300.000 unidades. Então, a Flórida tem aproximadamente 100.000 unidades de imóveis sendo vendidas todos os meses, e aproximadamente o dobro de profissionais. (NAR, 2022) De acordo com a dinâmica de mercado no sistema capitalista, parece que as grandes e médias imobiliárias na Flórida vendem cerca de 80% dos imóveis, fenômeno parecido com o que ocorre na cidade de São Paulo.

2.1 O MAIS-VALOR, A EXPLORAÇÃO DA MÃO-DE-OBRA E A MAIS-VALIA

Compreende-se melhor, a expressão “mais-valor”, como o estranhamento da produtividade do trabalho humano, “diferencia o metabolismo da espécie humana”. Da sua essência, da sua natureza. Os animais, por exemplo, que tem uma adaptação passiva, parecem geneticamente determinados às mudanças do ambiente. Já o ser humano tem uma adaptação ativa, com escolhas, ele pode inclusive transformar seu ambiente, adaptá-lo. Todavia, o capitalismo manipulando o desejo, a liberdade, a crença, consegue conduzir o indivíduo. O ser humano trabalhador, se transforma em um fantoche, um zumbi da máquina, um sujeito robotizado para gerar lucro e riqueza. “Riqueza sempre crescente e crescentemente estranhada”. (MARX, 2015c, p.26)

É desta maneira que os planejadores imobiliários fazem de forma intensa o uso da mais valia, ou seja, o trabalho realizado pelo trabalhador, mas o qual ele não é remunerado. (MARX, 105, p.25). O trabalho, ou melhor, a exploração deste, assume o caráter duplo, ou seja, processo de trabalho e processo de valorização.

O mais-valor, contudo, além de desvendar o mecanismo de acumulação de capital, isto é, a expropriação do trabalhador, expressa um processo ainda mais fundamental: mais do que significar a exploração do trabalho, como de fato o faz, o mais-valor representa a objetivação, estranhada dos sujeitos, do potencial que possui o trabalho (social) de reproduzir de forma ampliada as suas condições antecedentes. (MARX, 2015c, p.26)

O ser humano é colocado de lado se transformando em um animal manipulável, entrando em destaque o lucro. Desta maneira o sistema econômico engendra a intensificação do trabalho, onde dentro do ambiente produtivo há uma vigilância imposta sobre o trabalhador, com o fim de se obter mais e mais lucro, o que Karl Marx chamou de mais valia absoluta.

A prioridade não é o ser humano, a prioridade é saber se ele é considerado produtivo para o capitalismo, se ele gera o lucro esperado. As exigências de trabalho muitas vezes ultrapassam o limite da mente e do corpo.

Com o avanço da tecnologia, o limite do trabalhador é posto à prova. Os novos meios de produção, as máquinas são usadas trazendo com elas, novas técnicas de exploração. Na mais-valia relativa entra em cena para explorar de forma intensa o trabalho não pago ao trabalhador.

Trazemos aqui esta análise Marx (2013; 2015), não para criticar o trabalho, pois o trabalho é fundamental, ele traz a possibilidade de plantar e colher, de ter uma vida com mais garra, com maior dedicação. O trabalho dignifica a vida humana. Mas a finalidade com

que o sistema faz uso da exploração do trabalho, tem fim horrendo. O sistema estimula que os indivíduos a partir de seus desejos, fantasias e crenças, tenham uma vida consumista inconsequente. E neste estado alienado, os trabalhadores passam a acreditar que somente assim eles se mantêm elegíveis ao palco da vida de espetáculos.

Há uma nova morfologia do trabalho, novos modelos de ser, transformando o meio social humano, o meio social do trabalho.

Ricardo Antunes, afirma que Marx, no Livro O Capital, volume II, "apresenta uma seminal análise da indústria de transporte (navegação e ferrovia) como potencial geradora de mais-valor apesar de não produzir nenhum elemento material." (ANTUNES, 2018 p. 39) Todavia, Antunes disse sobre a análise de Marx: "Sua análise foi capaz de compreender precocemente, ainda em meados do século XIX, que este ramo era por si mesmo capaz de criar mais-valor." Aproximadamente um século e meio depois, temos mutações profundas moldadas pelo capitalismo em uma nova era, a era digital-informacional, onde vemos uma enorme expansão dos serviços e, também, de sua mercadorização, "torna-se premente oferecer um efetivo entendimento de qual é o papel dos serviços na acumulação de capital, como se realiza o processo de produção dentro desse setor, bem como qual é a real participação desses trabalhadores" (ANTUNES, 2018 p. 50).

2.2 A EXPLORAÇÃO DO TRABALHO NO SETOR DE SERVIÇOS

Para Daniel Bell (1973) a forte ampliação do setor de serviços se deu à medida que houve uma intensa expansão das universidades, levando a sociedade a transformar-se numa "sociedade de inteligência", um modelo norte-americano "observado em direção a um padrão mundial". (ROSSO, 2014a, p.78)

Nos últimos anos o setor de serviços se tornou o grande empregador de mão de obra (ROSSO, 2014b). O Estado estimula a divisão social do trabalho, e é nesta divisão que se deslocam os trabalhadores de suas atividades primárias para secundárias e então para as terciárias. "As atividades primárias saciam as necessidades das pessoas, entre as quais as de alimentação, enquanto as do setor secundário ampliam muito o horizonte das necessidades básicas para os desejos impulsionados pela fantasia" (ROSSO, 2014a, p. 75). É dessa maneira, com o crescimento dos desejos e fantasias, que se ampliam as fronteiras para a acumulação de capital, num ambiente propício para a mais valia.

De acordo com Marx, *apud* Rosso (2014b, p. 81) o trabalho de prestação de serviços é improdutivo. Ele entendia que este setor não produzia mais-valia, e dizia: "não são

trabalhos produtivos e seus executantes não são trabalhadores produtivos". Todavia para Rosso, o problema é muito mais complexo. Será que não existiam mesmo serviços, trabalhos imateriais que poderiam ser concebidos como produtivos?

Vainer (2002), diz que a exploração moderna é inspirada no Modelo Norte Americana, que molda o padrão mundial. O mesmo ocorre com as grandes cidades dos países periféricos, pois reproduzem mecanismos de poder e de apropriação de recursos. As grandes cidades constituem espaço de afirmação, espaço de legitimidades e valores simbólicos. As severas disputas pelo espaço urbano, pela cidade, podem e devem ser a “disputa por este conjunto de recursos de que ela é origem e depositária, eternizando, como em suas ruas e edificações, mecanismos de reprodução da exploração e da dominação” (VAINER, 2002, p. 27).

No Brasil, este modelo de desenvolvimento político econômico, representou uma verdadeira ruptura com o padrão dominante até o final da década de 1980, ao promover o processo de abertura da economia. A indústria da construção civil e da transformação lideraram a economia do país até os anos 70, e dinamizou o mercado de trabalho urbano nacional. Já nos anos 80, a proteção externa garantiu uma reorganização produtiva mais lenta e defendeu o emprego industrial, ao mesmo tempo “que uma expansão dos serviços públicos sociais e os serviços produtivos e voltados para o consumo de alta renda sustentaram a estrutura ocupacional”. Em 1990, a racionalização econômica feriu de forma violenta “a capacidade de geração e o nível de emprego dos diversos setores econômicos, levando a uma redução acentuada da dimensão ocupacional do trabalho”. (DEDECCA, 1996, p. 60)

O setor de serviços foi intensamente ampliado por novas maneiras de conviver e de pensar no novo mundo das telecomunicações e da informática. Estas novas “relações entre os homens, o trabalho, a própria inteligência, dependem, na verdade, da metamorfose incessante de dispositivos informacionais de todos os tipos” (LÉVY, 1993, p. 7).

2.3 EXPLORAÇÃO NO SETOR DE SERVIÇOS E O CAPITALISMO DE VIGILÂNCIA

O setor de serviços, por tradição, é analisado como atividades não produtivas, por não resultarem em objetos em forma de mercadoria, e que a princípio não produzem mais-valia (ROSSO, 2014). A partir desta visão, fica mais fácil explorá-la. Há cada vez mais atividades no setor de serviços que produzem absurdamente o ilusionismo da mais-valia, ou seja, a ilusão de que ganhar pouco, quase nada, ou até mesmo pagar para trabalhar,

colaborando com o exponencial ganho de "mais-valia" (trabalho realizado e não pago) das grandes empresas, um dia será recompensado com uma grande comissão por todos os seus serviços arduamente prestados.

Em forte crescimento nas últimas décadas, o setor de serviços gerou cerca de 70% do PIB nacional em 2020, acompanhando a tendência mundial. (EXAME, 2022)

Fazendo uso do setor de serviço, a terceirização vem se tornando o principal mecanismo do trabalho em várias partes do mundo, expandindo as suas formas de acumulação, usando as suas redes de subcontratação. Elas disseminam a liberdade e flexibilidade aos "semi-autônomos" que são mordidos pelo vampiro capitalista. Com toda esta criatividade, além de exercitar, todo o "envolvimento participativo" dos trabalhadores e ou das trabalhadoras, o "trabalho polivalente", "multifuncional", "qualificado" ou não, combinado com uma estrutura inovadoramente horizontalizada e integrada entre diversas empresas, tem como grande finalidade, otimizar o tempo aumentando a intensidade e exploração de trabalho (ANTUNES, 2015, p.10). "O capital é trabalho morto, que, como um vampiro, vive apenas da sucção de trabalho vivo, e vive tanto mais quanto mais trabalho vivo suga" (MARX, 1867; 2015a, p.392). Um novo fluxo para uma nova era de possibilidades com tecnologias e internet de última geração, transforma as presas mordidas pelo capital em missionários vampiros, os mortos-vivos do trabalho propagando a liberdade ilusionista.

Se no século XIX o capitalismo ganhava força e grande propulsão com os motores a vapor, agora, no século XXI, com inovadoras técnicas, advindas de tecnologias avançadas, parece que os motores são movidos com forças que elevam sua velocidade, a velocidades que ultrapassam a da luz. E é exatamente o setor de serviços que está posta esta incrível força ilusionista, o trabalho *freelancer* (falsamente livre) com remuneração incerta, geralmente resulta em muitas horas de trabalho, fazendo com que o trabalhador utilize seus recursos financeiros para realizá-lo. Aqui, os mesmos princípios do desejo, liberdade e crença são utilizados para maximizar o lucro.

Agora a crisálida da geração de lucro, esta metamorfose da borboleta lucrativa que eleva os ganhos do capital ganhou uma técnica até então inimaginável com o advento da internet e seus fluxos.

De acordo com Zuboff (2019), arquitetando uma nova produção de bens e de serviços com recursos inacreditáveis, uma nova lógica econômica parasitária está presente com vigias tecnológicos trabalhando 24 horas por dia. Há uma nova ordem econômica que reivindica as experiências humanas como uma verdadeira matéria-prima gratuita para serem usadas em práticas comerciais nebulosas de extração, o que molda e modifica o

comportamento humano, direcionando o ser vivo à sua vontade, o lucro. “Uma mutação desonesta do capitalismo marcada por concentrações de riqueza, conhecimento e poder sem precedentes na história humana” (ZUBOFF, 2019 p.13). Todos os trabalhadores que estão espalhados, nas terras urbanas do globo terrestre, portadores de seus smartphones e ou computadores conectados à internet, são diariamente monitorados a partir de oferta de serviços "gratuitos", os quais fatalmente permitem com que grandes empresas digitais transformem as pessoas em verdadeiros escravos e não mestres de suas ações.

Hoje (2023), ao invés de se alimentar apenas do trabalho, como diria Karl Marx, que em sua época desenhava o sistema econômico como um verdadeiro vampiro do trabalho; o capitalismo agora se alimenta de toda a experiência humana. A exploração no setor de serviços recebe um apoio preocupante e perigoso. O Google criou o que podemos chamar de capitalismo de vigilância, e o aperfeiçoa, da mesma maneira que a GM General Motors fez com o capitalismo gerencial. Essa famosa e respeitada empresa de tecnologia faz o uso de recursos que parecem ser inesgotáveis, ela se utiliza de enormes recursos financeiros aplicados na pesquisa e desenvolvimento para tornar a vigilância cada vez mais feroz e eficiente. Empresas como o Facebook e Microsoft seguem este mesmo caminho. (ZUBOFF, 2019)

A chamada “uberização” da vida impacta em cheio o setor de serviços. Há um adoecimento latente dos trabalhadores, adoecimento mental e físico em função destas dramáticas relações de trabalho as quais eles têm se vinculado. (ANTUNES, 2018). A figura 1, que é a capa do livro de Antunes, ilustra bem essa situação.

Figura 1: Ilustração da dependência tecnológica em o “Privilégio da servidão”



Fonte: Antunes, 2018, capa.

2.4 A EXPLORAÇÃO DO TRABALHO NO MERCADO IMOBILIÁRIO BRASILEIRO

Segundo Silva (2011), antes que a civilização capitalista moderna se transformasse na sociedade da informação, observamos uma crescente e rápida urbanização no Brasil durante a década de 1930. Neste período, a sociedade civil dependia muito da atividade de intermediação imobiliária. Ela ganhou grande importância no cenário nacional da época devido à expansão das cidades.

No ano de 1936, foi realizada a organização do primeiro sindicato dos corretores de imóveis chamado “Junta Comercial dos Corretores de Imóveis do Rio de Janeiro” (SILVA, 2011). Em 1938, os cidadãos que até então realizavam intermediação imobiliária em São Paulo, seguiram o mesmo movimento do Rio e criaram no Largo do Café, próximo ao marco zero na cidade de São Paulo, o que chamaram de Associação Profissional dos Corretores de Imóveis.

De acordo com registros históricos no site do CRECI/SP, a profissão já era reconhecida pela sociedade. Os corretores eram segurados no Instituto de Aposentadoria e Pensões dos Comerciantes, pagando para isso o seguro anual obrigatório. O poder público da época já reconhecia como oficial as avaliações feitas pelo Sindicato dos Corretores de Imóveis.

Entre as décadas de 1940 e 1970, surgiram vários outros sindicatos, entre eles, o de Porto Alegre em 1945, Goiás em 1948, em 1953 o de Minas Gerais e 1964 o do estado da Bahia.

Em 1957, foi elaborado o primeiro projeto de lei para regulamentar a profissão dos corretores de imóveis. A primeira regulamentação da profissão ocorreu em 27 de agosto de 1962. Foi um momento glorioso para quem atuava no mercado⁵. Naquele mesmo período, o Brasil registrava um forte crescimento da economia⁶ (PRADO JÚNIOR, 1959). Em 1977, a lei 4.116/62 foi considerada inconstitucional, pela falta do curso técnico profissionalizante. Foi somente em 12 de maio de 1978 que de forma definitiva foi decretada e sancionada a lei que iria regulamentar a profissão dos corretores de imóveis no Brasil. A fotografia 1

⁵ Caio Prado Júnior afirma que nesta época havia uma enorme dependência e subordinação brasileira ao contexto internacional do Capitalismo. Um poder imperialista dominava e ditava as regras. “As ilusões a respeito já se foram para a maior parte, pelo menos, dos brasileiros” (PRADO JÚNIOR, 1959, p. 261).

⁶ Após o período de crescimento, o Brasil retorna à sua medíocre normalidade amarrada ao passado. “Com a agravante agora de fazer frente ao oneroso custo de seu instante de euforia” (PRADO JÚNIOR, 1959, p. 270).

retrata bem esse período.

A euforia que alguns corretores viviam na naquele período, era também motivada pelo que foi chamado de “Milagre Econômico”, fruto dos investimentos do I PND – Plano Nacional de Desenvolvimento. (HOLANDA, 1995)

Fotografia 1: IX Congresso Nacional de Corretores de Imóveis - Anunciada a regulamentação da profissão



Fonte: Extraído do site do CRECI/RS

A articulação e manutenção do poder da informação dentro das cidades urbanas do país, moldam a cultura e tornam a aquisição imobiliária uma prioridade, mesmo entre as famílias em que o sonho é difícil de ser alcançado. Assim, o Estado justifica seu apoio incondicional ao “sonho da casa própria financerizada”, dando a força que a burguesia imobiliária espera, para que um número cada vez maior de famílias adquiriram seus imóveis no preço máximo possível que o mercado permitir.

Karl Marx reforçava que, com a manipulação das demandas, necessidades e desejos, torna-se crítica para a obtenção daquela forma de “consumo racional” (na verdade irracional) que sustentará a acumulação contínua do capital. (MARX, 2015a, 2015b, 2015c; HARVEY, 2015).

Com o crescente déficit habitacional e essa ideologia disseminada, se faz necessário a existência de grandes empresas do setor da construção para se dar a expansão urbana nas cidades. Rapidamente a cidade de São Paulo se tornou um ambiente muito competitivo, e as empresas do setor da construção precisam dar publicidade a venda de seus imóveis para efetivamente vender, lucrar e crescer. Nesse sentido, explorar e contar com o trabalho

de corretores autônomos, que oferecem e divulgam seus imóveis, parece ser o ideal; afinal, este tipo de profissional não gera custos para a maioria das empresas. É literalmente um serviço gratuito.

Desta forma ter um número cada vez maior de corretores de imóveis, é claramente aumentar exponencialmente as chances de vender e lucrar. Como relatamos, há mais de 70.000 corretores de imóveis, entre ativos e inativos, na capital paulista, e apenas 20.000 imóveis sendo vendidos mensalmente, muitos destes técnicos literalmente passariam fome se dependessem exclusivamente da profissão para custear suas despesas. Para agravar este cenário temos dois pontos a considerar, primeiro, o próprio CRECI afirma que 80% dos imóveis vendidos na cidade ficam na mão das grandes e médias empresas. De acordo os próprios profissionais da área⁷, corretores, gerentes e inclusive diretores de imobiliárias, informações estas que são fundamentadas por centenas de contatos realizados, há certamente cerca de 6 vezes mais pessoas trabalhando ilegalmente, ou seja, mais de 400.000 pessoas trabalhando de maneira irregular, estimulados por gestores das próprias imobiliárias. Os corretores além de trabalharem de graça, eles bancam suas despesas, ou seja, pagam para trabalhar. Nem mesmo as despesas básicas de deslocamentos aos imóveis a serem visitados pelos clientes são pagas pelas construtoras e ou imobiliárias, o corretor e sua imensa maioria paga todas as suas despesas que são necessárias exclusivamente para realizar o trabalho, inclusive a própria alimentação.

