

A revista direcionada para o corretor de imóveis



CRECI SP

CONSELHO REGIONAL DE CORRETORES DE IMÓVEIS

Publicação do Conselho Regional de Corretores de Imóveis de São Paulo | Ano 07 | Nº 13 | 2014

Novos ou Usados?

Quais as vantagens para compradores, vendedores e corretores de imóveis?

Novo Site

Informações atualizadas, mais rapidez e praticidade para o corretor encontrar tudo o que precisa

Plano Diretor de SP

As mudanças na Capital

Lucro Imobiliário

Como economizar nos impostos

Imóveis Rurais

Um novo - e bom - nicho de mercado

Bate Papo

Uma conversa com Guilherme Campos

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



imóvel
só com
corretor

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



CRECI - 2ª REGIÃO

CRECISP

CONSELHO REGIONAL DE CORRETORES DE IMÓVEIS

www.crecisp.gov.br

Um segmento na expectativa



Bastou apenas piscarmos os olhos para que a primavera chegasse. Já estamos viajando pela segunda metade do ano, levando na bagagem o aprendizado de que a Copa não surtiu o efeito tão esperado no mercado de imóveis.

Temos nos reunido com representantes do nosso segmento, que atuam tanto com imóveis novos quanto usados e a visão é muito semelhante: o País está em compasso de espera.

Talvez no início de 2015, consigamos acelerar novamente, impulsionados pelo início de um novo mandato presidencial. No entanto, o cenário, agora, é de pausa.

Na Editoria Carreira, vamos apresentar como atua um perito avaliador e quais os requisitos para trabalhar nessa área.


Entrevistamos, também, o deputado Guilherme Campos, presidente da Frente Parlamentar Mista para o Mercado Imobiliário, e um dos grandes articuladores da inclusão dos corretores de imóveis no Simples Nacional.

Apresentamos o Departamento de Dívida Ativa, na Editoria Cidadania, e falamos sobre os golpes do mercado, na seção Segurança.

Você também vai conhecer colegas que, além de corretores, têm dons artísticos muito especiais.

Leia, compartilhe e envie suas sugestões. A Revista CRECISP é produzida para você!

José Augusto Viana Neto
Presidente | CRECISP

 Fale Conosco	O Leitor tem a palavra	05
 Giro Imobiliário	As principais notícias do mercado	07
 Construção	Memorial	10
 Carreira	Perito	13
 Bate Papo	Guilherme Campos	16
 Cidades	Plano Diretor	18
 ABC do Corretor	Proposta	22
 Corretor	Inscrições	24
 Novidades	Novo site	28
 Segurança	Seguro fiança	31
 Capa	Novos ou usados?	34
 Diretoria	Luto	37
 Finanças	Lucro	38
 Destaque	Imóveis rurais	41
 Legislação	Código Civil	44
 Artigo	PNL	47
 Cidadania	Dívida Ativa	49
 Artigo	Legislação	52
 Entretenimento	Talento	54
 Tecnologia	LED	57
 Turismo	Paranapiacaba	60
 Aconteceu	Os eventos do CRECISP	63



CRECISP

Publicação do Conselho Regional de Corretores de Imóveis de São Paulo | Ano 07 | Nº 13 | 2014

DIRETORIA

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

Conselho Fiscal:

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

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

Conselheiros:

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

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

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

Jornalistas Responsáveis:

Christiane Saggese (MTB 28.016)
 Sonia Servilheira (MTB 20.261)

Colaboração:

Maíra da Silva Oliveira

Diagramação:

Marian Castello Branco Leal

Fotos/Imagens:

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

sxc.hu

Tiragem: 120 mil exemplares

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



Revista CRECISP
 Ano 07 | Nº 13 | 2014
 Capa: sxc.hu



SEMINÁRIO DO FÓRUM DOS CONSELHOS

Mais uma vez, parabéns, presidente, por esta iniciativa para continuarmos moralizando a nossa classe. Conte comigo.

Cleiton Antonio Moreira Santos - 32.999F

PARCERIA CDHU

Parabéns ao CRECI, na pessoa do Presidente Viana, no sentido do fortalecimento da categoria de Corretores de Imóveis e ampliação das atividades junto a um órgão governamental.

Jair Xavier - 36333F

Excelente iniciativa do CRECI junto com CDHU.

Maurício Jácome - 144115F

CANCELAMENTO DE INSCRIÇÕES

Gostaria de parabenizar pelo trabalho de cancelamento desses cursos fantasmas, bem como inscrições de falsos corretores.

Precisamos coibir esses atravessadores, inclusive zeladores de prédios, porteiros e auto-gestão de prédios de condomínios, que impedem os corretores e imobiliárias de trabalhar.

José Teixeira - 084369-F

Precisamos moralizar a nossa classe.

Cleiton Antonio Moreira Santos - 32.999F

HOMENAGEM AOS CORRETORES

Fico feliz em fazer parte deste seleto grupo de homenageados, mas, infelizmente meu médico proibiu minha ida a S. Paulo para receber a justa homenagem, pois fui acometido de um Infarto Agudo do Miocárdio, recentemente, e o mesmo aconselhou para que evite fortes emoções, o que aconteceria neste dia, revendo Amigos e Colegas de longa data, principalmente nosso querido Presidente VIANA pelo qual tenho muito carinho, apreço e admiração. Agradeço a atenção, me despedindo com fraterno abraço à toda a diretoria do CRECISP.

Geraldo Lopes Mascarin - 40579F

Tenho muito orgulho (bom) pela carreira que abracei. Sinto a honestidade, transparência e motivação por parte dos membros do CRECI. Isso nos dá segurança no caminho. Compartilho desse ideal. Seremos intermediários da realização de sonhos do nosso próximo.

Rosana M^a M. da Silva Rêgo - 100650F

RESPOSTA CRECISP A MATÉRIA PORTAL DE NOTÍCIAS

Parabéns Presidente Viana pela resposta bem a altura do que a autora do texto merecia; também achei o conteúdo da matéria bem banal.

Antonio de Macedo

Parabenizo o colega Viana pela resposta dada a infeliz publicação dessa repórter.

Jayme Rother - 032005-F

Parabéns pela resposta. Não podemos deixar impunes as matérias difamatórias de nossa profissão. Precisamos de um conselho de classe atuante em nossa defesa, uma vez que nossa profissão ainda não está recebendo o valor devido por parte da população. O CRECI está cumprindo seu papel, que é nossa defesa. Como corretor, agradeço o apoio.

Walter Pettenoni Junior - 39.194F

Parabéns pela resposta e pela postura.

Roberto Nicastro Capuano - 40000F

Mais um vez, parabéns ao nosso Conselho, ótima resposta, foi a altura, com muita educação.

Marcos Ferro - 59309-F

Parabéns Presidente Viana pela pronta, verdadeira e mui digna resposta a revista InfoMoney e a jornalista responsável pela mesma. É no mínimo uma indignidade dessa profissional, sem dizer da enorme injustiça a toda uma classe de trabalhadores e chefes de família dignos e honestos, que não poderiam ficar sem uma brilhante defesa como a efetuada por V.Sa, através deste e-mail. Tenho muito orgulho de ser corretor de imóveis há quase 30 anos, e confesso que estou decepcionado com os rumos do nosso país, principalmente impulsionado por uma significativa parcelas de profissionais da imprensa como por exemplo essa jornalista.

Cesar Abdul-hak Antelo - 30777F

Venho manifestar meu agradecimento a todos os colaboradores do CRECISP, e especialmente ao nosso presidente SR. JOSÉ AUGUSTO VIANA NETO, pelo excelente trabalho e sua resposta ao Infomoney. Só assim poderemos e teremos valor na nossa profissão.

Ederson Marin - 75961F

Concordo em gênero, número e grau com as palavras do presidente Viana. Sempre que possível, nós devemos mostrar que nossa profissão deve sempre ser respeitada. Agradeço ao presidente Viana, pelas palavras aqui pronunciadas em defesa dos corretores de imóveis. É que sempre temos a certeza, que ele defenderá "com unhas e dentes", como sempre fez e com certeza, sempre o fará, a nossa nobre e aguerrida profissão que tanto nos honra.

Alcides Rensi - 76403F

PLENÁRIA DE COMPROMISSO PÚBLICO

Parabenizo a organização da Sessão Plenária de Compromisso Público realizada no dia 18/06/2014, com destaque à recepção e acolhimento dos participantes. O conteúdo das informações na valorização da profissão foi brilhante. Parabéns!

Maria de Lourdes Consoli Augustinho – 144576F

Parabéns pela condução da solenidade do último dia 22. Estou certo de que todos nós saímos de lá orgulhosos por passar a fazer parte dessa família.

Atila Brú - 142599F

Gostaria de parabenizar todas as equipes que trabalharam no processo de entrega de carteiras (22/05/2014) Vocês estão de parabéns pelo belíssimo trabalho: recepção e organização em geral e a fala do simpático Presidente...Parabéns e obrigado por tudo.

Isaías Lima Rodrigues - 142738F

CORRETORES

Eu acho que em todas as transações imobiliárias referentes a condomínio edilício (apartamentos e casas) assim como em loteamentos fechados ou abertos, deveria ser obrigatória a presença

de um corretor de imóveis na elaboração de contrato entre as partes assim como também quando da elaboração da escritura pública, o número do CRECI do corretor e a sua assinatura. O corretor de imóvel seria de livre escolha do comprador, mas o pagamento fica a cargo do vendedor (incorporador ou loteador). O objetivo é de evitar, como vem acontecendo, os lançamentos irregulares tanto de condomínio edifícios como de loteamentos clandestinos. Para tanto seria feito por Lei, convencer a bancada congressista assim como a Presidência da República da necessidade de proteção nas transações imobiliárias em nosso país.

Jair Munoz

FISCALIZAÇÃO

Parabéns Sr. Presidente, excelente trabalho! Blitz neles todos os dias. Deixo duas dicas aqui: Os fiscais deveriam chegar com os carros descharacterizados ou deixar o carro distante de onde será realizada a fiscalização em determinados plantões de vendas. No plantão, solicitar imediatamente lista de presença dos Corretores. É BINGO, autuações na certa.

Tenho assistido suas palestras Sr. Presidente, e em uma delas é citado que são poucos os fiscais, para uma área enorme a ser trabalhada; mas acredito, da forma e esforço que vem praticando nos seus trabalhos, em breve seremos vencedores.

Meu muito obrigado, tenho certeza que no dia de amanhã teremos mais garantia e tranquilidade de ser Corretor.

João Cardoso

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

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

MINHA CASA MINHA VIDA

Com o apoio de mais de 70% dos empresários do setor imobiliário e das famílias beneficiadas pelo programa, o Minha Casa Minha Vida, (MCMV) na primeira e segunda etapa, contratou 3,5 milhões de unidades habitacionais no País nos últimos cinco anos, desde sua criação em 2009. Do total contratado, foram entregues cerca de 1,8 milhões de moradias. Os investimentos aplicados nas duas fases do programa somam R\$ 222 bilhões. Mesmo em um cenário de menor crescimento da economia, a demanda pelos imóveis populares continua forte, com reduzido índice de inadimplência. Em setembro, governo e empresários se reuniram para definir detalhes da terceira etapa do programa.

Fonte: Valor

BANCO CENTRAL

O Banco Central quer estimular o uso dos cartões de crédito e débito em transações de maior valor, como a compra de veículos e imóveis. Em sua primeira avaliação sobre a indústria de cartões desde que passou a regular o setor, há um ano, o BC mandou esse recado ao setor, segundo apurou o

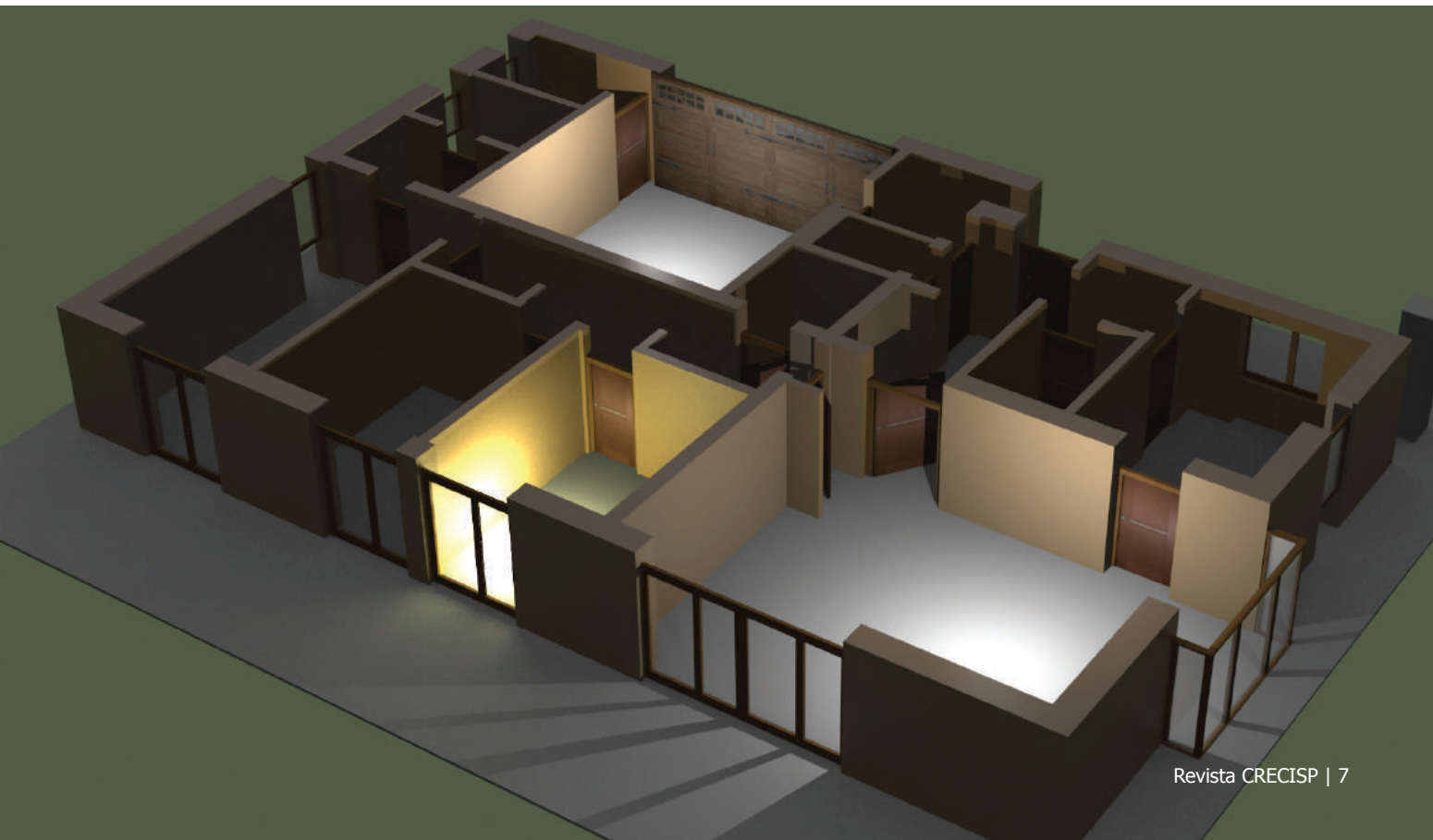
Estado de São Paulo. Espera-se que o setor privado incorpore essa "dica" em seu negócio. Se não houver sinais de melhoria nos produtos e serviços, o BC pode lançar novas normas que têm de ser seguidas pelas empresas.

No documento, publicado em julho, o BC avalia que, apesar da forte utilização de meios eletrônicos em transações de baixo valor, principalmente dos cartões, o cheque ainda é a principal forma de pagamento em valores mais elevados. Isso ocorre, diz o Relatório de Vigilância do Sistema de Pagamentos Brasileiro, porque a decisão de aceitar cartões é baseada em um percentual sobre o valor do bem ou serviço. No caso de cheques, o custo independe da quantia expressa no papel.

Como a prática, hoje, é cobrar um determinado percentual sobre a venda, essa taxa inviabiliza o pagamento com o plástico em caso de produtos e serviços mais caros. O BC lembra que boletos, DOC e TED bancários poderiam ser alternativas, mas não caíram no gosto do consumidor.

O relatório do Banco Central também ressalta o "alto potencial" dos pagamentos móveis, como aqueles feitos via celular. O modelo adequado para o País, porém, deve ser inovador, e não limitar-se ao uso em negócios já existentes.

Fonte: O Estado de S. Paulo



NOMES VIRTUAIS

A nova moda do mercado imobiliário é dar nomes aos edifícios com referência às redes sociais, um só nome, curto e em inglês. "Títulos como (Like, Selfie e Follow), cores (Red e Green), e palavras aleatórias como Wish (desejo), True (verdadeiro) e Sunday (domingo), são nomes fáceis de falar, de escrever e que fazem parte do cotidiano do público-alvo que está na internet, e viaja muito, mas pode causar alguma estranheza, já que muitos empreendimentos tiveram ideias parecidas ao mesmo tempo". diz a consultora imobiliária Carla Basin. Corre na boca miúda que duas construtoras diferentes disputaram o nome Like, equivalente em inglês para o "curtir" do facebook.

O nome Cloud, que significa "nuvem" é usado para designar um espaço virtual onde os internautas podem deixar fotos e músicas, também já foi ameaçado para futuros empreendimentos. A moda dos franceses ainda resiste, com um Composite des Arts ali e um Camille Claudel aqui, mas a lista de prédios novos ou em construção mostra a força da nova tendência. Estes são alguns nomes de lançamentos imobiliários na cidade: Vibe (República), Like (Brooklin), Follow (Brooklin), Selfie (Vila Prudente), Wish (Moema), Spot (Moema), Code (Campo Belo), Cube (Campo Belo), True (Chácara Klabin), Concept (Anália Franco), Red (Tatuapé), Green (Alto de Pinheiros), Sunday (Vila Romana), Wonder (Morumi), Easy (Butantã).

