

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



revista

www.crecisp.gov.br

CRECISP

CRECI - 2ª REGIÃO

PUBLICAÇÃO DO CONSELHO REGIONAL DE CORRETORES DE IMÓVEIS DE SÃO PAULO - ANO 04 - Nº 07 - 2011

MINHA CASA, MINHA VIDA

EM SUA SEGUNDA FASE, O PROGRAMA PROMETE DOBRAR OS RESULTADOS JÁ OBTIDOS



PARCERIA CRECIs fiscalizam MCMV em todo o País

INTERNET

Como usar as redes sociais a seu favor

ABC DO CORRETOR

Certidões digitais

RECICLAGEM

CRECISP lança Semana Jurídico-Imobiliária

SEGURANÇA

Saiba como evitar ciladas nas transações

ECONOMIA

Balanco positivo para o 7º Feirão da CAIXA



CASAS COM 2 - 3 E 4 SUÍTES

Um projeto na praia que pe

RECICLAGEM



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

ILUMINAÇÃO



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

ENERGIA DOS VENTOS



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

ÁGUA DA CHUVA



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



PRIMEIRO CONDOMÍNIO DO BRASIL COM 10 PRÁTICAS DE SUSTENTABILIDADE



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

Construindo o futuro

ENERGIA SOLAR



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

ARQUITETURA INTELIGENTE




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

 **Eco
vila**
Resort Residencial

INFORMAÇÕES: (13) 3494-3421

PLANTÃO NO LOCAL

Av. A, 246 (em frente ao Paço Municipal)
Av. Presidente Kennedy, 9308
Bairro Maracanã - PRAIA GRANDE - SP

 **GPS**
S 24°1'57.526"
O 46°29'36.201"

www.ecovilaresort.com.br

O SONHO E A REALIDADE

É possível desenvolver políticas para minimizar o déficit de moradias no País

Há muito tempo, o brasileiro sonha com a casa própria. Mas nem sempre esse sonho está ao alcance de suas mãos. E quando o governo coloca um pouco mais de esperança no dia a dia dessas famílias, fatores como o preço dos terrenos, a escassez de mão de obra e de infraestrutura, por exemplo, transformam programas como o Minha Casa, Minha Vida em ações com credibilidade cada vez menor para a população.

Como mudar esse cenário e reverter o déficit habitacional que ainda assombra o País? Essa e outras questões serão respondidas em nossa matéria de Capa. O texto mostra como o MCMV ainda pode contribuir para melhorar a vida da população carente, em especial, se forem tomadas medidas efetivas nesse sentido.

Na seção Carreira, traçamos um panorama sobre o crescimento da profissão de corretor de imóveis, mostrando as razões para que profissionais de outras áreas migrem para o setor imobiliário.

Facebook, Twitter, Orkut... As novas mídias sociais são boas ferramentas para fechar negócios ou não passam de modismo? Descubra como utilizar as redes em seu favor na seção Corretor.

Você também vai saber como foi a I Semana Jurídico-Imobiliária organizada pelo CRECISP; conhecer os resultados do 7º Feirão da Casa Própria e mergulhar no turismo de aventura oferecido na cidade de Brotas.

Espero que você aproveite sua leitura e bons negócios! ■

José Augusto Viana Neto
Presidente CRECISP





Abra os seus olhos para o Brasil



Investidores de toda Europa, América do Norte e Ásia estão apostando no mercado imobiliário brasileiro.

Junte-se a eles.

Deixe a CENTURY 21 Brasil ajudar você a realizar seu sonho. Conheça o modelo futurista de Agência de Transações Imobiliárias e Serviços.

Entre em contato agora mesmo

0800.724.1021

www.c21.com.br | franquia@c21.com.br

PROTEC21
SEGUROS

Credimob21.
FINANCIAMENTO IMOBILIÁRIO

REALIZADO POR:



Profissionalismo Imobiliário

Cada Agência é Jurídica Financeiramente Independente e Registrada no CRECI

08 FALE CONOSCO

O leitor tem a palavra

10 GIRO IMOBILIÁRIO

As principais novidades do setor

12 CARREIRA

A profissão que não pára de crescer

16 PESQUISA

Turismo de aventura tem opções a partir de R\$ 120

20 BATE PAPO

SP Morando melhor

26 CIDADES

A habitação tem prioridade

36 PARCERIA

Sociedade terá mais segurança ao adquirir imóveis do MCMV

38 ECONOMIA

Balanco positivo para o 7º Feirão da CAIXA

42 CORRETOR

Redes sociais: um conhecimento além dos limites

44 CONSTRUÇÃO

Está surgindo um novo conceito na construção civil

30

CAPA

Direito à moradia para toda a população

46 ARTIGO

Consumo, inflação e contas externas

48 ABC DO CORRETOR

Certidão digital



CRECISP

DIRETORIA

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

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

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

Conselheiros Efetivos:

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

F. Diniz; Clóvis Cesar da Rocha; Francisco P. Afonso; Gerivaldo F. da Silva; Glásona A. Cândia; Gilberto Y. Yogui; Isaura A. dos Santos; Jackson Carlos Franco; Jaime Tomaz Ramos; Jean Saab; João Batista Bonadio; João Modesto; José A. Viana Neto; Luiz Carlos Kechichian; Luiz Roberto de Barros; Marcus Ortega Bonassi; Odil Baur de Sá; Rosângela M. Campagnolo; Ruberval R. Castello; Sabino Sidney Pietro; Valentina A.F. Carari; Wagner Arbuzo; Walter A. de Oliveira

Conselheiros Suplentes:

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

Esta é uma publicação trimestral do Conselho Regional de Corretores de Imóveis do Estado de São Paulo - 2ª Região R. Pamplona, 1.200 - 01405-001 - São Paulo-SP - Fone: (11) 3886.4900 e-mail: imprensa@crecisp.gov.br

Jornalistas Responsáveis:

Christiane Saggese (MTB 28.016)
 Juliana Onofri de Oliveira (MTB 56.215)
 Sonia Servilheira (MTB 20.261)

Fotos/Imagens:

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

Tiragem: 80 mil exemplares

Impressão: Oceano - Indústria Gráfica e Editora



LABEL MARKETING

Diretor de Projeto: Laércio Gomes

Diretor de Contas:

Laércio Gomes (laercio@labelmarketing.com.br)

Projeto Gráfico: Label Marketing

Designers: Fabíola Contiero Macadurá e Rogério Callamari Macadurá

Para Anunciar: (11) 3685.1795

revistacisp@labelmarketing.com.br



50 RECICLAGEM

CRECISP realiza
1ª Semana Jurídico-Imobiliária

52 SEGURANÇA

Golpes no
mercado imobiliário

56 TURISMO

Viagem radical:
um circuito emocionante

60 EVENTO

Desembargador analisa
os impactos da lavagem do dinheiro

62 COAF

Corretores comunicam
transações suspeitas

64 ACONTECEU

Os eventos do CRECISP
nos primeiros meses de 2011

O LEITOR TEM A PALAVRA

Você pode encaminhar suas críticas, sugestões ou observações ao CRECISP através do email: faleconosco@crecisp.gov.br
A Revista CRECISP se reserva o direito de publicá-los ou não, em sua totalidade ou de maneira resumida.



TABELA DE HONORÁRIOS II

Achava que a desvalorização de nosso trabalho ocorresse só em meu escritório até que me deparei com o comentário de Claudio Ferreira (CRECI 65680) na Revista CRECISP nº 6. Ao passar do tempo, me surpreendo com o relato de clientes alegando que em outras imobiliárias da região da Zona Norte, mais especificamente nos bairros de Vila Maria, Jardim Japão, cobram taxa inferior ao estipulado por lei. Quando e como seremos respeitados e valorizados desse jeito?

Loudeber Castanho – CRECI 23.901

USADOS NO MINHA CASA, MINHA VIDA

O que ajudaria a baixar o custo do imóvel novo seria o governo fazer parceria com fornecedores de material de construção e isentar os impostos destes produtos básicos para a construção. Automaticamente, esses imóveis novos sairão mais em conta que os usados, o que faria os usados baixar o preço. Também as prefeituras deveriam agilizar com loteamentos novos, para que os terrenos não venham a se valorizar muito. Sabemos que os processos de loteamento são muito demorados e burocráticos.

Valter Antonio Mendes de Oliveira
CRECI 67015



Os preços dos imóveis em lançamento que se enquadravam no PMCMV estão com dificuldades por conta dos acentuados reajustes nos preços praticados pelas construtoras. O benefício do subsídio do Plano está se tornando nulo de fato e dificultando ainda mais a realização do sonho da casa própria. A iniciativa do CRECISP é excelente quanto aos imóveis usados. É só estabelecer critérios que a própria CAIXA utiliza para financiar imóveis usados fora do plano.

Mario Moreira de Matos
CRECI 105.733

LIVRO DE CONDOMÍNIO

Agora a coisa mudou, pois quando vamos entrar em um condomínio, o zelador e porteiros pedem a carteirinha do CRECI e se não tiver, não entra. Isto significa que o campo para os pseudocorretores está se esgotando. Além de dar mais segurança, tanto para a gente como para os condôminos, elimina nossa concorrência desleal. Mais uma vez, parabéns, e continuem investindo nessas agendas para condomínios.

Iran Tavares – CRECI 86.961



Agora seus sonhos já têm onde morar.

Seja um franqueado de vendas da Auxiliadora Predial.

Há 80 anos no mercado de imóveis, somos uma das maiores e mais completas imobiliárias do Brasil. E para você colher com a gente os frutos dessa história de raízes tão profundas, desenvolvemos um sistema de franquias com excelentes perspectivas de crescimento e retorno de investimento.

Com uma rede de agências interligadas, suporte operacional e orientação permanente, você conta com uma estrutura consolidada que abre portas e alavanca o seu negócio.



Marque uma conversa com a gente.

(11) 2348.4004 - (11) 9730.4534

franquia@auxiliadorapredial.com.br



A única franquia imobiliária com o Selo de Excelência em Franchising da ABF.



**AUXILIADORA
PREDIAL**



www.auxiliadorapredial.com.br

Negócios Imobiliários

Creci RS J 43
Creci SP J 21663



LOCAÇÃO

A renda anual obtida por meio do aluguel de imóveis comerciais das cidades de São Paulo e do Rio de Janeiro foi o dobro da média de outras capitais ao

redor do mundo em 2010, de acordo com dados da consultoria imobiliária Colliers.

Segundo o levantamento, no mercado de escritórios, São Paulo apresentou taxa de retorno (Cap Rate) de 11% no ano passado. Já o Rio de Janeiro teve 10,5% de taxa média de retorno.

As duas cidades aparecem bem na frente de grandes centros como Toronto (6,60%); Nova York (6%); Londres (5,75%) e Munique (4,50%). Na média, as cidades ao redor do globo registraram taxa de 5,5%.

IMÓVEL INDUSTRIAL

No topo da lista das mais rentáveis está o Rio de Janeiro, com taxa de retorno de 12,5%. Logo atrás, a cidade de São Paulo registrou 11,5%, seguida por Chicago (7,5%), Toronto (7,40%), Paris (7,25%) e Tóquio (6,20%).

Fonte: Infomoney

VANDALISMO

Se você mora em prédios sabe que os vândalos estão à solta, com atos que podem ser praticados por crianças ou até mesmo adultos mal intencionados. Segundo o presidente da Associação de Administradoras de Bens Imóveis e Condomínios de São Paulo (Aabic), Fábio Kurbi, os principais lugares para o ataque são escadarias, hall e elevadores – este último o alvo principal. E o advogado e presidente da Associação dos Síndicos Comerciais e Residenciais do Estado de São Paulo (Assosindicos), Márcio Rachkorsky, afirma que os condomínios chegariam a gastar 2% do seu orçamento mensal em consertos gerados pelos atos.

Segundo especialistas, quando existem provas é possível cobrar pelos danos e aplicar multa de até 10 vezes o valor do condomínio.

Fonte: Estado de São Paulo



TAXA DE EMISSÃO DE BOLETO ESTÁ PROIBIDA NO ESTADO DE SP

A lei 14.463, sancionada ao final de maio, proíbe a cobrança de qualquer taxa por emissão de boleto ou carnê de qualquer tipo, estendendo a medida, que antes se limitava aos serviços bancários, a todos os tipos de serviços e atividades comerciais. Dessa forma, as imobiliárias, que antes inseriam a cobrança para emitir boletos de aluguel, deverão se adequar à nova regra, eliminando a taxa indevida. O Procon-SP alerta que o descumprimento à lei pode penalizar o infrator com multas que variam de R\$ 405 a R\$ 6 milhões.





INADIMPLENTES

Quem deve aluguel não pode mais ter o nome registrado em instituições de crédito. O Tribunal de Justiça de São Paulo (TJ-SP) deu ganho de causa a um inquilino inadimplente abrindo jurisprudência para outros casos semelhantes, como pendência com o pagamento de condomínios prediais, por exemplo. Os inquilinos inadimplentes que tiverem os nomes sujeitos pelo atraso do pagamento no aluguel, no entanto, têm de entrar na Justiça para terem o ganho de causa. Hoje, quem tem aluguel em atraso é protestado pelo cobrador ou dono por meio de uma ação de despejo. Dessa forma, o inquilino é obrigado a desocupar o imóvel.

E quem está com o condomínio atrasado pode ter o nome protestado em cartório e, além disso, o condomínio pode entrar com uma ação ordinária de cobrança contra o devedor.

Essas regras continuam valendo, embora, agora, possam ser contestadas na Justiça.



Agência Vero
Comunicação Corporativa

Comunicação com resultado

A web já influi fortemente na decisão de compra no setor imobiliário. Imprima sua marca nos meios digitais e faça bons negócios

Produção de conteúdo para mídias sociais (Twitter, Facebook, Orkut) e assessoria de imprensa para o segmento imobiliário



Fale com a gente e saiba como nossa expertise pode ajudar sua empresa

55 11 3061-2263

www.agenciavero.com.br



CARREIRA

VOCAÇÃO

Profissionais
de outras áreas
enxergam
ascensão
profissional
na corretagem
imobiliária

CORRETOR DE IMÓVEIS

A PROFISSÃO QUE NÃO PÁRA DE CRESCER

A profissão de corretor de imóveis tem atraído cada vez mais pessoas. O que se houve falar é no bom momento do mercado imobiliário, e nas boas chances de ganhos para quem se aventura a vender imóveis.

A prova disso é que nos anos de 2009 e 2010, mais de 18.000 novos profissionais se credenciaram no CRECISP, órgão responsável pela regulamentação da profissão de corretor de imóveis do estado de São Paulo. Em cada solenidade o que se pode notar são jovens, adultos e idosos buscando uma oportunidade profissional, com a expectativa de uma chance para alcançar o sucesso, nem que isso esteja ligado ao abandono de antigas profissões.

