

REI

REAL ESTATE INTELLIGENCE



APRESENTAÇÃO

Todos conhecemos a elasticidade de competências que tem o exercício da profissão de corretor de imóveis. Mesmo dentro de cada segmento específico, como captação, venda, compra, permuta, avaliação, gestão de aluguéis e condomínios, venda de consórcios imobiliários, assessoria sobre diversos temas, sempre há pluralidade de funções.

A profissão está regulamentada legalmente desde 1962, quando em 27 de agosto foi promulgada a Lei nº 4.116. Depois dela, veio a Lei 6.530, de 12 de maio de 1978, que já sofreu duas pequenas, mas importantes modificações. A primeira, com a Lei 10.975, de 05 de dezembro de 2003, que lhe alterou os artigos 11 e 16, modificando a composição elegível dos conselheiros regionais e estabelecendo o valor das anuidades a serem pagas pelos corretores de imóveis; a segunda com a Lei 13.097, de 09 de janeiro de 2015, criando a figura do corretor associado a imobiliárias, em seu art. 139.



Essas duas alterações à nossa lei de regência, embora possam parecer pouco significantes, na verdade, colaboraram profundamente para a continuidade sem percalços de nossa regulamentação legal. Ocorre, no entanto, que a Lei 6.530/78 completará, em 2024, 46 anos de existência, resistindo a inúmeros avanços modernizantes, como a internet, a tecnologia mobile, os aplicativos, as redes sociais e muito mais. Assim, embora exitosa em seu desiderato, nossa lei reguladora carece de novas reformulações. Os estudos estão em evolução.

No entanto, não há como evoluir eficientemente em um projeto modificativo da Lei, sem que haja um melhor conhecimento do perfil atual de nossos profissionais. Por isso, ainda em meados do ano passado (2023), decidimos por contratar uma pesquisa profissional que pudesse, ao menos, definir as principais linhas da atual performance profissional dos corretores de imóveis do Brasil. Foram contactados por telefone 9.261 profissionais, em todo o país, mas somente 1.556 responderam à pesquisa. A meta era 1550 respondentes. Os telefonemas continuaram até o seu atingimento. Daí a discrepância de números. A compilação dos dados traz importantes revelações, que poderão ser “degustadas” nas páginas que compõem o presente estudo.

Também participaram da pesquisa todos os conselheiros federais e presidentes do sistema Cofeci-Creци que se dispuseram a responder o anônimo questionário. Com a análise dos resultados pesquisados, acreditamos ter plenas condições de elaborar um bom projeto modificativo da Lei 6.530/78, e com eles proporcionar um bom trabalho de nossa aguerrida Frente Parlamentar. Do mesmo modo, poderemos estabelecer um excelente plano de metas para o próximo triênio de gestão do sistema profissional.

Atenciosamente,

João Teodoro da Silva
Presidente – Sistema COFECI-CRECI

Pesquisa Perfil dos Corretores

Sistema COFECI-CRECI 2024



Felipe Macedo
CEO da REI INTELLIGENCE

Prezados membros do Sistema COFECI-CRECI,

É com imenso prazer que trazemos o resumo da pesquisa realizada sobre o perfil dos corretores no Brasil. Liderar esta pesquisa foi uma experiência incrível e enriquecedora, proporcionando insights valiosos sobre um setor tão fundamental para o mercado imobiliário nacional.

A pesquisa conduzida pela REI Intelligence revelou informações essenciais que certamente contribuirão significativamente para o aprimoramento do conhecimento acerca dos corretores de imóveis no Brasil. Estes dados serão cruciais para embasar ações mais específicas, visando a melhoria da qualidade de vida e de trabalho desses profissionais tão relevantes para o setor.

Estamos confiantes de que os resultados obtidos serão de grande utilidade para toda a comunidade envolvida no mercado imobiliário. Agradecemos a oportunidade de liderar este estudo e estamos ansiosos para compartilhar os insights e conclusões alcançados.

Espero que este documento atenda às suas expectativas! Se precisar de mais alguma coisa, estaremos por aqui para ajudar.

Atenciosamente

Felipe Macedo
felipe.macedo@rei-int.com.br
CEO da rei Intelligence
17/03/2024

COORDENAÇÃO GERAL SISTEMA COFECI/CRECI

João Teodoro da Silva - Presidente
Gean Anderson da Silva – Superintendente
Giselle Souza – Assessora da Presidência

EQUIPE TÉCNICA RESPONSÁVEL PELA PESQUISA

Heitor Kuser – Assessoria Institucional
Rodrigo Bendela – Diretor REI
Felipe Macedo – CEO REI
Laís Valente -
Felipe Halegua -

FICHA CATALOGRÁFICA

SILVA, João Teodoro da
KUSER, Heitor
BENDELA, RODRIGO
MACEDO, Felipe

Perfil Corretores de Imóveis do Brasil
Brasília: Conselho Federal de Corretores de Imóveis – COFECI, 2024. XX
p. XX cm.

Participantes: COFECI - REI

PERFIL DOS CORRETORES DE IMÓVEIS – 2024

PERFIL DOS CORRETORES

**SISTEMA
COFECI-CRECI**



SISTEMA
COFECI-CRECI
CONSELHO FEDERAL DE CORRETORES DE IMÓVEIS

ESCOPO DA PESQUISA

PESQUISA PERFIL CORRETOR



REI

PERÍODO

10/01/2024
19/02/2024

A AMOSTRA APRESENTA

UMA MARGEM
DE ERRO DE

2.48p.p

404k TOTAL DA BASE DO
COFECI
CORRETORES
CADASTRADOS

TODAS

AS PESQUISAS FORAM
REALIZADAS POR
TELEFONE

FORAM REALIZADAS

9.261

LIGAÇÕES

PARA REALIZAR

1.566

PESQUISAS



- Foram efetuadas 9.261 ligações para realizar 1.566 pesquisas, resultando em um aproveitamento de 16,8%, considerado dentro da média para os padrões de pesquisa.
- **No entanto, a expectativa era que esse aproveitamento seria melhor, por se tratar de corretores que trabalham atendendo telefones desconhecidos constantemente.**
- Apesar da comunicação extensiva realizada pelo COFECI, houve bastante resistência dos entrevistados acerca da veracidade da pesquisa.
- Alguns CRECIs equivocadamente orientaram os corretores a não responderem a pesquisa.

ESCOPO DA PESQUISA

PESQUISA PERFIL CORRETOR



REI

- Para efeitos de análise, é possível realizar a leitura por capital/interior e por região com margens de erro próximas a 3p.p. .
- As análises por capital/interior e regiões estão ocultas, apenas as perguntas que apresentam números com diferença relevante nessas leituras estão visíveis.
- Para análises no detalhe por estado, sexo, idade, escolaridade, consultar o BI online:
 - <https://cofeci-creci-dashboard.streamlit.app>
 - Senha: @Rei2024

OBJETIVOS

- O objetivo principal da pesquisa foi conhecer e entender melhor os profissionais registrados no Sistema COFECI/CRECI, para qualificar o mercado em relação às atividades e ações dos componentes do Sistema, mas principalmente colaborar com o crescimento de forma profissional do segmento imobiliário brasileiro.
- Além desse objetivo principal, a pesquisa contou também com as seguintes metas:
 - Aperfeiçoar o conhecimento e entendimento a respeito do Corretor de Imóveis
 - Colaborar com a análise da atuação dos corretores de imóveis e das imobiliárias;
 - Conhecer como o Sistema COFECI/CRECI é visto e entendido pelos profissionais;
 - Levantar dados para as ações que visam a adequação da regulamentação da profissão;
 - Propor melhorias para o Sistema COFECI/CRECI;

ESCOPO DA PESQUISA

AMOSTRAS

	Corretores	Amostras
Centro-Oeste	36.693	285
DF	13.009	45
GO	10.205	80
MS	2.808	80
MT	10.671	80
Nordeste	72.948	597
AL	5.573	49
BA	18.861	80
CE	12.383	80
ES	4.659	40
MA	3.089	48
PB	9.538	80
PE	9.431	80
PI	2.430	43
RN	3.272	51
SE	3.712	46
Norte	12.292	164
AC	502	0
AM	3.403	40
AP	0	0
PA	5.332	80
RO	1.957	32
RR	356	0
TO	742	12
Sudeste	207.473	280
ES	1.444	40
MG	31.294	80
RJ	45.196	80
SP	129.539	80
Sul	74.910	240
PR	24.978	80
RS	17.575	80
SC	32.357	80
Total Geral	404.316	1.566

PERGUNTAS E RESPOSTAS
PESQUISA PERFIL CORRETORES

ANÁLISE PESQUISA

SISTEMA COFECI-CRECI

PERGUNTAS E RESPOSTAS

PERFIL CORRETORES

REI

01

Por que ser corretor?

O principal motivo é a crença de ser uma profissão bem remunerada. O que se mostrou verdadeiro durante a pesquisa.

02

Existe orgulho em exercer a profissão?

Sim, em sua maioria absoluta os corretores têm orgulho e gostam de exercer a profissão.

03

Qual atividade mais presente na profissão?

A maior parte trabalha com venda de Imóveis . Captação e Locação também são relevantes.

04

É uma profissão bem remunerada?

Considerando a pirâmide de renda do brasileiro os corretores são bem remunerados. Inclusive não sendo necessária, na maioria dos casos, outra atividade para complementar renda.

PERGUNTAS E RESPOSTAS

PERFIL CORRETORES

REI

05

Os corretores costumam anunciar em mídias sociais?

Sim. As redes mais usadas são Instagram, Facebook e LinkedIn.

06

Quais portais são mais utilizados pelos corretores?

OLX e ZAP, se destacam muito em relação a todas as outras opções, importante ressaltar que ambas as marcas pertencem ao mesmo grupo controlador.

07

Os corretores conhecem o SGR?

Em sua maioria não. Alguns até já ouviram falar, mas não conseguem ver a usabilidade.

08

Os corretores se sentem aptos a realizar avaliação de imóveis?

Em sua maioria sim, mas desejam se aprimorar nessa atividade.

09

Corretores se sentem aptos a trabalhar com leilão?

Atualmente não. Pode ser desconhecimento, mas atuar no mercado de leilão não está na rotina dos corretores.

10

Gostariam de atuar com outros produtos e serviços?

Os corretores demonstram desejo de atuar com outros produtos e serviço que componham o interesse de seus clientes.

11

COFECI é reconhecido?

Os corretores conhecem, mas ainda não criaram um vínculo com a instituição, sendo necessário criar um sentimento pertencimento e representatividade.

12

O CRECI é reconhecido?

Sim, é uma sigla mais presente no dia-a-dia. Porém, também há espaço para estreitar a relação com os corretores.

PESQUISA PERFIL CORRETORES
SISTEMA COFECI-CRECI

ANÁLISE PESQUISA

RESUMO GERAL

RESUMO GERAL

PESQUISA



- A profissão de corretor está cada vez mais sendo desejada, o que se explica diretamente pelo aumento de renda declarado quando comparamos ao resultado da pesquisa realizada há 14 anos.
- Com esse aumento de renda, a profissão além de atrair um público mais qualificado (graduados/pós-graduados) e se consagra como a única atividade de quem nela trabalha, não precisando complementar renda com outras atividades.
- Seguindo a linha da qualificação, é marcante também o número de corretores que falam outros idiomas (33%).
- Uma surpresa bastante positiva, fruto dessa alteração positiva do cenário é que quase 1/5 declara sempre ter sonhado em ser corretor.
- Esse envolvimento com a profissão se reflete também no alto índice de orgulho (96%) e satisfação (83%).

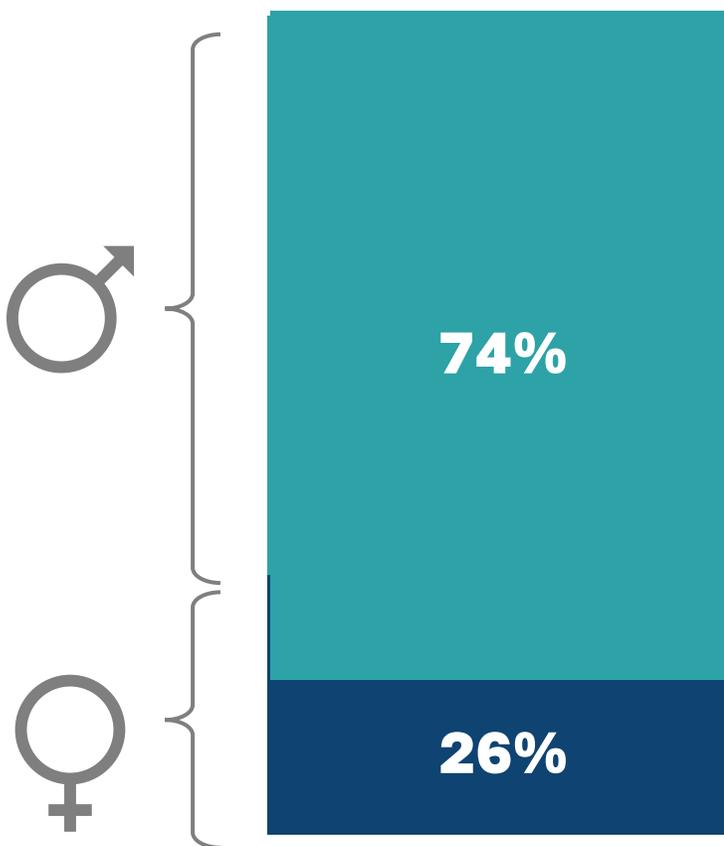
PESQUISA PERFIL CORRETORES
DADOS GERAIS

ANÁLISE PESQUISA

SISTEMA COFECI-CRECI

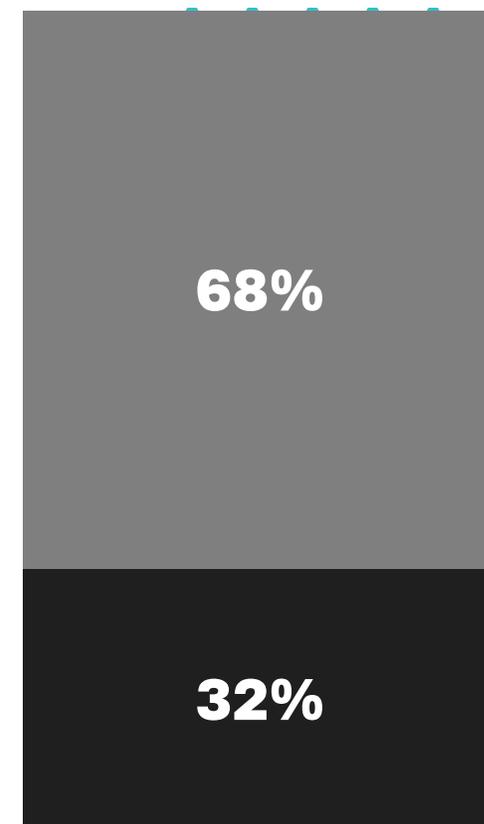
A grande maioria de corretores é composta por **HOMENS**. A distância entre homens e mulheres é maior nos avaliadores inscritos no CNAI.

AVALIADORES



■ Feminino ■ Masculino

CORRETORES



■ Feminino ■ Masculino

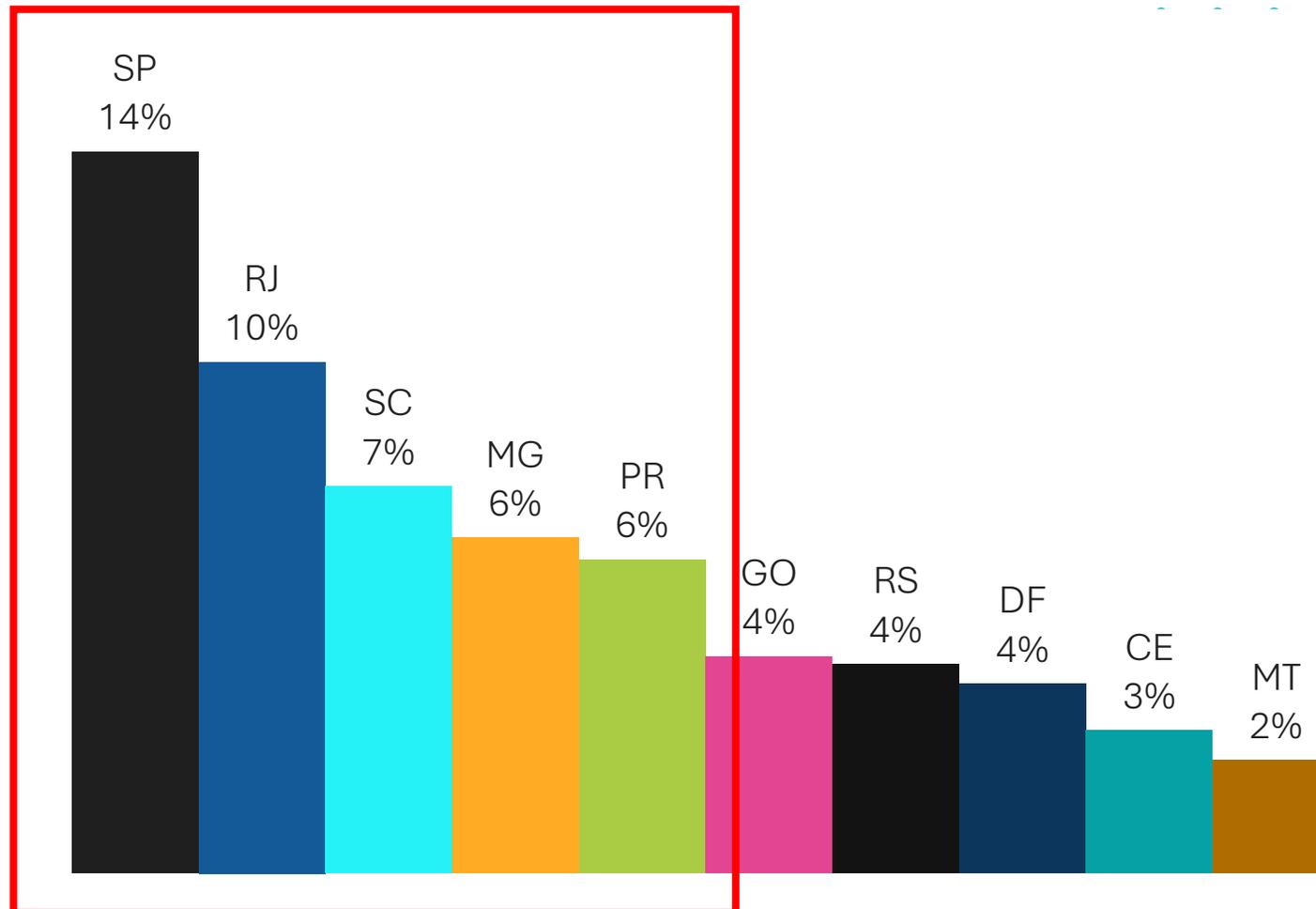
QUANTIDADE | POR ESTADO

Base: Total



43%

Os **10 Estados** com o maior número de Avaliadores, representam **60% do total** e cinco concentram **43%** do total.



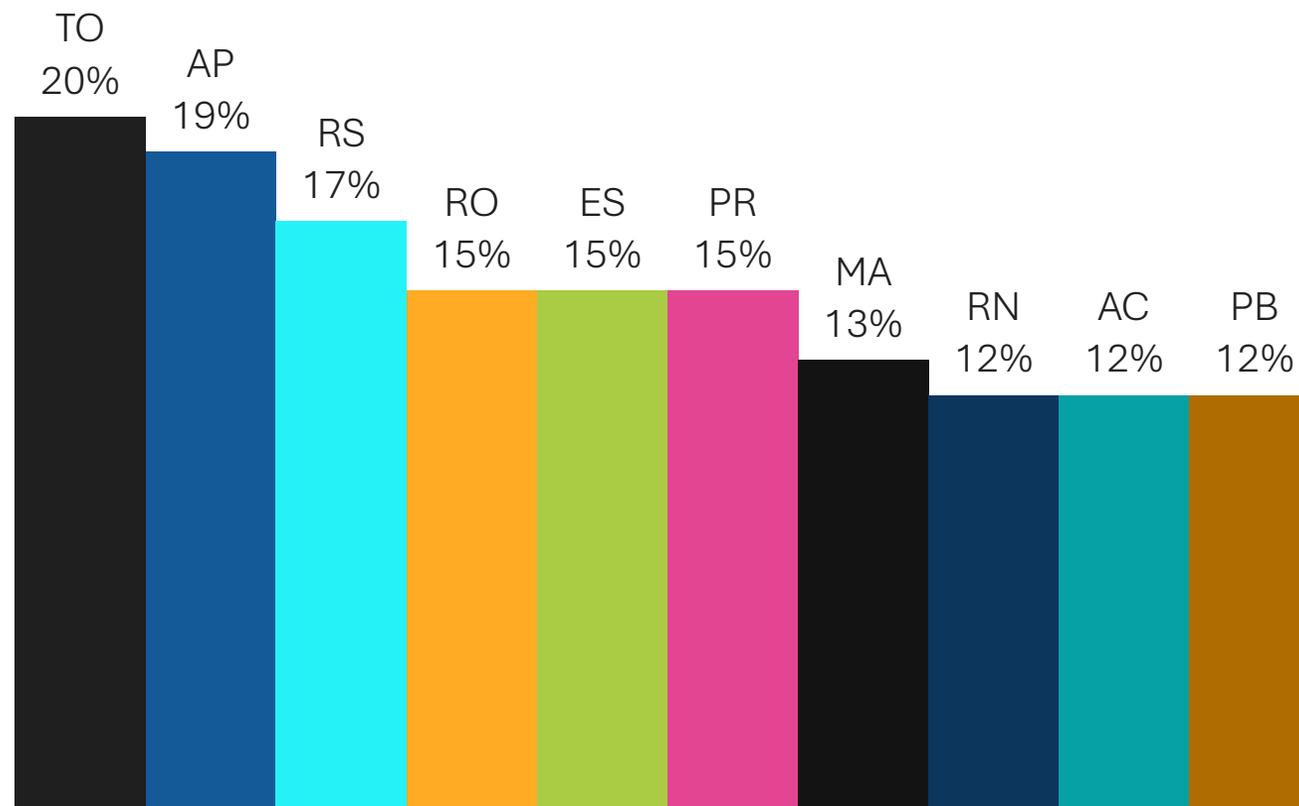
PERCENTUAL | POR ESTADO

Em relação aos corretores



REI
REAL ESTATE INTELLIGENCE

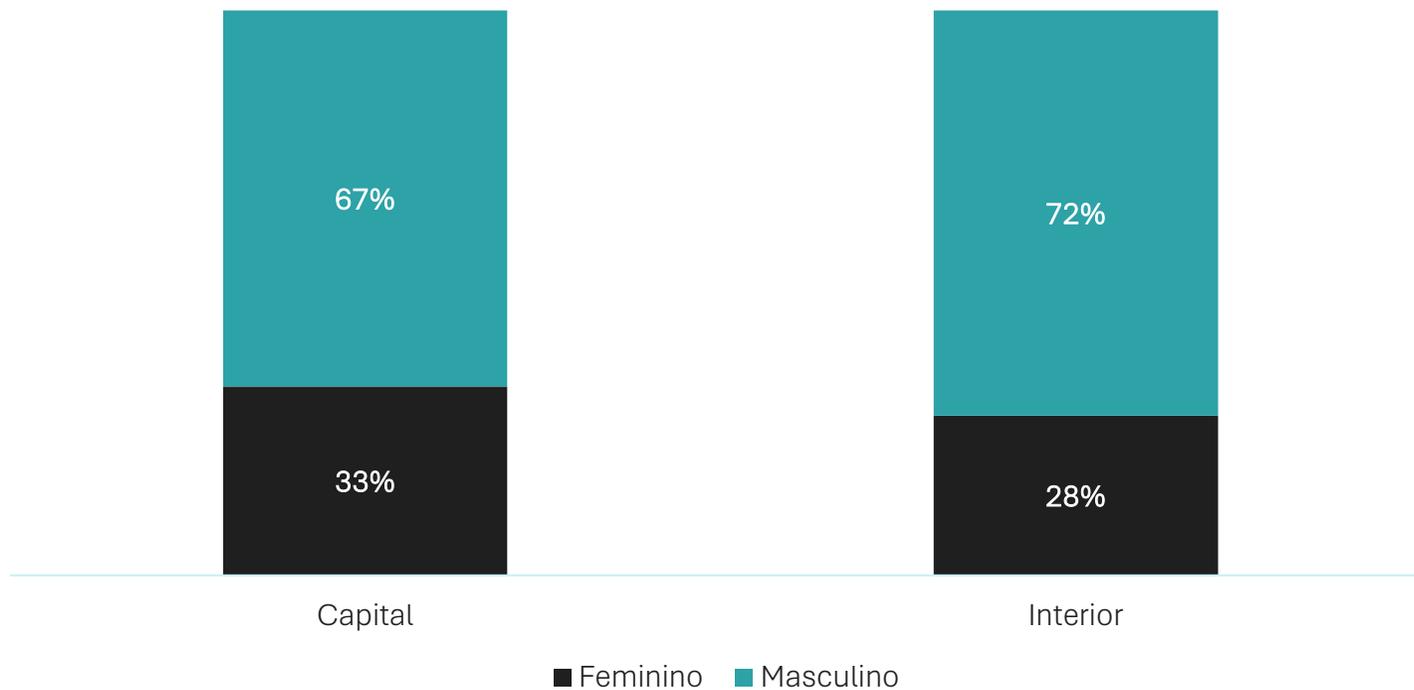
O TO é o primeiro dentre os 10 Estados com o maior percentual de Avaliadores em relação ao número de inscritos. A média é de 9%.



