

A revista direcionada para o corretor de imóveis



CRECISP

CONSELHO REGIONAL DE CORRETORES DE IMÓVEIS

Publicação do Conselho Regional de Corretores de Imóveis de São Paulo | Ano 09 | Nº 16 | 2016

CORRETOR DE IMÓVEIS?

Ainda vale a pena?



SEGURANÇA

Fique atento nos
plantões!

EM DEBATE

Exclusividade: prós
e contras

CIDADANIA

Prevenção contra
a dengue

CONVÊNIO

CRECISP e CDHU

TURISMO

São Roque



crecisp.gov.br

area



Evite atritos.
Bom negócio
só com corretor
de imóveis.

Sabe quando a gente quer negociar um imóvel e parece que nada dá certo? Nesses casos, não se estresse: chame logo um corretor de imóveis. O corretor de imóveis é o profissional mais preparado para quem precisa vender, comprar ou alugar um imóvel. Com ele ao seu lado, tudo fica mais tranquilo e todos saem ganhando.

Não entre em atritos, se você quer comprar, vender ou alugar, consulte um especialista.

**imóvel
só com
corretor**



CRECISP
CONSELHO REGIONAL DE CORRETORES DE IMÓVEIS

Um trabalho para peritos

Com base no crescente número de solicitações de corretores para atuarem como peritos e técnicos nas diversas varas do Estado de SP, e ciente da importância da avaliação imobiliária para a concretização dos negócios, o CRECISP tomou a iniciativa de criar um novo grupo de trabalho na sede e nas sub-regionais.

Também formado por corretores voluntários, a exemplo de outras comissões como a Cefisp, Jucon e Coopin, o grupo será composto por avaliadores imobiliários, interessados, especialmente, em emitir PTAMs - Pareceres Técnicos de Avaliação Mercadológica, quando solicitados por órgãos oficiais.

Para tratar desse assunto, programamos diversas reuniões nos últimos meses, para traçar um esboço do trabalho que será desenvolvido. E até agora, 308 profissionais já manifestaram sua intenção de participar.

À medida que o corretor presta um serviço a órgãos públicos, realizando uma avaliação sem ônus, isso depõe a seu favor em um currículo, atestando sua capacidade para atuar no mercado.

Vamos criar critérios de rezeamento, para que todos possam participar de acordo com suas disponibilidades. Será uma excelente oportunidade para demonstrar a qualidade do trabalho de nossa categoria.



Corretor de Imóveis

José Augusto Viana Neto

Presidente | CRECISP

 Fale Conosco	O Leitor tem a palavra	05
 Giro Imobiliário	Notícias do mercado	06
 Convênio	CDHU	07
 Segurança	Dicas	08
 Bate-papo	Aposentadoria	10
 Em debate	Exclusividade	13
 ABC do Corretor	R.I.	15
 Cidadania	Dengue	17
 Legislação	Folders	19
 Publicidade	Campanha	22
 Capa	Mercado	24
 Artigo	Resultados	28
 Turismo	São Roque	30
 Destaque	Campeão	33
 Cidadania	Lavagem de Dinheiro	35
 Aconteceu	CRECISP	36



CRECISP

Publicação do Conselho Regional de Corretores de Imóveis de São Paulo | Ano 09 | Nº 16 | 2016

DIRETORIA

Presidente: José Augusto Viana Neto

Vice-Presidente: Jaime Tomaz Ramos

Vice-Presidente: Gilberto Y. Yogui

Diretor Secretário: Arthur Boajian

Diretor 2º Secretário: Ruberval Ramos Castello

Diretor Tesoureiro: Francisco Pereira Afonso

Diretor 2º Tesoureiro: Isaura Aparecida dos Santos

Conselho Fiscal:

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

Suplentes: Antonio Marcos de Melo, Neiva Sueli Pivetta, Rosângela Martinelli Campagnolo

Conselheiros:

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

Suplentes: Adelino A. Andrade Jr., Agostinho Rodrigues Praça, Aida Maria Alves Costa Marques, Bento Julio Guidini, Douglas Vargas, Edeli Maria Azzi Savioli, Evandro Luiz Carbol, Gelson José Faria, Ivo Sanches, José Augusto Sasso, José Renato Dos Santos, José Rodrigues Pinto Zacarias, Luiz Sergio Cardenuto, Magali Aparecida dos Santos, Manoel Kenji Chikaoka, Marcio Gomes Leiteiro, Maria Clara Hashimoto, Maria Regina de Castro Busnelo, Nelson Olimpio Sais, Paulo Afonso Tommasiello, Pedro G. Kassab, Roberto C. P. K. Moura, Rosa Maria Eiras, Valdir Donisete Jacomini, Wagner Alfredo D'Almeida

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

Jornalistas Responsáveis:

Sonia Servilheira (MTb 20.261)

Simone Nitoli (MTb 28.850)

César Miranda (MTb 28.602)

Diagramação:

Marian Castello Branco Leal

Fotos/Imagens:

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

freeimage.com

freepik.com

Tiragem: 120 mil exemplares

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



Revista CRECISP
Ano 09 | Nº 16 | 2016
Capa: freepik.com

PROGRAMA VIDA EM CONDOMÍNIO

Parabéns pela nova iniciativa. O CRECI São Paulo, na pessoa do Senhor José Augusto Viana Neto, ajudando o corretor a permanecer atualizado.

André Giannini

DECLARAÇÃO DE INOCORRÊNCIA

Parabéns ao nosso Conselho que, todos os dias, postou na rede social e enviou mensagem via celular (avisando sobre o prazo).

Sílvio José Gonçalves

ENTREGA DE CREDENCIAIS

Fazer parte de um grupo seletivo junto a sociedade, nos edifica para que possamos dar continuidade aos relevantes serviços profissionais e realizar os sonhos das pessoas.

Adolfo Viana

Presidente, ficamos satisfeitos com sua tão honrosa carreira em nossa entidade, nos dando detalhes de aperfeiçoamento, entre muitos outros, de nossa profissão!

Queremos que sua permanência neste honroso cargo seja longa, nos edificando como profissionais, quando escutamos suas palestras sobre vários temas.

João Fernandes Colliers Filho

CORRETORES OU PANFLETEIROS?

O corretor de imóveis que se submete a este trabalho de panfletagem está fadado ao fracasso, e as empresas que utilizam dessa política contribuem para que seu próprio negócio se desvalorize e não estão sendo devidamente fiscalizadas. Acredito que nossa profissão carece de muitas necessidades e são causas dos anseios de muitos profissionais da área. Dentro desses anseios, em conversas com outros colegas de trabalho, segue a frente das dis-

cussões a ideia de que toda a venda de imóveis deveria ter a assinatura de um corretor de imóveis para validar o negócio.

Esta situação de futuro sonhado seria um grande passo para que o profissional pudesse ser valorizado, assim como por exemplo o profissional de contabilidade que é indispensável na validação do balanço patrimonial das empresas.

André Aguiar

Se bastasse isso, mas ainda tem muitos corretores que não são credenciados trabalhando em imobiliárias. Ganhando 1.2%.

José Bueno Oliveira

Não é só isso que vemos no mercado. Fazer o corretor de Office Boy, servidor de café e muitas outras coisas. Acho que deveria ser obrigatória uma comissão mínima. Hoje, as empresas recebem em média 5% a 6% do empreendedor e pagam 0,9% a 1,2% de comissão. Isso não é justo com o profissional.

Jansen Tregier

Em primeiro lugar, quero parabenizar esta matéria, pois sempre achei isto um absurdo e vejo, hoje, corretores em postos de gasolina, lojas de conveniências, padarias etc.. fazendo um trabalho que não é a função de um corretor. Infelizmente, o nosso mercado está desvalorizado em virtude destes aventureiros que existem, que não têm CRECI ou, ao menos carteira de estagiário. Espero que isto acabe.

Eduardo Serejo

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

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

PECHINCHA

Até alguns anos atrás, os paulistanos interessados em adquirir um apartamento novo passavam maus bocados para adequar seus planos ao aumento constante de preço. O consumidor fazia as contas para encaixar a aquisição no orçamento, mas era forçado a jogar fora o cálculo pouco tempo depois, pois o cenário já havia mudado.

A atual crise econômica e a consequente retração nas vendas alteraram bastante esse panorama. Nos últimos tempos, um cenário de drástica redução no ritmo de inauguração de empreendimentos tem beneficiado os compradores.

“O momento é de pechinchar, sempre cabe uma contraoferta, e as empresas a estão aceitando”, afirma o presidente do Conselho Regional de Corretores de Imóveis, José Augusto Viana Neto. Alguns paulistanos têm aproveitado a onda.

Fonte: Veja São Paulo



Google

O Google considerou o CRECISP como de utilidade pública federal, por operar sem fins lucrativos para benefício público. Essa avaliação possibilitou, então, ao CRECISP, a utilização de todos os serviços oferecidos pelo aplicativo Google Apps for Education, um pacote de ferramentas de produtividade que já está disponível a todos os corretores do CRECISP que se utilizam do e-mail @creci.org.br.

Uma das principais facilidades é a obtenção de uma caixa de e-mails ilimitada, o que permite o armazenamento de todas as correspondências recebidas, sem a necessidade de apagar as mensagens. As vantagens incluem ainda Agenda, Contatos, Drive, Documentos, Planilhas, Apresentações e Grupos do Google, dentre outras. A utilização do Google Drive, por exemplo, permite o acesso aos arquivos através de qualquer dispositivo, e o seu compartilhamento instantâneo. Com isso, é possível organizar fotos e vídeos dos imóveis, salvando-os na “nuvem”, sem tomar espaço nos computadores ou celulares. O espaço para os dados também é ilimitado. O recurso permite, ainda, a visualização de arquivos mesmo que o software adequado não esteja instalado no computador. São mais de 40 formatos de arquivos, incluindo vídeos, imagens, documentos e planilhas.

Para ter acesso a essas e outras ferramentas, é imprescindível que esteja regular junto ao CRECISP para que possa criar um e-mail @creci.org.br na área restrita para corretores do site.



