

A revista direcionada para o corretor de imóveis

# CRECISP

Publicação do Conselho Regional de Corretores de Imóveis de São Paulo | Ano 06 | Nº 11 | 2013

Em plena

# EXPANSÃO

O BOM FÔLEGO DO SETOR  
IMOBILIÁRIO PAULISTA

## BATE-PAPO

Presidente do COAF fala  
sobre lavagem de dinheiro

## ABC DO CORRETOR

Os detalhes do  
Código de Ética

## CONSTRUÇÃO

Atrasos  
nas obras

## CARREIRA

A mulher na  
corretagem

## ARTIGO

Sem riscos  
de estouros

## TURISMO

Litoral  
Norte

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



**imóvel  
só com  
corretor**

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



**CRECISP**  
CONSELHO REGIONAL DE CORRETORES DE IMÓVEIS

[www.crecisp.gov.br](http://www.crecisp.gov.br)

# A ética como bandeira

**T**odas as vezes que dou início a uma Sessão Plenária de Compromisso Público, onde os novos corretores de imóveis recebem suas carteiras profissionais, procuro orientá-los para a questão mais importante da atividade: a conduta ética.

Tenho plena convicção de que já é tempo de nos atentarmos ao nosso Código de Ética, para que ele seja nosso guia na conquista de nossos clientes. Penso que somente através de atitudes corretas, justas e voltadas aos interesses das partes é que conquistaremos sucesso em nossa profissão. De nada adianta haver leis que exijam exclusividade, ou que obriguem compradores e vendedores a se valerem da assessoria de um corretor, se não houver respeito e dignidade por parte desse profissional.

Na verdade, em nenhum país do mundo existe a obrigatoriedade da venda com exclusividade e ninguém é coagido a procurar um corretor quando deseja negociar sua propriedade. Mas, ao contrário do que se pensa, grande parte da população procura essa assessoria por uma questão de confiança ou, até porque, nessa relação de consumo, enxerga a possibilidade de ser induzido a prejuízo.




















O cliente brasileiro também precisa estabelecer essa credibilidade e considerar o corretor de imóveis como um profissional necessário para o êxito da transação. Infelizmente, ainda carecemos de um pouco mais de profissionalismo. Precisamos conquistar nossos clientes pela confiança e não por força da lei.

É o modo como agimos em nosso dia a dia que pode determinar qual será o tamanho e o grau de fidelidade de nossa carteira de clientes.

Boa leitura e bons negócios! ■

**José Augusto Viana Neto**

Presidente | CRECISP

 <b>Fale Conosco</b>	O Leitor tem a Palavra	05
 <b>Giro Imobiliário</b>	As principais notícias do mercado	07
 <b>Construção</b>	Atrasos nas obras	09
 <b>Cidades</b>	Sem excessos	12
 <b>Carreira</b>	Participação da mulher	14
 <b>ABC do corretor</b>	Código de Ética	16
 <b>Finanças</b>	Sem risco de estourros	22
 <b>Novidades</b>	Diferentes perfis	24
 <b>Artigo</b>	Motivação	26
 <b>Capa</b>	Em plena expansão	28
 <b>Destaque</b>	Loteamentos	32
 <b>Corretor</b>	Autuações	35
 <b>Parcerias</b>	Poupatempo	38
 <b>Artigo</b>	Valor do Sinal	41
 <b>Justiça</b>	Decisões judiciais	44
 <b>Debate</b>	Terrenos contaminados	46
 <b>Bate papo</b>	Antonio Gustavo Rodrigues	49
 <b>Turismo</b>	Litoral Norte	53
 <b>Aconteceu no CRECISP</b>	Os eventos do CRECISP	57



**CRECISP**

Publicação do Conselho Regional de Corretores de Imóveis de São Paulo | Ano 06 | N° 11 | 2013

**DIRETORIA**

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

**Conselho Fiscal:**

Adalberto F. Pellicciari, João Batista Bonadio, Giasone A. Candia

Suplentes: Ana Alice de Finis Pagnano, Carlos R. F. Diniz, Rosângela Martinelli Campagnolo

**Conselheiros:**

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

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

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

**Jornalistas Responsáveis:**

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

**Colaboração:**

Gabriel Rossett  
 Daniel Perroni Ratto (MTB 73.624)

**Fotos/Imagens:**

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

sxc.hu  
 istock.com

**Tiragem:** 80 mil exemplares

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





## PROECCI

Gostaria de parabenizar pela brilhante iniciativa do PROECCI, dando oportunidade a todos os que buscam o conhecimento e o aperfeiçoamento profissional.

Fausto José Guerra  
CRECI 132827-F

.....

Quero aqui colocar meu agradecimento pelo aprendizado que consegui obter por todos estes 35 dias em que estivemos juntos, trocando informações e aprendendo, me permitindo ser uma profissional Corretora de Imóveis completamente diferenciada e em destaque no mercado de trabalho.

Márcia Parrini Marques  
CRECI 101061-F

.....

## TÍTULO DE CIDADÃO FRANCANO

Sr. José Augusto Viana Neto, parabéns pelo título. Bem merecido. Sinto-me muito honrada em fazer parte dessa tão privilegiada categoria e, especialmente, como membro desse Conselho em um cargo especial e invejado por muitos. Faço o possível para continuar ajudando naquilo que me é solicitado.

Herbene Moura  
CRECI 059139-F

## A PROFISSÃO E O CONSELHO

Gostaria de parabenizar o CRECISP, pois estou fazendo o curso de TTI e assistindo às palestras através da internet. Me deu garantia de que a profissão do corretor é muito honesta sem depender somente do caráter do profissional.

Claudinei Vasconcelos

.....

Fiz parte da turma que se formou em julho de 2013 e deixo minha opinião. Todos os instrutores são conhecedores das matérias e se colocaram muito bem. Talvez, se conseguirem uma forma de interagir em tempo real, em ato contínuo, as aulas podem se tornar mais dinâmicas. Aproveito para parabenizar esta iniciativa de levar o conhecimento ao maior número possível de colegas.

Edson Batista Magnini  
CRECI 96692-F

.....

## CEAP PEDREIRA

Venho através desta agradecer a presença dos senhores na Feira de Ciência do Ceap Pedreira. Como corretora imobiliária, fiquei muito contente por terem atendido ao nosso convite. Espero que tenham gostado e, se puderem, voltem mais vezes para conhecer melhor o andamento da escola.

Judi Gonçalves





## PLENÁRIA DE COMPROMISSO

Particpei da entrega do CRECISP no dia 13/09/2013. Aproveito para parabenizar todos que fizeram parte da mesa, e também pelo incentivo do programa de doação de órgãos.

Alexandre Almeida Casseb  
CRECI 133767-F

.....

Excelente organização da Sessão Plenária de Compromisso Público realizada no dia 26/11/2013.

Giovani Tartari  
CRECI 136897-F

.....

Parabenizo a explanação no tocante às atribuições do Corretor de Imóveis, principalmente no quesito ética e transparência. Creio que estes são o alicerce deste prestigiado e tão importante Conselho de Classe Profissional que tenho a honra de ora ser aceito como membro.

Carlos Alberto de Barros  
CRECI 135461-F

## CRECISP HOMENAGEIA CORRETORES PRIMEIRANISTAS

Foi um grande prazer ter participado do evento, muito organizado. Adorei a foto, o certificado e a homenagem. A palestra foi de grande valia para aumentar meu conhecimento. Saí de lá muito contente e satisfeita.

Alessandra Boldrin  
CRECI 123135-F

.....

## DIPLOMA

Quero agradecer a atenção prestada ao meu pedido. Acabei de receber meu diploma maravilhoso. Ele terá um lugar especial em minha sala no meu escritório de trabalho. Muito obrigada, é um prazer contar com uma equipe de primeira. Deus abençoe, ótimos negócios.

Solange Gardinalli Zaneti  
CRECI 136338

.....

Liguei ao jurídico do Creci e fui muito bem atendida e tiraram todas as minhas dúvidas. Obrigada pela excelente trabalho e parabéns.

Sonia Regina Carvalho  
CRECI  
115358

## DÚVIDAS

Quero agradecer os esclarecimentos prestados, tão prontamente. Me sinto mais confiante depois desse importante suporte.

Jorge Ubukata  
CRECI 133742

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





## BONS NEGÓCIOS

Para muitos, uma viagem para a Disney é considerada as melhores férias de uma vida, mas alguns preferem ir mais além e se tornam vizinhos do Mickey Mouse. A Walt Disney Company criou um condomínio fechado, chamado de Golden Oak, dentro do seu parque na Flórida, no qual o preço dos imóveis varia de US\$ 1,7 a US\$ 7 milhões (R\$ 3,8 milhões e R\$ 15,8 milhões, de acordo com a cotação do Banco Central do Brasil do dia 18 de novembro de 2013).

Segundo o jornal Daily Mail, cerca de 980 hectares foram reservados para a construção de 450 casas, sendo que algumas delas terão vista para o famoso castelo da Cinderela e seus fogos de artifício.

Claro que viver no mundo encantado da Disney não sai barato: além do preço da casa, o morador precisa desembolsar US\$ 12 mil (R\$ 27 mil) de condomínio e mais alguma quantia em impostos pela propriedade.

Fonte: InfoMoney

## LEILÃO

O governo do Estado de São Paulo planeja vender R\$ 200 milhões em imóveis rurais e urbanos em 2014. Os recursos dos leilões de venda darão origem a aportes para que a Companhia Paulista de Desenvolvimento (CPD) ofereça garantias necessárias nas parcerias público-privadas (PPPs) que o governo estadual quer tirar do papel. “São imóveis de alto valor e precisamos gerar recursos para o orçamento”, diz o secretário de Planejamento do Estado de São Paulo, Julio Semeghini. Entre as áreas a serem leiloadas, estão imóveis da região da avenida Jornalista Roberto Marinho, na zona sul da cidade, um antigo escritório comercial no Distrito Federal, além de áreas rurais e urbanas nas regiões de Araçariguama, Campinas e Itu.

Fonte: Valor Econômico

## INTERNACIONAL

Pequim – Os preços de imóveis residenciais da China subiram em setembro, impulsionados pela valorização dos imóveis nas grandes cidades, o que preocupa as autoridades locais. O crescimento dos preços de imóveis subiu pelo oitavo mês consecutivo em relação ao mesmo período do ano passado, sinalizaram os dados divulgados pelo Escritório Nacional de Estatísticas do país. Em setembro, os preços das casas subiram em 69 das 70 cidades, igualando o registro de agosto. Os preços nas 70 cidades aumentaram em média 0,67% em setembro ante agosto. Eles haviam subido 0,79% em agosto e 0,68% em julho na comparação mensal, segundo cálculos do The Wall Street Journal. Na comparação anual, os preços subiram em média 8,19% no nono mês do ano, ante altas de 7,48% em agosto e de 6,70% em julho.

Fonte: Portal UOL/Dow Jones Newswires





## CONSTRUÇÃO

O índice de evolução do nível de atividade da indústria de construção em outubro ficou em 49 pontos numa escala de zero a cem, segundo pesquisa divulgada pela Confederação Nacional da Indústria (CNI).

O número representa queda em relação ao valor registrado em outubro de 2012 (50,1 pontos). Resultados abaixo de 50 apontam retração da atividade na comparação com o mês anterior.

Mesmo assim, os empresários estão otimistas. Em novembro, o indicador de expectativas sobre o nível de atividade nos próximos seis meses ficou em 56,5 pontos.

Sobre a evolução do número de empregados, o resultado de outubro foi de 48 pontos, o que indica queda no emprego no setor.

Fonte: Folha de S. Paulo

## PLACAS

Solucionar a questão da poluição visual com placas esteticamente mais discretas nem sempre é adequado do ponto de vista legal. São irregulares, por exemplo, as placas que simplesmente divulgam “Aluga-se” ou “Vende-se”, sem outra identificação. De acordo com o artigo 1º da Lei Municipal 11.376/93, todas as placas, painéis de anúncios ou quaisquer outras peças publicitárias relativas à compra e venda de imóveis no município de São Paulo deverão conter, obrigatoriamente, o nome e o número de registro do Conselho Regional de Corretores de Imóveis do Estado de São Paulo (CRECISP) do corretor de imóveis responsável pelo negócio jurídico em questão. A entidade notifica condomínios que apresentam “anúncios genéricos”, obrigando-os a adotar as propagandas regulares sob pena de multa de R\$ 1,5 mil. Os agentes da entidade estão autorizados também a lavrar auto de infração contra os anunciantes, por exercício ilegal da profissão.

Fonte: Estadão

## MUTUÁRIOS - FGTS

Os mutuários que compram imóveis com recursos do Fundo de Garantia do Tempo de Serviço (FGTS) poderão financiar unidades de maior valor. O Conselho Monetário Nacional (CMN) elevou os valores máximos dos imóveis que podem ser adquiridos por meio do Sistema Financeiro de Habitação (SFH). Para sacar o FGTS e utilizá-lo no financiamento imobiliário, o valor máximo do imóvel deve ser de R\$ 650 mil. Para os mutuários de quatro unidades da Federação – São Paulo, Rio de Janeiro, Minas Gerais e Distrito Federal – o limite foi elevado de R\$ 500 mil para R\$ 750 mil. O limite não era elevado desde abril de 2009.

Fonte: DCI







# Atraso

## na entrega das obras: quais os procedimentos a serem tomados?

ANSIEDADE, EXPECTATIVA, MAS, NEM SEMPRE, FINAL FELIZ. CRESCE O NÚMERO DE CLIENTES INSATISFEITOS COM O CUMPRIMENTO DE PRAZOS POR PARTE DAS CONSTRUTORAS.



**O** momento da aquisição de um imóvel é um dos mais aguardados pela maioria da população, afinal é a realização de um sonho, muitas vezes, resultado de anos de trabalho e sacrifício. Mas esse momento pode se tornar um pesadelo, principalmente quando ocorre atraso, seja por parte das construtoras, ou até na liberação do financiamento da propriedade.

Além disso, outros tipos de problemas também podem ocorrer mesmo na entrega do imóvel, no que diz respeito à questão da qualidade da obra, incluindo inadequações nos pisos ou revestimentos, instalação de água ou luz e problemas estruturais. Segundo Renata Reis, supervisora da área de habitação e assuntos financeiros do Procon-SP, a responsabilidade das construtoras perante o consumidor é total em relação às características do imóvel, e o encargo da construtora surge a partir da oferta, pois, muitas vezes, o consumidor é atraído por uma propaganda enganosa em jornal, na TV ou por panfletos, e todas essas situações geram responsabilidade.



Marco Aurelio Luz



Renata Reis

ADQUIRIR UM IMÓVEL É UM PROCESSO MUITO COMPLEXO. EXISTEM ALGUNS TIPOS DE RELAÇÕES QUE PRECISAM SER ANALISADAS: A PRIMEIRA DELAS É SE A PROPRIEDADE ATENDE REALMENTE AS NECESSIDADES; UM SEGUNDO PONTO É A QUESTÃO DO FINANCIAMENTO, POIS MUITAS VEZES NÃO É POSSÍVEL PAGAR À VISTA, SENDO NECESSÁRIO PARCELAR ESSE VALOR COM UM BANCO. PORTANTO, DEVE-SE SOLICITAR A CÓPIA DO CONTRATO, E ANALISAR JUNTO AO AGENTE FINANCEIRO, SE ELE ATENDE AO PERFIL EXIGIDO PELO BANCO

“Adquirir um imóvel é um processo muito complexo. Existem alguns tipos de relações que precisam ser analisadas: a primeira delas é se a propriedade atende realmente as necessidades; um segundo ponto é a questão do financiamento, pois muitas vezes não é possível pagar à vista, sendo necessário parcelar esse valor com um banco. Portanto, deve-se solicitar a cópia do contrato, e analisar junto ao agente financeiro, se ele atende ao perfil exigido pelo banco.”

Renata alertou sobre a coleta de informações a respeito da incorporadora, sendo necessário verificar o perfil da empresa, averiguar as reclamações a seu respeito, e se foram atendidas ou não,

e registrar quando as obras foram entregues pela construtora. Além disso, é importante conversar com o síndico, com os moradores, verificar todos os problemas, pois essa pesquisa tem que ser feita de forma apurada.

“É fundamental checar junto à prefeitura local se existe a aprovação do projeto, se há aceitação daquele pedido de incorporação, e também a questão do habite-se. O primeiro documento a que se vai ter acesso é um memorial descritivo, contendo as características das unidades, da planta e a ocorrência de problemas. Isto está contido no manual do proprietário. Todo produto durável possui 90 dias de garantia, mas isso não ocorre com o imóvel. Ele





tem uma garantia, diversa para hidráulica, elétrica, e existem os vícios ocultos, que estão dispostos no Código de Defesa do Consumidor. Assim que surgiu o problema, o consumidor deve procurar a empresa colocando por escrito o que aconteceu, ou o que ele vivenciou, e ela tem 30 dias para sanar o defeito. Na verdade, este vício já existia, só estava imperceptível, então existe esta previsão em proteger o consumidor.”

## CUMPRIMENTO DO ORGANOGRAMA

Renata alertou também sobre a questão do atraso. No momento em que o consumidor perceber que não houve o cumprimento do cronograma, o primeiro passo é entrar em contato direto com a empresa para ver como vai lidar com este atraso. Caso ela não resolva o problema, é possível solicitar o pagamento de eventuais despesas geradas por essa demora, como o custeio de aluguel, por exemplo.

“Quando o imóvel está financiado, a empresa tem que congelar a aplicação de um reajuste. O que o consumidor tem que observar em relação ao atraso, antes de firmar o contrato, é se existe uma cláusula de aplicação de multa, para que seja paga em favor do consumidor. E quando o cliente procura a empresa e não acha uma solução, deve buscar um órgão de atendimento ao consumidor. O Procon auxilia nisso, para tentar resolver amigavelmente, e a última instância é o poder judiciário.”