SEXO

Base: Total

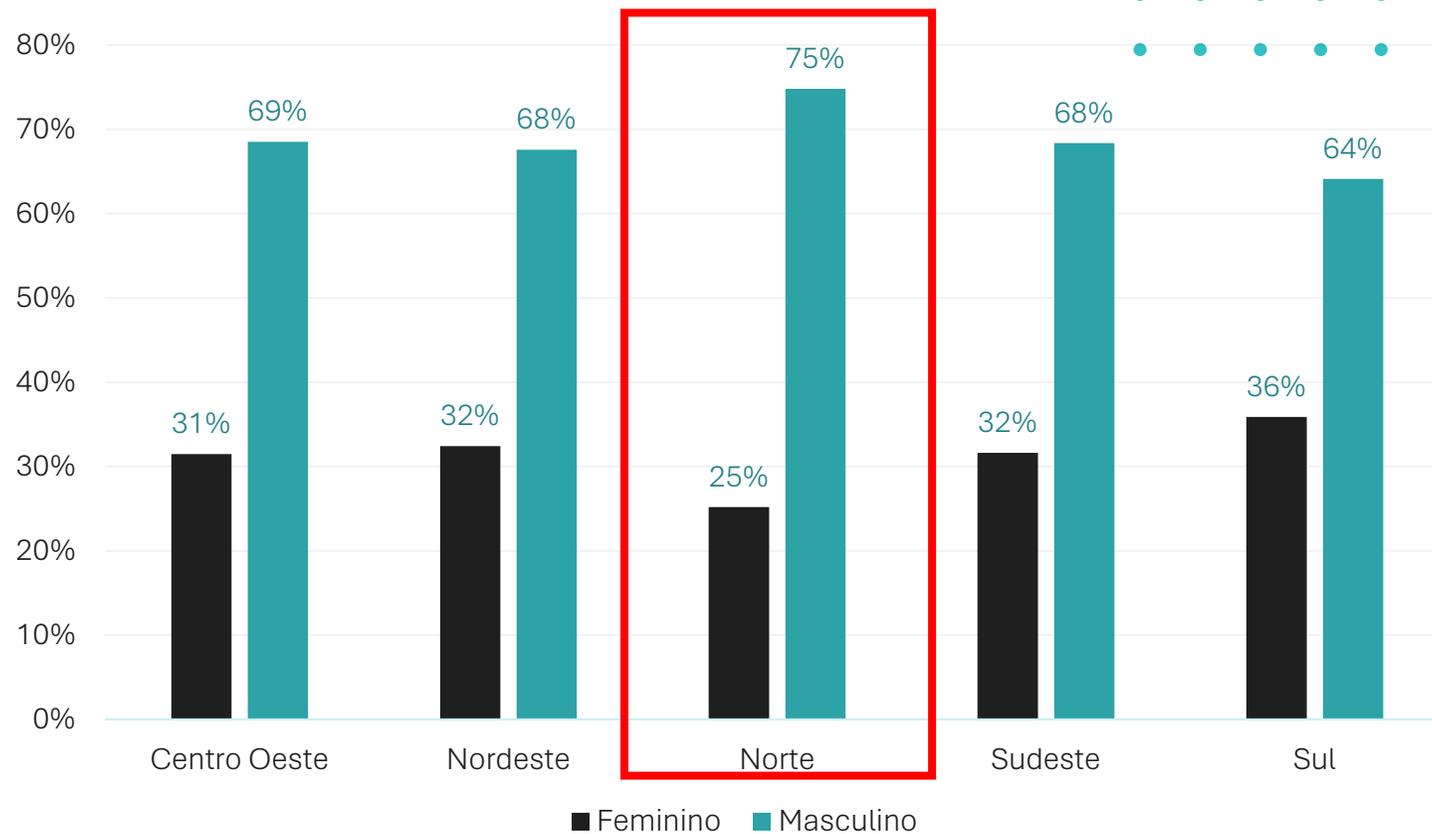
No interior a presença masculina é ainda mais acentuada.



SEXO

Base: Total

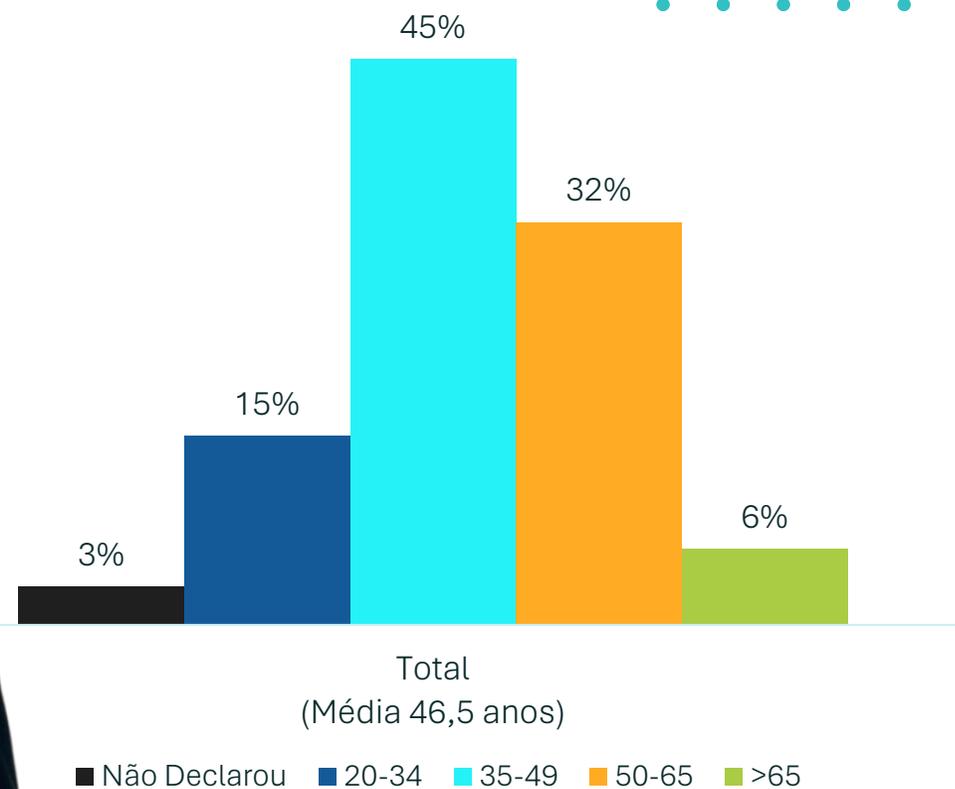
Este panorama se mantém verdadeiro para todas as regiões no Brasil, especialmente no Norte.



IDADE

Base: Total

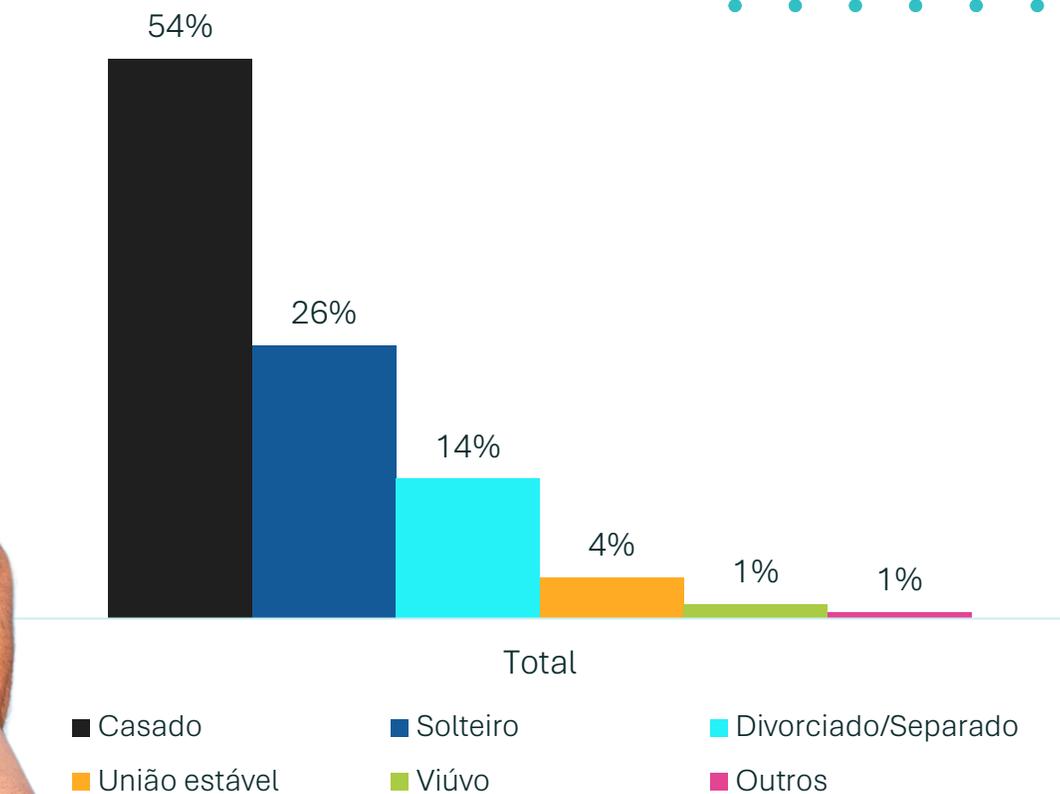
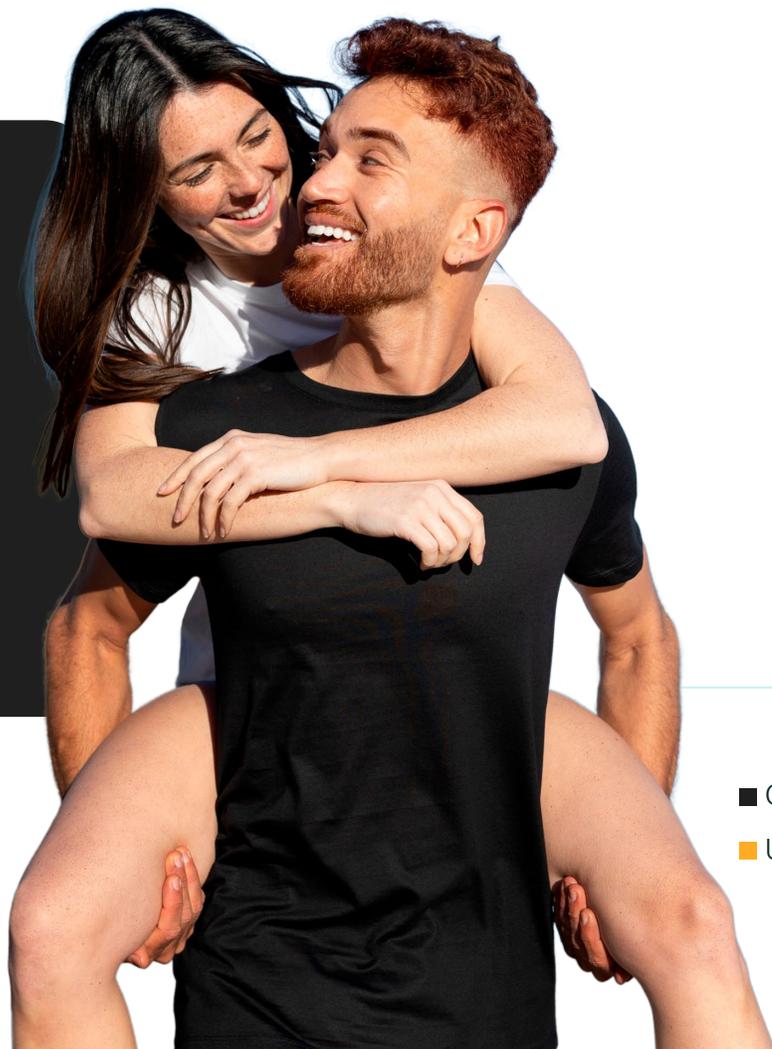
A maior parte tem **entre 35 e 49 anos**, sendo um mercado de **peçoas já experientes**.



ESTADO CIVIL

Base: Total

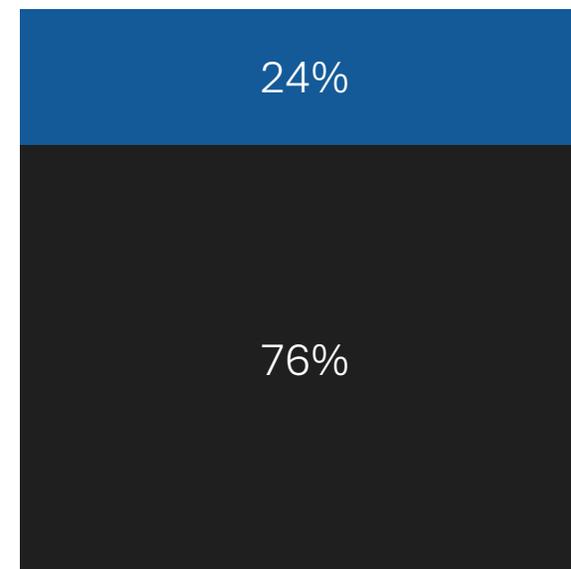
A maioria é **casado** ou está em **união estável**.



TEM FILHOS?

Base: Total

A grande maioria
tem filhos.



Total

■ Sim ■ Não



Em 2010, 75% tinha filhos.

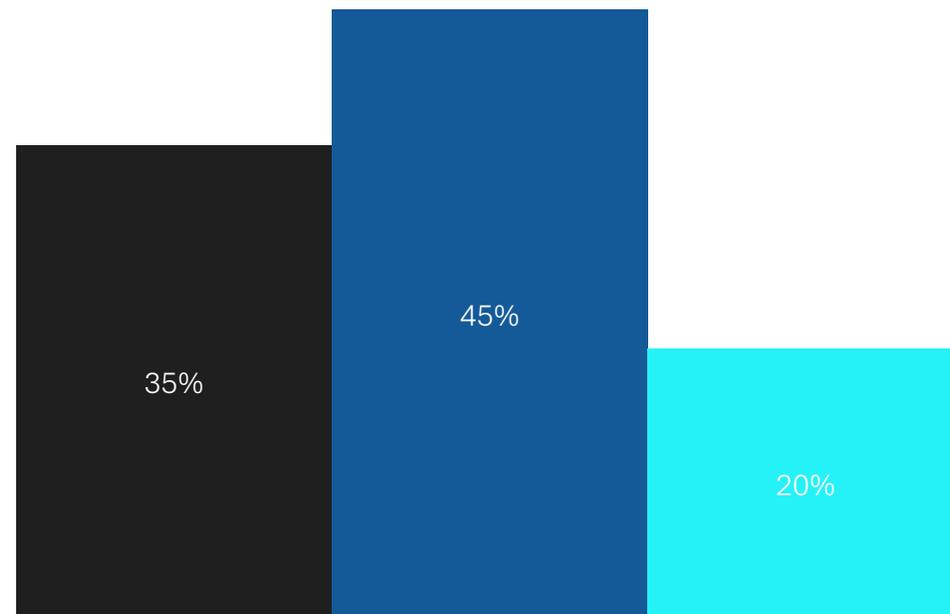
Ou seja, a pesquisa atual mostra um resultado praticamente idêntico.

QUANTOS FILHOS?

Base: Quem tem filhos



Dentre os corretores que tem filhos, a quantidade **mais comum é 1 ou 2 filhos.**



Total
■ 1 ■ 2 ■ 3 ou mais

COR (AUTO-DECLARAÇÃO)

Base: Total

A maior parte **são brancos.**

Há poucos corretores que se identificam como negros.



53%

39%

7%

1%

Total

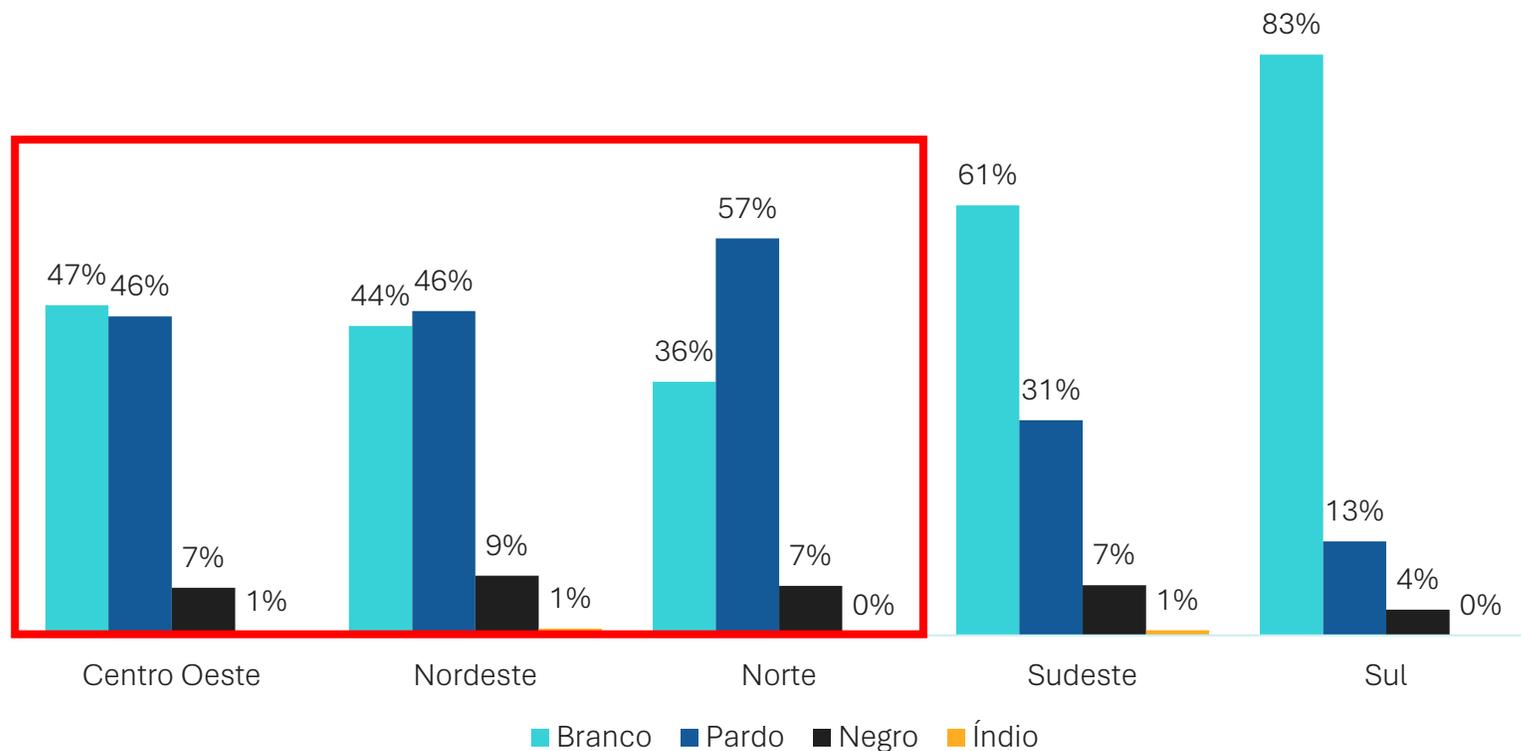
■ Branco ■ Pardo ■ Negro ■ Índio

COR (AUTO-DECLARAÇÃO)

Base: Total

- No Centro-Oeste, Nordeste e Norte a quantidade de corretores pardos se equilibra com a quantidade de corretores brancos, e chegam até a ultrapassar no Norte do país.

- Contudo, no Sudeste e Sul, a presença de corretores brancos é numericamente muito superior.

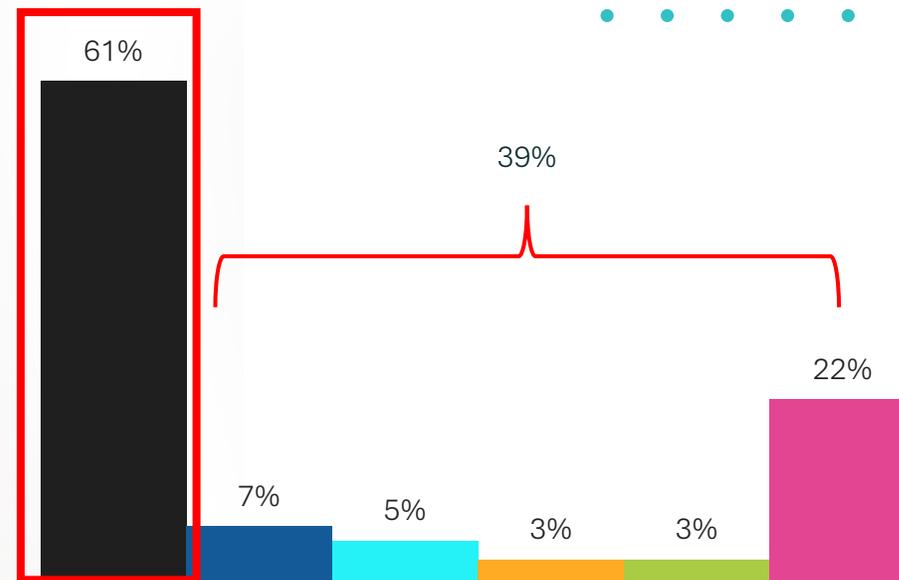


POSSUI OUTRA PROFISSÃO?

Base: Total

Maior parte afirma
**não ter outra
profissão.**

**Vivendo
exclusivamente da
corretagem de
imóveis.**



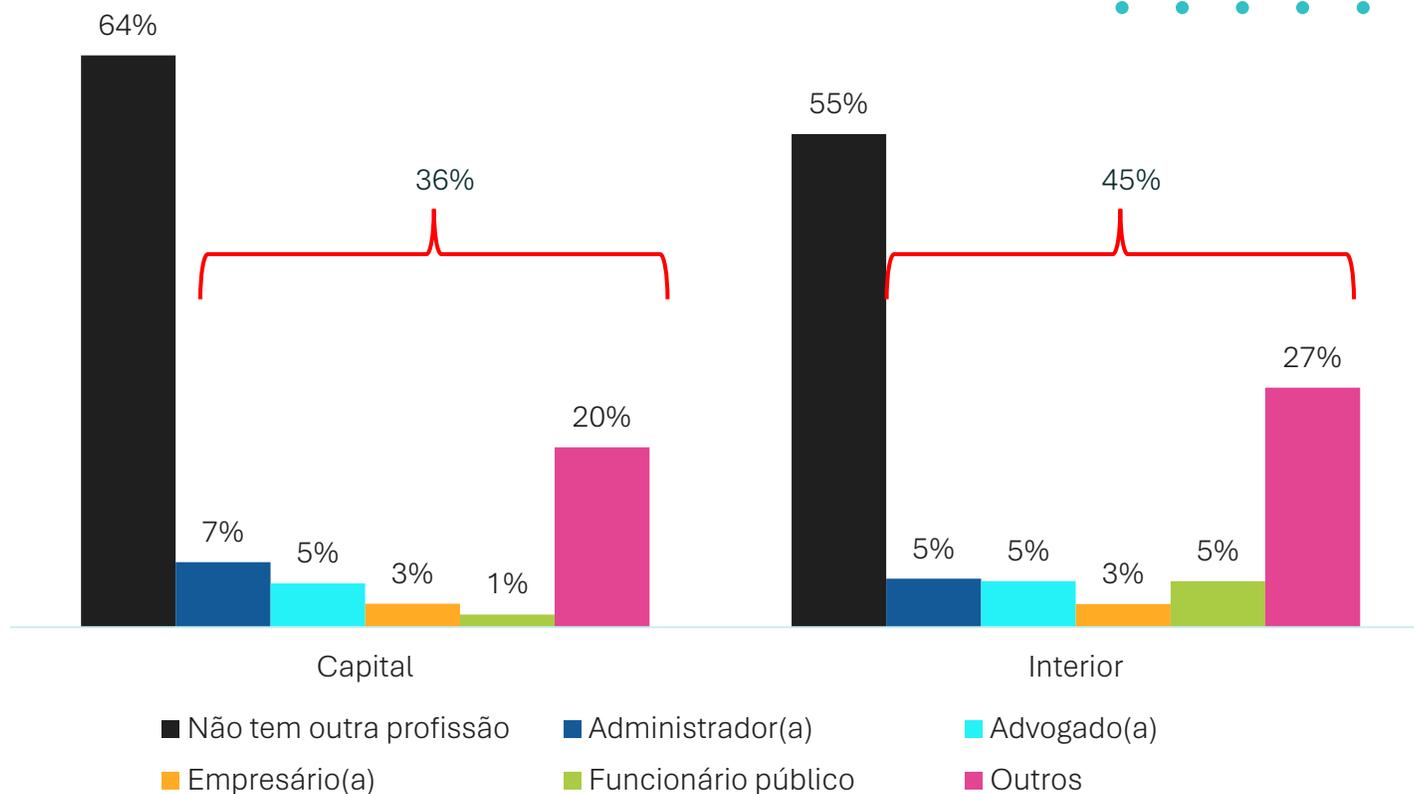
Capital

- Não tem outra profissão
- Administrador(a)
- Advogado(a)
- Empresário(a)
- Funcionário público
- Outros

POSSUI OUTRA PROFISSÃO?

Base: Total

No interior, é mais usual ter outras profissões.



RESUMO

DADOS GERAIS



- A corretagem é um nicho de trabalho tipicamente masculino, tendo 68% das posições ocupadas por homens, enquanto na população geral a proporção de homens é de 49% (IBGE 2022).
- Casados e solteiros seguem sendo os principais estados civis dentre a comunidade de corretores, inclusive com pouca variação percentual entre a pesquisa mais recente e a realizada há 14 anos: Casados: De 56% para 54% enquanto Solteiros: De 25% para 26%.
- 78% dos corretores possuem pelo menos 1 filho, praticamente a mesma proporção da pesquisa anterior (14 anos atrás).
- Dentre os corretores que possuem filhos, a quantidade mais comum é 1 (35%) ou 2 (45%) filhos. 20% ainda respondeu ter 3 ou mais filhos, número bastante acima da média brasileira, 1,56 filhos por mulher.
- 92% dos entrevistados informou ser branco (53%) ou pardo (39%), número superior aos dados nacionais, onde encontramos uma população com 43% de brancos, 45% de pardos e 10% de negros.
- Apenas 7% dos entrevistados se identificam como negros, inferior ao percentual de brasileiros negros(10%).
- Maior parte afirma não ter outra profissão.