Folha de São Paulo

UM DORMITÓRIO

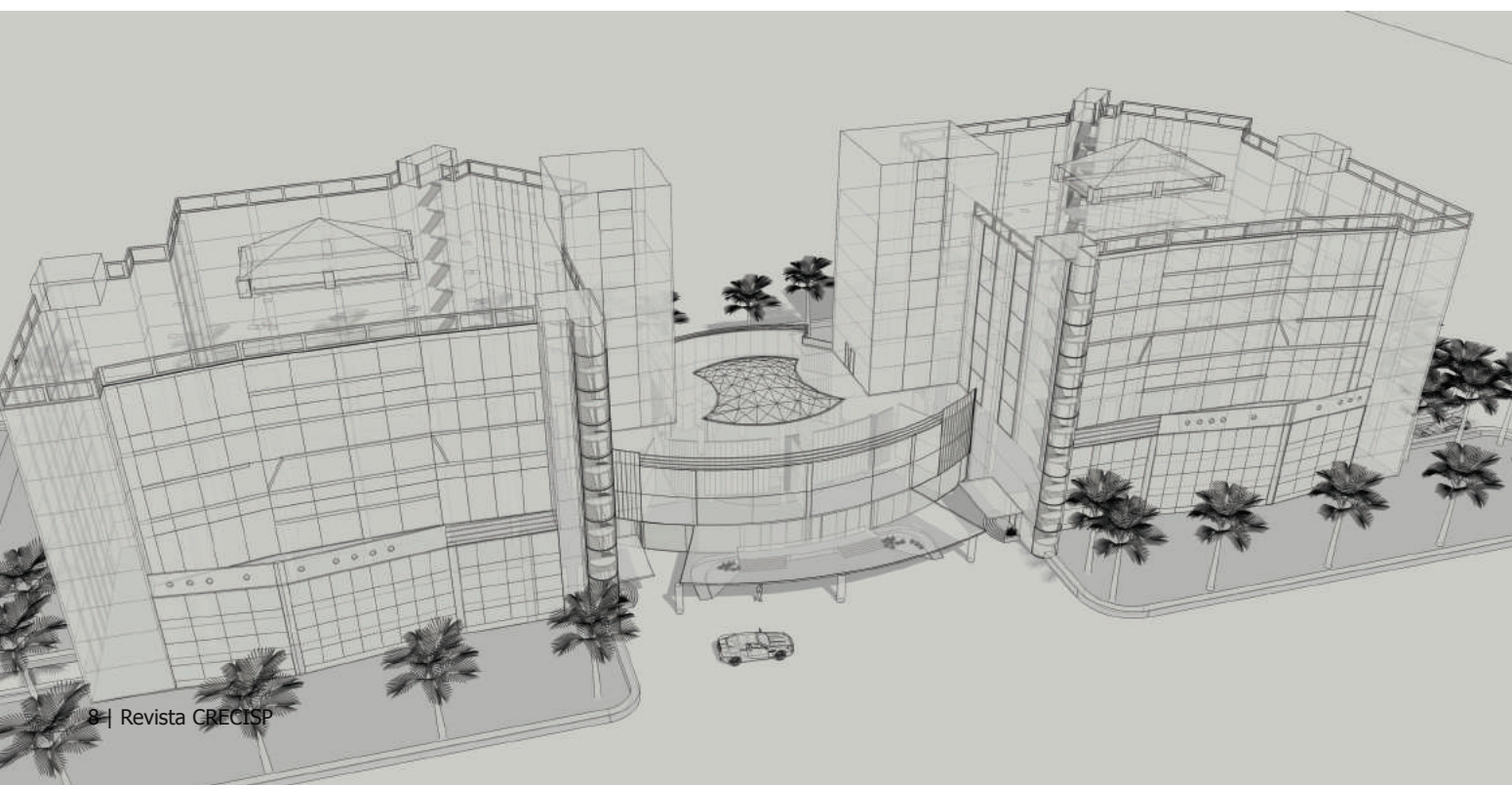
Os imóveis de um dormitório continuam ganhando espaço no portfólio das incorporadoras e construtoras da capital paulista. Segundo especialistas, os apartamentos de até 44 metros quadrados atraem não apenas jovens solteiros, mas casais sem filhos, idosos e investidores que querem lucrar com o aluguel.

Conforme a Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE), de 2009 para 2011, a tendência de crescimento dos imóveis de um quarto já era visível. O número de domicílios com apenas um morador passou de 7 para 7,8 milhões, enquanto a quantidade de imóveis com quatro ou mais moradores caiu em 533 mil unidades.

A procura pelos apartamentos menores seria parte de uma tendência, também vista em metrópoles como Londres e Nova York, da preferência pela localização sobre o tamanho do imóvel.

Em localizações mais valorizadas, como a Vila Nova Conceição e Brooklyn, na zona sul, ou Jardim Paulista, na zona oeste, o preço das unidades de cerca de 40 metros quadrados pode ultrapassar a faixa dos R\$ 450 mil e chegar até R\$ 650 mil. O tamanho dos imóveis encomendados pelas incorporadoras varia de 29 a 44 metros quadrados. O público alvo inclui executivos, casais jovens, idosos, e pessoas já separadas, com filhos adultos.

Fonte: Brasil Econômico



ITÁLIA

Para atrair italianos e estrangeiros dispostos a se mudar para a Sicília, ou pelo menos viver no vilarejo por uma temporada, a prefeitura de Gangi, colocou imóveis da Ilha, localizada ao Sul da Itália à venda por 1 euro.

O lugar que apresenta o estilo "dolce vita", marcado pela tranquilidade, longe do stress das cidades, onde a cultura, a culinária e a qualidade de vida são o mais importante, enfrentou o êxodo e o declínio econômico da cidade, e por estes fatores a administração municipal realizou as vendas, a fim de repovoar o centro histórico da cidade, todo construído em pedras.

O burgo medieval no alto de uma colina, com vista

para o Etna - o vulcão mais ativo do mundo - e a 120 quilômetros da praia e de Palermo, a capital da ilha, foi fundado no século 12. Os problemas demográficos, porém, começaram a partir dos anos 20, com a intensificação do êxodo rural e do entreguerras, que envolveram a Itália.

O resultado são cerca de mil casas de pedra, com telhas de barro, algumas com forros de madeira maciça e pisos adornados originais, fechadas e sem moradores há décadas.

Destas, uma pequena parte foi vendida por 1 euro, enquanto outras 300 tiveram preços entre 5 mil e 15 mil euros.

Fonte: Exame.com



Memorial descritivo: analítico

da obra

AO ADQUIRIR UM IMÓVEL NA PLANTA, ESSA É UMA DAS GARANTIAS PARA NÃO COMPRAR "LEBRE" E RECEBER "GATO".

O Memorial Descritivo pode ser considerado um documento essencial para todos os projetos, pois nele são caracterizados todos os materiais que serão necessários na elaboração da obra. Portanto, devem constar as informações mais pertinentes, servindo principalmente como uma ferramenta indispensável ao consumidor. O presidente do CAU-SP (Conselho de Arquitetura e Urbanismo de São Paulo), Afonso Celso Bueno Monteiro, concedeu uma entrevista à Revista do CRECISP e especificou com detalhes este tema, destacando seus principais objetivos.

Qual o principal objetivo do Memorial Descritivo?

O Memorial Descritivo de uma obra é o instrumento produzido pelo autor do projeto, que acompanha todas as peças técnicas e que mostra de forma detalhada, todo o processo de construção, os materiais a serem utilizados, o sistema construtivo a ser adotado, os acabamentos, enfim todas as informações necessárias para quem vai construir e para quem vai adquirir o imóvel.

O Memorial Descritivo normalmente faz parte integrante do processo de aprovação do

Afonso Celso Bueno Monteiro



projeto nos órgãos públicos e também do contrato de compra e venda do imóvel.

Por exemplo: se no contrato de compra e venda de um determinado imóvel, cujo memorial descritivo faz parte integrante do mesmo, está escrito que a construtora vai entregá-lo ao comprador com piso, azulejos nas áreas molhadas, aparelhos de iluminação, etc., determinando a marca e modelo desses acabamentos, essa construtora terá que entregá-lo exatamente como rezou o documento, sob pena de a mesma ser processada com base no Código de Defesa do Consumidor.

É possível fazer alguma alteração?

A alteração somente pode ser feita com a concordância do profissional que fez o projeto, no caso, um arquiteto.

Eventualmente, quando houver diferenças de peso nos materiais a serem substituídos, o calculista tem que ser avisado.

Vamos tomar como exemplo um prédio de apartamentos, em que o arquiteto especificou o uso de carpete. Carpete pesa 1,5 kg por metro quadrado. Mas a construtora ou o proprietário quer colocar granito, que pesa 80 kg por metro quadrado.

Pode até ser feito, desde que o arquiteto autorize, o proprietário também fique ciente, e o calculista que irá conferir se a nova carga vai ser suportada pela estrutura.

O que este documento deve conter?

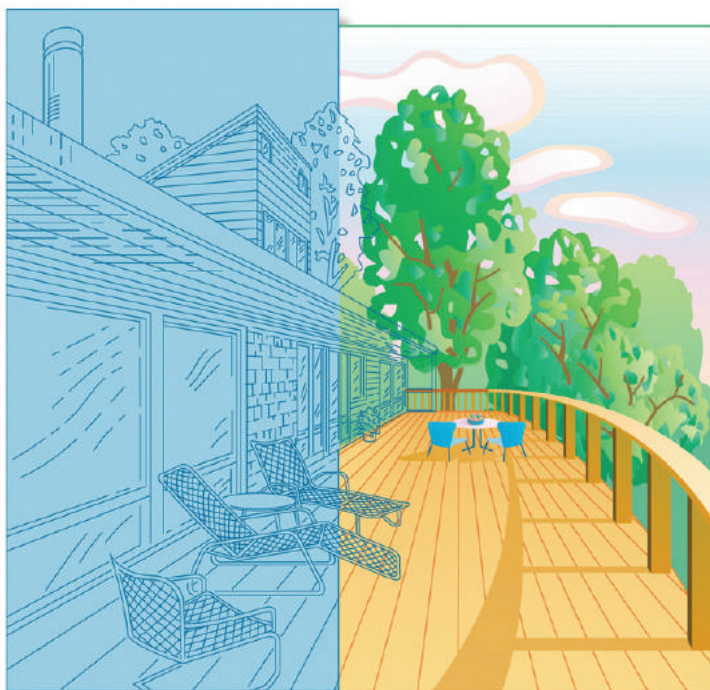
O que deve conter é exatamente tudo. No caso de um projeto de Arquitetura, tem que conter desde os acabamentos, até o sistema construtivo – por exemplo, se a parede vai ser de tijolos, se vai ser de gesso acartonado ou de divisória naval; se a estrutura será de concreto ou aço.

De posse desses dados, além do consumidor saber o que está levando, o calculista também vai ter condições de saber o peso de cada parede, o peso de cada piso para fazer o cálculo dessa estrutura, etc.

O Memorial Descritivo não só é bom para o consumidor, mas também para quem faz os projetos complementares.

Vamos tomar como exemplo o engenheiro, que vai calcular as instalações hidráulicas.





ELE TEM QUE SABER QUE DETERMINADA PAREDE É DE GESSO, PARA SABER COMO ELE VAI FAZER A INSTALAÇÃO NAQUELA PAREDE, OU SE VAI EVITAR QUE A TUBULAÇÃO DE ÁGUA PASSE POR ELA.

Quais as principais especificações técnicas que devem ser apresentadas?

Para cada projeto há um Memorial. Tudo a ser executado e aplicado deve ser descrito no Memorial, desde o aparelho de iluminação, o tipo de interruptor, a marca, o modelo etc.

O único Memorial Descritivo em que você não pode especificar a marca é o dos projetos públicos, por causa da Lei de Licitações. Mas, nos projetos privados, é necessário que o arquiteto coloque a marca, o modelo e a cor de cada item.

Esse procedimento, em primeiro lugar, garante ao consumidor o que ele está comprando. Em segundo, que o responsável pelo orçamento da obra faça um trabalho mais preciso. Ele vai saber exatamente o que está sendo especificado.

O que não pode faltar neste memorial?

Nada pode faltar. O bom Memorial é aquele que abarca todas as especificações, desde as mais simples, como a soleira que sai do quarto e vai para o banheiro, até a especificação da iluminação, dos interruptores, ou a marca dos metais sanitários.

É direito do comprador adquirir este documento?

É um direito do comprador ter esse docu-

mento. Ele não precisa adquirir. O documento deve fazer parte do contrato.

Quando o comprador adquirir o imóvel na planta, o Memorial Descritivo deve ser um apêndice do contrato. É um direito dele e um dever de quem vende.

Quem é responsável por emití-lo?

É o responsável pelo projeto. O arquiteto que fez o projeto de Arquitetura da casa, do prédio ou do imóvel comercial é o responsável por elaborar o Memorial.

E ele responde por isso. E a construtora também responde, se alterar as especificações sem consultar o arquiteto, o calculista e os demais técnicos.

Caso este Memorial não seja seguido, qual a principal providência que o comprador deve tomar?

Entrar na Justiça. Primeiro, ele precisa tentar ver o porquê de uma determinada alteração; caso não haja acordo, deve entrar na Justiça.

O Memorial Descritivo, fazendo parte do contrato, é um documento que tem fé pública. O comprador tem o direito de exigir o que foi comprado.

Os olhos do Juiz

CRESCE A CADA DIA O INTERESSE POR ESSE NICHOS DE MERCADO.

Uma das profissões que tem se destacado no mercado imobiliário é a de perito-avaliador, considerado os olhos do juiz. Mas para se destacar na atividade é preciso estar bem preparado, possuindo informações atualizadas do setor.

Na realidade, o primeiro passo, efetivamente, é ser corretor de imóveis, ou seja, estar credenciado e em dia com suas obrigações perante o Conselho e, de preferência, atuante. Se não estiver trabalhando será necessário se organizar para se encaixar no contexto.

Segundo o corretor de imóveis, Antonio Benedito Leite da Silva Souza, um dos caminhos para ter acesso aos principais dados que compõem a avaliação imobiliária é o curso do PROECCI (Programa de Educação Continuada para os Corretores de Imó-

veis). Composto basicamente por sete matérias (legislação, financiamento, documentação imobiliária, estruturação e apresentação de propostas de fechamento, relações humanas, e avaliação), visando proporcionar a capacitação e a ampliação de conhecimentos dos corretores de imóveis, o PROECCI é uma oportunidade para que o profissional conheça a sua profissão, a legislação, seus direitos e obrigações, e principalmente entenda quais são as consequências dos seus atos.

“A avaliação imobiliária, dentro do PROECCI, tem um peso muito importante, com uma carga horária de 36 horas - o curso completo apresenta 105 horas - e a partir daí é possível obter técnicas para executar o trabalho de avaliação imobiliária. E para ser um bom perito é necessário ser um especialista em cada área.”



Após a conclusão do curso, momento em que o profissional finaliza o programa e recebe o certificado, que deve ser levado ao Cofeci, para que seja homologado, ele 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 ser o perito e apresentar as características mercadológicas daquela propriedade.

Segundo Souza, o corretor de imóveis pode ser perito, independentemente de fazer essa capacitação, mas com certeza, participando do curso, sua qualificação será melhor. "O negócio ficou muito sério, os engenheiros sempre brigaram bastante conosco, para não abrir mão da avaliação. Mas nós executamos a avaliação mercadológica, referente ao valor do imóvel, e não à patologia do imóvel, sua estrutura."

Qual a função do perito?

De acordo com o corretor de imóveis e conselheiro, Gerisvaldo Ferreira da Silva, o mercado está aquecido e a área é muito ampla. Assim, após aprimorar os conhecimentos técnicos, é ne-

cessário contar com o apoio do Conselho para que este, por sua vez, solicite sua apresentação às varas do judiciário no local de atuação.

Portanto, o profissional, sabendo que o juiz é de uma determinada vara, se dirige ao CRECISP, fornecendo os dados para que o Conselho mande uma carta de apresentação, dizendo que o intermediador está capacitado e que fez o CNAI, abrindo essa porta. O primeiro passo, portanto é se apresentar e manter o contato com o juiz.

"As principais funções do perito são: apurar o valor de mercado de um determinado bem imóvel, para venda ou locação, que servirá de base também para decisões judiciais em vários tipos de processos, dentro das áreas de atuação, incluindo o mercado imobiliário, e ainda diversas outras, como judiciário, arbitral.

Souza explicou também que muitas pessoas ficam deslumbradas com a profissão, imaginando que pertencem ao judiciário, mas na verdade, esse é um trabalho normal de avaliação. "Existe uma tabela do valor mínimo que se pode cobrar. Uma avaliação pode atingir o valor de algo em torno de 800 reais. Se o corretor fizer umas dez por mês, poderá atingir um salário bem razoável."



Como ser perito nos tribunais



Para se tornar um perito do juízo, o profissional deverá fazer visita às Varas dos Tribunais, e conversar pessoalmente com o Diretor da Vara ou com o Juiz, e dizer no que poderá ajudar, mostrar suas qualificações, entregar seu currículo atualizado, cartão de visita, e que tipo de laudo poderá fazer para orientar o magistrado nos processos.

Onde é possível atuar? Todas as perícias acontecem no campo Cível, Eleitoral, Criminal bem como na esfera do Trabalho, (Trabalhista – TRT), a última também chamamos de justiça Trabalhista. As áreas Cível e Criminal ocorrem em âmbito Federal ou Estadual, já a do Trabalho, em Federal. As diferenças entre as justiças Federal, Estadual e do Trabalho são as seguintes: na Justiça do Trabalho, as partes são empregados e empregadores (empresas), e os assuntos tratam exclusivamente de relação de trabalho, ou assemelhados. Na Justiça Federal, pelo menos uma das partes é a União ou órgão originado dela, do tipo INSS, Bancos do governo, DNER e demais órgãos. Na Estadual, passam processos comuns em que as partes não estariam incluídas, como possíveis litigantes, nas outras duas modalidades de justiças. A Justiça Estadual, chamamos ao mesmo tempo, de Justiça Comum.

O Conselho Superior de Magistratura determinou pelo Provimento 797/2003 que a nomeação de peritos pelos juízes estaduais está sujeita a procedimento prévio de habilitação.

O Artigo 2º. desse provimento determina qual a documentação que deve ser apresentada para pleitear essa habilitação, a saber:

1 – Currículo com informações sobre formação profissional, qualificação técnica ou científica, experiência e área de atuação para as quais estejam aptos;

2 - Declaração, sob as penas da lei, de que não tem vínculo de parentesco sanguíneo, por afinidade ou civil por linha ascendente, descendente ou colateral, até o quarto grau, com o Juiz e servidores da unidade judiciária em que for atuar;

3 – Cópia de certidões dos distribuidores cíveis e criminais das comarcas da capital e de seu domicílio, nos últimos 10 anos;

4 – Declaração de que não se opõe à vista de seu prontuário pelas partes e respectivos advogados e demais interessados a critério do Juiz;

5 – Outros documentos, a pedido do Juiz.

Parágrafo único - Para os fins do disposto citado no item 2 (dois) e no artigo 13, compreendem-se no conceito de afinidade os vínculos decorrentes de união estável, com o (a) companheiro (a) e parentes.

Artigo 6º - A cada 2 (dois) anos no máximo ou sempre que houver alteração na titularidade da Vara, o interessado deverá atualizar toda a documentação mencionada no artigo 2º, itens 2 (dois) e 3 (três) além de juntar outros documentos de seu interesse ao respectivo prontuário.

Estrutura do Judiciário:

1ª Instância, processo está com os juízes, nas varas e para a sentença em tribunais do estado.

2ª Instância, nesta fase ficam os desembargadores, as câmaras e os acórdãos.

3ª Instância, onde o processo está com os ministros, tribunais superiores, STJ, STF, STE, TST.

Em que instâncias atuam os peritos?

