

Continue



Qual a comissão de um corretor de imóveis

Se você está na busca por um bem imobiliário, já deve ter ouvido falar no termo taxa de corretagem, também conhecido como comissão de venda ou taxa de intermediação.Basicamente, essa é a remuneração que o profissional imobiliário recebe pelos serviços prestados, sejam eles de compra, venda ou locação de imóveis. Esse tema ainda gera várias dúvidas – e polêmicas! – dentro do setor imobiliário. Então, se você quer saber quanto custa a comissão do corretor de imóveis, quem deve pagar por ela e quando pagá-la, continue com a gente neste artigo! Vamos lá! Quanto um corretor de imóveis ganha de comissão? Com certeza você já ouviu por aí que a comissão do corretor de imóveis é de 6% do valor do imóvel. Por um lado, essa afirmação é, sim, verdadeira; afinal, esse é o valor médio que você encontrará no mercado. Porém, existem algumas ressalvas, já que não há uma definição exata, um valor único para esse custo. Isso porque a taxa de corretagem pode variar de acordo com cada estado e conforme o tipo de imóvel que está sendo negociado. É importante que você entenda que esses percentuais são apenas sugestões para os valores da comissão do corretor de imóveis, já que, em março de 2018, o Cade (Conselho Administrativo de Defesa Econômica) proibiu o tabelamento das taxas de corretagem em todo o território nacional. Ou seja, na prática, o profissional poderá cobrar menos de 6% em imóveis em áreas urbanas sem que ele seja punido através de um processo administrativo, por exemplo. Usualmente, o percentual é de 6% para imóveis usados e de 5% para imóveis novos. Mas, quem sugere as taxas é o Conselho Regional de Corretores de Imóveis (CRECI) de cada estado. Abaixo, trouxemos a sugestão do Conselho Regional de Corretores de Imóveis de Goiás (CRECI-GO), determinada em 2019: Tipo de imóvel Taxa de Corretagem Imóveis urbanos, comerciais, industriais e venda judicial 6% Imóveis em cidades turísticas 10% Imóveis rurais 7% Cotas de fundos de investimentos imobiliários ou equivalentes 5% Lançamento de loteamentos fechados 5% Lançamento de loteamentos abertos 7% Lançamento de condomínios verticais e horizontais (casas, sobrados ou edifícios) 5% Intermediação de locação de imóvel (ocupação de imóvel vago) 5% Intermediação de locação por contrato (ocupação de imóvel vago) de galerias e shopping center 5% Intermediação de locação de imóvel por temporada (contrato até 90 dias) 20% Por fim, quando o imóvel ainda está na planta, os corretores recebem incentivos das construtoras, como prêmios em combustível e até mesmo viagens, para realizarem as vendas e atingirem suas metas. Quem deve pagar a comissão do corretor de imóveis? Em termos gerais, o mais comum é que o vendedor do imóvel pague a comissão do profissional ou empresa intermediadora. Mas não se engane! Se não há nada especificado sobre esse percentual durante as tratativas da compra, deve-se considerar que esse valor já está refletido no preço final do imóvel. Mas não acaba por aí! Antes de qualquer coisa, precisamos reforçar que os corretores de imóveis têm dois tipos de clientes: os que querem vender (proprietário ou vendedor) e os que querem adquirir um imóvel (comprador). Levando isso em consideração, segundo a lei, quem paga pela comissão do corretor de imóveis é quem contrata o serviço, ou seja, majoritariamente quem tem interesse em vender o imóvel. Outra prática comum é que, apesar de o pagamento ser de responsabilidade do vendedor, na hora do fechamento do negócio, a comissão seja “destacada” diretamente do valor pago pelo comprador. Ou seja, divide-se o pagamento entre comissão e valor pago para o vendedor. Em todo caso, é obrigatório que, em todos documentos que formalizarem a venda (proposta, contrato de compra e venda da propriedade, contrato de intermediação e