Mais fiscalização do CRECISP em 2016

A PARTIR DESTE ANO, O CRECISP PASSARÁ A FISCALIZAR AS UNIDADES DA CDHU EM TODO O ESTADO

O novo trabalho da entidade é resultado de um acordo assinado entre o CRECISP e a CDHU (Companhia de Desenvolvimento Habitacional e Urbano).

A parceria, que é de um ano, visa coibir o comércio ilegal de unidades da CDHU, nos moldes do trabalho que o Conselho já realiza no Programa Minha Casa Minha Vida, da Caixa Econômica Federal. "Vamos desenvolver o mesmo *modus operandi*, e apresentar as irregularidades à CDHU e ao Ministério Público, para que sejam investigados, sem prejuízo do processo administrativo no CRECISP, se for o caso", comentou o presidente José Augusto Viana Neto.

O documento prevê ainda a criação de um canal on-line de comunicação para envio de denúncias sobre irregularidades na locação, compra ou venda de moradias populares.

"É péssimo o envolvimento de um corretor numa transação ilícita. Com essa troca de informações, vamos fiscalizar de porta em porta. Com o nome dos contemplados, teremos condições de coibir a fraude de um programa

social realizado com verba do Tesouro", ressaltou o presidente do CRECISP.

Segundo o secretário de Estado da Habitação, Rodrigo Garcia, essa parceria busca evitar a especulação imobiliária por terceiros e garantir, assim, que a moradia promovida pelo Estado cumpra a destinação prioritária e a função social de atendimento às famílias de baixo poder aquisitivo.

"O acordo tem prazo de um ano e poderá ser prorrogado por igual período. O objetivo é ampliar a fiscalização e punir com mais rigor quem pratica a locação ou venda desses imóveis e, assim, o Governo continuar a dar casa para quem precisa", falou.

Recentemente, o governador Geraldo Alckmin promulgou uma lei que reduziu o prazo para transferência do imóvel adquirido por meio da CDHU para 18 meses da assinatura do contrato. A medida vai permitir regularizar uma série de contratos de gaveta. O presidente do CRECISP viu a mudança com bons olhos. "É um ativo de negócios para que o corretor possa trabalhar", observou.



A falta de Segurança nos plantões

NÃO É INCOMUM CORRETORES LEVAREM SUSTOS NOS PLANTÕES OU VISITANDO IMÓVEIS COM FALSOS CLIENTES

Os assaltos já tiraram do mercado imobiliário muitos profissionais que não suportaram a ideia de enfrentar bandidos disfarçados de compradores ou mesmo assaltantes armados que invadem os estandes em plena luz do dia.

Em janeiro, uma corretora de 57 anos foi morta a tiros às 9 horas da manhã, dentro do estande em que trabalhava, na Zona Leste de São Paulo. Dois homens armados chegaram numa moto, um deles chamou a corretora pelo nome e disparou várias vezes. Situações como essa mostram a vulnerabilidade dos plantões.

Será que os corretores,
nos locais

de trabalho, também estão à mercê dos marginais? Infelizmente, a resposta é sim!

Tragédia como essa por pouco não se repetiu no bairro do Butantã, Zona Oeste da Capital, em outubro de 2015. Dois corretores foram surpreendidos por uma dupla de assaltantes armados. Eles saíram levando os notebooks e celulares. Um mês depois um deles voltou, puxou o corretor Anderson Moreira Vasconcelos, 39 anos, pelo pescoço e, mais uma vez, o ameaçou de morte com um revólver. "Nunca imaginei ser assaltado duas vezes em 30 dias. Fiquei apavorado, pensei que fosse morrer. Tenho medo, mas preciso trabalhar", afirmou Vasconcelos que está há 11 anos na profissão.

Segundo o advogado Jorge Lordello, especialista em segurança pública e privada, a prevenção é a principal arma do profissional. "O bandido rouba o que vê e o que deseja. Num estande, os tablets, notebooks e celulares normalmente chamam atenção. Por isso prefira os computadores de mesa e evite se expor. Diminua o interesse do marginal. Equipamentos eletrônicos são moeda de troca fácil para os delinquentes", afirmou.

E mesmo a presença da segurança privada contratada por muitas incorporadoras não impede a ação de marginais. Prova disso foi o que aconteceu no bairro da Saúde, Zona Sul, no ano passado. Um corretor foi surpreendido quando pegava a moto para ir para casa. A

segurança do estande de vendas reagiu e baleou o assaltante que, mesmo ferido, levou a motocicleta.

Isso mostra que os bandidos não se intimidam com nada nem ninguém.

Jorge Lordello, advogado, especialista em Segurança Pública e Privada



Quando ao papel das construtoras/incorporadoras/imobiliárias, Lordello diz que é necessário investir cada vez mais em tecnologia e também pensar em medidas simples como, por exemplo, manter as portas dos plantões trancadas, o que já fazem muitos salões de beleza e lojas.

"Precisamos ter consciência de que o bandido está nas ruas, perambulando, procurando uma vítima. As entidades profissionais também podem colaborar fazendo congressos para disseminar a cultura da segurança e, assim, implementar até mesmo parcerias com entidades governamentais", explicou Lordello.

Para o corretor que sai às ruas, não é diferente. E a prevenção, mais uma vez, é a única arma. Você faz um anúncio, se encontra com um cliente que nunca viu e, de repente, acaba sofrendo um sequestro relâmpago ou então é flagrado já dentro do imóvel.

Então, fazer o quê?

De acordo com o especialista, "todos os corretores que saem dos seus escritórios ou imobiliárias para levar o cliente a um imóvel, devem fazer um cadastro com o RG, endereço, telefone, profissão, local de trabalho. Avaliar se a documentação é verdadeira também é importante. Se for um criminoso, ele vai ser pego de calça curta, vai ficar nervoso, considerar um exagero e vai desistir", concluiu Lordello.

Na corretagem também temos que estar atentos. Se o cliente for honesto, não vai se importar em fornecer seus dados para um cadastro. Se ele disser não, talvez seja mais prudente não se arriscar e partir para outro.

A hora certa de se aposentar

A Dr^a Tatiana de Souza é advogada, com mais de dez anos de experiência em Direito do Trabalho, Previdenciário e Cível. Formada em 2002 pela Universidade Cruzeiro do Sul, pós-graduada em Direito Previdenciário e, ainda, especialista em Direito Imobiliário, ela participou da nossa Seção Bate-Papo, para esclarecer as principais dúvidas sobre aposentadoria dos corretores de imóveis.

A contribuição ao INSS é obrigatória aos profissionais liberais?

Tatiana de Souza: Todos os profissionais que atuam de forma autônoma devem se inscrever no INSS e fazer suas contribuições, porque senão não conseguem o tempo de aposentadoria necessário, seja por contribuição ou por idade. Essas contribuições não visam tão somente a aposentadoria. Elas são um seguro, pois incluem o auxílio-doença, uma eventual aposentadoria por invalidez, o auxílio-maternidade para mulheres, enfim, é uma cobertura social e, por isso, a importância da contribuição. É essencial começar o quanto antes para quando precisar não estar faltando contribuição.

Muitas pessoas se aposentam e continuam a trabalhar, até porque, às vezes, o valor não corresponde à realidade para a manutenção das despesas e da família. Aposentar-se e continuar trabalhando é normal no Brasil.

Quais são os procedimentos que o corretor de imóveis deve fazer para começar a contribuir?

TS: Se já for empregado registrado, o número do PIS serve como inscrição no INSS. É possível fazer o recolhimento, e o vencimento é todo dia 15, sempre pago no mês seguinte, referente ao mês anterior. O primeiro pagamento é importantíssimo e tem que ser feito pontualmente, caso contrário, não será considerado para a carência, representada pelo mínimo de contribuições pontuais para a concessão do benefício que vier a ser pleiteado, como um auxílio-doença, por exemplo.

Uma vez feito ou até antes mesmo de se fazer esse recolhimento, deve-se ir a uma agência do INSS e declarar a sua profissão. Futuramente, quando a pessoa vier a se aposentar e o INSS tiver extraviado alguma contribuição, as anuidades vão comprovar que se tratava de um corretor de imóveis, que declarou sua profissão e estará comprovado. E eles são obrigados a inserir essas contribuições. Por isso, é muito importante fazer essa atualização nos cadastros e a primeira contribuição ser pontual, no vencimento.

Qual é o valor do auxílio-doença?

TS: Nesse cálculo, são levados em consideração os valores de contribuição feitos. Quanto maior a contribuição, maior será a média. Mas se você pagar um salário mínimo, vai ser esse o valor. O cálculo é algo mais extenso.

Como é calculada a contribuição com base em salário mínimo?

TS: Atualmente não existem mais classes do que existiam antigamente. Tínhamos a classe 1, 2, 3 e tínhamos que ficar 12, 24 meses. Desde 2003 não existe mais essa necessidade. O corretor de imóveis que está começando agora e se puder contribuir, porque não é um valor baixo, já pode contribuir direto pelo teto, que atualmente está em cerca de R\$ 4.390,00. É preciso pagar 20% disso.

Vamos imaginar que o corretor pagou em dezembro referente a novembro, sobre o teto. Mas em janeiro, não consegue pagar sobre o

teto, o que ele faz? Vai pagar sobre um valor entre o mínimo, que hoje é R\$ 880,00 e o teto. Se ele só puder pagar, por exemplo, sobre R\$ 2.000, vai calcular 20% disso: R\$ 400,00. O importante é pagar, porque esses valores sofrerão correção para alcançar sua média. Daí a necessidade de fazer a contribuição entre o mínimo e o máximo.

Para poder contribuir, a pessoa tem que estar cadastrada na Prefeitura?