PESQUISA PERFIL CORRETORES
SISTEMA COFECI-CRECI

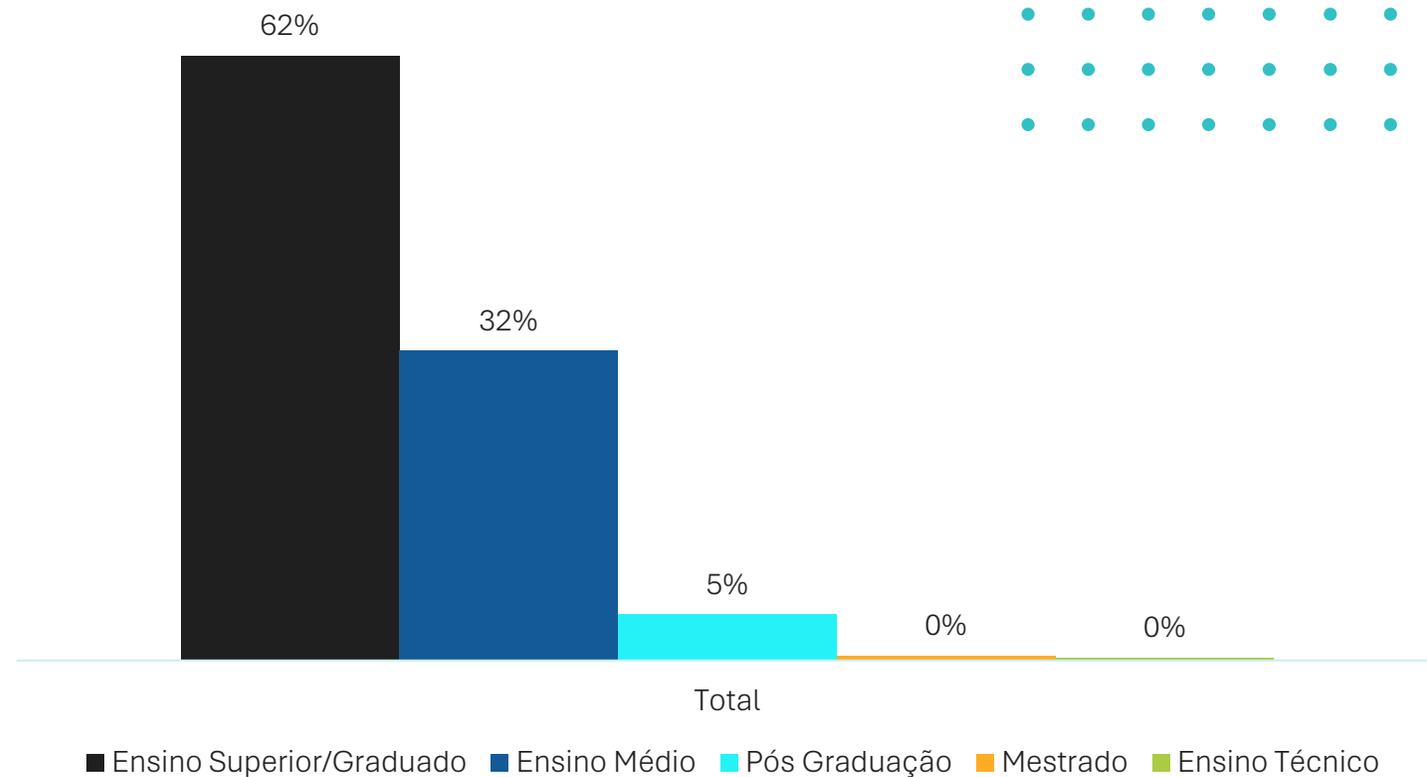
ANÁLISE PESQUISA

ESCOLARIDADE

NÍVEL DE ESCOLARIDADE

Base: Total

62% dos corretores são **graduados em alguma especialidade.**



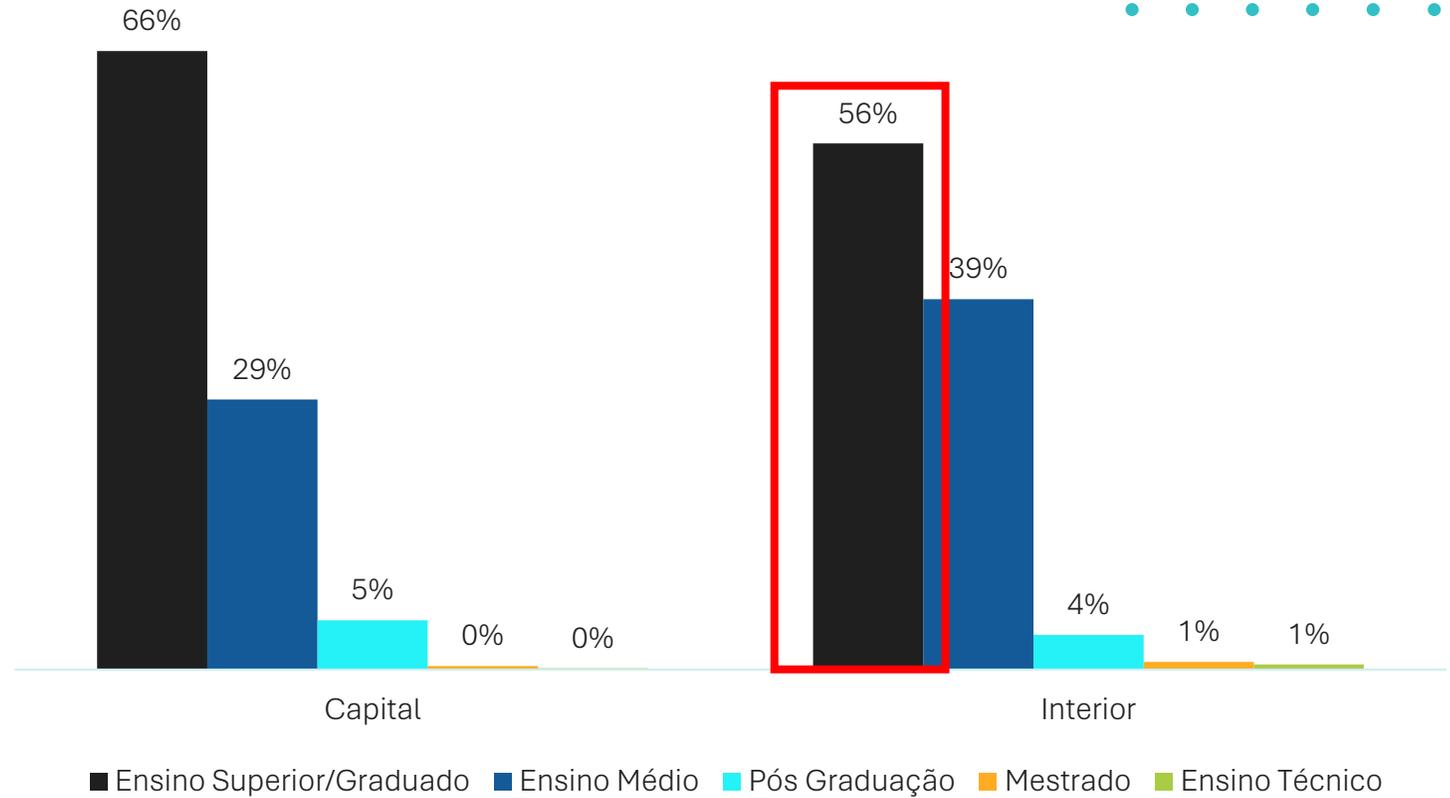
O grau de escolaridade de corretores é muito superior ao do Brasil. Segundo a Pnad em 2022, 16,5% dos brasileiros possuíam ensino superior completo.

Em comparação a pesquisa de 2010 houve aumento de 14p.p. nos corretores com graduação completa.

NÍVEL DE ESCOLARIDADE

Base: Total

Há uma diferença significativa entre interior e capital.



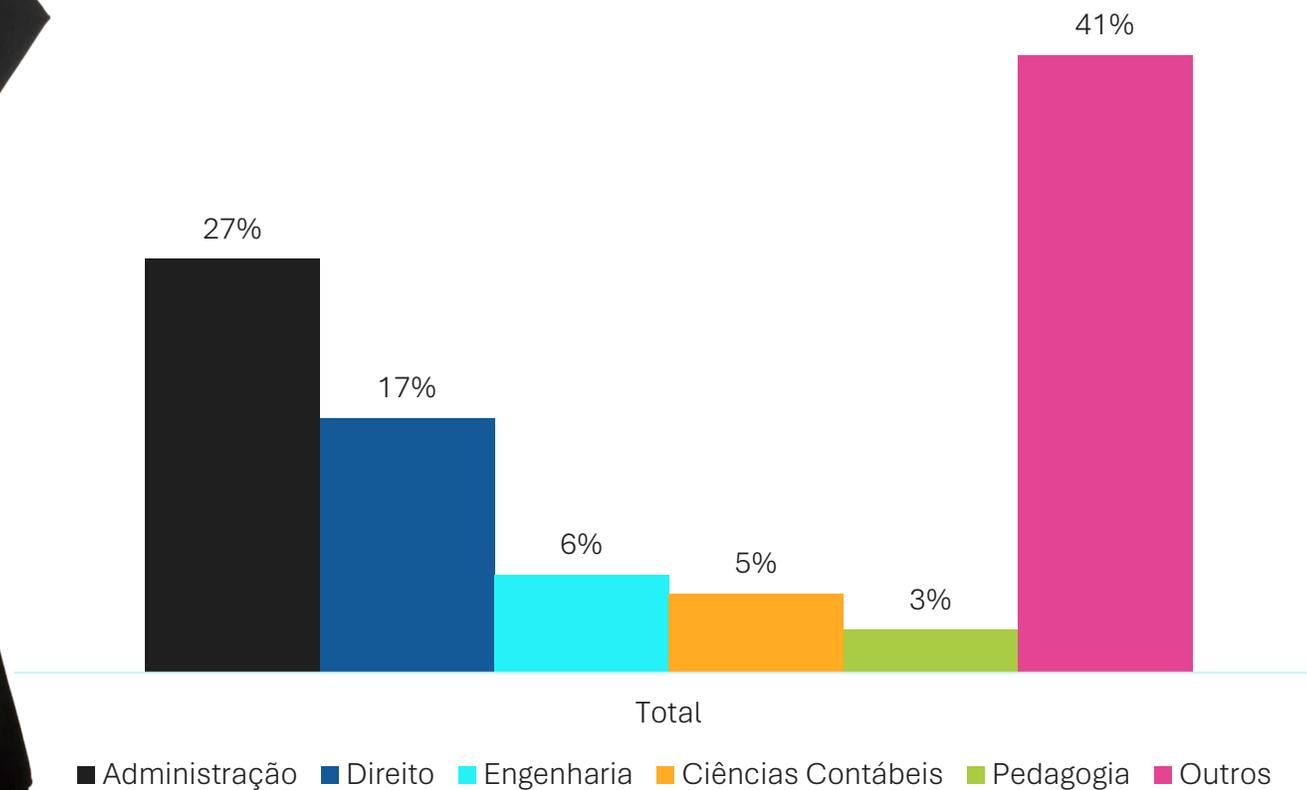
GRADUAÇÃO

Base: Graduados



REI
REAL ESTATE INTELLIGENCE

Administração e Direito foram os cursos mais comuns dentre os corretores que possuem graduação.

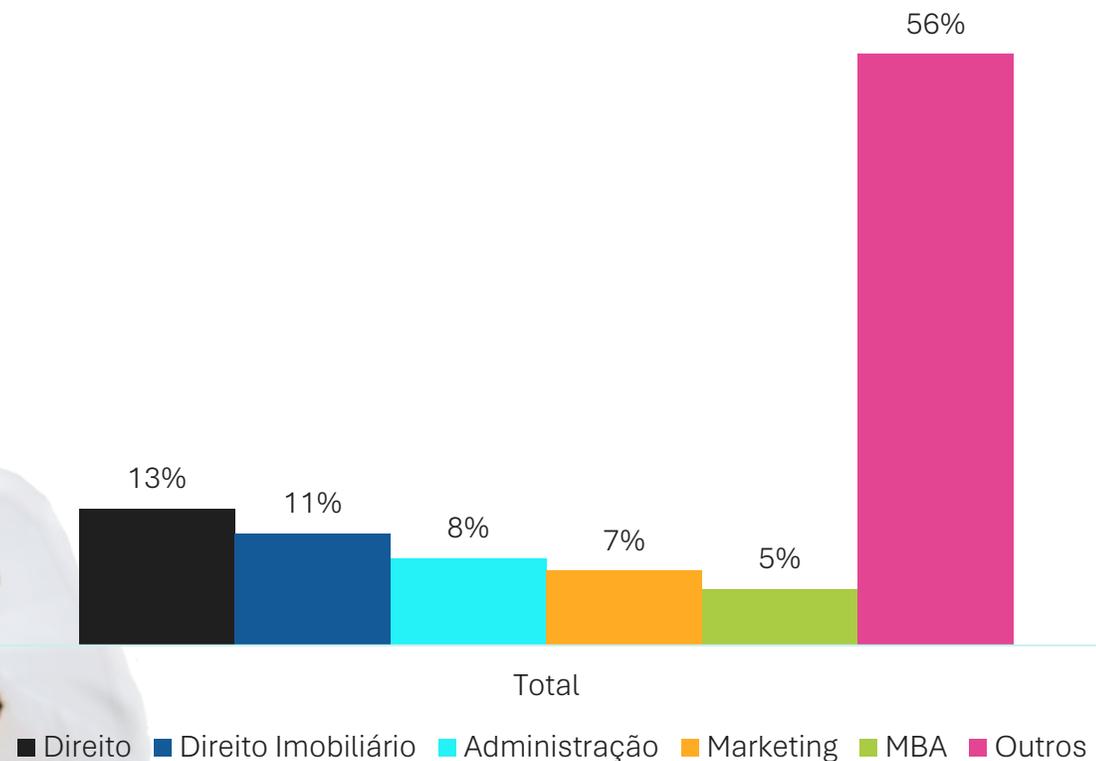


PÓS GRADUAÇÃO

Base: Pós-Graduados



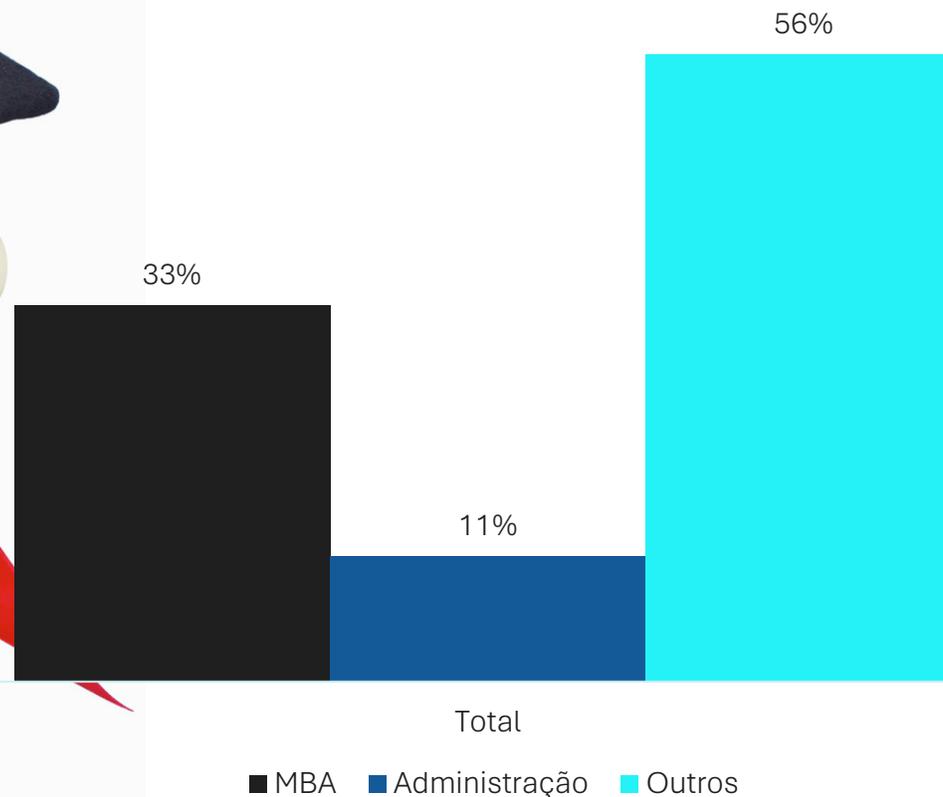
Dentre os 5% pós-graduados, Direito é a opção mais comum, com muitos desses se especializando em **Direito Imobiliário**.



MESTRADO

Base: Mestres

Menos de 1% dos entrevistados afirmaram ter mestrado, dentre esses, o curso mais citado foi **Administração e MBA.**



■ MBA ■ Administração ■ Outros

RESUMO

ESCOLARIDADE



- Maior parte dos corretores são graduados em alguma especialidade.
- **Na pesquisa atual, 62% dos corretores informam ter formação em nível superior, enquanto na pesquisa anterior eram 48%, um crescimento de 14 pontos, enquanto o ensino médio se manteve e a pós graduação caiu 10 pontos (de 15% para 5%).**
- Na graduação os três cursos em destaque são Administração (27%), Direito (17%) e Engenharia (6%), também os mais populares no Brasil. Porém, 41% dos entrevistados citou outros cursos.
- Na pós-graduação os três cursos em destaque são Direito (13%), Direito Imobiliário (11%) e Administração (8%), também os mais populares no Brasil. Porém, 56% dos entrevistados citou outros cursos.
- Menos de 1% dos entrevistados afirmaram ter mestrado, dentre esses, o curso mais citado foi Administração (33%) e MBA(11%).
- Não há registro de entrevistados com formação de mestrado no CO.

PESQUISA PERFIL CORRETORES
SISTEMA COFECI-CRECI

ANÁLISE PESQUISA

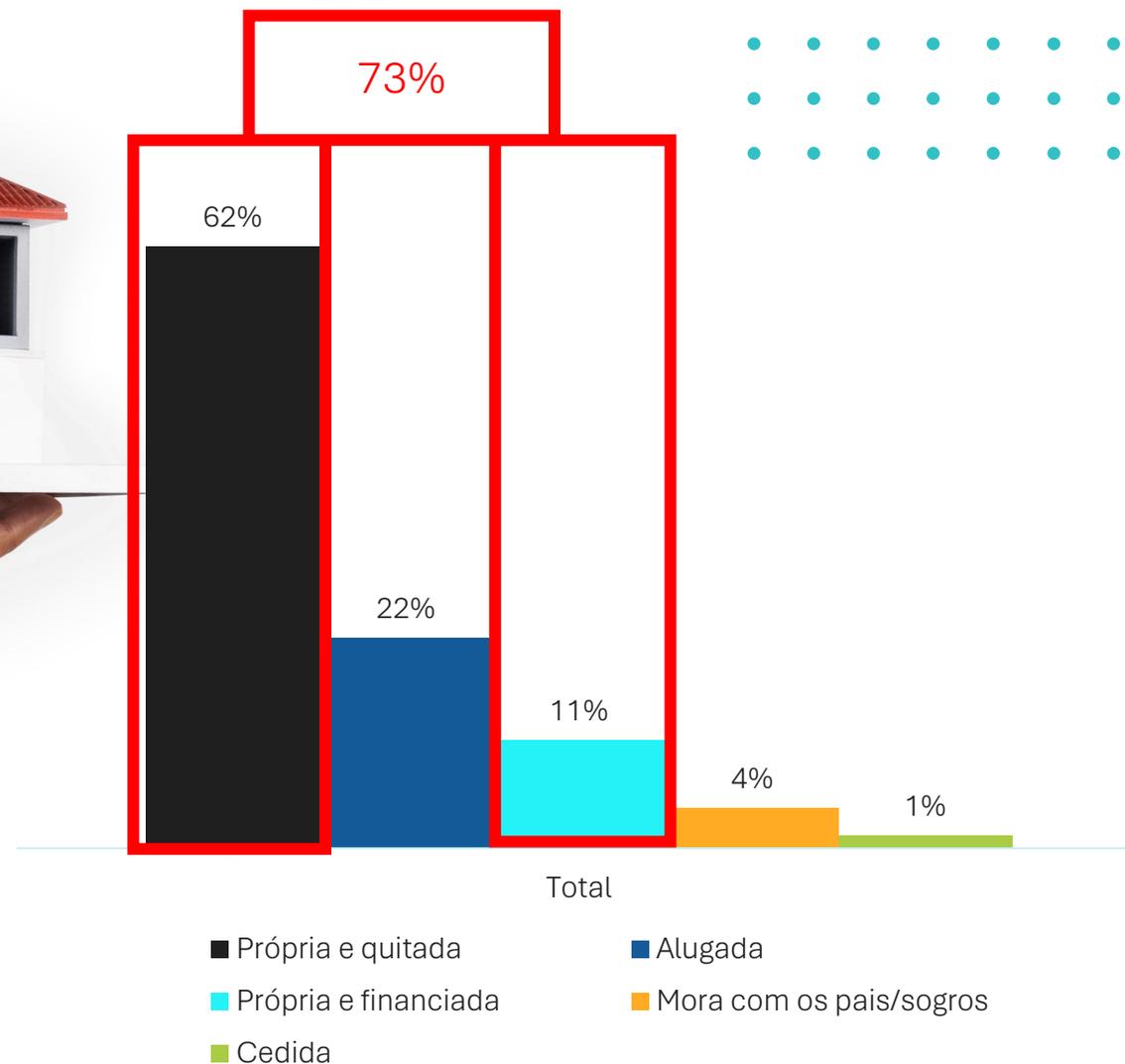
IMÓVEIS

MORADIA ATUAL

Base: Total

62% moram em uma residência própria e já quitada.

Somando com os financiados, quase $\frac{3}{4}$ possuem imóvel próprio.

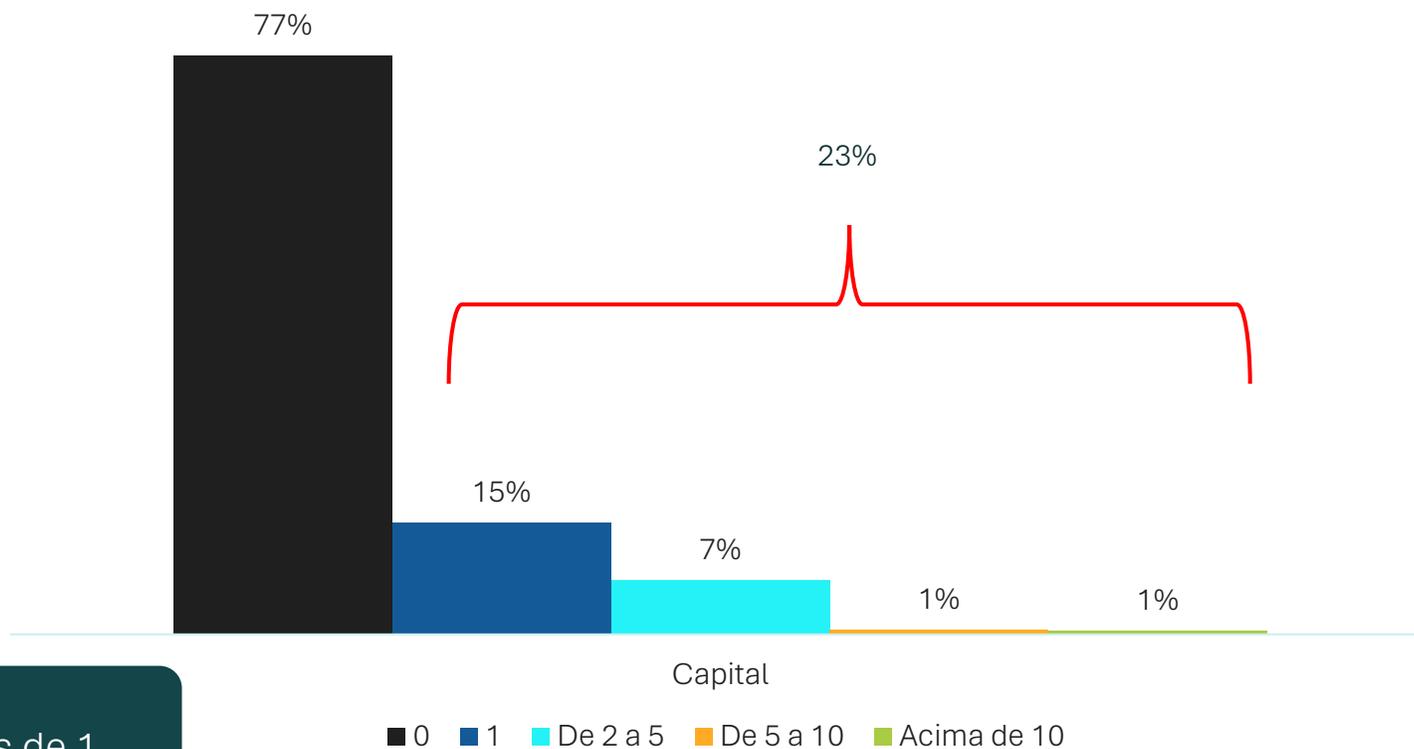


Em 2010 , 72% do corretores moravam em imóvel próprio quitado ou financiado , basicamente o mesmo número atual.

QUANTOS IMÓVEIS?(além da moradia)

Base: Total

23% possuem pelo menos mais 1 imóvel.



O Percentual de corretores que possuem mais de 1 imóvel aumentou de 17% em 2010 para 23% na pesquisa atual.

RESUMO

IMÓVEIS



REI
REAL ESTATE INTELLIGENCE

- A maioria do país mora em uma residência própria e já quitada (62%).
- 23% dos corretores possuem outro imóvel além daqueles em que residem.