Um perito sempre será nomeado por um juiz de primeira instância, e sempre na esfera judicial. É importante saber disso: nas demais instâncias não existe uma prova pericial, os ministros e desembargadores fazem as análises dos laudos já juntados ao processo e dão seu parecer.

Fonte: APEJESP – Associação dos Peritos Judiciais do Estado de São Paulo

Simplex e rápido

Guilherme Campos está em seu segundo mandato como deputado federal e como presidente da Frente Parlamentar Mista da Micro e Pequena Empresa defende, principalmente, a universalização do Simples Nacional, ou seja, que as empresas sejam enquadradas neste regime de tributação apenas por faturamento, independente do ramo profissional. Na atualização da Lei Geral, sancionada no dia 07 de agosto, a frente conseguiu uma vitória importante: a inclusão do setor de serviços no Simples Nacional, e entre os profissionais, estão os corretores de imóveis. Por ter se aproximado da categoria foi eleito este ano presidente da Frente Parlamentar do Mercado Imobiliário que tem o objetivo de aprimorar a legislação do setor para garantir condições mais justas de trabalho e tributação. Em uma entrevista exclusiva à Revista CRECISP, Guilherme Campos explicou essa questão em detalhes.

O que é o Supersimples nacional? Como funciona?

R: O Supersimples faz parte de uma legislação que atende os preceitos da Constituição Federal que é o tratamento diferenciado para as pequenas empresas. O Artigo 179 da Constituição é a verdadeira reforma tributária que deu certo, a partir desse processo de simplificação da unificação dos impostos, estaduais, municipais facilitando muito a vida do pequeno e microempresário.

Agregou também a figura do MEI que é o Micro Empreendedor Individual e agora com grande novidade, essa última atualização, a inclusão dos prestadores de serviços dentro do Simples.

Quais são suas principais características?

R: As principais características são a simplificação de tributos, menores se comparados aos cobrados anteriormente, e a possibilidade da inclusão das empresas tirando-as da região cinzenta da informalidade.

Quais são as principais alterações propostas pela Lei Complementar 147/14 ?

R: A principal alteração foi a universalização. As empresas têm se enquadrado no Simples, tendo como único critério o faturamento. No passado recente, somente algumas atividades podiam en-

trar, então essa foi a principal mudança, sem falar de uma série de outras mudanças de determinação e de burocracia, colocando em evidência a segunda visita, quando dada pela fiscalização, podendo ocorrer a punição com multa e outras formas de penalidade, a partir da segunda.

Quais as principais vantagens para os corretores de imóveis e as demais categorias?

R: As categorias que podem se encaixar são: os corretores de imóveis, os corretores de seguros, advocacia, fisioterapia, todas as atividades na área da saúde, e os serviços, de modo geral. E as principais vantagens: simplificação e um valor menor a ser pago, e a eliminação da burocracia.





Como o senhor analisa a situação dos micro e pequenos empresários atualmente em termos de carga tributária?

R: Em relação à carga tributária geral do País, eles pagam um patamar bem abaixo, que a média nacional das grandes e médias empresas, e essa diversificação tributária garante a possibilidade de gerar postos de trabalhos, gerando, desta forma, renda.

O senhor acredita que haverá maior arrecadação?

Com certeza, tem muita gente que, na impossibilidade, na dificuldade de pagamento de impostos, opta pela informalidade. A partir do momento em que você tem uma condição que permita às empresas ficarem em dia com os seus tributos, uma condição onde o mercado aceite os tributos inclusos, com certeza, as empresas que estavam na clandestinidade, na informalidade, passarão a atuar na formalidade.

É um passo importante para a reforma tributária?

Já é uma reforma tributária, para as pequenas e microempresas, é um exemplo a ser seguido. Todo mundo prefere pagar o imposto, do que correr o risco de trabalhar na informalidade. Foi um grande ganho, sendo que a frente Parlamen-

tar do Mercado Imobiliário tinha como bandeira número um a inclusão no Simples, e estamos então com um gol na frente.

Como o senhor avalia a criação da Frente Parlamentar Mista do Mercado Imobiliário pelo Sistema Cofeci/CRECI?

É muito importante, este setor está presente no Brasil inteiro. São profissionais qualificados e precisam ter uma defesa, e um acompanhamento na Câmara e no Senado, para que o que for bom para o Brasil possa ser aprovado.

Quais as vantagens que podem ser obtidas pela categoria de corretores de imóveis?

A frente é composta por todos aqueles parlamentares que têm afinidade com o setor, e com esta relação os projetos que são prejudiciais à categoria são tratados de uma forma muito mais atenta, e os que são favoráveis vão ter um enfoque muito mais aprofundado e mais incisivo.

Quais as principais pautas dessa Frente Parlamentar?

A principal pauta para este período de agora, era a inclusão do Supersimples, que já foi conquistada e que já está com um a zero no placar. Nosso objetivo será olhar com atenção tudo o que acontece no dia a dia das empresas.

Os novos rumos da Capital

COM A SANÇÃO DO PREFEITO FERNANDO HADDAD, O PLANO DIRETOR ESTRATÉGICO (PDE) PRETENDE MUDAR O CENÁRIO DA CIDADE DE SÃO PAULO.

O Plano Diretor Estratégico (PDE) foi aprovado pela Câmara Municipal ao final do primeiro semestre deste ano, após polemizar com diversos segmentos da sociedade paulistana. Entre as propostas, estão o adensamento construtivo e populacional, trazendo as moradias mais perto das vagas de trabalho, dos serviços e demais facilidades que a cidade oferece. Também não foram esquecidas questões como a preservação ambiental e a ampliação dos espaços públicos, buscando mudar a paisagem da metrópole.

Após inúmeras audiências públicas, pode-se afirmar, sem dúvida, que a participação popular foi garantida, mesmo que a redação final do Plano não atenda totalmente as reivindicações propostas. No entanto, a previsão é de que algumas mudanças serão bastante significativas.

Na questão do adensamento, por exemplo, o objetivo é incentivar o lançamento de novos empreendimentos em áreas que já tenham uma infraestrutura de transportes ou nas quais haja uma previsão de atendimento. Nesses locais, será possível a construção de prédios maiores, com até quatro vezes o tamanho do terreno. Assim, essas regras poderão ser aplicadas nas áreas próximas aos eixos de transporte de metrô, veículos leves sobre trilhos, trens e monotrilhos.

Em contrapartida, nos bairros onde a mobilidade seja reduzida só serão permitidos prédios com, no máximo, cerca de oito andares, ou 28 metros de altura. As construtoras que quiserem ultrapassar esse limite terão que arcar com a outorga onerosa, uma taxa paga ao município pela ampliação do potencial construtivo da área.

EMBORA TENHA AGRADADO A PARCELA DA POPULAÇÃO QUE BUSCA MORAR MAIS PRÓXIMA DOS LOCAIS ONDE TRABALHA, A MEDIDA CAUSOU UMA CERTA PREOCUPAÇÃO POR PARTE DAS INCORPORADORAS, QUE PREVEEM UMA POSSÍVEL ELEVÇÃO NOS PREÇOS DOS IMÓVEIS POR CONTA DE UM MENOR APROVEITAMENTO DOS TERRENOS DOS BAIRROS.

E, além disso, há a possibilidade de uma supervvalorização das áreas mais centrais devido ao aumento da procura.

Outro ponto que foi abrangido pelo PDE refere-se às moradias populares: as chamadas ZEIS – Zonas Especiais de Interesse Social – espalhadas pela cidade aumentaram de 17 km² para 33 km² e poderão receber cerca de 500 mil unidades habitacionais. Dentre os bairros que foram contemplados com as novas Zeis, regiões centrais como a Santa Ifigênia, Pari, Brás, entre outras, foram incluídas, buscando atender famílias com renda mensal inferior a três salários mínimos.

Uma novidade que o PDE propõe é a utilização mista das fachadas dos edifícios que estejam no eixo dos transportes coletivos e estações de metrô. Assim, prédios residenciais poderão contar com uma área comercial no andar térreo, facilitando a vida dos moradores e comerciantes da região.

Outra proposta é a limitação de vagas de garagem, assunto que já foi abordado na última edição da Revista CRECISP. Esse item do Plano, no entanto, foi bastante criticado pela população, já que a cidade não oferece transporte público suficiente para estimular os paulistanos a abrirem mão dos carros em seus deslocamentos.

Muito embora seja um conjunto de princípios e regras que devem orientar a ação dos agentes públicos e privados que participam e utilizam o espaço público da cidade, o Plano Diretor ainda depende de outras leis mais específicas e objetivas, como a Lei de Parcelamento, Uso e Ocupação do Solo e o Código de Obras e Edificações. Mesmo assim, para uma boa parte dos urbanistas que se manifestaram através da mídia, as medidas mais agradam que desagradam, o que já causa um bom impacto à cidade e à população.



Histórico

O último Plano Diretor era de 2002 e deveria ter sido revisto em 2012. No entanto, essa última reformulação propõe uma dinâmica nova, que busca acompanhar o ritmo frenético da Capital.

Assim, a cidade passou a ser estruturada a partir de cinco dimensões: social, ambiental, imobiliária, econômica e cultural. A organização do município passa agora também pela identificação das macrozonas – com características de urbanização comuns com papéis específicos no crescimento da

cidade. E em cada macrozona existem macroáreas subdividindo o município.

Além disso, São Paulo conta ainda com o Zoneamento, que divide o território de forma mais detalhada, estabelecendo o que é ou não permitido em cada zona, e propiciando uma convivência harmônica entre elas. O Plano Diretor criou algumas zonas novas e definiu outras já existentes. Nas recém-criadas estão as Zonas Predominantemente Residenciais (ZPR), as de Transição (ZT) e as de Desenvolvimento Econômico (ZDE). As ZPR concentram baixa densidade construtiva residencial e permitem comércio e serviços compatíveis. As ZT fazem exatamente

a transição de usos e densidades entre zonas de uso distintas; e as ZDE buscam incentivar e modernizar as atividades industriais que já se encontram ali instaladas.

No que diz respeito à Lei de Parcelamento, Uso e Ocupação do Solo, será ela que colocará em prática o que o Plano Diretor projetou. A legislação vai buscar, a partir de agora, estabelecer os critérios de orientação e a ordenação do crescimento da Capital. Até que a sua revisão seja efetivada, o PDE seguirá promovendo alterações pontuais que podem trazer soluções importantes à vida na cidade. É esperar para ver!



Tudo no Papel


O FECHAMENTO BEM SUCEDIDO DE UM NEGÓCIO PASSA PELA ELABORAÇÃO DE UMA BOA PROPOSTA. E TEM QUE SER POR ESCRITO!

Já vai longe o tempo em que se podia confiar no fio do bigode para selar um compromisso. Hoje, as exigências para se fechar uma transação são cada vez maiores e tudo precisa ser sacramentado através de contratos, escrituras e documentos que possam assegurar a validade da negociação. É impossível e inviável que se confie apenas na palavra das partes no momento da compra ou locação de um imóvel.

A oferta oral não tem nenhum valor legal em uma transação imobiliária e, por isso, o cor-

retor deve ficar atento para dar início a uma negociação através de uma proposta escrita, bem detalhada, assinada, que possa proporcionar ao proprietário a certeza de que aquela oferta não é apenas uma especulação.

Segundo o advogado especializado em Direito Empresarial, Contratual e Imobiliário, **Sérgio Garcia Martins**, o corretor, em geral, não encontra muitas dificuldades para obter a anuência das partes para a assinatura de uma proposta. "Uma vez bem detalhada e considerando-se que ambas as partes têm interesse no negócio, não vejo dificuldade em se obter a assinatura delas."



Ele alerta, no entanto, que há algumas diferenças entre o que chamamos de proposta e uma simples oferta. "A proposta é um documento formal e minucioso que, em linhas gerais, obriga o proponente e aquele que a aceita. Já a oferta não se caracteriza por qualquer formalidade e pode constituir-se em um mero panfleto publicitário.

É bom lembrar, no entanto, que se esse panfleto contiver qualquer informação mais apurada, como por exemplo, preço, condições de pagamento, promessa de isenção de despesas de escritura e impostos, etc., ele acaba constituindo-se em uma proposta, só podendo ser revogada pela mesma via da divulgação e desde que essa faculdade tenha sido ressalvada na oferta realizada.”

Quando se trata de locação, em função da Lei do Inquilinato, o dono do imóvel deve notificar o inquilino de sua intenção de venda, mas nada impede que esse locatário se antecipe e apresente uma proposta ao locador. Esse pode ser considerado um documento de “mão dupla”.

O corretor de imóveis não é obrigado a redigir a proposta, mas se estiver empenhado em prestar a assessoria mais completa ao seu cliente, pode incumbir-se dessa tarefa, apresentando a mesma ao proprietário do imóvel, colhendo sua assinatura e, entregando-a ao interessado. “Seja por obrigação do vendedor oferecer o imóvel ao inquilino, seja no caso de uma compra e venda em que não haja vínculo locatício com o imóvel, entendo que a função do Corretor em uma transação imobiliária não é, unicamente, aproximar as partes. Pela experiência e o conhecimento que ele tem, o Corretor deve auxiliá-las na concretização do negócio.”

O principal objetivo da proposta é proporcionar segurança jurídica aos negócios imobiliários. Por essa razão, quando aceita, ela cria um vínculo entre as partes, fazendo com que a transação só não se efetive se houver a imposição de alguma condição.

Martins comentou também que, embora a lei não defina um prazo fixo para a validade da proposta, o artigo 428 do Código Civil, que trata dessa questão, menciona que ela deixa de ser obrigatória em determinadas situações. “Não havendo na lei a estipulação de um determinado prazo, podemos fixar o prazo que melhor convier às partes.”

O mesmo artigo também estabelece que a proposta deixa de ter força vinculante se:

- feita sem prazo à pessoa presente, não foi imediatamente aceita;
- feita à pessoa ausente, tiver decorrido tempo suficiente para chegar a resposta ao conhecimento do proponente;



- feita à pessoa ausente, não tiver sido expedida resposta dentro do prazo dado;
- antes dela ou simultaneamente, chegar ao conhecimento da outra parte a retratação do proponente.

Engana-se, entretanto, quem pensa que a proposta é um quesito obrigatório para a concretização do negócio. Na verdade, antes de ser uma obrigação, ela representa uma garantia de que a transação transcorrerá a contento e sem intercorrências.

“Ela é o momento inicial da formação de um contrato”, explicou Martins. “É por intermédio da proposta, que se traçam as regras básicas do negócio, regras essas, das quais as partes não poderão se afastar, sem o consentimento da outra, até a concretização do negócio.”

Prova

O advogado lembrou, ainda, a importância da proposta nos casos de contestação judicial, se o corretor for passado para trás em seus honorários. Nessas situações, o documento pode servir como prova para buscar esses valores em juízo. Outro detalhe importante é que a proposta, uma vez aceita e descumprida, sujeita o infrator a cumpri-la em procedimento judicial. “O procedimento para exigir-se o cumprimento da proposta é a Ação de Obrigação de Fazer. Se o descumprimento for do vendedor, poderá o comprador cumular (acumular) essa ação com uma Ação de Consignação em Pagamento, depositando o preço ajustado para a compra do imóvel. Se o descumprimento for do comprador, a mesma Ação de Obrigação de Fazer poderá ser ajuizada contra ele, cumulando-a com as Perdas e Danos, que o vendedor porventura possa ter sofrido, em razão do descumprimento”, completou Martins.

Processo inscricionário

A COMEÇAR PELA FORMAÇÃO ACADÊMICA, O PERÍODO DE ESTÁGIO E O PROCESSO DE INSCRIÇÃO JUNTO AO CRECI, ÓRGÃO REGULAMENTADOR DA PROFISSÃO PRESENTE EM TODOS OS ESTADOS, HÁ UMA SÉRIE DE PROCEDIMENTOS NECESSÁRIOS PARA QUE O PROFISSIONAL POSSA EXERCER SUA FUNÇÃO CONFORME AS NORMAS PREVISTAS EM LEI.

Com aumento do poder aquisitivo de empreendedores e famílias, através de habilidades e estratégias que são adotadas quando a economia é favorável, em paralelo, há uma alta na demanda pelo tão sonhado imóvel. E nesse processo, o corretor de imóveis não é apenas um negociador, ele é parte imprescindível da realização de um ideal presente nos planos de muitos brasileiros: a casa própria.

Desde a aprovação da Lei Federal 6.530, em 12 de maio de 1978, que regulamenta a profissão do corretor de imóveis, compete somente ao possuidor do título de Técnico em Transações Imobiliárias, ou pessoa jurídica inscrita nos termos da lei, o exercício da intermediação na compra, venda, permuta e locação de imóveis, podendo, ainda, opinar quanto à comercialização imobiliária. Para se tornar o profissional que auxiliará a

sociedade a atingir seus objetivos dentro deste segmento, é preciso seguir três passos importantes, antes da atuação como corretor de imóveis. O primeiro passo é procurar uma instituição de ensino credenciada e autorizada, regularmente reconhecida pelos órgãos oficiais, que ofereça os seguintes tipos de cursos:

- Curso Técnico em Transações Imobiliárias
- Curso Superior Sequencial e Tecnológico de Ciências Imobiliárias e/ ou Gestão de Negócios Imobiliários

Além de possuir o 2º grau do Ensino Médio completo, sem tais títulos de formação, não há a possibilidade de exercer a função de corretor de imóveis. Para a verificação da idoneidade da Instituição responsável por cada curso, é possível realizar uma consulta prévia de acordo com a opção escolhida.





Para o Curso de Técnico em Transações Imobiliárias, do módulo à distância, os interessados encontrarão informações através do Conselho Estadual de Educação. Já para a opção com aulas presenciais, a Diretoria de Ensino da Jurisdição que pertence a Escola escolhida poderá ser consultada. Quem optar pelo curso Superior Sequencial e Tecnológico de Ciências Imobiliárias e/ou Gestão de Negócios, tanto para os módulos à distância ou presenciais, é possível se certificar da competência de cada um através Ministério da Educação e Cultura.

Após a matrícula e mantida a frequência regular no curso, poderá ser exigido ao aluno a realização de estágio obrigatório, o segundo passo, como um requisito para a aprovação e obtenção do diploma. Caso a regra seja definida, este deverá requerer junto ao CRECI o registro de estágio, pelo próprio site do órgão, onde há um roteiro com a lista de documentos e todas as instruções necessárias para o estágio supervisionado, que pode ser preenchido no ambiente virtual, ou de forma física, seguindo a ordem cronológica da numeração de cada formulário. São eles:

- Requerimento da inscrição de estagiário
- Termo de concessão
- Termo de ciência
- Documento "Campo para digitalização", com a assinatura do requerente, a digital do polegar direito e uma foto, no formato 3x4 colorida, recente, de frente e em trajes formais (homens com camisa social e gravata e mulheres com trajes sociais)
- Declaração de e-mail
- Pedido(s) de certidão(s) de regularidade

Se a opção de preenchimento for pelo caminho virtual, os boletos para recolhimento das devidas taxas serão obtidos no mes-

mo ato, e na segunda opção, serão entregues por ocasião do protocolo da documentação em quaisquer das Delegacias Seccionais ou Sub-regionais do Conselho, ou também numa das unidades disponibilizadas no Poupatempo Santo Amaro, Itaquera e São Bernardo do Campo. Para tanto, o estagiário deve munir-se dos documentos originais e cópias simples ou autenticadas, listados na página principal do site do CRECISP: www.crecisp.gov.br. Ao lado esquerdo, basta acessar a opção "Formulários Secretaria" para obter os links dos documentos necessários e do passo a passo para finalizar esse processo.

