

A revista direcionada para o corretor de imóveis



CRECISP

CONSELHO REGIONAL DE CORRETORES DE IMÓVEIS

Publicação do Conselho Regional de Corretores de Imóveis de São Paulo | Ano 08 | Nº 14 | 2015

Comissões e Grupos de Trabalho

Corretores voluntários mostram a força da categoria no Estado de SP

Cidades

O Ministro das Cidades fala com exclusividade para a Revista CRECISP

ESPECIAL
ELEIÇÕES
2015

Simples Nacional

Vantagens para o corretor de imóveis

Acessibilidade

Os detalhes que fazem diferença

Estagiário

Tempo de aprendizado

Bate Papo

Mario Spinelli fala sobre transparência

Para cuidar da sua saúde, um médico.
Para viajar com rapidez e segurança, um piloto de avião.
Para realizar um negócio imobiliário, você também precisa do
profissional certo: o corretor de imóveis.

A man in a dark suit and tie is smiling and holding a large blue sign with white text. To his left is a doctor in a white lab coat with a stethoscope, and to his right is a pilot in a dark blue uniform with a cap. They are standing in front of a modern, two-story house with a balcony. The background shows a city skyline under a clear blue sky.

**imóvel
só com
corretor**

Só um corretor de imóveis está preparado para encontrar, com toda a segurança, o imóvel perfeito para você e sua família. Na hora de comprar, vender ou alugar, confie seus sonhos a quem mais entende do assunto.



CRECI - 2ª REGIÃO

CRECISP

CONSELHO REGIONAL DE CORRETORES DE IMÓVEIS

www.crecisp.gov.br

A mudança começa por nós, **corretores** de imóveis

Já há algum tempo, o site do CRECISP está divulgando uma mensagem com o objetivo de nos levar a refletir sobre nossas atitudes diárias e sobre como podemos melhorar sempre, assumindo outras posturas em nosso cotidiano. **“Nunca reclame do que você permite”**. A frase é simples e vai direto ao ponto. Constantemente, temos o hábito de reclamar, seja do clima, da falta de água, da poluição, da violência, da falta de clientes, do excesso de profissionais, da presença de pseudocorretores nos plantões... Enfim, os motivos são os mais variados e refletem a nossa indignação com a situação que se apresenta. No entanto, de que adianta repetirmos essa cantilena, se não estamos dispostos a contribuir para que mudanças sejam implementadas, fazendo de nossa atividade algo muito mais profissional e respeitado?

Mudar implica rever conceitos! Não basta apenas se indignar com o pseudocorretor que faz o negócio em seu lugar. Antes disso, denuncie, vá até uma Delegacia do CRECISP, mande um email, telefone...

Seja um corretor de imóveis atuante e comece a mudança por você mesmo! É com atitudes - e não somente com palavras - que podemos conquistar o nosso espaço e solidificar nossa profissão.

Boa leitura!

José Augusto Viana Neto
Presidente | CRECISP



 Fale Conosco	O Leitor tem a palavra	05
 Giro Imobiliário	As principais notícias do mercado	07
 Construção	Acessibilidade	10
 Carreira	Estágio	13
 Bate-papo	Transparência	15
 Cidades	Ministério	18
 Novidades	CIPS	21
 ABC do Corretor	Captação	22
 Corretor	Mídia	24
 Campanha	Muda Brasil	28
 Justiça	Decisões	30
 Temporada	Segurança	33
 Capa	Grupos	35
 Finanças	Supersimples	40
 Artigo	Leis	43
 Legislação	RENAVAM	44
 Cidadania	Estresse	47
 Artigo	Legislação	49
 Turismo	Ribeirão Preto	51
 Eleições 2015	CRECISP	56
 Destaque	Hobbies	58
 Parceria	Banco PAN	60
 Aconteceu	CRECISP	62



CRECISP

Publicação do Conselho Regional de Corretores de Imóveis de São Paulo | Ano 08 | Nº 14 | 2015

DIRETORIA

Presidente: José Augusto Viana Neto
Vice-Presidente: Jaime Tomaz Ramos
Vice-Presidente: Gilberto Y. Yogui
Diretor Secretário: Arthur Boajian
Diretor 2º Secretário: Ruberval Ramos Castello
Diretor Tesoureiro: Francisco P. Afonso
Diretor 2º Tesoureiro: Alberto Tomita

Conselho Fiscal:

Adalberto F. Pellicciari, Ana Alice De Finis Pagnano, Giasone A. Candia

Suplentes: Carlos R. F. Diniz, Rosangela Martinelli Campagnolo, Roberto N. Capuano

Conselheiros:

Adalberto F. Pellicciari, Alberto Tomita, Ana A. De Finis Pagnano, Angelita E. Viana, Arthur Boajian, Carlos Roberto Faleiros Diniz, Francisco P. Afonso, Gerisvaldo F. da Silva, Giasone A. Cândia, Gilberto Y. Yogui, Isaura A. dos Santos, Jackson Carlos Franco, Jaime Tomaz Ramos, Jean Saab, José Augusto Viana Neto, Luiz Carlos Kechichian, Luiz Roberto de Barros, Marcus Ortega Bonassi, Neiva Sueli Pivetta, Odil Baur de Sá, Roberto N. Capuano, Rosangela M. Campagnolo, Ruberval R. Castello, Sabino Sidney Pietro, Valentina A. F. Caran, Wagner Artuzo, Willian Lourenço de Andrade

Suplentes: Adelino A. Andrade Jr., Alexandre Marques Tirelli, Aida Maria Alves Costa Marques, Bento Julio Guidini, Chu Kan Kou, Douglas Vargas, Edeli Maria Azzi Savioli, Ivo Sanches, Joaquim Antonio Mendonça Ribeiro, José Augusto Sasso, José Gualberto De Assis, José Renato Dos Santos, Luiz Antonio Pecini, Marcio Gomes Leiteiro, Maria Regina de Castro Busnello, Nelson Olimpio Sais, Paulo Afonso Tommasiello, Pedro G. Kassab, Roberto C. P. K. Moura, Rosa Maria Eiras, Valdir Donisete Jacomini, Wagner Alfredo D'Almeida

Esta é uma publicação do Conselho Regional de Corretores de Imóveis de São Paulo – 2ª Região
 R. Pamplona, 1.200 – 01405.001 – São Paulo-SP – Fone: (11) 3886.4900
 e-mail: imprensa@crecisp.gov.br

Jornalistas Responsáveis:

Christiane Saggese (MTb 28.016)
 Sonia Servilheira (MTb 20.261)
 Patrícia Digué (MTb 26.866)

Colaboração:

Maira da Silva Oliveira

Diagramação:

Marian Castello Branco Leal

Fotos/Imagens:

Carlos A. Rios Fernandes, Felipe M. R. de Arruda, Felipe Perez, Gabriela E. Rodrigues, Gilberto Hashigushi, Sheila Correia Ramos, Samuel Sandes

sxc.hu

Tiragem: 120 mil exemplares

Todos os artigos aqui publicados são de responsabilidade dos autores, não representando necessariamente a opinião da revista. O CRECISP não proíbe a reprodução (parcial ou integral) das matérias, desde que mencionada a fonte. Todos os direitos reservados.



Revista CRECISP
 Ano 08 | Nº 14 | 2015
 Capa: sxc.hu

CONTATOS DO FACEBOOK

Sou de Franca, SP, e gostaria de me relacionar com vocês através do Face. É bom trocar ideias, e acompanhar tudo. Abraços a todos, que tenham muita saúde e bons negócios.

Donizetti Peixoto Santucci - 44.051F

Em 23 anos de atividade profissional, posso, sem sombra de dúvida, afirmar que a TV CRECI-SP foi um fator que potencializou o meu crescimento como Corretor de Imóveis. Apliquei em meu dia a dia o que fui observando nas palestras, vídeo-aulas, entrevistas, e hoje, tenho na bagagem uma Graduação e duas Pós-Graduações, todas voltadas para área do ramo imobiliário. Obrigado Sr. Presidente Augusto Viana Neto e toda a equipe do CRECI-SP .

Jorge Barros

Obrigado a toda Equipe do CRECI, pela homenagem de aniversário, abraços.

Olídio Luiz Pereira

ATENDIMENTO

Gostaria de fazer um enorme elogio a essa instituição que me atendeu com extrema qualidade e simpatia. Desde o momento em que adentrei até a saída fui muito bem atendido. Funcionários e líderes com educação, conhecimento e resolução dos problemas. Mantenham-se assim!! Parabéns!!

Dr. Patrick Kovac - Cirurgião Plástico

POUPATEMPO

Gostaria de manifestar o bom atendimento recebido na Unidade do CRECISP, no Poupatempo de Santo Amaro. Fui atendido pelos profissionais Bárbara, Ed Carlos, Inês e Elivelton, com muita atenção e eficiência. Grato

Marcelo Nogueira

Parabéns. Nos dias de hoje, precisamos de pessoas capacitadas para lidar com o público de forma gentil, educada e atenciosa.

Roberta Macedo

Só para demonstrar com surpresa o incrível atendimento deste departamento no Poupatempo Santo Amaro. O atendimento da Kátia é excepcional! Agilidade, boa vontade, educação e respeito. Não tirem o CRECI daqui!

Viviane Haxkav

Quero parabenizar a direção deste Poupatempo, por manter e fazer ver a qualidade no atendimento dado no departamento CRECISP, uma entidade de valor e enorme utilidade a nós, cidadãos. Fui muito bem atendido e com uma eficiência extraordinária. Encontrei aqui pessoas que realmente se importam em ajudar e resolver situações. Achei gente honrada e isso dá um conceito de mérito incalculável a mim, minha família e amigos que, de agora em diante, teremos esse posto como referência em atendimento público.

Adroaldo Sampaio Gonçalves

Excelente atendimento, sem filas. Perdi pouco tempo aguardando a solicitação.

Derek Arakaki

Destaque pela agilidade, facilidade, proximidade e locomoção.

Raimundo Nascimento

Acho extremamente importante a permanência do CRECISP neste Posto, pelas facilidades aqui encontradas.

Thiago Ambrosi

PL - CORRETOR NO REGISTRO DO IMÓVEL

Presidente, excelente notícia, parabéns ao Senhor no comando do CRECI SP e a todos os envolvidos.

Luiz Carlos Orestes - 149.182F

Parabéns mais uma vez presidente, a cada ato em busca de uma conquista, esta há muito tempo almejada, vem ao encontro do profissionalismo e determinando a cada dia, a extinção das pessoas não credenciadas.

Cleiton Antonio Moreira Santos - 32.999F

Tenho plena convicção de que esse é o caminho, para legitimar e reconhecer de vez a importância e real necessidade da ação dos nobres colegas em todas as negociações imobiliárias.

Francisco Carlos - 139.598F

Concordo com o nosso presidente, temos que mudar o modo que a sociedade enxerga o trâmite de compra e venda de um imóvel. Temos que nos espelhar em países que têm uma legislação mais apurada nestes trâmites imobiliários, como por exemplo os Estados Unidos. Temos que lutar para que seja necessária a intermediação de um corretor para que aconteça uma transação imobiliária.

Vamos usar como base a OAB, que em grande parte dos processos, faz-se necessário o acompanhamento de um advogado, salvo algumas hipóteses de causas de menores valores ou algumas situações específicas. Por que acontece isto, já que o advogado é especialista no assunto, apesar de todo mundo conhecer um pouco sobre leis, desta mesma maneira todo mundo sabe um pouco como acontece uma transação imobiliária, mas aonde está o especialista para dar todo o respaldo nesta transação? É onde se faz necessário o acompanhamento de um corretor de imóveis.

Ninguém reclama de pagar o honorário do advogado para entrar com uma ação reivindicando a restituição da "corretagem paga indevidamente", olha o que a nossa sociedade pensa sobre todo o serviço de consultoria que prestamos, não tem valor, mas por que a consultoria de um advogado tem valor e paga-se sem reclamar o honorário devido a ele?

Precisamos, através de lei, impor defesas para todos os corretores de imóveis devidamente inscritos no CRECI, somente assim iremos mudar a forma de pensar da nossa sociedade.

Raphael Amaral Burdim - 145542F

O objetivo dessa alteração é muito importante para garantir que o profissional se mantenha regular perante seu Conselho, dentro das normas éticas, reforçando a sua responsabilidade civil e penal por atos que tenham causado danos às partes envolvidas na transação. Por esse ângulo, o Projeto beneficia ainda a população à medida que identifica o corretor encarregado da intermediação, evitando a atuação de falsos corretores.

Na minha opinião, o projeto do deputado Edmar Arruda pode tornar a relação cliente/corretor um

pouco mais madura, haja vista que, no Brasil, os profissionais imobiliários ainda não têm as mesmas conquistas obtidas de um corretor. Por outro lado em que o profissional presta uma assessoria completa ao cliente e também caracteriza ganho real para que ajustemos os nossos impostos devidos a cada venda registrada perante a garantia de recebimento e responsabilidade. Parabéns, tomara que isso aconteça o mais breve possível.

Haroldo José Calado - 072854F

Como o próprio artigo diz, estamos atrasados em relação a outros países, e temos que trabalhar o tempo todo com a insegurança de sermos passados para trás na concretização da compra, pois o cliente pode procurar ou encontrar o proprietário e negociar direto com ele; também há aqueles que incentivam a negociação direta para obter mais vantagens como descontos; na minha opinião é que todos querem e precisam dos serviços do corretor mas não querem pagar por ele e também apoio a lei em questão, 6274/2013, pois inibirá o número de corretores ilegais no mercado.

Flavio Yamamoto - 151.049F



Você pode encaminhar suas críticas, sugestões ou observações ao CRECISP através do email: faleconosco@crecisp.gov.br

A Revista CRECISP se reserva o direito de publicá-las ou não, em sua totalidade ou de maneira resumida.

IMÓVEIS NOS EUA

Os brasileiros estão em quarto lugar no ranking dos estrangeiros que mais buscam imóveis para compra nos Estados Unidos, segundo dados de dezembro da National Association of Realtors, uma das maiores associações do mercado imobiliário norte-americano, que reúne mais de 1 milhão de associados.

Os brasileiros ficam atrás apenas do Canadá, Reino Unido e da Austrália, que aparecem em primeiro, segundo e terceiro lugar, respectivamente.

Fonte: Exame



LUXO

O mercado de apartamentos ultraluxuosos de Manhattan tem uma nova marca, U\$ 150 milhões. Esse é o preço estabelecido pela Incorporadora Chetrit Group por um triplex de 2.000 metros, no antigo Sony Building em Midtown, segundo documentos apresentados da procuradoria geral do Estado de Nova York. Este seria um recorde em preços de vendas residenciais superando os US\$ 130 milhões buscados por um apartamento no número 520 na Avenida Park, da Zeckendorf Development Co. Com a proliferação dos apartamentos de luxo em Manhattan, as construtoras estão oferecendo suas unidades de alto padrão pelos preços mais elevados da história, para se destacarem na multidão, disse Jonathan Miller, presidente da avaliadora, Miller Samuel Inc. de Nova York. Até o momento, o preço mais alto já pago por um condomínio na cidade é de US\$ 100,5, um negócio fechado em dezembro, por uma cobertura duplex na torre One57.

Fonte: InfoMoney

CASA PRÓPRIA

Após encerrar 2014 com as vendas em ritmo lento, o mercado imobiliário terá de enfrentar mais um obstáculo na hora de convencer o consumidor a fechar negócio: o aumento do ITBI (Imposto sobre Transmissão de Bens Imóveis), que passou de 2% para 3% do valor do imóvel em São Paulo.

O ITBI é um imposto que se paga ao município na compra de uma casa ou apartamento. O reajuste de um ponto percentual do tributo para os paulistanos elevará o custo total da compra da casa. Criticada na época da aprovação, no fim do ano passado, a alta do tributo foi vista pelo mercado como uma manobra para compensar a derrota da prefeitura, que reviu o aumento do IPTU deste ano.

Fonte: Folha de São Paulo

MINHA CASA MINHA VIDA

O governo federal vai começar a retomar os imóveis dos beneficiários do Programa Minha Casa, Minha Vida, que ficarem inadimplentes por mais de três meses. A medida atinge diretamente as famílias com renda mensal de até R\$ 1,6 mil (faixa 1). Em dezembro de 2014, segundo dados da Caixa Econômica Federal, a inadimplência da faixa 1 era de 17,3%. Atualmente, a prestação cobrada dessas famílias é de até 5% da renda pelo prazo de 10 anos, sendo que o valor mínimo é de R\$ 25. Numa operação convencional de crédito imobiliário, os imóveis resgatados teriam que ser leiloados para pagamento do débito. Mas, com a Lei 13.043, ficou estabelecido que a Caixa deveria reincluir o imóvel retomado por inadimplência no programa habitacional para aquisição por outro beneficiário.

O Ministério das Cidades informou que o objetivo do programa não é retomar imóveis nos casos de inadimplência, mas ajudar as famílias beneficiadas a superar eventuais dificuldades, justamente por isso a legislação em questão é "autorizativa".

Fonte: Valor Econômico

JOVENS PROPRIETÁRIOS

A compra da casa própria ainda é o sonho da maioria dos brasileiros, mas hoje esse sonho torna-se realidade cada vez mais cedo. Consumidores com até 35 anos já representam 44,4% dos mutuários na Caixa Econômica Federal.

As construtoras confirmam esse perfil e desenvolvem produtos para atender o público jovem. O comprador busca primeiro a localização. Ele quer morar principalmente perto do trabalho e com infraestrutura de transportes, comércio e serviços.

Bairros em desenvolvimento, como, por exemplo, Chácara Santo Antonio, Vila Anastácio e a região central, são bem aceitos por compradores mais jovens. Por último, vem o preço. Os apartamentos de um e dois dormitórios, com metragem de até 60 metros quadrados, são os preferidos por quem está iniciando a vida – jovens, casais ou casais com um filho.

