

A revista direcionada para o **corretor de imóveis**



revista

www.crecisp.gov.br

CRECISP

CRECI - 2ª REGIÃO

PUBLICAÇÃO DO CONSELHO REGIONAL DE CORRETORES DE IMÓVEIS DE SÃO PAULO - ANO 04 - Nº 08 - 2011

IMÓVEL SÓ COM CORRETOR

CONHEÇA MAIS SOBRE A PROFISSÃO QUE GANHA CADA VEZ MAIS ESPAÇO NO MERCADO DE TRABALHO



FINANÇAS Honorários devem ser respeitados

CARREIRA

CRECISP denuncia diplomas falsos ao Ministério Público

IMÓVEIS PÚBLICOS

Um bom nicho de mercado

RECICLAGEM

Aprimoramento e atualização para o corretor de imóvel

SEGURANÇA

Imobiliárias estão se tornando novos alvos de bandidos

DOCUMENTAÇÃO

Garantia de tramitação segura



CASAS COM 2 - 3 E 4 SUÍTES

Um projeto na praia que pe

RECICLAGEM



Os recicláveis são enviados a uma minicentral, onde são compactados, armazenados e revendidos. O óleo de cozinha também é coletado. Os orgânicos se transformam em adubo isento de substâncias tóxicas

ILUMINAÇÃO



As áreas comuns da Ecovila utilizam lâmpadas econômicas e LED, que gastam até 70% menos. O Brasil possui 400 milhões de lâmpadas incandescentes. Se todas fossem econômicas, o País economizaria 40% da capacidade da usina de Itaipu

ENERGIA DOS VENTOS



Duas mini-turbinas eólicas foram instaladas nos pontos mais altos da Ecovila. Usadas em conjunto com placas fotovoltaicas, as lâmpadas LEDs e a ventilação cruzada, elas propiciam uma grande economia de eletricidade

ÁGUA DA CHUVA



A Ecovila possui um reservatório para 350 mil litros de água de chuva. Ele serve para abastecer todo o sistema de descarga sanitária das casas, irrigação de jardins, lavagem e limpeza geral. O líquido é purificado por quatro processos de filtragem



PRIMEIRO CONDOMÍNIO DO BRASIL COM 10 PRÁTICAS DE SUSTENTABILIDADE



CRECI 96.478

PRAÇA CENTRAL ARBORIZADA DA
ECOVILA COM CATAVENTO E TURBINAS
EÓLICAS AO FUNDO

Construindo o futuro

ENERGIA SOLAR



Na Ecovila, o sol aquece a água de torneiras e chuveiros, além de gerar energia por meio de um conjunto de painéis fotovoltaicos. Gera grande economia elétrica, junto com as mini-turbinas eólicas e as lâmpadas LEDs

ARQUITETURA INTELIGENTE



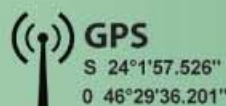
O ar-condicionado representa 40% do gasto de eletricidade. Na Ecovila, graças a ventilação cruzada, os ambientes se mantêm mais ventilados e frescos, reduzindo a necessidade de refrigeração. Ambientes bem arejados são sinônimo de saúde



INFORMAÇÕES: (13) 3494-3421

PLANTÃO NO LOCAL

Av. A, 246 (em frente ao Paço Municipal)
Av. Presidente Kennedy, 9.101
Bair. Maracanã - PRAIA GRANDE - SP



www.ecovilaresort.com.br

CARREIRA PROMISSORA

Corretores de imóveis entram no ano do cinquentenário da profissão

Com a passagem do Dia Nacional do Corretor de Imóveis, em agosto último, pudemos comemorar importantes conquistas para a profissão. Além de marcar o início do cinquentenário da regulamentação da atividade, tivemos a satisfação de concretizar a aquisição do prédio que abrigará a nova sede do Conselho Regional em São Paulo. Esse é um dos assuntos que vamos detalhar nessa edição da Revista CRECISP.

Além disso, nessa publicação, você também poderá conhecer os principais requisitos para quem está pensando em iniciar na profissão de corretor de imóveis. E na seção Bate Papo, convidamos o deputado federal Edinho Bez para explicar seu Projeto de Lei que estabelece garantias trabalhistas aos profissionais do mercado imobiliário.

Detalhes que não podem ser esquecidos estão listados na matéria sobre Documentação, que traz as certidões necessárias às transações com imóveis. Em Cidades, um especialista passa orientações a respeito dos Condomínios-clubes, uma nova tendência no mercado. E para tratar da questão da Segurança, o Comandante Geral da PM de São Paulo relata quais os comportamentos adequados em situações de perigo.

A Revista CRECISP também dá um passeio pela cidade de Holambra, aproveitando a chegada da primavera. E finaliza contando tudo o que aconteceu no CRECISP nos últimos meses.

Esperamos que você aproveite sua leitura! ■

José Augusto Viana Neto
Presidente CRECISP





Ninguém vende mais imóveis no mundo que a RE/MAX

Estamos presente em 87 países com cerca de 100 mil corretores e mais de 7 mil unidades franqueadas. Nossa rede já conta com mais de 160 unidades no Brasil. Descubra novas possibilidades de carreiras.

Vantagens para o corretor:

- Ambiente corporativo agradável
- Ferramentas de marketing
- Sistema simples, fácil de usar
- Treinamentos na Universidade RE/MAX
- Ganhos ilimitados
- Reconhecimento internacional
- Os melhores estão no mesmo time

Faça parte da nossa equipe

Visite: www.remax.com.br ou ligue (11) 3097-9000

RE/MAX[®]
São Paulo



08 FALE CONOSCO

O leitor tem a palavra

10 GIRO IMOBILIÁRIO

As principais novidades do setor

12 CONSTRUÇÃO

Arquitetura de terra crua: uma solução ecológica, econômica e auto sustentável

16 CIDADES

Um clube no quintal

20 RECICLAGEM

Aprimoramento e atualização para o corretor de imóvel

22 CARREIRA

CRECISP denuncia diplomas falsos ao Ministério Público

24 CORRETOR

Um bom nicho de mercado

26 BATE PAPO

Projeto de Lei amplia as formas de contratação de corretores de imóveis

30 DOCUMENTAÇÃO

Garantia de tramitação segura

34 FINANÇAS

Honorários devem ser respeitados

36

CAPA

Corretor de imóveis, eu?

40 ARTIGO

Boas perspectivas para as micro e pequenas empresas

42 PESQUISA

Estudo revela aumento no preço do metro quadrado e do aluguel no primeiro semestre

EXPEDIENTE



DIRETORIA

Presidente: José Augusto Viana Neto
Vice-Presidente: Walter Alves de Oliveira
Vice-Presidente: Jaime Tomaz Ramos
Diretor Secretário: Arthur Boiajian
Diretor 2º Secretário: Ruberval Ramos Castello
Diretor Tesoureiro: Francisco P. Afonso
Diretor 2º Tesoureiro: Gilberto Y. Yogui

Conselho Fiscal Efetivos: Adalberto F. Pellicciari, João Batista Bonadio, João Modesto

Conselho Fiscal Suplentes: Ana Alice de Finis Pagnano, Giasone A. Cândia, Rosângela Martinelli Campagnolo

Conselheiros Efetivos:

Adalberto F. Pellicciari; Ana A. de Finis Pagnano; Angelita E. Viana; Arthur Boiajian; Carlos Roberto

F. Diniz; Clóvis Cesar da Rocha; 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; João Batista Bonadio; João Modesto; José A. Viana Neto; Luiz Carlos Kechichian; Luiz Roberto de Barros; Marcus Ortega Bonassi; Odil Baur de Sá; Rosângela M. Campagnolo; Ruberval R. Castello; Sabino Sidney Pietro; Valentina A. F. Caran; Wagner Artuzo; Walter A. de Oliveira

Conselheiros Suplentes:

Alberto Tomita; Alexandre M. Tirelli; Aída Maria Alves C. Marques; Bento Julio Guidini; Celeste Dimasi; Chu Kan Kou; Douglas Vargas; Edeli Maria Azzí Savioli; Edson de Souza; Ivo Sanches; Joaquim A. M. Ribeiro; José Augusto Sasso; José G. de Assis; José Renato dos Santos; Luiz Antonio Pecini; Márcio Gomes Leiteiro; Maria R. C. Busnelo; Massaki Hosoi; Neiva Sueli Pivetta; Nelson O. Sais; Paulo A. Tommasiello; Roberto de Moura; Rosa Maria Eiras; Valdir D. Jacomini; Wagner A. D'Almeida; William L. Andrade

Esta é uma publicação trimestral do Conselho Regional de Corretores de Imóveis do Estado 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)
Juliana Onofri de Oliveira (MTb 56.215)
Sonia Servilheira (MTb 20.261)

Fotos/Imagens:

Carlos A. Rios Fernandes, Felipe M. R. de Arruda, Felipe Perez, Gabriela E. Rodrigues, Gilberto Hashiguchi, Joice Holzel Domingues, Sheila Correia Ramos, Marian Castello Branco Leal, Samuel Sandes e Saulo Brício PhotoXpress ©

Tiragem: 80 mil exemplares

Impressão: Silvamarts Gráfica e Editora

REALIZAÇÃO



Diretor de Projeto: Laércio Gomes

Diretor de Contas:

Laércio Gomes (laercio@labelmarketing.com.br)

Projeto Gráfico: Label Marketing

Designers: Fabíola Contiero Macadura e Rogério Callamari Macadura

Para Anunciar: (11) 3685.1795
revistacsp@labelmarketing.com.br



46 LEGISLAÇÃO

Segurança na negociação imobiliária

50 AQUISIÇÃO

Conselho inicia preparativos para mudança de sede

52 PARCERIA

CRECISP vai fiscalizar trabalho infantil na propaganda de imóveis

56 SEGURANÇA

Imobiliárias estão se tornando novos alvos de bandidos

60 TURISMO

Cidade das flores

64 ACONTECEU

Os eventos do CRECISP

O LEITOR TEM A PALAVRA

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-los ou não, em sua totalidade ou de maneira resumida.



HONORÁRIOS

Tenho tido muita dificuldade em cobrar meus honorários pela tabela, por conta de grandes imobiliárias já existentes nesta cidade, que colocam seus honorários na base de 3%. Tenho sido categórica e deixo muitas vezes de trabalhar alguns imóveis, porque o proprietário diz sempre que fulano e ciclano estão cobrando 3% e, então, por que iriam pagar 6%? Estou morando na cidade há pouco mais de um ano e a deslealdade entre os que já estão atuando na cidade e região, é muito grande.

Abraços.

Maria Isabel Monteiro da Silva – CRECI 79166

ORGULHO

Vamos fazer uma campanha que todo corretor credenciado use seu crachá sobre sua roupa, que ele tenha orgulho para dizer a todos: “Eu sou corretor de imóveis”. Na maioria das vezes, as pessoas têm vergonha.

Adolfo Júnior - Creci 32766



FISCALIZAÇÃO

Parabéns para o CRECISP e para a Justiça pelo combate à ilegalidade e pela valorização da profissão.

João Nascimento – CRECI 108710



Certidões: vá direto ao ponto.

Desde 1977 a Central Paulista presta serviços de informação para o mercado imobiliário, obtendo certidões de pesquisados em todo Estado de São Paulo e nas principais cidades do Brasil. Seriedade e confiança são as bases do nosso serviço. Se você precisa avaliar com rapidez, nós temos a agilidade para levantar todas as informações e documentos necessários no menor prazo possível.

Conte com um parceiro experiente para ter segurança nas suas transações comerciais de compra, venda e locação de imóveis, e tomar decisões estratégicas com clareza. Entre em contato conosco.

Certidões com a Central Paulista - Tradição, Garantia e Rapidez.

- Distribuidor Cível • Distribuidor Criminal • Executivo Fiscal • Falência e Concordata/Recuperação Judicial
- Cartórios de Títulos e Documentos • JUCESP • Prefeitura • Receita Federal • Registro de Imóveis • Tutela e Curatela
- Fazenda Estadual • FGTS • Translado de Escritura • Justiça do Trabalho • Justiça Federal • INSS • Tributos Federais
- Procuração • Certidão de Atualização • Colégio Notarial • Demais Certidões

Conheça também nosso serviço de Pesquisas Cadastrais para locação de imóveis.





Uma em cada quatro pessoas na Baixada Santista não vive sob seu próprio teto e 36% da população têm planos de, nos próximos três anos, adquirir o primeiro ou, até, o segundo imóvel.

Além disso, a prestação da casa própria é a despesa mais importante para 47,9% das famílias consultadas, superando outros itens essenciais, como planos de saúde e escola dos filhos.

Os resultados são da pesquisa sobre habitação do Projeto Baixada Santista 2021 – Os Desafios para a Próxima Década.

Fonte: A Tribuna de Santos

JOVENS SÃO MAIORIA NO CRÉDITO IMOBILIÁRIO

Os clientes com até 35 anos representaram 52% do público tomador de empréstimos para a aquisição da casa própria na CAIXA, no período de janeiro a julho de 2011. Segundo uma entrevista concedida pelo vice-presidente da instituição, José Urbano Duarte, ao jornal Valor, isso é muito positivo e ajuda a explicar o crescimento do crédito neste ano acima da previsão inicial do banco.

Nos primeiros seis meses, a CAIXA concedeu R\$ 45 bilhões em novas operações de crédito imobiliário, com média de R\$ 7,5 bilhões/mês, o que representa 50% a mais do que fazia, no período de 12 meses, há 8 anos.

Fonte: Valor



FLATS: RENDA EXTRA COM ALUGUEL

Os flats podem representar uma boa opção como investimento para quem visa a sua locação a posteriori. Em geral com área que não ultrapassa os 40 metros quadrados, esses imóveis não exigem um capital inicial alto e podem se tornar boas fontes de renda. Muito procurados por executivos que trabalham longe da cidade de origem, os flats também estão sendo bastante utilizados por solteiros



que não querem perder tempo pensando na lavagem de roupas ou na próxima faxina. Em cidades como São Paulo, por exemplo, onde os hotéis de luxo chegam a cobrar quase R\$ 1 mil por uma diária, os flats são uma alternativa mais econômica às empresas para as despesas com estadia de funcionários.

Fonte: Exame.com

QUEM VESTE A NOSSA CAMISA SABE QUE JÁ ESTÁ FAZENDO UM SUPER NEGÓCIO.

www.c21.com.br | 0800.724.1021

Treinamentos voltados para planejamento estratégico, finanças pessoais e administração do tempo. Programas de reconhecimento nacional e internacional e plano de carreira. Toda orientação e suporte necessários para você alcançar seus objetivos. Seja um corretor da **CENTURY 21 BRASIL** e faça parte da melhor franquia imobiliária do país.



Century 21
BRASIL

AGÊNCIAS SÃO PAULO:

CAPITAL: Alto da Lapa, Jardim Paulista, Campo Belo, Aclimação, Vila Nova Conceição, Tatupá, Santana, Moema, Jardim Europa, Itaim Bibi, Brooklin, Parque da Vila Prudente.

DEMAIS CIDADES: Barueri, Limeira, Piracicaba, Jundiaí, São José dos Campos, Santa Bárbara D'Oeste, Bauru, Ilha Bela, São Bernardo do Campo, Sorocaba, Santos, Campinas, Ribeirão Preto, Guarujá, Osasco, Americana, Mogi das Cruzes.



ARQUITETURA DE TERRA CRUA: UMA SOLUÇÃO ECOLÓGICA, ECONÔMICA E AUTO SUSTENTÁVEL

Por *Ruy Arini, Arquiteto, Mestre, Doutor pela FAUUSP e Pós Doutorando da Escola de Engenharia da Universidade do Minho e Clecius Cesar Cocuzza, Engenheiro de Telecomunicações*

Uma habitação construída com a Tecnologia de Construção Ecológica em Arquitetura de Terra Crua tem como características principais o conforto ambiental, a durabilidade e o custo econômico. Os tijolos e blocos ecológicos de terra crua compactada, por serem curados a frio, apresentam elevada inércia mecânica devido ao alto índice de compactação existente entre suas partículas, retardando a transmissão das energias que incidem sobre a alvenaria,

propriedade reconhecida como térmica e acústica de alguns materiais de construção. Esse elevado índice de compactação também aumenta o índice de resistência à compressão dos blocos e tijolos ecológicos, sendo utilizados como alvenaria auto-portante e aparente.

Devidamente normalizada pela Associação Brasileira de Normas Técnicas, ABNT, os tijolos e blocos ecológicos produzidos no canteiro de obras, eliminam as energias que as olarias e indústrias cerâmicas necessi-

tam para produção dos elementos cerâmicos, além de excluir a bitributação, perdas e fretes necessários para sua produção, comercialização e transporte. A simples utilização dos tijolos e blocos ecológicos favorece a preservação do Meio Ambiente e da Ecologia no entorno das indústrias cerâmicas, das olarias e das cidades vizinhas aos grandes centros urbanos.

A Tecnologia de Construção Ecológica em Arquitetura de Terra Crua, utiliza tijolos e blocos ecológicos de terra crua compactada, produzidos com design que possibilita sua utilização como forma perdida, na construção das fundações e das estruturas, para receber as armações de ferros e o concreto para a construção dos pilares, vigas, vergas e cintas de amarração, reduzindo substancialmente a utilização das formas de madeiras e das ferragens da estrutura, uma vez que os tijolos e blocos ecológicos são auto-portantes.

Na construção dos vedos, o design dos tijolos e blocos ecológicos possibilita que sejam simplesmente encaixados, nos sentidos horizontais e verticais, eliminando argamassa de assentamento, cola ou argamassa de terra e água, embôço, massa grossa, rasgos nas paredes para colocação das instalações, regularização das paredes e massa fina, eliminando os Resíduos da Construção Civil e reduzindo o tempo de construção sem perder a qualidade técnica. Como acabamento final é aplicada pintura impermeabilizante branca, colorida ou transparente.