escritura), estejam claramente especificados os valores do imóvel e da comissão do corretor, para que não haja dúvida sob as responsabilidades das partes envolvidas na compra. Quando pagar a comissão do corretor de imóveis? A lógica é simples: quando o contrato de compra e venda for assinado, a taxa de corretagem é paga diretamente ao corretor de imóveis ou à imobiliária, uma vez que isso significa que o negócio foi finalizado. Segundo o art. 725 do Código Civil Brasileiro, a comissão deve ser paga nas seguintes condições: “A remuneração é devida ao corretor uma vez que tenha conseguido o resultado previsto no contrato de mediação, ou ainda que este não se efetive em virtude de arrependimento das partes”. Agora, imagine a situação: você decidiu comprar determinado imóvel, assinou o contrato de compra e venda, mas descobriu que o corretor omitiu informações importantes sobre o empreendimento. Chato, né? Porém, você sabia que, se esse tipo de coisa acontecer, você não precisa pagar pela comissão do corretor de imóveis? Foi o que decidiu o Superior Tribunal de Justiça (STJ) no ano de 2019, em um caso bem semelhante ao exemplo citado anteriormente. Claro, tenha em mente que o distrato só ocorre em situações específicas, como quando o arrependimento da compra for por falta de informações ou um erro grave do corretor de imóveis. Porém, a decisão sobre o pagamento deve ser tomada por um Tribunal de Justiça, o qual irá analisar se a taxa deve ser paga ou não. Para isso, você precisará entrar com um processo para que, assim, o juiz determine uma sentença sobre o pagamento (ou não) da taxa. É possível parcelar a comissão do corretor? Já quanto à possibilidade de parcelamento da porcentagem do corretor, algumas construtoras permitem a divisão desse valor em até três vezes, mas tenha em mente que essa não é uma prática tão comum. Na dúvida, pergunte sobre o assunto para quem está realizando a intermediação e busque negociar caso haja essa possibilidade. Corretores de imóveis são caros? Cedo ou tarde, você, comprador de imóvel, vai se fazer essa pergunta! É comum que muita gente ache a taxa de corretagem “cara”. E, de fato, ela pode ser, se você analisar o trabalho do seu corretor isoladamente. Mas, no momento que você dá um passo para trás e observa todo o processo que envolve a atuação desse profissional, você vai ver que nem tudo que reluz é ouro. Na verdade, o que ocorre é um desequilíbrio de mercado, que prejudica tanto corretores quanto compradores. Vamos entender melhor toda a lógica: Primeiro, é preciso pontuar que a maior parte dos corretores não trabalha de forma autônoma. Geralmente, eles estão vinculados a uma imobiliária. Quando isso acontece, a comissão por intermediação, de 5 ou 6%, passa a ser dividida entre esses dois agentes. Agora, se considerarmos a taxa de eficiência média do mercado, um corretor atende, em média, 50 clientes por mês e fecha aproximadamente um negócio a cada três meses. Imagine que o corretor ainda precisa dividir a comissão dessa única venda pela metade, já que a imobiliária a qual ele está vinculado fica com parte da comissão. Em números, se o nosso corretor fictício fizer uma venda de R\$ 600 mil reais, a cada três meses, com uma comissão de 5%, que na prática, virá 2,5%, ele ganhará R\$ 15 mil, atendendo em média 150 pessoas ao longo desses três meses. A conclusão? Muito trabalho para pouco resultado! Mas não se engane: a recíproca também é verdadeira. Afinal, se você seguir o processo “tradicional” de compra de um imóvel, irá procurar por, em média, 20 corretores (entre anunciantes, imobiliárias e construtoras) até tomar uma decisão. Assim, o trabalho “pesado” de procurar seu novo lar, que poderia ser feito por um único profissional, fica dividido entre dezenas de corretores. No final, quem ganha com o percentual destinado