De acordo com o presidente da Amspa (Associação dos Mutuários de São Paulo e Adjacências), Marco Aurélio Luz, se no contrato estiver rezando uma data de entrega, o prazo não estiver sendo cumprido, e não for feito contato com a pessoa que adquiriu o empreendimento, esta, por sua vez, deverá buscar o poder judiciário. “A multa é de 2% sobre tudo o que ele pagou, e também com as correções, sem contar a comprovação em juízo, do lucro cessante que ele deixou de ter, danos morais, materiais, que por ventura ele venha a sofrer. Isso tudo vai ser consultado em juízo e ele vai ser ressarcido.”

De acordo com o levantamento da AMSPA entre as reclamações relacionadas ao imóvel, o atraso no prazo de entrega da obra é uma das campeãs no ranking do descontentamento dos proprietários. Para se ter uma ideia dessa realidade, das

2.748 queixas registradas contra construtoras em 2012, 70% delas eram pelo não cumprimento da entrega do imóvel e, de janeiro a agosto de 2013, foram registradas 1104 reclamações somente em São Paulo. Dessas, 806 dos reclamantes deram entrada na Justiça.

O resultado apresentou um aumento de 22% nas queixas e um crescimento de 31% nas ações impetradas junto ao Poder Judiciário. Os dados são comparativos ao mesmo período de 2012, quando houve, respectivamente, 905 descontentes e 615 ações judiciais.

A editora de vídeo, Gabriela Rodrigues, contou que estava prevista a entrega do seu apartamento em 2010, mas ela só recebeu as chaves um ano e 11 meses depois da data estabelecida. “Casei em setembro de 2011 e ficamos quase dois anos morando separados, na casa dos nossos pais, para não ter que pegar um aluguel. Vamos entrar com uma ação, pois estava previsto no contrato estabelecido um atraso de, no máximo, seis meses e foi muito mais do que isso, então vamos recorrer.”

## PAPEL DO CORRETOR DE IMÓVEIS

O papel do corretor de imóveis, segundo Renata Reis, do Procon-SP, é muito importante, pois proporciona um auxílio técnico para o consumidor. Ele deve dar um alerta em relação a todas as questões, explicando como funciona um financiamento, e prestando adequadamente as informações na análise de crédito.

“Ele tem que ter uma habilidade muito grande para que o consumidor tenha a dimensão do que realmente é adquirir um imóvel na planta, como funciona toda esta questão do financiamento, os documentos apresentados, e mostrar para o consumidor que, se existir um problema, ele vai tentar interagir com o fornecedor. A responsabilidade depende de cada caso, pois muitas vezes se detecta que houve uma falha muito específica do corretor, mas às vezes, uma coisa maior pode ter originado na imobiliária ou na construtora. O fato é que vamos acionar todos os envolvidos na cadeia, para que possamos provar para o consumidor quem realmente tem responsabilidade em cima do problema.” ■

# Sem Excessos

ALÉM DE CONTRIBUIR PARA ATRASOS NAS NEGOCIAÇÕES, O EXCESSO DE PLACAS NOS IMÓVEIS PODE ESTAR INFRINGINDO A LEI.

**A**cena não é rara: à frente de um imóvel para vender ou alugar, várias placas de diversos corretores e imobiliárias se acumulam. E embora acreditem estar contribuindo para que a propriedade seja negociada mais rapidamente, esses profissionais ainda não se deram conta de que o excesso de placas só proporciona a impressão de que aquele negócio é um verdadeiro 'mico', que o proprietário está querendo empurrar a qualquer custo.

Consideradas ótimos instrumentos de publicidade, as placas em excesso podem causar desvalorização da propriedade, além de comprometer a fachada do local com a poluição visual.

Outra questão importante a ser considerada é a segurança. Quando a transação está sendo intermediada por vários corretores, acaba-se perdendo o controle das visitas, permitindo que pessoas de má-fé se aproveitem da situação para monitorar o local, programando futuros assaltos.

Além disso, a concorrência desleal pode fazer com que o intermediador sugira que o interessado faça uma proposta bem abaixo do valor ofertado, na ânsia por fechar o negócio, causando prejuízos ao vendedor.

No Brasil, a exclusividade ainda é uma opção do dono do imóvel e, infelizmente, a prática não é comum no setor. Ao contrário do que se imagina, contratar apenas um profissional para intermediar o negócio pode trazer boas vantagens a todas as partes envolvidas. O corretor, sem dúvida, se dedicará mais à transação, o vendedor terá mais segurança e o comprador ficará mais tranquilo com relação ao preço do imóvel. Prova disso acontece em países como Estados Unidos, Canadá e Argentina, que já compreenderam e adotaram esse expediente com sucesso.

A dica para um bom negócio com exclusividade está na avaliação. Ela deve ser muito bem feita e justa, para não prejudicar a liquidez do imóvel. E quando a propriedade está com o preço correto de mercado, a exclusividade só contribui para que a transação seja acertada muito mais rapidamente, evitando especulações.



OS CORRETORES DE IMÓVEIS E AS IMOBILIÁRIAS ESTÃO CUMPRINDO A LEGISLAÇÃO À RISCA, UTILIZANDO OS MATERIAIS PUBLICITÁRIOS DE FORMA CORRETA. NO ENTANTO, É NECESSÁRIO, TAMBÉM, QUE A POPULAÇÃO SE ADAPTE À LEI, DENUNCIE OS ANÚNCIOS INCOMPLETOS, ONDE NÃO HÁ A IDENTIFICAÇÃO DO CORRETOR RESPONSÁVEL. OS PROPRIETÁRIOS DOS IMÓVEIS PRECISAM AINDA DEIXAR CLARO A SEUS POSSÍVEIS CLIENTES QUANDO NÃO ESTÃO SE VALENDO DA ASSESSORIA DE UM PROFISSIONAL PARA A APROXIMAÇÃO DAS PARTES. NOS CASOS IRREGULARES, O CRECI-SP TEM FEITO A DENÚNCIA ÀS PREFEITURAS, PARA QUE ESTAS APLIQUEM AS PUNIÇÕES CABÍVEIS

## LEI

E mesmo que o corretor conte com a autorização do proprietário para intermediar o negócio com exclusividade, é necessário que ele siga as determinações legais para anunciar.

Na Capital, por exemplo, a lei municipal 11.376/93 estabelece que todas as placas, painéis de anúncios ou peças publicitárias relativas à compra e venda de imóveis devem especificar o nome e o número de registro no CRECISP do corretor responsável. A identificação dos prestadores de serviços e de seus registros no órgão fiscalizador de maneira clara é premissa para que o consumidor se sinta protegido e legalmente amparado em uma transação imobiliária. Sendo assim, o Conselho Regional tem trabalhado no sentido de fazer com que as placas de venda e locação apresentem as letras no tamanho determinado pelo Cofeci, bem como o número de inscrição de pessoas físicas e jurídicas responsáveis por aquela transação, criando uma padronização de procedimentos na divulgação dos imóveis.

De acordo com o presidente do CRECISP, José Augusto Viana Neto, essas medidas dificultam a atuação de pessoas não inscritas no mercado imobiliário. “Essa lei já está em vigor em inúmeros municípios e o CRECISP vai denunciar a fim de que os proprietários sejam autuados. Na placa irregular, está o maior canal de atuação do pseudocorretor e a regularização das placas é o método mais eficiente para combater essa atividade ilegal por parte desses contraventores”. ■



Excesso de placas dificulta o negócio



# Participação da mulher é marcante

## no mercado imobiliário

COM UM QUADRO CRESCENTE DE PROFISSIONAIS,  
A CORRETAGEM CONQUISTA O CORAÇÃO FEMININO.

**N**o dia 27 de agosto deste ano, a profissão de corretor de imóveis comemorou 51 anos de existência. A categoria, que antes era predominantemente um reduto masculino, hoje tem atraído cada vez mais mulheres para o mercado imobiliário. Conforme apontam dados do COFECI (Conselho Federal dos Corretores de Imóveis), 35% dos profissionais atuantes são mulheres, totalizando mais de 105 mil dos cerca de 300 mil corretores em todo o Brasil. E até o final de 2013, a expectativa é de que haja um aumento de 13%.

No Estado de São Paulo, do número total de profissionais – cerca de 140 mil – aproximadamente 30% são compostos pelo sexo feminino. O aumento tem sido gradativo, devido ao incentivo das empresas imobiliárias, que solicitam a participação cada vez maior da mulher, por desempenhar sua função com profissionalismo e determinação.

Vários fatores contribuem para seduzir o segmento feminino para a área imobiliária. Um deles merece destaque especial: a flexibilidade de horário. A maioria das corretoras também tem filhos e costuma exercer diversas obrigações ao mesmo tempo, seja em casa, com a família ou com outra atividade em paralelo. Assim, a carreira como corretora permite que ela consiga organizar seu próprio tempo, reservando espaço para as mais diversas obrigações.

Existe ainda um conceito no segmento de que a mulher costuma ter uma identificação maior com as necessidades dos clientes. A sensibilidade femi-

nina permite analisar se a pessoa deseja encontrar um imóvel de um, dois ou mais dormitórios, se prefere casa ou apartamento, dando atenção para a existência de filhos na família. A praticidade da mulher faz com que ela indique locais adequados a cada tipo de cliente, identificando de maneira mais rápida as suas possibilidades econômicas.

Segundo o presidente do CRECISP, José Augusto Viana Neto, esta forma de tratar os clientes de maneira especial, permite que eles se sintam mais seguros no momento de concretizar qualquer tipo de negócio. “Acredito que as mulheres são mais comunicativas, caracterizando um ótimo desempenho na prestação de serviços para toda a sociedade. Além disso, são mais calmas e conseguem pontuar para os clientes os benefícios do imóvel em seus detalhes”.

Segundo a corretora de imóveis e secretária de Assistência Social, Trabalho e Qualificação Profissional da Prefeitura de Embu das Artes, Daniela S. Almeida Pinto, a mulher desempenha a função de corretora de forma “diferenciada”, mas não é melhor ou pior que o homem. Apenas vem conquistando espaço nesta área por sua dedicação e sensibilidade.

“Na maioria das vezes, a corretora é mãe e esposa e reconhece a real necessidade da pessoa, quando procura um imóvel, pois na conversa com o cliente, busca conhecer os detalhes, para assim apresentar a propriedade. Sem falar que o número





Daniela S.  
Almeida Pinto



de mulheres em palestras ou cursos está cada vez maior, o que comprova a sua dedicação no ramo de trabalho e a preocupação de querer estar sempre atualizada.”

## EDUCAÇÃO

Com exigência de melhor qualificação profissional, quantidade de inscritos no CRECISP com o curso superior aumentou significativamente. Hoje, os corretores de imóveis de forma geral estão se preocupando, em aprimorar seus conhecimentos, seja através de cursos, palestras, pós-graduação ou faculdade. Segundo os dados do CRECISP, 80% dos inscritos na entidade possuem curso superior, sendo que 30% são compostos por mulheres.

Atualmente, as corretoras de imóveis são representadas por 10 conselheiras que merecem destaque por suas atuações no segmento: Ana Alice De Finis Pagnano, Angelita Esnarriaga Viana, Isaura A. dos Santos, Rosângela M. Campagnolo, Valentina Caran, Aida Maria Alves C. Marques, Edeli Maria A. Saviolli, Maria Regina Busnello, Neiva Sueli Pivetta e Rosa Maria Eiras. Para elas, a corretora mulher evoluiu muito no mercado, pois tem muita determinação, é guerreira, e consegue enfrentar qualquer situação. ■

# Código de ética

O MAIS IMPORTANTE DOCUMENTO DA  
CATEGORIA ESTABELECE OS PARÂMETROS DE  
ATUAÇÃO DOS PROFISSIONAIS.

## Valorização e respeito profissional



**O** Código de Ética é considerado o mais importante documento da atividade profissional. Composto por dez artigos que estabelecem os parâmetros das ações dos corretores de imóveis, ele é o resultado da Resolução-Cofeci nº 326/1992 e

traz informações sobre como o intermediador pode exercer sua atividade com muito mais eficiência. Para incentivar o uso e a constante consulta desse código, a Revista CRECISP separou algumas considerações sobre os artigos que compõem este documento contribuindo para o seu melhor esclarecimento.



## ART. 1º

Este Código de Ética Profissional tem por objetivo fixar a forma pela qual deve se conduzir o Corretor de Imóveis, quando no exercício profissional.

O Código de Ética pontua de forma expressa o que um corretor de imóveis deve e o que não pode fazer frente às mais diversas situações de seu dia a dia profissional, informando claramente quanto à postura a ser assumida nos seus atos e ações, levando em conta os valores éticos, a moral e os bons costumes e deve ser por ele usado para normatizar todas as suas atitudes e evitar a incursão em infrações, sujeitando-se a eventuais penalidades.

O CRECISP possui cerca de 70 agentes fiscais, que se dedicam diariamente ao trabalho, com o objetivo de cumprir com os seus objetivos de proteger a sociedade e atuar contra as ações dos pseudocorretores e dos maus profissionais.

## ART. 2º

Os deveres do Corretor de Imóveis compreendem, além da defesa do interesse que lhe é confiado, o zelo do prestígio de sua classe e o aperfeiçoamento da técnica das transações imobiliárias.

Já de início o Código de Ética informa ser uma das principais atribuições do corretor de imóveis a defesa dos interesses que lhes são confiados pelos seus clientes, cabendo-lhe, também, zelar pelo prestígio da classe e buscar sempre o aperfeiçoamento de sua técnica profissional.

Portanto, não basta atender bem o cliente, é necessário aperfeiçoar os conhecimentos sobre o mercado imobiliário para um atendimento primoroso, conscientizando a sociedade da importância da atividade profissional. O intermediador tem por obrigação zelar pelas duas partes da negociação: o comprador e o vendedor, para que ambos alcancem seus objetivos. Agir com ética é atuar com respeito e valorizar a qualidade profissional.

## ART. 3º

Cumpra ao Corretor de Imóveis, em relação ao exercício da profissão, à classe e aos colegas:

I – considerar a profissão como alto título de honra e não praticar nem permitir a prática de atos que comprometam a sua dignidade;

O corretor de imóveis deve ter orgulho da profissão que abraçou, considerando-a como alto

título de honra. Agindo com base nessa premissa, jamais será levado a praticar e nem permitirá que pratiquem atos que possam comprometer a dignidade da mesma.

No Brasil, atualmente, há cerca de 2.500 atividades profissionais, relacionadas na lista de ocupações, no Ministério do Trabalho. Dessas, apenas 84 são reconhecidas pelo Estado Brasileiro, e 29 têm o seu Conselho de Fiscalização, e o seu Código de Ética Profissional. Os corretores de imóveis estão neste grupo de privilegiados e, portanto, devem se orgulhar de pertencer a essa categoria.

II – prestigiar as entidades de classe, contribuindo sempre que solicitado, para o sucesso de suas iniciativas em proveito da profissão, dos profissionais e da coletividade;

As entidades de classe que representam a profissão de corretor de imóveis desenvolvem várias iniciativas em prol da categoria, como cursos, seminários, palestras e treinamentos específicos. E cabe ao profissional valorizar essas iniciativas, através da sua participação nesses e nos demais eventos realizados pelas entidades. Essa é uma atitude que, certamente, se reverterá em benefício da própria categoria e também da sociedade.

O CRECISP possui delegacias sub-regionais e seccionais que organizam cerca de 600 a 700 eventos, incluindo palestras, cursos e seminários, em prol do aprimoramento dos profissionais.

III – manter constante contato com o Conselho Regional respectivo, procurando aprimorar o trabalho desse órgão;

O profissional que observa a ética na sua atividade profissional, certamente terá interesse em contribuir para que seu Conselho Regional tenha sucesso na fiscalização da atividade. Com isso, há um envolvimento natural entre o inscrito e a entidade, fazendo com que o corretor se interesse e participe das atividades desenvolvidas pela mesma.

Exemplo disso é o site do CRECISP ([www.crecisp.gov.br](http://www.crecisp.gov.br)), que é atualizado diariamente e onde podem ser encontradas informações importantíssimas, incluindo cursos, palestras gratuitas e editais. Além disso, através desta ferramenta o intermediador pode atualizar os seus dados para receber notícias e informações urgentes encaminhadas pela própria entidade.



IV – zelar pela existência, fins e prestígio dos Conselhos Federal e Regionais, aceitando mandatos e encargos que lhes forem confiados e cooperar com os que forem investidos em tais mandatos e encargos;

Além de estar ciente da importância dos Conselhos Profissionais, cabe também ao corretor de imóveis zelar pelo trabalho dos mesmos, assumindo cargos ou cooperando com os demais colegas que assim o fizerem. Essa atitude promove o crescimento dos Conselhos e contribui para a união da categoria.

V – observar os postulados impostos por este Código, exercendo seu mister com dignidade;

Dignidade é a palavra chave do corretor de imóveis. E ao colocar esse preceito em prática o profissional já está também obedecendo a tudo o que foi estabelecido pelo Código de Ética.

VI – exercer a profissão com zelo, discrição, lealdade e probidade, observando as prescrições legais e regulamentares;

O bom profissional atua com cautela, considerando todos os fatores que possam influir na transação imobiliária. Além disso, é discreto, não promovendo comentários com ninguém e preservando o sigilo do negócio. Lealdade também é essencial ao bom corretor, fazendo com que ele não traia a confiança que lhe foi dada.

VII – defender os direitos e prerrogativas profissionais e a reputação da classe;

Nem de longe se poderia imaginar que um corretor de imóveis não levasse a sério sua atividade profissional. Justamente por isso, a ele cabe defender a categoria, todas as vezes que acreditar que a reputação da mesma foi afetada e, ainda, defender seus direitos e prerrogativas.

