



CRECISP

CONSELHO REGIONAL DE CORRETORES DE IMÓVEIS

Publicação do Conselho Regional de Corretores de Imóveis de São Paulo | Ano 15 | Nº 26 | 2021

A revista direcionada para o corretor de imóveis

COMO FICA O **MERCADO IMOBILIÁRIO?**

REVISTA INTERATIVA
Clique nos links para
ser direcionado

TECNOLOGIA | VISITAS VIRTUAIS

► **COMISSÕES**
COAPIN, CEFISP E JUCON

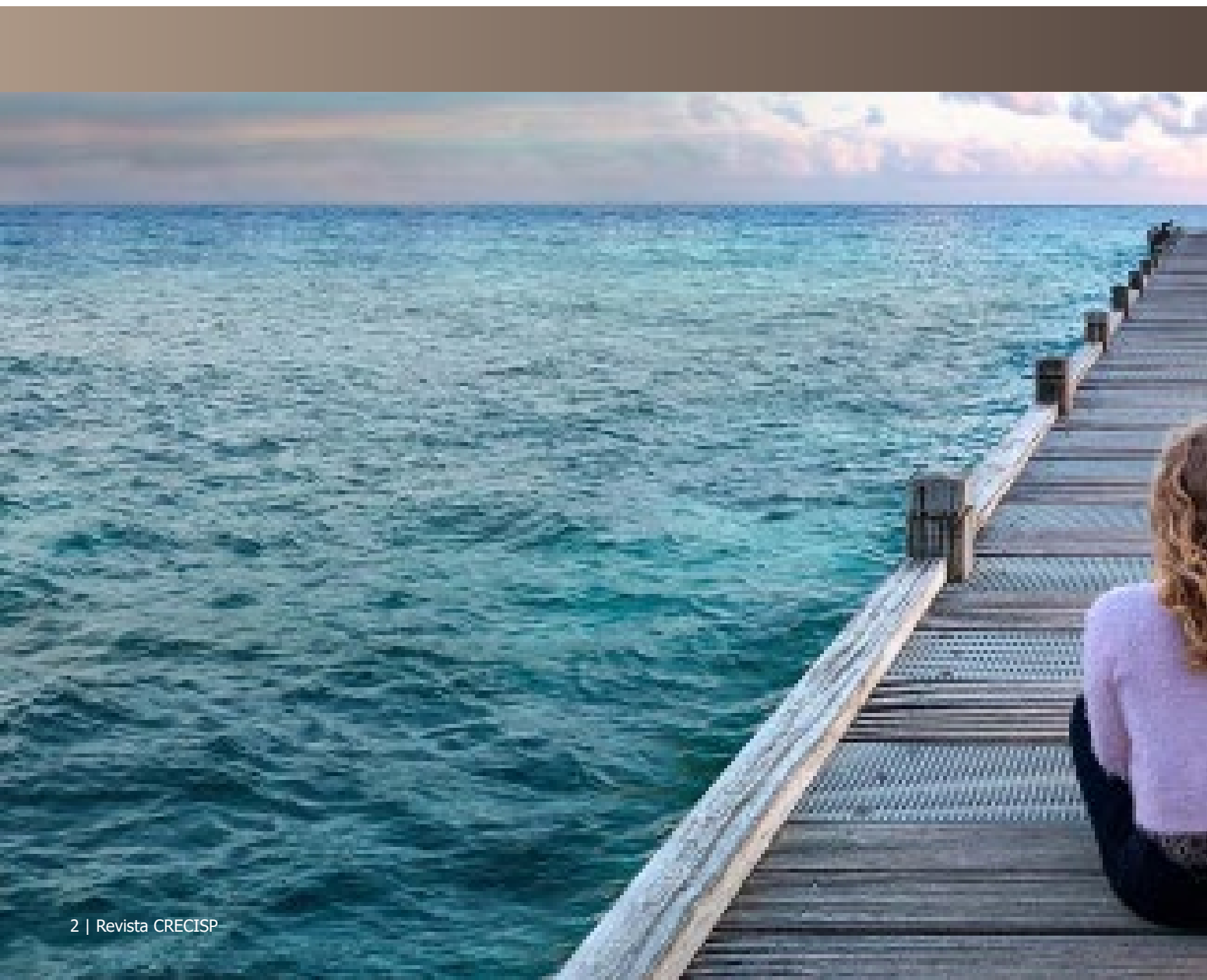
► **BATE-PAPO**
ABRAINC

► **CULTURA**
CORAL CRECISP

Novas perspectivas para 2022!

Após dois anos em compasso de espera, o mundo parece estar renascendo aos poucos, abrindo suas janelas e portas para o que está por vir em 2022.

O susto está se transformando em esperança e estão surgindo novas oportunidades em segmentos até então estagnados pela pandemia. Em nosso mercado, a sensação é de um



mormaço, prestes a reaquecer. Muitos empreendimentos ficaram em stand by, aguardando notícias melhores para saírem do papel. E agora, as ruas, antes repletas de placas de “passo o ponto”, vêm, aos poucos, sendo invadidas por estandes de vendas e caminhões basculantes.

A construção civil nos mostra que há luz no fim do túnel e, a despeito da elevação nos juros, bancos públicos e privados comemoram os bons números das contratações de crédito imobiliário.

Não podemos, no entanto, baixar a guarda. A Covid-19 deu uma lição dolorosa àqueles que nela não acreditaram. Vidas ceifadas, negócios falidos, empregos perdidos... Um cená-

rio que ainda demorará a reverter os efeitos devastadores da doença.


















Mesmo assim, seguimos acreditando e esperançosos. O próximo ano já traz em seu bojo a obrigação de ser melhor que seus dois antecessores. Nada pode ser pior do que a clausura obrigatória imposta por um inimigo invisível e onipresente. Temos, sim, razões para acreditar.

E é com base nessas razões que queremos dedicar essa nova edição da Revista CRECISP a você, corretor(a) de imóveis. Mesmo distantes, estivemos trabalhando ao seu lado e por você, para que, em breve, possamos nos reencontrar e matar as saudades.

E que venha 2022!

José Augusto Viana Neto
Presidente CRECISP



 Fale Conosco	05
 Giro Imobiliário	06
 Segurança	07
 Capa	11
 Avaliações	15
 Pandemia	18
 Destaque	20
 Artigo	22
 Dia do Corretor	24
 Comissões	29
 Saúde	32
 ABNT	34
 Capacitação	36
 Cartórios	37
 Lazer e Cultura	39
 Bate papo	43
 Balanco	46



DIRETORIA

Presidente: José Augusto Viana Neto

Vice-Presidente: Jaime Tomaz Ramos

Vice-Presidente: Gilberto Y. Yogui

Diretor Secretário: Arthur Boiajian

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 Boiajian, 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 Roberto de Barros, Marcus Ortega Bonassi, Neiva Sueli Pivetta, Roberto N. Capuano, Rosângela M. Campagnolo, Ruberval R. Castello, Sabino Sidney Pietro, Therezinha Maria Serafim da Silva, 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, Cleber Angelo Zem, Douglas Vargas, Edeli Maria Azzi Savioli, Gelson José Faria, Ivo Sanches, Izaias Bittencourt Dias Sobrinho, José Augusto Sasso, José Renato Dos Santos, José Rodrigues Pinto Zacarias, Magali Aparecida dos Santos, Marcio Gomes Leiteiro, Maria Clara Hashimoto, Maria Regina de Castro Busnelo, Nelson Olimpio Sais, Paulo Afonso Tommasiello, Pedro G. Kassab, Plinio Lins Nakamura, Roberto C. P. K. Moura, Rosa Maria Eiras, Valdir Donisete Jacomini, Wagner Alfredo D'Almeida, Walber Almada de Oliveira

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
e-mail: imprensa@crecisp.gov.br

Jornalistas Responsáveis:

Sonia Servilheira (MTb 20.261)

Jully Gomes (MTb 1.795/CE)

Christiane Saggese (MTb 24.016)

Simone Nitoli (MTb 28.850)

Diagramação:

Marian Castello Branco Leal

Fotos/Imagens:

Caroline Waleska de Lima Silva

Felipe Arruda

Gilberto Nobutoshi Hashigushi

Leonardo Gütschow Salles

Natacha Marcatto Kussano

Vanessa da Silva Lopez

unsplash.com / freepik.com / stock.adobe.com

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.





Atendimento CRECISP

Estou muito satisfeito com o atendimento, em atenção, prazos e justificativas em relação ao meu processo. Mesmo diante da situação atípica que estamos passando, percebo que o processo está andando e, logo, logo, chegaremos o final. Diante disso, vale a pena ressaltar o sentimento de satisfação na condução dos assuntos. Muito Obrigado.

Carlito Freire Neto
Creci 223696-F

Como sempre, o atendimento do CRECI é espetacular. Tive umas dúvidas sobre uns processos e o chat foi ágil e objetivo. Além de um atendimento cordial, ainda resolveu meu problema. Por favor, levar meus agradecimentos ao Gelson dos Santos Oliveira.

Luiz Carlos Tadeu Ganança
Creci 119907-F

Queria parabenizar a agilidade de vocês, minha carteirinha com a foto de atualização e o número do CNAI foram atualizadas rapidamente e a carteirinha já chegou também!!!

Rogério Luis Viaro
Creci 199411-F

Quero expressar o meu agradecimento pelo brilhante trabalho executado pelo Creci São Paulo, parabenizando a todos, especialmente o seu presidente José Augusto Viana. É realmente motivo de orgulho e de muita satisfação, poder participar dessa nova etapa de minha vida.

João Magro Ventura
Creci 223445-F

Muito obrigado. Olha, eu só tenho a agradecer pelo atendimento de vocês, é dez. Estou só aguardando a minha carteira e já vou trabalhar.

Jonas Cordeiro dos Santos
Creci 219474-F

Solenidade

Particpei, hoje, da solenidade oficial CreciSP, estou muito feliz pela conquista da carteira definitiva de Corretor de Imóveis, mas também, quero parabenizá-lo e aos envolvidos nesta solenidade pela seriedade, orientações, respeito ao tempo da sessão, sem dúvida, um belo exemplo a ser seguido. Forte abraço.

Marco Aurélio Deboletta Navarro
Creci 219151-F

A apresentação do diretor do CRECI, José Augusto Viana Neto, está de parabéns, pois deixou muito bem claro para todos os novos corretores de imóveis sobre o compromisso e as obrigações. Eu gostaria de receber não só o crachá de corretor via celular como também impresso. Muito obrigado.

José Dilceu Ribeiro
Creci 228608-F

Mesmo com todas as dificuldades resultantes da Pandemia ainda em curso, a Instituição CRECISP tem sido a que mais tem se mobilizado a prestar serviços de qualidade, com adaptações e modificações em prol de seus clientes, parceiros, associados, etc... Parabéns!

Marcus Ventura
Creci 153909-F

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

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

Cosmopolita

São Paulo: uma das melhores cidades do mundo para viver!

Você sabia que São Paulo foi eleita a 31ª melhor cidade do mundo para se viver? A publicação inglesa Time Out elaborou o ranking após fazer uma pesquisa com 27 mil pessoas de diversos países. São Paulo se destacou como a única cidade brasileira que integra a seleta e honrosa lista. Os motivos? Ela é extremamente rica em cultura (a pesquisa ressalta os grafites e museus da Capital), diversidade gastronômica, sustentabilidade, espaços verdes e mais: ainda segundo a revista, demonstrou uma excelente capacidade de adaptação nesse período de Pandemia.

Vale lembrar que há pouco tempo, a Revista Time Out já havia elegido a Rua Três Rios, no Bom Retiro, como uma das mais legais do Planeta! Lembre-se dessas informações quando estiver intermediando seus imóveis. Muitos clientes não têm a real noção do quão privilegiados são por residirem num Estado com uma capital tão fantástica como São Paulo. O conhecimento é a chave para o sucesso nos negócios, ele permite o reconhecimento e uma valorização ainda maior dos imóveis disponíveis na sua carteira.

Tendência

Pela primeira vez na história, SP tem mais prédios do que casas

Levantamento feito pelo Centro de Estudos

da Metrópole (CEM) da Fundação de Amparo à Pesquisa do Estado de São Paulo (Fapesp) revela que o número de prédios da Capital paulista ultrapassou o de casas. O fenômeno é inédito e aponta ainda que a tendência é de alta. De acordo com a análise de dados dos anos 2000 a 2020, o estudo mostra que a expansão dos imóveis residenciais verticais foi causada, sobretudo, pelo significativo crescimento dos imóveis de padrão médio e alto.

Segundo o relatório, o número de casas na cidade de São Paulo passou de 1,23 milhão para 1,37 milhão nos últimos 20 anos. Já os edifícios residenciais, foram de 767 mil unidades para 1,38 milhão (com 190,4 milhões de m²) no mesmo período. Ao todo, as áreas residenciais saltaram 38,44% nos últimos 20 anos, indo de 386,3 milhões de m² em 2000 para 534,8 milhões de m² em 2020.