Fonte: O Estado de S. Paulo

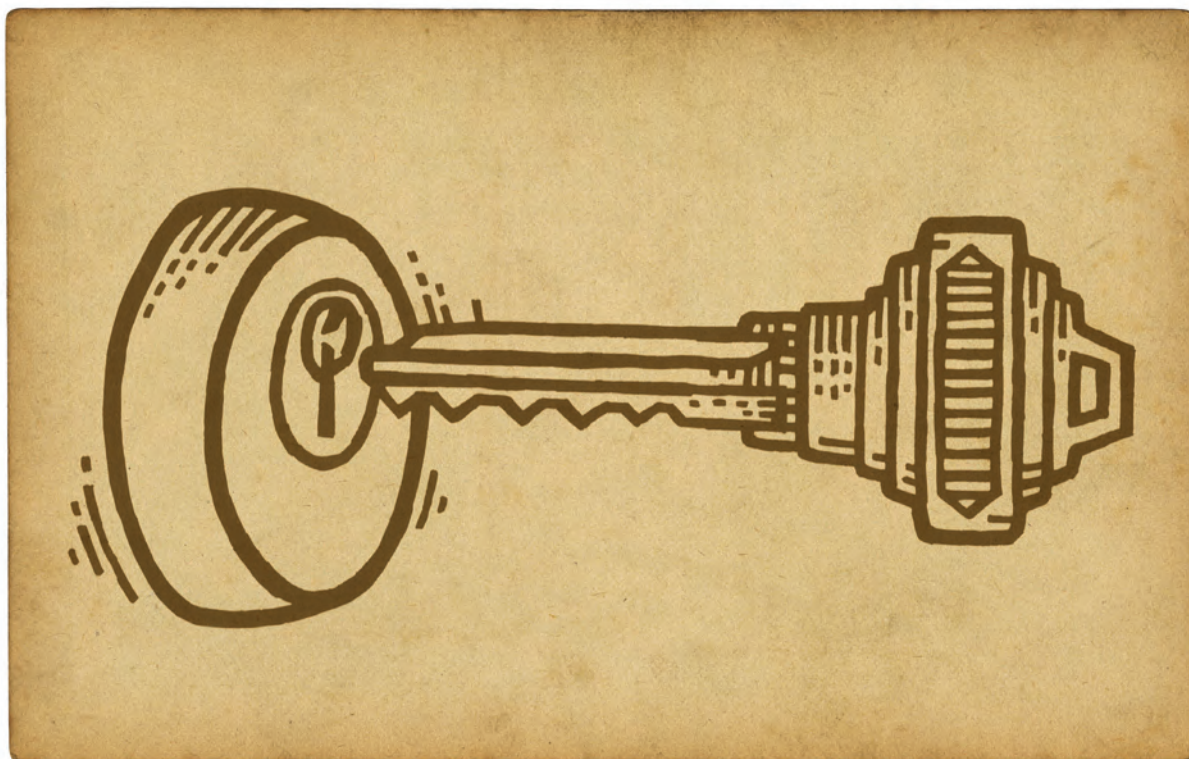
BLINDADOS

O mercado de blindagem de imóveis ainda é pequeno se comparado ao de automóveis, mas não para de crescer. As empresas que atuam no segmento relatam que, desde 2010, a procura por proteção dentro de casa aumentou em torno de 35% ao ano, assim como o faturamento do setor.

A blindagem de portas sociais de apartamentos, especialmente em São Paulo, foi a que mais cresceu no segmento nos últimos anos, segundo o presidente da Câmara de Blindagem da Abrablin e dono da Inova Glass, Guto Pinesi, que atua há 15 anos neste mercado. Outro serviço que tem recebido uma grande quantidade de pedidos são os chamados “bunkers” ou quartos do pânico, que isolam completamente um cômodo da residência contra ameaças externas.

O custo para proteger uma residência pode variar conforme o nível de proteção (que vai do antiarrombamento à barreira contra fuzil), o tamanho da porta ou janela, o tipo de material e o acabamento externo. O metro quadrado de uma janela simples, com proteção nível 2, resistente a armas como a ponto 40 e o calibre 38, pode custar entre R\$ 2 mil e R\$ 10 mil.

Fonte: G1



ILHAS DA FANTASIA

O recente relatório Candy GPS, com foco nos hábitos de compra de indivíduos de alto poder aquisitivo – aqueles com patrimônio avaliado em US\$ 30 milhões ou mais – em todo o mundo, interessados em imóveis situados em ilhas, classificou as 20 áreas mais procuradas para investimentos imobiliários, incluindo ilhas particulares. Bermuda ficou em primeiro lugar, e as Bahamas, Ilhas Virgens Britânicas e Antigua aparecem entre as cinco primeiras posições, em grande medida por causa de sua proximidade com os Estados Unidos, clima ameno e condições favoráveis aos negócios, de acordo com o relatório.

O leste e o oeste da costa da Flórida ficaram entre as 10 posições mais altas da classificação, publicada no semestre passado pela consultoria imobiliária internacional Savills e o escritório de design Candy & Candy, em parceria com Deutsche Asset & Wealth Management.

A população global de pessoas com mais de US\$ 30 milhões em bens chegou a quase 200 mil em 2013, e as previsões apontam crescimento de 22% até 2018, de acordo com a Savills, abastecendo assim a demanda por imóveis extraordinários.

Fonte: O Estado de S. Paulo

CONSTRUÇÃO

O clima é de apreensão entre os empresários do mercado imobiliário. Os últimos resultados financeiros e as previsões da economia para os próximos meses já haviam desenhado um cenário de baixo crescimento para este ano. Agora, o risco de racionamento de energia elétrica e de água fez surgir um novo temor: a paralisação da construção civil. O segmento é responsável por cerca de 40% do consumo energético, do qual dependem equipamentos, bombas e elevadores. Também é grande consumidor de água, amplamente utilizada na produção de concreto e na compactação da terra — são gastos cerca de 300 litros na produção de um único metro cúbico de concreto e 200 litros na compactação de um metro cúbico de terreno.

Fonte: Veja



Acessibilidade

a idosos e pessoas com deficiência

O PAÍS ESTÁ ENVELHECENDO. JÁ É TEMPO DE ATITUDES VOLTADAS AOS IDOSOS E, ESPECIALMENTE, DE PROMOVER A INCLUSÃO SOCIAL.

De acordo com diversos estudos, o Brasil tem apresentado um número cada vez maior de adultos e, conseqüentemente, de idosos. O País está envelhecendo e isso gera uma série de conseqüências, como a diminuição da população ativa, e em contrapartida surge, também, a necessidade de aprimoramento dos serviços, e das instalações comerciais, casas de repouso e até mesmo imóveis que sejam adequados não só às pessoas que estão na terceira idade, mas que apresentam algum tipo de deficiência.

Segundo dados do Censo/IBGE 2010, apenas na cidade de São Paulo são aproximadamente 3 milhões de pessoas que apresentam alguma deficiência ou mobilidade reduzida. De acordo com o secretário de Estado Adjunto dos Direitos da Pessoa com Deficiência, Cid Torquatto, além da Lei Federal 10.098/00, fundamental é respeitar o Decreto Federal 5.296/2004, que regulamenta a lei e traz diretrizes de acessibilidade física, arquitetônica e urbanística, bem como estabelece as normas da Associação Brasileira de Normas Técnicas – ABNT para cada tema,



Cid Torquatto

ressaltando a importância da ABNT 9050/2004, que traz as especificações para acessibilidade em edificações, mobiliário, espaços e equipamentos urbanos, sendo a principal norma de referência para o setor de construção.

Em uma visão geral, em São Paulo, hoje, os principais empreendimentos imobiliários, públicos e comerciais, nascem acessíveis. Mas o passivo de falta de acessibilidade na cidade, nas ruas e edificações antigas, ainda é brutal, alijando as pessoas com deficiência da fruição de seus direitos como qualquer cidadão. O que não é aceitável é que se continue construindo sem respeitar a legislação há anos vigente.

“Pelo Decreto Federal 5.296, art. 11, a construção, reforma ou ampliação de edificações de uso público ou coletivo, ou a mudança de destinação para estes tipos de edificação, deverão ser executadas de modo que sejam ou se tornem acessíveis às pessoas com deficiência ou com mobilidade reduzida. Não temos um número de quantos imóveis respeitam as normas de acessibilidade, mas tenho certeza que representam a minoria. A esmagadora maioria dos imóveis residenciais e comerciais no Brasil não obedece à lei e está, em teoria, sujeita a várias punições, inclusive à interdição. A boa notícia é que a maior parte dessas edificações irregulares necessita de muito poucos ajustes e adaptações para se adequar. Ou seja, mãos à obra”, comentou Torquato.

O delegado municipal do CRECISP em Guaiçara, Benedito Ferreira, concluiu o curso de Edificações na ETEC de Lins e elaborou uma monografia ressaltando os principais problemas encontrados no Asilo Lar São Vicente de Paulo e em outras instituições semelhantes. No local, foi constatado que há a necessidade de diversas adequações e reparações: as portas estão restritas ao acesso aos sanitários, devendo apresentar de 80 cm a 90 cm de largura. Já as maçanetas devem estar à

altura de 1,00m do piso e ser do tipo alavanca; e as rampas estão de acordo com os acessos em corredores, mas, com relação aos cômodos, estão fora dos padrões exigidos.

“Quanto a desníveis não há o que objetar, uma vez que estão de acordo com a norma e a topografia da área exigiu as técnicas aplicadas - rampas de acessos. Os corredores que dão acesso aos compartimentos não estão totalmente de acordo com a Norma. Quanto ao estacionamento interno, está prejudicado, seu revestimento-cobertura se encontra danificado, dificultando a locomoção de cadeiras de rodas. A sinalização de piso está de acordo, mas no sentido vertical padece de revisão. Os sanitários carecem de uma revisão-mudança radical, além disso necessitam de mais avisos, sinais e treinamentos – simulações e barras laterais de proteção à queda.

Ferreira visitou também outras dependências direcionadas a idosos, tanto públicas como privadas, além de supermercados, repartições



públicas, e instituições e detectou que existem também problemas de acesso como falta de rampas adequadas, sanitários não adaptados e outras carências.

Já o secretário Torquato ressaltou que os corretores de imóveis podem ser grandes agentes de promoção da acessibilidade e dos direitos das pessoas com deficiência. "Devem entender que, hoje, um imóvel acessível, além de regular, tem que valer e se valorizar mais do que um imóvel sem acessibilidade, inclusive pelos riscos de fiscalização e punição. Eles podem sensibilizar seus clientes quanto a estas questões. Por outro lado, a própria profissão de corretor vem atraindo profissionais com deficiência. Estamos sugerindo ao CRECISP a realização de uma pesquisa junto aos milhares de corretores de imóveis para saber quantos possuem algum tipo de deficiência, entre outros projetos conjuntos com essa importante entidade no cenário institucional brasileiro".



De acordo com o Estatuto do Idoso - LEI No 10.741, DE 1º DE OUTUBRO DE 2003 - Art. 37 - o idoso tem direito à moradia digna, no seio da família natural ou substituta, ou desacompanhado de seus familiares, quando assim o desejar, ou, ainda, em instituição pública ou privada. § 1o A assistência integral na modalidade de entidade de longa permanência será prestada quando verificada inexistência de grupo familiar, casa-lar, abandono ou carência de recursos financeiros próprios ou da família. § 2o Toda instituição dedicada ao atendimento ao idoso fica obrigada a manter identificação externa visível, sob pena de interdição, além de atender toda a legislação pertinente. § 3o As instituições que abrigarem idosos são obrigadas a manter padrões de habitação compatíveis com as necessidades deles, bem como provê-los com alimentação regular e higiene indispensáveis às normas sanitárias e com estas condizentes, sob as penas da lei.

Já o Art. 38 discorre: nos programas habitacionais, públicos ou subsidiados com recursos públicos, o idoso goza de prioridade na aquisição de imóvel para moradia própria, observado o seguinte:

- I - reserva de pelo menos 3% (três por cento) das unidades habitacionais residenciais para atendimento aos idosos; (Redação dada pela Lei nº 12.418, de 2011)
- II - implantação de equipamentos urbanos comunitários voltados ao idoso;
- III - eliminação de barreiras arquitetônicas e urbanísticas, para garantia de acessibilidade ao idoso;
- IV - critérios de financiamento compatíveis com os rendimentos de aposentadoria e pensão.

Um aprendizado para a profissão

O ESTÁGIO É O PRIMEIRO PASSO PARA CHEGAR A SUA CREDENCIAL

Inciuar na carreira de corretor de imóveis não é uma tarefa fácil. É preciso preparação, dedicação e estudo. O curso exigido é o de Técnico em Transações Imobiliárias (TTI) que apresenta duração mínima de, em média, seis meses. No entanto, é possível realizar um curso presencial, mais completo, e gratuito, através da ETEC. Há os que preferem ir mais longe, e escolhem uma formação universitária, em um curso de Gestão Imobiliária.

Uma questão essencial na escolha no curso é que ele esteja regularizado e reconhecido pelo Conselho Estadual da Educação. Com o início deste estudo, é possível obter uma carteira de estagiário e um documento denominado Certidão de Matrícula.

Através desta declaração, o futuro estagiário deverá entrar no site do CRECISP (www.crecisp.gov.br) e fazer sua inscrição. Para isso,

ter um responsável concedente, ou seja, um corretor de imóveis que deverá ajudá-lo durante o dia a dia, para ensinar a trabalhar no mercado imobiliário.

O interessado vai preencher todos os formulários, imprimi-los e depois pagar as taxas do estágio, além da taxa de certidão de regularidade, para saber se seu responsável está em acordo e como determina a resolução 1127 de 2009 do Conselho Federal dos Corretores de Imóveis (Cofeci).

Feito isso, é necessário dirigir-se a uma das regionais, ou seccionais, ou aos Postos do Poupatempo de Itaquera, São Bernardo do Campo e Santo Amaro para poder protocolizar a documentação. O prazo em média para se expedir uma carteira de estagiário é de 10 a 15 dias corridos, e após a confecção deste documento, é enviado um e-mail para o requerente.



te, para que possa retirá-la no local em que foi protocolizada a documentação.

Como o curso de TTI normalmente tem duração de seis meses, o prazo de validade da carteira de estagiário é o mesmo, e durante esse tempo, ele não pode exercer a função do profissional. De acordo com a Resolução do Cofeci, Art. 8º - o estudante estagiário fica proibido de anunciar, de intermediar interesses ou de abrir escritórios em seu próprio nome, para a realização de negócios imobiliários. O estagiário pode, apenas, acompanhar o corretor no seu dia a dia, porque esta função é um aprendizado.

O nome do corretor de imóveis responsável pelo estagiário tem que estar presente no verso da carteira. E todas as vezes que uma fiscalização comparecer a uma imobiliária, o estagiário tem que estar acompanhado do profissional responsável.

A responsabilidade do corretor de imóveis sobre o estagiário é de 100%. Qualquer erro ou deslize cometido pelo aspirante a corretor, quem responde é o profissional. Assim, ele não deve permitir que o estagiário exerça qualquer atividade no setor imobiliário e deve sempre estar acompanhado por um responsável.



“Elas não são vítimas”

O CONTROLADOR GERAL DO MUNICÍPIO, **MÁRIO VINÍCIUS SPINELLI**, É CONTUNDENTE, AO CLASSIFICAR AS EMPRESAS ENVOLVIDAS EM ESQUEMAS DE CORRUPÇÃO COMO CORRUPTORAS, E NÃO VÍTIMAS. RESPONSÁVEL POR DESVENDAR A CHAMADA MÁFIA DO ISS, NA PREFEITURA DE SÃO PAULO, EM UMA ENTREVISTA EXCLUSIVA, ELE FALOU À REVISTA CRECISP.

O senhor concedeu uma entrevista na qual mencionou que existe uma tolerância maior por parte da construção civil com irregularidades e desvios na gestão pública. A que o senhor atribui essa situação?

R: É difícil saber exatamente a causa, mas a construção civil é um setor que tem relação direta com o poder público e esse diagnóstico parte de uma percepção individual. Reiteradamente, empresas do setor estão envolvidas em casos de corrupção e o índice de denúncias que essas empresas fazem voluntariamente é muito baixo. Isso é uma clara demonstração, no meu entendimento, de que há uma certa tolerância do setor com relação à questão da corrupção. Se pegarmos o caso da Máfia do ISS em São Paulo, temos mais de 900 empresas envolvidas na questão e menos de uma dezena delas se prontificou a nos procurar e a colaborar com as investigações. E se verificarmos no âmbito da União, da mesma forma, de maneira reiterada, as empresas da construção civil estão envolvidas em esquemas de corrupção. Tivemos um esquema grandioso, que é o caso da Operação Lava-Jato, em que as maiores empreiteiras do Brasil tinham um clube para definir esquemas de pagamento de propinas. Isso é uma clara demonstração de tolerância e conivência com a corrupção.

Alguns setores da iniciativa privada têm um histórico maior de envolvimento com a corrupção. Além da construção civil, quais outros o senhor destacaria?

R: Não tenho dúvidas que há outros setores cujo comportamento também demonstra uma certa tolerância. Setores onde a cartelização ocorre com maior frequência. O que chama a atenção na construção civil é que é um setor muito importante para o crescimento do País, que emprega muita mão de obra e que deveria estar muito preocupado com políticas de responsabilidade social. Verificamos claramente, por exemplo, no caso da lei anticorrupção, que entrou em vigor no ano passado, que o setor da construção civil não tem demonstrado a mesma atenção do que outros setores. Nas várias capacitações que temos feito para o setor privado, nas palestras, sempre temos a curiosidade de perguntar quantos representantes são de empresas da construção civil, e em pouquíssimos casos há o interesse. É um setor que, embora esteja permanentemente envolvido em casos de corrupção, ao que parece, não tem dado atenção a uma legislação que quer transformar o ambiente de negócios em um ambiente mais íntegro.

O senhor conseguiu acabar com a Máfia do ISS na Capital paulista em 2013. Como surgiram as suspeitas que levaram a esse desfecho?