VIII – zelar pela própria reputação mesmo fora do exercício profissional;

É fundamental que o corretor tenha em mente que sua reputação deve ser preservada sempre, mesmo quando ele não estiver atuando. Isso porque, a prática de qualquer ato contrário à ordem social, mesmo fora do exercício profissional, acabará manchando o nome de toda a categoria.

IX – auxiliar a fiscalização do exercício profissional, cuidando do cumprimento deste Código,

comunicando, com discrição e fundamentalmente, aos órgãos competentes, as infrações de que tiver ciência;

Sempre que tiver ciência de alguma infração – obviamente que fundamentada em provas concretas - tem o corretor de imóveis a obrigação de denunciá-la, de maneira discreta, ao Conselho Profissional, para que sejam tomadas as providências cabíveis. Com essa conduta, estará contribuindo para que o conceito da sociedade em relação à atividade não venha a ser maculado pela atuação continuada de maus profissionais.

X – não se referir desairosamente sobre seus colegas;

O colega de trabalho é e sempre será também um representante da categoria. Assim, no momento em que vier a tecer críticas sem fundamento contra um colega seu, estará o corretor de imóveis faltando ao respeito para com toda a classe.

XI – relacionar-se com os colegas, dentro dos princípios de consideração, respeito e solidariedade, em consonância com os preceitos de harmonia da classe;

O dito acima se aplica também a esse inciso, pois, para que a classe possa viver em harmonia, cabe a cada profissional fazer a sua parte, no sentido de ter um bom relacionamento com seus colegas, respeitando-os da mesma forma como gostaria de ser respeitado.

XII – colocar-se a par da legislação vigente e procurar difundi-la a fim de que seja prestigiado e definido o legítimo exercício da profissão.

É essencial que o profissional se mantenha sempre atualizado sobre as leis que regem a sua atividade, trabalhando para que elas sejam sempre cumpridas no intuito de fortalecer a profissão e a classe.

## ART. 4º

Cumprido ao Corretor de Imóveis, em relação aos clientes:

I - inteirar-se de todas as circunstâncias do negócio, antes de oferecê-lo;

O profissional deve conhecer todos os detalhes do negócio, no que diz respeito, por exemplo, à documentação, localização, pendências judiciais, etc, antes de oferecê-lo. No momento em que for



oferecer o imóvel ao cliente, deve demonstrar segurança e saber informá-lo sobre tudo.

II – apresentar, ao oferecer um negócio, dados rigorosamente certos, nunca omitindo detalhes que o depreciem, informando o cliente dos riscos e demais circunstâncias que possam comprometer o negócio;

Agir com ética, significa dizer que cabe ao corretor, no momento em que for apresentar o imóvel a seu cliente, relatar todos os dados com precisão, não omitindo nenhum detalhe, mesmo que este possa influir na negociação. Além disso, deve o cliente ser alertado sobre possíveis prejuízos ou riscos inerentes ao negócio, deixando claro que todas as informações lhe foram passadas de forma transparente.

III – recusar a transação que saiba ilegal, injusta ou imoral;

No momento em que acerta os detalhes para intermediar uma negociação, o corretor deve se atentar para a lisura do negócio. Caso haja alguma suspeita de que a transação vá de encontro às leis, à moral ou, ainda, seja injusta para alguma das partes envolvidas, o corretor deve abrir mão do mesma.

IV – comunicar, imediatamente, ao cliente o recebimento de valores ou documentos a ele destinados;

Assim que receber qualquer quantia relativa à negociação que está intermediando, o corretor deve, imediatamente, informar seu cliente a respeito, nunca retendo consigo valores que não lhe pertencem. A mesma atitude deve ser tomada também com relação a documentos que tenham sido deixados em seu poder.

V – prestar ao cliente, quando este as solicite ou logo que concluído o negócio, contas pormenorizadas.

Para que o cliente se sinta seguro e possa confiar no corretor, este deve prestar contas detalhadas de tudo o que foi e está sendo feito durante a transação ou quando esta vier a ser concluída.

VI – zelar pela sua competência exclusiva na orientação técnica do negócio, reservando ao cliente a decisão do que lhe interessar pessoalmente;

É atribuição do corretor orientar e esclarecer seu cliente sobre todos os detalhes do negócio,

não permitindo que ele venha a sofrer algum prejuízo imprevisto decorrente da negociação. No entanto, deve preservar ao seu cliente o direito de escolher e tomar a decisão que melhor lhe convier. Em outras palavras, o corretor é responsável apenas pela orientação técnica do cliente com relação ao negócio intermediado, cabendo a este a decisão sobre o fechamento do negócio, sem a influência do profissional.

VII – restituir ao cliente os papéis de que não mais necessite;

Toda a documentação e demais papéis que forem entregues ao corretor devem ser preservados e devolvidos a quem de direito, sempre que não forem mais necessários para o negócio.

VIII – dar recibo das quantias que o cliente lhe pague ou entregue a qualquer título;

Cabe ao corretor dar recibo de todas as quantias recebidas ou que lhe forem entregues em razão do negócio objeto da intermediação. Assim agindo, estará evitando, certamente, dores de cabeça futuras.

IX – contratar, por escrito e previamente, a prestação dos serviços profissionais;

Ainda para garantir segurança, o corretor deve firmar com o cliente um contrato de prestação de serviços profissionais. Dessa forma, evitam-se mal entendidos e prejuízos potenciais às partes envolvidas.

X – receber, somente de uma única parte, comissões ou compensações pelo mesmo serviço prestado, salvo se, para proceder de modo diverso, tiver havido consentimento de todos os interessados, ou for praxe usual na jurisdição.

Os honorários devidos ao corretor devem ser recebidos apenas de uma única parte, fruto dos serviços prestados. A exceção a essa regra somente será possível se houver o consentimento de todos os interessados, devendo ser essa condição formalizada através de um termo de acordo.

## Art. 5º

O Corretor de Imóveis responde civil e penalmente por atos profissionais danosos ao cliente, a que tenha dado causa por imperícia, imprudência, negligência ou infrações éticas.

Não somente em função desse artigo, mas, também, por força do art. 723, do Novo Código Civil



Brasileiro, qualquer imperícia, negligência ou prejuízo causados pela transação são de responsabilidade do corretor. E é ele quem vai responder civil e criminalmente por seus atos. Por essa razão, cabe a ele zelar para que tudo transcorra dentro da normalidade, conduzindo a negociação com a transparência e lisura que se faz necessária.

## Art. 6º

É vedado ao Corretor de Imóveis:

I – aceitar tarefas para as quais não esteja preparado ou que não se ajustem às disposições vigentes, ou ainda, que possam prestar-se a fraude; O profissional está proibido de executar quaisquer tarefas para as quais não esteja preparado, ou que possam se caracterizar como fraudes ou atos ilícitos. Assim, estará cometendo infração ética o corretor que, por exemplo, se dispuser a avaliar uma propriedade sem conhecer de forma eficiente as técnicas necessárias.

II – manter sociedade profissional fora das normas e preceitos estabelecidos em lei e em Resoluções; O profissional deve manter uma atitude séria frente aos negócios que assumir. E essas transações não podem causar prejuízos ou desprestígio aos colegas e à categoria.

III – promover a intermediação com cobrança de “over-price”;

A cobrança de “over-price”, ou seja, de ganho adicional e superior ao ajustado entre as partes é considerada grave falta ética. Justamente por isso, os honorários devidos devem ser estabelecidos de acordo com a tabela vigente, criada pelo Sindicato e homologada pelo CRECISP. Deve ficar bem claro, não haver proibição para recebimento de valores superiores aos da tabela existente, desde que esse ajuste seja objeto de contrato escrito.

IV – locupletar-se, por qualquer forma, a custa do cliente;

Também estará cometendo falta ética o corretor que vier a obter qualquer vantagem indevida em prejuízo de seus clientes.

V – receber comissões em desacordo com a Tabela aprovada ou vantagens que não correspondam a serviços efetiva e lícitamente prestados;

Vantagens, presentes ou comissões em desacordo com a tabela de honorário só são permitidos, conforme já informado antes, se houver ajuste escrito prevendo essa hipótese. Se assim não for, o corretor só deverá receber os honorários previstos pela tabela oficial para o serviço que efetivamente prestou.

VI – angariar, direta ou indiretamente, serviços de qualquer natureza, com prejuízo moral ou material, ou desprestígio para outro profissional ou para a classe;

O profissional deve manter uma atitude séria frente aos negócios que assumir. E essas transações não podem causar prejuízos ou desprestígio aos colegas e à categoria.

VII – desviar, por qualquer modo, cliente de outro Corretor de Imóveis;

O respeito aos colegas de profissão também é essencial. Por isso, o corretor não deve desviar clientes de outros profissionais, respeitando-os e considerando o espaço de cada um no mercado.

VIII – deixar de atender às notificações para esclarecimento à fiscalização ou intimações para instrução de processos;

Sempre que for solicitado para prestar quaisquer tipos de esclarecimentos sobre determinado assunto, o corretor deve estar à disposição. Da mesma forma, nas autuações e fiscalizações, o profissional deve fornecer todas as informações solicitadas, atendendo prontamente as intimações recebidas.

IX – acumpliciar-se, por qualquer forma, com os que exercem ilegalmente atividades de transações imobiliárias;

X – praticar quaisquer atos de concorrência desleal aos colegas;

XI – promover transações imobiliárias contra disposição literal da lei;

XII – abandonar os negócios confiados a seus cuidados, sem motivo justo e prévia ciência do cliente;

XIII – solicitar ou receber do cliente qualquer favor em troca de concessões ilícitas;

Ser desleal para com os colegas ou ser cúmplice daqueles que exercem ilegalmente a atividade de



corretagem é falta de ética e merece punição. Além disso, o corretor nunca deve agir contra a lei, nem abandonar uma transação sem motivo ou justificativa, bem como aceitar favores em troca da realização de negócios ilícitos.

XIV – deixar de cumprir, no prazo estabelecido, determinação emanada do órgão ou autoridade dos Conselhos, em matéria de competência destes;

XV – aceitar incumbência de transação que esteja entregue a outro Corretor de Imóveis, sem dar-lhe prévio conhecimento, por escrito;

XVI – aceitar incumbência de transação sem contratar com o Corretor de Imóveis, com que tenha de colaborar ou substituir;

É obrigação do profissional, cumprir as determinações de seu Conselho Profissional, respeitando prazos e normas estabelecidos pela entidade. Cabe também ao corretor avisar por escrito sempre que for chamado a participar de transação que já esteja sendo promovida por outro profissional. Além disso, deve o corretor sempre assinar um contrato com o colega com o qual tenha de colaborar ou substituir.

XVII – anunciar capciosamente;

XVIII – reter em suas mãos negócio, quando não tiver probabilidade de realizá-lo;

O corretor deve anunciar seus imóveis de maneira clara e transparente, nunca deixando dúvidas ou manipulando informações apenas no intuito de facilitar uma venda. Se não puder realizar uma transação, deve informar o cliente, deixando-o livre para a contratação de outra pessoa para prestar o serviço.

XIX – utilizar sua posição para obtenção de vantagens pessoais, quando no exercício de cargo ou função em órgão ou entidades de classe;

O simples fato de receber uma credencial de seu Conselho de Fiscalização não dá ao corretor o direito de gozar de benesses especiais. Assim, é vedado ao corretor que ocupar cargo ou função no Conselho obter quaisquer vantagens pessoais por conta da posição ocupada.

XX – receber sinal nos negócios que lhe forem confiados caso não esteja expressamente autorizado para tanto.

Também é proibido ao corretor receber sinais nos negócios sem que tenha autorização expressa do cliente para tal.

## Art. 7º

Compete ao CRECI, em cuja jurisdição se encontrar inscrito o Corretor de Imóveis, a apuração das faltas que cometer contra este Código, e a aplicação das penalidades previstas na legislação em vigor.

## Art. 8º

Comete grave transgressão ética o Corretor de Imóveis que desatender os preceitos dos artigos 3º, I, V, VI e IX; 4º, II, III, IV, V, VII, VIII, IX e X; 6º, I, III, IV, V, VI, VII, VIII, IX, X, XI, XII, XIII, XIX e XX, e transgressão de natureza leve o que desatender os demais preceitos deste Código.

## Art. 9º

As regras deste Código obrigam aos profissionais inscritos nos Conselhos Regionais.

## Art. 10

As Diretorias dos Conselhos Federal e Regionais promoverão a ampla divulgação deste Código de Ética.



# Sem risco de estouro

**S**empre que nos aproximamos do final de mais um ano, nossa primeira providência é tentar alinhar um balanço do que conquistamos, compará-lo ao mesmo período do ano anterior e traçar novas projeções para os próximos 12 meses.

Assim, sem me arriscar por novos caminhos, coloquei em andamento minha análise do mercado de imóveis, também com o intuito de me preparar para o que ainda está por vir.

Se levarmos em consideração os números que vem sendo divulgados pelas instituições financeiras, o momento continua sendo promissor para o segmento. A CAIXA, em seu balanço do mês de setembro, divulgou um recorde: foram R\$ 100,1 bilhões em contratações para o financiamento de imóveis.

E pelas contas do Banco Central, os empréstimos imobiliários lideraram a lista das contratações no âmbito do Sistema Financeiro da Habitação, com a concessão de quase R\$ 315 bilhões aos compradores de imóveis, o que significa um crescimento nessa carteira de 2,7% em agosto na comparação com julho.

Os dados da Abecip (Associação Brasileira das Entidades de Crédito Imobiliário e Poupança) também indicam que ainda há muitos contratos a se assinar: até agosto, os financiamentos totalizaram R\$ 70,12 bilhões, ultrapassando em 35,6% os valores alcançados no mesmo período de 2012. E a entidade estima, ainda, que a contratação supere os R\$ 100 bilhões em 2103, o que representará um

crescimento de cerca de 20% na comparação com o ano passado.

No que diz respeito aos imóveis usados, as pesquisas do CRECISP registram a participação crescente do crédito imobiliário nas vendas. No início do ano, 35,24% das casas e apartamentos vendidos no Estado de SP eram financiados. Porém, desde o mês de fevereiro esse percentual se mantém acima dos 50%, chegando, em junho, a 61,24% e subindo para 61,95% em julho. Também o volume acumulado de negócios realizados nos sete primeiros meses do ano se manteve em alta: 13,25%.

Os dados de 2013 já nos dão boas pistas do cenário prometido para o próximo ano. O setor, no geral, continua passando por um otimismo, motivado, também, pelos índices de vendas crescentes de imóveis novos, que mais que dobraram entre julho e agosto. Com isso, o novo fôlego do segmento contribui para que os investidores voltem a olhar o mercado como um porto mais seguro para atracarem seus dólares e euros. A construção civil se mantém aquecida e, certamente, esse panorama vai se confirmar, ressaltando a velha máxima de que “imóvel ainda é um investimento garantido”.

O novo teto do financiamento com recursos do FGTS traz um incentivo a mais para índices positivos na comercialização de casas e apartamentos. Mesmo que esse diferencial se limite a atender a uma parcela menor da população, cuja demanda é por imóveis de um padrão mais alto.

Para as classes menos favorecidas é provável que essa mudança no FGTS não seja percebida, haja



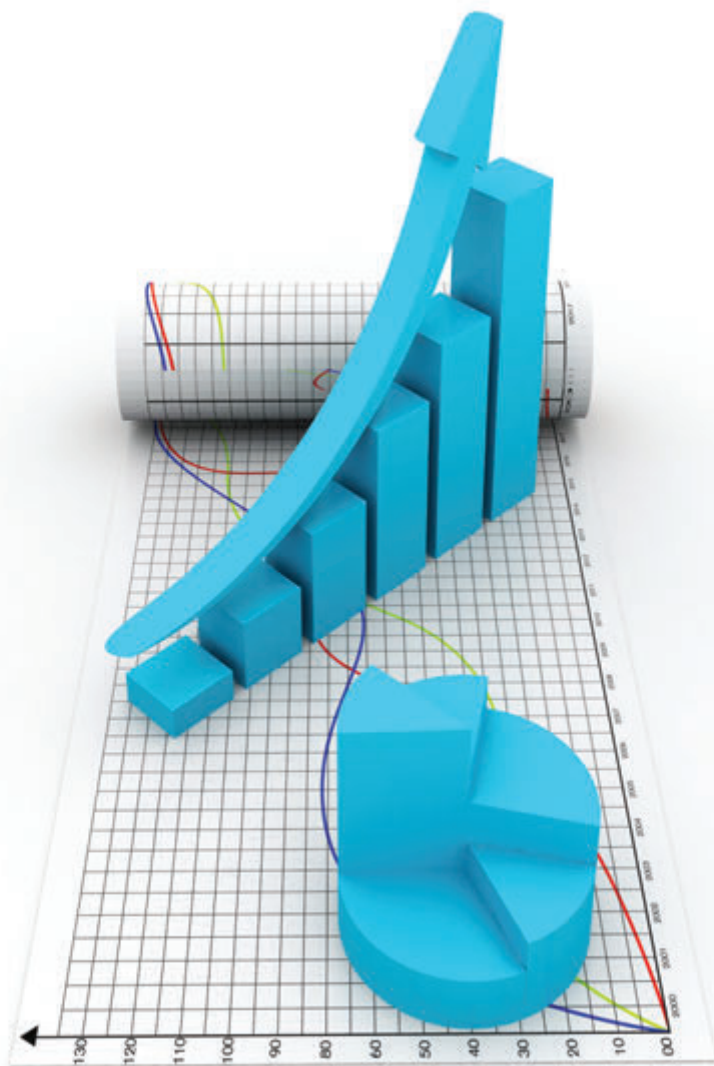


vista elas não contarem com recursos suficientes para a aquisição de casas e apartamentos nas faixas de preços maiores. Mesmo assim, a se levar em consideração que o País vive em uma condição de pleno emprego, o aumento do teto pode funcionar como um incentivo a mais para a compra da casa própria.