A duração máxima do estágio é de 6 meses, e caso o curso ainda não tenha sido concluído, ele poderá ser prorrogado pelo mesmo período, desde que todas as formalidades dispostas no roteiro do processo de inscrição para estagiários sejam atendidas.

O terceiro passo é o pedido de registro da inscrição definitiva do profissional, após a conclusão do curso e a obtenção do respectivo diploma, devidamente regularizado pela Secretaria Estadual de Educação, através do Portal operacional, GDAE (Gestão Dinâmica da Administração Escolar). Há uma série de documentos necessários que devem ser preenchidos, impressos, e juntos ao comprovante da taxa de pagamento administrativa, levados à sede do Conselho ou à Delegacia Sub-Regional/Seccional mais próxima, para protocolizar o pedido.

Os documentos e comprovantes para tal procedimento são:

- Requerimento de inscrição definitiva no Conselho
- Original e cópia simples do diploma de Curso Superior Sequencial de Ciências Imobiliárias/Gestão de Negócios Imobiliários ou do diploma de Técnico em Transações Imobiliárias, com o número de registro no GDAE, da Secretaria da Educação, que pode ser obtido através do site:

<http://www.gdae.sp.gov.br/gdae/publica/ConsultaPublica.jsp>



Aos diplomas expedidos antes de 2001, devem ser anexados a "Lauda" publicada no Diário Oficial ou "Visto Confere" do Supervisor pertencente à Diretoria de Ensino de jurisdição da respectiva escola. E caso o diploma tenha sido emitido em outro estado, também deverá ser anexada ao certificado, a "Lauda" publicada no Diário Oficial.

- Original da carteira de estagiário (a) fornecida pelo CRECI/SP;
- Cópia autenticada ou simples com a apresentação do original da cédula de identidade, do CPFMF, do título de eleitor e, no caso de homens até 45 anos de idade, do comprovante de quitação com o serviço militar;
- Cópia autenticada ou simples com a apresentação do original da certidão de estado civil, para pessoas solteiras - certidão de nasci-

mento, pessoas casadas - certidão de casamento e no caso de pessoas separadas judicialmente ou divorciadas, certidão de casamento, com os devidos registros;

- Se o requerente for estrangeiro, deverá apresentar a comprovação de permanência legal e ininterrupta no País, acompanhada de cópia autenticada da carteira de identidade (RNE).
- Cópia autenticada ou simples com a apresentação do original do comprovante de residência devidamente atualizado, em nome do (a) requerente,
- Certidão de Distribuidor Cível e de Família da Comarca de residência do (a) requerente;
- Certidão de Distribuidor Criminal da Justiça Estadual da Comarca de residência do (a) requerente;
- Certidão da Justiça Federal - SP, abrangendo os últimos cinco anos (validade 60 dias); que poderá ser adquirida através do site:

www.jfsp.jus.br





- Certidão de Objeto e Pé, caso o requerente tenha sido condenado (a) ou estiver em processo judicial

- Termo de ciência das condições para o recebimento da carteira profissional

- Documento "Campo para digitalização", com assinatura e uma fotografia 3x4 colorida, recente, de frente, sem moldura, sem indicação de data, com a expressão natural, em trajes formais, homens com camisa social e gravata (preferencialmente com paletó) e mulheres com trajes sociais;

- Formulário do CENSO COFECI, preenchido e assinado.

- Preenchimento da declaração de comunicação através de endereço eletrônico.

Quando o processo de inscrição for deferido pelo Plenário do Conselho, o recolhimento do valor correspondente à anuidade proporcional do exercício, através de boleto a ser enviado pelo e-mail informado e/ou pelo correio ao endereço

residencial, deverá ser efetuado. Após a confirmação do recolhimento, o ofício de convocação, será expedido num prazo médio de 20 dias, para a Sessão Plenária Solene de entrega da credencial.

Um procurador poderá assinar o requerimento e as declarações solicitadas, porém, deverá ser apresentado o competente instrumento de mandato, com firma reconhecida. Qualquer pessoa, em nome do requerente, poderá dar entrada a seu pedido de inscrição, entretanto, somente o próprio solicitante poderá receber a carteira profissional, e a devolução do diploma original ou certificado, na cerimônia de Solenidade. O processo de inscrição, antes de ser referendado pelo Plenário do Conselho, é submetido à análise de uma Comissão, que poderá antes de elaborar o seu parecer, solicitar informações ou documentos adicionais. Em condições normais toda essa tramitação, desde o protocolo do requerimento até a solenidade de entrega da carteira profissional leva-se em média 30 dias.

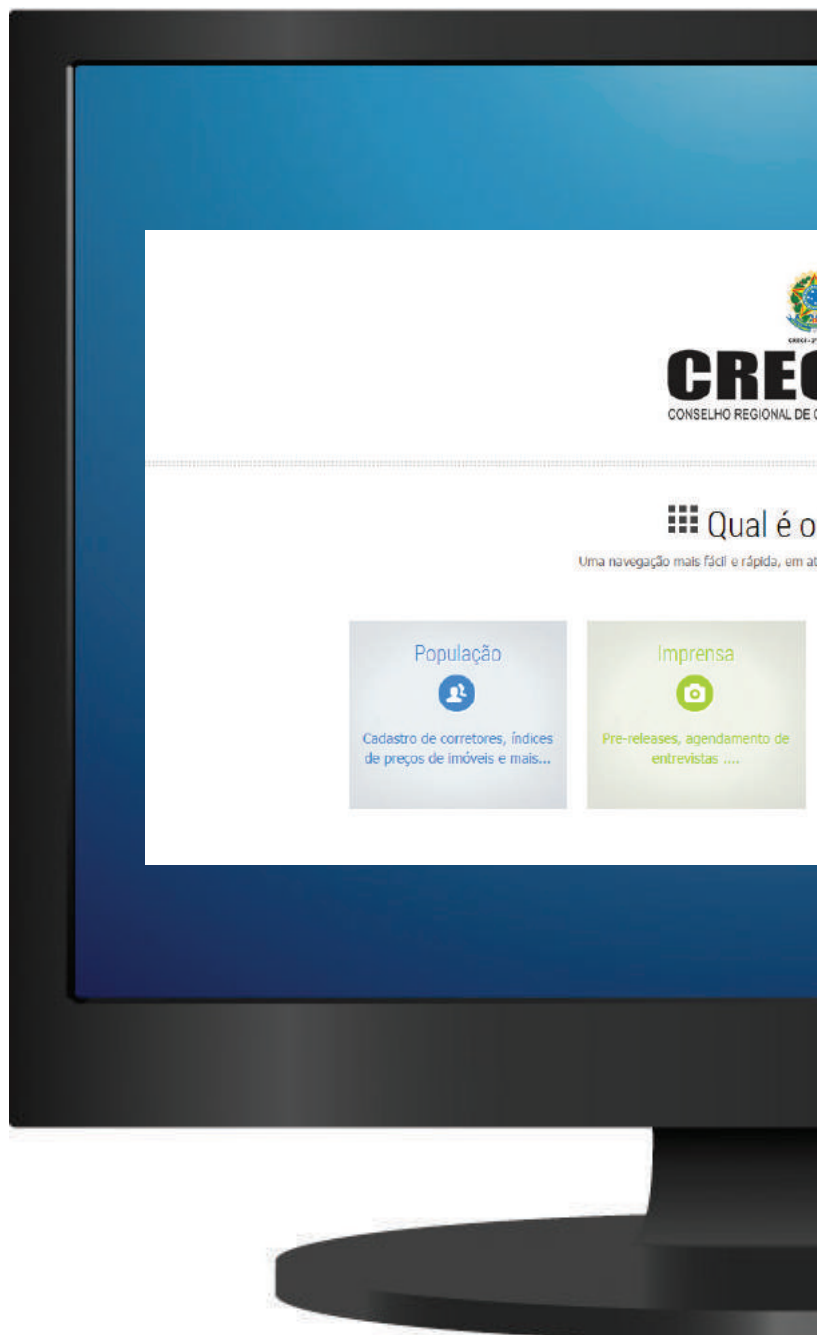
Todos que tiverem eventuais dúvidas poderão esclarecê-las através do endereço eletrônico:

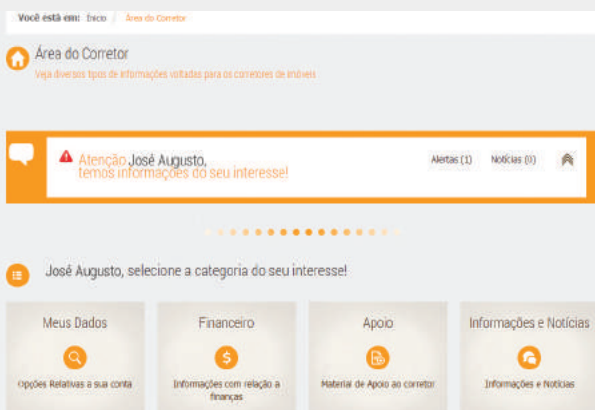
secretaria@crecisp.gov.br

Rapidez e segurança sob medida

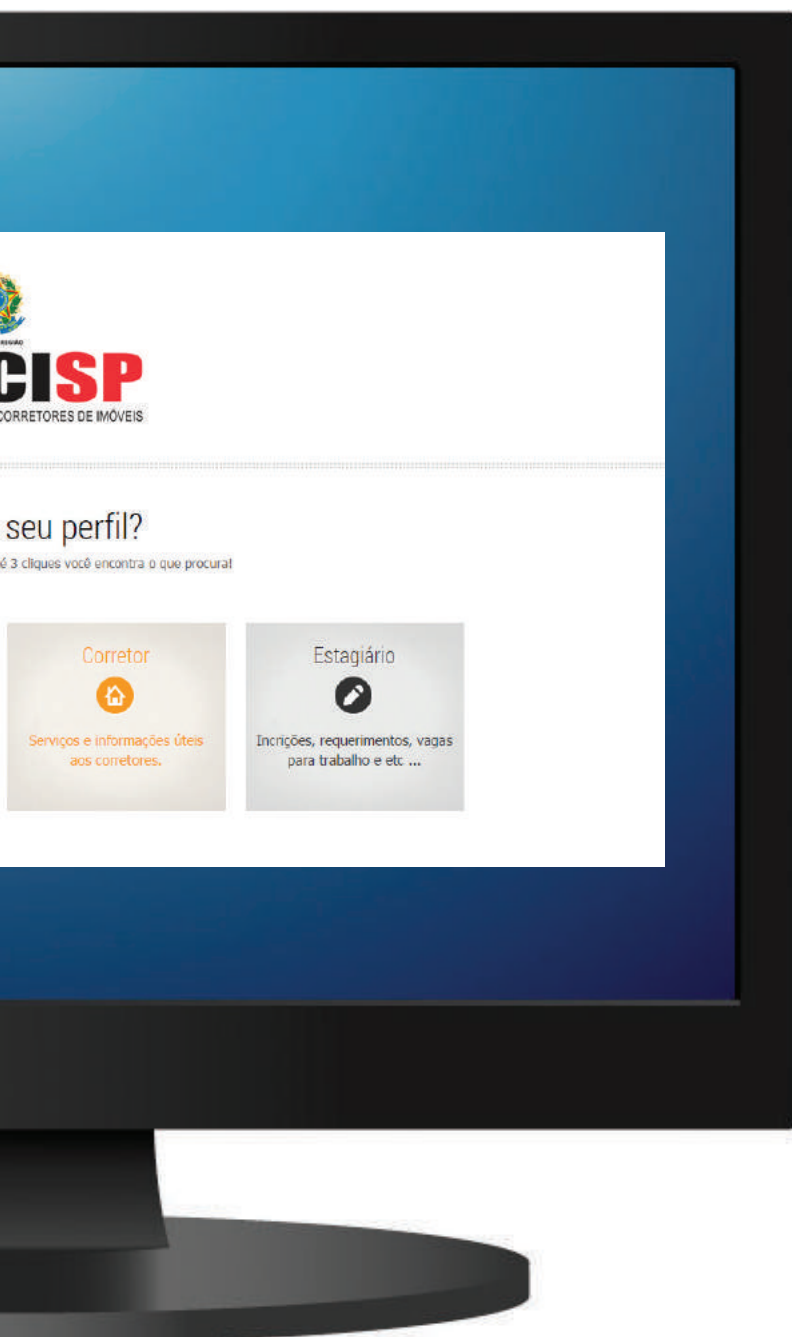
Com a grande quantidade de dados que o CRECISP passou a fornecer às mais diversas parcelas da sociedade através de seu site, muitos profissionais e a população como um todo utilizaram os serviços disponíveis na plataforma, para várias finalidades. Após ser constituído há quase uma década, as informações oferecidas no site aumentavam de quantidade e tornavam-se mais complexas, somadas a uma interface poluída e desatualizada, o que tornava determinada tarefa uma verdadeira “caçada” aos dados, pois sua usabilidade era obsoleta e dificultosa.

Ao navegar pela nova interface no site do CRECISP, não somente os corretores de imóveis, mas os estagiários, a imprensa, e a população como um todo, encontrarão mudanças que os auxiliarão na exploração, e acesso aos conteúdos de forma distribuída por grupos de interesse. Esta é a principal novidade nessa reformulação, pois o site anterior disponibilizava suas informações da mesma forma e no mesmo lugar, isto é, todos que buscavam determinado serviço, passavam por caminhos desnecessários e encontravam dificuldades na localização de um material específico, o que tornava o acesso mais moroso. A grande mudança do ambiente é um campo de interação mais leve e orientado. Pois cada segmento de interesse é dividido por cor, facilitando a integração. O Corretor não precisa ter acesso ao conteúdo destinado aos estagiários, e esta característica converge perfeitamente no conceito de no máximo três cliques até a obtenção de qualquer material desejado.





AO NAVEGAR PELA NOVA INTERFACE NO SITE DO CRECISP, NÃO SOMENTE OS CORRETORES DE IMÓVEIS, MAS OS ESTAGIÁRIOS, A IMPRENSA, E A POPULAÇÃO COMO UM TODO, ENCONTRARÃO MUDANÇAS QUE OS AUXILIARÃO NA EXPLORAÇÃO, E ACESSO AOS CONTEÚDOS DE FORMA DISTRIBUÍDA POR GRUPOS DE INTERESSE.



Cada tipo de usuário possuirá um campo exclusivo, dividido por parcela de interesse e cor: os corretores de imóveis serão representados pela cor laranja; os estagiários, pelo cinza; o verde corresponderá a área destinada à imprensa; e a cor azul figura o espaço reservado à população em geral. Para cada perfil, haverá seus respectivos assuntos e tópicos, que no antigo cenário do site, quase nunca eram compartilhados entre si.

Além da forma de distribuição dos conteúdos, o novo portal conta com um sistema que se molda às buscas realizadas, pois a medida que o usuário utiliza regularmente determinados serviços disponíveis no site, a plataforma armazena e assimila os recursos com maior uso, fazendo com que apareçam atalhos numa área de destaque, com os últimos dados procurados, ou auto-preenchimento de formulários cuja utilização é frequente, sempre que o interessado voltar a acessar o site.

A comunicação entre o CRECISP e o usuário também ganhou nova formulação, agora as mensagens provenientes dos diferentes segmentos dentro do Conselho, não serão mais enviadas por email ou por SMS, elas serão centralizadas num repositório dentro do próprio portal, onde ficarão arquivadas por tipo e por prioridade, e distribuídas entre os corretores de imóveis. Porém as informações ou comunicados mais importantes e alertas em relação à condição cadastral dos corretores ainda serão enviados, também pelo correio eletrônico e dispositivo móvel, e cada usuário será responsável pela escolha de receber ou não os avisos.



Já em relação à parte operacional, os comunicados poderão ser diretamente emitidos aos corretores através da presidência, ou de outros departamentos habilitados para tal finalidade. Em contrapartida, as mensagens enviadas pelos corretores através dos canais de comunicação existentes no site, como o Fale Conosco, Fale com o Presidente e Denúncias, dentre as solicitações realizadas, também serão mantidas

em repositórios, administrados pelos departamentos competentes de acordo com cada caso, para que não haja a perda do histórico ou da origem das ocorrências.

Agora, mais moderna e expansiva, além de oferecer atendimento exclusivo a cada usuário, a nova página também se adaptará à visualização em qualquer plataforma, seja desktop, tablets, ou smartphones.



Seguro fiança: garantia de aluguel

SAIBA COMO TRAZER TRANQUILIDADE A PROPRIETÁRIOS E INQUILINOS.

O seguro fiança é uma modalidade de contrato que tem por finalidade garantir ao locador de um imóvel o recebimento do aluguel, encargos e eventuais prejuízos de uma locação por conta da inadimplência do inquilino. O artigo 757 do Código Civil define este contrato de seguro: “pelo contrato de seguro, o segurador se obriga, mediante o pagamento do prêmio, a garantir interesse legítimo do segurado, relativo a pessoa ou coisa, contra riscos predeterminados”.

O seguro-fiança está previsto como uma das modalidades de garantia estabelecidas de forma taxativa no artigo 37 da Lei 8.245/1991 e através dele a seguradora se obriga para com o locador, mediante o pagamento do prêmio pago, em regra pelo, locatário, à indenização pelos prejuízos experimentados pelo locador com o inadimplemento no pagamento dos aluguéis ou

com estragos no imóvel.

Segundo o advogado, Luiz Antonio Scavone Junior para contratar o seguro-fiança é necessário pagar prêmio do seguro, inserir cláusulas impostas pela seguradora para garantir, por exemplo, o direito dela – seguradora – se reembolsar do que pagou a título de sinistro ao locador (aluguéis em atraso, estragos e encargos) em ação que moverá contra o locatário após o despejo.

“O principal requisito é a aceitação, pela seguradora, do risco pelo contrato, o que ela faz depois de analisar o perfil do locatário e suas informações cadastrais. A utilização do seguro-fiança pode evitar o aborrecimento de se passar pelo constrangimento dos desagradáveis pedidos de favor aos fiadores, além do dispêndio excessivo com cauções em dinheiro e os inconvenientes da caução em bens móveis e imóveis, outras modalidades previstas na Lei do Inquilinato”.

O advogado Alessandro Schirrmeister Segalla ressaltou que um dos golpes mais frequentes seria o de contratar o seguro-fiança por intermédio de falsos corretores de seguro que simulam a contratação apenas para ficar com o dinheiro do prêmio.