Fonte: hypoiness.com.br

Um verdadeiro colírio

A Netflix lançou um reality show imperdível! A série francesa L'Agence (Imóveis de Luxo em Família) mostra o dia a dia da família Kretz: pai, mãe e quatro filhos que trabalham juntos como corretores de imóveis de luxo em Paris e seus arredores. Dividida em seis episódios, a série é divertida, curiosa, interessante e um excelente laboratório para quem é do ramo. E já que aprendizado é um processo infinito, que tal adquirir ainda mais conhecimento e, ao mesmo tempo, absorver belíssimas imagens da Cidade Luz? Esse é o verdadeiro luxo!

Segurança na transação

Imobiliária:

como evitar golpes?

Adquirir um imóvel próprio é o sonho da maioria da população. Solteiros ou casados, com ou sem filhos, o fato de ter uma propriedade garante estabilidade e segurança a qualquer pessoa. Frequentemente, o valor investido na aquisição da casa própria é fruto do trabalho de uma vida, fazendo com que se abra mão, muitas vezes, de prazeres e confortos, para que esse objetivo seja atingido mais rápido.

A realização desse sonho, no entanto, requer alguns cuidados para evitar possíveis prejuízos e golpes, que não são raros no mercado imobiliário.

Seguindo esse raciocínio, a primeira dica é procurar um corretor de imóveis, ou seja, um intermediador inscrito no CRECISP. Somente com a assessoria desse profissional, pode-se garantir uma intermediação mais segura,

pois ele é o responsável por solicitar as documentações necessárias relacionadas ao comprador, vendedor, locador e locatário, verificando se todos os participantes da intermediação não possuem dívidas que possam ser transferidas, obrigações atreladas à negociação da propriedade, ou qualquer outra condição que prejudique de forma direta ou indireta as partes.

Também é necessário dar atenção especial à documentação. É importante pedir uma certidão atualizada da matrícula ao Cartório de Registro de Imóveis onde a propriedade está registrada. E em caso de financiamento, por exemplo, é fundamental que o intermediador providencie para o banco documentos do vendedor e do comprador, incluindo certidões negativas de débitos, RG e CPF, além de checar possíveis pendências judiciais.

Exercício ilegal da profissão

Existem outros tipos de riscos que podem afetar compradores, vendedores ou inquilinos de imóveis, como pessoas que trabalham nos prédios, como síndicos e porteiros, que não possuem preparação técnica para exercer a profissão de corretor de imóveis mas, mesmo assim, acabam indicando ou negociando ilegalmente uma propriedade.

A Lei nº 6.530/78, assinada pelo presidente Geisel, regulamentou a profissão do Corretor de Imóveis e seu exercício ilegal caracteriza contravenção penal, prevista no artigo 47 da lei 3688/41. O exercício das atividades inerentes à profissão de Corretor de Imóveis somente é permitido às pessoas que sejam registradas nos Conselhos Regionais de Corretores de Imóveis.

Sem dúvida alguma, com o crescimento da internet, outros tipos de fraudes também foram se tornando comuns, por meio de falsos anúncios de imóveis para venda e locação. Infelizmente, golpes como esses são aplicados quase que diariamente, e cabe ao corretor de imóveis estar atento para o uso indevido de seu CRECI, indicando falsidade ideológica e má-fé daquele que assim o faz. É fundamental, também, verificar a procedência

das fotos encaminhadas pelos proprietários dos imóveis antes de inserir um anúncio na internet. Este tipo de situação acaba prejudicando a imagem e a credibilidade do profissional. O advogado e consultor Estrategista Digital, Ricardo Castro, explicou que os criminosos, para conseguirem os dados pessoais das vítimas e futuramente cometerem diversas fraudes em seu nome, se utilizam de diversas artimanhas como:

Mobile malware

Instalado nos smartphones, rouba dados financeiros e senhas do usuário.

Aplicativos maliciosos

Desenvolvidos especialmente para o roubo de dados de smartphones. Criados por criminosos para oferecer facilidades, com o propósito oculto de furtar informações essenciais dos usuários.

Lojas de E-commerce Fake

Divulgam condições irresistíveis e descontos excepcionais. Ao utilizar o portal, as informações e dados pessoais/financeiros do usuário são roubadas.

Phishing

O criminoso se faz passar por uma pessoa ou empresa confiável, enviando uma mensagem para conseguir atrair suas vítimas. Dessa maneira, ao enviar uma mensagem para um e-mail, aplicativo ou outras ferramentas, o fraudador apenas aguarda até que o destinatário a receba e abra a mensagem.

Engenharia social e roubo/furto de identidade

Os criminosos fazem uso da engenharia social para ter acesso a dados das pessoas e obter informações e senhas de sua identidade digital.

ALGUMAS DICAS

.....
podem ajudar
na prevenção
desses golpes



Use aplicativos de antivírus e mantenha-os atualizados. É um custo adicional, mas, com certeza, hoje em dia vale muito a pena para nos alertar sobre ambientes suspeitos.



Use senhas fortes e não as registre em lugar algum, pelo menos não as deixe disponíveis de forma online ou em documentos em seu computador ou celular.



Nunca abra anexos nem clique em links em e-mails de spam ou em sites desconhecidos.



Atente-se aos endereços eletrônicos dos sites que você acessa, pois normalmente são muito parecidos com sites oficiais.



Contate diretamente as empresas e marcas para confirmar estes pedidos suspeitos. Na dúvida, não acesse ou responda.

Como evitar os golpes no mercado imobiliário?

Segundo o corretor de imóveis e advogado Marcelo Fonseca, existem alguns procedimentos que devem ser seguidos para evitar prejuízos e golpes no momento da intermediação.

- 01.** Primeiramente, contrate um corretor de imóveis, verificando seu cadastro junto ao CRECISP, se está válido e regular para que você, cliente, possa ter o atendimento e a segurança para o negócio.
- 02.** Não aceite que intermediadores não habilitados acompanhem e efetuem a corretagem imobiliária, pois além de irregular e ilegal, você poderá ter prejuízos com o mau atendimento, ausência de verificação de documentos e condução regular do negócio, impossibilitando reaver quantias em caso de prejuízos financeiros ou morais.
- 03.** Verifique com o corretor toda a documentação do imóvel, bem como dos vendedores.

- 04.** Verifique se os vendedores possuem, ou possuíram empresas e se elas não têm débitos tributários ou trabalhistas que possam anular a venda e a compra imobiliária;
- 05.** Cuidado com anúncios cujos valores dos imóveis sejam muito abaixo do mercado;
- 06.** Cuidado com anúncios com promessas de ganhos financeiros extraordinários. Desconfie;
- 07.** Não transfira ou pague valores sem visitar o imóvel, obter comprovação de que o imóvel está realmente à venda, que o corretor e/ou imobiliária existem, estão habilitados junto ao CRECI/SP e, se possível, visite a imobiliária para constatar sua existência;
- 08.** Acesse sites reconhecidos do mercado imobiliário, desconfiando de sites e/ou anúncios que aparentem negócios facilitados;
- 09.** Não preencha cadastros com dados que não sejam solicitados sem conformidade com a Lei Geral de Proteção de Dados, evitando preencher dados que não tenham finalidade específica ou que sejam invasivos à sua privacidade;
- 10.** Não preencha dados de cartões de débito e crédito, evitando golpes.

Fonseca informou que, muitas vezes, é difícil reaver valores pagos antecipada e irregularmente, tendo em vista que os golpistas usam nomes e empresas de fachada e há a possibilidade de perder o imóvel em eventual transação sem acompanhamento regular ou escriturando a venda no cartório. “A responsabilidade do corretor/imobiliária é objetiva, ou seja, deve

acompanhar o negócio integralmente, do início do contato, visita, até a conclusão efetiva e documentada do negócio imobiliário, prestando todas as informações e providenciando todos os documentos necessários para que as partes não tenham o negócio anulado ou considerado nulo no futuro, ocasionando prejuízos materiais/financeiros e morais para as partes.”





Inflação e alta taxa de juros

COMO FICA O MERCADO IMOBILIÁRIO?

Mercado Imobiliário X Economia

Como não imaginar que a economia poderia ser fortemente impactada por tudo o que estamos vivendo?

E não foi só a pandemia, como se isso já não bastasse para trazer um descontrole ao mercado. Tivemos aumento da energia elétrica e alimentos, crise hídrica, petróleo em alta, desemprego elevado, polarização política, e os índices foram dando sinais de que não suportariam a pressão.

Já em setembro, a inflação oficial do país chamada de IPCA – Índice Nacional de Preços ao Consumidor Amplo, avançava 1,16%, o maior índice para o mês desde 1994.

Em outubro, mais uma aceleração: 1,25%.

E chegamos em novembro com a prévia da inflação medida pelo Índice de Preços ao Consumidor Amplo (IPCA-15) em 1,17%, impactado pela alta da gasolina o que elevou o índice para a casa dos 10,73% nos últimos 12 meses, de acordo com o IBGE (Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística). Mais de 2 dígitos e bem acima da meta estabelecida pelo Banco Central.

Era a notícia que ninguém queria ouvir, mas o

consumidor já sabia que havia algo errado quando chegava nas prateleiras dos supermercados. Os preços já não eram os mesmos de antes.

No último dia 8 de dezembro, o Comitê de Política Monetária (Copom) decidiu por uma nova alta, de 1,50%, na taxa básica de juros. Com isso, o índice chegou a 9,25% ao ano, o maior patamar desde 2017. A elevação da Selic trouxe um impacto e aumento nas parcelas dos financiamentos. Um peso a mais no bolso de quem comprou a casa própria.

Mas, vamos voltar um pouquinho no tempo para perceber que o mercado imobiliário, apesar dos tempos difíceis, superou todas as expectativas e teve um 2021 com números extremamente expressivos.

Nos 10 primeiros meses deste ano, por exemplo, os financiamentos imobiliários com recursos da caderneta de poupança fecharam em R\$ 171,85 bilhões. Um aumento de 85,4% em relação ao igual período do ano passado de acordo com a Associação Brasileira das Entidades de Crédito Imobiliário e Poupança (Abecip).

A Caixa Econômica Federal também tem motivos para comemorar já que alcançou resultado mensal histórico na concessão de créditos. De acordo com seu último balanço trimestral, somente em agosto foram mais de R\$ 14 bilhões contratados, o que representou um crescimento de 33,3% em relação ao mesmo período do ano passado e 208,5% no comparativo com agos-

to de 2019. No ano, o acumulado chega a R\$ 91,1 bilhões, o que possibilitou que 1,6 milhão de pessoas realizassem o sonho da casa própria. A Caixa tem 67,1% de participação no mercado, uma carteira de crédito habitacional com volume de R\$ 534,6 bilhões e cerca de 5,8 milhões de contratos, o que representa um crescimento de 20,4% em comparação com 2018.

E agora? Índices elevados mudam este cenário?

As linhas de crédito imobiliário atreladas ao IPCA e à caderneta de poupança podem perder o fôlego daqui para frente já que a inflação e as taxas de juros estão em alta, o que deixa o comprador inseguro do que virá pela frente.

Especialistas acreditam em tempos de maior turbulência apesar de o mercado financeiro esperar uma queda no Índice Nacional de Preços ao Consumidor Amplo (IPCA) em 2021, que cedeu de 10,18% para 10,05%. Esta é a primeira queda após 35 semanas consecutivas de alta. Os dados são do Boletim Focus, um relatório semanal divulgado pelo Banco Central com a projeção para os principais indicadores econômicos.

O índice ainda está bem acima da meta da inflação

definida pelo Conselho Monetário Nacional, que é de 3,75% (com uma margem de tolerância de 1,5 ponto para mais ou para menos).

Se confirmada a previsão, será a primeira vez que a inflação chega a dois dígitos desde 2015, quando o IPCA bateu os 10,67%.

E tem mais: para 2022, a estimativa é de que a inflação chegue a 5,02%, parando de subir depois de 20 semanas seguidas em alta.

Quanto à Taxa Selic, que hoje está em 9,25%, os especialistas preveem 11,50% para o ano que vem e 8% para 2023.

Para o Produto Interno Bruto (PIB), a previsão de expansão caiu para 4,65% este ano. A 9ª baixa seguida.



Ana Maria Castelo

“A piora da inflação deixa os orçamentos mais apertados, diminuindo a capacidade de pagamento das famílias. Além disso, com a alta da taxa de juros, as aplicações financeiras voltam a se tornar mais atrativas. Para os financiamentos em andamento, o impacto está sendo expressivo para aqueles que contrataram crédito tendo o IPCA como indexador”, afirma Ana Maria Castelo, economista da Fundação Getúlio Vargas (FGV). A especialista da FGV, que também é Superintendente de Estatísticas Públicas, acredita que mesmo com toda esta turbulência o mercado imobiliário fechará o ano com um bom desempenho.