PESQUISA PERFIL CORRETORES
SISTEMA COFECI-CRECI

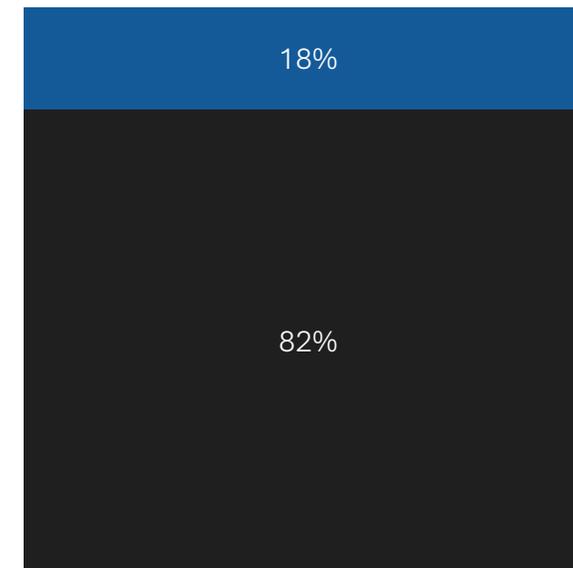
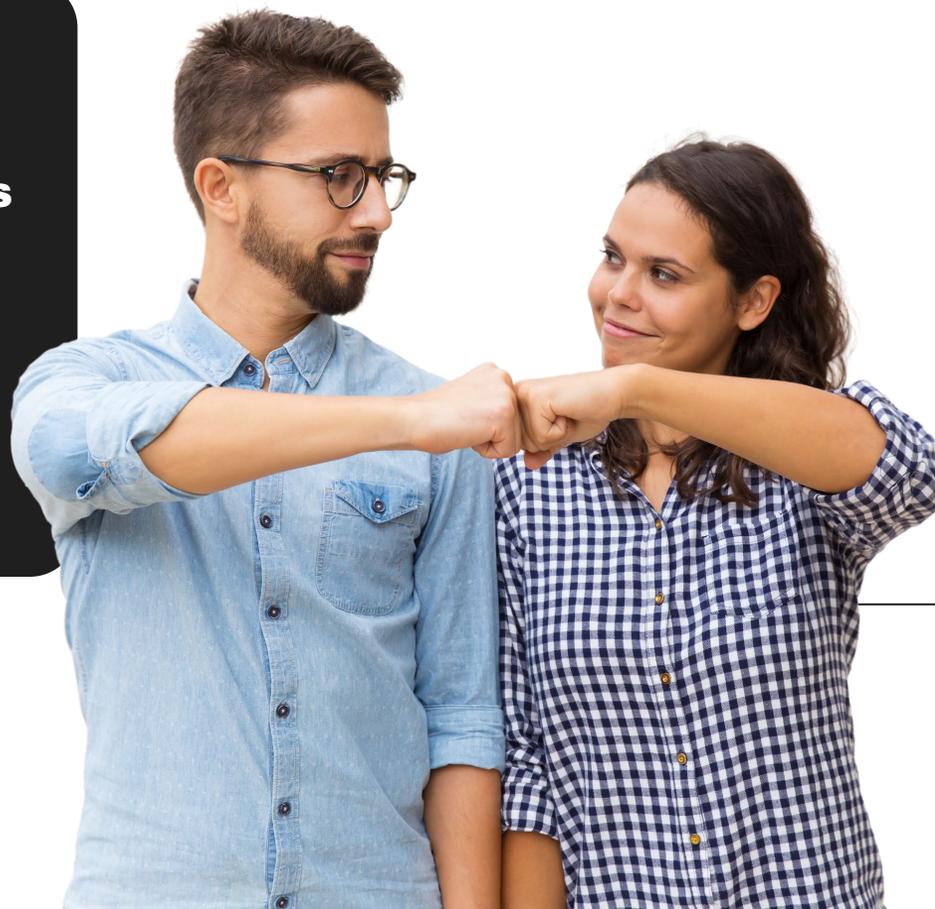
ANÁLISE PESQUISA

MOTIVAÇÃO

SEMPRE SONHOU EM SER CORRETOR?

Base: Total

Quase 1/5 dos corretores afirmam que sempre tiveram o sonho de exercer a profissão.



Total

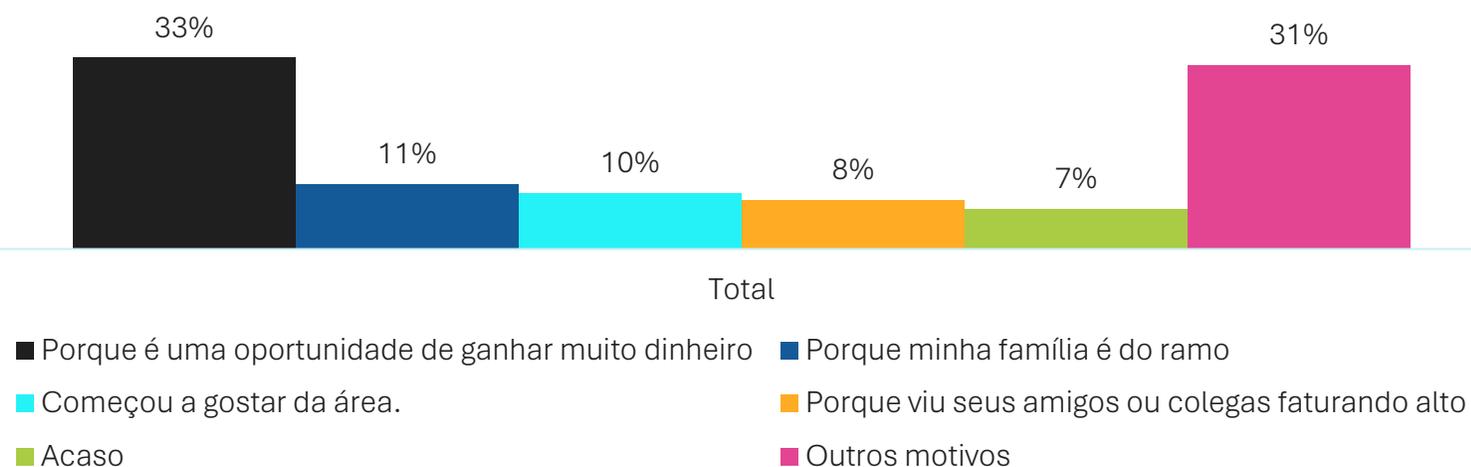
■ Não ■ Sim

POR QUE VIROU CORRETOR?

Base: Total



A crença na oportunidade de ganhar muito dinheiro é o principal fator que atrai as pessoas para a profissão de corretor.



REFLEXÃO

A crença que o corretor ganha acima da média é verdadeira.

Mais de 90% dos corretores ganha acima de R\$ 3.422 que é média do brasileiro segundo a Toro investimentos.

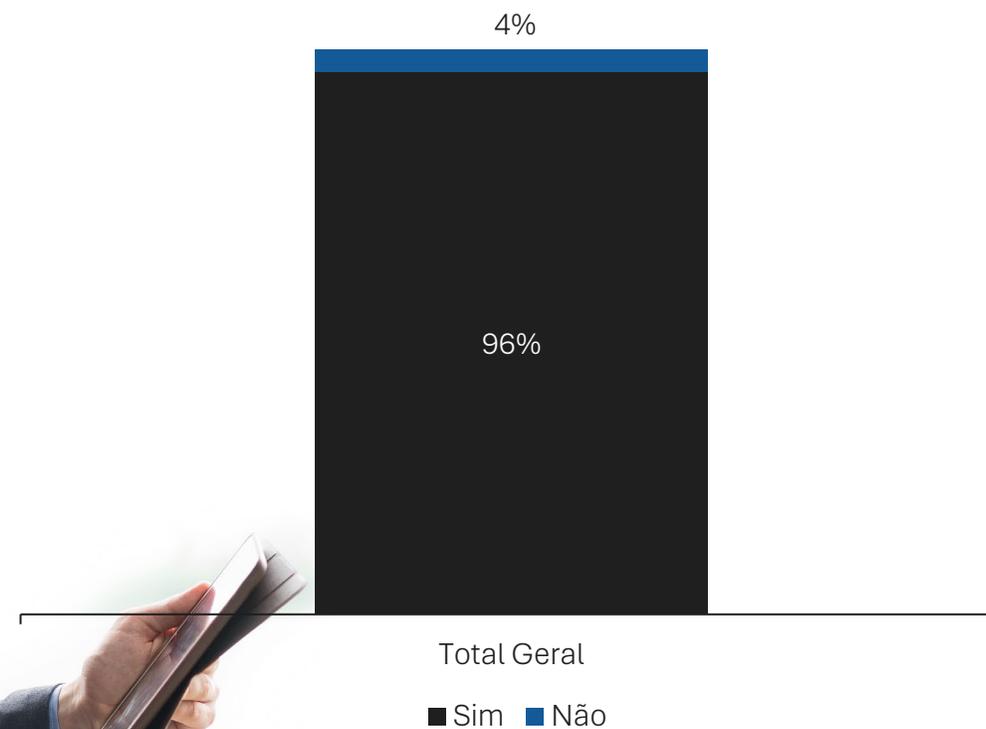
Sendo **19% do corretores** entre os **5% mais ricos do país** (rendimentos acima de R\$ 10.000).



TEM ORGULHO DE SER CORRETOR?

Base: Total

Quase todos afirmaram que tem **orgulho em seguir a profissão.**

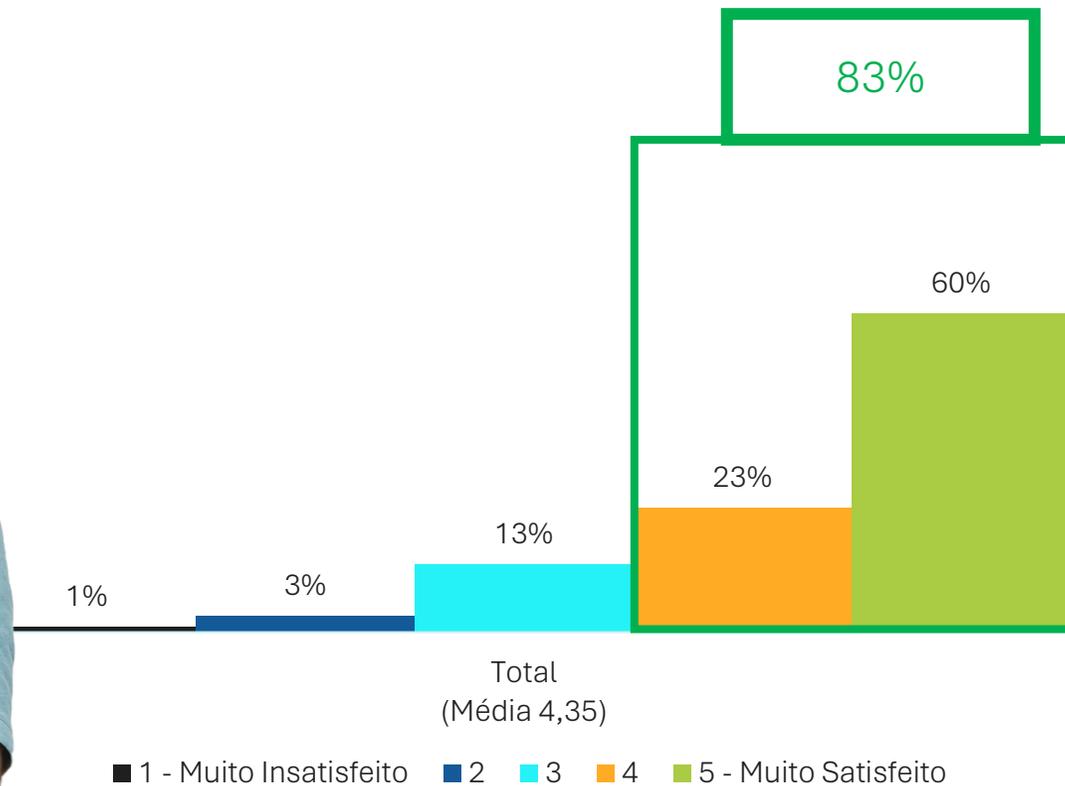


SATISFAÇÃO COM A PROFISSÃO

Base: Total



A maioria se sente **bastante satisfeito com a profissão.**



O grau de satisfação com a profissão subiu de 73% em 2010 para 83% em 2024. O grau de insatisfação declinou de 13% para 4% nestes 14 anos.

RESUMO

MOTIVAÇÕES



- A crença na oportunidade de ganhar muito dinheiro é o principal fator que atrai as pessoas para a profissão de corretor de imóveis (33%).
- Quase todos afirmaram que tem orgulho em seguir a profissão (96%), enquanto que na pesquisa anterior 58% demonstravam esse orgulho.
- Este sentimento está bastante presente em todas as regiões do país. Sendo quase unanimidade no Sul (99%).
- 1/5 dos corretores afirmam sempre ter tido o sonho de seguir a profissão .
- Este sonho esteve um pouco mais presente no Norte do país, porém ainda é incomum (21%).
- A maioria se sente bastante satisfeito com a profissão, com 23% dos entrevistados dando nota 4 e 60% nota 5 (máximo). Na pesquisa anterior, apenas 22% relataram estarem muito satisfeitos e 50% satisfeitos.

PESQUISA PERFIL CORRETORES
SISTEMA COFECI-CRECI

ANÁLISE PESQUISA

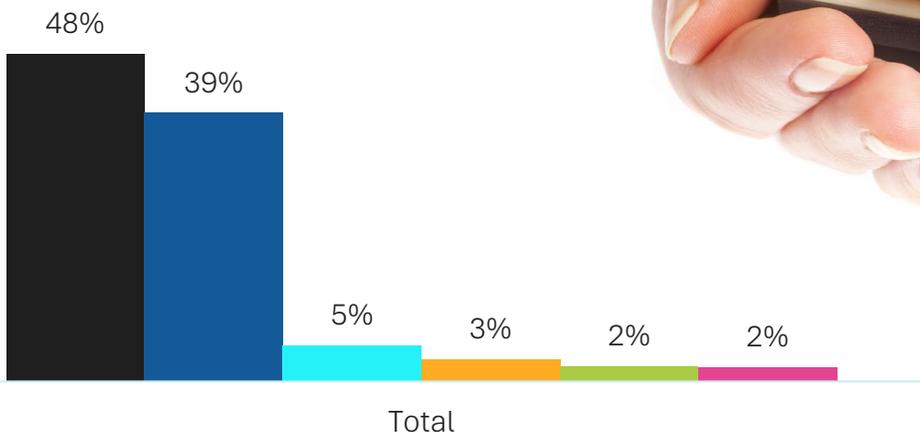
A PROFISSÃO

TRABALHO ATUAL

Base: Total



48% trabalham por conta própria. Porém ainda assim muitos trabalham em imobiliárias ou administradoras.

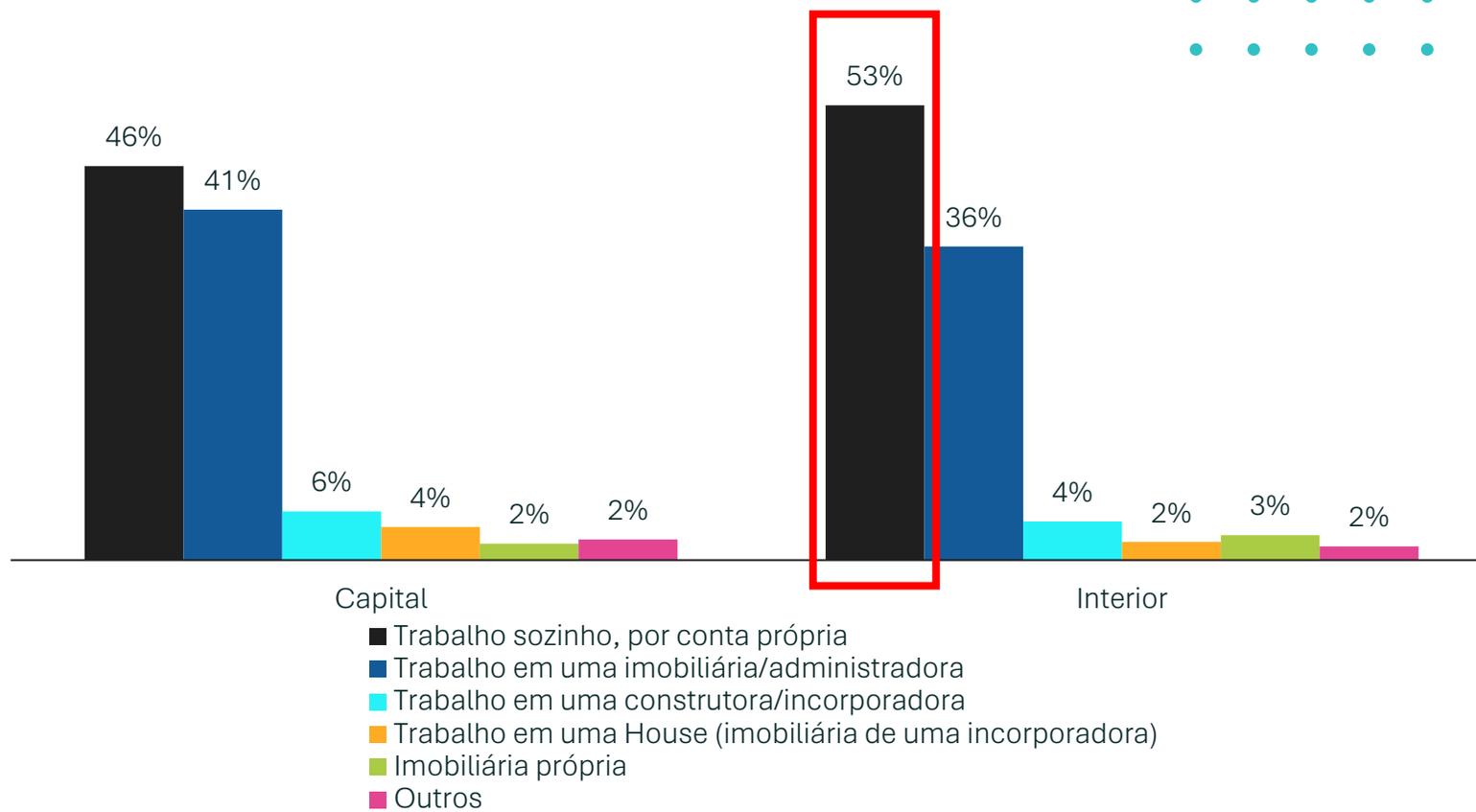


- Trabalho sozinho, por conta própria
- Trabalho em uma imobiliária/administradora
- Trabalho em uma construtora/incorporadora
- Trabalho em uma House (imobiliária de uma incorporadora)
- Imobiliária própria
- Outros

TRABALHO ATUAL

Base: Total

No interior, a maioria diz trabalhar por conta própria.

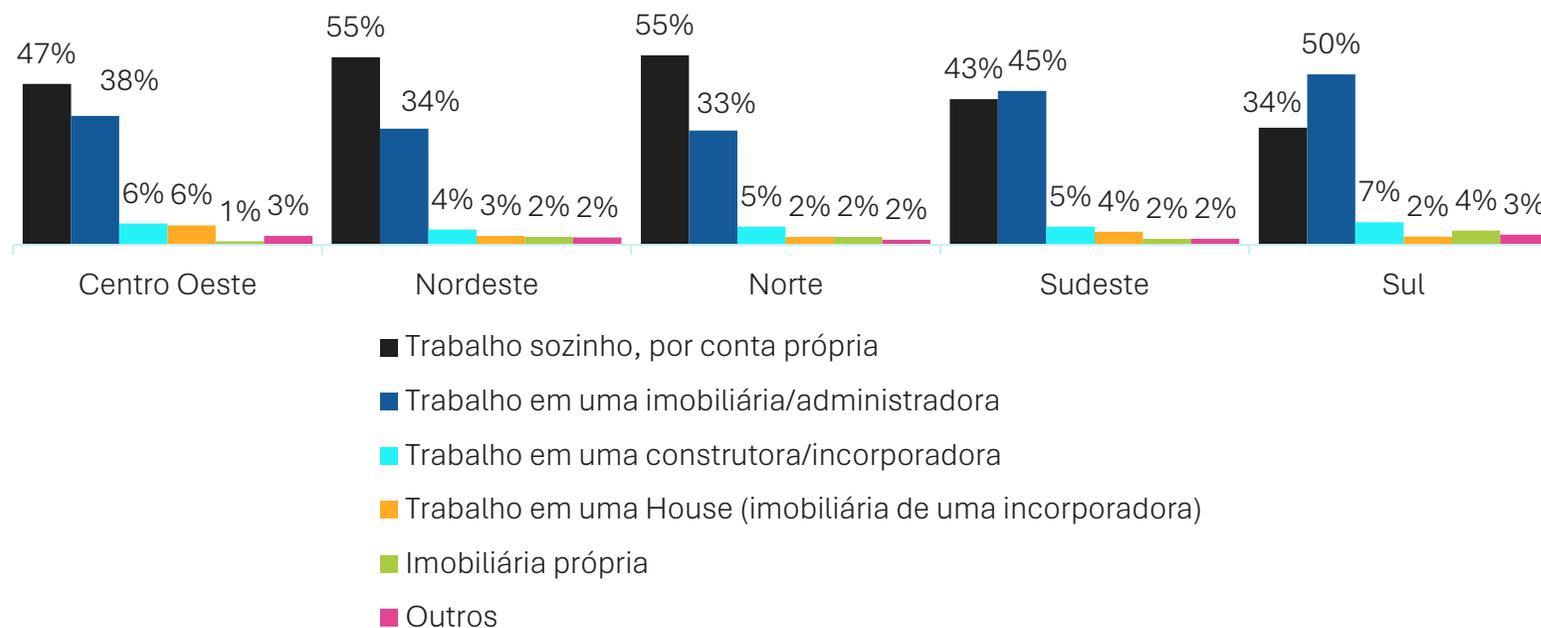


TRABALHO ATUAL

Base: Total



O Sul é a única região em que mais corretores declaram trabalhar em imobiliária do que por conta própria.



PRINCIPAIS ATIVIDADES

(RESPOSTAS MÚLTIPLAS)

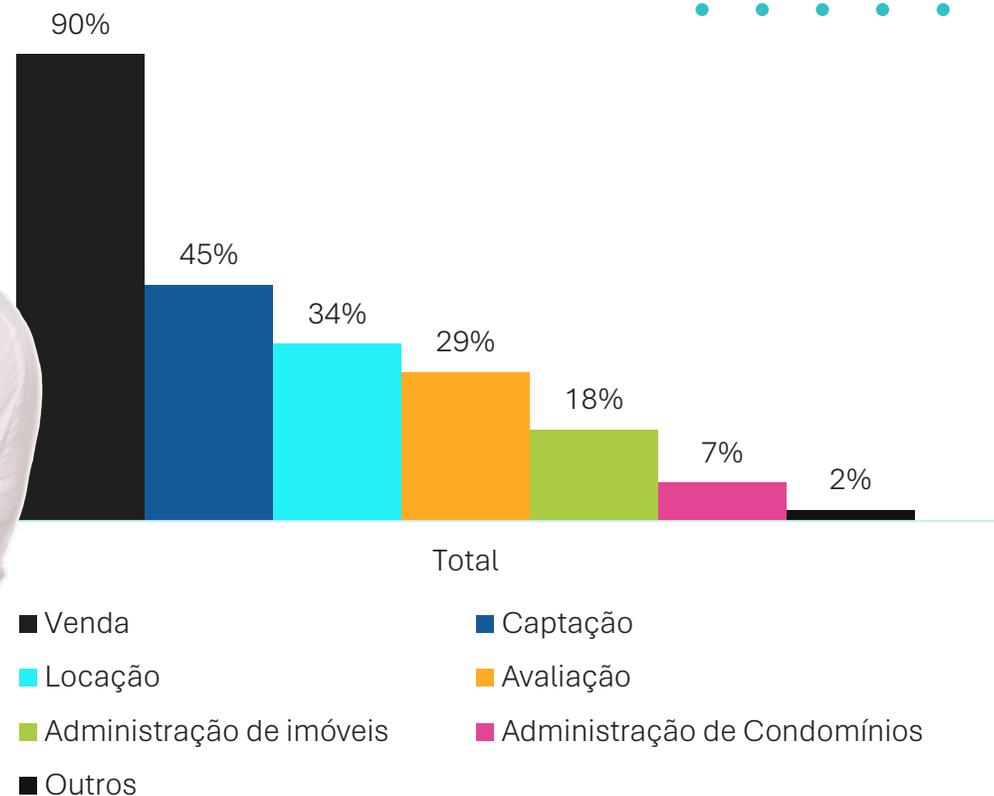
Base: Total



REI
REAL ESTATE INTELLIGENCE

Venda é de longe a principal atividade exercida entre os corretores.

Todavia, Captação, Locação e Avaliação também são atividades bastante comuns.



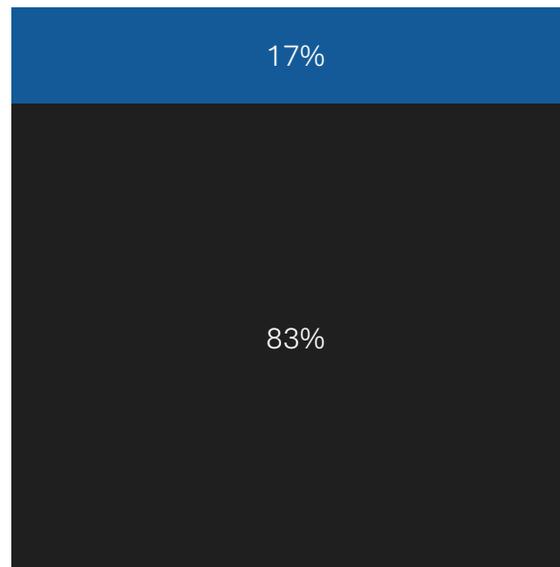
Apesar de 29% declararem realizar avaliações de imóveis, quando olhamos o cadastro de avaliadores apenas 9% dos corretores estão efetivamente capacitados.

COSTUMA VENDER MAIS PARA...?

Base: Total

• Geralmente, os corretores costumam trabalhar focados em morador.

• Contudo 17% dizem focar mais em investidores.



Total

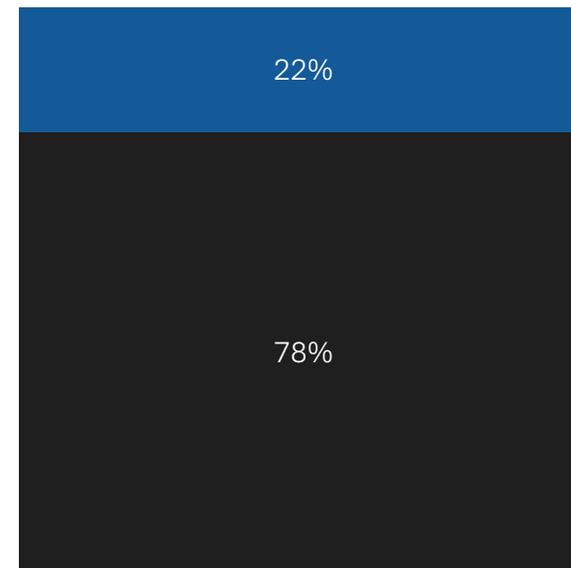
■ Morador ■ Investidor



CONTATO COM INVESTIDOR ESTRANGEIRO

Base: Total

Quase ¼ declaram ter contato com investidores estrangeiros, número que surpreende positivamente.