TS: O INSS não vai cobrar essa inscrição na prefeitura, mas outros órgãos vão, para fechar a declaração do Imposto de Renda. Se o corretor for uma pessoa jurídica, uma coisa muito importante, essas contribuições são feitas sobre o pró-labore e são pagas juntos com a GFIP, que é a Guia de Recolhimento do FGTS e de Informações à Previdência Social. Se tiver funcionários é pago no dia do vencimento da GFIP. Quem é empresário, recolhe GFIP e paga funcionário ou tem um CNPJ, tem que fazer pela GFIP o recolhimento sobre o pró-labore. Isso também envolve outras questões como a emissão de notas e a apuração de lucros para suportar esse valor de pró-labore.

Quando a pessoa começa a contribuir com 1, 2 ou 3 salários mínimos e, de repente, é acometida por uma doença. Ela já vai receber?

TS: Tem que ter, no mínimo, 12 contribuições para o INSS para receber auxílio-doença. Por isso, é importante iniciar o quanto antes os recolhimentos. Uma vez que você seja acometido, se tiver as 12 contribuições, o INSS vai ter que conceder.

Mas ele analisa se essa doença te incapacita para o trabalho. Muita gente tem diabetes, por exemplo, é uma doença, mas não incapacita para o trabalho. Existem outros critérios internos para avaliação da concessão dos benefícios.

Para o autônomo, que recebe a cada mês um valor diferente, é possível pagar o INSS sempre pelo teto, mesmo no mês que ganhar pouco?

TS: Um mês compensa o outro, pois há meses com retiradas maiores e outros com menores. Desde que você declare no Imposto de Renda essa sua retirada de pró-labore ou

recebimento de pessoa física, pode fazer esse recolhimento. Mas não se esqueça do primeiro recolhimento pontual e de corrigir sua inscrição no INSS.

O cálculo do INSS é feito pela média?

TS: Exatamente. Vamos pegar as suas contribuições desde julho de 94, para quem já estava antes no sistema, somar essas contribuições e corrigir as 80% maiores. Daí, vai vir uma média. Vamos supor que a soma deu R\$ 400 mil e é dividida por 200 meses (que são os que supostamente se passaram). Vamos obter um valor e aí aplica-se o fator previdenciário. Quanto maiores forem as contribuições, maior a chance de você manter a sua média alta. Assim, se vier a incidir o fator previdenciário, se não tivermos a nova regra da aposentadoria, dos 85 e 95 pontos, você consegue um valor mais substancial para o seu benefício.

O aposentado que quiser voltar a contribuir com o INSS, pode?

TS: As contribuições do INSS são para o segurado obrigatório. No caso do aposentado, ele vai ser obrigado a contribuir se ele voltar a ser empregado ou empresário. Isso porque a atividade é intrinsecamente obrigada a realizar recolhimentos para o INSS. Não é possível fazer uma contribuição como facultativa. Mas se for empresário e continuar recolhendo, cabe sim uma revisão. Tenho dito aos meus clientes que proponham ações porque eu acredito que o STF vai suportar essa tese. É muita injustiça se aposentar, continuar pagando e não ter benefício nenhum. Qual é a vantagem então?

O contribuinte corre o risco, no futuro, de não receber o benefício?

TS: Eu, particularmente, não acredito nessa possibilidade. Nós temos até um site que é o ANFIP (<http://www.anfip.org.br>), dos auditores independentes e lá, todos os meses, eles trazem as informações de que a Previdência Social no Brasil é superavitária. Se a Previdência falir é porque o Brasil já quebrou há muito tempo.

Qual é o tempo real que a pessoa precisa contribuir para poder se aposentar, no caso de homens e mulheres?

TS: A aposentadoria por tempo de contribuição é devida às mulheres aos 30 anos de contribuição e aos homens aos 35 anos de contribuição, independentemente de idade. Na aposentadoria por idade, são necessários 15 anos de contribuição, que são a carência, ou seja, os pagamentos pontuais, tanto para homem como para mulher. Para mulher, aos 60 anos de idade e para o homem, aos 65 anos de idade.

Se um corretor tem entre 55 a 60 anos de idade, nunca contribuiu, e quiser começar a contribuir a partir de agora, ele vai ter direito à aposentadoria?

TS: Ele terá direito desde que tenha contribuído por 15 anos. Existe um benefício, que muitas pessoas vendem como aposentadoria, mas que, na verdade, não é: é o Loas (Lei Orgânica de Assistência Social), que é um benefício de prestação continuada. Esse benefício é pago para quem nunca contribuiu, ou que possa até ter contribuído mas, atualmente, não esteja pagando o INSS, no valor de um salário mínimo. Esse benefício tem características bem próprias, específicas, no sentido de que esta pessoa que está solicitando não tenha como manter-se e tampouco sua família possa mantê-lo. Também analisam no INSS a questão patrimonial e de quantas pessoas vivem nessa casa, para chegar à questão de ¼ do salário mínimo. É preciso analisar caso a caso a necessidade do Loas. Se a pessoa pode contribuir eu sugiro que o faça, porque o Loas é o valor de um salário mínimo, e são utilizados outros critérios para a concessão desse benefício e não somente a falta de contribuição e a idade. É bom um pouco de cautela.

Qual a diferença entre aposentadoria integral e proporcional?

TS: Atualmente, são pouquíssimas as pessoas que acabam alcançando a aposentadoria proporcional. Na proporcional, faz-se a média e a proporcionalidade é 70% dessa média e, em cima dessa média, ainda aplica-se o fator previdenciário. Então o ideal é que você faça as contas, e se não puder ou não souber, peça a um especialista para que faça as contas, e veja se essa aposentadoria proporcional realmente vai ser boa para você. A sua aposentadoria vai ser proporcional com dois redutores, tanto da

proporcionalidade como do fator previdenciário. Já a aposentadoria integral é a questão da média mesmo e só vai ter a aplicação do fator previdenciário ou não, no caso de aposentadoria por idade, exceto se ela for positiva, ou desses pontos, conseguindo chegar nos 85 pontos para mulher e 95 pontos para homem. A proporcional eu não recomendo, porque é irreversível depois para tirar essa proporcionalidade.

O que é um fator previdenciário?

TS: Ele é um redutor do valor da sua média. Existe um cálculo que leva em consideração a sua idade atual, o tempo que você contribuiu e a expectativa de vida do brasileiro. Por exemplo, se você tem 55 anos, mulher, tem 30 anos de contribuição e sua média é de R\$ 2 mil, a sua aposentadoria vai ser em torno de R\$ 1,2 mil. Isso porque o redutor é de 40% a 45% do valor do seu benefício. Para homem é a mesma coisa. Se o homem tiver 55 anos, 35 anos de contribuição, o redutor vai ser pesado, de 40% a 45%. Em alguns casos, pode chegar a 50% de redução. Então o planejamento para a aposentadoria é muito importante. Às vezes, por causa de seis meses a um ano, cai nessa nova regra de 85 pontos, que não tem fator previdenciário. Então, é importante planejar, fazer as contas e pensar bem.



Exclusividade

no mercado imobiliário

FALAR EM EXCLUSIVIDADE NO MERCADO IMOBILIÁRIO NEM SEMPRE É FÁCIL. MAS, COM CERTEZA, É UMA DISCUSSÃO NECESSÁRIA

De um lado temos os corretores, ansiosos por trabalhar determinado imóvel sem qualquer concorrência. De outro, estão os proprietários, interessados em alugar ou vender o mais rápido possível e com o melhor preço.

No meio do caminho surgem dúvidas, questionamentos. Qual a necessidade de uma negociação exclusiva? Quais são as vantagens e desvantagens? Bem, pontos positivos e negativos sempre vão existir em qualquer transação.

A Exclusividade pode significar um trabalho mais focado, anúncios diferenciados, uma negociação até mais rápida e eficaz desde que

haja empenho. É necessário que a imobiliária/corretor tenha noção da importância de ter nas mãos um imóvel "só seu".

Por outro lado, se quem tem a exclusividade não der atenção especial ao imóvel, ele pode ficar parado totalmente por meses e até anos, sem qualquer visibilidade ou proposta, já que ninguém mais vai estar anunciando ou ofertando a potenciais clientes/compradores.

Por esses e outros motivos, a exclusividade ainda é um assunto tão polêmico e deve, sim, ser debatido em todas as esferas, para que corretores e proprietários cheguem à conclusão do melhor caminho a seguir.

Que bom contar com atendimento exclusivo!

Vou cuidar do seu negócio com total atenção.

imóvel só com corretor

CRECISP
CONSELHO REGIONAL DE CORRETORES DE IMÓVEIS

#imóvelsócomcorretor

Tenho exclusividade e a autorização está dentro do prazo de validade. Mesmo assim, o proprietário vendeu o imóvel. O que eu faço?

Você pode notificar o proprietário a fazer o pagamento dos seus honorários. Se não der certo, você deve contratar um advogado de confiança e dar entrada numa ação judicial de cobrança nos termos do artigo 726 do Código Civil. Assim, ele poderá ser condenado a pagar todos os seus honorários, integralmente, conforme contrato.

Estou com autorização do proprietário para trabalhar o imóvel com exclusividade, mas outro corretor colocou uma placa. E agora?

Tire uma foto da placa e faça uma de-

núncia no CRECISP juntando a foto e sua autorização com a exclusividade. Isso vai gerar um processo ético-disciplinar. O corretor que colocou a placa, indevidamente, poderá levar desde uma advertência, censura, multa, suspensão até o cancelamento definitivo da inscrição em caso de reincidência.

Tenho autorização para trabalhar o imóvel, mas sem exclusividade. Fui colocar a minha placa e vi que já existem várias outras. O que devo fazer?

Mesmo com autorização do proprietário para você colocar sua placa, deve comunicar aos demais corretores. Isso deve ser feito por escrito (email, telegrama), sob pena de responder por infração ética nos termos do art. 6º, inciso XV, do Código de Ética Profissional (Resolução COFECI nº 326/92).