“ A sustentação do ciclo de crescimento ficará mais difícil se não houver melhora expressiva, principalmente, da renda. Houve uma piora do cenário econômico e aumento das incertezas com a maior tensão política recente. Dessa forma, famílias e investidores também podem adiar decisões de comprar imóveis, conclui. ”

Os bancos privados vêm elevando as taxas das linhas de créditos imobiliários tradicionais já prevendo novos aumentos da Selic.

No Santander, por exemplo, a taxa que era de 7,99% ao ano mais TR subiu para 8,99%. No Bradesco, o crédito agora varia de 8,50% a 8,90% mais a Taxa Referencial. O Itaú Unibanco, que antes cobrava juros de 7,30% ao ano mais TR passou a 8,30%.

E a Caixa Econômica Federal também subiu a taxa de juros de uma das principais linhas de financiamento imobiliário, a que é atrelada à TR. Agora, os clientes que têm relacionamento com o banco desembolsam 8% + Taxa Referencial (zerada) e não mais 7,35%.

Meses atrás, na tentativa de amenizar os impactos no setor, a Caixa Econômica Federal anunciou uma redução nos juros do crédito imobiliário atrelados à Poupança de 3,35% para

2,95%. É a menor taxa na modalidade e com maior prazo, 35 anos. Essa taxa fixa é somada à remuneração da caderneta, 70% da Selic, em crescimento no país.

“Tínhamos espaço para reduzir estas taxas ligadas à poupança e temos mais espaços para outras discussões. Nosso objetivo é ter a menor inadimplência possível”, disse Pedro Guimarães, presidente da Caixa.

Na opinião do presidente do Conselho Regional de Corretores de Imóveis do Estado de São Paulo (CRECISP), José Augusto Viana Neto, esta redução de taxas da Caixa Econômica é ainda muito pequena já que o banco vem divulgando lucros bilionários. “A Caixa é uma instituição social e deve trabalhar para possibilitar o acesso à casa própria. Ela deveria fazer uma redução considerável, inclusive, para que os outros bancos também baixassem as suas taxas de juros”.



Luís Carlos Kechichian

Luís Carlos Kechichian está no ramo imobiliário há 42 anos e não se intimida com a elevação dos índices. Segundo ele, uma Selic de 2% ao ano foi a grande mola propulsora do mercado durante a pandemia, o que permitiu a aquisição de imóveis via instituições financeiras com taxas nunca sonhadas antes.

“Essa subida da Selic diminui o ritmo do mercado, mas não podemos esquecer que 10 anos atrás ela era de 14%”, afirmou.

Para os próximos anos, Kechichian segue otimista e acredita que o mercado de imóveis vai continuar aquecido pelo aumento da renda e a vacinação que está possibilitando a volta à normalidade.

Especialista em Tecnologia da Informação, Bia Paschoal não vai desistir de comprar uma casa para a mãe. “Esperamos muitos anos por este momento. Agora, vou pesquisar em todos os bancos as melhores opções de crédito e, definitivamente, sair do aluguel”, disse Bia. A tensão para 2022 é grande. Ninguém sabe os rumos da economia daqui para frente. O que é certo é que a casa própria é mais que um desejo, é uma necessidade para milhões de pessoas que ainda esperam uma oportunidade.

De acordo com José Augusto Viana Neto, a concorrência entre os bancos pode ser excelente para o comprador que deve buscar as melhores taxas. “As instituições financeiras estão disputando cada cliente numa luta diária, ainda mais agora que há a possibilidade de o cliente fazer a portabilidade dos financiamentos. Dependendo do relacionamento com a instituição, o interessado pode até conseguir melhores taxas. O momento é de negociar e considero isso muito positivo para o mercado imobiliário”, conclui Viana Neto.





Corretores elaboram mais de 1.300 avaliações

Desde que foi criado, em 2016, o Grupo de Avaliadores Mercadológicos do CRECISP tem demonstrado seriedade, comprometimento e, especialmente, capacitação para executar as tarefas que lhe são atribuídas. Ao longo desses anos, os profissionais que se interessaram em fazer parte desse seleto grupo de corretores vem aprimorando técnicas e ampliando seus horizontes, com a produção de Pareceres Técnicos de Avaliação Mercadológica (PTAM) às entidades conveniadas com o CRECISP. Até agora, mais de 1.350 PTAMs já foram elaborados por esses corretores, em atendimento às solicitações de prefeituras, órgãos públicos, conselhos de fiscalização e entidades parceiras do CRECISP. Na lista de acordos de cooperação assinados, constam nomes de grande peso, como o do Ministério Público do Estado de SP, o Tribunal de Justiça de SP e a Superintendên-

cia do Patrimônio da União que, ao receberem as avaliações solicitadas, atestam esse trabalho por meio da entrega de certificados aos corretores executantes.

E sempre que a elaboração dos PTAMs é finalizada, o CRECISP organiza uma solenidade virtual para que esses avaliadores recebam o reconhecimento pelo serviço prestado que, em última instância, beneficia toda a sociedade. Ao conduzir essas solenidades, o presidente José Augusto Viana Neto fala aos participantes sobre a importância dessa ação voluntária que contribui para a transparência na administração pública. "O patrimônio imobiliário público deve receber a justa valoração, para que toda a população não seja prejudicada. E o CRECISP, por meio dos inscritos que atuam nesse grupo, se sente muito orgulhoso em participar desse processo."

Entidades Conveniadas com o CRECISP - Grupo de Avaliadores Mercadológicos

Arquidiocese de Sorocaba

Assembleia Legislativa do Estado de São Paulo

CIOESTE – Consórcio Intermunicipal da Região Oeste Metropolitana de São Paulo

Conselho Regional de Contabilidade de São Paulo

Conselho Regional de Educação Física da 4ª. Região

Conselho Regional de Medicina do Estado de SP – CREMESP

Conselho Regional de Veterinária – CRMV

Conselho Regional de Enfermagem de SP - CorenSP

Defensoria Pública do Estado de São Paulo

Entidades Conveniadas com o CRECISP - Grupo de Avaliadores Mercadológicos

Governo do Estado de São Paulo

Junta Comercial do Estado de São Paulo – JUCESP

Ministério Público do Estado de São Paulo – MPSP

Ministério Público Federal

Ordem dos Advogados do Brasil – OAB/SP

Prefeitura Municipal de Araçatuba

Prefeitura Municipal de Avaré

Prefeitura Municipal de Barueri

Prefeitura Municipal de Birigui

Prefeitura Municipal de Boituva

Prefeitura Municipal de Caçapava

Prefeitura Municipal de Divinolândia

Prefeitura Municipal de Dracena

Prefeitura Municipal de Floreal

Prefeitura Municipal de Gastão Vidigal

Prefeitura Municipal de Guarulhos

Prefeitura Municipal de Ilha Comprida

Prefeitura Municipal de Itatinga

Prefeitura Municipal de Itu

Prefeitura Municipal de Jaguariúna

Prefeitura Municipal de Lorena

Prefeitura Municipal de Lourdes

Prefeitura Municipal de Macaúbal

Prefeitura Municipal de Miracatu

Prefeitura Municipal de Mogi Mirim

Prefeitura Municipal de Mongaguá

Prefeitura municipal de Monteiro Lobato

Prefeitura Municipal de Peruíbe

Prefeitura Municipal de Piracicaba

Prefeitura Municipal de Registro

Prefeitura Municipal de Ribeirão Pires

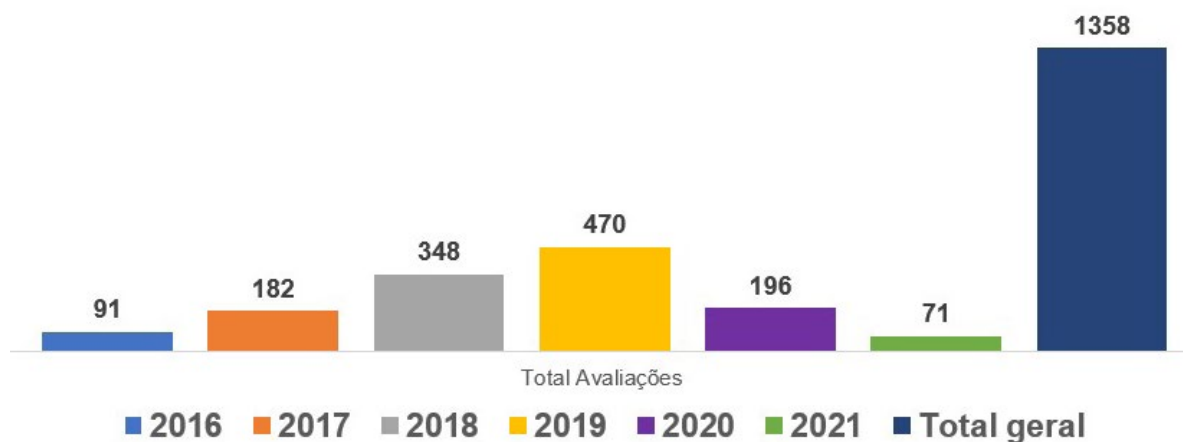
Prefeitura Municipal de Ribeirão Preto

Prefeitura Municipal de Rio Claro

Entidades Conveniadas com o CRECISP - Grupo de Avaliadores Mercadológicos

Prefeitura Municipal de Santana de Parnaíba
Prefeitura Municipal de Santo Antônio do Pinhal
Prefeitura Municipal de Santos
Prefeitura Municipal de São João de Iracema
Prefeitura Municipal de São José do Rio Preto
Prefeitura Municipal de São José dos Campos
Prefeitura Municipal de São Roque
Prefeitura Municipal de Tabatinga
Prefeitura Municipal de Tatuí
Prefeitura Municipal de Ubarana
Prefeitura Municipal de Vinhedo
Secretaria de Segurança Pública / Polícia Civil do Estado de São Paulo
Secretaria Municipal de Licenciamento - SEL - Município de São Paulo
Superintendência do Patrimônio da União em São Paulo - SPU/SP
Tribunal de Contas do Estado de São Paulo - TCE-SP
Tribunal de Contas do Município de São Paulo - TCMSP
Tribunal de Justiça do Estado de São Paulo
Tribunal Regional do Trabalho da 2ª Região
Tribunal Regional Eleitoral
Universidade de São Paulo – USP
CAIXA Beneficente da PM

Avaliações Mercadológicas pelos Corretores Avaliadores - Membro Grupo de Trabalho



Tecnologia: Tecnologia:

principal aliada na intermediação de imóveis

Fato consumado: hoje, é impossível progredir nos negócios sem o auxílio da tecnologia, sem estar presente nessa grande rede chamada Internet. Essa tendência, que já era fortíssima no início de 2020, foi bruscamente acelerada pela pandemia e, claro, o mercado imobiliário não ficou de fora.

Visitas virtuais, vendas e locações pela internet, reuniões remotas. O corretor de imóveis que ainda não estava familiarizado com essa rotina teve que se adaptar rapidamente, se reinventar e usar a internet como a principal aliada no seu trabalho.

Se por um lado, o susto com a pandemia foi grande e as consequências de uma crise dessa proporção foram nefastas numa esfera geral, essa nova dinâmica teve, sim, um lado positivo, pois trouxe uma espécie de frescor às relações entre o cliente e o corretor, ao quebrar a rotina e estabelecer um novo e moderno jeito de pensar, fazer e realizar sonhos.

Pelo menos é o que acha o corretor de imóveis Thiago Fraiha (213.549-F). Para ele, que atua na capital paulista, passados os primeiros seis meses de incertezas, o mercado voltou a ficar movimentado. "A pandemia colocou uma lupa no lar das pessoas. Com tanto tempo dentro de casa, elas passaram a valorizar muito mais o seu bem-estar e o da fa-

mília, a observar melhor o que não gostavam e a priorizar novas características que antes passavam despercebidas."

Com isso, houve uma mudança de perfil e a procura por um lar que atendesse a um novo estilo de vida veio com tudo. Segundo Fraiha, apartamentos com áreas externas, casas de vila ou de rua, imóveis com áreas livres foram os itens mais procurados. "Hoje vejo o quanto o mercado está aquecido e que este é o momento certo para quem quer adquirir o seu tão sonhado refúgio!", afirma.

E como atender a toda essa demanda se, até bem pouco tempo, as pessoas estavam trancadas em casa? Foi aí que entrou a tecnologia com força total. Fraiha explica que, no início, quando tudo era uma novidade assustadora, a imobiliária onde trabalha suspendeu todas as visitas presenciais, as virtuais passaram a ser a modalidade aplicada.

E como apresentar um imóvel remotamente? De acordo com o corretor, com um computador ou celular com internet, tudo é possível. "Podemos, por meio das ligações de vídeo, apresentar os imóveis aos clientes. Com mapas virtuais, apresentamos as regiões para que eles possam, mesmo que virtualmente, conhecer o que os bairros de interesse oferecem de melhor!", revela o profissional.

