

GUIA REFERENCIAL DE HONORÁRIOS NA INTERMEDIACÃO E AVALIAÇÃO IMOBILIÁRIA



2024/2026

FENACI/SINDICATOS

INTRODUÇÃO

Este guia serve como referência não obrigatória aos profissionais e empresas, devendo cada estado aplicar os costumes e peculiaridades no que concernir ao mercado regional.

De forma alguma poderá servir como tabelamento de preços e valores, no entanto, reflete o que se pratica em média no mercado nacional.

A presente indicação referencial de valores está em consonância com o disposto no artigo 170 da Constituição Federal, bem como atende ao determinado pelo artigo 17, IV da Lei Federal n 6.530/78.

Conforme competência legal prevista no art. 3º e 4º da Lei Federal n. 6.530/78, o Corretor de Imóveis ou a empresa inscrita no CRECI, com responsável inscrito, estão autorizados a opinar quanto à comercialização imobiliária, portanto, o Corretor de Imóveis e o profissional competente para aferir valor de mercado dos imóveis.

RELAÇÃO ENTRE IMOBILIÁRIAS E ENTRE CORRETORES

Toda Imobiliária que não admitir como diretamente vinculado o Corretor de Imóveis, deverá estabelecer formalmente obrigações e direitos recíprocos por meio de Contrato apropriado, devidamente registrado no Sindicato ou Federação Nacional, na forma do artigo 6º da Lei Federal n. 6.530/78.

No presente GUIA são indicados os percentuais utilizados pelo mercado imobiliário como parâmetro prático e referência principalmente como balizador para relação comercial também entre Corretores profissionais liberais e entre as imobiliárias

ÍNDICE

1. Intermediações e serviços profissionais em geral -----	05
2. Administração de Carteiras de Recebíveis -----	06
3. Revendas ou Terceiros, Avulsos -----	07
4. Locações -----	08
5. Lançamentos e Condomínios -----	09
6. Loteamentos Populares -----	10
7. Avaliações e outros serviços -----	11
8. Nota Técnica -----	12

CAPÍTULO 1

REFERÊNCIAS GERAIS POR SERVIÇOS UNITÁRIOS PRESTADOS

1.1. Imóveis em cidades turísticas	10%
1.2. Imóveis Rurais	10%
1.3. Cotas fundos imobiliários ou equivalentes.....	6%
1.4. Lançamentos de loteamentos Fechados.....	6%
1.5. Lançamentos de loteamentos abertos.....	8%
1.6. Lançamentos de Condomínios Verticais e Horizontais (casas, sobrados ou edifícios).....	6%
1.7. Intermediação de nova locação de imóvel sobre o valor do contrato.....	6%
1.8. Intermediação de locação sobre o valor do contrato de galerias e shopping center.....	6%
1.9. Intermediação de Locação de imóvel por temporada.....	30%
1.10. Intermediação na venda compra ou Locação de Imóveis Urbanos, Comerciais, Industriais e Venda Judicial.....	6%

Nota Técnica:

- Os percentuais referentes aos itens 1.1 ao 1.7 serão calculados sobre o valor do imóvel comercializado.
- Os percentuais referentes aos itens 1.8 ao 1.10 serão calculados sobre a soma do valor total do contrato de locação e o valor do fundo de comércio, se houver.
- São considerados imóveis rurais todos que não estiverem cadastrados no respectivo município como dentro do zoneamento urbano à época do negócio realizado.

CAPÍTULO 2

ADMINISTRAÇÃO DE CARTEIRAS - RECEBÍVEIS

2.1. Carteira de recebimentos de aluguéis sem garantia de liquidação. 10%

2.2. Carteira de recebimentos de loteamentos abertos. Carteira de recebimentos de condomínios horizontais fechados, condomínios horizontais, loteamentos urbanísticos ou assemelhados. Carteira de Taxas de Condomínio, deverão ser referenciados de acordo com o mercado regional.



CAPÍTULO 3

REVENIDAS OU TERCEIROS

Participação entre Pessoa Física e Jurídica

- 3.1 Pessoa Física, partes iguais quando participam duas pessoas..... 50%
- 3.2 Pessoa Jurídica, partes iguais quando participam duas empresas..... 50%