“Outro muito comum é o de prometer determinadas coberturas contratuais no ato da contratação da garantia, mas não prevêê-las nas apólices. Com isso, o locador fica extremamente vulnerável por ter sido privado da garantia. Para evitar esses golpes comuns, aconselho que seja verificada a idoneidade dos corretores de seguros com os quais se contrata, bem como a leitura atenta da proposta de seguro e da apólice para que sejam evitadas surpresas. O contrato de seguro é de adesão, o que significa que as suas cláusulas não são alteradas pelos contratantes, razão pela qual o locador deve ficar atento às coberturas contratadas para não ser pego de surpresa”.

Scavone destacou que esta ferramenta não é muito utilizada e se fosse, seria possível verificar drástica redução dos custos, vez que somente o aumento do contingente de segurados possui o condão de reduzir o valor dos prêmios, o que a tornaria extremamente vantajosa em relação às demais modalidades de garantia, sendo que o principal motivo desse baixo índice de utilização do seguro-fiança está na sua própria regulamentação.

O seguro fiança é regulamentado pela Resolução CNSP nº 202, de 2008, que fixa as características gerais dos contratos de seguro de fiança locatícia e pela Circular nº 347 da SUSEP (Superintendência de Seguros Privados). O art. 5º da Resolução CNSP nº 202/2008 estipula que a vigência do seguro fiança deve ser a mesma do contrato de locação:

Art. 5º. O prazo de vigência do contrato de seguro de fiança locatícia é o mesmo do respectivo contrato de locação, na forma regulamentada pela SUSEP.

A regra é evidente ante o art. 39 da Lei 8.245/1991 segundo o qual “salvo disposição contratual em contrário, qualquer das garantias da locação se estende até a efetiva devolução do imóvel, ainda que prorrogada a locação por prazo indeterminado, por força desta Lei.”

Não obstante todas as vantagens, como dito, o seguro-fiança vem sendo pouco utilizado e, além do custo, que em tese não existe nas outras modalidades, principalmente, encontra motivo, como dito, nas exigências e limitações impostas pela Circular nº 347, art. 12, § 1.º, expedida pela Superintendência de Seguros Privados:

Art. 12 O prazo de vigência do contrato de seguro de fiança locatícia é o mesmo do respectivo contrato de locação.

§ 1º Na hipótese de prorrogação do contrato de locação por prazo indeterminado, ou por força de ato normativo, a cobertura do seguro somente persistirá

mediante aceitação de nova proposta por parte da sociedade seguradora.

Aliás, é de se dizer que os termos dessa circular são praticamente ininteligíveis e inacessíveis ao leigo.

Importante ressaltar, paralelamente, que o artigo 41 da Lei 8.245/1991 impõe que o seguro-fiança abranja a totalidade das obrigações do locatário, ou seja, todas aquelas estipuladas no contrato de locação que, afinal, visa garantir. Trata-se de exceção à regra do artigo 1.432 do Código Civil pelo princípio da especialização, vez que não há margem para negociação de coberturas no contrato:

Art. 41. O seguro de fiança locatícia abrangerá a totalidade das obrigações do locatário.



A norma contida na Lei 8.245/1991 é cristalina, não diz que poderá abranger, diz: "abrangerá".

Entretanto, normalmente, os contratos de seguro-fiança são estipulados com espécies de coberturas distintas que, afrontando o texto legal, não garantem todas as obrigações.

Com efeito, há cobertura básica, que garante apenas o aluguel, acrescido dos encargos, outra, mais sofisticada, que prevê ressarcimento por danos no imóvel e uma terceira modalidade que adiciona multas contratuais.

No mais, a restrição imposta pela Circular nº 347 da SUSEP, que somente garante cobertura no caso de prorrogação legal do contrato de locação se houver aceitação da proposta – dando a entender que pode ser recusada – fere o já mencionado art. 39 da Lei do Inquilinato, que exige que a garantia persista até a efetiva entrega das chaves.

Vale observar que a restrição imposta pela seguradora, ainda que acrescida ao contrato, não se trata de disposição contratual "entre as partes", já que tratar-se-á, quando muito, de condição imposta pela seguradora que é garantidora e não parte da relação jurídica "ex locato". No direito das obrigações, garantidor não é o obrigado, mas o responsável.

Tenha-se presente que, neste ponto, as empresas seguradoras se amparam no texto da Circular nº 347, art. 12, § 1.º, para restringir as coberturas do seguro-fiança.

Entretanto, circular não é lei, não consta da enumeração do artigo 59 da Constituição Federal, não podendo, jamais, restringir direitos e impor obrigações e, tampouco, inovar a ordem jurídica, inferência que se extrai do disposto no artigo 5º, inciso II, da Constituição Federal: ninguém será obrigado a fazer ou deixar de fazer alguma coisa senão em virtude de lei.

Pergunta-se, se o contrato contiver todas as obrigações acima (aluguéis, encargos, danos no imóvel e multas), como fica o seguro contratado no período de prorrogação legal diante do texto expresso do artigo 39 da Lei 8.245/1991, que colide com o art. 12, § 1º da Circular nº 347 da Susep, da qual falamos?

Há insegurança gerada pela própria regulamentação, que deveria se restringir em acompanhar a lei e, nessa exata medida, impor a cobertura total e durante todo o prazo contratual, salvo se as partes expressamente entendessem por convencionar diversamente.



Novos ou usados?

AS VANTAGENS E DESVANTAGENS DE CADA SEGMENTO PARA A MELHOR ARGUMENTAÇÃO DO CORRETOR.

O que é mais vantajoso para o corretor: negociar imóveis novos, na planta ou usados? Quais as vantagens e desvantagens de cada nicho de mercado? E os argumentos que podem ser usados na negociação? Para saber as respostas dessas e de muitas outras questões, é necessário contar com uma boa bagagem na profissão. Um corretor de imóveis iniciante talvez tenha mais dificuldades até identificar qual a área em que melhor se adapta e onde poderá ter mais sucesso em sua carreira. A dica, portanto, é conhecer o que cada segmento pode oferecer e fazer um balanço a respeito de como seria a atuação do profissional com um determinado tipo de imóvel.

Vamos começar pelos imóveis na planta. O corretor que trabalha com esse segmento pode, efetivamente, ser considerado um “vendedor de sonhos”. Ele trabalha com o impalpável, mexe com o imaginário do interessado e cria uma expectativa única àqueles que fecham o negócio. Mas a argumentação do profissional que atua com imóveis na planta não pode apenas se embasar nessa questão. Esse nicho de mercado pode significar uma ótima opção para quem pretende economizar no investimento e também para quem não tem pressa para se mudar.

As condições de pagamento também são diferenciadas, pois durante a obra há uma certa flexibilidade por parte das construtoras. É preciso





ter cuidado, no entanto, a partir do momento em que o comprador assumir um financiamento com uma instituição bancária, pois nem sempre há um esclarecimento sobre esse assunto. O corretor deve preparar o comprador para essa outra etapa da aquisição, para que não venha a ter problemas futuros, quando da entrega das chaves.

Em geral, quando a aquisição é feita na planta, o comprador consegue economizar, em média, 30% em relação ao valor do empreendimento pronto. Assim, se o interessado estiver adquirindo o imóvel para vendê-lo ao término da construção, poderá obter um bom lucro com o negócio.

Ao comprador que busca sua futura moradia, o corretor pode ainda oferecer a vantagem da personalização do imóvel, com a execução de alterações no projeto original que podem ser implantadas, caso a construtora admita.

Outra boa dica para o corretor desse segmento é fazer algumas visitas no entorno do local onde o empreendimento será construído, verificando a existência de infraestrutura de transportes, escolas, supermercados, hospitais nas proximidades. É bom buscar informações sobre feiras livres na rua do empreendimento, e conferir junto à Prefeitura sobre possíveis legislações específicas do local. Com isso, o corretor terá uma ampla gama

de vantagens que poderá explicitar no momento da negociação, mantendo o comprador ciente a respeito de todas as características do imóvel.

É obrigação do profissional alertar o comprador sobre os procedimentos no caso de atrasos na entrega da obra. Em geral, as empresas têm um prazo de 180 dias, antes ou depois, de variação na data estabelecida no contrato e imprevistos sempre podem acontecer.

Quanto à questão da segurança, tão importante nas grandes cidades, os condomínios mais novos podem apresentar um controle melhor de acesso ao prédio, com áreas de melhor visibilidade, muradas e com guaritas mais seguras.

E no que diz respeito às despesas pós-entrega, o comprador terá mais garantias ao se ver amparado pela construtora que realizou a obra. Pelo que está previsto no Código de Defesa do Consumidor e no Código Civil, a construtora deve oferecer uma garantia que varia de 90 dias – para pequenos defeitos em válvulas sanitárias, portas, fechaduras, etc -, um ano, a partir da entrega das chaves, para problemas ocultos – como vazamentos ou defeitos que não tenham sido causados pelo mau uso – até cinco anos, para falhas na estrutura do imóvel, que afetem sua solidez e segurança.

Usados

Os imóveis usados, também conhecidos como “de terceiros”, podem representar uma boa alternativa para quem precisa mudar-se de imediato. Mas como em toda compra, há vantagens e desvantagens a analisar.

Quando o corretor apresenta uma casa ou apartamento mais antigo, é comum que o interessado se surpreenda com o tamanho do imóvel. Em geral, as metragens são maiores e os preços podem ser mais acessíveis em razão da data da construção.

Caso o comprador não disponha do valor total, os bancos concedem financiamento para até 80% do valor da propriedade, o que pode facilitar a aquisição. Mas é bom alertar o cliente para possíveis custos com reformas, especialmente nas partes hidráulica e elétrica do imóvel, por conta de sua idade.

Normalmente, as casas e apartamentos mais velhos não contam com uma estrutura elétrica moderna e dispõem de uma quantidade menor de tomadas por cômodo, além de não terem sido projetados para suportar muitos equipamentos. Assim, se a compra for para investimento, as reformas também podem proporcionar uma valorização para o caso da revenda.

Em geral, os apartamentos mais antigos costumam apresentar valores de condomínio um pouco mais elevados, por terem sofrido reajustes ao longo dos anos. Além disso, os clientes que buscam amplas áreas de lazer, certamente vão se decepcionar nesse segmento. A maior parte dos condomínios mais antigos não conta com essas facilidades que são uma tendência atual. Com isso, o comprador pode argumentar que é mais vantajoso adquirir um imóvel em um condomínio-club e, ainda, pagar taxas menores mensalmente. Cabe ao corretor identificar em qual perfil o cliente se enquadra melhor.

Um apartamento antigo, com 90 m², geralmente irá contar com apenas dois dormitórios, ao passo que nos mais novos, essa metragem comporta até quatro dormitórios, dependendo da planta.

Como profissional responsável por oferecer a melhor assessoria ao cliente, o corretor precisa conhecer muito bem as vantagens e desvantagens das duas opções e ter argumentos para se sair bem em todas as negociações.



Conselho perde vice-presidente

WALTER ALVES DE OLIVEIRA FALECEU NO DIA 30 DE OUTUBRO, EM SÃO PAULO, VÍTIMA DE PROBLEMAS CARDÍACOS.

O vice-presidente do CRECISP, Walter Alves de Oliveira, vai deixar, sem dúvida, muita saudade aos colegas, diretores e funcionários do Conselho que conviveram com ele. Corretor de imóveis há mais de 35 anos, Walter Alves se orgulhava da profissão que lhe proporcionou a conquista de todo o seu patrimônio.

Formado em Ciências Contábeis, trabalhou muito tempo nessa área, antes de perceber seu talento para a comunicação e para as vendas. Conheceu o mercado imobiliário em 1978 e logo se tornou um expert na cidade de Ribeirão Preto, onde teve grande atuação.

Quando mencionava a atividade, o vice-presidente afirmava sobre a necessidade de os corretores entenderem do assunto para terem sucesso. "Ao contatar

uma pessoa, devem se envolver com ela, com toda a família, para saber qual a sua necessidade, e adequar seu sonho à sua possibilidade financeira", explicava.

Grande entusiasta do trabalho de fiscalização, contribuiu efetivamente com a atuação do Conselho no âmbito federal, deixando esse legado a seus quatro filhos, todos corretores de imóveis.

Acometido por graves complicações cardíacas, Walter Alves faleceu no último dia 30 de outubro, não sem antes deixar uma grande herança como profissional e ser humano.





Você sabe como calcular?

NO MOMENTO DA DECLARAÇÃO DO IMPOSTO DE RENDA, É PRECISO ESTAR ATENTO PARA OS CÁLCULOS DO LUCRO OBTIDO COM IMÓVEIS.

Todos os anos, as dúvidas se acumulam quando chega a hora da declaração do IR. Por essa razão, é necessário revisar o que a lei determina no caso do lucro obtido com as transações imobiliárias para não correr o risco de “cair na malha fina” por falta de informação.

Os clientes que negociaram seus imóveis com o intuito de obter um bom lucro podem ser pegos de surpresa ao descobrirem que terão que pagar um imposto muito alto sobre esse ganho.

Em geral, quando um imóvel é negociado, o vendedor paga 15% sobre o ganho de capital obtido com essa transação, ou seja, sobre a diferença entre o valor de compra informado na declaração e o valor de venda. Assim, se o cliente vendeu um imóvel por R\$ 100 mil que em seu IR havia sido declarado por R\$ 80 mil, deverá pagar 15% sobre R\$ 20 mil, quitando esse tributo até o último dia útil do mês seguinte ao da venda.

Na dúvida, o vendedor pode fazer o download, no site da Receita Federal, do Programa de Apuração de Ganho de Capital, que calcula o imposto, emite o DARF e, posteriormente, disponibiliza essa informação para a Declaração de Ajuste Anual do Imposto de Renda do ano seguinte.

TAMBÉM É ESSENCIAL QUE SE FAÇA UM BOM PLANEJAMENTO TRIBUTÁRIO, VISANDO ECONOMIZAR OU, PELO MENOS, MINIMIZAR O IMPACTO DESSE IMPOSTO NA VENDA DO IMÓVEL.

Uma das primeiras questões que deve ser considerada é a compra de outra propriedade residencial em até 180 dias após a venda do imóvel. Dessa forma, pode-se obter a isenção da tributação de ganho de capital. Mas, atenção: essa medida só vale para pessoas físicas e em imóveis com fins de moradia. Além disso, a venda precisa ser efetivada antes da compra, caso contrário incidirá tributação normalmente. Outro detalhe importante é lembrar que esse benefício só pode ser usufruído uma vez a cada cinco anos.

Quando o valor do imóvel adquirido for menor que o valor total da venda, também haverá incidência de imposto, neste caso, proporcionalmente ao percentual que não foi gasto.

Outra situação favorável ao contribuinte é no caso de imóvel vendido por até R\$ 440 mil. O vendedor fica isento do imposto e não há necessidade de uma nova aquisição, bastando apenas que ele não disponha de outra propriedade em seu nome e nem que tenha alienado imóvel nos últimos 5 anos.

Também estão livres do imposto as casas ou apartamentos vendidos por até R\$ 35 mil, sem nenhuma restrição.

A questão do lucro imobiliário leva em conta, ainda, as benfeitorias que, eventualmente, tenham sido realizadas, podendo ser incluídas no valor histórico do imóvel que consta na declaração. Assim, o ganho de capital considerado será menor. É preciso, entretanto, preservar todas as notas e recibos do que foi utilizado nessa reforma por até 5 anos, para que se possa comprovar o aumento do valor histórico para fins de Imposto de Renda.

O valor declarado do imóvel pode incluir, além disso, o custo do ITBI e, ainda, os juros pagos no caso de financiamentos.

Pessoas mais idosas também podem ter mais benefícios no momento da tributação sobre a venda de uma propriedade. Elas são isentas de impostos, no caso de imóveis adquiridos antes do ano de 1969, e há uma redução do imposto pelo fator redutor da tabela do IR, para as aquisições feitas entre 1970 e 1988.



A MP do Bem de 2005 trouxe um novo fator redutor do ganho de capital voltado para imóveis mais novos, o que permite que o imposto reduza ao longo do tempo em que permanecer sob a propriedade do contribuinte.

Via de regra, é preciso lembrar que o percentual devido, em geral é de 15% sobre o lucro imobiliário. Mas, como foi visto, há si-

tuações que podem ser bastante favoráveis, permitindo uma redução ou mesmo a isenção do imposto.

No link: <http://www.receita.fazenda.gov.br/PessoaFisica/GanhoCapital/2014/GCapital/ProgramaGCMultiplataforma2014.htm> você pode calcular o seu lucro imobiliário e ainda tirar dúvidas sobre o que é preciso fazer em cada situação.

Assim dispõe o caput do art. 39, da Lei 11.196/05:

Art. 39. Fica isento do imposto de renda o ganho auferido por pessoa física residente no País na venda de imóveis residenciais, desde que o alienante, no prazo de 180 (cento e oitenta) dias contado da celebração do contrato, aplique o produto da venda na aquisição de imóveis residenciais localizados no País.

§1º No caso de venda de mais de 1 (um) imóvel, o prazo referido neste artigo será contado a partir da data de celebração do contrato relativo à 1ª (primeira) operação.

§2º A aplicação parcial do produto da venda implicará tributação do ganho proporcionalmente ao valor da parcela não aplicada.

§3º No caso de aquisição de mais de um imóvel, a isenção de que trata este artigo aplicar-se-á ao ganho de capital correspondente apenas à parcela empregada na aquisição de imóveis residenciais.

§4º A inobservância das condições estabelecidas neste artigo importará em exigência do imposto com base no ganho de capital, acrescido de:

I - juros de mora, calculados a partir do 2º (segundo) mês subsequente ao do recebimento do valor ou de parcela do valor do imóvel vendido; e

II - multa, de mora ou de ofício, calculada a partir do 2º (segundo) mês seguinte ao do recebimento do valor ou de parcela do valor do imóvel vendido, se o imposto não for pago até 30 (trinta) dias após o prazo de que trata o caput deste artigo.

§5º O contribuinte somente poderá usufruir do benefício de que trata este artigo 1 (uma) vez a cada 5 (cinco) anos.

Um Campo aberto

ALGUNS PEQUENOS DETALHES PODEM FAZER DOS IMÓVEIS RURAIS UM EXCELENTE NICHU DE MERCADO.

Quando tomamos o contingente de corretores atuantes no Estado de São Paulo, constatamos que um grande percentual trabalha em áreas urbanas e apenas uma pequena parcela dos profissionais está voltada, mais especificamente, para a negociação de propriedades rurais. É certo que nessa área, os desafios podem ser um pouco maiores, devido ao fato que, além da análise de toda a documentação, o corretor, muitas vezes, também deve providenciar os levantamentos topográficos ou geodésicos.

Por outro lado, as pessoas que, em geral, pensam em comprar uma propriedade rural,

têm o lazer como principal objetivo, e acabam se esquecendo das obrigações legais advindas dessa negociação.