O número que profissionais vindos de outras áreas também têm crescido bastante. Em 2009, 22,33% dos novos corretores tinham curso superior completo em outra área. Em 2010 este número praticamente dobrou; 40,43% já haviam se profissionalizado nas mais diversas áreas. Este fato agrega valor à profissão e comprova que profissionais mais bem preparados estão entrando para o mercado imobiliário. Alguns buscam a corretagem como forma de ampliar sua atuação, como formados em direito ou administração; outros optam por mudar completamente, e saem de áreas como medicina ou fisioterapia para atuar como corretores de imóveis.

Este é o caso de Vânia Varella Monteiro, de Campinas, formada em veterinária, que recebeu sua credencial em 2009. Durante 32 anos atuou em sua profissão de formação. "Sempre trabalhei e nunca tive pendor ou gosto pelos afazeres domésticos e ao me aposentar, fiquei em dúvida sobre o que fazer. Como tenho algumas amigas que já estão há muito tempo na área imobiliária e com o aumento dos negócios com imóveis, inclinei-me a optar por

Em 2009, 22,33% dos novos corretores tinham curso superior completo em outra área. Em 2010 este número praticamente dobrou; 40,43% já haviam se profissionalizado nas mais diversas áreas //

esta nova profissão. Sinto-me realizada quando uma intermediação se conclui e observo que ambos os lados ficaram felizes. Nunca imaginei vir a me realizar em outra profissão que não fosse na Veterinária e hoje posso garantir minha plena satisfação em atuar como corretora de imóveis. Acertei na opção", comentou.

VAGAS

O aumento da procura pela profissão é justificado. De acordo com o Cadastro Geral de Empregados e Desempregados (CAGED), as oportunidades de emprego para a categoria aumentaram drasticamente. Em fevereiro de 2011, o número de vagas para o setor de comércio e administração de imóveis no estado de São Paulo era de 15.306, valor 218,01% maior do que o registrado no mesmo mês de 2010, quando eram oferecidas 4.813 vagas.

Estes números confirmam o bom momento do mercado e mais e mais pessoas têm sido atraídas





Para que se torne um profissional de sucesso, é importante que o corretor esteja sempre em busca de conhecimento, para poder prestar o melhor serviço a seus clientes, da forma mais completa.

pelas características desta profissão. A possibilidade de não ter horário fixo de trabalho e ainda poder ganhar muito dinheiro em uma única transação são os grandes atrativos. Vale ressaltar que em contrapartida o profissional não tem salário fixo, ou seja, se não vender, não terá ganhos e desta forma, o sucesso profissional depende muito da disciplina do corretor de imóveis.

Para que se torne um profissional de sucesso, é importante que o corretor esteja sempre em busca de conhecimento, para poder prestar o melhor serviço a seus clientes, da forma mais completa. "Os cursos e palestras do CRECISP visam exclusivamente o aprendizado dos profissionais. Quanto mais informações eles tiverem, melhor poderão atender a seus clientes e desta forma a nossa profissão será mais respeitada pela sociedade. A valorização do profissional é de suma importância para que cada vez mais a categoria ganhe o respeito que lhe é de direito e a credibilidade necessária a todos os profissionais, de qualquer área", afirmou José Augusto Viana Neto, presidente do CRECISP.

REMUNERAÇÃO

A questão da remuneração, muitas vezes principal atrativo na hora da escolha pela profissão, pode surpreender.

De acordo com a tabela de honorários homologada pelo CRECISP, em cada transação de venda realizada, 6% deve ser destinado ao profissional intermediador. O que vemos no mercado é uma situação um pouco distinta. As incorporadoras, responsáveis pelos novos empreendimentos dificilmente destinam mais do que 4% às imobiliárias, que por sua vez pagam de 0,85% a 1% aos corretores. Muitos profissionais acabam aceitando trabalhar por valores abaixo da tabela, o que merece esta, que é uma função imprescindível ao bom andamento do negócio.

Para que se faça valer a tabela, é necessário que haja uma união da categoria em prol de um bem maior: a valorização do corretor de imóveis.

"O mercado não pode continuar crescendo sem que os corretores, principais atores nesse palco, participem desse crescimento", comentou Viana. "As empresas acertam o percentual a ser pago aos corretores e cabe a eles, por sua vez, se sujeitarem ou não a recebê-lo. É preciso que a categoria se mobilize para cobrar o que lhe é de direito", finalizou. ■



O CORRETOR

Presidente: Alexandre Tirelli

Jornalistas Responsáveis: Paulo Cannabrava Filho (MTb 7654)
Produção Gráfica: Departamento de Comunicação e Marketing

www.sciesp.org.br

**INSCRIÇÕES ABERTAS
VAGAS LIMITADAS**

Tenha destaque no Mercado Imobiliário:

Início em 15 de agosto de 2011

Mod. I - Avaliação de Imóveis

Mod. II - Técnica de Vendas e Negociação

Mod. III - Matemática Financeira

Mod. IV - Incorporação Imobiliária

Mod. V - Marketing Imobiliário

Mod. VI - Gestão de Empresas Imobiliárias

Mod. VII - Administração Imobiliária

Mod. VIII - Loteamentos

Mod. IX - Direito Imobiliário

Encontros Executivos

Palestra com presença de ícones do mercado

Carga Horária Total: 132 horas/aula

**Mais Informações:
11 3889-6299**

**Seja Especialista
em Consultoria
Imobiliária**



Sede Capital:

Rua Pamplona, 1200 - Jd. Paulista - São Paulo - Edifício Corretor de Imóveis - SP

(0xx11) 3889-6299 Capital e Grande São Paulo

0800-176817 - Demais Localidades

TURISMO DE AVENTURA TEM OPÇÕES A PARTIR DE R\$120,00



Corretores relatam preços de diárias de locação para julho

Praticantes de rappel, adeptos das caminhadas em trilhas de montanhas e fãs de descida de rios com corredeiras em bóias e botes infláveis têm opções de passeios e estadia em oito cidades das rotas de turismo de aventura a partir de R\$120,00 a diária. Este foi o menor valor encontrado em pesquisa feita com 23 imobiliárias dessas cidades pelo Conselho Regional de Corretores de Imóveis do Estado de São Paulo (CRECISP). As imobiliárias têm em oferta para locação nas férias de julho casas, chalés, chácaras, sítios, apartamentos e até fazendas.

A diária de R\$120,00 é quanto os proprietários pedem em **São Sebastião**, no Litoral Norte, por apartamentos de 1 dormitório, com ocupação geralmente limitada a quatro pessoas. O valor médio mais caro, foi de R\$3.500,00 por dia de aluguel de chácaras e sítios, com casas de até sete dormitórios em **Botucatu**, na região centro-sul do Estado. Imóveis com esse número de quartos têm permissão dos proprietários para a acomodação de até 30 pessoas.

Em **São Pedro**, a 190 quilômetros da Capital, cuja topografia exuberante encanta os praticantes de vôos de asa delta, há opções de casas e chalés de

Queda d'água no Parque da Pavuna, Botucatu-SP



um dormitório por R\$250,00 a diária e de quatro dormitórios por R\$1.000,00. Em imóveis desse tipo com quatro dormitórios é possível acomodar de oito a 25 pessoas, dependendo das exigências dos proprietários.

Outra cidade bastante procurada por quem gosta de aventuras e esportes mais radicais é **Brotas**, estância distante cerca de 250 quilômetros de São Paulo. Lá, uma casa ou chalé de 3 dormitórios pode ser alugada por R\$300,00 diários, em média, valor que sobe para R\$400,00 se a opção for por chácaras e sítios. Para famílias menores, a opção são as casas e chalés de dois dormitórios, disponíveis por R\$220,00 a diária.

"A locação de temporada é sempre uma ótima opção para quem deseja ter mais liberdade do que em hotéis e pousadas e pretende fazer o dinheiro das férias render mais", afirma José Augusto Viana Neto, presidente do CRECISP. Ele cita o exemplo da fazenda com casa de 15 dormitórios que pode ser alugada por



R\$1.000,00 diários em **Botucatu**. *"Como ela pode acomodar até 50 pessoas, quem fizer as contas vai ver que esse valor da diária dividido pelo número de pessoas representará um gasto diário de R\$20,00 para cada um", explica. "Difícil, senão impossível, achar diária de hotel ou pousada por esse valor".*

Em algumas cidades, como **São Manuel** e **Atibaia**, a pesquisa CRECISP achou poucas opções de imóveis em oferta nas imobiliárias pesquisadas, embora sejam centros de turismo com atrações interessantes. Já na pouco conhecida **Socorro**, a apenas 100 quilômetros de São Paulo, as imobiliárias têm à disposição para locações chácaras e sítios com diárias médias de R\$212,50 (2 dormitórios), casas e chalés por R\$350,00 (3 dormitórios) e chácaras e sítios com quatro dormitórios por R\$459,75 a diária.

ALUGUEL DE TEMPORADA

Cuidados na hora de alugar

O presidente do CRECISP lembra que sempre é importante tomar alguns cuidados na hora de alugar um imóvel de temporada, como visitar o local ou conseguir referências sobre a real existência da propriedade. "Há muitos exploradores da boa fé das pessoas, daí ser necessário ter muito cuidado com esse tipo de locação, que nunca deve ser feita por impulso", alerta José Augusto Viana Neto.

O procedimento ideal é que se faça um contra-

A locação de temporada é sempre uma ótima opção para quem deseja ter mais liberdade do que em hotéis e pousadas e pretende fazer o dinheiro das férias render mais

to, estabelecendo-se datas de entrada e de saída, valores de multas e forma de pagamento. "A combinação da forma de se fazer o pagamento é de livre contratação entre proprietário e inquilino, mas o usual é que 50% sejam pagos na reserva e os 50% restantes na data de entrega das chaves", esclarece José Augusto

Viana Neto. "As imobiliárias e os corretores de imóveis estão aptos e preparados a ajudar quem deseja fazer uma locação com segurança e tranquilidade". ■

Locação de Temporada para Turismo de Aventura (Diária Média-R\$)

Cidade	Tipo de Imóvel	Dormitórios					
		1 Dorm.	2 Dorm.	3 Dorm.	4 Dorm.	7 Dorm.	15 Dorm.
Botucatu	Casas/Chalés	400,00	750,00	1.000,00	-	-	-
	Chácaras/Sítios	275,00	400,00	-	-	3.500,00	-
	Fazendas	-	-	-	-	-	1.000,00
Brotas	Casas/Chalés	-	220,00	300,00	-	-	-
	Chácaras/Sítios	-	-	400,00	-	-	-
São Luiz do Paraitinga	Casas/Chalés	-	400,00	-	800,00	-	-
Socorro	Casas/Chalés	-	-	350,00	-	-	-
	Chácaras/Sítios	-	212,50	300,00	459,75	-	-
São Sebastião	Casas/Chalés	-	412,50	633,33	1.058,33	-	-
	Apartamentos	120,00	280,00	-	-	-	-
São Pedro	Casas/Chalés	250,00	275,00	221,43	1.000,00	-	-
	Chácaras/Sítios	-	-	-	350,00	-	-
São Manuel	Chácaras/Sítios	-	-	200,00	-	-	-
Atibaia	Chácaras/Sítios	-	300,00	-	-	-	-



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

* Fonte Pequenas Empresas Grandes Negócios auditada pelo SERASA.

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

- Custo zero para associação de sua imobiliária à Rede Franquia Imóveis e possibilidade de coexistência das marcas;
- Exclusividade de área, ou seja, um único parceiro por região;
- Participação em um dos melhores sites do mercado imobiliário brasileiro;
- Participação no melhor sistema de financiamento imobiliário com o Banco Santander, que inclui pagamento de verba inicial para adaptação de sua imobiliária;
- Benefícios na negociação de mídia impressa e online, além de presença constante em mídias bancadas pelo fundo de promoção e propaganda;
- Suporte total através de equipe especializada da Franchising Ventures, holding com mais de 500 franquias em operação.



Corretor: venha trabalhar conosco!

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



Seja um franqueado:

(11) 3706-1444

www.franquiainoveis.com.br

FRANQUIA
imóveis

FRANCHISING
VENTURES

Unidade Miami
BR (55) 11 3711-3539
USA (305) 932-8253

Unidade Orlando
(407) 791-8442

Campo Belo
(11) 2925-5244

Lapa
(11) 3844-6655

Moema
(11) 2889-7300

Moema (Pássaros)
(11) 2729-3133

Mooca (Juventus)
(11) 3385-8383

Morumbi
(11) 3739-2799

Perdizes
(11) 2309-8620

Tatuapé
(11) 2095-2383

Vila Leopoldina
(11) 3831-1193


Vila Madalena
(11) 3811-7700

Vila Mariana
(11) 2365-7200

Vila Mascote
(11) 2366-8154

Limeira
(19) 3441-2724

São J. Rio Preto
(17) 3211-5151



À frente da Secretaria Estadual da Habitação, Silvio Torres fala sobre como pretende minimizar o déficit no estado

SP MORANDO MELHOR

A condução da política habitacional do Estado de São Paulo passa pela Secretaria da Habitação. É lá que são traçadas as metas e os programas específicos para que a população, especialmente a com rendimentos entre 1 e 10 salários mínimos, possa ser atendida no que diz respeito à questão da moradia.

Os desafios são enormes, haja vista a extensão do Estado e é preciso orientar a aplicação

de recursos para que as necessidades habitacionais paulistas sejam, se não resolvidas, ao menos minimizadas.

O trabalho é árduo e requer constante pesquisa por parte dos governantes. Segundo dados recentes obtidos pela Fundação Seade são pelo menos 522 mil pessoas vivendo em locais impróprios no Estado mais rico do País. E essas áreas de risco não se concentram apenas na

Região Metropolitana e no litoral. No total, os 173.978 domicílios situados em 3.042 locais impróprios estão espalhados em 232 dos 645 municípios paulistas.

Esse estudo, encomendado pela Secretaria da Habitação, vai nortear os trabalhos do governo na remoção de habitantes dessas áreas, bem como nas outras políticas habitacionais que estão sendo desenvolvidas.

Essas e outras questões foram discutidas com exclusividade pelo secretário Estadual da Habitação, Silvio Torres, em entrevista à Revista CRECISP.

Como o senhor analisa esse início de mandato à frente da Secretaria Estadual da Habitação?

São Paulo possui grandes desafios e o nosso trabalho é acelerar as soluções para minimizar, pelo menos, os problemas considerados graves e que atingem as regiões metropolitanas, onde se concentra o maior déficit habitacional do Estado, como São Paulo, Campinas, Baixada Santista, além de outras regiões do Estado, que já têm características metropolitanas. Existiam alguns programas em andamento, que ainda não puderam, por uma circunstância ou outra, ser executados com maior celeridade e com maior volume.