Total

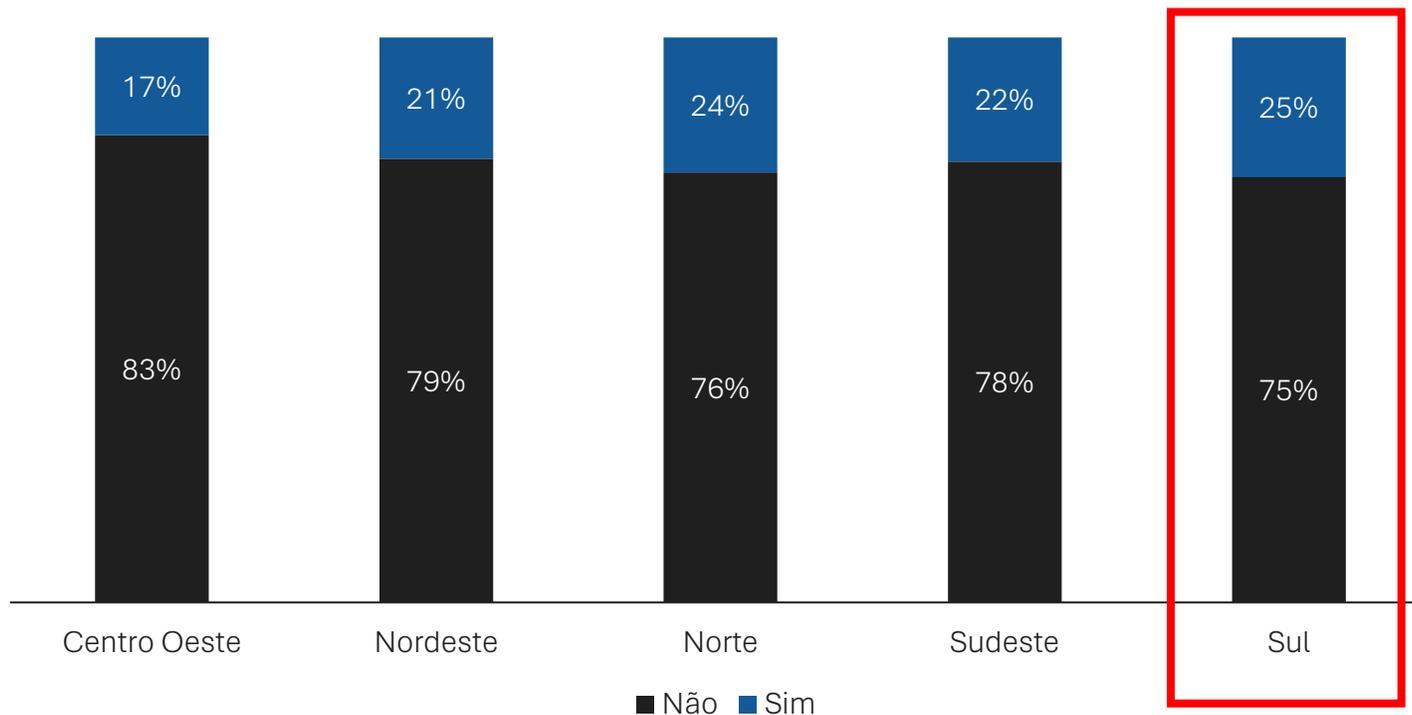
■ Não ■ Sim

CONTATO COM INVESTIDOR ESTRANGEIRO

Base: Total



A região que mais se destaca por ter esse contato é a região Sul.

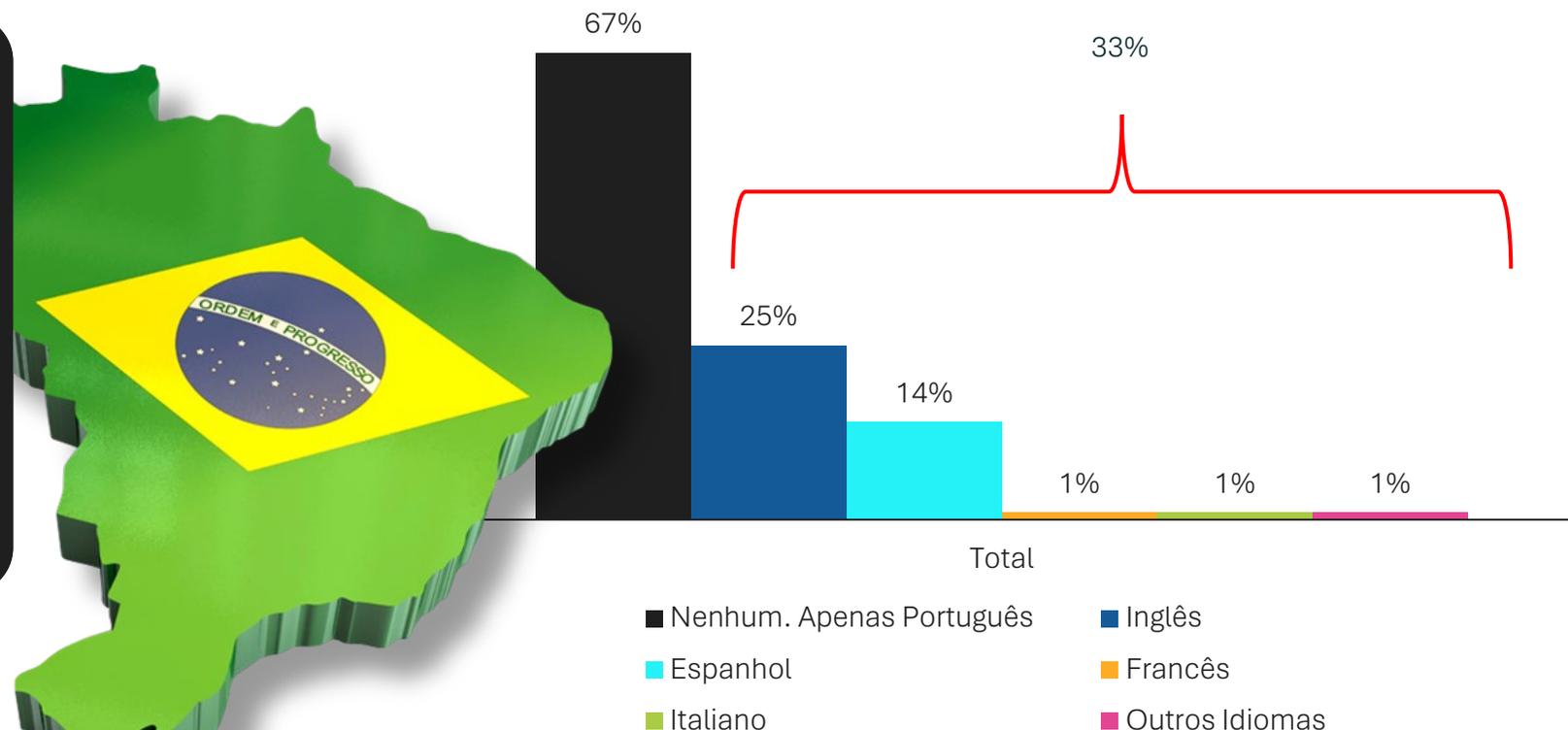


IDIOMA (RESPOSTAS MÚLTIPLAS)

Base: Total

Apesar da maioria falar apenas a língua portuguesa. **33% falam outro idioma.**

25% falam inglês e 14% espanhol.

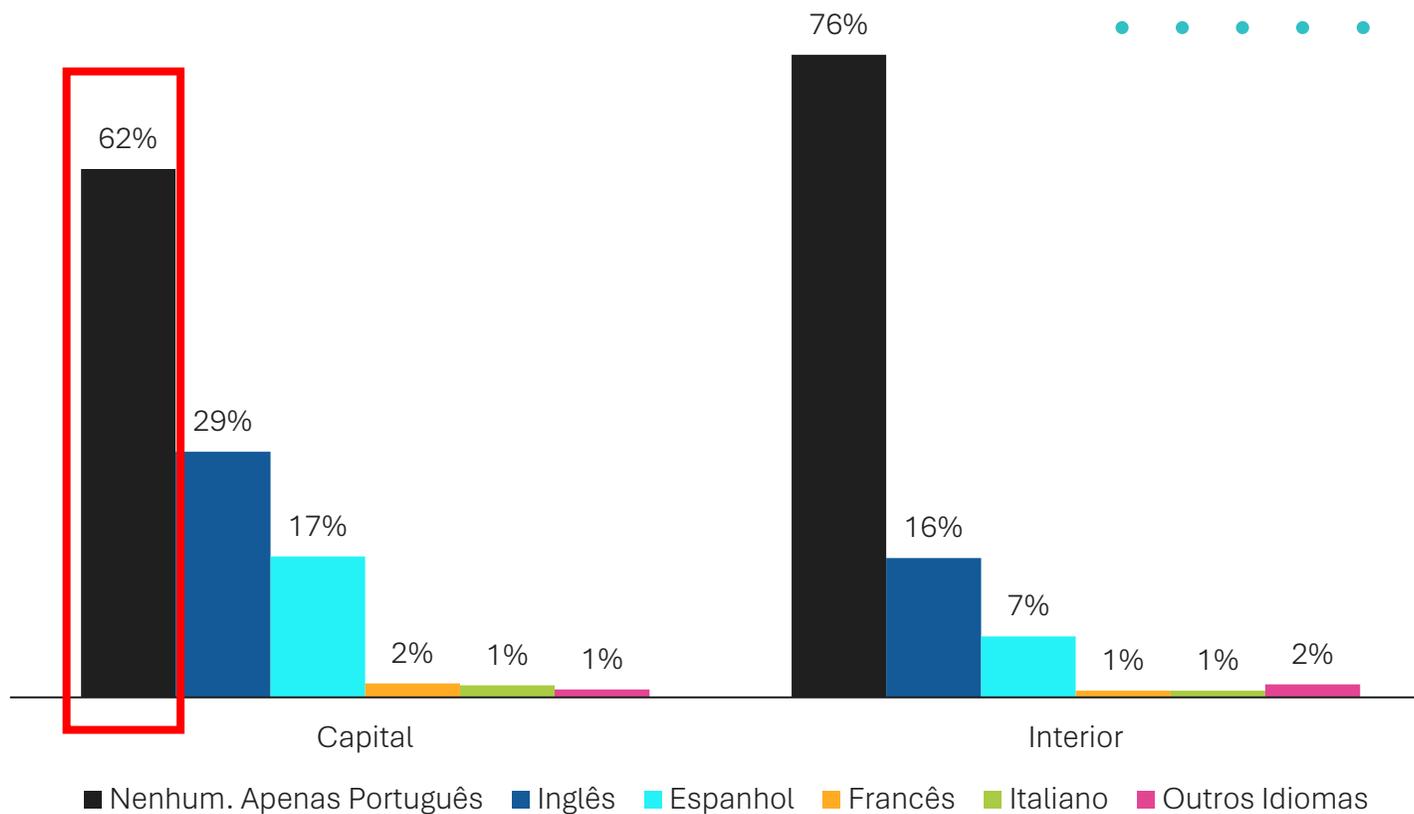


IDIOMA (RESPOSTAS MÚLTIPLAS)

Base: Total



Nas capitais há mais corretores capazes de falar outros idiomas.

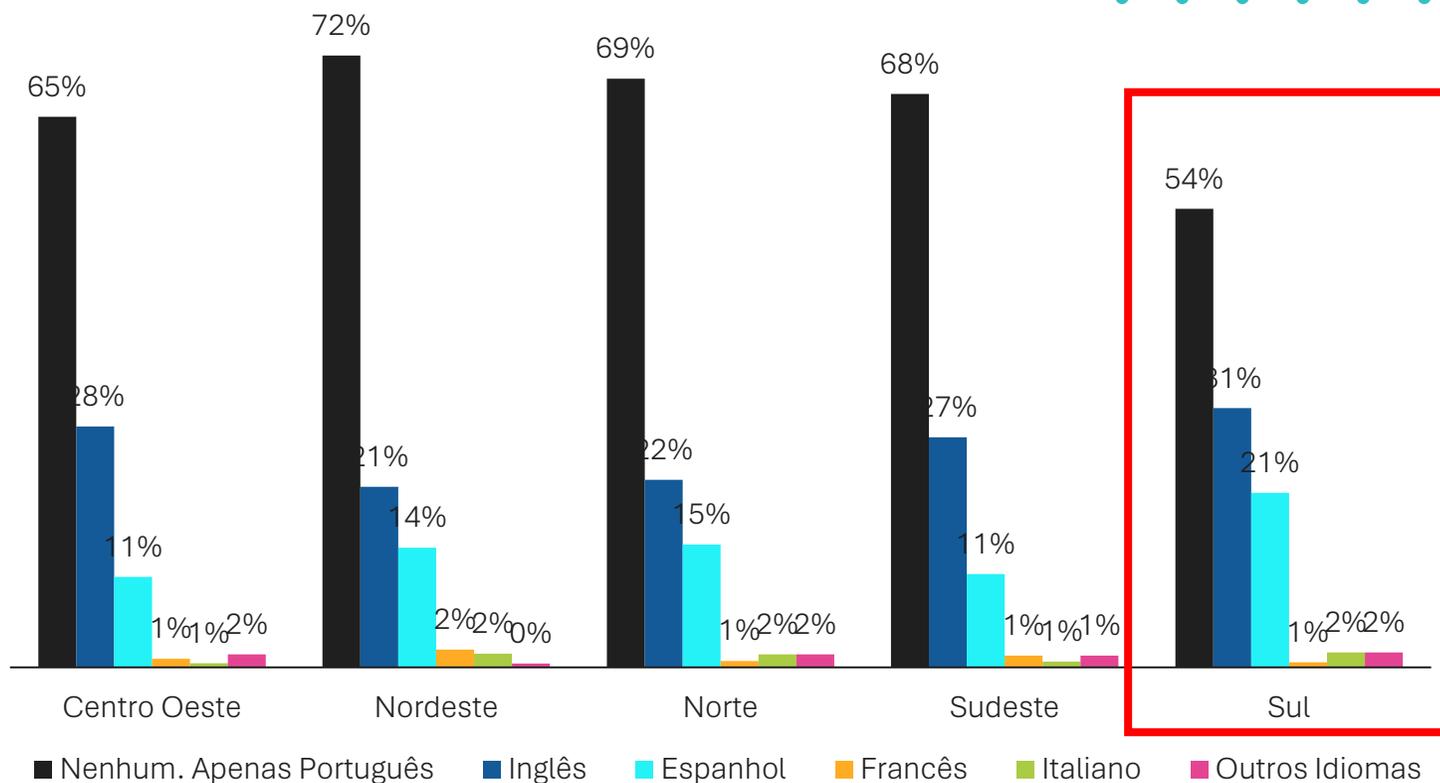


IDIOMA (RESPOSTAS MÚLTIPLAS)

Base: Total



O Sul se destaca por ser a região com maior proporção de falantes de outros idiomas além da língua nativa, com quase metade dos corretores falando outros idiomas.

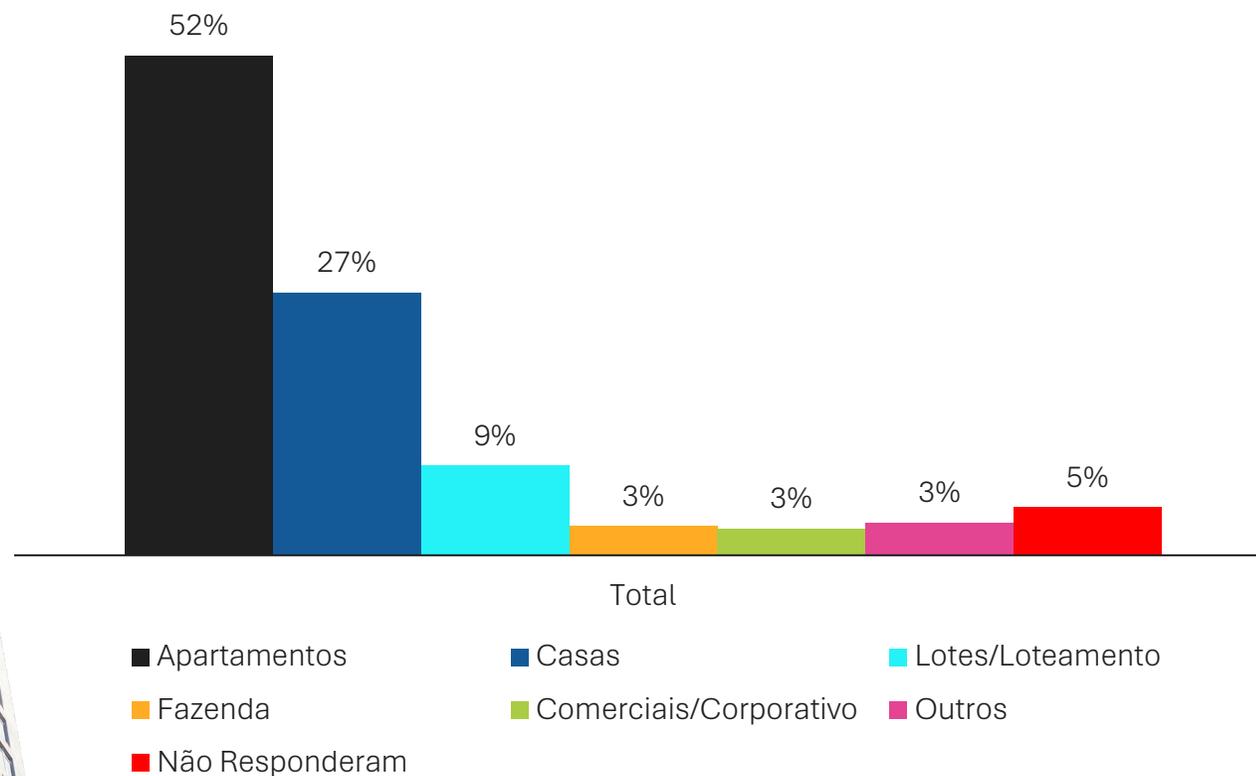


TIPO DE IMÓVEL QUE COSTUMA TRABALHAR

(RESPOSTAS MÚLTIPLAS)

Base: Total

Apartamentos são os principais imóveis que os corretores trabalham.



TIPO DE IMÓVEL QUE COSTUMA TRABALHAR

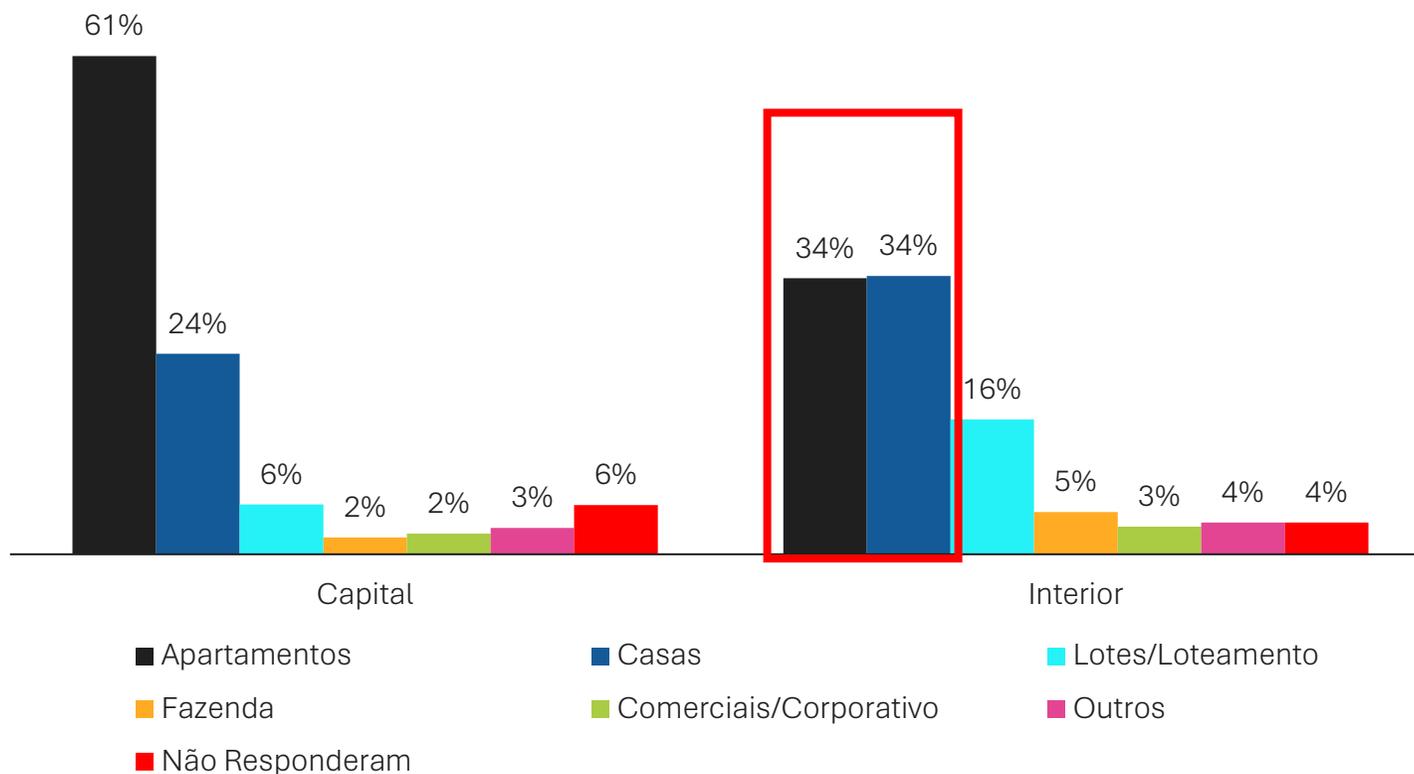
(RESPOSTAS MÚLTIPLAS)

Base: Total



Nas capitais, o tipo de imóvel com o qual o corretor mais trabalha é de longe Apartamentos.

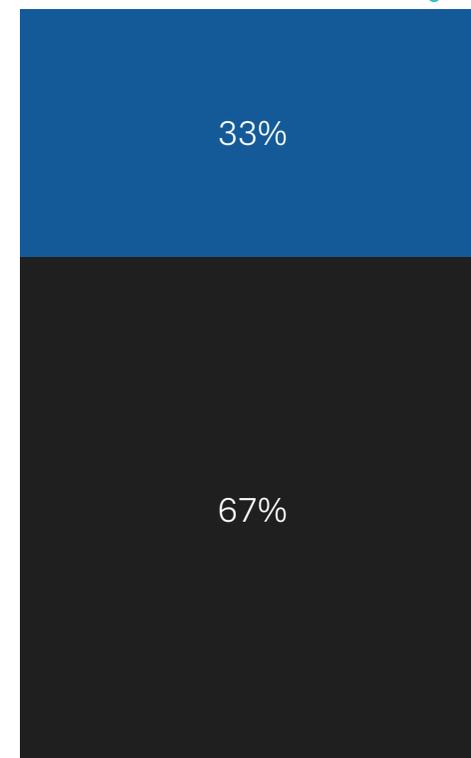
Porém, no interior, este pódio é bem mais equilibrado com Casas e Lotes.



FOCO

Base: Total

A maioria tem como foco o mercado de prontos em detrimento do mercado de lançamentos.

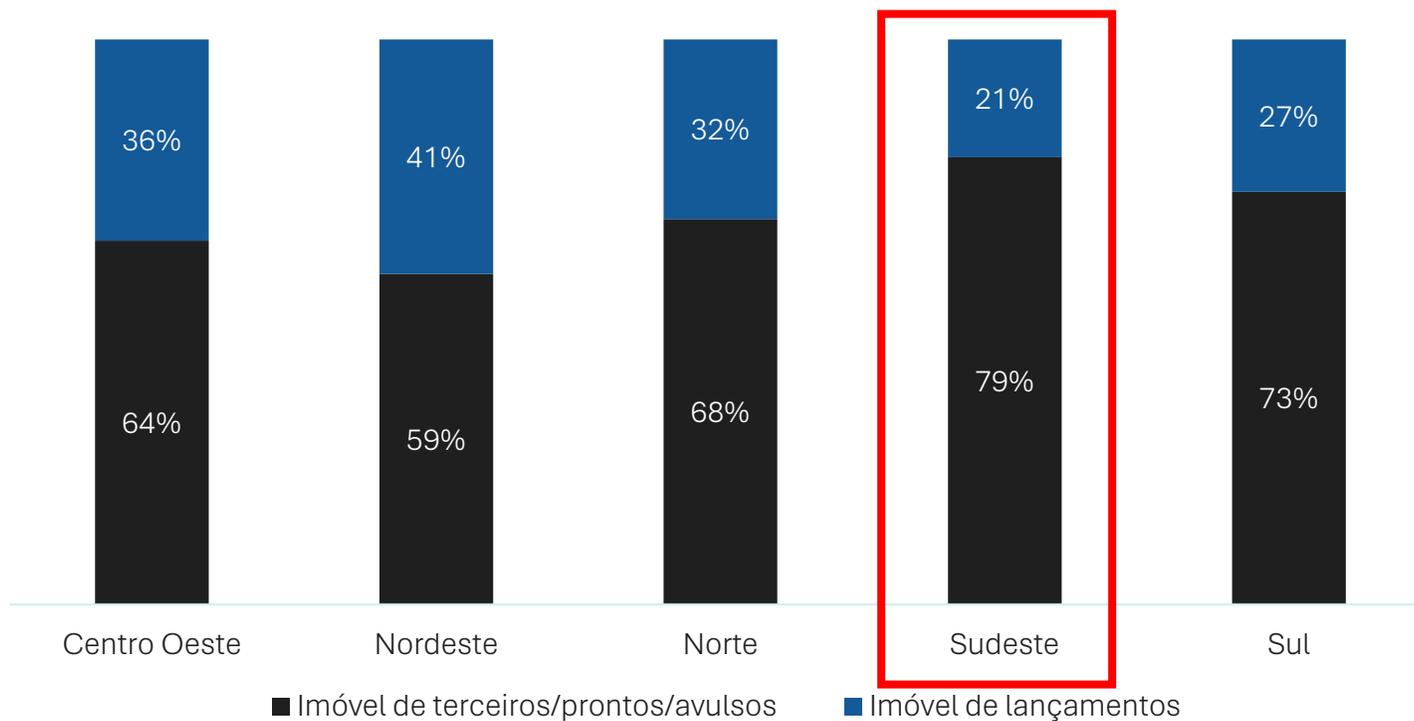


Total

■ Imóvel de terceiros/prontos/avulsos

■ Imóvel de lançamentos

A venda de prontos é especialmente mais nítida na região Sudeste, mas também é válido para as demais regiões.