Para a construção das lajes, painéis e/ou planos inclinados, o design dos tijolos permite sua utilização juntamente com laje de concreto pré-moldada in loco, revestidos com argamassa de areia, cimento e água, sem a necessidade de utilização do concreto magro para regularização e da malha de ferro para aumentar a resistência, reduzindo a espessura da laje, tempo de construção e custo final.

Para a execução da cobertura em arco abatido, foram desenvolvidos tijolos com design que permitem sua auto-sustentação sobre um tirante de concreto, e depois de colocados sobre a forma de madeira, esta pode ser deslizada em seguida para colocação de novas fiadas de tijolos. Como a forma que não tem contato com argamassa, é totalmente reaproveitada. Concluída a colocação dos tijolos da cobertura, é aplicado um revestimento feito com terra e água ou argamassa de

cimento e areia nas partes externas e internas, que posteriormente recebem duas camadas de pintura impermeabilizante na cor branca.

Eliminando telhas, forros da cobertura e resíduos de construção, reduzindo a utilização das formas de madeiras, dos ferros e dos materiais de assentamento e revestimento da alvenaria, reduzimos o número de horas/homem/metro quadrado dentro do canteiro de obras. Procedimentos que reduzem em até 40% do custo do metro quadrado da construção civil. Considerando o custo econômico da alvenaria, essa redução pode chegar a 50% para construir, em tempo reduzido, uma habitação econômica, de melhor qualidade técnica e construtiva, além de preservar o Meio Ambiente e a Ecologia.

Na produção da alvenaria ecológica podemos utilizar a terra resultante da regularização dos terrenos da própria obra, das obras vizinhas e dos “bota-foras” das obras convencionais. Na impossibilidade de utilização dessas alternativas, a terra pode ser importada, adicionando somente o custo do frete à produção da alvenaria, uma vez que a terra ainda é grátis.

Personalizando a arquitetura das unidades habitacionais pode-se ampliar suas dimensões, melhorando a qualidade construtiva e o índice de habitabilidade,





aproximando seu custo à renda familiar, possibilitando melhor identificação dos usuários para com as novas moradias, permitindo uma apropriação física adequada com as próprias residências, com a vizinhança e com o entorno. Dessa forma, desenvolve-se melhor qualidade dos espaços urbanos que envolvem as grandes metrópoles, proporcionando melhor qualidade de vida aos seres humanos que participam direta, ou indiretamente, do necessário processo de evolução urbana.

Impacto Econômico

Na economia brasileira, o maior número de empregos diretos e indiretos é criado pela indústria da construção civil. A oferta de uma habitação digna e adequada à família do usuário, de custo compatível com a renda familiar e com qualidades técnicas e arquitetônicas, estimulará o crescimento do setor imobiliário, ampliando a oferta de empregos no setor e desenvolvendo as indústrias do mobiliário, dos equipamentos, dos utensílios e eletrodomésticos, entre outras empresas que são envolvidas, direta ou indiretamente, na construção das habitações.

Impacto Social

Uma habitação personalizada, construída com di-

mensões adequadas à família, com melhores qualidades térmicas e acústicas, maior resistência e durabilidade, nova estética arquitetônica, e principalmente, com custo compatível com a renda familiar gera uma nova forma de habitar, com mais qualidade e dignidade do ser humano. Com isso cria-se uma nova apropriação física dos usuários para com as habitações, proporcionando melhor apropriação física na vizinhança dessas habitações e desenvolvendo melhor qualidade de vida à população. Obtém-se, ainda, a criação de novos empregos, com mais educação, aumentando a qualidade da alimentação, gerando mais saúde e melhor integração social, visando reduzir a violência e a criminalidade.

Impacto Ambiental

Utilizando a Tecnologia de Construção Ecológica em Arquitetura de Terra Crua para construir **01 (uma)** habitação com 48,00 m², evitamos a queima de 150 árvores, utilização de 18 litros de óleo diesel, consumo de 16 kg de gás glp e 16 kw de energia elétrica que a indústria cerâmica utiliza para produzir 13.000 peças cerâmicas, além dos combustíveis, pedágios e fretes de duas viagens de caminhão para transporte das peças cerâmicas para as obras.

Considerando que a política de reflorestamento no Brasil ainda é precária e que os espaços resultantes da exploração das jazidas, no entorno das indústrias cerâmicas e das olarias, são preenchidos com lixo urbano, num comportamento irresponsável, prevalece a política de devastação das florestas e da poluição dos lençóis freáticos localizados nos entornos urbanos das indústrias cerâmicas e olarias.

Para otimizar a sustentabilidade do Meio Ambiente e da Ecologia, será utilizado na pavimentação das vias urbanas e das suas calçadas, asfalto colorido, permeável às águas de chuva, que absorve parte do gás carbono emitido pelos veículos, visando reduzir a impermeabilização e a poluição do solo urbanizado. Também serão utilizados os resíduos da reciclagem de pneus e do lixo plástico na construção das casas, na produção dos móveis e nos painéis dos box dos banheiros, que utilizarão aquecimento solar e eletricidade gerada por energia eólica e uso adequado da água de chuva nas suas instalações. ■

Faça parte da Rede Franquia Imóveis, a melhor franquia imobiliária do Brasil*

* Fonte Pequenas Empresas Grandes Negócios auditada pelo SERASA.

Conheça as vantagens de ser um parceiro da Franquia Imóveis, uma das primeiras franquias do mercado imobiliário brasileiro:

- Custo zero para associação de sua imobiliária;
- Exclusividade na região;
- Participação em um dos melhores sites brasileiros do setor;
- Parceria com o Banco Santander para sistemas de financiamento imobiliário;
- Benefícios na negociação de mídia impressa e online;
- Suporte total por meio de equipe especializada da Franchising Ventures.



Corretor: venha trabalhar conosco!

Em média, 50% das visitas no site da rede são convertidas em negócios fechados nas unidades. Você, corretor, sinta a diferença em trabalhar com a assinatura de uma marca sólida, presente na mídia e na mente das pessoas.



Seja um franqueado:

(11) 3706-1444

www.franquiainoveis.com.br

FRANQUIA
imóveis

FRANCHISING
VENTURES

Unidade Miami

BR (55) 11 3711-3639
USA (305) 932-5253

Unidade Orlando

(407) 791-9442

Campo Belo

(11) 2925-5244

Vila Leopoldina

(11) 3831-1193

Moema

(11) 2889-7300

Higienópolis

(11) 3861-7000

Moema (Pássaros)

(11) 2729-3133

Mooca (Juventus)

(11) 3385-8383

Morumbi

(11) 3739-2799

Perdizes

(11) 2309-8620

Lapa

(11) 3644-6655

Vila Madalena

(11) 3811-7700

Tatuapé

(11) 2095-2383

Vila Mariana

(11) 2365-7200

Vila Prudente

(11) 2501-7070

Vila Mascote

(11) 2366-8154

Limeira

(19) 3441-2724

São J. Rio Preto (Centro)

(17) 3211-5151

São J. Rio Preto (Damha)

(17) 3215-2241

Sorocaba

(15) 3033-2110



UM CLUBE NO QUINTAL

É crescente o interesse de compradores por imóveis que ofereçam estrutura completa de lazer

Piscinas, quadras, espaço gourmet, área para pets, salões de beleza... A lista não para de crescer. A cada novo empreendimento divulgado, é maior o investimento das construtoras e o apelo publicitário para trazer a estrutura dos clubes para dentro dos condomínios.

Sem sombra de dúvida, essa é uma tendência que veio para ficar, especialmente em cidades como São Paulo, onde o conforto tem estreita ligação com a segurança.

Os corretores de imóveis que atuam nesse segmen-

to se deparam com uma extensa lista de opções de lazer a oferecer aos clientes. E não é difícil encontrar empreendimentos onde os apartamentos estão em segundo plano na divulgação, tamanhas são as facilidades e os benefícios oferecidos pelas áreas comuns.

Mas o que buscam esses compradores que escolhem morar nesses condomínios-clubes? Segundo o advogado especialista em administração condominial, Daphnis Citti De Lauro, os moradores esperam por conforto, segurança e preço. “São áreas maiores, em geral com dois prédios no mesmo

condomínio, então você rateia as despesas em um maior número de pessoas. E isso torna o condomínio mais viável economicamente.”

De Lauro também enfatiza que o perfil das famílias é outro, o que está influenciando no momento da compra do imóvel. “Os apartamentos são menores, porque o mercado, atualmente, procura isso. A gente tem um número crescente de pessoas que moram sozinhas, ou porque não se casaram, ou porque se separaram, ou porque ficaram viúvas. Então o mercado para pessoas que moram sozinhas é enorme, como o para idosas.”

Por essa razão, de acordo com o especialista, o número de prédios que estão sendo lançados agora com apartamentos pequenos e estruturas de clubes tem crescido muito. Em geral, os empreendimentos têm, em média, 70 m² de área útil, com 2 a 4 dormitórios. E o custo-benefício é bastante compensador, já que o morador paga entre R\$ 250 e R\$ 400 de taxa condominial e pode usufruir de uma estrutura enorme sem ter que sair de casa. “No meu ponto de vista é vantajoso para todos os públicos, porque quem mora sozinho tem um centro de convívio, com pessoas para interagir, assim como as famílias maiores, com filhos. Você tem técnicos, instrutores de educação física... uma série de vantagens”, explicou De Lauro

Em grandes cidades como São Paulo, a praticidade de se ter tudo à mão parece ser o principal diferencial que tem feito os condomínios-clubes caírem no gosto dos compradores. Em geral, eles são uma boa opção para quem não dispõe de tempo para se deslocar até uma academia, por exemplo, em função dos problemas de trânsito.

Um estudo divulgado por uma das associadas da AABIC – Associação das Administradoras de Bens Imóveis e Condomínios de São Paulo – dá conta que, até o final deste ano, o número de empreendimentos tipo clube na capital e região metropolitana terá aumentado 114% em relação ao registrado em 2009.



No entanto, muitos profissionais vêm com cautela esse tipo de empreendimento e alertam que os compradores podem se sentir frustrados quando receberem o imóvel. Não raros, são os casos em que falta estrutura adequada para que todos os espaços funcionem e até normas de segurança, às vezes, são esquecidas.

De Lauro afirma que, embora a organização desses condomínios não seja muito diferente dos outros tipos, com menos equipamentos e lazer, as incorporadoras têm que dizer o que estará incluso no projeto no memorial descritivo da obra. “A gente aconselha as pessoas quando vão comprar um apartamento que guardem todos os folhetos, porque isso obriga as construtoras. O que elas prometem vender, elas tem que cumprir.”

Vale lembrar que existem algumas licenças específicas e normas que podem ser aplicadas a áreas de lazer e que devem ser solucionadas antecipadamente, para evitar desgastes com os condôminos a posteriori. Além disso, é preciso que o condomínio seja concebido não apenas como uma área isolada por um muro e uma portaria, mas como um local que atenda as necessidades de diversos perfis e estilos que se dispõem a viver em harmonia, lado a lado.

Dessa forma, as incorporadoras e construtoras devem levar em conta os melhores posicionamentos de cada espaço dentro da área disponível, questão que inclui, essencialmente, o bem-estar dos futuros mora-

CONDOMÍNIOS-CLUBES

dores. Esse já é um grande passo para o sucesso de um empreendimento.

Outra questão a ser considerada diz respeito à equipe que vai gerenciar o condomínio. É preciso todo um cuidado para que os equipamentos e espaços funcionem de maneira adequada e que sejam efetivamente usados pelos moradores. Assim, uma boa saída para síndicos é a definição de cronogramas para evitar que as áreas disponíveis fiquem ociosas.

Nicho De Mercado

Os números divulgados pelo Censo do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE) em 2010 registraram a crescente preferência dos brasileiros pelos condomínios como forma de moradia: uma em cada dez pessoas reside em prédios no País. E essa tendência tem sido verificada tanto nas grandes cidades como nos municípios de pequeno e médio porte. Na região Norte, por exemplo, na última década, houve um aumento de mais de 43% no número de apartamentos construídos, prova que a verticalização veio para ficar.

A melhora na economia somada às facilidades oferecidas pelos bancos para o financiamento dos imóveis propiciaram um bom aquecimento desse nicho de mercado, estimulando corretores a atuarem nesse segmento.

Entretanto, independente do tamanho do condomínio, os conflitos gerados pela convivência dos moradores permanecem frequentes. O excesso de barulho, a posse de animais, os problemas com vazamentos e a inadimplência figuram nas listas das dores de cabeça mais comuns de condôminos, síndicos, zeladores e administradores. Por essa razão, é essencial que o prédio disponha de regras claras sobre o que é ou não permitido nas suas dependências, bem como suas penalidades, no sentido de auxiliar na administração e facilitar a boa convivência dos moradores.

Sem sombra de dúvida, essa é uma tendência que veio para ficar, especialmente em cidades como São Paulo, onde o conforto tem estreita ligação com a segurança

De Lauro, que além de morador de um condomínio-clubes é também síndico de 5 empreendimentos, afirma que a quantidade e o tipo de problemas se repetem, e é preciso ficar claro que não existe relação de consumo entre os ocupantes de um prédio e o condomínio. “Por isso, se riscaram o seu carro na garagem e você entrar com uma ação contra o prédio, vai perder, porque o condomínio não tem essa responsabilidade. Os outros condôminos não são responsáveis pela guarda daquele veículo. A pessoa que vá descobrir quem foi ou que arque com o prejuízo. A responsabilidade do condomínio é com relação a seus funcionários. Agora, se um funcionário causar algum prejuízo para um condômino, aí o condomínio responde, pelo princípio da responsabilidade subjetiva.”

Assim, no momento de vender um imóvel em um condomínio-clubes, o corretor deve esclarecer todas as possíveis dúvidas do comprador antes de fechar o negócio, sentindo a sua necessidade, os seus gostos. De nada adianta “dourar a pílula”, pintando um cenário irreal ao comprador onde só haverá facilidades. “O que é importante é a honestidade do corretor, e depois tem que atender bem, ser atencioso. A venda é uma consequência, e depende do interesse de quem está procurando”, finalizou De Lauro. ■



Daphnis Citti De Lauro

Corretores que vendem
consórcio ganham...

2x



Procure no site uma
administradora filiada
à **ABAC**, escolha a de
sua preferência, faça
um contato e saiba
como fidelizar sua
carteira de clientes

www.abac.org.br



Associação Brasileira de
Administradoras de Consórcios

Rua Avanhandava, 126 - 5º andar
São Paulo - (11) 3231.5022



APRIMORAMENTO E ATUALIZAÇÃO PARA O CORRETOR DE IMÓVEL

Iniciado há quase seis anos, o Programa de Educação Continuada para o Corretor de Imóveis é sucesso em todo o Estado

Com o objetivo de proporcionar a capacitação e a ampliação de conhecimentos e atualização do mercado imobiliário para o corretor de imóvel, a Diretoria do CRECISP idealizou o PROECCI (Programa de Educação Continuada para o Corretor de Imóveis), formatado também por especialistas do setor. A primeira turma de corretores concluiu o programa em 2006, na sede do Conselho Regional. Até hoje, 12 turmas já participaram do curso, cada uma com

aproximadamente 50 alunos.

Segundo a coordenadora do Programa, Rosângela Martinelli Campagnolo, o princípio é que o profissional conheça a sua profissão, a legislação, seus direitos e obrigações, e principalmente, entenda quais são as consequências dos seus atos. “Antes, para ser corretor de imóveis era necessário apenas ser um Técnico em Transações Imobiliárias, depois surgiram as faculdades, fornecendo a formação de tecnólogo. Mas, o mercado estava pedindo mais,

pois o cliente atualmente é bem informado, e quando mal orientado se sente inseguro. Assim, o programa surgiu para fornecer esta estrutura sólida aos intermediadores para que possam atender com qualidade a sociedade.”

Composição

O curso é composto por três módulos sequenciais e interdependentes. O Módulo I – Avaliações Imobiliárias, 105 horas/aula – inclui informações sobre legislação, financiamento, documentação imobiliária, estruturação e apresentação de propostas de fechamento, relações humanas e avaliação. Rosângela explicou que, após a conclusão do curso, os corretores vão ter condição de redigir um parecer mercadológico.

“No momento em que o profissional conclui o programa recebe o certificado, que deve ser levado ao Cofeci, para que seja homologado. Ele, então, passa a pertencer ao Cadastro Nacional de Avaliadores Imobiliários (CNAI), fazendo parte de um rol de corretores de imóveis especializados em avaliação. Então, em uma oportunidade, dentro de um processo em que um juiz precise saber qual é o preço de mercado de um determinado imóvel, ele nomeia este corretor, para seja os olhos dele, ou seja, o perito para apresentar as características mercadológicas daquela propriedade.”

Já o Módulo II é formado pelo Gerenciamento Avançado de Empresas e Negócios Imobiliários, 50 horas/aula – abordando noções de marketing, administrações financeira, de recursos humanos e de vendas. E o Módulo III – Gerenciamento Master de Empresas e Negócios Imobiliários, 40 horas/aula – será subdividido em matérias opcionais, incluindo direito imobiliário, gerência de vendas e planejamento urbano, dentre outras.

A coordenadora explicou que o módulo de ava-

liação foi o único efetivamente aplicado até o momento, porque ainda não atingiu todas as regiões (ao todo são 21 delegacias regionais e cinco seccionais). “Acredito que até 2013 conseguiremos colocar o II módulo no currículo do corretor de imóveis.”