Quais são as prioridades da Secretaria?

Concentramos as nossas prioridades, primeiro na remoção das famílias que estão em áreas de risco de deslizamento, de inundações, ou de preservação ambiental. De acordo com o levantamento da Fundação Seade em todo o Estado, através das prefeituras, foram mapeadas 3.042 áreas de risco no Estado para se ter uma dimensão do problema.

Qual a população que vive nestas áreas de risco?

Nos 232 municípios em que foram identi-

ficadas áreas de risco, o perfil é predominantemente formado por pessoas de baixa renda, que não têm um local mais seguro para morar, e acabam buscando estas áreas.

Estamos trabalhando com esta prioridade, porque queremos minimizar os efeitos para as próximas chuvas, e isto é um trabalho de prevenção. Existem situações em que não se consegue retirar a população a tempo. Mas no momento em que se faz uma identificação, efetua-se o cadastramento e retira-se a população destas áreas, que são consideradas de alto risco ou de muito alto risco, que são os casos mais sérios, que chamamos de atendimento emergencial.

Como é realizado o cadastramento destas pessoas, por exemplo, que são vítimas de enchentes?

Todas estas áreas de risco que estão sendo atendidas pelo Auxílio Moradia Emergencial têm que passar por um laudo técnico consistente e a Defesa Civil tem que corroborar este laudo, para a partir daí, o Governo oferecer o atendimento.

O cadastro é efetuado em conjunto com as prefeituras. As famílias são retiradas, nós fornecemos auxílio moradia em torno de R\$ 300 a R\$ 400, para que busquem um novo local. Muitas famílias voltam para o mesmo lugar, mas na questão de risco de deslizamento, não é permitido que as famílias voltem. Normalmente, não só tiramos como derrubamos o local, as casas, as moradias. Este é um modelo de ataque a uma emergência.

O que é trabalhado com mais efetividade para amenizar este problema?

Temos atuado na localização de terrenos próximos às moradias destas pessoas e nestes lugares construímos as moradias específicas, mas

O trabalho é árduo e requer constante pesquisa por parte dos governantes

a responsabilidade final é das prefeituras. Elas que respondem.

Existe algum programa específico para conscientizar a população para sair das áreas de risco, ou mesmo para auxiliar a população quando ocorre este tipo de problema?

Hoje já existe uma conscientização maior dos próprios moradores. Alguns anos atrás, havia uma resistência grande, as pessoas não queriam se mudar, mas hoje confiam mais em uma solução, temem mais os riscos. Há também esta conscientização da responsabilidade dos municípios que atuam preventivamente, mas existem casos em que tivemos que usar a força policial.

A justiça tem ordenado aos prefeitos que promovam a retirada destas famílias. O papel do Governo do Estado tem sido o de ajudar a construção de moradias definitivas e também no auxílio emergencial, mas isto também é uma das responsabilidades das Prefeituras.

Existem terrenos suficientes para a construção de moradias para a população que mora em áreas de risco?

O grande gargalo para fazer isso com mais rapidez efetivamente é a falta de terrenos nas regiões metropolitanas, porque além de ser densamente povoada, ocupada, grande parte dos territórios está em áreas de preservação ambiental e isto dificulta. Mas estamos buscando alternativas, às vezes até fora dos municípios. Há uma junção tão grande até mesmo fora dos municípios que as pessoas não sentem tanto as mudanças. Mas temos que resolver o problema da mobilidade urbana e buscar terrenos que sejam acessíveis monetariamente e que possam ser adequados. Temos buscado parcerias do setor

privado. O programa Minha Casa, Minha Vida facilita a aquisição de terrenos por parte dos investidores, e temos feito parcerias. O recurso do programa Minha Casa, Minha Vida que atende famílias de 0-3 salários mínimos é insuficiente para atrair os investidores também então, estamos fazendo uma parceria, e com isso viabilizamos os empreendimentos.

O senhor acredita que o maior problema hoje da Secretaria é o déficit habitacional?

O déficit é realmente muito grande no Estado de São Paulo. O déficit

pesquisado pelo Seade fala de mais de um milhão de famílias que precisariam ter uma quantidade enorme de demanda. Além disso, existem mais dois milhões que vivem em moradias inadequadas, ou que não têm a rede de esgoto, falta infraestrutura que é outra prioridade

nossa. Temos vários problemas de recenseamento do pessoal que mora em favela, pois mesmo que não sejam áreas de risco, são favelas onde a qualidade de vida não satisfaz. Removemos parte das famílias, fazemos uma reurbanização do local que permite que aquelas famílias remanescentes continuem no lugar e para outra parte, construímos em outro local. Este é um problema bem amplo que estamos fazendo muito na região metropolitana, especialmente na Capital. Outra prioridade tem a ver com o risco ambiental e de deslizamentos, que é um problema que nós chamamos de recuperação socioambiental. Na Serra do Mar, há um programa iniciado há dois anos, e, na primeira fase, estão removendo todas as famílias que estão em situação de risco nas costas da Serra do Mar. Na região de Cubatão, são 5.200 famílias que estão sendo deslocadas, e este programa tem ainda o atendimento de mais 1.400 famílias que estão em situação semelhante

Temos atuado na localização de terrenos próximos às moradias destas pessoas e nestes lugares construímos as moradias específicas, mas a responsabilidade final é das prefeituras

Transparência e eficiência com menos burocracia

Nos anos de vida do nosso condomínio, muitos condôminos se mudaram, outros chegaram, crianças nasceram e cresceram aqui. A Robotton vem acompanhando todas as nossas mudanças e participando delas. Sugerindo inovações, estudando como manter sempre nossas contas sob controle, cuidando dos nossos funcionários, dos prestadores de serviços, dos fornecedores. Isso dá pra gente tranquilidade. A mesma que vem de um casamento estável, de uma relação transparente e parceira.

A Robotton e o Edifício Paço da Matta estão juntos há 23 anos. Não se mexe em time que está ganhando há tanto tempo, certo?

Ligue 3186-3400, fale com o Ramiro e veja como você também pode administrar seu condomínio de forma eficiente e prática.

Depoimento
Dr. Fernando Leister
de Almeida Barros
Síndico do Edifício
Paço da Matta



www.robotton.com.br

▸ **Administração
de Condomínios**

Tel. 11 5090-3400
Fax: 11 5542-9869

▸ **Administração
de Imóveis**

Tel. 11 3186-3400
Fax: 11 5542-9564

▸ **Negócios
Imobiliários**

Tel. 11 5561-4142
Fax: 11 5535-5230

Nós Cuidamos



robotton

Gestão de imóveis
e condomínios

nos 23 municípios próximos do litoral, na realidade são mais de nove mil atendimentos que estamos fazendo nesta área, um investimento de quase 1 bilhão de reais em parceria com o BID e com parte do Governo Federal.

O projeto é estender para todo o litoral de São Paulo, onde está ocorrendo um impacto econômico muito forte, com o pré-sal, que já está estimulando a ida de famílias para estes lugares da região do Litoral Norte e de Santos. Se os municípios não estiverem preparados para isto, poderá ocorrer uma nova leva de invasões em áreas de risco, então vamos fazer um trabalho na segunda fase de investimento muito grande, para atender estes moradores. As três prioridades nossas são favelas, cortiços, e áreas de risco no Estado.

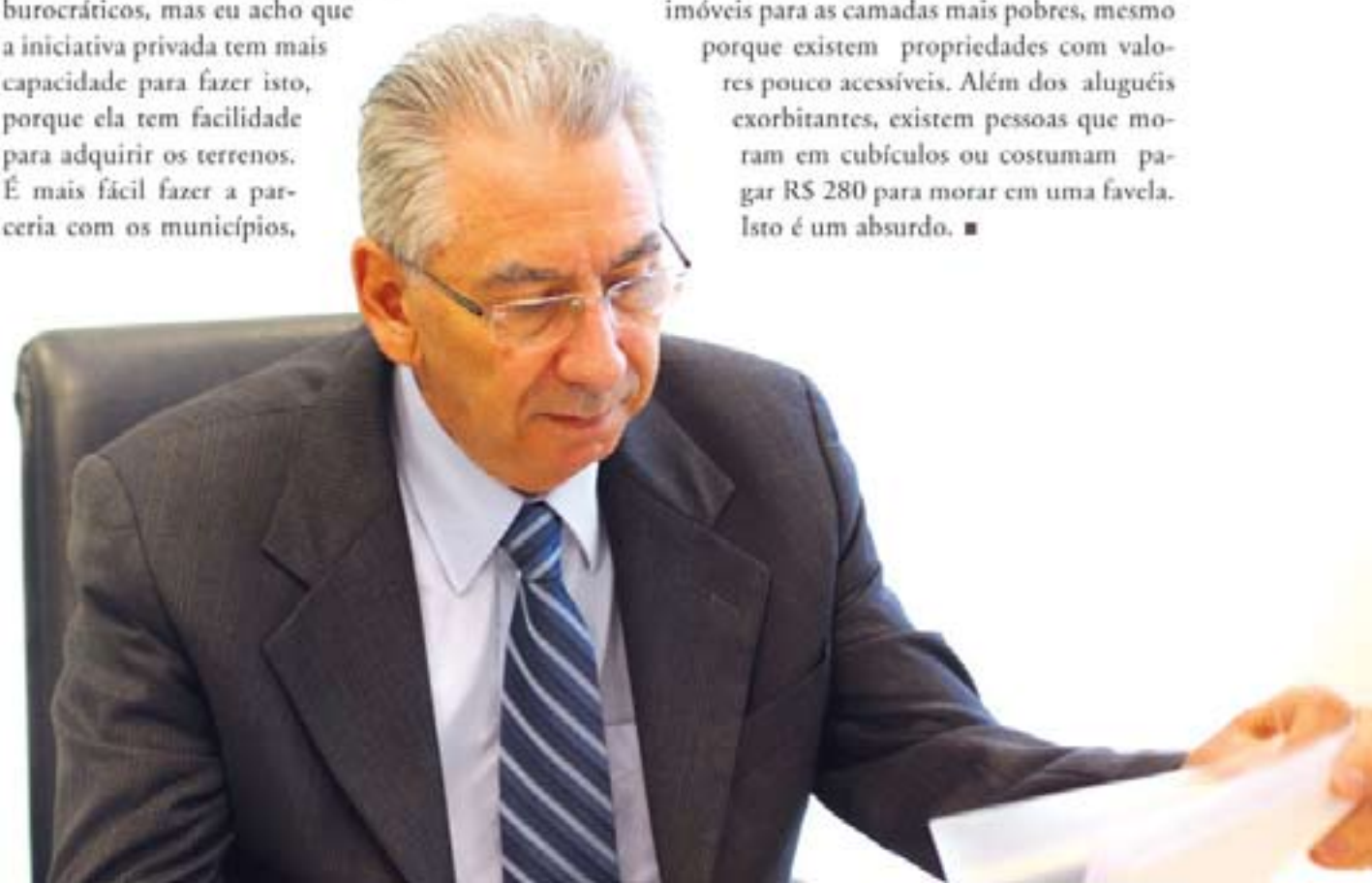
Como o senhor analisa o programa Minha Casa, Minha Vida?

O programa veio facilitar um pouco a burocracia que hoje atravanca bastante a área habitacional em São Paulo. Ainda vivemos em certa dificuldade de superar estes gargalos burocráticos, mas eu acho que a iniciativa privada tem mais capacidade para fazer isto, porque ela tem facilidade para adquirir os terrenos. É mais fácil fazer a parceria com os municípios,

inclusive oferecer a casa praticamente pronta e neste sentido, temos dado um passo que atende a uma demanda significativa, mas que ainda não atende à questão principal: as famílias que recebem de 0 a 3 salários mínimos e que estão sendo direcionadas ao Governo do Estado de São Paulo. Mas por outro lado, também fazemos parcerias, viabilizamos os recursos, e isso tem evitado que estes movimentos pelo direito à moradia promovam invasões nas propriedades. Percebemos que já houve um certo refluxo, mas na realidade, o que realmente falta para o Minha Casa, Minha Vida é o que falta a todos nós: terrenos, fazer parcerias mais rápidas.

Por conta desta falta de terreno, o que senhor acha da inclusão dos imóveis usados no Programa Minha Casa, Minha Vida?

Acredito em tudo que possa melhorar, diminuir este déficit de moradias e principalmente o déficit da qualidade de vida das pessoas que moram em favelas e cortiços. À medida que o mercado atende à demanda, você vai liberando os imóveis para as camadas mais pobres, mesmo porque existem propriedades com valores pouco acessíveis. Além dos aluguéis exorbitantes, existem pessoas que moram em cubículos ou costumam pagar R\$ 280 para morar em uma favela. Isto é um absurdo. ■



Saiba como se cadastrar no Fórum de sua cidade e região, e ainda como prestar serviço para a Justiça Federal, CEF, Banco do Brasil e outros.



IMPACTO WEB CURSOS

CURSOS DE CAPACITAÇÃO PROFISSIONAL



www.imovagas.com.br



ATENÇÃO CORRETORES!

INSCRIÇÕES ABERTAS PARA O CURSO **PERITO AVALIADOR DE IMÓVEIS**

AGREGUE CONHECIMENTO E UMA NOVA FONTE DE RENDA EM SUA CARREIRA!

Informe-se na unidade de sua cidade:

São Paulo (11) 3685-1795
Santo André (11) 2534-1111
S.J. Rio Preto (17) 3021-2405

Ribeirão Preto (16) 8101-2008
Bauru (14) 3202-7720
Santos (13) 8117-6013

São Carlos (16) 8200-3656
Pres. Prudente (18) 9120-8313
Campinas (11) 7778-7843

www.impactowebcursos.com.br

Apoio:  **LOPES**

SOER - SOCIEDADE DE ENSINO REGIONAL LTDA. - CNPJ. 07.078.740/0001-90



PHOTOPRESS

A HABITAÇÃO TEM PRIORIDADE

Através de políticas efetivas, o Ministério das Cidades quer acabar com o déficit habitacional do País

Aos 60 anos, o novo ministro das Cidades, Mário Negromonte, assumiu o cargo com o desafio de efetivar as políticas e programas para o desenvolvimento das cidades, de forma a combinar ações de sustentabilidade e inclusão social, contemplando os anseios de toda a população. Em seu discurso de posse, o Ministro se comprometeu a cumprir metas, programas e ações do ministério e disse que espera contar com o apoio e a parceria de empresários, trabalhadores e de toda a sociedade civil organizada para atingir esses objetivos. Em uma entrevista exclusiva à Revista CRECISP, Mário Negromonte contou como pretende conduzir as políti-

cas habitacionais do País à frente do Ministério.

Quais as perspectivas do Ministério das Cidades para a questão da moradia no País?

