

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 12 | 2014

Financiamento Imobiliário

Resultados do 1º semestre e as perspectivas que afastam a possibilidade de uma bolha imobiliária no País

Carreira Internacional

Saiba como negociar imóveis no Exterior e atender estrangeiros que desejam adquirir propriedades no Brasil

Galpões Industriais

Um negócio promissor

Contrato de gaveta

Os riscos desse documento

Portal Imobiliário

Um novo layout e muito mais ofertas

Turismo subterrâneo

Os encantos da Caverna do Diabo

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

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

**imóvel
só com
corretor**

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



CRECISP

CONSELHO REGIONAL DE CORRETORES DE IMÓVEIS

www.crecisp.gov.br

Bons ventos continuam a soprar

O primeiro semestre de 2014, ao contrário do que se poderia imaginar, foi um período de relativa calma para o mercado imobiliário. Se por um lado não houve grandes aumentos nas vendas e locações no Estado de SP, por outro, a tão falada bolha, felizmente, desapontou os pessimistas e não deu sinais no segmento de imóveis.

Nos últimos meses, tivemos a oportunidade de reunir no CRECISP representantes das principais empresas e escritórios imobiliários paulistas e o ponto de vista dos profissionais é muito semelhante: estamos atravessando um momento de realinhamento, com preços mais estáveis e coerentes com a nossa realidade. E isso, sem dúvida, é muito positivo.

Em nossa reportagem de Capa, também conversamos com dirigentes de grandes instituições financeiras, como a CAIXA e o Bradesco, que se mostraram bastante tranquilos ao afirmar que os bons ventos continuarão a soprar nos nossos negócios.

Nesta edição, falamos ainda sobre diversificação, apresentando novos nichos de mercado aos profissionais, como o segmento de galpões industriais e as perspectivas de negócios com imóveis no exterior.

















Em uma matéria exclusiva, a Revista CRECISP explica o que poderá mudar para os corretores de imóveis, com a possibilidade de adesão ao Simples Nacional.

Vale a pena conhecer também as novas facilidades do Portal Imobiliário CRECISP, e as dicas para fotografar melhor as casas e apartamentos que serão anunciados.

Aproveite nossa Revista e excelentes negócios!

José Augusto Viana Neto
Presidente | CRECISP



 Fale Conosco	O Leitor tem a palavra	05
 Giro Imobiliário	As principais notícias do mercado	07
 Especial	Tributos	11
 Cidades	Dengue	13
 Carreira	Internacional	17
 ABC do corretor	Fotografia	20
 Finanças	Portal	23
 Novidades	Aplicativos	27
 Artigo	Administração	30
 Capa	Financiamentos	32
 Destaque	Galpões	37
 Corretor	Jurídicas	41
 Parcerias	Convênios	44
 Artigo	Atendimento	47
 Justiça	Contrato de gaveta	49
 Em debate	Garagens	52
 Bate papo	Sinduscon-SP	55
 Turismo	Caverna do Diabo	58
 Aconteceu	Os eventos do CRECISP	62

DIRETORIA

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

Conselho Fiscal:

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

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

Conselheiros:

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

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

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

Jornalistas Responsáveis:

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

Colaboração:

Maira da Silva Oliveira

Diagramação:

Marian Castello Branco Leal

Fotos/Imagens:

Carlos A. Rios Fernandes, Felipe M. R. de Arruda, Felipe Perez, Gabriela E. Rodrigues, Gilberto Hashigushi, 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 12 | 2014
 Capa: sxc.hu

PROECCI

Penso ser importante destacar a relevância positiva de algumas das ações que se pratica. No caso do CRECISP, o PROECCI merece tal destaque. Temos que elevar cada vez mais o nível do nosso profissionalismo, e o programa contribui de maneira significativa ao resultado. Além de todo repasse pelas diversas matérias pertinentes, destaco as avaliações. Falando por mim, participei de dois cursos: um do SOER, com hoje colega e amigo Willer, e na sequência o PROECCI. Do SOER, o professor Willer foi essencial nas dicas práticas para atuação como perito judicial, já no PROECCI houve um enriquecimento na parte de cálculos. Óbvio que os cursos são rápidos e que depois depende da dedicação do interessado, adquirindo literaturas técnicas, principalmente as ABNT 14.653-1/2/3. Já tenho um número considerável de trabalhos particulares e também para justiça, habilitado como perito judicial que sou, o que me faz ousar a providenciar as rurais, ora em vias de ser contratado para duas fazendas, razão das vistas que fez um advogado da parte contrária para um trabalho produzido para a 1ª Vara desta Comarca. E tudo isso só foi possível graças a dedicação do CRECISP e COFECI para que nos garantisse atuação, o que só podemos agradecer. No começo do ano providenciei um trabalho minucioso e com nível técnico considerável para dois engenheiros civis que não conseguiam solução, onde duas testadas e profundidade de terreno lhes era grande incógnita para apuração do valor final, num conjunto em "L". Receber elogios para tais soluções ou expressões inclusive de advogados e técnicos do judiciário, onde indicam que nunca se depararam com trabalhos assim, apesar do cotidiano atendimento a peritos judiciais do CREA. Só podemos nos orgulhar e providenciar cada vez melhor, certos do bom caminho. Enfim, registro meu agradecimento e satisfação por fazer parte deste segmento tão técnico e nobre, testemunhando e sendo parte do bom resultado. Um forte abraço!

Wilson Cunha - 45.585-F

Sr. Presidente, quero agradecer pela simpatia com que respondeu minha solicitação e dizer que este Conselho é de muito valor. Se todos os corretores pudessem participar e se reciclar conforme o que pede, teríamos muitos profissionais mais competentes. Estou muito contente com o tratamento. Parabéns pelo bom trabalho.

Reinaldo Soares Freitas - 115.018-F

Gostaria de agradecer, em meu nome e dos corretores de São José dos Campos, por ter nos proporcionado o excelente curso do PROECCI.

João Bento - 66.114-F

CURSO SFH

Além de nos proporcionar conhecimentos, o curso também enobrece a classe. Parabéns pela escolha ímpar da preletora, Elaine Branco.

Marcos Donizetti de Lima - 55.441-F

CURSOS E PALESTRAS

Quero parabenizar toda a equipe desta instituição que tem feito um trabalho magnífico a respeito da capacitação profissional, dirigida não só aos profissionais de sua região mas que também através do TV CRECI, tem sido de grande importância a colegas do Brasil inteiro. Eu estou sempre assistindo aos cursos, palestras, etc, que tem sido muito satisfatórios ao meu crescimento profissional.

**Paulo Roberto Oliveira Batista
Rio de Janeiro**

TRABALHO DO CRECISP

Parabéns. Estou vendo em Campinas, um profissionalismo e um respeito muito grande que o Creci tem dedicado ao proteger a profissão do corretor de imóvel, atuando junto às imobiliárias e extirpando os aproveitadores que não tem Creci ou fazendo com que se regularizem. Dá um orgulho muito grande em fazer parte desta categoria profissional que há anos está lutando para levantar a moral dos corretores de verdade.

Arlton Fernandes da Silva – 58.839-F

IPTU EM SÃO PAULO

A iniciativa do Conselho em repudiar de forma legal a prática da cobrança do IPTU demonstra os cuidados e eficiência que a entidade vem apresentando já há um bom tempo. Trabalho é isso: vigilância constante em todos os sentidos, para o zelo ao que se propõe o CRECISP, no cuidado com o seu patrimônio, com a sua imagem e com o bem-estar dos corretores. Parabéns.

Hércules Meghelli - 032163-F

PLENÁRIA DE COMPROMISSO PÚBLICO

Gostaria de parabenizá-los pela organização observada no evento do dia 18, na Casa de Portugal.

Leonie Isildinha Balseiro – 139.977-F

IPTU EM SÃO PAULO

Gostaria de elogiar a funcionária Rebeca, que presta serviços na Delegacia Seccional Norte, por sua presteza, pois fui muito bem atendido pela mesma, mesmo tendo chegado às 17h00. A atitude desta jovem é digna de elogios e de ser exemplo a ser seguido por seus pares.

Antonio Martins – Caieiras/SP

POUPATEMPO

Gostaria de exaltar o excelente atendimento prestado pelo CRECI. Funcionários muito bem capacitados e prontamente dispostos a solucionar nossas solicitações. Em especial, o funcionário Erivelton. Muito agradecida.

Fabrcia Souza

Estive no Poupatempo Santo Amaro para retirar minha carteira de estagiária provisória do CRECISP. Desde que vim na primeira vez ao Poupatempo, fui muito bem atendida. No CRECI, o posto de atendimento é excelente. Profissionais simpáticos, cordiais, educados e esclarecedores. Com honra ao mérito aos profissionais Ed Carlos e Kátia.

Ana Lúcia Galante

Nesse País, geralmente todos os serviços públicos prestados são de péssima qualidade, reclamações são comuns em diversos setores. Mas nesse momento, venho demonstrar minha satisfação pelos órgãos e setores que me atenderam. Em especial a Ester e Fabiana, ambas do departamento do CRECISP. Satisfeito com tudo do começo ao fim.

Anderson Santos

Parabéns pelo atendimento dos funcionários Hilton Requena, Doroty Francisco e Silvia Francisco. Pessoas muito competentes. Precisamos de pessoas assim.

Marcia Batista dos Santos

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.

LEILÃO INTERNACIONAL

Com o intuito de combater os problemas urbanos, decorrentes do abandono de áreas inteiras, surgidos com a crise de 2008, a prefeitura da cidade norte-americana de Detroit organizou um leilão de imóveis abandonados com preços a partir de US\$ 1.000. O primeiro lote com 12 casas foi exposto no site BuildingDetroit.org, e a venda iniciada com uma casa de três quartos, construída em 1941. "Estamos nos movendo agressivamente para encontrar novos proprietários para essas casas abandonadas", disse o prefeito da cidade Mike Duggan.

Embora os preços sejam um grande atrativo, deve-se levar em consideração que os custos com a recuperação, muitas vezes, podem ser mais altos que o valor do imóvel. A organização tenta dissuadir especuladores por meio de acordos e exigência aos compradores, como um certificado de ocupação de quem levar o imóvel, e um ocupante obrigatório da casa dentro de seis meses, caso contrário, a cidade retomará os imóveis para colocá-los novamente à venda.

Fonte: Estadão

LEILÃO INTERNACIONAL

A 10ª edição do Feirão da Casa Própria da Caixa Econômica Federal (CEF) ofereceu mais de 147 mil imóveis distribuídos pela Grande São Paulo e Baixada Santista. Foram 33 mil imóveis novos ou em construção e cerca de 114 mil unidades usadas. Participaram 83 construtoras, 57 imobiliárias, corretores do Conselho Regional de Corretores de Imóveis (CRECISP), parceiros institucionais e mais de 1,8 mil funcionários da Caixa. O primeiro fim de semana do Feirão movimentou mais de R\$ 3,5 bilhões em negócios, com 64.744 mil visitantes.

Durante o evento, aqueles que contrataram financiamento imobiliário puderam optar por pagar a primeira parcela em janeiro de 2015. Os imóveis de Santana (Zona Norte), Campo Limpo (Zona Sul) e Guarulhos, na Grande São Paulo, foram os mais procurados pelos visitantes, de acordo com dez gerentes e vendedores que participaram do evento.

Depois de São Paulo, a programação terá continuidade em outras 12 cidades brasileiras.

Fonte: DCI





APARTAMENTO DE CONTO DE FADAS

Os castelos e palácios de contos de fadas provenientes do ideal de criativos sonhadores, ganharam vida e podem se tornar a realidade de quem estiver disposto a desembolsar nada menos que US\$ 300 mil. O hotel-residence Mondrian South Beach, de Miami, anunciou que 70 apartamentos com decoração que remete ao conto da Bela Adormecida, estão disponíveis para a venda. Os imóveis vão de 49 a 110 metros quadrados, e podem ter um ou dois dormitórios, tipo estúdio ou cobertura.

Responsável pela decoração, o renomado designer holandês Marcel Wanders, procurou utilizar as cores ouro, cinza, preto e branco, com o intuito de reproduzir os cenários dos tempos medievais. Ele buscou esta série de recursos a fim de conseguir boa iluminação, revestimentos de paredes personalizados, tapetes e mobiliários exuberantes e de grandes dimensões. Moradores que adquirirem um dos apartamentos ainda contarão com restaurante 5 estrelas, um spa de 370 m², uma academia, piscina e jardins luxuosos.

Fonte: InfoMoney

INVESTIMENTOS

Após estouro da crise imobiliária nos Estados Unidos, em 2008, que no ano seguinte se alastrou para o restante da economia, muitos brasileiros aproveitaram para ir às compras. Hoje o cenário de imóveis com preços "no chão" já passou, mas o interesse pelo mercado imobiliário estrangeiro persiste. Europa, Portugal e Espanha, com preços depreciados, são os mercados preferidos dos brasileiros. Um chamariz é a obtenção de visto de residência para quem comprar imóveis a partir de € 500 mil (R\$ 1,6 milhão). Alguns lançamentos trazem características novas ou permitem adaptações na planta para atender aos brasileiros, segundo Basílio Jafet, presidente da FIABCI Brasil, (Federação Internacional das Profissões Imobiliárias). No caso de quem financia o imóvel, a variação cambial deve ser levada em conta, por isso, informar-se sobre as perspectivas para as moedas estrangeiras ajuda no planejamento financeiro. Craig Studicky, diretor da ISG Word, empresa de assessoria imobiliária, ressalta que cerca de 20% dos brasileiros que adquiriram imóveis em Miami em 2013, o fizeram por investimento.

Fonte: Folha de São Paulo

PORTABILIDADE DE CRÉDITO

BRASÍLIA - As novas regras de portabilidade de crédito vão estimular a concorrência no setor imobiliário e permitir aos clientes acesso a melhores taxas e condições de pagamentos, avaliam o Banco Central (BC) e a Secretaria Nacional do Consumidor do Ministério da Justiça, em nota conjunta.

Segundo o BC e a Secretaria, as novas regras de portabilidade de crédito, que entram em vigor em 05 de maio, permitem que o cliente da instituição financeira transfira, sem burocracia e custos adicionais, sua dívida para outra instituição.

“A portabilidade eletrônica assegura maior agilidade, segurança e confiabilidade à portabilidade de crédito. Para iniciar o processo, o cliente precisa apenas negociar com outro banco a concessão de um crédito para liquidação da dívida e identificar o banco credor e a operação original, dispensando qualquer providência adicional”, informa a nota conjunta. A instituição credora original tem até cinco dias úteis para se manifestar quanto à manutenção do cliente ou o envio das informações à instituição proponente para a finalização da portabilidade. Se as novas regras não forem cumpridas, o cliente poderá recorrer aos órgãos de proteção e defesa do consumidor e ao BC.

Fonte: Valor Econômico

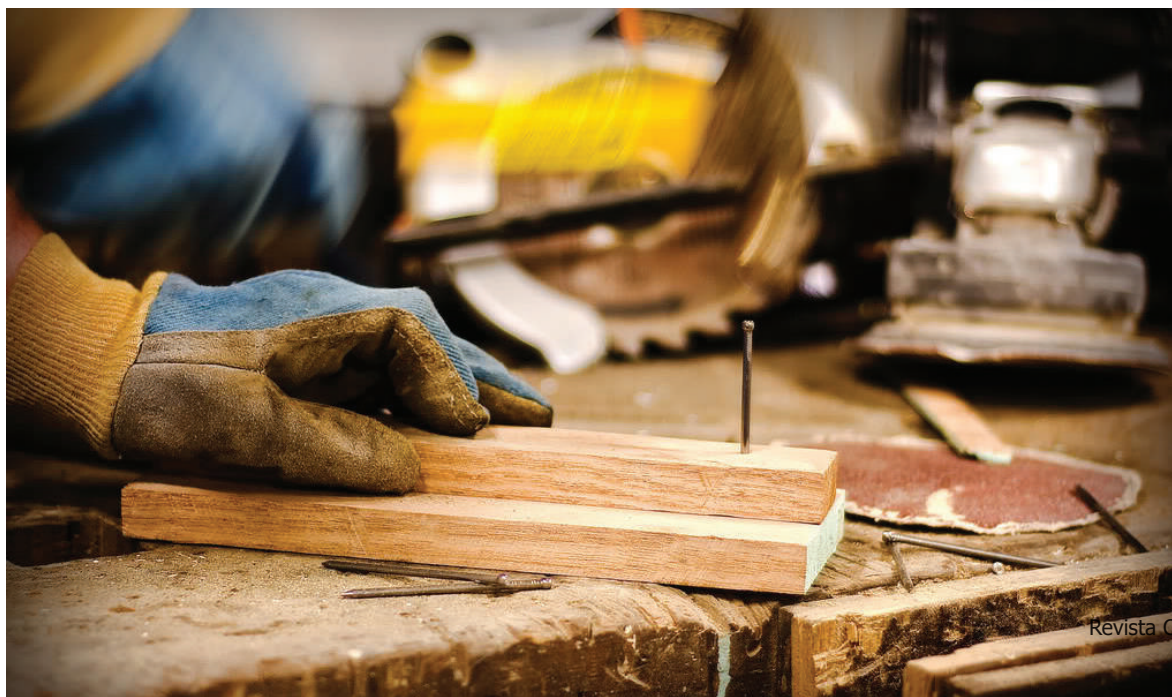
CRÉDITO

O volume de empréstimos para aquisição e construção de imóveis atingiu R\$ 9,2 bilhões em abril, de acordo com a Associação Brasileira das Entidades de Crédito Imobiliário e Poupança (Abecip). Esse foi o melhor resultado para meses de abril nos últimos 20 anos. Na comparação mensal, o resultado apontou um crescimento de 11% nos empréstimos, enquanto que, em relação a abril de 2014, a alta foi de 10%.

Segundo a entidade, nos primeiros quatro meses deste ano, foram financiados R\$ 34,4 bilhões para aquisição e construção de imóveis, 20% a mais do que em igual período do ano passado.