Participação

Para o presidente do CRECISP, José Augusto Viana Neto, o Proecci “responde a uma necessidade natural dos corretores de proporcionar à sociedade um atendimento mais completo, transformando-os em gestores de negócios imobiliários.” Viana ressaltou, ainda, a importância de uma formação adequada para a obtenção de sucesso na

carreira. “Um profissional bem sucedido quebra barreiras e transpõe obstáculos mais facilmente. Queremos que o Programa permita aos seus participantes enxergar com clareza as especialidades com as quais têm mais afinidade, passando a exercer suas atividades dentro de um perfil mais adequado.”

A coordenadora informou ainda que o curso, desde sua criação, teve uma evolução natural, devido à transformação e modificação das leis, além do aperfeiçoamento da apostila,

com um material mais sucinto e fácil de manusear. “É um programa idealizado por corretores de imóveis para corretores. O pessoal tem procurado o CRECISP, pois este curso não existe em outro lugar, é absolutamente gratuito, não tem nenhuma condição onerosa, e para acompanhá-lo é necessário se inscrever no site (www.crecisp.gov.br) na área restrita do corretor de imóvel. Existem requisitos básicos para que o intermediador possa se inscrever, entre eles: estar em dia com o CRECISP e não ter outro tipo de pendência no Conselho. Após a inscrição, o Conselho entrará em contato com o corretor, informando sobre a ordem de espera, a qual a entidade segue rigorosamente.” ■

Queremos que o Programa permita aos seus participantes enxergar com clareza as especialidades com as quais têm mais afinidade, passando a exercer suas atividades dentro de um perfil mais adequado

CRECISP DENUNCIA DIPLOMAS FALSOS AO MINISTÉRIO PÚBLICO

A medida visa impedir a inscrição de pessoas não habilitadas ao exercício profissional

A falsificação de certificados e diplomas, infelizmente, é uma realidade que ocorre nos mais diversos segmentos da sociedade. E essa realidade, como não poderia deixar de ser, também ocorre no CRECISP, ensejando a promoção de denúncias junto ao Ministério Público, envolvendo diversos casos de pessoas que tentaram obter sua inscrição de maneira ilegal, sem a devida qualificação para exercer a atividade. “Estamos há vários anos encaminhando esses documentos à Promotoria Pública para que seja apurada a existência de possíveis fraudes. Aqueles que adquirem seus diplomas de forma irregular devem responder por possível crime de estelionato ou falsidade ideológica e merecem ser punidos de forma rigorosa”, comentou o presidente do CRECISP, José Augusto Viana Neto.

No caso dos colégios que fornecem essa documentação falsa, as investigações policiais já constataram que se trata de uma quadrilha especializada nesse tipo de negociata que atua não apenas em São Paulo como também em diversos outros estados. Seus integrantes constituem empresas de ensino de fachada com o único objetivo de lesar os consumidores, fornecendo toda documentação escolar forjada.

Um desses casos foi descoberto no município de Sorocaba, onde os falsários tentaram registrar estabelecimentos de ensino utilizando identidades falsificadas para constituir tais empresas. Além de o pedido de abertura dessas escolas já ter sido indeferido pela Delegacia Regional de Ensino, a Justiça chegou a determinar a prisão temporária dos acusados para que as provas existentes não fossem destruídas.

Segundo o presidente Viana, uma pessoa que consiga a sua inscrição como corretor de imóveis com o uso de diploma falso e passe a atuar no mercado imobiliário, traz consigo um potencial de sérios prejuízos a todos os envolvidos no negócio, em face de sua falta de qualificação. “Sem mencionar o fato de estar agindo de má-fé antes mesmo de ingressar no segmento. Certamente um cidadão que age dessa forma, não pode ser digno de credibilidade,

por se presumir sua propensão a praticar outros golpes, talvez muito piores, contra seus futuros clientes”, concluiu o presidente.

Periodicamente, o CRECISP entra em contato com a Promotoria para acompanhar de perto o andamento dos inquéritos policiais e o desfecho de cada caso. ■



MIRANTTE[®]

Soluções Imobiliárias

CRECI 6909

Venha
fazer
parte
desta
vitoriosa
equipe!



EXCLUSIVOS

É assim que nossos clientes e colaboradores se sentem, continuaremos trabalhando com atenção total a este crescente segmento. Atuamos há mais de 27 anos na zona norte de São Paulo e Serra da Cantareira, voltados para a concretização de sonhos. Conheça uma estrutura comprometida com a satisfação em atender o mercado imobiliário e seja nosso colaborador.

Estamos contratando Gerentes de Vendas e Corretores.

Entrevista com agendamento exclusivo no fone: (11) 2971-7959 com Andrea Collaço

www.mirantte.com.br

Agência Jardim São Bento
Rua Leão XIII, 146
Tel. 11 3871-8400
CEP. 02526-000 - São Paulo/SP

Agência Santana
Rua Francisca Julia, 75
Tel. 11 2971-7900 - Fax 11 2977-3080
CEP. 02403-000 - São Paulo/SP

Agência Serra
Estrada da Roseira, 8072
Tel. 11 4485-4345
CEP. 07600-000 - Mairiporã/SP

Agência Cantareira
Av. Nova Cantareira, 3015
Tel. 11 2997-7900 - Fax 11 2261-5936
CEP. 02341-000 - São Paulo/SP

**UM BOM NICHU DE****MERCADO**

Corretores recebem orientação sobre alienação de imóveis

A história se repete: um dia, o mutuário descobre que não tem mais condições de pagar seu financiamento e acaba sendo obrigado a devolver o imóvel para o banco. Com isso, fica cada vez maior o acervo de propriedades, especialmente de instituições do governo, disponíveis para nova comercialização.

É isso que acontece, por exemplo, com a Caixa Econômica Federal. Os imóveis da CAIXA oriundos de crédito imobiliário ou dação em pagamento, por exemplo, são disponibilizados aos interessados através do sistema de venda em leilões, por concorrências públicas ou venda direta realizadas periodicamente.

Assim, no decorrer do processo de execução da dívida do inadimplente, o banco realiza um leilão e, se após duas tentativas não aparecerem compradores, a CAIXA incorpora aquele imóvel ao seu estoque, passando a oferecê-lo à venda através de concorrência pública pelo preço avaliado por seus engenheiros.

O banco divulga um edital com os procedimentos necessários para que os proponentes se habilitem à concorrência, disponibilizando também essas informações em seu site e pela sua central de atendimento telefônico.

A partir daí, os interessados devem fazer um depósito caução em uma das agências da CAIXA, apresentando sua proposta ao imóvel pretendido, que é vendido para quem oferecer a melhor proposta, que pode ser o maior valor ou a forma mais

conveniente de pagamento, por exemplo.

Fácil, não é mesmo? Mas nem tudo é tão simples e rápido assim. Há até funcionários da CAIXA que não conhecem todos os procedimentos necessários para concretizar esse tipo de negociação. Por essa razão, há uma área responsável pela administração desse tipo de imóvel na CAIXA que é a GILIE. No Estado de São Paulo, o banco conta com 3 GILIEs – Bauru, Campinas e Capital – e no âmbito nacional são 16 áreas no total. E para reforçar esse trabalho, o CRECISP desenvolveu, há 10 anos, um convênio com o banco no sentido de inserir os corretores de imóveis nesse contexto, para que pudessem facilitar o processo de venda dessas propriedades.

A parceria para a venda de imóveis adjudicados da CAIXA fez com que o CRECISP criasse uma metodologia de treinamento aos seus inscritos, tornando a tramitação mais fácil ao longo desses anos. Os resultados podem ser mensurados nos mais de 24 mil imóveis negociados nesse período, movimentando um valor acima de 1 bilhão de reais. É importante frisar que esse é um valor que voltou a circular no mercado.

No entanto, segundo o diretor 2º tesoureiro do CRECISP, Gilberto Yogui, responsável pelo curso aos corretores, o convênio com a CAIXA sofreu algumas modificações no último ano em razão de imposições do Ministério Público Federal. “Eles entraram com uma ação contra a CAIXA para que ela passasse a re-

munerar os corretores, na qualidade de vendedora. Isso porque, para o comprador participar de uma concorrência pública dos imóveis da CAIXA e da EMGEA – Empresa Gestora de Ativos (que também é pública), a condição para a habilitação é a caução. E essa caução estava sendo passada para o corretor a título de honorário, com a ciência, óbvio, e autorização do proponente. O MP ganhou a ação e a CAIXA resolveu alterar o nosso convênio, praticamente o extinguindo.”

A complicação se deu pelo fato de o banco não poder remunerar diretamente pessoas físicas, mas apenas jurídicas. “Eles passaram a publicar um edital de credenciamento e a empresa que cumpre com a documentação exigida naquele edital está credenciada perante a CAIXA, assina um contrato e passa a prestar esse serviço à instituição, que remunera a imobiliária em 5%, de acordo com a tabela.”

O diretor do CRECISP explicou que, com o credenciamento das imobiliárias, os corretores autônomos ficaram sem a condição de realizar esse trabalho e o número de alienações também diminuiu bastante.

A partir dessa nova situação, a CAIXA e o CRECISP se reuniram e passaram a trabalhar através de um contrato de prestação de serviços entre o corretor de imóveis e o proponente. “O comprador, por não conhecer nada desse trâmite e ter que comprar direto da CAIXA, sem a ajuda de ninguém, recorre a esse profissional e assina esse contrato, tornando-se, de boa vontade, responsável pela remuneração do corretor.”

Segundo a própria experiência desenvolvida pelo CRECISP ao longo dos anos, grande parte desses imóveis em concorrência pública está ocupada por ex-mutuários, invasores ou inquilinos que nem sabem que alugaram de maneira irregular. “Quando acontece isso, o corretor de imóveis procura o ocupante para saber quem ele é e porque está lá. Chega numa condição de querer regularizar aquele imóvel e a maneira é fazer com que o ocupante o adquira. Ele faz toda a simulação e vê a documentação para saber se aquele cliente tem

condição de fazer o financiamento”, explicou Yogui.

O diretor comentou, ainda, que o treinamento que vem sendo ministrado pelo CRECISP permite que os corretores participem da intermediação não apenas dos imóveis da CAIXA, mas de outros órgãos oficiais que negociem suas propriedades através de concorrências públicas. “Todos os editais são feitos em cumprimento à lei 8.666. Só que ela é abrangente e cada empresa tem seu edital. A maneira de alienar tem pequenas diferenças que a lei permite e a pessoa tem que ler na íntegra cada edital para saber como vai adquirir e cumprir com aqueles requisitos para não ser desclassificado.”

Ainda com relação ao convênio entre a CAIXA e o CRECISP, Yogui aposta na sua continuidade. “Essa parceria deu certo, e criamos uma maneira de continuar através dessa prestação de serviço e as vendas são feitas, em sua grande maioria, por corretores autônomos contratados pelos interessados.”

No Estado todo, mais de 10 mil corretores já fizeram o treinamento ministrado pelo CRECISP. Com esse novo trabalho, o Conselho encaminhou um ofício a todas as entidades públicas para que, caso elas tenham algum edital de concorrência pública para a venda de

imóveis, que encaminhem para o CRECISP dar publicidade – em obediência à lei 8.666 – publicando e informando os corretores de imóveis que tenham um interessado para aquele bem. A intenção do Conselho é ajudar a sociedade e as administrações públicas a fazer girar esse capital parado em bens imóveis, favorecendo tanto as entidades como a própria sociedade. ■

A partir dessa nova situação, a CAIXA e o CRECISP se reuniram e passaram a trabalhar através de um contrato de prestação de serviços entre o corretor de imóveis e o proponente





O deputado Edinho Bez de Oliveira é formado em Ciências Contábeis e já trabalhou como agricultor, professor, contador e bancário. Atuou como Deputado Estadual e há 16 anos é Deputado Federal. Foi Secretário da Infraestrutura de Santa Catarina e hoje é vice-líder do PMDB na Câmara dos Deputados

PROJETO DE LEI AMPLIA AS FORMAS DE CONTRATAÇÃO DE CORRETORES DE IMÓVEIS

Texto ainda divide opiniões, mas de acordo com Deputado responsável, há vantagens para os profissionais, imobiliárias e sociedade

Está em tramitação, desde 2007, o projeto de Lei 1.872/2007, de autoria do ex-servidor da Caixa Econômica Federal e atualmente Deputado Federal Edinho Bez (PMDB-SC). O texto acrescenta dispositivo à Lei nº 6.530, de 12 de maio de 1978, e dispõe sobre a figura do corretor de imóveis associado.

Confira abaixo o texto completo do projeto de Lei, bem como a justificativa adotada pelo Deputado Edinho Bez:

Art. 1º O art. 6º da Lei nº 6.530, de 12 de maio de 1978, que “dá nova regulamentação à profissão

de Corretor de Imóveis, disciplina o funcionamento de seus órgãos de fiscalização e dá outras providências”, passa a vigorar acrescido do seguinte § 2º, convertendo-se o atual parágrafo único em § 1º:

“Art. 6º.....
.....§ 2º *O corretor de imóveis pode se associar a imobiliárias, sem vínculo empregatício, mediante contrato específico, registrado no Conselho Regional de Corretores de Imóveis local.*”

Art. 2º Esta lei entra em vigor na data de sua publicação.

Justificação

A Lei nº 6.530/78, que regulamenta a profissão de corretor de imóveis, deve ser atualizada, dispondo sobre aspectos relevantes para o mercado de trabalho nos dias atuais.

Assim, entendemos que a lei deve dispor sobre a relação jurídica entre corretor de imóveis e imobiliária, a fim de estabelecer a possibilidade de celebração de contrato específico sem vínculo empregatício.

Nesse caso, o corretor é associado e o contrato deve ser necessariamente registrado no Conselho Regional de Corretores de Imóveis – CRECI.

Saliente-se que isso não significa menos proteção ao corretor de imóveis empregado, pois caso sejam verificados os requisitos previstos no art. 3º da Consolidação das Leis do Trabalho – CLT, a relação de emprego estará configurada e, certamente, será reconhecida pela Justiça do Trabalho.

O escopo da presente proposição é ampliar as formas de contratação previstas na lei que regulamenta a profissão de corretor de imóveis.

Diante do exposto, contamos com o apoio de nossos ilustres Pares, a fim de aprovar o presente projeto de lei.

Por ser um assunto que divide opiniões, conversamos com o Deputado Federal Edinho Bez para esclarecer dúvidas sobre este projeto de Lei. Segundo ele, o texto traz vantagens tanto para corretores de imóveis e imobiliárias, quanto para a sociedade, e por ser facultativo, insere do mercado mais uma forma de contratação, que pode ou não ser aceita pelos profissionais.

Revista CRECISP: O projeto de lei criado pelo Sr. consiste na possibilidade de o corretor de imóveis se associar às imobiliárias. De que forma se daria essa associação?

Edinho Bez: De acordo com os termos do projeto, o corretor poderia escolher o que para ele seria melhor: empregado ou autônomo. Neste caso, sob contrato associativo na letra da lei. O PL foi inspirado na inteligência de semelhante regulação associativa que, bem sucedida, tem oferecido limpidez legal para os advogados que se agrupam em torno de interesses profissionais comuns.

lançamento

automação imobiliária
Immobile
web



mobilidade

Acesse a qualquer hora de qualquer lugar.

ImmobileWeb é uma solução online para comunicação entre administradoras de imóveis, síndicos e condôminos, integrado ao Immobile Alterdata.

Com ele é possível enviar e receber avisos e documentos com total mobilidade.

Entre em contato e adquira pelo telefone

0800-704-1418

Conheça as vantagens no site:

www.alterdata.com.br/immobileweb

 **ALTERDATA**
SOFTWARE

PROJ. DE LEI 1.872/2007

RC: De acordo com o texto, este vínculo teria que ser registrado no CRECI local. Como isto seria feito?

EB: Através de um pedido de arquivamento no Creci local do contrato firmado entre o corretor associado com a imobiliária.

RC: Quais as garantias e benefícios que o corretor de imóveis teria neste novo modelo?

EB: Se aprovado trará benefícios tanto aos corretores de imóveis quanto às imobiliárias. Um deles é ampliar as formas de contratação, formando laços mais claros e concretos entre empresa e trabalhador - ainda que sem salário formal, nos moldes da Consolidação das Leis do Trabalho (CLT). Além disso, a lei não impediria a formação de um vínculo empregatício. Ao contrário, poderia até abrir e estimular tal possibilidade, dependendo do acordo negociado.

RC: E para as imobiliárias, que tipo de mudanças este novo modelo acarretaria?

EB: O presente projeto é algo completamente democrático. Não obriga a imobiliária a contratar o corretor como associado. A imobiliária que pretender contratá-lo como empregado poderá fazer, pois o texto do projeto deixa isso claro. Irá criar limpidez e tranquilidade no relacionamento das Imobiliárias com os Corretores.

RC: Para o consumidor esta mudança acarretaria alguma vantagem ou desvantagem?

EB: A iniciativa irá aquecer o próprio mercado. Ao garantir mais estabilidade, mais pessoas se sentirão incentivadas a fazer cursos para a corretagem de imóveis, gerando mais oportunidades. O ganho para quem compra ou vende um imóvel, será principalmente o aumento de credibilidade da profissão de corretor. Os clientes ficarão mais seguros ao contratar um serviço.

RC: O Sr. acredita que sendo aprovado o novo projeto de lei, ele seria facilmente incorporado

pelos corretores e aceito pelas imobiliárias, por ele ser facultativo?

EB: Acredito que sim, pois o corretor de imóveis terá maior reconhecimento e estabilidade no emprego. Já a imobiliária poderá rescindir o contrato, sem receio de processo na Justiça, se o corretor não corresponder às expectativas.

RC: O que te motivou a criar esse projeto de lei?