RESUMO

PROFISSÃO



REI
REAL ESTATE INTELLIGENCE

- A maioria trabalha por conta própria (48%). Muitos trabalham em imobiliárias ou administradoras (39%).
- O Sul e Sudeste são as regiões em que é mais comum trabalhar em imobiliária do que por conta própria.
- Após 14 anos da última pesquisa, Venda segue de longe a principal atividade exercida entre os corretores (90%). Captação (45%), Locação (34%) e Avaliação (29%) também são atividades bastante comuns, comportamento equivalente para todas as regiões.
- Vale destacar que a região Norte é a que as vendas são menos direcionadas para investidores, enquanto a região Sul é a que mais vende para esse público.
- Geralmente, os corretores costumam trabalhar com morador.
- Apesar de ser minoria, o número de 23% dos corretores trabalhando com investidores estrangeiros é animador.
- 33% falam outros idiomas. No entanto, a grande maioria, principalmente no interior, fala apenas a língua portuguesa. Há uma diferença significativa entre capital e interior. O Sul se destaca por ser a região com maior proporção de falantes de outros idiomas além da língua nativa, com quase metade dos corretores falando outros idiomas.
- Apartamentos são os principais imóveis que os corretores trabalham (52%) seguido de casas (27%).
- A maioria tem como foco o mercado de prontos em detrimento do mercado de lançamentos. A venda de prontos é especialmente mais nítida na região Sudeste.

PESQUISA PERFIL CORRETORES
SISTEMA COFECI-CRECI

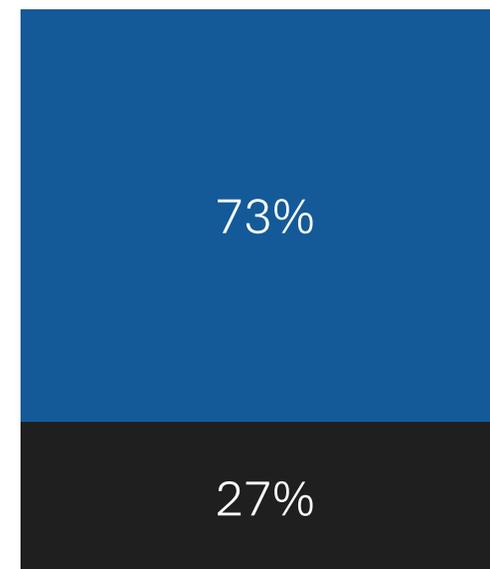
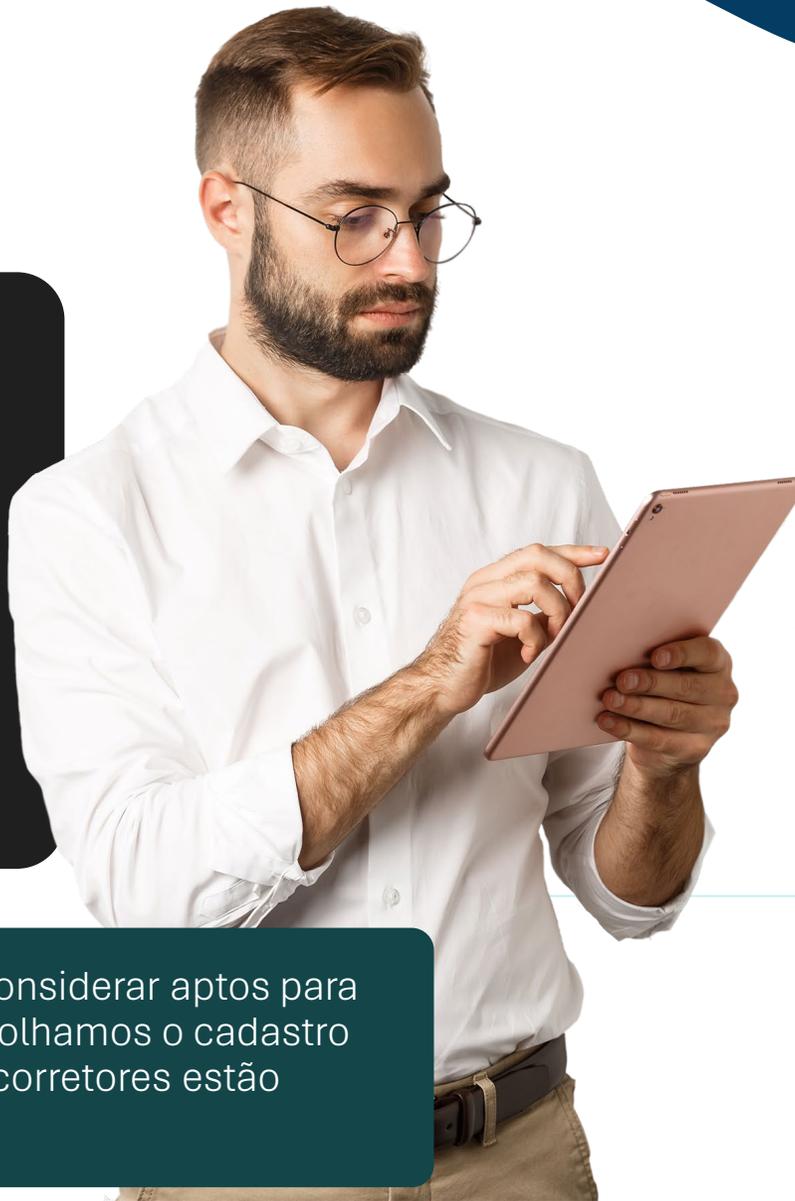
ANÁLISE PESQUISA

OUTRAS ATIVIDADES

CAPACITADO PARA AVALIAÇÃO?

Base: Total

A grande maioria se julga capacitado para fazer avaliação de imóvel.



Total

■ Não ■ Sim



Apesar de 73% declararem se considerar aptos para avaliações de imóveis, quando olhamos o cadastro de avaliadores apenas 9% dos corretores estão efetivamente capacitados.

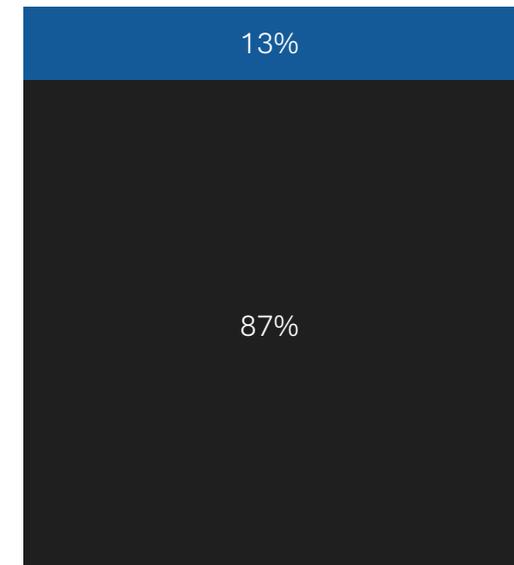
EXPERIÊNCIA EM LEILÃO

Base: Total



REI
REAL ESTATE INTELLIGENCE

Apenas 13% já tiveram a experiência de atuar em leilões.



Total

■ Não ■ Sim

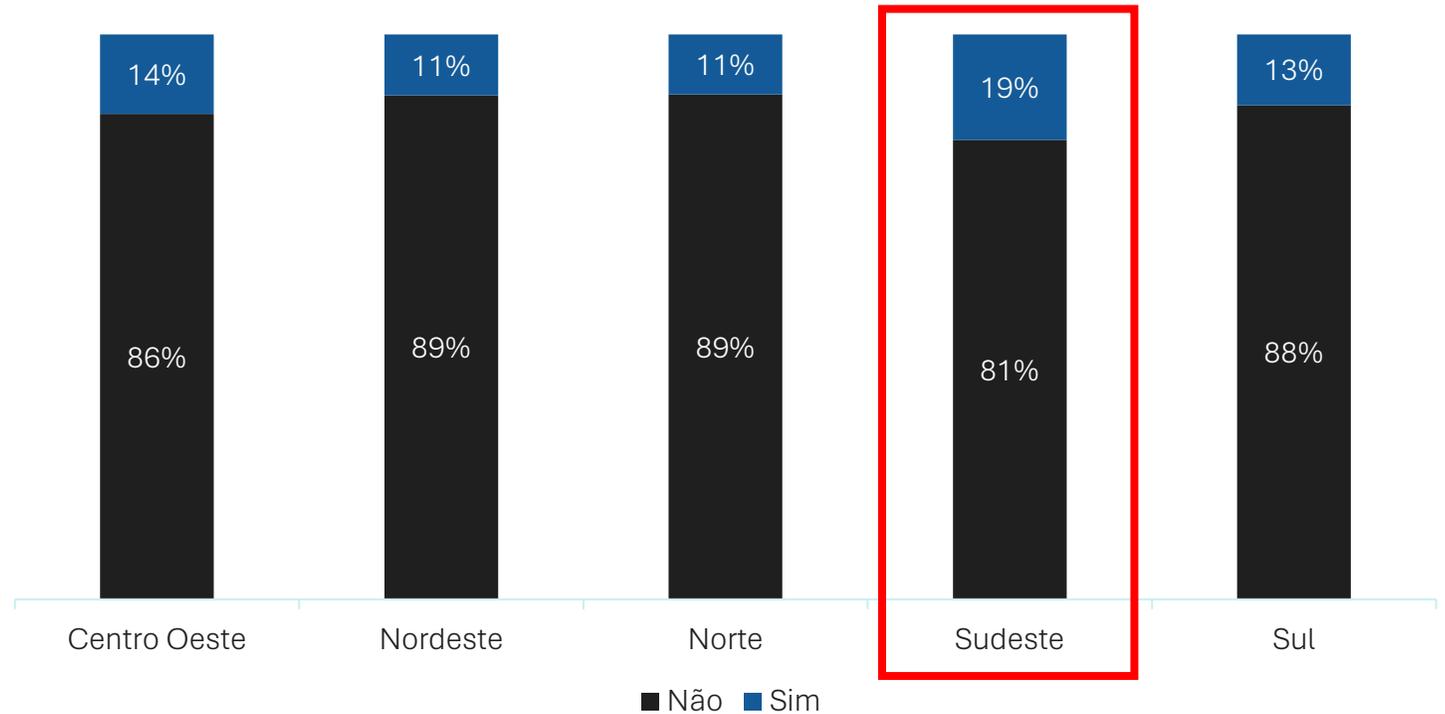
EXPERIÊNCIA EM LEILÃO

Base: Total



REI
REAL ESTATE INTELLIGENCE

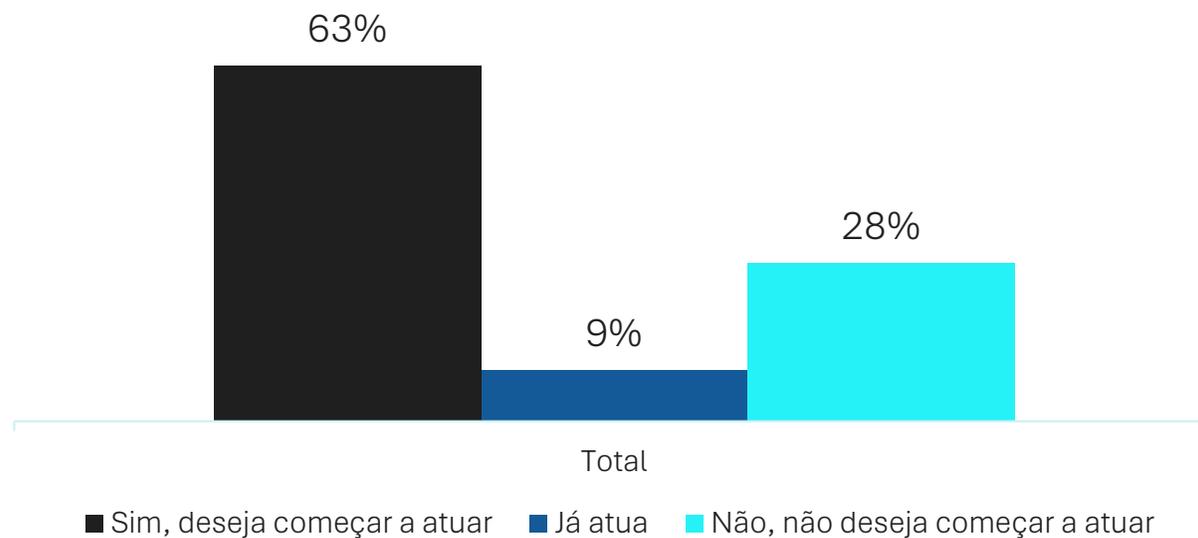
Apesar disso, o Sudeste é a região que mais apresenta corretores que atuam ou já atuaram em leilões.



INTERESSE EM LEILÕES

Base: Total

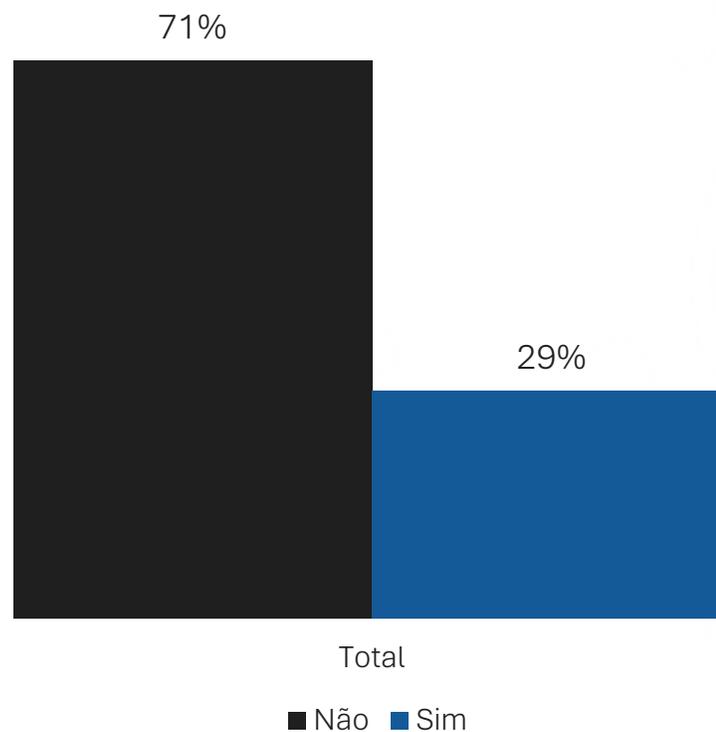
63% têm interesse em começar a atuar em leilões.



EXPERIÊNCIA EM IMÓVEIS DE BANCO

Base: Total

29% já atuam com imóveis de banco, número bem superior ao de leilões (13%).



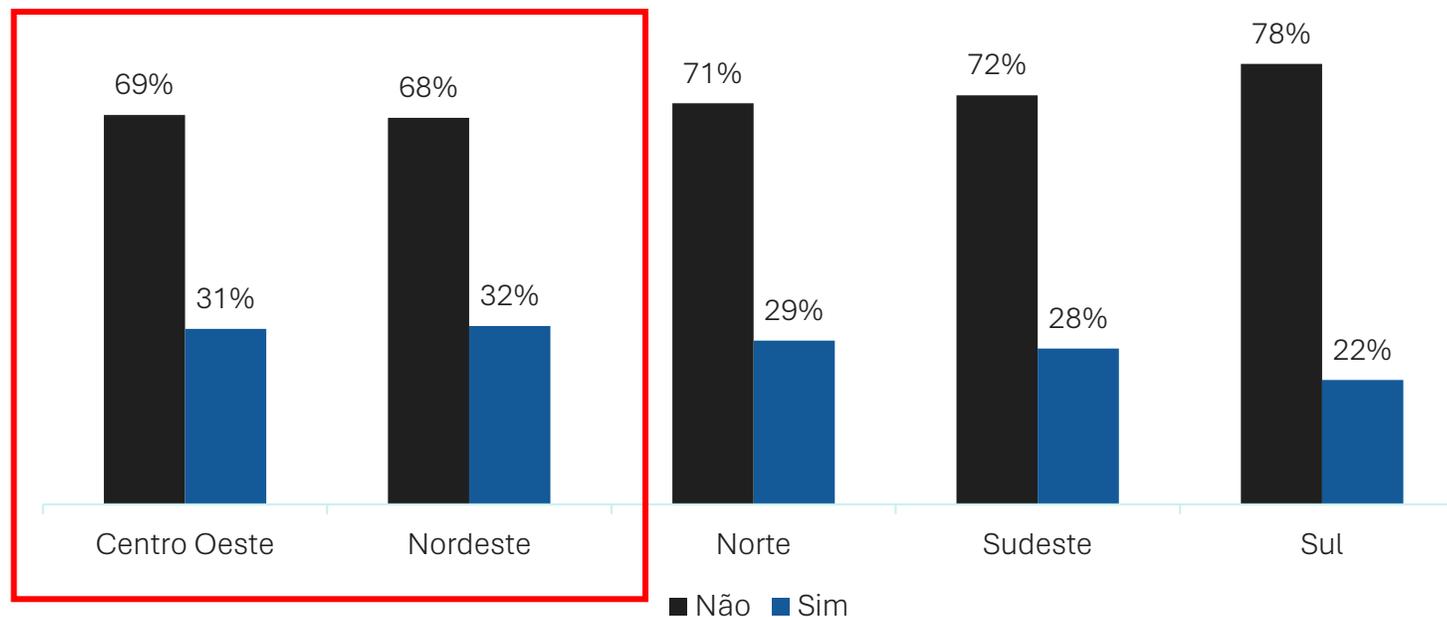
EXPERIÊNCIA EM IMÓVEIS DE BANCO

Base: Total



REI
REAL ESTATE INTELLIGENCE

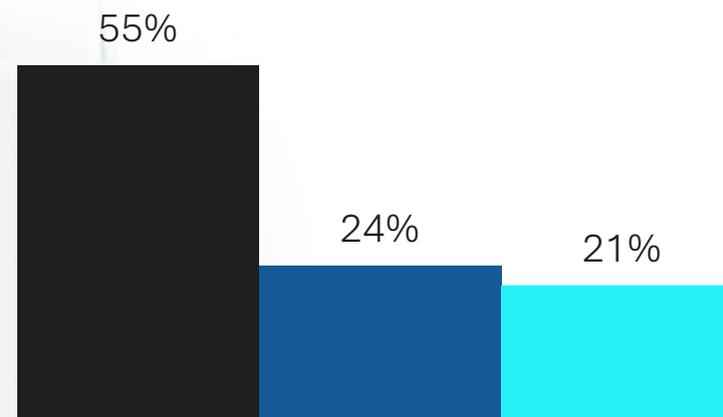
No entanto, essa experiência parece ser mais comum nas regiões Nordeste e Centro-Oeste.



INTERESSE EM IMÓVEIS DE BANCO

Base: Total

O interesse de atuar em imóveis de banco é bem presente.



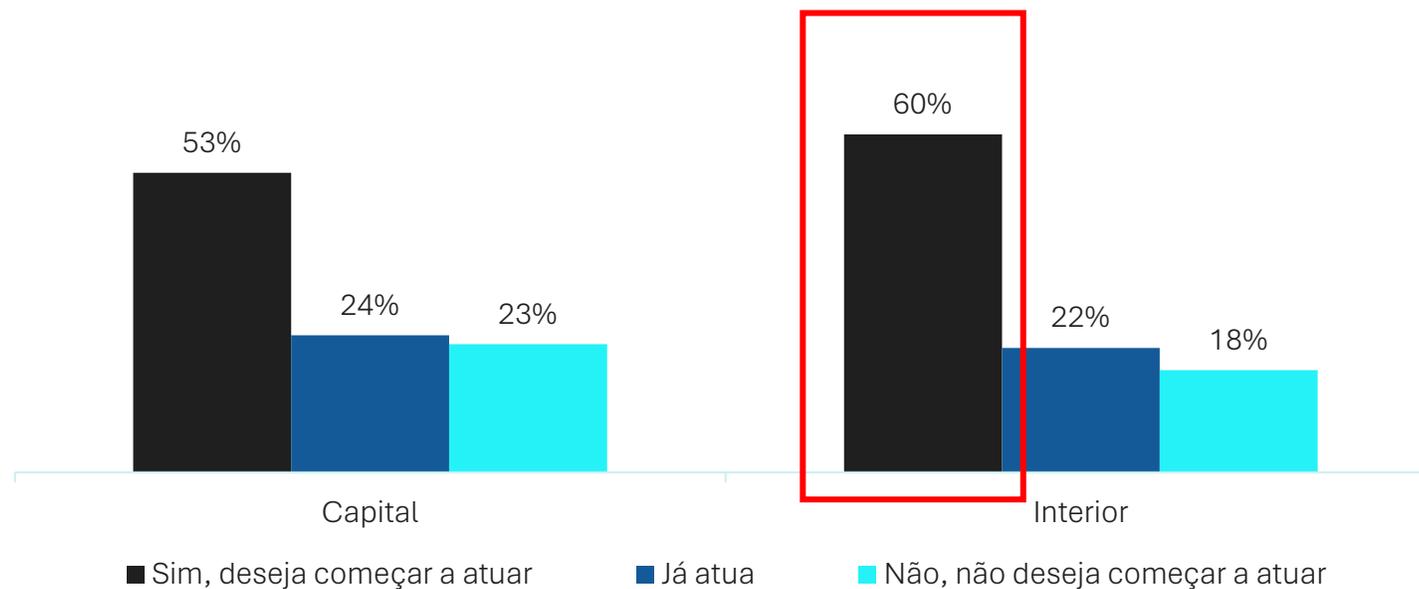
■ Sim, deseja começar a atuar ■ Já atua ■ Não, não deseja começar a atuar

INTERESSE EM IMÓVEIS DE BANCO

Base: Total



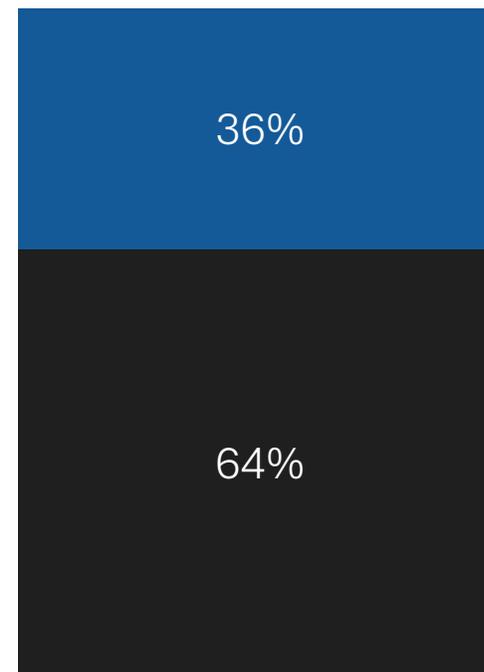
No interior, há mais corretores que manifestaram o desejo de atuar em imóveis de banco.



INTERESSE EM OUTROS SEGMENTOS

Base: Total

Muitos corretores têm interesse **em atuar em outros segmentos** além de compra, venda e locação.



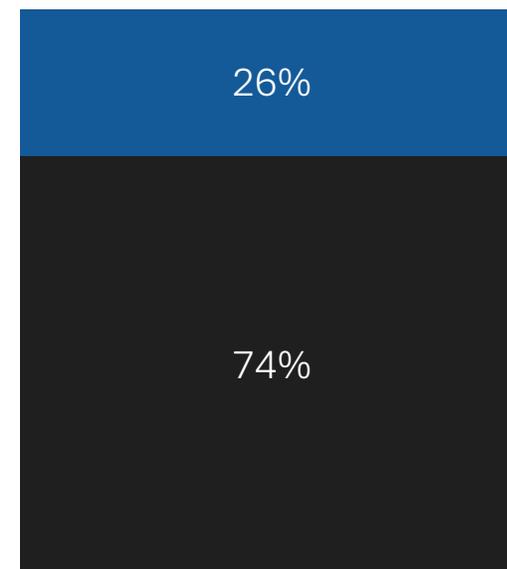
Total

■ Sim ■ Não

INTERESSE EM PRODUTOS E SERVIÇOS

Base: Total

74% se interessam pela ideia de **ser remunerado para vender ou indicar produtos e serviços** para clientes.



Total

■ Sim ■ Não

- A grande maioria se julga capacitada a fazer avaliação de imóvel (73%), seguindo em linha com a última pesquisa (76%).
- Esta opinião é especialmente mais consolidado nas regiões Sul (83%) e Sudeste (80%).
- Apesar da maioria já se considerar apta para realizar avaliação, há um forte interesse em se capacitar no assunto.
- Poucos corretores já tiveram a experiência de atuar em leilões (13%), um mercado ainda pouco explorado, mas 63% dos entrevistados demonstram interesse em atuar na área. Esse interesse é mais expressivo nas regiões Norte e Nordeste. Atualmente, o Sudeste é a região que mais apresenta corretores que atuam ou já atuaram em leilões (19%).
- Outro mercado pouco explorado é imóveis de banco, pois a maioria nunca atuou em vendas de imóveis de bancos (71%).
- O interesse de atuar em imóveis de banco é bem presente. Interesse em começar a atuar neste ramo é especialmente mais presente na região Sul, onde há menos corretores que já atuam.
- 64% dos corretores possuem interesse em atuar em outros segmentos além de compra, venda e locação. O interesse é um pouco mais discreto na região Sul (58%).
- Muitos corretores se interessam pela ideia de ser remunerado para vender ou indicar produtos e serviços para clientes (74%). Novamente, este interesse é um pouco mais discreto na Região Sul (67%), porém bastante presente no Nordeste (78%).