No acumulado de 12 meses até abril de 2014, o volume de empréstimos com recursos das cadernetas de poupança atingiu R\$ 114,9 bilhões, 30% mais do que o apurado nos 12 meses anteriores.

Fonte: Terra



IMÓVEIS RURAIS

A Receita Federal anunciou o lançamento de um aplicativo que permite o envio de solicitação de serviços para o Cadastro de Imóveis Rurais (Cafir). Por meio da internet, o Coletor Web do Cafir permite aos titulares de imóveis rurais pedir inscrição, alteração cadastral, alteração de titularidade por alienação total, cancelamento e reativação de imóvel rural.

Após o envio, o solicitante deverá apresentar, em uma unidade de atendimento da receita, a documentação destinada à comprovação das informações e o recibo emitido no Coletor, chamado Documento de Entrada de Dados Cadastrais do Imóvel Rural (Decir). Os papéis podem ser entregues na agência da receita ou pelos Correios.

O solicitante poderá acompanhar o andamento da solicitação no próprio Coletor Web, usando os números de recibo e de identificação, gerados no pedido.

Fonte: DCI

CONSTRUÇÃO CIVIL

SÃO PAULO - O total de trabalhadores empregados na construção civil no País, com carteira assinada, cresceu 1,65% no primeiro trimestre de 2014 na comparação com os mesmos meses de 2013. No período, foram criadas 57,1 mil vagas (saldo das contratações menos demissões), atingindo 3,5 milhões.

Os números fazem parte de pesquisa divulgada pelo Sindicato da Indústria da Construção Civil do Estado de São Paulo (Sinduscon-SP)

em parceria com a Fundação Getúlio Vargas (FGV). No mês de março, o total de empregados caiu 0,10% em relação a fevereiro. Na comparação com março do ano passado, houve aumento de 1,27%.

No Estado de São Paulo, maior mercado do País, o nível de emprego aumentou 1,76% no primeiro trimestre, com a criação de 15,1 mil postos de trabalho. Com o resultado, o número de trabalhadores em empresas da construção civil no Estado subiu para 875,4 mil pessoas. O total de trabalhadores na construção paulista em março aumentou 0,14% em relação a fevereiro. Já na comparação com março do ano passado, a elevação foi de 1,38%.

Fonte: Estadão

VALORIZAÇÃO NA BAIXADA SANTISTA

Os projetos de infraestrutura programados para a Baixada Santista geraram uma expectativa de valorização imobiliária em muitas das cidades da região. A boa notícia é que os prefeitos já perceberam as oportunidades e tentam atrair o interesse do setor privado. Há empreendimentos ainda sendo viabilizados como o túnel Santos-Guarujá, o Aeroporto Civil de Guarujá e a entrada viária de Santos. Todos darão novos usos aos seus entornos, principalmente em áreas degradadas que, devido à mobilidade, passam a ser atrativas para o mercado imobiliário.

Fonte: A Tribuna



Novo Simples é aprovado no Congresso Nacional

MUDANÇAS NA LEI PREVEEM O ENQUADRAMENTO DOS CORRETORES DE IMÓVEIS.

No último dia 7 de maio, os deputados federais aprovaram por unanimidade o Projeto de Lei Complementar nº 221/12, que visa alterar a Lei Geral da Micro e Pequena Empresa (Lei Complementar nº 123/06), também conhecida como Supersimples.

As mudanças ampliam o número de setores enquadrados no Supersimples, permitindo a entrada de 140 novas atividades nesse regime tributário. O Projeto conta com o apoio de diversas entidades, como o Sebrae e a Secretaria da Micro e Pequena Empresa, representada pelo ministro Guilherme Afif Domingos.

A aprovação permitirá que cerca de 500 mil micro e pequenas empresas, cujo faturamento chegue a até R\$ 3,6 milhões por ano, possam participar desse benefício tributário, além de minimizar a burocracia no exercício de suas atividades. Para serem incluídas no Supersimples, as empresas passarão a ser classificadas pelo porte e pelo teto de faturamento e não mais pelo segmento de atuação.

Outra alteração importante é a garantia de entrada única e processo integrado para simplificar a abertura e fechamento de empresas. O sistema informatizado vai garantir a execução de processo único de registro e legalização, pelo qual as empresas de qualquer porte poderão obter, em prazo reduzido, a permissão da prefeitura para o exercício de suas atividades.

Através dessa medida, os corretores de imóveis, cuja contribuição, anteriormente, chegava a cerca de 22% sobre o faturamento, poderão se beneficiar dessa redução, por terem sido alocados em uma tabela em que os tributos ficam em torno de 6%.

A emenda proposta pelo deputado Edmar Arruda (PSC/PR) permitirá que a profissão seja inserida no inciso III, do § 4º, do art. 18, da Lei Complementar nº 123/2006, que determina que a locação de bens imóveis seja tributada na forma da Tabela III, cujos percentuais variam de 6% (para um faturamento até R\$ 180.000,00) a 17,42% (até R\$ 3.600.000,00) da receita





bruta auferida pela empresa no período de 12 meses.

Com a votação concluída, o próximo passo será a avaliação do Senado Federal, mas o prazo para que as mudanças comecem a vigorar ainda é longo. Após a sanção presidencial, a regra vai valer a partir de 1º de janeiro do ano seguinte ao da publicação da futura lei.

O DEPUTADO GUILHERME CAMPOS, QUE DESENVOLVEU UM GRANDE TRABALHO PARA QUE OS CORRETORES DE IMÓVEIS FOSSEM INCLUSOS NO SIMPLES NACIONAL, MOSTROU-SE MUITO CONFIANTE COM RELAÇÃO AO PROJETO, RESSALTANDO QUE ELE SIGNIFICA UM AVANÇO IMPORTANTE À LEGISLAÇÃO.

O presidente do CRECISP, José Augusto Viana Neto, comentou que a inclusão dos corretores de imóveis no Supersimples "é o resultado de um trabalho de bastidores do Sistema Cofeci/Creci. Particularmente, estou muito satisfeito com as perspectivas positivas para que os corretores também possam se beneficiar com uma carga tributária mais justa", finalizou Viana.

CRECISP participa do combate à dengue em todo o Estado

CORRETORES VISTORIAM PROPRIEDADES PARA ELIMINAR CRIADOUROS DO MOSQUITO.

Depois de alguns anos sob controle, a dengue começa a causar preocupação em diversos municípios do Estado de São Paulo. Causada pelo mosquito *Aedes aegypti*, o número de casos da doença na cidade de São Paulo, até abril de 2014, cresceu 42%, na comparação com o mesmo período de 2013. Foram notificados 1.745 casos, o que resulta em uma taxa de incidência de 15,5 para cada 100 mil habitantes - considerada baixa de acordo com o Ministério da Saúde. Em 2013, em 14 semanas, foram notificados 1.229 casos e durante todo o ano passado foram 2.617 casos.

De acordo com os dados da Secretaria Municipal da Saúde, os avanços dos registros seguem a tendência verificada no último balanço, com concentração de casos em distritos da zona Oeste, próximos a Osasco.

No bairro do Jaguaré, foram registrados 324 casos e o índice é de 649,8, considerado alto. Na Lapa, foram 158 casos, com índice de 240,3, considerado médio. Em Rio Pequeno foram notificados 147 casos e o índice é 124,1, também considerado médio.

Outros dois distritos, na divisa com o município de Guarulhos, também tiveram aumento expressivo de casos registrados. Em Tremembé (Zona Norte), o número de notificações recebidas aumentou de 78 para 123. Na Vila Jacuí (Zona Leste), passou de 43 a 80. Mesmo assim, em ambos os distritos, a taxa de incidência ainda é considerada baixa.

Na comparação com a média da cidade (15,5), os números preocupam nos distritos do Carrão, Zona Leste (55,2); Santo Amaro, Zona Sul (40,5); Jaraguá, Zona Oeste (40,2); e Vila Leopoldina, zona oeste (38,0).



O Ministério da Saúde divulgou ainda o balanço do número de casos de dengue no Brasil, neste primeiro bimestre de 2014. Foram 87 mil, ou 80% a menos em relação ao mesmo período do ano passado. Apesar da queda da doença, a situação continua preocupando as autoridades de saúde, pois levantamento atual do governo revela que 321 municípios estão em situação de risco. No interior paulista, 20 deles fazem parte desta estatística já que apresentam larvas do mosquito em mais de 4% dos imóveis pesquisados. Entre eles estão Catanduva, Descalvado, Itápolis, Jaboticabal, São Joaquim da Barra e Ribeirão Preto.

Este levantamento é importante para orientar as ações de controle da dengue.



Ações contra a dengue

O CRECISP faz parte do Comitê Estadual de Mobilização contra a Dengue, criado em 2002, e vem realizando ações de combate à doença há vários anos. O Conselho Regional, junto com as Delegacias Sub-regionais e Seccionais, tem atuado, de forma rigorosa em parceria com os Centros de Zoonoses, inserindo adesivos em vasos e ralos dos imóveis vazios, que estão para venda e locação, além de organizar vistorias nos possíveis focos da doença, como caixas de água, piscinas, vasos de plantas, vasos sanitários dentre outros. A entidade participa das ações de prevenção desde 2007.

Segundo a assistente técnico de Saúde da Sucen, **Irma Neves**, basicamente esta parceria consiste na orientação para que os Delegados do CRECISP formem parcerias com a área de controle dos municípios, especialmente àqueles que são sede de região, para planejar ações integradas, como treinamento de corretores de imóveis para realização de inspeção para controle do mosquito nos imóveis que estão sob a responsabilidade das imobiliárias, uso de check-list que orienta esta inspeção, ou mesmo, a disponibilização das chaves dos imóveis para os agentes realizarem a vistoria.

“O CRECISP REALIZOU REUNIÕES E PALESTRAS SOBRE DENGUE NA REGIÃO DA BAIXADA SANTISTA E OUTRAS REGIÕES DO ESTADO E DISPONIBILIZOU SEU NÚCLEO DE COMUNICAÇÃO PARA AUXILIAR A SUCEN NA PRODUÇÃO DE VÍDEO SOBRE PREVENÇÃO DA DENGUE. ESTE VÍDEO FOI VEICULADO NOS CANAIS DE COMUNICAÇÃO INTERNA DE OUTROS PARCEIROS COMO METRÔ E SOCICAM. ESTA CAPILARIDADE QUE O CRECISP POSSUI NO ESTADO PERMITE BOAS INICIATIVAS. OUTRA ATIVIDADE BEM SUCEDIDA FOI A REALIZAÇÃO DE ENCONTROS ENTRE OS DELEGADOS DO CRECISP E OS DIRETORES REGIONAIS DA SUCEN PARA TROCA DE EXPERIÊNCIA E PLANEJAMENTO DE AÇÕES INTEGRADAS DE CONTROLE, PERMITINDO UM APRENDIZADO ENRIQUECEDOR PARA TODOS,

” afirmou **Irma**.

Além disso, o Conselho também está presente em várias campanhas de prevenção de dengue com publicações periódicas e sistemáticas em jornais internos e na TVCRECISP.

Elabora e distribui materiais educativos em forma de vídeos ou material impresso, além de abrir espaço em sua programação de rotina para apresentação de palestras ao pessoal do setor sobre ações de prevenção de dengue e a importância da participação do segmento imobiliário nas atividades de controle.

As delegacias seccionais e sub-regionais têm trabalhado continuamente no combate à doença. A Prefeitura de Presidente Prudente solicitou participação da Delegacia Sub-regional do Conselho na cidade para a reunião do Comitê de Controle à Dengue, solicitando dois membros da delegacia para fazer parte da comissão permanente de controle, com reuniões periódicas para tratar do assunto.

A DELEGACIA SUB-REGIONAL DE PIRACICABA FEZ PROPOSTA JUNTO À CÂMARA MUNICIPAL, PARA IMPLANTAÇÃO DO MODELO DE FIXAÇÃO DO SELO VERDE MAIS RELATÓRIO DE ACOMPANHAMENTO NAS PLACAS DE ALUGUEL OU VENDA DE IMÓVEL VAZIO.



Também foi realizada reunião com a Secretaria da Saúde, e diretores ligado ao Centro de Controle de Zoonoses convocado pelo Chefe de Gabinete, **Sr. Jose de Godoy**, com ofício entregue a todas as imobiliárias da cidade, assinado pelo delegado sub-regional da cidade, **José Carlos Masson**, e pelo Chefe de Gabinete.

Desde 2013, a delegacia sub-regional de Santo André tem participado de reuniões junto ao Departamento de Controle de Zoonoses do município. Estão sendo elaboradas iniciativas em conjunto para a divulgação do número de casos, com muitos focos e iniciativas no combate à Dengue junto à população.

Já a delegacia sub-regional de Campinas tem desenvolvido, ao lado de outras entidades do setor, a campanha da dengue junto às imobiliárias da cidade, no sentido de visitar os imóveis vazios, para não se tornarem um criadouro do mosquito, pois o município está enfrentando a maior epidemia da doença, eliminando os possíveis focos da dengue, latas vazias, piscinas sem proteção ou descobertas, vasos sanitários sem tampa, entulhos, caixas d'água. É necessário conscientizar as pessoas deste mal e evitar que a doença se prolifere.

“Nós, corretores de imóveis, temos grande responsabilidade de evitar a propagação da dengue. São milhares de imóveis desocupados e que só nós possuímos as chaves. Portanto, é fundamental evitar os ralos expostos, os vasos sanitários abertos, as torneiras com vazamentos, que são os principais focos de proliferação do mosquito causador da doença”, afirmou **Augusto Viana**.

Além disso, os corretores de imóveis estão recebendo orientações, através de palestras, para vistoriar os imóveis, tapando ralos, caixas d'água, pneus velhos, piscinas ou qualquer outro lugar que seja foco da doença.

Os principais sintomas da dengue incluem febre alta, dor de cabeça, dor atrás dos olhos, dores nas costas e, às vezes, aparecem manchas vermelhas no corpo. A febre dura cerca de cinco dias com melhora progressiva dos sintomas em 10 dias. Em alguns poucos pacientes podem ocorrer hemorragias discretas na boca, na urina ou no nariz. Raramente há complicações.

Quando a pessoa é infectada por um determinado tipo de vírus, cria anticorpos em seu organismo, e não contrai a dengue pelo mesmo vírus. Caso ocorra mais algum episódio da doença, a chance de ser mais grave aumenta, como a síndrome do choque da dengue, se caracterizando por uma queda da pressão arterial, acompanhada de palidez, inquietação, perda de consciência, complicações neurológicas e cardiorrespiratórias.

O QUE É A DENGUE?

A DENGUE É UMA DOENÇA INFECCIOSA CAUSADA POR UM VÍRUS E SEU PRINCIPAL VETOR DE TRANSMISSÃO É O MOSQUITO AEDES AEGYPTI, QUE OCORRE PRINCIPALMENTE EM ÁREAS TROPICAIS E SUBTROPICAIS DO MUNDO, INCLUSIVE NO BRASIL. AS EPIDEMIAS GERALMENTE SÃO OCASIONADAS NO VERÃO, DURANTE OU IMEDIATAMENTE APÓS PERÍODOS CHUVOSOS.

A doença inclui, também, a versão hemorrágica, que é uma de suas manifestações graves, pois no início os sintomas são iguais ao dengue clássico, mas após o 5º dia, algumas

pessoas começam a apresentar sangramento e choque, sendo que as hemorragias ocorrem em vários órgãos, podendo levar à morte.

Como tratar?

Não existe medicamento específico para a dengue, e o tratamento apenas alivia os sintomas.

Deve-se ingerir muito líquido, como água, sucos, chás, soros caseiros, etc. Os sintomas podem ser tratados com dipirona ou paracetamol. Não devem ser usados medicamentos à base de ácido acetilsalicílico e anti-inflamatórios, como aspirina e AAS, pois podem aumentar o risco de hemorragias.



Prevenção

O mosquito *Aedes aegypti* é o transmissor do vírus e suas larvas nascem e se criam em água parada e limpa, portanto o melhor é prevenir o risco. Deve-se colocar areia nos vasos de plantas, ou lavá-los constantemente, inserindo desinfetante nos ralos. Raramente cozinhas e banheiros tornam-se focos da doença, devido ao uso de produtos químicos como shampoo, sabão e água sanitária, mas é preciso limpar calhas e canos para evitar pequenas poças, além das caixas de água.

Colocar telas em portas e janelas pode ajudar a proteger contra o mosquito da dengue, mas é preciso atenção quando o criadouro está localizado dentro da residência. Piscinas, lagunhos caseiros, e aquários devem ser limpos com frequência, e não se deve despejar lixo em valas, margens e córregos, evitando o acúmulo e até mesmo as enchentes.

Brasileiros investem em imóveis no exterior

ESPERANDO UM BOM RETORNO DE SEU INVESTIMENTO, MUITAS FAMÍLIAS ESTÃO À PROCURA DE CASAS E APARTAMENTOS EM OUTROS PAÍSES.

A procura por imóveis no exterior tem aumentado a cada dia. São brasileiros que desejam investir em novos empreendimentos fora do País ou até mesmo estrangeiros, apostando em um investimento rentável, como uma simples locação ou como uma segunda moradia abrindo novos panoramas e novas perspectivas.

Segundo o CEO da Mirantte, **Luiz Carlos Kechichian**, cerca de 50% são brasileiros com planos de mudar do País, outra metade são investidores que descobriram que a valorização das propriedades internacionais é bem maior que as do Brasil. "Quando falamos de Miami, a busca é por apartamentos, e quando

falamos em Orlando, a preferência são casas em condomínios fechados próximas aos parques, mas existem também investidores que apostam em imóveis comerciais com renda de 8% a 10% ao ano em dólar."

O valor dos imóveis varia em cada cidade ou região. Em Miami, os apartamentos mais procurados são de até US\$ 600 mil, e em Orlando, até US\$ 250 mil.

A CEO da R3 Martinelli, **Rosângela Martinelli Campagnolo**, especificou que as negociações no exterior vêm crescendo a cada ano por conta da expansão do poder econômico do brasileiro, somada ao dólar mais barato, e ao fato de essa ser uma forma rentável de investimento.