#imóvelsócomcorretor

Plantões piratas

As armadilhas do Registro de Incorporação

MUITOS CORRETORES PASSAM HORAS A FIO, DIAS E ATÉ MESES NUM PLANTÃO PIRATA, SEM AO MENOS SABER QUE O EMPREENDIMENTO NEM TEM RI - REGISTRO DE INCORPORAÇÃO

Mas afinal...o que isso significa? Bem, sem o RI, não é possível fazer qualquer transação imobiliária, compra e venda estão proibidas.

O registro é a garantia de que o projeto está aprovado, cumpre as exigências legais, traz todas as características construtivas do condomínio, prazo das obras e tem como principal objetivo informar ao comprador como será entregue. Por isso, sem ele, nada feito!

É isso mesmo! Você pode até se empenhar na captação dos clientes, no bom atendimento, na apresentação do projeto, mas o imóvel só vai ser comercializado, depois que o Cartório de Registro de Imóveis expedir a certidão (RI).

Enquanto isso, o corretor precisa ter paciência e estar capitalizado para conseguir esperar o início das vendas e ganhar seus honorários, o que pode demorar. O profissional corre o risco até de ser pressionado a fazer negócio sem o registro de incorporação, mas isso dá cadeia!

"Estão praticando crime aqueles que vendem os apartamentos na planta sem registro de incorporação, sejam eles construtores, empreendedores ou corretores de imóveis. Essa prática é ilegal e deve ser denunciada", afirma José Augusto Viana Neto, presidente do CRECISP.

O que é o RI?

O Registro de Incorporação do Imóvel descreve todas as características construtivas do condomínio e tem como principal objetivo

informar ao comprador como ele será entregue. Além disso é uma garantia de idoneidade do terreno e da empresa responsável, já que são exigidas certidões negativas de distribuidores cíveis, Justiça Federal e de protestos; regularidade quanto ao INSS, Receita Federal, entre outros.

Qual a importância do Registro?

Enquanto o registro não é liberado, as unidades não podem ser comercializadas. O RI determina que o projeto seja executado da maneira como foi registrado inicialmente, cumprindo sempre as exigências da Prefeitura.

O que vem descrito no RI?

O método de construção, os prazos determinados por lei e também: áreas comuns e privativas do empreendimento, vagas de garagem, área de lazer disponível e memorial descritivo.



Lei 4.591/64 Art. 65. É crime contra a economia popular promover incorporação fazendo, em proposta, contratos, prospectos ou comunicação ao público ou aos interessados, afirmação falsa sobre a construção do condomínio, alienação das frações ideais do terreno ou a construção das edificações.

PENA - reclusão de um a quatro anos e multa de cinco a cinquenta vezes o maior salário-mínimo legal vigente no País.

§ 1º Incorrem na mesma pena:

I - incorporador, corretor, construtor, individuais bem como os diretores ou gerentes de empresa coletiva incorporadora, corretora ou construtora que, em proposta, contrato, publicidade, prospecto, relatório, parecer, balanço ou comunicação ao público ou aos condôminos, candidatos ou subscritores de unidades, fizerem afirmação falsa sobre a constituição do condomínio, alienação das frações ideais ou construção das edificações.

PASSO A PASSO:

01 Tudo começa com o planejamento da infraestrutura do edifício, que deve seguir as normas estabelecidas por lei.

02 Em seguida, o projeto é encaminhado à Prefeitura onde passa por uma análise. Caso tudo esteja de acordo, o órgão emite o Número de Aprovação do Projeto, licença gerada antes do RI que autoriza a divulgação do produto para o público, as obras do showroom, do apartamento decorado, a captação dos clientes, entre outros procedimentos.

03 Para conseguir a aprovação final, a incorporadora elabora documentos que ajudam a comprovar a idoneidade do terreno e da empresa responsável.

04 O cartório confere essas informações e emite o Registro de Incorporação do imóvel que vai permitir o lançamento do empreendimento e a venda dos apartamentos.

CORRETOR E CLIENTE

Sempre peçam para ver o Registro de Incorporação e confirmem no cartório em que o condomínio foi registrado para ter certeza de que as informações divulgadas pela incorporadora são verdadeiras. Assim, vocês não cairão em armadilhas!!

Alerta

geral contra a dengue no Estado de SP

CORRETORES DE IMÓVEIS DECLARAM GUERRA AO *Aedes aegypti*

As notificações superaram os 35 mil casos apenas em janeiro deste ano e confirmadas, já são 4.998 pessoas contaminadas pela dengue no Estado de São Paulo. Embora a chikungunya e a zika ainda estejam sob controle, é impossível não se preocupar com a possibilidade de uma epidemia também dessas doenças em nossa região. A culpa é de quem?

Bem, em situações como essa, é preciso que haja uma conscientização de toda a população, somada a esforços desenvolvidos pelo governo e por vários segmentos da sociedade, para que se consiga reduzir ou eliminar os focos de infestação do *Aedes aegypti*, causador do problema.

O CRECISP já faz a sua parte há alguns anos. Membro do Comitê de Mobilização contra a Dengue, em parceria com a SUCEN-SP, o Conselho trabalha pelo esclarecimento de seus inscritos a respeito da importância das vistorias aos imóveis que estão sob sua responsabilidade.

O CRECISP busca o engajamento de corretores e imobiliárias para que se organizem e facilitem a entrada dos agentes de vigilância às propriedades que estejam à venda ou para locação. Também disponibiliza adesivos tapa-ralos e selos de vistoria para colocação nos imóveis.

“Contamos com os membros dos grupos de Trabalho Social e da Mulher Corretora, que têm se empenhado na divulgação de campanhas e convidado os colegas a também estarem atentos ao problema”, comentou o presidente do CRECISP, José Augusto Viana Neto.

Em várias delegacias sub-regionais do CRECISP, já foram realizados mutirões para vistoriar imóveis e garantir a segurança da comunidade. Em Guarulhos, os corretores se reuniram com o

prefeito do município para traçar as coordenadas de combate ao mosquito na região.

Em São José do Rio Preto, onde o número de casos vem crescendo muito, os profissionais se mobilizaram junto à Secretaria Municipal de Habitação para facilitar o acesso aos imóveis.

Araçatuba apresenta um alto índice de infestação ou índice larvário de 11% - de acordo com a Organização Mundial de Saúde (OMS), quando acima de 4%, existe o risco de surto ou epidemia.

Por esse motivo, a Delegacia Sub-regional do CRECISP decidiu se unir à Prefeitura, para que funcionários da saúde e corretores, todos os finais de semana, entrem em mais de 100 casas e apartamentos para fazer a vistoria.

E na Delegacia Sub-regional de Rio Claro, foi realizada uma palestra sobre a doença por Solange Mascherpe, técnica do Departamento de Informação, Educação e Comunicação (IEC). A palestrante também ressaltou a importância do combate à zika e à chikungunya, dando orientações para a eliminação dos criadouros do *Aedes*.

“Todo o nosso grupo de profissionais está muito preocupado. Mesmo em cidades onde não contamos com Delegacias do CRECISP, os delegados municipais estão se reunindo com representantes da comunidade. O aumento da incidência de dengue, além de ser um grave problema de saúde, também pode desestabilizar o mercado imobiliário. Quando há uma grande infestação, a tendência é de que isso promova um desinteresse das famílias em residir naquela cidade ou naquela região. Por isso, os corretores devem dar total apoio para evitar a propagação dessa e das demais enfermidades em nosso Estado”, comentou Viana.



Dicas Importantes:



Mantenha as caixas d'água sempre fechadas e faça a limpeza regularmente;



Dê atenção especial às latas de lixo, mantendo-as fechadas e em local coberto;



Elimine os pratinhos dos vasos de plantas ou utilize pratos com encaixes perfeitos;



Pneus velhos devem ser descartados em postos de coleta das prefeituras;



Retire dos quintais todos os objetos que possam acumular água, como potes e garrafas.

Lembre-se: O combate ao *Aedes aegypti* depende da ação de todos.

Fique bem informado

Sabe aquelas dúvidas que aparecem e deixam a gente de cabelo em pé?! Fui autuado, não paguei o Conselho, meu estagiário errou, o que eu faço?

Para responder a essas e outras tantas perguntas, a partir deste mês, o CRECISP vai disponibilizar aos corretores, uma série de panfletos informativos. O material vai estar na sede, nas seccionais, delegacias, postos de atendimento e Poupatempo.

Sou Corretor e fui autuado! O que eu faço?

O auto de infração dá início a um processo ético-disciplinar no Conselho que vai analisar os fatos!!

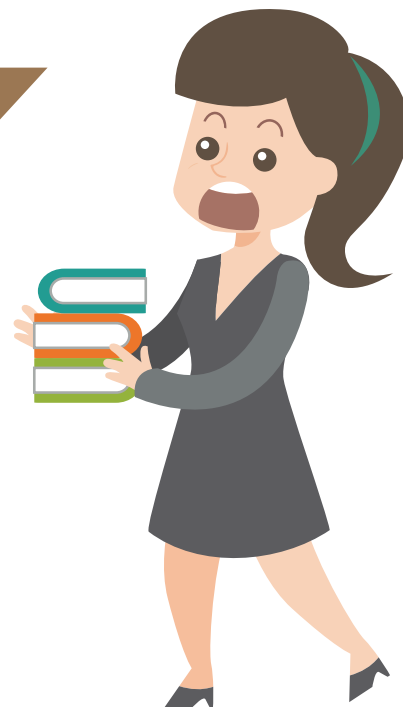
Se você for condenado, as penas variam entre: advertência verbal, censura, multa, suspensão por até 90 dias e até possível cancelamento da inscrição.

As infrações mais comuns são:

Não colocar o número do Creci nos anúncios publicitários; facilitar o exercício ilegal da profissão; anunciar imóvel sem autorização do proprietário; fazer transação ou colocar placas em imóvel que já esteja com outro corretor, sem avisá-lo por escrito; e inadimplência.

O que fazer?

Você tem 15 dias depois da autuação para protocolar sua defesa no CRECISP. O resultado do processo vai para sua casa.



Não paguei algumas anuidades do CRECISP. E agora?

