

# A exploração do trabalho dos corretores de imóveis na cidade de São Paulo<sup>1</sup>

*The exploration of the work of housing market brokers in the City of São Paulo*

*La exploración del trabajo de los agentes inmobiliarios en la ciudad de São Paulo*

Dalton Moisés Teles<sup>2</sup>  
Gilson Batista de Oliveira<sup>3</sup>

## Resumo

No setor imobiliário onde há milhões de pessoas à procura de imóveis, talvez seja impensável acreditar que corretores de imóveis lutem 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 estruturadas, orientam milhões de brasileiros rumo ao sonho da casa própria na maior capital econômica do Brasil. 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. 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 1 milhão de ofertas de imóveis na cidade de São Paulo, vender mais de um todo mês parece fácil, mas não é. Na metrópole, há 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

---

<sup>1</sup> Artigo baseado na dissertação de Mestrado em Políticas Públicas e Desenvolvimento, defendida pelo autor Dalton Moisés Teles, em 2023, intitulada “Estudo sobre a exploração do trabalho no mercado imobiliário na cidade de São Paulo/SP”, na Universidade Federal da Integração Latino-Americana.

<sup>2</sup> Mestre em Políticas Públicas e Desenvolvimento pelo Programa de Pós-graduação em Políticas Públicas e Desenvolvimento da Universidade Federal da Integração Latino-Americana (PPGPPD-UNILA). *E-mail*: daltonteles@gmail.com. ORCID: <https://orcid.org/0009-0009-9733-5539>

<sup>3</sup> Doutor em Desenvolvimento Econômico (UFPR). Professor do Programa de Pós-Graduação em Políticas Públicas e Desenvolvimento e do Programa de Pós-Graduação em Economia da UNILA. *E-mail*: gilson.oliveira@unila.edu.br. ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-0816-4969>

vender grandes empreendimentos da metrópole. Por isso, o objetivo geral desta pesquisa é identificar 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. Como objetivos específicos pretende-se: i) Entender os mecanismos da exploração do trabalho, principalmente, no setor de serviços imobiliários; ii) Estudar as formas de exploração do trabalho dos corretores de imóveis e como isso ocorre na cidade de São Paulo. Para cumprir os objetivos, o artigo utiliza um viés marxista. Como metodologia, usa-se uma revisão bibliográfica e uma análise de discurso a partir de realização de pesquisa de campo com auxílio de um roteiro com perguntas. A título de resultado, considerando um número tão grande de pessoas trabalhando no mercado imobiliário e o volume de imóveis vendidos, o trabalho dos corretores é bastante exaustivo, pois muitos dos profissionais cumprem longas horas de atividade, inclusive nos finais de semana e feriados, e, infelizmente, mal conseguem sobreviver atuando com imóveis.

Palavras-chave: Exploração do Trabalho. Corretores de Imóveis. Mercado Imobiliário de São Paulo.

### **Abstract**

In housing market where there are millions of people looking for properties, it is perhaps unthinkable to believe that realtors struggle to survive and are subject to an intense exploitation of their work, in the middle of the 21st century. These professionals, who have a false sense of freedom and seem to have structured financial lives, guide millions of Brazilians towards the dream of home ownership in Brazil's largest economic capital. 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. 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. In the metropolis has around 50,000 accredited active realtors and more or less 350,000 unregistered (informal) brokers, not to mention, of course, other 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. Therefore, the general objective of this research is to identify how the exploitation of the work of real estate agents occurs in the real estate market in the city of São Paulo and how this exploitation affects the quality of life of these

workers. The specific objectives are: i) To understand the mechanisms of labor exploitation, mainly in the real estate services sector; ii) Study the ways in which real estate agents work is exploited and how this occurs in the city of São Paulo. To achieve its objectives, the article uses a Marxist approach. The methodology uses a bibliographical review and a discourse analysis based on field research with the help of a script with questions. As a result, considering such a large number of people working in the real estate market and the volume of properties sold, the work of brokers is quite exhausting, as many of the professionals work long hours, including on weekends and holidays, and, unfortunately, they can barely survive working with real estate.

Keywords: Exploitation of Work. Housing Market Brokers. São Paulo's Housing Market.