“Posso dizer sobre a Flórida, efetivamente, que existem alguns investidores que compraram suas propriedades para ter retorno financeiro. Na realidade, existem três perfis diferentes: aquele que conta com essa propriedade que ficará alugada; a pessoa que tem interesse de investimento com retorno, mas paralelamente também vai usufruir do bem; e o brasileiro que, em um determinado momento, possui a ambição de um dia, ir embora definitivamente, para morar fora do País.”

Dentre as propriedades mais procuradas, de acordo com **Rosangela**, estão os apartamentos, por uma questão de segurança, mas as casas em condomínios fechados também oferecem um suporte, tornando fácil a administração à distância.

Mas para **Rosangela**, o corretor de imóveis que pretende atuar nesse mercado deve ter um conhecimento prévio sobre a legislação e as opções de negócios. “No início, me comportei



apenas como consumidora, adquirindo bens para a minha família, buscando as boas oportunidades. As negociações efetuadas foram 100% concretizadas com parceria, mas para isso eu me preparei, tenho uma habilitação que me permite ter acesso a fazer parcerias internacionais, participei de cursos que me abriram o mercado e me deram a visão da economia estrangeira, americana, especificamente.”

“O investidor brasileiro poderá ter o retor-

no desejado, porém com alguns decréscimos financeiros, como aumento do câmbio. Os imóveis também tiveram uma valorização alcançando o valor real, mas que ainda continua baixo. Um imóvel no Brasil de 110 metros quadrados apresenta um valor de mais de R\$ 1 milhão, o que corresponde em média a US\$ 500 mil, com os quais você compra um imóvel de 400, a 500 metros quadrados, em algumas regiões como a Flórida, em uma área muito boa.”

A imagem diz mais que mil palavras

FOTOGRAFIAS BEM TIRADAS PODEM MOTIVAR COMPRADORES
E APRESSAR O FECHAMENTO DOS NEGÓCIOS.

Tornar um imóvel comercial e atrativo, através de uma foto, nem sempre é uma tarefa fácil. Uma imagem de qualidade envolve muito mais que um bom equipamento, inclui sensibilidade, percepção, uma boa luz, e principalmente captar quais os pontos da propriedade que merecem melhor e maior valorização.

Mas, para o corretor de imóveis que captou um imóvel para venda ou para locação e que dispõe de um bom celular, é possível fazer fotos surpreendentes e de qualidade. Segundo o fotógrafo **Marco Antonio (Marquinhos)**, não é necessário ter um "super" equipamento profissional, já que os celulares e as câmeras compactas podem trazer ótimos resultados.





“O que mais valoriza a casa é tentar mostrar alguma integração que ela possui, uma varanda com a sala, um banheiro com o quarto, e não apresentar somente cada cômodo separado. É importante tentar manter o celular ou a câmera nivelado, para que não cause distorção ou fique torta. Se a casa tiver algum diferencial como uma claraboia, uma marcenaria, um piso bacana, alguma coisa que chame muito a atenção, vale a pena fazer uma foto mais de perto, de detalhe”.

De acordo com o fotógrafo **Salvador Cordaro**, para uma foto de qualidade, o ideal é tentar ter o máximo de recuo possível, apoiar a mão do celular em algum lugar fixo (como a parede) para não tremer, encontrar pontos de ligação entre os espaços fotografados. Se o ambiente tem um sofá amarelo, por exemplo, esse pode aparecer em fotos diferentes, mas que façam o cliente entender a dimensão do ambiente. Como as lentes das câmeras de celular não são grandes angulares, esse recurso acaba sendo útil.

“ALÉM DISSO, O IDEAL É ESCOLHER QUAL O MELHOR HORÁRIO, OU A MELHOR LUZ PARA FAZER AS FOTOS. É IMPORTANTE, APESAR DE SER DIFÍCIL DEVIDO À CORRERIA DO DIA A DIA.”

Principais erros

No momento de captar uma imagem, é importante ficar atento a diversos fatores: a luz, com certeza, pode ser uma aliada, mas o excesso de luminosidade também pode trazer maus resultados. Outra coisa aconselhável é arrumar minimamente o ambiente, sem registrar bagunças e sem colocar defeitos no primeiro plano.

O fotógrafo **Felipe Arruda** comentou que os locais mais apertados costumam ser a parte mais delicada do imóvel. Nessa situação, a lente da câmera será o fator mais limitante. Mas pode-se remediar um pouco com fotos na vertical ou com a função “panorama” – nas câmeras que a possuem.

Aplicativos

Arruda ressaltou que, se o próprio aparelho já não vier com esta opção de aplicativos que auxiliam na qualidade das fotos, se pode buscar alternativas no mercado. Além desse recurso, os que fazem correções rápidas de brilho ajudam. Só não fazem milagre.

“SÓ GASTE COM EQUIPAMENTO NOVO SE JÁ PUDER FAZER FOTOS RAZOÁVEIS COM O QUE JÁ TEM. ESTAS DICAS FUNCIONAM COM QUALQUER CÂMERA OU EM SMARTPHONES COM UMA CÂMERA UM POUCO MAIS RECENTE. POR FIM, ESTUDE SEMPRE. NÃO É PORQUE FICOU BOM QUE NÃO SE PODE DEIXAR MELHOR.”



Portal do CRECISP agilidade e interatividade

REFORMULAÇÃO TRAZ MODERNIDADE AO PORTAL IMOBILIÁRIO DO CONSELHO

Não existe um número exato, mas a estimativa é de que todos os portais e sites imobiliários recebam cerca de 12 milhões de visitas por mês, entre proprietários e internautas atrás de imóveis, haja vista que 60% do processo de negociação ocorrem pela internet, e, somente a partir daí, os interessados passam para a visita do imóvel. Depois de visitar, em média, cinco sites ou portais imobiliários, o interessado faz uma visita, em pelo menos, quatro imóveis físicos.

Com o avanço tecnológico no segmento imobiliário, o CRECISP optou pelo lançamento, em 2007 de seu Portal de Imóveis, cujo principal objetivo é promover uma negociação mais segura e eficiente em todo o Estado de São Paulo. Os corretores de imóveis podem participar gratuitamente deste sistema, cadastrando suas propriedades e inserindo dados que agregam valorização aos imóveis, tais como: localização, metragem, número de dependências, fotos ilimitadas, entre outras informações. Por sua vez, a população pode ingressar rapidamente no Portal, obtendo as informações do imóvel de seu interesse.

Desde o seu lançamento, o Portal sofreu grandes mudanças estruturais, ganhando novos layouts e funções. Em 2011, ocorreu uma alteração que culminou com um novo layout e sistema de busca com múltiplas opções, onde o visitante pode selecionar mais de uma cidade, bairro ou zona para realizar a busca do imóvel, além da inserção de filtros intelligen-

tes, novas exibições dos detalhes do imóvel, perfil do corretor e sistema para captação de propriedades. O acesso pode ser feito através do endereço www.portalcreci.org.br

“Realizamos um novo procedimento pelo qual é possível atualizar e verificar semanalmente os imóveis que não foram atualizados nos últimos 90 dias. Assim, enviamos uma mensagem ao corretor de imóveis a fim de verificar se aquele anúncio ainda está disponível para negociação. Essa é uma ferramenta gratuita e fácil de ser utilizada e não perde em nada para os portais pagos. A nossa intenção é oferecer um produto de qualidade ou até melhor do que as mídias convencionais”, afirmou o responsável técnico pelo Portal, **Marlon Ruiz**.

Novidades

Dentre as novidades, na área do Perfil do corretor, o intermediador pode cadastrar suas informações de contato e sua experiência profissional. No setor de captação de imóveis, os visitantes do portal podem divulgar suas propriedades, que ficarão visíveis somente ao corretores da região. Esses imóveis ficam disponíveis dentro da área do corretor no Portal Imobiliário CRECISP. Além disso, é possível fazer:

- Verificação dos imóveis desatualizados;
- Sistema de busca;
- Filtro dos resultados de busca.

Atualmente, existem 135.000 imóveis cadastrados no portal e 18.000 corretores ativos.

Cadastramento

O corretor de imóveis possui duas maneiras de publicar seus anúncios no sistema: a primeira, é utilizar o sistema MIMO - Motor Imobiliário, sistema online para cadastramento e gestão de imóveis fornecido pelo CRECISP, que pode ser acessado através da área do corretor. A outra é através do cadastramento direto, realizando a integração do seu sistema com o Portal Imobiliário.

Área do corretor

A nova área do corretor pode ser acessada pelo CRECI e senha do intermediador. Essa nova versão conta com diversas ferramentas, além de um layout moderno, mais agradável e interativo.

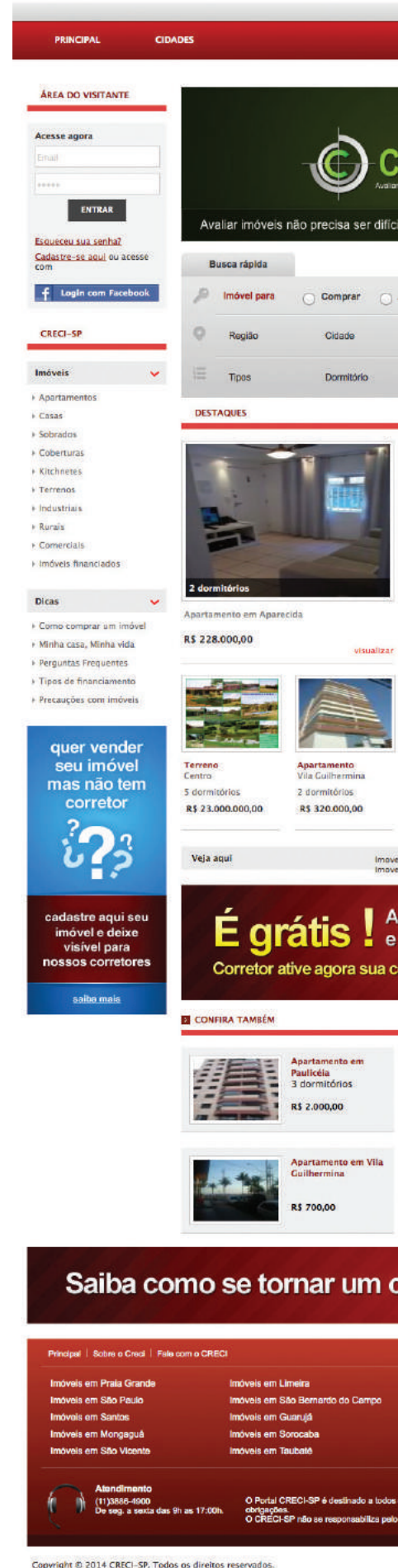
Segundo **Ruiz**, o corretor poderá obter informações sobre o fluxo das consultas e tráfego do portal na cidade em que está situado, o tipo de imóvel mais buscado, quantidade de imóveis publicados, número de visitas diárias, semanais e mensais, dentre outras informações que serão exibidas. Para ativar sua conta, o corretor de imóveis precisa estar regular perante o Conselho Regional.

Área do Internauta

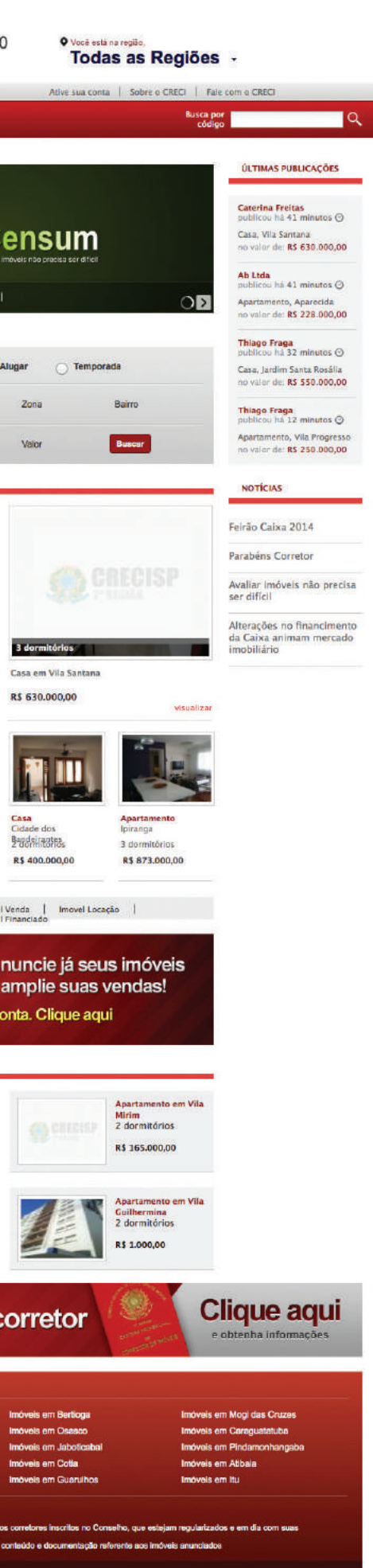
O visitante do site possui uma área restrita com funções específicas para ele. Dentre elas, pode-se destacar:

- Acompanhamento do corretor: nessa opção, é possível acompanhar corretores, e quando estes efetuarem novas publicações, serão enviados e-mails para seus "seguidores", que receberão, em primeira mão, as novas informações de imóveis.
- Corretores favoritos: além de acompanhar o corretor, existe a opção de marcá-lo como favorito. Nesse caso, as informações dos últimos imóveis publicados do corretor serão exibidas dentro da área do visitante, em complemento à opção de acompanhar o corretor.
- Imóveis favoritos: Similar a um sistema de "cesta de compras", que permite que os visitantes armazenem os imóveis que lhe agradaram, de forma que ficarão salvos dentro das suas informações no painel, podendo assim acessar esses dados de qualquer computador em qualquer lugar com acesso à internet.

"Não é necessário ter uma conta cadastrada no Portal, e através do login de usuário do Facebook é possível se conectar a esta ferramenta. Estamos beirando três mil visitas por dia no Portal, então são mais 120 mil visitantes por mês. Já estamos chegando a um número considerável", afirmou o responsável técnico.



The screenshot shows the CRECISP website interface. At the top, there are navigation tabs for 'PRINCIPAL' and 'CIDADES'. Below this is the 'ÁREA DO VISITANTE' section, which includes a login form with fields for 'Email' and 'Senha', an 'ENTRAR' button, and links for 'Esqueceu sua senha?', 'Cadastre-se aqui' or 'acesse com', and 'Login com Facebook'. There is also a 'CRECI-SP' menu with categories like 'Imóveis', 'Apartamentos', 'Casas', 'Sobrados', 'Coberturas', 'Kitchnets', 'Terrenos', 'Industriais', 'Rurais', 'Comerciais', and 'Imóveis financiados'. A 'Dicas' section offers advice on buying, home life, frequent questions, financing types, and precautions. A large blue banner promotes selling an immobile without a broker. Below this are featured listings: 'Apartamento em Aparecida' for R\$ 228.000,00, 'Terreno Centro' for R\$ 23.000.000,00, and 'Apartamento Vila Guilhermina' for R\$ 320.000,00. A 'CONFIRA TAMBÉM' section shows 'Apartamento em Paulicéia' for R\$ 2.000,00 and 'Apartamento em Vila Guilhermina' for R\$ 700,00. At the bottom, there is a 'Saiba como se tornar um corretor' banner, a footer with contact information (11)3886-4000, and a copyright notice for 2014 CRECI-SP.



Layout

No Novo Portal pode ser encontrada uma galeria de imagens, um filtro otimizado que exibe informações de acordo com a busca, a respeito dos últimos imóveis cadastrados na cidade. A navegação do internauta é compatível com tablets e sistemas "touch" de navegação, sensíveis ao toque.

É possível navegar e alterar as imagens utilizando o dedo, além de inserir uma quantidade infinita de imagens das propriedades. Não tem limite, ao contrário do modo como funcionava nas primeiras versões do sistema, que só permitiam uma quantidade limitada de imagens. Os imóveis sem foto são exibidos no final, pois como é um portal visual, as fotos possuem prioridade. O objetivo é tornar o Portal mais atraente. As cidades com o maior número de imóveis divulgados atualmente são: Praia Grande, São Paulo, Santos, Mongaguá e São Vicente.

O usuário pode realizar a integração de qualquer site com o Portal, bastando solicitar ao desenvolvedor do seu site para realizar a integração com o portal. Para isso, o desenvolvedor deverá contatar o suporte técnico do Portal e solicitar seu cadastramento de desenvolvedor. Nesse momento, ele receberá um manual técnico com as especificações necessárias para realizar essa integração. Uma vez integrado o sistema, basta o corretor ter em mãos seu código de publicador, que pode ser acessado dentro da área do corretor na opção "Publicação".

Segurança

Recentemente, o Conselho reuniu representantes das principais redes imobiliárias do Estado e diretores de grandes empresas do setor para discutir a participação do segmento no Portal de Imóveis da entidade.

Durante o encontro, o presidente José Augusto Viana Neto falou sobre a segurança que esse portal pode proporcionar a toda a sociedade, permitindo que os imóveis sejam anunciados apenas por inscritos no Conselho Regional.

"Queremos que a participação de todos amplie sobremaneira a oferta de propriedades, permitindo muitas opções de bons negócios à sociedade."

Todos os participantes se mostraram favoráveis à ideia e se dispuseram a aderir ao portal do CRECISP, pela segurança e tranquilidade que pode oferecer tanto à sociedade quanto aos profissionais.

CRECISP LANÇA RASTREADOR WEB NO MERCADO IMOBILIÁRIO

O CRECISP lançará no segundo semestre do ano, um novo dispositivo chamado e-agenteweb, uma ferramenta completa que será instalada no sistema do Conselho Regional e que vai atuar no mercado imobiliário, identificando os pseudocorretores.