Se você não pagou uma ou mais anuidades e ainda não foi executado judicialmente, pode entrar em contato com o CRECISP para negociar o parcelamento da dívida.

A inadimplência pode ter várias consequências como:

- Multas
- Inscrição do débito na Dívida Ativa
- Instauração de Ação de Execução Fiscal na Justiça Federal
- Penhora do saldo bancário
- Bloqueio judicial de bens
- Inscrição do CPF ou CNPJ no CADIN (Cadastro de Inadimplentes do Sistema Público Federal)
- Abertura de processo ético-disciplinar para o cancelamento da inscrição no Conselho
- Impossibilidade de emissão de certidão de regularidade

Só com as anuidades em dia é que você vai poder trabalhar tranquilo e, assim, evitar possíveis penalidades.



Meu estagiário foi autuado. O que eu tenho com isso?

Tudo! Se você é supervisor do estágio, sua responsabilidade é total.

O estagiário foi flagrado fazendo o que não podia: intermediando uma venda, fazendo anúncio, atendendo sozinho o cliente. Neste caso, ele será autuado por exercício ilegal da profissão. E se o auto de infração for julgado procedente, o corretor responderá por facilitação do exercício ilegal da profissão.

Neste caso, além do corretor, o gerente, o coordenador do plantão, a imobiliária, também poderão sofrer um processo ético-disciplinar com penas que variam entre advertência verbal, multa até o cancelamento definitivo da inscrição no Conselho.

Corretor: Depois da autuação, você tem 15 dias para fazer sua defesa no CRECISP.



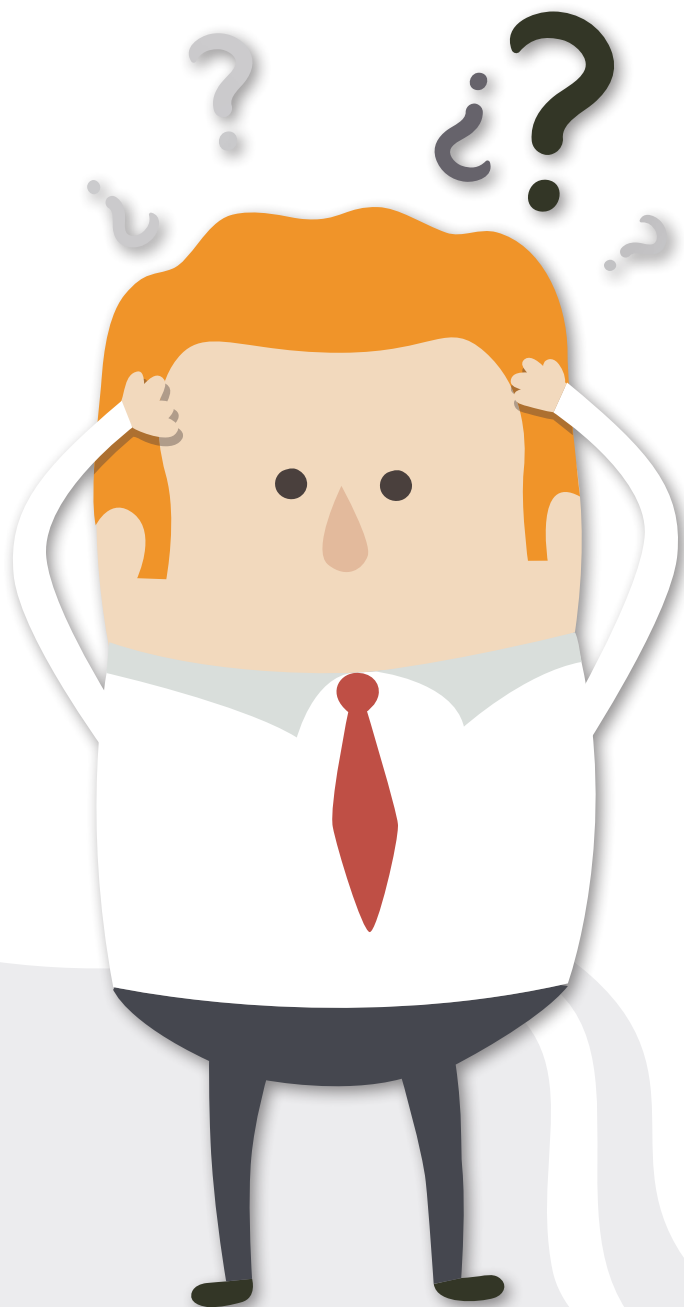
Sou corretor de imóveis, mas nunca trabalhei na área! Tenho que pagar o Conselho?

Tem sim. Quando a pessoa se inscreve no Conselho, trabalhando ou não no mercado imobiliário, ela tem direitos e deveres. E um desses deveres é pagar as anuidades do CRECISP.

Se você, decidiu que não quer trabalhar na corretagem, deve fazer o cancelamento da inscrição e, assim, evitar possíveis penalidades como multas, penhora e bloqueio de bens.

Você pode cancelar sua inscrição no Conselho e, assim, não ter mais a obrigatoriedade dos pagamentos.

Para fazer o cancelamento, basta acessar o www.crecisp.gov.br, preencher o formulário da Secretaria, juntar a documentação solicitada e protocolar tudo em uma das nossas seccionais, sub-regionais, na sede, postos de atendimento ou Poupatempo.



Evitando atritos

NOVA CAMPANHA PUBLICITÁRIA DO CRECISP MOSTRA O CORRETOR COMO A PESSOA QUE EVITA DESGASTES DESNECESSÁRIOS NAS TRANSAÇÕES

Começou a ser veiculada no último dia 14 de março a campanha publicitária do CRECISP com o objetivo de dar destaque e promover a valorização do corretor de imóveis perante a sociedade.


As peças trazem uma identidade visual moderna e arrojada e um estilo diferenciado de grande parte das propagandas voltadas ao mercado imobiliário.

“Estamos seguindo uma nova tendência, procurando trazer uma comunicação que cause impacto e chame a atenção do nosso público”, destacou o presidente do CRECISP, José Augusto Viana Neto.

O filme, veiculado em TVs, sites, salas de

cinema e nos aviões da TAM e da Azul, tem início com o desenho de duas engrenagens em atrito, até que um filete de óleo passe a lubrificá-las. Desse filete, forma-se a silhueta do corretor que encontra sua cliente e a conduz até o imóvel, intermediando o negócio. É enfatizada a mensagem de que somente com o corretor de imóveis é possível o fechamento da negociação com tranquilidade.

Além disso, a campanha também tem anúncios nas revistas da TAM e da GOL e nos principais jornais de grande circulação no Estado, spots em rádios e nos boletins de trânsito das emissoras, banners em sites e nas redes sociais, assim como um trabalho em blogs.



NO LITORAL, O CRECISP USOU MÍDIA AÉREA, COM UMA FAIXA EM UM AVIÃO TRAZENDO A MENSAGEM DA CAMPANHA



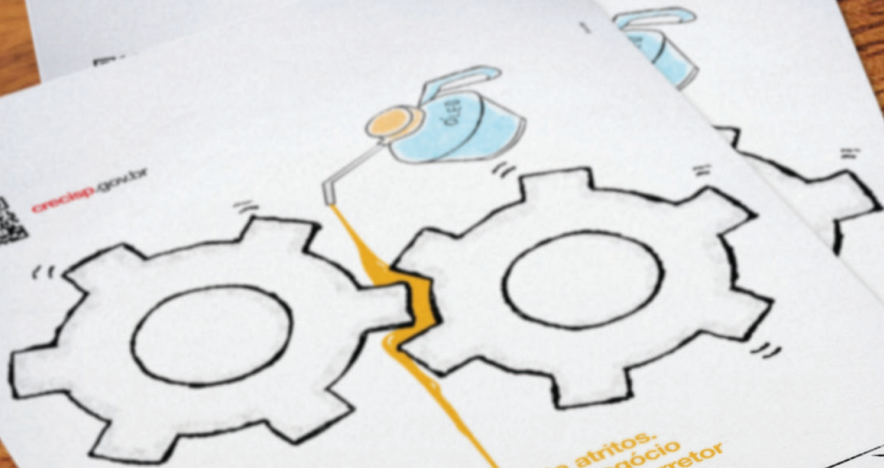
imóvel só com corretor CRECISP

As peças já estão à disposição para download através do hotsite: <http://corretor.crecisp.gov.br/>, desenvolvido especificamente para esse fim, e os corretores poderão personalizar os materiais, repercutindo a divulgação em suas regiões.

“Buscamos apresentar à sociedade o corretor de imóveis como ele realmente é: um profissional que pacifica as transações, que faz com que os negócios fluam de uma maneira tranquila. Em resumo, aquele que ‘evita atritos’ em todas as situações”, ressaltou Viana.



crecisp.gov.br



**Evite atritos.
Bom negócio
só com corretor
de imóveis.**



Saber quando a gente quer negociar um imóvel e porque que
é o melhor? Nessas horas, não se estresse: chame logo
um corretor de imóveis. O corretor de imóveis é o profissional
preparado para quem precisa vender, comprar ou alugar
um imóvel. Com ele ao seu lado, tudo fica mais tranquilo e
ambos saem ganhando.

**Não entre em atritos, se você quer comprar,
vender ou alugar, consulte um especialista.**

**imóvel
só com
corretor**



...já certo?
...corretor
...comprar
...to, Com

...s condições de um imóvel.
...durante a negociação, de modo a agilizar todo o processo.

Sabe quando a gente quer negociar
Nessas horas, não se estresse: chame
de imóveis é o profissional mais pre
ou alugar um imóvel.
Hoje, o corretor de imóveis é na ve
ela ao seu lado, tudo fica mais tr

Só o corretor de imó

- Entende as suas necessidades e se
- Conhece o mercado e os valores
- Entende o lugar onde está compr
- Tem noções de arquitetura e ar
- Sabe como divulgar seu imó
- Presta assessoria a ambas

**Não entre
se você
ou aluga**

**Não entre em atritos,
se você quer comprar, vender
ou alugar, consulte um especialista.**

**imóvel
só com
corretor**



Corretor de imóveis, será que é hora de desistir?