R: Esse caso partiu de uma ação da Controladoria Geral do Município de São Paulo, que analisou a evolução patrimonial de alguns servidores públicos e identificou que, na estrutura da prefeitura, havia servidores municipais que atuavam na área de fiscalização que tinham um

patrimônio com indícios de incompatibilidade com a remuneração que recebiam. A partir daí, nós iniciamos uma investigação com o Ministério Público e o esquema todo foi desvendado. Com relação a manifestações por parte da construção, houve algumas, muito pontuais, mas de forma antecipada não. Tanto das empresas como dos setores que representam as empresas, e isso para mim é ainda mais grave. Você pode até aceitar que uma empresa sozinha não queira denunciar um esquema de corrupção dessa proporção. Mas não é possível que os setores que representam as empresas não tivessem chegado às autoridades e denunciado que havia uma máfia funcionando dentro da prefeitura de SP. Isso para mim é inaceitável.

Quanto tempo levou essa investigação?

R: Durou em torno de sete meses. E mesmo depois de deflagrada a operação, apenas meia dezena de empresas procuraram a Controladoria para colaborar. Isso é muito grave. Nós temos evidências de pagamento de propina por parte das empresas, depósitos em contas de servidores públicos municipais e empresas ligadas a servidores. E mesmo assim, as empresas usam argumentos que foram vítimas desse esquema. Esse argumento para mim é inaceitável porque essas empresas se beneficiaram diretamente, recolhendo menos impostos. Na minha opinião, elas não são vítimas. Atuaram, sim, como corruptoras.

Foram mais de 900 construtoras envolvidas na máfia do ISS. O que aconteceu com essas empresas em termos de punição?

R: Na esfera administrativa, nossa atuação ficou um pouco limitada, porque a lei anticorrupção ainda



Crédito: Heloisa Ballarini / SECOM

não estava em vigor. Como elas não tem contrato com a prefeitura, são empresas que atuam no mercado privado, e a sua relação com a prefeitura diz respeito ao recolhimento de tributos e à obtenção de licenças, não pudemos aplicar a chamada declaração de inidoneidade, que as impediria de contratar com o poder público. Então na esfera administrativa, a penalidade se limitou às multas aplicadas por uma nova fiscalização com relação ao recolhimento de tributos.

Na esfera judicial, há muitas ações no Ministério Público em curso. As empresas são objeto de inquérito na área cível e na área penal. Todos esses procedimentos ainda estão em andamento e as empresas podem ser penalizadas, pagar multas por via judicial, e os seus diretores ou as pessoas que operaram o esquema de corrupção podem ter que responder na esfera penal pelo crime de corrupção ativa.

Quantas pessoas da administração pública estavam envolvidas? Houve algum tipo de punição?

É difícil precisar esse número porque as investigações não foram encerradas. Na esfera administrativa, quatro funcionários já foram demitidos pelo envolvimento direto no esquema. Há outros casos sendo ainda investigados. Com ligação direta, há em torno de 20 servidores. Onze indivíduos já foram denunciados pelo Ministério Público. Só vamos ter esse número quando as investigações forem finalizadas. Eles sofreram demissão por enquanto, mas vão responder tanto na esfera criminal quanto na cível.

O senhor acredita que a Lei 12.846 (Lei Anticorrupção) vai reduzir os casos de pagamento de propinas a órgãos da administração pública pela iniciativa privada?

Não tenho a menor dúvida que ela será fundamental para a redução da impunidade no Brasil. Tive a oportunidade de participar da elaboração do projeto de lei e para nós, ela é um instrumento fundamental para a redução da impunidade no país. É um mecanismo muito importante para que danos ao erário possam ser ressarcidos de forma mais séria e mais rápida. Além disso, ela tem um fator preventivo muito importante, porque faz com que as empresas passem a criar mecanismos de controle interno e compliance. As empresas têm que atuar preventivamente para que não estejam envolvidas nessas fraudes. Isso, na minha opinião, vai ter um resultado muito importante para o país.

Após a regulamentação dessa lei, já houve novos casos?

Nós já a regulamentamos no município, mas é sempre difícil a mensuração porque a lei tem um efeito direto que é muito importante. O simples fato de as empresas estarem se movimentando - e a gente vê isso aqui em SP muito claramente, pelo número de eventos que ocorrem e o número de setores de compliance que as empresas estão estruturando - já é um status bastante positivo para a lei. Já tem ocorrido uma movimentação no setor privado com relação à promoção de práticas de integridade.

A lei estabelece a responsabilização de pessoas jurídicas e não se limita no que diz respeito à aplicação de penalidades às empresas, organizações, ONGs e etc. No que diz respeito à administração pública todo e qualquer órgão pode instaurar um processo para responsabilizar uma empresa. No caso da prefeitura de SP, essa competência foi restringida à Controladoria Geral do Município. Ela é o órgão da administração municipal responsável pela aplicação das leis.



Sob o comando de um corretor

GILBERTO KASSAB, CORRETOR DE IMÓVEIS E EX-PREFEITO DE SP, AGORA RESPONDE PELO MINISTÉRIO DAS CIDADES E FALA À REVISTA CRECISP

1 - Atualmente, como está o déficit habitacional no País?

Gilberto Kassab - Embora o conceito de déficit habitacional seja sempre associado à necessidade de equilibrar o estoque com a demanda habitacional, seu indicador não é tão físico e tão diretamente relacionado como possa parecer. O déficit habitacional, na realidade, é um indicador de cenário e é influenciado por vários fatores do contexto social devido a sua composição multidimensional. Apesar de a produção habitacional ser bastante importante, há outras formas de combate, como a melhoria da renda, dentre outros aspectos a serem tratados, que podem ser ainda mais eficientes para o combate ao déficit habitacional. Apesar disso, periodicamente o Ministério das Cidades avalia o déficit habitacional no Brasil, em conjunto com a Fundação João Pinheiro (FJP), a partir dos dados do Censo (IBGE), e nos anos em que não há Censo, é utilizada a Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios (PNAD- IBGE) como referência.

2 - E no Estado de SP, qual é a demanda habitacional?

Kassab - Demanda sempre existirá, portanto o importante, repito, é definir prioridade e manter investimento. No estado de São Paulo, por exemplo, já foram contratadas 675 mil unidades habitacionais e entregues 357.203 moradias. O investimento é de R\$ 49 bilhões.

3- Quais são as prioridades no setor da habitação no Brasil? Como serão tratadas?

Kassab - As estratégias de longo prazo para equacionar as necessidades habitacionais estão focadas em dois eixos. O primeiro é a urbanização de assentamentos precários e o tratamento do déficit qualitativo, especialmente com os recursos do FNHIS e PAC-UAP. O segundo é a produção habitacional, tratada especialmente pelo Programa Minha Casa, Minha Vida (PMCMV), em suas diversas modalidades. Os investimentos em urbanização com o PAC, de acordo com o balanço de outubro de 2014, estão na ordem de R\$ 26,8 bilhões, distribuídos em uma carteira formada por 837 obras. Já fo-



ram concluídos mais de 100 empreendimentos, atendendo a cerca de 140 mil famílias, sendo que, até a conclusão de todas as obras, devem ser atendidas mais de 1,8 milhão de famílias. Já o Programa MCMV, em suas duas fases, contratou 3,75 milhões de moradias, das quais já foram entregues às famílias 2 milhões de unidades. Os investimentos, desde 2009, ano de sua criação, ultrapassam o valor de R\$ 244 bilhões, em suas diversas modalidades. Para os próximos anos, o programa está sendo aprimorado e ampliado com a contratação de mais 3 milhões unidades habitacionais.

4 - Com relação ao Minha Casa Minha Vida, quais foram os resultados obtidos até agora e o que está previsto para os próximos anos?

Kassab – Durante as duas fases do programa foram aplicados R\$ 244 bilhões para a contra-

tação de 3,76 milhões de unidades habitacionais, sendo que já foram entregues mais de 2 milhões de moradias. O Governo Federal anunciou a terceira fase do MCMV com a meta de contratar três milhões de unidades habitacionais no país. Os detalhes desta etapa estão em discussão e com os principais parceiros, que são os movimentos sociais, poder público local e a iniciativa privada.

5 - O senhor foi prefeito de SP, e conhece as dificuldades na obtenção de terrenos para os projetos do Minha Casa Minha Vida na cidade. Há algum plano para melhorar essa questão?

Kassab - A legislação do programa Minha Casa, Minha Vida exige que o empreendimento deva estar inserido na malha urbana ou em zonas de expansão urbana, assim definidas pelo Plano Diretor do Município. Mesmo para



os empreendimentos localizados em zona de expansão, estes deverão estar contíguos à malha urbana e dispor, no seu entorno, de áreas destinadas para atividades comerciais locais. É exigida, ainda, a apresentação da concepção urbanística, subsidiada por um mapeamento do município ou da sua região, apresentando, dentre outros itens, as principais centralidades de comércio e serviços e de pólos geradores de emprego.

É importante esclarecer que cabe aos municípios ou estados viabilizarem, por meio de aporte contrapartida, aprovação de projetos e articulação com os parceiros e beneficiários a melhor inserção urbana dos empreendimentos com base no perfil da demanda e nos seus instrumentos de gestão territorial, planejamento urbano e habitacional. Além disso, para a terceira fase do programa, o Ministério das Cidades está estudando aprimoramentos normativos que levem à melhoria da qualidade dos projetos e inserção urbana, além de assegurar participação mais qualitativa dos municípios e estados na produção dos empreendimentos.

6- Como o senhor analisa uma possível inclusão dos imóveis usados nos benefícios do MCMV?

Kassab - Em São Paulo, nós selecionamos imóveis abandonados ou subutilizados na região central da cidade, que é rica em infraestrutura, para serem reformados e destinados para moradia, mas o perfil de renda era diferente. O Ministério das Cidades tem uma equipe técnica de excelência, que coordena o MCMV desde o lançamento, portanto está em boas mãos e já estão considerando todos os aperfeiçoamentos e alternativas possível para torná-lo ainda mais eficiente.

7- Em seus encontros com o governador e o prefeito de SP, quais foram os pontos discutidos e o que já foi definido para a cidade e o Estado?

Kassab – Essas audiências fazem parte de uma agenda nacional, com governadores e prefeitos das capitais. Fizemos um balanço dos projetos em andamento na cidade e no Estado para acelerar o que for urgente, destravar ações que poderiam estar num ritmo mais célere e por questões burocráticas não estão. As equipes estão aprofundando essa discussão inicial e, dentro das possibilidades orçamentárias, vamos trabalhar para ampliar ainda mais as parcerias com a cidade e o Estado de São Paulo, bem como em todas as regiões brasileiras.

8 - Os últimos anos têm sido marcados por recordes seguidos na concessão de crédito imobiliário. O senhor acredita que esse panorama terá continuidade em 2015 ou já está ocorrendo uma acomodação nesse mercado?

Kassab – Apesar de ser formado também em economia, prefiro deixar essa análise para os analistas financeiros. O que me parece fundamental é que o Governo Federal criou, efetivamente, mecanismo eficiente para famílias de baixa renda, que não teriam acesso ao mercado formal de adquirir a casa própria, vinculado a um projeto de urbanização. E a presidente Dilma, nas oportunidades que tive de me reunir com ela, garantiu que o Minha Casa, Minha Vida é prioridade.



Certificação Internacional

AO FINAL DE 2014, A NAR - NATIONAL ASSOCIATION OF REALTORS - DEU O PONTAPÉ INICIAL PARA A IMPLANTAÇÃO DO CURSO CIPS NO BRASIL.

Em outubro de 2014, a diretora para Negócios Globais da National Association of Realtors (NAR), Aida Turbow, esteve no Brasil para ministrar uma palestra aos inscritos do CRECISP.

A apresentação tratou da importância de os profissionais se conectarem com outros países, abrindo novas oportunidades de negócios em todo o mundo.

A diretora da NAR explicou sobre a filiação dos profissionais a IRM - International Realtors Member - uma comunidade da NAR que congrega corretores de mais de 60 países, oferecendo vantagens e benefícios aos membros.

Aida também falou a respeito do curso CIPS, que proporciona uma certificação internacional aos profissionais, capacitando-os a aten-

derem clientes de todas as partes do mundo.

O CIPS - Certified International Property Specialist - está montando as primeiras turmas no Brasil, destinadas a corretores que queiram expandir seus negócios, atingindo o mercado internacional. Durante cinco dias, os participantes receberão todas as coordenadas a respeito do mercado imobiliário nas Américas, na Ásia e na Europa, com conhecimentos sobre a moeda local, os hábitos e costumes e a legislação específica para o segmento de imóveis de cada país.

Os interessados em participar do Programa CIPS podem obter informações sobre a grade curricular, a agenda das próximas turmas e o custo da programação através do site: <http://www.cipsinstitutesaopaulo.eventize.com.br/>



Captação de qualidade garante realização de bons negócios

A TRANSAÇÃO IMOBILIÁRIA TAMBÉM DEPENDE DA BOA CAPTAÇÃO.

O processo de negociação do imóvel é iniciado através da sua captação, um procedimento que pode ser realizado por uma pesquisa de mercado, ou, em muitos casos, pelo chamado "porta a porta". O captador tem como principal objetivo visualizar na propriedade, principalmente, as necessidades do cliente.

Para que o trabalho seja realizado com sucesso, o corretor de imóveis tem que possuir um ótimo relacionamento e diversos contatos, para que seja possível descobrir o que está disponível para venda e locação no mercado.

De acordo com o subdelegado distrital do CRECISP, José Roberto Prado, 100251-F, geralmente, os corretores de imóveis realizam o trabalho de captação duas ou três vezes por

semana, em busca de imóveis comerciais ou residenciais. "Todos os colegas são captadores, e as comissões seguem a tabela de honorários de 6% a 8%. No entanto, para o valor da captação, a prática é de 10% a 12%."

Segundo o corretor de imóveis, Audinei Lopes Bonfanti, 064914-F, para localizar possíveis imóveis para negociação, o importante é entrar em contato com o proprietário. Depois é realizada uma visita, para avaliação e vistoria do local, e logo após, é efetuada uma opção de venda com autorização para placa e anúncios. "Certifico-me se não há problemas ocultos que possam surgir futuramente e prejudicar o vendedor ou comprador, faço registro de fotos, examino a documentação, e já no escritório, tiro as certidões via internet".



“Por não ser uma tarefa fácil precisa ser bem remunerada. Ter uma carteira grande de imóveis potencializa as vendas. É bom captar propriedades diversificadas e de diferentes tamanhos e valores, localizados em regiões diversas que apresentem preços que agradem a vários perfis de comprador. Normalmente, solicitamos a matrícula atualizada do imóvel, cópia de quitação de tributos (IPTU, água, gás, luz, e condomínio) e dados pessoais dos proprietários, inclusive regime de matrimônio.”

Bonfanti ressalta que a tabela de honorários não prevê ou estabelece o percentual de captação, o que para ele traz desvantagem sobre o assunto. “Acredito que, no momento, a melhor maneira de garantir o recebimento desses honorários é o corretor de imóveis fazer um Termo de Compromisso com quem vai receber sua captação, que é feito pelo seu trabalho e empenho em campo. Como não existe amparo/sustentação, o mercado criou um percentual referência de 10% do valor da venda que só é possível ser garantido na justiça, se houver um protocolo de entrega ou Termo de Compromisso entre o Corretor e a imobiliária”.

Para o corretor, o único habilitado que pode exercer essa atividade é o próprio profissional. “Cabe lembrar que preencher a ficha de indicação é muito diferente de captação, que é o nosso caso. Na primeira situação, o corretor de imóveis vai até o local, avalia a propriedade (terreno, construção, conservação, depreciação por idade, manutenção, etc) apresenta um parecer técnico, e inclusive, verifica se há algum risco ou vício oculto. Em seguida, examina os documentos do imóvel, matrícula e certidões. Completadas as etapas iniciais, tiram-se as fotos

in loco, preenche-se a ficha de captação e colhe-se a assinatura, autorizando a venda. Em seguida, encaminha-se o material ao setor de apoio para o imóvel ser registrado e incluso no estoque da imobiliária. O corretor de imóveis responde civil e criminalmente pelas informações prestadas na captação, inclusive pela avaliação, ou se esconder algum item que possa prejudicar o futuro comprador.”



Mídias e plataformas em prol do corretor

NUM CENÁRIO ONDE EMPRESAS ROMPEM BARREIRAS EM VENDAS ORIGINADAS POR DIVERSAS PLATAFORMAS, É PRECISO SE POSICIONAR NO MERCADO, DIANTE DAS OPÇÕES MODERNAS E TRADICIONAIS DE PUBLICIDADE PARA O ANÚNCIO DE IMÓVEIS.

Com um mundo cada vez mais conectado e pessoas que procuram otimizar o seu tempo, seja no ambiente pessoal, ou profissional, o corretor de imóveis necessita manter sua habilidade de conhecer e se relacionar com seus clientes, tanto pelos meios tradicionais de comunicação, quanto pela infinidade de mídias sociais e ferramentas tecnológicas hoje existentes no mundo virtual, e que podem auxiliar comprador, vendedor e intermediador nas transações imobiliárias.

Jornal

O anúncio em jornal pode parecer simples, e é uma das opções mais utilizadas pelos profissionais para divulgar seus empreendimentos ou marcas. Antes de escolher um jornal para anúncio do negócio, é preciso definir o público alvo, e a partir dessa definição, identificar o jornal em circulação que se encaixa no perfil a ser atingido. Para obter mais informações a respeito da tiragem do veículo ou, por exemplo, em quais bairros ele é mais vendido, o corretor pode realizar uma pesquisa prévia, através do setor de marketing e dos classificados da publicação.

O caderno no qual o anúncio será publicado é outro ponto importante antes de planejar

a divulgação. Geralmente, as editorias possuem temas que são tradicionais, mesmo que tenham nomes distintos entre os diferentes jornais, com editorias como Brasil, Economia e Política, que estão comumente presentes nos meios de comunicação. Hoje em dia, além dos Classificados, o local mais usual para este tipo de serviço, há os próprios Cadernos de Imóveis, que trazem matérias específicas a respeito do mercado imobiliário.