### **Resumen**

En el sector inmobiliario donde hay millones de personas buscando propiedades, quizás sea impensable creer que los agentes inmobiliarios luchan por sobrevivir y están sujetos a una intensa explotación laboral en el siglo XXI. Estos profesionales, que tienen una falsa sensación de libertad y parecen tener una vida financiera estructurada, guían a millones de brasileños hacia el sueño de tener su propia casa en la mayor capital económica de Brasil. En la ciudad de São Paulo, empresas del sector explotan a los técnicos en transacciones inmobiliarias de forma casi inhumana. Estos profesionales suelen pagar por trabajar. Las propuestas parecen sumamente atractivas; por ejemplo, vender una sola propiedad por valor de R\$ 350.000,00 podría generar una comisión de alrededor de 7 mil reales, es decir, aproximadamente 7 salarios mínimos. Entonces, con más de 1 millón de ofertas de propiedades en la ciudad de São Paulo, vender más de una cada mes parece fácil, pero no lo es. En la metrópoli tiene alrededor de 50 mil corredores inmobiliarios acreditados activos y más o menos 350 mil corredores no registrados (informales), sin mencionar, por supuesto, otros corredores de ciudades cercanas y del interior, que buscan mejores oportunidades trabajando para vender grandes proyectos en la metrópoli. Por lo tanto, el objetivo general de esta investigación es identificar cómo ocurre la explotación del trabajo de los agentes inmobiliarios en el mercado inmobiliario de la ciudad de São Paulo y cómo esta explotación afecta la calidad de vida de estos trabajadores. Los objetivos específicos son: i) Comprender los mecanismos de explotación laboral, principalmente en el sector de servicios inmobiliarios; ii) Estudiar las formas en que se explota el trabajo de los agentes inmobiliarios y cómo esto ocurre en la

ciudad de São Paulo. Para lograr sus objetivos, el artículo utiliza un enfoque marxista. La metodología utiliza una revisión bibliográfica y un análisis del discurso basado en una investigación de campo con la ayuda de un guion con preguntas. Como resultado, considerando el gran número de personas que trabajan en el mercado inmobiliario y el volumen de propiedades vendidas, el trabajo de los corredores es bastante agotador, ya que muchos de los profesionales trabajan muchas horas, incluso fines de semana y días festivos, y, lamentablemente, apenas pueden sobrevivir trabajando en el sector inmobiliario.

Palabras clave: Explotación Laboral. Agentes Inmobiliario. Mercado Inmobiliario de São Paulo.

**Data de submissão:** 15 de setembro de 2023

**Data de aprovação:** 06 de dezembro de 2023

## INTRODUÇÃO

Na cidade de São Paulo, com mais de 1 milhão 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 7 salários-mínimos. Na metrópole, há cerca de 70.000 corretores de imóveis credenciados de acordo com o CRECI/SP (2021), porém apenas cerca de 20.000 imóveis são vendidos todo mês, e as grandes e médias empresas do setor vendem a maioria destes imóveis na capital.

Isso posto, esse trabalho será norteado pelas seguintes questões: Como se dá a exploração do trabalho e a geração da mais-valia no mercado imobiliário da cidade de São Paulo? E como essa exploração afeta a decisão de compra e venda de imóveis das famílias?

As empresas do setor da construção civil precisam dar publicidade à 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.

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.

Assim, o objetivo geral desta pesquisa é identificar 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. Como objetivos específicos pretende-se: i) Entender os mecanismos da exploração do trabalho, principalmente, no setor de serviços imobiliários; ii) Estudar as formas de exploração do trabalho dos corretores de imóveis e como isso ocorre na cidade de São Paulo.

Para cumprir os objetivos, o artigo utiliza um viés marxista. Como metodologia, usa-se uma revisão bibliográfica e uma análise de discurso a partir de realização de pesquisa de campo com auxílio de um roteiro com perguntas, detalhado mais adiante.

**As empresas do setor da construção civil precisam dar publicidade à venda de seus imóveis para efetivamente vender, lucrar e crescer.**

## 1 REVISÃO DE LITERATURA SOBRE A EXPLORAÇÃO DO TRABALHO

Na primeira metade do século XIX, Karl Marx observava que, após a Revolução Industrial, 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, 2015b, 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. 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).

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

A expressão mais-valor é usada para acentuar a exploração do trabalhador no aspecto quantitativo, pois reflete o excedente quantitativo de trabalho que não é pago pelo capitalista.

O trabalho, ou melhor, a exploração deste, assume um 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, 2015a, p. 26)

O ser humano é colocado de lado, sendo transformado 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<sup>4</sup> absoluta.

---

<sup>4</sup> Nas palavras de Rosa e Gambi (2012, p. 15), a expressão mais-valia é “mais adequada para mostrar como [...] a exploração do trabalho na sociedade capitalista se realiza ontologicamente, isto é, independentemente da consciência dos homens. O excedente, por outro lado, parece uma fatia do bolo que excede, em média, as necessidades da sociedade”.

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 explicar a exploração de forma intensa do trabalho não pago ao trabalhador gerado pelo aumento da produtividade com a adoção de novas tecnologias.

Aqui, cabe destacar a análise de Marx (2013; 2015b; 2015c), 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.