ECONOMIA EM RECESSÃO, VENDAS CAINDO, ESTOQUES AUMENTANDO, LANÇAMENTOS ADIADOS, CLIENTES QUE SUMIRAM. É HORA DE ABANDONAR A PROFISSÃO?

Todos esses ingredientes fizeram com que muitos corretores de imóveis abandonassem a profissão.

Aqui, no Estado de São Paulo, os números não deixam dúvidas disso. Em 2015, o CRECISP

recebeu 5.487 pedidos de cancelamento das inscrições, 42% mais que no ano anterior. O número de novas inscrições teve o pior resultado desde 2010, com uma queda de 5%.

Mas será que é mesmo hora de desistir

da corretagem? O cenário do mercado imobiliário mudou e muito. Isso não dá para negar, mas dizer que ninguém mais vai comprar imóvel ou que a economia não vai voltar ao que era antes dessa turbulência, seria pessimismo ao extremo.

As taxas de juros já subiram, o desemprego bateu à porta dos brasileiros e a crise político-econômica não é mais novidade para ninguém. Qual a tendência então? A tendência agora é de que aos poucos tudo entre nos eixos.

"Sou um otimista por natureza, acho que o pior já foi. Voltar ao que era mesmo, só em 2017/2018, mas esse período atípico está nos mostrando um cliente mais pé no chão, que sabe o que quer e temos o que oferecer", afirma Luiz Carlos Kechichian, Conselheiro do CRECISP.

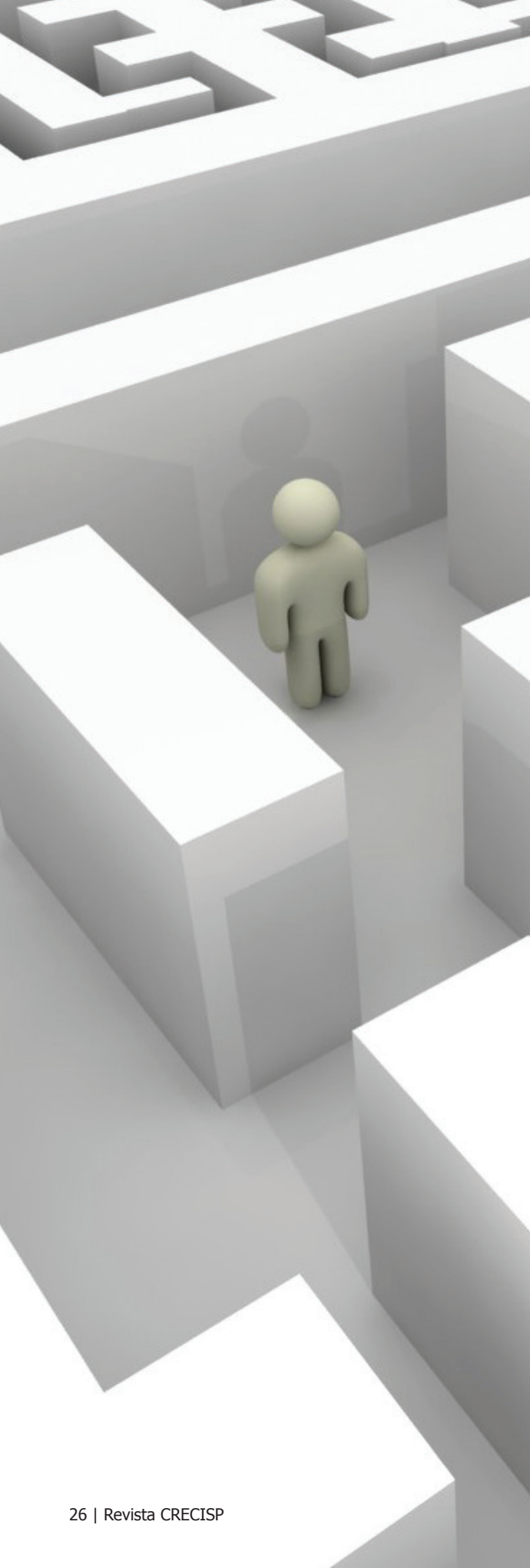
O corretor vai precisar se adequar a um

modelo de mercado bem diferente, com novas exigências. Mas nada é tão ruim quanto parece. Os preços já não são os mesmos de antes, caíram em média 20%. Isso é ou não atrativo?! Os clientes também não desapareceram como num passe de mágica. Eles ainda estão por aí, esperando o melhor negócio, a oportunidade certa.

"Vendi um apartamento antigo, num bairro da periferia de São Paulo, por um valor abaixo do que esperava por causa do momento atual. Tinha certeza de que com o dinheiro não conseguiria comprar outro imóvel. Para minha surpresa, como as construtoras estão negociando bastante, fechei o negócio dos meus sonhos. Nunca imaginei comprar um studio novo, na Vila Olímpia, e foi na crise que consegui", afirma a nutricionista Mônica Carvalho.

Hoje, os estandes já não estão lotados, as





pessoas já não disputam “quase a tapas” as unidades dos lançamentos e o mesmo acontece nas imobiliárias. Mas nada é para sempre.

“Estamos em ano de eleição e tendo em vista o poder da Construção Civil, tenho certeza de que medidas serão implementadas rapidamente para retomada do setor. O maior problema hoje não é a falta de dinheiro e sim, a falta de credibilidade num futuro promissor”, afirma Kechichian, que está no mercado imobiliário há mais de 30 anos.

No início de março, a Caixa Econômica Federal anunciou algumas medidas que visavam reaquecer o mercado imobiliário, como a ampliação do valor financiado para imóveis usados, de 50% para 70%. O banco também reabriu as operações de financiamento do segundo imóvel com as mesmas condições oferecidas para quem está comprando o primeiro. Desta maneira, o cliente poderá ter dois imóveis financiados ao mesmo tempo ou então ter um prazo para vender o primeiro.

“Essas medidas podem dar um fôlego ao setor. Muitos clientes que não tinham todo dinheiro para dar de entrada já que o valor financiado era menor, agora vão poder refazer suas contas e quem sabe, fechar negócio”, afirmou José Augusto Viana Neto, presidente do CRECISP.

Não podemos esquecer que todo mundo quer ter casa própria. É o sonho das famílias brasileiras. E muita gente não se sente confortável em deixar o dinheiro em aplicações. Então, é hora de agir.

Que tal focar em novas formas de encontrar o cliente? Busque informações, se atualize, se reinvente. Tudo isso é essencial. Algumas empresas também estão buscando soluções e agora já aceitam até carros usados nas transações e imóveis como garantia dos negócios. Alguns proprietários também estão mais flexíveis, parcelando o débito para possibilitar a transação.

Todos têm que fazer sua parte. E será que essas estratégias, que até anos atrás seriam inimagináveis, não facilitam ainda mais os negócios? É a vez do corretor se transformar num consultor imobiliário, o cliente de

hoje espera isso de você.

Ajude o futuro comprador a entender o que está acontecendo no mercado, enxergando as vantagens, as oportunidades. Sim, porque elas existem como já vimos.

“A crise nada mais é do que o dinheiro mudando de mãos, portanto, basta o profissional assessorar uma das partes para receber pelo seu trabalho. O cidadão precisa de moradia, seja comprando ou alugando e, em ambos os casos, o corretor vai estar lá. Nós não comercializamos supérfluos”, diz Kechichian.

Então, vale a pergunta: Você ainda acha que vale a pena desistir? Pense bem nos obstáculos que enfrentou para chegar até aqui. Os

financiamentos estão de volta e o seu cliente ainda deve estar por aí, solto no mercado, esperando o imóvel que, com certeza, você tem.



9 Dicas para potencializar Resultados

com investidores

COMO FAZER UM BOM PLANEJAMENTO FINANCEIRO E SE PREPARAR PARA O ATUAL CENÁRIO DO MERCADO ECONÔMICO

O mercado imobiliário no Brasil continua aquecido, mas com dificuldades para os corretores de imóveis. Alguns exemplos são: clientes mais exigentes querendo pagar

menos, proprietários querendo vender sem desconto e o aumento de opções. Como consultor e coach, preparei nove dicas para você refletir e potencializar os seus resultados.

01

A abordagem é o início do fechamento de qualquer negociação. Muitos investidores estão preocupados com a sua segurança e por este motivo a apresentação, com dados claros e verdadeiros, é importante. A apresentação deve ser feita no máximo em 2 minutos; esteja preparado e treine. Informe o seu nome e sobrenome, a empresa onde trabalha e como a empresa conseguiu o contato do investidor (se foi por indicação, cadastro em alguma loja, por mailing do site da construtora ou da imobiliária ou outro). Lembre-se, o artigo 6º do Código de Defesa do Consumidor diz que o cliente tem o direito a informações claras, precisa e objetivas.