Ele acrescenta que a tecnologia está à disposição, exclusivamente, para ajudar, mas alerta que deve ser muito bem utilizada, sobretudo no que diz respeito às redes sociais. “Hoje as redes são as maiores vitrines que podemos ter! O alcance é muito mais rápido e eficaz quando lançamos um imóvel no Instagram ou Facebook, por exemplo. Ali os clientes têm uma pequena amostra daquele imóvel e no site eles têm a ficha completa”, salienta.

Porém fique atento: qualidade, bom gosto e profissionalismo são fundamentais para o êxito. Fraiha ensina que todo e qualquer conteúdo publicado na internet pelas imobiliárias e corretores deve prezar por estética atrativa, além de ser funcional e completo. “Primeiramente conquistado pela beleza, em seguida, o cliente deve encontrar fácil e rapidamente as informações básicas sobre tudo o que o interessa, bem como os contatos do corretor(a) devem estar disponíveis e o atendimento via WhatsApp deve ser rápido, eficaz, claro e sempre cortês”.

Questionado sobre a possibilidade de fazer negócios hoje sem estar na internet, o corretor foi incisivo: “Não! Para que abrir mão de uma ferramenta a qual seus clientes têm acesso a todo momento? Seria perder tempo, espaço e dinheiro, ou seja, não faz sentido”.

Sim, é realmente fato consumado: a tecnologia é um caminho sem volta no mundo dos negócios e em todos os outros mundos também!



Thiago Fraiha

corretor de imóveis (213.549-F)

Corretor e escritor:

arte de expressar sentimentos em forma de ficção

O corretor de imóveis Lauro Roberto Elme descobriu que possui o talento não só de auxiliar as pessoas na conquista da sua casa própria e realizar seus sonhos, mas, também, traduzir os sentimentos em folhas em branco. Sua carreira como escritor começou por volta do ano 2000 e não parou mais.

“Já fui professor e redator de jornal, atividades que cooperaram para despertar o gosto pela escrita. As primeiras aventuras vieram das histórias que contava para meu filho, com 7 anos na época, nos longos passeios que dávamos pelas ruas da Praia Grande (SP). Um dia, resolvi colocar uma dessas histórias no papel e inscrevê-la num concurso literário. A história não foi vencedora, mas foi selecionada pela editora para publicação.”

Dessa forma, em 2006, nasceu o seu primeiro livro: “Os estranhos anões gigantes”, aventura infanto-juvenil lançada pela Editora SM. A partir daquela data, participou de inúmeros outros concursos com obras ficcionais juvenis e adultas. Como resultado, algumas foram premiadas, como: “A Pedra”, um conto infantil, e “A cacimba”, já direcionado ao público adulto. Ambos foram inscritos em um concurso do SESC do Distrito Federal e ficaram, respectivamente, com o 3º e o 8º lugares, sendo lançados em coletânea com outros participantes.

E a obra “Minha Segunda Chance”, também direcionada aos adultos, foi vencedora do concurso:

Um dia em minha vida, em 2025, promovido pela Intel e FIAAP (Faculdade de Informática e Administração Paulista). O conto foi lançado em coletânea com outros participantes, em português e inglês.

Elme explicou que, quase sempre, baseia a criação de suas obras, as situações e os personagens em fatos conhecidos, mesmo que sejam de ficção. Assim, a atividade como corretor de imóveis acaba se transformando em grande fonte de inspiração, tanto pelas diferentes situações enfrentadas como pelas inúmeras pessoas e personalidades conhecidas. Elas transformam-se em base para os personagens criados nas suas histórias.

“Meus temas preferidos são aventuras juvenis, ficção, terror, suspense e realidade fantástica. Sempre li muito (só escreve bem quem lê bem), sendo bastante eclético quanto a gêneros ou autores. Gosto muito de Machado de Assis, Eça de Queiroz, Lima Barreto, Ligia Fagundes Teles, Jorge Amado, Chico Buarque, George Orwell, Shakespeare, Tolstói, Agatha Christie, José Saramago. Todas essas obras acabam por inspirar de alguma forma, mas meu autor de referência é Gabriel Garcia Marques e ‘Cem anos de solidão’, meu livro preferido.”

Segundo o corretor de imóveis e escritor, todas são obras ficcionais, ou seja, histórias criadas a partir de fatos imaginados ou existentes, mas fantasiados. “Não gosto de histórias baseadas em



Lauro Roberto Elme

Corretor de imóveis e escritor

fatos reais, não gosto nem de filmes que carregam esse subtítulo. Se uma história é baseada em um fato real, prefiro ler as notícias e conhecer o fato real.”

“Certa vez li uma entrevista com a escritora Zelia Gattai, esposa de Jorge Amado, e aprendi que existem dois tipos de escritores: os literatos e os contadores de histórias. Para os literatos, a história pouco importa, pois o domínio das palavras é tão grande que qualquer tema vira literatura. Machado de Assis é um bom exemplo dessa categoria, pois as suas histórias corriqueiras são contadas com inigualável beleza poética. Já os contadores de história precisam de um bom enredo para contar, pois embora tenham imaginação, não possuem o talento poético dos grandes mestres. Uma obra-prima nasce quando o literato e o contador de histórias se encontram numa mesma pessoa. “Cem anos de Solidão” é um exemplo disso. Eu me considero um contador de histórias. Um bom escritor é aquele que consegue provocar no leitor a mesma sensação que sente ao escrever uma história. É aquele que faz o leitor dormir com a luz acesa após ler um livro de terror.”

Segundo Elme, escrever é um exercício constante, por isso, o seu plano presente e futuro é continuar escrevendo. “Tenho várias histórias concluídas, algumas nunca chegarão a ser publicadas, nem por isso são menos importantes. Primeiro, é preciso escrever para si mesmo. Escrever é um ato de prazer, tenho um livro terminado “Armadilhas de pegar Rodolfos” (os planos malucos de um casal de irmãos empenhados em arranjar uma esposa para o pai, viúvo, para afastá-lo de seus pés), ainda sem editora interessada. Atualmente, estou finalizando “Bobagens Anônimas 2” (uma nova aventura com a mesma turma), e quando finalizado apresentarei à editora.”



comerciais

Pets em condomínios comerciais

Rodrigo Karpat

Muitas pessoas já descobriam que ter um animal é ter um companheiro de verdade, além ser um excelente meio de afastar a solidão. Estudos comprovam que eles auxiliam na depressão e ajudam em tratamentos médicos, tais como os animais de assistência emocional e ainda os cães guia.

Nosso país é o 3º em número de pets no mundo, com 139,3 milhões de animais, segundo a Associação Brasileira da Indústria de Produtos para Animais de Estimação (Abinpet).

Assim, muitas empresas estão adotando a ideia de ter um animal de estimação dentro da própria empresa, com o intuito de ser uma distração no dia a dia dos funcionários.

A pergunta que fica é: os condomínios comerciais podem ter animais de estimação nas unidades?

Primeiramente precisa ficar claro que ter um animal de estimação em uma unidade é um direito garantido pela Constituição Federal e pelo Código Civil. Isso não quer dizer que você possa fazer o que quiser. Existe um limite para o exercício desse direito de propriedade e o limite é não perturbar o sossego, saúde, salubridade ou os bons costumes.

Sendo assim, não sendo animal silvestre e/ou proibido pelo IBAMA, o condomínio não pode impedir o condômino de ter um animal de estimação, não importa o tamanho ou o tipo dele. O que importará será se ele cabe no apartamento de forma a não prejudicar o animal e em condições de higiene, desde que não perturbe ou coloque em risco os demais moradores.

Criar regras que limitem o tamanho, porte, raças, é interferir no direito de propriedade se-



gundo as nossas leis. O que pode ser limitada e resolvida é a interferência nociva desse animal, se ele é agressivo, se ele late demais, se está doente, se transita solto em áreas comuns. Caso contrário, a manutenção dele na unidade é exercício regular de um direito.

Porém, quando falamos em empresas em prédios comerciais, muitas delas não são donas da sede, isso quer dizer, não são donas da unidade e sim esta é alugada. Nesse sentido, o condômino é o proprietário e o dono da empresa é o inquilino.

Dessa forma, o proprietário pode escolher para quem locar o seu imóvel, em detrimento daquele que possui um animal de estimação, por exemplo. Além disso, por se tratar de prédio comercial a situação muda de figura, pois o condomínio não tem a finalidade de moradia e a permissão ou não de animais nos conjuntos dependerá da previsão da Convenção. Em um prédio resi-

dencial, impedir que alguém tenha um animal dentro da sua unidade é inaceitável, pois tê-lo é exercício regular do direito de propriedade. Já no prédio comercial, como a finalidade da edificação é diferente, as permissões estão vinculadas à vontade da coletividade. E ainda, no caso de conjuntos locados, deve-se levar em conta a relação entre proprietário e inquilino. Mesmo que o prédio permita, o proprietário pode optar em não locar para alguém que tenha um pet, isso vale para o residencial também. A prerrogativa de escolha do inquilino é do proprietário, desde que não utilize critérios discriminatórios. Importante, ter um animal de estimação é uma tarefa e tanto, pois o tanto que eles nos dão de carinho e diversão, também dão de trabalho. Sendo assim, é imprescindível que o animal tenha abrigo, carinho e os cuidados necessários. No caso de uma empresa, pelo fato de muitas vezes não funcionar no fim de semana, é importante que alguém o leve para casa. Algumas empresas, inclusive, optam por um rodízio entre os funcionários interessados.

Sendo assim, ter um animal num condomínio comercial é possível desde que seja previsto na Convenção, salvo cães guias e animais de suporte emocional que têm trânsito livre em prédios comerciais independente do regramento. O importante é ficar atento às regras do condomínio para que o seu animal não seja uma "dor de cabeça" para os vizinhos e, a partir daí, é só aproveitar!



Rodrigo Karpát

Especialista em direito imobiliário e questões condominiais. Coordenador de Direito Condominial na Comissão Especial de Direito Imobiliário da OAB-SP e membro da Comissão Especial de Direito Imobiliário da OAB Nacional

Corretores recebem *homenagens* especiais

Durante o mês de agosto, os intermediadores receberam inúmeras mensagens de autoridades, falando sobre a importância da profissão e parabenizando os profissionais pelo Dia Nacional do Corretor de Imóveis (27/08). Além disso, o Conselho também organizou a

celebração de uma missa em agradecimento pelas conquistas obtidas desde a regulamentação da profissão, em 1962. Acompanhe o nosso mosaico, com as fotos daqueles que fizeram questão de lembrar desses profissionais essenciais para a sociedade.

Alceu Batista de Almeida Júnior

Presidente da Câmara Municipal de Araçatuba

Amauri Sodré

Prefeito de Bragança Paulista

Antonio Carlos Mineiro

Prefeito de Cachoeira Paulista

Aroldo José Caetano

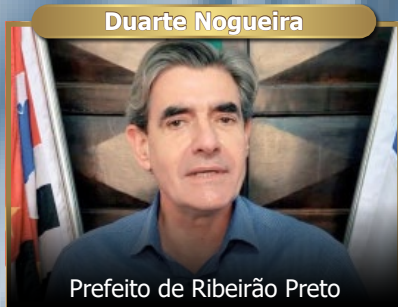
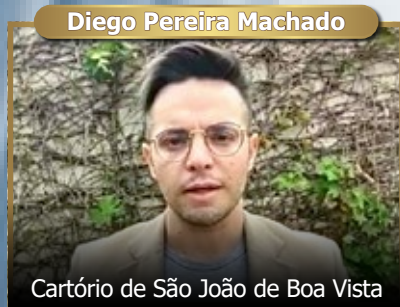
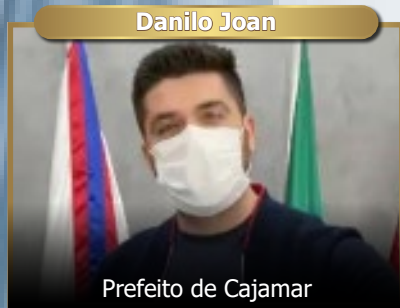
Prefeito de Águas de Santa Bárbara

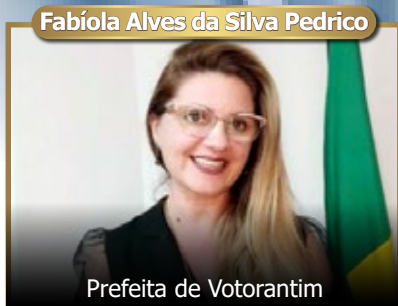
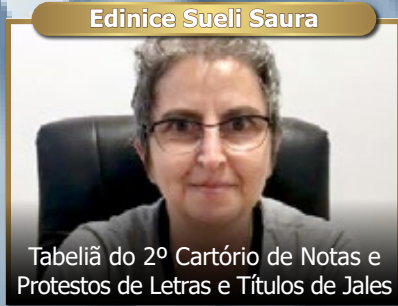
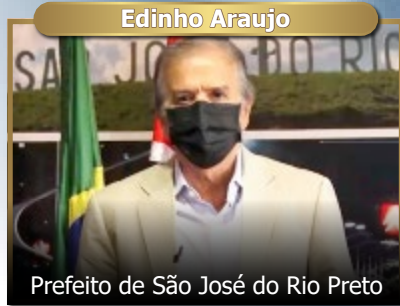
Basílio Jafet