⁷ Apurado em pesquisa de campo realizada em 2019.

3 CARACTERIZAÇÃO DA CIDADE E DO MERCADO IMOBILIÁRIO DE SÃO PAULO

Nas palavras de Holanda (1995, p. 95), habitar em uma cidade é essencialmente antinatural, “associa-se a manifestações do espírito e da vontade, na medida em que se opõem à natureza”. Desde Aristóteles, os homens buscam por uma vida societária para assim atingir o bem supremo, uma vida de qualidade, boa para ser vivida. Parece que a primeira preocupação do homem não fora então construir cidades, mas as construiu para assim realizar a sua primeira finalidade, viver bem. A cidade torna-se apenas um “meio” para atingir o objetivo do homem (CHAGAS, 2011, p.18).

A expansão demográfica e do comércio foram as principais causas para o surgimento da Polis Grega⁸, que incluía o campo e a cidade (centro). Foram, portanto, essenciais para fortalecer a organização dos membros da sociedade grega. A polis era controlada por uma oligarquia aristocrática e possuía uma organização própria e, portanto, independência social, política e econômica. A organização social da polis era constituída basicamente por homens livres (os cidadãos gregos) nascidos na polis, mulheres, estrangeiros (metecos) e escravos. (CHAGAS, 2011)

De acordo com Sérgio Buarque de Holanda, para muitas nações conquistadoras, construir cidades, era instrumento decisivo instrumento de dominação. “Max Weber mostra admiravelmente como a fundação de cidades representou, (...) o meio específico de criação de órgãos locais de poder”. (HOLANDA, 1995, p. 95)

A estruturação humana para uma vida em aldeias e posteriormente em cidades, desencadeou um processo de urbanização (CHAGAS, 2011, p.18). No Brasil, este processo se manteve ligado ao caráter de capitalismo dependente, de acordo com Botega, foi uma passagem de um modelo agrário-exportador para um modelo urbano-industrial de desenvolvimento, que se tornou hegemônico (ROCHA BOTEGA, 2007)

Urbanização é uma construção capitalista que gera um mercado de consumo e luta de classes. De acordo com Corrêa et al. (1995), o espaço urbano possui agentes que fazem e refazem a cidade; os proprietários fundiários, os promotores imobiliários, o Estado, e de alguma forma até mesmo os grupos sociais excluídos. Todavia, há aqueles agentes que dominam, que modelam a estruturação do sistema:

No processo de produção concreta de um bairro residencial ou de um distrito industrial, vários agentes estão presentes. Como exemplo, o bairro de Copacabana.

⁸ A Polis Grega eram as cidades estados da Grécia Antiga, as quais foram fundamentais para o desenvolvimento da cultura grega no final do período homérico, período arcaico e período clássico. Atenas e Esparta eram as cidades de destaque na época.

Desde a década de 1870, são verificadas tentativas de valorização fundiária da área, entretanto de início mal-sucedidas. A partir de 1892, iniciou-se a valorização do local resultante de uma aliança de interesses comuns, firmada entre proprietários fundiários, promotores imobiliários, bancos e empresas industriais e comerciais. O Estado fazia-se presente pelos interesses comuns no poder. O capital fundiário-imobiliário, associado a outros capitais, estava, entretanto, interessado apenas em produzir habitações para a população de status elevados, produzindo mesmo residências de veraneio e novos espaços. Do exposto deduz-se de que a partir de fins do século XIX, a cidade tornou-se objeto de lucro. Assim como em Copacabana, de modo semelhante, repetiu-se o fenômeno na Barra da Tijuca. (CORRÊA, et al, 1995, p.4-5)

Milton Santos, o intelectual que influenciou os estudos geográficos no mundo afirma que “os territórios nacionais se transformam num espaço nacional da economia internacional”, e que a globalização é na verdade uma fábula. É desta maneira que os hábitos e culturas regionais são alterados pela técnica dominante internacional. As altas tecnologias, que são criadas em cada país, são mais utilizadas por firmas transnacionais que pela própria sociedade nacional. “Em tais condições, a noção de territorialidade é posta em xeque e não falta quem fale em desterritorialização” (SANTOS, 2009, p.163).

São em nossos territórios urbanos dominados pela economia internacional que uma pergunta fundamental deve ser respondida para quem deseja habitar: “Quanto você vale?” (BOURDIEU, 2014) “O dinheiro se refere unicamente ao que é comum a tudo: ele pergunta pelo valor de troca, reduz toda qualidade e individualidade a questão: Quanto?” (SIMMEL, 1967). Neste inóspito ambiente, seres humanos disputam nas grandes cidades, um lugar para morar. É neste tipo de “vida mental”, que os proponentes compradores e, também, os corretores de imóveis, se tornam escravos da “ideologia da casa própria” dentro das “metrópoles” brasileiras. Nelas, você precisa provar seu valor a todo momento, a todo e a qualquer custo. Na cidade, toda moradia tem seu preço, ela é comprada com dinheiro, e se você não o tem, se transforma refém do financiamento, e para financiar, você deve provar seu valor.

3.1 A OCUPAÇÃO DO ESPAÇO URBANO DE SÃO PAULO

No início do século XIX, São Paulo era considerada uma cidade de fronteiras abertas. Ela se preparava para se tornar um território sob domínio do capital. Em aproximadamente 30 anos, a cidade de São Paulo passa de uma cidade considerada entreposto comercial de baixa importância da nação escravocrata para uma verdadeira cidade vanguarda, uma cidade de produção industrial. Naquela época, nem o negro nem o caipira iria realizar a mão de obra nas fazendas, a melhor opção era o braço livre europeu, a mão de obra

civilizada; afinal o fazendeiro tinha o subsídio do governo que pagava a passagem do imigrante (ROLNIK, 1988). Os novos trabalhadores das indústrias que em grande parte vinham do campo, e a população europeia recém-chegada, necessitavam de habitação.

A cidade passa por uma severa transição, ela pode ser detectada de várias formas: Havia uma forte transformação das relações econômicas, sociais e também das instituições políticas. O espaço urbano se torna o grande palco-personagem desta transição, à medida que a geografia transformada da cidade, é a marca da constituição de uma nova ordem social. (ROLNIK, 1988)

O grande êxodo rural iniciado em meados do século XIX no Brasil, trouxe como grave consequência o crescimento desordenado das cidades. A forte e rápida industrialização alavancou os problemas. No país, o modelo de inserção urbanística baseou-se no processo de espoliação urbana e há um conjunto de situações em que a:

“(...) somatória de extorsões que se dá pela inexistência ou precariedade de serviços de consumo coletivo, que juntamente ao acesso à terra e à moradia apresentam-se como socialmente necessários para a reprodução dos trabalhadores e aguçam ainda mais a dilapidação decorrente da exploração do trabalho ou, o que é pior, da falta deste” (KOWARICK, 2000, p.22).

São Paulo se torna rapidamente o centro econômico do país. Mas este grande desempenho não significa trazer à população uma "qualidade de vida", na verdade parecem estar interligados dois processos: "crescimento econômico e pauperização de vastas parcelas das classes trabalhadoras". (KOWARICK, 2000, p.29)

De acordo com Kowarick (2000, p.78), no início do século XX os cortiços eram uma paisagem frequente no cenário da cidade. Além das vilas operárias, foram os cortiços que proliferaram nos bairros como Brás, Belém, Barra Fundo e em zonas centrais como Santa Cecília. Com as migrações internas, externas, e êxodo rural, "decorrente do novo patamar industrial que se forjou depois da Segunda Grande Guerra, a classe trabalhadora passou a residir preponderantemente nas assim chamadas casas precárias". Estas moradias eram desprovidas de infraestrutura, as construções eram realizadas pelos proprietários que contavam com ajuda de seus parentes. Tudo era construído em loteamentos clandestinos. Além da "casa própria" nas então chamadas "periferias", a população favelada crescia num ritmo muito intenso. O vertiginoso aumento do preço da terra urbana intensificou estes problemas. Para evitar a proliferação das favelas, os órgãos públicos realizavam e apoiavam remoções.

No final do século XX temos o exemplo emblemático da expulsão ocorrida na favela Jardim Edith. Os moradores foram dali removidos para construção e abriu espaço para

reestruturação do sistema viário, para construção de novos viadutos e empreendimentos luxuosos, além da sede da empresa rede globo de televisão.

Muitos que passam pelos empreendimentos localizados próximos a ponte da água espreada, ficam impressionados com a beleza e imponência dos edifícios e construções. Mas poucos dos que passam ali, imaginam o local fora palco de uma horrenda batalha, onde alguns morreram e muitos outros foram expulsos à força da favela Jardim Edith, vide fotografia 2. (FIX, 2015)

Fotografia 2: Expulsão da Favela Jardim Edith em 1996



Fonte: Extraído do livro de Mariana Fix, 2001.

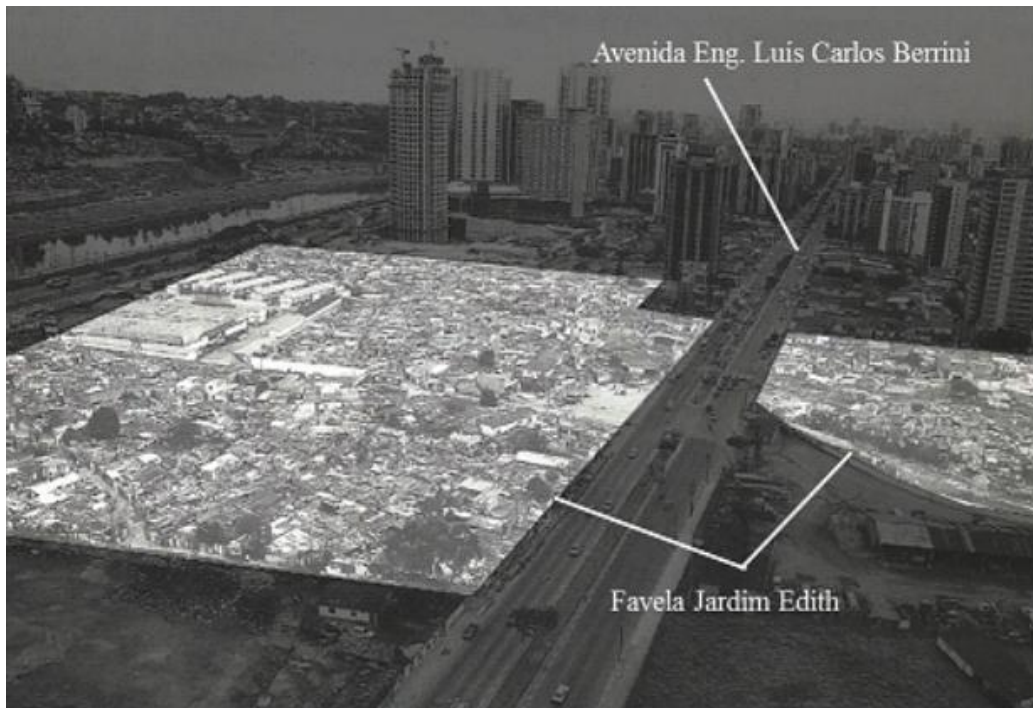
A favela Jardim Edith estava localizada em um terreno de aproximadamente 19.000m², entre a Marginal Pinheiros e a Avenida Roberto Marinho, no bairro Brooklin, zona sul de São Paulo, que é hoje (2023) um dos bairros mais valorizados da metrópole.

Na época, para que a expulsão da favela Jardim Edith fosse considerada necessária para dar espaço a evolução da cidade, bastava o seguinte: Ergue-se uma ponte monumental, realiza-se grandes obras no local para supervalorizar a região, expulsa-se a força os moradores da favela, ilude-se a população da cidade apresentando mentiras, dizendo que nenhuma desocupação não foi feita ilegalmente e ou com o uso da força, e que todos na região seriam beneficiados com as mudanças. Com a desculpa de tornar São Paulo uma cidade moderna, uma cidade global, a parceria público-privada, de fato, removeu à força milhares de famílias da favela Jardim Edith. Naquele local muitas daquelas

famílias tinham o direito legal de continuar a morar ali, inclusive de ter a documentação de seus imóveis, de acordo com a lei de usucapião.

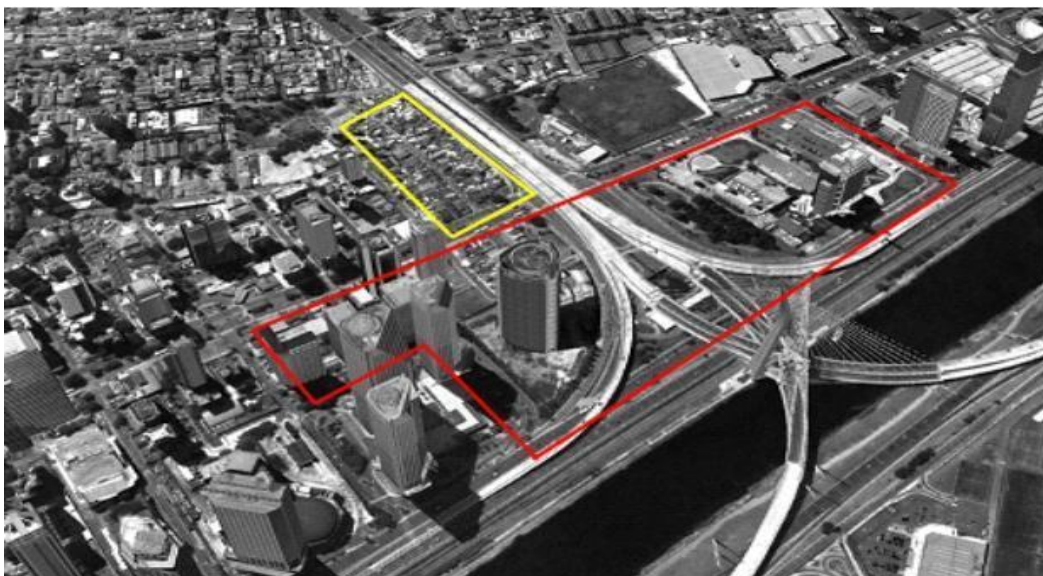
Porém, a força e o interesse de grandes incorporações apoiadas pelo governo de Paulo Maluf, conseguiram expulsar a todos, abrindo caminho para uma mega valorização de seus empreendimentos que seriam erguidos no lugar dos barracos (fotografias 3 e 4).

Fotografia 3: Favela Jardim Edith em 1995



Fonte: Lacerda Júnior; Carranza; Faria, 2019, p.12.

Fotografia 4: Empreendimentos que foram construídos na área da Favela Jardim Edith



Fonte: Lacerda Júnior; Carranza; Faria, 2019, p.13.

No próximo capítulo vamos relatar várias entrevistas recentes (2023) realizadas dentro de um empreendimento bilionário lançado neste mesmo bairro. Como disse um dos diretores entrevistados, “um lançamento histórico, o maior empreendimento imobiliário da América Latina”.

Foi exatamente impulsionado por empresas como estas do setor imobiliário, que em 2008, o programa Minha Casa Minha Vida (MCMV) foi implementado. O principal argumento do governo para criação deste plano que investiu até o momento (2023) mais de 300 milhões de reais, era combater o déficit habitacional. Todavia, o déficit continua aumentando. E a grande maioria das moradias disponíveis pelo programa que são destinadas a famílias de baixa renda em São Paulo, assim como em grandes capitais, estão quase sempre localizadas longe dos grandes centros urbanos, construídas em locais onde há pouca infraestrutura.

Neste jogo de interesse e poder, as famílias que habitavam em favelas como a do Jardim Edith, tinham os seus dias de paz contados.

Em 2022, o programa Casa Verde e Amarela, que substituiu temporariamente o MCMV, tem a mesma proposta. Muitas famílias que vivem em imóveis precários e/ou possuem baixa renda, ainda não conseguem acessar o benefício do novo sistema devido às condições mínimas exigidas pelo programa habitacional (figura 2), se por exemplo desejam morar em locais próximos ao centro, como os moradores da favela Jardim Edith.

Figura 2: Simulação de financiamento para família, com renda de 2 salários mínimos

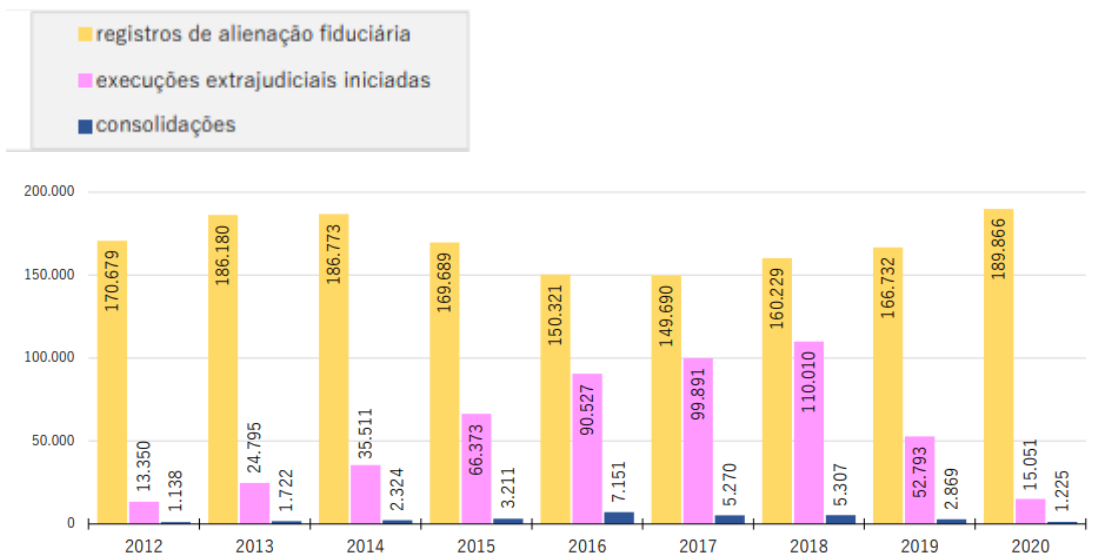
Programa Casa Verde e Amarela - Aquisição de Imóvel Novo - Balcão			
Valor do imóvel	⚠	R\$ 150.000,00	
Prazo máximo	⚠	360 meses	
Prazo escolhido	⚠	360 meses	Alterar
Cota máxima financiamento	⚠	80%	
Valor da entrada	⚠	R\$ 42.931,65	Alterar
Subsídio Casa Verde e Amarela		R\$ 16.615,00	
Valor do financiamento	⚠	R\$ 90.453,35	
Sistema de amortização indexador	⚠ / ⚠	SAC/TR	Alterar Comparar Cenários ⚠
Prestação máxima escolhida	⚠	R\$ 0,00	Alterar

Fonte: Caixa Econômica Federal (www.caixa.gov.br).

