

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 09 | Nº 17 | 2016

IMAGENS QUE DIZEM TUDO

A foto errada pode
comprometer o
sucesso do negócio!



HONORÁRIOS

STJ promove debate
sobre a questão

SEGURANÇA

Cuidado com as
chaves dos imóveis

LEGISLAÇÃO

Renavam
dos imóveis

TJSP

Aniversário
da Lei 6.530

TURISMO

São Bento
do Sapucaí



crecisp.gov.br

area



**Evite atritos.
Bom negócio
só com corretor
de imóveis.**

Sabe quando a gente quer negociar um imóvel e parece que nada dá certo? Nesses casos, não se estresse: chame logo um corretor de imóveis. O corretor de imóveis é o profissional mais preparado para quem precisa vender, comprar ou alugar um imóvel. Com ele ao seu lado, tudo fica mais tranquilo e todos saem ganhando.

Não entre em atritos, se você quer comprar, vender ou alugar, consulte um especialista.

**imóvel
só com
corretor**



CRECISP
CONSELHO REGIONAL DE CORRETORES DE IMÓVEIS

Direto com o corretor

Sou corretor de imóveis há décadas, porém, desde que comecei na profissão, sempre foi grande o número de anúncios de imóveis com a frase “direto com o proprietário”, ou então “não atendo corretores”, ou ainda “não aceito corretores”, nos principais jornais de nosso Estado. Com o tempo, no entanto, esse tipo de anúncio praticamente desapareceu, e as pessoas foram percebendo o grande risco de tratarem diretamente do negócio imobiliário, sem uma assessoria especializada. Hoje em dia, as partes até “tentam” negociar diretamente, mas só depois de ter acontecido uma apresentação por parte de um corretor de imóveis. Com isso, acabam, muitas vezes, nos passando para trás, infelizmente.

O CRECISP tem por princípio disciplinar e fiscalizar o exercício profissional. Em nenhum momento, compactuamos com a substituição do trabalho do corretor de imóveis, seja por tecnologias, aplicativos ou quaisquer outros recursos que promovam uma desvalorização ou menosprezo à nossa categoria.

Temos realizado uma ampla fiscalização junto a empresas responsáveis por websites e aplicativos, que extrapolam a faculdade a eles prevista em lei de usar, de gozar e dispor de sua propriedade, oferecendo, em simultâneo, serviços que envolvem a área restrita ao corretor de imóveis. Muito embora a legislação permita a venda direta de um imóvel pelo seu proprietário, com todos os riscos daí decorrentes, o CRECISP em absoluto irá compactuar com pretensões empresariais que busquem, por qualquer forma, suprimir o trabalho do corretor de imóveis.

Vivemos num país capitalista onde a livre iniciativa e a livre concorrência é respeitada. Vamos

trabalhar no sentido de evitar que nosso mercado de trabalho possa ser prejudicado, porém dentro dos limites da razoabilidade. Não podemos nos intimidar diante de iniciativas descabidas e aventureiras que, com certeza, só vão levar a prejuízo quem nelas acreditar.

Nada substitui nossa seriedade e honestidade. Somos o único anteparo que a sociedade possui para evitar atritos e abusos. Sem o corretor de imóveis, o mercado imobiliário ficará a mercê de pessoas sem escrúpulos e altamente prejudiciais a todos.

Corretor de Imóveis

José Augusto Viana Neto

Presidente | CRECISP



 Fale Conosco	O Leitor tem a palavra	05
 Giro Imobiliário	Notícias do mercado	06
 Curso	Oratória	07
 Segurança	Golpes	08
 Bate-papo	Laudêmos	10
 Em debate	Despreparo	13
 ABC do Corretor	E-mails	15
 Cidadania	Simples	17
 Legislação	Renavam	19
 Especial	Diretoria	21
 Publicidade	Placas	22
 Capa	Fotografia	24
 Artigo	Resultados	28
 Turismo	São Bento do Sapucaí	30
 Destaque	3ª Idade	32
 Corretor	Proposta	33
 Evento	STJ	34
 Aconteceu	CRECISP	35



CRECISP

Publicação do Conselho Regional de Corretores de Imóveis de São Paulo | Ano 09 | Nº 16 | 2016

DIRETORIA

Presidente: José Augusto Viana Neto

Vice-Presidente: Jaime Tomaz Ramos

Vice-Presidente: Gilberto Y. Yogui

Diretor Secretário: Arthur Boiajian

Diretor 2º Secretário: Ruberval Ramos Castello

Diretor Tesoureiro: Francisco Pereira Afonso

Diretor 2º Tesoureiro: Isaura Aparecida dos Santos

Conselho Fiscal:

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

Suplentes: Antonio Marcos de Melo, Neiva Sueli Pivetta, Rosângela Martinelli Campagnolo

Conselheiros:

Adalberto F. Pellicciari, Ana A. De Finis Pagnano, Angelita E. Viana, Antonio Marcos de Melo, Arthur Boiajian, Ben-Hur Paes da Silva Junior, Francisco P. Afonso, Gerivaldo 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 Antonio Pecini, Luiz Carlos Kechichian, Luiz Roberto de Barros, Marcus Ortega Bonassi, Neiva Sueli Pivetta, Roberto N. Capuano, Rosângela M. Campagnolo, Ruberval R. Castello, Sabino Sidney Pietro, Valentina A. F. Caran, Wagner Artuzo, Willian Lourenço de Andrade

Suplentes: Adelino A. Andrade Jr., Agostinho Rodrigues Praça, Aida Maria Alves Costa Marques, 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 Sergio Cardenuto, Magali Aparecida dos Santos, Manoel Kenji Chikaoka, Marcio Gomes Leiteiro, Maria Clara Hashimoto, Maria Regina de Castro Busnelo, 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:

Sonia Servilheira (MTb 20.261)

Simone Nitoli (MTb 28.850)

César Miranda (MTb 28.602)

Henrique Moretti (MTb 78.609)

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

freeimage.com

freepik.com

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 09 | Nº 17 | 2016

CONFIAR É PRECISO

Meu nome é Leandro Ferreira Scholant, tenho 34 anos, sou gaúcho de Bagé, moro há 14 anos em São Paulo, Capital. Amo essa cidade e, há cerca de cinco anos, ingressei como estagiário no CRECISP (dezembro de 2011) e em outubro de 2012, obtive a minha licença/autorização/CRECI definitivo como queiram chamar, para atuar como Corretor de Imóveis.

Trabalhei inicialmente na área de Lançamentos, o que me deu muita experiência, porque eu acabei gostando, para começar a efetuar os negócios.

Não se vira vendedor ou Corretor de Imóveis do dia para a noite, mas sim no dia a dia.

Minha avó, Neiva Lima Ferreira, uma pessoa com quem eu aprendi as melhores lições que eu carrego para a minha vida, com seu empreendedorismo, montou um pequeno comércio em frente da sede da casa - na verdade uma chácara - quando eu ainda era criança: a famosa FRUTEIRA LIMA. Famosa ao menos para mim, família e para todos nas proximidades da Rua Santo Antônio, 151, do bairro Getúlio Vargas, da Cidade de Bagé, e eu, como sempre, estava na barra da sua saia, acompanhei tudo, desde a construção desse "puxadinho", a chegada da horta dos produtos, legumes, vegetais que, por ventura, a maioria ela mesmo semeava com muito afinho, enfrentando o sol, que queimava aquela pele branquinha e acentuava os lindos olhos azuis, sempre com um belo sorriso, que me conforta quando lembro.

Ela enfrentou várias crises e soube gerenciar todas elas. Logo após, ela teve a visão de montar um negócio mais próximo do centro da cidade, até porque, a lida do campo é muito dura. Apesar de ela sempre ter energia e estar disposta, chega uma hora em que a batalha do corpo sobre a mente é vencida e as limitações físicas são uma realidade. Esse ponto de comércio que ela encontrou foi fundamental para a melhoria de vida de todos da nossa família.

O negócio estava indo de vento em popa, até que ladrões invadiram e levaram todas as mercadorias e aí, o desespero se transformou em luta. Ela deu a volta por cima, mas teve um outro insight: participar de uma livre concorrência na Prefeitura de Bagé para montar um ponto de comércio que pertence à prefeitura no Calçadão de Bagé e lá, todos ajudavam. Meu avô, Eleo Leandro Ferreira, conhecido como Seu Hélio, mecânico renomado na

cidade, minha mamãe, Neuza, que já havia sido bancária e operadora de telefone em uma rádio táxi, eu, e meu pequeno irmão, Rafael Ferreira Carvalho, que era criancinha na época, juntos éramos fortes, e somos ainda.

Esse comércio foi e é fundamental no sustento da família, inclusive me ajudando em momentos que a venda não vem. De lá, vem a ajuda, sempre precisa, para pagamento da anuidade do meu abençoado CRECI, para meu almoço da semana, gasolina da minha motinho.

Minha avó, com sua Fé inabalável, me ensinou a ser uma pessoa boa, honesta, digna, me ensinou a dobrar o joelho, ter serenidade, agradecer a Deus e a trabalhar e encarar a vida, sem nunca me viti-mizar ou reclamar.

Hoje é minha mãe, Neuza Helena Lima Ferreira, que toca o negócio, pois minha avó não está nesse plano da terra, mas sempre sinto a presença dela, e o nervo da venda da minha avó, minha mãe, a Dona Neuza, herdou, e conseqüentemente, acredito que eu também, apesar de estar aprendendo ainda.

Atrás do balcão do Kiosque Lanches, me deu toda a formação para, hoje, me tornar um Corretor de Imóveis.