De acordo com o engenheiro de sistema, **Johan Klaus Kiray**, a novidade é um web crawler (rastreador web), que navega e pesquisa toda a internet, como um sistema de buscas semelhante ao Google e ao Cadê, que vai catalogar todos os sites ligados ao setor de imóveis no Estado de São Paulo. Assim, quando esta ferramenta estiver pronta, qualquer site ou portal que tiver alguma conotação ou uma densidade de palavras que se refira ao mercado imobiliário cairá em sua malha fina.

“Mas ele não trabalha sozinho, pois existem etapas de funcionamento. A primeira prevê que os corretores do Estado de São Paulo devam informar para o CRECISP, quais sites imobiliários que são da sua responsabilidade para que estes sejam catalogados. Elaboraremos um selo eletrônico, de autenticidade, que vai ser inserido nos sites destes profissionais no intuito de que as pessoas, ao terem a intenção de comprar ou alugar um imóvel, o observem. O selo levará uma validação, e não vai ter como ser imitado. Quando você clica nesse selo, o site será direcionado ao Portal do CRECISP (www.crecisp.gov.br) ratificando todas as informações. Então, vamos coibir os pseudocorretores e os pseudosites, possibilitando a informação para que haja uma lista branca.”

Kiray explicou que os sites de confiança constarão na base de dados do CRECISP e serão os primeiros a serem auditados pela ferramenta eletrônica, que busca não só identificar os sites de venda, que comercializam imóveis.

“O CRECISP se move nessa direção de criar esta determinação, essa obrigatoriedade, para que, a partir daí, isso vire uma constante no mercado.”



ÁREA DO CORRETOR

A área do corretor agora conta com novas ferramentas. Acesse já! Ainda não possui uma conta? Ative aqui sua conta

ENTRAR



Kit de primeiros socorros

O corretor conta com uma série de recursos que proporcionam praticidade e segurança ao seu dia a dia.

Com as devidas precauções e cuidados, todos os recursos tecnológicos que a modernidade oferece, sem dúvida, podem contribuir muito para otimizar o

trabalho dos profissionais. Atualmente, existem aplicativos destinados aos mais diversos fins e muitos deles proporcionam uma verdadeira mudança positiva no modo de trabalhar. Vamos conhecer alguns que podem ser baixados gratuitamente pela internet:



Evernote: um aplicativo que permite anotações através de um simples comando de voz, arquivando textos e imagens. Assim, o profissional pode guardar informações que julgar importantes e que sirvam como argumentação junto a seus clientes, posteriormente.



Calculadora HP 12C: já é possível contar com esse aplicativo no celular. E caso o corretor tenha dúvidas sobre a utilização dessa ferramenta, pode assistir a um dos cursos já ministrados pelo CRECISP, atualizando-se sobre todos os recursos que ela oferece.



Google Maps: ideal para a localização de endereços, permitindo a visualização das ruas e de seu entorno, informando, ainda, a respeito de pontos comerciais e meios de transporte próximos.



Expensify: aplicativo que permite gerar relatórios de gastos, até mesmo através da fotografia dos recibos de compra. Está disponível para iPhone, aparelhos com Android e Blackberry.



Magic Plan: um ótimo aplicativo para o corretor que quer facilitar a vida dos clientes, identificando os espaços disponíveis do imóvel. A ferramenta é uma trena virtual, capaz de medir e desenhar os ambientes.

Cuidados com segurança

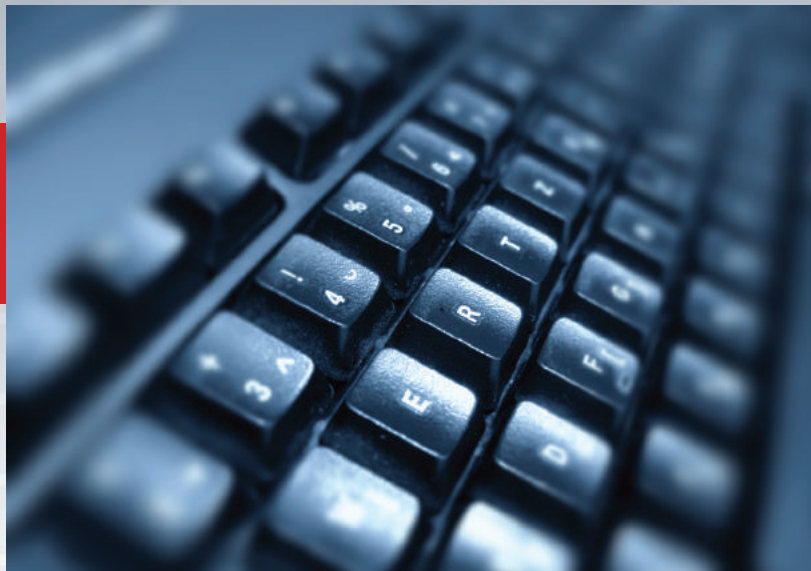
Na rotina do profissional do segmento imobiliário, talvez um de seus maiores tesouros seja a sua carteira de clientes. Escondidos nesse arquivo, que pode ser real ou virtual, encontram-se novas oportunidades de negócios, prospects, chances de boas comissões mas, além disso, uma parcela de pessoas que forma um público interessante para muitas empresas.

Agora, imagine se um hacker resolver invadir o computador desse corretor de imóveis e vasculhar esse tesouro, conhecendo as propostas que ele está recebendo e roubando seus clientes em potencial! Obviamente que o prejuízo será imensurável.

Envolvido em suas atividades, muitas vezes, o corretor nem se dá conta dos riscos que pode estar correndo se não garantir segurança ao seu sistema de armazenamento de dados. Se por um lado a informática tornou-se uma ferramenta essencial nos mais diferentes aspectos da vida, por outro é preciso estar muito atento para evitar fraudes que podem causar sérios problemas.

Diversas pesquisas e estudos já detectaram quais são os principais focos de roubos de informação através da rede mundial de computadores. Uma das campeãs dessa lista, sem dúvida, é a senha bancária. Essa chave que dá acesso às contas desperta um grande interesse dos bandidos da internet, pois permite a realização de diversos tipos de transações e negócios. A própria Febraban – Fe-





deração Brasileira dos Bancos – recomenda que, ao escolher a senha, deve-se evitar datas de nascimento, números de telefone, de documentos, placas de automóveis, assim como palavras e nomes de pessoas. Além disso, o ideal é que esses códigos sejam trocados periodicamente para dificultar a chance de fraudes.

Para descobrir informações pessoais de usuários desatentos, os fraudadores usam uma técnica conhecida como phishing-scam, uma referência a fishing, ou seja, pesca de dados. Uma boa precaução, nesse caso, é nunca abrir e-mails ou links de redes sociais sem antes perguntar se determinada pessoa realmente enviou algo a ser baixa-

do. Caso o indivíduo “morda a isca”, poderá acabar fornecendo dados bancários ou outras informações confidenciais a desconhecidos, percebendo apenas tardiamente que foi vítima de uma fraude on-line.

Outro item que merece atenção especial é o email corporativo. Normalmente, o interesse está na lista de contatos para a disseminação de informativos e propagandas, ou simplesmente com o intuito de roubar seus clientes. A maneira de se proteger quanto a isso é utilizar senhas mais complexas, com números e letras em caixas alta e baixa.

Facebook e Twitter também podem revelar dados importantes sobre a rotina e as preferências de quem tem um perfil nessas e em outras redes sociais, colocando o usuário em situações desagradáveis. Além disso, também devem ser evitados os links de acesso colocados por terceiros, pois podem levar aos famosos cavalos de troia, facilitando o acesso a senhas e dados.

Administração de locação e os riscos do contrato direto com o proprietário

Algumas pessoas, quando tem dores ou indisposição vão à farmácia e pedem no balcão a indicação de remédio, pois assim economizam a consulta médica. E, como é sabido, as consequências podem ser muito sérias.



O MESMO OCORRE FREQUENTEMENTE COM PROPRIETÁRIOS DE IMÓVEIS QUE, POR ECONOMIA, COPIAM UM CONTRATO DE LOCAÇÃO DE ALGUÉM, PREENCHEM, DÃO PARA O INQUILINO ASSINAR E FAZEM ELES PRÓPRIOS A ADMINISTRAÇÃO. GERALMENTE OS DEPÓSITOS SÃO EFETUADOS DIRETAMENTE NAS SUAS CONTAS BANCÁRIAS OU VÃO RECEBER NO IMÓVEL, MENSALMENTE, OS ALUGUÉIS.

A expressão "procure sempre um advogado" não é feliz, pois tem a conotação de que os advogados estão precisando de clientes e tentando angariá-los e não o contrário. Ela é verdadeira.

Para a elaboração de um contrato de locação é preciso conhecer a Lei do Inquilinato e atender às peculiaridades de cada locação. Em seguida, haverá a necessidade de administrar essa locação que não se resume somente em receber aluguéis.

É recomendável contratar uma empresa que administra locações. Ela possui corpo jurídico especializado e uma equipe para cuidar de todos os problemas que envolvem uma locação residencial, não residencial ou comercial.

É possível citar alguns exemplos com relação às garantias locatícias:

Se o fiador ou a fiadora forem casados, o cônjuge deve ser também fiador. Do contrário, a fiança é nula.

Se o locador incluir no contrato mais de um tipo de garantia, estas serão nulas e, pior, constitui contravenção penal, punível com prisão de cinco a seis meses ou multa de três a doze aluguéis.

A caução em dinheiro não pode ser superior a três meses de aluguel e o locador não pode aceitar receber aluguéis adiantados, salvo no caso de locação por temporada ou se não houver ou deixar de existir garantia no contrato, porque também é contravenção penal. Muitas vezes os candidatos a inquilinos, para conseguirem locar, acenam com seis meses de aluguel ou mais, adiantados. Alguns, depois desses meses adiantados, deixam de pagar os aluguéis e os proprietários ficam a ver navios até que consigam despejá-los.

Com relação ao tempo do contrato, no caso de locação residencial, se for estipulado prazo inferior a trinta meses, o locador não poderá, no final do contrato, pedir o imóvel sem motivo (denúncia vazia), mas somente em casos especiais, como para uso próprio, de seu cônjuge ou companheiro, ou para uso residencial de ascendente, descendente etc.

Há outros motivos, também, para que

a administração da locação seja feita profissionalmente e uma razão importante é que o contato direto acarreta desgaste pessoal, o inquilino muitas vezes fica "íntimo" do locador a ponto de enviar e-mail comunicando que "infelizmente" não irá depositar o próximo aluguel porque o filho ficou doente, ou porque estará viajando ou por qualquer outra razão.

Ademais, o controle do pagamento do Imposto Predial Territorial Urbano (IPTU) e da taxa condominial, nos casos de administração da locação pelo proprietário, é deficiente. Terá enorme surpresa quando for citado por oficial de justiça, em ação de cobrança de taxas condominiais. E como geralmente quem não paga condomínio também não paga IPTU, será obrigado a fazer acordo com a Prefeitura para parcelar o débito.

As administradoras de locação, por seu turno, pagam diretamente o IPTU e o condomínio e enviam boleto de cobrança bancária aos inquilinos, com o valor do aluguel, do IPTU e do condomínio, não dando margem às surpresas desagradáveis e, diga-se, comuns.

Também é normal ocorrer problemas nos imóveis como infiltrações ou haver necessidade de reformas relativas à parte estrutural. As administradoras de locação incumbem-se de providenciar orçamentos e apresentá-los ao proprietário, para que escolha a empresa, bem como acompanham os trabalhos, efetuam os pagamentos etc.

A maioria das administradoras recolhe o carnê-leão mensalmente, quando lhes é solicitado e intermedia, enfim, todos os problemas que surgem no decorrer da locação, além de, por ocasião da desocupação, fazer a vistoria, fazer a avaliação e colocar novamente para alugar.

Diante dessa realidade, o proprietário não deve administrar pessoalmente a locação porque poderá acarretar-lhe prejuízos imensamente superiores à suposta economia.

Daphnis Citti de Lauro

Advogado, especialista em advocacia imobiliária, autor do livro "Condomínio: Conheça Seus Problemas"

Cobrança resgatada

O FINANCIAMENTO DE IMÓVEIS CONTINUA EM ALTA E A BOA FASE AFASTA QUALQUER POSSIBILIDADE DE BOLHA IMOBILIÁRIA NO PAÍS.



O primeiro semestre de 2014 foi marcado por uma série de declarações a respeito da chance de o Brasil atravessar um período de turbulências no mercado de imóveis. Especialistas em economia deram diversas opiniões apostando em uma fase negra no segmento imobiliário, semelhante à vivida pelos Estados Unidos em 2008. O fantasma da bolha voltava a assustar o sono de investidores, futuros mutuários e corretores de imóveis.

No entanto, assim que os primeiros balanços das instituições começaram a ser divulgados, ficou fácil perceber qual era o verdadeiro cenário que se podia antever para 2014. Ao final de janeiro, durante uma coletiva de imprensa, o presidente da Abecep (Associação Brasileira das Empresas de Crédito Imobiliário e Poupança) **Octavio Lázari Júnior**, anunciou a contratação através do SBPE de mais de R\$ 100 bilhões em financiamentos imobiliários, um recorde histórico no segmento, representando um crescimento de 32% em relação aos valores de 2012. Além disso, o percentual também indicava novo fôlego ao setor, haja vista que em 2012, o crédito destinado aos imóveis havia sido apenas 3,6% maior que o do ano anterior. E em abril, ainda segundo a Abecip, os números continuavam favoráveis, com o financiamento de R\$ 34,4 bilhões para aquisição e construção de imóveis.

“

TIVEMOS UM CRESCIMENTO MODESTO EM 2012. A HORA EM QUE SE PEGA O TOTAL DE DESEMBOLSOS OCORRIDOS NESSE PERÍODO E SE DESMEMBRA, TEMOS QUE NA PESSOA FÍSICA, OU SEJA, NO MERCADO DOS CONSUMIDORES QUE ESTÃO COMPRANDO IMÓVEIS, EXPERIMENTAMOS UM CRESCIMENTO BASTANTE BOM, DE 22%, COM R\$ 54 BILHÕES. MAS NO MERCADO DAS CONSTRUTORAS, HOVE UMA RETRAÇÃO MUITO IMPORTANTE: CAIU 20%, SAINDO DE R\$ 35 BILHÕES PARA R\$ 28 BILHÕES,

”

explicou **Lázari**.

Com esse “freio de arrumação” da construção civil – momento em que se pôde colocar ordem na casa, revendo projetos, lançamentos e analisando a demanda de consumidores, o País adentrou 2013 dividido entre dois panoramas. O lado pessimista visualizava uma inflação começando a crescer, juntamente com expectativas de juros mais altos e de um PIB pequeno para o ano.

Por outro lado, havia condições básicas para que o financiamento imobiliário continuasse ganhando espaço, com o País passando por uma situação de pleno emprego, com a renda crescente das famílias, oferta de crédito adequada com juros razoáveis e agentes financeiros dispostos a manter os investimentos em novas contratações.

Felizmente, a parcela otimista de analistas provou que estava certa e o setor de imóveis atravessou incólume, de janeiro a dezembro, apresentando um crescimento de 33% no volume de contratações. Mutuários ávidos pela casa própria continuaram demandando crédito e R\$ 76,9 bilhões provenientes do SBPE foram destinados a essas aquisições. Também o setor da construção de novas moradias recebeu um aporte significativo de R\$ 32,2 bilhões vindos dessa fonte de recursos.

O presidente da Abecip afirmou que os fatores negativos não contaminaram o mercado de imóveis porque os pilares do crescimento - a saber, emprego, renda, confiança e inadimplência – continuaram saudáveis.

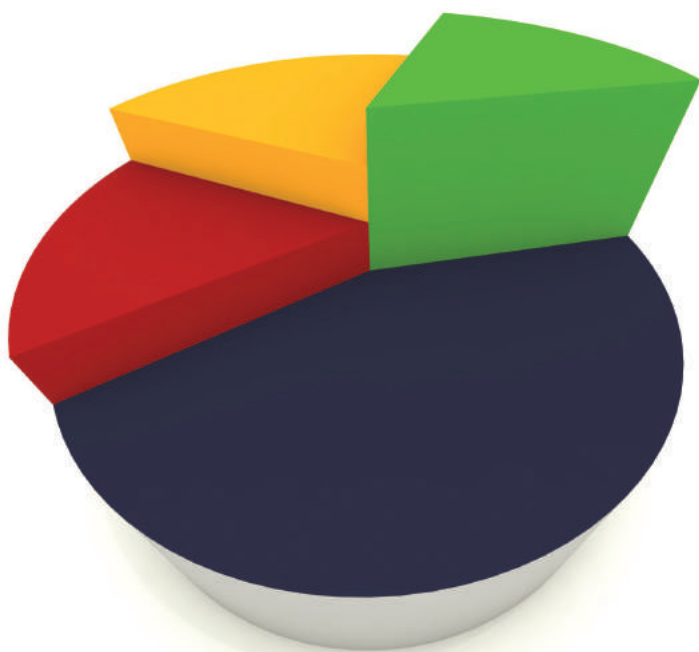
“Nossa expectativa é de um novo recorde nas contratações em 2014, com um crescimento de cerca de 15%, o que nos elevaria ao patamar de R\$ 126 bilhões em crédito imobiliário”, projetou Lázari.

O presidente da CAIXA, **Jorge Herda**, também acredita que o País passa por um período onde as exigências dos consumidores estão maiores. “Atualmente, os compradores estão mais cautelosos e exigentes, tanto em termos de qualidade



quanto de preços. Portanto, poderíamos dizer que, depois de uma fase de euforia, o mercado imobiliário brasileiro atingiu um período de maturidade e estabilidade. Acreditamos que o ciclo virtuoso verificado ao longo desses últimos anos ainda deve ter continuidade, porém, com crescimentos mais modestos, tanto em termos de oferta quanto de demanda.”