Para que uma família, com renda de aproximadamente 2 salários-mínimos, possa comprar um apartamento de R\$150.000 nestes locais em São Paulo, ela precisaria de mais de R\$42.000,00 de entrada, mesmo contando com subsídio do governo.

Podemos observar no gráfico 1, que para muitas famílias, a aquisição de imóveis é mesmo um fetiche, e se torna um sério problema à medida que se adquire o financiamento imobiliário. Em 2018, tivemos 160.229 novos contratos de financiamentos imobiliários sendo registrados no estado de São Paulo. No entanto, neste mesmo período foram iniciadas 110.010 execuções extrajudiciais de mutuários que estavam com suas prestações em atraso, prestes a perder seus imóveis em um leilão.

Gráfico 1: Alienações fiduciárias em São Paulo e Execuções Extrajudiciais



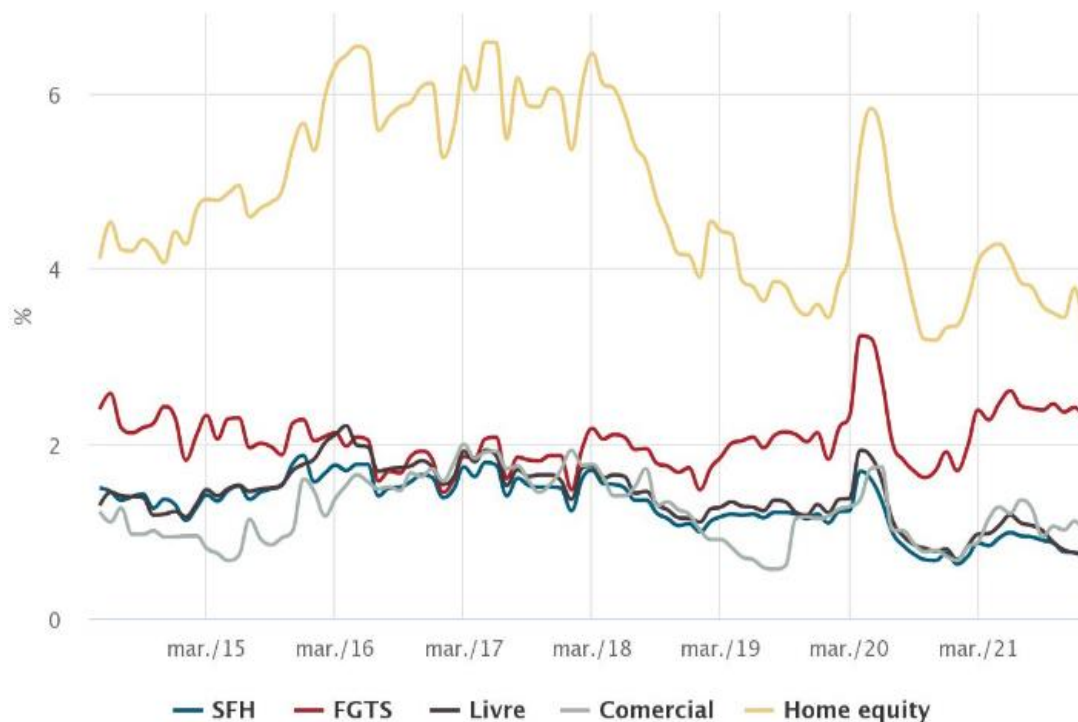
Fonte: Extraído do site da Fipe, 2019

E para muitos que conseguem comprar, existe o desafio de manter o pagamento em dia para não perder o imóvel. De acordo com o Jornal Valor Econômico em reportagem publicada em dezembro de 2021, os financiamentos que entraram em execução judicial ou foram renegociados somaram R\$ 14,428 bilhões em dezembro de 2018, e mais do que dobraram chegando ao valor de R\$ 29,334 bilhões em setembro passado de 2020. A inadimplência dessas operações chegou ao pico de 3,23%, diminuindo para 2,45%. No gráfico 2, apresentam-se dados de evolução dos últimos anos relacionados à inadimplência de acordo com a modalidade de financiamento. (RIBEIRO, 2022)

Com a primeira onda da pandemia, o risco de calote aumentou substancialmente, o que fez com que os bancos tomassem iniciativas para negociação das dívidas. Com isso os ativos chamados problemáticos subiram. A piora no índice de inadimplência é em parte

atribuída pela mudança de estratégia para retomada dos imóveis para envio a leilões. No governo Temer, a Caixa retomava imóveis com três prestações em atraso, havia até então uma retomada mais rápida. Porém, no governo Bolsonaro, o presidente da CAIXA, Pedro Guimarães, passou a buscar negociação, adiando os leilões, o que aumentou a taxa de inadimplência. Todavia, o impacto neste grande aumento no percentual de inadimplência é preocupante como vemos no gráfico 2 a seguir. (RIBEIRO, 2021)

Gráfico 2: Inadimplência do financiamento imobiliário no Brasil 2015-2021



Fonte: Banco Central do Brasil.

A aquisição da casa própria traz consigo um sentimento de liberdade, tanto para quem compra quanto para quem faz intermediação. Bourdieu (2014), trata dessa “antropologia econômica”, a aquisição da moradia muitas vezes é uma verdadeira trajetória de desilusões; tornar-se proprietário traz consigo o grande peso de muitas dívidas com dezenas de anos de prestações a pagar. Da mesma maneira, trabalhar com imóveis, dá ao profissional uma sensação de liberdade, porém ela é para imensa maioria dos profissionais completamente ilusória.

3.2 O MERCADO IMOBILIÁRIO EM SÃO PAULO

Nas entranhas do mercado imobiliário de São Paulo, os produtos culturais nos ajudam a mapear como a paisagem é estruturada pelo poder do dinheiro. O mercado imobiliário é autor principal da modelagem do espaço urbano. Os empresários que dominam o setor chegam a criar associações, como a “Colméia”, que são representadas por escritórios de arquitetura e engenharia, construtoras, incorporadoras, imobiliárias, condomínios de edifícios, dentre outros; para negociar conjuntamente a aprovação de seus empreendimentos com a prefeitura e realizar melhorias em determinadas regiões em que os associados atuam. Eles não negociam isoladamente, mas sim, como uma sociedade civil, e desta forma tem mais força para angariar empreendimentos públicos que aportam os maiores recursos financeiros da cidade. (FIX, 2007 p.13)

A partir de ações conjunta de empresários e investidores para realizar empreendimento com investimentos de PPPs (Parcerias Público Privada), o solo urbano é reconfigurado “alterando as formas da urbanização passadas e reconstruindo partes das cidades em áreas estratégicas de valorização dos negócios imobiliários correntes”. Isso intensifica a segregação socioespacial e altera as relações de uso e vizinhanças nas áreas de vários bairros tradicionais. “Tal reconfiguração pode ser percebida nas ações do setor imobiliário ao comprar quarteirões e bairros inteiros de casas e galpões para demolir, construir edifícios de apartamentos e vendê-los para um contingente maior de proprietários” (OLIVEIRA, 2013, p.88). A fotografia 5 traz a casa de uma família que resistiu a um grande empreendimento na zona oeste de São Paulo.

Fotografia 5: Família que resistiu ao empreendimento imobiliário, zona oeste



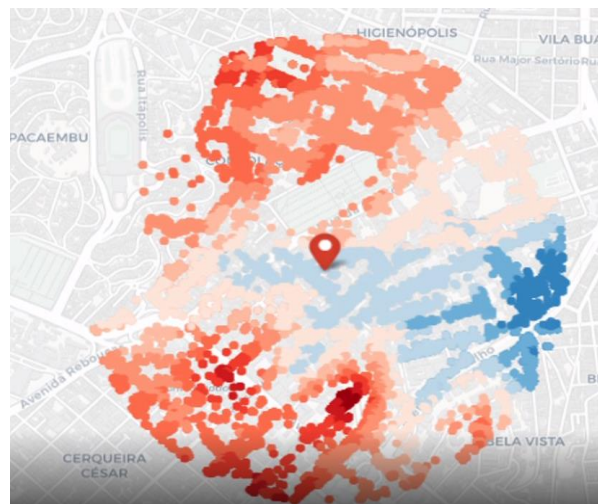
Fonte: Oliveira, 2013, p.92

As estratégias de crescimento expansão não param no solo, na terra; pois os investimentos no solo urbano, estão atrelados aos investimentos nas nuvens, no mundo virtual. No mercado imobiliário da metrópole, existem milhões de ofertas de imóveis. As empresas que dominam o setor, possuem recursos tecnológicos que parecem infindáveis para fazer crescer e lucrar seus negócios. Aliam a mais alta tecnologia da informação, com recursos de inteligência artificial, o aprendizado de máquina, a análise espacial e geoprocessamento entre outros, para assim ampliar os horizontes do mercado. As empresas de tecnologia da informação e do setor imobiliário estreitam suas relações comerciais para gerar mais lucro.

Recentemente (2020) o Grupo Olx investiu R\$2,9 bilhões de reais para comprar 100% do Grupo Zap. A empresa comunicou a imprensa à época, que a OLX Brasil, joint venture que compõem a norueguesa Adevinta e a holandesa Prosus, que os negócios eram "altamente complementares" e que esta transação oferece "grandes oportunidades para sinergias e criação de valor" (G1, 2020)

Entre alguns dos vários recursos tecnológicos que o grupo oferece às médias e grandes empresas do mercado, está "o Quanto Vale". Um sistema de software, um AVM (*Automated Valuation Model* - Modelo de Avaliação Automatizado), o qual estima com maior precisão a influência da região e de cada característica no preço dos imóveis, de acordo com as transações realizadas nos portais imobiliários do grupo (ZAP, 2017). Nas figuras 3 e 4 abaixo temos informações baseados em dados de análise espacial e geoprocessamento de regiões tidas como nobres na cidade de São Paulo.

Figura 3: Sistema Data Zap - Tecnologia de análise espacial e geoprocessamento 1



Fonte: Extraído do site DataZap

Figura 4: Sistema Data Zap - Tecnologia de análise espacial e geoprocessamento 2



Fonte: Extraído do site DataZap

As tecnologias criadas pelo Grupo Zap vão além do setor privado. A empresa desenvolveu em parceria o setor público, o índice FipeZap. De acordo com o Zap, expresso no gráfico 3, o índice é o primeiro indicador que faz um acompanhamento sistematizado da evolução dos preços do mercado imobiliário da metrópole paulista.

Gráfico 3: Nível e variação do preço médio de vendas de imóveis residenciais



Fonte: Índice Fipezap - Informe de dezembro 2021

Além do Grupo ZAP, o SECOVI-SP que é considerado o maior sindicato do mercado imobiliário da América Latina, destaca em seu site alguns dos serviços oferecidos pela entidade, como a PMI (Pesquisa do Mercado Imobiliário), cujos resultados “apoiam as

decisões empresariais, bem como a definição de políticas, uma vez que também funcionam como termômetro da dinâmica econômica". (SECOVI, 2022)

Todos os recursos tecnológicos disponíveis no setor, bem como a grande estrutura oferecida por construtoras, incorporadoras e imobiliárias, todo este arcabouço, serve de ferramenta para iludir corretores ultra conectados, e assim disfarçar a exploração.

Comparando o gráfico 4 de "Crescimento de inscrições do CRECI/SP com o gráfico 5 de "Variação anual do volume de registros de São Paulo - SP" é notório que mesmo diante de uma grande redução nas vendas de imóveis que ocorreu de 2013 a 2016, o número de pessoas ingressando na profissão permaneceu crescente. Esse fenômeno pode ser explicado à medida que observamos muitos anúncios nas grandes mídias quanto ao aumento do déficit habitacional, seguido de divulgações sobre as possibilidades de grandes lucros que poderiam advir de comissões das vendas de imóveis.

Um proponente a se tornar corretor de imóveis acredita que seria fácil vender 1 ou até mesmo 2 imóveis por mês em uma cidade como São Paulo, que possuem mais de 2 milhões de ofertas imobiliárias, especialmente se considerarmos o grande número de moradores que desejam comprar imóveis.

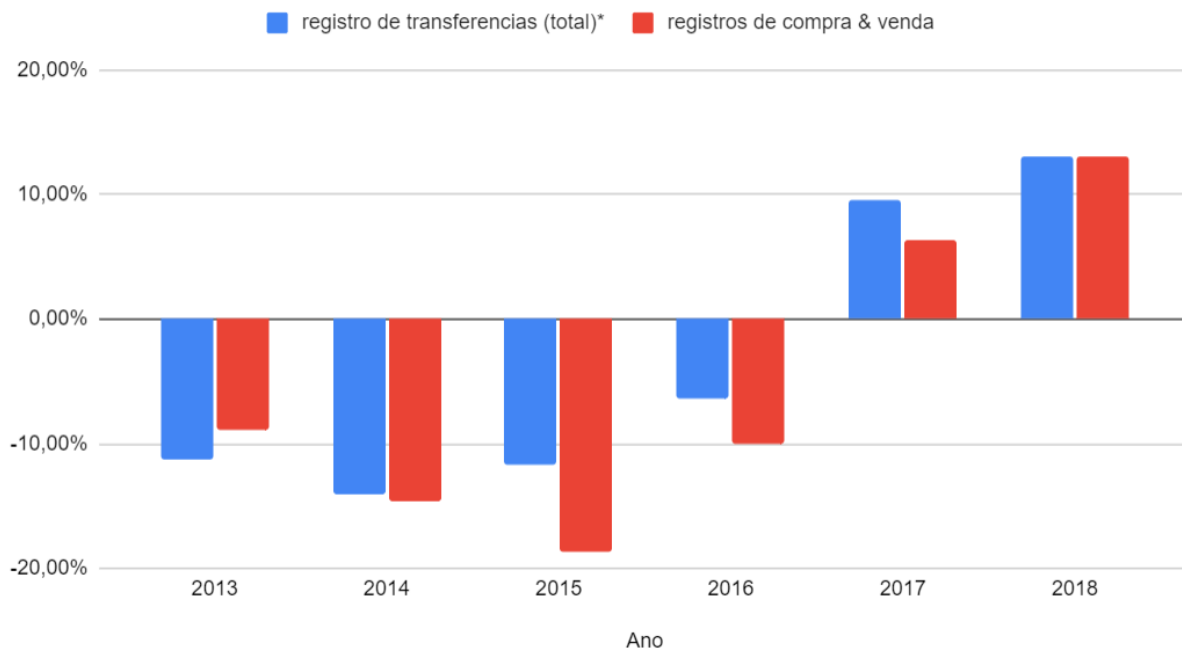
Gráfico 4: Evolução das Inscrições do Corretores no CRECI/SP



Fonte: Elaboração própria com base nos dados do Conselho Federal dos Corretores de Imóveis

Todavia, no gráfico 5, podemos observar que na cidade de São Paulo, houve uma forte queda nas vendas de imóveis por 4 anos consecutivos, mesmo assim foi acompanhada de um grande aumento do número de corretores credenciados no CRECI SP (Conselho Regional de Corretores de Imóveis) se ingressando na profissão.

Gráfico 5: Variação anual do volume de registro de imóveis em São Paulo (SP)

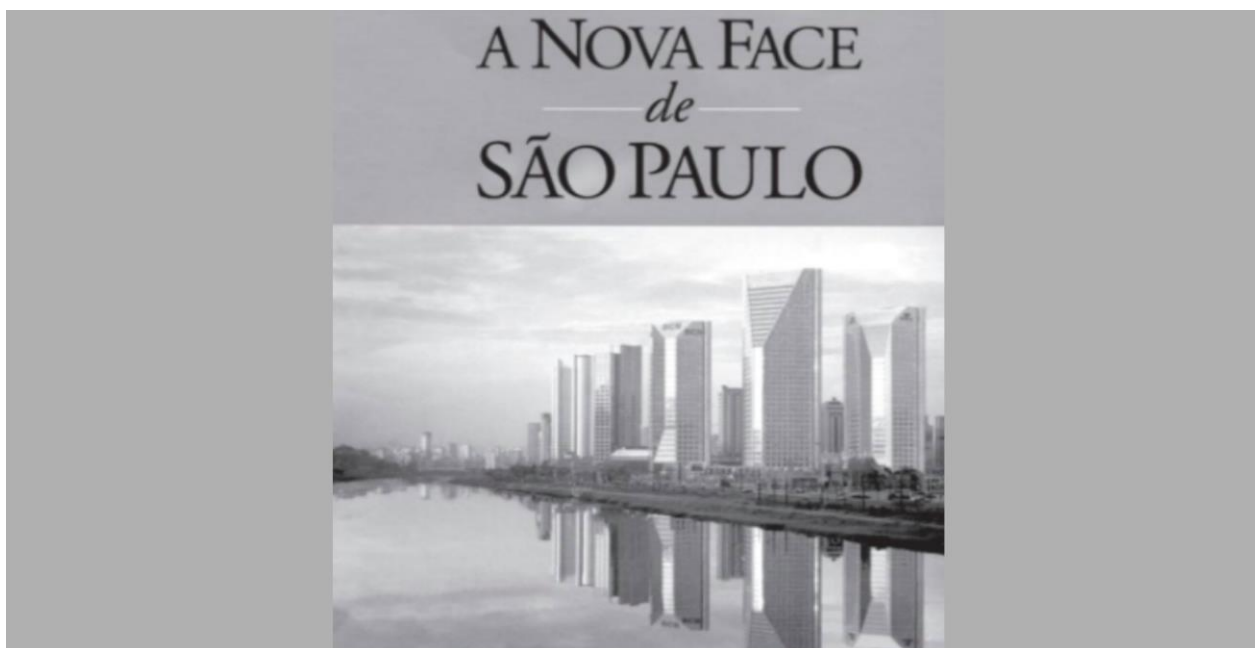


Fonte: Fundação Instituto de Pesquisas Econômicas – FIPE/USP.