A crise vai passar e, para o Corretor de Imóveis, só existe crise quando ele não faz negócios. Por isso, o CRECISP com seus cursos e palestras, nos ensina a pescar, em vez de dar o peixe. E a análise do nosso Presidente foi a melhor, a mais pragmática e verdadeira de todas. Perfeito seu texto mesmo.

Um forte abraço e continue assim. Orgulho do senhor de verdade.

Leandro Ferreira Scholant
124.651-F

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.

ATRASO NA ENTREGA

O atraso na entrega de imóvel comprado na planta, em regra, não dá ao comprador o direito de receber pagamento de dano moral da construtora responsável pela obra. A decisão unânime foi da 3ª Turma do Superior Tribunal de Justiça, ao analisar um caso que aconteceu em Brasília. De acordo com o relator, ministro Villas Bôas Cueva, o "simples inadimplemento contratual não é capaz, por si só, de gerar dano moral indenizável, devendo haver consequências fáticas que repercutam na esfera de dignidade da vítima".

No caso, em 2009, um casal adquiriu uma loja, duas salas comerciais e três garagens em prédio ainda em construção no Setor Hoteleiro Norte, área nobre da capital federal, com a promessa de entrega para 2011. Um ano depois da data marcada, no entanto, os imóveis ainda não tinham sido entregues. Por causa da demora, o casal decidiu ajuizar uma ação na Justiça. Na ação, o casal pediu, além de danos materiais e multa contratual, que a construtora fosse condenada ao pagamento de dano moral pelo atraso da obra. O pedido foi aceito parcialmente na primeira instância. A construtora recorreu ao Tribunal de Justiça do Distrito Federal, que acolheu parcialmente o apelo. Inconformados, os cônjuges e a construtora recorreram ao STJ. Ao analisar o caso, o ministro Villas Bôas Cueva manteve o acórdão do TJ-DF. Segundo o relator, no caso concreto não foram constatadas consequências fáticas que repercutiram na dignidade dos autores. Com base nesses fundamentos, o relator destacou ainda que rever as conclusões do TJ-DF para estabelecer a existência de dano moral mostra-se inviável, pois demandaria a apreciação de matéria fático-probatória, o que é vedado aos ministros do STJ (Súmula 7 do STJ).

Fonte: Assessoria de Imprensa do STJ

CROWDFUNDING

Causas sociais, produtos inovadores, empresas startups e investimento imobiliário são algumas das frentes em que o uso do financiamento coletivo (crowdfunding) consegue reunir milhares de doadores/financiadores, que de forma simples e rápida, conseguem financiar uma ideia, uma causa ou uma obra, sem a burocracia dos grandes conglomerados financeiros.

O Financiamento Coletivo não é um modismo, e veio para ficar. De fato, mais e mais pessoas, a cada dia, decidem utilizar esse formato de exposição de seus projetos para angariar fundos. De outro lado, milhares de financiadores já estão se habituando a buscar pela internet, opções de investimento e doação usando esse formato, muito mais pela sua praticidade e agilidade do que pelos métodos convencionais de doação que existem no Brasil.

As incorporadoras começam a perceber que uma forma de destravar seu estoque de imóveis é torná-los mais acessíveis através de múltiplos investidores através de plataformas de crowdfunding. Em um mercado antes restrito aos clubes de investimento dos endinheirados, com menos de 1.000 reais hoje qualquer pessoa pode comprar uma cota de investimento imobiliário e tornar-se beneficiário de renda produzida para os imóveis.

Fonte: Jornal Dia a Dia



Curso de Oratória desperta interesse dos profissionais

CORRETORES BUSCAM NOVAS TÉCNICAS PARA APRIMORAR A COMUNICAÇÃO COM SEUS CLIENTES

Trinta e quatro corretores de imóveis receberam seus certificados de conclusão do Ciclo de Estudos de Técnicas de Oratória, na sede do CRECISP, no mês de junho.

Esses profissionais acompanharam o treinamento ministrado pelos orientadores da Academia Atheniense de Oratória, Humberto Emiliano e Robson Almeida. Ao todo, foram 8 aulas que totalizam 24 horas de estudo.

Para os corretores, um dos atributos de maior valia é a boa expressão oral. É imprescindível esses profissionais saberem falar em público, e ter clareza nas informações que passarem aos clientes, pois o fechamento de um negócio, muitas vezes, depende disso.

Por essa razão, há sempre uma grande procura por esse curso, que já está ministrando aulas para o quinto grupo de estudos, des-

de o ano passado.

“Queremos que o corretor aprenda novas técnicas e passe a aplicá-las em seu dia a dia, dinamizando seus contatos com os clientes”, comentou o presidente do CRECISP, José Augusto Viana Neto.

O método da Academia Atheniense foi desenvolvido pelo advogado João Meireles Câmara, e é utilizado há décadas por diversas instituições públicas e privadas, com resultados bastante significativos.

A proposta dos instrutores é a difusão de conhecimentos que, por terem sido obtidos gratuitamente, também são repassados dessa forma. “Cada grupo é único, pois os participantes vencem seus medos e inibições”, comentou Humberto, ressaltando que essas técnicas mudaram sua vida.



Cuidado com as Chaves

ESTELIONATÁRIO FAZIA CÓPIA DAS CHAVES DE IMÓVEIS PARA LOCAÇÃO E USAVA EM GOLPES

Deixar as chaves de imóveis vazios nas mãos de possíveis “clientes” é proibido, mas algumas imobiliárias agem assim e podem ser punidas. Em São Carlos, um estelionatário fazia compras pela internet com cartões clonados e mandava entregar as mercadorias em casas que estavam para alugar.

Ele ia até as imobiliárias da cidade, mostrava interesse em conhecer alguns imóveis, saía com as chaves, fazia cópia de cada uma delas e o golpe estava armado.

O endereço dessas propriedades era dado como local de entrega de celulares, perfumes

importados, tênis e todo tipo de objetos que o rapaz, de 27 anos, comprava em lojas virtuais.

No dia em que os produtos seriam entregues, ele, a mulher e os dois filhos pequenos, tiravam a placa de “aluga-se” das casas e ficavam esperando a encomenda chegar. Isso para não chamar a atenção dos vizinhos nem dos carteiros. Quando a mercadoria atrasava e eles não estavam lá para receber, retiravam as compras no correio, usando identidades falsas. Isso aconteceu com imóveis de, pelo menos, duas imobiliárias de São Carlos.

Segundo o delegado do 1º Distrito Policial,



Maurício Dotta, o flagrante aconteceu após a denúncia de uma das vítimas, que foi notificada pela agência de que havia um produto em seu nome que precisava ser retirado. “Quando a vítima chegou para ver do que se tratava, foi informada de que a mercadoria já tinha sido retirada por uma mulher”.

O que o estelionatário não imaginava é que um funcionário da agência dos Correios já tinha desconfiado da ação e anotado a placa do carro. O rapaz foi flagrado com 23 chaves e várias placas de “Aluga-se”. Ele não disse quantos golpes aplicou, nem quem são as vítimas, responderá em liberdade por falsidade ideológica e estelionato, podendo pegar de 2 a 5 anos de prisão.

A advogada de uma das imobiliárias, que foi alvo do golpista, disse que é “praxe” da empresa o cliente visitar o imóvel sozinho, e que o “proprietário tem ciência de que nas locações, os interessados não são acompanhados pelos corretores. Se ele fizer questão disso, precisa assinar um documento com a solicitação”, afirmou. A empresa está no ramo imobiliário há mais de 40 anos.

A declaração dela foi veementemente contestada pelo advogado do departamento de ética e disciplina do CRECISP, Rodrigo de Maio.



“NÃO PODEMOS CONFUNDIR A AUTORIZAÇÃO DE COMERCIALIZAÇÃO COM A PERMISSÃO EXPRESSA PARA QUE O PRETENSO LOCATÁRIO VISITE OU NÃO O IMÓVEL SOZINHO. ISSO É ILEGAL. TODA VISITA DEVE SER FEITA COM A PRESENÇA DE UM PROFISSIONAL INSCRITO NO CONSELHO”, AFIRMOU DE MAIO.

Visitar imóvel para venda ou locação: só com corretor!

E atenção no que prevê a Lei:

O parágrafo único art. 3º Decreto 81871/78 da Lei 6.530 informa que o atendimento ao público interessado na compra, venda, permuta ou locação de imóvel, cuja transação esteja patrocinada por pessoa jurídica somente poderá ser feito por corretor de imóveis inscrito no Conselho Regional da sua Jurisdição, sob pena de infringir os termos do art. 38 Inciso 2º que diz que: é vedado ao profissional prejudicar por dolo ou culpa os interesses que lhe foram confiados, podendo acarretar ao profissional ou imobiliária as penalidades previstas no art. 39 do referido decreto.

Isso significa que os envolvidos poderão sofrer as seguintes sanções disciplinares de acordo com art. 39:

Advertência verbal, censura, multa, suspensão da inscrição por até 90 dias, cancelamento da inscrição com apreensão da carteira.

Este caso é um bom exemplo para que as imobiliárias e corretores fiquem atentos às pessoas mal-intencionadas que podem se passar por “clientes” para tirar proveito dos imóveis que estão disponíveis no mercado.