Em relação a valores, vale ressaltar que o dia em que será publicado, o tamanho e posicionamento do anúncio interferem em quanto o anunciante terá de desembolsar pelo serviço. Assim, é preciso fazer um planejamento com base em todas as informações obtidas do veículo.





Revista

Leitores que estão acostumados a comprar revistas sobre determinado assunto, quando folheiam um exemplar, não o fazem para olhar anúncios. Assim sendo, o principal desafio do corretor que deseja anunciar neste tipo de veículo, é antes de tudo, chamar a atenção do possível

consumidor. Como já diz o velho ditado, uma imagem vale mais que mil palavras e neste caso, pode valer mesmo.

A composição de uma bela representação gráfica, casada com texto conciso, de impacto, que traduza ao leitor o objetivo do serviço oferecido, é o que fará diferença na publicidade, dentre as várias páginas que compõem a edição.

Para aproveitar o espaço e ser objetivo, é importante que as informações a respeito do empreendimento estejam dispostas de forma completa, mas não muito extensa, com uma linguagem de fácil entendimento e os principais dados sobre a futura transação. A finalização do anúncio, como na maioria das publicidades de vendas, pode ser feita com o direcionamento dos leitores aos meios de comunicação para a negociação, como sites, telefones, escritórios, e assim os interessados poderão concretizar seus projetos.

Telemarketing

Ações de venda através de um telemarketing, seja receptivo ou ativo, devem ser planejadas antes do início de qualquer atividade. É preciso se preparar em relação ao roteiro de informações que serão passadas, aos dados que o consumidor pode solicitar, inclusive estar por dentro do que acontece em todos os setores do mercado imobiliário.

Embora o telefone seja utilizado para agendar visitas e sanar dúvidas simples a respeito das negociações, o corretor pode trabalhar e oferecer outras informações pessoalmente a seus compradores, e assim garantir a chance de concretizar um negócio.

Ser simpático e identificar as necessida-

des e possibilidades das pessoas é um quesito importante nesta área. Pois todas querem sentir segurança em relação ao profissional que as atende, e ficar à vontade no momento em que podem talvez, realizar o sonho de suas vidas, com a aquisição de um imóvel.



E-mail marketing

Mais que um correio eletrônico, o e-mail é uma das principais formas de comunicação, além de ser barato, direto, simples e eficaz na comunicação entre o público e o empreendedor. Para conseguir a atenção do consumidor, em meio à avalanche de mensagens e spams que lotam as caixas de entrada, os e-mails longos devem ser evitados, pois nesse ambiente, os internautas preferem uma leitura rápida e dinâmica. Mensagens longas podem fazer o possível comprador se desinteressar antes mesmo de saber do que trata o anúncio.

O e-mail não tem a necessidade de ser repleto de imagens, para não ficar "poluído", e as chamadas a respeito do imóvel e do serviço oferecido podem ficar no corpo da mensagem, e ao final, o convite ou um link de direcionamento para o site, ou portal. Selecione um dia para o envio do conteúdo.

Embora existam redes próprias para fins de relacionamentos profissionais, como o LinkedIn, onde seus usuários interagem para discutir questões de carreira e trabalho dentro de um ambiente mais formal e organizado que as redes sociais mais populares como Facebook e Twitter, estas duas entre outras também podem ser grandes aliadas na questão da comunicação.

De que forma as mídias sociais podem auxiliar profissionais e seus clientes na aquisição de imóveis?

WhatsApp - Mesmo que exista uma infinidade de meios de entrar em contato com um cliente, às vezes, o jeito mais eficiente e eficaz



não são as vias tradicionais. O aplicativo WhatsApp é um utilitário muito popular de mensagem instantânea, que muito provavelmente o corretor utiliza em seu dia a dia.

Aproximadamente mais de 450 milhões de pessoas são usuários ativos em todo o mundo, e a cada dia, cerca de 1 milhão de novas contas são criadas pelos smartphones; só aqui no Brasil, são 38 milhões de pessoas adeptas do aplicativo.

O corretor de imóveis pode não utilizar o aplicativo diretamente para vender imóveis, mas sim prospectar clientes, enviar mensagens, ofertas, convites para eventos de lançamentos, oferecendo um atendimento personalizado.

Um dos recursos mais úteis do aplicativo no mercado imobiliário é a possibilidade de criar grupos, com temas de interesse predefinidos. Quem gerencia uma equipe, por exemplo, poderá se comunicar e trocar informações com seu grupo de trabalho.

Facebook - Mais de 1 bilhão de usuários estão conectados pela maior rede social do mundo, e além de o corretor de imóveis estar em contato com familiares e amigos, também pode utilizar a rede para prospectar clientes, e construir entre eles uma relação de confiança num ambiente onde as informações se proliferam rapidamente.

Para começar, crie uma página que não seja o seu perfil pessoal, para manter o ambiente mais profissional. Através da página, o corretor possui opções que o perfil não pode oferecer, como funcionalidades para a divulgação de negócios e o poder "curtir", sem necessitar de convites de amizade.

As páginas ainda apresentam possibilidades fantásticas como estatísticas de visitas, comentários e a programação de funcionalidades em novas abas. Elas devem ser usadas para engajar clientes. Publicações a respeito dos lançamentos imobiliários, eventos que ocorrem na cidade e no bairro, são formas de identificar gostos e preferências de pessoas que interagirão com o administrador da página, melhorando o relacionamento e a empatia entre corretor e consumidor.

Instagram - Quando se trata de tirar fotos para publicá-las instantaneamente, e assim alcançar o maior número de pessoas, o Instagram é o aplicativo mais popular entre usuários e empreendedores. Para abrir uma conta no Instagram, é preciso ter um smartphone, e baixar o aplicativo, e no primeiro acesso, efetuar o cadastro. Com a ferramenta, é possível publicar imagens e vídeos de até 15 segundos, seguir pessoas e empresas, curtir fotos, comentá-las e enviar fotografias em particular. Ainda não há a possibilidade de colocar links que direcionem o usuário para outro lugar, podendo apenas marcar pessoas utilizando o "@" ou usando hashtags "#" de assuntos relacionados.

O corretor poderá tirar fotos de um imóvel para um cliente e divulgar entre seus seguidores, filmar imóveis à venda ou casas que esteja visitando. É preciso ser criativo, se destacar entre a chuva de postagens das páginas, encontrar uma forma de inspirar as pessoas, e destacar os pontos positivos do imóvel.



Blog - Os blogs são uma opção ao website, onde se pode publicar artigos sobre o mercado imobiliário, notícias a respeito da região dos imóveis à venda, dicas de decoração e estilo de vida, além de adicionar outros tipos de informações nas listagens de propriedades. O espaço para escrever oferecido no blog é bem maior do que o de outros formatos de mídias, e é preciso aproveitá-lo com propriedade e saber administrar o conteúdo a ser exposto aos clientes.

Mesmo que o administrador do blog deixe claro o trabalho que realiza e o que oferece, vale lembrar que, diferente do site, onde há uma interface completamente projetada para a venda, o blog não necessariamente deve seguir a mesma linha. As pessoas o acessam com o objetivo de colher informações antes de realizar

qualquer negócio.

As plataformas wordpress e blogger são gratuitas, para quem deseja começar o seu blog.

Twitter - "O microblog" dispõe de 140 caracteres, e pode ser usado como um "direcionador", onde links, imagens e chamadas de notícias do mercado imobiliário podem ser tuitadas, e redirecionadas aos murais da lista de contatos. O Twitter ainda permite aos usuários, o compartilhamento de conteúdos de outros perfis, a possibilidade de interação com pessoas, através de comentários e o corretor ainda pode oferecer dicas sobre a aquisição de imóveis, como se organizar para uma mudança, tornando este domínio, um centro de dados e informações de referência dentro do mercado.

COM A ASCENSÃO DA PORTABILIDADE E A FEBRE DOS SMARTPHONES, A INTERAÇÃO COM ESSES TIPOS DE MÍDIA É MAIS PRODUTIVA, NO QUE DIZ RESPEITO À AGILIDADE E VERSATILIDADE EM INTERAGIR COM O CONSUMIDOR. A ORDEM É SE COMUNICAR!



Muda Brasil

O NOVO MOVIMENTO, LANÇADO PELO CRECISP AO FINAL DE 2014, VISA TIRAR OS PROFISSIONAIS DA INÉRCIA E CONSCIENTIZÁ-LOS QUE A MUDANÇA DEVE COMEÇAR DENTRO DE CASA.

O presidente do CRECISP, José Augusto Viana Neto, aproveitou o 8º Encontro de Líderes, realizado em dezembro, para convidar os profissionais a assumirem uma nova postura. Estava lançada a Campanha "Muda Brasil" cujo objetivo é promover a união da categoria em prol de ações que possam beneficiar a toda a sociedade e trazer valorização à atividade.

Viana trouxe à pauta uma análise da própria posição que os corretores de imóveis ocupam no que diz respeito à credibilidade depositada pela população. Ele afirma que a fal-

ta de confiança que, comumente, os clientes demonstram no momento de entregarem seus imóveis às mãos dos profissionais se deve, em parte, à postura assumida e às práticas diárias no mercado imobiliário.

A questão parece ser bem complexa, a partir do momento em que se analisa o comportamento de muitos profissionais. Quando um corretor comete um erro, isso acaba se refletindo sobre todos os outros colegas e, em última instância, abala ainda mais as relações entre cliente e intermediador.

MUDA
BRASIL
Vamos mudar nosso país
CORRETORES

Segurança parece ser a palavra chave dessa nova relação. Quando o corretor aplica seus conhecimentos, demonstrando sua capacidade e, definitivamente, comanda seus negócios, o cliente se sente amparado e assessorado, passando, automaticamente, a não prescindir desse trabalho.

“Penso que o corretor de imóveis tem que ter a gerência em suas mãos, porque o cliente não é o especialista no assunto. Se o profissional não tiver essa condição, fica muito difícil ter sucesso na profissão”, comentou Viana.

O presidente ressaltou que a atividade não requer apenas a visita ao imóvel e a assinatura de um papel.

“O Muda Brasil começa com o nosso posicionamento perante aqueles que vêm ao nosso escritório. Temos que nos conscientizar da importância da autorização por escrito para a intermediação, da fixação de um percentual por escrito como remuneração e das condições para o recebimento dessa remuneração. Não podemos assumir uma postura submissa, pois fazemos parte de uma categoria que merece respeito e que vem, ao longo do tempo, se aprimorando para trabalhar cada vez melhor.”

Viana voltou a enfatizar a grandeza do Código de Ética como guia de conduta a todos. “Quan-

to mais honesto e observador das necessidades do cliente for o corretor, mais sucesso ele terá. E isso não significa que o profissional deve se submeter a tudo, ser bonzinho. Ao contrário, é fundamental lutarmos por aquilo em que acreditamos. Se não estivermos convictos de que um negócio é bom, é melhor, então, que nem fiquemos com o imóvel sob nossa responsabilidade. Temos que colocar nosso ponto de vista de maneira firme, e não aceitarmos incumbência quando soubermos que ela não terá bons resultados, ou para a qual não estivermos preparados tecnicamente.”

Ao falar sobre o “Muda Brasil”, Viana detalhou outra questão que merece atenção da categoria: o número excessivo de corretores de imóveis nos plantões de vendas. “Não podemos nos submeter a essas condições de trabalho injustas. Temos que trabalhar para que haja mudanças na legislação, que não permitam essa prática das roletas nos plantões. Os corretores que lá estão são pais e mães de família, que correm o risco de passar meses sem conseguir atender ninguém, enfrentando sérias dificuldades.”

A intenção da campanha é dar voz à categoria, fazendo repercutir suas reivindicações perante o Congresso Nacional e possibilitando uma legislação mais favorável aos profissionais e ao mercado.

**MUDA
BRASIL**
mais começando por nós,
DE IMÓVEIS

Não se esqueça da autorização

A CONSCIENTIZAÇÃO É ESSENCIAL: NÃO SE PODE VENDER OU ALUGAR SEM UMA AUTORIZAÇÃO POR ESCRITO.

Apenas um imóvel para vender. No entanto, mal se enxerga a fachada, tamanha é a quantidade de placas das mais diversas imobiliárias da região... Infelizmente, não são raros os casos de corretores que, na ânsia por captar novos imóveis, acabam ignorando a legislação vigente e passando por cima de outros profissionais pela intermediação.

Para colocar sua placa de venda ou locação, necessariamente, o corretor deve ter em mãos um contrato de prestação de serviços, em que o proprietário o autoriza a intermediar a negociação. Sem essa permissão por escrito, devidamente assinada pelo dono do imóvel, o corretor ou a imobiliária poderão ser autuados pelo Conselho por estarem anunciando sem estarem observando o que determina a legislação.

Embora poucos tenham pleno conhecimento do assunto, essa é uma exigência determinada pela própria Lei 6.530/78, em seu artigo 20, inciso III, que proíbe o corretor de

“anunciar publicamente proposta de transação a que não esteja autorizado através de documento por escrito”.

O exercício da corretagem prima, antes de tudo, pela ética profissional. Os intermediadores lidam, em seu dia a dia, com quantias que representam, por vezes, as economias de toda uma vida. Por essa razão, é preciso ter em mente que o respeito é a palavra-chave para o sucesso da atividade.

A autorização para a intermediação é um dos principais documentos na venda ou locação de um imóvel. Através dessa ferramenta ficam estabelecidos todos os direitos e obrigações entre as partes, e as regras para a prestação de serviços. É ainda através dessa autorização que o corretor pode garantir seus honorários, no caso de uma pendência judicial. Além de ser amparada pela Lei 6.530, a autorização também está garantida pela Resolução Cofeci 458/95, e conta com o respaldo do Código Civil Brasileiro, em seus artigos 722 a 729.





Há situações, no entanto, em que a ansiedade vem do próprio dono do imóvel, que supõe que, quanto maior o número de corretores que estiverem trabalhando sua casa ou apartamento, maiores serão as possibilidades de negociação. Mesmo que o proprietário não opte pela exclusividade, todos os corretores deverão ter uma autorização formalizada para a intermediação.

Vale lembrar que o profissional designado para colocar uma segunda placa de venda ou locação na propriedade precisa, também, comunicar por escrito o colega previamente autorizado de que, a partir de determinada data, estará responsável por aquela negociação.

Basta uma lida no artigo 6º do Código de Ética do Corretor de Imóveis para ter clara essa exigência. É considerada falta ética “aceitar incumbência de transação que esteja entregue a outro corretor de imóveis sem lhe dar prévio conhecimento por escrito.”

O CRECISP tem se empenhado de maneira intensa no sentido de disciplinar a questão da colocação de placas de venda e locação de imóveis. O Departamento de Fiscalização exige dos inscritos o atendimento a essas regras, sob pena de autuação, no caso dos anúncios sem a expressa ciência dos demais contratados, ou ainda sem a devida permissão do proprietário.

Além disso, no site do Conselho, na área restrita, há diversos modelos disponíveis para download de autorizações para intermediação com ou sem exclusividade, que visam facilitar a rotina dos profissionais.

Justiça condena imobiliária a ressarcir compradores

Ao final de dezembro, o Superior Tribunal de Justiça condenou uma imobiliária de Brasília a devolver os valores pagos por compradores que haviam recebido seus imóveis com uma metragem menor do que a divulgada no momento da venda.

A ação havia sido ajuizada em 2002, e os compradores solicitavam o ressarcimento referente à área não entregue. No entanto, a empresa alegava ter cumprido o combinado, pois a área total corresponderia à soma da metragem do apartamento com a da vaga de garagem.

Após se estender por vários anos, a pendência judicial foi resolvida pela decisão do Tri-

bunal, que deu ganho de causa aos compradores por não terem sido devidamente informados sobre a questão.

A sentença coloca em discussão dois pontos importantes da negociação: a legitimidade de se considerar a vaga de garagem na área total do imóvel, e a transparência nas informações.

Segundo o ministro Marco Aurélio Buzzi, relator do caso no STJ, não haveria problema em se somar a área da vaga à do imóvel, pois a mesma seria exclusiva do proprietário. No entanto, faltou clareza na publicidade e no contrato, de onde subentende-se que a área privativa refere-se unicamente à metragem da unidade habitacional.

"A cada plenária que faço, a cada palestra que dou, faço questão de enfatizar que a ética e a lisura nos negócios são essenciais para que o corretor se mantenha longe de problemas", ressaltou o presidente do CRECISP, José Augusto Viana Neto. "É fundamental que o profissional tenha em mente que, quando tenta enganar um cliente, está prejudicando não apenas a si próprio, mas a toda a categoria. O Código de Ética e a boa-fé devem nortear nossas atitudes."



Muito cuidado

na locação

TODOS OS ANOS, A HISTÓRIA SE REPETE, E O QUE ERA PARA SER UM PERÍODO DE SOSSEGO, ACABA SE TORNANDO UMA TERRÍVEL DOR DE CABEÇA.

S seja durante as festas de final de ano, no Carnaval, ou em qualquer outro feriado prolongado, as matérias jornalísticas sobre pessoas que foram lesadas com a locação de imóveis de temporada se acumulam nos noticiários. São relatos de pessoas que esperavam por lazer na companhia de amigos e familiares e que acabaram apenas com o prejuízo de pagar por um imóvel inexistente ou bem diferente daquele que estava na foto do anúncio.

Como diz o ditado, a ocasião faz o ladrão. Muitos estelionatários aproveitam a época para anunciar imóveis que não lhes pertencem, exigindo um sinal para a locação e, depois, desaparecendo das vistas dos inquilinos. Há ainda

casos em que se compra gato por lebre. As fotos dos anúncios mostram casas com piscinas, com mobília nova, muito espaço e limpeza. Mas a chegada ao imóvel traz a triste realidade de uma propriedade abandonada, suja e sem condições de uso.