O nosso grande desafio é buscar o equacionamento do déficit habitacional através das obras de urbanização e produção habitacional em escala, bem como o atendimento de uma parcela das famílias que se formarão no país nos próximos anos, especialmente as famílias de baixa renda, que demandam subsídios.

Nesse sentido, o PlanHab é o marco estratégico da retomada do planejamento a longo prazo no setor habitacional e, com o PAC e o Programa Mi-

nha Casa, Minha Vida, estamos superando não só a escala da urbanização de assentamentos precários e da produção habitacional, como a priorização no atendimento às famílias de mais baixa renda e a diferenciação de tratamento dos grupos de famílias conforme a renda. Temos hoje um marco em relação à política de urbanização e para a consolidação de uma política de subsídios integrados a financiamento, viabilizando, inclusive, a redução das taxas de juros para financiamento habitacional.

Em sua opinião, o País está mais perto de solucionar o déficit habitacional ou ainda temos um longo caminho para resolver essa questão?

Nos últimos anos, o déficit habitacional vem apresentando uma tendência de redução, tanto em termos absolutos como relativos, conforme revelam os estudos da Fundação João Pinheiro, elaborados para a SNH/MCidades, com base nos dados da PNAD/IBGE. A conjuntura dos últimos anos vem indicando que, por meio de fatores como a melhoria de renda da população, a estabilidade econômica, a ampliação do acesso ao crédito e os expressivos montantes de recursos investidos em programas habitacionais, cada vez mais a população de mais baixa renda vem conseguindo acessar uma moradia formal.

Os dados mais recentes apontam que o déficit habitacional no Brasil caiu de 6,0 milhões de moradias em 2007, para 5,6 milhões em 2008, afetando predominantemente as famílias com renda até cinco salários mínimos.

Desde o início das operações do Programa Minha Casa Minha Vida - PMCMV em 2009, até o dia 31 de dezembro de 2010, foram contratadas 1,05 milhão de unidades, no montante de R\$ 53,16 bilhões, ultrapassando a meta de um milhão de unidades habitacionais. Destas contratações, cabe destacar que 483 mil foram destinadas às famílias de renda até R\$ 1.395,00, que compõem 90% do déficit habitacional.

Como equilibrar a realidade do Brasil, onde há cerca de 5 milhões de pessoas em áreas de risco?

Este problema exige que o governo federal atue em 3 frentes: prevenção, redução do risco já existente e convivência com o risco. No caso dos desastres naturais urbanos, o papel do Ministério das Cidades é apoiar os municípios nas frentes de prevenção e redução dos riscos. Assim, além do Programa Minha Casa Minha Vida (que tem um papel fundamental na prevenção, pois a oferta de habitação é a medida mais eficaz para evitar que a população mais pobre ocupe as áreas de risco e de preservação ambiental), desenvolvemos no âmbito do PAC as ações de urbanização de assentamentos precários e as ações específicas de prevenção de riscos, tanto aqueles relacionados a inundações (investimento de R\$ 10 bilhões até 2014) como aos deslizamentos de encostas (R\$ 1 bilhão até 2014). Ainda no campo da prevenção, está sendo desenvolvido no Ministério das Cidades um novo programa de monitoramento e controle da expansão urbana, de maneira a evitar a formação de novas áreas de risco nas cidades, além da incorporação, no programa de planejamento urbano, de instrumentos de prevenção de desastres, como os mapas de risco e as cartas geotécnicas de aptidão à ocupação urbana.

No entanto, a questão de riscos não se resolve apenas com obras e planejamento urbano. É preciso trabalhar também com a componente de *convivência com o risco*. É o que faz a sociedade moderna no mundo todo, implementando o mapeamento de riscos, monitoramento e previsão meteorológica, definição de estados de alerta e a operação dos planos de contingência, que possibilitam a proteção da população por ocasião dos desastres. O governo federal está construindo um centro de monitoramento e alerta com a finalidade de apoiar os municípios na gestão dos desastres. Mas para que esta ação seja eficiente, é preciso investir também no fortalecimento das defesas civis municipais.

O Programa Minha Casa Minha Vida foi, originalmente, desenhado para a produção de imóveis novos.

O Programa Minha Casa Minha Vida foi elaborado com o propósito de contribuir para a diminuição do déficit habitacional e, também, de promover um aquecimento na cadeia produtiva, em especial da construção civil. Como estão os resultados nesses dois âmbitos?

Não existem estudos que relacionem de forma direta os produtos do Programa Minha Casa Minha Vida e o aquecimento da economia ou a diminuição do déficit. No sentido de responder a esses questionamentos, a Secretaria Nacional de Habitação vem montando um instrumento de avaliação do programa.

Como o senhor vê uma possível inclusão dos imóveis usados nos benefícios do Programa Minha Casa Minha Vida?

O Programa Minha Casa Minha Vida foi, originalmente, desenhado para a produção de imóveis novos. Contudo, o financiamento de imóveis usados continua sendo uma linha do FGTS, inclusive subsidiada.

Recentemente, o CRECISP enviou ofício ao Ministério das Cidades sugerindo a possibilidade da utilização do Cartão Aluguel da CAIXA como ferramenta para a concessão do Bolsa Aluguel a famílias que vivem em áreas de risco. Como o senhor vê essa medida?

Pensar formas alternativas à propriedade para atendimento habitacional é um dos eixos da política de habitação, especialmente para as populações mais vulneráveis que compõem o déficit habitacional. No caso de famílias em áreas de risco, o Bolsa Aluguel pode ser uma das alternativas, configurando-se como uma estratégia de caráter provisório inserida no planejamento habitacional, que deve contemplar o atendimento definitivo, por meio de programas habitacionais como o Minha Casa Minha Vida.

O IPEA divulgou uma pesquisa baseada nos resultados da PNAD do IBGE afirmando que o aluguel pode pesar mais que o dobro de uma prestação de crédito imobiliário no bolso das famílias. Existe alguma perspectiva de mudança nesse cenário através de alguma me-

da governamental que facilite o acesso das pessoas à casa própria?

Nos últimos anos, as políticas governamentais no setor habitacional já apontam para significativas mudanças desse cenário, sobretudo se considerarmos que temos, hoje, um marco para a consolidação de uma política de subsídios integrados a financiamento, viabilizando, inclusive, a redução das taxas de juros para financiamento habitacional.

Uma das formas de atendimento do PMCMV se dá por meio da facilitação do acesso ao crédito imobiliário para famílias com renda até 10 salários mínimos, com recursos do Orçamento Geral da União e do Fundo de Garantia por Tempo de Serviço. Essa modalidade de atendimento subsidia a aquisição de imóvel novo por meio de operações de financiamento habitacional, podendo ser acessado em qualquer município brasileiro. Desde o início das operações do Programa Minha Casa Minha Vida, em 2009, até o dia 14 de março de 2011, foram contratadas 607.337 unidades nessa modalidade de acesso ao crédito pelo FGTS, no montante de R\$ 46,7 bilhões. ■

Mario Negromonte



Corretores que vendem
consórcio ganham...

2x



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

www.abac.org.br



Associação Brasileira de
Administradoras de Consórcios

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

CAPA

NOVA FASE



PROGRAMA MINHA CASA, MINHA VIDA: DIREITO À MORADIA PARA A POPULAÇÃO

Lançada ao final de junho, a segunda etapa do MCMV promete dobrar resultados obtidos

Realizar sonhos. Se essa já era a meta da primeira fase do programa Minha Casa, Minha Vida, a segunda etapa, lançada no último dia 20 de junho, promete dar continuidade e ampliar ainda mais esse projeto. O governo prevê neste novo momento do programa a construção de dois milhões de moradias, com investimentos de R\$ 125,7 bilhões até 2014. Um avanço substancial se comparado ao orçamento da fase 1, que permitiu a contratação de 1 milhão de moradias desde 2009.

O argumento para que a quantia do MCMV2 chegasse a esse valor deve-se, segundo o governo, ao aumento dos financiamentos e à correção no valor dos imóveis, que passaram de um preço médio de R\$ 42 mil na primeira fase do Programa para R\$ 55,2 mil agora.

Em seu discurso de lançamento do MCMV2, a presidenta Dilma Rousseff mostrou a disposição do governo em buscar metas cada vez maiores, podendo até mesmo ampliar os recursos previstos e somar mais 600 casas aos 2 milhões iniciais.

Segundo Dilma, o objetivo agora é priorizar as fa-

mílias de menor renda, destinando 60% dos imóveis que forem produzidos – ou 1,2 milhão de casas – aos que recebem até R\$ 1.600,00 mensais, e que contarão com subsídio do governo de até 95% do valor do imóvel. A regra estabelece que essas famílias deverão arcar com 10% da renda, com limite mínimo de R\$ 50,00 mensais durante 10 anos. O imóvel incluído nessa modalidade não poderá ser comercializado nesse período, a menos que os mutuários quitem o valor total, incluindo o subsídio. A intenção é evitar a venda prematura do empreendimento.

Os 40% restantes serão divididos em duas partes: 600 mil unidades terão como destino as famílias com renda até R\$ 3.100; e as que recebem até R\$ 5 mil ficarão com as outras 200 mil unidades.

As mulheres também ganharam espaço: as chefes de família poderão assinar os contratos dos imóveis independentemente de serem casadas ou não. Além disso, a proposta é de que as prefeituras recebam recursos para desenvolver ações sociais junto a essas famílias beneficiadas.

Outra novidade é que, além da CAIXA, haverá uma maior participação do Banco do Brasil no financiamento dos imóveis incluídos do Programa, em todas as faixas de renda.

Enquanto isso, no outro lado da balança, o setor de construção civil já estuda novas tecnologias de construção para ganhar em produtividade e tentar solucionar os problemas enfrentados na primeira fase do Programa, quando a falta de materiais, de terrenos e de mão de obra

A regra estabelece que essas famílias deverão arcar com 10% da renda, com limite mínimo de R\$ 50,00 mensais durante 10 anos

comprometeu os resultados. Em sua edição inicial, o MCMV tinha o intuito claro de minimizar o déficit habitacional através da geração de empregos e do fortalecimento da economia. O panorama mundial, no entanto, não era favorável, visto que o programa foi lançado em meio à crise econômica global. Pelos dados divulgados pela CAIXA, na primeira etapa foram contratadas 1 milhão e 300 mil residências, mas apenas cerca de 300 mil unidades haviam sido entregues até o final de 2010.

CONFIRA MUDANÇAS NO PROGRAMA MINHA CASA MINHA VIDA

Itens	Como era no MCMV 1	Como ficou no MCMV 2
Tamanho mínimo	casa: 35m ² apartamento: 42 m ²	casa: 39,6 m ² apartamento: 45,5 m ² Aumento da área para melhoria de acessibilidade
Valor médio das habitações	R\$ 42.000,00	R\$ 55.188,00
Especificações	Piso cerâmico no banheiro, cozinha e área	Piso cerâmico em todos os ambientes
	Azulejo nas paredes das áreas molhadas	Azulejo em todas paredes de cozinha e banheiro
	Aquecedor solar em 40 mil unidades	Aquecedor solar em todas as casas
	Limite mínimo apenas para portas externas (0,8 m)	Todas as portas com 0,8 m e janelas maiores para melhoria das condições de iluminação e ventilação

Fonte: <http://blog.planalto.gov.br>

Fôlego

A pergunta que não quer calar após o lançamento do MCMV2 é: o País tem fôlego para tudo isso? Seguida à risca, a meta do governo impõe que as construtoras produzam até 2014 cerca de 480 mil unidades/ano, o que significa 40 mil novos imóveis por mês, ou 1.300 por dia!

Para o presidente do CRECISP, José Augusto Viana

Neto, a realidade do Brasil contradiz essas previsões. Viana analisa que o cenário das principais cidades brasileiras já não inclui áreas disponíveis para construir. Além disso, o setor atravessa um sério déficit de mão de obra, somado ao aumento nos preços dos materiais de construção, tornando impraticável a adequação dos imóveis aos valores do Programa. "O imóvel novo não tem concorrência, provocando a que os preços fiquem

MIRANTTE®

Soluções Imobiliárias

CRAECI 8909

Venha
fazer
parte
desta
vitoriosa
equipe!



EXCLUSIVOS

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

Estamos contratando Gerentes de Vendas e Corretores.

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

www.mirantte.com.br

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

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

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

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

meio que às soltas. Para o governo alcançar a meta, o imóvel usado é a única saída”, diz o presidente do CRECISP.

“Ao optar por um imóvel usado, o comprador poderá obter um valor que chega a ser 50% menor do que o praticado para um similar novo. Além disso, haveria uma maior possibilidade de se encontrar propriedades de até R\$ 170 mil, destinadas àquela parcela da população com renda até 3 salários mínimos – mais carente e menos beneficiada.”

O presidente do CRECISP enfatizou que a inclusão dos imóveis usados no MCMV é uma reivindicação antiga dos corretores e que daria respaldo à concorrência de mercado, auxiliando o governo a manter a inflação sob controle.

Desconfiança

Para a arquiteta e pesquisadora da FAU, Danielle Klintowitz, o Programa Minha Casa Minha Vida representa um grande volume de recursos injetado na área habitacional no País, entretanto da forma como foi desenhado, não conseguirá alcançar os objetivos de erradicar o déficit habitacional existente com a construção de moradias dignas.

“Desenhou-se um programa habitacional onde a única solução é a construção e aquisição da casa própria, como historicamente tem se feito no País desde a década de 1960 com a criação do BNH. Contudo, os problemas habitacionais e urbanos no Brasil são mais complexos e não podem ter uma única solução. Se de um lado há um déficit de 6 milhões de moradias no país, do outro, existem 6,5 milhões de casas e apartamentos vazios espalhados por todo o território

nacional. Só na cidade de São Paulo, onde o déficit habitacional é de 200 mil unidades, há um montante de 400 mil imóveis inabitados. Assim, devemos pensar políticas de acesso à moradia que não estejam focalizadas apenas na casa própria, mas que também vislumbrem mecanismos como ajuda no pagamento do aluguel, como acontece em alguns países da Europa.”

Danielle enfatizou que, dentre os principais problemas enfrentados pelo programa, destacam-se as projeções dos conjuntos habitacionais, pois a maioria deles é localizada nas periferias das cidades brasileiras, desconectada dos núcleos consolidados dos municípios, locais onde estão as escolas, as áreas verdes, os espaços para esporte, emprego, cultura, enfim a oportunidade de desenvolvimento econômico.

“Em termos quantitativos, o MCMV tem alcançado grande sucesso na provisão de moradia para as famílias com renda familiar mensal entre três a cinco salários mínimos, mas é preciso considerar a qualidade e a localização destes empreendimentos. O que verificamos é que as áreas bem localizadas e adequadas das cidades brasileiras ainda continuam reservadas para as

classes de renda mais altas, através de instrumentos urbanísticos como o zoneamento, por exemplo.”