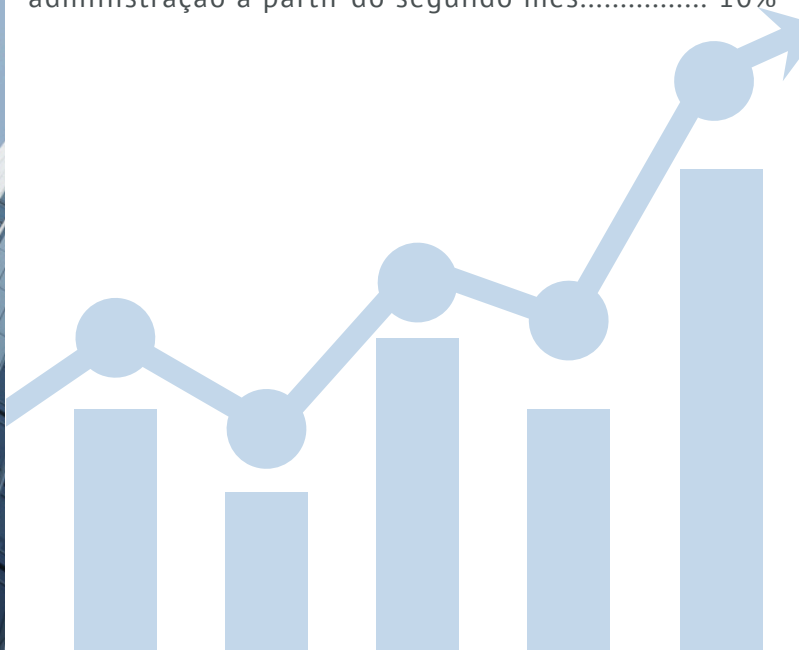


CAPÍTULO 4

LOCAÇÃO

Participação entre Pessoa Física e Jurídica

4.1 Pessoa Física, partes iguais quando participam duas pessoas.....	50%
4.2. Pessoa Jurídica, partes iguais quando participam duas empresas.....	50%
4.3. Pessoa Jurídica, quando em parceria com pessoa física externa.....	60%
4.4. Pessoa Física ou Jurídica, referente à taxa de administração a partir do segundo mês.....	10%



CAPÍTULO 5

LANÇAMENTOS VERTICAIS / HORIZONTAIS CONSTRUÍDOS OU CONDOMÍNIOS URBANÍSTICOS

Por unidade efetivamente negociada em áreas urbanas, após o recebimento dos honorários totais ou cada parte poderá receber seu quinhão diretamente, conforme combinado previamente que se estabelece como referência:

5.1. Total honorários por intermediação urbana....	6%
5.1.1 Honorários do Corretor.....	1,2% (20%)
5.1.2 Honorários do Captador.....	1,2% (20%)
5.1.3 Honorários do Captador sem exclusividade.....	0,3% (5%)
5.1.4 Honorários Gestor.....	0,45% (15%)
5.1.5 Honorários da Imobiliária.....	3,6% (60%)
5.2. Pessoa Física externa.....	30%
5.3. Pessoa Jurídica externa.....	40%

CAPÍTULO 6

LOTEAMENTOS POPULARES, ABERTOS OU SIMILARES – Participação entre Pessoa Física e Jurídica.

6.1. Pessoa Física externa.....	30%
6.2. Pessoa Jurídica externa.....	40%



CAPÍTULO 7

Avaliações e outros serviços Inerentes as atividades dos Corretores de Imóveis e Imobiliárias

7.1. Emissão por escrito de parecer de opinião de preço de mercado, em caráter extrajudicial, em percentual incidente sobre o valor apurado para o imóvel.....1%

7.2. Assessoria, planejamento e viabilização do crédito imobiliário junto a agentes financeiros..1,5%

7.3. Assessoria, Planejamento, Organização de lançamento de empreendimento imobiliário, tais como, Loteamentos Fechados, Loteamentos abertos, Condomínios Urbanísticos, Condomínios Verticais, Condomínio de casas ou Conjuntos Habitacionais, sobre o valor total do empreendimento.....1%

7.4. Hora técnica de consultoria ou avaliação imobiliária. 40% do salário mínimo vigente à época do pagamento.

7.5. Taxa de locomoção fora do município a ser calculada de acordo com o distanciamento e no mesmo município. 10% do salário mínimo vigente.

CAPÍTULO 7

Avaliações e outros serviços Inerentes as atividades dos Corretores de Imóveis e Imobiliárias

7.1. Emissão por escrito de parecer de opinião de preço de mercado, em caráter extrajudicial, em percentual incidente sobre o valor apurado para o imóvel.....1%

7.2. Assessoria, planejamento e viabilização do crédito imobiliário junto a agentes financeiros..1,5%

7.3. Assessoria, Planejamento, Organização de lançamento de empreendimento imobiliário, tais como, Loteamentos Fechados, Loteamentos abertos, Condomínios Urbanísticos, Condomínios Verticais, Condomínio de casas ou Conjuntos Habitacionais, sobre o valor total do empreendimento.....1%

7.4. Hora técnica de consultoria ou avaliação imobiliária. 40% do salário mínimo vigente à época do pagamento.

7.5. Taxa de locomoção fora do município a ser calculada de acordo com o distanciamento e no mesmo município. 10% do salário mínimo vigente.

CAPÍTULO 8

Nota Técnica:

1. Os percentuais acima serão aplicados sobre o valor da avaliação técnica de preço de mercado e sobre o valor do financiamento contratado com o agente financeiro.
2. Os cálculos de horas técnicas deverão ser apresentados por orçamento prévio ao contratante a considerar todos os custos com locomoção, alimentação, material para realização do trabalho, despesas administrativas, empregados e colaboradores, impostos, despesas operacionais, etc.
3. No caso de imóveis com saldo devedor junto à agentes financeiros, consórcios ou diretamente com o proprietário, os percentuais serão aplicados sobre o valor total do contrato, ou seja, valor do direito mais o valor do saldo devedor.
6. No caso de permuta de bens imóveis, a referência de remuneração do corretor será paga pelo vendedor e comprador será na proporção de 50% a cada um deles.
8. No caso de venda com parte de pagamento representado por bens imóveis, poderá o vendedor pagar sobre o valor recebido em moeda corrente e o comprador sobre o valor dos bens dados em pagamento.
9. No negócio concluído com parceria entre pessoa física e pessoa física ou pessoa jurídica e pessoa jurídica, a remuneração poderá ser paga a todos em partes iguais

Orientador Jurídico FENACI / SINDIMÓVEIS
Aurelio Capua Dallapicula - OAB-ES. 27.846