## 1.2 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, 2014, p. 78).

Nos últimos anos, o setor de serviços se tornou o grande empregador de mão de obra (ROSSO, 2014). 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, 2014, p. 75-76). 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, 2014, 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

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.

executantes não são trabalhadores produtivos”. Todavia, para Rosso (2014), o problema é muito mais completo. 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-Americano, 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 dinamizaram 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).

#### 1.4 A EXPLORAÇÃO DO TRABALHO NO MERCADO IMOBILIÁRIO BRASILEIRO

Segundo Silva (2011), antes que a civilização capitalista moderna se transformasse na sociedade da informação, observa-se uma crescente e rápida urbanização no Brasil, a qual foi iniciada após 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.

**O setor de serviços foi intensamente ampliado por novas maneiras de conviver e de pensar no novo mundo das telecomunicações e da informática.**



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 (2021), 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 (CRECI/SP, 2021).

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 mercado<sup>5</sup>. Naquele mesmo período, o Brasil registrava um forte crescimento da economia<sup>6</sup> (PRADO JÚNIOR, 1959). Em 1977, a Lei n. 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 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 “mito da casa própria” dando a força que a burguesia imobiliária espera. 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).

<sup>5</sup> 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).

<sup>6</sup> 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).

**A articulação e manutenção do poder da informação dentro das cidades urbanas do país moldam a cultura e tornam a aquisição imobiliária uma prioridade.**

Com o crescente déficit habitacional e essa ideologia disseminada, se faz necessária 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 à 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. Com relatório pelo CRECI/SP (2021), 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/SP (2021) afirma que 80% dos imóveis vendidos na cidade ficam na mão das grandes e médias empresas. De acordo os próprios profissionais da área<sup>7</sup>, há certamente cerca de seis vezes mais pessoas trabalhando ilegalmente, ou seja, mais de 400.000 pessoas trabalhando de maneira irregular, estimulados por gestores das próprias imobiliárias. O CRECI/SP (2021) questiona este número apontando um forte trabalho de fiscalização, os corretores experientes que atuam diariamente nos lançamentos, nas imobiliárias, na rua, indicam números ainda maiores. Os corretores, além de trabalharem de graça, bancam suas despesas, ou seja, pagam para trabalhar.

## **2 CARACTERIZAÇÃO DO MERCADO IMOBILIÁRIO DE SÃO PAULO**

No início do século XIX, São Paulo era considerada uma cidade de fronteiras abertas. A cidade 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

---

<sup>7</sup> Apurado em pesquisa de campo, realizada em 2019, com auxílio de roteiros de entrevistas detalhados mais adiante na seção 4 sobre a metodologia.

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).

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 têm 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).

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, existe mais de 1 milhão de ofertas de imóveis. As empresas que dominam o setor possuem recursos tecnológicos que parecem infundáveis 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.

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.

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.

### **3 METODOLOGIA**

O método empregado consiste em 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 com corretores de imóveis credenciados no CRECI/SP, com registros ativos e inativos na entidade,

e, também, com pessoas que atuam de forma irregular como corretores. Foram entrevistados corretores, com e sem registro, sem quantificação do número de participantes, um ex-fiscal do CRECI/SP, membros da família dos corretores, imobiliárias e construtoras.

Foram realizadas entrevistas não estruturadas, com auxílio de roteiros (QUADRO 1), para criar um ambiente em que a pessoa se sentisse mais à vontade em participar da entrevista. As entrevistas cumpriram os ditames da Resolução n. 510/2016, do Conselho Nacional de Saúde (CNS, 2016), 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.

QUADRO 1 – Roteiros para entrevistas da pesquisa de campo

Roteiro para corretores com credencial ativa	Roteiro para corretores com credencial inativa	Roteiro para famílias	Roteiro para fiscais e ex-fiscais do CRECI/SP	Roteiro para imobiliárias e construtoras
<ul style="list-style-type: none"> <li>Experiência no seguimento, tempo de atuação na profissão.</li> <li>Nível de ensino.</li> <li>Rotina diária de trabalho.</li> <li>Eventuais parcerias e experiências em grandes salões de vendas.</li> <li>Relação de trabalho com grandes construtoras.</li> <li>Ética entre os colegas de profissão.</li> <li>Tem sido fácil manter a anuidade e demais despesas.</li> <li>Moradia do profissional.</li> <li>Remuneração, como sobrevivem, o que conseguem vender em 12 meses.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Experiência no seguimento, tempo de atuação na profissão.</li> <li>Nível de ensino.</li> <li>Rotina diária de trabalho.</li> <li>Eventuais parcerias e experiências em grandes salões de vendas.</li> <li>Relação de trabalho com grandes construtoras.</li> <li>Ética entre os colegas de profissão.</li> <li>Tem sido fácil manter a anuidade e demais despesas.</li> <li>Moradia do profissional.</li> <li>Remuneração, como sobrevivem, o que conseguem vender em 6 meses.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>O que motivou a aquisição.</li> <li>Moradia atual.</li> <li>Maiores desafios.</li> <li>Os primeiros passos, opções de escolha.</li> <li>Valor do imóvel desejado.</li> <li>Renda familiar.</li> <li>Valor investido.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Dia a dia da fiscalização.</li> <li>Percentual.</li> <li>Valor médio das multas aos credenciados.</li> <li>Estudos e/ou estatísticas do trabalho.</li> <li>Trabalho realizado contra pessoas que atuam ilegalmente.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Despesas com pessoal de vendas.</li> <li>Ajuda de custos.</li> <li>Alimentação.</li> <li>Plantões.</li> <li>Escalas.</li> <li>O Faltas e ausências em escalas.</li> <li>Número de profissionais.</li> <li>Número de equipes.</li> <li>Percentual da equipe que efetivamente vende.</li> <li>Contratação, como são dadas as oportunidades a pessoas que querem ingressar na profissão.</li> </ul>