EB: O Corretor de Imóveis é dos mais importantes e presentes profissionais no contexto das famílias brasileiras. A explicação é simples. Na posição de intermediador de negócios imobiliários, o Corretor atua nas duas pontas: junto ao vendedor, identificando comprador para o imóvel oferecido à venda, e, junto ao comprador, encontrando o imóvel que satisfaz os interesses deste. O projeto corretor foi motivado pela necessidade de regulamentar, criar limpidez e tranquilidade no relacionamento das Imobiliárias com os Corretores. Tradicionalmente esse relacionamento é permeado de preocupações, insegurança e insatisfação por ambas as partes. Há corretores que escolheriam trabalhar sob a égide das leis trabalhistas, assim como outros preferem a condição de autônomos.

RC: Como está sendo a aceitação desde projeto de lei por parte dos profissionais do mercado imobiliário?

EB: todos os profissionais que compreenderam a proposta estão a favor. Será uma lei democrática, será associado quem quiser e se alguma imobiliária entender adequado poderá contratar o corretor em modalidade diversa.

RC: Como está a tramitação deste projeto na Câmara?

EB: O projeto aguarda parecer na Comissão de Trabalho, de Administração e Serviço Público (CTASP) ■

O Corretor de Imóveis é dos mais importantes e presentes profissionais no contexto das famílias brasileiras

O sonho da compra de um imóvel é uma das conquistas mais importantes de sua vida.

Nós trabalhamos para que seu sonho seja realizado.



Construir, vender, comprar e administrar imóveis é com certeza um processo que requer experiência e responsabilidade. A Santa Sales Empreendimentos Imobiliários oferece serviços nessas áreas para que seus clientes possam ter a tranquilidade e a certeza necessárias de serem atendidos pelos melhores profissionais do mercado imobiliário.



SANTA SALES

Empreendimentos Imobiliários

11 5591-3199

www.santasales.com.br

DOCUMENTAÇÃO

CERTIDÕES



GARANTIA DE TRAMITAÇÃO SEGURA

Com os documentos em mãos, todas as partes saem ganhando

Para comprar, vender ou locar um imóvel de maneira segura, algumas regras básicas devem ser seguidas com rigor, principalmente no que se refere à documentação (*a listagem pode ser conferida nesta matéria*). Além disso, também é essencial que a intermediação ou a negociação seja realizada apenas com o corretor de imóveis.

Segundo a corretora de imóveis, advogada e

professora Maria Regina de Castro Busnello, todas as certidões são essenciais para que seja realizada uma transação segura, e na locação a situação é um pouco mais tranquila. “Normalmente, a pessoa possui aquele roteiro de certidões e documentos que devem ser apresentados ao locador, comprovando que o locatário é pessoa idônea, e também, que tem condições de arcar

com o pagamento do aluguel.”

Em relação à compra e venda, Regina enfatizou que o procedimento é mais minucioso porque nem sempre o proprietário do bem vai ter condições de vender o imóvel, pois pode haver dívidas ou processos que prejudiquem aquela negociação. O corretor de imóveis, portanto, deve ser muito cuidadoso. “O Artigo 723 do Código Civil estabelece que o intermediador tem responsabilidade pelos riscos do negócio. Então, eventualmente, pode até pagar indenização, caso não seja diligente orientando sobre a necessidade de apresentação das certidões necessárias, e não tenha todo o cuidado em efetuar uma intermediação eficaz e eficiente.”

Regina alertou que o profissional bem preparado deve agir preventivamente. “Tenho batido nesta tecla insistentemente. Então a função do corretor de imóvel, qual é? Aproximar as partes, participar da intermediação e evitar que os riscos ocorram. Mas para isto tem que se preparar, exigindo toda a documentação necessária, além de se manter atualizado e informado.”

“Fiquem atentos! O comprador pode ser o maior prejudicado, então o vendedor tem que provar que tem condições de vender o imóvel, ou seja, que não está fraudando eventual credor ou execução. Neste caso, o intermediador tem que prestar uma boa orientação, podendo ser responsabilizado solidariamente com o vendedor caso não o faça, principalmente se não forem exigidas as certidões.”

Responsabilidade

Quem tem que pagar as certidões é o vendedor, segundo a corretora, porque ele tem que provar que pode fazer a venda, e que o imóvel tem condições de ser vendido. No caso da locação, quem tem que apresentar as certidões é o locatário. “Eu oriento quais os documentos necessários, e faço a análise, logicamente, se a pessoa se recusar a trazer os documentos, tanto para locação como para a venda do imóvel, a negociação se torna inviável.”

Validade

De acordo com a corretora, a certidão do registro de imóvel - a certidão atualizada de matrícula - tem um prazo de trinta dias, “se passar deste período tem que ser renovada. As outras certidões possuem um prazo um pouco maior. Se o imóvel foi vendido nos últimos três anos, eu tiro a certidão do proprietário atual e do anterior, e nós precisamos realmente ter um certo cuidado em relação a isso.”

Custo

Segundo Regina, a certidão do distribuidor civil, que é feita no Fórum, custa em torno de R\$ 14. “A certidão da Justiça do Trabalho – esta considero imprescindível - apresenta um valor de R\$ 5,53, e o custo da certidão dos cartórios de protestos é R\$ 8,41. Se for na Capital, existem dez cartórios, portanto o custo pode atingir R\$ 84,10. Ao todo, as certidões podem sair em torno de R\$ 150,00. Na realidade, é um investimento, portanto não pensem em fazer economia, pois não vale a pena!”

“Na Capital, há uma facilidade incrível, então, eu diria que em dez dias, nós temos todas as certidões na mão. Existem empresas especializadas que só fazem este serviço, mas geralmente eu mesma providencio as certidões. Quando o cliente se dirige ao escritório imobiliário, não quer ter nenhum tipo problema, então, é importante que o corretor providencie os documentos necessários.”

Cautela

A pessoa que adquiriu o imóvel, como cautela, deve guardar as certidões junto com a escritura, e o corretor também deve manter uma cópia arquivada no escritório, para evitar futuros problemas, e se prevenir de qualquer responsabilidade, demonstrando que foi diligente.

Regina orientou também que a Serasa é um bom caminho para se iniciar uma pesquisa. “Mas não vale como certidão”, enfatiza. “Já as procurações precisam ser específicas para a finalidade de venda, e devem ser

Normalmente, a pessoa possui aquele roteiro de certidões e documentos que devem ser apresentados ao locador, comprovando que o locatário é pessoa idônea, e também, que tem condições de arcar com o pagamento do aluguel

CERTIDÕES

apresentadas certidões atualizadas das mesmas. É importante verificar se o vendedor possui mais de um domicílio, em outra cidade ou ainda em outro Estado, neste caso devem ser providenciadas as certidões dos dois locais. O proprietário é responsável por todas as declarações prestadas, devendo fazê-las por escrito.”

Segue abaixo a lista de documentos necessários para a segurança nas intermediações*

Do Imóvel

No Cartório de Registro de Imóveis:

- Cópia autenticada da escritura definitiva de aquisição do imóvel;
- Original da certidão atualizada (com menos de 30 dias) da matrícula do imóvel, com negativas de ônus e alienações.

Na Prefeitura Municipal:

- Certidão negativa de impostos e taxas até o exercício atual a ser expedida pela Prefeitura do Município, acompanhada pelo carnê do IPTU do ano em curso, constando áreas coincidentes com as dispostas nas matrículas dos imóveis, com seus pagamentos quitados até a data da outorga da escritura;
 - Informação sobre multas da Prefeitura do Município ou Termo de Responsabilidade firmado pelo Vendedor, com a firma da assinatura reconhecida, declarando a inexistência de multas sobre o imóvel até a data de outorga da escritura definitiva de venda e compra;
 - Certidão negativa de desapropriação obtida junto à Prefeitura do Município;
 - Cópia da última conta de água; energia elétrica e gás (se houver);
 - Comprovação de inexistência de débitos de água e luz;
- (se houver área edificada a ser regularizada, acrescentar: CND - Certidão Negativa de Débito - da obra obtida junto ao INSS; habite-se ou documento equivalente; planta aprovada na Prefeitura e demais necessários).

Documentação específica de condomínio:

- **Declaração do síndico dando quitação das despesas condominiais com firma reconhecida da assinatura** – aponta eventuais débitos existentes de condomínio, multa, ou benfeitorias referentes à unidade autônoma transacionada;
- **Ata de eleição do síndico** – comprova que a assinatura constante na declaração é do síndico;
- **Documentos comprobatórios da existência ou não de ações em curso contra o condomínio** e sua situação fiscal (mesma relação da pessoa física, no entanto, deve ser retirada com o CNPJ do condomínio).

Do Vendedor (certidões pessoais)

Documentos pessoais:

- Cópia autenticada do CPF e cédula de identidade, e se casados, do respectivo cônjuge;
- Comprovação de estado civil atualizado;
- Comprovante de residência;

Certidões Negativas:

- **Dos Cartórios de Protestos** – solicitadas nos respectivos cartórios. Na Capital temos dez Cartórios de Protestos e a certidão pode ser tirada na Central de Protestos localizada à Rua Quinze de Novembro nº 175 Centro - SP;
- **Dos distribuidores cíveis, criminais e de executivos fiscais** – podem ser solicitadas em qualquer Fórum, mediante o preenchimento de formulário no Banco do Brasil e pagamento da importância de R\$ 14,00 por certidão;
- **Da Justiça Federal** – obtidas no site www.justicafederal.gov.br, envolvem as ações cíveis e criminais federais;
- **Da Justiça do Trabalho** – no fórum trabalhista, mediante o pagamento de guia no valor de R\$ 5,53 por certidão;
- **Certidão de não interdição** - que pode ser solicitada no 1º Ofício de Registro Civil do domicílio do vendedor.

Vendedor Pessoa Jurídica:

- Cópia autenticada dos atos constitutivos, devida-

É importante que o corretor providencie os documentos necessários

mente registrados na Junta Comercial;

- Cópia autenticada de todas as alterações posteriores, devidamente registradas na Junta Comercial, especialmente do ato que elege os atuais representantes da empresa;
- Cópia autenticada do último balanço;
- Cópia autenticada do R.G. e CPF daqueles que representam a empresa, bem como qualificação completa dos mesmos (nome completo, estado civil, profissão, nacionalidade, RG, CPF e endereço);
- Cópia autenticada da inscrição válida no CNPJ;
- Original ou cópia autenticada das certidões cartorárias atualizadas e expedidas pelo período de 10 (dez) anos, da comarca da sede da empresa e daquela a que pertencer o imóvel, se diversa (protestos; distribuidores cíveis; executivos fiscais; pedidos de falência e recuperação judicial ou extrajudicial; distribuidores criminais; Justiça Federal e Justiça do Trabalho);
- Certidões esclarecedoras (objeto e pé) de todos os feitos eventualmente apontados e para os protestos eventualmente certificados os respectivos cancelamentos;
- Certidão Negativa de Débitos junto ao INSS (CND do INSS);
- Certidão de Regularidade de Situação (CRS) junto ao FGTS;
- Certidão Negativa Conjunta de Débitos de Tributos e Contribuições Federais e Dívida Ativa da União.

No caso de S/A, solicitar:

- **Estatutos sociais e alterações posteriores registradas na Junta Comercial;**
- **Cópia da última Assembléia realizada;**
- **Ata de autorização para venda de imóveis;**
- **Cópia da Ata de Eleição da Diretoria em vigor;**
- **Último balanço realizado.**

Pessoa Física (representantes das empresas):

- Cópia autenticada do CPF e cédula de identidade, e se casados, do respectivo cônjuge;
- Comprovação de estado civil atualizado;
- Comprovante de residência;
- Certidões cartorárias atualizadas e expedidas pelo período de 10(dez) anos, da Comarca em que resi-

dam e daquela a que pertencer o imóvel, se diversa (protestos; distribuidores cíveis; executivos fiscais; distribuidores criminais; Justiça Federal e Justiça do Trabalho);

- Certidões esclarecedoras (objeto e pé) de todos os feitos eventualmente apontados, necessários à comprovação da inexistência de riscos à presente transação, com apresentação de todos e quaisquer dados sobre o objeto apontado, valor atualizado da pendência, andamento do procedimento administrativo ou judicial devidamente atualizado e forma de garantia de liquidação do mesmo que não impeça a realização do presente, e para os protestos eventualmente certificados os respectivos cancelamentos;
- Certidão Negativa Conjunta de Débitos junto a Receita Federal e Dívida Ativa da União.

As certidões mencionadas devem permanecer em poder do comprador, que futuramente, poderá alegar e comprovar a sua boa-fé, caso exista algum problema posterior que envolva o imóvel, demonstrando assim que adotou as cautelas necessárias para a aquisição segura da propriedade. Recomenda-se, ainda, que o corretor tenha a cuidado de arquivar cópias das certidões que foram entregues ao comprador, e respectivo protocolo de entrega assinado. ■





Honorários devem ser respeitados

CRECISP levanta a bandeira pelo cumprimento à tabela de remuneração

Em todas as solenidades que o CRECISP organiza para entrega de carteiras a novos corretores, o presidente do Conselho, José Augusto Viana Neto, faz questão de esclarecer as principais dúvidas dos profissionais, especialmente no que diz respeito às funções exercidas pela entidade. É um assunto que tem sido enfocado pelo presidente e que é essencial para toda a categoria, ainda gera muita polêmica em todo o País.

Viana vem alertando os corretores de imóveis quanto à importância do cumprimento da tabela de honorários, atitude que depende sobremaneira daqueles profissionais. Segundo o presidente do CRECISP, muitas empresas - dentre as quais se incluem incorporadoras e imobiliárias - têm desrespeitado os percen-

tuais estabelecidos, aviltando os intermediadores com honorários que não justificam o trabalho realizado. "Há construtoras propondo que os honorários de corretagem sejam cobrados de quem está comprando o imóvel. Isso está virando prática comum e precisa ser efetivamente coibido. Somente se pode cobrar esse percentual do comprador se foi o próprio quem contratou o corretor para conseguir o imóvel por ele desejado." Viana enfatizou aos intermediadores para que não se submetam a trabalhar por índices inferiores aos da tabela. "Muitas empresas os convidam a trabalhar e, no entanto, o percentual oferecido varia de 0,85% a 1%, o que chega a ser um desrespeito à capacidade profissional dos corretores."

O presidente ressaltou que a categoria precisa se manter unida, buscando conscientizar as empresas para que valorizem a atuação dos corretores nas transações. “A nossa profissão é uma das mais difíceis e complexas que existem. E não podemos vender o nosso conhecimento e a nossa capacidade por valores abaixo dos aqui indicados, até porque isso caracteriza concorrência desleal e implica processo ético-disciplinar aos inscritos. Infelizmente, vejo com pesar que essa é uma situação que se estende por todo o País. Cada vez mais, há uma preocupação por parte do corretor de imóveis em se especializar e prestar uma assessoria de qualidade aos seus clientes. Em contrapartida, as empresas não valorizam os intermediadores, desmotivando-os em continuar investindo na carreira e na profissão.”

As palavras do presidente surtiram comentários de representantes da categoria de vários Estados. Marcelo da Costa Mendonça, presidente do CRECI-AC, fez coro às afirmações de Viana, constatando que a qualidade do serviço está diretamente ligada aos honorários que são pagos aos profissionais. “Quanto menores os honorários, menos qualidade podemos prestar ao cliente e à própria construtora. E o que é a qualidade? É dar mais tempo ao cliente que está comprando, e atenção da própria área administrativa da imobiliária, porque quanto menos remuneração tiver por cada imóvel, mais imóveis eu vou ter que vender e negociar para ter uma remuneração condizente.” O presidente da Comissão de Prerrogativas dos Corretores de Imóveis no Brasil, Aires Ribeiro de Matos, destacou o bom momento do setor imobiliário, mas acredita que os profissionais não estão participando dessa realidade. “Os bons corretores que nós temos no Brasil estão praticamente fora desse mercado porque não aceitam trabalhar por essa remuneração. Esse processo precisa ser revertido porque isso é muito ruim para todo o segmento. Se o corretor é bem remunerado, vai procurar, cada vez mais, se reciclar. Mas, se as empresas o enxergarem não como um parceiro, mas como um custo, quando precisarem de profissionais

Há construtoras propondo que os honorários de corretagem sejam cobrados de quem está comprando o imóvel. Isso está virando prática comum e precisa ser efetivamente coibido

mais qualificados para trabalhar os seus produtos, não vão ter, porque ninguém consegue sobreviver com uma remuneração tão baixa.” No Sul, a situação também é semelhante. Flávio Koch, presidente do CRECI-RS, acredita que o assunto é de extrema gravidade. “Os corretores não estão entendendo a importância que têm e não estão se valorizando como deveriam. E os empresários se aproveitam dessa situação e prejudicam a remuneração dos corretores.”

Ainda falando sobre a atividade do profissional, Viana comentou um acordo firmado pelo Ministério Público de São Paulo que proíbe as incorporadoras de exigirem que os compradores de imóveis paguem as comissões dos corretores que estiverem à frente desses negócios. “Não se pode admitir que um cliente entre em um plantão para comprar um imóvel e, depois do negócio

realizado, receba a notícia que terá que pagar os honorários. Isso é absolutamente ilegal e se chegar ao CRECISP, vamos aplicar uma penalidade e denunciar o profissional ao Ministério Público.” O Conselho tem desenvolvido várias ações em prol da categoria e, em última instância, da sociedade, como a fiscalização

do Minha Casa, Minha Vida, verificando empreendimentos irregularmente enquadrados no programa. “Tem que haver uma moralização do mercado. Não podemos permitir que práticas ilegais sejam uma constante em nossa atividade. O corretor precisa trabalhar com tranquilidade, certo de que vai receber a justa remuneração pelo seu trabalho. A tabela de honorários existe para proteger o profissional e evitar que ele se sujeite a situações humilhantes para alcançar o seu sustento. Acredito que estamos passando por um momento de forte turbulência em nosso segmento. O nosso esforço e todo o trabalho que vem sendo desenvolvido, muitas vezes, não são visíveis em um primeiro momento. Mas estou certo de que, se a categoria se mantiver unida, com todos os profissionais falando a mesma linguagem, os resultados aparecerão muito mais rapidamente.” ■

CAPA

A PROFISSÃO



CORRETOR DE IMÓ



VEIS, EU?