a intermediação é o último corretor que você tratou, mesmo que ele tenha feito só a etapa final da compra. Complicado, né? E precisa ser sempre assim? A resposta é não! É por isso que a MySide está mudando a forma com que você compra seu novo imóvel. Por aqui, não trabalhamos com corretores de imóveis. Nossa equipe é formada por um time de Personal Shoppers Imobiliários. Na prática, Corretor e Personal Shopper são profissionais diferentes, e estão de lados opostos da transação imobiliária. O conceito é simples: o corretor está vendendo o imóvel e trabalha para o vendedor, enquanto o Personal Shopper está comprando o imóvel e trabalha para o comprador. Ambos estarão focados em trazer o melhor negócio para o seu “chefe”. Além disso, a taxa de eficiência de negócios fechados de um Personal Shopper é muito acima da média de mercado. De 15 compradores atendidos por mês, aproximadamente três desses negócios são fechados! Isso porque esse profissional pode se dedicar muito mais aos seus clientes, já que não precisa prestar contas e atender vendedores de imóveis. Agora você deve estar se perguntando: o que eu ganho com isso? Com um Personal Shopper com foco na sua compra, ao invés de consultar 20 corretores ao longo de toda a jornada de compra, você pode confiar seu novo imóvel a um de nossos especialistas. Afinal de contas, esse profissional investe tempo e recursos buscando o seu imóvel ideal junto com você, já que o objetivo dele é garantir que você faça a melhor compra. Nosso foco sempre será você, comprador, e todo o processo é realizado de forma transparente e segura. Para ficar mais claro as diferenças entre os dois profissionais envolvidos na compra de um imóvel, dá uma olhada neste quadro comparativo: Viu só como pode ser diferente? Conheça um pouco mais sobre o nosso propósito, acessando o Manifesto MySide. Junte-se a nós rumo a uma compra mais justa e transparente! Ah, e se você já tiver buscando seu novo imóvel, não deixe de conferir opções de apartamentos à venda em Goiânia ou se estiver buscando um imóvel na praia, confira os apartamentos à venda em Balneário e Itapema! Compartilhe: Twitter Facebook LinkedIn Whatsapp Se você está pensando em comprar, vender ou alugar um imóvel, provavelmente já se perguntou: “Quanto custa o serviço de um corretor de imóveis?” ou “Qual o valor da corretagem na venda de um imóvel?”. Essas são dúvidas comuns, e a resposta pode variar dependendo de vários fatores. Neste artigo, vamos descomplicar o assunto e explicar tudo sobre a comissão de corretor de imóveis, desde os valores médios até os fatores que podem influenciar essa cobrança.A comissão de um corretor de imóveis geralmente é calculada como uma porcentagem do valor total do imóvel negociado. De acordo com o CRECI-SP (Conselho Regional de Corretores de Imóveis), a média gira em torno de 6% do valor do imóvel, mas esse percentual pode variar entre 5% e 10%, dependendo do tipo de imóvel e da negociação realizada.Por exemplo:Para imóveis urbanos, a comissão costuma ficar entre 6% e 8%.Já para imóveis rurais, o valor pode chegar a até 10%.Essa comissão é dividida entre os corretores envolvidos na transação (o corretor do comprador e o corretor do vendedor) e, muitas vezes, também inclui a parte da imobiliária, caso o profissional seja vinculado a uma. Como mencionado anteriormente, a porcentagem média cobrada por um corretor de imóveis é de 6%, mas isso não é uma regra fixa. Alguns fatores podem aumentar ou reduzir esse valor, como:Tipo de imóvel: Imóveis comerciais ou industriais podem ter taxas diferentes dos residenciais.Valor do imóvel: Em negociações de alto valor, a comissão tende a ser menor.Mercado: Em mercados quentes, a comissão pode ser mais alta, enquanto em mercados frios, pode ser mais baixa.Localização: Imóveis em áreas urbanas ou próximas a centros