A arquiteta explicou que o Estatuto das Cidades traz as diretrizes da função social da cidade e da propriedade que, de certo modo, deveriam garantir uma boa localização para as habitações de interesse social. No entanto, como “função social da propriedade e da cidade” é um termo muito genérico, na prática, é difícil definir exatamente se isso está sendo cumprido ou não.

“Da mesma forma, a Constituição Federal do Brasil apresenta no caput do artigo 6º, dentre outros direitos sociais, o direito à moradia. Mas, aqui também este direito é apresentado de maneira genérica, sem a definição do que é moradia digna e adequada, que deveria incluir questões como localização e acesso a equipamentos urbanos.” ■

“O imóvel novo não tem concorrência, provocando a que os preços fiquem meio que às soltas. Para o governo alcançar a meta, o imóvel usado é a única saída”



Danielle Klintowitz

FAÇA PARTE DA NOSSA EQUIPE



Mais de 100.000 corretores em todo mundo

Conheça a rede de franquia imobiliária que mais vende imóveis no mundo e descubra novas possibilidades de carreira.

atendimentosp@remax.com.br | Tel: (11) 3097-9000

Corretores Experientes. Resultados Excelentes

www.remax.com.br

RE/MAX[®]
São Paulo

FISCAIS DE CRECIS DE TODO O BRASIL VÃO FISCALIZAR MINHA CASA, MINHA VIDA

Sociedade terá mais segurança ao adquirir imóveis do Programa



Carlos
Vieira

Para evitar fraudes com os recursos federais destinados ao Programa Minha Casa, Minha Vida, foi realizado um treinamento para os coordenadores de fiscalização dos Conselhos Regionais de todo o País. Em reunião realizada no CRECISP, no dia 1º de junho, foram dadas orientações e os agentes já estão nas ruas para fiscalizar possíveis irregularidades na comercialização dos imóveis enquadrados no MCMV.

Por parte da CAIXA, estiveram presentes o superintendente regional, Valter Nunes, o superintendente regional em Santana, Augusto Bandeira Vargas, o gerente regional da Construção Civil, Nédio Henrique Rosseli Filho e o gerente nacional de Habitação/Matriz, Carlos Vieira.

O Departamento de Produção Habitacional do Ministério das Cidades foi representado pela diretora Marta Garske, e a reunião foi também prestigiada por conselheiros federais, presidentes de CRECIS, diretores, conselheiros e delegados do CRECISP, do assessor jurídico da entidade, Paulo Hugo Scherer, do coordenador nacional de fiscalização, Claudemir Neves, e do presidente do Cofeci, João Teodoro da Silva.

O presidente do CRECISP, José Augusto Viana Neto, abriu os trabalhos e explicou que a ideia surgiu após ter tido conhecimento de reportagens dando conta de que os recursos destinados ao Programa MCMV estavam sendo desviados ou que o subsídio era obtido de maneira indevida. "Foram feitas várias



Valter Nunes

reuniões com a CAIXA para tratar desse assunto e fechar a questão a respeito de como iríamos proceder.”

Segundo Viana, cada Regional terá uma comissão de conselheiros para análise dos processos que forem instaurados, denominados de Pró Casa para diferenciá-los dos demais. “Caso seja constatada alguma fraude envolvendo inscritos, vamos instaurar o processo ético-disciplinar. Se a denúncia envolver pessoa não-inscrita, mas que na nossa ótica deveria ser inscrita, partimos para o processo administrativo. E caso a irregularidade envolva alguém que não seja inscrito e nem esteja obrigado a ser – uma construtora, por exemplo – nós vamos instruir o processo e encaminhar ao Ministério Público e à CAIXA, para as providências cabíveis. Cópias de todos os processos serão enviadas.” Além disso, segundo o acordo, ficou estabelecido que os Regionais deverão criar um espaço específico em seus sites, onde a sociedade poderá realizar denúncias on line nesse sentido.

João Teodoro reiterou Viana, afirmando que “o objetivo do Sistema Cofeci/CRECI é fazer com que as ações desenvolvidas junto aos plantões de vendas para o MCMV sejam feitas da melhor maneira possível, sem burla à legislação, sem subterfúgios que possam prejudicar os consumidores. E os fiscais estão prontos para atuar nesse sentido.”

Valter Nunes explicou aos agentes todo o funcionamento do MCMV, ressaltando que as fraudes podem se dar no enquadramento do imóvel, na cobrança de valor por fora, e na oferta de cadastramento no programa para famílias com renda de 0 a 3 salários mínimos, por exemplo. Nunes acredita que o trabalho conjunto terá um efeito bastante educativo no segmento. “Quando o mercado sentir que duas principais instituições estão aliadas a coibir qualquer tipo de abuso, acho que o problema vai ser sanado só

pelo efeito mobilizador que essa parceria vai ter.” A CAIXA vai notificar o Cofeci sempre que o Minha Casa Minha Vida sofrer quaisquer alterações, a fim de que o trabalho dos agentes de fiscalização de cada CRECI possa ser otimizado.

A diretora do Ministério vê com bons olhos o acordo firmado. “Ficamos muito satisfeitos quando vimos a disposição dos Conselhos em atuar nessa área”, ressaltou Marta.

Para Viana o acordo assinado ratifica, novamente, a verdadeira vocação dos Conselhos Profissionais. “Nosso principal objetivo é fiscalizar as transações imobiliárias, proporcionando segurança e tranquilidade aos negócios. Nesse caso, especificamente, vamos intensificar nossas ações, não permitindo que pessoas atuem de forma a prejudicar, em especial, essa parcela da população que depende diretamente dos benefícios do Minha Casa Minha Vida para conseguir adquirir seu imóvel.”

O presidente concluiu, ressaltando que a estrutura dos Conselhos Regionais em todo o País permitirá, sem dúvida, que haja uma fiscalização muito mais rigorosa na conduta dos agentes que têm operacionalizado o Minha Casa Minha Vida. “Vamos trabalhar ao lado da CAIXA, dando continuidade a uma parceria que já existe há um bom tempo e que só tem trazido bons frutos ao mercado imobiliário e à população. ■



**Minha Casa
Minha Vida**



Marta Garske



Balanço positivo para o 7º Feirão da CAIXA em São Paulo

Evento reitera parceria entre o banco e os corretores

Com duração de três dias, a 7ª edição do Feirão da Casa Própria ofereceu mais de 195 mil imóveis à população, incluindo lançamentos e usados, para todas as faixas de renda, o que representa um total 28% superior ao ofertado em 2010.

As propriedades - a maioria situada na Grande São Paulo - dividiram-se em 147.747 imóveis usados, 47.573 novos e destes, 38.210 que se enquadraram no Programa Minha Casa, Minha Vida. Segundo o presidente da CAIXA, Jorge Hereda, o evento disponibili-

zou imóveis de R\$ 80 mil até R\$ 1 milhão, obtendo um resultado de R\$ 2,25 bilhões entre os 14.998 contratos assinados no local ou já negociados.

Os 73.082 visitantes puderam conhecer os imóveis de 95 construtoras e 133 imobiliárias presentes no local. Além disso, o CRECISP também marcou sua presença com a participação de 200 corretores em um espaço denominado "Alameda CRECISP", onde os imóveis anunciados no Portal Imobiliário puderam ser negociados. Nessa área, os profissionais realizaram 6.162 atendimentos dos quais 1.227 com perspectivas de fechamento de negócios, perfazendo um total de R\$ 196.220.000,00.

O superintendente regional da CAIXA, Valter Nunes, afirmou que os resultados desse ano estão acima da expectativa e entusiasmaram a entidade. "Estamos satisfeitos, pois a cada ano o perfil do público que visita o Feirão tem se mostrado mais adequado à oferta de imóveis do evento. E aqui havia imóveis para todas as faixas de renda, dos quais 38 mil pelo Programa Minha Casa, Minha Vida."

Com o término do evento em São Paulo, Hereda fez um balanço do Feirão para a Revista CRECISP:

Essa é a maior praça do País para o Feirão?

Sim. Pela grandeza do mercado de São Paulo, não poderia ser diferente. O evento da Região Metropolitana de SP representa mais de 20% dos negócios realizados no conjunto dos feirões.

Quais as perspectivas para a contratação de crédito imobiliário até o final do ano?

Nossa estimativa é fechar o corrente ano com aplicação total em torno de R\$ 81 bilhões.

Os resultados até agora estão dentro do esperado?

O ano de 2010 foi extremamente positivo, em termos de volume de recursos aplicados. No primeiro quadrimestre de 2011, mesmo sem contratar financiamentos para a faixa de renda de 0 a 3 salários mínimos, no Programa Minha Casa Minha Vida (PMCMV) – a segunda fase do programa

lançamento

automação imobiliária
Immobile
web



mobilidade

Acesse a qualquer hora de qualquer lugar.

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

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

Entre em contato e adquira pelo telefone

0800-704-1418

Conheça as vantagens no site:
www.alterdata.com.br/immobileweb

 **ALTERDATA**
SOFTWARE

está em formação pelo Ministério das Cidades –, mantivemos o ritmo de aplicações do mesmo período do ano anterior. Portanto, o resultado está dentro de nossas melhores expectativas.

No que diz respeito ao Minha Casa Minha Vida, como estão as contratações e entregas de imóveis?

Tanto as contratações quanto as entregas estão ocorrendo dentro do que foi planejado.

Há alguma expectativa de mudança, como por exemplo, com uma possível inclusão de imóveis usados nos benefícios do Programa?

Não existe nenhuma possibilidade de se incluir imóveis usados no PMCMV, uma vez que toda a estrutura e objetivo deste programa estão, e se manterão voltados, exclusivamente, para a produção de novas unidades. A CAIXA já tem produtos compatíveis e aderentes à demanda por imóveis usados. Prova disso

é que, historicamente, estes respondem por aproximadamente 50% da quantidade de financiamentos.

Recentemente, a CAIXA e o Cofeci fecharam uma parceria para a fiscalização dessas contratações do MCMV. De quem partiu essa iniciativa? Houve muitas denúncias de profissionais do mercado imobiliário atuando de maneira irregular com o Programa?

Esta foi uma iniciativa da presidência da CAIXA, em parceria com a direção do COFECI. A proposta deste convênio é garantir a transparência e retidão dos negócios realizados no âmbito do PMCMV.

Para a CAIXA, qual é a importância dessa parceria?

Entendemos que a parceria é importante para a CAIXA, para o COFECI/CRECI e para toda a sociedade, pois será mais um elemento a favor de se ter atendimento correto e adequado aos objetivos do Programa. ■





A IMPORTÂNCIA DA IMAGEM PARA O SUCESSO PROFISSIONAL

A imagem é algo que é construído dia após dia.
Por essa razão, conscientizar é mais efetivo do que impor

Por Marjorie Vicente

Muito já foi falado a respeito dos 30 segundos necessários para qualquer pessoa ter uma impressão formada em um primeiro encontro. Assim como a porcentagem de cada elemento que compõe esta primeira impressão: o que é dito (7%), o tom de voz (38%) e a linguagem não-verbal expressa (55%), deixando clara a importância da imagem neste primeiro contato.

Cada profissional tem seu estilo e código visual em sua empresa – uns podem usar e abusar das cores, já outros necessitam de uma vestimenta mais séria e menos colorida. No entanto, independentemente da sua profissão e local de trabalho, o importante é encarar o traje profissional como emissor de conceitos e valores seus e da Organização a qual você pertence. O sucesso de uma empresa é o resultado das pessoas que dela fazem parte. Uma Organização consciente conta com profissionais que fazem com que lhe sejam agregados somente valores positivos, com que a imagem dos que a representam seja confiável e admirada.

O respeitar e acompanhar o código de vestimentas de uma empresa não quer dizer que o profissional deve abandonar seu estilo próprio, mas simplesmente se adequar a mais uma regra de uma sociedade. No caso, a sociedade profissional. Mas é claro que há medidas fantásticas para serem utilizadas: qualquer pessoa pode aliar o dresscode com características extremamente pessoais. Por exemplo, se a profissional tem estilo romântico e a organização exige dresscode social, a camisa branca, que é gené-

rica, pode ter discretos detalhes de babados, já para o estilo criativo, acrescentar um lenço no pescoço de cor mais ousada pode ser uma boa opção.

Mas o que de fato não pode ficar em segundo plano é o código de vestuário da empresa. As roupas falam num ambiente profissional, elas são o primeiro impacto causado a um cliente, subordinado ou chefe. Na hora de mudar de cargo e alçar novos vãos dentro da corporação, as roupas e imagem dos profissionais falam ainda mais alto. Por essa razão, a imagem que o profissional quer passar não pode ter ruídos. O código visual da empresa, bem como as características do seu corpo, suas roupas e complementos precisam trabalhar em sintonia.

Na dúvida e para não errar, você deve observar como se vestem os seus superiores. Por sinal, o profissional não só deve estar adequado ao ambiente de trabalho e ramo de atuação, como também, deve se espelhar no grupo ao qual deseja pertencer. A imagem é algo que é construído dia após dia. Por essa razão, conscientizar é mais efetivo do que impor. ■

MARJORIE
VICENTE

PSICOLOGIA DE IMAGEM

Marjorie Vicente é psicóloga de imagem.
CRP 06/102164. Para mais informações, acesse:
www.marjorievicente.com.br
contato@marjorievicente.com.br | (11) 3774-9347



REDES SOCIAIS: UM CONCEITO ALÉM DOS LIMITES



Cresce a utilização de sites como Facebook e Orkut no segmento imobiliário

Os números chamam a atenção: o Brasil é o 8º país no mundo em quantidade de conexões, assumindo a liderança no quesito tempo de navegação na internet. Nas áreas urbanas, 44% da população estão conectados e 85% das pessoas com mais de 15 anos têm perfis nas redes sociais. E não pára por aí: a previsão é de que nossa população terá cerca de 100 milhões de computadores até o ano que vem.

Com esses dados em mãos, não é difícil entender a importância de seu negócio estar na rede. Hoje, a internet assumiu um papel muito mais amplo que, além de informar, quebra barreiras, transpõe distâncias, constrói relacionamentos e, especialmente, abre novas e contínuas possibilidades de negócios em qualquer segmento.

Não se pode subestimar as mídias sociais quando se tem notícia de que os clientes – potenciais e reais – já estão lá. Somente no Facebook, temos 12 milhões de usuários no Brasil, além dos 32 milhões no Orkut. Isso somado à força dos blogs, que recomendam produtos, empresas e formam opinião no mundo todo.

Uma das principais vantagens das redes sociais é a melhoria da gestão da marca, remetendo os usuários ao site oficial da empresa, passando a mensagem de maneira mais rápida e direta e, ainda, aumentando a transparência na relação com os clientes.