Hereda também falou sobre os números obtidos pela instituição nos últimos anos. “A Caixa Econômica Federal atingiu, em 2013, o montante de R\$ 134,9 bilhões em contratações do crédito imobiliário. O volume ultrapassou a previsão de R\$ 130 bilhões para o ano. A quantidade de financiamentos também superou a média dos anos anteriores. Em 2013, o número de contratos foi superior a 1,9 milhão, enquanto em 2012, foram firmados 1,2 milhão. Para 2014, a previsão é de que o crédito imobiliário continue crescendo, devendo ficar entre 10 e 20% maior do que no ano passado.”



MAS NO QUE SE RELACIONAA UMA BOLHA, O PRESIDENTE DA CAIXA É CATEGÓRICO EM AFASTAR ESSA POSSIBILIDADE. HEREDA LEMBRA QUE OS ANALISTAS INTERNACIONAIS CONSIDERARAM ESSA HIPÓTESE EMBASADOS APENAS NA FORTE ELEVAÇÃO NOS PREÇOS DOS IMÓVEIS, PRINCIPALMENTE ENTRE 2007-2012 QUE, EM GRANDE PARTE DOS CENTROS URBANOS, SUPEROU 120%.

No entanto, essa subida deveu-se, em boa parte, a uma recomposição de valores, fruto de mais de uma década de economia instável e de hiperinflação. “Há outros pontos relevantes a serem considerados. O déficit habitacional brasileiro ainda é muito expressivo, próximo a seis milhões de unidades, além da demanda vegetativa, valendo destacar a mudança na composição das famílias brasileiras, fazendo que o crescimento destas seja de praticamente o dobro da atual taxa de natalidade. Essa característica significa que ainda temos que fazer um grande esforço na produção de imóveis para atender tanto o estoque do déficit quanto à demanda vegetativa.”

O gestor da CAIXA também citou que nossa relação crédito imobiliário versus PIB é extremamente inferior – em torno de 8% - quando comparada à da maioria dos países, onde esse percentual ultrapassa 50%, o que reforça as garantias de nosso sistema financeiro. Aos argumentos de Hereda, o presidente do CRECISP, José Augusto Viana Neto acrescenta ainda, as exigências feitas pelas instituições financeiras brasileiras para a concessão do crédito imobiliário, o que impossibilita o financiamento, por exemplo, a duas ou mais propriedades simultaneamente.

Velocidade de cruzeiro

Outra instituição financeira que aposta na tranquilidade do mercado em 2014 é o Bradesco. No ano passado, o banco aplicou R\$ 14,6 bilhões em crédito imobiliário e esse é um volume que, segundo o superintendente da área, **Claudio Borges**, se crescer 10% a 15% anualmente, já está de bom tamanho. "A relação PIB x crédito imobiliário, há 6 anos, era 1,5%. Hoje estamos na casa de 8,2%. Então temos um saldo de crédito imobiliário muito mais elevado. Consequentemente, temos que aplicar muito mais para ter um crescimento muito mais expressivo. E não queremos crescer como vínhamos crescendo, 80, 90% de um ano em relação ao outro. Acho que tem que ser um crescimento sustentável, na faixa de 10% a 15%. E é isso que temos proporcionado ano a ano."

Borges também reforça o coro dos que não acreditam em bolha brasileira. "Se tem uma bolha quando se financia mais de um imóvel, quando se financia 100% do imóvel. Na média, o mercado está financiando 62% e, no Bradesco, estamos financiando em torno de 57% e isso significa que as pessoas estão usando recursos próprios para comprar imóveis. Aí se tem um índice de garantia da operação muito bom. Como é que eu vou chamar isso de bolha? A gente oferece até 30 anos de prazo e, na média, estão financiando por 23 anos. Com o crédito imobiliário, a gente exige 30% da renda líquida e em média está-se comprometendo em torno de 22%. O que houve foi uma correção de preços, porque vinham defasados há algum tempo e houve uma recomposição. Antes, tinha uma velocidade de venda diferente, e você ia em um plantão em um final de semana e vendia 100%. Hoje, você tem que trabalhar com uma expectativa de 30% em seis meses, então acho que é um mercado mais plausível do que aquele em que, se eu não comprar hoje, eu perco amanhã."

No que diz respeito aos preços que vem sendo praticados, a expectativa é de que haja também uma estabilidade ao longo dos próximos anos, e os representantes do segmento não acreditam em uma nova aceleração nos valores do metro quadrado. Hereda confirmou que, do montante aplicado em 2013, 65% foram destinados à aquisição de imóveis novos e 35% para usados. No Bradesco, instituição privada, a divisão foi praticamente a mesma: 60% e 40%, respectivamente. Na CAIXA, a taxa de juros média dos financiamentos com recursos do FGTS é de 5,45% a.a. e de 8,6%, pelo SBPE; muito semelhante à do Bradesco, de 8,8%, em média.

"Hoje, o mutuário está buscando o chamado 'endividamento consciente', quando se faz uma compra assertiva, e se tem um endividamento de longo prazo, onde você calibra o quanto cabe no bolso", avaliou Borges. "Os clientes, de um modo geral, estão preferindo, assim que sobra um recurso ou que é possível usar o FGTS, amortizar o saldo devedor antecipadamente. Podemos comemorar uma inadimplência de 1,6% a 1,8%, o que muito bom."



Jorge Hereda fez um breve relato sobre o programa habitacional do Governo para a Revista CRECISP. Ele afirmou que o MCMV encerrou o ano com 3 milhões e 240 mil unidades contratadas, desde o lançamento do programa. Deste total, 2 milhões e 240 mil moradias foram pelo MCMV2 e, somente em 2013, foram contratadas 900 mil unidades.



“ A META INICIAL DO PROGRAMA MCMV, NO SEU LANÇAMENTO EM 2009, ERA CONTRATAR 1 MILHÃO DE UNIDADES HABITACIONAIS ATÉ DEZEMBRO DE 2010, SENDO QUE ESSA META QUE, ATÉ ENTÃO ERA VISTA PELA MAIORIA COMO INATINGÍVEL, FOI SUPERADA EM 5 MIL UNIDADES HABITACIONAIS. PARA A SEGUNDA FASE DO MCMV, PARA O PERÍODO 2011 A 2014, INICIALMENTE FOI PREVISTA A CONTRATAÇÃO DE 2 MILHÕES DE MORADIAS, POSTERIORMENTE ELEVADA PARA 2,4 MILHÕES E, POR ÚLTIMO, PARA 2,75 MILHÕES. JÁ FORAM CONTRATADAS QUASE 2,4 MILHÕES DE UNIDADES E, SEGURAMENTE, A META DE 2,75 MILHÕES SERÁ ATINGIDA DENTRO DO PRAZO ESTIPULADO ”

Novas oportunidades de negócios

GALPÕES E TERRENOS INDUSTRIAIS SE TORNAM BONS NICHOS
PARA OS CORRETORES DE IMÓVEIS

De um lado, investidores buscando novas opções de imóveis para construir. De outro, profissionais da corretagem, ávidos pela diversificação dos negócios imobiliários. Com a junção desses dois personagens, a história do segmento de galpões e terrenos industriais parece estar ganhando um final mais feliz.

Com a estabilização da economia, a construção de galpões despontou como uma boa aposta de investimento e, em pouco tempo, começaram a surgir os empreendimentos "on demand", ou seja, sob demanda. Inicialmente, os projetos se destinavam às indústrias e, em seguida, com o crescimento do consumo, por volta de 2006, começaram a surgir os condomínios logísticos.



A introdução do built-to-suit, que é a construção após a contratação da locação, permitiu que investidores entrassem neste mercado e injetassem um grande aporte financeiro. Instalados no entorno da Grande São Paulo, nas regiões dos Rodoanéis, da Rodovia Castelo Branco e próximos à cidade de Campinas, devido à presença das principais rodovias de interligação, os condomínios logísticos ganharam destaque e despertaram grande interesse do mercado imobiliário.

Hoje, com a proibição da circulação de caminhões no centro de São Paulo, já surgem novos empreendimentos logísticos no entorno de São Paulo com a função de descarregar os grandes caminhões-carretas e trocar as cargas de pequenos caminhões VUC (Veículo Urbano de Carga) que fazem o abastecimento da cidade.

O custo da produção de um galpão pode ser muito complexo, pois envolve vários processos, desde a aquisição da área própria, aos custos do próprio projeto, que deve levar em conta a altura do prédio para armazenagem da carga, subestações de energia elétrica, a instalação de pisos de alta resistência, e o tempo para aprovação do projeto que, no mínimo, pode levar 18 meses.

Como em qualquer investimento é necessário o retorno do investidor, de nada valerá construir um empreendimento de baixíssimo custo, em um local não privilegiado, pois a negociação será muito dificultada. Assim, de um modo geral, o corretor que desejar investir na construção para posterior locação de um galpão, pode ter em mente um valor de R\$ 1.500,00/m² a R\$ 2.500,00/m² para cobrir os custos do investimento.

Segundo o engenheiro civil **Eduardo Araki**, os melhores

terrenos para a construção destes empreendimentos são os que apresentam como características principais, boa topografia (reduz o custo de terraplenagem), pouca ou nenhuma vegetação, nascente e córregos, acesso fácil ou direto para as rodovias e proximidade dos grandes centros, embora afirme que terrenos com estas características estão muito escassos.

“As prefeituras, visando o aumento de sua arrecadação e a ocupação de sua mão de obra, têm procurado criar ou adaptar o seu Plano Diretor para identificar em seus municípios, áreas que possam ser disponibilizadas para parques industriais e logísticos, principalmente as que se localizam próximas às rodovias. Sem um plano diretor definido, o empreendedor não poderá saber se, no futuro, o seu empreendimento será um sucesso ou uma ilha cercada de moradias”, afirmou.





Já o corretor de imóveis **Ari Procópio Junior** enfatizou que o cliente que aplica em galpões possui experiência neste tipo de imóvel, e não é um investidor de primeira viagem, conhecendo mais profundamente o mercado de construção, por já ter investido em imóveis residenciais e agora querer mais rentabilidade com os industriais. “Esta é uma negociação que não é fechada na emoção. O cliente avaliará mais detalhadamente e também fará as contas para ver se consegue ter retorno financeiro. Por isso, é fundamental que o corretor também tenha as informações sobre o terreno, coeficientes de construção, taxas de ocupação, valores de venda e locação da região e tipo de atividade permitida.”

Para a locação, segundo Procópio, cada região tem uma demanda específica e é importante que o profissional faça uma pesquisa na sua área de atuação e consiga definir uma faixa de valores de aluguel. De um modo geral, valores entre R\$ 12,00/m² até R\$ 20,00/m² são comuns em muitos locais.

Araki ressaltou também, que a maioria das empresas de médio e grande porte já pensa ou está pronta para se instalar em

um condomínio industrial / logístico. Fatores como o menor custo de pessoal (limpeza, portaria e segurança) e facilidades de acesso, aliados à desmobilização do capital para poder investir no desenvolvimento de seus produtos ou no desenvolvimento de novos mercados, tornam estes empreendimentos altamente interessantes do ponto de vista financeiro, administrativo e operacional.

“Quanto ao retorno financeiro, podemos dizer que uma locação pode render aos seus proprietários algo em torno de 0,8% a 1,0% ao mês. Além disso, podemos computar a valorização do imóvel e a possibilidade de se vender o empreendimento como um todo. Esses fatores tornam o empreendimento bastante interessante a outros investidores como os fundos imobiliários, por exemplo. Os galpões servem para todo tipo de empresa, desde uma pequena serralheria, depósito de materiais, igrejas, academias esportivas, escolas, buffets, indústrias, hospitais e até supermercados.”

Procópio explicou que, com o crescimento da economia, encontramos muitas empresas em expansão. São clientes que buscam aumentar seu negócio e precisam de locais maiores ou estão abrindo novas unidades. “As prefeituras mostram muito interesse em criar novas zonas industriais pois, com isso, geram empregos e impostos. Também é comum vermos prefeituras oferecendo benefícios fiscais para instalação de indústrias, e se isto estiver ocorrendo, o corretor deve ficar atento a potenciais novos clientes.

“MUITA GENTE COMETE O ERRO DE IMAGINAR UM GALPÃO COM FOCO SOMENTE PARA INDÚSTRIAS, MAS UM SUPERMERCADO, POR EXEMPLO, É UM GALPÃO. UMA ESCOLA, UM CENTRO ESPORTIVO, IGREJAS, SHOPPINGS, SÃO GALPÕES. ENTÃO BAIROS RESIDENCIAIS EM CRESCIMENTO POSSUEM GRANDE DEMANDA PARA GALPÕES, E É PRECISO FICAR ATENTO ÀS OPORTUNIDADES. A ABERTURA DE NOVAS INDÚSTRIAS NO INTERIOR (HONDA, EM SUMARÉ E ITIRAPINA; HYUNDAI, EM PIRACICABA; MERCEDES BENZ, EM IRACEMÁPOLIS) GERA DEMANDA PARA MAIS CONDOMÍNIOS LOGÍSTICOS E INDUSTRIAIS. TAMBÉM VEMOS O CRESCIMENTO DO AEROPORTO DE VIRACOPOS EM CAMPINAS QUE PROPICIA UMA GRANDE DEMANDA PARA ESTRUTURAS DE APOIO E LOGÍSTICA. A EXPANSÃO DO PORTO DE SÃO SEBASTIÃO SERÁ OUTRA VERTENTE DE CRESCIMENTO DESTE MERCADO, SEM FALAR DOS FUTUROS AEROPORTOS DE SÃO ROQUE E IBIÚNA.”



Uma questão empresarial

CONHEÇA O PASSO A PASSO PARA ABRIR UMA IMOBILIÁRIA

Um dos principais pontos que se precisa conhecer antes da constituição de uma empresa está relacionado aos perfis e particularidades de cada natureza jurídica. No momento do estabelecimento do negócio, é possível optar pelas modalidades “Empresário Individual”, “EIRELI” ou “Sociedade Limitada”.

No caso do Empresário Individual, uma única pessoa física constitui a empresa e o nome empresarial deve ser composto pelo nome civil do proprietário. Nessa modalidade, é permitido utilizar tanto o nome completo como abreviado, aditando a esse nome uma atividade relativa ao negócio ou mesmo um apelido.

Com relação aos bens, essa é uma situação que poderia ser chamada de “tudo junto e misturado”, pois o empresário individual atua sem que haja uma separação jurídica entre o que é seu e o que é da empresa. Com isso, perante seus credores, o empresário individual responde de forma ilimitada pelas dívidas contraídas no exercício de sua atividade, o que inclui todo o seu patrimônio, assim como o de seu cônjuge – se casado em comunhão de bens.

Já a EIRELI, ou Empresa Individual de Responsabilidade Limitada, foi estabelecida por lei em julho de 2010 e veio para solucionar, entre outras, essa situação de responsabilidade ilimitada do empresário individual. Ao optar pela Eireli, é necessário que haja um titular maior de 18 anos, que pode ser brasileiro ou estrangeiro, e um capital mínimo de 100 vezes o maior salário mínimo vigente do País. A Eireli pode ser administrada pelo próprio titular, mas caso resida no exterior, deve contar com um representante no País que possa receber citação judicial, quando for o caso.



E QUANDO ESCOLHE A SOCIEDADE LIMITADA, É PRECISO QUE A EMPRESA TENHA DOIS OU MAIS SÓCIOS E QUE O FOCO DO NEGÓCIO SEJAM AS ATIVIDADES ECONÔMICAS ORGANIZADAS PARA A PRODUÇÃO OU CIRCULAÇÃO DE BENS OU DE SERVIÇOS. NESSA MODALIDADE, A RESPONSABILIDADE DOS SÓCIOS SE DÁ DE MANEIRA LIMITADA AO CAPITAL SOCIAL DA EMPRESA EM FUNÇÃO DAS DÍVIDAS CONTRAÍDAS NO EXERCÍCIO DA ATIVIDADE PERANTE OS CREDORES.

Para atuar no mercado imobiliário, o profissional também pode optar pela obtenção do registro como pessoa física (corretor de imóveis) ou pessoa jurídica (imobiliária). “A profissão de Corretor de Imóveis é devidamente regulamentada pela legislação brasileira e o exercício das atividades e das funções inerentes à intermediação na compra, venda, permuta e locação de imóveis exige capacitação e habilitação profissional”, explicou **José Maria Chapina Alcazar**, vice-presidente da Associação Comercial de São Paulo. “Para isso, é necessária aprovação em um curso de Técnico em Transações Imobiliárias, popularmente conhecido por TTI.”

Chapina afirmou que é, no caso de uma imobiliária, possível participar de uma sociedade empresarial com outras pessoas, sendo que algum sócio deverá obrigatoriamente ser Corretor de Imóveis e possuir credenciamento perante o Sistema COFECI-CRECI. Esse sócio será o responsável técnico pelas atividades a serem desempenhadas nos procedimentos empresariais e nas transações imobiliárias.

Quem estiver disposto a iniciar uma carreira como empresário, já deve preparar uma lista de documentos e se adequar a uma série de exigências para atuar de maneira regular.

O titular, empresário ou um dos sócios da imobiliária deverá ser corretor de imóveis, devidamente habilitado para o exercício profissional. E para a constituição da empresa será necessária a seguinte documentação:

- Sócio ou procurador Pessoa Física:
 - 3 (três) cópias autenticadas do CPF;
 - 3 (três) cópias autenticadas do RG ou RNE;
 - Comprovante de residência original e não anterior a 30 dias (conta de luz, fone, água, etc);
 - Informações quanto a: nacionalidade; estado civil (se casado, o regime de casamento); profissão (inscrição no Conselho Regional); endereço completo;
 - Contrato de locação original e registrado em cartório com firma reconhecida de todas as assinaturas;
 - Comprovante do endereço da sede social não anterior a 30 dias (conta de luz, água, etc);
 - Informações quanto ao:
 - nome da empresa (mínimo de 2 para pesquisa); objeto social (atividade que será desenvolvida pela sociedade); capital social; participação societária;
 - Forma de gerência e administração da sociedade (se os sócios assinarão em conjunto ou isoladamente).