Para um grupo de turistas de Piracicaba, no interior de São Paulo, a ressaca de final de ano chegou antes da hora. As pessoas viajaram à cidade do Guarujá, no litoral do Estado, com o intuito de passar as festas de final de ano em duas casas que haviam alugado. Para a tristeza dos turistas, a locação era um golpe que acabou trazendo um prejuízo de cerca de R\$ 9 mil para 30 pessoas.



Márcio Reis, um dos turistas enganados, conta que as primeiras informações sobre um dos imóveis chegaram através de um amigo que havia alugado uma casa por intermédio de um outro conhecido de Aline Pedroza, a mulher que se dizia a proprietária, locadora do Guarujá. "Busquei apenas as fotos e informações sobre o imóvel via telefone", afirmou Reis.

Porém, quando o grupo chegou ao local de um dos imóveis, a residência pertencia a outra pessoa, que não conhecia Aline e que os alertou sobre o golpe. Reis já havia quitado o valor total da locação, e acabou com um prejuízo de R\$ 4 mil. "Não fiz nenhum contato pessoal com essa mulher, somente por telefone e e-mail. Ela disse ser de São Paulo e, depois do ocorrido, os telefones de contato só caem na caixa postal."

O outro imóvel alugado também fazia parte do golpe e o valor perdido, dessa vez, chegou a R\$ 5 mil. "Fizemos um Boletim de Ocorrência, mas não conseguimos evidências de mais uma denúncia contra essa pessoa", explicou Reis.

O rapaz alerta que deveria ter tentado obter informações sobre antecedentes e também com pessoas de confiança que já tenham alugado o mesmo imóvel. Para o presidente do CRECISP, José Augusto Viana Neto, os cuidados devem ser maiores. "O ideal é contar com a assessoria de um corretor ou imobiliária, através do qual se faz um contrato de locação, com todas as exigências estipuladas. Além disso, sempre que houver a possibilidade, convém visitar o imóvel antecipadamente, verificando a localização real, o estado de conservação e, especialmente, a sua existência."



A união faz a força

SAIBA O QUE É PRECISO PARA SER UM CORRETOR VOLUNTÁRIO E PARTICIPAR DAS COMISSÕES E GRUPOS DE TRABALHO DO CONSELHO.

Espalhados por todo o estado, cerca de 2 mil corretores de imóveis têm algo em comum. Eles são membros de Comissões e Grupos de Trabalho e desenvolvem, de forma voluntária, inúmeras atividades técnicas e sociais ao longo do ano.

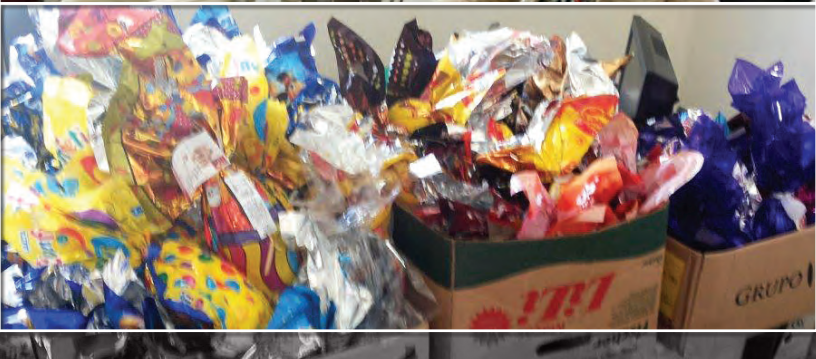
Empenhados no engrandecimento profissional e na aproximação do corretor de imóveis com a sociedade, os membros dedicam parte de seu tempo às questões administrativas do CRECISP, desenvolvendo também suas atividades em benefício da comunidade.

Na parte que diz respeito às Comissões, as ações dos membros contribuem para a ges-

tão administrativa do Conselho. Na Cefisp, Comissão de Ética e Fiscalização, por exemplo, os participantes julgam processos disciplinares e auxiliam o Departamento de Ética e Disciplina (Dedis) do CRECISP a dar celeridade às decisões. Sempre que se reúnem, seja nas Convenções ou no Encontro de Líderes anual, os membros da Cefisp aproveitam para revisar questões pertinentes, conhecer os trabalhos realizados, a competência dos membros da Comissão, as peculiaridades de um auto de infração, os recursos e a dinâmica dos julgamentos dos processos.

Outro assunto que também merece escla-





recimentos nesses encontros relaciona-se às atividades dos estagiários e respectivas proibições e a responsabilidade pela facilitação do exercício ilegal da profissão, seja pela empresa, responsável técnico ou pelo gerente de plantão.

Os membros devem tomar como base o Código de Ética que rege a profissão (Res. COFECI nº 326/91), julgando com imparcialidade os processos e punindo com rigor os maus profissionais, além de auxiliar o Conselho na fiscalização de irregularidades praticadas no mercado imobiliário, como também disseminar a utilização do Código de Ética a todos os corretores conhecidos e parceiros, de modo a diminuir a quantidade de transgressões éticas existentes no mercado, por total falta de conhecimento da referida norma.

Outra comissão vinculada ao Dedis é a Jucon - Junta de Conciliação. Os membros da Jucon são responsáveis, como o nome já diz,

pela conciliação das partes envolvidas em um processo. Durante as convenções, o preletor do grupo sempre reforça os procedimentos para formalização de denúncias ou solicitação de fiscalização junto ao CRECISP.

Fala, ainda, com os membros sobre o conceito de conciliação, sua finalidade, princípios e competências. Vale ressaltar que alguns procedimentos são essenciais para a realização das Juntas, como a estrutura física necessária, tanto na Capital como para a Jucon Itinerante.

A COAPIN - Comissão de Análise de Processos Inscricionários contempla os membros responsáveis pela checagem de documentos para a inscrição de pessoa física e jurídica no Conselho Regional. As reuniões dessa Comissão visam detalhar os requisitos a serem cumpridos para que o interessado possa obter a sua inscrição como corretor de imóveis.

Com o aumento do número de pedidos de

inscrições nos últimos anos, a participação em reuniões semanais da Coapin se tornou necessária e rotineira, razão pela qual é imprescindível uma maior aproximação entre esses grupos e o Departamento de Secretaria.

Fazer parte da Coapin é uma responsabilidade muito grande, pois é preciso atenção aos diplomas apresentados, verificando a existência nos mesmos do registro GDAE ou Visto Confere através da Diretoria de Ensino. Além disso, é preciso conhecer os procedimentos para a obtenção de certidões e demais cláusulas obrigatórias relacionadas à pessoa jurídica.

Outra Comissão importante ligada à área técnica é a de Loteamentos. O grupo aborda a questão do parcelamento de solo urbano, com ênfase às diferenças entre loteamentos e condomínios, estudando os artigos específicos da Lei Federal 6.766/79 que tratam desse assunto.

O objetivo principal da Comissão de Loteamentos é conhecer a legislação específica, para que possa participar da elaboração de leis municipais, Planos Diretores, além de ter ciência da documentação necessária para a comercialização de lotes e glebas.

Corporativo-Social

No quesito corporativo-social, o objetivo é ter grupos que trabalhem em sintonia, promovendo ações de solidariedade em prol da sociedade e com o intuito de solidificar a imagem do corretor de imóveis.

O Grupo de Divulgação é um dos que atuam nesse segmento, através da transmissão de informações e do estreito contato dos membros com os veículos de comunicação de cada regional.

O trabalho é desenvolvido no sentido de dar publicidade a todos os atos do Conselho, através dos veículos de comunicação e mídias sociais, contribuindo para a melhoria constante da imagem do profissional.

E dois grupos que trabalham de forma bastante próxima são os da Mulher Corretora e Trabalho Social. As equipes desenvolvem campanhas sociais ao longo do ano, programam eventos voltados para a categoria e auxiliam na organização de solenidades.

Também ligado à parte social, o Grupo de Pesquisa visa difundir os dados obtidos junto aos profissionais do mercado imobiliário, tor-



nando-se importante fonte de consulta para toda a sociedade.

Cada membro realiza um trabalho de campo junto a seus colegas, no intuito de estimulá-los a também participarem, fornecendo informações essenciais para a elaboração dos relatórios de mercado. Posteriormente, esse material é consultado por diversos órgãos da administração pública, como IBGE e Banco Central, servindo como referência devido à grande credibilidade que possui.

Já o Grupo de Informática está vinculado à utilização do Portal Imobiliário do CRECISP, do site e das redes sociais, como ferramentas para a aproximação dos clientes e a facilitação dos negócios. Os membros desse Grupo sabem da importância da informatização do profissio-

nal, de sua adaptação às mudanças e da divulgação dessas ferramentas para os colegas.

Requisitos

Para fazer parte das Comissões e Grupos de Trabalho do Conselho, é preciso cumprir alguns pré-requisitos básicos. Para todos os cargos é necessário ser Corretor de Imóveis, devidamente inscrito do Conselho, e não possuir pendências financeiras ou processos disciplinares no CRECISP que o desabonem.

Além disso, para os cargos de Delegados Sub-regionais, Municipais e Distritais, e Membros da COAPIN, CEFISP e JUCON, é preciso contar com, no mínimo, dois anos de inscrição no Conselho, ao passo que, para os demais car-





gos, não há essa exigência.

O profissional que tiver interesse deve manifestar-se por e-mail, ofício ou pessoalmente, à Delegacia mais próxima ou diretamente à Sede do Conselho. Também há a possibilidade dele ser indicado por outro Delegado ou Membro de um dos Grupos de Trabalho.

Esse não é um trabalho remunerado e o novo colaborador - voluntário - ficará no cargo enquanto durar a gestão que o nomeou. Cabe ressaltar que de 03 em 03 anos é feita uma

nova Eleição da Diretoria do Conselho, tempo em que o nomeado permanece no cargo.

Até o mês de janeiro de 2015, o Conselho já contava com 2.127 voluntários para realizar essas ações em todo o Estado. E em termos de demonstração de interesse, a Delegacia Sub-regional de Praia Grande é a que mais possui membros voluntários, num total de 184. Em segundo lugar, a Delegacia Sub-regional de São José dos Campos, com 144 membros, seguida pela Delegacia Sub-regional de Ribeirão Preto, com 123 membros.

O SETOR DE APOIO ÀS DELEGACIAS DO CRECISP É RESPONSÁVEL PELA ORGANIZAÇÃO DOS GRUPOS E COMISSÕES, MAS O INTERESSADO PODE DIRIMIR SUAS DÚVIDAS SOBRE O ASSUNTO CONSULTANDO O REGULAMENTO EXECUTIVO DAS DELEGACIAS SUB-REGIONAIS, QUE É REGIDO PELA PORTARIA Nº 4.536, E PODE SER ENCONTRADO, DE FORMA INTEGRAL, NO SITE DO CRECISP, NA OPÇÃO "LEGISLAÇÃO".



Rápido, vantajoso e Supersimples

COM O INGRESSO DOS CORRETORES DE IMÓVEIS NO SIMPLES NACIONAL, A CATEGORIA GANHA VANTAGENS TRIBUTÁRIAS QUE CONTAM MUITO NA HORA DE ABRIR UMA EMPRESA.

Em 2014, uma das grandes conquistas da categoria de corretores de imóveis foi a inserção das empresas imobiliárias no regime de tributação do Simples Nacional. Resultado de um amplo trabalho da Frente Parlamentar para o Mercado Imobiliário junto ao Congresso Nacional, essa medida abriu, sem dúvida, boas perspectivas quanto à redução de tributos e a um regime fiscal mais justo, baseado no faturamento.

As empresas que aderiram ao Simples, a partir deste ano, tiveram até o dia 30 de janeiro para realizar sua opção e puderam optar pelo Simples como Microempresas (ME) ou Empresas de Pequeno Porte (EPP). Já as imobiliárias novas podem fazer sua opção até 30 dias após a abertura da empresa.

Há grandes vantagens tributárias com a opção pela ME ou EPP, haja vista que os impostos serão calculados pela Tabela 3, que apresenta uma alíquota bastante favorável. Além disso, os procedimentos para pagamentos ficaram bem fáceis, pois as MEs e EPPs terão à disposição um sistema eletrônico para o cálculo do valor mensal devido.

O limite da receita bruta anual para a opção pelo Simples é de R\$ 360 mil para as MEs e até R\$ 3,6 milhões para as EPPs. Dentre as atividades pertinentes ao setor imobiliário, incluídas pela Lei Complementar 147/2014, estão a corretagem de imóveis a terceiros, entendida como a intermediação na compra, venda, permuta e locação de imóveis, o assessoramento locatício e a avaliação de imóveis para fins de locação, o aluguel de salões de festas, centros

de convenções, escritórios virtuais, quadras, estádios, casas de espetáculos, parques de diversão e congêneres para a realização de eventos ou negócios.

Já a receita da administração e locação de imóveis de terceiros é tributada entre 17,5% e 22,9%, e a atividade de consultoria, e demais serviços de ordem intelectual no ramo imobiliário é tributada entre 16,93% e 22,45%. A locação de imóveis próprios e o loteamento e incorporação continuam excluídos pela Lei Complementar.

Há seis tabelas para a apuração do Simples Nacional. A corretagem imobiliária está enquadrada na tabela 3, cujas alíquotas variam de 6% a 17,42%. Ainda assim, para fazer a melhor escolha, é essencial que a empresa analise junto com seu contador a situação mais vantajosa em termos tributários. O profissional da contabilidade, Sebastião Luiz Gonçalves dos Santos,



preparou uma simulação para o CRECISP, comparando a carga de impostos que seriam pagos anualmente por um contribuinte pessoa física - profissional liberal (PF), por uma microempresa (ME) e por uma empresa cujos impostos são calculados sobre o lucro presumido. Nas três opções a renda bruta anual atingiria R\$ 230.500,00. Basta acompanhar a tabela abaixo para concluir que a microempresa, através do Simples, pode oferecer a condição mais adequada ao contribuinte, tanto nesse como em diversos outros casos.

No que tange ao CRECISP, os corretores de imóveis que optarem por trabalhar como pessoas jurídicas podem se inscrever no Conse-

lho como Empresário Individual, EIRELI ou Sociedade. À exceção do Empresário Individual, que tem uma anuidade semelhante à da Pessoa Física, as anuidades PJ são calculadas conforme o capital social das empresas. Com capital social até R\$ 39.000,00, a anuidade será de R\$ 1.024,00; de R\$ 39.001,00 até R\$ 78.000,00, o valor é de R\$ 1.280,00; de R\$ 78.001,00 até R\$ 117.000,00, a anuidade é de R\$ 1.536,00; de R\$ 117.001,00 até R\$ 156.000,00, passa para R\$ 1.792,00 e acima de R\$ 156.000,00, o custo é de R\$ 2.048,00. Além de arcar com uma anuidade menor que a da PJ, o Empresário Individual também conta com a vantagem de poder optar pelo Simples Nacional.



Período	Renda Bruta	Carga tributária		
		Profissional Liberal (PF)	ME	Presumido
Janeiro	3.000	396,21	180,00	259,50
Fevereiro	7.500	1.487,63	450,00	648,75
Março	15.000	3.550,13	900,00	3.255,90
Abril	16.000	3.825,13	960,00	1.384,00
Maió	18.000	4.375,13	1.080,00	1.557,00
Junho	27.500	6.987,63	1.650,00	7.101,95
Julho	22.000	5.475,13	1.806,20	1.903,00
Agosto	24.000	6.025,13	1.970,40	2.076,00
Setembro	26.000	6.575,13	2.134,60	7.778,60
Outubro	25.000	6.300,13	2.052,50	2.162,50
Novembro	30.000	7.675,13	2.463,00	2.595,00
Dezembro	16.500	3.962,63	1.354,65	6.918,45
Total	230.500	56.608,16	17.001,35	37.640,65
Alíquota		24,56%	7,38%	16,33%

Lei nº 13.097/15

Concentração na matrícula do imóvel

Em janeiro de 2015 a Medida Provisória nº 656 de 07.10.2014 foi convertida na Lei nº 13.097, publicada no dia 21.01.2015. Essa lei tornou obrigatório o Princípio da concentração na matrícula do imóvel (artigos 53 a 98 da referida lei).

Por ora não muda nada para o comprador de imóvel porque todas as certidões continuam sendo exigidas na forma da lei. Frise-se que a regra geral das transmissões é a inexistência de litígios. Portanto, quem adquire imóvel litigioso assume o risco da nulidade ou da ineficácia, conforme o caso.

A grande mudança ocorreu para os credores porque terão 2 (dois) anos de carência para localizar bens e gravar seus direitos na matrícula do imóvel, sob pena de não poder reclamar depois na Justiça, como acontece hoje, por exemplo, nas alegações de fraude à execução. Além disso, de agora em diante todos os atos judiciais restritivos do direito de propriedade (embargos, penhoras e sequestro de bens); os decretos de quebra; as ações execução, ações reais e pessoais; as indisponibilidades, o tombamento, as servidões, enfim, tudo deve constar da matrícula do imóvel.

Outro tema importante para os corretores foi a regulamentação das relações entre os corretores e as imobiliárias (artigo 139 da referida lei). Quem quiser conferir, basta colocar no Google a lei seguida da palavra Planalto. Vai direto ao texto legal, sem mais delongas.

Esses assuntos foram abordados em minha palestra na Quarta Nobre.



Fátima Diniz Castanheira

RENAVAM dos imóveis

CONFIRA AS PRINCIPAIS MUDANÇAS E EXIGÊNCIAS QUE PASSAM A VIGORAR APÓS A IMPLEMENTAÇÃO DA CHAMADA LEI DO RENAVAM DOS IMÓVEIS. CORRETORES DE IMÓVEIS E COMPRADORES TERÃO DOIS ANOS PARA SE ADEQUAREM ÀS NOVAS NORMAS.

Após o período de vigência da Medida Provisória nº 656, iniciada em 7 de outubro, a Lei Ordinária nº 13.097/2015, instituída em 19 de janeiro de 2015, entre outras mudanças, estabeleceu a implantação de um sistema único de informações dos registros imobiliários, ou seja, todos os atos registrais perante a Justiça que envolvam o imóvel, deverão constar em sua matrícula e assim tornar o processo de compra mais seguro.