Não importa o tamanho do imóvel. O ideal é que, no momento da negociação, todos os impostos e declarações estejam em dia para que a transação ocorra sem problemas para todas as partes. É importante lembrar também que, ao comprar uma propriedade rural, deve-se estar ciente de que o imóvel também está atrelado a uma série de outras questões, como a forma que a área será explorada, a preservação ambiental e o uso sustentável dos recursos naturais.



De acordo com o corretor de imóveis e membro da Comissão de Loteamentos, Demóstenes Lopes Cordeiro, para ser considerada uma propriedade rural, a área deve ser formada por uma ou mais matrículas de terras contínuas do mesmo proprietário ou posseiro, que pode ou não estar localizada em uma zona rural do município. "O que caracteriza o imóvel rural para a legislação agrária é a sua 'destinação agrícola, pecuária, extrativa vegetal, florestal ou agroindustrial.' (Lei n.º 8.629, de 25 de fevereiro de 1993, artigo 4.º, inciso I). A legislação é farta e diversificada, se relacionando a créditos rurais, agricultura de extração, plantação, manejo, meio ambiente, e aos trabalhadores rurais entre outras relacionadas ao registro, parcelamento."

O corretor também comentou que o principal problema de hoje é a regularização e o registro das propriedades, com a sua devida identificação, permitindo, dessa forma, a fiscalização e o acompanhamento de projetos para um manejo sustentado da área.

Chácara, sítio ou fazenda?

Demóstenes explicou que a distinção

entre chácaras, sítio ou fazenda é mais uma questão de costume regional que uma regulamentação. "Faz parte do espírito português dar um nome próprio à cada coisa. Identificam um sítio como um pedaço de terra, um pouco maior que a chácara e mais afastado da cidade. O sítio já é maior que a chácara, e fica fora das imediações da cidade, e tem até 10, 15, 20 hectares. Os sítios, normalmente, são de pessoas que moram na cidade e no fim de semana praticam uma atividade rural. Temos também o rancho, que é uma propriedade para lazer e é sempre perto de rios ou lagos. Se não for sítio ou rancho, é fazenda."

Um alerta deve ser levado em conta no momento da negociação. O corretor deve estar atento e orientar seu cliente para que tudo seja formalizado e documentado. "Antigamente um fio de bigode selava um negócio de 'boca', e mesmo sem documento estava feito, sem nem descrever o imóvel. Hoje em dia, dependem de avaliação das máquinas, edificações pontes, lavoura existente, potencial de extrativismo e outras obras, financiamentos e outros negócios em andamento."



Além disso, o corretor deve se certificar da condição econômica dos vendedores - exigindo certidões de processos, protestos judiciais e outras pendências, federais estaduais e municipais - verificando também toda a documentação do imóvel, assim como o georreferenciamento e a averbação da reserva legal, e as certidões dos demais órgãos afeitos à propriedade rural, da quitação de impostos e multas, e de não contaminação do solo.

Muitos compradores têm dúvidas, também, com relação à aquisição de imóveis rurais através de financiamento bancário. A maioria das instituições financeiras oferece o chamado crédito rural tanto para a compra do imóvel como para a aquisição dos insumos.

No caso de fazendas onde haverá atividade agrícola, exige-se um percentual de preservação da mata nativa. Se estiver localizado na Amazônia Legal, o produtor deverá preservar 80% no imóvel situado em área de florestas; 35% nas áreas de Cerrado e 20% em área de pampa e demais regiões.

O presidente do CRECISP, José Augusto Viana Neto, alerta que, ao negociar essas

áreas, o corretor deve se certificar de que não há nenhum impedimento à venda, informando o cliente, ainda, sobre os percentuais de preservação. "Já tivemos casos em que o corretor, além de tentar vender uma área de preservação, ainda indicava como driblar a Polícia Florestal e cortar a mata do local. O prejuízo, em situações como essa, é muito maior, pois atinge o comprador e o corretor, que será, sem dúvida, autuado em processo ético-disciplinar."

O corretor Demóstenes lembra que na avaliação das propriedades rurais, todos os critérios e variantes devem ser considerados. "Certamente, isso inclui a qualidade da terra como declives, barrancos, alagados e lagos, terras férteis, cobertura e vegetação, localização, áreas de proteção permanente, córregos, rios, lagos, acessos a estradas para escoamento da produção, construções, maquinários, potencial extrativo, produção existente, a vocação da região para a criação, ou plantação, o número de colonos e trabalhadores, renda anual. Há muitas situações que exigem avaliações e laudos técnicos, para que se dê credibilidade ao negócio."



Legislação específica

O CÓDIGO CIVIL BRASILEIRO TRAZ INFORMAÇÕES EXCLUSIVAS À CORRETAGEM, QUE DEVEM SER CONHECIDAS E OBEDECIDAS POR TODOS OS CORRETORES.

O capítulo XIII do Código Civil Brasileiro, especificamente do artigo 722 ao 729, traz informações essenciais à atividade do corretor de imóveis. Com as alterações sofridas pela Lei, no ano de 2010, o profissional passou a ter ainda mais responsabilidade pela negociação, podendo, inclusive, responder pelos prejuízos que vier a causar por conta de omissão ou do fornecimento de informações inverídicas ao cliente.

E mesmo que esse capítulo trate da corretagem em geral, podendo ser utilizado para nortear o trabalho de corretores de seguros e de valores, por exemplo, ele deve ser de amplo conhecimento também de corretores de imóveis. É importante frisar que a lei 6.530/78 e o decreto 81.871/78 regulamentam a profissão e complementam, ao lado do Código de Ética, as regras a serem obedecidas pelos profissionais.

Vamos compreender melhor cada um dos artigos mencionados:

Art.722. Pelo contrato de corretagem, uma pessoa, não ligada a outra em virtude de mandato, de prestação de serviços ou por qualquer relação de dependência, obriga-se a obter para a segunda um ou mais negócios, conforme as instruções recebidas.

Art. 723 - O corretor é obrigado a executar a mediação com a diligência e prudência que o negócio requer, prestando ao cliente, espontaneamente, todas as informações sobre o andamento dos negócios; deve, ainda, sob pena de responder por perdas e danos, prestar ao cliente todos os esclarecimentos que estiverem ao seu alcance, acerca da segurança ou risco do negó-

cio, das alterações de valores e do mais que possa influir nos resultados da incumbência.

Art.724. A remuneração do corretor, se não estiver fixada em lei, nem ajustada entre as partes, será arbitrada segundo a natureza do negócio e os usos locais.

Art.725. A remuneração é devida ao corretor uma vez que tenha conseguido o resultado previsto no contrato de mediação, ou ainda que este não se efetive em virtude de arrependimento das partes.

Art.726. Iniciado e concluído o negócio diretamente entre as partes, nenhuma remuneração será devida ao corretor; mas se, por escrito, for ajustada a corretagem com exclusividade, terá o corretor direito à remuneração integral, ainda que realizado o negócio sem a sua mediação, salvo, se comprovada sua inércia ou ociosidade.

Art.727. Se, por não haver prazo determinado, o dono do negócio dispensar o corretor, e o negócio se realizar posteriormente, como fruto da sua mediação, a corretagem lhe será devida; igual solução se adotará se o negócio se realizar após a decorrência do prazo contratual, mas por efeito dos trabalhos do corretor.

Art.728. Se o negócio se concluir com a intermediação de mais de um corretor, a remuneração será paga a todos em partes iguais, salvo ajuste em contrário.

Art.729. Os preceitos sobre corretagem constante deste Código não excluem a aplicação de outras normas da legislação especial.

Do artigo 722, desprende-se o fato que o corretor é aquele que tem por obrigação a obtenção de negócios segundo as orientações que

receber e não tem, por conta disso, nenhum vínculo de prestação de serviço com seu cliente. Dessa forma, entende-se que a atividade possa ser exercida pelo corretor na condição de autônomo, não havendo nenhuma relação trabalhista entre ele e o seu contratante.

A atuação do corretor deve ser cautelosa, intensa e colaborar para a concretização do negócio, evitando que o contrato possa vir a ser considerado nulo ou anulável. É importante atentar para as informações a respeito do andamento dos negócios, fornecendo-as espontaneamente ao cliente, e assumindo essa como uma de suas principais atribuições.

É dever do profissional prestar todos os esclarecimentos sobre a segurança ou risco do negócio, as alterações de valores, e demais con-

dições que possam influir no resultado ou na realização do negócio. Caso não o faça, poderá responder por penas e danos causados em razão da omissão de algum fator que estava ao seu alcance.

O novo Código Civil procura esclarecer muitos problemas relacionados aos honorários do corretor e que já tem sido motivo para várias demandas judiciais. Em complemento a esse artigo, o corretor deve ter ciência da Tabela de Honorários, homologada pelo CRECISP, e das penalidades que pode sofrer devido ao seu não cumprimento.

Quando uma das partes optar pela não concretização da transação, o corretor terá direito à sua remuneração, haja vista que o mesmo trabalhou para que o negócio se efetivasse.



Perguntas e respostas:



Um proprietário está vendendo uma casa térrea porque há um problema de infiltração crônico e, então, contrata um corretor de imóveis para vendê-la. O corretor faz a intermediação e não fala para o comprador que existe esse problema crônico. Esse corretor que vendeu e omitiu a informação pode responder por isso?

Sim, o corretor tem o dever de prestar toda informação ao cliente. Ele tem que fazer a intermediação imobiliária como se o imóvel fosse para si próprio, tendo o cuidado de verificar todas as informações. Se por ventura ele tiver esse conhecimento de que havia uma infiltração, ou que o imóvel estava com algum problema estrutural, e não informar o interessado sobre aquele vício, sem dúvida, ele responderá por essa medida conforme a responsabilidade civil.

Qual é o procedimento indicado para que o profissional trabalhe de acordo com a legislação?

É importante que o corretor de imóveis avalie e diligencie para verificar em que condição encontra-se o imóvel, na questão estrutural, na documentação, para que a informação seja plena e completa. Além disso, ao prestar o serviço de intermediação imobiliária, é importante que o corretor tenha a autorização de venda assinada pelo proprietário, para que ele possa anunciar esse imóvel a terceiros e tenha a segurança que poderá realizar o trabalho efetivamente.

O que pode ser analisado através da documentação?

A documentação permite identificar se não há nenhuma pendência judicial que impeça a

venda, se existe hipoteca ou alienação fiduciária ou mesmo restrição de cunho urbanístico, proibindo o uso do imóvel para determinada finalidade. Além disso, é importante verificar os padrões da edificação, vendo como ela se encontra, as medidas exatas do imóvel para evitar problemas em confrontações, e as restrições ambientais.

O que fazer para não causar prejuízos ao cliente e não ter problemas legais?

O principal é ter uma postura ética, nunca reter documentos ou numerário recebido sob pena de sofrer uma infração ética. Nunca prometer aquilo que não pode cumprir. O corretor precisa ser transparente. É melhor perder uma venda do que perder o cliente, pois o que liga o cliente ao corretor é a confiança.

Na autorização de venda é preciso reconhecer firma?

Se a pessoa está assinando um documento na frente do corretor, não há necessidade. No contato preliminar com o cliente, é importante que se faça um cadastro do cliente.

No caso da transação com exclusividade em que o negócio é fechado a posteriori, como ficam os honorários do corretor?

O detentor da exclusividade terá direito aos honorários, caso o proprietário venda diretamente ou contrate outro profissional para vender. Mas, mesmo que tenha exclusividade, profissional não terá direito ao honorário se for comprovada sua inércia ou ociosidade para concretizar a negociação.

Programação Neurolinguística

em benefício da comunicação e da vida

A Programação Neurolinguística, mais conhecida como PNL, é definida como o estudo da estrutura da experiência subjetiva da mente humana ou, em outras palavras, daquilo que somos por dentro. A técnica surgiu nos anos 70, na Califórnia através do filósofo-linguista John Grinder e do psicólogo Richard Bandler, enquanto estudavam pessoas como Virginia Satir, Milton Erickson e Fritz Perls, que tinham resultados espantosos com seus clientes. A partir dos seus padrões linguísticos e comportamentais, aplicaram tais modelos em seu próprio trabalho.

A PNL oferece ferramentas para transformar um estado indesejado em desejado. Como exercício, podemos imaginar o que acontece na cabeça do outro enquanto falamos. Por que sempre que encontro determinada pessoa ela reage do mesmo jeito e há distanciamento? Será que não gosta da minha companhia? Da forma que falo? Será minha postura ou o conteúdo da minha comunicação? Esta reflexão nos leva a conhecer outra frase famosa da Neurolinguística: "Se você continuar fazendo as coisas do mesmo jeito, vai continuar tendo os mesmos resultados". Para mudar o resultado, é preciso mudar a forma de fazer.

As pessoas agem e reagem de acordo com seus conhecimentos, e como representam internamente a realidade externa. A forma como falamos é responsável por 80% da comunicação – apenas 20% dizem respeito ao conteúdo. Uma pessoa que chega alterada, falando alto, mesmo que esteja tranquila internamente, vai desencadear reações diversas – na maioria das vezes, negativas – deixando o ambiente pesado. Se a comunicação é branda e o tom de voz

mais baixo, seja qual for o conteúdo, a mensagem chegará melhor e será mais absorvida. Na PNL, dizemos: "a responsabilidade da comunicação é do comunicador". Um exemplo é um chefe que precisa transmitir tarefas: quem fala não percebe assim como quem recebe; porém, um mal estar é instalado e, observando sem envolvimento, percebe-se que geralmente falta habilidade na comunicação. Mas ter acesso a este conhecimento seria o suficiente para perceber como se dá nossa comunicação? Claro que não! É preciso conhecer nossos limites, entender o porquê isso se repete, procurar novos recursos, corrigir, praticar e testar até atingirmos o resultado desejado. Somos resultado da forma como representamos a realidade interna e externa. Agimos e reagimos de acordo com o nosso conhecimento e em função de como processamos informações. A representação interna e externa da realidade se dá através dos 5 sentidos: visão, audição, paladar, olfato e tato. Invariáveis e independentes da vontade, fornecem informações o tempo todo, que também passam por outros filtros responsáveis pela omissão, distorção e generalização desses dados, de acordo com nossos valores.

Não importa se o primeiro contato com a Programação Neurolinguística aconteça através de uma conversa, palestra, livro, vídeo ou curso. As pessoas se encantam com a possibilidade de aprender novas maneiras de pensar e, com isso, conseguir resolver problemas antigos de ordem emocional, profissional, comportamental, espiritual, entre outros. Este é um momento que nos faz, inevitavelmente, pensar se este conhecimento faria diferença nos relacionamentos, em especial os que temos dificuldades de tratar. É

comum procurar na PNL a solução de problemas de comunicação com chefes, pais, filhos, namorados, cônjuges, amigos, colegas de trabalho, etc. E, por mais interesse e empenho neste aprendizado, é necessário entender que as pessoas não mudam quando queremos, nem quando querem, mas quando alguma informação as faz refletir de forma impactante. Quando isso ocorre, percebem que o pensamento era limitado e passam a acreditar que, ampliando a forma de ver o mundo, aprenderão novas maneiras de ser, além de aceitar que a realidade não é a mesma para todos. Acredito ser essa a função principal da PNL: nos fazer refletir para sermos mais felizes. Entender como se formam os nossos pensamentos é o básico, uma vez que somos o que acreditamos. Sem essa percepção, é ilusório acreditar que conhecemos o outro, que correspondemos com as expectativas ou que temos recursos para resolver o problema do outro. Antes de tentar ajudar o próximo, é preciso nos auto ajudar, saber qual a origem dos nossos pensamentos, nos conhecer. Costumo indicar o filme "Quem Somos Nós" com direção de William Arntz, que trata deste assunto com maestria através da Física Quântica.

Quando me perguntam se todos podem aprender com a PNL, se conseguiriam resolver problemas como, por exemplo, a timidez ou a raiva, respondo que, independente da crença, cultura ou religião, todos têm um poder infinito e capacidade: depende da vontade de despertar, de conhecer novas formas de pensar, testá-las e colocá-las em prática. Para uma comunicação assertiva reforço que é importante entendermos como o outro pensa, como processa informações e acompanhar seus movimentos, usar o mesmo tom, respeitar e validar suas ideias, mantendo um clima de parceria o que, na PNL, é conhecido como "rapport".

Alguns dos melhores conselhos, se é que podemos assim dizer, estão na proporção do que a mente pode absorver. O que tento

transmitir, seja no particular ou em palestra, é a possibilidade de cada um de nós se redescobrir, experimentar pensar de outra forma, buscar novas maneiras de ver a vida, perceber porque e como agimos e reagimos com a realidade. Sei que muitos que conheço estão procurando respostas para entender a razão porque as coisas acontecem ou não. Falar que a razão do sofrimento é consequência da forma como representamos internamente os acontecimentos não é suficiente. Então volto a dizer: o cérebro aprende por repetição. Evoluir é o único caminho para a superação e para se sentir bem.

A PNL não é mais uma ciência restrita a um público privilegiado. Com a facilidade de divulgação pelos meios modernos de comunicação, ter acesso a este conhecimento está na decisão de cada um. Qual é o seu grau de interesse? O quanto você está disposto a se conhecer melhor?

Lúcia Alvino,

Corretora de imóveis e graduada em Ciências Sociais.



Controle administrativo da legalidade da atividade profissional

O DEPARTAMENTO DE DÍVIDA ATIVA TRABALHA EM PROL DA REGULARIDADE DOS INSCRITOS.

Devido ao fato de a anuidade do Conselho ser considerada um tributo, quando o corretor fica inadimplente, sua situação passa a ser analisada pelo Departamento de Dívida Ativa do CRECISP, responsável pela cobrança judicial dos créditos inerentes ao exercício profissional.

Esta ação ocorre por meio da inscrição em dívida ativa propriamente dita, que se constitui em um ato de controle administrativo da legalidade dos créditos tributários e não tributários para apuração da liquidez e certeza dos mesmos. Tudo isso para fins de cobrança judicial por meio do ajuizamento das execuções fiscais.

O corretor de imóveis que sofreu uma ação de execução fiscal será compelido judicialmente a pagar ou nomear bens à penhora. Caso não

o faça, seu patrimônio responderá com quantos bens forem suficientes para o pagamento do crédito cobrado. É importante lembrar que a penhora inclui, principalmente, o bloqueio de valores diretamente na conta bancária do corretor, bloqueio de veículos em seu nome, dentre outros inconvenientes indiretos como dificuldades para obtenção de crédito bancário etc.

Segundo o responsável do Departamento da Dívida Ativa, Márcio André Rossi Fonseca, o processo de execução fiscal se baseia na existência de um título executivo extrajudicial, denominado de Certidão de Dívida Ativa (CDA), que servirá de fundamento para a cobrança da dívida que nela está representada, pois tal título goza de presunção de certeza e liquidez.