“Quando alguém deixa a chave do imóvel para comercialização, a imobiliária passa a ser responsável e poderá responder disciplinar e civilmente caso aconteça algum prejuízo ao proprietário. Não se pode abrir mão das regras que determinam o trabalho no mercado imobiliário. Temos que agir com respeito e total responsabilidade para que situações como essa não se repitam”, afirmou José Augusto Viana Neto, presidente do CRECISP

País livre de taxas de Marinha

Segundo especialistas, a União conta, atualmente, com 540 mil imóveis que podem ter a cobrança da taxa de laudêmio. Para o presidente eleito do CRECI-ES e Conselheiro Federal, Aurélio Cápua Dallapícula, esse não é um tributo, mas uma taxa sem nenhuma contrapartida, inicialmente instituída e utilizada para estimular a colonização na costa brasileira, desde quando as terras coloniais do Brasil pertenciam a Portugal. Hoje, os laudêmios incidem em sua maioria sobre os chamados terrenos de marinha, terrenos marginais, e com a atualização do Código Civil pátrio, estão sendo extinguidos gradativamente em relação aos imóveis da Família Real Portuguesa e algumas propriedades da Igreja Católica Brasileira.

Quais são as diferenças entre laudêmio de Marinha, de Igreja?

Aurélio Cápua Dallapícula: O laudêmio cobrado pelas Igrejas foi extinto. Já os imóveis que pertençam em parte ou na totalidade à União, situados nas áreas denominadas terrenos de marinha, cada vez que ocorre uma transação onerosa envolvendo esses terrenos, a União cobra um percentual de 5% dessas transações, calculado sobre o valor do terreno, excluídas as benfeitorias. Quando é doação ou herança, ele não é pago.

Essas áreas, no âmbito nacional, estão espalhadas em quais regiões, em sua maioria?

ACD: A cidade de Santos tem bastante cobrança de laudêmio, Rio de Janeiro também, Vitória, Florianópolis... Todas as regiões costeiras do Brasil têm essa cobrança de laudêmio. O problema é que a demarcação feita pelo SPU em grande parte foi feita por presunção, portanto, sujeita a questionamentos. Uma pessoa, quando compra um imóvel de frente para a praia, em área costeira, por vezes não está sabendo que pode estar comprando um imó-



vel inserido em área de Marinha. Essa linha de demarcação tinha que estar clara, tanto para o corretor de imóveis quanto para o comprador que, às vezes, compra sem saber que terá apenas o domínio útil e não a propriedade plena, pois a União Federal sempre será proprietária de parte ou da área total.

Em Santos, os corretores estão trabalhando para que haja uma revisão no laudêmio, que proporcione uma situação mais justa e possibilite a regularização de muitas propriedades.

ACD: Na Zona Noroeste, os terrenos também sofrem a cobrança do laudêmio nas margens de rios federais e nas áreas costeiras. Quanto à questão dos prédios na orla da praia, nós temos algumas ações movidas por condomínios que, através de perícia judicial, constatamos que a linha preamar média não está alcançando determinados prédios. Não é questionada a legalidade da norma porque existe uma lei que prevê a cobrança do laudêmio, com a incidência sobre toda área de terreno localizada nos 33 metros da linha do preamar médio de 1831, e o que estiver dentro dessa área é terreno de Marinha. Apenas está difícil de se demonstrar inequivocadamente onde está essa linha e não por presunção, se essa linha alcança realmente os prédios da orla de Santos e outros construídos em orlas em todo o país. Já foi constatado que alguns não são alcançados. Essa é a dúvida que permeia as ações até então propostas. O que é pretendido, justamente, é anular essa demarca-

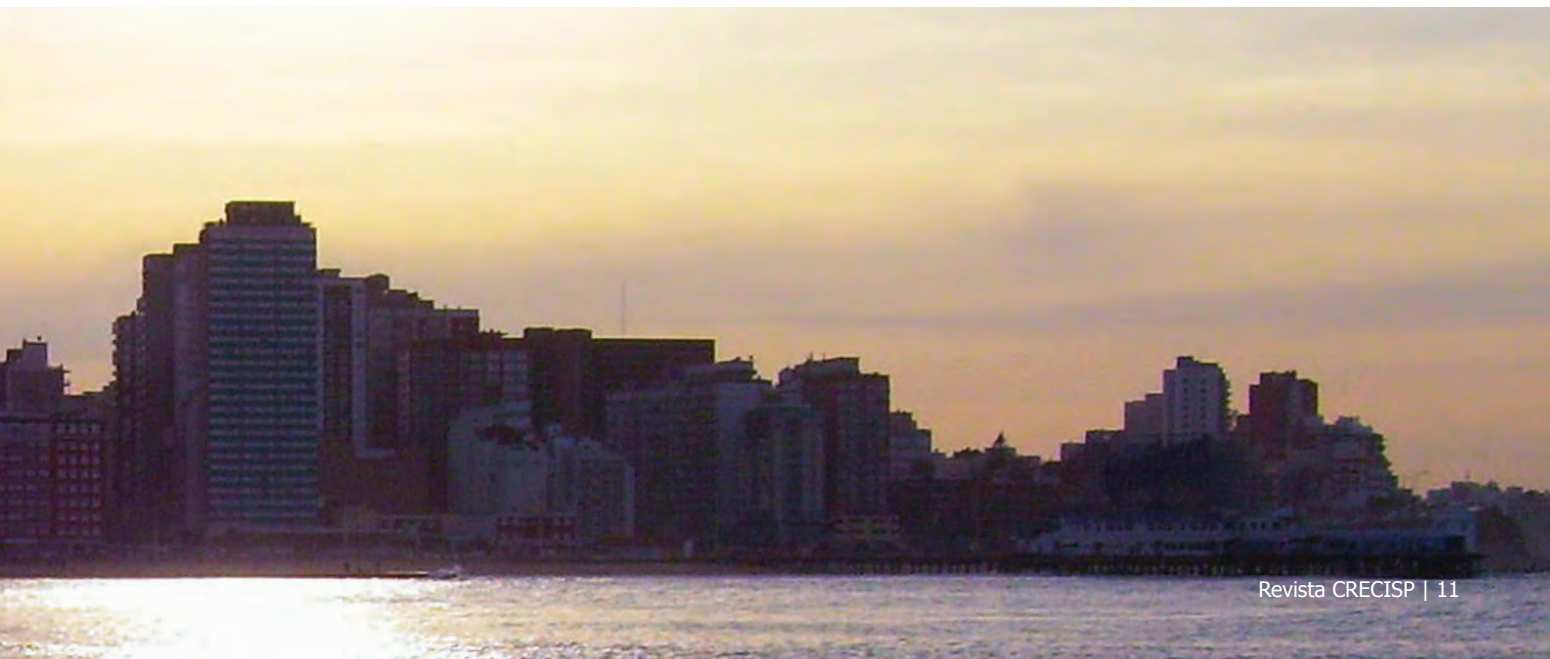
ção que foi feita em Santos, porque quando foi feita essa linha demarcatória, os ocupantes, que são os maiores interessados, e que a União sabe onde estão, não foram citados pessoalmente. Foram citados por edital. E essa citação, segundo o entendimento do STF na ADI n. 4264, é nula na maioria dos casos, particularmente para os que não estão em local incerto e não sabido. O que se objetiva no fundo é saber por definitivo o que a Lei já determinou alhures, a definição de onde está essa linha preamar, para que as pessoas tenham uma segurança jurídica na hora da compra do imóvel.

Quais são as taxas a serem pagas?

ACD: Para os imóveis localizados em áreas de marinha que não detenham o domínio útil, ou seja, estejam apenas ocupados com autorização da União Federal com posse regulamentada, existe a taxa anual de ocupação, com um percentual fixo de 2% que deve ser calculado sobre o valor do terreno, com exclusão das benfeitorias realizadas. Os imóveis em que a União tenha concedido o contrato de aforamento, terão a taxa anual de foro, com aplicação do percentual de 0,6% do valor do terreno, também com exclusão das benfeitorias realizadas.

Qual é a atual situação no Condomínio Alphaville, próximo à Capital?

ACD: É um imbróglio grande essas cobranças de laudêmio em uma área assim, que está subjudice, com prejuízo e embaraço na comercialização imobiliária no Alphaville.



Essas taxas são recolhidas para a União?

ACD: Sim, a única receita que vai para o caixa único sem prévia destinação e vinculação a seus gastos. Apenas Brasil ainda cobra o laudêmio em prédios urbanos, inclusive Portugal já extinguiu essa cobrança através do Decreto-Lei n. 233 desde o ano de 1976. Um instituto anacrônico e nós entendemos que é uma excrescência jurídica. Não há motivo para essa cobrança. Ela só atrapalha as relações imobiliárias, comerciais, causa uma insegurança jurídica na compra dos imóveis e, na verdade, até na questão da arrecadação para União não é tão relevante.

E quanto à lei de diminuição de laudêmios que foi sancionada em dezembro de 2015?

ACD: São avanços significativos para a sociedade quando livram as benfeitorias do cálculo para a cobrança do Laudêmio. Traz também entre outros benefícios, a isenção do laudêmio, da taxa de ocupação e do foro, para as famílias que recebem até 5 salários mínimos. Mas há de se ressaltar que tal isenção não é direta. Existe um processo dentro do SPU para que seja concedida essa isenção.

O que deve ser feito para alienar esses imóveis com laudêmio?

ACD: Para a alienação deverá previamente o interessado vendedor/possuidor consultar a União se o imóvel é de interesse desta ou está livre para transferência a outros através de cálculo e pedido de emissão do DARF referente ao Laudêmio, e após seu recolhimento, a retirada pelo site da certidão

de autorização de transferência (CAT) junto ao SPU que terá validade de 90 (Noventa) dias. Assim que concluída a transferência da posse ou domínio útil, essa deverá ser comunicada à SPU no prazo de 60 dias, sob pena de multa mensal cumulativa. É conveniente o acompanhamento por parte de um corretor de imóveis para que isso não gere um ônus na transferência. Quem paga a transferência de acordo com a legislação vigente é o vendedor, no entanto, na maioria dos casos o comprador concorda com seu pagamento, e desde que conste em contratação escrita será legal essa responsabilidade de recolhimento do Laudêmio ser do comprador.