Há quem acredite no contrário, se apoiando nas elevações dos preços de metro quadrado para reafirmar um possível estouro de uma bolha imobiliária no País. Atuando há mais de 35 anos como corretor de imóveis, avalio essa hipótese como pouco provável.

Nosso mercado tem características diferentes das do mercado americano e europeu. O percentu-

al do setor no PIB ainda é muito baixo com relação aos outros países. A lista de exigências dos bancos para quem está comprando uma casa através de financiamento é grande, sendo quase impossível financiar um imóvel sem comprovar a real capacidade de liquidação do débito. As instituições são rigorosas na análise de dados e na comprovação de renda dos futuros mutuários. O crédito não é farto e barato a ponto de estimular as famílias a tomarem empréstimos que não terão capacidade de honrar. Além disso, os preços dos imóveis não são superfaturados para a concessão do crédito, já que são avaliadores contratados pelos próprios bancos os responsáveis pelas avaliações. ■



“ AINDA HÁ ESPAÇO  
PARA CRESCERMOS,  
TRANSMITINDO  
SEGURANÇA E  
CREDIBILIDADE  
A QUEM DESEJA  
INVESTIR NESSE  
MERCADO.  
BOAS VENDAS!!! ”

José Augusto Viana Neto  
Presidente | CRECISP



# Diferentes

## perfis compõem o mercado imobiliário na capital.

CONHECER OS DESEJOS DO CLIENTE PODE TER PESO DECISIVO NO FECHAMENTO DO NEGÓCIO.

**A** negociação de um imóvel não é um processo simples. O corretor precisa entender o perfil do comprador, e saber quais são as suas principais necessidades, para que a transação tenha os resultados esperados. É indispensável verificar quais as principais características do seu cliente, seu modo de vida e suas demandas, para que se possa comprovar se o imóvel se encaixa com esse perfil e atende os seus desejos. Há os que preferem um apartamento mais antigo, pois, muitas vezes, levam em conta a localização, incluindo supermercados, farmácias, escolas e padarias nas proximidades. Geralmente, os imóveis com mais idade também apresentam outras vantagens, com plantas maiores, cujo pé-direito pode chegar a 3 metros ante os 2,20 metros dos novos. Mas existem ainda algumas limitações devido à evolução da tecnologia, como a necessidade de trocar as tubulações e a fiação da eletricidade.

Além da escolha entre um imóvel novo ou usado, há outros perfis de compradores que dão mais valor à área de lazer completo dos condomínios, mesmo que compensando o tamanho do apartamento. Os condomínios-clubes, em geral, possuem maior área verde, ideal para um possível cresci-

mento da família, além de projetos diferenciados, que se identificam com compradores que buscam imóveis de médio e alto padrão.

Outro aspecto que hoje é considerado predominante é a quantidade de dormitórios oferecidos. Mais e mais pessoas têm se mostrado interessadas em apartamentos de apenas um dormitório, especialmente nas grandes cidades. Segundo o diretor da Embraesp (Empresa Brasileira de Estudos de Patrimônio Ltda), Luiz Paulo Pompeia, nos últimos três anos, tem aumentado esta tendência e, neste aspecto, existem duas figuras: as pessoas que procuram pelo alto padrão, o luxo; e as que procuram por um dormitório, mais popular, pelo antigo ou por quitinetes, via de regra mais baratos.

“No popular, têm famílias pequenas, o casal e um filho ou o casal sem filhos. Você tem solteirões convictos, que é um outro consumidor. Existem os filhos de famílias ricas que saem da casa dos pais e querem morar sozinhos, então optam por um dormitório. Outra figura que começa a crescer também são os casais que já criaram os filhos, aposentados, e buscam apartamentos pequenos, em locais nobres, próximos aos shoppings, com mais sossego, tranquilidade. Às vezes, vão para um apartamento





Luiz Paulo Pompeia

de duas suítes, uma suíte de dois dormitórios, para receberem o neto, no fim de semana, a filha que brigou com o marido, ou receber um hóspede. E começam a surgir também os viúvos, pois está aumentando esta fatia da sociedade.”

Pompeia destacou o grupo GLS, que tem despontado como uma forte tendência no mercado nos últimos dez anos, e consome unidades residenciais de boa qualidade, pequenas, com um ou dois dormitórios. Para esse grupo, a predominância é de estúdios, lofts, e apartamentos com dormitórios simples.

“Outro segmento que está se ampliando também, de 2007 para cá, é o que consome unidades de luxo, com um ou dois dormitórios, com unidades acima de 110 metros, com um dormitório. São sempre em bairros nobres, Jardins, Jardim Europa, Itaim Bibi, Vila Nova Conceição, Ibirapuera, que concentram unidades de luxo, além de Moema, Vila Madalena, Brooklin e Morumbi, dentre outros.

## TERCEIRA IDADE

Na década de 70, o Brasil era predominantemente composto por jovens, mas após 43 anos, o País mudou suas características, e se tornou da

terceira idade, com uma pirâmide invertida. “Com esta nova característica, os incorporadores passaram a lançar imóveis para este perfil, adaptados para idosos, para garantir a movimentação e segurança destas pessoas, tanto em imóveis comerciais como residenciais.”

“Ainda tem aquela parte tradicional da família que está procurando imóvel para morar. Então, geralmente sai de um sobrado simples, que acabou de pagar, uma casa de dois quartos, para procurar um de três. A preferência é que tenha área de lazer, e em tese, todos gostariam de morar em condomínios horizontais, e mais de 50% em casas. Os pais ficam mais tranquilos, pois os filhos estão fechados, mas possuem espaço. Enfim têm muitas vantagens.”

“Os jovens, até os 35 anos, constituem os maiores compradores de imóveis do País, e há ainda um novo perfil que são as pessoas que desejam adquirir imóveis de alto luxo, de três a seis suítes. Porém, o luxo tradicional é representado por uma pequena porcentagem, menos de 0,5% de toda a região metropolitana de São Paulo, porque imóveis de luxo, praticamente, só existem na Capital. Estes são os novos perfis que estão surgindo. O restante compõe 90% do mercado.” ■



# O que tem feito para obter resultados úteis para seu cliente?

**S**ou apaixonado por marketing e vendas. Por acreditar que o Mercado Imobiliário é um ótimo segmento, resolvi especializar-me na área e acabei constatando o que, para mim, já era certo. Gestão estratégica, processos organizados e qualificação profissional fazem a diferença para quem almeja ter sucesso nesse ramo.

Nos trabalhos de consultoria e treinamentos para imobiliárias e corretores em que tenho atuado, sempre ouço dizer: “Minha meta é ganhar dinheiro, trocar de carro, investir...”. Mas quase nunca dizem: “Agora quero qualificar minha empresa”, “Quero melhorar minha gestão”, “Quero aperfeiçoar e aplicar ferramentas úteis” ou ainda “Quero trabalhar com métodos e técnicas que gerem melhores resultados”.

Em suma: as metas pessoais são impostas, mas os Métodos e Meios não são citados, e a procura do aprimoramento é tratada como consequência do “trabalho” e não como um processo organizado e um objetivo a também ser alcançado.

Por exemplo: quantos já não se questionaram “Porque meu corretor deixou escapar um cliente certo? Ou quantos me dizem: “Quase fechei!” Quando as perguntas corretas seriam: “Quais foram os motivos do meu ou do nosso insucesso? O que devo/devemos fazer para neutralizá-los?”

Entre o querer e o alcançar, caro leitor, existe uma palavra mágica chamada: planejamento. No

mercado atual, onde a competitividade é altíssima, os métodos de intermediação ganham cada vez mais destaque e importância. É preciso adotar estratégias que gerem resultados.

No entanto, antes de qualquer passo é necessário que se faça um diagnóstico realista. Não tenho dúvida de que todos querem evoluir, partir para um patamar superior ao atual, mas para chegar lá, você precisa:



## SABER ONDE ESTÁ ATUALMENTE

É necessário traçar um caminho baseado na sua qualificação atual com muita honestidade e coerência, com foco e planejamento. Só assim novos objetivos serão alcançados. Infelizmente o sucesso cai do céu.

É importante pensar, agir e executar com disciplina. Veja PDCA (do inglês: Plan, Do, Check and Act) e GDP (Gerenciar por Diretrizes). Essa é uma das ferramentas de gestão...

Antes de qualquer consultoria sempre levanto questões como as citadas abaixo aos meus clientes; analisá-las de maneira honesta como já disse é o seu primeiro passo:



 <b>IMOBILIÁRIA</b>	 <b>CORRETOR</b>
• Os objetivos e metas estão claros e definidos?	• Está se planejando e trabalhando com metas audaciosas?
• Como andam os processos, atendimento e captação de clientes e imóveis?	• Você pensa como corretor ou empreendedor?
• Os colaboradores estão qualificados e motivados?	• Como está seu nível de conhecimento no mercado imobiliário?
• Como está a liderança de seus gestores?	• Você é referencia como corretor?
• Há um sistema para controle de administração de imóveis e cartela de clientes eficiente?	• Você impressiona realmente seus clientes? E o follow up, vai bem?
• Sua gestão financeira é eficiente?	• Saber organizar bem suas finanças?
• Já fez algo do tipo: análise de mercado ou de concorrência?	• Seu índice de indicação, clientes novos e internet estão satisfatórios?
• Seus colaboradores têm batido as metas?	• Você é bom “fechador”?
• Todos estão cumprindo as responsabilidades e atribuições?	• Como andam sua organização, disciplina e rotina?

“Estas são apenas algumas dicas, mas restam muitas outras” de autoanálise do seu negócio, caro amigo. No entanto, é importante explorar ainda mais. Após este estudo, é muito comum que imobiliárias e corretores de longa data no mercado percebam que não basta uma ter boa estrutura física ou anos de trabalhos se os métodos não forem adequados e se a equipe não estiver qualificada, comprometendo assim o negócio ou a carreira.

Daí em diante, é fácil perceber que é preciso organizar processos, ter um banco de dados eficiente e funcional, corretores que atuem como consultores, superando expectativas e trabalhando com competências modernas.

Segundo estudos: em média, 85% dos gestores passam menos de uma hora ao mês discutindo e analisando estratégias. Um bom exemplo disso é o

alto índice de corretores que ingressam no mercado sem buscar qualificação.

Terminar esse bate-papo não poderia ser de forma diferente de um conselho:

Encare e supere os seus desafios SEMPRE.

Qualifique-se! Estude!

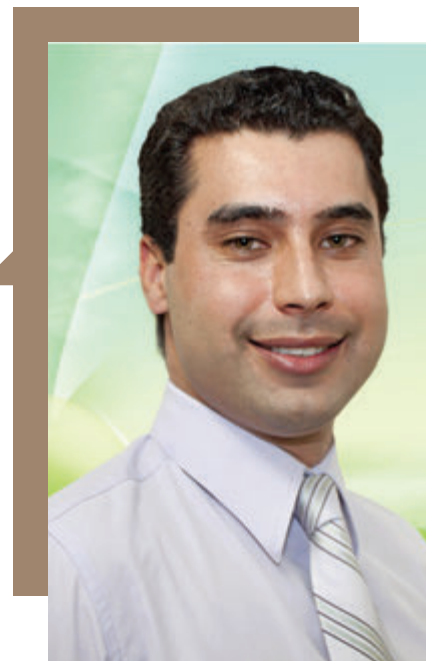
Afinal, executar significa encarar a realidade e agir sobre ela.

Sua hora de vencer é agora. Caneta na mão para assinar seus contratos!

Saudações e bons negócios! ■

**Eduardo Lira** é consultor “especialista” em gestão estratégica de marketing e vendas. É também palestrante nas áreas de Administração, Planejamento Estratégico, Vendas, Liderança e Gestão de Carreira / Empresarial. Atua como professor em cursos de MBA e pós-graduação. Autor de palestras, treinamentos, conteúdos e ferramentas de gestão e vendas voltadas para imobiliárias e corretores.

Contatos: [eduardo.liracosultor@gmail.com](mailto:eduardo.liracosultor@gmail.com) | [eduardo@executeconsultoria.com.br](mailto:eduardo@executeconsultoria.com.br) | (11) 4701-9869 / 7783-4941



# Em plena expansão

MESMO SENDO CONSIDERADO UM DOS ESTADOS MAIS RICOS DO PAÍS, SÃO PAULO AINDA CONTA COM UM BOM FÔLEGO NO SETOR IMOBILIÁRIO.

**S**ão Paulo é quase um país dentro do Brasil. Para quem conhece sua Capital, não é novidade saber que a cidade ocupa lugar de destaque na lista das dez mais ricas do mundo. Com um PIB de US\$ 388 bilhões de dólares e uma população que, em 2011, atingiu 11.316.149 habitantes, o município é o principal centro comercial brasileiro.

Mas não é apenas a Capital que faz a história paulista ganhar espaço na mídia. Indo um pouco

mais longe do eixo metropolitano, novas regiões surgem como ótimas opções para moradia, pela boa oferta de empregos, escolas, segurança e tranquilidade.

Para se ter uma noção, em julho, o Programa das Nações Unidas para o Desenvolvimento (PNUD) divulgou um estudo sobre as cidades com o melhor Índice de Desenvolvimento Humano Municipal (IDHM) do país e de 44 cidades que encabeçam o ranking, 24 estão no estado de São Paulo, uma

estatística realmente considerável. A lista conta com os municípios de São Caetano do Sul (IDHM 0,862) e Águas de São Pedro (IDHM 0,854), além das cidades de Santos, Jundiaí, Valinhos, Vinhedo, Araraquara, Santo André, Santana do Parnaíba, Ilha Solteira, Americana, São José dos Campos, Presidente Prudente, Assis, Campinas, São Bernardo do Campo, São Carlos, São Paulo, Rio Claro, Bauru, Pirassununga, Botucatu, Ribeirão Preto e Taubaté.

O mercado imobiliário vem refletindo essa realidade paulista, através do aumento no número de lançamentos residenciais e, também, pela valorização do metro quadrado dos imóveis, fator que, por outro lado, preocupa os que atuam no segmento. “A valorização precisa estar enquadrada nos limites estabelecidos pelo próprio mercado”, afirmou o presidente do CRECISP, José Augusto Viana Neto. “Não adianta os preços subirem a níveis absurdos, pois isso só vai causar um encalhe nos imóveis, tornando a casa própria ainda mais distante de uma parcela menos favorecida da população.”

A Revista CRECISP conversou com os representantes do Conselho nas 21 cidades-sede das suas delegacias sub-regionais para compreender melhor como está a situação nessas regiões. A visão de cada um é o que você vai conhecer a partir de agora.

A Delegacia Sub-regional do ABC fica localizada na cidade de **Santo André** e seu representante é o delegado Alvarino Lemes. Lá, o que se percebe é que o mercado imobiliário vem oferecendo uma infraestrutura completa de serviços aos moradores, o que tem chamado atenção e atraído novos compradores.

Na avaliação de Lemes, cresceu muito o número de prédios nos últimos anos, provocando até alterações no Plano Diretor, para tentar reduzir o impacto dos empreendimentos no sistema viário da cidade. “O trânsito tem se mostrado mais complicado em Santo André. Em outras cidades do ABC, como São Caetano, por exemplo, a qualidade de vida é muito boa, mas há o lado financeiro, pois é o local onde o preço do metro quadrado é dos mais caros na região.”

A pesquisa do CRECISP relativa a essa região também inclui os municípios de **Guarulhos** e **Osasco**, cujos delegados sub-regionais são Donizete de Araújo Branco e Ilda Madalena Credidio Correa, respectivamente.

Na opinião de Ilda, **Osasco** é uma cidade que está em “crescimento vertical, com grandes investimentos na construção de condomínios. A vantagem é que a região é bem servida de escolas, faculdades e o preço do metro quadrado está bastante razoável.”

Em **Guarulhos**, município com um dos maiores índices de crescimento do estado, e um parque industrial que só perde para o da Capital, o mercado imobiliário ainda tem oferecido imóveis com boas metragens a valores que cabem nos bolsos dos compradores. “Mesmo próxima de São Paulo, a cidade conta com imóveis a preços menores. Mas devido às construções verticalizadas e à individualidade dos habitantes, já começa a ter problemas com trânsito, pois falta uma melhor infraestrutura e uma atenção para a cidade”, comentou Donizete.

Para o delegado sub-regional de **Bauru**, Carlos Eduardo Muniz Candia, os preços no município estão estabilizados e os proprietários estão aceitando melhor as negociações, oferecendo descontos aos interessados. “Muitos investidores apostaram na aquisição de imóveis e há uma boa quantidade de ofertas, especialmente para locação. Por conta disso, os preços estão melhores. O canteiro de obras continua a todo vapor, com muitos empreendimentos em fase de construção, mas já vendidos. Ainda há lançamentos, mas o ritmo diminuiu.”

A cidade de **Araçatuba** deve receber, em breve, três novos shoppings. Com isso, o entorno dos locais onde eles estão sendo construídos vem apresentando uma boa valorização nos imóveis. É o que afirmou o delegado sub-regional, Izaias Bittencourt Dias Sobrinho. “Em 2012, foi instalado um estaleiro para produzir barcaças para o transporte de etanol e isso tem despertado o interesse das pessoas em vir trabalhar aqui, pelas ofertas de emprego. Em relação ao ano passado, segundo o IBGE, a cidade ganhou mais de 7 mil novos moradores.”

Segurança pública, bons hospitais e faculdades, imóveis compatíveis com a renda dos moradores e uma qualidade de vida invejável. Assim é **Presidente Prudente**, segundo o delegado sub-regional do CRECISP, Alberico Peretti Pasqualini. “Os preços estão estáveis em relação aos do ano passado, mas os aluguéis comerciais, especialmente de imóveis no Centro da cidade, tiveram até 50% de aumento.”