FONTE: Os autores (2024)

À medida que foram realizadas as entrevistas e as devidas transcrições, utilizando o método de análise de discurso, foram selecionadas as entrevistas semelhantes para apresentar para categorizá-las; para assim comprovar e

compreender, de forma detalhada, como se dá a exploração do trabalho de intermediação imobiliária na maior metrópole brasileira. Segundo Caregnato e Muttti (2006, p. 680), a análise do discurso trata-se de “[...] uma disciplina de interpretação fundada pela intersecção de epistemologias distintas, pertencentes a áreas da linguística, do materialismo histórico e da psicanálise”.

De acordo com Flick (2004), a análise do discurso é centrada no conteúdo do discurso e sua respectiva representação social. Nesse método, analisam-se conversas cotidianas, entrevistas em veículos de comunicação, reportagens na mídia e imagens, desde que represente um discurso ideológico.

#### **4 RELATO DA PESQUISA DE CAMPO E ANÁLISE DAS ENTREVISTAS**

Em cada entrevista realizada, em especial com os corretores de imóveis, se pode observar como a busca pela acumulação transformou estes profissionais em instrumentos de dominação. O sistema, as mídias, as redes sociais moldam seus interesses e desejos para manipular. Numa rápida conversa que se teve com um diretor de uma das maiores imobiliárias do Brasil, fica claro como é fácil convencer estes trabalhadores que fazem parte de uma sociedade fundamentada nos valores materiais.

As verdadeiras identidades dos entrevistados e empresas foram preservadas seguindo os termos da Resolução n. 510/2016, 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, paro 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, e 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 nos aborda 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.

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 que estavam bem próximos às escadas, onde havia um grande número de corretores conversando com um diretor de vendas.

Ao nos cumprimentar, indico nossa intenção de realizar algumas entrevistas com seus corretores. Aleanderson, nome fictício, 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. Aquele 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 foi visto anteriormente, pessoas empregadas ou não, atuantes em outras áreas, ficam deslumbrados 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 dois corretores sentados na entrada do empreendimento, Moises, nome fictício, 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 três 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. Deslumbrado 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 quatro 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 15 km”. 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 quatro 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, Moises dava sinais visíveis de que ainda tinha esperança de continuar trabalhando ali para, assim, como ele mesmo disse, mudar de vida<sup>8</sup>.

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

---

<sup>8</sup> 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).



como fiscal, não 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.

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.

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 seis anos com vendas em lançamentos, eu agora sou gerente. Minha equipe tem 750 pessoas cadastradas, no total são cinco equipes”. 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 não poderia estar sendo realizado sem os devidos registros.

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 conseguíamos ir ao banheiro se o pessoal da igreja deixasse”.

Fernanda destacava como grande benefício o enorme número de pessoas trabalhando em sua equipe. Considero importante aqui realizar um 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.

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.

Moisés (nome fictício), o corretor que muitas vezes fez visitas em vão, também trabalha como motorista e, em apenas um dos aplicativos, fez em um mês 310 viagens, com ganho no 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.

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 há mais de 20 anos no setor: “A vida de um corretor é uma vida escravizante, sábado à noite, até as 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).

Ao longo de várias entrevistas, não seria surpresa encontrar corretores de imóveis em estado de profunda depressão, determinados a se matar. Em 2016, Tabata (nome fictício), conforme relatos dos entrevistados, não suportou e tirou sua própria vida em um ato de desespero. Ela disse à 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.

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”.

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, domingos 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 um 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.

Atualmente (2022), os corretores são 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 interessados, independente do dia e horário.