comerciais podem ter taxas mais altas do que imóveis em áreas rurais ou menos movimentadas.Em áreas rurais ou menos movimentadas, as taxas tendem a ser maiores.Alguns corretores oferecem serviços extras, como consultoria jurídica, avaliação de imóveis ou acompanhamento pós-venda, que podem impactar o valor final da comissão.Não, não é obrigatório pagar 6% de comissão para o corretor. Esse valor é apenas uma referência amplamente adotada no mercado. O pagamento da comissão deve ser acordado entre o cliente e o corretor antes da negociação. Em alguns casos, é possível negociar taxas menores ou até mesmo fixas, especialmente para imóveis de menor valor.O cálculo da comissão é simples. Basta multiplicar o valor do imóvel pela porcentagem acordada. Por exemplo:Imóvel vendido por R\$ 300.000,00.Comissão de 6%: R\$ 300.000,00 x 0,06 = R\$ 18.000,00Comissão de 8%: R\$ 300.000,00 x 0,08 = R\$ 24.000,00Lembre-se de que esse valor pode ser dividido entre os corretores envolvidos na transação e, em alguns casos, com a imobiliária.Sim, vale a pena! Apesar da comissão, contratar um corretor de imóveis pode economizar tempo, evitar dores de cabeça e garantir uma negociação justa e segura. Além disso, corretores experientes conhecem o mercado local, sabem avaliar imóveis de forma adequada e podem ajudar a encontrar opções que se encaixem no seu perfil e orçamento.Se você está em dúvida sobre quanto custa o serviço de um corretor de imóveis ou qual o valor da corretagem na venda de um imóvel, esperamos que este artigo tenha esclarecido suas dúvidas. Lembre-se de sempre negociar com transparência e buscar profissionais qualificados para garantir uma experiência positiva. Calculadora de Reajuste de Aluguel Se você está na busca por um bem imobiliário, já deve ter ouvido falar no termo taxa de corretagem, também conhecido como comissão de venda ou taxa de intermediação.Basicamente, essa é a remuneração que o profissional imobiliário recebe pelos serviços prestados, sejam eles de compra, venda ou locação de imóveis. Esse tema ainda gera várias dúvidas – e polêmicas! – dentro do setor imobiliário. Então, se você quer saber quanto custa a comissão do corretor de imóveis, quem deve pagar por ela e quando pagá-la, continue com a gente neste artigo! Vamos lá! Quanto um corretor de imóveis ganha de comissão? Com certeza você já ouviu por aí que a comissão do corretor de imóveis é de 6% do valor do imóvel. Por um lado, essa afirmação é, sim, verdadeira; afinal, esse é o valor médio que você encontrará no mercado. Porém, existem algumas ressalvas, já que não há uma definição exata, um valor único para esse custo. Isso porque a taxa de corretagem pode variar de acordo com cada estado e conforme o tipo de imóvel que está sendo negociado. É importante que você entenda que esses percentuais são apenas sugestões para os valores da comissão do corretor de imóveis, já que, em março de 2018, o Cade (Conselho Administrativo de Defesa Econômica) proibiu o tabelamento das taxas de corretagem em todo o território nacional. Ou seja, na prática, o profissional poderá cobrar menos de 6% em imóveis em áreas urbanas sem que ele seja punido através de um processo administrativo, por exemplo. Usualmente, o percentual é de 6% para imóveis usados e de 5% para imóveis novos. Mas, quem sugere as taxas é o Conselho Regional de Corretores de Imóveis (CRECI) de cada estado. Abaixo, trouxemos a sugestão do Conselho Regional de Corretores de Imóveis de Goiás (CRECI-GO), determinada em 2019: Tipo de imóvel Taxa de Corretagem Imóveis urbanos, comerciais, industriais e venda judicial 6% Imóveis em cidades turísticas 10% Imóveis rurais 7% Cotas de fundos de investimentos imobiliários ou equivalentes 5% Lançamento de loteamentos fechados 5% Lançamento de loteamentos abertos 7% Lançamento de condomínios verticais