Por ser um registro único, como o dos veículos, antes de ser transformada em Lei, a MP 656, também foi “apelidada” de Renavam dos imóveis. A lei é originada sobre a base econômica social do país, especificamente com ênfase nos negócios jurídicos, e envolve mudanças de grande importância dentro do contexto imobiliário.

Mesmo em épocas de bons ventos no setor de imóveis, a burocracia e a segurança jurídica dos negócios dificultam e demandam muito tempo dentro das transações imobiliárias. Antes da Lei entrar em vigor, os compradores necessitavam providenciar uma série de certidões, para garantir que o imóvel não tivesse nenhum ônus, e que não houvesse a possibilidade de perdê-lo no futuro, em razão de terceiros. Documentos como distribuição cível e criminal, ações trabalhistas do proprietário e certidão do imóvel eram necessários para garantir ao comprador, uma aquisição segura. Justamente nesse ponto, é que a Lei é salutar, pois se considerou que havia

disparidades geográficas, como explica o advogado, Leonardo Molero.

“Sou proprietário de um imóvel em São Paulo, por exemplo, residi no Distrito Federal, e o corretor, no momento em que for fechar o negócio jurídico, tirará as certidões por questões geográficas, do lugar do imóvel. Eventualmente, eu posso não ter nenhuma ação distribuída no Estado de São Paulo, mas se houver alguma no Distrito Federal, porque eu sou sediado lá como pessoa jurídica, ou domiciliado lá como pessoa física, as minhas ações estarão lá, inclusive trabalhistas. Então caso ele tire certidões daqui, pode ser que não acuse nada, mas eu posso estar no Distrito Federal, em Brasília, por exemplo, com uma série de ações, com execuções, que certamente poderiam influenciar na perda do imóvel”.

A Lei foi estabelecida com base nesse princípio de concentração de referências, e justamente por esse vácuo de informações, que existiam muitos tribunais, certidões e tempo gastos. O que será aplicado agora é uma concentração de dados, ou seja, todas as informações pertinentes ao imóvel, ações contra o proprietário, por exemplo, serão averbadas em sua matrícula. Bastaria agora, tirar uma matrícula atualizada, e lá constariam as ações que estariam em curso, relativas ao imóvel, ou ao proprietário. A segurança jurídica do profissional que oferece assistência aos compradores, se estenderá ao advogado, e inclusive ao próprio tabelião.

“Foi conferido um prazo salvo em juízo de



dois anos, para os casos anteriores, ou seja, para quem tem ações que possam vir a demandar o patrimônio do réu, fazer essa averbação, inclusive, pode ser a título gratuito. Não haveria uma cobrança, uma veiculação, que estiver constando na matrícula do imóvel, no registro de imóveis. Quem comprar, o faz sabendo daquela ação, daquele risco, o que não estiver constando lá não pode ser objeto de ação judicial.” O mercado ainda tem que se movimentar, é uma questão sistêmica, pois levará um certo tempo para que todas as informações fiquem num lugar só”, afirma o advogado.

A certidão deve ser atualizada na matrícula do imóvel, no momento do fechamento do negócio, na conclusão e não antes, porque no momento da conclusão você sabe o que está em curso e o que não está em curso. No que diz respeito à Ação Pauliana, esta não se aplicaria mais, porque o comprador estaria adquirindo o imóvel, consciente do que consta naquela matrícula. Então, o que não está na matrícula, não pode ser demandado judicialmente, e portanto não haveria a necessidade da Ação Pauliana.

De acordo com Moldero, as ações trabalhis-

tas sofridas pela pessoa física ou jurídica, que seja proprietária do imóvel, também serão afetadas.

“As ações trabalhistas não estão previstas expressamente, porém obviamente estão incluídas nas ações, por constringções judiciais. Por exemplo, no inciso 2º do artigo 10º, se fala a respeito de averbação da constringção judicial, daquela fase de execução, e nesses estão incluídos os débitos trabalhistas que são passivos de execução e, nessa ordem, há uma prioridade. Embora não atinja expressamente as reclamações trabalhistas, existe uma recomendação do Conselho Nacional de Justiça de 2012, onde é declarado que se providencie uma certidão de natureza trabalhista, para lavratura de escritura. Então o tabelião, normalmente, já faz esse pedido, e se há uma ação judicial em face da pessoa física ou jurídica, numa reclamação trabalhista, ela será apontada ali. Dentro desse apontamento é importante que o advogado que estiver auxiliando as partes tome a cautela de verificar a natureza de todas as informações a respeito da transação, na fase de execução, pois mesmo que não atinja diretamente, os efeitos dela recaem sobre a reclamação trabalhista.”



Para que as informações sobre quais ações judiciais o proprietário possui, por exemplo, sejam registradas em cartório, caberá ao autor do processo se dirigir ao local, e informar sobre a existência da demanda, pois o réu, obviamente, não fará algo que o prejudique, embora por motivos morais, seria louvável que adotasse essa prática. Sendo assim, é responsabilidade do autor do pleito pedir a averbação junto ao cartório.

Vantagens e Desvantagens

“O princípio da concentração de informação é uma vantagem, um dos avanços mais notórios que eu vejo. Quer dizer, não será preciso fazer dezenas de consultas a todos os tribunais, é uma desburocratização, na verdade. Traz segurança jurídica, a quem está comprando e inclusive aos bancos, pois estes que estão financiando, também querem ter segurança.

A desvantagem, obviamente, é essa questão das pessoas não tomarem a cautela de realizar as averbações.

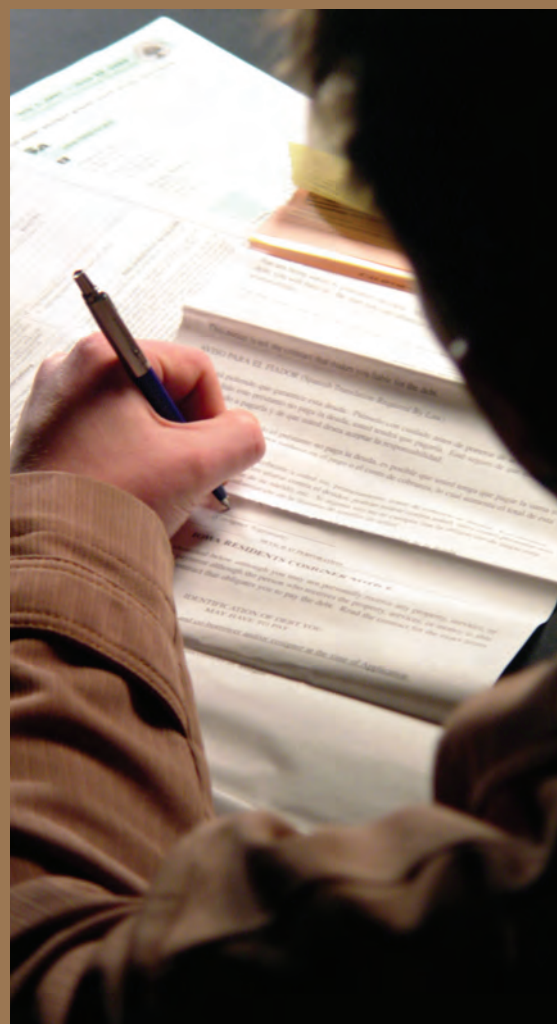
Pela operacionalização disso num curto espaço de tempo e pelo volume de informações, os cartórios terão uma sobrecarga, e vai demandar inclusive a Ação do Tribunal de Justiça, através da sua Corregedoria Geral, que realiza a Corregedoria dos Cartórios. Ainda que a Lei seja benéfica à segurança nas transações imobiliárias, um dos exemplos que podem ocorrer é o caso de pessoas ou empresas que pagam suas condenações ou têm patrimônio para cobrir uma possível sentença terem que assumir a possibilidade de perda de vendas ao possuírem ações averbadas aos seus imóveis,” declara Moldero.

Em relação à Letra Imobiliária Garantida (LIG), que é uma promessa de pagamento em dinheiro emitida sob a forma escritural, a expectativa é de que a LIG traga uma possibilidade a mais de financiamento dentro do setor imobiliário, mais segurança jurídica nas transações de longo prazo e redução de custos na aquisição de imóveis.

O objetivo da Lei nº 13.097/2015 é, também, alavancar o financiamento imobiliário e fomentar o crédito no mercado financeiro. Espera-se que a Lei diminua o tempo e o custo para a obtenção de documentação, e facilite a concessão de crédito.

Se houver registros negativos, e o proprietário perder o processo no qual esteja envolvido, o imóvel pode ser atingido, ainda que já tenha sido transferido ao comprador.

Mesmo que a Lei permita, num período de dois anos, que os credores possam atualizar matrículas com débitos anteriores a sua entrada em vigor, até 7 de novembro de 2016, o comprador deverá ser cauteloso e continuar a obter certidões, inclusive negativas, sobre o imóvel e também do proprietário vendedor, para assegurar que a propriedade não possua restrições.



Ansiedade x qualidade


OS RISCOS DO ESTRESSE RONDAM O DIA A DIA DOS CORRETORES DE IMÓVEIS.

Com a vida atribulada e com muitas exigências, começam a surgir sensações de medo, ansiedade, preocupação, frustração e outros sentimentos que parecem incontrolláveis. Na verdade, o estresse se caracteriza por um mecanismo fisiológico do organismo sem o qual nem os animais e muito menos os seres humanos teriam sobrevivido.

Segundo o psicólogo José Agnaldo Gomes, do Conselho Regional de Psicologia de São Paulo

(CRP SP), o estresse é uma forma de sofrimento caracterizada pela exaustão física e emocional decorrente de situações vivenciadas no contexto de trabalho, nesse caso estresse ocupacional. No contexto organizacional, os agentes estressores costumam ser: metas abusivas, instabilidade do mercado de trabalho, relações de trabalho pautadas por concorrência, ameaça de desemprego, salário baixo, conflito prolongado, estrutura hierárquica muito rígida, entre outros.



A photograph showing a person's feet resting on a sandy beach. The person is wearing white shorts with orange and black patterns. The background shows the ocean with waves breaking on the shore. The image is used as a background for the text on the left side of the page.

A prevenção implica necessariamente em repensar o modo de gestão de trabalho, o que inclui a participação do trabalhador na elaboração do próprio trabalho, para que ele possa apontar qual o melhor meio de realizar a tarefa, posto que é ele quem realiza a atividade, portanto com conhecimento para chegar a um resultado produtivo sem que esse trabalho represente um agravo à saúde. A participação no modo de gerir o trabalho configura uma possibilidade de prevenção do estresse.

Os principais sintomas, de acordo com Gomes, podem se manifestar de muitos modos, entretanto é mais comum a pessoa apresentar cansaço, esquecimento, desgaste, irritabilidade, profundo desânimo, esgotamento. "Esses sintomas, quando numa duração de tempo prolongada e sem os devidos cuidados de saúde, poderão se desdobrar em situações mais complicadas, portanto do sofrimento ao adoecimento, como por exemplo distúrbios gastrointestinais; alteração de peso; alterações no sono; lapsos de memória, dificuldade de concentração; sintomas cognitivos como dificuldade de aprendizagem".

"Há uma discussão sobre o aspecto positivo do estresse, mas penso que se houver um aspecto positivo então não é estresse, muda-se a nomenclatura e o conceito. Alguns teóricos acreditam que o estresse pode tornar o trabalhador mais produtivo, nesse caso atribuindo ao estresse noções de "desafio"; "adrenalina"; "obstáculos a serem superados". O problema porém recai sobre o limite do chamado "desafio". Não dá para chamar as "metas abusivas" de "desafio."

A intervenção não deve mirar o sintoma mas as condições que geraram os sintomas. Se a condição de trabalho continua 'adoecedora' não adianta tratar os sintomas. Quando a pessoa já está adoecida ela precisa, é claro, ser tratada, quando porém ela retorna ao trabalho encontrará a mesma lógica que a fez adoecer.

No caso dos corretores de imóveis, o psicólogo ressaltou que se há o pressuposto de que a estrutura do trabalho prevê constante pressão e muito estresse então não há dicas de qualidade de vida. Os apontamentos para qualidade de vida nesse caso são paliativos: relaxamento, boa alimentação, exercícios físicos, hábitos de vida saudável, organizar o dia com uma lista de prioridades, planejar o futuro a médio e longo prazo. Esses apontamentos podem ajudar mas não superam a fonte de estresse. O agente estressor continua existindo. A orientação é promover a participação dos trabalhadores na gestão do trabalho. É permitir que ele possa controlar aquilo que o faz adoecer.

Responsabilidade jurídica ambiental

Com o grande crescimento populacional, alguns recursos naturais estão se tornando escassos, e o grande exemplo disso é a crise hídrica que estamos enfrentando, que coloca em risco o fornecimento de água e energia em todo nosso País. Diante deste cenário, o Ministério Público em exposição na ESMP –

Escola Superior do Ministério Público, onde discutia-se a Crise Hídrica do Estado de São Paulo, observou que muitos dos problemas poderiam ter sido evitados se a tutela ao meio ambiente fosse efetiva. Isso quer dizer que o Ministério Público vai atuar de forma preventiva, pois constatou que muitos problemas enfrentados hoje, como a crise hídrica, saneamento básico, ilhas de calor e mudanças climáticas têm sua origem em ocupação irregular do solo, ou seja, a falta de fiscalização nas ocupações do solo urbano e rurais é que causa o desequilíbrio.

Diante dessa apresentação fica claro que a proteção ao meio ambiente deverá ser preventiva e nos casos de danos ao meio ambiente deverão ser sanados, a fim de evitar a degradação em longa escala.

A proteção ao meio ambiente se dá através do Direito Ambiental, que é multidisciplinar, ou seja, o mesmo dano ambiental poderá ser sanado através do direito penal como crime ambiental, pelo direito administrativo através do poder de polícia do Estado com aplicação de multas ao infrator e pelo Direito Civil no direito de recompor o dano ambiental. Este último é o que nos interessa, pois já é de entendimento da Primeira e da Segunda Turma do Superior Tribunal de Justiça que: "O novo adquirente de imóvel rural já desmatado tem legitimidade para figurar no pólo passivo de ação civil pública por esse dano ambiental, visto que a obrigação, prevista no Código Florestal, de repará-lo é transmitida quando da aquisição do bem, independentemente deste ter responsabilidade pelo dano ambiental, ou seja,



independe de culpa". Isso quer dizer que o novo proprietário será o responsável por recompor o dano ambiental causado pelos antigos proprietários, que muitas vezes se torna superior ao valor do imóvel inviabilizando o próprio negócio, pois trata de uma obrigação "propter rem" que segue o imóvel.

Analisando a responsabilidade civil ante o Código Civil o corretor de imóveis será responsável por eventuais danos que venha a causar, nos termos do parágrafo único do artigo 723 do mesmo Diploma, incluído pela Lei nº 12.236/10:

"Art. 723. O corretor é obrigado a executar a mediação com diligência e prudência, e a prestar ao cliente, espontaneamente, todas as informações sobre o andamento do negócio. (Redação dada pela Lei nº 12.236, de 2010)

Parágrafo único. Sob pena de responder por perdas e danos, o corretor prestará ao cliente todos os esclarecimentos acerca da segurança ou do risco do negócio, das alterações de valores e de outros fatores que possam influir nos resultados da incumbência. (Incluído pela Lei nº 12.236, de 2010)"

PORTANTO A PARTIR DE 2010, O CORRETOR RESPONDE PELAS PERDAS E DANOS CAUSADO AO SEU CLIENTE, ALÉM DOS DOCUMENTOS NECESSÁRIOS PARA VERIFICAÇÃO SE O IMÓVEL ESTA ISENTO DE QUALQUER ÔNUS, DEVERÁ O CORRETOR FAZER O LEVANTAMENTO DO PASSIVO AMBIENTAL DO IMÓVEL QUE ESTA SENDO NEGOCIADO A FIM DE EVITAR PREJUÍZOS AO SEU CLIENTE E POSSÍVEL AÇÃO DE PERDAS E DANOS CONTRA O CORRETOR.

A decisão da Primeira e da Segunda turma do STJ- Superior Tribunal de Justiça, não se limita somente em imóveis rurais mas é extensiva aos imóveis urbanos, uma vez que o direito ambiental aplica-se ao meio ambiente artificial que é aquele que sofreu interferência do homem. Neste caso, propriedades em áreas de APP- áreas de proteção permanente, áreas de mananciais, áreas que não possuam licença ambiental torna-se críticas a negociação.

Como fazer o levantamento do Passivo Ambiental: primeiramente, se a Prefeitura Local possuir uma Secretaria do Meio Ambiente ou do Verde, verificar se o imóvel em questão está regular, com as documentações ambientais, principalmente, quando se tratar de loteamentos, e se esse imóvel esta em áreas de preservação. Mesmo com essa informação documentada da Secretaria Municipal, deve-se procurar a CETESB, que órgão Estadual responsável pela fiscalização ambiental den-

tro do Estado de São Paulo, e fazer a mesma pesquisa, esse documentos devem ser oficiais pois serão sua prova que não existia passivo ambiental no imóvel em questão.

Parece sem importância, mas a recomposição do dano ambiental é imprescritível, isso quer dizer que nunca terá prazo para vencer o direito do Estado pedir a recuperação do meio ambiente, você poderá ser o 100º proprietário e passados 20 anos ou mais o Ministério Público entendendo que esse dano coloca em risco o meio ambiente, você deverá recuperar a propriedade e esse custo é altíssimo.

Lembrando que esse dano pode ser por contaminação de solo da sua residência, você comprou uma residência que foi construída sob área contaminada você deverá descontaminar a propriedade, por isso você corretor tem que fazer o due diligence Ambiental, que é a investigação do passivo ambiental do imóvel, antes de efetivar a venda do mesmo.

ALESSANDRO LUIZ OLIVEIRA AZZONI
ADVOGADO OAB/SP nº: 353.144

Califórnia brasileira

CONSTRUÍDA COM AS RIQUEZAS PROVENIENTES DOS PRIMEIROS CAFEZAIS E CANAVIAIS BRASILEIROS, RIBEIRÃO PRETO CARREGA O TÍTULO DE UMA DAS CIDADES MAIS DESENVOLVIDAS DO PAÍS.