Mariana Fix (2007) esclarece como os planejadores urbanos atuam moldando primeiro a nossa cultura: “(...)poucos acreditam que os planejadores ou promotores urbanos, e muito menos agentes públicos, criem uma visão coerente de cultura pública. Mas as visões se tornam convenientes quando lhes sugerem um escape ao caos urbano social”. É exatamente nisso que consiste a incrível atração pela Disney World. “A indústria cultural nos treina na forma como vemos nossos bairros, nossas cidades”, e nossa vida. (ZUKIN, 1998 *apud* FIX, 2007, p.116)

Acompanhando o ritmo de crescimento cada vez maior do contingente de corretores de imóveis, a metrópole paulistana também cresce, e os maiores investimentos públicos são dominados pela articulação de grandes construtoras e incorporadoras. Como podemos observar na fotografia 6, a Marginal Pinheiros ganha uma nova paisagem.

Fotografia 6: Impresso: Marginal Pinheiros, “a nova face de São Paulo”



Fonte: FIX, 2007, p.25

E todo o problema de exploração de trabalho imobiliário e do uso incoerente do espaço não deve ter pausa. De acordo com Sassen (2016), os investidores perceberam que uma das melhores formas de armazenar seu dinheiro é investir em terras urbanas. O Estado Brasileiro segue o seu ritmo investindo nos últimos mais de 300 bilhões de reais no setor da construção civil. É exatamente desta forma que o mercado imobiliário se torna uma poderosa máquina propulsora do capitalismo. [...] “O setor financeiro utilizou a habitação para criar um instrumento para investidores. Os primeiros títulos lastreados em hipotecas⁹ residenciais foram criados no fim da década de 1970” (SASSEN, 2016, p.150). Raquel Rolnik reforça:

(...) com o apoio da força política da ideologia da casa própria, profundamente enraizada em algumas sociedades e recentemente infiltrada em outras, e da “socialização do crédito”, a inclusão de consumidores de média e baixa rendas nos circuitos financeiros e a tomada do setor habitacional pelas finanças globais abriram uma nova fronteira para acumulação de capital. Isto permitiu a livre circulação de valores através de praticamente toda a terra urbana (ROLNIK, 2015, p. 27)

Desta maneira, a maior metrópole econômica do Brasil, São Paulo passa a ser o mais desejável dos ambientes para uma vida próspera no ramo imobiliário. A cidade atrai mais e mais desempregados que amontoados disputam o pouco que sobra das vendas imobiliárias que em grande parte são realizadas por grandes e médias empresas do setor.

⁹ Títulos são notas que diferentes entidades podem emitir para levantar capital. Ou seja, um título é um instrumento de dívida emitido pelo emissor, que promete devolver dinheiro junto com juros aos investidores.

Ou seja, o número de imóveis vendidos não é minimamente suficiente para um número tão elevado de pessoas que trabalham na região.

Na nossa visão, é o verdadeiro lixão imobiliário, lixão para a maioria dos corretores, lixão para os muitos clientes que perderam, que perdem e ainda irão perder seus imóveis em leilões ou para aqueles que desistiram, desistem e ou desistirão de manter as prestações de evolução de obra, que muitas vezes vão além de suas condições, especialmente para famílias que pagam aluguéis durante a obra. A esperança é que até mesmo este lixão possa ser reciclado.

Assim vemos o solo urbano se transformar em um palco. Nas palavras de Debord (1975, p.79): “O urbanismo é esta tomada de posse do meio ambiente natural e humano pelo capitalismo que, ao desenvolver-se logicamente em dominação absoluta, pode e deve agora refazer a totalidade do espaço como seu próprio cenário”.

3.3 O CORRETOR DE IMÓVEIS E SUA REMUNERAÇÃO

A profissão de corretor de imóveis¹⁰ que, ao longo dos séculos contribuiu indiretamente para que a conquista social da moradia se transformasse no sonho da casa própria, tornou-se um pesadelo para a imensa maioria destes profissionais que são falsamente autônomos. Eles trabalham longas horas de jornada de trabalho, muitas vezes acima de 10 horas diárias participando de plantões de finais de semanas, feriados, sem horário de almoço e ou descanso, e em suas horas vagas e muitas vezes tarde da noite, continuam o trabalho fazendo na internet, posts de vídeos, fotos e textos e ou qualquer recurso visual que possa atrair mais clientes.

Amartya Sen questiona: “Uma pessoa não deveria ser inteiramente responsável por aquilo que lhe acontece? Por que outros deveriam ser responsáveis por influenciar a vida dessa pessoa?” (SEN, 2018, p.310). O sistema econômico traz a ilusão de que todos podem fazer escolhas e ter liberdade. A situação a que milhares de corretores são sujeitos afeta diretamente a população que depende de sua orientação técnica na aquisição de um

¹⁰ Para entender a história dos corretores de imóveis e sua importância, é necessário revisar a história do país. Muitos historiadores e jornalistas consideram que Pero Vaz de Caminha foi o primeiro corretor de imóveis no Brasil, quando descreveu para o Rei o nosso país. Mas foi após alguns anos da vinda da família real ao Brasil, que o número de habitantes na capital dobrou de 50 para 100 mil habitantes. A partir daí, havia uma grande necessidade de auxílio para moradia de um número cada vez maior de pessoas. A família real trouxe muitas mudanças no território, houve uma nova reorganização do país, uma reorganização administrativa. Enquanto Dom João VI esteve no Brasil, suas ações impactam diretamente uma alteração urbanística na cidade do Rio de Janeiro. Inevitavelmente a negociação de imóveis começou a surgir. (CENALI, 2022)

imóvel, e o sistema liberal dita e amordaça a ambos. Há aqui uma privação de liberdade oculta e perigosa, que está encoberta por uma ilusão atroz. O corretor que deveria ser a segurança, o apoio, um facilitador para orientar famílias em transações imobiliárias, pode ser em função de seus enormes desafios financeiros, um grande problema para o negócio.

Conquistar a “casa própria” neste sistema liberal, é praticamente uma obrigação familiar que é disseminada nos territórios urbanos, e esta ideologia tem total apoio político. Este apoio universal ideológico, torna a profissão de corretor de imóveis, muito atrativa. Um exemplo disso é que além de grandes publicidades que estão em praticamente todos os canais de mídia e redes sociais destacando os benefícios de se tornar corretor, hoje temos grandes empresas de streaming internacionais como a Netflix, que apresentam em suas plataformas, várias séries de filmes em que são apresentadas com uma grande riqueza de detalhes, corretores de imóveis que vivem uma vida de luxo vendendo mansões que geram comissões de alguns milhões de dólares. Tudo parece muito real, possível. Este sonho urbano é posto como objeto de desejo, mas esconde suas mazelas, com a impossibilidade de suprir a dezenas de milhares de profissionais ganhos mínimos para se tornarem responsáveis e minimamente pagar seu sustento¹¹.

A expectativa de se ganhar mais e ter mais conforto ilude centenas de milhares de pessoas em todo o território nacional. Este desejo não é apenas privilégio dos que atuam no mercado imobiliário. A imensa parte dos cidadãos do mundo, em especial residentes em áreas urbanas, são estrategicamente seduzidos por todas as mídias, conduzi-os ao consumo imobiliário. Desta maneira, não é incomum nos depararmos com casais discutindo a possibilidade de se ganhar mais dinheiro vendendo casas.

Amartya Sen (2018) inicia seu livro “Desenvolvimento como Liberdade”, citando Brihadaranyaka Upanishad (século VIII a.C). Sen (2018) conta que Maitreyee questiona seu marido: “Em que medida a riqueza os ajudaria a obter o que eles desejam? Ela quer saber se, caso o mundo inteiro, repleto de riquezas, pertencesse só a ela, isso lhe daria a imortalidade”. Não, responde Yajnavalkya (marido): “A sua vida seria como a vida das pessoas mais ricas. Maitreyee faz então outra pergunta: “De que me serve isso, se não me torna imortal?” É com esta conversa que ela chega a uma conclusão da qual geralmente

¹¹ “Sem a liberdade e a capacidade para fazer alguma coisa impõem à pessoa o dever de refletir sobre fazê-la ou não.” Aqui Sen (2018) afirma que isso envolve a responsabilidade individual. Porém, como ele mesmo disse, aqui a “liberdade é necessária e suficiente para a responsabilidade. Não se exige do Estado que ele seja o ‘Estado Babá’ destes profissionais, mas ao menos não seja como indivíduo posto em uma ilha imaginária, sem ser ajudado nem estorvado por outro (...). E isso não é tarefa única do Estado, mas também de outras instituições e agentes”. (SEN, 2018, p. 311)

nos no mundo dito moderno, não questionamos ao buscarmos mais e mais dinheiro e conforto.

Podemos fazer aqui uma interessante analogia entre o casal indiano vivendo no século VII a.C. e hipoteticamente um casal brasileiro do século XXI, em que um dos cônjuges da família, é um técnico intermediador de imóveis.

Como profissional, o corretor de imóveis é remunerado a partir da venda de um bem que geralmente é o mais caro que uma família provavelmente iria adquirir, é natural pensar que o casal brasileiro acredite que a profissão escolhida pelo cônjuge seja uma das melhores escolhas para se alcançar “mais dinheiro”. Se nesta era digital a prioridade é ter mais conforto e liberdade, apesar de existir outras opções, a profissão de corretor de imóveis parece a escolha certa para acumular dinheiro. Ter grandes lucros neste setor parece mesmo muito fácil, afinal, nos sites e portais na internet há milhões de ofertas imobiliárias dentro da capital de São Paulo, e um enorme déficit habitacional, com milhões de pessoas à procura de imóveis.

Mas podemos observar até aqui, que está bem claro que a enorme quantidade de profissionais que atuam na cidade não é suficiente para um número proporcionalmente muito baixo de vendas mensais, além do fato das grandes empresas todos mês venderem a grande maioria destes imóveis.

Amartya Sen afirma que há um imenso número de pessoas no mundo todo que são vítimas de várias formas de “privação de liberdade” (SEN, 2008 p. 29). Os corretores, por não ter uma remuneração mínima, ou seja, na maioria das vezes nem mesmo um salário-mínimo, têm sua qualidade de vida afetada. A ilusão de liberdade transforma profissionais que são intermediadores imobiliários em missionários zumbis do sonho da casa própria. Dia a dia mesmo sem a mínima remuneração, eles saem de casa para angariar novos clientes que sonham em ter um imóvel.

A profissão de corretor de imóveis traz consigo uma esperança ilusória, o que afeta diretamente sua liberdade, a liberdade de sua família e todos que dependem deles. O bombardeio de informações e possibilidades de grandes remunerações retroalimenta a esperança gerando um ciclo de desilusões.

3.3.1 A Remuneração do Corretor de Imóveis

As propostas de rentabilidade para atuação no mercado, parecem extremamente atrativas e libertadoras; vender um único imóvel de R\$350.000,00 poderia gerar uma

comissão de até 21 mil reais, ou seja 6% do valor de venda do imóvel, o que, nos valores de 2022 seriam de aproximadamente 20 salários-mínimos.

Todavia, o corretor que opta por trabalhar com um contrato com uma grande imobiliária e ou uma grande construtora tem de fato oportunidade de ganhos bem menores, de acordo com palestra proferida pelo presidente do CRECI/SP, em São Paulo, o pagamento das comissões dificilmente ultrapassa 4%. Aqui o presidente do CRECI/SP, se refere ao total da remuneração recebida pelas imobiliárias com PJ e não diretamente um corretor autônomo (VIANA, 2019). As grandes construtoras questionam que investem em grandes publicidades, desta maneira oferecem aos técnicos autônomos o pagamento de 0,85% a 1,0% de comissão sobre o valor de seus imóveis, quando uma pequena quantidade destes realizam uma venda. Neste caso em uma venda de R\$350.000,00 ao invés de receber 21 mil reais o corretor receberia aproximadamente R\$3.500,00, e muitas vezes, estas comissões são parceladas dependendo da maneira que o comprador efetua os pagamentos.

Trabalhando com aluguéis de imóveis, corretores e imobiliárias recebem 10% do aluguel mensal. Por exemplo, sobre uma locação de R\$1.000,00/mês ele receberia R\$100,00 o que a imensa maioria dos profissionais da área considera pouco, especialmente pelo fato de que, para realizar este trabalho delicado de intermediação com segurança, é necessário realizar inúmeros procedimentos e ter vários recursos, como elaboração de um detalhado laudo de vistoria do imóvel, realização de fotos detalhadas do imóvel, bem como, de seus acessórios, revestimentos, instalações elétricas e hidráulicas, envio a Receita Federal do DIMOB (Declaração de Informações Sobre Atividades Imobiliárias), fazer também consultas de crédito do proponente a inquilino e de seus fiadores, análise cuidadosa de um grande volume de documentos das partes envolvidas, controle de recebimento e repasse de aluguel, entre outras várias tarefas como eventual cobrança e cálculos de multas e juros.

Em algumas cidades, empresas como a Primeiro Andar (nome fictício) oferecem cerca de 20% do primeiro aluguel como comissão para que o corretor faça parte da intermediação na locação, como a apresentação do imóvel ao cliente e prospecção. À medida em que as metas são atendidas, a empresa oferece comissões que podem chegar a 40% do valor do primeiro aluguel do imóvel.

No caso das intermediações para a venda de imóveis, existem muitas situações em que o corretor realiza o negócio, faz todo o processo, avalia, analisa os documentos do imóvel, assina o contrato de prestação de serviços, realiza vários deslocamentos ao imóvel,

coloca placa e ou faixas no imóvel, investe em anúncios, capta o proponente comprador, se desloca ao imóvel para uma ou mais visitas, apresenta o potencial cliente ao proprietário, faz a proposta para fechamento, mas muitas vezes, em função do valor da comissão e um eventual desconto pleiteado pelo comprador, e a não concordância do proprietário do imóvel em não reduzir o valor em função da comissão, não fecham o contrato na hora. Muitas vezes, porém, o fazem posteriormente, sem o conhecimento em tempo útil a reclamação por parte do corretor. Assim, concretiza-se o negócio sem a merecida comissão. Deixando o corretor sem remuneração pelo trabalho desempenhado.

Como muitos dos proprietários ainda residem no imóvel, há muitos casos em que o comprador sem conhecimento do corretor, compram diretamente o imóvel. Viana Neto disse: “Quem aqui já não levou cano em uma comissão? É difícil um corretor experiente que tem muitos anos de profissão, não ter levado um calote em uma comissão”. (VIANA, 2019)

É também importante observar que há no próprio CRECI/SP denúncias de irregularidades em transações realizadas por corretores credenciados e, também, de pessoas que praticam o exercício irregular da profissão causando prejuízos a profissionais do ramo e proprietários de imóveis.

4 MÉTODOS PARA COLETA E ANÁLISE DE DADOS E INFORMAÇÕES

O método empregado consiste em uma pesquisa qualitativa exploratória, realizando um estudo bibliográfico, histórico, documental, buscando compreender como ocorre a exploração do trabalho de intermediadores imobiliários na cidade de São Paulo.

Para tentar ratificar os pressupostos foi, também, realizada pesquisa de campo, com a realização de entrevistas como continuidade da análise preliminar, pois na fase de construção dessa proposta foram realizadas entrevistas como com as famílias que buscam por imóveis, corretores credenciados, pessoas que praticam o exercício ilegal da profissão de corretores de imóveis, e líderes do setor.

4.1 A ESCOLHA DOS ENTREVISTADOS

Para fins dessa pesquisa foram entrevistados corretores de imóveis credenciados no CRECI/SP e, também, em outros estados, com registros ativos e inativos nas entidades. Muitos corretores que possuem registro inativo continuam trabalhando, infelizmente isso é muito comum porque eles não conseguem manter a anuidade do CRECI em dia em função da baixa remuneração que a maioria obtém com a profissão.

Foram realizadas entrevistas não estruturadas para criar um ambiente em que o técnico possa se sentir mais à vontade em participar da entrevista. As entrevistas cumprem os ditames da Resolução nº510/2016 do Conselho Nacional de Saúde, que desobriga as pesquisas nas áreas das Ciências Humanas e Sociais, com base em coleta de opinião, terem aprovação prévia do comitê de ética, desde que não identificados os atores entrevistados. Foram realizados mais de 400 contatos, selecionamos com cuidado os mais relevantes de acordo com os relatos dados.

Em pesquisa de campo preliminar, constatou-se relatos de imobiliárias em São Paulo que possuem mais de 10.000 corretores de imóveis em suas empresas. Isso também acontece em outras regiões do país. Há alguns anos, alguns diretores de uma das maiores redes de imobiliárias de Minas Gerais, viajaram a Salvador, para entender como uma grande imobiliária da região trabalhava para promover os lançamentos de novos empreendimentos na capital. Esta empresa tinha uma equipe de mais de 500 corretores.

Além dos corretores de imóveis, foi realizada uma entrevista com um destes diretores que era também diretor de célula de uma das maiores redes imobiliárias do Brasil.

Por fim, foram realizadas também entrevistas com profissionais que exercem de

maneira informal e ilegal a profissão, ou seja, sem o devido registro no CRECI - SP. Estas entrevistas ajudam a compreender como se dá a dinâmica da seleção de pessoas que atuam informalmente. Foram realizadas entrevistas com líderes, diretores de imobiliárias.

4.1.1 A Entidade dos Corretores, a Fiscalização e Exploração

Além dos problemas relativos à grande incompatibilidade quanto ao número de corretores e total de vendas na cidade de São Paulo, os agentes imobiliários autônomos enfrentam a fiscalização do conselho regional que regula a profissão. À medida que estes técnicos não conseguem muitas vezes nem mesmo manter a anuidade em dia, os fiscais, funcionários públicos que trabalham no CRECI, emitem multas para os profissionais que continuam atuando, e não estão com seu registro ativo. Naturalmente, mesmo aqueles que trabalham incansavelmente, pagam para trabalhar e não recebem a devida recompensa por seus serviços.

Um dos fiscais que já trabalhou no CRECI/SP cedeu uma entrevista para dar detalhes de como funciona esta rotina de fiscalização e multas.