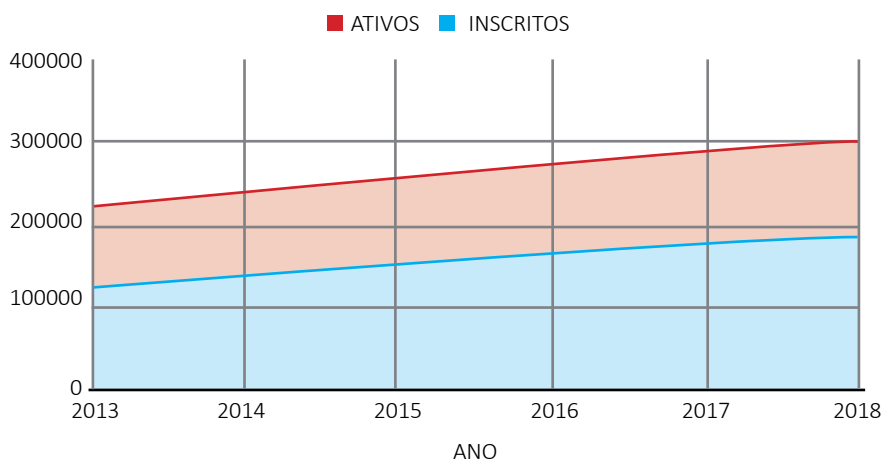
Apesar de todos os fatos aqui apresentados, não há sinais de que a profissão seja extinta, pelo contrário.

Previsões de que a profissão de corretor de imóveis seria extinta são relatadas desde a década de 1990. Hoje, com a força da tecnologia, alguns aplicativos oferecem serviços gratuitos dispensando o serviço dos corretores para vender seus imóveis, todavia o número de pessoas ingressando na profissão continua em grande crescimento e muitos destes aplicativos são encerrados com grande rapidez devido às inseguranças que eles trazem. O presidente do CRECI em palestra sobre o futuro da profissão de corretores de imóveis disse o seguinte: “Houve uma consultoria americana que disse que a profissão de corretor de imóveis estaria extinta até o ano 2000” (VIANA NETO, 2017b).

Em 2020, foi dito o mesmo, desta vez por uma consultoria inglesa. Estamos em 2023 e a profissão continua presente.

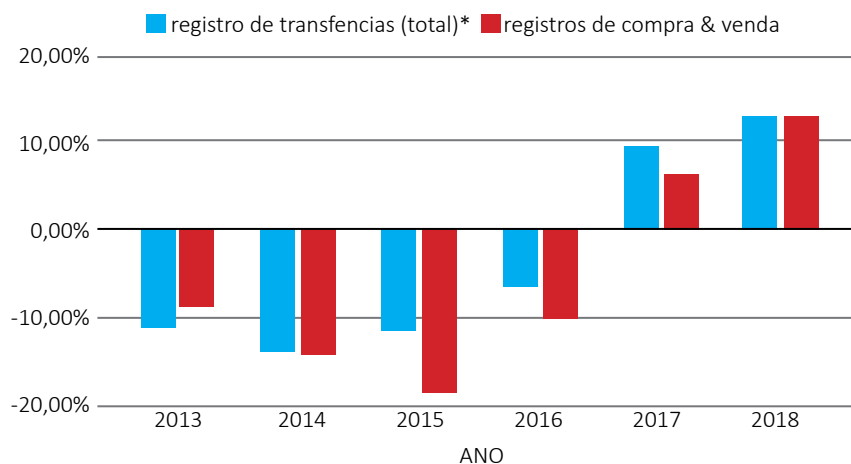
Comparando o GRÁF. 1 de Crescimento de inscrições do CRECI/SP com o GRÁF. 2 de Variação anual do volume de registros de São Paulo-SP, é notório que, mesmo diante de uma grande redução nas vendas de imóveis que ocorreu de 2013 a 2016, o número de pessoas ingressando na profissão permaneceu crescente.

GRÁFICO 1 — Evolução das inscrições de corretores no CRECI/SP



FONTE: CRECI/SP (2022)

GRÁFICO 2 — Variação anual do volume de registro de imóveis em São Paulo (SP)



FONTE: FIPE (2019)

No dia 9 de agosto de 2022, o presidente da república Jair Messias Bolsonaro, através do Decreto n. 11.165, tinha claramente o objetivo de pôr fim a regulamentação da profissão de corretor de imóveis; no dia seguinte, sob pressão da classe de líderes do setor e entidades, ele revogou o decreto (VIANA NETO, 2017b).

A entidade que representa os corretores de imóveis no Brasil, o Sistema Cofeci-Creci repudiou o Decreto n. 11.165/2022 e, nas palavras do seu presidente, o senhor João Teodoro da Silva (apud CRECI/RJ, 2022):

A compra de um imóvel é a maior operação financeira que a maioria das pessoas faz na vida. A casa própria é o principal sonho do brasileiro. O Decreto elimina a segurança jurídica de quem vai adquirir uma propriedade. O Brasil conta com 600 mil corretores de imóveis. “Uma profissão só é regulamentada quando o exercício dela impacta na vida, na saúde, no patrimônio, na segurança e na liberdade do cidadão. É o caso da profissão de corretor de imóveis”, acrescenta Teodoro. Ao desregular a profissão, como fez no Decreto 11. 165/2022, o presidente Bolsonaro retira da população uma proteção vigente há 60 anos.