Com relação ao regime tributário, o interessado em constituir uma empresa deve receber a orientação de um contador, que possa esclarecer sobre previsão de faturamento, custos, despesas fixas e margem de lucratividade esperados para o negócio. É importante lembrar que, de acordo com o Código Civil, todas as pessoas jurídicas devem manter escrituração contábil e os honorários mensais de um contador variam em função do volume de informações que serão processadas mensalmente e do regime de tributação e obrigações acessórias que serão atendidas.

O prazo médio para constituir uma empresa é de 30 dias, sendo necessária a comunicação à Junta Comercial, Cartório, Receita Federal, Prefeitura, CRECI da Região, INSS e CAIXA. que

Além disso, é preciso computar os valores dos recolhimentos entre cada modalidade empresarial. Confira a lista:

- FGTS – 8% sobre ao total da remuneração dos funcionários;
- INSS (parte empresa) - 26,8% sobre ao total da remuneração dos funcionários;
- PIS CUMULATIVO: 0,65% sobre o faturamento mensal;
- PIS não CUMULATIVO: 1,65% sobre o faturamento mensal, deduzido de créditos permitidos por lei;
- COFINS CUMULATIVO: 3% sobre o faturamento mensal;
- COFINS não CUMULATIVO: 7,60% sobre o faturamento mensal, deduzido de créditos permitidos por lei;
- IRPJ - Lucro Presumido: 4,80% + adicional IR sobre o faturamento do trimestre;
- CSLL - Lucro Presumido: 2,88% sobre o faturamento do trimestre;
- IRPJ - Lucro Real: 15% + adicional IR sobre o resultado tributável (lucro);
- CSLL - Lucro Real: 9% sobre o resultado tributável (lucro);
- ISS (Município de SP): 5% sobre o faturamento mensal.

Benefícios especiais ao corretor

SAÚDE, EDUCAÇÃO, LAZER E BEM-ESTAR, O CORRETOR DE IMÓVEIS QUE É REGULAR COM SUAS RESPONSABILIDADES FRENTE AO CRECISP PODE OBTER DIVERSOS DESCONTOS E VANTAGENS ATRAVÉS DAS EMPRESAS CONVENIADAS AO CONSELHO.

COM O INTUITO DE GARANTIR ACESSO AOS MELHORES SERVIÇOS POR MEIO DE TRADICIONAIS E RENOMADAS INSTITUIÇÕES, O CRECISP ESTABELECEU CONVÊNIOS COM DIVERSAS EMPRESAS. SÃO CERCA DE 500 COMPANHIAS QUE ABRANGEM OS SETORES DE EDUCAÇÃO, SAÚDE, CULTURA E LAZER, SERVIÇOS DE VÁRIOS SEGMENTOS, LOJAS VIRTUAIS, JORNAIS COM ESPAÇOS PARA ANÚNCIOS E CONCESSIONÁRIAS DE AUTOMÓVEIS.



De acordo com as orientações que o corretor encontra na página de convênios no site do CRECISP, para ter acesso aos benefícios proporcionados, as pessoas físicas deverão apresentar sua cédula de identidade profissional acompanhada do Cartão Anual de Regularidade Profissional - CARP em vigor, ao passo que as pessoas jurídicas deverão apresentar o certificado de inscrição no CNPJ acompanhado do Diploma Anual de Regularidade Empresarial - DAREM. E nos casos em que o acesso aos benefícios for proporcionado de forma virtual, a validação das pessoas inscritas é realizada diretamente pelo sistema de webservice.

Desde 2005, o CRECISP buscou parcerias com empresas idôneas e a partir de então, os corretores puderam usufruir dos benefícios proporcionados pelas organizações conveniadas. O Conselho ainda possui convênios com organizações institucionais como o Supremo Tribunal de Justiça, a União dos Vereadores, e o Programa Habitacional Casa Paulista.

Que tipo de serviços e quais benefícios as empresas oferecem?

Saúde

Cuidar da saúde remete a hábitos saudáveis já conhecidos pela maioria das pessoas, uma alimentação equilibrada, praticar exercícios físicos regularmente, atividades que garantem o bem-estar pessoal. Produtos que abrangem variadas especialidades terapêuticas, e com estrutura que abriga técnicas modernas de manipulação estão entre os benefícios podem ser obtidos pelos corretores através dos convênios do campo da Saúde. São dezenas de empresas, como óticas, farmácias, academias, além de consultórios de psicologia, odontologia, nutrição, fisioterapia e laboratórios de análises clínicas.



Educação

No quesito Educação, uma das vantagens oferecidas pelas diversas instituições conveniadas é um percentual de desconto sobre as mensalidades cobradas. O corretor pode, por exemplo, cursar uma escola de idiomas ou um programa preparatório para concursos público, ou ainda usufruir de preços especiais oferecidos nos cursos universitários. Há também benefícios que são estendidos aos filhos dos corretores, no caso de escolas de educação infantil ou de ensino fundamental.

Sesc - Serviço Social do Comércio

Diversas atividades relacionadas à educação, cultura, esporte e lazer compõem as diferentes programações de unidades do Sesc. O corretor de imóveis possui 40% de desconto na taxa de matrícula junto à instituição e ainda pode participar do sorteio para as aulas de hidroginástica, aula de natação, ginástica funcional, e danças. Ambientes direcionados para crianças, bibliotecas com direito a empréstimo de livros, mediante a cadastro prévio, exposições, praça de alimentação, ginásio de esportes, e pistas para caminhadas são parte do que se pode aproveitar ao utilizar os serviços disponíveis.

Cultura e Lazer

O mercado imobiliário em aquecimento pode levar o corretor a fazer negócios além das fronteiras de sua cidade. Tanto para fins profissionais quanto para o lazer, o CRECISP estabeleceu convênios com diversas redes hoteleiras e pousadas em várias localidades. Ainda nesse item, é possível encontrar preços diferenciados para ingressos de peças teatrais, bailes, na aquisição de livros, e de pacotes turísticos nacionais ou internacionais, passagens aéreas nacionais ou internacionais, reservas de carro, hotéis ou seguro viagem em território nacional ou internacional.



Aquário de São Paulo

Inaugurado em 2006, o Aquário de São Paulo localizado no bairro do Ipiranga é o maior da América Latina, e abriga mais de 300 espécies diferentes de animais. O visitante poderá conhecer os seres que vivem nas florestas brasileiras e nos rios de água doce. Com cenário de um submarino naufragado, que abriga o habitat das raias e tubarões, o Aquário também possui um ambiente representado com as espécies curiosas do Mangue. Ao adentrar o Aquário, o visitante conhecerá o vale dos dinossauros, construído em tamanho natural. Para o corretor, há um desconto de 20% sobre o valor da bilheteria no ingresso adulto e infantil, para se programar, basta acessar o hot site: www.aquariodesaopaulo.com.br/creci.

Lojas Virtuais

Poupar o tempo em atividades que antes

poderiam atrapalhar as responsabilidades do cotidiano, é algo imprescindível e a internet é uma grande ferramenta que pode auxiliar o corretor nas obrigações de seu dia a dia. Através dos serviços oferecidos pelas lojas virtuais, tanto o dinheiro quanto o tempo serão poupados. Os corretores contam com diversos portais de internet que proporcionam descontos na aquisição de flores, cosméticos, produtos médicos, calçados, e itens de supermercado.

Concessionárias

Para auxiliar na locomoção e comodidade no dia a dia do corretor, o carro é um aliado indispensável, e a partir dessa premissa, foram estabelecidos convênios com Concessionárias de automóveis, como a Nissan, A Sorana (Toyota), Fiat Amazonas e General Motors. A Nissan está no Brasil desde 2002 e oferece descontos especiais com faturamento direto da fábrica à pessoas jurídicas inscritas no CRECI de São Paulo. Há 37 anos, a Fiat produz seus veículos aqui no Brasil, sendo uma das maiores em sua categoria no país. Com unidades na Av. Nazaré e Av. Sumaré, a Fiat Amazonas é outra opção de concessionária onde o corretor pode trocar ou adquirir seu carro. Cortesias como tapete de carpete e insulfilm são oferecidas pela Itororó de Perdizes, a única autorizada pelo CRECISP e pela GM a vender a marca para as imobiliárias de São Paulo.

As concessionárias ficam localizadas na capital paulista, mas os descontos e promoções valem para todos os corretores do Estado, devidamente inscritos no CRECI. Seus descontos são variados de acordo com o veículo e as condições comerciais em vigor, para realizar uma pesquisa prévia a respeito de valores, basta acessar a aba convênios no site do CRECI, pois cada concessionária possui uma tabela com os veículos disponíveis, seus valores e devidos descontos.

Estas são algumas das instituições conveniadas, e o corretor de imóveis possui uma gama de empresas e serviços disponibilizados pela parceria estabelecida pelo CRECISP. Mais informações sobre todos os benefícios oferecidos podem ser encontradas através da página www.crecisp.gov.br/convenio.

É importante ressaltar que as empresas não possuem vínculo financeiro ou comercial com o CRECISP, mas somente vantagens e condições especiais aos corretores de imóveis.

Atendimento, Experiência e Encantamento: um não existe sem o outro

Um dos temas mais fascinantes no nosso apaixonante mundo das Vendas é o "Atendimento ao Cliente". Todas as empresas dos mais variados portes e das mais diversas indústrias tem dedicado esforços cada vez maiores para melhorar os seus índices de Atendimento ao Cliente, com a certeza de que quão melhor é o Atendimento, maior é a chance de fidelização e menor é o custo de aquisição do cliente (CAC) que satisfeito tende a repetir aquela compra e o que é ainda mais importante compartilhar esta experiência positiva com seus amigos e familiares.

E neste mundo onde Atendimento é cada vez mais importante, nunca a expressão "Experiência de Compra" foi tão fundamental e essencial como agora. Sim, todos nós temos e damos preferência clara às empresas que oferecem um "Atendimento ao Cliente" nota 10 e o que é ainda mais importante "Experiências de Compra" verdadeiramente únicas e inesquecíveis aos seus clientes. No entanto, pare e pense quantas vezes você realmente se encantou com uma Empresa que tenha sido capaz de lhe oferecer estes dois componentes em alto nível.

PENSO QUE SE MUITO VOCÊ CHEGOU A NO MÁXIMO 5 EMPRESAS, certo?

Sim, de fato, são poucas as empresas que conseguem oferecer aos seus clientes um atendimento de 1ª e experiências que, por sua positividade e intensidade, geram o desejo consciente ou inconsciente de a vivermos novamente.

E daí, você me pergunta: Zé, e como é que eu faço para melhorar o meu Atendimento ao Cliente e como faço para criar Experiências de Compra realmente inesquecíveis?

A seguir, eu compartilho 4 dicas práticas e que considero absolutamente fundamentais para ter um Atendimento de 1ª linha, para gerar Experiências de Compra inesquecíveis e para, só depois disso, pensar no tão sonhado Encantamento do Cliente:





- Entendimento é mais importante que Atendimento: É importante dizer que só atende bem quem entende perfeitamente o que faz, quem é (e quem não é) seu cliente, quais são as necessidades, expectativas, problemas e sonhos do cliente e quem tem a capacitação e o treinamento constantes para fazer a boa conexão entre as necessidades do cliente com o produto ou serviço que vende. Só atende bem quem entende bem;

- Antes de exceder expectativas, é preciso atendê-las: Antes de encantar o cliente e transformá-lo em fã, é importante atender as expectativas dele, ou seja, se você tem um comércio online que promete entrega em 3 dias úteis, tenha certeza de que este prazo tem sido respeitado, se não em todas as entregas, na gigantesca maioria delas;

- As pessoas adoram comprar, mas não gostam que alguém venda para elas. As pessoas e as empresas buscam experiências prazerosas de compra e, se o ato de comprar não se configurar em um momento bacana e idealmente inesquecível, a chance de se criar esta Experiência de Compra singular vai por água abaixo. Portanto, faça o que for possível para fazer de cada experiência de compra do seu cliente um momento extremamente prazeroso e inesquecível;

- Cliente encantado torna-se seu grande vendedor: quem tem cliente é seu concorrente! Você tem que ter fãs, pois fãs te vendem e os clientes não! E só tem fãs quem consegue de verdade entregar muito mais do que prometeu, que entende profundamente seus produtos, clientes e necessidades, que os atende com o desejo real de fazer a diferença em suas vidas e que tem a real Paixão por Vendas e a genuína Paixão por Servir, algo tão intangível mas tão essencial para prover o real Encantamento do Cliente.

Veja que desenvolvemos aqui um raciocínio que lembra uma escada:

- 1º passo - Atendimento: ofereça um atendimento nota 10 aos seus clientes;
- 2º passo - Experiência: agora o foco é gerar experiências de compra únicas e inesquecíveis;
- 3º passo - Encantamento do cliente: tenha real Paixão pelo que faz e por fazer a diferença na vida do seu cliente!

Que a sua "escada" seja sempre repleta de bons e sólidos passos rumo ao tão sonhado Sucesso!!

Um grande abraço do seu amigo vendedor,

José Ricardo Noronha

Palestrante, Professor, Escritor, Consultor e apaixonado pelo mundo das vendas.



Os riscos do contrato de gaveta

EMBORA NÃO OFEREÇA SEGURANÇA, A PRÁTICA AINDA É COMUM NO MERCADO IMOBILIÁRIO.

A história é velha conhecida dos corretores de imóveis. O profissional tem um cliente disposto a assinar um acordo particular para adquirir uma propriedade de um mutuário, assumindo aquele financiamento através do chamado "contrato de gaveta". Nessas situações, cabe a velha máxima do "melhor prevenir que remediar".

Explicando melhor, o contrato de gaveta é um contrato particular, utilizado, em geral, para a compra de um imóvel já financiado. Nesse caso, o comprador adquire do mutuário sem o conhecimento do agente financeiro.

No entanto, o intermediador tem por dever alertar seu cliente a respeito dos sérios riscos que corre, caso decida fechar esse negócio. Um dos problemas mais comuns é a possibilidade de o antigo dono do imóvel poder vendê-lo a outra pessoa, já que oficialmente ainda está em seu nome. O imóvel também pode ser penhorado, se o antigo proprietário tiver dívidas, ou inventariado, em situação de seu falecimento.

Além disso, o contrato de gaveta também pode prejudicar o próprio vendedor, que poderá ser acionado judicialmente, se o comprador deixar de pagar taxas condominiais ou impostos sobre a propriedade. Mesmo assim, embora os prejuízos possam afetar ambas as partes da transação, as estimativas dão conta que 30% dos mutuários ainda se utilizam desse expediente.

DE ACORDO COM A LEI 8.004/90, POSTERIORMENTE ALTERADA PELA LEI 10.150/00, AO NEGOCIAR UM IMÓVEL, O MUTUÁRIO DO SFH É OBRIGADO A TRANSFERIR A TERCEIROS OS DIREITOS E OBRIGAÇÕES DECORRENTES DO RESPECTIVO CONTRATO. DESSA FORMA, A VENDA DEVE SER FORMALIZADA EM ATO CONCOMITANTE À TRANSFERÊNCIA OBRIGATÓRIA NO BANCO FINANCIADOR.




Por outro lado, também há entendimentos do Superior Tribunal de Justiça reconhecendo a legitimidade desses contratos, haja vista que o cessionário do imóvel financiado pode discutir em juízo as condições das obrigações e direito assumidos no referido contrato.

Um dos casos considerado legítimo é aquele em que já houve o pagamento de todas as prestações previstas no contrato, não sendo mais possível anular a transferência do imóvel. Aplica-se nessa situação a chamada "teoria do fato consumado", uma vez que o financiamento já está totalmente quitado, reconhecendo-se não haver como considerar inválido e nulo o contrato de gaveta (conforme julgamento do Recurso Especial 355.771).

Há casos em que surgem problemas no recebimento de herança, dívidas fiscais, trabalhistas e de propriedade, e que impossibilitam a transferência da propriedade dos imóveis, mesmo que haja a necessidade imediata de fazê-la. Nessas situações, muitos consideram o contrato de gaveta como a melhor opção, ainda que temporariamente, enquanto se tenta solucionar os empecilhos para a transferência.

Quando se opta pelo contrato de gaveta é preciso que haja cautela no sentido de se ter um documento que, no mínimo, seja bem elaborado, para que no caso de uma posterior contestação judicial possa ter assegurada sua validade.

Segundo a advogada **Fátima Diniz Castanheira**, existem os riscos próprios do contrato de gaveta e riscos comuns a todo contrato não registrado.



"No nosso Direito, a transmissão da propriedade do imóvel não se dá pelo contrato, e sim pelo registro. Basta verificar o artigo 1.245 do Código Civil, que diz textualmente que a transmissão do imóvel se dá pelo registro do título translativo. Enquanto não se dá o registro, o imóvel é tido como pertencente ao alienante, ou seja à pessoa que vendeu, cedeu ou que transferiu.

A advogada cita como exemplo o caso de uma pessoa que adquiriu um imóvel por escritura pública e não levou a registro, afirmando que ela corre os mesmos riscos de um contrato de gaveta, com relação a débitos anteriores do antigo dono. Isso porque no registro imobiliário o imóvel continua figurando como em nome daquela pessoa.

“O problema maior diz respeito aos riscos próprios do contrato de gaveta, porque quem compra continua pagando em nome de outra pessoa, e em caso de falecimento dessa outra pessoa, surge o impasse. Em caso de morte do comprador, não tem cobertura nenhuma, ao

passo que a cobertura só existiria para o mutuário. O outro risco é o do vendedor ter tido outro financiamento. Se ele teve dois financiamentos, ficou com o primeiro imóvel e vendeu o segundo, esse segundo não vai ter a cobertura do resíduo, que vai recair sobre o imóvel que foi vendido pelo contrato de gaveta.”

Nas situações de heranças, no entanto, a jurisprudência tem reconhecido o direito de quem comprou, porque o contrato, uma vez firmado, não pode ser anulado. Fátima comentou que embora esse documento não tenha validade perante o agente financeiro e perante o registro de imóveis, ele vale entre as partes.