Em **Ribeirão Preto**, de acordo com a percepção do delegado Antonio Marcos de Melo, nos últimos

doze meses, a cidade viveu um aumento em torno de 15% no preço dos imóveis. Com isso, naturalmente, o mercado observou uma ligeira queda no volume de negócios realizados. “Em 2009/2010, houve uma série de lançamentos de empreendimentos que estão ficando prontos agora. Isso faz ‘sobrar’ alguns imóveis, principalmente comerciais.” Mesmo assim, Antonio Marcos aposta na qualidade de vida do município: “É uma cidade com uma ótima logística e bons cursos superiores.”

Já em **Marília**, os preços estão estáveis, mas muitos lançamentos ainda estão disputando o interesse dos novos compradores. “Tivemos um aumento na população até por conta da abertura de novas empresas na cidade. Marília está em um momento muito bom para se viver e investir. Um local com segurança, ótimas faculdades, comércio indústria muito fortes”, comentou o delegado Hederaldo Joel Benetti.

Segundo o delegado Luiz Peccini, da sub-regional de **Rio Claro**, a região apresentou uma majoração de preços na ordem de 10% na comparação com o mesmo período do ano passado. “Houve uma leve redução no volume de vendas de imóveis em lançamentos. Em contrapartida, o volume de venda dos de terceiros apresentou alta de 8% a 10%. Especificamente, houve um aumento na oferta de lotes em condomínios fechados para casas, que ainda são a grande preferência do mercado.”

Walber Almada, delegado sub-regional de **Franca**, comentou que os terrenos e apartamentos estão com preços 10% a 15% mais altos que os praticados em 2012. Mesmo assim, as vendas ainda demonstram um bom fôlego na região. O desempenho no segmento de novos é muito bom e a cidade está se verticalizando rapidamente, por conta do grande número de apartamentos que vem sendo construídos. “Mas verifica-se uma diminuição no número de imóveis à venda, destinados ao comércio”, afirmou o delegado.

A região do **Litoral Norte**, que inclui cidades como Caraguatatuba e Ubatuba, apresentou uma elevação generalizada nos preços dos imóveis, segundo contou a delegada sub-regional Maria Herbene de Moura. Mesmo assim, ela acredita que isso não afetou o movimento do mercado, pois as vendas continuam em alta em relação ao mesmo período do ano passado. “Nos últimos anos, houve um avanço nas construções de apartamentos residenciais e comerciais. Além disso, continuam

aumentando os investimentos no Litoral Norte, especialmente em Caraguatatuba, com a estação de gás natural, a ampliação da Rodovia dos Tamoios e a ampliação do Porto de São Sebastião. Melhorou o padrão de vida e aumentaram as vagas de emprego na região.”

Já o delegado sub-regional de **São José do Rio Preto**, Paulo de Tarso Marques, afirmou que o município está em franca expansão e continua oferecendo uma boa qualidade de vida à população. “Até o início deste ano, tivemos uma boa comercialização de imóveis de 2 dormitórios, na grande maioria. Porém, nos últimos meses, cresceu muito o número de lançamentos de imóveis comerciais, incluindo a construção de um grande shopping com prédios para escritórios anexos.”

A cidade de **Sorocaba** passa, de acordo com o delegado sub-regional, Luiz Otávio Landulpho, por uma fase de estabilização, com preços tendendo a se acomodar em um patamar mais justo e coerente. Ele afirmou que o município vem recebendo um grande número de novos moradores por conta do estabelecimento de grandes empresas na região. “Isso acarretou um aumento nos lançamentos de empreendimentos de todos os tipos de imóveis, mas a euforia inicial já passou e a tendência é de um crescimento mais natural e estabilizado a partir de agora.”

O delegado municipal de **Praia Grande**, Sergio Leite, ressaltou a boa infraestrutura de lazer que a cidade oferece como uma das vantagens para aqueles que buscam se estabelecer na região. Em sua opinião, os preços das casas e apartamentos também chegaram a um patamar mais estável, favorecendo a venda de unidades financiadas. “Nos últimos anos, temos observado um grande volume de construções de edifícios residenciais.”

Em **São José dos Campos**, a oferta está mais concentrada em imóveis de 2 e 3 dormitórios, e são poucos os lançamentos com apenas 1 quarto na cidade. A conselheira Ana Alice Definis Pagnano acredita que, por conta do boom imobiliário, houve uma supervalorização dos imóveis, fazendo com que o mercado chegasse a preços irrealistas e dificultando as negociações. “Há alguns anos, o fechamento era mais fácil, porque o dinheiro estava mais disponível. Hoje o interessado na compra tem um X de dinheiro, e você tem que negociar com o proprietário e colocar na sua mente que o imóvel que ele tem hoje, não vale aquele valor. Até

por isso, tem acontecido também muita permuta.”

O delegado da sub-regional de **Jundiaí**, Evandro Luiz Carbol, vê o município como um importante polo industrial, entre São Paulo e Campinas. Ele afirma também que a infraestrutura é boa, o comércio é forte e a agricultura atrai muitos moradores para a região. “Nos últimos anos, houve um aumento no volume de vendas na região, especialmente nos imóveis de lançamento. Temos aproximadamente 50 plantões de vendas acontecendo simultaneamente na cidade.”

Em **Piracicaba**, o delegado sub-regional, José Carlos Masson, acredita que os preços continuaram a subir nos últimos 12 meses, provocando uma queda no volume de novos negócios. Em termos de lançamentos, têm predominado os condomínios de apartamentos e os loteamentos na região. “Com a vinda de novas empresas para a cidade, mudou o cenário, gerando mais empregos. Mas o preço dos imóveis continua alto. Hoje, a maioria das pessoas busca imóveis de menor valor, ou seja, de acordo com suas possibilidades, e querem fazer um financiamento. Mas, em geral, a entrada é muito alta, o que prejudica a compra. Mesmo quem tem FGTS, às vezes, não consegue cobrir esse valor da entrada.”

Em **Campinas**, segundo o delegado sub-regional José Carlos Sioto, as vendas estão estáveis neste ano, com descontos de 10% a 20% no preço dos imóveis para facilitar as negociações. “Temos uma estrutura de capital, mas um ar de interior, embora o custo de vida da cidade seja bem alto. Sofremos um grande crescimento, mas há mais de três anos as obras estão um pouco paradas, por conta de embargos do Ministério Público. Mas acredito que ainda vamos crescer muito em empreendimentos comerciais e residenciais.”

Na cidade de **Itu**, o delegado sub-regional Newton de Loyolla Pereira afirmou que os preços dos imóveis estão estagnados, já que em 2011 houve uma elevação significativa, seguida por uma desaceleração em 2012. “O mercado de venda está bom, melhor que o de 2012, e há novas perspectivas para a cidade, com grandes empresas se instalando na região.”

A cidade de **Santos** vive um período de estabilidade, após o mercado ter enfrentado uma onda de especulação entre os anos de 2009 e 2011. “Tínhamos a perspectiva da instalação da Petrobrás, o que mexeu muito com o nosso mercado”, informou o delegado sub-regional da cidade,

Carlos Manoel Neves Ferreira. Ele contou que, atualmente, os imóveis mais procurados são os de menor porte, com até 2 dormitórios, para os quais o comprador pode fazer um financiamento e também utilizar o FGTS como parte do pagamento. “Acredito que daqui a dois anos estaremos com mais de 20 mil novos moradores na região. O cenário é bastante promissor.”

E em **São Carlos**, também sede de uma das delegacias sub-regionais do Conselho, o delegado Wendercon Matheus Junior afirmou que os preços dos imóveis passam por uma certa estabilidade em relação ao ano passado, embora tenha ocorrido aumento no número de lançamentos, tanto de apartamentos como casas e imóveis comerciais. “Muitas empresas estão se instalando na nossa região. Possuímos diversas universidades, redes de varejo famosas, supermercados, shopping. Isso propicia bons momentos para o mercado imobiliário.”

“**INDO UM POUCO  
MAIS LONGE DO EIXO  
METROPOLITANO, NOVAS  
REGIÕES SURGEM COMO  
ÓTIMAS OPÇÕES PARA  
MORADIA, PELA BOA  
OFERTA DE EMPREGOS,  
ESCOLAS, SEGURANÇA E  
TRANQUILIDADE.**”



# Vamos

## por partes

FRAÇÃO, DESDOBRO, PARCELAMENTO... AFINAL, VOCÊ CONHECE AS PECULIARIDADES DE UM LOTEAMENTO?

**T**oda vez que utilizamos a palavra lote estamos nos referindo a uma parcela de solo que pode ser utilizada para a construção de um empreendimento. Assim, parcelar o solo é dividir uma área em unidades juridicamente independentes, com a finalidade de edificação.

De acordo com a Lei 6.766/79, que trata do parcelamento de solo, lote é todo o terreno servido de infraestrutura básica, cujas dimensões atendam aos índices urbanísticos definidos pelo Plano Diretor ou lei municipal para a zona em que ele se situe.

Mas existem algumas diferenças entre os termos loteamento, desmembramento e fracionamento. Loteamento é a subdivisão em lotes, quando há a necessidade de abertura de novas vias de circulação. No desmembramento, por sua vez, ocorre essa divisão em lotes, mas há o aproveitamento do sistema viário já existente. E, por fim, o fracionamento é uma modalidade de desmembramento que resulta na subdivisão de um lote em dois ou mais.

Embora seja uma legislação de caráter nacional, a Lei 6.766/79 pode ser complementada pelos Estados e Municípios, de acordo com as suas peculiaridades territoriais.

Conforme afirmou o professor Carlos Cesar Pinheiro da Silva, especialista no assunto, a lei “deixa a critério da legislação municipal, os percentuais de áreas comuns que devem ser reservadas nos loteamentos, a exemplo de áreas verdes e institucionais, bem como de sistema viário.”

Ela também elenca a infraestrutura mínima que os loteamentos devem ter, e a legislação municipal pode aumentar essas exigências ou diminuir, no caso de loteamentos implantados em zonas de interesse social. “A infraestrutura mínima é composta de equipamentos urbanos de escoamento das águas pluviais, iluminação pública, redes de esgoto sanitário e abastecimento de água potável, de energia elétrica pública e domiciliar e as vias de circulação pavimentadas ou não”, comentou o professor.

Outra questão que frequentemente causa confusão é a da diferença entre loteamento e condomínio. O professor Carlos Cesar explica que os “condomínios são instituídos pela Lei 4.591/64, onde os compradores são proprietários de frações ideais do terreno, havendo separação entre áreas de uso privativo e áreas de uso comum, a exemplo das vias de circulação. Já o loteamento é instituído pela lei 6.766/79, onde há a subdivisão da gleba





em lotes, ou seja, o comprador será proprietário de um “pedaço” individualizado de terra (lote). Existe também, o loteamento fechado, que é instituído pela lei 6.766 e depois cercado por muros ou assemelhados, através de autorização por lei municipal. Diferente do condomínio, as ruas para dentro dos muros são públicas, havendo necessidade de o município conceder o uso das mesmas, de forma privativa, aos moradores.”

Muitas vezes por falta de conhecimento nesse segmento, o corretor de imóveis acaba cometendo equívocos no momento da comercialização de um loteamento, não se preocupando com questões importantes da negociação.

Um loteamento irregular, por exemplo, é aquele que foi aprovado pelos órgãos de controle, mas foi executado em desacordo com o projeto. Já o loteamento clandestino é realizado sem qualquer aprovação pelo Poder Público, ou seja, às escondidas e, certamente, só trará complicações e prejuízos a todas as partes envolvidas.

“É preciso ter cuidado na negociação, pois o corretor pode ser responsabilizado civilmente, por danos materiais e até morais, bem como criminalmente, pois essa atitude configura crime previsto

no artigo 50 da lei 6.766/79”, explicou o professor. Segundo o conselheiro do CRECISP, Luiz Roberto de Barros, que é preletor do Grupo de Trabalho de Loteamentos da entidade, o estabelecimento dessas áreas segue uma política de controle e fiscalização que passa por dois momentos. Para que o loteamento seja aprovado no Estado de São Paulo, ele deve ser analisado por um colegiado denominado de GRAPROHAB (Grupo de Análises de Projetos Habitacionais) que, juntamente com a prefeitura, assina o Decreto final.

Com relação às obras do empreendimento, elas são acompanhadas pela prefeitura do município, além das vistorias que devem ser realizadas por cada concessionária de serviços. Uma vez implantadas as obras, o governo municipal emitirá um T.V.O. (Termo de Verificação de Obras) dando seu aval para as mesmas.

No que diz respeito às vendas, fica por conta do CRECISP a fiscalização dos corretores e de todos os documentos relativos ao empreendimento.

O corretor deve se preocupar em verificar se o empreendimento está devidamente aprovado e registrado no Cartório de Registros de Imóveis do Município. A Lei Federal 6.766/79 é clara que



Carlos Cesar Pinheiro da Silva

as obras mínimas para iniciar a comercialização são ruas abertas e lotes demarcados. Porém, o Município poderá ser mais restritivo sobre o assunto, nunca menos restritivo. Além disso, é preciso verificar a idoneidade da empresa loteadora ou empreendedora e, sobretudo, atender à tabela de comissões do CRECISP no momento de sua contratação pelo loteador ou empreendedor.

Alguns cuidados básicos facilitam a negociação e evitam prejuízos aos compradores de loteamentos. O comprador deve procurar o corretor ou empresa imobiliária responsável, para que exiba todos os documentos de aprovação do loteamento, e a matrícula atualizada do Cartório de Registro de Imóveis com o devido registro, que será sempre o documento base do empreendimento, exibindo fielmente a situação do produto, ou seja, dos lotes.

Quanto ao trabalho que vem sendo desenvolvido nas sub-regionais, pelos membros do grupo de Loteamentos, é possível perceber uma parceria dos corretores com as prefeituras, com o intuito de uma maior participação nos Planos Diretores.

Além disso, os profissionais têm se mostrado empenhados em atuar junto ao Ministério Público, buscando regularizar loteamentos clandestinos ou irregulares, e acompanhando os novos empreendimentos, “para que eles já nasçam regularizados”.

É importante que os membros do grupo procurem auxiliar o mercado, de forma geral, apoiando os profissionais de suas cidades que trabalham com esse produto.

É fundamental que os corretores se mantenham informados sobre esse assunto o que, sem dúvida, fará a diferença em termos de currículo desses profissionais. ■





# O Crime

## não compensa

TRABALHANDO ARDUAMENTE PELA MORALIZAÇÃO DO SETOR IMOBILIÁRIO, O CRECISP MOSTRA O QUE ACONTECE COM QUEM EXERCE ILEGALMENTE A PROFISSÃO DE CORRETOR DE IMÓVEIS

**D**enúncias, autuações, processos, essa é a rotina de um Conselho de Fiscalização. Embora muitas pessoas desconheçam esse trabalho, entidades como o CRECISP buscam garantir tranquilidade à sociedade, coibindo a ação de pseudocorretores nas mais diversas áreas de atuação.

Mas, afinal, você sabe o que acontece quando alguém é flagrado pelo CRECISP exercendo ilegalmente a profissão?

De acordo com o chefe do Departamento de Ética e Disciplina da entidade, Doutor Ademir Lemos Filho, no momento em que o Agente de Fiscalização encontra um pseudocorretor em atividade, dois procedimentos são realizados. Primeiro, ele emite um auto de constatação, que consiste na narrativa dos fatos por si verificados e em simultâneo lavra também um auto de infração, com prazo de quinze dias para a apresentação de defesa.

Decorrido o prazo legal, com ou sem a apresentação de defesa, os documentos são encaminhados ao Departamento de Ética e Disciplina, ensejando a instauração de um processo administrativo, com a estrita observância do princípio da ampla defesa e do contraditório.

Encerrada a fase de instrução, os autos são encaminhados à Comissão de Ética e Fiscalização Profissional - CEFISP, um grupo de trabalho composto por corretores de imóveis de ílibada reputação e nomeados através de Portaria, que tem como missão a análise da prova existente nos autos e a procedência ou não da autuação.

Na última hipótese o processo é arquivado e na primeira aplicam uma penalidade de multa, a qual, com base em regras estabelecidas pelo Conselho Federal, varia de uma a três anuidades de pessoa física, em dobro no caso de reincidência, além de remessa de cópia dos autos ao Ministério Público, através da Assessoria Jurídica, para fins de instauração do procedimento penal contra o autuado.



Nessa fase, tem início um inquérito e, através dele, o pseudocorretor, normalmente, é chamado a juízo e submetido ao disposto na Lei 9.099/95 (Juizado Especial Criminal), por ser considerada infração penal de menor potencial ofensivo.

O CRECISP tem intensificado as blitzes contra pseudocorretores e os resultados se fazem sentir no volume de autuações registrado anualmente: cerca de 3 mil, sendo que desse total, 80% acaba optando por se inscrever no Conselho e trabalhar na legalidade.

Quando o autuado é cientificado do trânsito em julgado do processo, passa a ter um prazo de 15 dias para recolher o valor da multa imposta com 50% de desconto e abrir mão de recurso ao Conselho Federal. Caso opte por recorrer, e na eventualidade de ser confirmada a decisão do Regional, o valor da multa deverá ser recolhido na integralidade.

Além disso, o facilitador ao exercício ilegal da profissão também tem sido alvo de preocupação do Conselho. A entidade tem fiscalizado os plantões de vendas objetivando coibir e desestimular essas ações. E nesse ponto, as denúncias contribuem bastante para o sucesso da operação. Se alguém denuncia uma imobiliária por estar dando cobertura ao trabalho de um pseudocorretor, Agentes de Fiscalização são deslocados até o local para a devida constatação. E uma vez confirmada, além do processo administrativo contra o pseudocorretor, é instaurado também um processo disciplinar contra a imobiliária ou corretor responsável pela facilitação do exercício ilegal, o que poderá gerar uma multa de 3 anuidades tanto para a empresa, como para seu responsável técnico, responsável pelo plantão, gerente de vendas, e a todos os demais eventualmente envolvidos.