- 02** Após a apresentação, identifique ao cliente a oportunidade que gerou o contato, perguntando-lhe se teria alguns minutos para ouvi-lo. Se a resposta for negativa, por falta de tempo, lembre-se de que é uma das respostas mais utilizadas como desculpa; peça um e-mail de contato para encaminhar as informações.
- 03** Conheça o mercado e o Brasil: é importante que leia matérias sobre economia, imóveis, classificados, política e que pesquise outros imóveis na região onde atua, lançamentos ou não.
- 04** Bolha imobiliária no Brasil: deixo algumas perguntas inteligentes para você pensar e refletir. Existe ou não existe a bolha imobiliária no Brasil? Quanto os imóveis valorizaram acima da inflação nos últimos 3 anos? Qual a situação atual? Por qual motivo continuar investindo em imóveis? Investir em imóveis é seguro?
- 05** Localização: existem lojas próximas ao imóvel aonde seja possível ir sem carro? Exemplos: padaria, supermercado, açougue, shopping e etc. O acesso é fácil? Há feira ou outro evento na rua do imóvel que pode prejudicar o acesso? Há vaga para visitantes ou condições para estacionar próximo ao imóvel?
- 06** Imóvel usado: qual a situação real do imóvel? Quando foi feita a última manutenção periódica e o que foi feito? Quais as mudanças feitas no imóvel da planta original? Qual a face do imóvel; em qual período "bate" sol? Qual a qualidade dos acabamentos das pias, torneiras, portas, janelas e etc? Quantas vagas de garagem? Se for prédio, qual o valor do condomínio? Qual o valor do IPTU?
- 07** Imóvel novo (lançamento): quais os diferenciais da construtora? Qual a previsão de lançamento? Qual o último lançamento entregue pela construtora e quanto valorizou o imóvel do lançamento até a entrega das chaves? Qual a qualidade dos acabamentos das pias, torneiras, portas, janelas e etc? Qual o diferencial deste empreendimento em relação aos outros da região? Se o imóvel é para investir, por qual motivo comprar um imóvel novo que ficará pronto entre 2 e 3 anos e não comprar um imóvel usado que tenho condições de alugar no mês seguinte e recuperar o meu investimento mais rápido?
- 08** Perguntas "chaves": você conhece o investidor? Qual o perfil de investimentos de que ele gosta? Imóveis comerciais ou residências? Cidades do interior ou Capitais? Alto padrão, médio ou imóveis populares? Investimento para vender a médio ou longo prazo ou para locação? Sem conhecer o cliente, a venda se torna robotizada, o cliente irá ouvir muitas vezes o que não quer ouvir e dará pouca atenção.
- 09** Nas principais Capitais brasileiras existem muitos lançamentos que não podem parar por causa da baixa procura. Em breve, teremos muitos imóveis vagos e disponíveis no mercado. Este fato é verdadeiro ou falso? Se verdadeiro, a previsão em até 3 anos é dos preços baixarem pela regra da procura e oferta. Neste caso, por qual motivo o investidor deve comprar agora e não aguardar?

Lembre-se, você é um intermediador e os seus clientes são o comprador e o vendedor. É preciso estar preparado para que todos ganhem, só assim você alcançará o sucesso profissional fidelizando todos os seus clientes e sendo procurado para novos negócios.

Jaques Grinberg Costa é empresário, coach, escritor e palestrante. Trabalha com os temas de empreendedorismo, vendas, liderança, atendimento e fidelização de clientes. Especialista em Coaching de Vendas, tem vivência prática no mundo corporativo por mais de duas décadas, sócio em quatro empresas, é conhecido nacionalmente com diversos artigos publicados nas principais revistas, jornais e sites do país. Ministrou a palestra **Corretor Coach: como transformas perguntas em novos negócios** na Quarta Nobre dia 09/12/15, que está disponível no site da TV CRECI SP.

Conheça São Roque:

Charme e tranquilidade do interior pertinho de SP

ROTEIRO DO VINHO, PASSANDO POR ESTAÇÃO DE ESQUI E MINI ZOO. UM PACOTE DE ATRAÇÕES IMPERDÍVEIS PARA QUEM SAI DA CAPITAL EM BUSCA DE PAZ E DIVERSÃO

Já imaginou sair da agitação de São Paulo e bem pertinho daqui encontrar uma cidade tranquila, com charme de interior, ar puro e muito aconchegante? Pois esse lugar existe e o nome é São Roque. Anote na sua agenda. Até lá são apenas 60 quilômetros e você pode ir pelas rodovias Presidente Castelo Branco (SP-280) e Raposo Tavares (SP-270).

A cidade, que tem 85 mil habitantes, foi fundada na segunda metade do século XVII pelo bandeirante Vaz-Guaçu que era devoto de São Roque, por isso o nome. No início eram apenas uma fazenda de trigo e uva e uma Capela onde fica hoje a Praça da Matriz.

Mais tarde, imigrantes italianos e portugueses instalaram suas vinícolas/adeegas e transformaram São Roque na famosa "Terra do

Vinho". Hoje existem 31 estabelecimentos na região que produzem e vendem 18 milhões de litros por ano. O Roteiro do Vinho é um dos pontos altos da estância turística.

Mas tem opção de lazer para toda a família, inclusive, para quem viaja com os filhos. Que tal um zoo com mini porcos, cabras e coelhos? A Fazenda Angolana é uma das principais atrações para os pequenos e o Ski Mountain Park, com uma estação de esqui durante todo ano, atrai turistas de vários Estados brasileiros.

Construções históricas e hotéis charmosos, daqueles perfeitos para quem quer curtir o fim de semana em clima de romance, são mais algumas das alternativas que São Roque tem para oferecer.

O que fazer em São Roque?



1 - Roteiro do Vinho:

Se você gosta de beber, prepare-se! São 31 pontos comerciais divididos entre as Estradas do Vinho, dos Venâncios e a Rodovia Quintino de Lima.

Na Estrada do Vinho, que tem 10 quilômetros de extensão, ficam os mais conhecidos como, por exemplo, a Vinícola Góes. Fundada em 1938, ela é a mais famosa e também a única que cultiva, na própria cidade, uvas Cabernet Sauvignon. A área verde e a lagoa da Góes ficam abertas à visitação pública.

Nos fins de semana é possível fazer um passeio de 1h30 no interior da Vinícola que termina com a degustação de cinco vinhos da marca.

Dica de lazer CI410, na TV CRECI.

www.roteirodovinho.com.br

2 - Fazenda Angolana:

Essa é uma atração que as crianças adoram. A fazenda, que tem 168.000 metros, ocupa uma área reflorestada pelo proprietário na década de 80. Tem trilha, parquinho e mini zoo com porcos, cabras, pôneis, galinhas, coelhos, pavões e pássaros exóticos.

Endereço: Estrada da Angolana, 257
Telefone: (11) 4711-1179
www.fazendaangolana.com.br



3 - Brasital Cultural:

Prédios antigos construídos em 1.890 ocupam uma área verde de 100.000 metros quadrados. No local, que já foi uma indústria têxtil, hoje funcionam a biblioteca municipal e o centro cultural.

Há também uma trilha ecológica de 2,5 quilômetros, cercada de Mata Atlântica. É chamada de Caminho das Águas por conta dos canais que cruzam o percurso.

Endereço: Avenida Aracaí, 250 - Telefone: (11) 4784-3076.

4 - Igreja Matriz de São Roque:

A primeira igreja, construída no século XVII no estilo colonial barroco, passou por várias reformas até que, em 1937, deu lugar à atual. Seu interior é todo decorado com pinturas dos irmãos Pietro e Ulderico Gentili, imigrantes italianos.

Endereço: Praça da Matriz, s/nº
Telefone: (11) 4712-2377.



5 - Ski Mountain Park:

Localizado a 1.200 metros acima do nível do mar, o parque recria uma estação de esqui. O visitante estaciona o carro em um nível mais baixo do parque e sobe de trenzinho. No alto é possível praticar esqui e snowboard, numa pista de polietileno. Tem ainda tobogã, teleférico, arco e flecha, passeios a cavalo, paintball, arvorismo, torre de alpinismo, tirolesa e playground.

Dica de lazer CI418, na TV CRECI.

Endereço: Estrada da Serrinha, s/nº
Telefone: (11) 4712-3299. www.skipark.com.br



6 - Vila Don Patto:

A Vila é um complexo de 40.000 metros quadrados onde o turista encontra restaurante típico português, cafeteria, sorveteria, empório, adega, fazendinha, playground e uma pista off-road. Quase todos os finais de semana há alguma atração extra, como balões, por exemplo. Nessa "modalidade", o balão fica preso por uma corda e atinge altura máxima de 15 metros, o que permite ter uma vista panorâmica da cidade.

Endereço: Estrada Sorocamirim,
quilômetro 2,5 Telefone: 4711-3001.
www.viladonpatto.com.br

7 - Morro do Saboó:

Tem mais de 1.000 metros de altitude. Para chegar até lá, é só pegar a Rodovia Pres. Castelo Branco, saída 54-B no sentido capital/interior e seguir em direção a São Roque – a placa de acesso surge depois de 5 quilômetros. Uma pista asfaltada, seguida por um pequeno trecho de terra, leva até o pé do morro. Daí em diante, a caminhada é de meia hora até chegar ao topo do mirante. Quem encara o desafio, se surpreende com uma vista maravilhosa de São Roque e cidades vizinhas como Mairinque e Araçariçuama.

Novos vôos de um Campeão

LUTADOR DE JIU-JITSU, MARCUS VINICIUS OLIVEIRA DE ALMEIDA É TAMBÉM CORRETOR DE IMÓVEIS

Um dos grandes nomes do jiu-jitsu no mundo na atualidade, o santista Marcus Vinicius Oliveira de Almeida, o Buchecha, planeja trocar a arte suave pelo MMA (Artes Marciais Mistas ou, em inglês, Mixed Martial Arts). A mudança já pode ocorrer no segundo semestre de 2016. Poucos sabem, mas o nosso representante brasileiro neste esporte é formado em Técnico em Transações Imobiliárias.

Após conquistar seu espaço no jiu-jitsu, o lutador de 26 anos pretende seguir os passos de Fabrício Werdum, Rafael dos Anjos, Ronaldo Jacaré e Demian Maia, que também trocaram o tatame e investiram suas carreiras no Vale-Tudo, treinando todas as modalidades e se transformando em atletas completos.

Buchecha está otimista que sua experiência, desde a adolescência, no tatame possa contribuir bastante para ter êxito no MMA. E é bem provável que sim, afinal o jiu-jitsu é considerado a arte mais eficiente no chão. Uma das vantagens de dominar o jiu-jitsu é que o lutador não usa a própria força para aplicar o golpe, mas sim a força de seu oponente. E essa característica, segundo os especialistas, pode fazer muita diferença nos ringues.

"Estou decidido que quero experimentar MMA. É sempre bom aprender uma nova arte marcial. Quero me testar em outro esporte. Será um outro aprendizado. E para saber se vou me dar bem, só tem um jeito: lutando", comentou o atleta à revista do CRECISP, durante passagem por Santos, para rever familiares e amigos.

