CARREIRA

Qualificação é tendência entre corretores de imóvel

Pesquisa realizada pelo Sistema Cofeci-Creci mostra que 62% desses trabalhadores têm curso superior e 96% se orgulham do ofício que exercem. No DF, são 15.586 profissionais ativos

» JOÃO PEDRO DE LARA RESENDE*

Em 1972, João Teodoro da Silva trabalhava na área de informática quando o irmão, que vendia apartamentos em Curitiba, o incentivou a ajudar nos plantões de vendas. Passou a ir aos fins de semana. "Resolvi experimentar. E não é que eu gostei?", conta.

Mais de cinco décadas depois, Teodoro preside o Conselho Federal de Corretores de Imóveis (Cofeci). Em entrevista ao **Correio**, resumiu a mudança que acompanhou: "No passado, o corretor era simplesmente um aproximador de partes. Não tinha conhecimento técnico; tinha conhecimento em comunicação." Hoje, diz, "ele é um assessor de negócios".

Essa transformação aparece na Pesquisa Perfil dos Corretores de Imóveis, feita pela REI Intelligence para o Sistema Cofeci-Creci, que reúne o conselho federal e os conselhos regionais. Foram 1.566 entrevistas por telefone entre 10 de janeiro e 19 de fevereiro de 2024, com margem de erro de 2,48 pontos percentuais. Segundo o levantamento, 62% dos corretores têm curso superior, 14 pontos percentuais a mais do que em 2010. O Cofeci contabiliza cerca de 730 mil profissionais ativos no país. No Distrito Federal, o Conselho Regional de Corretores de Imóveis (Creci-DF) registra 15.586 corretores.

O corretor Alexandre Langer, 60 anos, viu essa virada de perto. Engenheiro mecânico e ex-paraquedista militar, ele trocou o Rio Grande do Sul por Brasília e entrou na corretagem há 34 anos. É dono da imobiliária Êxito Netimóveis. Quando começou, conta, a corretagem era vista como a profissão "do fracassado". "Quando você não tinha o que fazer, você ia ser corretor de imóveis."

A corretora Alinni Santos cresceu trabalhando na madeireira da família, no Jardim Botânico, e chegou à profissão na pandemia, a convite do irmão. Ele abria uma imobiliária e se ofereceu para ajudá-la com o registro no Creci e ensiná-la a vender. "Naquele momento, eu não enxerguei aquilo como uma grande oportunidade", conta. Há cinco anos, trabalha na Asa Norte, onde mora, pela imobiliária Kza. "Meu trabalho acontece na rua, nas conversas com os porteiros, nas visitas aos imóveis, no escritório e, principalmente, dentro da casa das pessoas."

Carlos Vieira/CB/D.A Press



João Teodoro da Silva, presidente do Cofeci, começou na corretagem em 1972

Diploma e exame

Para Teodoro, o diploma ajuda mesmo quando não é da área. Entre os graduados, os cursos mais citados na pesquisa são administração (27%) e direito (17%), e há engenheiros, arquitetos e "até médicos", diz ele. Os formados em gestão de negócios imobiliários, graduação específica do setor, seriam entre 15 mil e 20 mil, em estimativa dele, porque o conselho não tem esse levantamento. Langer é um deles: após o curso técnico, fez a graduação em gestão imobiliária.

A corretora Karina Pagliari, 38 anos, chegou pela administração. Virou corretora em 2017 e trabalha em Águas Claras, principalmente com imóveis na planta. A formação, diz, ajuda a estabelecer condições de pagamento que caibam no orçamento. "Não adianta o cliente gostar do apartamento se, depois, não conseguir manter aquele compromisso financeiro", escreveu, em resposta ao **Correio**.

Pela lei, basta o título de técnico em transações imobiliárias, segundo o Creci-DF. O curso dura, no mínimo, seis meses e pode ser feito a distância, de acordo com Teodoro. O Cofeci quer mudar a legislação para criar um caminho de nível superior, sem tornar