

FICHA DE OCUPAÇÃO		
EIXO: GESTÃO E NEGÓCIOS		
SEGMENTO: COMÉRCIO		
OCUPAÇÃO: CORRETOR DE IMÓVEIS (Técnico em Transações Imobiliárias) (CBO: 3546 -05)		
SUBORDINAÇÃO: Gestores financeiros - Área comercial		
NÍVEL DE QUALIFICAÇÃO: 3		
FUNÇÕES PRINCIPAIS	PROSPECÇÃO TEMPORAL	INTER-RELAÇÕES FUNCIONAIS COM OUTRAS OCUPAÇÕES
Realizar a intermediação nos processos de compra, venda, locação, permuta e administração de imóveis. Observação: a administração de imóveis é restrita ao administrador registrado no Conselho Regional de Administração (CRA).	Longo prazo	Comprador e Vendedor
Pesquisar o mercado imobiliário.	Médio prazo	Comprador e Vendedor
Prospectar e captar negócios imobiliários (títulos imobiliários).	Curto prazo	Comprador, Vendedor e Representante comercial
Assessorar investidores na realização de negócios imobiliários.	Curto prazo	Comprador, Vendedor e Representante comercial
Mapear rotas e regiões para captação de imóveis.	Longo prazo	Comprador e Vendedor
Avaliar imóveis.	Longo prazo	Comprador e Vendedor
Apresentar imóveis a clientes.	Longo prazo	Comprador e Vendedor
Providenciar documentação para venda de imóveis.	Longo prazo	Comprador e Vendedor
Orientar e assessorar o financiamento imobiliário, a alienação, a locação, a administração de	Longo prazo	Síndico

condomínios, o registro e a transferência de imóveis nos órgãos competentes.		Administrador de condomínios e Vendedor
Realizar cobrança, recebimento e repasse de aluguéis, bem como pagamento de encargos do imóvel, de acordo com contrato pactuado.	Longo prazo	Comprador e Vendedor
Fazer vistorias, auxiliando a manutenção e preservação do imóvel, identificando necessidades de melhoria.	Longo prazo	Comprador e Vendedor
Representar os interesses do proprietário em órgãos e instituições públicas e privadas.	Longo prazo	Comprador e Vendedor
Assessorar o proprietário nas transações imobiliárias referentes a seus imóveis.	Longo prazo	Comprador e Vendedor
Orientar clientes sobre a situação de imóveis em condomínio, de acordo com a legislação vigente.	Longo prazo	Comprador e Vendedor

Conhecimentos/Temas de domínio

Planejamento estratégico: modelo básico e ferramentas básicas da qualidade: *Plan-Do-Check-Act* (PDCA) – Planejar, Fazer, Checar e Corrigir; fluxograma; gráficos; diagrama causa e efeito; matriz Gravidade, Urgência, Tendência (GUT); 5W2H – *What* (o que será feito?), *Why* (por que será feito?), *Where* (onde será feito?), *When* (quando?), *Who* (por quem será feito?), *How* (como será feito?), *How much* (quanto vai custar?); e 5Ss – *Seiri* (organização, utilização, liberação da área), *Seiton* (ordem, arrumação); *Seiso* (limpeza), *Seiketsu* (padronização, asseio, saúde) e *Shitsuke* (disciplina, autodisciplina).

- Diferença entre pessoa física e jurídica: atuação profissional, questões contábeis, fiscais e tributárias.
- Estudo sobre a relação jurídica existente entre corretores e imobiliárias.
- Introdução à administração imobiliária: conceito e finalidade.
- Tipos de estratégias voltadas para serviços aos clientes: competitivas e genéricas.
- Qualidade nos serviços imobiliários: conceitos de serviço, expectativas dos clientes, ciclo de serviços imobiliários e avaliação de desempenho.
- Políticas habitacionais de urbanização e de investimentos vigentes.
- Análise de ambientes interno e externo: oportunidades e ameaças, pontos fortes e pontos fracos.
- Perfis de clientes: tipologia de consumidor por critérios demográficos e psicográficos.
- Técnicas de atendimento – presencial e a distância, corretor on-line, *marketing* ativo.
- Técnicas de vendas.