e horizontais (casas, sobrados ou edifícios) 5% Intermediação de locação de imóvel (ocupação de imóvel vago) 5% Intermediação de locação por contrato (ocupação de imóvel vago) de galerias e shopping center 5% Intermediação de locação de imóvel por temporada (contrato até 90 dias) 20% Por fim, quando o imóvel ainda está na planta, os corretores recebem incentivos das construtoras, como prêmios em combustível e até mesmo viagens, para realizarem as vendas e atingirem suas metas. Quem deve pagar a comissão do corretor de imóveis? Em termos gerais, o mais comum é que o vendedor do imóvel pague a comissão do profissional ou empresa intermediadora. Mas não se engane! Se não há nada especificado sobre esse percentual durante as tratativas da compra, deve-se considerar que esse valor já está refletido no preço final do imóvel. Mas não acaba por aí! Antes de qualquer coisa, precisamos reforçar que os corretores de imóveis têm dois tipos de clientes: os que querem vender (proprietário ou vendedor) e os que querem adquirir um imóvel (comprador). Levando isso em consideração, segundo a lei, quem paga pela comissão do corretor de imóveis é quem contrata o serviço, ou seja, majoritariamente quem tem interesse em vender o imóvel. Outra prática comum é que, apesar de o pagamento ser de responsabilidade do vendedor, na hora do fechamento do negócio, a comissão seja “destacada” diretamente do valor pago pelo comprador. Ou seja, divide-se o pagamento entre comissão e valor pago para o vendedor. Em todo caso, é obrigatório que, em todos documentos que formalizarem a venda (proposta, contrato de compra e venda da propriedade, contrato de intermediação e escritura), estejam claramente especificados os valores do imóvel e da comissão do corretor, para que não haja dúvida sob as responsabilidades das partes envolvidas na compra. Quando pagar a comissão do corretor de imóveis? A lógica é simples: quando o contrato de compra e venda for assinado, a taxa de corretagem é paga diretamente ao corretor de imóveis ou à imobiliária, uma vez que isso significa que o negócio foi finalizado. Segundo o art. 725 do Código Civil Brasileiro, a comissão deve ser paga nas seguintes condições: “A remuneração é devida ao corretor uma vez que tenha conseguido o resultado previsto no contrato de mediação, ou ainda que este não se efetive em virtude de arrependimento das partes”. Agora, imagine a situação: você decidiu comprar determinado imóvel, assinou o contrato de compra e venda, mas descobriu que o corretor omitiu informações importantes sobre o empreendimento. Chato, né? Porém, você sabia que, se esse tipo de coisa acontecer, você não precisa pagar pela comissão do corretor de imóveis? Foi o que decidiu o Superior Tribunal de Justiça (STJ) no ano de 2019, em um caso bem semelhante ao exemplo citado anteriormente. Claro, tenha em mente que o distrato só ocorre em situações específicas, como quando o arrependimento da compra for por falta de informações ou um erro grave do corretor de imóveis. Porém, a decisão sobre o pagamento deve ser tomada por um Tribunal de Justiça, o qual irá analisar se a taxa deve ser paga ou não. Para isso, você precisará entrar com um processo para que, assim, o juiz determine uma sentença sobre o pagamento (ou não) da taxa. É possível parcelar a comissão do corretor? Já quanto à possibilidade de parcelamento da porcentagem do corretor, algumas construtoras permitem a divisão desse valor em até três vezes, mas tenha em mente que essa não é uma prática tão comum. Na dúvida, pergunte sobre o assunto para quem está realizando a intermediação e busque negociar caso haja essa possibilidade. Corretores de imóveis são caros? Cedo ou tarde, você, comprador de imóvel, vai se fazer essa pergunta! É comum que muita gente ache a taxa de corretagem “cara”. E, de fato, ela pode