4.1.2 A Condução das Entrevistas e Algumas Ponderações Iniciais

Com os roteiros de entrevistas (anexos I, II, III, IV e V), pretende-se também abrir espaço para que o próprio profissional apresente como ele enxerga sua realidade, quais são suas perspectivas e como observa seu próprio papel dentro da sua comunidade, o papel de orientador das famílias que sonham com a aquisição de um imóvel.

A partir do conhecimento empírico e de algumas entrevistas já realizadas até o momento, cujo conteúdo permitiram a construção dessa proposta, é notório que os corretores de imóveis não sabem, não fazem ideia, de que, para a imensa maioria deles que atuam na cidade de São Paulo, é inviável alcançar uma remuneração mínima de um salário mínimo mensal atuando apenas no setor imobiliário, levando em consideração que o um número total de imóveis vendidos na cidade é muito menor do que o número total de agentes imobiliários credenciados. Como apresentado aqui, mesmo que estes profissionais atuem na grande São Paulo e ou em cidades do interior, o problema permanece; pois a nível estadual, há também um número muito menor de vendas totais se comparado com o grande número de profissionais credenciados em todo o estado. Baseado nesta realidade, pretende-se verificar como alguns corretores de imóveis reagiriam ao saber deste fato e de que a remuneração da maioria deles que trabalham no setor, se atuarem apenas na

profissão de corretor, suas rendas em média seriam menores do que a de uma agente ambiental, um catador de lixo.

Para conhecer melhor o impacto que o atendimento de intermediação tem nas famílias, entrevistou-se pessoas que já compraram um imóvel. Entre estas, entrevista uma corretora que vendeu um imóvel para uma família que desistiu, que perdeu um imóvel que havia comprado.

4.2 O MÉTODO DE ANÁLISE DO DISCURSO

À medida que foram realizadas as entrevistas, e as devidas transcrições, optou-se pelo método de análise de discurso, selecionando as entrevistas semelhantes para apresentar e categorizar. Desta forma, foi possível comprovar e compreender de forma detalhada, como se dá a exploração do trabalho no mercado de intermediação imobiliária da maior metrópole brasileira.

Na pesquisa utilizou-se de registros e documentos da FIPE, do conselho federal dos corretores de imóveis, entrevistas e dados de conselhos regionais dos corretores de imóveis, bem como de outras entidades e governo federal e local. A análise documental destes registros foram fundamentais para dar veracidade aos fatos.

Os métodos foram também aplicados na busca por compreender como a exploração do trabalho imobiliário moldado pelo “mito da casa própria” impacta não apenas os corretores, mas também as famílias que vivem em São Paulo. No campo, realizando várias entrevistas pessoalmente, foi possível observar como estes profissionais direcionam e orientam seus clientes nas decisões de aquisições que sem perceberem, impactam no planejamento urbano. Sobre esta importante experiência no campo, Lévi Strauss afirma:

É por uma razão muito profunda, que se prende à própria natureza da disciplina e ao caráter distintivo de seu objeto, que o antropólogo necessita da experiência do campo. Para ele, ela não é nem um objetivo de sua profissão, nem um remate de sua cultura, nem uma aprendizagem técnica. Representa um momento crucial de sua educação, antes do qual ele poderá possuir conhecimentos descontínuos que jamais formarão um todo, e após o qual, somente, estes conhecimentos se “prenderão” num conjunto orgânico e adquirirão um sentido que lhes faltava anteriormente (LÉVI-STRAUSS, 1991)

Com o trabalho realizado, percebeu-se que a grande maioria dos corretores de imóveis são influenciados a se manter no mesmo espaço geográfico, realizando as mesmas atividades focadas quase que exclusivamente na venda de imóveis, mesmo ano após ano tendo sérios problemas financeiros. Esse mito imobiliário parece funcionar exatamente como o mito petróleo, considerado por Celso Furtado como “o cavalo de Troia”

desconstruindo o “mito do desenvolvimento econômico”, uma miragem, uma ilusão.
(FURTADO, 1961)

5 RELATO DA PESQUISA DE CAMPO E ANÁLISE DAS ENTREVISTAS

Em cada entrevista realizada, em especial com os corretores de imóveis, podemos observar como a loucura pela busca da acumulação primitiva, ou seja, o desejo de ter mais bens materiais e acumular mais dinheiro, transforma estes profissionais em instrumentos de dominação; tornando-os em “zumbis imobiliários¹²”. O sistema molda seus interesses para manipulá-los. Na rápida conversa que tive com um diretor de uma das maiores imobiliárias do Brasil, fica claro como é fácil convencer estes trabalhadores, que fazem parte de uma sociedade alicerçada nos valores materiais.

Conforme explicitado no capítulo anterior, as verdadeiras identidades dos entrevistados e empresas foram preservadas seguindo os termos da Resolução nº510/2016 do Conselho Nacional de Saúde. Todos os nomes aqui relatados são fictícios. Começo meu relato comentando uma visita que fizemos ao Empreendimento Genesis, realizado por uma das maiores construtoras do país.

Ao nos dirigir ao salão de vendas do empreendimento Genesis, chegando próximo ao empreendimento, paramos no sinal e recebemos de um corretor de imóveis engravatado, um jornal com uma grande publicidade de outro empreendimento de uma construtora concorrente. No semáforo seguinte, recebemos mais um jornal do mesmo empreendimento, com o adesivo de outra corretora de imóveis credenciada. Mais adiante, outro semáforo, outro panfleto imobiliário de um outro lançamento da mesma imobiliária, e mais outro no seguinte outro lançamento, é mais um. Inacreditável, mas foi assim.

Com vários panfletos imobiliários na mão, ao entrarmos na área de estacionamento em um salão luxuoso com enormes vitrais, móveis de luxo, quadros e artigos requintados, posicionado num dos bairros mais desejados pela classe média e alta de São Paulo, o primeiro segurança aborda-nos e indica um local onde um manobrista deveria estacionar o carro. Naquele local uma das maiores construtoras de imóveis de alto padrão estava prestes a lançar o maior de seus empreendimentos. O manobrista atende-nos gentilmente. Ao observar que nosso carro não era assim um carro de luxo, o manobrista faz uma pergunta: O que você veio fazer aqui? Respondemos com outra pergunta: Não é uma pergunta muito gentil; sua pergunta tem alguma relação com meu carro? Respondemos então, quero conhecer o *stand* de vendas, conhecer o empreendimento. Não muito

¹² Estes zumbis imobiliários são convencidos sem muito esforço, a não apenas a trabalharem de graça durante anos, mas na maioria das vezes, literalmente a pagarem para trabalhar e exercerem suas funções profissionais gratuitas.

contente ele entra no carro, manobra veículo, enquanto nos dirigimos à recepção. Logo na entrada havia ao menos 5 garotas, todas muito bem-vestidas.

Falamos com uma das garotas encostadas em um enorme balcão de pedras, indicando a ela que desejávamos falar com um gerente de vendas. Ela então se dirige ao salão e retorna acompanhada de dois senhores. Eles estavam bem próximo as escadas onde havia muitos corretores conversando com um diretor de vendas.

Ao nos cumprimentar, indico nossa intenção de realizar algumas entrevistas com seus corretores. Aleanderson, nome fictício para não identificar o entrevistado, visivelmente preocupado com o movimento e atendimentos no local, comenta: "Estamos em um grande lançamento, não temos tempo agora para auxiliar na sua pesquisa, mas se você quisesse virar corretor da nossa empresa, eu teria espaço na agenda." Demonstrando grande empolgação ele finaliza: "Este aqui é o maior lançamento imobiliário da América Latina, do Brasil. São 2.2 bilhões em um único lançamento, são 560 unidades. É um lançamento histórico".

Em sua fala fica claro o quanto é importante para ele e para empresa ter mais e mais corretores para oferecer suas unidades e atingir suas metas. Mesmo deixando claro o objetivo acadêmico, Aleanderson insiste em nos recrutar para sua equipe. Naquele espaço de vendas comportava mais de 300 corretores, todos trabalhavam no lançamento de um único empreendimento. Aleanderson comenta, que sua empresa era apenas uma das várias imobiliárias que trabalhavam ali. Perguntado sobre o número de corretores que havia na sua imobiliária, que é uma das maiores de São Paulo, ele afirma que são mais de 5.000, profissionais a atrair clientes para este tipo de empreendimento.

Esses profissionais são atraídos pela ilusão da possibilidade de ganhar milhões, tudo isso estampado nas mídias e anúncios de empreendimentos, além é claro, dos diálogos convincentes de seus líderes, como o que vimos acima, pessoas, empregadas ou não, atuantes em outras áreas, ficam vislumbrados com a chance de dar grande guinada na vida financeira, e com esta ilusão, tornam-se prisioneiros do sistema. No relato a seguir podemos observar um segurança que foi recrutado pelo RH desta mesma imobiliária. Este profissional, agora corretor credenciado, trabalhava no Credicard-Hall, uma das maiores e mais famosas casas de espetáculos e eventos da cidade de São Paulo.

Quando entramos neste outro stand, havia 2 corretores sentados na entrada do empreendimento, Moises, o ex-segurança, estava sentado em cadeiras de plástico branco, e em cima de sua mesa, havia alguns materiais de publicidade além de capacetes de

segurança. Para que os potenciais clientes do empreendimento pudessem adentrar na área, todos precisavam necessariamente fazer o uso de capacetes, inclusive os corretores.

Enquanto nos dirigimos ao salão de vendas, Moises colocou o capacete, dizendo: “Este é um item importante, você tem que usar o capacete”. Durante a curta caminhada até o salão, perguntamos a ele como havia sido convidado para trabalhar na venda de imóveis, Moises comenta: “Eu trabalhava no corredor dos artistas, ao lado do palco, e dos camarins. Eu e mais 3 pessoas cuidávamos da chegada deles, e das equipes deles, e de quem podia entrar no camarim!” Ele afirma que em um dia de trabalho, de repente o RH da imobiliária me ligou. Vislumbrado pela oportunidade de trabalhar exatamente no tipo de imóvel que os artistas compravam, ele disse: “Fui escolhido, o pessoal do RH da empresa que me ligou. Eu senti que naquele ano eu iria mudar de vida!”

Ao conversar um pouco mais com Moises, notamos que a ilusão, apesar de ainda presente, era na verdade uma tragédia. Seu dia a dia para se manter no trabalho de corretores de imóveis era muito difícil, ele não tinha nenhum tipo de ajuda de custo, nem mesmo o mísero pagamento de passagem de ônibus. Depois de largar o emprego com salário fixo e benefícios, ficou claro que já estava trabalhando há aproximadamente 4 anos e ainda não tinha vendido nenhum imóvel naquele empreendimento. Moises afirma que muitas vezes teve que se deslocar a pé de sua casa até o empreendimento: “Eu estou trabalhando neste empreendimento desde 2018; moro há aproximadamente 15km.” Moises fala que o empreendimento onde ele trabalha diariamente tem unidades de 1,3 a 1,8 milhões de reais, e que ainda tinha esperança de realizar uma venda.

À medida que foi explicado a ele os motivos pelos quais tinha tanta dificuldade para vender uma única unidade mesmo já tendo trabalhado mais de 4 anos de forma exaustiva, dia após dia, relatando sobre o grande número de corretores na cidade e o baixo número de imóveis vendidos mensalmente, ele sentiu de fato o grave problema de sua nova classe de trabalho. Mas, pouco tempo depois de ter ouvido e comentado sobre o problema, Moisés dava sinais visíveis de que ainda tinha esperança de continuar trabalhando ali para assim, como ele mesmo disse, mudar de vida¹³.

O ex-fiscal do CRECI/SP, entrevistado por nós, conseguiu resumir um pouco da trajetória de pessoas como Moisés, ele disse: “Eu cumpria meu dever legal como fiscal, não

¹³ Como manter-se lúcido, e não extremamente seduzido por algo que desperta seus sentidos de desejo e consumo, mas que claramente é uma completa ilusão? Bauman (2008) em seu livro “Vida para consumo: a transformação das pessoas em mercadorias” observa que: “A forma mercadoria penetra e transforma dimensões da vida social até então isentas de sua lógica”. (CAMPBELL *apud* BAUMAN, 2008, p. 152)

podia deixar de atuar, ao mesmo tempo, meu lado humano sensibiliza ao ter que atuar durante uma fiscalização”. A situação do Brasil não é fácil, pessoas estão procurando trabalho. Muitas vezes, não têm dinheiro nem mesmo para pagar um curso de corretagem. E essas pessoas ouvem promessas vindas de muitos destes gerentes e corretores de plantão, dizendo: Olha! Vem trabalhar comigo, você pode fazer muito dinheiro. Muitos deles nem sabem que precisam fazer um curso ou se sabem, atuando ilegalmente, pensando: farei este curso depois. Algumas vezes, porém, veem-se surpreendidos com a fiscalização do CRECI. Autuados e autuados, a situação fica ainda mais difícil. Podem até recorrer da multa, ou protelar, mas se não pagarem, têm seus nomes protestados e passam a ter um problema jurídico.

Uma importante tarefa que os gerentes mencionados por este ex-fiscal destina aos referidos corretores, sejam eles credenciados ou não, é difundir e divulgar os materiais impressos e digitais dos empreendimentos. Durante a entrevista um destes vários profissionais, recebemos via rede social, no WhatsApp, uma dessas panfletagens digitais. Nela havia o seguinte texto:

A Max X é uma rede de franquias imobiliárias multinacional, líder no segmento de transações imobiliárias e presente em mais de 118 países. Hoje a rede conta com mais de 9.000 agências e mais de 144.000 corretores a sua disposição. A empresa possui a maior força de venda do país, sendo reconhecida por vender 1 imóvel a cada 20 SEGUNDOS ao redor do mundo.

Com um texto bem trabalhado, tendo como objetivo de atrair novos clientes e sem dúvida manter o interesse do “zumbi colaborador”, o panfleto digital, continua a esclarecer e seduzir:

A marca possui uma metodologia única de trabalho e um dos nossos principais objetivos é prestar um serviço de excelência, oferecendo um atendimento personalizado para cada cliente. Faz parte do nosso modelo de trabalho:

- Ter um representante exclusivo responsável por toda a negociação;
- Estudo de mercado para precificação correta; Projeto de venda e plano de marketing de divulgação;
- Padronização das informações nos diversos portais e materiais de divulgação;
- Efetivo controle e acompanhamento de todo processo de comercialização; Repasse de relatórios de acompanhamento;
- Fotos profissionais Assessoria durante todo o processo de compra, venda ou locação;
- Visitas acompanhadas pelo representante responsável; Investimento em marketing para potencializar as visualizações do imóvel no mercado;
- Parceria com 100% do mercado imobiliário para atingir o seu objetivo.

A pergunta que fica: Como um corretor como Moisés, mesmo que devidamente credenciado, que nem consegue manter suas despesas mais básicas, como alimentação e deslocamentos, poderá prestar um atendimento de tamanha excelência, auxiliando o cliente para aquela que é uma das decisões mais importantes de uma família, a aquisição de uma

moradia? Reforço aqui os números já relatados, na capital de São Paulo temos 75.000 corretores credenciados e apenas 20.000 unidades, em média, sendo vendidos ao mês. Isso é claro sem falar no número de pessoas ilegais atuando, que facilmente pode fazer este número total de profissionais ultrapassar o número de 400.000 pessoas. Como essa excelência poderia ser verdadeiramente atingida desse modo?

Para finalizar o texto do arquivo que foi enviado em pdf, a empresa destaca em negrito a última frase: “Caso esteja pensando em comprar, vender ou alugar um imóvel com atendimento personalizado, entre em contato e conheça o que podemos fazer por você!”

Com um número cada vez maior de corretores dentro de uma empresa assim, a exploração apenas se agrava e a excelência prometida é apenas uma miragem.

Todo este esforço para gerenciar e atrair equipes de vendas, todo este encantamento criado com objetivo de persuadir as pessoas a ganhar mais dinheiro, serve de alicerce para dominar as leis e políticas que alimentam o crescimento das grandes corporações deste importante setor da economia. Boa parte destas entrevistas foram realizadas no bairro Brooklin, em São Paulo.

É exatamente nesta nobre região paulistana que o poder público na década de 1990, investiu bilhões para tornar possível o sucesso de megaempreendimentos com este. Paulo Maluf prometia “fazer uma 5ª Avenida, [como] a de Nova York.” Um projeto do arquiteto Júlio Neves, traria condições para as transformações pretendidas pela iniciativa privada. (FIX, 2007 p. 27-29) Em um artigo chamado “A ‘fórmula mágica’ da parceria público-privada: operações urbanas em São Paulo”, a pesquisadora Mariana Fix revela a gravidade desse tipo de estratégia que ditam as prioridades das políticas públicas:

Além dos investimentos realizados dentro do perímetro da operação, como as obras e as desapropriações – que custaram cerca de U\$ 150 milhões, ou seja, R\$ 476 milhões, em valores de hoje – uma avaliação deveria incluir os investimentos realizados no entorno: o complexo de túneis Ayrton Senna, que passam sob a Faria Lima, o túnel sob o Rio Pinheiros e a ponte Eugênio Goldfarb, para mencionar apenas alguns dos investimentos no sistema viário. O custo dessas obras foi superior a 2 bilhões de reais, em valores atuais, segundo os dados disponíveis. Esses valores, embora provisórios, indicam que uma avaliação detalhada, que tem sido evitada pela Prefeitura, provavelmente evidenciaria o disparate que é apresentar a Faria Lima, hoje, como uma operação de sucesso, como vem fazendo inclusive a gestão atual, que comemora o volume de recursos arrecadados sem mencionar o custo a que foram obtidos. Ao fazer os cálculos de gastos e ganhos, seus defensores convenientemente desconsideram o fato de que a valorização da região, essencial para o suposto sucesso da operação, foi obtida justamente às custas de uma grande concentração de recursos, cujos valores superam em muito os custos da operação propriamente dita. (FIX, 2004 p.7)

Há uma necessidade imediata do desencantamento do mercado imobiliário como hoje ele está posto. O setor criou uma enorme “penitenciária imobiliária” aprisionando

brutalmente não apenas os intermediadores, mas também os habitantes das grandes cidades. Nelas, os promotores ditam quais são as prioridades que, naturalmente, se alinham com os interesses das megacorporações. Aqui as necessidades sociais são postas de lado. Weber reforça a necessidade do “desencantamento do mundo: a eliminação da magia (...)” (WEBER, 2004 p.75).