“

NORMALMENTE, O INFRATOR

FICA OBRIGADO A PAGAR

CESTA BÁSICA OU PRATICAR

SERVIÇOS COMUNITÁRIOS.”

”



Trabalho intenso na fiscalização





## Falar com o CRECISP agora é mais

# rápido!

PARCERIA COM POUPEMPO É SUCESSO E QUASE QUATRO MIL PESSOAS SÃO ATENDIDAS EM DOIS MESES

**A**pós seis meses da inauguração do primeiro Posto de Atendimento do CRECISP em parceria com o Poupatempo, o projeto provou sua relevância perante a sociedade e mostrou que veio para ficar. Situados nos bairros de Itaquera, Santo Amaro e São Bernardo do Campo, o público pôde aproveitar os horários alternativos para sanar dúvidas e utilizar dos serviços dispostos, sem a necessidade de transportar-se para outras localidades.

Com objetivo de facilitar o atendimento aos corretores de imóveis, estagiários e público em geral, o CRECISP iniciou a parceria com o Poupatempo no dia 3 de junho em Itaquera. Depois de dois meses de funcionamento e com um maior conhecimento da população sobre o projeto, o mês de agosto totalizou 558 atendimentos. Já em setembro, foram contabilizados 505 visitantes.

Uma semana depois, no dia 10 de junho, foi a vez de a Zona Sul receber um Posto do CRECISP. O bairro de Santo Amaro foi contemplado pela inauguração e já em agosto realizou 863 atendimentos. Em setembro, o número subiu para 958.

A média de visitantes por dia foi de aproximadamente 42 pessoas, o maior número até o momento entre os novos canais.

Outro Posto de Atendimento inaugurado foi o do Poupatempo São Bernardo do Campo. As atividades iniciaram-se no dia 17 de junho e foram totalizados em agosto, pouco mais de um mês após a inauguração, 483 atendimentos. Já em setembro, o número aumentou para 540 pessoas.

Nos dois meses citados, foram atendidas 3.854 pessoas, com uma média de 30 visitantes ao dia. A tendência é que o número de atendimentos aumente e que cada vez mais os corretores de imóveis das regiões frequentem os Postos em caso de necessidade. A facilidade de locomoção também agradou o público, pois se antes era preciso dirigir-se à sede ou uma das seccionais para solucionar problemas, agora são mais três possibilidades de prestação de serviço.

Os Postos de Atendimento são destinados não apenas aos corretores de imóveis, mas também aos estagiários, entre outros serviços. Confira abaixo as atividades prestadas nos novos canais:



Atendimento qualificado

## 1. SERVIÇOS PRESTADOS A ESTAGIÁRIOS

- 1.1. Inscrição
- 1.2. Prorrogação de Inscrição
- 1.3. Alteração ou Troca de Concedente/Supervisor
- 1.4. 2ª Via da Carteira
- 1.5. Cancelamento de inscrição

## 2. SERVIÇOS PRESTADOS A PESSOAS FÍSICAS

- 2.1. Inscrição
- 2.2. Reinscrição
- 2.3. Inscrição Secundária
- 2.4. Transferência de Inscrição
- 2.5. Cancelamento de Inscrição

## 3. SERVIÇOS PRESTADOS A PESSOAS JURÍDICAS

- 3.1. Inscrição
- 3.2. Reinscrição
- 3.3. Registro de alteração Contratual
- 3.4. Cancelamento de inscrição

## 4. SERVIÇOS DIVERSOS

- 4.1. Certidão de Regularidade de Pessoa Inscrita
- 4.2. Formalização de denúncias impressa e/ou manuscritas
- 4.3. Solicitação de Fiscalização impressa e/ou manuscritas
- 4.4. Orientação sobre o Programa Minha Casa Minha Vida
- 4.5. Orientação sobre o Programa Casa Paulista



#### **Poupatempo Itaquera**

Av. do Contorno, 60 - Vila Campanela - São Paulo -  
CEP 08220-380

ao lado do Metrô Corinthians-Itaquera

#### **Poupatempo Santo Amaro**

Rua Amador Bueno, 176/258 - Santo Amaro - São  
Paulo - CEP 04752-005

próximo ao Largo Treze de Maio

#### **Poupatempo São Bernardo do Campo**

Rua Nicolau Filizola, 100 - Centro - São Bernardo do  
Campo - CEP 09725-760

#### **Horário de Atendimento**

Segunda a sexta-feira, das 07h00 às 19h00

Sábados das 07h00 às 13h00

Valor do

# Sinal:

## mínimo ou máximo de indenização pelo arrependimento?



**M**uito comum ao ver as pessoas concluindo um negócio, é vê-las estabelecendo um valor a ser pago a título de “sinal”, já subentendido nesse ajuste que, se porventura alguma delas recuar do contratado, esse valor servirá de “compensação” (no sentido de indenização) pela desistência do negócio. Se quem desistir for aquele que pagou o sinal, perde o valor dado; se for aquele que o recebeu, terá de restituí-lo a quem pagou mais o seu equivalente.

Porém, o que muitos não sabem, é que o sinal é assunto disciplinado pelo Código Civil e que seu conceito e efeitos vão muito além dessa situação. Por tal motivo, entendemos compartilhar os desdobramentos que dele decorrem, de modo que se possa auferir a quantia mais adequada para ser entregue a título de sinal.

Toda discussão acerca do tema só é relevante, quando uma das partes contratantes entender por desistir do contrato, pois é nesse momento que o sinal deixa de servir como mera confirmação do ajustado, e passa a assumir a posição de verba indenizatória pelos danos causados, decorrentes da desistência. É nesse momento que o valor do sinal, passa a ser significativo, pois, dependendo da modalidade que o sinal foi dado (o Código Civil disciplina duas formas: a confirmatória e a penitencial) servirá ele, ou como valor mínimo de indenização ou como valor único.





Em não raras vezes, as pessoas, após firmarem o contrato, assumem perante outras pessoas (terceiros) obrigações decorrentes desse contrato. Para exemplificar o que estamos falando, pensemos num casal que vende sua casa, e, em virtude dessa venda, adquire um apartamento maior, recebendo um sinal no primeiro contrato, pagando um sinal no segundo contrato. Se o comprador da casa desistir da compra, há possibilidade de o casal desistir da compra do apartamento, pois um negócio estava condicionado ao outro.

Sendo o sinal dado na compra do apartamento superior ao valor do sinal recebido pela venda da casa, o casal acabará suportando como prejuízo a diferença desses valores.

Ocorre que não é bem assim que a matéria está disciplinada na Lei Civil. Essa hipótese somente ocorrerá se as partes dispuserem que o sinal dado assumiu a qualidade de sinal penitencial (arras penitenciais, como também é chamado), pois nessa espécie, as partes admitem desde a concretização do negócio, a possibilidade de se arrependerem do contratado. Contudo, essa forma de sinal é exceção à regra, e como exceção, exige que as partes con-

tratantes expressamente a declarem, pois, se forem omissas nessa deliberação, dispendo tão somente sobre seu valor, ele seguirá a regra geral disciplinada pelo Código Civil, que no caso, é o sinal na forma confirmatória.

O grande ponto que difere essas duas espécies de sinal é justamente **definir se o valor do sinal será o mínimo a ser pago como indenização pela desistência, ou máximo (único)**, já que, se os contratantes previram o direito de arrependimento, o valor do sinal será o único a ser pago pelo desistente, não havendo que se falar em indenização suplementar. Se, todavia, nada falaram acerca da modalidade do sinal, ele obedecerá à regra geral da lei, servindo como confirmação do contrato, e autorizando, por sua vez, que caso o prejuízo da parte inocente seja superior ao valor do sinal, que o desistente suporte o valor dessa diferença, valendo o sinal, como valor mínimo de indenização. Oportuno comentar que a lei só exige prova do dano, se o valor for superior ao do sinal. Se for idêntico ou inferior, a parte inocente não precisa fazer qualquer prova, pois o dano nesse caso é presumido pela lei. Esse posicionamento da lei se deve





ao fato de que uma parte, ao contratar com a outra, espera que o contrato seja fielmente honrado e não que, num momento seguinte, haja desistência do ajustado. Por tal motivo, a lei permite que sendo os prejuízos superiores ao valor do sinal, **havendo prova do excedente**, a parte inocente seja completamente indenizada, agindo o sinal como valor mínimo de indenização.

Todavia, se desde logo as partes ajustam a possibilidade de se arrependerem do contratado, o valor pago a título de sinal **passa a ser o único** a servir de indenização, já que, desde sempre, foi prevista a possibilidade do arrependimento, impondo por consequência, às partes, maior cautela ao assumirem obrigações que derivem desse contrato, porquanto ele não esteja finalizado.

Lembre-se que essa modalidade de sinal deve ser expressa no contrato. Mas efetivamente, o que essas situações implicam na prática? É de se observar, de um modo geral, que as partes que possuem alguma reserva consigo tendem a entregá-las na aquisição do bem a título de sinal, deixando o restante do valor para ser financiado. Ocorre que, se essas reservas assumirem a característica de sinal,

em eventual desistência, esse valor será perdido, não fazendo o comprador jus ao ressarcimento nem de parte dessa quantia, com exceção, claro, se houver previsão no contrato para a devolução parcial.

Assim, conhecidos os efeitos decorrentes das duas modalidades de sinal previstos pela lei, é que entendemos que o valor do sinal deve ser considerado, sob expectativa de haver ou não o arrependimento do contratado, por vontade própria ou não (a negativa de um financiamento bancário, por exemplo). Se, logo no início, a hipótese de desistência é prevista, ou ao menos é passível de ocorrer, recomendamos sempre que o valor do sinal seja de pequena ou, no mínimo, razoável monta, além de exigir que conste no contrato o direito de arrependimento, de modo que o sinal assuma sua faceta penitencial, pois, caso a desistência se concretize, o valor pago a título de sinal será mínimo e também único. O inverso também ocorre, pois, quando há segurança de que a parte não recuará do ajustado, é conveniente que o valor do sinal seja majorado. Assim, se a frustração pelo negócio desfeito é inevitável, que ao menos ela traga o mínimo de reflexo financeiro, ou que ela seja completamente reparada pela parte desistente.

Luciano da Silva Buratto:  
Sócio Diretor do  
Escritório BURATTO E  
FERNANDES, Advogado  
com carreira na área do  
direito civil, Especialização  
em Processo Civil, Prof.  
Universitário de Direito  
Civil e Processo Civil- [www.  
burattoefernandes.com.br](http://www.burattoefernandes.com.br)



## Decisão judicial

# beneficia

## Conselhos de Fiscalização

**R**ecentemente, a 1ª Turma Suplementar do TRF1 julgou procedente a multa aplicada pelo Conselho Regional dos Técnicos em Radiologia da 9ª região ao município de Silvanópolis-TO, quando da autuação de seu hospital municipal por facilitação ao exercício ilegal da profissão.

A decisão do juiz Federal, Miguel Ângelo de Alvarenga Lopes, vai ao encontro do que o CRTR-9 (Goiás e Tocantins) alega, afirmando que o hospital foi conivente com o exercício da atividade por uma pessoa não inscrita naquele Conselho de Fiscalização.

O município recorreu da sentença, por conta de não se considerar responsável pela penalidade imposta, haja vista ser pessoa jurídica de Direito Público, que não pratica por sua natureza os serviços de radiologia.





O juiz, no entanto, ressaltou que, os documentos juntados aos autos não demonstram a intenção de afastar a presunção de veracidade, o que estaria em linha com as ações de fiscalização da administração pública.

Além disso, o magistrado também tomou como base a Lei 11.000/2004, relativa aos conselhos de fiscalização de forma geral, que lhes dá competência para “fixar, cobrar e executar as contribuições anuais, devidas por pessoas físicas ou jurídicas, bem como as multas e os preços de serviços, relacionados com suas atribuições legais, que constituirão receitas próprias de cada Conselho”.

Para o presidente do CRECISP, José Augusto Viana Neto, que também representa o Fórum dos Conselhos de Fiscalização Profissional, a decisão “permite que as entidades coibam de maneira efetiva o exercício ilegal das profissões, moralizando as atividades e trazendo segurança à sociedade”.

## REPRESENTANTES DE CONSELHOS DEVEM SER INTIMADOS PESSOALMENTE

Após decisão da Primeira Seção do Superior Tribunal de Justiça (STJ) a respeito de um recurso do CRECISP contra acórdão do Tribunal Regional Federal da 3ª Região (TRF3), os representantes judiciais dos Conselhos de Fiscalização terão que ser intimados pessoalmente nas execuções fiscais, em razão da personalidade jurídica de direito público que as autarquias possuem.

O TRF3 havia considerado desnecessária a intimação pessoal do CRECISP nessas situações, mas o Conselho apresentou recurso, justificando que a decisão feria o artigo 25 da Lei 6.830/80, que diz que “na execução fiscal, qualquer intimação ao representante judicial da Fazenda Pública será feita pessoalmente”.

O entendimento do STJ abre um importante precedente favorável aos Conselhos de Fiscalização no que diz respeito à gestão administrativa das entidades.

De acordo com o presidente do CRECISP, José Augusto Viana Neto, “a maioria dessas autarquias tem muitos processos em análise e é inviável, do

ponto de vista do andamento processual, acompanhar as intimações somente através das publicações do Diário Oficial. Com a intimação pessoal, os Conselhos passam a dispor de um tempo maior para se manifestarem, dando um fôlego novo à administração”.

Os ministros do Superior Tribunal de Justiça consideraram que os conselhos possuem natureza autárquica e, assim, a cobrança dos créditos da dívida ativa deve seguir a Lei 6.830/80, que rege a Fazenda Pública. Com isso, os representantes judiciais dos Conselhos contam com a prerrogativa de serem intimados pessoalmente nas execuções fiscais.

# Terrenos

## contaminados

SAIBA POR QUE SURGIRAM AS ÁREAS INFECTADAS E COMO AGIR NA COMERCIALIZAÇÃO DE PROPRIEDADES COM ESTE PERFIL

**S**éculo XX. O desenfreado crescimento urbano e populacional começa a tomar proporções não mensuráveis e grandes cidades se tornam importantes pólos econômicos. Em 1970, ano em que a seleção brasileira ganhava o tricampeonato mundial no México e que o país vivia o auge da ditadura, cantávamos “90 milhões em ação, pra frente Brasil...”. Atualmente, somos cerca de 200 milhões.

Para suprir o número mais que dobrado de habitantes, sem contar com mais espaço e apenas com os mesmos recursos naturais, foi preciso explorar áreas além do suportado. Antes, se a novidade era o desenvolvimento da estrutura urbana, necessária para acompanhar o ritmo acelerado das mudanças ao redor do mundo, hoje não podemos dizer o mesmo. O desafio agora é a reconstrução do meio ambiente, vítima da expansão do cenário urbanístico.

Entre as diversas consequências da degradação e do uso de recursos abusivos contra o ecossistema, estão os casos de terrenos contaminados, comuns ao longo dos últimos anos. Sem a responsabilidade e a educação ambiental, necessárias para realizar projetos sustentáveis, empresas utilizavam as áreas de forma imprudente, descaracterizando o solo original e prejudicando a saúde de todos.

Atualmente, com a escassez de espaços disponíveis para levantar novos imóveis, construtoras têm apelado para a edificação em locais que, antigamente, eram utilizados por indústrias de vários

segmentos. Hoje, esses espaços possuem substâncias que podem ser nocivas à saúde humana, além de agredir o biosistema.

Um local infectado é caracterizado pelo acúmulo de resíduos e substâncias no solo, que podem ser depositadas de formada planejada, acidental ou natural. Esses poluentes afetam diversas repartições do meio ambiente como solo, lençóis freáticos, sedimentos rochosos, além das estruturas de construção, como paredes e pisos. Assim, um pequeno depósito incorreto de dejetos pode se espalhar, infectar os recursos naturais.

Um exemplo recente de contaminação do solo é o da USP Leste, na Capital. Após a greve dos professores devido à presença de gás metano no solo da universidade, cerca de 4 mil alunos em dez cursos estão sem aula. Apesar da CETESB (Companhia de Tecnologia de Saneamento Ambiental) ter emitido uma multa à universidade, alegando que o solo é “prejudicial à segurança, ao uso e ao gozo da propriedade”, no ano passado a USP Leste obteve uma licença que permite a atividade do campus.

A universidade foi erguida em um local que abrigava um antigo lixão, formado por materiais orgânicos provindos do Rio Tietê. Na época da construção do pólo, o problema já era previsto. Mas, segundo a instituição, o terreno escolhido era o mais apropriado dentre as áreas disponíveis. Agora, tanto CETESB quanto USP discutem a viabilização do processo de descontaminação.

## HISTÓRICO

Para saber se a área possui contaminação, é importante conhecer o histórico do local. A maioria dos casos de irregularidade parte de antigos postos de gasolina ou metalúrgicas, além de lixões industriais. Após a identificação das substâncias presentes, é possível analisar qual a melhor forma de tratamento do terreno.

Segundo o presidente da CETESB, Otavio Okano, a primeira análise do local permite avaliar as formas de tratamentos do terreno: “O tipo de indústria vai determinar as características da contaminação que eu vou encontrar. A partir disso, consigo viabilizar a melhor forma de tratamento do terreno”, explicou.

Okano também comentou a respeito da escassez de locais para construção: “Hoje estão usando áreas abandonadas de indústria graças à lei de desocupação do solo de 2005, que diz que algumas áreas pertencentes à indústria poderiam ser cedidas para construção de áreas residenciais e comerciais. Então, temos que recuperar o solo para fazer a edificação”, enfatizou.

O presidente ainda salientou a importância do destino correto dos resíduos: “Se eu tiver uma seralheria, por exemplo, e deixar aquele material cair no chão, estou contaminando o solo. A lata de tinta, usada na construção civil, não pode ser jogada em qualquer lugar. Tem que ir para um aterro especial que recebe resíduos”, ressaltou.