A visita coincide com a fase final da recuperação de uma lesão no joelho esquerdo, que o tirou das competições no segundo semestre de 2015. Em breve, dará início aos treinamentos para o último mundial de jiu-jitsu, em ju-

nho, na Califórnia, e quem sabe fechar com outro título na modalidade.

Especialista na arte suave, o faixa-preta é tricampeão mundial de jiu-jitsu (2012/13/14) em sua categoria (pesadíssimo) e também no absoluto, em eventos que foram realizados na Califórnia. O atleta também é bicampeão da Copa do Mundo, que ocorreu em Abu Dhabi, nos Emirados Árabes (2012/14 - pesadíssimo) e (2013/14 - absoluto). Além disso, Buchecha também é campeão mundial de jiu-jitsu sem quimono (2012), nos Estados Unidos, do ADCC (2013), e foi tricampeão em sua categoria do Pan Americano (2011/12/13) também na Califórnia.



Sem pretensões

“Não levava muito a sério o jiu-jitsu quando comecei. Jamais acreditava chegar onde consegui até hoje, diversos títulos, viagens, conhecer ídolos. Tudo o que conquistei, devo ao esporte.” Sem qualquer pretensão, Buchecha começou aos 12 anos no jiu-jitsu, seguindo os passos da irmã Ana Kelly. Embora ela tenha desistido da arte suave, o caçula da família Almeida seguiu nos treinamentos.

Naqueles primeiros anos, o jiu-jitsu dividia o tempo do adolescente com o surfe. Por motivos de saúde, o pai decidiu também abraçar o esporte, e incentivar o filho que ainda dava mais atenção ao surfe. Desde aquela época, Clayton Almeida percebia que o menino tinha potencial em razão do estilo de luta e do porte físico.

“É muito gratificante lembrar das conquistas. Naqueles primeiros anos, lembro que víamos os campeões nas revistas, e perguntávamos: será que vamos conhecer esse pessoal? E no entanto, hoje ele (filho) é o cara. É muito satisfatório, como pai, vê-lo encaminhado”, diz Clayton.

Entre medalhas, placas, troféus conquistados ao longo da carreira de jiu-jitsu, o diploma de técnico em transações imobiliárias é outro motivo de orgulho para Buchecha. A ideia de ser corretor foi novamente incentivo do pai, que já tinha a profissão.

“Cheguei a fazer algumas visitas com meu pai, fui me entusiasmando e tive o direcionamento. Daí, aproveitei os livros que tinha em casa, comecei estudando e fiz o curso em 2012.” Ele orgulha-se do registro profissional nº113.298.

Por estar sempre competindo ou viajando, ele diz que nunca trabalhou efetivamente como corretor. “Sei que a vida de atleta de alto nível é curta. É sempre bom ter um plano B. O A, por enquanto, é o esporte até quando for possível. E no futuro, graças a uma boa rede de contatos, quem sabe posso colher novos frutos com a profissão.”

Para Buchecha, entre os diversos pontos em comum entre as duas atividades destacam-se a persistência, garra, determinação, otimismo e paciência. Tanto para vencer o adversário, quanto para fechar um bom negócio.



Ligeiro e certo

Qual é a sua maior qualidade?

Persistente.

O que te deixa de mau humor?

Trânsito.

Seu maior defeito?

Estou sempre atrasado.

Qual foi a melhor coisa que você comprou com seu dinheiro?

Meu carro.

Seu prato preferido

Sushi.

Quais são seus atletas preferidos?

Kelly Slater (surfista) e B.J Penn (lutador de jiu-jitsu e MMA).

Qual super herói gostaria de ser?

Wolverine.

Qual seu filme preferido?

Caçadores de emoção.

Defina-se com uma palavra

Superação.

Qual atleta você gostaria de conhecer?

Eram Kelly Slater e B.J Penn, e consegui conhecer!

O que representa seu pai para você?

Um exemplo e meu guia. Foi a grande razão de estar aqui hoje.

Uma questão de Consciência

EM TEMPO DE MORALIZAÇÃO DO PAÍS, CRECISP ENCABEÇA LUTA CONTRA LAVAGEM DE DINHEIRO NO SETOR IMOBILIÁRIO

Preocupado com a conscientização dos corretores sobre a importância de comunicar ao COAF transações suspeitas de lavagem de dinheiro, o CRECISP promoveu uma série de palestras para discutir o assunto. O presidente do Conselho, José Augusto Viana Neto, percorreu diversas cidades paulistas e, também, os municípios de Campina Grande, João Pessoa, Goiânia e Rio Branco, nos Estados da Paraíba, Goiás e Acre, para explicar que todos os corretores e imobiliárias são obrigados a informar ao COAF, ao longo do ano, sobre a intermediação de negócios feitos em espécie, moeda estrangeira, cheques de terceiros ou que causem estranheza aos profissionais.

“Tive a oportunidade de apresentar aos colegas de outros Estados o Guia de Prevenção à

Lavagem de Dinheiro em nosso segmento, um material editado pelo CRECISP e que responde a todos os questionamentos sobre o assunto. Além disso, alertei sobre o prazo final para a entrega da declaração de incorrência, pedindo que todos cumprissem com essa obrigação junto ao Cofeci”, disse Viana.

O prazo para o encaminhamento da Declaração de Incorrência de propostas, transações ou operações com indícios de lavagem de dinheiro no segmento de imóveis encerrou em 31 de janeiro. No entanto, os corretores e imobiliárias devem continuar acessando o site do Cofeci (www.cofeci.gov.br) e apresentar suas declarações de que, em 2015, não constatarem nenhuma operação suspeita durante suas intermediações. Esse expediente é necessário, embora não exima possíveis multas.

São Paulo

RENOVAÇÃO DA FROTA DA FISCALIZAÇÃO

Os 110 novos automóveis substituem os carros adquiridos em 2010, por questões de segurança e conforto. Os agentes estão, constantemente, realizando viagens e diligências e, assim, a frota conta agora com itens essenciais, como freio ABS nas quatro rodas e air bags frontais e laterais para que se possa ter maior garantia de segurança a todos os ocupantes.

FROTA



AVALIAÇÃO

O Conselho programou diversas reuniões ao longo de fevereiro e março, para traçar um esboço do trabalho que será desenvolvido com a criação do Grupo de Trabalho de Avaliadores.

Profissionais de diversas regiões compareceram à sede e mostraram-se bastante empolgados com essa perspectiva oferecida pelo CRECISP.

AVALIAÇÃO

TRABALHO INTENSO

Com um aumento de 39% em relação a 2014, o Conselho realizou 7.418 fiscalizações de rotina e 1.370 denúncias formais foram verificadas em 2015.

Quanto ao Programa Minha Casa Minha Vida, foram vistoriados conjuntos habitacionais nos municípios de Araçatuba, Olímpia, São Vicente, Praia Grande e na Capital, além de uma megaoperação em Itanhaém, Peruíbe e São José do Rio Preto. No Litoral, mais de 900 imóveis foram fiscalizados e no Interior, foram 256. Ao todo, 27 propriedades encontravam-se irregulares.

BLITZ EM S. J. RIO PRETO





DENGUE EM ARAÇATUBA



PALESTRA DE KENDI SAKAMOTO - BAURU



DIA DAS MULHERES SANTO ANDRÉ



VISITA DO EX-GOVERNADOR FLEURY



DIA DO IDOSO EM PRAIA GRANDE



DIA DA MULHER EM MARÍLIA



PALESTRA DENGUE EM GUARULHOS



PALESTRA FOTOGRAFIA CAMPINAS / S. J. BOA VISTA



PALESTRA NEGOCIAÇÃO FRANCA



SOLENIDADE EM ITU



DOAÇÃO DE SANGUE EM JUNDIAÍ



SOLENIDADE EM CARAGUATATUBA

São Paulo



Falecimentos

No primeiro bimestre de 2016, o CRECISP perdeu seu diretor 2º tesoureiro, Alberto Tomita, o conselheiro Chu Kan Kou, e o delegado municipal de Peruíbe, Guerino Gradilone. Grandes profissionais que farão muita falta!



DIA DA MULHER - SEDE



BLITZ - ITANHAÉM



CERTIFICADOS PROECCI



DIA DA MULHER - PRAIA GRANDE



PALESTRA EM OSASCO



SOLENIIDADE EM PRESIDENTE PRUDENTE



PALESTRA EM PIRACICABA



SOLENIIDADE EM SANTOS



SOLENIIDADE EM S. J. DOS CAMPOS



PLANO DIRETOR EM RIO CLARO



PALESTRA EM SOROCABA



DENGUE EM SÃO CARLOS



PALESTRA EM RIBEIRÃO PRETO

Sabe quando a gente quer negociar um imóvel e parece que nada dá certo? Nesses casos, não se estresse: chame logo um corretor de imóveis. O corretor de imóveis é o profissional mais preparado para quem precisa vender, comprar ou alugar um imóvel.

Hoje, o corretor de imóveis é na verdade um consultor imobiliário completo. Com ele ao seu lado, tudo fica mais tranquilo e todos saem ganhando.

Só o corretor de imóveis:

- Entende as suas necessidades e apresenta soluções que cabem no seu bolso.
- Pesquisa o mercado e apresenta o imóvel perfeito para você.
- Conhece o lugar onde está como ninguém e sabe tudo sobre os imóveis à disposição.
- Entende de leis e contratos e assim evita que você faça um mau negócio.
- Tem noções de arquitetura e construção para avaliar adequadamente as condições de um imóvel.
- Sabe como divulgar seu imóvel para que ele não fique parado.
- Presta assessoria a ambas as partes durante a negociação, de modo a agilizar todo o processo.

**Não entre em atritos,
se você quer comprar, vender
ou alugar, consulte um especialista.**



**imóvel
só com
corretor**



CRECISP
CONSELHO REGIONAL DE CORRETORES DE IMÓVEIS