Conheça mais sobre a profissão que ganha cada vez mais espaço no mercado de trabalho e comemora, em 2012, os 50 anos de sua regulamentação

A profissão “corretor de imóveis” tem ganhado cada vez mais adeptos em todo o estado. Uns trocam sua antiga função por acreditarem na possibilidade de altos ganhos, outros pela rotina diferenciada. O que se torna consenso entre os que procuram a corretagem é o bom momento do mercado imobiliário; muitos afirmam que nunca se vendeu e alugou tanto imóvel quanto hoje, e vêm aí a chance de se destacarem neste negócio.

Mas para ser corretor, o que é preciso? Após tomada a decisão, o futuro profissional deve se matricular em um curso de Técnico de Transações Imobiliárias. Inúmeras instituições oferecem a formação, algumas inclusive à distância, ou gratuitamente, como é o caso das ETECs (Escolas Técnicas do Governo). Durante este período, o corretor de imóveis responsável pelo monitoramento do aluno deve dar entrada no CRECI em seu registro de estágio. Com o diploma em mãos, o interessado poderá solicitar seu registro definitivo junto ao Conselho. Não havendo necessidade de apresen-

tação de nenhum documento extra, em um período médio de 90 dias, o profissional será convocado para a solenidade de entrega de carteiras, e receberá sua credencial, podendo a partir daquele momento, atuar como corretor de imóveis.

O número de inscritos tem crescido bastante e o perfil dos interessados em atuar na profissão também. Em setembro deste ano, a quantidade de corretores de imóveis no estado de São Paulo já ultrapassava a marca dos 114 mil. Em 2009 foram 9.152 novos profissionais e em 2010, o número passou para 9.835. A média de escolaridade também merece destaque: se em 2009 22,33% dos profissionais que ingressaram na carreira tinham curso superior completo em outras áreas, em 2010 a quantidade praticamente dobrou, passando para 40,43%. A média geral de idade caiu 3 anos de 2009 para cá, o que mostra que, a cada ano, mais jovens se interessam pela corretagem. Na comparação entre homens e mulheres credenciados também se nota uma mudança no perfil. Se em janeiro de 2009, do total de inscritos apenas 21,78% eram mulheres, no mesmo mês deste ano este número passou para 24,45%, diminuindo a predominância do sexo masculino no exercício da profissão a cada ano.

De acordo com o presidente do CRECISP, José Augusto Viana Neto, esse novo cenário é reflexo das mudanças na economia do nosso país. “O segmento imobiliário tem se expandido e com isso mais e mais pessoas vêem aqui uma chance de conseguir ganhos, de obterem sucesso profissional. Os jovens têm ingressado cada vez mais cedo no mercado de trabalho e a participação das mulheres em todas as áreas também tem crescido. Desta forma, o perfil dos corretores não poderia ficar imune a essas alterações.”



Um pouco de história

A lei que regulamenta a profissão de corretor de imóveis faz 50 anos em 2012, mas o início da corretagem se deu muito antes da data de sua aprovação. No início do século XX, o profissional

era conhecido por agente imobiliário, e não havia formação específica para a área. Com o crescimento das cidades, a procura por habitação foi aumentando, e a intermediação imobiliária tornou-se um negócio vantajoso, e cada vez mais necessário.

Na década de 30 foram criadas as primeiras leis trabalhistas e o primeiro sindicato de corretores de imóveis foi reconhecido em 1937 no Rio de Janeiro, sendo que em São Paulo somente um ano depois, em 1938.

Com as organizações sindicais, a categoria começou a se unir para lutar pela regulamentação, que só veio a ocorrer oficialmente com a aprovação da lei 4.116 de 1962. A partir daí, foram criados os Conselhos Regionais e a obrigatoriedade de associação por parte dos corretores que já exerciam a profissão, que tiveram um prazo para provarem que atuavam no mercado imobiliário e se registrar nos CRECIs.

Nesta época, os pedidos para registro nos Conselhos Regionais eram verificados por um departamento do sindicato, pois não havia cursos técnicos. O Sindicato dos Corretores de São Paulo firmou então parceria com o SENAC (Serviço Nacional de Aprendizagem Comercial) para aplicação de provas aos interessados em exercer a corretagem.

Em meados da década de 70, sentiu-se a necessidade de reformular a Lei 4.116 implantando o curso de Técnico em Transações Imobiliárias aprovado pelo Conselho Federal de Educação e atendendo às reivindicações das entidades representativas da classe. Em 78, a Lei 6.530 foi aprovada, dando nova

regulamentação à profissão de corretor de imóveis. Nos anos seguintes a profissão se solidificou e se manteve em expansão, até os dias de hoje.

Campanha de valorização

O CRECISP tem lutado a cada dia para valorizar a profissão de corretor de imóveis, seja através da fiscalização, coibindo a ação dos maus profissionais ou pseudocorretores do mercado, seja capacitando seus inscritos, promovendo cursos e palestras visando o aperfeiçoamento profissional para que possam atender da melhor forma a sociedade.

Aproveitando o Dia do Corretor de Imóveis, comemorado nacionalmente em 27 de agosto, o CRECISP lançou uma campanha de valorização com o objetivo de chamar a atenção de toda a sociedade para a importância deste profissional na hora de comprar, vender ou alugar um imóvel. Durante os meses de agosto, setembro e outubro foram veiculadas diversas peças, como anúncios em revistas e jornais, comerciais de tv em renomadas emissoras, spots em rádios de grande audiência, além de outdoors, painéis e busdoors, que levaram o slogan "Imóvel só com corretor" para todos os cantos do estado.

Diversos corretores apoiaram a ideia da campanha, como Rubens Souza, que elogiou a iniciativa. "A nossa classe está começando a ser vista com outros olhos, diferentemente de como éramos vistos no passado. Precisamos virar essa página e começar a escrever um novo capítulo de vida profissional de nossa classe", ressaltou. ■

A nossa classe está começando a ser vista com outros olhos, diferentemente de como éramos vistos no passado



ACERTE NO ALVO!

A GTV Imóveis pode lhe ajudar.

Há mais de 35 anos, somos reconhecidos como uma marca de tradição e credibilidade no mercado imobiliário, com milhares de unidades comercializadas.

Agora, estamos recrutando Corretores de Imóveis autônomos para novos lançamentos. Equipes reduzidas, para a capital de São Paulo e interior.

**COMISSÕES DIFERENCIADAS!
FAÇA PARTE DE UMA EQUIPE CAMPEÃ.**



www.gtv.com.br
Tel.: (011) 3887-4533

GTV IMÓVEIS
DESDE 1973
WWW.GTV.COM.BR

BOAS PERSPECTIVAS PARA AS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS

Empreendedores aprovam mudanças no Simples Nacional

A expectativa do empreendedorismo brasileiro atualmente é grande com relação às mudanças no Simples Nacional, o sistema simplificado de tributos direcionado às micro e pequenas empresas brasileiras.

No dia 31 de agosto, o Plenário da Câmara dos Deputados aprovou, por unanimidade, projeto de lei que reajusta em 50% as tabelas de enquadramento no regime, entre outras alterações sugeridas. Agora, o segmento

produtivo nacional aguarda esperançoso pela sanção da Presidência da República.

Certamente, o aumento do limite para entrada e manutenção no Simples Nacional é muito mais que vontade das empresas, é uma necessidade premente, tendo em vista que essa estagnação por anos, além de impedir a inclusão de um número significativo de organizações, significa também aumento de carga tributária e, principalmente, de-





sestímulo ao crescimento das empresas. Por isso, a correção desses valores é fundamental e aguardada por todos.

Outra mudança importante no sistema simplificado que deve ser bandeira do empreendedorismo, já que não foi contemplada no projeto citado, é a ampliação do rol de atividades econômicas permitidas. Com exceção do limitador do faturamento e dos casos de participação dos sócios em mais uma organização, não há razão para essa discriminação com determinados setores. Pequena é pequena, e deve ser apoiada pelo governo para um dia ser média e em seguida grande, para cada vez mais contribuir com a geração de empregos e renda em nosso País.

A corretagem de imóveis, por exemplo, é uma das atividades com grande possibilidade de inclusão no Simples Nacional, sendo sugerida até mesmo em outro projeto em tramitação. Claro que nem sempre o regime é a opção mais vantajosa para as micro e pequenas empresas, o que exige uma análise aprofundada de todos os dados da organização antes da opção tributária. No entanto, a possibilidade de escolha do sistema simplificado pode vir a contribuir significativamente com os pequenos negócios e impulsionar o crescimento do setor como um todo.

Desde a promulgação da Lei Geral da Micro e Pequena Empresa, o empreendedorismo brasileiro tem lutado pelo aperfeiçoamento do Simples Nacional, tendo abraçado

muitas das suas reivindicações nos últimos anos, entre eles, a criação da figura do Empreendedor Individual, um grande mecanismo de inclusão social que agora poderá estar ao alcance dos corretores de imóveis, tendo em vista que o Senado aprovou recentemente sua inclusão, juntamente com os escritórios de engenharia, arquitetura, desenho industrial, design de interiores e transporte turístico.

Apesar dos avanços nos últimos quatro anos, é fundamental a união do segmento produtivo pelo aprimoramento contínuo do regime, como a extinção dos prejuízos oriundos da substituição tributária para as empresas optantes ou ainda a simplifi-

cação efetiva do sistema nos âmbitos municipal, estadual e federal, já que, com o tempo, os governos foram criando novas obrigações acessórias atreladas ao sistema.

Diante da relevância do tema, o debate desses aprimoramentos entre governo, setorial empresarial e sociedade torna-se fundamental para delinear um sistema que atenda as necessidades das micro e pequenas empresas, fazendo justiça e impulsionando o crescimento do País. ■

“ No entanto, a possibilidade de escolha do sistema simplificado pode vir a contribuir significativamente com os pequenos negócios e impulsionar o crescimento do setor como um todo. ”

José Maria Chapina Alcazar é empresário contábil e presidente do SESCON-SP - Sindicato das Empresas de Serviços Contábeis e de Assessoramento no Estado de São Paulo e da AESCON-SP – Associação das Empresas de Serviços Contábeis (presidente@sescon.org.br)

ESTUDO REVELA AUMENTO NO PREÇO DO METRO QUADRADO E DO ALUGUEL NO PRIMEIRO SEMESTRE

Preço de usado aumenta 20,7% e aluguel sobe 19,45% no Estado

O primeiro semestre de 2011 não vai deixar saudades no mercado imobiliário paulista. As vendas de casas e apartamentos usados **caíram 21,19%** na comparação com o mesmo período de 2010, passando de 7.051 unidades para 5.557. O número de imóveis alugados também **encolheu 14,53%**, de 21.014 unidades em 2010 para 17.960 em 2011. Reverteu-se, assim, o movimento de alta registrado no ano passado, quando vendas e locação haviam crescido 16,47% e 15,50%, respectivamente, sobre o primeiro semestre de 2009.

Mas a queda nas vendas e no número de novas locações não foi capaz de impedir que os preços dos imóveis usados e dos aluguéis aumentassem de um ano para o outro. O valor médio geral do metro quadrado das casas e apartamentos vendidos nas 36 cidades pesquisadas pelo CRECISP **subiu 20,7%** neste primeiro semestre - de R\$2.351,65 em 2010 para R\$2.838,35 em 2011. O aluguel médio geral no Estado **aumentou 19,45%**, de R\$969,00 em 2010 para R\$1.157,46 em 2011.

O aumento dos preços dos usados e dos aluguéis no

Estado é muito maior quando se comparam os primeiros semestres de 2011 e de 2009. Nesse período, o preço médio geral do metro quadrado de imóveis usados **subiu 78,78%** ao passar de R\$1.587,66 em 2009 para R\$2.838,35 em 2011. E o aluguel médio geral ficou **57,78% mais caro** ao subir de R\$733,61 em 2009 para R\$1.157,46 em 2011.

Os preços médios dos imóveis usados e os valores dos aluguéis usados nessas comparações foram apurados considerando-se os valores levantados mensalmente nas pesquisas, feitas pelo CRECISP com imobiliárias que atuam sob fiscalização permanente do Conselho em 36 cidades do Estado, incluída a Capital.

Queda de vendas no Interior

A queda de vendas de imóveis usados no primeiro semestre de 2011 ocorreu em três das quatro regiões que compõem a pesquisa CRECISP - Capital (- 29,22%), Litoral (- 0,80%) e Interior (- 31,97%). A exceção foram as cidades de Santo André, São Bernardo do Campo, São Caetano, Diadema, Guarulhos e Osasco, com crescimento de 2,87%.

No mercado de locação, a redução no número de novas unidades locadas no primeiro semestre foi registrada nas quatro regiões: Capital (- 12,23), Litoral (-13,93), Interior (- 15,97%) e as cidades do A, B, C, D, G e Osasco (- 14,66%).

Mercado segue tendência geral

“A redução de vendas e de locação de imóveis residenciais acompanha o movimento geral de muitos setores da Economia, que registraram queda ou crescimento pífio neste primeiro semestre”, avaliou José Augusto Viana Neto, presidente do CRECISP.

Mas o presidente do CRECISP não acha que se possa considerar 2011 como um *“ano perdido”* para os mercados de imóveis usados e de locação residencial, apesar das previsões de redução do crescimento do PIB e de contágio da economia brasileira pela crise que fustiga as economias da Europa e dos Estados Unidos.

“Seria prudente se o governo liberasse mais verbas do programa Minha Casa, Minha Vida, até como medida contracíclica à ameaça de eventual recessão, e para que o emprego se mantenha em expansão ou não recue, o que

poderia garantir às famílias, daqui para o final do ano, a receita extra dos aumentos salariais, abonos e décimo-terceiro salário”, afirma Viana Neto. *“E grande parte desse dinheiro certamente seria destinada ao mercado de imóveis pelas famílias que ainda não têm a casa própria ou que precisam alugar um outro imóvel”,* acrescentou.

Já a subida de preços dos imóveis neste primeiro semestre de 2011, apesar de vendas cadentes, tem ligação direta com o problema estrutural da habitação no País, resumido no déficit de mais de 5 milhões de moradias. *“Enquanto houver essa carência e uma demanda sempre maior que a oferta, especialmente de imóveis de padrão popular, os preços continuarão subindo”,* afirmou Viana Neto.

É por este motivo, a necessidade de acelerar a oferta de imóveis à população, que o presidente do CRECISP defende a inclusão dos imóveis usados em grande escala no programa Minha Casa, Minha Vida. *“Seria mais fácil, rápido e econômico estimular a reocupação das moradias vagas nas cidades, do que investir milhões de verbas públicas em programas habitacionais que, sobretudo em São Paulo, não avançam porque faltam terrenos e porque o limite do preço do imóvel adequado a esses programas é incompatível com o valor da construção”,* ponderou Viana Neto.

Somente no Estado de São Paulo, segundo o Censo do IBGE, há 1,112 milhão de moradias vazias que, mesmo eliminando-se as que não se adequem ao programa habitacional, *“poderiam perfeitamente ser reformadas, adaptadas ou ajustadas para atender a grande parte das 1,127 milhão de famílias que não têm uma casa digna para morar”,* enfatizou o presidente do CRECISP.

Preço de usado sobe até 113,14% no Litoral

Os preços dos imóveis usados aumentaram neste primeiro semestre de 2011 em 35 das 36 cidades consideradas no comparativo de desempenho dos primeiros semestres de 2009, 2010 e 2011. Somente em uma cidade – **Bauru** – houve queda de preço na comparação de 2011 com 2010. O preço médio geral do metro quadrado baixou 0,66% - de R\$1.612,52 em 2010 para R\$1.601,95 em 2011.

O preço médio geral de casas e apartamentos usa-

dos vendidos no Estado no primeiro semestre de 2011 ficou **20,7% acima** do preço de igual período de 2010. O valor subiu de R\$2.351,65 para R\$2.838,35. Em relação ao primeiro semestre de 2009, quando o preço médio era de R\$1.587,66, o aumento chega a **78,78%**.

As cidades onde os preços mais subiram na comparação do primeiro semestre de 2011 com o primeiro de 2010 foram:

São Sebastião + 113,14%

O preço médio geral do metro quadrado de casas e apartamentos passou de R\$1.243,26 no primeiro semestre de 2010 para R\$2.649,95 em 2011.

Peruíbe + 69,3%

O preço médio geral do metro quadrado era de R\$1.050,91 em 2010 e agora subiu para R\$1.779,19.

Itu + 53,31%

O preço médio geral do metro quadrado passou de R\$1.542,10 em 2010 para R\$2.364,24 em 2011.

São Carlos + 47,09%

O preço médio geral do metro quadrado aumentou de R\$1.474,85 em 2010 para R\$2.169,30 em 2011.

São Paulo + 30,26%

O preço médio geral de casas e apartamentos usados na Capital subiu 30,26% no primeiro semestre deste ano em relação ao mesmo período do ano passado, com o metro quadrado passando de R\$3.088,36 para R\$4.022,83. Em 2010, o preço havia subido 44,46% em comparação com o primeiro semestre de 2009 – o metro quadrado saltara da média de R\$2.137,93 para R\$3.088,36.