Para medir as consequências da contaminação, atualmente é realizado um estudo de análise de risco. Essa avaliação inclui o tipo de edificação (se é uma praça, comércio ou residência), a quantidade de pessoas que circulam pelo local e o tempo em que os cidadãos ficam expostos às substâncias. Após determinado o grau de risco, é possível indicar a

melhor forma de tratamento da área considerada.

O sistema de licenciamento de postos de combustíveis também ajudou a controlar a quantidade de terrenos contaminados. Hoje, para a aprovação de um novo empreendimento, é necessária uma série de licenças que determinam a localização do posto, a adequação do projeto e a instalação dos materiais necessários. Além disso, as licenças devem ser renovadas a cada cinco anos.


Já as novas fábricas, possuem mais rigor ao utilizar um novo terreno. Caso a empresa mude ou troque de local, a CETESB exige um documento denominado de “investigação de passivo ambiental”. Se houver irregularidade no solo, é necessário fazer uma remediação antes de repassá-la ao novo proprietário.

Tanto o processo de licenciamento de postos de combustível, quanto a fiscalização aplicada nas indústrias, ajudaram a encontrar terrenos contaminados e impedir novas construções em locais impróprios.

## CASO BARÃO DE MAUÁ

Em abril do ano 2000, o Condomínio Residencial Barão de Mauá iniciava um processo judicial que perduraria por mais de uma década. Na ocasião, um operário que realizava manutenção nas caixas d'água subterrâneas morreu após a explosão de um dos compartimentos. A causa foi o acúmulo de gás metano, causado pela contaminação do terreno. Antes da construção do condomínio, o local abrigava um lixão industrial, pertencente a uma empresa de amortecedores.

Após anos de informações desconstruídas, em setembro de 2011, a CETESB solicitou a remoção de parte dos moradores do local, mas efetivamente nada aconteceu. A novidade é que existe a chance dos imóveis serem regularizados em até dois anos.



Mesmo sem pronunciamento oficial das autoridades, os moradores tentam assimilar essa possibilidade.

## RESPONSABILIDADE

De acordo com o Código de Defesa do Consumidor, no ar-

tigo 6º, é discriminado o direito de o cliente conhecer todas as características de qualquer negociação, inclusive os riscos da mesma. Esta regra também cabe a nós, corretores de imóveis.

O mundo globalizado e a troca de experiências constantes entre usuários da internet e das redes sociais fazem com que o cliente esteja cada vez mais interado sobre seus direitos como consumidor e fique cada vez mais exigente. Em qualquer ramo do comércio, a confiabilidade do consumidor diminuiu e o que observamos é uma cautela maior antes de realizar um acordo.

Um contrato de corretagem não dispõe em seus atributos a obrigatoriedade da venda. Mas consta o dever da transparência do corretor para com o comprador, começando pela apresentação do imóvel. Caso o intermediador não passe as informações corretamente, a probabilidade de haver fracasso é grande.

A efetuação da venda de um imóvel depende de vários fatores e um deles é a qualidade do atendimento ao cliente. No entanto, nem toda negociação realizada é sinônimo de sucesso. O ideal é que as partes entrem em acordo e saiam satisfeitas. Caso contrário, a comercialização pode se tornar insatisfatória e o constrangimento, vir à tona.

No caso dos terrenos contaminados, a integridade também não deve ser deixada de lado. Como as construtoras têm utilizado áreas contaminadas para realizar edificações, a atenção do intermediador tem que estar redobrada. O corretor de imóveis deve passar as informações completas do terreno, principalmente se houver alguma irregularidade.

Portanto, ao se deparar com uma situação de contaminação de terreno, o corretor de imóveis tem a responsabilidade de zelar pela transparência do negócio. A ética, fundamental para a imagem da categoria, deve sempre ultrapassar os limites das relações entre intermediadores e chegar ao comprador. Afinal, todos nós somos clientes e desejamos que nos proporcionem o melhor atendimento, com qualidade e satisfação.

# Democracia não é só direitos

HÁ NOVE ANOS NA PRESIDÊNCIA DO COAF, ANTONIO GUSTAVO RODRIGUES ZELA PELA LISURA DO SISTEMA FINANCEIRO DO PAÍS

**A**s manchetes dos principais jornais do País não deixam dúvidas quando se trata de lavagem de dinheiro. Crimes desse tipo – infelizmente – passaram a figurar na lista dos mais comuns no Brasil, caracterizando um conjunto de operações comerciais e financeiras que buscam incorporar na economia recursos obtidos de maneira ilícita, fruto de tráfico de drogas, armas e sequestros, por exemplo.

As providências tomadas pelo governo para combater essas operações não são recentes. A primeira Lei de Lavagem de Dinheiro (nº 9.613) data de 1998, tendo sido alterada pela Lei nº 10.467/2002. Com isso, os mais diversos setores da economia assumiram uma responsabilidade maior na identificação e manutenção de registros de todas as operações realizadas, estando obrigados a comunicar ao COAF – Conselho de Controle de Atividades Financeiras – todas as operações que considerarem suspeitas.

Em 2012, nova alteração na lei trouxe avanços quanto à questão da prevenção e combate à lavagem de dinheiro, promovendo a inclusão de outras atividades obrigadas a comunicar ao COAF operações suspeitas, como cartórios, representantes de artistas e atletas, e assessorias ou consultorias financeiras. A Lei 12.683/12 também aumentou o valor máximo da multa para R\$ 20 milhões, uma quantia realmente considerável.

À frente do COAF desde 2004 está o advogado Antonio Gustavo Rodrigues, que também já exerceu a presidência do GAFISUD (Grupo de Ação Financeira da América do Sul contra Lavagem de Ativos) em 2006, e do GAFI (Grupo de Ação Financeira contra a Lavagem de Dinheiro e o Financiamento do Terrorismo) em 2008. À Revista CRECISP ele falou com exclusividade e contou como está o controle da lavagem de dinheiro no segmento imobiliário.

**Em 2006, a resolução nº 14 do coaf passou a vigorar, estabelecendo um regramento no setor setor imobiliário quanto ao coaf. O que mudou de lá para cá?**

A primeira, na verdade não foi a Resolução nº 14, mas sim a Resolução nº 1, de 1998, que era a primeira voltada para o setor. Mas, o conceito da comunicação suspeita é um conceito subjetivo, pois tem que se perceber alguma coisa suspeita para comunicar. Como havia pouca participação dos segmentos, nós transformamos várias coisas subjetivas em objetivas e começamos a definir determinadas situações que seriam de comunicação obrigatória. Essa foi a principal mudança e uma forma de vencer um pouco a barreira e o medo dos segmentos em comunicar. E ela surtiu um bom efeito.

Depois disso o que se verificou foi a competência do Cofeci para regular o setor e a emissão da





Resolução do Cofeci, que acabou se inspirando na própria resolução do COAF.

### **O COFECI passou a regular o setor em 2010. Isso fez diferença para o COAF?**

O COAF tem dois papéis fundamentais: um é o da unidade de inteligência propriamente dita, que é o órgão que recebe as comunicações dos vários setores; o outro papel é o de regulador dos setores obrigados, quando não têm um órgão regulador próprio. Para nós, quanto menos regularmos e mais nos dedicarmos à outra função, melhor. Nesse ponto, para nós não é ruim quando aparece um regulador que é o responsável pelo setor. Imagine se nós tivéssemos que regular os bancos! Íamos precisar de uma estrutura muito maior. Tendo um órgão que é competente, capaz, sério, para regular, melhor ainda.

A questão principal agora é o futuro. Em julho do ano passado, houve uma mudança na lei de lavagem, pela lei 12.683, que trouxe algumas novidades que devem ser refletidas nas diversas regulações dos vários setores. A lei nova fala que as empresas devem adotar políticas de prevenção à lavagem de dinheiro, logicamente que compatíveis com o seu porte. Espera-se que as grandes empresas tenham estruturas mais sofisticadas, mas não se espera que um corretor individual vá ter uma política, embora as obrigações básicas sejam as mesmas que já existiam, como conhecer o cliente, manter registros das operações e comunicar. Mas quando se tem uma política de combate, você passa a ter uma orientação, uma filosofia dentro da sua empresa para que ela atinja seus objetivos.

Outra coisa que já existia na norma e que a lei ratificou foi a exigência da comunicação negativa, por exemplo. Ela deu ao COAF poderes de requisição, porque antes o COAF podia pedir informação dos casos via judicial e isso não funcionava. Agora não, a lei permite que o COAF tenha essa informação e quem não fornecer está sujeito àquelas mesmas penalidades da lei.

### **Houve um aumento no número de comunicações, especialmente depois de 2006?**

A partir da Resolução nº 14, houve um aumento, porque ela fez uma mudança na filosofia e tornou objetiva a

comunicação de certas situações. Mas a questão é que quantidade e qualidade são coisas distintas e, para nós, mais importante que quantidade é qualidade. Comunicações que efetivamente digam alguma coisa.

Eu acho que o grande passo, daqui para frente com a nova lei, com as novas resoluções e com o próprio trabalho de supervisão, seria fazer com que as empresas todas estejam conscientes disso. Ainda existe muita gente que desconhece a existência dessas normas. Além disso, é de fazer com que elas estejam implementando mesmo. Infelizmente, a gente sabe que tem muitas que mesmo conhecendo a lei, continuam achando que não mudou nada.

### **O senhor poderia citar algum caso marcante de denúncia que tenha resultado em coibição à lavagem de dinheiro?**

Há milhões de casos. Esse mesmo que está nos jornais sobre o Ministério do Trabalho é na verdade uma coisa que chegou a partir de relatórios do COAF de anos atrás. Tem vários casos com relação a tráfico de drogas, corrupção, que foram desvendados a partir da identificação de uma movimentação suspeita. Houve um caso no Nordeste de uma pessoa que comprou um imóvel, pagou em dólar, em espécie e, na verdade, era remanescente de um quartel de drogas colombiano.





### **E qual é a percepção do presidente do coaf quando um caso é desvendado?**

No nosso trabalho não dá para fazer propaganda. Mas é a satisfação de ter feito o seu papel. E o nosso papel é só o de captar e informar as autoridades. E a autoridade vai investigar e descobrir o que há efetivamente e se há alguma coisa. E na maioria das vezes, há coisas muito sérias. Normalmente, tem alguma coisa errada por trás da história.

### **Como está o posicionamento do Brasil no âmbito internacional no que diz respeito à lavagem de dinheiro?**

Na lavagem de dinheiro, estamos muito bem. Nossa última avaliação foi 10. Tínhamos algumas deficiências em 2006, e várias delas já foram até superadas com essa nova lei. Na nossa lei anterior, determinados crimes não eram antecedentes de lavagem de dinheiro. Duas coisas que lá estavam publicadas, já estão superadas graças a essa lei. Esses relatórios de avaliação são bons porque também ajudam você a conhecer as suas fragilidades. E os reguladores devem usar esses relatórios também para se inspirar a melhorar suas notas.

### **Quais são os segmentos preferidos dos bandidos para a lavagem de dinheiro?**

O principal alvo dos bandidos é o sistema financeiro. Até por várias razões. Primeiro, porque quando você faz um depósito de R\$ 100 no banco, você saca R\$ 100. Segundo, você pode fazer isso muito rápido. Você pode lavar dinheiro com imóveis? Pode, mas com imóveis, você tem a questão da escritura pública, não tem liquidez, enfim, a história já é diferente. Então, nesse ponto, o sistema financeiro passou a ser o principal alvo até por conta dessa liquidez, vamos dizer assim, e dessa velocidade na transação.

### **O senhor acha que os setores abrangidos pela lei da lavagem de dinheiro são suficientes, ou deveria haver outros setores que a lei ainda não abrange?**

Acho que os setores que entraram com a nova lei estão suficientes. Mas isso muda conforme você vai crescendo. Os próprios criminosos vão criando al-

ternativas e você identificando novos setores e tentando trazê-los para o seu lado. E isso é uma coisa que deverá acontecer. Mas hoje, acho que o grande desafio não é inserir novos setores, mas fazer os que estão dentro trabalharem direito. Tem setores que têm normas e valores e trabalham e outros que nem têm normas. A questão toda é a gente evoluir para que todos os que já estão dentro façam e entendam o seu trabalho.

### **Quando um setor da economia é incluído na obrigatoriedade de comunicar ao coaf, em geral, como é a repercussão?**

Sem dúvida, todos eles em geral, quando são incluídos, a reação é muito grande. Mesmo no setor imobiliário, com a resolução 14. Anteriormente, já tinha uma resolução e as pessoas não cumpriam. E essa reação contrária existe até hoje. Você vai encontrar corretores que vão falar, argumentar. Eu costumo lembrar do exemplo de 1009, quando houve uma revolta por conta de uma vacina. O Estado mandou a sociedade se vacinar e houve uma revolta popular. Quando a ignorância prevalece, as pessoas revoltadas acabam sendo aplaudidas. Por isso eu digo que, antes de tomar partido e de se revoltar, conheça, entenda o que se pretende com essa normatização, porque é um sistema que não é contra o interesse das pessoas, principalmente das pessoas boas.

### **Qual é o estado brasileiro que conta com o maior número de comunicados ao coaf vindos do setor imobiliário?**

Existe uma nítida relação entre o tamanho da economia e a própria atividade da lavagem de dinheiro. Naturalmente, que os Estados mais ricos vão ter uma atividade maior, assim como os países. Eu poderia dizer, teoricamente que, nos Estados Unidos se lava mais dinheiro que no Paquistão, da mesma forma que posso dizer que em São Paulo isso vai ocorrer mais que no Piauí.

### **O senhor acredita que o trabalho do coaf está satisfatório para esclarecer a população?**

Temos deficiências, mas as principais estão na parte do financiamento do terrorismo. Na parte do



COAF em si o maior problema que nós temos é naquela função de regulação, pela nossa estrutura, que é pequena. Somos em 40 funcionários. Nossa função de inteligência financeira funciona muito bem, mas a parte de regulação é mais complicada. Fazer a norma é fácil, mas o difícil é você fiscalizar e, nessa parte, nós somos mais carentes.

**O senhor gostaria de deixar alguma mensagem aos corretores no que diz respeito a essa obrigatoriedade de comunicar transações suspeitas ao COAF?**

Antes de tecer críticas, procure entender, porque a história está cheia de exemplos. Primeiro, conheça, porque essa lei, e o que a regulação do Cofeci propõe, no fundo, é a proteção dos interesses das

pessoas, da sociedade. A questão é que tipo de mensagem ele quer dar para o filho dele. Às vezes, o profissional se omite ao invés de fazer o seu papel e pode estar alimentando um câncer que um dia vá se voltar contra ele, pelo traficante, pelo corrupto. Isso tudo vai criando um custo para a sociedade que paga com os impostos, com a insegurança na rua. Nosso comportamento contribui de certa forma para isso, seja quando damos uma gorjetinha para o guarda na esquina, seja furando uma fila. Se a gente não percebe isso, está na hora de a gente acordar. Não adianta a gente reclamar do prefeito, do governador, se não fizermos a nossa parte. O povo brasileiro é muito cordato, mas tem que começar a interpretar a realidade e a assumir a responsabilidade. Democracia não é só direitos.

Dr. Antonio  
Gustavo



## Cambury, Boiçucanga e Maresias: As praias mais

# Badaladas

## do litoral norte de São Paulo

O VERÃO ESTÁ CHEGANDO E COM ELE, AS BELAS PRAIAS DO LITORAL NORTE PAULISTA SE TORNAM PROTAGONISTAS DO TURISMO NO ESTADO.

**E**ntre as praias do município de São Sebastião, Cambury, Boiçucanga e Maresias se destacam. Praias vizinhas, desde os anos 1970 são frequentadas pela juventude de várias gerações, sempre em busca de aventuras, belezas naturais e esportes ligados à natureza, como o surf.

A Rodovia Rio-Santos é a estrada para se chegar às praias. Sinuosa, o perigo além das curvas é a distração que a beleza da natureza em volta pode causar. Se for de carro, antes de viajar, pare em um posto

e verifique óleo do motor, água do radiador, calibre os pneus e claro, abasteça. Para quem vai de ônibus, a saída de São Paulo é pela estação rodoviária do Tietê. De lá, partem ônibus para todo o litoral norte.

Financeira da América do Sul contra Lavagem de Ativos) em 2006, e do GAFI (Grupo de Ação Financeira contra a Lavagem de Dinheiro e o Financiamento do Terrorismo) em 2008. À Revista CRECISP ele falou com exclusividade e contou como está o controle da lavagem de dinheiro no segmento imobiliário.

## PRIMEIRA PARADA: CAMBURY?

Cambury é uma praia pequena, dividida em duas por uma ilha de pedras e pelo rio Cambury, que ali desemboca no mar a 47 km de São Sebastião. Pela entrada principal, na subida do morro para Boiçucanga, está Camburzinho, uma prainha mais tranquila onde famílias costumam ficar. Logo depois da ponte sobre o Rio Cambury, a praia mais requisitada por surfistas se apresenta viva, alegre e efervescente, tanto durante o dia como a noite, você está em Cambury.

Conhecida pelas excelentes ondas, alto astral e muita paquera, Cambury cresceu de forma sustentável, principalmente pela iniciativa da SACY, Associação Comunitária Amigos de Cambury, sempre preocupada em manter a praia limpa. Interessante também que todos os que frequentam, desde os “locais” (moradores, nativos) até quem vai de primeira viagem, percebem a energia que emana ali, vontade de fazer parte, de se integrar. É muito difícil achar alguém que jogue um papel no chão.

Muitos esportes são praticados e o que se vê é uma verdadeira passarela de pessoas bonitas. O frescobol costuma ser jogado à beira-mar, onde muita gente também costuma caminhar. Os banhistas que não conhecem a praia precisam ficar atentos às fortes correntezas e buracos que existem mesmo no raso.