Se a pedida para o roteiro de viagem é um lugar que seja referência em cultura brasileira, preservação ambiental, famosos pontos turísticos e que aguardam a exploração de quem está disposto a desbravar novos caminhos, este lugar é a cidade de Ribeirão Preto. Localizado a cerca de 336 km da Capital Paulista, o município interiorano traz em seu passado boa parte da história do patrimônio econômico brasileiro e das primeiras explorações que fizeram desta, cidade entre as mais desenvolvidas no que diz respeito a saúde, educação, negócios e cultura brasileira.

Onde tudo começou

Para dar início à viagem, um dos cenários turísticos mais famosos é a Praça XV de Novembro, um marco de referência histórica e geográfica, situada na região central da cidade, na Rua Álvares de Cabral, a praça foi tombada pelo Condephaat (Conselho de Defesa do Patrimônio Histórico, Artístico, Arqueológico e Turístico do Estado de São Paulo) em 13 de março de 1985. O que chama a atenção na XV de Novembro é a famosa Fonte Luminosa, monumento construído que ilumina a Praça nas cores azul, amarelo e



vermelho. O local possui 104 postes de iluminação em ferro fundido e bancos de madeira, como os modelos existentes nas décadas de 30 e 40. Há ainda o monumento do Soldado Constitucionalista, da Revolução de 1932.

O Chopp do Pinguim

Não há como se referir à cidade e não recordar o famoso prédio Pinguim. O ambiente convida o cliente a uma viagem ao passado. Localizada em local histórico e tombado, ao lado do tradicional Theatro Pedro II, a casa mostra um pouco do ambiente dos anos 30, quando Ribeirão Preto começou a criar a imagem de uma das capitais brasileiras do chopp. Por ele já passaram celebridades, políticos, artistas... Em qualquer lugar do Brasil que se diz o nome da cidade, imediatamente o relacionam ao chopp.

Cores aconchegantes, lustres personalizados e o piso xadrez, em preto e branco, são algumas das características da choperia do Centro. Além disso, a textura das pilastras, as cores, ocre e creme, as grades de época e a utilização de barris decorativos, reforçam ainda

mais o ambiente da época em que o Pinguim foi inaugurado, assim como um vitrô com elementos inspirados no trabalho do arquiteto americano Frank Lloyd Wright.

Theatro Pedro II

O Theatro Pedro II é a principal referência cultural da cidade, centro de acontecimentos políticos e sociais. Recentemente restaurado, este é o terceiro maior teatro de ópera do país, sua programação costuma ser muito boa e variada, com shows de intérpretes brasileiros, humoristas, peças infantis, música e dança. Com passagens secretas utilizadas por pessoas da alta sociedade, que ligavam o teatro a hotéis ao lado do prédio, o imponente Theatro Pedro II, é personagem principal de histórias, que envolvem poderosos "coronéis do café" em animadas festas com mulheres francesas.

Entre as décadas de 50 e 70, o subsolo do teatro foi transformado em salão de bailes de carnaval, fora do período carnavalesco, era utilizado como sala de jogos. O local ficou conhecido como "Caverna do Diabo".





As Sete Capelas

A base do complexo cultural formado pela Casa da Cultura, Teatro de Arena, Teatro Municipal, e o Cristo Redentor, são As Sete Capelas. O Santuário das Sete Capelas foi idealizado pelos monges beneditinos, e cada uma foi construída em homenagem a um padroeiro.

A primeira capela, de Nossa Senhora das Graças, foi construída em 1948. A de São Judas Tadeu em 1951. As capelas de Nossa Senhora Aparecida e Santa Terezinha foram construídas em 1954. A capela de São Jorge em 1955 e, encerrando o santuário, as capelas de Nossa Senhora do Perpétuo Socorro e da escadaria - a Capela da Penitência. A construção se prolongou por quase dez anos, cada uma mantém sua individualidade no que se refere ao conjunto arquitetônico. Dispostas em semicírculo, as igrejas são voltadas para o centro. O Santuário situa-se no Morro do São Bento, ao lado do Mosteiro que dá nome ao morro.

Parque Municipal Morro de São Bento

Criado em agosto de 1995, o Parque Municipal do Morro de São Bento, também próximo a área central da cidade, é um dos importantes patrimônios naturais do município de Ribeirão Preto. Com o objetivo de promover a educação ambiental, através da conservação e integridade biológica local, o Parque é caracterizado como unidade de conservação de uso indireto. É a opção ideal para quem quer passear com as crianças e aproveitar uma manhã ensolarada.



Bosque Zoo Fabio Barreto

Um dos papéis mais importantes, defendido pelo trabalho realizado no Zoológico do Bosque Fabio Barreto, é o da preservação. Mais do que uma área de lazer, os zoológicos são espaços onde a população tem a oportunidade única de estar em contato com os animais de diversas espécies da fauna silvestre, admirá-los, conhecer seus hábitos e adquirir empatia e respeito por eles.

Jardim Japonês

Quem procura por momentos de paz e tranquilidade, poderá encontrar no Jardim Japonês, dentro do Bosque Municipal da cidade de Ribeirão Preto. Nele foi criado um cenário que relembra toda a característica do mundo oriental. Construído pela Prefeitura Municipal, sob a supervisão do Engenheiro Luiz Castilho, e do paisagista japonês Mitsutery Naganune, o Jardim ocupa uma área de aproximadamente, 20 mil metros quadrados, com lagos, pontes e pedras características do universo nipônico. A vegetação ali plantada era originária de sementes vindas do Japão e cultivadas pela Colônia Japonesa da cidade de Osasco.

O artista plástico Shozo Mishima fez a doação de um bonsai de 25 anos, que revitalizou-se ao ser transportado de um vaso para o jardim. Além disso, os visitantes podem apreciar

as cerejeiras e pinheiros pretos, que foram importados do Japão.

Museu do Café

Apaixonados pela história brasileira tem parada obrigatória no Museu do Café Francisco Schmidt, no Campus da USP, Fazenda Monte Alegre. O local que foi construído no início da década de 50, é conhecido por guardar a mais importante coleção de peças do Estado de São Paulo sobre a história do café. Seu acervo é formado por grandes esculturas, como carros de boi, troleis e máquinas de beneficiar café, inclusive uma delas é a atração a parte do Museu, pois começou a operar em 1908 e está em perfeito estado de conservação. Também é possível rever fotos do período áureo do café na região de Ribeirão Preto.

Museu Histórico e de Ordem Geral Plínio Travassos dos Santos

Instalado há 54 anos na antiga sede da Fazenda Monte Alegre, o Museu Histórico tem como missão preservar, organizar e dar acesso a documentos, bibliografia e a variadas coleções referentes à História de Ribeirão Preto e região. A imponente arquitetura em estilo rural é representada por uma residência ampla em formato de "L", rodeada por belas varandas decoradas com lambrequins de madeira e cercada por palmeiras imperiais.

Principais eventos para curtir a agenda da cidade

Ribeirão das Serestas

As noites de sexta-feira em Ribeirão Preto levam pessoas de todas as idades a lotar as praças do centro e dos bairros da cidade para ouvir e dançar ao som de grupos formados pela velha-guarda dos seresteiros, como o Sexteto Colibri e o Evocação, que resgata a antiga tradição da música de seresta na cidade.

A seresta é itinerante e acontece em uma região da cidade a cada noite. A mais tradicional delas é realizada na Praça Sete de Setembro, no centro de Ribeirão Preto, que chega reunir mais de 600 pessoas no Projeto denominado Serenata na Sete, que acontece desde 2001.

Feira Nacional do Livro

A Feira Nacional do Livro de Ribeirão Preto, é uma das quatro mais importantes do Brasil e uma das maiores a céu aberto do mundo. Realizada em praças e espaços culturais em seu entorno, apresenta números impressionantes. Em suas doze edições já recebeu um público de 1,9 milhão de pessoas de 100 municípios da região e de outras localidades do estado e do país. Mais do que uma grandiosa oportunidade de venda de livros no Interior de São Paulo, a Feira promove a integração entre escritores e seus leitores. Nas últimas edições, cerca de 300 escritores brasileiros e estrangeiros lançaram livros, participaram de sessões de autógrafos e de memoráveis bate-papos com fãs. A realização do projeto é de responsabilidade da Fundação Feira do Livro, e este ano será realizada de 14 a 21 de junho.

A Capital mundial do café

Vila de São Sebastião, Vila de Entre Rios, e Vila de Ribeirão Preto, estes foram os nomes dados à cidade que um dia fora transformada

na capital do mundo, através do fruto cultivado na terra roxa, o café. O nome Ribeirão Preto veio do córrego que atravessava o então povoado, chamado de Preto. E São Sebastião, o santo venerado pelos primeiros habitantes, tornou-se padroeiro do município. Tudo começou com os mineiros, desbravadores dessa região, que praticavam uma agricultura de subsistência, por volta de 1811.

A cafeicultura foi responsável pelo grande desenvolvimento experimentado pela cidade. Devido à demanda por mão de obra, Ribeirão Preto foi destino de imigrantes italianos, japoneses, alemães, entre tantos. Também motivou a vinda da Estação Companhia Mogiana de Estrada de Ferro, em 1883, para o transporte dos imigrantes.

O café impulsionou o progresso econômico da cidade que viveu anos de glória. Mas a crise econômica mundial de 1929 encerrou a fase próspera na região. Outro ciclo econômico surgiu. As terras foram ocupadas com a produção de algodão e frutas. E, aos poucos, a cana-de-açúcar foi introduzida no agronegócio.

Califórnia Brasileira

“Califórnia Brasileira” é uma denominação à região, que surgiu na década de 80, no relato de um jornalista do Jornal do Brasil, Ricardo Kotscho, enviado para uma reportagem especial sobre os efeitos da indústria do açúcar e do álcool na vida econômica dessas cidades. A região estava se transformando no maior centro produtor do mundo com mudanças marcantes na paisagem rural e urbana de Ribeirão Preto e suas vizinhas.

De fragmentos da história, a lugares que guardam a natureza e a cultura brasileira, há motivos de sobra para visitar a cidade. Para outras informações, entre em contato através dos números da Secretaria de Turismo de Ribeirão Preto, (16) 3632-6060 e 3625-4242 e boa viagem!

Especial Eleições 2015

SIGA AS ORIENTAÇÕES E VOTE TRANQUILO PARA ELEGER O CONSELHO PLENO

O Sistema COFECI/CRECI encontra-se em PROCESSO ELEITORAL neste ano de 2015, para eleição dos 27 (vinte e sete) Conselheiros Efetivos e igual número de suplentes, para compor o e. Plenário do CRECI 2ª Região/SP. A eleição está marcada para o dia 17/06/2015.

Neste dia não haverá expediente no CRECI 2ª Região/SP, tampouco nas Delegacias Sub-Regionais e Seccional. Todos os funcionários estarão voltados para o bom andamento do processo eleitoral.

01) Para poder exercer o direito ao voto é necessário estar em dia com suas obrigações junto à Tesouraria do Conselho.

02) Débitos, tais como anuidades, multas de PA's, de PD's e de eleições anteriores, serão impeditivos ao exercício do voto.

03) Inscritos(as) com débitos executados, mesmo com depósito judicial do montante da dívida, estarão impedidos de votar. Nesse caso, deverão comparecer a um Posto Eleitoral para obterem a Certidão de Comparecimento, para fins de justificativa de multa eleitoral, junto à Comissão de Análise, a qual analisará cada caso em concreto.

04) Inscritos(as) que liquidaram ou negociaram o seu débito em data posterior a remessa dos arquivos dos inadimplentes ao COFECI, que ocorreu na data de 15/05/2015 poderão não receber instruções de votação em seu endereço de correspondência. Nestes casos deverão, no dia da votação, comparecer a um Posto Eleitoral para orientações, com o comprovante de pagamento em mãos.

05) Nos termos do artigo 11 da Lei 6.530/78, com redação dada pela Lei nº 10.795/03, o voto não será permitido à pessoa jurídica.

06) Excepcionalmente no dia da eleição o Conselho Regional poderá receber débitos em atraso, exclusivamente mediante pagamento em espécie (moeda corrente). Cheques não serão admitidos.

07) A eleição dar-se-á pela internet através do site www.votacreci.com.br a partir da 00h00 do dia 17/06/2015. Dessa forma o(a) corretor(a) de imóveis poderá exercer o dever/direito de votar de qualquer lugar que tenha acesso a rede mundial de computadores, não precisando se deslocar até um posto eleitoral.

08) A Comissão Eleitoral Federal fornecerá senha individual de votação aos eleitores, através de correspondência pessoal que preserve o seu sigilo. A critério do eleitor, visando à sua maior segurança, a senha poderá ser alterada através do site www.votacreci.com.br

09) O eleitor que deixar de receber a senha individual poderá obtê-la através da internet, pelo site www.votacreci.com.br. Se o eleitor, por qualquer motivo, não obter a senha individual poderá votar na sede do seu Conselho Regional ou em um dos seus Postos Eleitorais.

10) IMPORTANTE: O(a) inscrito(a) que deixar de votar sem causa justificada, estará sujeito a multa equivalente ao valor de uma anuidade. A multa será aplicada inclusive daqueles que deixarem de votar por estarem inadimplentes.

11) A justificativa pelo não comparecimento à eleição poderá ou não ser aceita pelo Conselho Regional. Só serão aceitas quando lastreadas por motivos relevantes. A simples comunicação de não comparecimento não configura justificativa válida.

12) O voto é facultativo ao profissional inscrito que, até a data da realização da eleição, inclusive, tenha completado 70 (setenta) anos de idade.

13) O Sistema COFECI-CRECI divulgou o edital de convocação eleitoral no site do COFECI www.cofeci.gov.br, site do CRECISP www.crecisp.gov.br, nas sedes das Delegacias Sub-Regionais, Seccional, Postos de Atendimento, DOU, DOE, Jornal Estado de São Paulo, Jornais do interior do Estado, como São José dos Campos, Rio Claro, Araçatuba e São José do Rio Preto, Sessão Plenária de Compromisso Público realizadas em maio de 2015, Cursos, Palestras e todo evento do CRECISP, além de enviar correspondência via correios e e-mail aos inscritos inadimplentes. Próximas ações serão publicar na revista do CRECISP edição de junho de 2014 e enviar correspondência aos inscritos informando os locais de votação e demais instruções sobre o pleito. O processo eleitoral está sendo conduzido com toda transparência e seriedade que requer.

14) Apesar do(a) inscrito(a) poder votar via internet pelo site www.votacreci.com.br de qualquer localidade, o Conselho disponibilizará postos eleitorais com possibilidade de pagamento dos débitos e votação, conforme segue:

Nomes dos integrantes da chapa para composição do Conselho Pleno do CRECI 2ª Região:

Efetivos:

Adalberto Franco Pellicciari
Alberto Tomita
Ana Alice De Finis Pagnano
Angelita Esnarriaga Viana
Antonio Marcos de Melo
Arthur Boiajian
Ben-Hur Paes da Silva Junior
Francisco Pereira Afonso
Gerisvaldo Ferreira da Silva
Giasone Albuquerque Candia
Gilberto Yokiharu Yogui
Isaura Aparecida dos Santos
Jackson Carlos Franco
Jaime Tomaz Ramos
Jean Saab
José Augusto Viana Neto
Luiz Carlos Kechichian
Luiz Roberto de Barros
Marcus Ortega Bonassi
Neiva Sueli Pivetta
Roberto Nicastro Capuano
Rosângela Martinelli Campagnolo
Ruberval Ramos Castello
Sabino Sidney Pietro
Valentina Aparecida de Fátima Caran
Wagner Artuzo
Willian Lourenço de Andrade

Suplentes:

Adelino Augusto de Andrade Junior
Agostinho Rodrigues Placa
Aida Maria Alves Costa Marques
Antonio Pinto de Souza
Bento Julio Guidini
Douglas Vargas
Edeli Maria Azzi Savioli
Evandro Luiz Carbol
Gelson José Faria
Ivo Sanches
José Augusto Sasso
José Renato dos Santos
José Rodrigues Pinto Zacarias
Luiz Antonio Pecini
Luiz Sergio Cardenuto
Magali Aparecida dos Santos
Manoel Kenji Chikaoka
Marcio Gomes Leiteiro
Maria Clara Hashimoto
Maria Regina de Castro Busnello
Nelson Olímpio Sais
Paulo Afonso Tommasiello
Pedro Grunauer Kassab
Roberto Copa Pruder Klein Moura
Rosa Maria Eiras
Valdir Donisete Jacomini
Wagner Alfredo D'Almeida

Data: 17/06/2015

Horário: 09h00 às 17h00

LOCAIS DE VOTAÇÃO

São Paulo Capital e Região Metropolitana

Ginásio do Ibirapuera - Endereço: Rua Manoel da Nóbrega, 1361 – São Paulo/SP

**Na Capital, NÃO haverá posto de votação na sede do CRECISP,
única e exclusivamente no Ginásio do Ibirapuera**

Sede de Delegacia

Araçatuba
Bauru
Campinas
Caraguatatuba
Franca
Guarulhos
Itu
Jundiaí
Marília
Osasco
Piracicaba
Praia Grande
Presidente Prudente
Ribeirão Preto
Rio Claro
Santo André
Santos
São Carlos
São José do Rio Preto
São José dos Campos
Sorocaba

Endereço

Rua Afonso Pena, 34 - Centro
Av. Duque de Caxias, quadra 22, 67 - Vila Cardia
Rua Dolor de Oliveira Barbosa, 87 - Vila Estanislau
Av. Frei Pacífico Wagner, 952 - Centro
Rua Couto Magalhães, 462 - Jd. Consolação
Rua Constância Colalilo, 720 - Vila Augusta
Rua da Convenção, 341 - Vila Nova
Rua Marcilio Dias, 36 - Centro
Av. Carlos Gomes, 102 - Barbosa
Rua Ari Barroso, 32 - Presidente Altino
Rua Boa Morte, 1663 - Centro
Rua Xavantes, 659 - Vila Tupi
Av. Getúlio Vargas, 441 - Bosque
Rua Sete de Setembro, 266 - Centro
Rua 1, 266 - Cidade Jardim
Rua Coronel Agenor de Camargo, 437 - Centro
Av. Conselheiro Nébias, 278 - Vila Matias
Rua Dr. Orlando Damiano, 2183 - Vila Macarengo
Rua Reverendo Vidal, 480 - Antonio Pires
Rua Ipiranga, 210 - Maringá
Rua Doutor Arthur Gomes, 502 - Centro



Motocross, artes marciais, equitação ou futebol?