Aluguel no Interior aumenta até 52,86%

O aluguel médio geral de casas e apartamentos no Estado de São Paulo aumentou 19,45% no primeiro semestre deste ano em comparação com o primeiro semestre do ano passado. O valor médio de R\$969,00 em 2010 subiu para R\$1.157,46 este ano. O aumento chega a 57,78% quando a comparação do aluguel

médio deste ano é feita com a do aluguel médio de R\$733,61 do primeiro semestre de 2009.

Em São Paulo, na comparação do primeiro semestre deste ano com o primeiro de 2010, o aluguel médio geral de casas está 15,2% maior; o de apartamentos, 23,29%; e o aluguel médio geral, 22,16%.

Contrastando com o aumento médio geral do Estado, em algumas cidades os aumentos superaram em mais de três vezes a média de 19,45%, como foi o caso de:

Guarujá + 70,8%

O aluguel médio geral de casas e apartamentos na cidade deu um salto, passando de R\$1.029,44 em 2010 para R\$1.758,33 em 2011.

São José do Rio Preto + 52,86%

O aluguel médio geral era de R\$663,90 em 2010 e agora está em R\$1.014,83.

Santos + 47,75%

O aluguel médio geral passou de R\$907,60 em 2010 para R\$1.340,99 em 2011.

Bauru + 37,52%

O aluguel médio geral na cidade aumentou de R\$833,21 em 2010 para R\$1.145,81 em 2011.

Baixa em seis cidades

Enquanto apenas uma cidade, Bauru, registrou queda do preço médio geral de casas e apartamentos no primeiro semestre deste ano em relação ao primeiro semestre do ano passado, no mercado de locação a situação foi diferente. A compilação das pesquisas CRECISP mostra que houve queda do aluguel médio geral inicial em seis municípios do Estado.

Jundiaí – 15,96%

O aluguel médio geral na cidade era de R\$1.053,72 em 2010 e baixou para R\$885,58 em 2011.

Caraguatatuba – 10,98%

O aluguel médio geral caiu de R\$930,19 em 2010 para R\$828,02 em 2011.

Ubatuba – 7,29%

O aluguel médio geral de R\$974,25 em 2010 baixou para R\$903,19 em 2011.

A forma de venda que mais cresceu no primeiro semestre foi a feita a prazo pelos proprietários dos imóveis

Franca – 5,04%

De R\$597,61 em 2010, o aluguel médio geral caiu para R\$567,50 em 2011.

Bertioga – 4,75%

O aluguel médio geral era de R\$941,43 em 2010 e baixou para R\$896,67 em 2011.

Ribeirão Preto – 1,52%

O aluguel médio geral baixou de R\$898,52 em 2010 para R\$884,89 em 2011.

Financiamento da CEF tem queda de 27,41%

A queda das vendas de imóveis usados no primeiro semestre de 2011 está diretamente relacionada com o desempenho do principal agente financiador da casa própria, a Caixa Econômica Federal (CEF). A comparação do desempenho das formas de venda nos primeiros semestres de 2009, 2010 e 2011 mostra forte recuo da participação da Caixa no mercado de usados do Estado.

No primeiro semestre de 2010, a CEF financiou 2.995 imóveis nas 36 cidades cujas pesquisas mensais feitas pelo CRECISP foram consideradas nesse estudo comparativo – esse número é 151,26% superior às 1.192 unidades financiadas no primeiro semestre de 2009. Este ano, no primeiro semestre, foram financiadas 2.174 unidades, ou 27,41% a menos que no mesmo período do ano passado.

Os demais bancos mantiveram a expansão do crédito no primeiro semestre deste ano. Foram 659 casas e apartamentos, ou 57,28% a mais que as 419 unidades financiadas no primeiro semestre de 2010 quando esse número de financiamentos representou crescimento de 185,03% sobre as 147 unidades financiadas nos primeiros seis meses de 2009.

A forma de venda que mais cresceu no primeiro semestre foi a feita a prazo pelos proprietários dos imóveis: 225 unidades, ou 114,29% a mais que as 105 unidades vendidas desta forma em 2010. Nesse ano, elas haviam encolhido 35,58% em relação às 163 negociadas em 2009.

As vendas à vista caíram 12,07% neste primeiro semestre em relação ao mesmo período do ano passado, quando haviam crescido 82,72% na comparação com 2009. Os consórcios tiveram nova queda em 2011: o

número de unidades vendidas por meio da carta de crédito que eles liberam aos associados caiu 53,33% no primeiro semestre de 2010 e 38,1% no primeiro semestre deste ano.

Depósito de três aluguéis supera seguro-fiança

O balanço dos primeiros semestres mostra que o seguro de fiança locatícia perdeu espaço nos contratos de locação para o depósito de valor equivalente a três meses do aluguel. No primeiro semestre de 2011, foram feitas 3.197 locações com a garantia do depósito (19,65% a mais que em 2010) e 2.916 pelo seguro de fiança (10,22% a menos que em 2010).

Em 2010, no primeiro semestre, 3.248 locações tiveram o seguro de fiança como garantia de pagamento em caso de inadimplência do inquilino (139,35% a mais que no primeiro semestre de 2009). Os contratos garantidos pelo depósito somaram 2.672 (120,83% a mais que no mesmo período de 2009).

É o fiador, porém, a forma majoritária adotada na maioria dos contratos de aluguel, e mesmo com a queda observada no primeiro semestre deste ano, ele continua reinando soberano no mercado de locação paulista. Foram 11.511 contratos no primeiro semestre de 2011, ou 7,87% a menos que os 12.494 registrados no mesmo período de 2010 – número que superou em 142,32% os 5.156 contratos dos primeiros seis meses de 2009.

Este estudo CRECISP foi realizado em 36 cidades do Estado de São Paulo: Americana, Aracatuba, Araraquara, Bauru, Campinas, Diadema, Guarulhos, Franca, Itu, Jundiaí, Marília, Osasco, Piracicaba, Presidente Prudente, Ribeirão Preto, Rio Claro, Santo André, Santos, São Bernardo do Campo, São Caetano do Sul, São Carlos, São José do Rio Preto, São José dos Campos, São Paulo, Sorocaba, Taubaté, Caraguatatuba, São Sebastião, Bertioga, São Vicente, Peruíbe, Praia Grande, Ubatuba, Guarujá, Mongaguá e Itanhaém. ■

Essa e todas as pesquisas do CRECISP estão disponíveis para download no link:
www.crecisp.gov.br/pesquisas/pesquisa.asp



Divulgação obrigatória do nome do corretor ainda não é prática comum em SP



SEGURANÇA

NA NEGOCIAÇÃO IMOBILIÁRIA

Com o objetivo de proteger a sociedade contra a atuação de pseudocorretores ou de maus profissionais, o CRECISP tem atuado fortemente na fiscalização da profissão. E em convênio com a Uvesp (União dos Vereadores do Estado de São Paulo) visa ampliar cada vez mais a conscientização não só da comunidade e dos corretores de imóveis, como também dos parlamentares representantes dos municípios do Estado de São Paulo para que respeitem a legislação controladora do mercado imobiliário local.

Sendo assim, a Lei das Placas surgiu com a principal função de tornar segura a negociação da propriedade,

pois através deste instrumento é obrigatória a divulgação do nome do proprietário para as tramitações sem a presença do corretores de imóveis, ou do intermediador responsável pela negociação.

Segundo o presidente da Uvesp, Sebastião Misiara, a parceria entre as duas entidades vem sendo consolidada ao longo de três anos. “Como é uma nova ideia, apresentada pelo presidente do Conselho Regional, José Augusto Viana Neto, precisamos explicar aos vereadores como a Lei das Placas é o melhor caminho para proteger uma profissão regulamentada, ampliar a cidadania e evitar que as cidades tenham seus cofres agredidos

pela evasão de recursos oriundos de taxas e impostos. Evidente que há pressão, sempre, de eleitores para que a lei não seja aprovada.” Segundo Misiara, cerca de 100 municípios já estão com a lei em andamento e outros esperando a sanção dos prefeitos ou os pareceres pela procedência legal legislativa através das Comissões de Justiça e Redação.

“Em andamento, podemos citar as cidades de Lindóia, Brotas, Itapetininga, Américo Braziliense, Auriflora, Penápolis, Ribeirão Preto, Osasco, Jaú, Socorro, Bertioga, Mogi Guaçu, Orlandia, Santos, Rio Claro, Dracena, Tatuí, Tupi Paulista, Barretos e Tambaú. O principal benefício é uma negociação às claras, respeitando todas as legislações e o atendimento pós-venda. Além disso, o pagamento de tributos e o respeito à profissionalização de atividades.”

O presidente da Uvesp enfatizou ainda que todo trabalho necessita de busca ativa, criação de agendas e finalização. “Como somos o maior estado da federação, ele continua na busca ativa. Uma conquista, sem dúvida, é a reprodução dessa lei em pelo menos três estados da federação: Minas Gerais, Rio de Janeiro e Paraná. Os corretores de imóveis e vereadores têm algo em comum. São especialistas, pelas atividades, em promover o desenvolvimento. Prestigiar o corretor é o dever dos homens que fazem as leis.”

A visão dos delegados

A Revista CRECISP realizou uma enquete sobre a lei das placas com os delegados sub-regionais do Conselho e constatou as seguintes opiniões:

O delegado da sub-regional do **ABC**, Alvarino Leme, afirmou que a Lei existe em Santo André mas, com a atual administração pública, ela não está sendo posta em prática. “Estamos fazendo reuniões, para que possamos revigorá-la”, enfatizou.

O delegado sub-regional de **Marília**, Hederaldo Joel Benetti, informou que embora a Lei tenha sido sancionada, as placas não apresentam necessariamente o nome do proprietário, ou do corretor autônomo que esteja negociando determinado imóvel.

De acordo com o delegado sub-regional de **Ribeirão Preto**, Antonio Marcos, a lei existe está sendo seguida. “Se identificamos alguma placa irregular, não constando o nome do corretor de imóveis ou da imobiliária com o respectivo CRECI, notificamos, e dependendo do caso, as retiramos.”

Para Paulo de Tarso Marques, delegado sub-regional de **São José do Rio Preto**, a obrigatoriedade da Lei das Placas nas cidades torna a transação mais segura. “Pois se torna mais fácil identificar quais são os profissionais e imobiliárias credenciados, moralizando desta forma o mercado.”

O delegado sub-regional de **Sorocaba**, Luiz Otávio Landulpho enfatizou que a Lei das Placas (nº 8.692) já existia, mas foi reformulada em 2009. “Ela existe, mas não está sendo aplicada. A administração pública municipal não tem atuado na fiscalização. Temos esperança que, com as novas eleições, esta situação possa ser modificada.”

“A Lei das Placas não existe em **Itu**, mas nós procuramos nos manter atentos aos anúncios irregulares, para evitar qualquer negociação fraudulenta”, ressaltou o delegado sub-regional de Itu, Newton de Loyolla Pereira.

Segundo o delegado de **Franca**, Walber Almada de Almeida, a lei existe desde 1998, mas ele não tem acompanhado a fiscalização da prefeitura. “Quando descobrimos alguma placa irregular onde não consta o CRECI da imobiliária ou do corretor de imóveis, rapidamente solicitamos a sua retirada”.

“Aqui em **Guarulhos**, não existe a Lei das Placas, mas eu considero a sua implantação extremamente importante. Além disso, tenho lutado também pela exclusividade na venda de imóveis. Vejo muitas placas nos imóveis, considero que isto atrapalha o desenvolvimento do mercado” afirmou Donizete de Araújo Branco, delegado da sub-regional de Guarulhos.

O delegado de **Araçatuba**, Miguel Lauce Neto, afirmou que a Lei não existe na cidade. “Seria ótimo que existisse, pois tudo que vem para fortalecer o trabalho da categoria é bem-vindo.”

A delegada de **Campinas**, Sandra Catarina Plaza,

Lei das Placas surgiu com a principal função de tornar segura a negociação da propriedade

LEI DAS PLACAS

afirmou que a Lei existe no Município, mas também não está sendo aplicada.

E de acordo com a subdelegada da sub-regional de **Osasco**, Ilda Madalena Credídio Correa, a legislação não existe na cidade, mas é fundamental a implantação do nome do corretor e da imobiliária junto com o CRECI, evitando desta forma atuação de pessoas sem o registro no setor imobiliário. “Da mesma forma que é fundamental o médico possuir o CRM.”

“Em **Rio Claro**, a lei está em fase de aprovação, e possivelmente ainda em 2011 entrará em vigor. Isso é de uma importância muito grande dando maior segurança, pois a pessoa saberá quem está negociando a propriedade, evitando inúmeras fraudes”, afirmou o delegado sub-regional, Luiz Antonio Pecini.

“Seria muito importante a implantação da Lei em toda a região do Litoral Norte, pois estaria cobrindo a atuação dos pseudocorretores”, ressaltou o delegado da sub-regional do **Litoral Norte**, Gerson Frateschi.

Segundo o delegado de **Jundiá**, Evandro Luiz Carbol, a lei não vigora na cidade. “Mas seria muito interessante a implantação desta legislação, pois fica bem claro quem é o responsável pela negociação da propriedade, fornecendo maior segurança.”

O delegado da sub-regional de **Piracicaba**, José Carlos Masson, afirmou que a lei não existe no município. “Seria importantíssima a sua implantação, pois proporcionaria moralização nas intermediações.”

“Em nossa região, a única cidade que tem a Lei das Placas é Peruíbe, e está funcionando perfeitamente. As outras cidades circunvizinhas, como Mongaguá e Praia Grande não possuem, e seria de extrema importância, garantindo mais segurança

na intermediação”, ressaltou o delegado da sub-regional da **Praia Grande**, Paulo Wiazowski.”

“A lei não existe em Presidente Prudente e seria fundamental a sua implantação, principalmente no sentido de regular um problema que é sério, trazendo benefícios aos corretores de imóveis e também à sociedade.”, disse o delegado sub-regional de **Presidente Prudente**, Alberico Peretti Pasqualini.

O delegado da sub-regional de **São José dos Campos**, Denerval Machado Melo, afirmou que a legislação existe em Guaratinguetá. “A lei das placas já se encontra nas Câmaras Municipais, mas ainda não foi implantada, falta sua regulamentação.”

“Em **Santos**, a Lei das Placas existe, e está sendo seguida. É o que eu chamo de uma lei de postura, caso tenha alguma irregularidade, a fiscalização autua e também avisamos a Prefeitura sobre a irregularidade.”, afirmou o delegado da sub-regional, Carlos Manoel Ferreira Neves.

“Lei das Placas ainda não existe em Bauru, mas através da lei já implementada em Marília, buscamos algumas bases e estamos inserindo alguns itens e fazendo ajustes, para ser levada à Câmara Municipal. Acredito que, este ano ainda, teremos algum resultado.”, disse o delegado da sub-regional de **Bauru**, Carlos Eduardo Muniz Candia.

“A Lei das Placas existe em **São Carlos** e está sendo aplicada e quais as vantagens: primeiro, impede a atuação dos pseudocorretores, obrigando apenas os profissionais credenciados a negociarem os imóveis, além também de impor a identificação do real proprietário do imóvel”, ressaltou o delegado da sub-regional de São Carlos, Daniel Ruggiero Villani. ■

Quando descobrimos alguma placar irregular onde não consta o CRECI da imobiliária ou do corretor de imóveis, rapidamente solicitamos a sua retirada





GRAMPEADEIRA MULLER
MARTINI



SPEED MASTER 8 CORES



PRINT MASTER 4 CORES



CTP TÉRMIICO DIGITAL



silvamarts
gráfica e editora



Cuidando da sua
impressão e do futuro.

Pabx: (19) 3273-0637

Rua Romualdo Andreazzi, 655 - Campinas - SP - Cep: 13041-030

É com orgulho que apresentamos a todos os nossos clientes, amigos e parceiros o nosso novo investimento de 2010, a **HEIDELBERG SPEEDMASTER 8 CORES FOLHA INTEIRA** e já se encontra em perfeito funcionamento gerando assim...

mais qualidade, mais rapidez e menor custo...

Contamos com uma equipe de profissionais altamente qualificados e prontos para atenderem as exigências do nosso mercado de trabalho, o que nos coloca atualmente entre as gráficas mais completas e modernas do interior paulista.

- Speed Master SM 102 - 8 cores
- Speed Master SM 74.8 - 8 cores
- Print Master PM 74.4 - 4 cores
- 3 CTP Térmico Digital
- Prova de Cor Dupont Cromalin
- Prova de Cor HP T1200 Folha Inteira
- 03 Guilhotinas Polar / Wohleberg
- 03 Dobradeiras Stahl
- 01 HOT MELT com 18 estações de Col
- 03 Seladoras Shirink
- 02 Alceadeiras Muller Martini Grampo

Nova **SM102 - 8 cores** folha inteira



A mais de **25** anos www.graficasilvamarts.com.br
Imprimindo seu sucesso...

AQUISIÇÃO

NOVA SEDE



CONSELHO INICIA PREPARATIVOS PARA MUDANÇA DE SEDE

Após concluir um longo negócio - que durou cerca de 2 anos - o CRECISP já está trabalhando para dar andamento à reforma do prédio que abrigará a nova sede do Conselho

Situado na Av. Indianópolis, 1.706, o antigo edifício de uma fábrica de lentes ópticas vai passar por uma reformulação, mantendo, no entanto, suas características originais, por ter feito parte da história das indústrias paulistas. Em breve, a entidade pretende contratar através de licitação uma empresa especializada para a elaboração do projeto básico de arquitetura e engenharia para o retrofit do prédio. A Diretoria do CRECISP prevê uma grande reforma na estrutura, levando em conta aspectos importantes, como a parte hidráulica e elétrica, o sistema de cabeamento, a acústica, prevenção de incêndios, iluminação, dentre outros itens. “Nossa intenção é que a restauração tenha início em seis meses”, esclareceu o presidente do

Conselho, José Augusto Viana Neto. “As empresas que participarem da licitação para o retrofit deverão apresentar um cronograma físico-financeiro rigoroso, para que não ocorram atrasos em virtude, também, da área a ser restaurada, que é de cerca de 8 mil metros quadrados.”