PESQUISA PERFIL CORRETORES
SISTEMA COFECI-CRECI

ANÁLISE PESQUISA

FATURAMENTO

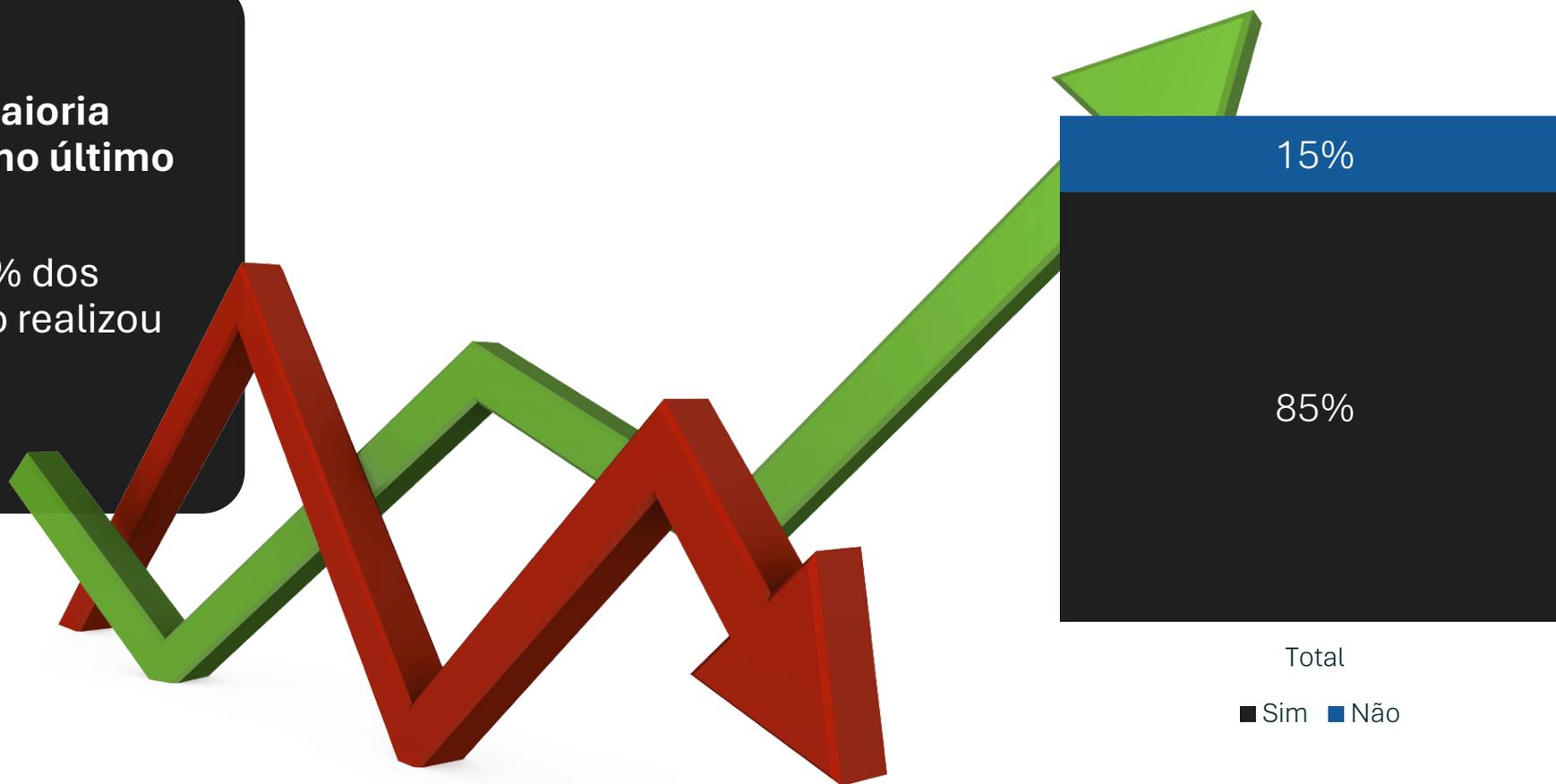
VENDEU NOS ÚLTIMOS 12 MESES?

Base: Apenas quem trabalha com venda



A esmagadora maioria vendeu imóveis no último ano.

Porém, quase 15% dos entrevistados não realizou nenhuma venda.

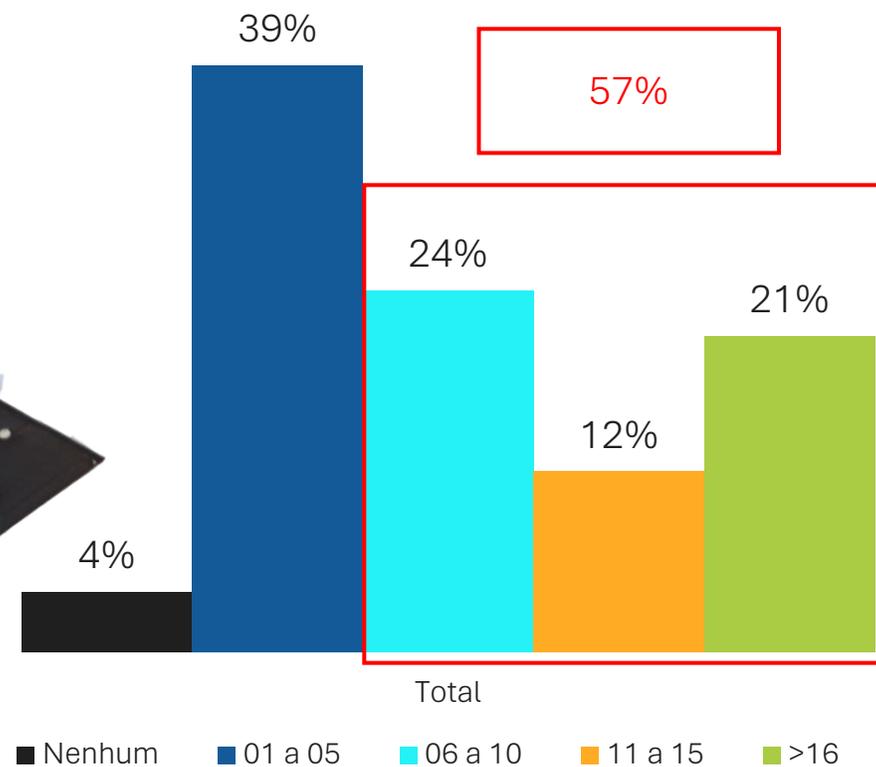


■ Sim ■ Não

VENDAS AO ANO

Base: Quem declarou realizar vendas

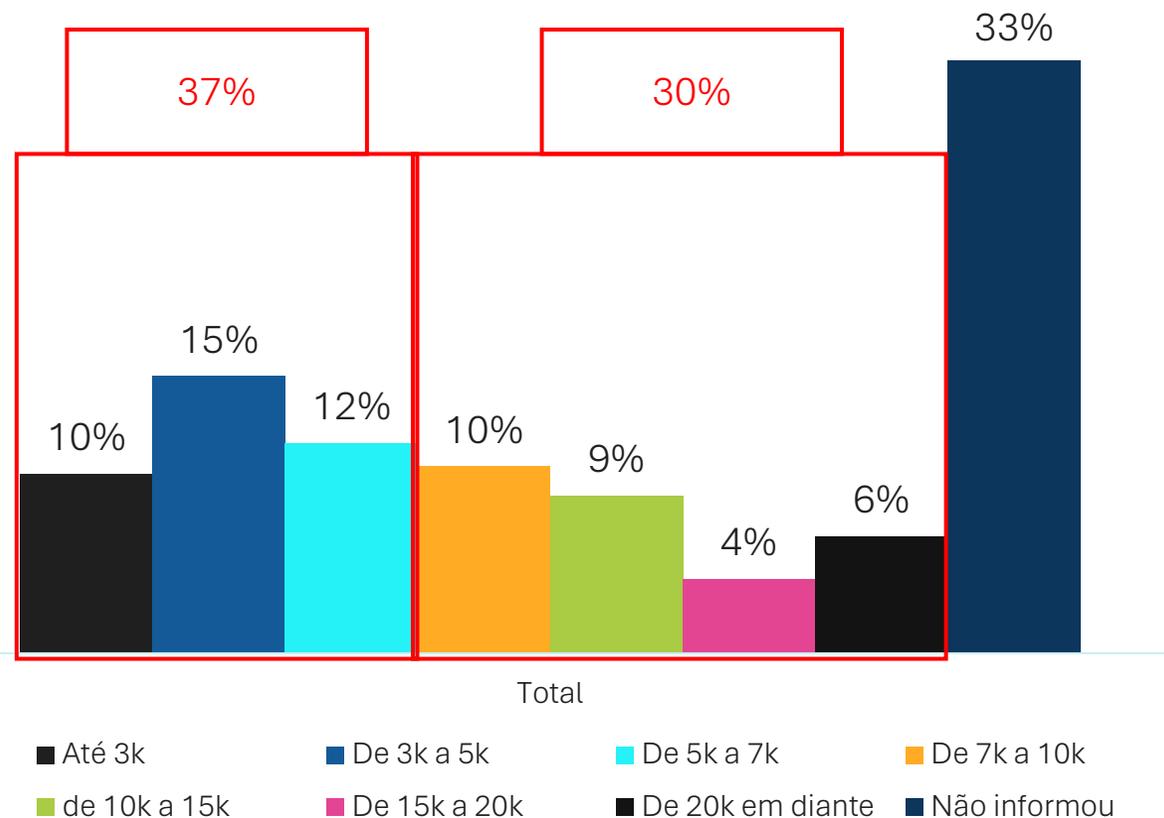
Mais de metade dos corretores afirmam realizar **mais de 06 vendas ao ano.**



RENDA MENSAL

Base: Total

Dentre os corretores que aceitaram expor sua renda, uma leve maioria afirma **receber menos de R\$ 7.000/mês.**



RESUMO

FATURAMENTO



- A maioria vendeu imóveis no último ano (81%). Porém, quase 1/5 dos entrevistados não realizou nenhuma venda (19%). Este dado parece ser bem homogêneo para todas as regiões.
- 57% dos corretores afirmam realizar ao menos de 6 vendas ao ano.
- O Sudeste se destaca por ser a região com mais corretores realizando mais do que 20 vendas ao ano.
- Dentre os corretores que aceitaram expor sua renda, uma leve maioria afirma receber menos de R\$ 7.000/mês,
- No Sudeste e Norte há praticamente um equilíbrio entre os corretores que ganham mais de R\$ 7.000 e os que ganham menos de R\$ 7.000.

PESQUISA PERFIL CORRETORES
SISTEMA COFECI-CRECI

ANÁLISE PESQUISA

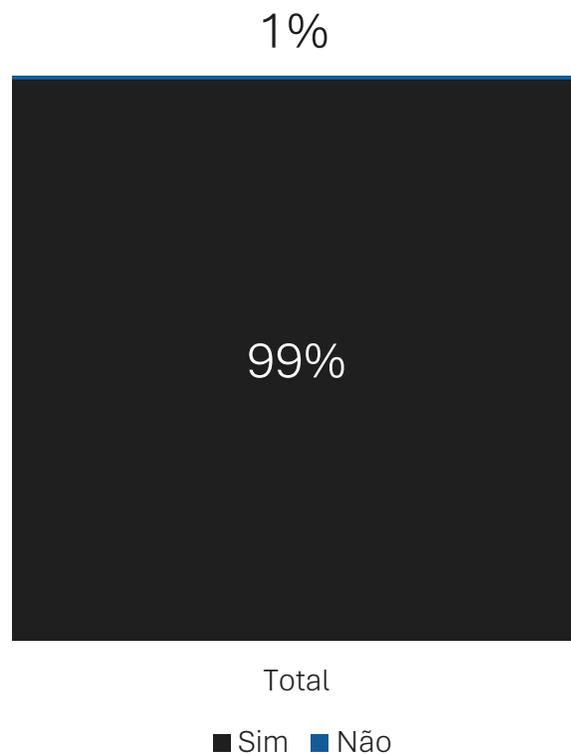
RECALL COFECI-CRECI

CONHECE O CRECI?

Base: Total



**Todo corretor
conhece o
CRECI.**

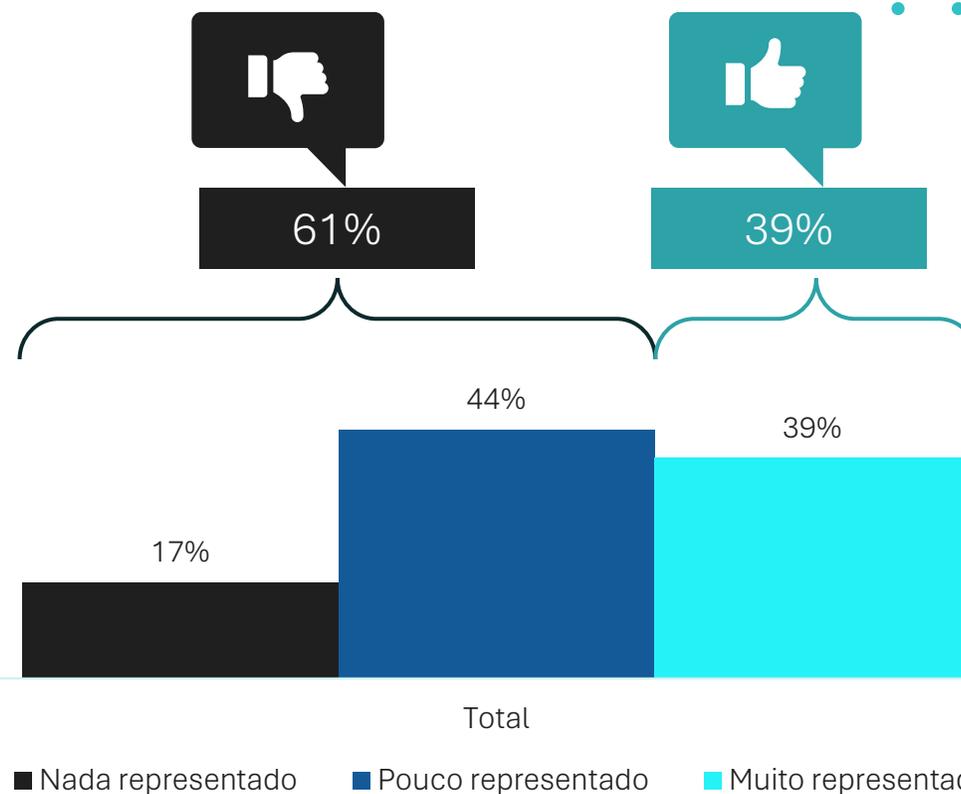


SE SENTE REPRESENTADO PELO CRECI?

Base: Total



No entanto, em sua maioria costumam **se sentir pouco ou nada representados pela instituição.**



Com relação a satisfação com o CRECI, o número de corretores satisfeitos caiu de 50,8% em 2010, para 39% em 2024.

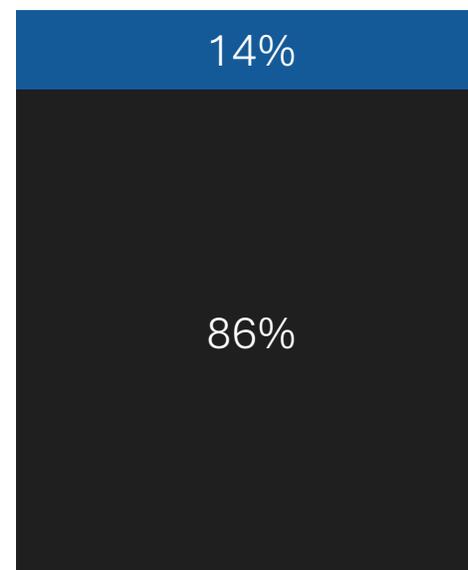
CONHECE O COFECI?

Base: Total



REI
REAL ESTATE INTELLIGENCE

O nome do COFECI é menos familiar do que o CRECI, porém **ainda é bem conhecido entre os corretores.**



Total

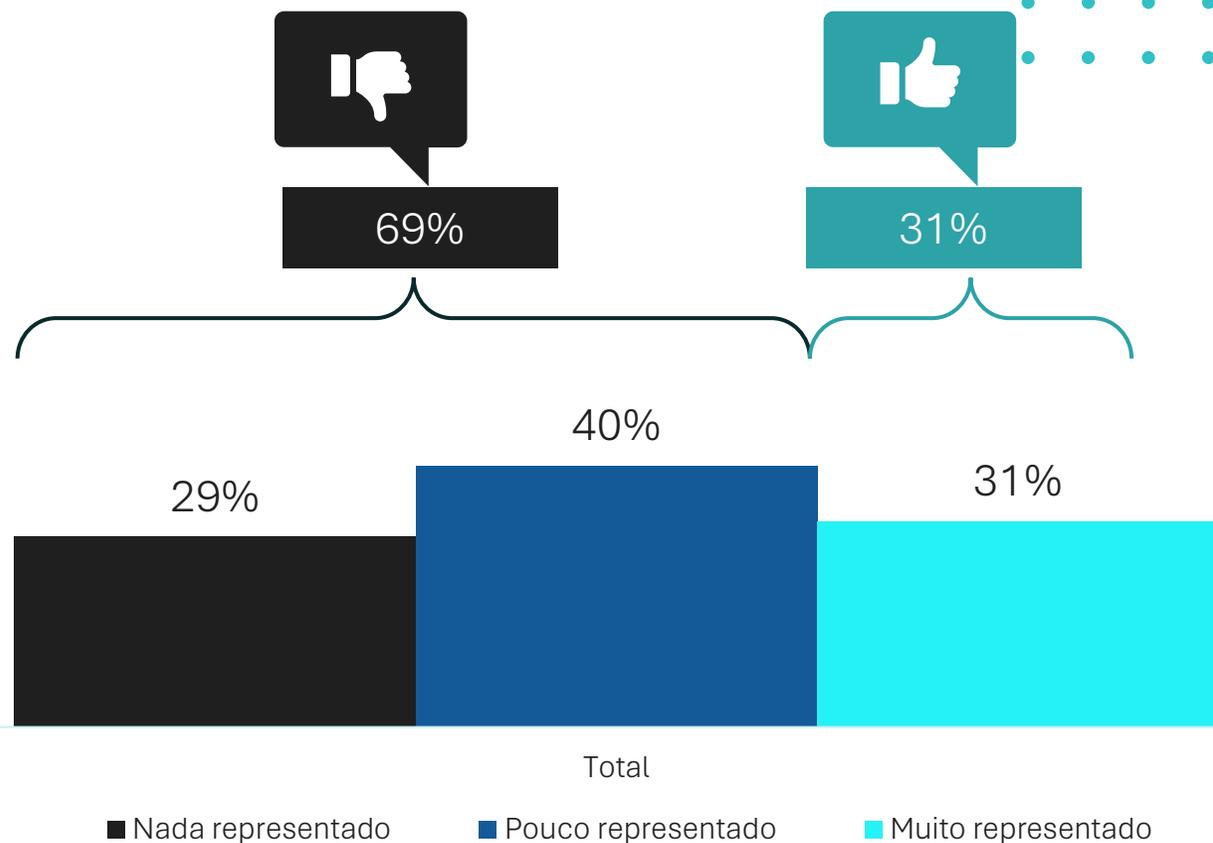
■ Sim ■ Não

SE SENTE REPRESENTADO PELO COFECI?

Base: Total



Assim como o CRECI, a maioria **não se sente muito representada pelo COFECI.**



RESUMO

RECALL COFECI CRECI



- Praticamente, todo corretor conhece o CRECI. Apenas no Sudeste (2%) e Centro-Oeste (1%) entrevistados responderam desconhecer.
- No entanto, costumam se sentir pouco (44%) ou nada representados (17%) pela instituição. A impressão piorou se comparado à pesquisa de 14 anos atrás.
- As regiões que se sentem menos representadas são a Sul e Sudeste.
- O nome do COFECI é menos familiar do que o CRECI, porém ainda é bem conhecido entre os corretores (86%).
- As regiões que menos conhecem o COFECI são o Sudeste (17%) e Centro-Oeste (18%).
- Assim como o CRECI, a maioria não se sente muito representada pelo COFECI, sendo 29% nada representado e 40% pouco representado e a impressão piorou se comparado a pesquisa de 14 anos atrás.
- Sudeste e Centro-Oeste, regiões em que menos corretores conheciam o COFECI, são as que menos se sentem representados pelo órgão.

PESQUISA PERFIL CORRETORES
SISTEMA COFECI-CRECI

ANÁLISE PESQUISA

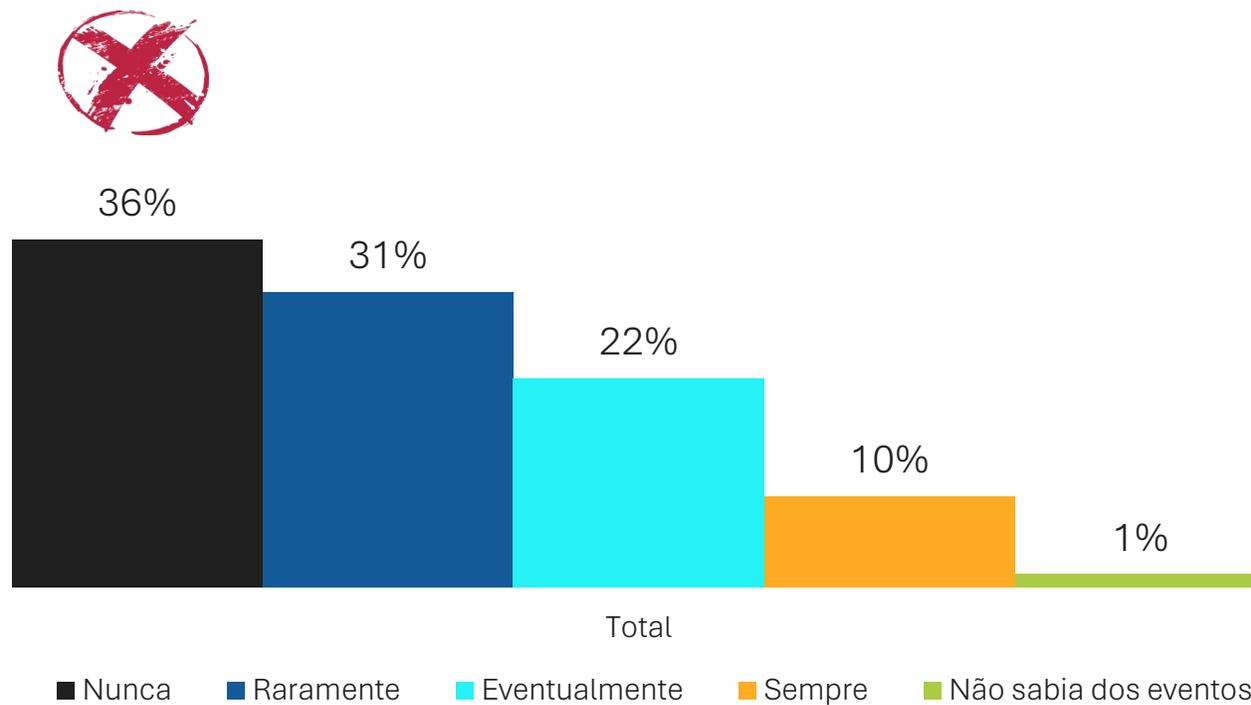
EVENTOS COFECI-CRECI

FREQUENTA EVENTOS DO CRECI

Base: Total



A maioria **não possui o hábito de frequentar os eventos** organizados pelo CRECI.

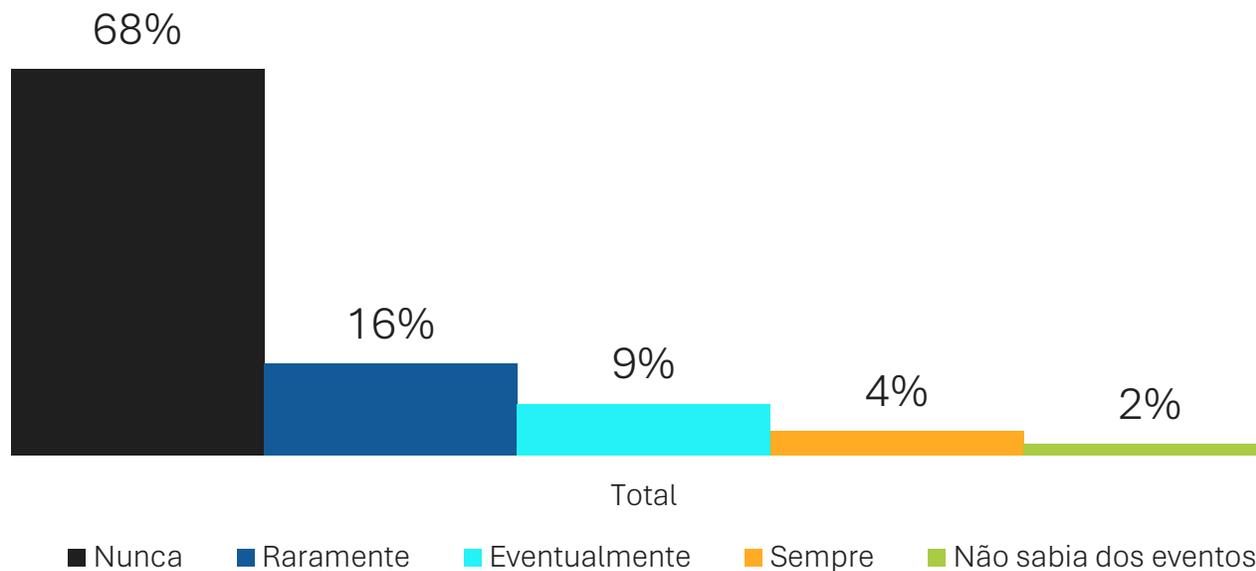


FREQUENTA EVENTOS DO COFECI

Base: Total



A maioria **não possui o hábito de frequentar os eventos** organizados pelo COFECI.