- Conceito e características do *marketing* de relacionamento.
- Conceito, aplicabilidade e operacionalização de *Customer Relationship Management* (CRM) – gerenciamento do relacionamento com o cliente.
- Programas, sistemas e tecnologias digitais de comunicação e gerenciamento de clientes.
- Programas de fidelização de clientes.
- Características físicas e construtivas relevantes para o agenciamento do imóvel.
- Sistemas de busca e cadastro de imóveis.
- Processos de codificação e cadastro de imóveis em sistemas físicos e virtuais.
- Formulários: fichas de agenciamento com ou sem exclusividade; autorização de venda.
- Técnicas de fotografia imobiliária.
- Documentação imobiliária: matrícula de imóveis, certidões negativas de ônus reais, solvabilidade dos vendedores, débitos condominiais, registros matrimoniais, Imposto Predial e Territorial Urbano (IPTU), Imposto Territorial Rural (ITR).
- Tabela de honorários regionais.
- Legislação: Lei n. 6.530/78, Decreto n. 81.871/78 e Código de Ética dos Corretores de Imóveis.
- Modalidades de operações imobiliárias: compra e venda; comodato; arrendamento; locação; incorporação e loteamento; locação de imóveis urbanos: residenciais, não residenciais e por temporada.
- Tipologia dos imóveis: urbano, rural, residencial, comercial, misto, industrial.
- Propriedade: usucapião, direito de vizinhança, direito de construir, desapropriação, renúncia e abandono da propriedade, tombamento, definição de terrenos da Marinha e terrenos de domínio da União.
- Lei de Registros Públicos (Lei n. 6.015/73): averbação e registro e pagamento das despesas.
- Resoluções do Conselho Federal de Corretores de Imóveis (Cofeci): n. 458/95 e n. 492/96; n. 1.065/07; n. 516/96, n. 1.127/09, n. 1.256 (exercício eventual, estágio, plantões); n. 1.168/10: Declaração de Informações sobre Atividades Imobiliárias (Dimob); n. 1.336/14; n. 1.066/2006; Ato Normativo Cofeci n. 001/2008; Norma Brasileira NBR 14.653 – Avaliação de Imóveis Urbanos e Rurais.
- Registro Imobiliário: escritura de compra e venda, certidões obrigatórias na escritura de compra e venda, cartórios de notas e de registro de imóveis, matrícula do imóvel, registro da promessa de compra e venda.
- Tributação Imobiliária: IPTU, ITR, Imposto de Transmissão de Bens Imóveis (ITBI), Imposto sobre Transmissão Causa Mortis e Doação (ITCMD), e outros impostos.
- Técnicas de vistoria de imóveis para intermediação de negócios imobiliários.

- Direitos e deveres referentes aos processos de intermediação imobiliária, com base no Código Civil.
- Técnicas de negociação.
- Teoria geral dos contratos: definição das partes, classificação e espécies de contratos, documentação necessária para aferir legitimidade das partes e idoneidade do objeto, formas de extinção dos contratos, eficácia dos contratos de gaveta.
- Contratos imobiliários: compra e venda (com cessão), promessa de compra e venda, registro, alienação fiduciária, permuta, comodato, consórcio, arrendamento, arras e contrato de locação.
- Documentação de transações imobiliárias: certidões, escrituras, procurações, recibos, notificações, declarações, requerimentos, proposta de aluguel ou venda de imóveis.
- Parcelamento do solo urbano (Lei n. 6.766/79) e Incorporação Imobiliária (Lei n. 4.591/64).
- Órgãos regulamentadores do exercício da profissão: nacional, regional e local.
- Remuneração do corretor de imóveis: tabela de honorários.
- Contribuição para entidades de classe.
- Tipos de plantas: planta baixa, fachadas, cortes, situação, localização e topográficas; Tipos de projetos: arquitetônico, hidráulico, estrutural e elétrico; Orientação geográfica: rosa dos ventos – orientação solar, iluminação e ventilação.
- Tipos de estruturas: de fundações, de vigas, de pilares e de alvenarias estruturais.
- Cálculo de área e frações: área útil; área privativa; de uso comum; área total; fração ideal do terreno e do empreendimento; Definição de Custo Unitário Básico (CUB) da construção civil – a definição dos projetos residenciais quanto a padrão construtivo; Índice Nacional da Construção Civil (INCC).
- Termos e símbolos utilizados na construção civil: alinhamento, afastamento, corrimão.
- Novas tecnologias da construção civil;
- Sustentabilidade: impactos ambientais no uso dos recursos do condomínio, uso racional da energia elétrica e água, gestão dos resíduos sólidos.
- Metodologias de avaliação: comparativo, depreciação física, involutivo e evolutivo de custos.
- Documentos financeiros: nota fiscal; cheque; nota promissória; duplicata.
- Aplicações financeiras: curto prazo; longo prazo; comparação entre as aplicações financeiras; empréstimos e financiamentos: operações de curto e longo prazos.
- Tipos de financiamentos imobiliários: limites e quotas de financiamentos, sistema de amortização, garantias inaceitáveis; Índices: INCC, Índice Geral de Preços do Mercado (IGP-M) e Índice de Confiança do Consumidor (ICC); Sistemas de Amortização: Sistema de Amortização Constante (SAC) e Sistema de Amortização Francês (Price).

- Operações sobre mercadorias: preços de custo e venda, lucros e prejuízos.
- Taxa real de juros: índices de preços e inflação, valores monetários com inflação, comportamentos exponenciais da taxa de inflação, taxa nominal e taxa real.
- Plataforma de apoio para operações financeiras, uso de calculadora científica e HP 12C, folhas de cálculo.

Mudanças nos fatores tecnológicos e organizativos

- Canal de vendas: mídias sociais.
- Estratégia de marketing direcionada: Google AdWords.
- Mídias digitais e novas plataformas de locação e venda de imóveis.

Infraestrutura para o desenvolvimento das funções

- Acesso às mídias sociais.

Novas demandas do mundo do trabalho, que implicam incremento na formação profissional

- O nível de informatização da área exige que os profissionais tenham amplo domínio de ferramentas tecnológicas, principalmente de sistemas de informação e gestão de dados.

Considerações sobre a ocupação

De acordo com o fórum, esta ocupação deverá passar por uma grande transformação, podendo até mesmo ser extinta, em função das novas tecnologias que possibilitam ao cliente pesquisar e, até mesmo, visitar virtualmente as opções de compra e locação. Foram sugeridos novos conhecimentos, a saber: redação, mídias digitais e produção e tratamento de imagens, que podem ser oferecidos como cursos de aperfeiçoamento para esse profissional.