Em prol da sociedade

Além de sediar o Conselho, a ideia é que o novo edifício também se transforme em um pólo cultural, com salas de aula para os cursos oferecidos pela entidade e um grande anfiteatro para palestras e seminários. “Vamos aproveitar o observatório que já faz parte da edificação e transformá-lo em um espaço onde alunos de escolas públicas possam ter as primeiras noções de as-

tronomia. Para isso, nossa proposta é firmar parcerias com outras instituições públicas, como o Instituto de Astronomia da USP, por exemplo.”

Agosto

O mês de agosto já é bastante significativo para os corretores de imóveis. Afinal, no dia 27, a categoria comemora o aniversário da primeira lei da profissão - de nº 4.116/62 - bem como o Dia Nacional do Corretor de Imóveis. Mas, a partir de agora, haverá mais um momento histórico para celebrar, já que o CRECISP lavrou a escritura pública e efetivou a aquisição de sua nova sede neste mês - mais precisamente no dia 8 de agosto passado. A solenidade de assinatura foi realizada durante uma Plenária, com a presença de membros do Conselho, diretores, delegados e funcionários da entidade. Além disso, todos os inscritos puderam participar, mesmo que à distância, pois o evento foi transmitido ao vivo pela TV CRECI. Com o transcorrer das assinaturas, vários conselheiros tomaram a palavra para falar sobre a satisfação pela conquista. O diretor 2º tesoureiro, Gilberto Yogui, que presidiu a Comissão para aquisição da sede, afirmou que esperava ter realizado o trabalho à altura das exigências da Diretoria, e que o sucesso do negócio só foi possível, porque todos tinham o mesmo interesse, que era “buscar algo que fosse excelente para o Conselho.” O diretor da empresa antiga proprietária do imóvel, Gabriel Liebesny, também dirigiu suas felicitações aos compradores, esperando que o CRECISP tenha muito sucesso em sua nova casa. “Será um marco na cidade de São Paulo contar com uma instalação desse porte para um Conselho Regional como é o de vocês. Quero parabenizar também o profissional que intermediou as negociações. Seu trabalho foi excepcional e comprovou: sem dúvida nenhuma, sem o corretor não tem negócio imobiliário.” ■





CRECISP VAI FISCALIZAR TRABALHO INFANTIL NA PROPAGANDA DE IMÓVEIS

Conselho alerta os inscritos para malefícios do emprego de crianças na entrega de panfletos

“**A** publicidade imobiliária, especialmente nos bairros onde é crescente o número de novos empreendimentos, tem invadido cruzamentos e ruas das cidades. Seja na forma de folhetos, jornais, banners e até de pessoas fantasiadas por cartazes, o mercado se vale de inúmeras estratégias na divulgação desses imóveis. No entanto, não se pode passar por cima das normas e leis vigentes na ânsia de se comercializar empreendimentos de maneira mais rápida.”

Com essas palavras, o presidente do CRECISP, José Augusto Viana Neto, comentou a notificação recebida, recentemente, do Ministério Público do Trabalho, relativa ao emprego de menores e adolescentes na distribuição de panfletos

publicitários de imóveis.

Viana discutiu esse assunto com os conselheiros da entidade, em Plenária realizada no último dia 26/09, na Capital. “Seja através da Constituição Federal, do Estatuto da Criança e do Adolescente ou mesmo da CLT, é imprescindível que os direitos desses jovens sejam preservados”, afirmou.

Durante a reunião, o presidente, bem como a Diretoria e o Conselho Pleno, manifestaram sua indignação com essa questão e se comprometeram a esclarecer as imobiliárias e os corretores sobre os malefícios desse tipo de trabalho, haja vista a vulnerabilidade desses jovens ao desempenhar tais atividades.

“Peço que todos os representantes do CRECISP



se atentem para essa prática e informem os profissionais de suas regiões a respeito da proibição legal do emprego de menores na distribuição de material jornalístico ou de propaganda”, comentou Viana.

Segundo a Dra. Maria José Sawaya de Castro Pereira do Vale, Procuradora Regional do Trabalho, a notificação é recomendatória para que o CRECISP também sugira a seus inscritos que incluam nos contratos firmados com empresas de distribuição de material promocional uma cláusula que proíba a utilização de crianças ou adolescentes na entrega desses folhetos e jornais. “Essa é uma atividade extremamente insalubre para adolescentes e não tem com trabalhar nessas condições, mormente sem registro, sem nada.”

A promotora enfatizou, ainda, que o Estatuto da Criança e do Adolescente proíbe a realização de tarefas em locais prejudiciais à sua formação e desenvolvimento físico, psíquico e moral. “Combater o trabalho infantil é um dever de todos - não só do Ministério Público do Trabalho - e principalmente um trabalho que exponha a criança e o adolescente. E essa exposição nesse tipo de panfletagem é

feita nas ruas. O adolescente está exposto nos faróis, não só pelas intempéries – o sol, a chuva, o calor – mas pelos acidentes. Têm ocorrido muitos acidentes com adolescentes nos semáforos, além do problema do tráfico de entorpecentes. Se expõe muito e ele fica sujeito ao tráfico em todas as suas formas”, ponderou a Dra. Maria José.

Embora o principal objetivo do Conselho Regional seja a fiscalização da profissão, ela tem como pano de fundo beneficiar a sociedade de maneira geral, tanto protegendo-a no momento da realização de uma transação imobiliária como colaborando com as demais questões sociais. “Nós nunca detectamos e nem tivemos nenhuma informação sobre empresas que estejam se valendo de menores para entrega de seus materiais. Embora acreditemos que essa prática não exista em nosso meio, vamos trabalhar ao lado do Ministério Público em uma campanha de informação e conscientização dos nossos inscritos. E queremos que as empresas que tenham notícia dessa prática também nos informem para que tomemos as providências cabíveis”, concluiu Viana. ■

Seja através da Constituição Federal, do Estatuto da Criança e do Adolescente ou mesmo da CLT, é imprescindível que os direitos desses jovens sejam preservados

APENAS CONVENÇÕES???

Bom senso é essencial nos encontros e reuniões

Conjunto de regras cerimoniais de trato entre as pessoas e que são estabelecidas a partir do bom senso e do bom gosto. Do que estamos falando? Sim, de *etiqueta*. Uma espécie de código, através do qual, informamos aos outros que estamos preparados para ser parte integrante de determinado grupo.

Alguns grupos possuem códigos próprios, é verdade... mas, existem alguns conceitos que a sociedade (de uma forma geral) admite como sendo verdades. São as denominadas *convenções*. Quando você se comporta de acordo com a escala de valores de um determinado grupo, é aceito por ele. Caso contrário, você fica sujeito a interpretações que fogem ao seu controle.

Vamos “brincar” para elucidar algumas associações mentais e entender melhor como funciona o nosso cérebro em meio a este código de conduta... você é convidado a ir a casa de um amigo, e quando o mesmo está lhe apresentando os cômodos, mostra um escritório repleto de livros e diz: “Aqui é o espaço predileto do meu pai”, logo, você irá presumir que o pai de seu amigo é extremamente culto.

Ou, você vai a um restaurante com um amigo e na hora de pedir o carro ao manobrista vocês entregam os papéis ao mesmo tempo. Você está de terno, veio direto do trabalho, o seu amigo está bem à vontade, de calça de moletom e camiseta, não seria de se estranhar que o manobrista entregasse para você a chave do carro de “maior status”, isto está impresso na sua linguagem de vestuário. Não se trata de “preconceito”, e sim, de estereótipo. O nosso cérebro não consegue ter uma percepção para cada estímulo recebido, uma vez que somos bombardeados o tempo todo por informações, imagens, sons... desta forma, costumamos nos socorrer de conceitos pré-determinados socialmente.

O grande “segredo” do marketing pessoal está em projetar a sua imagem através de símbolos já

convencionados e característicos de cada grupo social específico. Nos meus treinamentos de imagem corporativa em Organizações, sempre digo aos colaboradores que eles devem estar a frente, devem se espelhar nos superiores na forma de se comportar e se vestir, assim, demonstrarão que estão prontos para fazer parte do grupo ao qual desejam pertencer.

Mas, de nada vale uma imagem ou um comportamento que não se sustente no dia-a-dia, não estou defendendo a superficialidade... aqui, os fins não justificam os meios. Você deve de fato desejar fazer parte e “inaugurar” este novo papel, ao invés de apenas “tomar posse” e se fantasiar de uma nova posição.

A boa notícia é que as regras de comportamento que servem ao bem comum não são exclusivas de nenhuma classe social, todos podem aprender a usá-las e incorporá-las ao seu cotidiano. A autoconfiança e a elegância são grandes aliadas da sua imagem em um mundo tão competitivo como o que vivemos. Aposte neste diferencial!

Em contrapartida, é importante falar um pouco sobre as temidas *gafes*. As gafes acontecem, normalmente, pela falta de bom senso ou porque as pessoas valorizam coisas distintas em uma mesma situação.

Antes de citar alguns exemplos, fica a dica: “Gafe cometida, Gafe assumida!”

Existem 3 tipos principais de reação diante de uma gafe: assumi-la, disfarçá-la ou tentar remediá-la. Das 3, o ideal é assumi-la e se desculpar. Em geral, quanto mais as pessoas tentam consertar, maior é a tendência de piorar a situação.

• Gafe no Primeiro Encontro

Uma gafe extremamente corriqueira é a idéia de “quebrar o gelo” em um primeiro encontro contando uma piada. Seja um encontro pessoal ou profissional, isto não é recomendável. Muitas vezes a piada é de mau gosto, e mesmo que não





seja, você corre o risco de não agradar.

O melhor nestas situações é falar de um assunto genérico como o tempo, a economia... o que ajuda a diminuir a tensão inicial.

Outra gafe bastante praticada nesta situação é entrar em assuntos pessoais ou fazer perguntas indiscretas. Nunca se deve perguntar, por exemplo, se uma mulher está grávida. Se ela estiver, ótimo, mas, se ela só estiver acima do peso, a situação é muito constrangedora.

Caso este primeiro encontro seja uma entrevista de emprego, é bastante aconselhável que no dia seguinte seja enviado um agradecimento ao entrevistador pela oportunidade. Além de ser gentil e educado, o seu nome ficará fresco na memória do entrevistador.

• Gafe no Trabalho

A campeã com certeza é o celular que toca no meio de uma reunião. Nada pode ser pior do que atendê-lo em um momento como este. Em casos “especiais” como um problema de saúde em família, é de bom tom avisar os demais que o celular irá ficar ligado, explicar o motivo, e só atender ligações que vierem do hospital, por exemplo.

A pontualidade também é um fator importante na etiqueta profissional. A distância, o trânsito e qualquer outra situação adversa devem ser previstas sempre que marcamos um encontro com alguém. Se você for o “anfitrião” pior ainda, você não tem o direito de atrasar. Em último caso, seja profissional, avise o atraso por telefone imediatamente e explique o motivo.

• Gafe no Almoço de Negócios

O almoço de negócios deve ter um tempo adequado de duração. Não pode jamais ultrapassar duas horas, e também, não deve durar apenas 25 minutos, dando a impressão de um “lanche rápido” em que provavelmente a negociação foi ruim.

Outro fator importante é o momento para discutir o assunto em pauta. O ideal é sempre após a refeição (média de 40 minutos entre aperitivo, prato principal e sobremesa). Além de ser o anfitrião quem deve definir quando entrar no assunto relacionado aos negócios, é ele quem define o momento, e não o convidado.

Bebidas Alcoólicas só são bem-vindas caso o anfi-

trião assim defina. O convidado jamais deve pedir.

Por fim, em um almoço de negócios, quem convida paga a conta. No caso de um almoço-reunião entre subordinado e o chefe, quem paga é sempre o chefe.

Alerta: Não se deve pedir a comida mais cara só porque foi convidado e o almoço será pago pela empresa! Isso é uma gafe das mais comprometedoras e abusivas.

• Gafes na Apresentação

Não é raro esquecermos o nome de pessoas que acabamos de conhecer. Nesta situação, o melhor é ser sincero, pedir desculpas e perguntar em tom amável “Como é mesmo o seu nome?”.

Jamais se intitule Dr., Professor, entre outros, todos saberão isto no momento oportuno. Caso contrário, pode parecer arrogância ou insegurança disfarçada atrás de um título.

Uma dica importante, em especial, para apresentações profissionais, é que a pessoa mais importante é quem recebe a outra e tem o seu nome dito primeiro. Sempre que possível, é interessante dar ao cliente essa importância maior.

Como observado nos inúmeros exemplos citados acima, a prudência e o bom senso são armas infalíveis contra as gafes. Não há mais desculpa para cometê-las!

Lembre-se sempre que a primeira impressão é formada nos 30 segundos de um primeiro contato, mas, é necessário um esforço diário para que a imagem positiva se sustente, uma vez que a mesma é construída!

Mais do que personagens temporários, estamos falando de vida real! Seja honesto e determinante no seu Marketing Pessoal! O sucesso estará no seu caminho, sem dúvida alguma! ■

**Gafe cometida,
Gafe assumida!**

**MARJORIE
VICENTE**
PSICOLOGIA DE IMAGEM

Marjorie Vicente é psicóloga de imagem. CRP 06/102164. Para mais informações, acesse:

www.marjorievicente.com.br

contato@marjorievicente.com.br | (11) 3774-9347



IMOBILIÁRIAS ESTÃO SE TORNANDO NOVOS ALVOS DE BANDIDOS

Cresce o número de assaltos a esses estabelecimentos em todo o Estado

Problemas de segurança sempre existiram. Mas, recentemente, o número de crimes vem ganhando novos contornos e cenários que, até então, não eram muito explorados pelos bandidos.

Desde o meio do ano, por exemplo, vem subindo a quantidade de imobiliárias que passaram a ser alvo de ladrões, deixando corretores e clientes extremamente preocupados com a questão. Os registros se acumulam em diversas cidades do Estado. Em Franca, no Oeste Paulista, dois estabelecimentos foram invadidos por homens armados, que fizeram reféns e roubaram malotes com dinheiro do pagamento de aluguéis, além de carteiras e bolsas de funcionários.

Na Zona Leste da Capital, segundo informações passadas por um corretor atuante nessa região, uma quadrilha de assaltantes tem deixado preocupados os profissionais do setor. De acordo com o relato do corretor, os bandidos se fazem passar por interessados em imóveis e quando é solicitado que façam um cadastro para agendamento de visita, anunciam o assalto, roubando tudo o que estiver disponível. O corretor informou que vários casos semelhantes já foram registrados em imobiliárias

da região, o que o levou a alertar os colegas para que fiquem atentos à questão de segurança em seus locais de trabalho.

Mais recentemente, em agosto, corretores de Mongaguá, no Litoral, foram as vítimas dos ladrões. Os profissionais acreditam que as imobiliárias se tornaram alvos fáceis para os bandidos e a situação piora nas épocas em que os presos recebem indultos para passar uma data comemorativa em casa. Segundo reportagem publicada no jornal A Tribuna, muitas imobiliárias de Mongaguá já foram assaltadas mais de uma vez. Foram, pelo menos, 30 roubos e furtos nos últimos meses, a maioria na Avenida São Paulo, uma das principais do município.

Também na cidade de Santo André, no ABC paulista, um membro da Comissão de Divulgação do CRECISP informou que a imobiliária onde trabalha sofreu um assalto a mão armada, após dois relatos de outros colegas que haviam passado por situação semelhante. E em uma ação frustrada pela Polícia, três assaltantes foram presos quando tentavam roubar uma imobiliária em Americana, após terem feito 15 pessoas reféns.

Preocupada com a crescente incidência de casos, a Revista CRECISP foi conversar com o Comandante Geral da Polícia Militar do Estado de São Paulo, Cel. Álvaro Camilo, que forneceu as principais orientações aos corretores sobre como proceder nessas situações.

Segundo o coronel, a questão da segurança nas imobiliárias deve ser considerada na análise dos roubos aos estabelecimentos comerciais em geral. “Nos últimos anos, apesar de oscilações para baixo e para cima, a tendência é de diminuição desses crimes. De qualquer forma, a Polícia Militar mantém forte estrutura de policiamento em todo o Estado, por meio de programas como radiopatrulhamento, força tática, policiamento comunitário, policiamento escolar, policiamento de trânsito e ROCAM (rondas com motos)”, afirmou. “Essa estrutura, aliada aos investimentos em tecnologia, faz com que o tempo-resposta, a partir do acionamento pelo 190, seja cada vez mais curto. O investimento na pronta resposta leva em consideração a impossibilidade física de estar em todos os locais ao mesmo tempo, fazendo frente, assim, à criminalidade. É sempre importante frisar que a Polícia Militar é responsável pela segurança pública, ficando a segurança privada sob a responsabilidade dos proprietários.”

O comandante alertou que, em caso de assalto a estabelecimentos comerciais, o maior risco é em caso de tentativa de reação e que, por isso, a PM não recomenda que a vítima reaja, já que a chance de sucesso é mínima. “Além disso, recomenda-se evitar qualquer tipo de movimentos bruscos que possam ser interpretados como reação, lembrando que o criminoso também está sob forte estresse e com tendência a agir violentamente caso se sinta ameaçado. Uma vez que não foi possível evitar o crime, seguir as orientações dos criminosos acaba sendo a medida mais adequada.”