É preciso ter em mente que as mídias sociais podem ser utilizadas como importantes canais de comunicação e estratégias de marketing para fidelizar clientes.

No mercado imobiliário, em especial, várias ações já estão sendo promovidas no sentido de usar a internet em favor dos negócios. Uma das justificativas é o fato de que, atualmente, uma grande parcela do público interessado em comprar ou alugar um imóvel consulta a internet e busca referências de outros consumidores antes de tomar uma decisão.

A internet tem ganhado espaço cada vez maior como ferramenta para a busca de imóveis, por ser um meio rápido e facilmente atualizado de consulta. Vários es-

tudos indicam que cerca de 49% dos que procuram imóveis usam um meio virtual para tal.

Além disso, outros recursos como o email marketing, por exemplo, são de grande valia para a divulgação de lançamentos, fazendo a informação chegar de forma mais rápida ao público-alvo.

A internet permite ainda o monitoramento de uma marca e da opinião do público a esse respeito, permitindo à empresa estudar se um projeto será ou não bem recebido e se haverá retorno de um investimento ou não.

Para estar um passo à frente nesse segmento, o corretor precisa mudar o foco de seu olhar, compreendendo que, se antes o contato presencial era imprescindível, hoje um acordo pode ser fechado via web, através de conversas on line em tempo real, facilitando a comunicação e a negociação.

Algumas dicas são fundamentais para usar a internet em benefício profissional:

- É preciso **definir o público-alvo**, avaliando quais as redes sociais que ele mais utiliza;
- O ideal é criar um **perfil específico para contatos de trabalho**, evitando misturar amigos e clientes;
- **Imagens e legendas dos imóveis** podem ser publicadas de forma clara, separadas por empreendimentos, o que facilita a consulta dos interessados;
- Propague **informações interessantes**, mantendo seu perfil atualizado e evite críticas sem bons argumentos;
- Nunca deixe uma consulta sem **resposta**;
- **Agradeça a seus clientes**. As pessoas gostam de ser agraciadas;
- **Desculpe-se** por algum engano. É importante assumir os erros e corrigi-los de forma transparente;
- **Faça algo exclusivo**: A Heineken, em agradecimento à marca de 1 milhão de "likes" em sua página no Facebook, lançou um novo filme chamado *One Million Heineken Hugs* (um milhão de abraços). Já a Porsche decidiu homenagear seu primeiro milhão de fãs gravando seus nomes em um automóvel que foi exposto no museu da empresa em Stuttgart, na Alemanha;
- **Pergunte a seus clientes para obter feedback**. Boas idéias e sugestões podem ser compartilhadas e feedbacks são muito valiosos para melhorar o seu negócio;
- **Por último, mas não menos importante: Seja social! Afinal, as redes existem para isso.** ■

Invista em Tijolo, investimento sólido.



Compre um imóvel na planta e
ganhe na valorização até a entrega.

LANÇAMENTO - 2 DORMS

QUITAÚNA - OSASCO

a partir de

R\$ 99.900,00
imperdível

CANADÁ
RESIDENCE

Membro de Incorporação registrada no 1º Cartório de Registro de Imóveis de Osasco, Matriculada nº 046, 32 de outubro 2011.



21 35-7300

www.canadaplanejamento.com.br

Vendas:
canadá
imóveis

Incorporação:
canadá
imóveis

CNPJ: 04.111.112

Está surgindo um novo conceito na construção civil



CONSTRUÇÕES ALTERNATIVAS

TORNAM CASAS MAIS ACESSÍVEIS

Cimento, tijolos, argamassa... Há algum tempo esses materiais estão dividindo espaço com outros nas prateleiras das lojas. O aquecimento no mercado da construção civil tem inspirado a criação de novas ferramentas e tecnologias para acelerar o processo produtivo e, simultaneamente, reduzir seus custos. Não raros são os exemplos de novas construções com a utilização de matérias primas alternativas, como cerâmica, placas de madeira e até entulho, agregando praticidade, rapidez e economia aos novos empreendimentos.

Países como os Estados Unidos e o Chile já vêm utilizando com sucesso técnicas para a substituição de tijolos por placas de madeira impermeabi-

lizadas e, com isso, conseguem baratear uma obra em até 30%.

No Brasil, esse cenário também está se tornando real. Segundo o presidente da Câmara Brasileira da Indústria da Construção (CBIC), Paulo Safady Simão, o setor da construção tem feito um grande esforço para o aperfeiçoamento, buscando a sustentabilidade ambiental e social em suas ações. Além disso, estão sendo ministrados cursos, seminários e painéis com foco nessas novas tecnologias e procedimentos de gestão.

"O resultado efetivo pode ser avaliado ao verificarmos que mais de 70 processos estão em diferentes fases de tramitação no Sistema Nacional de Avaliação Técnica (Sinat) para autorização de

emprego de tecnologia alternativa. A grande maioria dessas proposições foi proposta por empresas de médio porte que buscam a redução do uso intensivo de mão de obra. São processos baseados em utilização de pré-moldados de concreto, e de concretagem no local com utilização de formas de materiais diversos."

Simão afirmou, ainda, que a economia que esses processos permitem está ligada à maior produtividade obtida e significa redução de prazo na execução do empreendimento. A legislação brasileira para proteger o consumidor certifica as tecnologias alternativas.

"Essa certificação assegura algumas características importantes para o bom desempenho do produto. Do ponto de vista do Programa Minha Casa, Minha Vida, que teve em sua primeira etapa metas audaciosas a serem cumpridas, os ganhos de produtividade resultantes do emprego de tecnologias alternativas foram e são altamente aderentes."

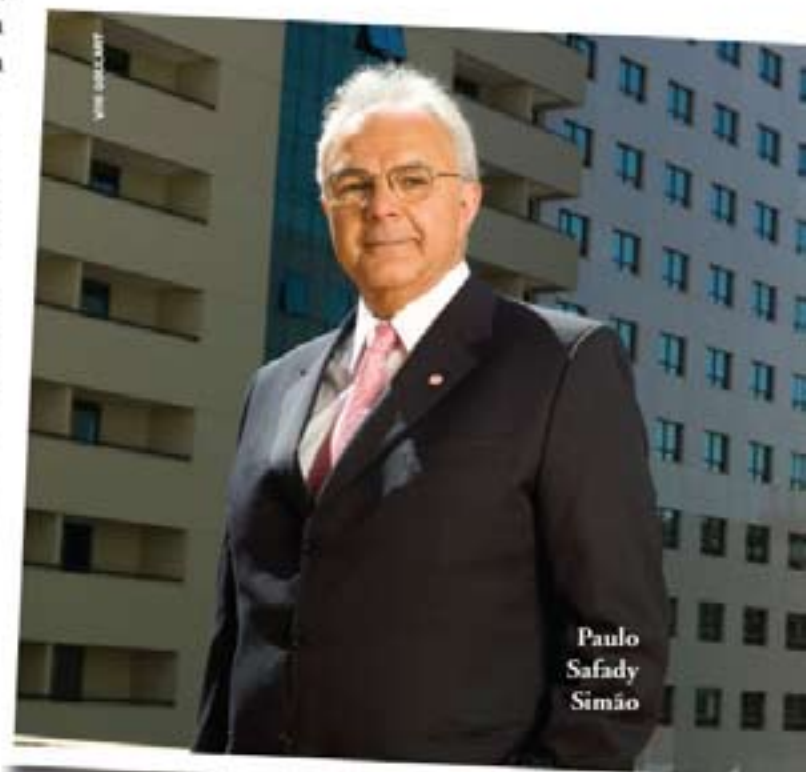
Para os especialistas do setor, a possibilidade de construir uma residência de cerca de 40 metros quadrados em um prazo aproximado de cinco dias abre novos horizontes à construção civil, especialmente no que tange à produção em larga escala a um custo bem inferior, como a prevista pelo MCMV.

Segundo o consultor do Sindicato da Indústria da Cerâmica para Construção Civil - Sindiccon-SP, Paulo Henrique Manzini, no Brasil hoje o mercado da alvenaria estrutural representa próximo de 35% contra 65% no modo convencional e existe uma forte tendência de inverter os papéis. Além disso, esse tipo de construção proporciona a economia de diversos materiais para a construção como argamassas, ferragens, além da facilidade em dar acabamento às paredes, pois o gesso interno é aplicado diretamente nos blocos e na parte externa, texturas e grafia-tos finalizam o trabalho.

"Em um modelo convencional, o desperdício é maior, pelos retrabalhos que a obra exige. Uma casa pode ser executada no modelo eco-

nômico com blocos de 9 cm ou 11,5 cm de largura, contra uma parede de 14 cm. Isso é importante sem contar o rendimento dos blocos que, no caso 14x19x29, rendem 16 peças por metro quadrado. Na hora da compra tem que se fazer conta e não apenas avaliar o preço do milheiro sem comparar o rendimento", afirmou o consultor.

Manzini comentou que o custo de uma obra com cerca de 54 m² - com 02 quartos, sala, cozinha e banheiro - pode chegar a aproximadamente R\$ 32 mil, ou seja, R\$ 600,00 o m² de construção. "O importante não é somente observar essa conta e sim a velocidade da obra. Basta imaginar construir 1.000 casas no modelo convencional contra o modelo apresentado. Grandes construtoras, às vezes, fazem a opção do mais rápido em relação ao mais barato. Além disso, a cerâmica vermelha garante o melhor desempenho térmico e acústico do que os blocos de cimento. Para os imóveis destinados ao programa Minha Casa, Minha Vida, é uma opção adequada para serem construídos e mesmo em prédios de quatro pavimentos, já foi aplicada essa mesma tecnologia." ■



Paulo
Safady
Simão

CONSUMO, INFLAÇÃO E CONTAS EXTERNAS

O mercado de trabalho que mais tem gerado empregos é o dos corretores de imóveis

O consumo das famílias tem sido a principal alavanca para o crescimento da economia brasileira. A demanda doméstica mais vigorosa decorre do maior volume de crédito para as pessoas físicas, da expansão dos recursos para assistência social, dos aumentos concedidos para beneficiários da previdência e da crescente massa salarial.

Nos últimos anos, mais pessoas passaram a desfrutar de programas de assistência social, cujos repasses tiveram seus valores reajustados acima da inflação. O gasto com o Bolsa Família, por exemplo, cresceu 136% em seis anos, saltando de R\$ 5,5 bilhões em 2004 para R\$ 13 bilhões em 2010.

Em relação aos aposentados e pensionistas do INSS, houve um significa-

tivo aumento em oito anos para quem recebe um salário mínimo, contingente que representa cerca de dois terços dos 24,5 milhões de beneficiários. Esse grupo teve um ganho acima da inflação de 54% entre 2002 e 2010.

O maior poder de compra dos beneficiários da seguridade social tem sido um dos sustentáculos da demanda aquecida, mas no mercado de trabalho há um movimento ainda mais significativo nesse sentido.

Dados do IBGE revelam que desde março de 2002, quando a nova Pesquisa Mensal de Emprego (PME) começou a ser aplicada, até março de 2011 o número de desempregados nas seis regiões metropolitanas do País caiu de 2,6 milhões para





OMNIS BACIANO

1,5 milhão. O índice de desocupados despencou de 12,9% para 6,5%. O contingente de ocupados saltou de 17,3 milhões para 22,3 milhões e o rendimento real médio mensal dos trabalhadores cresceu de R\$ 1.444,50 para R\$ 1.557,00. A massa salarial mensal desse grupo passou de R\$ 25 bilhões para R\$ 34,7 bilhões no período. São R\$ 9,7 bilhões a mais, equivalente a R\$ 116 bilhões no ano, em recursos aplicados no consumo de alimentos, roupas, perfumaria, móveis e outros bens e serviços.

Vale citar que, um segmento do mercado de trabalho que mais tem gerado empregos é o dos corretores de imóveis. Um indicador que mostra os bons ventos no setor refere-se ao número de inscritos no CRECI de São Paulo. Entre 2005 e 2010 a quantidade desses profissionais no órgão passou de 25 mil em 2005 para 100 mil em 2010.

No que se refere ao crédito para as pessoas físicas os números também são significativos. Em janeiro de 2001 o volume total de recursos para os consumidores equivalia a 5,5% do PIB e em março de 2011 esse montante correspondia a 15% do PIB. O que não tem faltado é dinheiro para financiar automóveis, eletrodomésticos, imóveis, passagens aéreas etc.

Uma das áreas onde o volume de crédito mais tem crescido é o imobiliário e essa expansão deve continuar nos próximos anos. Hoje essa modalidade já equivale a 4% do PIB e em 2014 pode alcançar 11% do PIB. A construção civil contempla um dos maiores multiplicadores de renda e emprego da economia e esse volume crescente de recursos aplicados no setor tem sido um dos principais responsáveis pela manutenção da demanda aquecida.

Uma nova estrutura da demanda está se formando no Brasil com a incorporação de novos consumi-

dores e com o maior poder de compra das pessoas. Porém, há uma luz amarela à frente referente à pressão que essa situação está causando sobre nível de preços e no balanço de pagamentos. A inflação ao consumidor se descolou do centro da meta de 4,5% e já se aproxima do teto de 6,5% e o saldo das transações correntes do balanço de pagamentos, que em 2005 foi superavitária em US\$ 14 bilhões, no ano passado foi deficitária em US\$ 47 bilhões e pode alcançar US\$ 60 bilhões em 2011.

Para conter a inflação e o crescimento do déficit externo, o Copom aumentou o juro Selic, o Banco Central dificultou a concessão de crédito e atua para reduzir a oferta de dólares e o governo projeta cortar despesas e tenta controlar a entrada de capital estrangeiro através de IOF maior. Ocorre que até aqui essas ações produziram

resultados tímidos e aprofundá-las poderia ter efeito negativo considerável sobre o nível de bem estar material mais elevado conquistado por um maior contingente de brasileiros, algo que o governo sinalizou que não deseja. Há muita incerteza no front.

O cenário atual exige muita sintonia fina entre as ações do Banco Central e do governo no sentido de se restabelecer a estabilidade monetária e o controle das contas externas sem que haja comprometimento dos avanços em relação ao crédito, ao emprego e à renda alcançados nos últimos anos. O momento exige prudência por parte dos economistas do governo, que se vêem diante de um grande desafio. ■

Nos últimos anos, mais pessoas passaram a desfrutar de programas de assistência social

Marcos Cintra é doutor em Economia pela Universidade Harvard (EUA), professor titular e vice-presidente da Fundação Getulio Vargas
www.marcoscintra.org
mcintra@marcoscintra.org



CARTÓRIOS DE TODO O ESTADO PODEM EMITIR CERTIDÃO DIGITAL DE IMÓVEIS

Processo agiliza e dá mais segurança às transações



Flauzilino
Araújo
dos Santos

Desde março último, a Corregedoria Geral de Justiça do Estado de São Paulo (CGJSP), por meio do Provimento CG 04/2011, autorizou a emissão de certidão imobiliária digital e consulta eletrônica de matrícula em todo o Estado. A medida, antes restrita apenas à Capital, vai permitir que os tabeliães de notas e oficiais de registro de imóveis do Interior possam dar maior celeridade e confiabilidade às consultas e armazenamento de dados relativos aos imóveis.