Como o senhor se posiciona quanto à questão do laudêmio?

ACD: Acho que todos os movimentos sociais, autoridades, instituições, municípios e as associações afetadas devem se engajar nessa luta contra o laudêmio e demais taxas cobradas pela União nesses casos. Já existem vários procedimentos judiciais país afora que podem ser robustecidos com a força de várias ações de AMICUS CURIAE, bem como o empenho de todos para que o Congresso vote o quanto antes as PECs 39, 53, 56 e 71, que entre outras propostas, extingue as injustas e imorais cobranças aos ocupantes e foreiros. Assim, as pessoas vão ter mais segurança para comprar o imóvel. Essas cobranças não trazem benefício nenhum. Ao contrário, só trazem prejuízo com burocracia e entrave na comercialização imobiliária.



Despreparo:

o vilão dos profissionais

PARA ATENDER BEM SEU CLIENTE E FICAR MAIS PRÓXIMO DO FECHAMENTO DO NEGÓCIO, A RECICLAGEM DE CONHECIMENTOS É FUNDAMENTAL

Quando você vai à uma loja, ao médico, espera ser atendido por um profissional bem preparado, certo? No mercado imobiliário, não é diferente. Quem entra numa imobiliária ou num plantão de vendas, quer que o corretor saiba exatamente tudo sobre os imóveis que está intermediando. Afinal, ele é uma espécie de “consultor”, capaz de tirar dúvidas, instruir os futuros compradores para que eles façam um excelente negócio.

Já imaginou se o cliente pergunta sobre a qualidade da obra, valor do imposto, de que lado nasce o sol, se há incidência nos quartos

e você não sabe responder? Isso acontece muitas vezes com profissionais despreparados, que esquecem que os clientes precisam se sentir seguros para “bater o martelo”.

Afinal, para muitas pessoas, o imóvel é a única conquista de uma vida toda e, por isso, a escolha deve ser feita com cautela.

O setor imobiliário é bastante competitivo. Nas grandes cidades, principalmente, vemos obras surgirem repentinamente e sempre com muitas novidades para atender a um público exigente e diversificado. Por isso, acreditar que a velha forma de atendimento em que o profis-



sional mostra a maquete, o decorado, a casa/ apartamento, sem saber os diferenciais, o potencial construtivo e tudo que envolve aquele imóvel, significa assinar seu próprio fracasso.

Hoje, com o total acesso à internet, milhares de pessoas já saem de casa sabendo o que podem encontrar em cada estande de vendas. Elas percebem quando o corretor está inseguro, quando não conhece o produto. E isso, muitas vezes, faz com que o corretor perca o negócio. Assim, em questão de segundos, por uma pergunta não respondida, o corretor mostra despreparo e coloca tudo a perder.

Está enganado o profissional que acha que o cliente não está interessado em saber se a obra é de drywall, quantos centímetros tem a laje, se há proteção acústica, se o aquecimento é de passagem ou central, se as contas são individualizadas e assim por diante.

Quando o corretor se coloca no lugar do cliente, fica mais fácil entender a importância da informação clara e objetiva, sem rodeios. Todos querem ser bem atendidos. Então, prepare-se para receber seu cliente. A corretagem é uma profissão que, como qualquer outra, precisa de conhecimento e constante atualização.



Revise seu texto:

Atenção na hora de escrever!

REVISAR OS TEXTOS É UM BOM EXPEDIENTE PARA EVITAR CONFUSÃO EM SUAS MENSAGENS.

Na era dos computadores, smartphones e tudo que possa significar agilidade e rapidez, a informação chega onde quisermos em questão de segundos. Mas a aparente vantagem pode levar o corretor a ter pressa e cometer erros, principalmente na hora de enviar o material na tão agitada era digital.

Mas qual seria o motivo? Bem... os e-mails são hoje uma ferramenta de uso frequente e com excelentes resultados. Disparar seus imóveis para um bom mailing pode resultar em grandes negócios desde que você faça a coisa certa.

Textos confusos, com duplo sentido, erros de português podem ter o efeito contrário e até afastar o cliente. Por isso, procure ler e reler seu e-mail, e na dúvida, peça ajuda de um amigo, use um corretor ortográfico, busque a maneira correta de escrever as palavras num dicionário ou na própria internet. Uma simples letra pode desvalorizar todo o seu trabalho. Imagine o "voçê", "progeto", "capitação" ao invés de "você", "projeto", "captação".

Usar palavras que você não conhece o significado também pode se transformar em armadilhas. Por isso, evite! E a concordância verbal também é preocupante. Frases no plural seguem no plural e pronto: "os apartamentos são novos" e não "os apartamentos são novo". E assim por diante.

A forma de tratamento é um item fundamental. No dia a dia, muitos profissionais usam nos e-mails o "Doutor" para todos os clientes. Ok, se você estiver negociando com alguém que tenha doutorado, mas, no geral, um sr. ou sra. é o suficiente. O doutor, em uso indiscriminado, pode demonstrar que o profissional se

sente inferiorizado em relação ao cliente ou ser interpretado como deboche.

Quanto ao tamanho do texto, lembre-se: quanto mais direto, melhor. O importante é que ele chame a atenção do cliente. No caso de lançamentos ou imóveis novos, duas ou três fotos são suficientes. Se houver interesse, aí sim, você manda tudo o que tem.

São pequenos detalhes que fazem a diferença na maneira como as pessoas vão encarar seu anúncio de imóvel por meio dos mailings. Coloque-se no lugar do cliente. Você concorda que textos curtos, objetivos e bem escritos são mais eficientes?!

Pense nisso e bons negócios!



DICAS QUE FAZEM A DIFERENÇA:

A VÍRGULA:

Uma vírgula em local errado pode mudar todo o sentido de uma frase.

Veja os exemplos abaixo:

- Não tenha piedade!
- Não, tenha piedade!

OS PORQUÊS:

- Não visitei o imóvel porque estava sem as chaves.
(unido duas orações – explicação)
- Este é o caminho por que (pelo qual) passamos.
- Não sei por que (razão) o cliente saiu.
- Não assinaram o contrato e não sabemos por quê.
- Não assinaram o contrato e não sabemos o porquê.

MIM/EU:

- Traga o contrato para mim assinar. (errado)
- Traga o contrato para eu assinar. (correto)

EM ANEXO, ANEXO, ANEXA:

- Segue anexa a proposta. (concordância)
- Seguem anexos os documentos. (concordância)
- Segue em anexo o contrato.

ALUGA-SE/VENDEM-SE:

- Aluga-se uma casa. (concordância)
- Vendem-se apartamentos (concordância)

Opção pelo Individual

CRESCER A PROCURA PELA CONSTITUIÇÃO DE EMPRESÁRIO INDIVIDUAL NO CRECISP. AS ALÍQUOTAS DO IR SÃO MUITO CONVINDATIVAS: ENTRE 6% E 17,42%

Mesmo diante de um cenário econômico-financeiro marcado pela incerteza, a procura pela constituição de empresário individual no CRECISP está em franca ascensão. No primeiro semestre de 2016, houve um aumento de 46,44% em relação ao mesmo período do ano anterior. Essa tendência é explicada pelas vantagens tributárias conquistadas pela categoria

através da inserção da atividade no regime de tributação do Simples Nacional, permitindo ao corretor de imóveis que deseja partir para o segmento empresarial percentuais vantajosos no que tange ao tratamento tributário.

Resultado de um amplo esforço da Frente Parlamentar para o Mercado Imobiliário no Congresso Nacional, a inclusão no regime de



tributação do Simples Nacional proporcionou boas perspectivas quanto à redução de tributos e a um regime fiscal mais justo para os corretores, baseado no faturamento, sendo considerado um marco para a atividade em 2014.

A modalidade de empresário individual foi estabelecida pela Resolução COFECI 1065 no ano de 2007. Esse profissional é aquele que exerce em nome próprio uma atividade empresarial, onde a pessoa física é a titular da empresa. A constituição no CRECISP é realizada por meio de inscrição jurídica, e o corretor contribuirá com a anuidade jurídica além da física, com valor símile, sendo, portanto, uma modalidade menos custosa se comparada às demais modalidades de inscrição jurídica, uma vez que não segue a nivelção determinada pelas faixas de capital social.

O simples nacional é um regime de tributação facultativo direcionado às microempresas (ME) e empresas de pequeno porte (EPP), o qual abrange a participação de todos os entes federados. 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.

Os corretores de imóveis que optarem por trabalhar como pessoas jurídicas poderão se inscrever no CRECISP como Sociedade, EIRELI ou Empresário Individual. As sociedades ainda são a principal categoria detentora das inscrições jurídicas no CRECISP, porém, a demanda pelo empresário individual tem

crescido especialmente desde 2014, uma vez que permite ao profissional potencializar suas atividades utilizando-se das benesses destinadas às jurídicas.

Há seis tabelas para a apuração do Simples Nacional. A corretagem imobiliária está enquadrada na tabela 3, cujas alíquotas do Imposto de Renda variam entre 6% e 17,42%. A questão tributária não é a única vantagem de quem optar pela modalidade: de acordo com a Resolução 1065/2007, é possível, divulgar através de nome fantasia, utilizando-se de ferramentas publicitárias em websites, redes sociais para firmar seu nome no mercado.

