

PROJETO DE LEI Nº , DE 2015

(Do Sr. Ronaldo Fonseca)

Fixa o piso salarial e tabela de honorários dos corretores de imóveis e dá outras providências.

O Congresso Nacional decreta:

Art. 1º O piso salarial dos corretores registrados no Conselho Regional de Corretores de Imóveis é fixado no valor de R\$ 2.500,00 (dois mil e quinhentos reais).

Art. 2º O piso salarial é a remuneração mínima obrigatória para atividade profissional dos corretores de imóveis, ressalvado o valor dos honorários, que serão devidos e fixados em decorrência de negócios concluídos de acordo com a tabela anexa.

§ 1º É vedado qualquer dedução ou compensação de valor pago em honorários superior ao piso salarial.

§ 2º O pagamento de honorários em desacordo com a tabela anexa ensejará multa no valor correspondente a diferença entre os valores de honorários pago e devido.

Art.3º Os corretores de imóveis autônomos e as empresas imobiliárias com mais de 6 (seis) funcionários inscritas nos conselhos regionais, quando celebrarem contrato de exclusividade deverão aplicar a tabela de honorários anexa.

Art.4º Esta lei entra em vigor na data de sua publicação.

JUSTIFICAÇÃO

O objetivo deste projeto é garantir que milhares de corretores de imóveis recebam uma remuneração condizente com suas necessidades pessoais e profissionais.

Nesse sentido, importante frisarmos que os corretores de imóveis necessitam de um piso salarial para garantir a subsistência de suas famílias, bem como investimentos para a formação profissional qualificada e instrumentos de trabalho capazes de atender aos consumidores a cada dia mais exigentes. Por exemplo, um corretor de imóveis precisa de um veículo para deslocamento independente e de acordo com a demanda dos clientes, equipamentos eletrônicos para auxiliar a transmissão de informações e documentos, como celular, “tablets” e computadores, bem como roupas apresentáveis e que lhes garantam credibilidade e confiança.

O trabalho diário de um corretor de imóveis pode ser cruel, pois o sucesso do negócio pode variar de acordo com o mercado, o que sabe-se é bastante oscilante; e pode desestruturar o seu ritmo de trabalho na captação de novos clientes.

Além disso, a existência de um piso salarial para essa categoria permite mais independência dos corretores de imóveis em relação à empresas imobiliárias, que muitas vezes contratam e remuneram apenas àqueles que “fecham” negócios. É necessário garantir a esses profissionais contratados pelas imobiliárias tranquilidade para realizarem suas atividades. Sem o piso salarial, a maioria não consegue manter um veículo e despesas com alimentação, adquirir um celular com plano de minutos e dados, notebooks

ou “tablets”, instrumentos que auxiliam a captação do cliente e a apresentação do imóvel, objeto do negócio.

Chega o momento de regulamentarmos um piso salarial e uma tabela de honorários para milhares de corretores de imóveis que exercem uma profissão de meio século e não possuem segurança financeira que lhes garanta subsistência. A ausência dessa regulamentação gera inúmeras ações judiciais, litígios infundáveis e decisões diversas sobre contratos de corretagem sob o argumento de não haver legislação que regulamenta o percentual dos serviços de corretagem.

É inegável que a não fixação de um piso salarial e de uma tabela de honorários gera insegurança para ambas as partes, contratante e corretor e esta Casa não pode se abster de trazer o assunto ao Legislativo.

Por essa razão, gostaria de pedir apoio aos nobres pares para a aprovação do piso salarial dos corretores de imóveis e da tabela de honorários anexa para garantir que esses profissionais possam exercer suas atividades com dignidade e tranquilidade, sem brechas para a exploração dessa mão-de-obra qualificada.