Sem dúvida, o corretor de imóveis tem o papel de dar segurança à intermediação imobiliária, todavia, ele não é um “super-herói” e, diante das condições precárias de trabalho na cidade de São Paulo, fica claramente impossibilitado de dar esta desejada e esperada segurança na intermediação, na orientação dos negócios imobiliários que são realizados no território.

## 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 do setor (imobiliárias e construtoras) 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 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 o corretor sobreviver atuando apenas na venda de imóveis. Um trabalho que geralmente é exaustivo e explorado, pois muitos dos profissionais cumprem longas horas de atividade, inclusive nos finais de semana e feriados, sem ter uma remuneração adequada e digna.

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.

## REFERÊNCIAS

- ABRAMO, P. 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 Ensaios sobre a desigualdade. **Cadernos IPPUR**, v. 15/16, n. 2/1, p. 179-206, ago./dez. 2001/ jan./jul. 2002.
- ANTUNES, R. 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, R. **O privilégio da servidão**: o novo proletariado de serviço na era digital. São Paulo: Boitempo, 2018.
- BAUMAN, Z. **Vida para consumo**: a transformação das pessoas em mercadoria. Rio de Janeiro: Zahar, 2008.
- BELL, D. **The coming of post-industrial society**. New York: Basic Books, 1973.
- BELLUZZO, L. G. **O capital e suas metamorfoses**. São Paulo: UNESP, 2013.
- BESEN, G. R. et al. Coleta seletiva na Região Metropolitana de São Paulo: impactos da Política Nacional de Resíduos Sólidos. **Revista Ambiente e Sociedade**, v.17, n. 3, set. 2014. Disponível em: <https://www.scielo.br/j/asoc/a/Znmt43xbcJ8jN6yLDj6mgvtv/abstract/?lang=pt>. Acesso em: 12 maio 2022.
- BOTEGA, L. R. De Vargas a Collor: urbanização e política habitacional no Brasil. **Espaço Plural**, v. 8, n. 17, p. 66-72, 2007.
- BOURDIEU, P. **Sobre o Estado**. São Paulo: Companhia das Letras, 2014.
- CAREGNATO, R. C. A.; MUTTI, R. Pesquisa qualitativa: análise de discurso versus análise de conteúdo. **Revista Texto & Contexto-Enfermagem**, v. 15, p. 679-684, 2006.
- CHAGAS, H. Preempção no Estatuto da Cidade: instrumento de política urbana. **Revista de Direito da ADVOCEF**, v. 7, n. 13, p. 13-69, nov. 2011.
- CONSELHO FEDERAL DE CORRETORES DE IMÓVEIS — COFECI. **Código de ética profissional**. Disponível em: <https://www.cofeci.gov.br/codigo-de-etica>. Acesso em: 02 maio 2022.
- CONSELHO NACIONAL DE SAÚDE — CNS. Resolução n. 510, de 07 de abril de 2016. **Diário Oficial da União**, Brasília, 2016. Disponível em: [https://bvsms.saude.gov.br/bvs/saudelegis/cns/2016/res0510\\_07\\_04\\_2016.html](https://bvsms.saude.gov.br/bvs/saudelegis/cns/2016/res0510_07_04_2016.html). Acesso em: 07 abr. 2021.

CONSELHO REGIONAL DE CORRETORES DE IMÓVEIS DE SÃO PAULO — CRECI/SP. **Em 4 anos, número de corretores aumenta quase 60% em SP.** São Paulo, 12 nov. 2022. Disponível em: <https://www.crecisp.gov.br/comunicacao/noticiasinterna/13433-em-4-anos-numero-de-corretores-aumenta-quase-60-em-sp#:~:text=O%20crescimento%20se%20deu%20de,j%C3%A1%20ingressaram%20no%20mercado%20imobili%C3%A1rio.> Acesso em: 05 out. 2022.

CONSELHO REGIONAL DE CORRETORES DE IMÓVEIS DE SÃO PAULO — CRECI/SP. **Portal institucional**, 05 dez. 2021. Disponível em: <https://www.crecisp.gov.br/>. Acesso em: 05 dez. 2021.