Os problemas presentes entre os profissionais de imóveis de alto padrão, que auxiliam na manipulação capitalista da compra e venda, estão de forma similar também presentes entre os profissionais que atuam em empreendimentos com apartamentos mais populares. Entrevistando uma gerente que estava exaustivamente trabalhando em outro empreendimento de imóveis neste tipo de imóvel, ela exalta com orgulho o grande número de pessoas que trabalhavam em sua equipe: “Trabalho há 6 anos com vendas em lançamentos, eu agora sou gerente. Minha equipe tem 750 pessoas cadastradas, no total são 5 equipes” *[sic]*. A gerente afirma que tinha apenas 240 unidades neste lançamento. Este imóvel “é um pirata de luxo, um pré-lançamento. Ainda estamos aguardando o RI (Registro do Imóvel). Aqui é importante observar que este trabalho naquele momento não poderia ser realizado até o momento RI não fosse liberado, por isso ela mesma chama de “Pirata de Luxo”.

Fernanda (nome fictício), declara: “Eu já trabalhei em um empreendimento que não tinha nem banheiro, era apenas uma tenda. No domingo quando as lojas fechavam não conseguia nem ir ao banheiro. Só conseguimos ir ao banheiro se o pessoal da igreja deixasse”.

Fernanda destacava como grande benefício o enorme número de pessoas trabalhando em sua equipe. Consideramos importante realizar um simples e rápido cálculo: Se cada equipe de sua empresa tivesse em média 750 pessoas trabalhando, seriam então 3.750 disputando a venda de apenas 240 unidades, mesmo que somente 240 corretores realizassem apenas uma venda cada um, os outros 3.510 profissionais que trabalharão no empreendimento não vão receber nada pelos serviços prestados, mesmo que tenham naturalmente várias despesas para exercê-lo. É importante observar que neste tipo de equipe existem os chamados “campeões de venda” que chegam a vender mais de 10 imóveis; estes os quais são beneficiados pelo trabalho dos outros corretores que captam clientes para comprar os apartamentos e não recebem nada por isso.

Desta forma não é raro vermos corretores de imóveis de diversas localidades lutarem de forma incansável para conseguir seu sustento a todo custo. Veja a imagem a seguir que

mais parece um servente, porém é a de um corretor credenciado trabalhando em um empreendimento.

O Matheus, na fotografia 7, trabalhou mais de 1 ano em um empreendimento, realizando deslocamentos de mais de 240 Km para chegar ao local, e mesmo tendo vendido, reservado todas as unidades para potenciais compradores, não recebeu absolutamente nada, nem mesmo pagamento de parte de suas despesas básicas como deslocamento e alimentação.

Fotografia 7: Corretor de Imóveis que se transforma em servente, faxineiro e pedreiro para vender unidades



Fonte: Cedida pelo corretor de imóveis entrevistado (acervo pessoal)

A imagem não é apenas ilustrativa, são cenas reais cedidas pelo profissional que para vender os imóveis do qual havia sido contratado, também realizou trabalhos de retirada de terra, de reparo de telhado, limpeza e faxina das casas, entre muitos outros. De acordo com vários contatos e entrevistas realizadas nestes últimos anos para compor este trabalho, fica claro que este tipo de exploração não se trata de um caso isolado.

O corretor relata que apesar das casas já possuírem habite-se, a construtora ainda não havia finalizado o saneamento básico do bairro, o que empreendia a devida instalação. O corretor afirma que investiu em vários tipos de publicidade, fez várias faixas, materiais

gráficos, anúncios na rádio e na internet, como no Facebook, foram horas e horas, meses e meses de trabalho intenso, com plantões no sábado, domingo e feriados.

O profissional, afirma que, em julho de 2012, fez todo o trabalho de venda, mas como ainda não era possível efetivamente finalizar os contratos em função do saneamento básico, o corretor tomou o cuidado de não receber nada de seus clientes, nenhum sinal, apenas assinou reservas e ainda deixou alguns clientes na fila de espera para se houvessem desistência e ou não aprovação dos financiamentos. Porém, em função de problemas de infraestrutura do bairro, saneamento básico, e distribuição de água, foi impedido a instalação da água e esgoto. Desta forma o negócio não poderia ser concluído. A única caução paga por um dos clientes, foi de acordo com ele, devidamente poucos dias depois da assinatura do contrato.

Para realizar o trabalho de venda, Matheus ficou vários meses indo e vindo de sua cidade até o local. E em alguns momentos morando algumas em uma das casas que naturalmente ainda não tinha água encanada. Para que o corretor utilizasse o imóvel, o construtor manteve provisoriamente uma bomba d'água que utilizavam na construção das casas para bombear a água de um Riacho até a caixa d'água imóvel. A solução provisória muitas vezes causava transtornos, pois em alguns momentos, faltava água.

Em 2018, quando o saneamento básico do bairro foi finalizado, o corretor foi novamente acionado pela construtora para concluir as vendas e ou realizar novos contratos. Porém, um dos clientes que Matheus havia captado trabalhando com um stand na praça da cidade, já estava negociando com outro corretor da região. De acordo com este proponente comprador, o corretor que morava na cidade estava oferecendo uma proposta financeira melhor cobrando uma baixa comissão, tudo autorizado pelo próprio construtor.

Como se não bastasse esse tipo de exploração, o próprio governo federal, aproveita para explorar um pouco mais. Através de convênios com o COFECI (Conselho Federal de Corretores de Imóveis) e com seus conselhos regionais, utilizam dos serviços gratuitos de corretores para receber denúncias de irregularidades como estas de concessão de habite-se, sem as devidas regras cumpridas pela construtora. Matheus comentou de um caso que ficou sabendo no Nordeste, em que um empreendedor financiou com o apoio de um gerente do banco CAIXA, vários imóveis novos para laranjas. Muitos imóveis deste empreendimento foram para leilão. De acordo com o corretor, houve um prejuízo de alguns milhões de reais para este banco que é do Governo Federal. Muitos problemas como estes, que causariam dezenas de milhões de prejuízo, são evitados a partir de uma consultoria

gratuita dos corretores explorados. No site do CRECI SP, observamos o seguinte incentivo a seus corretores credenciados:

Assim, caso V.S.^a tenha conhecimento de alguma irregularidade relacionada ao programa “Minha Casa, Minha Vida” e queira evitar que os recursos desse programa, que tantos benefícios têm trazido à sociedade, sejam direcionados à obtenção de vantagens indevidas de alguns poucos, faça uma denúncia. (CRECI/SP, 2022)

Matheus, este mesmo corretor que sofreu estas explorações e colaborou de forma ética durante anos com a entidade Federal, o Conselho de Corretores de Imóveis, desistiu completamente de atuar na profissão e a pouco tempo iniciou o trabalho como motorista de aplicativo. Ele compartilhou um relatório de rendimento mensal que obteve em outubro de 2022. Ele roda na Uber e na 99, na Uber ele teve um rendimento líquido de Bruto de R\$7.244,01, líquido de e na 99 de R\$4.244,22 Matheus comentou que em alguns dias de menor movimento no aplicativo ele faz um volume de visitas a imóveis, bem parecido com o volume de viagens que ele faz em um dia como motorista de aplicativo. A grande diferença é que como ele disse é que a cada quilômetro rodado pelo aplicativo ele é bem remunerado, todavia, como corretor na imensa maioria das vezes o resultado é só despesa com gasolina, desgaste do carro e perda de tempo.

Na sequência das entrevistas, um dos grandes diretores de uma das maiores redes imobiliárias do país comentou que para que um bom corretor realize uma venda em sua empresa, em média ele faz 10 visitas. É importante observar aqui que estamos falando de uma empresa que naturalmente faz parte do grupo daquelas que ficam com 80% das vendas do seu mercado. Um corretor autônomo que não tem o privilégio de estar dentro desta equipe, talvez tenha que fazer cerca de 30 vezes este número de visitas com o risco de não realizar nenhuma venda.

Matheus, o corretor que muitas vezes fez visitas assim em vão, trabalhando como motorista em apenas um dos aplicativos vez em um mês, 310 viagens, e ganho o valor bruto de R\$14,68 por viagem rodando pouco mais de 8km com cada cliente em seu carro. Como corretor de imóveis fazendo assim centenas de viagens, no fim do mês muitas vezes não ganha absolutamente nada e tem que da mesma maneira como motorista Uber, pagar todas as despesas do seu carro e suas despesas pessoais como por exemplo, alimentação.

Da mesma maneira Carlito Diniz, profissional que atua como corretor de imóveis credenciado há aproximadamente 30 anos, relata problemas bem semelhantes aos vividos por Matheus. A profissão parece dar a eles um status social que funciona como uma verdadeira miragem, com uma falsa liberdade e uma ilusória oportunidade de ganhos financeiros. Ao longo de meses e anos investindo tempo e dinheiro, se desdobrando para

pagar despesas e se manter na profissão, Diniz desabafa, relatando as consequências de suas dificuldades financeiras; as quais são bastante comuns neste meio:

Tem duas noites que eu não durmo nada porque estou devendo R\$ 32 mil total devendo aqui 11 meses de aluguel no escritório da imobiliária e estou sem carro há 2 anos. Já estou andando a pé e nem tenho R\$ 400,00 para minha esposa arrancar 2 dentes; para arrancar os 4 dentes isso será R\$ 800,00. É dose viu.

De acordo com estas experiências é possível notar que muitos destes profissionais são influenciados por suas relações culturais de consumo a não desistirem da profissão, mesmo sujeitos a várias atrocidades e não obtendo remuneração mínima trabalhando como intermediadores.

A partir de problemas parecidos aos que Matheus e Diniz enfrentaram, muitos corretores buscam alguns de seus direitos na justiça, o que em sua imensa maioria é negado. Em um processo judicial movido por uma corretora de imóveis contra uma imobiliária em 2011, o desembargador, apesar de reconhecer o vínculo de emprego no processo julgado, considerou que as provas eram insuficientes para caracterizar a relação de emprego. Ele afirma: que “não há dúvida de que existia também a subordinação subjetiva. A trabalhadora era obrigada a comparecer ao plantão de vendas do empreendimento e lá ficar por todo o dia.” Conclui-se que os fatos indicavam ingerência da reclamada na forma de execução dos serviços pela trabalhadora. (JUSBRASIL, 2011)

Checando os autos do processo, através do relato do síndico do edifício, é possível claramente observar a longa jornada de trabalho da corretora de imóveis exercia:

(...) após fevereiro de 2009 passou a ter contato mais próximo com a reclamante, inclusive chegando a encontrar com ela em sábados, domingos e feriados tanto no escritório quanto no apartamento amostra; costumava encontrar com a reclamante nos corredores levando cliente para visitar apartamento; a reclamante chegou a frequentar sua casa neste período...”; “...a reclamante recebia os clientes e mostrava os imóveis, dizendo preços e condições; não sabe dizer se ela era corretora ou se trabalhava com tabela de vendas. (PODER JUDICIÁRIO, 2011)

Os longos anos de experiências dos gestores de médias empresas do setor observam problemas dessa ordem, porém para alcançar suas metas continuam a explorar os corretores de imóveis. E para alcançar seus objetivos, buscam pessoas para obter equipes cada vez maiores. Com o avanço técnico, tecnológico é possível observar uma escalada cada vez maior de empresas oferecendo soluções para o setor imobiliário. As médias e grandes construtoras contam hoje até mesmo com o trabalho e apoio de grandes agências de publicidade que investem em tecnologia de ponta criando software de recrutamento.

Esta agência de publicidade mantém ativo um canal no Youtube bem como em redes sociais como o Instagram para dar detalhes de como é rápido e prático se cadastrar para oferecer os imóveis das empresas que são agenciadas por ela.

Com um emaranhado de recursos que vão de aplicativos, filmes, séries, profissionais de Recursos Humanos, indicações dos próprios corretores, divulgações nas redes sociais entre outros, observamos um número crescente de declarações graves como as de João, um corretor que atua a mais de 20 anos no setor:

A vida de um corretor, é uma vida escravizante, sábado à noite, até às 10h da noite, domingo, feriados. Vi muitos corretores se divorciando. A vida é muito inconstante. Quando acaba o dinheiro, acaba o amor. Já vi muitos corretores com ações de busca e apreensão em seus veículos. Eles fazem uma venda e compra logo um carro parcelado. Pouco tempo depois, perdem tudo que investiram.

Os problemas de exploração transcendem os problemas dos trabalhadores, eles afetam os clientes, e o direcionamento das políticas públicas. Os corretores são ferramentas cruciais das médias e grandes corporações do setor, para incentivar apenas a aquisição imobiliária. Harvey observa que o incentivo à compra de imóveis estimula moradores usuários a se tornarem moradores-proprietários, envolvendo-os numa luta de valorização e apropriação (HARVEY, 1982). No Brasil a política da habitação ganha contornos de financeirização com a implantação do SFI (Sistema Financeiro Imobiliário). A diminuição do risco de crédito, acelerando a execução e retomada do imóvel em caso de inadimplência impulsionam ainda mais o setor. Algumas inovações inspiradas no modelo norte-americano como o CRI (Certificados de Recebíveis Imobiliários) também ajudam neste movimento. (TELLES, 2007)

A seguir temos o depoimento de um profissional que trabalhou em uma das maiores construtoras do Brasil. Neste testemunho, o corretor retrata que no mesmo dia, vários corretores venderam o mesmo apartamento para várias pessoas. Não estamos falando aqui de multipropriedade, estamos falando de uma maneira ilegal de captar dinheiro vendendo uma unidade habitacional repetidas vezes para várias pessoas distintas, famílias diferentes:

Teve uma vez lá que eu fui o último da cadeia alimentar né[sic]. No mesmo dia, o corretor vendeu o apartamento para um com 5mil de entrada; quando foi 10 horas da manhã o outro vendeu o mesmo apartamento com 20mil de entrada. Quando foi 4 horas da tarde, o mesmo vendeu o apartamento com 50 mil de entrada. E eu, no final do dia, eu vendi ele à vista. É isso aí. O mesmo imóvel. Aconteceu isso mesmo.
[sic]

Além do problema acima relatado por um corretor de imóveis, existem técnicas avançadas de venda utilizadas pelas empresas que focam nos impulsos psicológicos de

persuasão, usando até mesmo a neurociência para atrair um número grande de clientes, pressionando-os a uma rápida aquisição em função da escassez.

Um ex-diretor de uma grande rede imobiliária comenta como funciona algumas técnicas de vendas utilizada, uma delas é chamada “represamento”. À medida que a empresa está realizando a aprovação de projeto, a construtora já entra pra dentro da região que será realizada a venda, eles vão buscando na rua os dados das pessoas, nome, telefone, WhatsApp e e-mail, e fazem um pré-cadastro com a exposição do que será o empreendimento. Empresas grandes, todas fazem assim. Quando eles realizam o lançamento, tem empreendimentos que na noite de lançamento eles vendem 50, 60% de todas as unidades. Em um determinado lançamento que meu parceiro participou, venderam 100% no lançamento. Na noite do lançamento eles atraem o maior número possível de clientes para que haja uma disputa maior pela compra e a sensação de escassez o induzem a compra.

Este ex-diretor, continua a dar detalhes das ações utilizadas para conseguir um melhor resultado:

O trabalho na rua deve funcionar da seguinte forma: O cara que sai na rua, não apenas panfleta, tem que ser também um agente de ataque. Ele panfleta, se a pessoa não demonstra interesse, beleza; mas a partir do momento que demonstrou algum interesse, o panfleteiro já tem que ser um corretor de venda, ele já entra e pula na garganta do cara. *[sic]*

No dia do lançamento a empresa contrata modelos, garotas bonitas, faz um buffet, com bebidas. Lembro-me de quando realizaram um lançamento desse tipo, foi próximo a um grande Shopping da nossa cidade. O local estava tão lotado, com um volume tão grande de pessoas que tinha gerente pagando a taxa de sinal com cheque e revendendo no mesmo dia do lançamento. É isso mesmo. E agora existe até mesmo um represamento digital. Todo este aparato de venda é criado para atrair clientes, para convencê-los e realizar mais negócios e de se obter mais lucro.

Além dos casos em que o imóvel vai a leilão e a família perde tudo que investiu e pagou em prestações, entrada e documentos, entre outros gastos, há também aqueles que não chegam nem mesmo a pegar as chaves do imóvel. Esses entram no salão de vendas empolgados com a chance de ter seu próprio imóvel, fecham o contrato, iniciam o pagamento das prestações durante a obra e param pelo caminho com grandes prejuízos e sem a sonhada moradia.

A família de Emanuel foi uma destas. Ele e a família estavam ansiosos com a possibilidade de compra do sonhado imóvel. De acordo com a corretora de imóveis, ele

fechou o negócio, mas tinha pouco dinheiro, por isso, parcelou a entrada. Emanuel não percebeu que sobre esse parcelamento havia os custos de uma tal “evolução de obra”. No decorrer dos meses o valor parcelado aumentou muito mais do que o suportável pela família, causando desistência da compra. Na ocasião, Emanuel solicitou que a empresa ficasse com tudo que já tinha pagado, pois queria apenas parar com as cobranças por não ter mais condição de realizar os pagamentos.

Houve discussões jurídicas sobre a legalidade da cobrança da referida evolução de obra. Com ela, o sonho da casa própria pode se tornar facilmente um pesadelo, como vimos no caso de Emanuel.

Como neste caso, à medida que o proponente comprador adquire um imóvel na planta, algumas vezes com um financiamento imobiliário pré-aprovado, o comprador recebe uma previsão sobre a evolução dos valores, o que aproximadamente pagará a título da taxa de evolução de obra. Porém, o choque ocorre quando essa previsão não se concretiza de acordo com o previsto, e em alguns casos, os valores começam a ser cobrados muito antes do previsto. O que pode agravar ainda mais o problema e onerar a família, O consumidor quase nunca é informado pelo corretor de imóveis de que: quanto mais a obra evolui, mais dinheiro a construtora demanda.

Em alguns casos a corretora de imóveis, por ser nova no mercado, não tem bom planejamento dos valores. Além disso, muitos corretores dos salões de vendas e imobiliárias não são treinados adequadamente para prestar esse tipo de esclarecimento; o que algumas vezes parece ser proposital.