O prazo para a emissão e disponibilização da certidão solicitada foi fixado em até 2 horas, e o provimento da CGJSP permite ainda que o documento fique armazenado para download por 30 dias. O processo está muito mais simples: o registro imobiliário emite a certidão via internet para o tabelionato, que arquiva o documento em formato eletrônico, com assinatura digital vinculada a uma autoridade certificadora no âmbito da Infraestrutura de Chaves Públicas (ICP-Brasil).

Com esse expediente, o tráfego de informações entre os registros imobiliários, assim como o acesso pelos interessados, se dará de maneira muito mais ágil e menos burocrática. O novo sistema permite que o com-

prador se certifique se o imóvel tem alguma penhora, alienação ou execução antes de assinar a sua escritura, processo que anteriormente levava em média 15 dias.

Os cartórios também têm se mostrado muito satisfeitos com essa medida, visto que ela proporciona redução de custos com papel, além da economia de tempo dos funcionários. Segundo dados da ARISP – Associação dos Registradores Imobiliários de São Paulo, somente na Capital, de 2005 até o início de abril deste ano, 452.788 certidões imobiliárias haviam sido emitidas.

Para explicar mais sobre esse assunto, o presidente da ARISP, Flauzilino Araújo dos Santos ministrou palestra no CRECISP e esclareceu diversos pontos importantes da certidão digital.

De acordo com Santos, a tecnologia utilizada é totalmente segura, e é possível confirmar a integridade deste documento. "O Brasil deu um grande passo, na modernização com a Medida Provisória nº 2200, criando

a infraestrutura de chaves públicas brasileiras, que foi perenizada, ocorrendo uma estruturação do sistema jurídico e tecnológico para a validade de um documento eletrônico, assegurando sua confiabilidade." ■

O prazo para a emissão e disponibilização da certidão solicitada foi fixado em até 2 horas, e o provimento da CGJSP permite ainda que o documento fique armazenado para download por 30 dias.

**CRECISP**

REALIZA 1ª SEMANA JURÍDICO-IMOBILIÁRIA

Evento traz boa bagagem de conhecimentos aos participantes

“É essencial que os colegas tenham uma visão mais clara dos detalhes que envolvem a sua atividade no município em que atuam.” Com essa participação, o presidente do CRECISP, José Augusto Viana Neto, encerrou os trabalhos da I Semana Jurídico-Imobiliária organizada pelo Conselho. O evento durou cinco dias e con-

tou com a presença de mais de 80 corretores de imóveis, engajados em obter informações atualizadas a respeito da legislação vigente no setor. Viana afirmou que esse é um ciclo de seminários que será estendido a todas as cidades-sede das Delegacias Sub-regionais do CRECISP no Estado. “Nosso objetivo nas delegacias é convidar técnicos das prefeituras locais para debater

com os corretores a respeito de temas essenciais ao mercado, como plano diretor, código de obras, registro de imóveis, dentre outros." Na Capital, os profissionais receberam instruções sobre Incorporação e Condomínio, com o presidente da Comissão de Direito Imobiliário e Urbanístico da OAB-SP, Marcelo Manhães de Almeida. O desenvolvimento da cidade de São Paulo, seu plano diretor, bem como as melhorias e os incentivos fiscais previstos para a Capital foram os tópicos discutidos pelo secretário municipal de Planejamento, Orçamento e Gestão, Rubens Chammas. O advogado e administrador de empresas Luiz Antonio Scavone Junior abordou o que vem ocorrendo com o mercado de locação após as alterações da lei do inquilinato e como os tribunais estão analisando essa matéria. Para falar sobre desmembramento, fracionamento e desdobro de solo, o CRECISP convidou o professor especialista em Direito Imobiliário, Carlos Cesar Pinheiro da Silva. E fechando o ciclo de debates, o advogado e administrador Rogério Nahas Grijó trouxe à pauta a importância do planejamento tributário no mercado de imóveis. Na opinião dos participantes, ocasiões como essa são excelentes para a reciclagem e aprimoramento profissional. Os corretores Ademir Ribeiro Francisco e Andreia Andrade Peres Garcia afirmaram que o grande destaque da I Semana foi o conteúdo programático, que esclareceu importantes dúvidas do dia a dia na corretagem. Já Liliana Trujillo é nova na profissão e acredita que o conhecimento obtido será de grande valia para sua atuação.

“Nosso objetivo nas delegacias é convidar técnicos das prefeituras locais para debater com os corretores a respeito de temas essenciais ao mercado”

O subdelegado seccional Centro, Aleksander S. G. Gomes, elogiou a iniciativa do Conselho e, especialmente, “a qualidade dos palestrantes, todos secretários, advogados conceituados e professores, com explicações claras e didáticas.” E o conselheiro Alberto Tomita, que também acompanhou a I Semana, concluiu afirmando que “a promoção desse curso, sem dúvida, vai estimular muitos corretores à especialização”. ■



Rubens Chammas



GOLPES NO MERCADO IMOBILIÁRIO

Saiba como evitar ciladas nas transações com imóveis

Pessoas mal intencionadas em busca de cidadãos para aplicarem golpes estão presentes em toda parte. No mercado imobiliário, não seria diferente. É comum vermos nos noticiários pessoas que foram vítimas de pseudocorretores, que se aproveitam para enganar e conseguir dinheiro fácil, às custas dos sonhos dos outros.

Os golpes são aplicados tanto em pessoas interessadas em comprar imóveis quanto nas que optam pela locação, e as modalidades não param de crescer. Cabe aos interessados se valer de

todas as medidas possíveis para não se tornarem vítimas de estelionatários, e denunciar sempre que tiver notícias de algum fato ocorrido.

De acordo com o presidente do CRECISP, José Augusto Viana Neto, para evitar ser vítima de golpe, é imprescindível que qualquer transação imobiliária, seja ela de compra/venda, locação, e inclusive aluguel de temporada, seja mediada por um corretor de imóveis. "O interessado deve pedir o número de CRECI do corretor e ir ao site para fazer uma consulta simples: se o número é mesmo da pessoa que está

lhe atendendo. Querendo fazer uma consulta mais completa, basta solicitar a 'Certidão de Regularidade' na sede ou regional mais próxima. Nela constará o nome, número de CRECI, data de inscrição, situação financeira, endereço comercial e se há antecedentes no Departamento Jurídico".

GOLPES

Recentemente, Raquel Aparecido Torres de Andrade foi vítima de golpe na cidade de Campinas, interior de São Paulo. Na ocasião, ela viu o anúncio de um imóvel por um preço atraente e entrou em contato com o anunciante, que se disse proprietário. Ele a levou para conhecer o apartamento e disse que poderia aceitar dois meses antecipados de aluguel para garantir a transação. Depois de uma semana em contato com o suposto proprietário, ela conseguiu o dinheiro. Após a assinatura do contrato (**falso**), o reconhecimento de firma e a entrega das chaves do imóvel, Raquel lhe entregou o dinheiro. Ao final do dia, quando tentou abrir a porta do apartamento, a surpresa: as chaves não funcionaram. Ao tentar ligar para o número do suposto proprietário, ele não atendeu. **Foi aí que percebeu que havia caído em um golpe.** Raquel perdeu cerca de R\$ 900,00. "Sei que deveria ter entrado em contato com a imobiliária, mas por conta da proposta do proprietário, optei por fazer o negócio diretamente. Apreendi a lição. Continuo olhando os jornais e sempre vejo **anúncios suspeitos**. É preciso ficar atento e se cercar de todos os lados para não sermos enganados", completou.

O golpe sofrido por Raquel tem se tornado bastante comum. Os golpistas vêem anúncio

de imóvel em que a chave se encontra na imobiliária, vão até lá se dizendo interessados no negócio, **deixam um documento, pegam as chaves e em posse delas, mostram os imóveis às vítimas se dizendo ser o proprietário.**

Durante os feriados ou período de férias se tornam muito comuns os golpes com imóveis de temporada. Na pressa de adquirirem um imóvel, muitas pessoas acabam fechando negócios à distância, direto com os proprietários, baseados em garantias como fotografias ou contratos falsos.

O **construtor Odair Luis Fornaziero**, por exemplo, foi **vítima da ação de um estelionatário** na cidade de Praia Grande. Proprietário de uma casa ampla, com cinco suítes e uma boa área de lazer, Fornaziero acertou a venda desse imóvel com uma imobiliária que, então, anunciou o negócio em seu site. **A partir desse anúncio, um falsário co-**

piou as fotos da casa para alugá-la ilegalmente para as festas do final do ano. Fornaziero só descobriu o golpe porque algumas pessoas o procuraram em função de uma placa de venda com o

seu telefone na frente do imóvel. Muitos contaram que já haviam alugado e pago parte da locação através de depósito bancário. O dono da casa optou, então, pela criatividade para avisar possíveis inquilinos que estavam sendo enganados por um golpista. Ele colocou uma placa na frente do imóvel onde dizia que o mesmo não estava para alugar e que havia alguém tentando dar um golpe com aquela casa. **Mesmo assim, mais de vinte pessoas foram enganadas pelo golpe da locação.** "Eu acho que a pessoa que quer fazer uma locação de temporada tem que ir ver, porque todo ano aparecem na televisão

O interessado deve pedir o número de CRECI do corretor e ir ao site para fazer uma consulta simples

CUIDADOS ESSENCIAIS

pessoas que chegam e não existe a casa, ou existe uma casa caída, vazia, ou já tem gente dentro. Mas o brasileiro esquece fácil das coisas. Porque todo ano você vê que na televisão, aparecem matérias grandes dizendo que a pessoa tome cuidado, **procure imobiliárias idôneas**, mas infelizmente eu acho que é por causa do preço. **O cara vê que está barato, entra e paga e chega aí não encontra nada**", completou Fornaziero.

DICAS

Os golpes são muito comuns no mercado imobiliário. Vale ressaltar que na maioria dos casos em que ocorrem, as transações são feitas sem a mediação de um corretor, o que aumenta as chances de fraude. Veja alguns exemplos mais comuns de fraudes:

Documentação Falsa: O golpista consegue cópia da escritura no cartório e falsifica todos os documentos. Na hora de assinar a escritura quem aparece não é o dono do imóvel, mas sim, o falso vendedor.

Quem chegar primeiro leva: O proprietário realizada a venda do imóvel a várias pessoas, fazendo uso da mesma documentação. Ao receber alguma quantia dos compradores, desaparece.

Cônjuge sem consentimento: Nenhum imóvel de posse de um casal pode ser vendido sem comum acordo. Isso é válido para qualquer regime de casamento, até mesmo absoluta separação de bens. Neste tipo de golpe, o marido ou a mulher vende o imóvel sem consentimento do cônjuge e desta forma a venda pode ser cancelada.

Localização errada: A localização de um terreno vendido não corresponde ao endereço constado no registro do imóvel.

Golpe do aluguel barato: O golpista oferece o imóvel a um preço bem abaixo do mercado,



e desta forma, consegue fazer com que os futuros locatários paguem, por exemplo, o primeiro aluguel adiantado. Nestes casos muitas vezes o estelionatário entrega chaves falsas para dar veracidade ao caso.

Golpe do aluguel por temporada: Golpistas se passam por corretores de imóveis ou por proprietários do imóvel, enviam fotos do local, o turista entra em contato por telefone e acaba fechando negócio mediante as falsas informações.

Golpe da portaria: O pseudocorretor vê o anúncio no jornal, que informa que as chaves do apartamento para locação estão na portaria. Ele se passa por corretor, leva interessados para ver o imóvel e os convence a pagar uma taxa para reservá-lo. Depois de receber o valor, o golpista desaparece. ■

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



High Wall Inverter
FUJITSU

*Faça-nos uma visita e comprove.
Venda, instalação e manutenção.*

M. Lopes
Ar Condicionado
CLIMATIZANDO O SEU MUNDO

Rua Marieta da Silva, 175
Vila Guilherme - São Paulo
(11) 2902-2222
www.mlopes-ar.com.br

Distribuidor

FUJITSU
FUJITSU GENERAL DO BRASIL



VIAGEM RADICAL UM CIRCUITO EMOCIONANTE

Brotas é uma cidade localizada no centro do Estado de São Paulo, a 235 km da Capital. Mesmo estando em uma das regiões mais desenvolvidas do País, o município tem sua história ligada à produção rural, e em suas raízes a cultura do café, que floresceu no início do século. Por essa razão, a cidade ainda preserva grandes monumentos dessa época, como as sedes das fazendas

e os casarões dos barões. Além disso, Brotas conta com o Museu do Café, um antigo casarão do século XIX que abriga exposições, objetos e ferramentas da época.

Favorecida pela posição geográfica que ocupa, Brotas também possui características bastante significativas no que se refere à preservação de recursos naturais, pois retém uma grande parcela de



Em Brotas, aventura e muita natureza fazem parte do cotidiano

mata nativa (cerrado e mata atlântica), abrigando uma considerável biodiversidade animal e vegetal.

Max, o seu maior patrimônio natural consiste no relevo, de modo geral, graças à formação das “cuestas basálticas” (montanhas em forma de paredões), e no seu grande manancial hídrico, destacando-se o Rio Jacaré Pepira, um dos poucos rios ainda não poluídos no Estado.



Estas condições naturais atraem para Brotas turistas de diversas partes do estado e também de outros países interessados na prática dos famosos esportes de aventura, combinando muita adrenalina às belezas que a natureza oferece.

Dentre as modalidades preferidas dos frequentadores da região, estão:

ARVORISMO: Prática que consiste em fazer trilhas aéreas, sobre as copas das árvores, utilizando técnicas verticais;

CASCADING: Prática de descida de uma única cachoeira utilizando técnicas e equipamentos de canyonismo;

CANYOING: Prática de descida de canyons e rios pela água, utilizando técnicas e equipamentos de canyonismo e natação;

ESCALADA: Prática desportiva de subida por paredes verticais para alcançar o topo;

RAPEL: técnica de progressão vertical, usada pelos praticantes de canyonismo e alpinismo, que consiste em descer paredões de rocha, com uso de uma corda e demais equipamentos de segurança;

TIROLESA: Prática que consiste em fazer uma travessia de um lado a outro sobre picos, morros, rios, cachoeiras, lagos, utilizando técnicas verticais;

Além das caminhadas e cavalgadas pela natureza, os turistas também se aventuram no **mountain bike** e nas atividades aquáticas como o **bóia-cross**, descendo rios e corredeiras, usando uma bóia ou um mini bore individual. Podem-se encontrar também adeptos da **canoagem** - prática desportiva de descida de rio ou corredeiras, usando caiaques na modalidade slalom - e do **rafting** -



Estas condições naturais atraem para Brotas turistas de diversas partes do estado e também de outros países

descida de rio ou corredeiras, usando bote inflável e remo, para grupos de 5 a 6 pessoas - dentre outras aventuras.