Presidente do Secovi

Caio Augusto Silva dos Santos

Presidente da OAB





João Leandro Loli



Prefeito de Santo Antônio de Posse

Kiko Sawaya



Coordenador do Desenvolve Vale

Laura Lagana



Diretora Superintendente do Centro Paula Souza

Luciano Batista Enes



Cartorário do Primeiro Ofício de Notas de Jales

Luís Camargo



Prefeito de Arujá

Luís Henrique Moreira



Prefeito de Jales

Luiz Carlos de Siqueira



Prefeito de Aparecida

Luiz Fernando Machado



Prefeito de Jundiá

Luiz Maurício



Prefeito de Peruíbe

Luiz Rodrigo Lemmi



Oficial do 2º Cartório de Registro de Imóveis de Marília

Márcio Melo Gomes



Prefeito de Mongaguá

Marcos Antonio de Souza



Presidente da Câmara Municipal de Bauri

Mario William Esper



Presidente da ABNT

Nelita Michel Franceschini

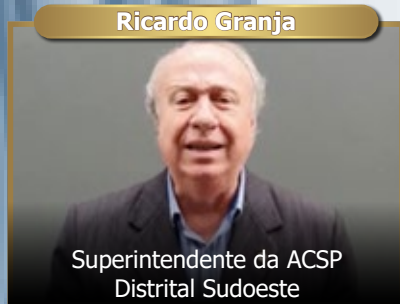
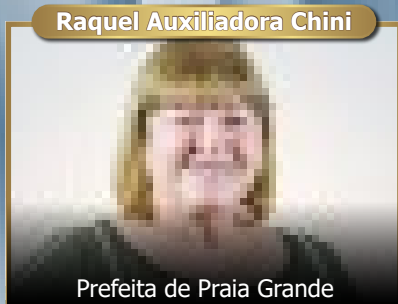
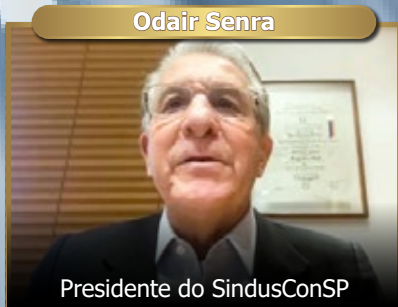


Prefeita de Iracemópolis

Nelson Parisi Junior



Presidente da Rede Imobiliária Secovi



Trabalho em conjunto

A UNIÃO FAZ A FORÇA E REITERA O COMPROMETIMENTO DOS INTEGRANTES DA CEFISP, COAPIN E JUCON.

As Comissões do CRECISP estão presentes em todas as Delegacias do Conselho. Os que nelas atuam são corretores de imóveis voluntários que dedicam parte de seu tempo à realização de atividades administrativas essenciais para a categoria.

Exemplo disso é a Cefisp – Comissão de Ética e Fiscalização Profissional. Além das regionais, os membros da Cefisp também atuam em 5 grupos vinculados à Sede do Conselho, na Capital. O trabalho dessa Comissão é essencial, fazendo com que ela seja considerada um braço do próprio CRECISP.

Seus membros se reúnem periodicamente com o intuito de julgar, em primeira instância, os processos disciplinares oriundos de autos de infração.

É importante ressaltar que a missão precípua do Conselho é disciplinar, orientar os inscritos a trabalharem de forma correta, inicialmente por meio das notificações emitidas pelos analistas de conformidade em suas visitas aos escritórios e imobiliárias.

Segundo Rodrigo de Maio, chefe do Departamento de Ética e Disciplina da entidade, os notificados recebem a oportunidade de regularizar sua situação e um prazo para cumprir a

orientação. “Quando esse prazo não é cumprido, lavra-se, então, um auto de infração que origina um processo disciplinar.”

Rodrigo também comentou que, em todos os processos do CRECISP, são respeitados os princípios constitucionais, do amplo direito de defesa, do contraditório, do duplo grau de jurisdição. “A Cefisp é um dos grupos de grande importância porque está em linha com a finalidade do Conselho de fiscalizar e disciplinar a profissão.”

A partir de janeiro de 2022, graças a uma Resolução do Cofeci, essa Comissão passará, também, a julgar os processos provenientes do exercício ilegal da profissão, além daqueles oriundos de termos de representação (vindos de denúncia formal) já analisados pela Cefisp. Nestes, a competência da Cefisp é a de emitir um parecer, opinando pela procedência ou não e sugerindo uma penalidade, uma vez que o julgamento, nesses casos, é das turmas formadas por conselheiros.

“Até setembro deste ano, mais de 15 mil processos já passaram pela Cefisp, sendo que 12.500 processos foram julgados, porque são de autos de infração, e os outros passaram para que a Comissão desse seu parecer”, explicou Rodrigo.

No caso de pedidos de novas inscrições no Conselho, outra comissão se responsabiliza pela análise da documentação necessária: a Coapin – Comissão de Análise de Processos de Inscrição. Os membros que compõem esse grupo verificam se o interessado em se tornar corretor de imóveis cumpre com todas as exigências impostas pela legislação para exercer a profissão. O diploma no curso de Técnico em Transação Imobiliária, assim como o certificado de conclusão do ensino médio são alguns dos pré-requisitos verificados pela Coapin.

A Comissão também verifica diversas certidões, dentre elas a de antecedentes criminais dos pretendentes, já que a atividade é de muita responsabilidade e o corretor lida com grandes quantias das partes envolvidas na negociação. “Os membros da Coapin fazem uma análise

preliminar para verificar a documentação, verificam o currículo escolar do candidato. Já tivemos ocasiões de serem apresentados diplomas falsos e de escolas de TTI que tiveram suas licenças cassadas pela Secretaria de Educação por alguma irregularidade. E é a Coapin que checa essas questões”, comentou Rodrigo.

Das decisões da Coapin, cabe recurso para o Plenário do CRECISP e também para o Conselho Federal. São praticamente três instâncias até o ingresso definitivo no Conselho.

No que diz respeito às reuniões realizadas, a Coapin já analisou, até setembro de 2021, mais de 20 mil processos inscricionários.

“Essa análise da Coapin é fundamental, porque nós nos preocupamos com as famílias, com a sociedade como um todo, e com o profissional que irá ingressar nessas residências.”



Conciliar é preciso

A Jucon – Junta de Conciliação – é também composta por corretores de imóveis formados há mais de 2 anos e com o pré-requisito de não responderem a nenhum processo ético-disciplinar. Ela tem como função tentar resolver, amigavelmente, os conflitos que são trazidos ao conhecimento do Conselho, naqueles processos de termos de representação, ou seja, denúncias formais.

Quando algum problema relativo às transações imobiliárias chega ao Conselho, existe a possibilidade de o profissional envolvido regularizar essa situação, seja em um caso de retenção indevida de valores, ou de atitude antiética por parte do inscrito, por exemplo.

“Quando chega a denúncia, instalamos um pro-

cesso ético-disciplinar, notificamos o corretor para que apresente sua defesa, que será analisada e pautada para a Jucon.”

Nesse ponto, o denunciante e o denunciado são chamados e as partes têm a oportunidade de se manifestar. No entanto, a Junta não pode adentrar no mérito da questão, arbitrando sobre quem está certo ou errado. Ela dá apenas a chance de as partes resolverem seu próprio conflito.

A produtividade da Jucon também foi surpreendente em 2021. De janeiro a setembro, já houve 560 audiências realizadas em todo o Estado. Essa é uma oportunidade de ouro porque são as partes que vão resolver seu próprio conflito, sem a interferência de um terceiro.

Estresse X Corretagem

Não foi e não está sendo fácil para ninguém. A pandemia trouxe uma nova realidade, principalmente, para os profissionais que tiveram que se adaptar para seguir em frente em meio ao caos. E os sobressaltos continuam a cada nova Cepa: corremos o risco de um novo lockdown? Meses sem ganhar dinheiro? E os boletos? Perguntas que ainda tiram a paz a cada nova etapa deste pesadelo chamado Covid. Muitos corretores, por exemplo, migraram para as redes sociais para anunciar seus imóveis e captar clientes, visitas a casas e apartamentos por videochamadas passaram a fazer parte da rotina e os contratos, agora, são online. Mudanças que têm como objetivo manter o mercado imobiliário em alta.

E todos tiveram que se acostumar que os olhos, agora, é que devem demonstrar toda a empatia e a credibilidade. As máscaras escondem parte do rosto, mas a vida continua.

Mas, afinal, como está a saúde mental e emocional dos profissionais?

Corretor de Imóveis desde 2010, Roberto Medeiros (94.655-F) acredita que esta tenha sido uma das fases mais difíceis que enfrentou. Ele tem 45 anos e trabalha como coordenador em plantões de lançamentos e imóveis prontos.



Roberto Medeiros

Controlar a ansiedade foi muito complicado. Você não sabe se vai conseguir pagar as contas e aí a insônia não te deixa em paz. Tive Covid-19 e fiquei 20 dias sem poder trabalhar. Dependemos das comissões e parado, em casa, o dinheiro não vem. Conversei com amigos que estavam na mesma situação e percebi que o desespero não me levaria a lugar algum. Consegui me superar e hoje penso que devemos acreditar que tudo vai dar certo.

O estresse é uma reação natural do organismo que acontece quando enfrentamos o perigo ou situações de ameaça. Esse mecanismo nos coloca em estado de alerta provocando alterações físicas e emocionais. Ele está ligado ao aumento dos níveis de cortisol na corrente sanguínea e os sintomas podem se manifestar de duas maneiras:

Sintomas Psicológicos:

- Ansiedade, angústia, preocupação excessiva, irritabilidade
- Impaciência
- Falta de concentração
- Tontura
- Dificuldade para dormir

Sintomas Físicos:

- Queda de cabelo, dor de cabeça/enxaqueca, alergias, tensão muscular
- Dor de estômago, diarreia, taquicardia
- Suor excessivo, mãos frias e suadas

A Organização Mundial da Saúde (OMS) estima que o estresse atingiu, na pandemia, 90% da população mundial. A preocupação com o futuro, o luto, as inseguranças e incertezas, sensação de desamparo foram os responsáveis por este cenário. No Brasil, a preocupação também é grande. Segundo levantamento da Associação Internacional de Controle do Estresse (ISMA), já somos o segundo país do mundo com o maior nível de pessoas estressadas.

E não para por aí! Uma pesquisa realizada entre a Fundação Oswaldo Cruz (Fiocruz), a Universidade Estadual de Campinas (Unicamp) e a Universidade Federal de Minas Gerais, mostrou que 40% dos brasileiros já experimentaram sentimentos de tristeza e depressão neste período.

A corretora de imóveis Sueli Menegatti Reis (123.916-F) está no mercado desde 2012. Disse que nos primeiros meses da pandemia sentiu tristeza e insegurança. Resolveu se dedicar ao home office fazendo contatos e atualizando sua carteira.



Sueli Menegatti Reis

Com o tempo, voltamos a visitar os imóveis com os clientes, mas sempre mantendo o distanciamento, a máscara e o álcool. O mercado imobiliário, apesar de tudo, está bastante aquecido, mas não dá para dizer que estou feliz porque quando olho em volta vejo muita gente passando fome, morando nas ruas!

Como ajustar tudo isso?

De acordo com a psicóloga e psicoterapeuta, Eleni de Fátima Alves, as reações que estamos vivenciando são esperadas em períodos como este. "Cada pessoa sente de uma maneira diferente. Muitos entraram em desequilíbrio, conturbações e quadros de depressão foram acentuados.

Segundo Alves, as psicoterapias, exercícios físicos, meditação e yoga ajudam a amenizar a fobia, insegurança e a insônia provenientes de altos níveis de estresse.

"Precisamos aprender a buscar o equilíbrio tão vital nas nossas vidas e compreender a necessidade de enfrentar as dores sem comprometer a saúde física e mental."

Comitê

Comitê

Brasileiro de Negócios Imobiliários

No início do segundo semestre, o CRECISP protocolou um projeto junto à Associação Brasileira de Normas Técnicas – ABNT – com o propósito de implementar o Comitê Brasileiro de Negócios Imobiliários, vinculado ao macrossetor de Serviços da Associação.

A ideia surgiu, inicialmente, pelo fato de o catálogo de normas da ABNT não abranger a prestação de serviços de transações imobiliárias, e tampouco a elaboração de documentos nesse contexto. A normatização da Associação que está mais relacionada ao segmento vincula-se ao macrossetor da Construção Civil e Infraestrutura.

Entretanto, nenhuma atividade referente aos Negócios Imobiliários ou à Corretagem Imo-

biliária está contemplada nesse Comitê, a não ser a avaliação mercadológica de imóveis que é citada na norma sobre avaliação de bens. Nenhum Comitê Brasileiro, Organismo de Normalização Setorial ou Comissão de Estudo Especial representa ações de normalização das atividades dos profissionais técnicos em transações imobiliárias, bacharéis em negócios imobiliários, ou gestores imobiliários.