O STJ (Supremo Tribunal de Justiça), no entanto, já consolidou o entendimento: a evolução de obra não é abusiva, à medida que segue determinadas regras. No depoimento a seguir, vemos o mesmo problema de outra família que ainda não fechou o negócio:

Fomos buscar informações para comprar um imóvel financiado. Vimos o anúncio, parecia muito, muito bom, mas quando fomos até lá, tinha que pagar entrada, intermediária e várias outras coisas. Tivemos que perguntar várias vezes ao corretor, mas ele não queria dar informações direito. A gente tinha que ir tentando tirar dele as informações. Queremos comprar, mas estamos com medo. Vamos comprar, mas vamos fazer o que você indicou, visitar outras obras entregues pela construtora, conversar com os moradores para saber realmente como foi a experiência da compra. (FAMILIA DA MARIA, nome fictício)

Depois que relatado a Família da Maria sobre a dificuldade que os corretores passam, a família diz entender as atitudes do corretor para tentar fechar o negócio. “Sempre

achei que a maioria dos corretores ganhavam muito dinheiro. Dá para entender por que o corretor evitava dar informações. Ele queria vender a todo custo”.

A exploração do trabalho do corretor de imóveis é tamanha, que afeta também a saúde física e mental dos trabalhadores. Há, inclusive, relatos de suicídio¹⁴.

A possibilidade de prosperidade dentro da profissão tem a falsa ilusão de ser quase que ilimitada, mas o profissional se sente muitas vezes como um inútil por não conseguir alcançar o mínimo estabelecido por ele mesmo, algo aparentemente tão fácil.

Ao longo de várias entrevistas aqui apresentadas, não seria surpresa encontrar corretores de imóveis em estado de profunda depressão, determinados a se matar. Em 2016, Tabata (nome fictício), não suportou e tirou sua própria vida em um ato de desespero. Ela disse a sua amiga que iria se matar pois estava cansada da vida, dizendo ainda que havia pensado em se atirar da sacada do apartamento, mas que achava melhor morrer ingerindo remédios. Seu namorado que também era corretor, recebeu suas últimas mensagens e pediu a uma outra amiga corretora para tentar impedi-la. O que foi tarde demais. De acordo com relatos, Tabata parecia estar grávida.

Outro caso que, também, resultou na morte de um corretor foi relatado pela filha do profissional que, também, nos cedeu entrevista:

Meu pai trabalhou como corretor por 30 anos; ele morreu há duas semanas. Papai trabalhou por muitas e muitas horas durante os lançamentos; muitas vezes mais de 10 horas num único dia; aos sábados, domingo e até nos feriados. Algumas vezes em lançamentos, ele trabalhava todos os dias sem parar! Nos seus últimos dias de vida, ele estava muito fraco, ficou diabético, teve que fazer hemodiálise. Sua saúde estava muito debilitada e não suportou.

¹⁴ Durante a pesquisa de campo foi nos relatado um caso de suicídio de uma corretora de imóveis que deixou mensagem para seu namorado, que era também corretor de imóveis. Na mensagem fica evidente que seria impossível manter-se lúcida em um mercado que funciona como um grande lixão onde as sobras das vendas, deixadas pelas médias e grandes empresas, não se mostra minimamente viável para que os profissionais possam manter suas vidas com dignidade e com alguma qualidade. Estes corretores estão a todo momento pressionados a acreditar que são incompetentes dado ao grande déficit habitacional e os milhões de imóveis disponíveis à venda. O suicídio para Durkheim (2000) é um fato social e está ligado diretamente à sociedade. Para o autor, o suicídio ocorre exatamente quando a sociedade em que está inserido o indivíduo, está se degradando, que há um caos instalado, um caos sem solução. Desta maneira o indivíduo perde as esperanças de melhora, neste ponto a partir desta crença de que não há mais solução, se entrega à morte. Em sua obra, ele diz: “A caça mais rica que lhes é oferecida estimula-os, torna-os mais exigentes, mais indóceis a qualquer regra, justamente quando as regras tradicionais perderam sua autoridade. O estado de desregramento ou anomia, portanto, ainda é reforçado pelo fato de as paixões estarem menos disciplinadas no próprio momento em que teriam necessidade de uma disciplina mais vigorosa. Mas então suas próprias exigências tornam impossível satisfazê-las. As ambições superexcitadas vão sempre além dos resultados obtidos, sejam eles quais forem, pois elas não são advertidas de que não devem avançar mais. Nada as contenta, portanto, e toda essa agitação alimenta a si mesma, perpetuamente, sem conseguir saciar-se. Principalmente, como essa corrida atrás de um botim acessível não pode proporcionar outro prazer que não o da própria corrida, se é que existe prazer, quando ela é entravada, fica-se com as mãos vazias. Ora, acontece que ao mesmo tempo a luta se torna mais violenta e mais dolorosa, por ser menos regrada e porque as competições são mais ardorosas. Todas as classes brigam porque não há mais classificação estabelecida”. (DURKHEIM, 2000 p.321-322)

Ele (corretor em questão) não tinha tempo para se cuidar, não queria parar, mesmo estando muito fraco trabalhava todos os dias. A filha finaliza dizendo: “Me desculpe, não gostaria de falar mais. Estamos muito abalados”.

A esposa deste corretor completa: “Por muitos e muitos anos eu tive que trabalhar para manter a casa, ele não tinha dinheiro muitas vezes nem mesmo para colocar gasolina no carro. No final é que teve oportunidade nesta grande construtora, mas morreu de tanto trabalhar”.

Uma alternativa de auferir uma renda, enquanto espera pela ilusão das comissões de venda, é o trabalho com aluguel de imóveis de terceiros. Infelizmente, a imensa maioria dos corretores de imóveis descartam devido os baixos valores dessa atividade¹⁵.

No mercado imobiliário, os potenciais clientes que desejam comprar imóveis geralmente possuem pouca disponibilidade de tempo para realizar as visitas aos imóveis durante a semana no horário comercial, desta maneira os técnicos corretores sacrificam os sábados, domingo e feriados, quando poderiam estar no convívio familiar para atender seus clientes em busca de realizar um negócio, e conseqüentemente, uma comissão de venda. Assim, a profissão exige uma dedicação que acaba impactando negativamente sua vida e a da sua família.

O pagamento de contas básicas em casa como água, luz, telefone, transporte, alimento da família e dos filhos é comprometido à medida que o profissional não possui sequer uma salário-mínimo garantido como remuneração pelo trabalho prestado. Não é raro observar uma família que tenha um cônjuge corretor de imóveis ser auxiliado financeiramente por seu parceiro para cobrir gastos com gasolina e manutenção do carro, entre outros. Sempre na esperança de realizar uma grande venda que nunca vem. O ciclo de desilusão é retroalimentado a cada semana, a cada novo atendimento.

As dívidas de muitos destes profissionais corretores de imóveis, advindas de aluguéis de salas comerciais, pagamento de telefone, alimentação, anúncios imobiliários, gastos com placas faixas, materiais gráficos, gasolina e manutenção dos veículos, entre outros, comprometem o orçamento da família.

¹⁵ Como relatado por um corretor entrevistado: “É como se fosse um corretor Uber, é bem legal. Está em um período pior, e você aluga 3, 4 imóveis, quando está bom, eu chego a alugar 8 imóveis. Eu trabalho 2 a 3 horas por dia atendendo, chego a lugar 8 imóveis por mês. Recebo no primeiro imóvel 20%, o segundo é 30% e do terceiro em diante é 40 % até o último dia do mês. Tem um parceiro meu que chega a alugar 13 por mês, mas eles trabalham o dia inteiro. Eu tenho uma casa que alugo, é minha e por isso tirei o CRECI”. Este corretor trabalha na indústria e concilia os dois trabalhos. De acordo com este corretor, a empresa Último Andar (nome fictício) indica o imóvel e o cliente.

Em 2022, os corretores foram estimulados pelas grandes construtoras e imobiliárias a compartilhar em suas redes sociais na internet, imagens, fotos e informes de empreendimentos, alguns, varam noites fazendo posts com informações e respondendo a interessado, independente do dia e horário.

A partir de várias entrevistas realizadas pessoalmente na cidade de São Paulo, foi possível perceber que a imensa maioria dos corretores que tiram o CRECI na capital já estavam atuando diretamente ou indiretamente com compra e venda de imóveis sem o devido credenciamento. Seja indicando clientes, realizando visitas, orientando diretamente o cliente e/ou fechando negócios.

Com o maior investimento e atuação do CRECI nos últimos anos, é possível notar que se coibiu e muito a participação de “*pseudos*” corretores nos plantões de vendas e lançamento bem como em médias e de grandes imobiliárias na cidade.

Os corretores estão sujeitos a condições de trabalho que a princípio não parecem respeitar minimamente as normas trabalhistas vigentes nas leis brasileiras. Apresentamos aqui o caso de uma corretora de imóveis que trabalhou por vários anos sem remuneração e buscou na justiça a devida reparação. Em seu processo vemos que a reclamante trabalhou durante o período de maio de 2011 a julho de 2014 sem pagamentos. (TRT-2-SP, 2022)

É direito das imobiliárias, construtoras e incorporadoras a contratação de profissionais corretores autônomos sem vínculo empregatício. Desta maneira, não realizam a contratação de um corretor credenciado sem antes assinar um contrato particular de intermediação de imóveis.

Neste processo em questão o juiz afirma que é incontroverso nos autos que as partes firmaram “Instrumento Particular de Contrato de Parceria em Intermediação de Venda de Bens e Imóveis” (TRT-2-SP, 2022), e os devidos pagamentos recibos de pagamentos a autônomos RPA.

A corretora reclamante, na tentativa de comprovar o vínculo de emprego, afirma ter trabalhado de 26 de janeiro de 2009 a 12 de agosto de 2014. Informa no processo também que, caso o vendedor não realizasse vendas, havia ameaça de ser dispensado ou sofrer penalidades. A testemunha de defesa, um corretor de imóveis que se tornou coordenador da empresa no mesmo período, disse em seu depoimento:

(...) ora, parece de todo razoável o mínimo de respeito a padrões estabelecidos pelas empresas corretores e ou incorporadoras de imóveis para que as vendas sejam realizadas, por exemplo, em plantões, cujo alegado 'cumprimento de horário' não se confunde, necessariamente, com vínculo de emprego.

A corretora ainda confiante de uma segunda instância da justiça confiante de que poderia reverter a primeira decisão do juiz, recebe sentença negativa ao seu recurso. “Acordam os magistrados da 10ª Turma do Tribunal Regional do Trabalho da 2ª Região em CONHECER do recurso apresentado pelo reclamante e, no mérito, NEGAR-LHE PROVIMENTO, mantendo incólume a r. sentença (...)”. (TRT-2-SP, 2022)

6 CONSIDERAÇÕES FINAIS

As empresas do setor da construção civil precisam dar publicidade a venda de seus imóveis para efetivamente vender, lucrar e crescer. Explorar e contar com o trabalho de corretores autônomos parece ser o ideal; afinal, eles não geram custos para a maioria das empresas e divulgam massivamente seus imóveis. Desta forma ter um número cada vez maior de corretores de imóveis, a princípio seria aumentar exponencialmente as chances de vender e lucrar.

Muitas empresas recrutam pessoas desempregadas, sem o mínimo de conhecimento técnico da atividade dos corretores de imóveis, para trabalhar como autônomos nas vendas dos imóveis. É desta forma que o contingente de, aproximadamente, 50.000 corretores de imóveis registrados na cidade de São Paulo, pode ultrapassar, tranquilamente, mais de 400.000 pessoas atuando; sem mencionar, é claro, os corretores de cidades próximas e do interior, que buscam por melhores oportunidades trabalhando em grandes empreendimentos da metrópole. Considerando um número tão grande de pessoas trabalhando e o pequeno volume de imóveis vendidos, é impossível sobreviver atuando apenas na venda de imóveis. Um trabalho que geralmente é exaustivo, pois muitos dos profissionais cumprem longas horas de atividade, inclusive nos finais de semana e feriados.

É neste ambiente que os corretores de imóveis, dia a dia, parecem estar sem condições financeiras e psicológicas para orientar adequadamente as famílias que buscam por imóveis na capital de São Paulo. Para eles, parece ser impossível sobreviver e competir com corretores de grandes empresas, mantendo custos básicos como gasolina, alimentação, internet, anúncios, entre outros.

Para uma análise conclusiva deste palco da manipulação que impacta negativamente todos os que são transformados em marionetes do setor habitacional, trouxemos um trecho do extenso e meticuloso trabalho realizado pela equipe e Raquel Rolnik na ONU sobre o assunto. Na ocasião em que Rolnik era relatora direito à moradia adequada, ela indicou que o paradigma da moradia deveria ser modificado, passando de políticas públicas baseadas na financeirização da moradia para uma nova adoção de uma abordagem qual deveria estar centralizada nos direitos humanos. Sua equipe recomendava que os Estados pudessem promover diferentes formas de posse, incluindo em especial o aluguel privado e a posse pública e coletiva. É fácil perceber que apesar de termos passado

quase 10 anos deste importante estudo, os problemas gerados pelo domínio do setor habitacional pelas empresas privadas, ainda permanecem.

O documento continua dando importância à políticas habitacionais que devem estar alinhadas a avaliação das necessidades habitacionais adequadas, tomando-se o cuidado com as condições demográficas, geográficas, econômicas e também sociais de cada região, bem como as características dos diferentes grupos culturais desfavorecidos, incluindo fundamentalmente famílias de baixa renda. Rolnik e sua equipe afirmam que o aluguel de moradias deveria ser incentivado: "(...) Um setor de aluguel que funcione bem, com componentes do setor privado e social, é fundamental para um sistema habitacional sustentável". Desta maneira os Estados deveriam apoiar e encorajar o desenvolvimento de um setor de aluguel privado e social. O documento foi publicado em 2013, no Brasil podemos observar que muito pouco foi mudado neste sentido.

A que se ressaltar que empresas privadas estão hoje explorando o aluguel como uma nova forma de lucrar e acumular e inclusive angariando fundos em bolsas de valores e fundos de investimentos que captam investidores.

Durante a elaboração deste trabalho, um proprietário que tinha dois imóveis postos à venda há cerca de 10 anos, sem conseguir vender; ao ter acesso às informações sobre a exploração do trabalho imobiliário e saber dos limites máximos de venda de imóveis em sua cidade, decidiu alugá-los. Um dos imóveis foi alugado por cerca de 35% do salário-mínimo. Agora, ao invés de pagar despesas com IPTU e manutenção, ele desfrutou de um rendimento de seus bens. Infelizmente muitos proprietários de imóveis em São Paulo desconsideraram esta possibilidade, insistindo no erro, com a esperança de vender seus imóveis. Decisões assim, geralmente são orientadas e apoiadas pelos próprios corretores de imóveis.

Quanto à exploração do trabalho, diante de tantas atrocidades aqui relatadas no setor, apesar de ser difícil acreditar, podemos observar o esforço de alguns magistrados em realizar mudanças buscando dar aos corretores de imóveis alguma proteção. Isso pode ser observado em uma ação pública movida pelo Ministério Público do Trabalho em 2022 na 2ª Turma do Tribunal Regional do Trabalho da 1ª Região que solicitava no processo que uma grande empresa do setor fosse impedida de contratar corretores de imóveis como autônomos e além de reivindicar uma indenização por dano moral coletivo. Na denúncia, a empresa corretora tinha somente 18 empregados registrados em funções administrativas e 700 corretores contratados de forma autônoma. A empresa infelizmente conseguiu decisão favorável aos empresários. Todavia a ação é um passo importante que abre portas para

importantes mudanças. Algumas informações do processo podem ser consultadas através do número 0161000-04.2009.5.01.0046 no sistema do tribunal.

Quanto a população que sofre os impactos desta exploração é possível notar de forma clara que a dura realidade que há muitos e muitos anos prejudica severamente a vida de milhões de pessoas que buscam por moradia adequada em São Paulo, mas podemos ver pequenas mudanças. De forma ainda tímida, observamos programas de aluguel social, que apesar de haver falhas, vêm sendo administrados por associações como a COHAB, este programa tem servido de inspiração para implantação em outras cidades no país.

O mercado da moradia na cidade de São Paulo está focado em uma lógica mundial perversa que prioriza o valor de troca. Assim, menospreza sua função social e gera atrocidades, com apoio das políticas públicas.

Ampliar esta pesquisa sobre a exploração dos corretores de imóveis é primordial, pois o problema parece ser global, e não apenas local, no Brasil. Ao longo dos últimos anos (2021 e 2022) realizamos várias entrevistas com um corretor de imóveis credenciado nos Estados Unidos, na Flórida (Orlando); este profissional atua há mais de 10 anos na região. Até mesmo neste local, onde são negociados muitos imóveis de milhões de dólares, onde corretores espalhados no mundo desejam trabalhar ali, para que este profissional entrevistado se mantivesse ativo no setor, por muitos anos, ele teve que realizar vários serviços paralelos. Por isso, é fundamental dar continuidade na pesquisa, oxalá em algum programa de doutorado, desvendar as ilusões e aprofundar as análises das histórias reais dos corretores imobiliários.