Festas Culturais

Se Brotas é famosa por seus esportes radicais e pelo turismo de aventura, a cidade também não deixa a desejar quando o assunto é tradição. São várias as festas culturais organizadas na região, especialmente entre os meses de maio a setembro. É nessa época que acontece o aniversário da cidade, o Festival Regional da Viola, a Festa do Milho e a maioria das comemorações religiosas, como a Festa de Santa Cruz, a da Padroeira e as festas juninas e julinas.

Nessas oportunidades, os turistas podem apreciar os produtos típicos e se deliciar com licores, cachacas, doces e compotas feitos pelas famílias de agricultores da região.

No artesanato, encontramos bordados, artigos feitos com bambu e uma variedade de outros produtos, ao lado da tradicional culinária caipira, presente em muitos sítios e hotéis fazenda.

Planetário

Para as noites estreladas do inverno, uma boa dica é conhecer o mais moderno centro astronômico da América Latina.

O CEU - Centro de Estudos de Astronomia - é uma fundação que abriga o planetário, e conta com observatório com telescópio e um auditório multimídia com telão de 200 polegadas.

Visto através dessas lentes poderosas, o céu de Brotas fica ainda mais bonito, encantando visitantes com suas estrelas, além dos planetas visíveis a olho nu, proporcionando desta forma novos conhecimentos e curiosidades. ■



ondeficar.com

O Brasil se hospeda aqui

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

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

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

Acesse: www.ondeficar.com e boa viagem!



Desembargador
analisa os
impactos da
lavagem de
dinheiro



“PRECISAMOS ATUAR COM RESPONSABILIDADE PARA AS FUTURAS GERAÇÕES”

Com um pronunciamento contundente e bastante claro, o Desembargador Federal Dr. Fausto Martin de Sanctis apresentou o tema “Lavagem de Dinheiro” a uma plateia seleta que compareceu ao auditório do CRECISP, no dia 9 de maio.

Dr. Antonio Gustavo Rodrigues, presidente do COAF - Conselho de Controle de Atividades Financeiras - deu início às apresentações relatando as ações que vem sendo desenvolvidas pelo COAF no senti-

do de coibir a lavagem de dinheiro e a corrupção. O presidente enfatizou a importância da parceria com o Cofeci para que haja um avanço ainda maior desse controle no segmento imobiliário. “As pessoas estão tomando consciência aos poucos disso e vendo os resultados desse processo. E nesse contexto, o Estado de São Paulo tem se destacado por várias razões. A primeira pelo próprio esforço que o CRECISP fez através de seu presidente na divulgação dessa ação. E

a segunda pelo tamanho do Estado. Se percebe no mundo inteiro que existe uma relação entre o volume de lavagem de dinheiro com o tamanho da economia ou, pelo menos, dos riscos.”

Na sequência, Dr. Sanctis iniciou seu pronunciamento explicando, que para que se consiga prover um alto nível de segurança aos cidadãos, é preciso que haja o engajamento e a cooperação dos mais variados setores da sociedade. “O combate à lavagem de dinheiro busca asfixiar a organização criminosa através, especialmente, do confisco de seus bens. No caso do setor imobiliário, por exemplo, se uma pessoa aparecer com R\$ 500 mil em espécie e quiser adquirir um imóvel, é dever do profissional comunicar aos órgãos competentes. A Resolução Cofeci nº 1.168/2010 tornou a comunicação imperativa.”

Dr. Sanctis explicou que, embora acredite que a população esteja mais consciente a respeito dos crimes de lavagem de dinheiro, o sistema de investigação criminal e julgamento ainda é muito moroso, e isso leva a certa frustração por parte da sociedade no que diz respeito à solução desses crimes.

“A questão, hoje, que se discute é que o Poder Judiciário não chega ao termo dessas investigações. Por isso, a população tem que se conscientizar para que haja a colaboração de todos, porque uma pequena informação pode levar à revelação de uma grande corporação. Nós vimos recentemente a revelação de um mensageiro sobre o terrorista mundial. Foi graças à revelação de uma pessoa. Você sempre precisa dessas pequenas informações para conseguir trilhar o caminho do crime.”

O desembargador alertou os profissionais para que continuem se empenhando na comunicação dos casos suspeitos ao COAF, visto que estarão contribuindo para o combate ao crime organizado no País. “As imobiliárias, os corretores, as empresas dessa área têm papel fundamental porque imóvel, hoje, é um instrumento fácil de lavar dinheiro. Tudo passa por uma questão de registro fiel daquelas operações imobiliárias que são realizadas. Porque qualquer tentativa de fazer um registro diferente do real já é um campo aberto para a lavagem de dinheiro e um espaço grande para que a corrupção flua de maneira

oculta, o que é muito triste para o nosso País.”

Além de prestigiada pelo presidente do COAF, a palestra também contou com a presença de Benedito Trama, do Tribunal de Ética da OAB-SP; Henrique Nelson Calandra, presidente da Associação dos Magistrados Brasileiros; Marcos Cintra, secretário municipal de Desenvolvimento Econômico e Trabalho de SP; José Maria da Silva, diretor da ADHONEP; Sebastião Misiara, presidente da UVESP; José Dutra Vieira Sobrinho, vice-presidente do Corecon-SP; Wanderley Laporta, do CRC-SP; Anderson Cadam e Jonatas F. Chaves, ambos do CREF-SP; além de diversos conselheiros e membros da diretoria do CRECISP. ■



Antonio
Gustavo
Rodrigues

COAF

NOVAS AÇÕES



CORRETORES COMUNICAM TRANSAÇÕES SUSPEITAS AO COAF

Aumenta o cerco à lavagem de dinheiro no mercado imobiliário

No dia 1º de junho, em reunião com os coordenadores de fiscalização de todos os CRECIs, foi ministrada uma orientação sobre a Resolução Cofeci nº 1.168/2010, que trata da obrigatoriedade de as imobiliárias comunicarem ao COAF, Conselho de Controle de Atividades Financeiras, transações suspeitas de lavagem de dinheiro. O Coordenador Geral de Fiscalização do COAF, César Almeida de Meneses Silva, representou a entidade nessa ocasião e afirmou que esse trabalho que será implementado pelo sistema Cofeci/CRECIs é uma etapa muito importante para a proteção do próprio setor. "Fazer o comunicado ao COAF é apenas a ponta de um processo que passa pela empresa manter um cadastro de clientes com qualidade. Ela sabe que o pilar de todo o esforço mundial de combate à lavagem de dinheiro é a expressão 'Conheça seu cliente'."

A Resolução Cofeci nomina como pessoas obrigadas, e que passam a ser fiscalizadas pelos agentes fiscais do CRECI, conforme a lei 9.613/88 de lavagem de dinheiro, construtoras, incorporadoras, imobiliárias, loteadoras, leiloeiras de imóveis, administradoras de bens imóveis e cooperativas habitacionais, dentre outras.

Para o presidente do COAF, Antonio Gustavo Rodrigues, essa parceria pode trazer resultados ainda melhores, significando um avanço nesse segmento. "As pessoas estão tomando consciência aos poucos disso e vendo os resultados desse processo. E nesse contexto, o Estado de São Paulo tem se destacado por várias razões. A primeira pelo próprio esforço que o CRECISP fez através de seu presidente na divulgação dessa ação. E a segunda pelo tamanho do Estado. Se percebe no mundo inteiro que existe uma relação entre o volume de lavagem de dinheiro com o tamanho da economia ou, pelo menos, dos riscos."

Recentemente, o presidente do CRECISP, José Augusto Viana Neto foi um dos homenageados pela entidade, recebendo o "Diploma

de Mérito COAF", destinado a todos os que, de alguma maneira, tenham prestado serviços relevantes ou apoiado o Conselho no desempenho de suas atividades de combate ao crime organizado.

Viana acredita que a indicação ao prêmio se deu também pela importante parceria desenvolvida entre o COAF e o CRECISP, através de palestras ministradas pelo presidente Antonio Gustavo nas sedes das Delegacias Sub-regionais do Conselho. "Os corretores de imóveis foram esclarecidos sobre a importância de comunicar ao órgão do Poder Público a respeito das transações ilícitas. E em contrapartida, a categoria se apresentou disposta a participar das ações para coibir os crimes de lavagem de dinheiro no País", afirmou Viana. ■



Cesar Almeida de Meneses Silva (esq.)
e Paulo Hugo Scherer, assessor jurídico
do CRECISP

MISSA DE AÇÃO DE GRAÇAS

No dia 12 de maio, foi realizada, na Catedral da Sé, em São Paulo, uma missa de ação de graças pelos 33 anos da Lei 6.530, que regulamenta a profissão de corretor de imóveis. Na ocasião estiveram presentes o presidente do CRECISP, José Augusto Viana Neto, diretores e conselheiros da entidade, bem como profissionais da categoria.

As comemorações se estenderam por todo o estado. Em diversas cidades também foram realizadas missas e os corretores puderam confraternizar e comemorar o aniversário da conquista.

CONSELHOS APÓIAM AUDIÊNCIAS COLETIVAS

Representando o Fórum dos Conselhos de Fiscalização, o presidente do CRECISP, José Augusto Viana Neto - acompanhado do diretor secretário, Arthur Boiajian - foi recebido em audiência pelo ministro do Supremo Tribunal Federal, Cezar Peluso, para tratar de assuntos de interesse geral dessas entidades. O principal objetivo foi conversar a respeito do estabelecimento de audiências coletivas de conciliação a fim de resolver a questão da inadimplência dos inscritos.

Viana relatou ao ministro a experiência bem sucedida realizada pelo CRECISP na Comarca de Campinas, através da qual se conseguiu normalizar simultaneamente a situação de vários profissionais. "Além disso, demonstramos ao ministro que, ao estender essa iniciativa aos demais Conselhos de Fiscalização, o Poder Judiciário Federal estaria desafogado dessas ações, que hoje são em grande número em todo o território nacional."



Arthur Boiajian (à esq.),
Augusto Viana e o ministro
Cezar Peluso

GERVÁSIO BAPTISTA, SODQ/STP

CRECISP TEM PROGRAMAÇÃO ESPECIAL EM COMEMORAÇÃO AO DIA DA MULHER

O Dia Internacional da Mulher foi celebrado no CRECISP no dia 14 de março, com uma programação especial voltada às mulheres.

Durante a manhã, 82 novas corretoras de imóveis do estado de São Paulo receberam suas credenciais, em solenidade especial conduzida pelo vice-presidente do Conselho, Jaime Tomaz Ramos.

Em continuação às festividades, corretoras de imóveis e funcionárias do Conselho foram brindadas com uma palestra sobre o Câncer de Mama, ministrada pela Enfermeira Gilze Maria Costa Francisco.

Ao final, algumas funcionárias do Conselho foram homenageadas, e também a palestrante, que recebeu das mãos de Gilberto Yogui, Diretor 2º Tesoureiro do CRECISP, um diploma de agradecimento pelos conhecimentos passados às mulheres presentes.



A IN Assessoria de Comunicação e Imprensa nasceu do desejo de duas amigas, Juliana Arliani e Samantha Santos, em prestar serviços de qualidade e eficiência dentro do mercado de comunicação.

A IN Assessoria de Comunicação é uma empresa que preza pela construção do relacionamento entre nossos clientes e a imprensa. De que forma? Nosso objetivo é fazer com que os clientes e seus produtos/serviços se tornem reconhecidos no mercado e estejam sempre ativos na mídia.

Para isso, a agência realiza continuamente releases com apelo noticioso e não comercial, cuja finalidade é gerar informação, atrair cobertura jornalística para a pauta proposta e assim conquistar o mercado editorial e midiático.

Nossa equipe trabalha continuamente, criando um forte laço de relacionamento entre nossos clientes e os vários segmentos da imprensa. Isso faz com que sejamos porta-vozes de nossos clientes e fonte de informação respeitada e requisitada.

11 2283-2729

www.inassessoria.com.br

CRECISP TEM POSIÇÃO DESTACADA NO COAF

Durante a inauguração da nova sede do Conselho de Controle de Atividades Financeiras em Brasília, no mês de março deste ano, o Presidente Antonio Gustavo Rodrigues prestou homenagem a diversas personalidades de instituições públicas e privadas que se destacaram na prevenção e combate à lavagem de

dinheiro ou ao financiamento do terrorismo. José Augusto Viana Neto, Presidente do CRECISP, foi um dos 12 homenageados e recebeu o "Diploma de Mérito COAF". Na ocasião, todos os diretores do Conselho estiveram presentes para prestigiar a cerimônia.



Francisco Pereira Afonso e Ruberval Ramos Castello, diretores do CRECISP, e Antonio Gustavo Rodrigues, ao centro

VIANA MINISTRA PALESTRAS PELO ESTADO

Para aproximar os corretores de imóveis da entidade, o presidente do CRECISP José Augusto Viana Neto vem realizando uma série de palestras pelo estado, abordando o tema: "O que impede você de ganhar mais?"

Em sua passagem por Ribeirão Preto, Viana foi prestigiado por cerca de 100 corretores, que discutiram assuntos como a importância da obediência à Tabela de Honorários e o Código de Ética no dia a dia da corretagem. O vice-presidente do Conselho, Walter Alves de Oliveira, presente no evento, afirmou que é essencial aos inscritos terem conhecimento de seus deveres e direitos perante a sociedade.



Walter Alves de Oliveira durante a abertura da palestra

MIRANTTE
corretora de seguros *Assist*

**PORTO
SEGURO** 



SEGURANÇA E CREDIBILIDADE EM UM ÚNICO LUGAR!

Na **Mirantte Assist** asseguramos um atendimento de forma personalizada para cada assunto específico, proporcionando a você, cliente, excelentes possibilidades de negócios no segmento de seguros. Consulte-nos sem compromisso!

SAÚDE

FIANÇA

VIDA

EMPRESARIAL

PREVIDÊNCIA

CONSTRUÇÕES

Rua Major Caetano da Costa, 132 - Santana - Tel.: 11 2221.3344
mirantte@mirantteassistcorretora.com.br

PROJETANDO IDEIAS

produção
editorial

customização:
revistas
jornais
informativos

criação
de peças
publicitárias

web
sites

comercialização
de espaços
publicitários
+
consultoria
empresarial

produção
visual

Traga o seu projeto
para que possamos
desenvolver uma
grande parceria



LABEL
MARKETING

11 3685-1795
www.labelmarketing.com.br