O Comitê Brasileiro de Negócios Imobiliários poderia, dessa maneira, abarcar as pessoas físicas e jurídicas inscritas no CRECI de suas Regiões, que passariam a contar com um melhor direcionamento em suas atividades e com um estudo de regras para compor as várias normas que poderiam ser criadas para este setor.

A proposta do CRECISP apresenta, também, à ABNT uma listagem com possíveis normas a serem inseridas no Programa de Normalização Setorial (PNS) desse Comitê. Dentre elas, estão a emissão de proposta de transação de imóvel, o registro de visitação para demonstração de imóvel, a vistoria de imóveis para contratos de locação e a autorização para a intermediação de negócio imobiliário.

De acordo com o presidente do CRECISP, José Augusto Viana Neto, com a implantação desse projeto, muitas questões do dia a dia dos profissionais seriam pacificadas por meio da padronização. "Quando nos referimos a propriedades rurais, por exemplo, cada região do país conta com uma referência diferente. Há o hectare, o alqueire paulista, o mineiro, o goiano... e isso gera muita confusão no momento da negociação. A normatização, vinda com o estabelecimento de um comitê específico, poderá também dar mais credibilidade aos anúncios imobiliários."

Viana lembrou, ainda, que o trabalho dos corretores se traduz na prestação de serviços técnicos, realizados por profissionais gabaritados e habilitados para tal. "No que tange à avaliação mercadológica, por exemplo, há a necessidade de um exame detalhado da documentação do imóvel e das partes, da visita à região, da consulta de fontes de informação e da determinação do zoneamento local, para que se possa emitir um parecer de avaliação adequado àquela propriedade. E é nesse contexto que se torna fundamental a normalização dessa prestação de serviços, por meio da criação do Comitê sugerido pelo CRECISP."

Vale lembrar que, segundo o estatuto da Associação, é permitido ao CRECISP, como seu associado, propor à Diretoria Executiva a criação de um Comitê e de Comissões de Estudos, quando não existam ou não atendam as necessidades específicas para o estudo referente a normas que venham a ser demandadas.



Cursos

CRECISP

CAPACITAÇÃO E DESENVOLVIMENTO PARA O MERCADO IMOBILIÁRIO

O CRECISP tem trabalhado, arduamente, na capacitação dos corretores de imóveis, para torná-los, cada vez mais, atualizados em seu segmento de atuação.

A Quarta Nobre e o Ciclo Permanente de Palestras, idealizados pela Diretoria do Conselho em 2004 e 2005, respectivamente, são bons exemplos da preocupação da entidade com essa capacitação constante de seus inscritos.

Contando com a apresentação de especialistas em diversas áreas, como psicólogos, economistas, advogados e jornalistas, essa extensa programação de conferências promovidas pelo CRECISP agregou um importante valor à formação sociocultural dos corretores.

Com a evolução dessas atividades instrucionais, foram incluídos os cursos do PROECCI (Programa de Educação Continuada para

Corretores de Imóveis), especificamente em 2006, logo após a emissão da primeira Resolução que instituiu o CNAI - Cadastro Nacional de Avaliadores Imobiliários.

A consolidação desse circuito de aprendizado veio mais recentemente, com o surgimento da pandemia de COVID-19, que alterou significativamente a realidade de todos. Os cursos e palestras oferecidos pelo CRECISP se tornaram virtuais, visando, principalmente, a segurança e o conforto de todos os participantes.

Vários aprimoramentos tecnológicos foram realizados e, atualmente, o CRECISP passou a oferecer apenas cursos [EaD](#) (via Internet). Uma das vantagens mais importantes é a possibilidade de atender a um público muito maior, composto não somente por inscritos do Estado de São Paulo, como de todo o País.

LOCAÇÃO E ADMINISTRAÇÃO DE IMÓVEIS, que apresenta: conceito de Locação; Diferença entre Locação e Empréstimo; Obrigações do Locador e do Locatário; Locação, Sublocação e Cessão do imóvel a terceiros; O Aluguel; O Prazo da Locação e as multas; Garantias Locatícias; Inadimplência do locatário e Ações de Despejo; Análise do locatário; Vistoria antes, durante e depois da locação; Locação não residencial; Contrato "built to suit" - locação com construção ajustada; Ação Renovatória; Locação para temporada; e Ação Revisional de Aluguel;

AVALIAÇÃO IMOBILIÁRIA, com os tópicos: Legislação da Profissão; Documentação Imobiliária; Relações Humanas no Mercado Imobiliário; Financiamento Imobiliário; Estruturação e Apresentação de Proposta de Fechamento; e Avaliações Imobiliárias. O certificado conferido aos aprovados permite a inscrição no CNAI - Cadastro Nacional de Avaliadores Imobiliários;

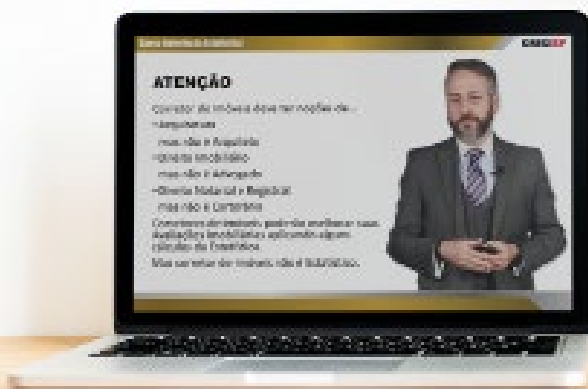
INFERÊNCIA ESTATÍSTICA PARA AVALIAÇÃO IMOBILIÁRIA, detalhando: Amostra & População; Medidas de Tendência Central; Estimadores de Dispersão; Medidas de Tendência Central e Estimadores de Dispersão no Excel; Distribuição Normal; Variável Dependente e Variáveis independentes; Tamanho da Amostra; Análise de Dispersão; Coeficiente de Correlação; Ativando Suplemento de Ferramentas de Análise do Excel; Realizando Análises de Dados no Excel; Estatística Descritiva no Excel; Estatística Descritiva no Excel; Regressão no Excel; Intervalo de Confiança; e Roteiro para Inferência Estatística para Avaliação Imobiliária;



COMO USAR A HP12C, trazendo: As teclas da HP12C; Operações aritméticas básicas; Notação Polonesa Inversa; Pilha da memória da HP12C; Cálculo de porcentagem; Ajuste de casas decimais; Juros simples e Juros compostos; Funções financeiras mais frequentes; Investimento; Diagrama de Fluxo de Caixa; Cálculo de Taxa de juros e período; Cálculo de prestação fixa; Parcelamento com e sem entrada; Taxa de juros em parcelamento; Financiamento de imóvel; Comparações percentuais; Desconto; Sistemas de Amortização; SAC – Sistema de Amortização Constante; e PRICE – Sistema de Prestação Constante;

FOTOGRAFIA IMOBILIÁRIA, que aborda:

- Planejamento: Monte sua referência visual, prepare o espaço, saiba o que deve ou não mostrar, o formato da foto e ângulos sugeridos;
- Conhecendo sua câmera: Controle câmeras compactas, smartphones e, manualmente, entenda o que é Abertura, Velocidade e ISSO;
- Equipamento fotográfico para imóveis: Câmeras, lentes e acessórios recomendados para a fotografia imobiliária;
- Erros mais comuns e como corrigir: Estudo da contraluz, poluição visual, alinhamento e foco;
- Técnicas e estilos: Fotografia panorâmica, fotografia 360º e fotografia aérea;
- Organização, edição e apresentação: Organize seu acervo digital, aprenda a editar fotos e como ordená-las em seu anúncio;



PERITO JUDICIAL, apresentando: Habilidades do Perito; Honorários; Outras atividades de perícia e o Assistente Técnico; A Perícia e as responsabilidades do Perito; Elementos do Processo Jurídico; Princípios Processuais; Fases de um Processo; O Corretor de Imóveis enquanto Perito Judicial e o PTAM; Como ser Perito; Os prazos a respeitar; Legislação; Fluxo Operacional da atividade do Perito; Petição – Definição e lógica jurídica; e Modelos de Petição;

PREVENÇÃO À LAVAGEM DE DINHEIRO, com os tópicos: Definição de Lavagem de Dinheiro; As fases conceituais e Mecanismos ilícitos mais usados; Setores atacados; O Programa de PLD/FT; Histórico e cenário internacional; Contextualização do cenário brasileiro; Razões e justificativas da adoção do programa; Órgãos e Ações estratégicas (COAF e ENCCLA); Lei nº 9.613/1998 e nova redação dada pela Lei nº 12.683, de 9 de julho de 2012; Resolução COFECI nº 1336/2014; Medidas e Obrigações; Pessoas obrigadas; Cadastro dos Clientes; Registro de Operações Realizadas; e Comunicações de Operação Financeira;

DOCUMENTAÇÃO IMOBILIÁRIA, abordando: Aspectos do Direito Imobiliário; Aspectos sobre Direito de Propriedade; Aspectos sobre Direito de Construir; Aspectos do Direito de Vizinhança; Aspectos sobre Direito Ambiental; Responsabilidade Civil dos Corretores de Imóveis; Informações e Listas de Documentação; Os Cartórios e suas finalidades; Escritura e Registro de Imóveis; As 18 Certidões essenciais e seus propósitos; Aspectos dos 4 Contratos mais comuns; Fraudes e Penhora; Doação e Usufruto; e Usucapião.

Segundo o chefe de setor, do Departamento de Desenvolvimento Profissional (DDP), Andersom Bontorim, o Proecci continua sendo um dos cursos de aprimoramento mais procurado pelos inscritos de todo o País. “Quando um tema novo de curso é lançado, comumente registramos em torno de 2 mil inscritos na primeira edição. Em 2020, tivemos o seguinte ranking de participantes (de todo o Brasil): Documentação



Imobiliária - 13.885 participantes; Avaliação Imobiliária - 9.022 participantes; e Perito Judicial - 8.699 participantes. Já no curso de Avaliação Imobiliária, de 2006 até hoje, em todo o Brasil, somam-se 10.311 certificados emitidos.” O mais recente curso inserido na plataforma foi de “Locação e Administração de Imóveis”, composto de 15 aulas e aborda em profundidade o assunto.

Para acessar os cursos EaD, basta ter um endereço de e-mail ativo do CRECI (aquele que termina com @creci.org.br). Já os certificados somente são emitidos aos aprovados no curso e que estiverem em dia com suas obrigações junto ao Conselho.

Bontorim ressaltou, ainda, que, para o curso de Inferência Estatística, é pré-requisito ter inscrição no CNAI. As inscrições são feitas pelo link: ead.creci.org.br para ingressar na Plataforma de cursos EaD. Na sequência, deve-se buscar o curso desejado, cuja numeração da edição seja a maior (que estará com as inscrições abertas). Ao clicar no curso desejado, abrirá uma tela para fazer o login. Caso seja a primeira vez na Plataforma, será necessário criar o primeiro acesso (para cadastrar a senha). Depois, é só acompanhar o programa de estudos e agregar ainda mais valor à sua profissão!

Escritura

Escritura

de Imóvel sem sair de casa?

Não dá para negar que a pandemia nos ensinou a percorrer novos caminhos e que eles vieram para ficar. Muitos estão mudando as nossas vidas para melhor. Já imaginou o que diriam os nossos avós, anos atrás, se soubessem que para comprar ou vender um imóvel nem precisariam sair de casa para ir ao cartório? Loucura?! Hoje, não é mais! Com a chegada do Coronavírus, tudo parou: as transações imobiliárias, assinaturas de contratos, registros de milhares de imóveis. Era preciso fazer alguma coisa e rápido. E foi aí que as negociações por meio digital, sem apertos de mão ou assinaturas de próprio punho, se transformaram em realidade para alívio de todos. A presença física não era mais necessária.

No dia 1º de abril de 2020, o Conselho Nacional de Justiça (CNJ) publicou a obrigatoriedade da manutenção do funcionamento dos cartórios por regime de plantão à distância todos os dias úteis cabendo a regulamentação às Corregedorias de cada Estado e Distrito Federal. Era a permissão para o atendimento online! De lá para cá, a realidade mudou nos cartórios de todo o país que tiveram que se adequar ao novo sistema.

No 30º Cartório de Notas de São Paulo, que fica no bairro do Itaim, de julho do ano passado até junho de 2021 as escrituras assinadas por meio digital chegaram a 25,48% do total. O restante foi presencial. “As escrituras eletrônicas demonstraram ser extremamente benéficas para situações em que o ato presencial é impossível. Um exemplo são as pessoas que moram

em outros estados ou países” afirma Fernando Blasco, Tabelião do 30º Cartório.