REFERÊNCIAS

- ABRAMO, Pedro. Formas de financiamento do acesso à terra e funcionamento do mercado fundiário-imobiliário: um ensaio com base na noção de regime urbano. Planejamento e Território Ensaio sobre a desigualdade. **Cadernos IPPUR**, Ano XV, No 2, Páginas 179-206, Ago-Dez 2001 / Ano XVI, No 1, Jan-Jul. 2002.
- ANTUNES, Ricardo. A sociedade da terceirização total. **Revista da ABET** (Associação Brasileira de Estudos do Trabalho). São Paulo. v. 14, n. 1, p. 6-14, 2015.
- ANTUNES, Ricardo. **O privilégio da servidão: o novo proletariado de serviço na era digital**. Primeira edição, São Paulo, editora Boitempo editorial, 2018.
- CHAGAS, Henrique. **Revista de Direito**. Associação Nacional dos Advogados da Caixa Econômica Federal. V. VII n. Páginas 13-69. 13 nov 2011.
- BELLUZZO, Luiz Gonzaga. **O Capital e suas Metamorfoses**. São Paulo: UNESP, 2013.
- BOURDIEU, PIERRE. **Sobre o Estado**. São Paulo: Companhia das Letras, 2014.
- BESEN, Gina Rizpah; RIBEIRO, Helena; GUNTHER, Wanda Maria Risso; JACOBI, Pedro Roberto. Coleta seletiva na Região Metropolitana de São Paulo: impactos da Política Nacional de Resíduos Sólidos. **Revista Ambiente e Sociedade**, vol.17, n.3, set. 2014. Disponível em: <<https://www.scielo.br/j/asoc/a/Znmt43xbcJ8jN6yLDj6mgvtv/abstract/?lang=pt>>. Acesso: 12/05/2022.
- BOURDIEU, PIERRE. **Sobre o Estado**. São Paulo: Companhia das Letras, 2014.
- COFECI. Conselho Federal de Corretores de Imóveis. **Código de Ética Profissional**. Disponível em: <<https://www.cofeci.gov.br/codigo-de-etica>>. Acesso em: 02 maio de 2022.
- CORSINI, Iuri. Rio e São Paulo têm os dez bairros com o metro quadrado mais caro do país. **Portal CNN BRASIL**, Rio de Janeiro, 21/12/2021. Disponível em: <www.cnnbrasil.com.br/business/rio-e-sao-paulo-tem-os-dez-bairros-com-metro-quadrado-mais-caro-do-pais>. Acesso: 03 maio de 2022.
- CORRÊA, Roberto Lobato, et al. **O Espaço Urbano**. Editora Ática, Série Princípios, 3ª edição, n. 174, 1995. p.1-16.
- CRECI SP. **Denúncia**. Disponível em <www.crecisp.gov.br/cidadao/minhacasaminhvida> Acesso em: 04 de janeiro de 2022.
- DEBORD, Guy. **A sociedade do espetáculo**. Primeira Edição. Editora Contraponto, São Paulo, 2007.
- DE CARVALHO, José Murilo. **Os bestializados: o Rio de Janeiro e a República que não foi**. Editora Companhia das Letras, 1987.
- DEDECCA, Claudio Salvadori. Desemprego e regulação no Brasil hoje. **Revista de Economia Política**, Campinas, No. 20, 1-74. UNICAMP, Instituto de Economia, Centro de

Estudos de Economia Sindical e do Trabalho, 1996.

FIPE, Indicados do registro Imobiliário. Disponível em: <<https://www.fipe.org.br/pt-br/indices/indicadores-do-registro-imobiliario/>>. Acesso em 01 outubro de 2019.

EXAME, Setor de serviços cresce 10,9% em 2021, após queda histórica em 2020. Disponível em: <<https://exame.com/economia/setor-de-servicos-cresce-109-em-2021-apos-queda-historica-em-2020/>>. Acesso em: 09 de junho 2022

FIPE, Indicadores do registro Imobiliário. Disponível em: <<https://www.fipe.org.br/pt-br/indices/indicadores-do-registro-imobiliario/>>. Acesso em: 20 maio de 2019.

FIX, Mariana. **São Paulo**: cidade global - fundamentos financeiros de uma miragem. São Paulo: Boitempo Editorial, 2007.

FIX, Mariana. **Parceiros da exclusão**: duas histórias da construção de uma "nova cidade" em São Paulo: Faria Lima e Água Espraiada. São Paulo: Boitempo, 2001.

FURTADO, Celso. Desenvolvimento e subdesenvolvimento. Editora Fundo de Cultura, Rio de Janeiro, 1961.

GUIMARÃES, Nadya Araujo; HIRATA, Helena Sumiko; SUGITA, Kurumi. **Trabalho flexível, empregos precários?**: uma comparação Brasil, França, Japão. São Paulo: Editora da Universidade de São Paulo, 2009.

G1. Olx conclui compra de 100% do Grupo Zap por R\$2,9 bilhões. **Portal G1**, Rio de Janeiro, 03/11/2020. Disponível em: <g1.globo.com/economia/negocios/noticia/2020/11/03/olx-conclui-compra-do-grupo-zap-por-r-29-bilhoes.ghtml> Acesso: 01 maio 2022.

Índice Fipezap - Informe de dezembro de 2021. Disponível em: <<https://downloads.fipe.org.br/indices/fipezap/fipezap-202112-residencial-venda.pdf>>. Acesso: 10 maio 2022.

HOLANDA, Sérgio Buarque. **Raízes do Brasil**. Edição 26. São Paulo, Editora: Companhia das Letras, 1995.

HAN, Byung-Chul. **Sociedade do cansaço**. Edição São Paulo, Editora Vozes Limitada, 2015.

HARVEY, David. **Para entender O Capital-livro 1**. São Paulo. Boitempo Editorial, 2015.

HOWELL, David R. Institutions, aggregate demand and cross-country employment performance: alternative theoretical perspectives and the evidence. In: **A Modern Guide to Keynesian Macroeconomics and Economic Policies**. Primeira edição. Cheltenham, UK: Edward Elgar Publishing Limited, 2010.

JUSBASIL, Jurisway. **JT reconhece vínculo de emprego entre corretor de imóveis e imobiliária**. Disponível no link: <<https://jurisway.jusbrasil.com.br/noticias/2716627/jt-reconhece-vinculo-de-emprego-entre-corretor-de-imoveis-e-imobiliaria>> acessado em 20 de novembro de 2022. 2011

KOWARICK, Lúcio. **A Espoliação Urbana**. 44ª ed. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1979.

KOWARICK, Lúcio. **Escritos Urbanos**. São Paulo: Editora 34, 2000.

KREIN, José Dari. O desmonte dos direitos, as novas configurações do trabalho e o esvaziamento da ação coletiva: consequências da reforma trabalhista 1. **Revista de sociologia da USP**, São Paulo, v. 30, n. 1 Tempo social 30, 2018.

KRZYNARIC, Roman. **O Poder da Empatia: a arte de se colocar no lugar do outro para transformar o mundo**. Rio de Janeiro: Zahar, 2015;

LACERDA JÚNIOR, Aécio Flávio de Souza; CARRANZA, Edite Galote; FARIA, Luis Octavio de. "Jardim Edith: Projeto e utopias. **Revista 5% arquitetura + Arte Magazine**, São Paulo, ano 14, volume 1, número 17 e 102, p-1-24, 2019.

LÉVI-STRAUSS, Claude. **Antropologia estrutural**. Rio de Janeiro, Tempo Brasileiro, 1991.

LÉVY, Pierre. **As tecnologias da inteligência: o futuro do pensamento na era informática**. São Paulo: Editora 34, 1993.

LEÓN-PORTILLA, Miguel. A visão dos vencidos: A tragédia da conquista narrada pelos astecas. Porto Alegre: Editora L&pm, 1987.

MARCUSE, Hebert. **A ideologia da sociedade industrial – o homem unidimensional**. Rio de Janeiro: Zahar, 1973.

MARX, Karl. **O Capital - Livro 1: Crítica da economia política**. Livro 1: O processo de produção do capital. [1867] São Paulo: Boitempo Editorial, 2015a.

MARX, Karl. **O Capital - Livro 2: Crítica da economia política**. Livro 2: O processo de circulação do capital. Edição 1, São Paulo, editora: Boitempo Editorial, 2015b.

MARX, Karl. **Grundrisse: Manuscritos econômicos de 1857-1858**. Esboços da crítica da economia política. Edição 1, São Paulo, editora: Boitempo Editorial, 2015c.

NAR, Research and Statistics. Disponível em <<https://www.nar.realtor/research-and-statistics>>. Acesso em: 06 de junho de 2022.

PASSARINHO, Fernanda Odill Nathalia; BARRUCHO, Luís. **O Brasil tem 6,9 milhões de famílias sem casa e 6 milhões de imóveis vazios, diz urbanista**. Disponível em: <<https://www.bbc.com/portuguese/brasil-44028774>>. Acesso em: 04 de junho de 2022. 2018

NETTO, José Paulo; BRAZ, Marcelo. **Economia política: uma introdução crítica**. Edição 1, São Paulo, Cortez Editora, 2010.

OLIVEIRA, Sandro Barbosa de. **Repensando a (re) produção social do espaço: a Comuna Urbana Dom Hélder Câmara do MST na redefinição urbana**. Dissertação (Mestrado em Ciências Sociais). São Paulo: Universidade Federal de São Paulo: Programa de Pós-Graduação em Ciências Sociais, 2013.

PLANALTO. **Lançamento do programa Casa Verde e Amarela**. Disponível em: <<https://www.youtube.com/watch?v=iCVC04CTysl>>. Acesso dia 04 de junho de 2022.

PODER JUDICIÁRIO, Justiça do Trabalho Tribunal Regional do Trabalho da 3ª Região, Sétima Turma. **Ementa: Relação De Emprego – Corretor De Imóveis 00872-2010-149-03-00-6-Ro. Paulo Roberto De Castro Desembargador Relator**. 24 março 2011

PRADO JÚNIOR, Caio. **História econômica do Brasil**. São Paulo: Editora Brasiliense, 1959.

RIBEIRO, Alex. Financiamento imobiliário problemático dobra desde 2018; BC monitora risco. **Jornal Valor Econômico**: Seção de Finanças, 12/10/2021. Disponível em <valor.globo.com/financas/noticia/2021/12/10/credito-problematico-do-fgts-dobra-desde-2018.ghtml>. Acesso: 01 jan. 2022.

ROCHA BOTEGA, Leonardo da. De Vargas a Collor: urbanização e política habitacional no Brasil. **Espaço Plural 8**, no. 17, 2007.

RODGERS, Gerry, and Janine Rodgers. **Precarious jobs in labour market regulation. The growth of atypical employment in Western Europe**. Edição 1. Geneva: Editora International Institute for Labour Studies, 1989.

ROLNIK, Raquel. **Guerra dos lugares**: a colonização da terra e da moradia na era das finanças. São Paulo: Boitempo Editorial, 2015.

ROLNIK, Raquel. São Paulo, início da industrialização: o espaço é político. *In*: Lúcio Kowarick. (Org.). **As Lutas Sociais e a Cidade**. São Paulo: Paz e Terra / UNRISD, 1988.

ROLNIK, Raquel, *et al.* **Informe de la Relatora Especial sobre una vivienda adecuada como elemento integrante del derecho a un nivel de vida adecuado y sobre el derecho de no discriminación a este respecto**, A/67/286, Assembleia Geral das Nações Unidas, 2012. Disponível em: <https://www.ohchr.org/sites/default/files/Documents/Issues/Housing/A-67-286_sp.pdf>. Acesso em: 06 de setembro de 2018.

ROSSO, Sadi Dal. Teoria do valor e trabalho produtivo no setor de serviços. **Caderno CRH** [online]. 2014, v. 27, n. 70, pp. 75-89. Disponível em: <<https://doi.org/10.1590/S0103-49792014000100006>>. Acesso em: 2 jun. 2022.

SANTOS, Milton. **A natureza do espaço**. São Paulo: EDUSP, 2009

SANTOS, Milton. **A urbanização brasileira**. Vol. 6. São Paulo: Edusp, 2013.

SASSEN, Saskia. **Expulsões: brutalidade e complexidade na economia global**. São Paulo: Editora Paz e Terra, 2016.

SILVA, Rainolenes de Melo. **A Corretagem de Imóveis no Rio Grande do Norte: das práticas históricas à emergência como segmento integrante da fração imobiliária do capital**. Dissertação (Mestrado em Ciências Sociais). Rio Grande do Norte: Universidade Federal do Rio Grande do Norte, 2011.

SIMMEL, Georg. **A metrópole e a vida mental**. Edição 1, Rio de Janeiro, Zahar Editores,

1967.

SECOVI. MPI - Pesquisa do Mercado Imobiliário. **Portal SECOVI**. Disponível em: <<https://www.secovi.com.br/pesquisas-e-indices>>. Acesso em 03 de maio de 2022

TRT-2-SP, Tribunal Regional do Trabalho 2 região TRT-2 São Paulo-SP disponível em www.jusbrasil.com.br/jurisprudencia/trt-2/499887475/inteiro-teor-499887485 acessado 07 de setembro 2022

VAINER, Carlos Bernardo. As escalas do poder e o poder das escalas: o que pode o poder local? Planejamento e Território Ensaios sobre a desigualdade. **Cadernos IPPUR**, Rio de Janeiro, ano XV, n.2, páginas 13-32, Ano XVI, N. 1, Jan-Jul; 2002.

VIANA NETO, José Augusto. Corretor de imóveis ou aplicativo, quem vence esta batalha? **Canal TV CRECI**, 2017. Disponível em: <https://youtu.be/S_TvY11xe7c?t=1522>. Acesso em: 15 set 2019.

ZAP, Data. Veja como descobrir quanto vale o imóvel. **Portal Grupo ZAP**, São Paulo, 20/02/2017. Disponível em: <blog.grupozap.com/precificacao-veja-quanto-vale-o-imovel>. Acesso em: 03 maio de 2022.

ZUBOFF, Shoshana. **The Age of Surveillance Capitalism: The Fight for a Human Future at the New Frontier of Power** - Barack Obama's Books of 2019. Londres: Profile Books, 2019.

ANEXO I

ROTEIRO DE ENTREVISTA PARA CORRETORES COM CREDENCIAL ATIVA

De acordo com o que foi apresentado no capítulo 3, Mariana Fix (2007) relata como é nocivo a influência dos planejadores imobiliários que modelam políticas públicas e atraem grandes investimentos destinados à metrópole de São Paulo, exatamente nas regiões em que estas empresas têm seus empreendimentos. Para que estas grandes incorporadoras e construtoras mantenham esta lógica em funcionamento, elas precisam vender suas unidades para assim alcançar mais lucro e maior rentabilidade. Parece-nos que seria desta maneira que eles selecionam grandes equipes de corretores para vender seus imóveis. Sobre a rotina de trabalho destes profissionais que são explorados, o próprio presidente do CRECI SP comenta que o corretor é remunerado somente quando é finalizado o negócio, assim, ele pode ficar períodos longos, trabalhando “mais de 12 horas por dia, sem um único centavo no bolso”. Estes técnicos pagam para se manter no trabalho, para se deslocarem, para se alimentarem, para apresentar os imóveis a seus clientes e lutarem para se manter em um mercado atroz.

Para compreender melhor como se dá esta exploração do trabalho dos intermediadores imobiliários neste fundamental setor da economia, desejamos criar um fluxo de perguntas não estruturado para que estes técnicos imobiliários se sintam à vontade, pois a partir de alguns contatos informais já realizados, ficou claro que os corretores têm receio de mencionar como é difícil sua vida diária. Eles não se sentem explorados e muitas vezes não imaginam o tamanho do problema, do desafio de se manter ativo na profissão trabalhando apenas com imóveis.

Serão realizadas entrevistas com corretores credenciados no CRECI SP, que trabalham na cidade de São Paulo e que tenham **sua credencial ativa**. Será realizado um diálogo aberto entre os entrevistados seguindo um roteiro, buscando obter respostas sobre os seguintes temas:

- Experiência no seguimento, tempo de atuação na profissão.
- Nível de ensino.
- Rotina diária de trabalho.
- Eventuais parcerias e experiências em grandes salões de vendas.
- Relação de trabalho com grandes construtoras.
- Ética entre os colegas de profissão.
- Tem sido fácil manter a anuidade e demais despesas
- Moradia do profissional.
- Remuneração, como sobrevivem, o que conseguem vender em 12 meses

ANEXO II

ROTEIRO DE ENTREVISTA PARA CORRETORES COM CREDENCIAL INATIVA

Da mesma maneira que considerada no Anexo 1, sobre o mercado atroz, para compreender melhor como se dá esta exploração do trabalho dos intermediadores imobiliários vamos adotar nesta entrevista um fluxo de perguntas não estruturado para que estes técnicos imobiliários se sintam à vontade,

Serão realizadas entrevistas com corretores credenciados no CRECI SP, que trabalham na cidade de São Paulo e que tenham **sua credencial inativa**. Será realizado um diálogo aberto entre os entrevistados seguindo um roteiro, buscando obter respostas sobre os seguintes temas:

- Experiência no seguimento, tempo de atuação na profissão.
- Nível de ensino.
- Rotina diária de trabalho.
- Eventuais parcerias e experiências em grandes salões de vendas.
- Relação de trabalho com grandes construtoras.
- Ética entre os colegas de profissão.
- Tem sido fácil manter a anuidade e demais despesas
- Moradia do profissional.
- Remuneração, como sobrevivem, o que conseguem vender em 6 meses

ANEXO III

ROTEIRO DE ENTREVISTA PARA FAMÍLIAS

Diante dos números, dados e informações aqui apresentadas, é claramente evidente que os profissionais que são especialistas e atuam exclusivamente na intermediação imobiliária, infelizmente não conseguem se manter financeiramente. Isso certamente afeta sua orientação na hora de escolher orientar adequadamente uma família que está fazendo uma aquisição imobiliária. Iremos realizar entrevistas não estruturadas com famílias que desejam comprar seus imóveis e também com famílias que perderam e ou desistiram de comprar seu imóvel.

Temos o objetivo é conduzir uma entrevista sem-estruturada com os seguintes tópicos:

- O que motivou a aquisição
- Moradia atual
- Maiores desafios
- Os primeiros passos, opções de escolha
- Valor do imóvel desejado
- Renda familiar
- Valor investido

ANEXO IV

ROTEIRO DE ENTREVISTA COM FISCAIS DO CRECI/SP

Será realizada uma entrevista com um ex-fiscal do CRECI/SP para compreendermos como é o dia a dia da fiscalização dos profissionais, em especial como é realizada a fiscalização de pessoas que exercem o exercício ilegal da profissão.

O objetivo é conduzir uma entrevista semi-estruturada com os seguintes tópicos:

- Dia a dia da fiscalização;
- Percentual;
- Valor médio das multas aos credenciados;
- Estudos e ou estatísticas do trabalho;
- Trabalho realizado contra pessoas que atuam ilegalmente.

ANEXO V

ROTEIRO DE ENTREVISTA PARA IMOBILIÁRIAS E CONSTRUTORAS

Apesar de ser já evidente a exploração dos trabalhadores, vamos buscar entrevistar os gestores de vendas de imobiliárias da capital, para procurar entender como é realizada a gestão dos departamentos de vendas de grandes imobiliárias e construtoras.

- Despesas com pessoal de vendas.
- Ajuda de custos.
- Alimentação.
- Plantões.
- Escalas.
- Faltas e ausências em escalas.
- Número de profissionais.
- Número de equipes.
- Percentual da equipe que efetivamente vende.
- Contratação, como são dadas as oportunidades a pessoas que querem ingressar na profissão.