A contratação de mão-de-obra, ampliando a carteira de imóveis e de clientes, e a obtenção de vantajosos descontos destinados apenas a PJs, como convênios médicos, odontológicos e aquisição de automóveis, entre outros também são alternativas vantajosas que permitem avançar os negócios.

Em face da crise econômico-financeira vivida pelo País, a categoria de empresário individual é o principal destaque em levantamento do primeiro semestre realizado pelo CRECISP. Houve elevação de mais de 100% no número de inscrições da categoria em comparação com o mesmo período de 2014, desta forma constatamos que meio a este cenário o corretor de imóveis busca ampliar os horizontes de seus negócios, racionalizando seus custos, através das vantagens destinadas a categoria.

Tudo registrado

A edição da medida provisória conhecida como “Renavam dos Imóveis” efetivada em maio último, pode trazer um novo cenário ao mercado imobiliário. Esse cadastro único, lançado oficialmente em 2009, junto com o programa Minha Casa Minha Vida, ainda não tinha saído do papel. No entanto, ele representa, sem dúvida, uma garantia a mais para compradores, haja vista que fornecerá, em um único documento, tudo o que é necessário para uma aquisição segura.

Assim, ficará muito difícil esconder quando uma propriedade estiver arrolada em garantia de uma dívida, minizando possíveis golpes no setor. Proprietários mal-intencionados também terão problemas se tentarem se desfazer de bens dados em garantia, pois o monitoramento será muito mais efetivo. A Receita Federal também acredita que o cadastro único vai coibir

a evasão de divisas e a lavagem de dinheiro tendo imóveis como objetivo final.

Na matrícula, deverão constar informações sobre pendências judiciais e, também, sobre a possível utilização do imóvel para garantir empréstimos e demais operações de crédito. Assim, pelo menos teoricamente, haverá mais segurança no momento da sua aquisição.

Outra facilidade proveniente da medida é que há uma inversão nas responsabilidades entre comprador e credor. Até agora, ao solicitar um financiamento, era o comprador quem deveria providenciar todas as certidões negativas para provar que a casa ou o apartamento adquirido estava livre de quaisquer pendências. Com a nova legislação, o expediente não será mais necessário, uma vez que essa informação já constará na matrícula da propriedade.



Além disso, as instituições financeiras correrão menos riscos no momento de liberarem um crédito para a aquisição do imóvel, diminuindo a necessidade de pesquisa de certidões. Dessa forma, há boas perspectivas quanto a uma redução nas taxas de juros em um futuro não tão distante.

Todos os segmentos envolvidos terão um prazo de dois anos para proceder as alterações necessárias e, enquanto isso, os procedimentos para a atualização das matrículas permanecem os mesmos. Em outras palavras, é preciso continuar a ter cuidado e requerer toda a documentação que possa representar mais segurança àquela transação.

O registro unificado foi batizado de Sinter

- Sistema Nacional de Gestão de Informações Territoriais. Com ele, cada casa, apartamento ou terreno passará a ser identificado por um número ao qual estarão vinculadas todas as operações relacionadas. É muito semelhante ao que já acontece com os automóveis de todo o País, devido ao Renavam.

Tendo a Receita Federal como gestora, o Sinter visa melhorar o acesso a informações que, atualmente, estão espalhadas nos mais diversos segmentos, dificultando os negócios e proporcionando um ambiente favorável a fraudes.

O principal objetivo é que o Sistema disponibilize dados registrares, cadastrais, assim como a geolocalização de todas as propriedades urbanas e rurais do Brasil.



Visão de futuro

A DIRETORIA DO CRECISP SE EMPENHA PARA OS MELHORES RESULTADOS À CATEGORIA

Quando todos estão engajados em um objetivo único, os resultados, sem dúvida, aparecem mais rápido. Frente à Diretoria do CRECISP, essa máxima não poderia ser mais verdadeira. O apoio e a dedicação demonstrados pelos diretores do Conselho têm proporcionado ótimas conquistas à entidade, aos inscritos e, principalmente, à sociedade.

Jaime Tomáz Ramos é vice-presidente do CRECISP e fala com satisfação sobre suas atividades ao longo dessa gestão. "Tenho participado das comissões relacionadas às reformas das Delegacias, buscando as condições mais favoráveis a todos. Além disso, coloco-me à disposição do CRECISP, substituindo o presidente Viana sempre que necessário."

Já o 2º vice-presidente, **Gilberto Yogui**, se dedica à reciclagem e ao aprimoramento profissional dos corretores, promovendo diversos cursos de interesse dos inscritos. "Estamos nos empenhando para que todos possam obter um diploma como avaliadores, conquistando novos horizontes em suas carreiras. É uma satisfação compartilhar meus conhecimentos com os colegas."

Arthur Boiajian, diretor secretário do CRECISP, acompanha de perto as atividades

do Departamento de Secretaria, e tem grande preocupação com a formação do profissional. "Recentemente, visitei os colegas de Alagoas, e pude confrontar diversas questões pedagógicas de lá com as que encontramos em São Paulo. Desenvolvemos novos procedimentos que podem nos auxiliar a lidar com situações peculiares de cada regional."

Ruberval Ramos Castello, diretor 2º secretário, busca novas parcerias que possam beneficiar os corretores, oferecendo descontos e promoções mais significativas. "Hoje, contamos com mais de uma centena de empresas conveniadas, que propõem benefícios muito vantajosos aos inscritos no CRECISP."

Mas para o diretor tesoureiro, **Francisco Pereira Afonso**, é importante que o profissional possa se manter regular perante seu Conselho, evitando encargos, multas e prejuízos maiores. "Sempre que possível, promovemos mutirões de conciliação, facilitando os acordos para que os corretores que estejam em dificuldade possam contar com esse apoio significativo." E nessa questão a diretora 2ª tesoureira, **Isaura dos Santos**, reitera as palavras de Francisco. "Nossa equipe busca o melhor para os corretores."



Divulgação na medida certa

PLACAS, CARTÕES DE VISITA E MATERIAIS PUBLICITÁRIOS TÊM NORMAS A SEREM SEGUIDAS

Placas, cartões, folders, newsletters... Enfim, no dia a dia do corretor, são inúmeros os materiais que podem ser utilizados para a divulgação de imóveis. No entanto, para não sofrer punições, é preciso conhecer todas as regras e detalhes que devem estar presentes em qualquer publicidade direcionada ao mercado imobiliário.

As orientações foram definidas pela Resolução Cofeci 1.065/2007, visando padronizar o uso de nome fantasia e abreviaturas, assim como o tamanho mínimo para impressão do

número de CRECI nas propagandas.

No caso da Pessoa Jurídica, por exemplo, é obrigatória a divulgação da sigla CRECI e do número de inscrição, acrescido da letra J, após a razão social ou o nome fantasia. Além disso, é preciso considerar também que essa inscrição não pode ter tamanho inferior a 25% da razão social ou do nome fantasia.

Vale lembrar que a imobiliária só poderá utilizar o nome fantasia após registrá-lo no CRECISP e ele deve constar no contrato social.



Não há nenhuma restrição para o uso de logotipos e a publicação de número de telefone, endereço, horário de funcionamento, etc .

As Pessoas Físicas também têm normas explícitas para a divulgação de seu trabalho. Uma das exigências da Resolução do Cofeci é que o profissional pode divulgar seu nome por extenso ou abreviado desde que seja seguido, obrigatoriamente, da expressão "profissional liberal" ou "corretor de imóveis". O número de inscrição no CRECI e a letra F devem constar na publicidade dos autônomos e também não podem ter tamanho menor que 25% do seu nome por extenso.

A Pessoa Física não pode se valer somente de apelidos ou pseudônimos em seus materiais publicitários. Em todas as peças é obrigatória a inserção do nome do profissional, lembrando que nomes fantasia são exclusivos para o uso de Pessoas Jurídicas.

"É importante lembrar que a Pessoa Física ou Jurídica - ou mesmo o proprietário - devem consultar a legislação específica de seu município, para saber se há regras com relação à lei das placas que devem ser obedecidas", afirmou o presidente do CRECISP, José Augusto Viana Neto.



Faça sua divulgação corretamente:

PESSOA JURÍDICA:

- Inclua a sigla CRECI e a letra J, com tamanho nunca inferior a 25% ao da razão social.

**LUNES IMÓVEIS
LTDA**
CRECI 00000-J

**IMOBILIÁRIA
SOL**
CRECI 00000-J

- Use nome fantasia somente se estiver registrado no Conselho Regional.

- São permitidos logotipos, telefones, endereços, etc.

**LUNES IMÓVEIS
LTDA**
CRECI 00000-J
Rua Pamplona, 1200

PESSOA FÍSICA:

**MARCO ANTONIO
SILVA**
CRECI 00000-F

- Inclua a sigla CRECI e a letra F, com tamanho nunca inferior a 25% ao do profissional.

- É proibido o uso de nome fantasia por Pessoa Física.

**MS CORRETOR
CRECI 00000-F**

**MARCO ANTONIO
SILVA**
CRECI 00000-F
CORRETOR DE IMÓVEIS

- É obrigatória a inclusão do termo "corretor de imóveis" ou "profissional liberal" acompanhando o nome do profissional.

- O nome abreviado deve estar averbado no CRECISP.

MARCO A. SILVA
CRECI 00000-F
CORRETOR DE IMÓVEIS

Fotos bizarras: imóvel vira mico!