É sempre importante frisar que a Polícia Militar é responsável pela segurança pública, ficando a segurança privada sob a responsabilidade dos proprietários

Segundo o coronel Camilo, as imobiliárias podem estar se tornando alvos em razão de o próprio ambiente despertar, naturalmente, a atenção dos ladrões, pela existência de objetos que possam ser rentáveis, como celulares, relógios e notebooks, aliada à distração dos funcionários e, muitas vezes, à facilidade de acesso. “O uso de portas ou portões automáticos, câmeras e alarmes pode ser bastante útil. Os sistemas de segurança voltados para o videomonitoramento, assim como os sistemas de alarme sonoro ou visual, quando utilizados corretamente são excelentes aliados à segurança de estabelecimentos comerciais. A tecnologia atual disponibiliza excelentes aparelhos para auxiliar na segurança de residências e estabelecimentos comerciais”, comentou.

O comandante também informou que as estatísticas relativas a roubos e furtos são divulgadas no site da Secretaria de Segurança Pública, através do link: <http://www.ssp.sp.gov.br/estatistica/por-Local.aspx#>

No entanto, ele afirmou que não há estatísticas específicas com relação a assaltos a imobiliárias no Estado. ■



Ao centro, o Coronel Camilo



Dicas de Segurança a Estabelecimentos Comerciais

- É importantíssimo um sistema de segurança com: iluminação em todas entradas, iluminação e instalação de câmeras nos principais pontos sensíveis do estabelecimento e, se possível, alarmes em centrais de monitoramento;
- O acesso de estranhos deve ser precedido das cautelas disponíveis: Identificação de todas pessoas; confirmação e identificação visual de visitas antes de sua efetiva entrada, áreas de recebimento de materiais que impeçam o contato e a entrada de estranhos;
- Os funcionários, principalmente aqueles que desempenham funções na entrada/portaria do estabelecimento, devem ser alertados para os diferentes expedientes usados pelos delinquentes e devem estar capacitados para tomar providências quando necessário (ligação emergencial a Polícia, agências de segurança, acionamento de sistemas de alarme, etc);
- As janelas e recepção do estabelecimento devem ter vidros escurecidos ou espelhados, de forma que impeçam que seus funcionários possam ser facilmente rendidos;
- O interfone é fundamental para a comunicação de situações de emergência (presença de suspeitos ou de indivíduos indesejáveis na porta de entrada);
- Havendo outros estabelecimentos comerciais próximos, por consenso dos proprietários, poderá ser instalada uma ligação pelo interfone de suas portarias, ou mesmo de um simples alarme sonoro ou visual, que funcione como pedido de auxílio nos momentos de perigo;
- A seleção de pessoal (funcionários) deve ser rigorosa, com pesquisa da vida pregressa dos candidatos e criteriosa verificação das fontes de referência;
- Caso haja valores, estes devem ser mantidos à máxima discrição e guardados em co-

fres por pouco tempo;

- As chaves que forem confiadas a funcionários não devem abranger todas as portas do estabelecimento, permitindo-se o isolamento de algumas dependências privadas, especialmente durante o repouso noturno;
- A entrega de encomendas, correspondência, etc, que não tenham sido solicitadas ou que não estejam sendo esperadas deve ser recusada;
- Quando estiver aguardando entregas, instrua a recepção para receber as encomendas;
- Quando recepcionar pessoas que não conheça, faça-o nas áreas de uso comum do estabelecimento, à vista dos funcionários da recepção;
- Ao chegar e ao sair, esteja alerta para a presença de estranhos nas imediações de seu estabelecimento. Qualquer suspeita deverá ser comunicada imediatamente à Polícia;
- Verifique se as entradas de seu estabelecimento são iluminadas, se existem câmeras nas principais entradas e pontos de acesso;
- Caso seja surpreendido por assaltantes, procure manter a calma. Nunca reaja. Não encare seus atacantes diretamente e nem discuta com eles;
- Muros e grades devem ter altura suficiente;
- Procure ter à mão os telefones da Polícia.
- Tome muito cuidado. Doações, entrega de salmos, entre outras entregas, podem ser uma forma de você ser surpreendido;
- Não é difícil vigaristas e marginais, especialmente em datas festivas, aproveitarem do espírito de solidariedade e confraternização para fazerem novas vítimas;
- Identifique qualquer pessoa antes de chegar e ao sair do estabelecimento, mantenha-se em um local distante e seguro para confirmar informações;
- Fique alerta com pesquisas que identificam renda ou hábitos pessoais, familiares ou da empresa;
- Nunca divulgue informações pessoais e oriente a todos os funcionários do estabelecimento a agirem da mesma forma.



WWW.LABELMARKETING.COM.BR

SEGURANÇA E CREDIBILIDADE EM UM ÚNICO LUGAR!

Com a tradição da Mirantte Soluções Imobiliárias e da Assist Corretora de Seguros essa união proporcionará à você, nosso cliente, excelentes negócios em todos os segmentos de seguro, visando sempre um atendimento diferenciado e personalizado.

SAÚDE

FIANÇA

VIDA

EMPRESARIAL

PREVIDÊNCIA

CONSTRUÇÕES

CIDADE DAS FLORES

Portal Turístico



FOTOS PREFEITURA MUN. DA ESTÂNCIA TURÍSTICA DE HOLAMBRA

A leste do estado de São Paulo, distante 120 km da capital paulista e instalada numa área de 65 km², na estância turística de Holambra, a primavera dura o ano todo

Maior produtor e centro de comercialização de flores e plantas ornamentais do País. Assim poderia ser definido o município de Holambra, famoso ainda pela excelente qualidade de vida que oferece a sua população.

A cidade é um dos principais roteiros turísticos paulistas, com sua arquitetura típica holandesa que remete a uma história que começou a ser construída no fim da década de 40.

O nome do município surgiu da junção das palavras Holanda (Hol), América (Am) e Brasil (Bra) devido a sua colonização ter sido feita por imigrantes holandeses que vieram para iniciar uma nova vida após a devastação da Holanda provocada pela Segunda Guerra Mundial. Em outubro de 2011, a cidade completa 20 anos de emancipação, com uma população estimada em 11 mil habitantes e serviços públicos de primeiro mundo: 100% de esgotos tratados e a

pavimentação de toda a sua área urbana. E no mercado imobiliário, o município conta com 30 corretores de imóveis e 3 imobiliárias instaladas.

A Cidade das Flores tem sua economia baseada, principalmente, nas atividades agrícolas, sendo o maior exportador de flores da América Latina, responsável por 80% da exportação e por 40% da produção do setor florícola brasileiro. Tendo como inspiração a Holanda, também aqui as flores são negociadas via leilões eletrônicos diários na cooperativa local.

Engana-se, no entanto, o visitante que pensa que vai encontrar apenas flores em Holambra. A cidade também oferece ótimos passeios e um roteiro gastronômico bem elaborado, com comidas típicas não apenas holandesas, mas de diversas partes do mundo.

Novidades em cada esquina

Réplica fiel de um moinho holandês, a estrutura do Moinho Povos Unidos levou 20 meses para ser construída e teve o acompanhamento de um dos maiores arquitetos holandeses, Jan Heijdra, que é um dos poucos especialistas no mundo nesse tipo de construção.

Com 38,5 metros de altura, o funcionamento do Moinho dos Povos Unidos se dá através da energia eólica e, assim como os holandeses, ele é usado para moer grãos. O mirante instalado no local permite uma ampla visão da cidade e dos municípios vizinhos.

Com uma boa caminhada, o turista é apresentado a uma estufa onde as flores são produzidas e, ainda, a pontos turísticos não menos famosos, como o Sítio Arurá ou o Rancho da Cachaça, com uma vasta produção artesanal da bebida.

Se a intenção é aliar diversão e conhecimento, uma boa dica é visitar o Museu Histórico e Cultural de Holambra. Lá estão expostos inúmeros objetos que pertenceram aos primeiros colonizadores da região, além de fotos, ferramentas, máquinas e utensílios domésticos dos antigos moradores da cidade. A história e os costumes holandeses também podem ser conhecidos, através dos documentários que o Museu exhibe periodicamente.

A cidade é hoje também sede de grandes eventos e feiras que reúnem participantes das mais di-



versas partes. A Expoflora, por exemplo, é o mais tradicional e tornou Holambra famosa em todo o País.

Organizada há mais de 29 anos, essa exposição de flores recebe mais de 300 mil visitantes anualmente, no mês de setembro, em busca da beleza dos arranjos florais oferecidos e das importantes mostras de paisagismo locais.

Além das flores, Holambra também tem espaço para eventos esportivos como o Trekker-Trek, uma competição entre um trenó puxado por uma máquina. O trenó tem rodas traseiras, um prato de derrapagem à frente e peso total de aproximadamente 15.000 quilos. Os competidores tentam movê-lo o mais longe possível

“ Se a intenção é aliar diversão e conhecimento, uma boa dica é visitar o Museu Histórico e Cultural de Holambra ”

em uma pista especial para a prática desse esporte, geralmente de 100 metros. Durante a puxada a fricção vai ficando cada vez mais pesada, porque o peso do trenó será transferido ao prato de derrapagem, até o ponto em que finalmente o trator pára de puxar. O modo para se obter sucesso nessa prova é usar o máximo possível do acelerador para puxar o trenó em mais de 100 metros. Quando o competidor consegue atravessar os 100

metros, ele completa um “FULL PULL”. Se dois ou mais competidores fazem um FULL PULL, têm que puxar novamente e a organização aumenta o peso dos trenós. Então o competidor que conseguir atingir a maior distância ganhará o evento. ■





ONDEFICAR.COM

O Brasil se hospeda aqui

O maior portal **100%** brasileiro
para reserva de hospedagens.

Hotéis, pousadas, campings e albergues.
Dos melhores aos mais acessíveis,
todos a um clique de distância.

Conheça o Onde Ficar e programe já suas férias de Julho.
Aqui você paga apenas 10% do valor da reserva e já
garante sua próxima viagem.

Acesse: www.ondeficar.com e boa viagem!



CRECISP RECEBE ELOGIOS PELO TRABALHO DE CORRETORES DE IMÓVEIS

Têm sido cada vez mais frequentes as avaliações de imóveis emitidas por corretores por solicitação de entidades federais e órgãos públicos. A riqueza de detalhes e o embasamento técnico desses pareceres vêm incentivando juízes e demais autoridades a dar preferência ao trabalho dos corretores, pelo profundo conhecimento de mercado que demonstram.

Exemplo disso foi registrado em ofício recebido pelo CRECISP, recentemente, da Delegacia Seccional de Polícia de Santos, comentando o laudo de valor locatício de um imóvel produzido por um corretor. De acordo com a correspondência, o documento foi de grande utilidade no momento da renovação contratual do aluguel da sede do 4º Distrito Policial de Santos, o que levou os responsáveis a tecer elogios ao material.

O texto destaca, ainda, a “excelência na qualidade do trabalho técnico formalizado no aludido laudo”, fato que, sem dúvida, proporciona grande satisfação à Diretoria do Conselho.

VIANA REÚNE CORRETORES EM TODO O ESTADO

Durante os meses que antecederam o V Encontro de Líderes, o presidente do CRECISP José Augusto Viana Neto realizou uma série de reuniões preparatórias nos municípios sede das Delegacias. O intuito era discutir sobre a programação do evento e sua importância para o desenvolvimento das atividades da categoria em todo o estado.

No dia 4 de outubro foi a vez dos membros dos grupos de trabalho da capital, que se reuniram no prédio onde será instalada a nova sede do Conselho. Cerca de 150 corretores participaram do encontro e aproveitaram para conhecer as dependências do espaço que em breve abrigará a entidade.



CRECISP REALIZA VII JORNADA CÍVICA

No dias 5 e 6 de setembro, o CRECISP realizou sua VII Jornada Cívica que, este ano, contou com a participação de 240 alunos da escola Chiquinha Rodrigues. O objetivo deste projeto é proporcionar maior integração entre os alunos e mostrar a história da Independência do Brasil. Os jovens assistiram ao filme “Independência ou Morte”, de Carlos Coimbra, e a partir da exibição, deverão escrever uma redação sobre o assunto, obedecendo

aos critérios estabelecidos por seus professores, como apresentação, conteúdo e pontualidade na entrega. Os melhores trabalhos serão premiados pelo Conselho Regional, na última Plenária do ano. Segundo o presidente do CRECISP, José Augusto Viana Neto, desses encontros realizados anualmente podem surgir novas vocações para o mercado imobiliário. “Ficamos muito satisfeitos que os jovens conheçam o trabalho dos corretores nessas visitas que realizamos. Além disso, queremos também que eles recebam noções de civismo e da importância do respeito à Pátria.”



Corretores durante o desfile do Anhembi

CORRETORES DE IMÓVEIS PARTICIPAM DE DESFILES CÍVICOS

Em comemoração ao Dia da Independência, ocorrido no dia 7 de setembro, foram realizados em todo o estado diversos desfiles cívicos. Em alguns municípios e na capital paulista, os corretores de imóveis participaram do evento, e puderam demonstrar seu patriotismo e celebrar a data junto a militares e civis. As viaturas pertencentes ao Departamento de Fiscalização do CRECISP marcaram presença nos desfiles de Praia Grande, Bertoga, Jundiaí, Mongaguá, Caraguatatuba, Santos, Ribeirão Preto e Marília, que ocorreram entre os dias 2 e 7 de setembro. Na capital, além dos automóveis, mais de 20 corretores de imóveis participaram da comemoração, realizada no Anhembi. Mais de 7 mil militares e civis se apresentaram durante as 2 horas de desfile, que contou com a presença de cerca de 30 mil pessoas nas arquibancadas.



Gustavo Feola
negócios imobiliários
Creci 21.538J

Empresa especializada em áreas
acima de 1.000 m²



Taubaté - SP - área de 45 mil m²

Parceria com corretores e imobiliárias
na INTERMEDIÇÃO de terrenos



Vila Carrão - São Paulo - 6 mil m²

Trabalhamos por encomenda diretamente
para incorporadoras, redes de varejo, atacado
strip centers, shopping centers e logística

www.gustavofeola.com.br

Av. Paulista, 1471 - cj. 701 - São Paulo
contato@gustavofeola.com.br
(11) 3262-2949 / 3251-0519



Os diretores Gilberto Yogui e Francisco P. Afonso, o 2º vice-presidente Jaime Thomas Ramos, o 1º vice-presidente Walter Alves de Oliveira, o presidente do CRECISP José Augusto Viana Neto, os diretores Arthur Boiajian e Ruberval Ramos Castello e o conselheiro Odil Baur de Sá, na abertura da sessão plenária, durante o hino nacional

CRECISP ASSINA ESCRITURA DA NOVA SEDE

No dia 8 de agosto, o CRECISP lavrou a escritura pública e efetivou a aquisição de sua nova sede na Capital. A solenidade de assinatura foi realizada durante uma Plenária, com a presença de membros do Conselho, diretores, delegados e funcionários da entidade. Além disso, todos os inscritos puderam participar, mesmo que à distância, pois o evento foi transmitido ao vivo pela TV CRECI. O presidente José Augusto Viana Neto abriu os trabalhos falando sobre o empenho de todos em buscar o melhor negócio para o Conselho. Ele explicou que as negociações duraram cerca de dois anos e foram analisadas pelo Ministério Público e pelo

TCU, o que traz muito mais tranquilidade a todos. Ocupando uma área de 10 mil metros quadrados, o edifício que será sede do Conselho abrigava uma antiga fábrica de telescópios e materiais óticos no bairro do Planalto Paulista. Viana explicou que o prédio receberá uma intensa reforma para se tornar adequado às necessidades do CRECISP. “Esperamos poder proporcionar à sociedade bastante conforto, e também aos corretores de imóveis, com um novo auditório, amplo estacionamento, inúmeras salas de aula para termos muitas turmas do PROECCI e de outros cursos.”

CRECISP INICIA NOVAS TURMAS DO PROECCI

No dia 2 de setembro terminou, na sede do CRECISP, a 11ª turma do Programa de Educação Continuada para Corretor de Imóveis. Organizado pelo Conselho, o PROECCI tem o objetivo de suprir as necessidades gerais e específicas do aprimoramento dessa importante categoria profissional e ainda valorizar os corretores de imóveis perante a sociedade. Ao todo foram 50 alunos que receberam aulas de Legislação da profissão, Financiamento, Documentação Imobiliária, Estruturação e apresentação de Proposta de fechamento, Relações Humanas no Mercado Imobiliário e Avaliações, perfazendo um total de 105 horas.

Marcelo Pereira Macedo, que cursou as aulas do PROECCI, se mostrou satisfeito com o que viu. “Os cursos que o Conselho oferece são uma ferramenta de trabalho importante para nós, corretores. Desta forma nós podemos conciliar a experiência que já temos com os novos conhecimentos adquiridos durante o curso, como por exemplo, a questão da avaliação imobiliária”, afirmou. Devido à enorme procura, nos últimos meses tiveram início outras turmas PROECCI tanto da sede quanto nas Delegacias. As inscrições para participação do Programa devem ser feitas através do site do CRECISP.

Só na **M. Lopes** você encontra
o que há de melhor em conforto.



High Wall Inverter

FUJITSU

Venda, Instalação e Manutenção

Ligue e solicite uma visita!

A partir de 1º de Outubro Atenderemos em Sede Própria:

Rua Garabed Gananian, 244 - Jd. Guapira - São Paulo - (11) 2902-2222 - www.mlopes-ar.com.br

Distribuidor
FUJITSU
FUJITSU GENERAL DO BRASIL

M. Lopes
Ar Condicionado
CLIMATIZANDO O SEU MUNDO

projetando ideias

produção
editorial

web
sites

criação de
peças
publicitárias

comercialização
de espaços
publicitários
+
consultoria
empresarial

customização
revistas
jornais
informativos

produção
visual

Traga o seu projeto para que possamos desenvolver grande parcerias!



LABEL
MARKETING

11 3685 1795

WWW.LABELMARKETING.COM.BR