QUE TIPOS DE HOBBIES OS CORRETORES DE IMÓVEIS PRATICAM EM SEU TEMPO LIVRE, TANTO PELO LAZER QUANTO PELA FUGA AO ESTRESSE DO COTIDIANO?

Compromissos, clientes, plantões, família, qualidade de vida, e a tão típica e acusada falta de tempo. Como corretores de imóveis aproveitam os momentos livres, na era em que as barreiras do tempo e espaço diminuiram, porém ainda parecem nos dar a impressão de que as 24 horas de um dia são insuficientes?

A selva cinzenta pode ser o habitat natural de muitos profissionais, mas o corretor Arlindo Targino (076820-F) recorre ao cenário da mãe natureza, e à prática de andar a cavalo, descrita por ele como uma forma de terapia em seu dia a dia.

“Faço montaria há cinco anos, no Município de Morungaba, na verdade sempre que possível, tento praticar essa atividade, e geralmente minha namorada me acompanha. E para mim, andar a cavalo é como se fosse uma forma de terapia. No início, esse era meu principal interesse nesta prática, além do prazer que ela me proporciona, também consigo me livrar do estresse, e tanto no âmbito profissional, quanto no pessoal, obtive benefícios.”

Como hobby ou forma de lazer, a equitação, mesmo que fora de competições profissionais, apresenta-se como um dos melhores exercícios motores, e pode garantir a seus adeptos autocontrole, correção de postura e estímulos à autoconfiança.

Targino, que é corretor há mais de nove anos, conta que outra de suas maiores paixões é o estilo de música rock’ n’ roll. Afinal, a música, em seus mais variados gêneros, seja como forma de expressão, de protesto, ou declaração de amor, é unânime, no que diz respeito à pre-



ferência do público, dentro das artes e manifestações culturais. "Já fui a shows do Red Hot Chili Peppers, U2, John Forgerty, Capital Inicial, entre outros, desde criança eu aprecio este tipo de música. Me lembro de uma história inusitada, que aconteceu durante a turnê 360 do U2, onde uma namorada com a qual eu estava na época, dormiu durante a apresentação, achei engraçado, pelo fato de estarmos de pé, na chuva e dava para ouvir a música a quilômetros de distância", relata.

Há 15 anos na profissão, o corretor Fábio Farah (097523-F) encontrou no esporte radical e na arte marcial, além de um programa de entretenimento em seus finais de semana, uma forma de manter seu corpo e mente em equilíbrio.

"Pratico Motocross, a enduro (modalidade fora de estrada de motociclismo), há 16 anos, e também treino Jiu-jitsu há 4 anos. Um amigo meu me levou na pista de Motocross para vê-lo andar, acabei dando umas voltas, e depois disso, comprei uma moto para brincar nos fins de semana. Passamos a participar de algumas provas sem compromisso na época, e hoje somos uma turma de 20 amigos, e a cada 2 finais de semana por mês, nos encontramos e saímos para fazer trilhas em Sorocaba, Guararema, Alphaville entre outros lugares. O Jiu-jitsu foi influência do namorado da minha irmã, ele é professor e me incentivou a começar, hoje não paro mais, vou ficar velho e fazendo "Jiu", declara."

Para Farah, a prática do motociclismo ou enduro, é uma forma de relaxar e dar boas risadas com os amigos, já a arte marcial se tornou algo que o transformou, pois exige o preparo físico e concentração. Estou na faixa azul, daqui a três meses, pego a roxa, meu objetivo é a faixa preta, mas isso ainda vai demorar uns 10 anos. Eu procuro treinar sempre mais, para alcançar minha meta. Por conta da prática desse esporte, já parei de fumar há três anos e meio, fora a grande mudança em minha alimentação e todo o estresse que eu deixo no tatame."

"Hoje me dedico mais à prática do Enduro e Trilhas, onde há um risco menor de cair e se machucar feio, mas ainda sim menos perigoso. Recentemente, participei de um campeonato em Barueri, onde fiquei em 3º lugar na minha categoria, achei que foi uma boa posição, já que é a primeira vez que participo", finaliza.



Parceria

Banco PAN

COM PROPOSTAS QUE VÃO AO ENCONTRO DAS NECESSIDADES DO CORRETOR DE IMÓVEIS, O BANCO PAN QUER SER O PRINCIPAL PARCEIRO NO FINANCIAMENTO IMOBILIÁRIO.

A tradição do Banco PAN no crédito imobiliário se deve, em boa parte, à vivência adquirida por seu diretor, Maurício Quarezemin, em sua carreira construída na CAIXA. Ao passar a atuar no PAN, Quarezemin conduziu a mesma linha de trabalho, visando transformar a instituição em uma grande parceira do setor imobiliário.

A ideia ganhou forma e passou a fazer parte das reuniões de trabalho entre o banco e o CRECISP. Estava dado o primeiro passo para que os corretores possam contar com um bom apoio para o fechamento de seus negócios.

Quarezemin conta que uma das metas do Banco PAN para 2015 é manter o crédito imobiliário como um dos principais produtos, ao lado dos consignados e veículos. Mas, além disso, a intenção é propor um tratamento personalizado aos corretores, proporcionando uma verdadeira consultoria aos profissionais.

O PAN é uma empresa de capital aberto e seus dois grandes acionistas são o BTG Pactual e a CAIXA. Ao optarem pelo financiamento de imóveis como carro-chefe, os dois levaram em conta sua penetração no PIB brasileiro, que está abaixo da de países emergentes, o déficit habitacional do país e a possibilidade e disponibilizar um produto de fidelização dos clientes, por esse ser um empréstimo de longo prazo. "Hoje o crédito imobiliário é um componente importante para o negócio bancário, principalmente como produto de relacionamento de longo prazo", explica o diretor.

No ano de 2014, o PAN originou R\$ 667,1 milhões em créditos imobiliários e se atendo à divulgação do quarto trimestre, o valor chegou

a R\$ 166,1 milhões, o que representa um resultado 21,5% superior ao trimestre anterior e denota uma tendência de crescimento.

A parceria com o CRECISP é de longo prazo. "Quando procuramos o CRECISP foi uma demonstração de que o banco quer crescer no crédito imobiliário e entendemos que um caminho consistente de crescimento é através dessa parceria."

Segundo Quarezemin, toda a operacionalização do PAN é no interior da agência e o banco não se utiliza de correspondente bancário. Assim, através de parcerias como essa com o CRECISP e com imobiliárias, a instituição garante a indicação de clientes interessados em fazer um financiamento. "É uma simples indicação. Mas toda a operacionalização de crédito, desde o contato com o cliente, a parte de documentação, consultoria ou assinatura, é exclusivamente na loja do PAN."

Outro fator importante para essa relação mais estreita com os corretores, segundo Quarezemin, é buscar ser um banco ágil e descomplicado. O diretor afirma que a intenção é ser um canal de acesso e estar à disposição para trabalhar os financiamentos habitacionais.

"O PAN tem duas linhas fortes: uma linha de financiamento em parceria com a CAIXA, nas mesmas condições da CAIXA, onde fazemos financiamento do SFI, que é o Sistema Financeiro Imobiliário, para imóveis com valores superiores a R\$ 750 mil e financiando valores acima de R\$ 300 mil."

Outro produto oferecido pela instituição é o home equity, um tipo de financiamento que está crescendo cada vez mais no Brasil,

através do qual há a oferta de um imóvel que se tem em garantia para se levantar o recurso necessário.

“Essa operação é interessante porque às vezes a pessoa esta querendo vender um imóvel e não consegue. Então ela não precisa dispor do imóvel para levantar esse recurso. Ela levanta o recurso que precisa e conserva a posse do imóvel. É um crédito sem destinação específica, mas de acordo com a necessidade da pessoa. Esse financiamento pode chegar a até 60% do valor do imóvel.”

Através dos corretores, a instituição visa fazer com que esse tipo de operação seja mais conhecido do ramo imobiliário, abrindo uma boa perspectiva de negócios para esse segmento, não só na venda, mas também no refinanciamento.

Com relação às taxas de juros, Quareze-min explicou que o banco procura acompanhar as tendências de mercado, sempre com uma

taxa bastante competitiva.

“O Banco PAN entende essa parceria com o CRECISP como uma das principais estratégias para o ano de 2015. Vamos criar uma estrutura que atenda um dos elos da cadeia que a gente considera com um dos mais importantes, que é o que propicia a venda. Queremos receber o corretor já com toda a orientação do financiamento, no sentido de facilitar para que, com a documentação completa, um bom imóvel e um bom comprador, o corretor consiga fazer um financiamento rápido.”

Por ser um negócio de longo prazo, é preciso mesmo que haja uma boa orientação, porque o cliente vai carregar o financiamento por boa parte da sua vida, então o trabalho de consultoria é importante.

“Não se faz negócios sem o corretor. E se esse profissional encontrar no PAN as respostas que ele precisa, a gente já está atendendo o nosso objetivo.”



São Paulo



Convenções

Convenções reúnem membros de grupos de trabalho

As reuniões já ocorreram em São Paulo, e em várias delegacias, incluindo Caraguatatuba, São José dos Campos, Guarulhos, Franca, Ribeirão Preto e São Carlos, com o intuito de discutir as ações para 2015.





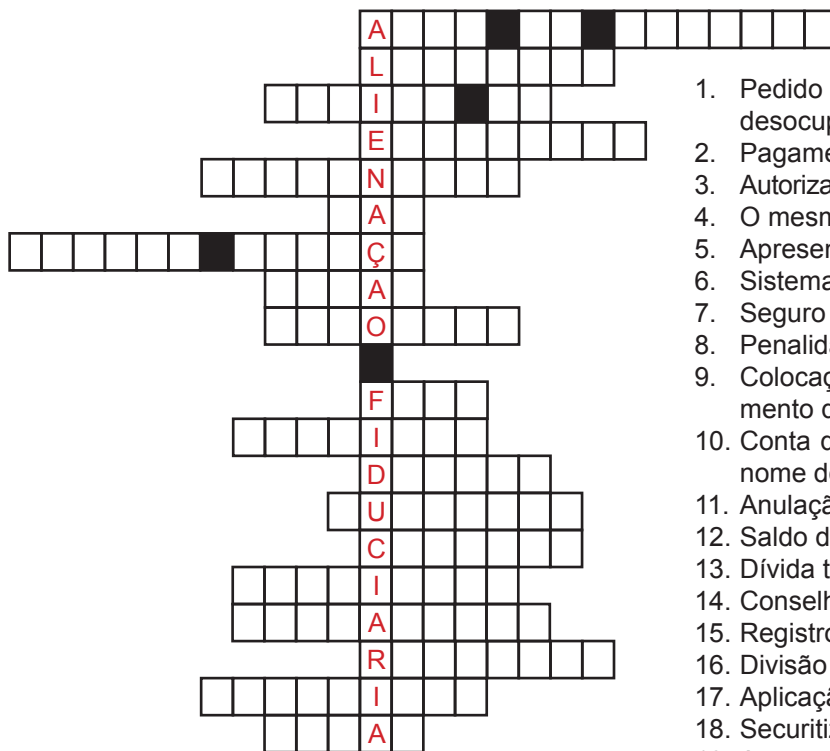
Certificados

Corretores recebem certificados em diversas cidades

Desde o início do ano, o CRECISP têm organizado solenidades em todo o Estado para entregar certificados de idoneidade a corretores que tenham mais de 15 anos de atividade, sem nunca terem respondido nenhum processo perante o Conselho.







1. Pedido feito à Justiça para obrigar um inquilino a desocupar um imóvel.
2. Pagamento feito por imóvel na orla marítima
3. Autorização da prefeitura para ocupação de imóvel.
4. O mesmo que instrumento público.
5. Apresenta-se no banco para pedir financiamento.
6. Sistema de Amortização Constante
7. Seguro que substitui o fiador na locação.
8. Penalidade a quem não cumpre a lei.
9. Colocação de um bem como garantia de pagamento de dívida.
10. Conta de poupança aberta pelo empregador em nome do empregado.
11. Anulação de um contrato.
12. Saldo devedor.
13. Dívida totalmente paga.
14. Conselho de Fiscalização
15. Registro de imóvel no cartório.
16. Divisão de um município em zonas.
17. Aplicação de juro e correção monetária
18. Securitização
19. Arras

1. Ação de despejo 2. Laudêmio 3. Habite-se 4. Escritura 5. Proponente 6. Zonamento 7. SAC 7. Seguro-fiança 8. Multa 9. Hipoteca 10. FGTS 11. Rescisão 12. Dívida 13. Quitação 14. CRECISP 15. Matrícula 16. Zonamento 17. Reajuste 18. Recebível 19. Sinal

Charadas

Desafio dos gatos da Sra. Beth

– Vejo que você tem um gato – diz a Sra. Joana à Sra. Beth. O rabinho branco dele é muito bonitinho! Quantos gatos você tem?

– Não muitos – diz a Sra. Beth. – A Sra. Ana, minha vizinha, tem 20, muito mais que eu.

– Você ainda não me disse quantos gatos tem!

– Bem... vou colocar a coisa da seguinte maneira: se você escolher 2 dos meus gatos ao acaso, a probabilidade de que ambos tenham rabo branco é de exatamente 50%.

– Isso não me diz quantos gatos você tem!

– Diz sim.

As perguntas são: Quantos gatos tem a Sra. Beth? E, quantos deles têm o rabo branco?



Resposta: 4 gatos; 3 com rabo branco



Nova versão da

TV CRECI

traz muitas novidades

- ✓ Design totalmente reformulado.
- ✓ Eventos ao vivo com chat.
- ✓ Compatível com smartphones e tablets.
- ✓ Imagem e som com qualidade de DVD e Alta Definição.
- ✓ Compartilhamento de vídeos em redes sociais.

home
fale com a tv

ULTIMAS NOTÍCIAS

Diretoria de Ensino de Sorocaba convoca ex-alunos de TTI para prova

Ex-alunos do curso de Técnico em Transações Imobiliárias do Colégio Atoz, de Sorocaba/SP, estão sendo convocados a realizarem uma prova para a regularização de sua vida acadêmica, devido à cassação da instituição, em 2011. [\[Continue lendo...\]](#)

1 2 3 4

Em exibição: **Mensagem do Presidente**
 00:50 3500 exibições

compartilhe o vídeo baixar o vídeo

Buscar: Classificação: Todos Subclassificação:

+ recentes

 O poder do perdão e a luta p... Keiko Ota São Paulo 30/06/2014 Keiko Ota Deput... 1:43:01 - 92 exibições	 O Corretor e a avaliação ban... Fala Corretor 025 Dívida: O Corretor e a Avaliação Bancári... 01:37 - 75 exibições
 CRECI Esclarece 153 - Respon... 27 de junho de 2014 CRECI Esclarece 1... 35:12 - 209 exibições	 Plenária de Compromisso - 27... Data: 27/06/2014 Hora: 15h00 Local... 1:20:52 - 200 exibições
 CI 375 - Yayoi Kusama Obes... Matéria de 27 de junho de 2014 CRECI In... 02:46 - 82 exibições	 CRECI informa - Edição 375 27 de junho de 2014 Matérias: -Conve... 09:48 - 111 exibições

ANTERIOR PRÓXIMA

+ visitados

 CRECI Esclarece 87 - Captação: Como... 15 de fevereiro de 2013 CRECI Esclarece 87 - Captação: Como captar com... 35:08 - 12790 exib.	 CRECI Esclarece 88 - Técnicas de Ve... 22 de fevereiro de 2013 CRECI Esclarece 88 - Técnicas de Venda P... 34:31 - 9386 exib.	 O sucesso começa com uma boa comunic... Duarte Nobre 27/11/13 Filipo Salvia Jr. Coaching pelo sistema H... 1:00:58 - 6599 exib.	 O futuro da profissão de corretores... Duarte Nobre 18/12/2012 O futuro da profissão de corretores de imóv... 2:09:57 - 6367 exib.	 Mensagem do Presidente Fala Corretor: José Augusto Viana Neto Presidente CRECISP 00:50 - 3500 exib.
--	---	---	--	---

ANTERIOR PRÓXIMA

+ categorias

 O Corretor e a avaliação bancária... Dívida: O Corretor e a Avaliação Bancária Corretora: Patricia Paula 01:37 - 75 exib.	 Contrato Residencial - Fala Correto... Corretor: Manoel Baptista Pereira Dívida: Contrato Residencial E... 01:01 - 123 exib.	 Limite de idade para ser fiador - F... Corretor: Vanderlei Andrade de Oliveira Dívida: Limite de idade par... 00:47 - 233 exib.	 Especialização para vender imóveis ... Corretora: Daíl Cavallini Dívida: Especialização para vender imóv... 01:00 - 312 exib.
---	--	---	---

ANTERIOR PRÓXIMA

tvcreci

Para viajar com rapidez e segurança, você confia em um piloto de avião.
Para realizar um negócio imobiliário, você também precisa do
profissional certo: o corretor de imóveis.



**imóvel
só com
corretor**

Só um corretor de imóveis está preparado para encontrar,
com toda segurança, o imóvel perfeito para você e sua família.
Na hora de comprar, vender ou alugar, confie seus sonhos
a quem mais entende do assunto.



CRECISP

CONSELHO REGIONAL DE CORRETORES DE IMÓVEIS

www.crecisp.gov.br