"COM A DISTRIBUIÇÃO DA AÇÃO NA JUSTIÇA, O JUIZ DETERMINARÁ A CITAÇÃO DO DEVEDOR, O QUAL TERÁ O PRAZO DE 05 DIAS PARA PAGAR O DÉBITO OU NOMEAR BENS PARA GARANTI-LO, SOB PENA DE PENHORA DE SEU PATRIMÔNIO. POR OUTRO LADO, NESSE PRAZO É PERMITIDO AO DEVEDOR NOMEAR BENS À PENHORA, PARA GARANTIR A EXECUÇÃO, RESERVANDO-SE A OPÇÃO DE ACEITE POR PARTE DO CRECISP."

Fonseca explicou que uma vez ultrapassada essa fase, os bens serão avaliados, normalmente por intermédio de um Oficial de Justiça, e conferidos a um depositário, que terá o dever legal de guardá-los. Geralmente, o depositário é o próprio devedor. Não indicados os bens, podem

ocorrer penhoras de créditos on-line; a penhora de faturamento da empresa (se o inscrito for pessoa jurídica); a penhora de ações, de imóveis, de veículos, etc.

Caso deseje discutir o débito, o corretor poderá opor Embargos do Devedor, desde que

tenha ocorrido penhora suficiente para se garantir o valor do crédito que está sendo cobrado e discutido.

A fim de se evitar uma ação de execução fiscal, o corretor de imóveis que pretenda continuar no exercício da profissão deverá evitar que seus débitos perante o Conselho se acumulem, e para tanto, terá necessariamente que manter o pagamento das anuidades em dia.

Caso o profissional opte por não mais atuar como corretor, o mesmo deverá promover o mais rápido possível o cancelamento de sua inscrição, porque conforme dispõe o art. 5º da Lei 12.514/2011, basta tão somente a inscrição no Conselho para incidência das anuidades.

Ou seja, se o profissional não promover o

cancelamento de sua inscrição perante o CRECISP, as anuidades continuarão a incidir e serão futuramente objeto de execução fiscal, estando o corretor atuando ou não.

Conciliações

O responsável pelo Departamento da Dívida Ativa ressaltou também a questão das conciliações, que fazem parte de um esforço institucional do CRECISP no sentido de reduzir o número de processos de execução fiscal em andamento. Trata-se de um programa de realização de mutirões de audiências de tentativa de conciliação em que os inscritos que possuam débitos executados são convidados para comparecerem perante a Justiça e, deste modo, compor um acordo para pagamento de seus débitos.



“Muito mais que recuperar créditos e diminuir o número de processos, o objetivo das conciliações é proporcionar ao inscrito inadimplente, condições para que o mesmo possa regularizar a sua situação perante o Conselho, restabelecendo-lhe a dignidade profissional perante os demais colegas”.

Esse ano 17 cidades foram beneficiadas pelo programa de conciliação desenvolvido pelo CRECISP: Americana, Araçatuba, Barretos, Bauru, Botucatu, Campinas, Franca, Itapeva, Lins, Osasco, Ourinhos, Presidente Prudente, Santo André, São José dos Campos, São Paulo, Sorocaba e Tupã.

Foram cerca de 1500 audiências realizadas, contando com 30% a 40% de comparecimento,

e com 70% a 80% de acordos formalizados.

Nos últimos dois anos, o número de execuções fiscais tem sofrido um aumento significativo. Em 2012 foram propostas cerca 1600 execuções fiscais, e em 2013 foram 6126 execuções, ou seja, ocorreu um aumento em torno de 380%. E é possível que em 2014 não haja o mesmo número de execuções de 2013, porém, ao menos quatro a cinco mil novas execuções deverão ser propostas.

“É importante frisar que a equipe da Dívida Ativa vem trabalhando, nos últimos dois anos, para aprimorar diversos aspectos, no sentido de propiciar ao corretor um atendimento de excelência por meio da agilidade e rapidez dos procedimentos internos”, comentou Fonseca.

Dentre os novos procedimentos estabelecidos, estão:

- 1)** Criação do termo de acordo emitido em plataforma web para agilidade no atendimento presencial;
- 2)** Implantação do Controle de Qualidade de expedição de petições, evitando-se erros e devoluções das mesmas por parte da Justiça;
- 3)** Idealização do NAPS – Núcleo de Acompanhamentos Processuais Sistemático, que confere agilidade processual nos mais de 30 mil processos atualmente em andamento;
- 4)** Elaboração em conjunto com a área de Informática do CRECISP, do GERIA – Geração de Relatórios Individualizados de Atendimento, que é uma ferramenta que auxilia na gestão eficiente do atendimento prestado aos corretores;
- 5)** Em 2014, será realizada uma expedição de notificações dos devedores da anuidade vigente em 4 lotes separados, sendo um da capital, um da Grande São Paulo e dois lotes do interior. Tal medida possibilitará maior conforto para o atendimento ao corretor, evitando-se congestionamentos dos canais de comunicação que o CRECISP dispõe;
- 6)** Trabalho com a área de Informática na automatização plena do Controle de Acordos o que deverá implicar igualmente em ganho de qualidade e tempo na solução dos processos judiciais;
- 7)** Ampliação do horário de atendimento ao corretor de 8 horas para 10 horas diárias, de segunda à sexta das 08:30 h às 18:30 h, sem intervalo para o almoço;
- 8)** E por fim, a inclusão na petição inicial das execuções fiscais do pedido de tentativa de conciliação, bastando que o corretor procure quaisquer uma das Delegacias, tornando o acesso ao programa conciliatório uma prática corrente desde o nascimento da ação judicial.



O que é usucapião?

O usucapião é um título aquisitivo originário, utilizado para regularizar imóveis. Podemos dividir em 5 espécies de usucapião:

- Usucapião extraordinário clássico de 15 anos. Caso tenha algum documento comprovando a boa-fé, esse prazo cai para 10 anos.

Temos ainda o usucapião ordinário de 10 anos, que pode cair para 5 anos em caso de demonstração de boa-fé, ou seja, um contrato ou escritura.

Quanto ao usucapião ordinário, o prazo continua o mesmo, somente sendo reduzido se houve cancelamento do registro efetuado, aquisição onerosa, investimento de interesse social/econômico ou o possuidor tenha utilizado o imóvel para sua moradia, hipótese em que esse prazo é reduzido para 5 anos.

Com relação aos bens móveis, não há alteração nos prazos pelo novo Código Civil de 2002 em regra 3 a 5 anos.

Com o novo Código Civil o usucapião extraordinário teve redução de 20 anos para 15, independentemente de justo título e boa-fé. Esse prazo será reduzido para 10 anos se o possuidor realizou obras ou serviços de caráter produtivo ou utilizou o imóvel para sua moradia durante o exercício da posse.

Temos ainda o usucapião constitucional que pode ser dividido em rural e urbano, esse depende de justo título e boa-fé. Nesse usucapião a lei exige que o imóvel seja usado como moradia ou nele tenham sido realizados investimentos de interesse social e econômico.

A grande novidade é o usucapião de abandono de lar ou familiar. A nova modalidade foi inserida ao Código Civil de 2002, pela lei 12.424 de 16 de Junho de 2011, mediante a Medida Provisória 514/2010 que diz:

Aquele que exercer, por 2 (dois) anos inin-



terruptamente e sem oposição, posse direta, com exclusividade, sobre imóvel urbano de até 250m² (duzentos e cinquenta metros quadrados) cuja propriedade divida com ex-cônjuge ou ex-companheiro que abandonou o lar, utilizando-o para sua moradia ou de sua família, adquirir-lhe-á o domínio integral, desde que não seja proprietário de outro imóvel urbano ou rural.

O requisito do usucapião de abandono de lar, nova modalidade de usucapião, a usucapião familiar, vem sendo alvo de grande discussão. Pois o que já foi discutido e consolidado em nosso ordenamento jurídico no ano de 2010, estaria regressando, com o mesmo, a volta da culpa pelo fim da sociedade conjugal.

Existem alguns entendimentos da justiça, que tal requisito não estaria retornando à discussão da culpa, pois, a expressão abandono do lar utilizada na modalidade do usucapião, não possui o mesmo sentido encontrado no direito de família, que era uma das possibilidades enu-

meradas, no art 1573 do CC/02, para que ocorresse a impossibilidade da vida conjugal.

Insta informar, que no direito de família moderno a dissolução do casamento e da união estável se dá por vontade de um dos cônjuges, o que é pacífico doutrinariamente e no âmbito jurisprudencial.

Concluindo o usucapião é um título aquisitivo originário, ou seja, surge uma nova matrícula, baseada nos princípios constitucionais da função social da propriedade e direito de moradia. Esse instrumento é de grande utilidade para regularizar imóveis.

Julio Cezar Sanchez

Advogado, professor de Direito, apresenta o programa Questão de Direito, pela TV CRECI.



Um toque especial

"NÃO MORRE NA TERRA AQUELE QUE DEIXOU A MELODIA DE SEU CÂNTICO NA MÚSICA DE SEUS VERSOS"

CORA CORALINA

Com certeza, cada um de nós tem uma trilha sonora especial que marcou alguma fase da vida. Há aqueles que ficam com os olhos marejados quando escutam um clássico de Frank Sinatra, os que preferem Roberto Carlos e até os que elegeram o hino do seu time de futebol como canção favorita.

Música e emoção caminham juntas e fazem muito bem ao dia a dia das pessoas. Melhor ainda, quando se pode aliar o prazer da música com a maestria de tocar um instrumento. Nesse caso, é possível partilhar de outra sensação: a de proporcionar bons momentos a outras pessoas também.

Alguns corretores de imóveis já descobriram os benefícios da música e adotaram o hobby de tocar um instrumento musical como forma de descontração e, também, para promover uma aproximação e melhorar o relacionamento interpessoal. A música tem esse poder e os profissionais do segmento imobiliário já sabem que, melhor que tocar um instrumento é ser tocado por ele.

É o caso, por exemplo, do corretor Maurício França, de Praia Grande, que teve sua iniciação musical bem cedo, aos 7 anos de idade, na Banda Municipal de Itariri. Lá, entrou em contato com a maioria dos instrumentos de sopro e, aos 14 anos, já era auxiliar do então maestro Benedito Ramiro, na alfabetização musical dos menores. "Aos 23, assumi a Banda Municipal como maestro e regente, ficando assim por 2 anos e tive o prazer de formar vários músicos. A música é parte vital de minha existência e identidade."

França é corretor de imóveis há 12 anos,

mas continua fazendo trabalhos na área musical, tocando sax alto, tenor e soprano, além de flauta transversal e trombone de vara, sua maior paixão. Ele se considera privilegiado por poder dividir esses bons momentos com seus familiares e amigos. "A atividade artística, seja de que área for (música, artes plásticas, interpretação) com certeza irá influenciar na formação psíquica e de caráter do ser humano, principalmente se for descoberta e aprimorada ainda na infância, ajudando a desenvolver todos os sentidos. Esses benefícios serão para a vida toda e naturalmente isso será um diferencial em qualquer atividade profissional pela sensibilidade adquirida."



O delegado sub-regional do CRECISP em Ribeirão Preto, Antonio Marcos de Melo, também ficou conhecido por sua habilidade musical e criatividade. Ao final de 2013, ele mostrou aos colegas seu talento, tocando acordeão e cantando uma paródia de sua autoria à música "Happy X-Mas", de John Lennon, durante o Encontro de Líderes do Mercado Imobiliário.

Melo também toca piano e há 50 anos pratica essa atividade prazerosa. "Nunca pensei em tocar profissionalmente, mas acho que a música ajuda em todos os sentidos, melhora o humor e o relacionamento."

Muito atuante em sua região, o delegado participa, periodicamente, de ações solidárias, quando leva seu acordeão para divertir idosos em abrigos, promovendo alegria e descontração aos grupos. "Recomendo, independentemente da idade, que todos toquem ou aprendam a tocar um instrumento. Me faz muito bem, pois sei que os outros gostam."

Outro corretor que também é adepto do acordeão há 40 anos é Evilásio A. Carvalho. Ele relatou que está sempre em busca de apresentar o que sabe para alegrar alguém. "É uma grande satisfação. Até já pensei em tocar profissionalmente, mas ainda não tive essa oportunidade."

Um violão e um sonho

Mário José da Silva Neto, ou apenas Mário Jr., ingressou na carreira de corretor de imóveis por intermédio do amigo Renato da Silva Dourado, a quem ele agradece muito. Apaixonado e orgulhoso pela profissão, ele conta que a corretagem foi a ponte para muitas conquistas e alegrias em sua vida. No entanto, Mário Jr. tem um "sonho dourado": ser um sucesso nacional através da música. "Toco e canto desde a barriga da minha mãe. A música na minha família vem de berço."

O corretor toca violão, instrumento que aprendeu sozinho, além de já ter tido algumas aulas de teclado, guitarra, baixo e bateria para poder orientar melhor os músicos de sua banda. Partindo para a gravação do quarto CD, Mário Jr. disse que não pretende abandonar a corretagem, mesmo se um dia realizar seu sonho. "Quando ficar famoso, terei que investir meu dinheiro em algum lugar e qual é o melhor investimento que temos senão o imóvel?"



Sucesso em dose dupla

Os corretores Sergio Antonio dos Santos e Varluci Arenales dos Santos, de Presidente Prudente, formaram um casal e também a dupla sertaneja Fábio & Lucinha há 25 anos e, desde então, têm se dividido entre o casamento, a intermediação de imóveis e a carreira artística. Os dois tocam violão e acabaram de gravar o primeiro CD, com canções já consagradas por outras duplas famosas, como Chitãozinho e Xororó, Zezé de Camargo, Milionário e José Rico, entre outros.

“A atividade artística até nos ajuda com novos contratos. Temos vários contratantes de shows que também são investidores em imóveis”, conta Lucinha.

A corretora também comentou que, em geral, os colegas gostam muito do estilo musical da dupla, o que proporciona uma grande satisfação no momento em que estão no palco. “Queremos agradecer a lembrança do presidente Viana, que esteve em nossa cidade e nos viu cantar. E aqui estamos contando um pouco da nossa história para os colegas.”



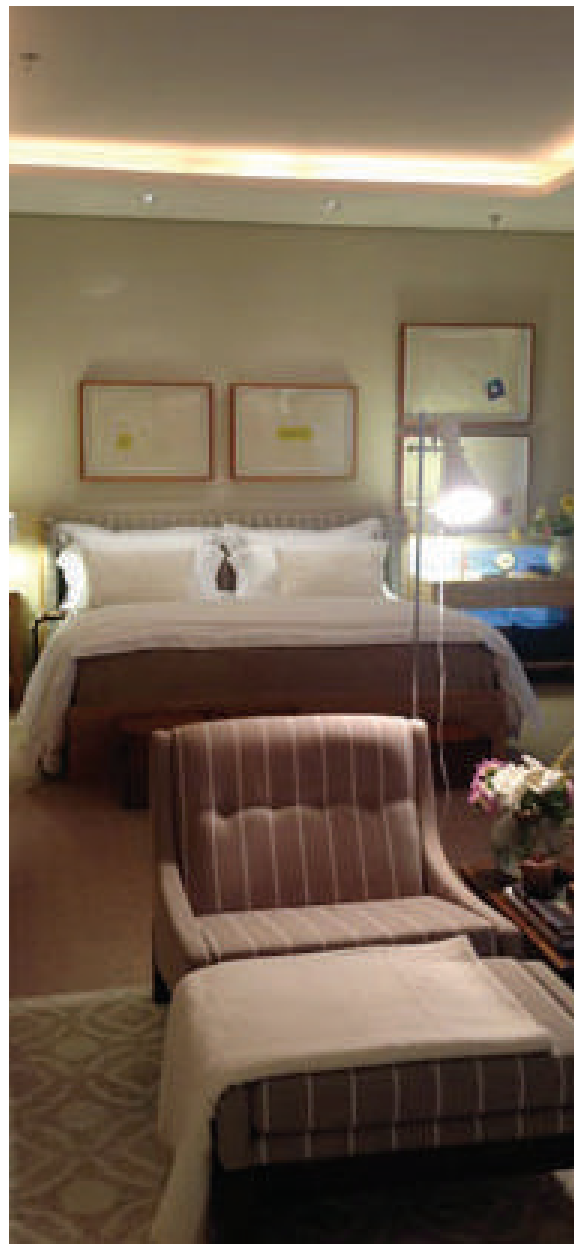
Alternativa para economizar energia

A LÂMPADA DE LED PODE COLABORAR NA CONJUNTURA ELÉTRICA E SER UMA SAÍDA PARA A ECONOMIA DOMÉSTICA.

No Brasil, o consumo de energia elétrica destinada à iluminação em edificações é bastante significativo e preocupante, pois não há uma consciência coletiva voltada à preservação do meio ambiente e à sustentabilidade. A tendência de crescimento do consumo de energia elétrica estimada é ainda alta, tornando o cenário mais preocupante, tanto pela estabilidade relativa da nossa economia, quanto pelo acesso dos novos consumidores ao mercado e ao conforto proporcionado pelas novas tecnologias. Calcula-se que quase 50% da energia elétrica produzida no país sejam consumidos não só na operação e manutenção das edificações, como também nos sistemas artificiais, que proporcionam conforto ambiental para seus usuários, como iluminação, climatização e aquecimento de água.

Segundo a UNCHS, (United Nations Centre for Human Settlements, 1993), os edifícios consomem cerca de 40% da energia do mundo e 16% da água potável. Além disso, são responsáveis por 50% das emissões de CO₂ (Der Petrocian, 2001).

Apesar disto, o potencial de conservação de energia deste setor é expressivo e a economia pode chegar a 30% para edificações já existentes, se estas passarem por uma intervenção tipo retrofit (reforma e/ou atualização) que envolva as várias possibilidades criativas de arquitetura. Muitos aspectos podem ser manejados para se utilizar tecnologias energeticamente eficientes, desde a concepção inicial do projeto que, se comparada com uma edificação concebida sem o uso dessas tecnologias, gerará uma economia que pode superar 50% do consumo. (Fonte: Eletrobras/PROCEL).



No entanto, nosso artigo pretende abordar apenas o aspecto iluminação elétrica, onde uma intervenção pode ser feita pelo proprietário ou usuário sem nenhum investimento significativo, mas com uma economia realmente relevante, conforme poderemos ver na sequência, com a migração integral das “velhas” lâmpadas incandescentes, fluorescentes, dicróicas, além das várias de vapores metálicos, para as novas e tecnológicas lâmpadas de LED.

LED significa Light Emitting Diode, que é um Diodo Emissor de Luz, reconhecido como uma lâmpada proveniente de um conjunto eletrônico monobloco, sem vidro e filamento e com alta resistência mecânica. O Diodo Semicondutor, quando atravessado por uma corrente elétrica, emite luz visível, que chamamos de eletroluminescência. O conceito físico é um pouco mais complexo que esta explicação simplista, mas para o entendimento dos leitores é mais do que suficiente, quando o objetivo maior é o de economizar energia.