“ELE É UM CONTRATO PARTICULAR E QUANDO A PESSOA TERMINA DE PAGAR TEM QUE TER A TRANSMISSÃO, QUE É FEITA PELA PROCURAÇÃO. NO MOMENTO DA COMPRA, O VENDEDOR DÁ UMA PROCURAÇÃO E NO MOMENTO DA QUITAÇÃO, O COMPRADOR DE GAVETA, MUNIDO DESSA PROCURAÇÃO, FAZ A ESCRITURA PARA TRANSMITIR O DOMÍNIO.”

Uma saída para o comprador, caso ocorra o falecimento do mutuário, é a obtenção da certidão de óbito e o seu encaminhamento ao agente financeiro. Assim, o comprador “de gaveta” poderá obter da seguradora a quitação daquele financiamento.

“Mas essa quitação só ocorre se houver um único mutuário. Se no momento do financiamento foram consideradas as rendas do marido e da mulher, e morreu o marido, quita-se só a parte do marido e prevalece a dívida com relação à mulher. Há uma quitação proporcional, a prestação é reduzida proporcionalmente e continua a dívida até a quitação.”

A advogada também explicou que o imóvel vendido através de contrato particular, gera direitos e obrigações

de ambas partes. “Hoje, nós temos no Brasil milhares que fizeram contrato de gaveta no passado, pois valia a pena, hoje não vale mais. Antigamente, havia vantagens nos planos de financiamento antigos, pois a prestação era reajustada de acordo com o salário e o saldo devedor pela inflação. Dava uma distância muito grande e gerava um saldo devedor muito alto e ficava uma prestação baixa. Se eu fosse um corretor hoje, eu diria para o comprador ir até o agente financeiro e transferir esse imóvel para o seu nome. Porque quem compra e transfere no agente financeiro pode usar o FGTS, fica com o nome no registro de imóveis e fica tudo regularizado, inclusive com cobertura de seguro. Esse é o procedimento mais indicado.”

Temos vagas!

MUDANÇAS NO PLANO DIRETOR DE SÃO PAULO PODEM LIMITAR O NÚMERO DE VAGAS NAS GARAGENS DOS EMPREENDIMENTOS.



Mobilidade urbana, um termo importante quando se pensa em qualidade de vida da população. Quem vive em uma grande metrópole sabe que é essencial que as pessoas possam contar com uma malha viária bem planejada que dê vazão à frota de veículos da cidade, evitando que a população perca horas travada em longas filas e congestionamentos. Além disso, também conta pontos positivos um transporte público eficiente, que interligue diversas áreas e atenda à demanda de

usuários de forma a não permitir que eles se sintam verdadeiras "sardinhas em lata" quando dele se utilizarem.

A limitação do número de vagas nos novos edifícios da Capital leva, sem dúvida, a um questionamento sobre a efetividade dessa medida. Em outras grandes cidades do mundo, como São Francisco e Nova York, esse expediente é regulamentado por lei e funciona de acordo com a infraestrutura viária e de transportes existente. Assim, alguns empreendimentos podem oferecer várias vagas, outros, nenhuma.

No entanto, quando se leva em consideração um município como São Paulo, as chances desse projeto dar certo podem se deparar com outras questões, como a própria herança cultural da população. Em 2011, um estudo feito por pesquisadores da Escola Politécnica da Universidade de São Paulo (Poli/USP) calculou o quociente entre o espaço destinado aos automóveis e a área total construída nos edifícios da Capital, desde a década de 20.


Os resultados indicaram que, se em 1930 os prédios praticamente não destinavam vagas de garagem aos automóveis, o aumento significativo da frota paulistana fez com que as construções passassem a considerar esse quesito como de grande importância no mercado imobiliário. A proporção de vagas em relação à área construída saltou para 13% nos anos 60; 22,5% em 1985; chegando ao patamar de 29,59% em 2001, para, desde então, ficar na média de 25%.

A quantidade de vagas na garagem pesa – e muito – no bolso do comprador do imóvel. Mas, embora a pesquisa da Poli/USP tenha registrado um decréscimo da área destinada a esse fim nos edifícios nos últimos anos, ainda é muito pequeno o percentual de construções que não dispõem de estacionamentos. Segundo a Embraesp – Empresa Brasileira de Estudos do Patrimônio – em 2010, apenas 3,7% do total de novos empreendimentos na Capital não tinham vagas de garagem.

Além da questão financeira, que se reflete em um aumento no valor dos apartamentos, há que se levar em conta outros fatores, como o trânsito, especialmente quando se trata de São Paulo.

O Projeto de Lei 688/2013, que apresenta o novo Plano Diretor Estratégico da Capital, propõe uma limitação no número de vagas de garagem nos novos empreendimentos residenciais. O objetivo é inibir a utilização de automóveis e, com isso, desafogar o trânsito caótico das ruas paulistanas. O texto prevê, ainda, taxas pesadas para empreendimentos com grandes garagens, além da cobrança posterior de IPTU. A Prefeitura também espera que haja um aumento na oferta de moradias e um estímulo à utilização do transporte público.



An aerial, black and white photograph of a multi-lane highway. The road is filled with traffic, including several cars, a large white van, a bus, and a motorcycle. The lanes are separated by a concrete median. In the background, there are trees and a tall building. The overall scene depicts a busy urban roadway.

Os defensores do projeto citam exemplos de outras cidades em que essa iniciativa de priorizar as pessoas e o transporte público deu certo. Em Copenhague, capital da Dinamarca, desde a década de 60, o município criou espaços para ciclistas, abrindo mão dos estacionamentos nas ruas e devolvendo o espaço urbano aos moradores.

De acordo com o relator do PL, o vereador Nabil Bonduki, a principal meta é oferecer a cidade a todas as parcelas da população, minimizando distâncias e beneficiando a todos. A prefeitura defende o uso racional do automóvel através da diminuição do número de vagas de garagens, do menor crescimento horizontal da cidade e do aumento dos usos dos empreendimentos, ganhando em áreas a serem destinadas ao transporte público.

No entanto, o novo Plano Diretor também vem recebendo críticas e muitos

segmentos afirmam que as medidas só funcionarão se o poder público também estabelecer um período de transição para que a própria população se veja motivada a trocar o carro pelos coletivos e trens. Se até o momento o setor imobiliário ofertou vagas de garagem como um diferencial positivo em seus empreendimentos, uma das razões é a própria demanda dos compradores. O cidadão paulistano quer, sem dúvida, uma cidade mais humana, com mobilidade e equilíbrio. Hoje, boa parte da população mora nos extremos e se dirige diariamente às regiões centrais para trabalhar. A solução para a questão passa, dessa forma, não apenas por uma limitação de vagas nas garagens, mas por uma redistribuição dos moradores, concentrando-os em áreas menores, onde possam dispor de atividades de trabalho, lazer e moradia, sem a necessidade dos constantes deslocamentos do dia a dia.

Minha Casa Minha Vida deve ser permanente

O PRESIDENTE DO SINDUSCON-SP, SERGIO WATANABE, MOSTRA AOS CORRETORES OS RUMOS DA CONSTRUÇÃO CIVIL DO PAÍS.

Com relação ao desempenho da oferta de vagas de trabalho com carteira assinada, tanto janeiro como fevereiro deste ano foram dois meses bons para a construção civil. No entanto, em março, essa tendência se reverteu surpreendendo empresários do setor, uma vez que não é normal o fechamento de vagas de trabalho nesse período do ano. O presidente do Sinduscon-SP, **Sergio Watanabe**, explicou que este deve ter sido um dos piores meses de março da série histórica, colocando o setor de prontidão. Com isso, o Sindicato prevê que haverá um crescimento na oferta de empregos, mas que será praticamente marginal, pois os dados de março e abril podem fazer com que a previsão de 3% caia para 1% em 2014. Em entrevista à Revista CRECISP, Watanabe comentou esse e outros fatores que estão compondo o cenário da construção no País.



01 O SENHOR ACREDITA QUE ESSA QUEDA NA OFERTA DE POSTOS DE TRABALHO SEJA EM DECORRÊNCIA DO QUÊ?

Estamos falando de dados do Ministério do Trabalho e Emprego e são as informações que as empresas mandam para o Ministério. Então, são dados reais. No mês de abril houve muitas demissões no setor, superando as contratações e estão dispensando pessoas, provavelmente, por causa do término das obras, serviços, etc.

02 O SENHOR VÊ O TÉRMINO DAS OBRAS DA COPA COMO UMA POSSÍVEL CAUSA?

Acredito que não. A construção civil é um negócio de longo prazo e não é por um evento como a Copa que as empresas passam a demitir, porque demitir custa e se você tiver que contratar logo à frente, essa não é uma política economicamente saudável. Houve uma fase de término de obra e fez com que os postos de trabalho fossem fechados. Temos que aguardar o que vai acontecer daqui para frente.

03 ISSO ACONTECEU NO ÂMBITO DO PAÍS. E NO ESTADO DE SÃO PAULO?

No Estado de São Paulo, isso também se repete. Nós estamos prevendo para o Brasil que, no primeiro semestre, o número de empregados aumente na ordem de 1,5% e em São Paulo, em 0,7%. Aqui, a situação é pior do que a média brasileira.

04

O PROGRAMA MINHA CASA MINHA VIDA FOI IMPLANTADO COMO FORMA DE INCENTIVAR A CADEIA PRODUTIVA DO PAÍS. O SENHOR ACHA QUE ELE ESTÁ ATINGINDO ESSA META?

É um programa vitorioso em termos de venda de unidades para o Brasil, porque começou em 2009 e estamos, em 2014, com 5 anos de existência, e o programa contratou da ordem 3,3 a 3,4 milhões de unidades, e deve ter entregue da ordem de 2 milhões de unidades. Então é um programa vitorioso, foi bom para a população, de uma forma geral, porque aqueles que não tinham condições de comprar imóvel algum - que são aquelas famílias com até 3 salários de renda - estão recebendo as unidades habitacionais com um forte subsídio e, portanto, tendo que pagar muito pouco.

E na faixa 2 e na faixa 3, que são famílias acima de 3 salários de renda, em função da baixa taxa de juros, da redução dos encargos, principalmente cartorários, e também do fundo garantidor, elas puderam comprar também. Portanto, está sendo um bom programa mas, pela primeira vez na existência do MCMV, aconteceu um atraso de pagamentos, no início de 2014. Isso foi muito preocupante, primeiro porque é um programa de vitrine da presidente e, se aconteceu isso, é porque o caixa do governo estava com problema. Este não é um bom sintoma. Esperamos que essa situação se regularize agora, se bem que para regularizar, o governo aumentou os prazos dos pagamentos.

05

PARA O SETOR É INTERESSANTE QUE O MCMV SE TORNE UMA POLÍTICA PERMANENTE DE GOVERNO?

Sim, porque dessa forma, temos melhores condições de nos programar, maior previsibilidade e, efetivamente, vamos ter um programa que continue combatendo o déficit habitacional.

06

COMO O SINDUSCON-SP ANALISA O AUMENTO DA INFLAÇÃO NO PLANEJAMENTO DOS NOVOS LANÇAMENTOS IMOBILIÁRIOS?

De um modo geral, a inflação vai mal no Brasil. Há anos, a inflação média brasileira está acima da meta. A nossa meta é 4,5% e a inflação, nos últimos anos, vem serpenteando o nível de 5,5%. Este ano, a inflação provavelmente vai ficar acima dos 5,5%. A inflação é um problema sério no Brasil, principalmente porque o País não está crescendo nada. Se sem crescer há esse tamanho de inflação, imagina se o nível de atividade fosse maior, nós teríamos muito mais problemas.

Na construção civil, o grande vilão da inflação foi a mão de obra. Desde 2005, quase dez anos atrás, que a mão de obra vem crescendo e foi o maior fator de inflação do setor. E a inflação do setor está girando em torno de 8% a 9% e não nos 5,5% do IPCA.

Agora, nós estamos vendo um movimento contrário, a mão de obra mais estabilizada e o aumento dos produtos e materiais de construção. É por isso que a inflação da construção civil roda acima de 8% ao ano.

07

QUAL O PANORAMA QUE O SENHOR PREVÊ PARA 2015?

As estatísticas que a gente tem, principalmente em São Paulo, mostram que tivemos um começo de ano razoável, mas em abril, teve uma queda, tanto de lançamentos como de vendas, significativa. Portanto, se o mercado imobiliário para o município de São Paulo terminar 2014 igual ao número de 2013 - que não foi um número ruim - a gente considera que será um bom desempenho. Para 2015, a gente não tem um parâmetro mais preciso, mas a avaliação é que deverá ser pior que 2014, por conta de um ajuste fiscal que o governo terá que fazer, independente de quem seja eleito, e esse ajuste fiscal vai criar mais dificuldades para o crescimento econômico. Todas as pesquisas de opinião que acontecem pelo Brasil inteiro são muito ruins, seja do ponto de vista do consumo, seja do setor produtivo, seja da construção civil. Estão todos na faixa de pessimismo.

Em São Paulo, são para média e alta renda, porque aqui não se tem conseguido construir imóveis para o programa Minha Casa Minha Vida. O Programa tem um valor definido para a venda do imóvel e aqui dentro de São Paulo, a conta não fecha, por causa do preço dos terrenos e da construção, que é mais alto mesmo e não consegue atender nem a faixa 1, nem a 2 e nem a 3. Então, o mercado é de médio e alto padrão. A população de baixa renda vai sendo disponibilizada nos municípios no entorno de São Paulo ou na franja limite do município.

O Plano tem procurado atender as pessoas da faixa de menor renda aumentando as áreas de ZEIS – Zonas Especiais para Empreendimentos Habitacionais de Interesse Social, mas por outro lado, o setor acha um equívoco o Plano Diretor estabelecer que, nas áreas centrais de bairros, o gabarito seja de 8 pavimentos. Essa é uma questão econômica. É claro que se construirmos pequenos condomínios, o valor do condomínio para o comprador começa a fazer a diferença. Então, você limita a escala e você aumenta, na verdade, o preço do imóvel. E aumentando o preço do imóvel, de novo não atende a baixa renda, que vai sendo expulsa, cada vez mais, para a periferia. Por outro lado, o Plano Diretor dá um incentivo para que se construa mais nas margens das linhas de ônibus e metrô e, portanto, aumenta a escala e aumenta a capacidade construtiva. Mas, ao mesmo tempo, reduz o incentivo para garagem. E aí vem uma questão meio polêmica. Você reduz o número de garagens e, com isso, o governo quer que se construa unidades de baixo padrão, com no máximo 2 dormitórios, para que tenha só uma vaga de garagem. Só que não se sabe direito qual vai ser o efeito desse processo. Porque se quiser construir mais de uma garagem - que atualmente não é computável na área construída - ela passa a ser área computável. Então, aumenta-se o custo de uma unidade, mesmo que com 2 dormitórios, quanto maior for o número de vagas na garagem. E isso vai onerar o preço do imóvel. A fórmula de cálculo da outorga onerosa, aqui no município, estabelece que o coeficiente de construção é uma vez a área do terreno. Então se eu tiver um terreno de 200 metros, só posso fazer 200 metros de construção. Se tiver que construir mais, dependendo do zoneamento, tenho que pagar o espaço para a prefeitura e esse critério é mais oneroso do que o que acontece atualmente. De novo, vamos ter um aumento no custo da construção. O que está se prevendo é que o custo das unidades habitacionais no município de São Paulo, tenha uma tendência de aumentar. Esta é uma questão que está sendo discutida e se espera que as correções sejam implantadas na segunda votação.

Essa é uma questão muito discutida. Eu não acredito em bolha, mesmo porque os parâmetros de crescimento do imóvel em relação à inflação estão se aproximando. Aqui no Brasil, normalmente, o financiamento de uma residência habitacional corresponde a 70% a 80% do valor do imóvel, portanto tem que ter uma poupança, diferente do que aconteceu nos EUA, onde as pessoas iam refinanciando o imóvel e fazendo com que os valores fossem crescentes e depois deu no que deu.

Aqui nós temos investidores, mas a maioria dos compradores de imóveis no Brasil compra para morar, não é para investimento. Portanto, esses parâmetros são outros. E o tamanho dos empréstimos também não tem nada a ver com o que está acontecendo nos EUA onde a bolha estourou. Estourou em outros lugares também. A participação do crédito imobiliário que, no Brasil, hoje, é da ordem de 8%, nos EUA é acima de 50% do PIB. Dá para se ter uma ideia do tamanho de empréstimos que o crédito imobiliário lá oferecia para a população!

Um encanto esculpido no berço da mãe natureza oculto num breve universo subterrâneo

A CAVERNA DO DIABO, LOCALIZADA NO MUNICÍPIO DE ELDORADO, ALÉM DE ATRAÇÃO TURÍSTICA QUE ABRIGA UM RICO ECOSISTEMA, É CONSIDERADA POR MUITOS A 8ª MARAVILHA DO MUNDO.



Ao ingressar no Parque onde se localiza a Caverna do Diabo, através do grande portão de ferro que a cerca, os visitantes encontrarão um mundo fantástico, cheio de maravilhas, onde há esculturas de bichos estranhos esculpidos nas pedras, que sobem do chão ao teto e vice-versa pelos espeleotemas (formações rochosas), e cores singulares que se formam através das luzes naturais do local. A adaptação dos 700 metros da caverna abertos para visitação levou um ano e meio. Foram instaladas luzes artificiais e também um sistema de iluminação de segurança movida por baterias e no fim dos anos 2000, outras luzes especiais foram colocadas para evitar modificações nas rochas movidas pelo crescimento dos musgos.

Registros oficiais apontam que a Caverna do Diabo foi uma descoberta do ano de 1891 feita pelo arqueólogo alemão Richard Krone, embora o local já fosse conhecido pelos antigos quilombos da região que deram origem ao nome tão peculiar, pelo qual batizaram a caverna. A lenda conta que usavam a área fresca logo na entrada da gruta para guardar e preparar a colheita, porém frequentemente encontravam seus pertences remexidos ou espalhados, e interpretavam esses acontecimentos como "trabalho do diabo", mas na verdade, tempos depois descobriu-se que eram ações dos animais que ali habitavam. Os mitos cresceram por conta dos moradores que ouviam os sons da água vindos do interior da caverna, e em suas crenças, se tratavam das vozes de "almas perdidas".