CONSELHO REGIONAL DE CORRETORES DE IMÓVEIS DO RIO DE JANEIRO — CRECI/RJ. **Corretores de repudiam decreto de Bolsonaro contra o mercado imobiliário.** Rio de Janeiro, 11 ago. 2022. Disponível em: <https://creci-rj.gov.br/corretores-de-imoveis-repudiam-decreto-de-bolsonaro-contr-o-mercado-imobiliario/>. Acesso em: 07 out. 2022.

CORSINI, I. Rio e São Paulo têm os dez bairros com o metro quadrado mais caro do país. **Portal CNN BRASIL**, Rio de Janeiro, 21 dez. 2021. Disponível em: [www.cnnbrasil.com.br/business/rio-e-sao-paulo-tem-os-dez-bairros-com-metro-quadrado-mais-caro-do-pais](http://www.cnnbrasil.com.br/business/rio-e-sao-paulo-tem-os-dez-bairros-com-metro-quadrado-mais-caro-do-pais). Acesso em: 03 maio 2022.

DEBORD, G. **A sociedade do espetáculo.** São Paulo: Contraponto, 2007.

DEDECCA, C. S. Desemprego e regulação no Brasil hoje. **Revista de Economia Política**, Campinas, n. 20, p. 1-74, 1996.

FIX, M. **São Paulo:** cidade global — fundamentos financeiros de uma miragem. São Paulo: Boitempo, 2007.

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

FLICK, U. **Uma introdução à pesquisa qualitativa.** 2. ed. Porto Alegre: Bookman, 2004.

FUNDAÇÃO INSTITUTO DE PESQUISAS ECONÔMICAS — FIPE. **Indicadores do registro imobiliário.** Disponível em: <https://www.fipe.org.br/pt-br/indices/indicadores-do-registro-imobiliario>. Acesso em: 20 maio 2019.

FUNDAÇÃO INSTITUTO DE PESQUISAS ECONÔMICAS — FIPE; ZAP+. **Índice FipeZap de preços de imóveis anunciados:** informe de dezembro de 2021. Disponível em: <https://downloads.fipe.org.br/indices/fipezap/fipezap-202112-residencial-venda.pdf>. Acesso em: 10 maio 2022.



GUIMARÃES, N. A.; HIRATA, H. S.; SUGITA, K. **Trabalho flexível, empregos precários?** Uma comparação Brasil, França, Japão. São Paulo: EdUSP, 2009.

HAN, B.-C. **Sociedade do cansaço.** São Paulo: Vozes, 2015.

HARVEY, D. **The Limits to Capital.** Chicago: The University of Chicago Press, 1982.

HARVEY, D. **Para entender O Capital - livro I.** São Paulo: Boitempo, 2015.

HOLANDA, S. B. **Raízes do Brasil.** 26. ed. São Paulo: Companhia das Letras, 1995.

HOWELL, D. R. Institutions, aggregate demand and cross-country employment performance: alternative theoretical perspectives and the evidence. In: HEIN, E.; STOCKHAMMER, E. (Eds.). **A modern guide to Keynesian macroeconomics and economic policies.** Cheltenham, UK: E. Elgar, 2010. p. 165-190.

KOWARICK, L. **A espoliação urbana.** 44. ed. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1979.

KOWARICK, L. **Escritos urbanos.** São Paulo: Editora 34, 2000.

KREIN, J. D. O desmonte dos direitos, as novas configurações do trabalho e o esvaziamento da ação coletiva: consequências da reforma trabalhista. **Tempo Social — Revista de Sociologia da USP**, São Paulo, v. 30, n. 1, p. 77-104, 2018.

KRZYNARIC, R. **O poder da empatia:** a arte de se colocar no lugar do outro para transformar o mundo. Rio de Janeiro: Zahar, 2015.

LACERDA JÚNIOR, A. F. S.; CARRANZA, E. G.; FARIA, L. O. Jardim Edith: projeto e utopias. **Revista 5% arquitetura + Arte Magazine**, São Paulo, ano 14, v. 1, n. 17, p. 1-24, 2019.

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

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

MARX, K. **Grundrisse:** manuscritos econômicos de 1857-1858. Esboços da crítica da economia política. São Paulo: Boitempo, 2015a.

MARX, K. Livro 1: o processo de produção do capital [1867]. In: MARX, K. **O Capital - Livro 1:** crítica da economia política. São Paulo: Boitempo, 2015b.

MARX, K. Livro 2: o processo de circulação do capital. In: MARX, K. **O Capital - Livro 2:** crítica da economia política. São Paulo: Boitempo, 2015c.

MARX, K. **O capital, Livro I**. São Paulo: Boitempo, 2013.

NATIONAL ASSOCIATION OF REALTORS — NAR. **Research and statistics**. Disponível em: <https://www.nar.realtor/research-and-statistics>. Acesso em: 06 jun. 2022.

NETTO, J. P.; BRAZ, M. **Economia política**: uma introdução crítica. São Paulo: Cortez, 2010.