No Estado de São Paulo, o tabelião que participa da videoconferência é obrigado a fazer a identificação das partes e ler na íntegra todo o documento que será assinado. Ele tem que se certificar da real intenção de venda e compra para dar seguimento à formalização do negócio. A gravação da reunião virtual também deve ser arquivada pelo cartório. Todas as etapas são feitas de forma eletrônica: escritura e a assinatura por meio de Certificado Digital.

Em Live na TV CRECISP, André Toledo, 19º Tabelionato de Notas, disse que a pandemia foi uma tragédia, mas impulsionou as transmissões imobiliárias de forma remota trazendo mais agilidade. “Foi um divisor de águas.”

Quanto à segurança da negociação?

“Sempre buscamos formas de implementar a segurança jurídica para evitar fraudes. Usamos uma plataforma que integra todos os tabeliães e verifica a autenticidade dos documentos. A videochamada também é imprescindível para que possamos confirmar a identidade das partes”, completa Toledo.

Mas afinal, qual o perfil de quem já aderiu às transações sem sair de casa?

“Há uma procura maior pelos mais jovens que estão optando pela escrituração eletrônica e também empresas que em sua gestão interna preferem o sistema digital”, completa Blasco.

Pedro Bortollo, 34 anos, comprou uma casa no interior e decidiu fazer a escritura pelo computador. “Fiquei um pouco preocupado no início,

mas depois percebi que todos os trâmites eram seguros. A videochamada também me trouxe uma tranquilidade enorme e tudo aconteceu sem que eu precisasse ir até lá.”

O e-Notariado é a plataforma usada pelos tabeliães: “Transpõe a segurança física para o mundo digital com soluções já validadas, ho-

mologadas e testadas. Aliás, podemos dizer que o e-Notariado oferece ainda novas camadas de segurança ao ato, pois possibilita a conexão imediata de informações entre diferentes bancos de dados. Os atos são assegurados e garantidos”, afirma Giselle Oliveira de Barros, presidente do Colégio Notarial do Brasil.



Coral do CRECTSP: Coral do CRECISP:

promovendo cultura e integração entre os participantes

Quem canta, os males espanta! Com certeza, qualquer expressão artística tem essa finalidade: despertar o lado positivo das pessoas, estimular talentos e, principalmente, promover a integração entre os participantes. Em 2019, o CRECISP iniciou, com música e inspiração, a parceria com a Ordem dos Músicos do Brasil e, a partir de então, corretores de imóveis e funcionários do Conselho passaram a participar das aulas de canto ministradas pela maestrina Emily. Nascia, assim, o Coral CRECISP!

Para o presidente do CRECISP, José Augusto Viana Neto, foi uma forma de descobrir talentos entre os participantes, já que o canto é uma ferramenta de integração e de autoconhecimento. "Penso que o Coral, como as demais manifestações artísticas, é na realidade, uma forma de aproximação entre as pessoas." Viana ressaltou, ainda, que a atividade incentiva o trabalho em grupo e traz equilíbrio emocional aos integrantes. "O coral promove uma convivência prazerosa e motiva, mesmo aqueles que nunca se aventuraram no canto. Para o Corretor de imóveis, essa característica é muito importante."

Segundo a Maestrina, o trabalho desenvolvido com os participantes do Coral CRECISP tem sido importante, pois a música é um modificador das pessoas, principalmente quando

as letras e as melodias são de boa qualidade. "Conseguimos levar alegria para dentro e fora do grupo, trabalhar o organismo em geral, além de estimular o talento artístico das pessoas que, muitas vezes, se encontrava oculto. É uma redescoberta."

Emily tem uma longa carreira na música e já trabalhou com corais de diversas entidades. "Na realidade, é um momento especial e o trabalho online possibilitou novas formas de participação que estão sendo muito eficientes, dando continuidade aos ensaios do Coral, mesmo com a pandemia. Sinto que minha missão na arte é elevar a alma dos seres humanos."



**Maestrina
Emily**

"Sinto que minha missão na arte é elevar a alma dos seres humanos."



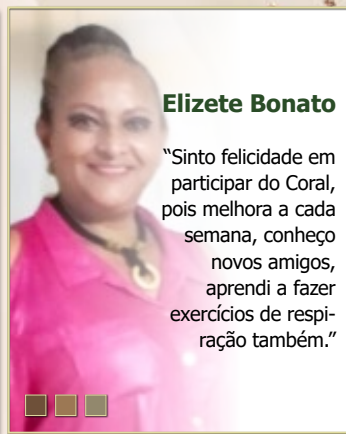
Walquiria Barbosa da Costa

"Gosto muito de cantar e da companhia de todos, essa nossa integração é muito importante."



Adriana Quinteiro

"O Coral CRECISP é um momento de prazer, diversão e muito aprendizado. Uma verdadeira terapia!"



Elizete Bonato

"Sinto felicidade em participar do Coral, pois melhora a cada semana, conheço novos amigos, aprendi a fazer exercícios de respiração também."



Maria Nardek Lisboa Gonsalves

"O Coral me trouxe vontade de sorrir, viver, seguir em frente"



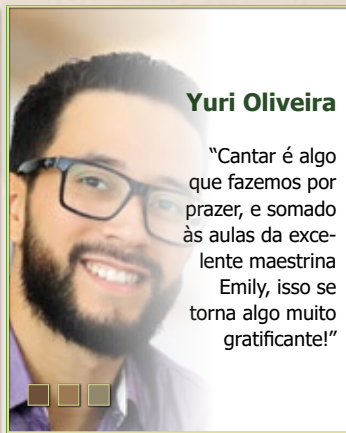
Domingos Teles

"Cantar, pra mim, é transcender. E cantar no Coral do CRECISP é esplêndido e prazeroso!"



Aloisio Cardoso

"Ao cantarmos, nos sentimos em celeste harmonia como címbalos cintilantes a despertar sorrisos."




Yuri Oliveira

"Cantar é algo que fazemos por prazer, e somado às aulas da excelente maestrina Emily, isso se torna algo muito gratificante!"



Andrewis Oliveira

"Gosto muito do trabalho e dedicação da Emily e é uma grande satisfação participar desse grupo do Coral CRECISP."



Valdecir Malpeli

"Quem canta, seus males espanta e quem canta com amor, louva a nosso Deus."



Élcio Cabral

"Cantar sempre nos faz bem e fica melhor ainda quando estamos com pessoas de alto astral!"



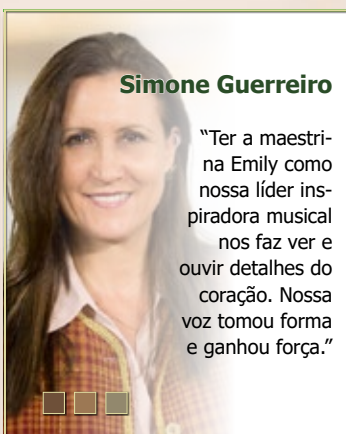
Chrystiane Saggese

"O canto me traz alegria para poder atuar no meu cotidiano. É adrenalina para o corpo e para a alma."



Rute Souza

"Sou de Indaiatuba e lá também participo de um coral . A música para mim é o alimento e o acalento da alma!"



Simone Guerreiro

"Ter a maestrina Emily como nossa líder inspiradora musical nos faz ver e ouvir detalhes do coração. Nossa voz tomou forma e ganhou força."

O setor está **confiante**

As comercializações de lançamentos imobiliários crescerem 26% ao longo de 2020. Mesmo durante a Pandemia, boa parte desse estoque foi consumido, o que aumentou a confiança do setor para o lançamento de mais unidades. Essas e outras revelações surpreendentes foram feitas durante um bate-papo da Revista CRECISP com o presidente da Associação Brasileira de Incorporadoras Imobiliárias (Abrainc), Luiz Antonio França. Confira na íntegra a análise do cenário atual pelo gestor e as perspectivas futuras para o segmento:

RC - Presidente, como foi para as incorporadoras imobiliárias essa fase de Pandemia? Como foi a reação, o comportamento e a condução desse período pelo empresário?

LAF - O primeiro momento foi desafiador por conta do fechamento dos estandes, mas, ao mesmo tempo, tivemos o respaldo dos Governos e, a partir dos protocolos sanitários setoriais aprovados, pudemos manter os canteiros de obras em funcionamento. Os empresários tiveram de agir rápido, primeiro para a adoção do protocolo e treinamento dos colaboradores, e, na sequência, para desenvolvimento de soluções que pudessem atender os clientes que estavam em casa, mas mantinham o interesse em investir e realizar o sonho da casa própria. Várias tecnologias foram aprimoradas neste período, como atendimento virtual, chatbot, assinatura eletrônica de contratos e muitas outras contribuições que vieram colaborar para a expansão e a agilidade do mercado imobiliário.

RC - De acordo com a sua análise, foi uma fase mais difícil para o mercado, ou pelo contrário, o cenário abriu ainda mais as possibilidades de negócios?

LAF - Após o susto inicial - que culminou com a suspensão temporária dos lançamentos devido ao fechamento dos estandes -, tiveram início as vendas online de imóveis, que foram facilitadas graças aos avanços tecnológicos do setor. As comercializações cresceram 26% ao longo de 2020, consumiram boa parte do estoque, e aumentaram a confiança do setor para o lançamento de unidades. Segundo o Indicador Abrainc-Fipe, com crescimento em lançamentos (+61,7%) e nas vendas (+25,9%) de janeiro a junho deste ano, a incorporação imobiliária teve o melhor 1º semestre da série histórica (2014-2021) do levantamento. Certamente, as possibilidades de negócios foram ampliadas no segmento econômico (Casa Verde e Amarela), mas também no Médio e Alto Padrão, com mais opções de produtos para o comprador e novas oportunidades para o empreendedor.

ABRAININC

ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DE
INCORPORADORAS IMOBILIÁRIAS



Luiz Antonio França

presidente da Associação Brasileira de Incorporadoras Imobiliárias (Abrainc)

RC - Falamos isso, porque se percebeu um movimento de maior preocupação das pessoas com a qualidade de vida no lar! O senhor avalia que a quarentena pode ter jogado um holofote positivo no segmento, causando uma movimentação ainda maior do que no período pré-pandemia?

LAF - Houve uma grande valorização do conforto e conectividade no lar. Casais em home office, filhos em aulas online, serviços dos mais variados sendo disponibilizados virtualmente, varandas gourmets sendo transformadas em escritórios. Foram tantas as mudanças que muitas famílias optaram por buscar imóveis maiores, com mais espaço e, muitas vezes, com mais acesso à natureza, como nos casos de condomínios.

RC - E quais foram as maiores dificuldades?

LAF - A incerteza quanto à duração da pandemia

foi uma das dificuldades. Felizmente, o setor é muito resiliente e, mesmo após um ano de pandemia, estamos nos reinventando, criando novos produtos e promovendo, cada vez mais, moradia de qualidade para a população brasileira.

RC - A oferta de produtos de maior qualidade/alto padrão aumentou durante esse período? O consumidor, de fato, está mais exigente?

LAF - Sim, os números do Indicador Abrainc-Fipe mostram esse crescimento: aumento de 265% nos lançamentos e de 33,2% nas vendas no primeiro semestre de 2021, em comparação com igual período do ano passado. Muitas famílias sentiram a necessidade de buscar imóveis maiores para acomodar o home office e o homeschooling e, ainda, para se sentirem mais confortáveis dentro do lar, com a opção de varanda gourmet, alta conectividade e outros serviços disponíveis.



RC - O senhor acredita que essa é uma mentalidade que veio para ficar? As pessoas estão realmente valorizando mais quesitos como tamanho, amplitude, varanda (área ao ar livre)? Ou o padrão standard/estúdio ainda é uma tendência forte nas grandes cidades?

LAF - O mercado está preparado para atender todas as necessidades. Cada região tem a sua especificidade e o setor acompanha diariamente essas tendências para poder atender as exigências do consumidor da melhor maneira possível.

RC - As pessoas passaram a preferir casas a apartamentos?

LAF - Houve um grande aumento na procura por casas, principalmente no interior e litoral, mas a demanda por apartamentos segue muito forte.

RC - Qual maior preocupação da Associação hoje, depois de tudo o que o Mundo enfrentou? E qual o maior trunfo?

LAF - Vimos que o conceito de segurança e proteção trazido pelo imóvel ganhou ainda mais importância após o início da pandemia. Nossa expectativa é que as condições macroeconômicas se mantenham positivas para que mais pessoas possam realizar o sonho da casa própria.

RC - Com o avanço da vacinação e a reabertura dos serviços, como está o mercado hoje e quais as perspectivas para o ano de 2022?

LAF - Nossa expectativa é de um crescimento de 40% nos lançamentos e de 30% nas vendas ao longo deste ano. O setor está muito confiante de que teremos um 2021 muito bom e com perspectivas animadoras para o ano que vem.

2021:

trabalho e esperança

Mesmo ainda com os reflexos da pandemia em todos os segmentos, o CRECISP não parou em 2021. Ao contrário, procuramos soluções tecnológicas que pudessem suprir as necessidades dos inscritos e da sociedade e estivemos atentos às demandas que nos foram apresentadas. Nas próximas páginas, conheça um pouco desse trabalho realizado em 2021, especialmente dedicado a você, corretor(a) de imóveis!