Também conhecida como Gruta da Tapagem, foi uma das primeiras a receber infraestrutura turística, formada por escadas, passarelas de acesso e iluminação artificial.

Atualmente já foram explorados aproximadamente 6.500 metros da Caverna, e somente 700 metros abertos para visitação. Segundo a Estância Turística da Prefeitura de Eldorado, cerca de 22 municípios paulistas e 9 paranaenses estão incluídos em sua área de 2.830.666 hectares, e o Parque da Caverna é a segunda maior unidade de Conservação do Estado, pois abriga extensões de Mata Atlântica, grande número de espécies de animais e vegetais. Vale lembrar que muitas das espécies ali abrigadas estão ameaçadas de extinção, como a lontra, o primata mono carvoeiro, a jaguatirica, o papagaio-de-cara roxa, além das espécies vegetais que, cada vez mais escassas, deixam de existir dentro da Mata, como o palmito-jussara.

Mas afinal, o que são os espeleotemas? Conheça as esculturas naturais que compõem o cenário da Caverna

Provenientes do desgaste natural dos calcários, as chamadas estalamigtes, estalactites e helictites são estruturas que enfeitam a caverna com formas na vertical, horizontal curva ou angular, nascidas da precipitação de carbonato de cálcio. Estalactites são formações rochosas sedimentares que crescem do teto ao chão, pelo carbonato de cálcio arrastado pela água que goteja do teto, e geralmente possuem a forma tubular ou de cone. Já as estalagmites são formações que crescem a partir do chão em direção ao teto, as mais altas chegam até 18 metros de altura e os helictites são precipitações que mudam seu eixo vertical em um ou mais estágios durante seu crescimento, possuem formas curvas ou angulares como se partissem da gravidade zero, formando cortinas transluzentes que brilham em tons de laranja quando iluminadas pela luz de uma lanterna.

As cavidades de seu interior se formaram pela ação do Rio das Ostras, que percorre 8 km da Caverna. As águas pluviais incorpora-



ram gás carbônico ao passar pela atmosfera, e resultando num ácido fraco, corroeram o calcário e deram origem às formas particulares pelos desgastes naturais. Pode se dizer que estas são as matérias primas das torres e cortinas rochosas compostas no interior da caverna, geralmente feitas da calcita e da aragonita, formas cristalinas do calcário.

Esculturas mais famosas e que tomam vida própria através das paredes e pedras são o rinoceronte, o elefante, o bolo da noiva, o altar e a fonte batismal, além de uma figura que intriga os visitantes esculpida naturalmente na parede da Caverna, considerada por muitos como uma imagem que remete a uma "face do diabo".

Conheça o município de Eldorado

Por mais de um século palco de grandes expedições de barco a vapor, que navegavam pelo Rio Ribeira, antes de se tornar município parte do primeiro ciclo de ouro do país, Eldorado fora batizada por seus antigos habitantes de Xiririca (palavra indígena que significa águas correntes), substituído pelo nome atual no ano de 1948, em alusão ao período de exploração do ouro. Em fato histórico do ano de 1970, a cidade fora surpreendida pelo guerrilheiro Carlos Lamarca, líder da Vanguarda Popular Revolucionária, que lutava contra o regime da ditadura militar. Outra personagem da história do município, considerada a maior poetisa parnasiana é a brasileira Francisca Júlia (1871- 1920), que nasceu nas terras de Eldorado, como vários outros escritores do Brasil.

Eldorado foi uma das primeiras cidades paulistas a dispor de energia elétrica, gerada através de usina própria, a qual operou de 1926 a 1962. É o 4º maior município paulista, com mais 70% da sua área coberta por Mata Atlântica intacta. A Estância Turística de Eldorado fica ao sul do Estado de SP, no Vale do Ribeira, região apelidada de "Amazônia Paulista" pelo naturalista, botânico e geólogo português Manoel Pio Correa, em visita científica por volta do ano de 1920. O "Vale" é reconhecido pela UNESCO como "Patrimônio Natural da Humanidade", desde fevereiro de 1993.

Baseada predominantemente na área agrícola, a economia da cidade obtém destaque para as plantações de banana, palmito pupunha, e os pequenos comércios locais que complementam sua estrutura. O município fica a 300 km de São Paulo, de acordo com o último Censo do IBGE/2010, e a população é composta por cerca de 14.645 habitantes.

Antes de preparar a bagagem, você deve saber...

As estradas que levam a Eldorado não permitem uma velocidade alta e segura para carros convencionais de passeio, de acordo com as informações sobre viagens e excursões do próprio site da Caverna do Diabo, levando em torno de doze horas para ir e voltar. Por isso é mais viável e seguro realizar viagens em grupos maiores, para que uma van seja utilizada. De terça a domingo, (exceto aos feriados prolongados), a Caverna é aberta a visitas, das 8h00 às 17h00, de acordo com a disponibilidade de vagas até o limite diário de visitantes ser atingido, que é de 336 pessoas. Geralmente o local de encontro combinado pela organização é a estação Vergueiro (linha azul do metrô de São Paulo), com saída às 7h00 e retorno às 22h00 do mesmo dia. Valores são estipulados de acordo com a quantidade de pessoas reunidas para a viagem.



Os pacotes incluem transporte de ida e volta em van fretada, com capacidade para até 15 passageiros, seguro de viagem, ingresso para entrar na Caverna, e o monitor ambiental que acompanhará a viagem. Despesas com refeições são responsabilidade de cada passageiro, e não há limite mínimo de idade, porém também não realizam descontos para crianças. É importante saber que não é permitida a entrada acompanhada de animais no local. Ao se prepararem para a excursão, é necessário utilizar calçados fechados e sem salto, pois não serão permitidos os que estiverem de chinelos ou sandálias. Quem deseja planejar sua excursão, pode encontrar outras informações através do site www.cavernadodiabo.com.br.

OUTROS CAMINHOS PARA EXPLORAR EM EL Dorado

Cachoeira Queda de Meu Deus

Com uma queda de 53 metros de altura, a Cachoeira Queda de Meu Deus foi eleita pelo programa Antena Paulista (Globo), em concurso lançado na internet, a mais bonita do Estado de São Paulo, com 73% dos votos. Sua nascente está localizada em área fechada, que atravessa quatro quilômetros no interior da Caverna do Diabo. Para conseguir acesso, os visitantes precisam realizar uma caminhada de uma hora, onde passarão por piscinas naturais com água cristalina e três quedas menores.

Circuito Quilombola

Eldorado é berço de vários grupos remanescentes de quilombos. Ao realizar um dos circuitos proporcionados para conhecer algumas das comunidades do Vale do Ribeira, como a Ivaporunduva, São Pedro, André Lopes, Pedro Cubas, Galvão, Sapatu e Mandira, os visitantes encontrarão uma boa mostra de costumes, cultura e tradições de raiz africana herdada pelos antepassados de seus moradores atuais, além de admirar belas cachoeiras, percorrer trilhas, acompanhar o preparo de comidas típicas e levar consigo um aprendizado passado através dos contadores de história. Atividades do cotidiano dos membros que compõem a comunidade serão vistas ao longo do caminho, como a dança tradicional Nhá Maruca, e a capoeira, o preparo de alimentos como farinha, e a chamada Tutuca, atividade de pilagem de arroz.

Para aqueles que quiserem obter alguma recordação, ou presentear um amigo que não pôde participar da viagem, a região possui comunidades que produzem artesanato com a madeira, sementes e fibras de bananeiras como matérias primas. O circuito é uma ótima opção a quem deseja conhecer uma parte da história viva do Brasil.

Não é necessário ir muito longe, para explorar belezas naturais brasileiras, de proporções simples e ao mesmo tempo extraordinárias. A cidade de Eldorado abriga além de tesouros próprios, histórias que são fragmentos de uma narrativa da qual, de certa forma todos fazem parte, e a Caverna do Diabo é apenas o começo para quem possui o espírito explorador.



Ações sociais

Desde o início do ano, o coordenador do Grupo de Trabalho Social (GTS) da delegacia Sub-Regional de São José dos Campos, Nicanor Alves, e a corretora Sirlene Dias, em nome do Grupo da Mulher Corretora, promoveram diversas campanhas de doação às instituições beneficentes Assentamento Nova Esperança, Parceiro Próvisão, Associação Mantenedora do Lar Nossa Senhora da Salette, Sociedade de Assistência e Cultura Sagrado Coração de Jesus e Cruzada Assistencial Padre João Guimarães.

Foram doados alimentos, móveis, utensílios para cozinha, matéria prima para artesanato, peças de vestuário feminino e masculino, calçados, brinquedos, móveis, material escolar e acessórios de uso pessoal, que ajudaram as instituições a levar solidariedade às pessoas por elas atendidas.

Delegada do CRECISP promove encontro com Grupos de Trabalho

Em janeiro estiveram presentes na Delegacia Sub-regional de São José dos Campos, os Grupos de Trabalho de Divulgação, Mulher Corretora, Trabalho Social, Pesquisa, Loteamentos, Informática, além da COAPIN, CEFISP e JUCON. A Delegada Marina Maria Bandeira de Oliveira realizou reuniões com esses grupos para um realinhamento de ações em 2014. Marina deu ênfase ao aspecto fundamental do trabalho em equipe para concretização e evolução de tudo o que foi proposto e reiterou a necessidade de todos apoiarem estas ações para que a Delegacia continue a ser motivo de orgulho para a categoria na região do Vale do Paraíba.



Piracicaba

Doação de Sangue

Em parceria com a Delegacia sub-regional, o Hemocentro de Piracicaba realizou campanha para doação de sangue no início de maio. O Hemonúcleo distribui componentes sanguíneos para vários hospitais e precisa em média de 60 a 80 doadores de sangue por dia. Esta ação enfatizou a importância de doar sangue periodicamente, pois ao realizar uma doação, ao menos três pacientes que necessitam de transfusão poderão ser ajudados. A campanha foi encerrada em 9 de maio, porém todos aqueles que quiserem aproveitar a oportunidade de ajudar a garantir a vida de outras pessoas pela doação, basta atender aos critérios necessários e procurar o Hemocentro mais próximo.



Santo André

Parceria com Departamento de Controle de Zoonoses em combate à Dengue

Desde o ano de 2013 a Delegacia Sub-regional de Santo André participa de reuniões junto ao Departamento de Controle de Zoonoses do município. Foram discutidas e elaboradas ações direcionadas à divulgação dos números de casos, locais onde há muitos focos e direcionamentos à população sobre o combate à Dengue para conscientização dos cidadãos.



“Tarde de beleza” no Lar dos Velinhos

Um dia especial foi reservado para lembrar o quanto as mães são especiais. A coordenadora do Maria Vilanir, junto ao Grupo de Trabalho Social (GTS) realizou a “Tarde de Beleza” na Instituição Beneficente Lar dos Velinhos de Piracicaba, com o objetivo de proporcionar um momento de delicadeza, guardado para tratamentos de beleza e trocas de experiências, acompanhadas de afeto e carinho. A entidade beneficente Lar dos Velinhos atua há mais de 100 anos no mesmo local, acolhe, abriga e ampara idosos que não têm condições de se manter por seus próprios meios ou que se confiaram, por opção própria ou da família, aos cuidados da Instituição. Além da tarde de embelezamento, todos os que fizeram parte desta campanha puderam compartilhar suas lições de amor.

Dengue

Por intermédio da Câmara Municipal de Piracicaba, a Delegacia fez proposta da implantação dos selos verdes fixos e relatórios de acompanhamento nas placas de aluguel ou venda de imóvel vazio. Diretores ligados ao Centro de Zoonoses e à Secretaria da Saúde participaram de reunião, com ofício entregue a imobiliárias da cidade, assinadas pelo delegado Sub-regional José Carlos Masson, e pelo Chefe de Gabinete, Sr. José Godoy.



Presidente Prudente

Reuniões do Comitê de Controle da Dengue

A Prefeitura de Presidente Prudente solicitou a participação permanente da Delegacia Sub-regional, nas reuniões periódicas do Comitê de Controle à Dengue, que contará com dois membros da delegacia.



Combate à Dengue

A Delegacia Sub-regional de Campinas, a Rede Total de Imóveis, o Jornal Classificado do Imóvel e os corretores aderiram à campanha de combate à dengue por meio de simples ações que podem ser feitas por todos. O CRECI de Campinas disponibilizou ao corretor de imóveis um adesivo para ser fixado na frente do imóvel desocupado, no qual consta a data que foi feita a sua vistoria e a constatação de que não há criadouros da Dengue.

Marília

Gotas que salvam vidas

A campanha Folia Solidária foi uma parceria realizada pela Delegacia sub-regional de Marília e o Hemocentro, com o objetivo de aumentar o número de doadores de sangue, na época de Carnaval, quando os estoques diminuem em decorrência dos eventos festivos. Para a divulgação, foram espalhados ao todo nove outdoors pela cidade de Marília, que exaltaram o slogan "Antes da sua diversão, faça uma doação. Vista a fantasia da solidariedade. Doe Sangue!"



Associação Beneficente de Coleta de Sangue – COLSAN, através da Delegacia Sub-Regional de Sorocaba, organizou campanha para doação de sangue no mês de abril, onde colaboradores foram incentivados a participar desta ação que pode salvar vidas.





Corretores de várias cidades recebem certificado do PROECI em São Paulo

Os corretores das cidades de São Paulo, Praia Grande, Araçatuba, Guarulhos, Piracicaba, Caraguatatuba, Ribeirão Preto, São José dos Campos, Presidente Prudente, Franca, Peruíbe, São Carlos e Novo Horizonte receberam os Certificados de Avaliação Imobiliária pelo curso do PROECI - Programa de Educação Continuada do Corretor de Imóveis, na Câmara Municipal de São Paulo.

A conclusão deste programa é de extrema importância, e além de permitir aos corretores registro no Cadastro Nacional de Avaliadores de Imóveis, ampliará as possibilidades de realização profissional, ao gerar novas oportunidades de emprego, aumento de renda e visibilidade no mercado.

CRECISP reúne agentes fiscais de todo o Estado

A reunião aconteceu na sede do Conselho, e dela participaram os novos contratados da entidade ao lado dos veteranos da Fiscalização.

O intuito, além da apresentação dos novos membros da equipe, foi promover a integração dos agentes fiscais, ao final de uma semana intensa de treinamentos e workshops.

O grupo de agentes fiscais ganhou um reforço significativo com a contratação de 39 colaboradores que estão recebendo todas as orientações necessárias para realizarem um trabalho eficiente e eficaz de fiscalização ao exercício profissional.



Tribunal de Justiça de São Paulo e CRECISP juntos em campanha social "Páscoa Solidária"

No dia 12 de abril o CRECISP efetivou sua parceria com o Tribunal de Justiça de São Paulo, entregando as arrecadações obtidas com a campanha social "Páscoa Solidária" realizada em conjunto pelas duas entidades. Foram doados chocolates para 396 crianças da Associação de Mulheres do Grajaú, uma entidade que oferece oportunidades para quem necessita de trabalho e assistência social.

Além disso, idosos e senhoras assistidos pelo asilo Cidade dos Velinhos Santa Luíza de Marilac e pelo Lar das Mãezinhas também receberam as doações.



Homenagem às mulheres

Em comemoração ao dia internacional da mulher, a Deputada Estadual Rita Passos ministrou palestra onde foi discutido o papel feminino no trabalho social, pois, além de ser uma parlamentar bastante atuante nessa área, também faz parte da categoria de profissionais inscritas no CRECISP. A deputada explicou que as mulheres possuem papel fundamental nos trabalhos sociais, até mesmo pelo próprio espírito de preservação da família caracteristicamente feminino, e ressaltou ainda a crescente quantidade de mulheres que ocupam cargos no mercado de trabalho, antes dominado pelo público masculino.

Araçatuba

Solenidade

Com o objetivo de solucionar processos de maneira mais rápida, foi realizada a Solenidade de Instalação da Central de Conciliação na sua 7ª Subseção Judiciária Federal em Araçatuba no mês de fevereiro. Diversos corretores de imóveis da região participaram do evento, e foram unânimes em reconhecer a importância dessa Central para a população. Essa ação dará oportunidade às partes de dialogar sobre seus débitos pendentes, chegando a uma solução amigável para liquidá-los. A iniciativa faz parte



da cooperação técnica existente entre o CRECISP e o TRF- 3 no sentido de buscar soluções alternativas para diminuir o grande volume de execuções fiscais em andamento.



Nova versão da

TV CRECI

traz muitas novidades

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

home
fale com a tv

ULTIMAS NOTÍCIAS

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

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

1 2 3 4

Em exibição: Mensagem do Presidente

00:50 3500 exibições

compartilhe o vídeo
f
t
baixar o vídeo

Buscar:
Classificação: Todos
Subclassificação:

+ recentes

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

ANTERIOR
PRÓXIMA

+ visitados

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

ANTERIOR
PRÓXIMA

+ categorias

 O Corretor e a avaliação bancária ... Dúvida: O Corretor e a Avaliação Bancária Corretor: Patrício Paula... 01:37 - 75 exib.	 Contrato Residencial - Fala Correto... Corretor: Manoel Baptista Pereira Dúvida: Contrato Residencial E... 01:01 - 123 exib.	 Limite de idade para ser fador - F... Corretor: Vanderlei Andrade da Oliveira Dúvida: Limite de idade por... 00:47 - 233 exib.	 Especialização para vender imóveis ... Corretor: Daili Cavallini Dúvida: Especialização para vender imóve... 01:00 - 312 exib.	 Início do Proceci - Fala Corretor Corretor: Silvio Masaaki Toyoshima Dúvida: Início do Proceci Etp... 00:49 - 155 exib.
---	---	---	---	--

ANTERIOR
PRÓXIMA

tvcreci

tv.crecisp.gov.br

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