CUIDADO COM AS IMAGENS DE SEUS ANÚNCIOS. ELAS PODEM DIZER MAIS QUE MIL PALAVRAS!

Que os anúncios são ferramentas importantes para o profissional chegar até o cliente, não dá para negar. Tanto para venda quanto para locação, a internet se transformou num recurso extremamente necessário a qualquer corretor que queira ter um canal direto de exposição dos seus imóveis. Afinal, dá para fazer anúncios pagos, ou de graça como, por exemplo, no Portal Imobiliário do Crecisp no qual cada inscrito pode anunciar um número ilimitado de imóveis e fotos.

Mas será que os corretores sabem usar direitinho essas ferramentas? Eles têm retorno desse trabalho? Muitos, infelizmente, não. Mas os motivos são visíveis.

Podemos apontar pequenos “deslizes” que fazem toda diferença no momento de atrair ou afastar o internauta que busca um imóvel. Na hora de descrever a casa ou o apartamento, as informações devem ser claras e objetivas.

Enrolar, dizer o que não interessa, não adianta. Anúncio tem que ser direto - que

tipo de imóvel é, onde fica, novo ou usado, metragem, número de dormitórios, vagas, se tem ou não armários, varanda, valor. No caso de condomínios, se tem lazer, depósito, gerador, se o elevador é privativo, andar alto ou baixo, living para 2 ou 3 ambientes, próximo ao metrô ou shopping, entre outros. Mentir, nem pensar!!

Mas não podemos esquecer que além de um bom título para o imóvel que você está “trabalhando”, seja para venda ou locação, o que chama a atenção são as fotos. E é nesse momento que muitos profissionais acabam pecando.

Fotografar vassouras, baldes, roupas no varal, paredes descascadas, móveis caindo aos pedaços, fotos tortas e com a luz “estourada”, tudo isso é um ótimo caminho para que você não negocie NADA! E isso é mais comum do que se imagina.

Preparamos uma galeria de imagens bizarras, que podem fazer você perder bons negócios! Fique atento.

Na fotografia ao lado, por exemplo, o “pé” do proprietário chama mais a atenção do que a sala. E vamos combinar que a imagem não é nada agradável e não desperta qualquer interesse em conhecer a propriedade.

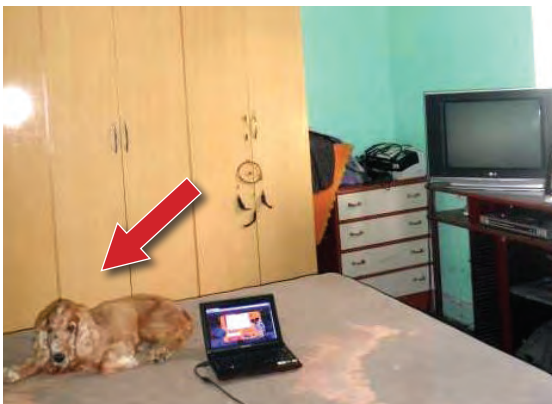




A pia, cheia de louças para lavar, causa má impressão.

Entulho, rachaduras, umidade nas paredes, fotos sem foco também são péssimos se você quer realmente fechar negócio. Mostrar só a porta, um corredor escuro ou objetos de uso pessoal, não vai convencer ninguém de que vale a pena continuar buscando informações daquele imóvel.

Acreditem, em poucos minutos de navegação, encontramos até mesmo a foto de crianças e brinquedos, no que era para ser apenas a imagem de uma sala.



E os animais de estimação? Eles estão por toda parte em fotos de anúncios desviando a atenção do futuro comprador.

O cliente quer ver o quarto e não o cachorro deitado na cama, apesar de ser bem bonitinho.

Definitivamente, animais não devem estar nas fotos dos anúncios imobiliários.

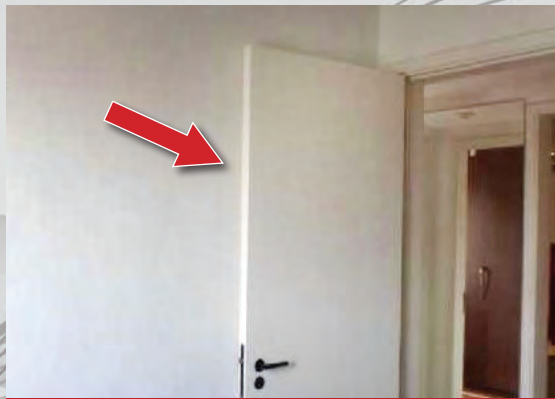
“Uma fotografia ruim pode colocar tudo a perder. A mensagem que ela vai passar é a seguinte: esse imóvel não é para você, não vai atender às suas necessidades, nem da sua família, vá logo para o próximo anúncio”, afirma Felipe Arruda, fotógrafo profissional.

Arruda acrescenta ainda que muitas vezes a casa/apto é o que o internauta está buscando, mas as fotos dizem o contrário e provocam até rejeição.

“O importante não é a quantidade e, sim, a qualidade das imagens. Tomar cuidado com a luz do sol que entra pela janela prejudicando a visualização do cômodo, fazer um bom enquadramento, tirar do ambiente os objetos pessoais dos moradores é essencial. Uma boa fotografia é a que retrata apenas aquilo que será negociado e nada mais,” conclui.



Aqui faltou bom senso.



Não estamos negociando portas, certo?



Que tal tirar as roupas do varal antes de clicar?



Não tem alguém sobrando aí?



Atenção para o sol forte que reflete e tira a qualidade da imagem.



Corretor, isso te causa boa impressão?



Avisar o dono do imóvel de que essa imagem deprecia o patrimônio é a melhor saída. Uma pintura e faxina resolvem



Parece mal assombrada...



Qual é o objetivo de mostrar o telhado?



Vaso quebrado com bilhete escrito à mão. Será que os clientes vão querer conhecer?



Ops... o que esse senhor está fazendo aí? Pessoas não devem estar nas fotos.

ANÚNCIO NÃO FAZ MILAGRE

Lembre-se de que as pessoas são bombardeadas todo tempo por milhares de anúncios. Os que se sobressaem, são os que têm mais chance nesse mercado tão competitivo. Anúncio não faz milagre. O corretor precisa ter capricho, deixar os ambientes de maneira que possam ser fotografados da melhor forma possível. Um pequeno descuido e seu melhor negócio acaba num clique.

Seja

Assertivo

em seus esforços

VOCÊ VEM TENTANDO ALTERAR ALGUM COMPORTAMENTO? PERCEBEU QUE ESSE COMPORTAMENTO TEM LHE TRAZIDO RESULTADOS NEGATIVOS?

Pessoas tem lhe dado feedback para alterar algo? Percebe que para chegar aonde deseja vai precisar adotar um novo estilo de comportamento? Percebe que pessoas que possuem um jeito diferente do seu estão tendo resultados que você deseja? Esse artigo eu escrevi para você!

Meu nome é Elaine Cruz, sou Analista Comportamental e Master Coach, trabalho com desenvolvimento humano em programas individuais, empresariais e cursos que ministro. O que mais noto na vida dos meus clientes, e em minha vida também, é como é desafiador mudar, mesmo que essa mudança signifique ter sucesso pessoal ou profissional.

Quantas vezes temos consciência que precisamos melhorar nossa comunicação junto aos clientes, amigos, filhos, família, chefe; ter foco, planejamento, precisamos dar a prioridade certa para as coisas importantes da vida, passar tempo de qualidade com as pessoas que amamos, levar a sério os estudos e cursos de especializações, ter disciplina, ser perseverante, seguir regras, ter comprometimento pessoal ou profissional, economizar, ter controle financeiro, perdoar, ter melhores relacionamentos, etc.

Se você, sinceramente, se vê com essa consciência de mudança e está buscando caminhos para isso, parabéns! Você já está à frente de grande parte das pessoas ao seu redor. Pois só quando admitimos a nós mesmos que precisamos de algo, não fingindo ou colocando essa necessidade para baixo do tapete, é que assumimos nossa responsabilidade com nossa mudança. Consciente ou inconscientemente, nos abrimos para achar a solução que depende de nós e não na mudança das situações, fatos ou pessoas ao nosso redor, para

que nossa mudança aconteça.

Acordamos decididos a mudar, virar a página, mudar o jogo. Uma energia interna grande e intensa. Temos clareza de que é preciso nos policiarmos, de que faremos diferente, nos controlamos, respiramos fundo, comunicamos a outras pessoas o que iremos fazer, renunciamos, passamos dias ou semanas focados, porém de repente, percebemos que estamos fazendo tudo novamente. Isso acontece com você?

Isso ocorre por que, muitas vezes, queremos tratar nossas mudanças, como tratamos uma gripe. Às vezes, nos percebemos com gripe por vários dias, uma gripe forte, mas ficamos tomando antigripais, descongestionantes, sendo que eles são paliativos, servem para melhorar os efeitos colaterais, parar uma febre, descongestionar, porém eles não tratam e curam o vírus. A função desses remédios é só diminuir o efeito "externo", eles não trarão a cura ou um efeito duradouro de melhora. Para que, de fato, essa gripe cure, você terá que tratar o vírus, com um remédio, que elimine, como consequência, esses efeitos colaterais.