ser, se você analisar o trabalho do seu corretor isoladamente. Mas, no momento que você dá um passo para trás e observa todo o processo que envolve a atuação desse profissional, você vai ver que nem tudo que reluz é ouro. Na verdade, o que ocorre é um desequilíbrio de mercado, que prejudica tanto corretores quanto compradores. Vamos entender melhor toda a lógica: Primeiro, é preciso pontuar que a maior parte dos corretores não trabalha de forma autônoma. Geralmente, eles estão vinculados a uma imobiliária. Quando isso acontece, a comissão por intermediação, de 5 ou 6%, passa a ser dividida entre esses dois agentes. Agora, se considerarmos a taxa de eficiência média do mercado, um corretor atende, em média, 50 clientes por mês e fecha aproximadamente um negócio a cada três meses. Imagine que o corretor ainda precisa dividir a comissão dessa única venda pela metade, já que a imobiliária a qual ele está vinculado fica com parte da comissão. Em números, se o nosso corretor fictício fizer uma venda de R\$ 600 mil reais, a cada três meses, com uma comissão de 5%, que na prática, virá 2,5%, ele ganhará R\$ 15 mil, atendendo em média 150 pessoas ao longo desses três meses. A conclusão? Muito trabalho para pouco resultado! Mas não se engane: a recíproca também é verdadeira. Afinal, se você seguir o processo “tradicional” de compra de um imóvel, irá procurar por, em média, 20 corretores (entre anunciantes, imobiliárias e construtoras) até tomar uma decisão. Assim, o trabalho “pesado” de procurar seu novo lar, que poderia ser feito por um único profissional, fica dividido entre dezenas de corretores. No final, quem ganha com o percentual destinado a intermediação é o último corretor que você tratou, mesmo que ele tenha feito só a etapa final da compra. Complicado, né? E precisa ser sempre assim? A resposta é não! É por isso que a MySide está mudando a forma com que você compra seu novo imóvel. Por aqui, não trabalhamos com corretores de imóveis. Nossa equipe é formada por um time de Personal Shoppers Imobiliários. Na prática, Corretor e Personal Shopper são profissionais diferentes, e estão de lados opostos da transação imobiliária. O conceito é simples: o corretor está vendendo o imóvel e trabalha para o vendedor, enquanto o Personal Shopper está comprando o imóvel e trabalha para o comprador. Ambos estarão focados em trazer o melhor negócio para o seu “chefe”. Além disso, a taxa de eficiência de negócios fechados de um Personal Shopper é muito acima da média de mercado. De 15 compradores atendidos por mês, aproximadamente três desses negócios são fechados! Isso porque esse profissional pode se dedicar muito mais aos seus clientes, já que não precisa prestar contas e atender vendedores de imóveis. Agora você deve estar se perguntando: o que eu ganho com isso? Com um Personal Shopper com foco na sua compra, ao invés de consultar 20 corretores ao longo de toda a jornada de compra, você pode confiar seu novo imóvel a um de nossos especialistas. Afinal de contas, esse profissional investe tempo e recursos buscando o seu imóvel ideal junto com você, já que o objetivo dele é garantir que você faça a melhor compra. Nosso foco sempre será você, comprador, e todo o processo é realizado de forma transparente e segura. Para ficar mais claro as diferenças entre os dois profissionais envolvidos na compra de um imóvel, dá uma olhada neste quadro comparativo: Viu só como pode ser diferente? Conheça um pouco mais sobre o nosso propósito, acessando o Manifesto MySide. Junte-se a nós rumo a uma compra mais justa e transparente! Ah, e se você já tiver buscando seu novo imóvel, não deixe de conferir opções de apartamentos à venda em Goiânia ou se estiver buscando um imóvel na praia, confira os apartamentos à venda em Balneário e Itapema! Compartilhe: Twitter Facebook LinkedIn Whatsapp