Sala de Sessões, de de 2015

Deputado Ronaldo Fonseca
PROS - DF

ANEXO

A presente tabela referencial deverá ser observada nos contratos celebrados, devendo o Corretor contratar e trabalhar com os índices abaixo:

TABELA DE HONORÁRIOS

VENDA DE IMÓVEIS	
Imóveis Urbanos	6%
Imóveis Rurais	10%
Imóveis Industriais	6%
<i>1. A mesma comissão será devida quanto a proposta ou a contraproposta forem de igual valor e devidamente assinadas, ou se a transação for realizada sem a presença do corretor, tendo ele feito a aproximação útil das partes</i>	
<i>2. No caso de venda com saldo devedor o valor da comissão não deverá ultrapassar o valor da transação (diferença entre o valor de mercado e o saldo devedor, mais o saldo devedor).</i>	
COMPRA DE IMÓVEIS	
Autorização Expressa para procura de imóveis	6%
PERMUTA E DAÇÃO EM PAGAMENTO	
Nas permutas e/ou dações em pagamento, a comissão será devida pelos respectivos proprietários, sobre o valor de cada propriedade envolvida na transação, observando-se a mesma percentagem de venda, seja total ou parcial.	
INCORPORAÇÃO DE ÁREA EDIFICADA (horizontal ou vertical)	
Venda de empreendimentos imobiliários, incluindo-se organização e planejamento de vendas	6%
Venda de imóveis com financiamento, incluindo-se organização e planejamento de vendas e acompanhamento dos processos dos mutuários até a escrituração definitiva	8%
<i>1. Não estão incluídas nos percentuais acima, as despesas de promoções e publicidade em geral.</i>	
LOTEAMENTOS	
Estudo, organização de vendas de áreas loteadas (urbanas) já aprovadas e registrada	20%
Administração, controle e recebimento de prestações	10%
<i>1. As despesas de promoção e outros atos de administração não estão incluídas na tabela acima</i>	
LOCAÇÃO	
De qualquer espécie e sempre por conta do locador será o equivalente ao valor de um aluguel por cada ano de contrato.	
<i>1. As despesas com reconhecimento de firmas e com o registro do contrato não estão inclusas na comissão pela locação.</i>	
ADMINISTRAÇÃO DE IMÓVEIS E OUTROS BENS	
Sobre o valor total recebido	10% a 18%
<i>1. Conforme sua espécie, o reasse sem garantia, até 10 (dez) dias do recebimento, ou garantido com dia certo para pagamento, recebendo ou não o aluguel, e será as expensas do proprietário</i>	
ADMINISTRAÇÃO DE CONDOMÍNIOS	
Sobre o arrecadado pelo condomínio mensalmente	12%
PARECERES	
Parecer por escrito quanto à comercialização Imobiliária, avaliação mercadológica até R\$ 100.000,00 (cem mil reais)	1%
Imóvel com avaliação por valor superior a R\$ 100.000,00 (cem mil reais)	0,5%

<i>1.A percentagem aplicada será sobre o valor total avaliado</i>	
Parecer verbal quanto à operações imobiliárias, (consultoria), quando o corretor atender a clientes desejosos de auferir conhecimentos imobiliários	30%
<i>1. A hora técnica mínima é de 30% (trinta por cento), do valor da anuidade cobrada pelo Conselho Reginal dos Corretores de Imóveis.</i>	
PLANTÃO	
Corretores de plantão de incorporação (lançamento), ou imóvel pronto	2,5%
<i>1.O percentual será aplicado sobre o valor total do imóvel negociado, sem prejuízo ao piso salarial.</i>	
DIVISÃO DE HONORÁRIOS ENTRE CORRETORES E EMPRESAS IMOBILIÁRIAS	
Divisão de honorários Imobiliários, entre o corretor e empresa imobiliária, com corretores exclusivos da empresa, para imóvel usado, que compreende com mais de 12 (doze) meses de habite-se.	25%
<i>1. O percentual de 25% é aplicado sobre valor recebido pela captação do imóvel e aplicado pela venda, que inclui atendimento a propenso comprador.</i>	
<i>2. Corretor que não faz parte do quadro da empresas em regime de co-participação com empresa imobiliária na venda de imóveis de terceiros, soma-se as comissões de captação e venda de 40% (quarenta por cento), do totais recebidos como honorários.</i>	
Honorários de participação entre imobiliários, sobre o valor total	50%
Negociação com participação de mais de um Corretor, se autônomos, divisão dos honorários em partes iguais, se com empresa, ressavaldo 50% do valor recebido para imobiliária, os 50% (cinquenta por cento), remanescentes serão divididos para tantos quantos Corretores fizerem parte da negociação.	