É exatamente isso que fazemos muitas vezes, quando queremos alterar um comportamento, queremos alterar os efeitos colaterais aparentes. Nos esforçamos para nos policiarmos, nos renunciamos, criamos regras, disciplinas conosco, passamos a nos cobrar, etc. Não estou dizendo que disciplina, ações premeditadas não são necessárias, pois são de extrema necessidade até virarem hábitos. Porém, estou chamando a atenção que esquecemos de olhar e tratar o "vírus", o que está nos levando a sermos assim? A agirmos assim? O que está den-

tro de mim que faz com que eu não tenha disciplina, persistência? O que está dentro de mim que faz com que, por mais que eu queira, eu não consiga vender? Não consiga dar as prioridades para as coisas importantes da minha vida? O que está dentro de mim que não me deixa ter controle financeiro? Perdoar? Seguir meu planejamento?

Queremos alterar o comportamento externalizado (efeito colateral), mas precisamos olhar, curar, tratar o que está dentro de nós (bactéria), que está gerando esse comportamento que apenas externalizamos. Os seus comportamentos serão alterados de forma mais leve e consistente, quando você detectar o que o está levando a agir como age.

Essas são as famosas crenças que tanto trabalho junto aos meus clientes. Pensamentos que temos sobre nós, situações, pessoas, mundo, medos, que nos fazem agir como agimos. Como se torna mais fácil alterar comportamentos quando você entende o que o leva a não ter controle financeiro, a não conseguir efetivar uma venda, a não conseguir passar tempo de qualidade com sua família, a não conseguir se desligar do trabalho, a

não conseguir ter planejamento, a ter insegurança junto ao cliente etc. Essas crenças são tão fortes e destruidoras, porém sutis.

Quero compartilhar um exemplo simples para que você entenda. Um vendedor não conseguia rebater os argumentos de clientes que se mostravam mais seguros e enfáticos. Tentava criar estratégias, posturas, diferencial de voz para que ele conseguisse se sentir seguro na frente daquele cliente. Ele confiava em si mesmo e no produto que estava vendendo. Algumas pessoas diziam a ele que era problema de autoestima, segurança. Porém, em uma sessão, ele detectou que, cada vez que esse tipo de cliente estava em sua frente, ele acreditava que qualquer coisa que falasse não adiantaria, o cliente não ouviria. Por que? Esse traço de personalidade era o mesmo que sua mãe possuía. Sempre tentou argumentar com sua mãe, que sempre não deu ouvidos e a última palavra era a dela, todos seus argumentos eram inúteis. Depois dessa descoberta, ele passou a desassociar a imagem de pessoas seguras e enfáticas de esforços inúteis. Fomos reprogramando as crenças e visões corretas para que o mesmo tivesse assertividade em suas vendas.

A partir desse trabalho interno, você externalizará com mais leveza, o comportamento desejado, não será uma mudança paliativa e sim duradoura. Essa é a dica, para que você não fique frustrado, achando que tudo que você está fazendo, seus esforços, está sendo em vão. Certamente, eles serão assertivos e você terá uma transformação mais leve, se olhar e entender a origem que o está levando a ter esse comportamento atual.

Elaine Cruz
Analista Comportamental
e Master Coach
Contatos
www.fapde.com.br
informacoes@fapde.com.br

Aconchego na Serra da Mantiqueira

SÃO BENTO DO SAPUCAÍ ATRAI QUEM ESTÁ À PROCURA DE SOSSEGO. MAS TAMBÉM É UMA BOA CIDADE PARA QUEM QUER SE DIVERTIR.

São Bento do Sapucaí é um dos 12 municípios considerados estâncias climáticas do Estado de São Paulo. A cidade é pequena e muito acolhedora. Fica na Serra da Mantiqueira, a 40 km de distância de Campos do Jordão. Com um clima mais ameno, São Bento atrai tanto turistas que procuram um lugarzinho aconchegante para descansar quanto foliões que não abrem mão de um Carnaval típico das cidades do interior.

O município, que completa 184 anos no mês de agosto, tem 11.000 habitantes. Foi fundado pelo tenente José Pereira Alves que era fazendeiro e se instalou na região com a família e escravos.

A cultura regional está presente nas mais variadas formas de manifestações religiosas, artísticas e culturais. A cidade preserva vários costumes que são passados de geração a geração como festividades, danças folclóricas, gastronomia. O artesanato local utiliza madeira, barro, fibra de bananeira, palha de milho, sempre respeitando a natureza e a sustentabilidade. A cidade preserva várias tradições, entre elas, a Congada São Benedito e o tradicional Bloco Zé Pereira.

Repleta de lugares pitorescos, São Bento do Sapucaí é uma ótima opção de lazer para toda a família. Suas igrejas e casas antigas chamam a atenção dos visitantes.



Igreja Matriz

A Igreja Matriz de São Bento do Sapucaí foi construída em 1916 com taipa de pilão. Está na parte alta do centro da cidade, na Praça Bento de Almeida. É um monumento histórico e religioso onde fica a imagem de São Bento. São evidentes as impressões digitais dos escravos que a construíram e o local guarda telas de pintores famosos.

Pedra do Baú

O ponto turístico mais conhecido é a Pedra do Baú, que tem cerca de 400 metros de altura e está a 1.950 metros acima do nível do mar. O visitante pode subir a pedra através de degraus que são chumbados na rocha formando duas escadas. A que está voltada para a cidade



de São Bento é a mais íngreme, mas oferece o melhor visual. A outra, voltada para o bairro do Baú, é úmida por causa da vegetação.

Mas a Pedra do Baú não está sozinha. Ao lado dela ficam outras duas formações ro-

chosas: Bauzinho e Ana Chata. O acesso é por carro e chegando perto já dá para sentir o arzinho frio da Serra da Mantiqueira. No caminho para a Pedra do Baú, há a Cachoeira dos Amores.

Bloco do Zé Pereira

No Carnaval, a pacata cidade de São Bento do Sapucaí se transforma. As ruas são invadidas por bonecos gigantes que agitam moradores e turistas. É uma festa típica que mantém as marchinhas e o clima familiar.



A tradição dos bonecos chegou na cidade em 1940, trazida por João Cortez. Para homenagear o fundador de São Bento, ele criou o boneco Zé Pereira – uma referência ao Tenente José Pereira Alves, e outra boneca para dona Maria Pereira.

Os gigantes arrastam uma multidão de foliões que, ao som de bumbos e tambores, desfila fazendo grande sucesso em toda região.

Zé Pereira e Maria Pereira já desfilam há 76 anos e essa é a mais antiga e famosa tra-

dição carnavalesca da cidade. O sucesso é tão grande que outros municípios adotaram a ideia e criaram também seus próprios personagens. Todos os anos, a família Pereira sai pelas ruas de São Bento do Sapucaí, 30 dias antes do início do carnaval. Para os apaixonados pela folia, Carnaval sem Zé Pereira não é Carnaval!

Cachoeira do Tobogã

A Cachoeira do Tobogã tem mais de 10 metros de altura. Por se tratar de uma estância climática na Serra da Mantiqueira, a água é gelada, limpa e própria para banho, terminando em uma pequena piscina natural. Costuma ser frequentada por turistas e praticantes de rapel.



Corretor de imóveis dá show em Competição

ÂNIMO, DISPOSIÇÃO E MUITA SAÚDE FAZEM PARTE DO DIA A DIA DE GERARDO CARVALHO

Nem o clima frio de julho desmotivou o corretor de imóveis e praticante de jiu-jitsu, Gerardo Carvalho, de vestir seu quimono e sair de casa às 7h30! Afinal, próximo dos 90 anos, aquela seria a primeira competição da qual participaria, após um trabalho de treinamento de décadas nesse esporte.

E Seu Gerardo, como é carinhosamente chamado, já estreou com medalha, vencendo a luta contra o faixa coral Mestre Bobadilha, uma sumidade no tatame.

O Ginásio Poliesportivo José Correa, em Barueri, foi pequeno para tanta vibração e tor-

cida pelo Seu Gerardo. E ele não decepcionou aqueles que foram prestigiá-lo: "Arquitetei um plano, pois estava preocupado em vencer a luta. Mas depois que eu segurei o Bobadilha pela gola, por trás do pescoço, percebi que conseguiria conquistar uma medalha."

Gerardo foi pioneiro na luta greco-romana no Brasil, atleta e mais tarde técnico, largou o esporte e se dedicou por 36 anos à corretagem de imóveis.

O evento fez parte da II Etapa do Circuito Paulista de Jiu-Jitsu, realizado pela Federação Paulista e contou com 12 campos de lutas simultâneos.



Proposta

Tem que ser “tudo no papel”

O DOCUMENTO PODE ASSEGURAR O RECEBIMENTO DE SEUS HONORÁRIOS EM UMA NEGOCIAÇÃO

Você sabia que a formalização de uma proposta é essencial para que qualquer transação siga em frente com maior tranquilidade? Pois é! O corretor não pode se colocar como um menino de recados, aquele que ouve quanto o cliente quer pagar e fala para o proprietário do imóvel. Isso não é profissional. E também não dá mais para confiar em acordos feitos no fio do bigode ou assinados em papel de pão.

Na proposta formal, feita por escrito ou e-mail (desde que assinada e escaneada), deve constar o nome, endereço, número de identidade do interessado, endereço do imóvel, dados do corretor com o CRECI, valor total que o cliente quer pagar, se vai ser compra à vista ou financiada, forma de pagamento (cheque/Doc), validade da proposta.

O corretor encaminha o documento ao vendedor e aguarda a resposta se ele aceita ou não o que foi proposto, seus dados pessoais e assinatura. Se houver uma contraproposta, deverá ser discriminada no documento.

A proposta é uma segurança para todos os envolvidos na negociação. Ela é um vínculo entre as partes. Para o corretor, é a comprovação de que ele intermediou a transação. O documento poderá até ser usado como prova para a cobrança dos honorários, judicialmente, caso o vendedor se recuse a pagar o que deve.