OLIVEIRA, S. B. **Repensando a (re) produção social do espaço**: a Comuna Urbana Dom Hélder Câmara do MST na redefinição urbana. 2013. 256 f. Dissertação (Mestrado em Ciências Sociais) — Escola de Filosofia, Letras e Ciências Humanas, Universidade Federal de São Paulo, Guarulhos, 2013.

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

PASSARINHO, F. O. N.; BARRUCHO, L. O Brasil tem 6,9 milhões de famílias sem casa e 6 milhões de imóveis vazios, diz urbanista. **BBC Brasil**, 07 maio 2018. Disponível em: <https://www.bbc.com/portuguese/brasil-44028774>. Acesso em: 04 jun. 2022.

PLANALTO. **Lançamento do programa Casa Verde e Amarela**. Disponível em: <https://www.youtube.com/watch?v=iCVCo4CTysl>. Acesso em: 04 jun. 2022.

PRADOJÚNIOR, C. **História econômica do Brasil**. São Paulo: Brasiliense, 1959.

RIBEIRO, A. Financiamento imobiliário problemático dobra desde 2018; BC monitora risco. **Jornal Valor Econômico**, Finanças, 12 out. 2021. Disponível em: [valor.globo.com/financas/noticia/2021/12/10/credito-problematico-do-fgts-dobra-desde-2018.ghtml](https://valor.globo.com/financas/noticia/2021/12/10/credito-problematico-do-fgts-dobra-desde-2018.ghtml). Acesso em: 01 jan. 2022.

RODGERS, G.; RODGERS, J. **Precarious jobs in labour market regulation**: The growth of atypical employment in Western Europe. Geneva: International Institute for Labour Studies, 1989.

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

ROLNIK, R. São Paulo, início da industrialização: o espaço é político. In: KOWARICK, L. (Org.). **As lutas sociais e a cidade**. São Paulo: Paz e Terra/UNRISD, 1988.

ROLNIK, R. 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. **Assembleia Geral das Nações Unidas**, 10 ago. 2012. Disponível em: [https://www.ohchr.org/sites/default/files/Documents/Issues/Housing/A-67-286\\_sp.pdf](https://www.ohchr.org/sites/default/files/Documents/Issues/Housing/A-67-286_sp.pdf). Acesso em: 06 set. 2018.

ROSA, E. R.; GAMBI, T. F. R. Excedente ou mais-valia? Discussão de fundamentos. In: ENCONTRO NACIONAL DE ECONOMIA POLÍTICA, 17., 2012, Rio de Janeiro. **Anais [...]**, Rio de Janeiro, 2012.

ROSSO, S. D. Teoria do valor e trabalho produtivo no setor de serviços. **Caderno CRH**, v. 27, n. 70, p. 75-89, 2014. <https://doi.org/10.1590/S0103-49792014000100006>

SANTOS, M. **A natureza do espaço**. São Paulo: EdUSP, 2009.

SANTOS, M. **A urbanização brasileira**. São Paulo: Edusp, 2013. v. 6.

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

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

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

SILVA, R. M. **A corretagem de imóveis no Rio Grande do Norte**: das práticas históricas à emergência como segmento integrante da fração imobiliária do capital. 2011. 158 f. Dissertação (Mestrado em Ciências Sociais) — Universidade Federal do Rio Grande do Norte, Natal, 2011.

SIMMEL, G. **A metrópole e a vida mental**. Rio de Janeiro: Zahar, 1967.

VAINER, C. B. 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, v. 15/16, n. 2/1, p. 13-32, ago./dez. 2001/jan./jul. 2002.

VEJA como descobrir quanto vale o imóvel. **Portal Grupo ZAP**, São Paulo, 20 fev. 2017. Disponível em: [blog.grupozap.com/precificacao-veja-quanto-vale-o-imovel](http://blog.grupozap.com/precificacao-veja-quanto-vale-o-imovel). Acesso em: 03 maio 2022.

VIANA NETO, J. A. Corretor de imóveis ou aplicativo, quem vence esta batalha? **TV CRECI**, 2017a. 1 vídeo (112 min). Disponível em: [https://youtu.be/S\\_TvY11xe7c?t=1522](https://youtu.be/S_TvY11xe7c?t=1522). Acesso em: 15 set. 2019.

VIANA NETO, J. A. O futuro da profissão de corretor de imóveis- José Augusto Viana Neto. **TV CRECI**, 2017b. 1 vídeo (100 min). Disponível em: [www.youtube.com/watch?v=\\_8NNX0c-RZU](http://www.youtube.com/watch?v=_8NNX0c-RZU). Acesso em: 01 nov. 2022.

ZUBOFF, S. **The Age of Surveillance Capitalism**: the fight for a human future at the new frontier of power. London: Profile Books, 2019.