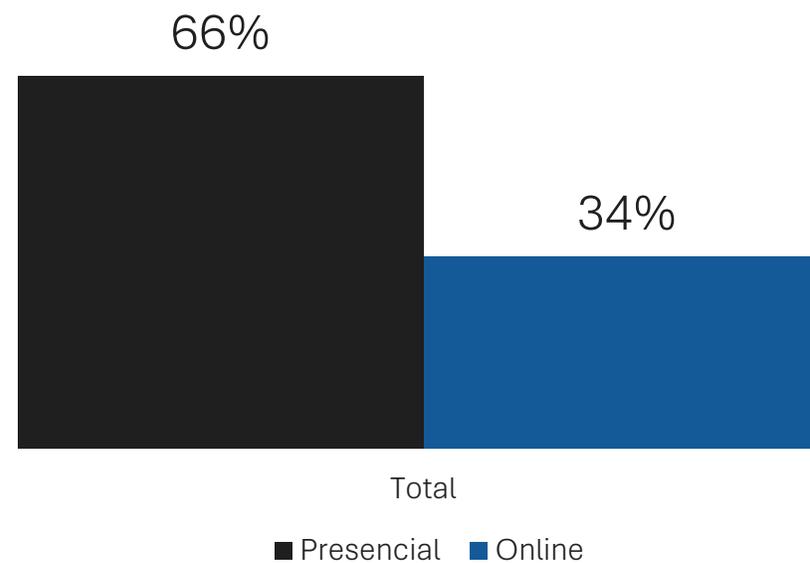


TIPO DE EVENTO

Base: Total



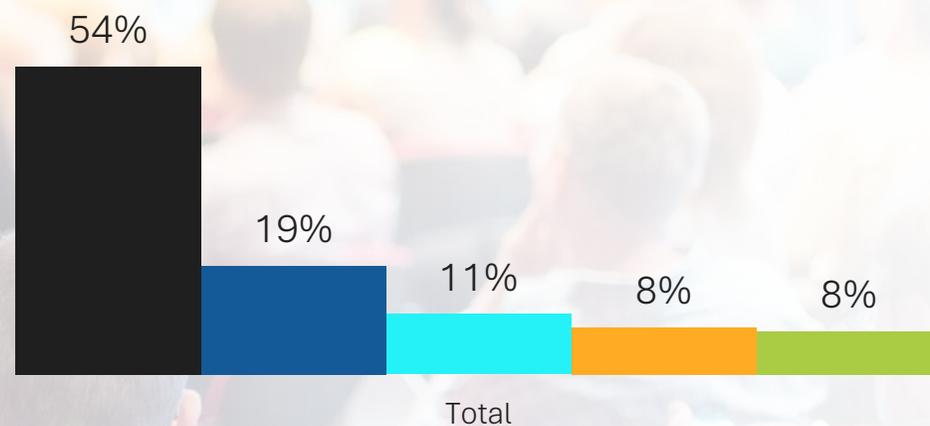
A maioria demonstrou **preferência aos eventos presenciais.**



CONTEÚDO DO EVENTO

Base: Total

O maior interesse no conteúdo dos eventos são os de **caráter técnico.**



■ Técnico ■ Palestras ■ Oficinas ■ Mix Opções ■ Motivacional

RESUMO

EVENTOS COFECI CRECI



- A maioria não possui o hábito de frequentar os eventos organizados pelo CRECI, comportamento muito parecido ao da pesquisa anterior. - Esta realidade vale para todas regiões, mas é especialmente mais presente nas regiões Sul e Sudeste.
- A maioria não possui o hábito de frequentar os eventos organizados pelo COFECI, comportamento muito parecido ao da pesquisa anterior.
- O Sudeste possui um pouco mais corretores que frequentam eventos do COFECI.
- 66% demonstraram preferência aos eventos presenciais .
- Norte e Nordeste demonstram um interesse mais acentuado por eventos presenciais.
- O maior interesse no conteúdo dos eventos são os de caráter técnico (54%) e aparece em todas regiões do país.

PESQUISA PERFIL CORRETORES
SISTEMA COFECI-CRECI

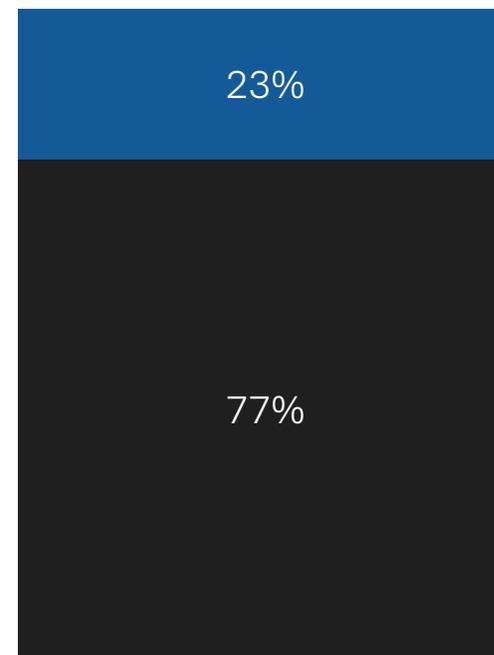
ANÁLISE PESQUISA

SGR

SABE O QUE É O SGR?

Base: Total

**77% não sabem
o que é o SGR.**



Total

■ Não ■ Sim

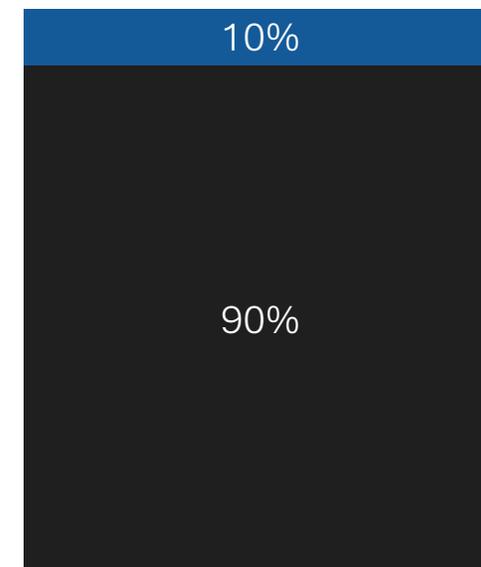
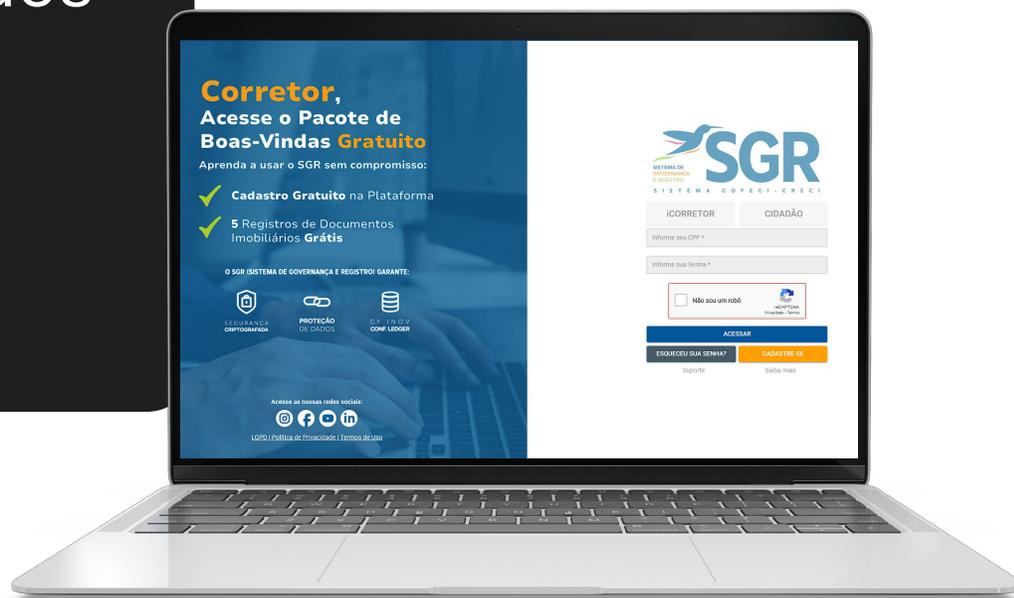
JÁ ACESSOU O SGR?

Base: Total



REI
REAL ESTATE INTELLIGENCE

Apenas 10% dos corretores já acessaram o SGR.



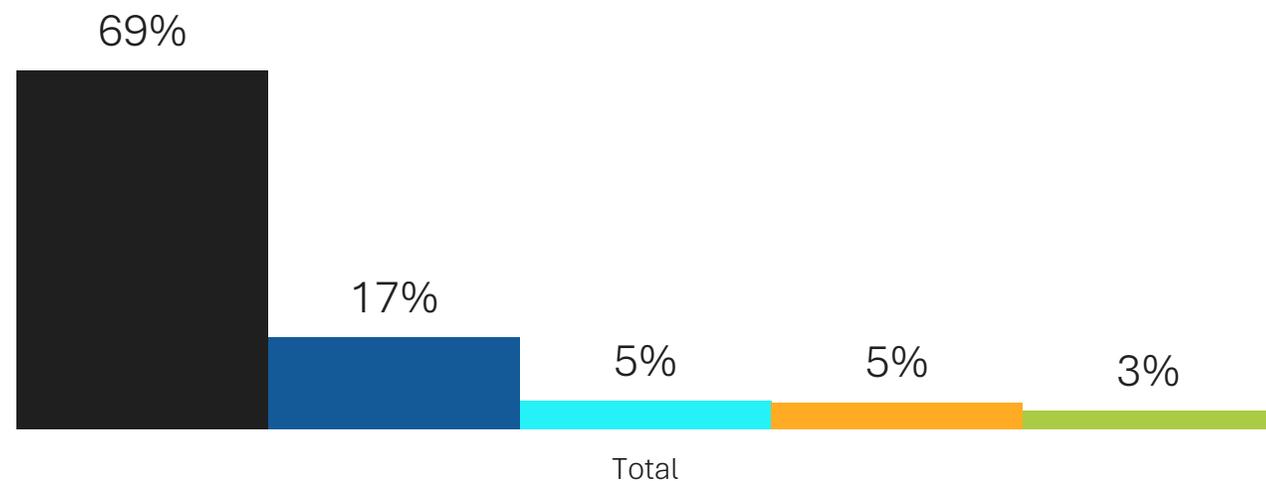
Capital

■ Não ■ Sim

OPINIÃO SOBRE O SGR

Base: Total

Pouquíssimos corretores consideram o SGR uma ferramenta importante.



■ Não conhece

■ Nada que eu precise

■ É importante para meu trabalho

■ Não entendi nada

■ É indispensável para meu trabalho

RESUMO

SGR



- 77% não sabem o que é o SGR. Apenas 10% dos corretores já acessaram o SGR.
- A região Norte parece conhecer o SGR um pouco mais do que as demais, mas ainda assim, pode se dizer que todas as regiões demonstram pouco conhecimento sobre a existência da plataforma.
- A ferramenta SGR teve baixa adesão em todas as regiões do país E Pouquíssimos corretores consideram o SGR uma ferramenta importante.
- Essa opinião é bastante unânime em todas as regiões do país: a maioria não conhece, e quem conhece, não se interessa.

PESQUISA PERFIL CORRETORES
SISTEMA COFECI-CRECI

ANÁLISE PESQUISA

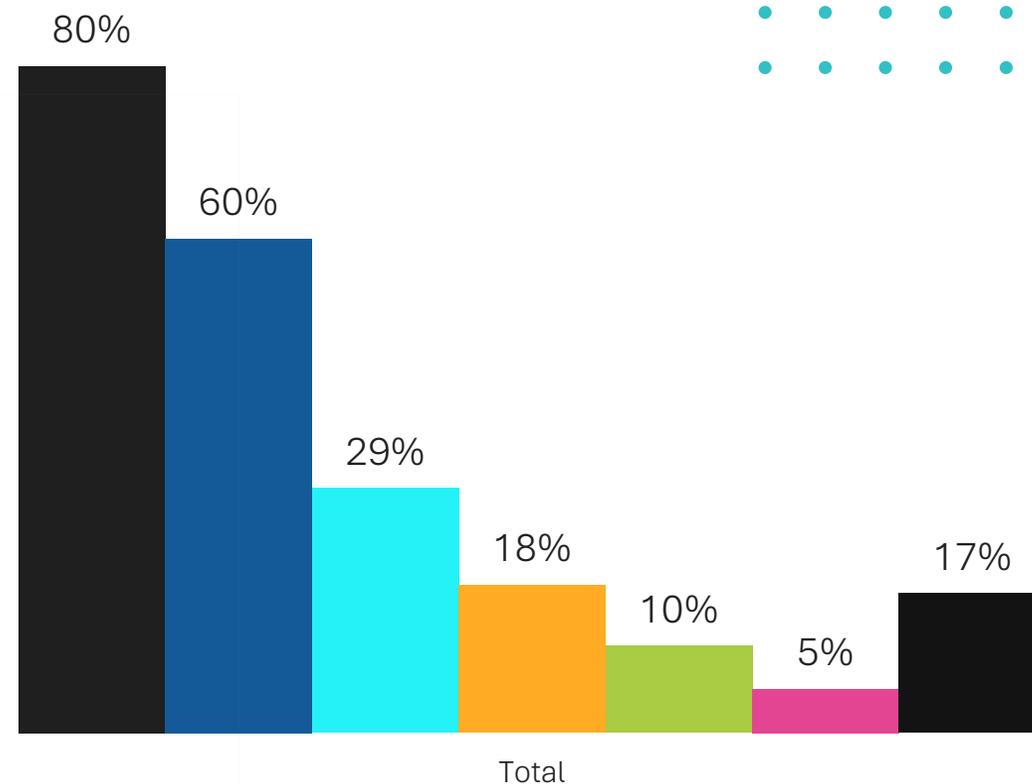
FERRAMENTAS DIGITAIS

FERRAMENTAS DIGITAIS (RESPOSTAS MÚLTIPLAS)

Base: Total

Facebook e Instagram são de longe as **principais ferramentas digitais** do corretor brasileiro.

Ambos pertencem à Meta.



■ Instagram ■ Facebook ■ Google ■ LinkedIn ■ Tiktok ■ Não utiliza ■ Outros



As ferramentas mais usadas, Instagram e Facebook seguem o padrão brasileiro, porém ainda não temos expressividade para o TikTok que é a terceira rede mais utilizada do país.

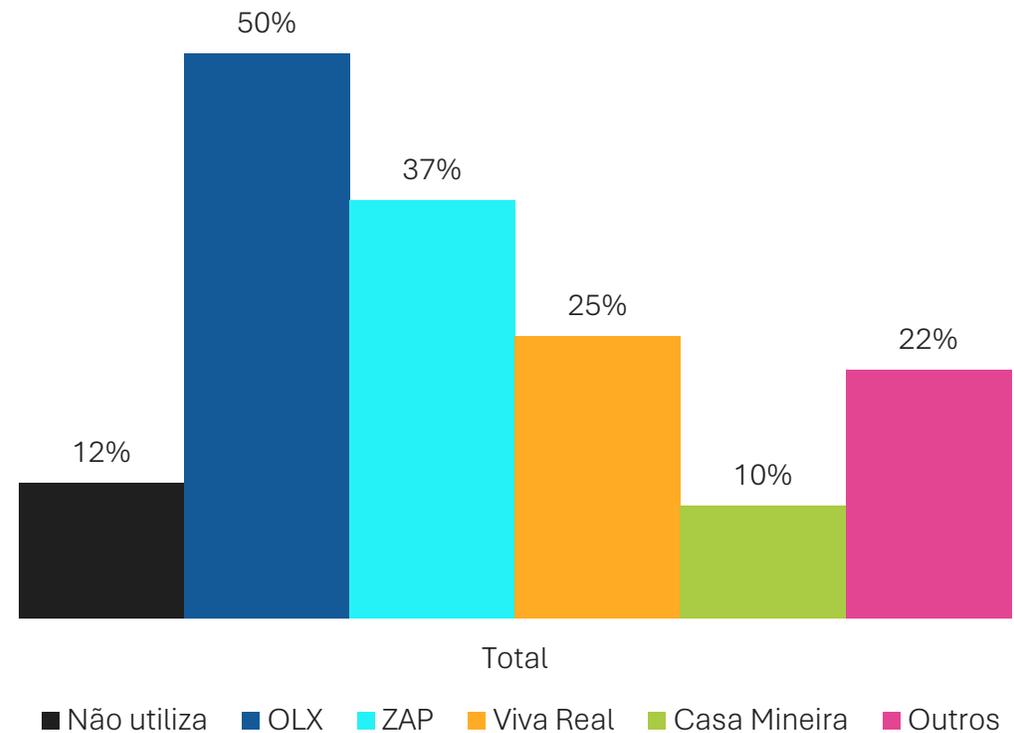
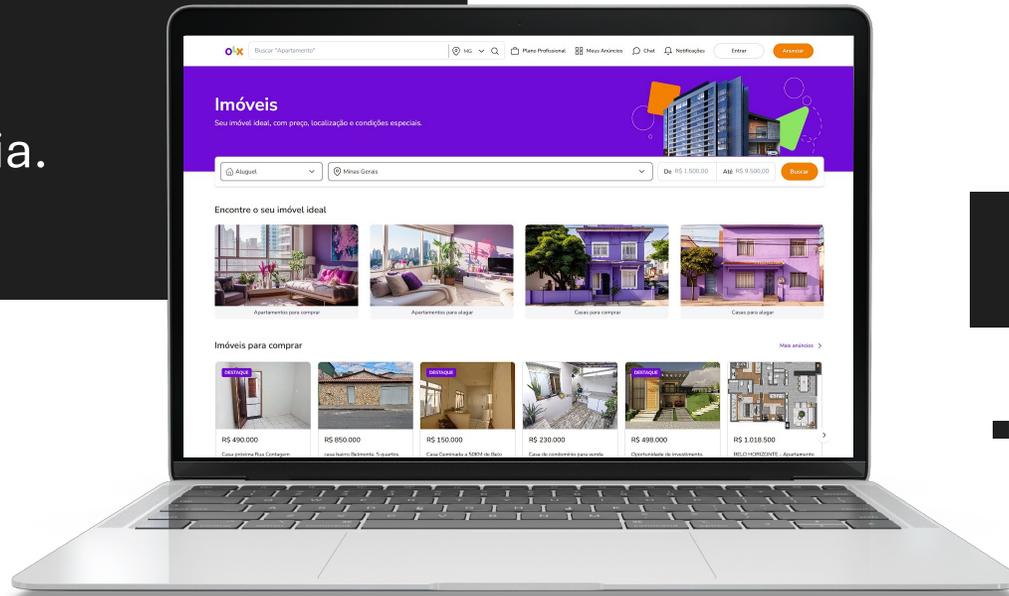
PORTAIS DE ANÚNCIO QUE UTILIZA (RESPOSTAS MÚLTIPLAS)

Base: Total

OLX é o portal mais utilizado.

Seguido pelo Zap, do mesmo

grupo de mídia.

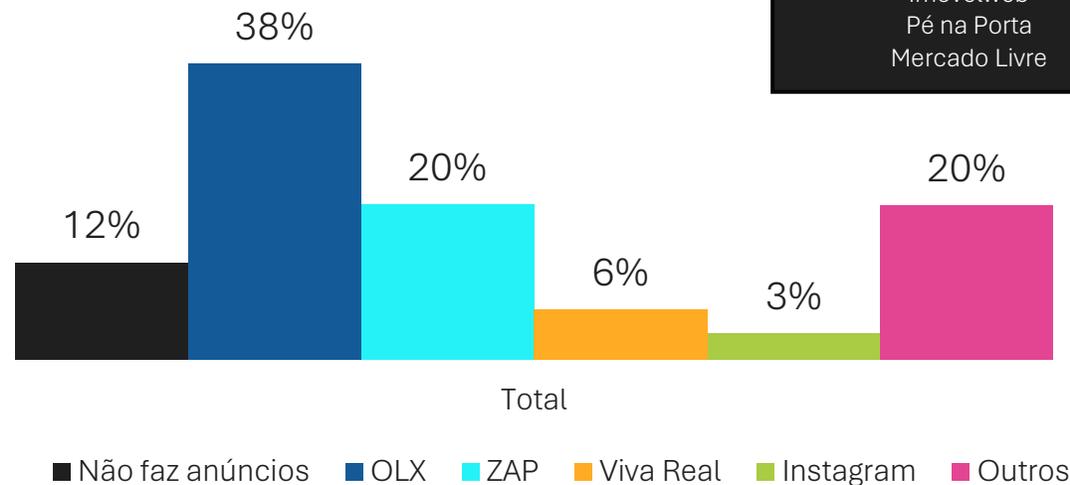


PORTAL DE ANÚNCIOS FAVORITO

Base: Total



OLX E ZAP são os portais favoritos dentre os corretores.



OUTROS PORTAIS CITADOS:

- Chaves na mão
- W Imóveis
- Morada Viva
- DS Imóveis
- Imóvelweb
- Pé na Porta
- Mercado Livre

RESUMO

FERRAMENTAS DIGITAIS



- Facebook e Instagram são de longe as principais ferramentas digitais do corretor brasileiro. 14 anos atrás eram Orkut e Facebook, iniciando. Analisando a população brasileira, o Whatsapp é a principal ferramenta digital, seguido de Instagram e Facebook respectivamente.
- O Sul se destaca por também ter muitos corretores utilizando o LinkedIn como ferramenta de trabalho.
- OLX é o portal mais utilizado (50%), seguido pelo ZAP (37%) e Viva Real (25%).
- OLX e ZAP são favoritos em todas regiões do país, todavia, contudo possuem bem menos adesão no Centro-Oeste.
- OLX (38%) E ZAP (20%) são os portais favoritos dentre os corretores.
- A preferência pelo OLX é muito marcante no Norte (43%) e principalmente no Nordeste (51%), enquanto em outras regiões essa preferência é bem mais equilibrada, na faixa dos 30%.

PESQUISA PERFIL CORRETORES
SISTEMA COFECI-CRECI

ANÁLISE PESQUISA

ANÁLISES ESPECIAIS

ANÁLISE

SWOT

FORÇAS

- Maioria não possui outra profissão.
- Maioria possui curso superior.
- Maioria possui imóvel próprio.
- Associam à profissão com a possibilidade de ficar rico.
- Tem orgulho de ser corretor.
- Estão satisfeitos com a profissão.
- Trabalham por conta própria.
- Venderam nos últimos 12 meses.
- Renda mensal acima da média Brasil.
- 33% falam outro idioma.

FRAQUEZAS

- Baixa presença de pessoas. auto-declaradas como negros.
- Presença menos representativa de mulheres.
- Ainda não é a profissão dos sonhos.
- Poucos se relacionam com investidores de imóveis.
- Baixa frequência nos eventos.

OPORTUNIDADES

- Aumentar a presença feminina entre os corretores.
- Atuar junto às escolas para transformar o corretor de imóvel em uma carreira de sonho.
- Leilões e imóveis de banco.
- Eventos técnicos e presenciais.

AMEAÇAS

- Poucos se sentem bem representados pelo COFECI e pelo CRECI.
- Desconhecimento do SGR.
- Concentração das mídias utilizadas pelos corretores na mão de poucos players (OLX/ZAP e Facebook/Instagram).

SWOT

PESQUISA PERFIL CORRETORES
SISTEMA COFECI-CRECI

ANÁLISE PESQUISA

CONCLUSÕES

CONCLUSÕES

PESQUISA



- A comunidade de corretores no Brasil é composta predominantemente por homens (68%), muito superior a proporção populacional de homens, apontado no IBGE 2022 (49%).
- Estados civis casados e solteiros seguem sendo os principais dentre a comunidade de corretores.
- 78% dos corretores possuem pelo menos 1 filho. Entre os corretores que tem filhos, a quantidade mais comum é 1 (35%) ou 2 (45%) filhos.
- 92% dos entrevistados informou ser branco (53%) ou pardo (39%), número superior aos dados nacionais.
- Apenas 7% dos entrevistados se identificam como negros.
- Maior parte dos corretores entrevistados afirmam não ter outra profissão.
- No geral, são graduados em alguma especialidade. Poucos possuem formação superior a isso.
- 62% moram em uma residência própria e já quitada (62%).

CONCLUSÕES

PESQUISA



- A crença na oportunidade de ganhar muito dinheiro é o principal fator que atrai as pessoas para a profissão de corretor (33%).
- Quase todos afirmaram que tem orgulho em seguir a profissão (96%) .
- 1/5 dos corretores afirmam sempre ter tido o sonho de seguir a profissão (18%).
- A maioria se sente bastante satisfeita com a profissão.
- Maior parte trabalha por conta própria (48%). Porém muitos trabalham em imobiliárias ou administradoras (39%).
- Geralmente, os corretores costumam trabalhar com morador, contudo o número de corretores que declara ter contato com investidores estrangeiros surpreendeu positivamente.
- Apesar de 33% falar outros idiomas, a grande maioria, principalmente no interior, fala apenas a língua portuguesa.
- Apartamentos são os principais imóveis que os corretores trabalham (52%) seguido de casas (27%).

CONCLUSÕES

PESQUISA



- A maioria tem como foco o mercado de prontos em detrimento do mercado de lançamentos.
- A grande maioria se julga apto a fazer avaliação de imóvel (73%), seguindo em linha com a última pesquisa (76%).
- Apesar da maioria já se considerar apta para realizar avaliação, Há um forte interesse em se capacitar no assunto.
- Poucos corretores já tiveram a experiência de atuar em leilões (13%), um mercado ainda pouco explorado.
- Outro mercado pouco explorado é imóveis de banco, pois a maioria nunca atuou em vendas deste tipo de imóvel (71%).
- Muitos corretores (64%) tem interesse em atuar em outros segmentos além de compra, venda e locação.
- Muitos corretores se interessam pela ideia de ser remunerado para vender ou indicar produtos e serviços para clientes (74%).

CONCLUSÕES

PESQUISA



- Mais de metade dos corretores afirmam realizar menos de 10 vendas ao ano (58%), o que aponta um acirramento no mercado, muito provável pela popularidade da profissão.
- Dentre os corretores que aceitaram expor sua renda, uma leve maioria afirma receber menos de R\$ 7.000 /mês.
- Praticamente, todo corretor conhece o CRECI. Apenas no Sudeste (2%) e Centro-Oeste (1%) entrevistados responderam desconhecer.
- No entanto, em sua maioria costumam se sentir pouco (44%) ou nada representados (17%) pela instituição.
- O nome do COFECI é menos familiar do que o CRECI, porém ainda é bem conhecido entre os corretores (86%).
- Assim como o CRECI, a maioria não se sente muito representada pelo COFECI, sendo 29% nada representado e 40% pouco representado.

CONCLUSÕES

PESQUISA



- A maioria não possui o hábito de frequentar os eventos organizados pelo CRECI nem do COFECI, comportamento muito parecido ao da pesquisa anterior.
- 66% demonstraram preferência aos eventos presenciais.
- O maior interesse no conteúdo dos eventos são os de caráter técnico (54%) e aparece em todas regiões do país.
- 77% não sabem o que é o SGR. Apenas 10% dos corretores já acessaram o SGR.
- A ferramenta SGR teve baixa adesão em todas as regiões do país E pouquíssimos corretores consideram o SGR uma ferramenta importante.
- Essa opinião é bastante unânime em todas as regiões do país: a maioria não conhece, e quem conhece, não se interessa.

CONCLUSÕES

PESQUISA



- Facebook e Instagram são de longe as principais ferramentas digitais do corretor brasileiro. 14 anos atrás eram Orkut e Facebook, iniciando. Analisando a população brasileira, o WhatsApp é a principal ferramenta digital, seguido de Instagram e Facebook respectivamente.
- OLX é o portal mais utilizado (50%), seguido pelo ZAP (37%) e Viva Real (25%).
- OLX (38%) E ZAP (20%) são os portais favoritos dentre os corretores.



REAL ESTATE INTELLIGENCE

OBRIGADO

Felipe Macedo – CEO 21-98609-4511

felipe.macedo@rei-int.com.br