E tem também as falhas de comunicação pelo caminho. Quando tudo acontece verbalmente, o que é um erro, o vendedor ou comprador pode alegar que nunca concordou com o valor proposto ou a forma de pagamento e desistir do negócio de uma hora para outra. Alguns até já fizeram isso, intencionalmente, buscando fazer um “leilão” com a casa ou apartamento à venda. É a lei do “quem paga mais, leva”. E as coisas quando bem documentadas e detalhadas, não são bem assim. A segurança da transação é tanto para o comprador quanto para o vendedor.

Diz o Código Civil:

Art. 427. A proposta de contrato obriga o proponente, se o contrário não resultar dos termos dela, da natureza do negócio, ou das circunstâncias do caso.

Art. 428. Deixa de ser obrigatória a proposta:

- feita sem prazo a pessoa presente e se não foi imediatamente aceita.

- feita sem prazo a pessoa ausente e se tiver decorrido tempo suficiente para chegar a resposta ao conhecimento do proponente;

- feita a pessoa ausente e se não tiver sido expedida a resposta dentro do prazo dado;

- antes dela ou simultaneamente, chegar ao conhecimento da outra parte a retratação do proponente.

MAIS DO QUE UMA OBRIGAÇÃO, A PROPOSTA É UMA GARANTIA DE QUE A TRANSAÇÃO ACONTECERÁ SEM PROBLEMAS. POR ISSO, CORRETOR, FIQUE ATENTO E NÃO SE INTIMIDE. EXPLIQUE AOS SEUS CLIENTES A IMPORTÂNCIA DAS PROPOSTAS FORMAIS, POR ESCRITO, PARA ELES E PARA O NEGÓCIO COMO UM TODO.

Em discussão, os honorários

STJ PROMOVE DEBATE SOBRE HONORÁRIOS DE CORRETAGEM

Quando se trata de interpretar a legalidade da cobrança de taxas e honorários na venda de imóveis, inúmeros são os posicionamentos de juízes, advogados e, especialmente, de representantes de entidades vinculadas ao segmento imobiliário.

Por ser uma questão polêmica, é mister que seja discutida e que todas as partes sejam ouvidas, para que se chegue a um consenso que possa beneficiar a sociedade e, também, os milhares de trabalhadores brasileiros atuantes nesse mercado.

O Superior Tribunal de Justiça demonstrou sua preocupação sobre o assunto, promovendo uma audiência pública que trouxe à pauta a legalidade da cobrança dos honorários de corretagem.

A programação, transmitida ao vivo pela TV CRECI, contou com 7 painéis, e com a participação do Cofeci, representado pelo seu vice-presidente, José Augusto Viana Neto, também presidente do CRECISP.

Viana concentrou seu pronunciamento na importância da atividade do corretor, tanto na prospecção de clientes, no esclarecimento e assessoria, como no desenvolvimento dos municípios. O presidente lembrou que houve um período na história do País em que os corretores foram denominados de “bandeirantes do progresso”, por promoverem o crescimento das cidades, se deslocando pelos Estados em busca de investidores interessados em novos empreendimentos.

Segundo Viana, ainda hoje, essa atividade se mantém à medida que o profissional promove um lançamento, distribui a publicidade aos clientes e faz o atendimento em um plantão de vendas. “O corretor está em um plantão por livre e espontânea vontade, não é empregado de ninguém. E a partir do momento em que ele atende o cliente, passa a

ter as mesmas obrigações que tem frente àquele que quer vender o seu imóvel.”

O presidente defendeu que o corretor precisa ter liberdade para poder discutir com seus clientes a melhor forma de negócio, preservando o seu patrimônio. “Importante lembrar que os honorários que o profissional recebe são sua única fonte de rendimento, a remuneração que garante o sustento de sua família. Assim, vejo como um grande equívoco o fato de algumas entidades colocarem os direitos do consumidor acima dos direitos de manutenção da família do corretor de imóveis, que são princípios garantidos pela Constituição.”

O vídeo com a íntegra da audiência está disponível na TV CRECI, no link: <https://youtu.be/Q09dwudg9RA>



São Paulo

CONCEITO MULHER

O novo ciclo de palestras "Conceito Mulher" teve início com uma apresentação sobre "A Mulher e seus Desafios em Tempos Modernos" conduzida pela Dra. Marianne Pinotti, Secretária Municipal da Pessoa com Deficiência e Mobilidade Reduzida e 1ª Vice-presidente da Sociedade Brasileira de Profissionais em Pesquisa Clínica.



FEIRÃO CAIXA

O CRECISP participou do Feirão da Caixa com estandes montados em 4 alamedas que ficaram disponíveis para os inscritos que se cadastraram com antecedência. No total, participaram 42 corretores e 12 imobiliárias. O resultado também foi bastante positivo: 1.784 clientes passaram pelas alamedas do Conselho e as negociações giraram em torno de R\$ 160 milhões.

LEI 6.530/78

No aniversário de 38 anos da Lei 6.530/78, o CRECISP realizou uma solenidade no Tribunal de Justiça de São Paulo.

Viana agradeceu ao presidente do Tribunal, Paulo Dimas de Bellis Mascaretti, pela recepção aos corretores de imóveis paulistas.



São Paulo

Foram surpreendentes as mobilizações feitas por membros de grupos de trabalho de todo o Estado em prol dos mais necessitados. Campanhas do Agasalho, de doação de alimentos e até de doação de almofadas para mulheres portadoras de câncer de mama - para dar mais conforto às pacientes - foram organizadas em diversas delegacias, com grande adesão.

O início de inverno rigoroso não conse-

guiu esfriar os corações dos nossos inscritos. Ao contrário, os corretores de imóveis paulistas demonstraram um belo espírito de solidariedade, dedicando parte de seu tempo a uma causa nobre. Nas próximas páginas, você poderá ver algumas imagens das campanhas promovidas nos últimos meses. O CRECISP parabeniza a todos os corretores com a certeza de que essa corrente do bem se tornará cada vez maior.



CASA DE ACOLHIMENTO
ITANHAÉM



DIA DAS MÃES
RIO CLARO



NOITE DOS ANJOS
PRAIA GRANDE



LAR DOS VELHINHOS
PIRACICABA



ABRIGO FRATERNAL
SUZANO



CAMPANHA DO AGASALHO
JUNDIAÍ



LAR DOS IDOSOS
SANTO ANDRÉ



CAFÉ DA MANHÃ - BAURU



CAMPANHA DO AGASALHO
CAMPINAS/PAULÍNIA



CAMPANHA DO AGASALHO
OSASCO



CAMPANHA DO AGASALHO
JAÚ



CAMPANHA DO AGASALHO
ARAÇATUBA



CAMPANHA DO AGASALHO
ARARAQUARA



DOAÇÃO DE SANGUE
S.J. BOA VISTA



CAMPANHAS SOCIAIS
ZONA LESTE



CAMPANHA DO AGASALHO
ITANHAÉM



CAMPANHA DO AGASALHO
S.J. RIO PRETO



CAMPANHA DO AGASALHO
PRAIA GRANDE

São Paulo



CAMPANHA CÂNCER DE MAMA
PRAIA GRANDE



PALESTRA LIDERANÇA
SECCIONAL OESTE



PALESTRA CONTRATOS
SECCIONAL NORTE



PALESTRA MOTIVACIONAL
SANTOS



PALESTRA FINANCIAMENTOS
PRESIDENTE PRUDENTE



CONVENÇÃO ADMINISTRATIVA
S.J. RIO PRETO



CONVENÇÃO ADMINISTRATIVA
PIRACICABA



PALESTRA MOTIVACIONAL
RIO CLARO



DOAÇÃO DE LEITE
JARINU/JUNDIAÍ



CONVENÇÃO ADMINISTRATIVA
ITU



PALESTRA MOTIVACIONAL
SÃO JOSÉ DOS CAMPOS



CONVENÇÃO ADMINISTRATIVA
FRANCA



PALESTRA MOTIVACIONAL
JABOTICABAL/RIB. PRETO



PALESTRA SÃO CARLOS



PALESTRA EM SOROCABA



PALESTRA MOTIVACIONAL
CARAGUATATUBA/UBATUBA



CONVENÇÃO ADMINISTRATIVA
MARÍLIA



DIA DAS MULHERES
GUARULHOS

Sabe quando a gente quer negociar um imóvel e parece que nada dá certo? Nesses casos, não se estresse: chame logo um corretor de imóveis. O corretor de imóveis é o profissional mais preparado para quem precisa vender, comprar ou alugar um imóvel.

Hoje, o corretor de imóveis é na verdade um consultor imobiliário completo. Com ele ao seu lado, tudo fica mais tranquilo e todos saem ganhando.

Só o corretor de imóveis:

- Entende as suas necessidades e apresenta soluções que cabem no seu bolso.
- Pesquisa o mercado e apresenta o imóvel perfeito para você.
- Conhece o lugar onde está como ninguém e sabe tudo sobre os imóveis à disposição.
- Entende de leis e contratos e assim evita que você faça um mau negócio.
- Tem noções de arquitetura e construção para avaliar adequadamente as condições de um imóvel.
- Sabe como divulgar seu imóvel para que ele não fique parado.
- Presta assessoria a ambas as partes durante a negociação, de modo a agilizar todo o processo.

**Não entre em atritos,
se você quer comprar, vender
ou alugar, consulte um especialista.**



**imóvel
só com
corretor**



CRECISP
CONSELHO REGIONAL DE CORRETORES DE IMÓVEIS