A luz emitida não é monocromática, mas a banda colorida relativamente estreita. A cor, portanto, depende do cristal e da impureza de dopagem (filtros) com que o componente é fabricado. Uma lâmpada LED pode ser composta com dezenas de LEDs, formando uma pastilha sólida com vários diodos. (Imagem 1)

Como podemos defender o nosso bolso da instabilidade gerada nos custos de produção, distribuição e manejo da energia? Além de todos os cuidados que devemos ter com uso de aparelhos de som, TV, chuveiros, ferros de passar e outros eletrodomésticos, utilizando as lâmpadas LEDs pode-se reduzir significativamente a conta de energia elétrica, colaborando

também para reduzir a demanda de energia, diminuindo coletivamente os riscos de racionamentos e apagões.

A Agência Nacional de Energia Elétrica (Aneel) autorizou em agosto deste ano, um aumento médio de 37,78% nas contas de luz de clientes da Elektro, distribuidora que atende a 2,4 milhões de unidades em 223 cidades do interior de São Paulo, como Mairiporã, Atibaia, Ubatuba, Santos, Registro e Pirassununga, além de cinco de Mato Grosso do Sul, entre elas Três Lagoas e Brasilândia. É um aumento muito acima do que pode suportar o bolso de muitas famílias brasileiras. Mas tem mais: outras empresas distribuidoras já têm solicitações protocolizadas na Aneel e esperam a liberação pelo Governo Federal.

Lâmpadas LEDs são uma alternativa fácil para cada família economizar energia elétrica, assim como colaborar, através da eficiência energética para a emissão de luz, já que as demandas sempre crescentes por energia exercem uma pressão que põe em risco nossa qualidade de vida

futura. Além disso, atualmente, as fontes de nossa matriz energética, não conseguem suprir essa demanda, podendo certamente ocasionar racionamentos e apagões energéticos.

(Imagem 2)

O preço ainda é caro, mas o investimento vale a pena pela economia produzida. Se, hipoteticamente, uma lâmpada de 60 W permanecer ligada durante 10 horas por dia durante um mês, supondo que o preço do kWh seja de R\$ 0,50, teremos:

Lâmpadas com luminescência compatível

Energia = Potência x Tempo

Tempo = 10 h x 30 dias (mês) = 300 h



Potência = 60 W (lâmpada incandescente)
Energia consumida = $(60 \times 300)/1000 \times 0,50 =$
R\$ 9,00

Potência = 15W (lâmpada fluorescente compacta)
Energia consumida = $(15 \times 300)/1000 \times 0,50 =$
R\$ 2,25

Potência = 8W (lâmpada LED)
Energia consumida = $(8 \times 300)/1000 \times 0,50 =$
R\$ 1,20

Ou seja, a lâmpada LED corresponde a um consumo que é quase a metade do equivalente a uma fluorescente, lembrando que sua duração é 10 vezes maior. Se comparada às incandescentes, a economia pode chegar a 90% com vida útil melhor.

Algumas das principais vantagens de se usar a tecnologia LED são:

Durabilidade:

- Sua vida útil é superior a 60 mil horas (são 20 anos de uso, com 8 horas diárias de funcionamento);
- Não contêm partes móveis ou filamentos;
- Possuem elevada resistência a vibrações e impactos;

- Não utilizam componentes externos como reator, ignitor, starter, etc.;
- Sua manutenção é virtualmente inexistente.

Eficiência:

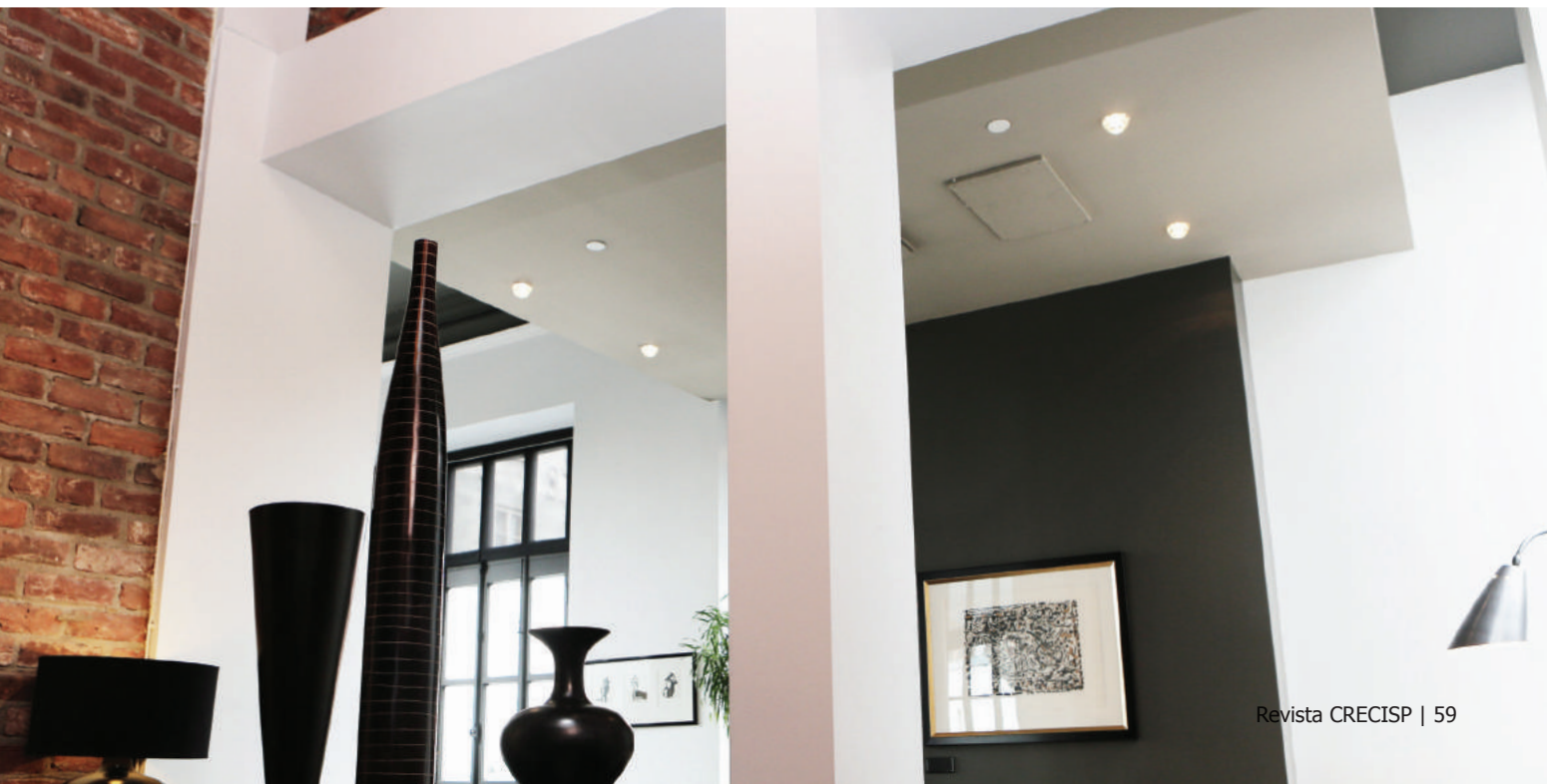
- Convertem 90% da energia recebida em luz e possuem baixa dissipação de calor;
- Reduzem em até 95% o consumo de energia em relação às outras lâmpadas;
- Religam imediatamente sem delay; e
- Eliminam o efeito Joule (perdas por aquecimento da rede). Seu fator de potência está acima de 0,96.

Meio Ambiente:

- São quase totalmente recicláveis (98%);
- Seu descarte é simplificado, pois não possuem mercúrio ou outras substâncias perigosas; e
- Não emitem raios ultravioletas ou infravermelhos.

Podemos, individualmente, atuar para minimizar o problema da demanda geral de energia com o gasto com iluminação, melhorar o desempenho, economizar e ainda utilizar uma tecnologia verde nestes tempos de consciência ambiental!

(Douglas Hermann Tempel)



Patrimônio cultural de arquitetura tradicional

COM REFERÊNCIAS HERDADAS DA PRESENÇA BRITÂNICA NO PAÍS, A VILA DE PARANAPIACABA É ROTEIRO DE VIAGEM PARA QUEM BUSCA UM CLIMA COLONIAL, COM BOA PARTE DA MATA ATLÂNTICA COMO JARDIM

Conservada desde a sua fundação em 1960, a Vila de Paranapiacaba, localizada na região sudoeste do Município de Santo André, no limite entre o Planalto Paulista e a Serra do Mar, abriga casas de madeira, que foram tradicionalmente construídas, com o intuito de abrigar os operários que trabalhavam na construção da ferrovia. Quem conhece a vila, também pode se encantar com o colorido de moradias da Parte Alta, o movimento dos trens, as ruas planejadas na Parte Baixa, da Vila Martin Smith e sua constante neblina, presente entre a porção de Mata Atlântica, que é Reserva da Biosfera do Cinturão Verde de São Paulo, e também faz parte da Biosfera da Mata Atlântica, reconhecida pela UNESCO como importante área de conservação ambiental para a humanidade.

Na linguagem indígena, Paranapiacaba nos diz "lugar de onde se vê o mar", sua ferrovia, a primeira do Estado de São Paulo, que ligou o porto de Santos a Jundiá num trajeto de 139 km, foi construída pela empresa inglesa São Paulo Railway Company, e inaugurada na década de 1967.

Um pedacinho da história brasileira

Em 1960, foi necessária a construção de alojamentos provisórios destinados ao abrigo dos trabalhadores que estavam associados à construção da ferrovia de Paranapiacaba. E assim nascia o chamado Alto da Serra, que no final tornou-se um acampamento utilizado pelos operadores da maquinaria e do tráfego ferroviário.

As primeiras residências efetivas foram feitas de maneira desordenada, como resultado da ocupação urbana espontânea. A circulação era feita com dificuldade por ali, e até hoje este local é conhecido como Vila Velha.

Já a Vila de Martin Smith, foi construída a partir de um plano urbanístico, considerado inovador para a época, com edifícios padronizados, ruas largas para a passagem dos pedestres, e espaço para jardins. O colorido oriundo das casas da Parte Alta foi iniciado através das primeiras moradias erguidas em acompanhamento aos movimentos naturais do morro, onde os lotes estreitos se alinham, compondo uma fachada contínua e rica de cores, neste local, é possível observar traços da arquitetura portuguesa, além da influencia inglesa notada nos materiais de construção, como a madeira utilizada nas casas da parte baixa da vila. As atividades comerciais desenvolvidas com o intuito de suprir as necessidades dos habitantes da Vila, foram iniciadas neste local.

Mesmo com seu patrimônio cultural e ambiental tombado pelo CONDEPHAAT (Conselho de Defesa do Patrimônio Histórico, Artístico, Arqueológico e Turístico do Estado de São Paulo) há 27 anos, alguns imóveis sofreram intervenções que prejudicaram a característica de estilo único e homogêneo proporcionada pela herança arquitetônica do local. Desde o ano de 2002, a administração da Vila de Paranapiacaba, que pertencia a Rede Ferroviária Federal, foi adquirida pela Prefeitura de Santo André,



que até então, trabalha pela conservação de seu patrimônio cultural, a fim de alavancar o desenvolvimento sócioeconômico do local através do turismo.

Roteiros que te conduzem à outra época e lugares para não deixar de visitar:

Passeio de Maria-Fumaça

Este percurso monitorado por um orientador vestido com figurino de época, que traz informações sobre o funcionamento do sistema funicular, de subida e descida dos trens, leva seus passageiros a bordo de uma locomotiva inglesa de 1867, ano do início da operação da ferrovia de Paranapiacaba. Adjacente a locomotiva, está o carro de passageiros de primeira classe, em madeira, do ano de 1914, operada pela ABPF (Associação Brasileira de Ferrovária), a linha turística percorre um trecho de 1 Km dentro do Museu Ferroviário.

Para quem deseja vivenciar esta experiência, os dias de funcionamento da Maria Fumaça são aos sábados, domingos e feriados, das 10h às 16h, com saídas a cada 50 min, e ingressos a R\$ 5,00.

Mais informações através do site: www.abpfp.com.br ou pelo Telefone: (11) 2695-1151.

Museu Castelo

Esta é a maior casa da Vila, construída em 1897, nela residia

o engenheiro-chefe da ferrovia, que dali administrava o tráfego dos trens, o pátio de manobras, as oficinas e os funcionários residentes na Vila Velha e Vila Martim Smith. As janelas espalhadas ao redor da casa, possuem uma visão panorâmica da vila. Dias de funcionamento: terça a sexta-feira, das 11h às 14h. Sábados, domingos e feriados, das 10h às 16h00, com sessões de visitas a cada 30 minutos, e ingressos à R\$ 3,00.

Mais informações: CIT - Centro de Informações Turísticas. Telefone: (11) 4439-0237

Parque Natural Municipal Nascentes de Paranapiacaba

Aos amantes de trilhas, este é o programa ideal. Com o objetivo de preservar a área da Mata Atlântica que está ao redor da Vila, parte do cinturão verde tornou-se um Parque Natural, de proteção integral. Com acompanhamento de um monitor credenciado pela prefeitura, é possível conhecer as trilhas Olho d' Água, Tanque do Gustavo, Pontinha, Água Fria e Comunidade. Para dar apoio aos turistas, há um centro de visitantes, que conta com uma sala de exposição permanente, maquetes, banners, materiais didáticos, banheiros, bebedouros e mais informações sobre o Parque Natural Municipal Nascentes de Paranapiacaba.

Dias de funcionamento: terça-feira à domingo, das 9h às 16h, com entrada franca.

Mais informações: Telefone (11) 4439-0321.



Pátio Ferroviário

Do Pátio Ferroviário, os visitantes podem assistir as manobras dos trens que sobem e descem a Serra do Mar, o famoso relógio de 1898 da empresa Johnny Walker Benson, que foi fabricado em Londres é parte da paisagem que compõe o Pátio.

Dias de funcionamento: quarta-feira à domingo, das 10 às 16h. Ingressos a R\$ 3,00. Também é possível agendar visitas de grupos nos outros dias da semana pelo telefone: (11) 2695-1151 ou por email: sidnei@abpfsp.com.br.

Clube União Lyra Serrano

A Sociedade Recreativa e Desportiva União Lyra Serrano é o resultado da junção de dois outros clubes, um de cultura e um esportivo com o incentivo dos ingleses em 1936. O centro possui uma sede de dois andares, com salão para apresentações culturais e atividades de lazer, musicais, festas de natal, ano novo, carnaval e projeção de cinema. Mesas de bilhar e de carambola, espécie de jogo semelhante ao bilhar mais popularmente conhecido na Vila, também estão entre as atrações do ULS.

Dias de funcionamento: terça à sexta-feira, das 9h às 16h. Sábados, domingos e feriados, das 9h às 17h, com entrada franca.

Igreja Bom Jesus de Paranapiacaba

Ao passar pela Parte Alta da Vila, a Igreja do Senhor Bom Jesus é um ponto de referência que se destaca, ao longo dos anos, em sua volta estabeleceu-se uma comunidade que mantinha relações comerciais e de serviços com os trabalhadores da ferrovia. No ano de 1889, criou-se a Irmandade Religiosa Leiga do Bom Jesus, que organizou festas para o padroeiro da Vila. Em comemoração as realizações da organização, foi inscrita na fachada de uma torre adicionada a capela, a data de 1889.

Festival de Inverno

Não precisa ir muito longe para aproveitar os programas que acontecem na estação dos vinhos, em São Paulo, o Festival de Inverno de Paranapiacaba, que ocorre no mês de julho é uma atração que envolve toda a comunidade, os visitantes podem desfrutar o friozinho da época com as grandes atrações musicais e culturais presentes no festival.

Pau da Missa

O curioso nome ao qual batizaram este eucalipto centenário, faz alusão a utilidade que os moradores da vila deram a árvore. Como um dos símbolos de Paranapiacaba, o Pau da Missa era usado como suporte, onde as informações da comunidade eram fixadas. Os primeiros avisos eram sobre as missas de sétimo dia que ocorriam na Igreja, o eucalipto está localizado entre as Partes Alta e Baixa da Vila.



Eventos



Supersimples

Corretores de imóveis participam da Caravana da Simplificação

Em uma iniciativa da Secretaria da Micro e Pequena Empresa (SMPE), a Caravana da Simplificação percorreu diversas cidades de São Paulo para esclarecer as principais mudanças que passarão a vigorar em janeiro de 2015, por conta da aprovação do novo Simples Nacional.

O ministro da SMPE, Guilherme Afif Domingos, visitou os municípios de São José dos Campos, São José do Rio Preto, Araçatuba, Ribeirão Preto, Rio Claro, Campinas, Sorocaba, Presidente Prudente, Mogi das Cruzes, Bauru, São Bernardo do Campo e Santos. E em cada reunião, os delegados e conselheiros do CRECISP estiveram presentes em apoio às medidas e para conhecerem mais detalhes sobre a tributação. O presidente do CRECISP, José Augusto Viana Neto, congratulou-se com os representantes do Conselho que prestigiaram o ministro Afif em suas visitas, e comentou que a entidade prevê um aumento significativo de inscrições de Pessoas Jurídicas por conta das novas alíquotas tributárias.







**Homenagem Dia do Corretor
Marília**



Seminário TCU



**Convenção Administrativa
Osasco**



Campanha do Agasalho - S. Carlos



**Homenagem aos Corretores
Diadema**



Confraternização - Praia Grande



**Convenção Administrativa
Sorocaba**



Palestra em Caraguatatuba



Nova versão da

TV CRECI

traz muitas novidades

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

Home | fale com a tv |

TV CRECI

Departamento de Estudos de Mercado imobiliário em âmbito de TTI para prova

Exatidão do curso de Títulos em Transmissões Imobiliárias do Colégio São, do Bovespaulist, estão sendo reconhecidas e realizadas uma prova para a regularização de sua vida acadêmica, devida à conclusão da instituição, em 2001. Confira todos.

4.4 4.5 4.6 4.7

no topo: Mensagem do Presidente 11.000 12.000 13.000 14.000 15.000 16.000 17.000 18.000 19.000 20.000 21.000 22.000 23.000 24.000 25.000 26.000 27.000 28.000 29.000 30.000 31.000 32.000 33.000 34.000 35.000 36.000 37.000 38.000 39.000 40.000 41.000 42.000 43.000 44.000 45.000 46.000 47.000 48.000 49.000 50.000 51.000 52.000 53.000 54.000 55.000 56.000 57.000 58.000 59.000 60.000 61.000 62.000 63.000 64.000 65.000 66.000 67.000 68.000 69.000 70.000 71.000 72.000 73.000 74.000 75.000 76.000 77.000 78.000 79.000 80.000 81.000 82.000 83.000 84.000 85.000 86.000 87.000 88.000 89.000 90.000 91.000 92.000 93.000 94.000 95.000 96.000 97.000 98.000 99.000 100.000

recentes

visitados

categorias

tvcreci

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



imóvel
só com
corretor

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



CRECISP

CONSELHO REGIONAL DE CORRETORES DE IMÓVEIS

www.crecisp.gov.br