As redes de vôlei e futevôlei são muito concorridas, e de jogadores experientes. Mas a prática esportiva que reina em Cambury é realmente o surf. A praia é reduto de surfistas desde os anos 1970. Com boas ondas praticamente o ano inteiro, atrai todos os tipos de surfistas com suas mais variadas profissões, como advogados, médicos, jornalistas, artistas, engenheiros, arquitetos, corretores de imóveis e tantos outros.

Já no “sertão”, denominação dada à parte de Cambury que fica do lado esquerdo da Rodovia Rio-Santos, uma área que tem boa parte de Floresta Tropical preservada e se estende até a Serra do Mar, pode-se praticar esportes de aventura, pelas cachoeiras e trilhas, onde é comum avistar tucanos, macacos e outros bichos da mata com frequência.

A noite de Cambury é bem agitada, ideal para consumir aquela paquera feita nas areias da praia, durante o dia. Com bares, restaurantes, sorveterias, música ao vivo e casas noturnas a festa vai até o dia raiar.

Através do site [www.camburi.com.br](http://www.camburi.com.br) podem ser pesquisados diversos serviços da praia.

Imagem: Miguel Schincariol

## SEGUNDA PARADA:

### BOIÇUCANGA

Calma, isolamento e paz são predicados dessa pequena e charmosa praia. Antigamente, antes de o asfalto chegar era o lugar mais ao norte viável, pois para além, uma serra que podia se tornar intransponível. Por isso, Boiçucanga tornou-se um entreposto comercial e de serviços bem no “meio” do caminho, entre Santos e São Sebastião.

No canto esquerdo desemboca o rio por onde os barcos dos descendentes da outrora vila de pescadores continuam a sair para pescar. Também por ali saem os barcos que fazem passeios pelas ilhas da região como a ilha dos Gatos ou a ilha Montão do Trigo e também até a Praia Brava, lugar ainda intocado pelo Homem e está no centro de uma polêmica: a transformação para uma praia de nudismo segundo os conceitos naturistas. Também é possível chegar à Praia Brava por uma trilha no começo da serra que vai para Maresias. Interessante é que pela trilha chega-se a uma estação de arborismo.

Distante 47 km do centro de São Sebastião, Boiçucanga é um ponto estratégico para quem quer curtir uma calmaria depois das noites agitadas de Cambury e Maresias. Possui trilhas e cachoeiras de tirar o fôlego e na Praça Pôr do Sol, como o nome já diz, é o lugar certo para contemplar esse espetáculo da natureza. Também é recomendada a prática de mergulho, SUP - stand up paddle (com uma grande prancha, a pessoa em pé com um remo) e pesca.

A praia conta com uma boa infraestrutura, tem subprefeitura, lojas, shoppings, bons restaurantes, campings, pousadas, bares, agências bancárias, pronto-socorro, etc. O site [www.boiçucangatrip.com.br](http://www.boiçucangatrip.com.br) é uma boa opção para quem procura os serviços da praia.

## ÚLTIMA PARADA: MARESIAS

Reconhecidamente a praia mais famosa do litoral norte de São Paulo, Maresias é visitada por turistas de todo o mundo, o ano todo.

Perto 30 km do centro de São Sebastião e 173 km de São Paulo, a praia conta com uma ótima infraestrutura. Principalmente no seu lado norte, onde o comércio se estabeleceu. Pousadas, hotéis de alto padrão, bares, quiosques, casas noturnas, escolas de surf, restaurantes, farmácias, etc., estão disponíveis para os mais variados “bolsos”. É preciso dizer que, mesmo assim, o custo de Maresias e de todo litoral norte é muito maior que o do litoral sul.

O beach club Sirena, que completou 20 anos em 2013, é o oitavo melhor do mundo, segundo a revista inglesa DJ MAG.

Em termos de agito e badalação, se o visitante se surpreendeu com Cambury, Maresias vai lhe deixar extasiado. A verdadeira “passarela” das praias, o lugar para ver e ser visto, onde não é possível mensurar a quantidade de gente bonita por m<sup>2</sup>.

Não é difícil para as pessoas acharem que estão em um cartão postal tal é a beleza da união do mar com as montanhas. Do verde claro das águas do mar e do verde intenso da Floresta Tropical. E a areia fina, bem branquinha, deixa todo o cenário ainda mais surreal.

As ondas de Maresias são conhecidas no mundo inteiro. Grandes campeonatos nacionais e internacionais são realizados lá. E é de Maresias, a maior promessa brasileira do surf no circuito mundial, Gabriel Medina, com apenas 19 anos já está na elite do esporte há quatro anos e é o atual 16º colocado no ranking 2013 da ASP (Association of Surfing Professionals).

Em dias de ondas muito grandes pode-se presenciar a prática do tow-in (surf rebocado por um jet ski). Outros esportes podem ser praticados como o bodyboard, frescobol, vôlei, futevôlei e claro, caminhadas.

O site [www.maresias.org](http://www.maresias.org) é uma boa opção para quem procura serviços na praia.



## SANTOS

### AÇÕES SOCIAIS

Na Delegacia Sub-regional de Santos, a preocupação com o inverno rigoroso uniu membros dos grupos de trabalho em prol da Campanha do Agasalho realizada nas cidades de Santos, Guarujá e Bertioga. Os postos de arrecadação foram colocados nos cartórios de Notas e Registros de Imóveis de toda a região e as doações se destinaram ao Fundo Social de Solidariedade.

### DIA DO CORRETOR

As comemorações pela passagem do Dia do Corretor de Imóveis tiveram início com um jantar comemorativo, que reuniu profissionais atuantes em diversas cidades litorâneas. Uma missa em ação de graças realizada na Capela Santa Casa e uma sessão solene na Câmara Municipal de Santos fecharam o ciclo de comemorações a toda a categoria.





## BAURU

### CAMPANHA DO AGASALHO BENEFICIA CENTENAS DE PESSOAS

O Grupo de Trabalho da Mulher Corretora de Bauru totalizou a doação de cerca de 170 cobertores para entidades carentes e moradores de rua. As entregas foram realizadas na primeira quinzena de julho e contaram com a colaboração de corretores e imobiliárias. Os artigos foram distribuídos nas seguintes instituições: Entidade Sorri, Seara da Luz, Igreja São Sebastião, Lar Casa do Caminho e Comunidade Vila Zillo, que contou com o apoio do “Movimento GEN” da Igreja São Judas.



## ARAÇATUBA

### GRUPO DA MULHER CORRETORA REALIZA AÇÃO DE SOLIDARIEDADE ÀS ENTIDADES CARENTES

Três entidades de Araçatuba foram beneficiadas: Instituto para Cegos de “Santa Luzia” de amparo e assistência aos deficientes visuais, Associação Jessé e Lar Espírita Caminho de Nazaré, que atende crianças de 0 a 14 anos marcadas pela pobreza e maus tratos.

Foram doados aproximadamente 80 quilos de alimentos, além de produtos de higiene e de limpeza, como sacos de lixo, sabonetes, xampus, dentre outros produtos.

A ação contou também com a participação de corretores de imóveis pertencentes a outros grupos de trabalho do município, e da parceria com duas empresas fabricantes de artigos de limpeza que doaram grande parte dos produtos.

## ABC

### DELEGACIA REALIZA CAMPANHA PARA DOAÇÃO DE MEDULA ÓSSEA

Este ano, como parte das comemorações do Dia Nacional do Corretor de Imóveis, os profissionais da região participaram de uma maneira bastante solidária.

No dia 24 de agosto, foi realizada uma campanha pela doação de medula óssea, em prol da AMEO - Associação de Medula Óssea do Estado de São Paulo, com o patrocínio do CRECISP e do Rotary Clube de São Bernardo do Campo, marcando a data em prol de toda a sociedade.



## DENGUE

A Delegacia também incentivou os corretores da região a realizarem vistorias nos imóveis fechados como forma de combater a proliferação do mosquito da dengue. O delegado da sub-regional do CRECISP de Araçatuba, Izaias Bittencourt Dias Sobrinho, enfatizou que os corretores de imóveis possuem uma grande responsabilidade e devem colaborar para evitar a propagação da doença. “São muitos os imóveis desocupados para venda e locação que só nós possuímos as chaves, portanto temos que evitar os ralos expostos, os vasos sanitários abertos, as torneiras com vazamentos, que são os principais pontos de desenvolvimento da doença.”



## DIA DO CORRETOR

Várias ações foram programadas em comemoração ao Dia Nacional do Corretor de Imóveis. A delegacia organizou duas celebrações religiosas: uma missa e um culto, em ação de graças pela data. Além disso, em parceria com o Hemocentro Municipal foi realizada uma campanha de doação de sangue, transformando a celebração em um belo gesto de solidariedade. Também está previsto para o início de setembro um jantar comemorativo.



## CAMPINAS

Em comemoração ao Dia Nacional do Corretor de Imóveis, a Delegacia realizou um café da manhã na Associação Comercial e Industrial do município, reunindo corretores e membros de grupos de trabalho do CRECISP da região.

O evento contou com a presença do delegado José Carlos Sioto, que se disse muito orgulhoso pela união do grupo em prol da sociedade.

## DIADEMA

A Câmara Municipal realizou uma Sessão Solene em homenagem ao Dia do Corretor, atendendo ao requerimento da vereadora Cida Marques que, todos os anos, prestigia a categoria nessa data. O evento ocorreu no dia 3 de setembro e diversos conselheiros, diretores e corretores da região compareceram à solenidade.



## FRANCA

A passagem do 27 de agosto foi marcada por uma celebração religiosa na Igreja de São Sebastião, onde os corretores puderam agradecer por todas as conquistas obtidas. E no dia 04 de setembro, a Câmara Municipal também reuniu os profissionais para uma sessão solene em homenagem a toda a categoria.



## ITU

Corretores, delegados e membros de grupos de trabalho se reuniram em Itu para comemorar o Dia Nacional do Corretor de Imóveis. A data foi marcada por um jantar no Plaza Grill e por um clima de muita alegria e descontração.

## LITORAL NORTE

A ocorrência de fortes chuvas, provocando inúmeros deslizamentos e enchentes em várias cidades do Litoral, afetou a vida de centenas de famílias, que se viram obrigadas a depender da solidariedade dos outros para refazerem suas rotinas. Por conta disso, a Delegacia Sub-regional do Litoral Norte organizou uma campanha de arrecadação de alimentos, água, roupas, fraldas descartáveis e artigos de higiene, nos municípios de Caraguatatuba e São Sebastião, onde a situação ficou muito crítica. A delegacia do Conselho, em Caraguatatuba, funcionou como um posto de arrecadação de donativos.



## MARÍLIA

Um jantar comemorativo fechou a noite em homenagem aos corretores de imóveis de Marília e região. O evento aconteceu no dia 20 de setembro, após sessão solene organizada pela Câmara Municipal, que contou com a presença de delegados e profissionais de Marília e cidades vizinhas.



## PIRACICABA

O delegado sub-regional do CRECISP, José Carlos Masson, foi um dos corretores que esteve à frente da organização do jantar em comemoração aos 51 anos da profissão. O evento foi organizado no Salão do Clube de Campo da Cidade, no dia 30, e foi prestigiado por corretores, familiares e autoridades da região.



## PRAIA GRANDE

Os Grupos de Divulgação, Mulher Corretora e Loteamentos organizaram a arrecadação de agasalhos junto aos corretores do município para doação à Secretaria de Promoção Social de Praia Grande, com o intuito de beneficiar diversas instituições carentes deste Município. Na Páscoa, também houve a entrega de ovos de chocolate a várias entidades que abrigam crianças carentes.



## PRESIDENTE

### PRUDENTE

Em Presidente Prudente, o jantar em comemoração ao dia do Corretor de Imóveis reuniu cerca de 100 participantes para celebrarem juntos as conquistas da categoria. O evento foi muito elogiado e os corretores presentes já reivindicaram uma nova oportunidade para se reunirem.

## SÃO JOSÉ DOS CAMPOS

A delegacia contou com a organização de um almoço, reunindo corretores e delegados da região. À noite, houve a celebração de uma Missa em Ação de Graças pelo Dia do Corretor de Imóveis, lembrando todas as conquistas da categoria ao longo dos anos, desde que a atividade se tornou regulamentada, em 1962.





## EM TODO O ESTADO

Em parceria com o TJSP, o CRECISP participou da Campanha Doar é Legal em prol da doação de órgãos. Através do acesso ao site do TJ e do preenchimento de uma ficha on line, foi possível estimular muitos corretores a participar.

las:  
o e  
ssé  
nde  
a e

ali-  
za,  
ou-



## SÃO JOSÉ DO RIO PRETO

Confraternização foi a palavra de ordem durante o jantar realizado pela Delegacia Sub-regional em comemoração ao dia do Corretor de Imóveis. O evento aconteceu no Buffet Felix Petrolí e contou com a participação das principais lideranças do setor, de delegados e conselheiros do CRECISP.

## SOROCABA

Em Sorocaba, um jantar dançante celebrou os 51 anos da profissão num clima de alegria e muita descontração. Os corretores comemoraram o sucesso do evento e já estão programando novas atividades para os próximos meses.

## CAMPANHA DO AGASALHO EM GUARULHOS

A Delegacia Sub-regional fez uma parceria com o Fundo Social de Solidariedade e a arrecadação atingiu mais de 350 mil peças. Os agasalhos arrecadados durante os três meses da campanha, que foi iniciada em 8 de maio, vão beneficiar 121 entidades, com uma média de 200 famílias para cada uma delas. No total, também foram doados 3.259 cobertores pela população, dos quais 1085 ficarão em estoque junto à Defesa Civil de Guarulhos para atender às emergências no órgão.





Nova versão da

# TV CRECI

## traz muitas novidades

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

home
fale com a tv

**CRECISP**  
A #TVCRECI mudou e está mais moderna! Aos poucos estamos regravando todos os vídeos.  
<http://t.co/erDk3yIAm>

**CRECISP**  
Assista agora na #TVCRECI palestra com Edson Ferrarini sobre o "Caminho do Sucesso".  
<http://t.co/2L2B3e5ekX> #sovivo

---

**ULTIMAS NOTÍCIAS**

**CAIXA TEM LUCRO RECORDE DE R\$ 6,1 BI EM 2012**

A Caixa Econômica Federal encerrou o ano de 2012 com lucro líquido acumulado de R\$ 6,1 bilhões, 17,1% maior que o obtido em 2011, e retorno médio de 27,2%. [\[Continue lendo...\]](#)

---

Em exibição:

**O futuro da profissão de corretores de imóveis**

02:09 120 exibições

[compartilhe o vídeo](#)

Buscar:

Classificação: Todos

Subclassificação:

---

**+ recentes**

<p><b>Caminho do Sucesso</b> Edson Ferrarini Quarta Nôbre 20/02/2013 Edson Ferrarini... 00:45 70 exibições</p>	<p><b>Concorrência Pública da CAIXA</b> Abertura de envelopes 20/02/2013 00:29 50 exibições</p>
<p><b>Entrega de Cartelas 18/02/2013</b> Data: 15 de fevereiro de 2013 Hora: 10:00 01:24 209 exibições</p>	<p><b>Entrega de Cartelas 18/02/2013</b> Data: 15 de fevereiro de 2013 Hora: 13:00 01:24 62 exibições</p>
<p><b>CRECI Esclarece 87 - Captação</b> 15 de fevereiro 2013 CRECI Esclarece ... 00:35 407 exibições</p>	<p><b>Memorial da Resistência</b> 15 de fevereiro de 2013 Memorial da R... 00:04 3 exibições</p>

ANTERIOR    PRÓXIMA

---

**+ visitados**

<p><b>CRECI Esclarece 86 - Mudanças na CF</b> 05 de fevereiro de 2013 CRECI Esclarece 86 - Mudanças na CFGTS / FG... 00:35 652 exibições</p>	<p><b>O futuro da profissão de corretores</b> Quarta Nôbre 19/12/2012 O futuro da profissão de corretores de imov... 02:09 520 exibições</p>	<p><b>CRECI Esclarece 87 - Captação: Como...</b> 15 de fevereiro 2013 CRECI Esclarece 87 - Captação: Como captar com... 00:35 407 exibições</p>	<p><b>Educação Financeira para Corretores</b> Quarta Nôbre 06/02/2013 Rogério Ananias Pires Graduado em Admin... 00:37 407 exibições</p>	<p><b>Desapropriação regularização ou aquisição</b> Quarta Nôbre 30/01/2013 Leonardo Jacobi Berrini Corretor de Imóveis... 01:20 315 exibições</p>
--	--	---	--	--

ANTERIOR    PRÓXIMA

---

**+ categorias**

<p><b>Memorial da Resistência</b> 15 de fevereiro de 2013 Memorial da Resistência tem como tema cent... 00:04 3 exibições</p>	<p><b>Caminho do Sucesso</b> Quarta Nôbre 20/02/2013 Edson Ferrarini Coronel da Reserva de Po... 00:45 70 exibições</p>	<p><b>O papel do município na segurança pública</b> São Paulo 10-08-2012 O papel do município na segurança pública A... 01:10 1 exibição</p>	<p><b>CRECI Esclarece 60 - Crédito Imobiliário</b> 15 de junho de 2012 CRECI Esclarece 60 - Crédito Imobiliário Pro... 00:47 1 exibição</p>	<p><b>CRECI Esclarece 61 - Crédito Imobiliário</b> 22 de junho de 2012 CRECI Esclarece 61 - Crédito Imobiliário Pro... 00:34 1 exibição</p>
---	---	--	---	---

ANTERIOR    PRÓXIMA

---

tvcreci

tv.crecisp.gov.br

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

area



**imóvel  
só com  
corretor**

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



CRECI - 2ª REGIÃO

**CRECISP**

CONSELHO REGIONAL DE CORRETORES DE IMÓVEIS

[www.crecisp.gov.br](http://www.crecisp.gov.br)