Fiscalização

O combate ao exercício ilegal da profissão foi realizado de maneira intensa pelos analistas de conformidade do Conselho.

Uma das novidades implantadas nesse período foi a realização de videoconferências com corretores de imóveis, para a verificação de documentos e constatações de rotina. Atualmente, o CRECISP conta com 98 analista de conformidade e 15 funcionários no Departamento, que dão suporte à equipe que atua na linha de frente. A contribuição da sociedade, por meio de de-

núncias e solicitações, é essencial para que as atividades da fiscalização se intensifiquem cada vez mais. No link, www.crecisp.gov.br/cidadao/fiscalizacao, o Conselho recebeu informações importantes sobre o exercício ilegal da atividade, facilitando a ação dos analistas e dando mais tranquilidade ao mercado imobiliário.

Foram atendidas 7.225 solicitações externas, vindas por e-mail ou pelo site, além das 20.702 demandas de outros setores e departamentos! E os números não param por aí.

35.173 VISITAS REALIZADAS

904 PLANTÕES DE VENDAS FISCALIZADOS

3.703 FISCALIZAÇÕES POR VIDEOCHAMADA



Em 12 meses, o Setor de Compras do Conselho também trabalhou de maneira intensa, digitalizando os processos de aquisição da entidade e adequando os processos à nova Lei de Lici-

tações nº 14.133/2021. Todas as providências foram tomadas para que a transparência e a eficiência continuem sendo as marcas da administração do CRECISP.

47 AQUISIÇÕES POR DISPENSA DE LICITAÇÃO

38 PREGÕES ELETRÔNICOS REALIZADOS

4 TOMADAS DE PREÇO

2 CONCORRÊNCIAS

396 PUBLICAÇÕES NO DIÁRIO OFICIAL DA UNIÃO



No que diz respeito aos Contratos, a preocupação do Conselho foi manter o bom andamento dos trabalhos, de forma online, sem comprometer prazos e procedimentos. O processo de

aditamento tornou-se digital e as tramitações agora são 100% armazenadas na nuvem. Isso trouxe mais agilidade e eficiência no compartilhamento de informações.



RENOVAÇÕES CONTRATUAIS 31

ADITIVOS DIVERSOS 15

CONTRATOS NOVOS 31

Fale Conosco

O Fale Conosco do Conselho se mostrou um excelente canal de comunicação entre o CRECISP, a sociedade e os inscritos. Ao longo de 12 meses, 243.655 e-mails foram respondidos, com média diária de 966 mensagens). As questões mais comuns diziam respeito aos procedimentos neces-

sários para a inscrição de estagiários, pessoas físicas e jurídicas, débitos e emissão de boletos. O atendimento por e-mail foi realizado quase que imediatamente após o recebimento da mensagem, graças ao empenho e engajamento dos funcionários desse setor.

1.946 E-MAILS SOBRE O PORTAL IMOBILIÁRIO

9.651 MENSAGENS VINDAS PELO WEBCHAT



Patrimônio

O Setor de Patrimônio tem em suas atribuições zelar pelos bens móveis, imóveis e intangíveis da estrutura do Conselho. Tudo é identificado, cadastrado e fiscalizado, permitindo um controle rigoroso do acervo da entidade. Como ações futuras, o Setor prevê informatizar 100% o controle de bens móveis e imóveis, trazendo segurança e

economia de tempo e recursos de forma sustentável. Além disso, também há a previsão de reformas e melhorias nas unidades do Conselho e a atualização da frota, pra veículos mais modernos, econômicos e compactos, no intuito de promover mais economicidade nos custos de manutenção. Dentre as ações realizadas, destacam-se:



BAIXA DE ITENS INSERVÍVEIS 130

FROTA DE VEÍCULOS PRÓPRIOS 120

**AQUISIÇÃO DE EQUIPAMENTOS
(para uso em home office) 487**

Apoio às Delegacias

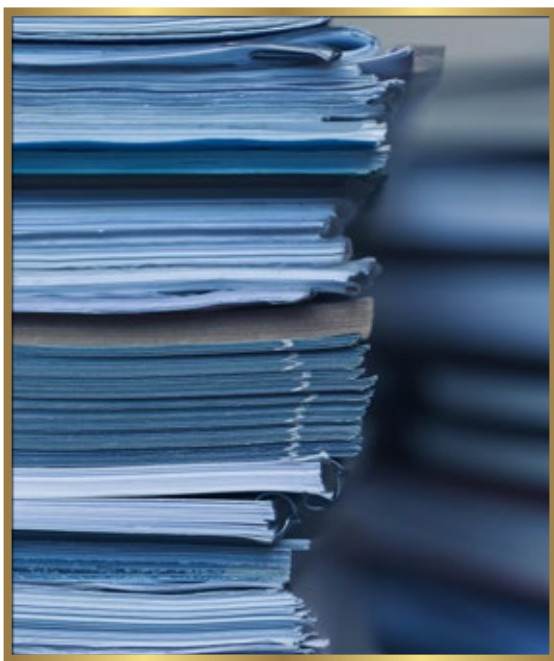
Os Grupos de Trabalho e Comissões atuantes nas Delegacias são coordenados pelo Departamento do Conselho. Atualmente, 2.079 profissionais são integrantes dos grupos de delegados e subdelegados, assessores distritais, e de Divulgação, Coapin, Loteamentos, Trabalho Social, Mulher Corretora, Cefisp, Jucon, Pesquisa e Informática. Desde o final de 2020, o Apoio às delegacias passou a atender os membros dos diversos grupos por WhatsApp. Em 12 meses, 13.595 atendimentos foram realizados.

Além disso, as videoconferências e o chat online, para respostas às demandas da sociedade, somaram 3.110 e 192.607 nesse período, respectivamente.

Em pesquisa de satisfação realizada, 94% dos entrevistados consideraram o atendimento do CRECISP rápido; e apenas 4% o acharam demorado e 1,35%, muito demorado. No que se refere à qualidade do atendimento, 95% afirmaram ser excelente; 3%, regular e o restante (2%) se dividiu entre ruim e péssimo.



Ética e Disciplina



Em 12 meses, o Departamento de Ética e Disciplina teve um resultado surpreendente. Foram instaurados 3.389 ético-disciplinares no período. Provenientes de denúncias, 481 processos foram submetidos às Juntas de Conciliação, na tentativa de pacificar as questões. E o total de processos disciplinares oriundos de autos de infração atingiram 663. Além disso, 13.820 processos foram analisados e julgados pela Comissão de Ética e Fiscalização Profissional (Cefisp).

Grande destaque deste ano foram os cursos e as palestras promovidos pelo CRECISP. O Departamento de Desenvolvimento Profissional e o Departamento de Audiovisual se empenharam na organização e transmissão de programas de estudo a distância, suprimindo as necessidades dos corretores e, ainda, preservando a

saúde de seus inscritos.

Já a Comunicação intensificou a distribuição de releases e pesquisas à imprensa, conquistando um importante espaço nos principais veículos do País. Em 12 meses, foram 332 inserções em portais de notícias, Tvs, rádios e jornais impressos, tendo o CRECISP como principal fonte da reportagem.

CURSOS

10.809
inscritos **AVALIAÇÃO IMOBILIÁRIA:**
98 edições

2.350
inscritos **MATEMÁTICA FINANCEIRA HP12C:**
55 edições

4.333
inscritos **FOTOGRAFIA IMOBILIÁRIA:**
55 edições

6.779
inscritos **PERITO JUDICIAL:**
56 edições

1.431
inscritos **PREVENÇÃO À LAVAGEM DE DINHEIRO:**
55 edições

7.316
inscritos **DOCUMENTAÇÃO IMOBILIÁRIA:**
55 edições

3.939
inscritos **LUCRO IMOBILIÁRIO:**
56 edições

1.997
inscritos **INFERÊNCIA ESTATÍSTICA:**
31 edições

557
inscritos **ORATÓRIA:**
6 edições



ÁUDIO E VÍDEO

1.001 TRANSMISSÕES AO VIVO

378 SOLENIDADES REALIZADAS

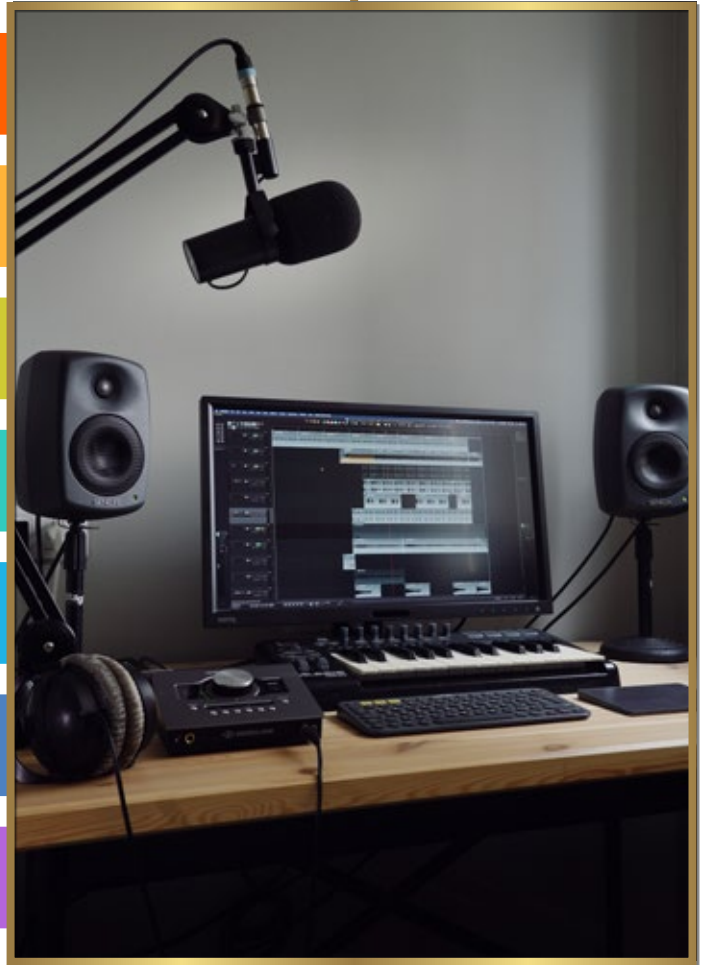
1.228 VÍDEOS SOB DEMANDA

2.711 POSTAGENS NO FACEBOOK

2.763 POSTAGENS NO INSTAGRAM

643.816 TOTAL DE VISUALIZAÇÕES DAS TRANSMISSÕES

7.452 MATERIAIS GRÁFICOS PRODUZIDOS



Pesquisando pelo gênero: CRECI Informa

Mídias encontradas: 736



Pesquisa mostra opções de aluguel para final de ano na praia | CRECI Informa - Edição 736

7 exibições



Reunião de trabalho com comissões | CRECI Informa - Edição 740

117 exibições



Praia Grande é nova parceira do CRECISP | CRECI Informa - Edição 739

150 exibições



Acordo com Prefeitura de Itatiba | CRECI Informa - Edição 738

239 exibições



Prova final do PROECCI | CRECI Informa - Edição 737

224 exibições



Parceria com São Roque | CRECI Informa - Edição 736

63 exibições



CRECISP recebe visita de equipe do CRECIPE | CRECI Informa - Edição 735

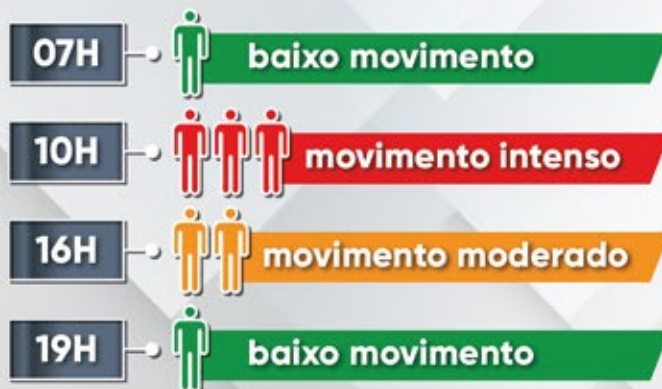


Sec. de Hab. de Praia Grande propõe convênio ao CRECISP | CRECI Informa - Edição 735

Atendimento Chat
e VideoConferência

Horários de Pico

Consulte aqui os horários
de pico e programe-se



CRECISP

O CRECISP atende de segundas a sextas-feiras, das 7 às 19h, ininterruptamente.

Para o chat online, utilize o link:

<http://chat.crecisp.online:8080/webchat/>

Para o agendamento de videoconferência, acesse:

<https://crecisp.gov.br/arearestrita/agendamento>

Acesse, curta, siga nossas redes sociais

- crecisp**
- crecispoficial**
- portalCRECISP**
- creciSP_Oficial**
- crecisp**

Acompanhe e
compartilhe as
principais informações
sobre o setor imobiliário!