

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 13 | Nº 24 | 2020

SALTO TECNOLÓGICO

Portal Imobiliário CRECI traz tranquilidade às negociações

AVALIAÇÕES

Balanco dos convênios firmados

ECONOMIA

Redução nas taxas de juros

BATE-PAPO

Basílio Jafet Secovi

TURISMO

Cunha e seu lavandário

Começando 2020 com ânimo novo

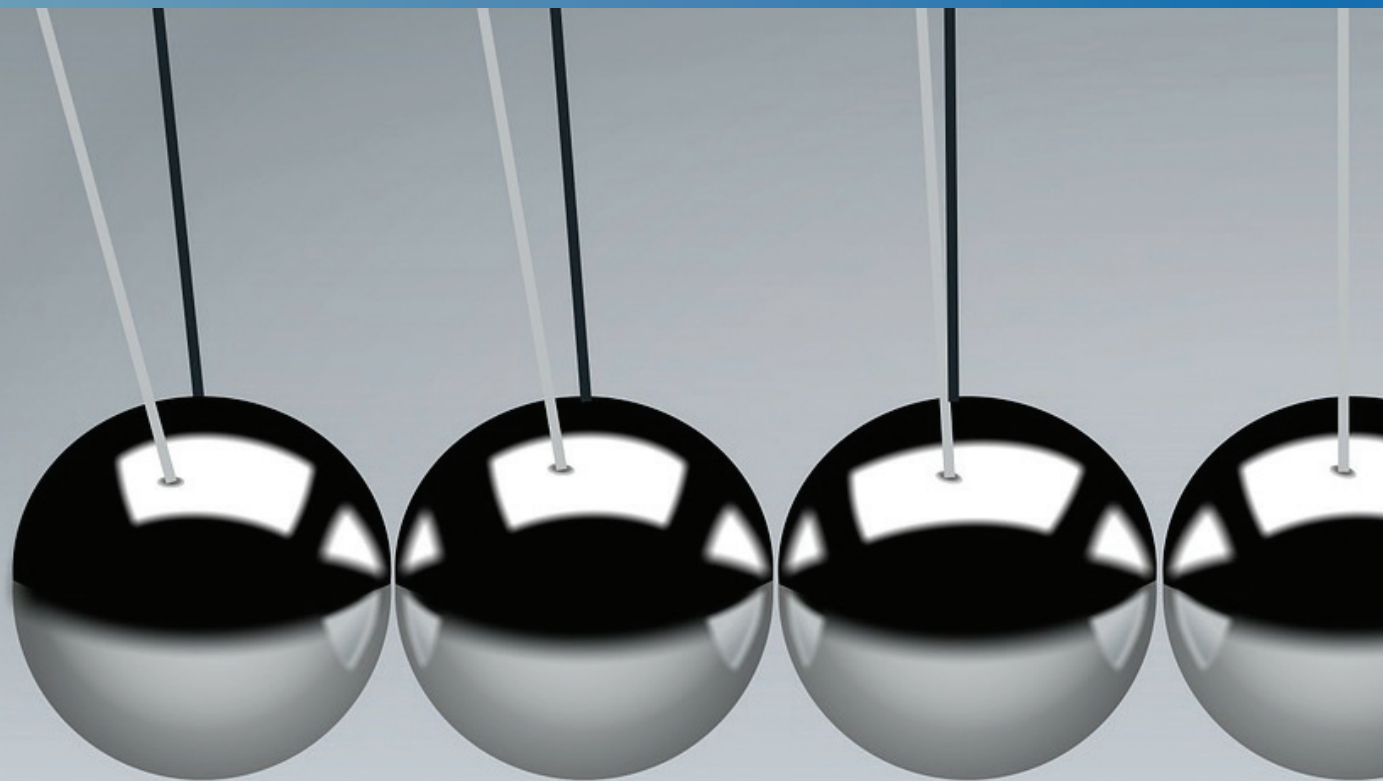
MERCADO REAGE E SETOR COMEMORA

Bastou piscarmos os olhos para que 2019 nos desse adeus, abrindo espaços para os novos ares de 2020. Foram 365 dias corridos, em que a tônica das fake news dominou os noticiários e deixou todos os brasileiros sem saber ao certo no quê acreditar.

Em nosso mercado também não foi diferente. Os últimos 12 meses foram acompanhados por altas no dólar, o sobe-e-desce das bolsas e os empresários, divididos entre pro-

cupações e o suave aquecimento nas vendas que começou a despontar, especialmente no segundo semestre. Indiscutivelmente, o ano passado foi de expectativas, mas também de boas notícias. Tivemos um grande movimento por parte das instituições financeiras no sentido de proporcionar condições mais favoráveis ao financiamento imobiliário.

As taxas de juros em queda estimularam famílias receosas a, finalmente, optarem pela



compra da casa própria. Com isso, como mostraram as pesquisas do CRECISP, o volume de vendas de imóveis residenciais usados acumulou índices positivos, dando conta de que o segmento voltava a reagir.

A CAIXA, banco oficial do crédito imobiliário do País, reduziu os juros em mais de 22% ao longo de 2019, colocando as taxas a patamares iniciais de 6,75% ao ano. Também trouxe mais contratações a nova linha de crédito imobiliário indexado pelo IPCA, com taxas a partir de 2,95% ao ano, o que representa uma parcela cerca de 40% menor em relação à indexada pela TR.

A construção civil, depois de cinco anos amargando os prejuízos da crise, desengavetou projetos e resgatou empreendimentos para fazer girar novamente a roda da nossa economia. A Associação Brasileira de Incorporadoras Imobiliárias (Abrainc) já registrava, em agosto do ano passado, um total anual de mais de 56 mil unidades lançadas,

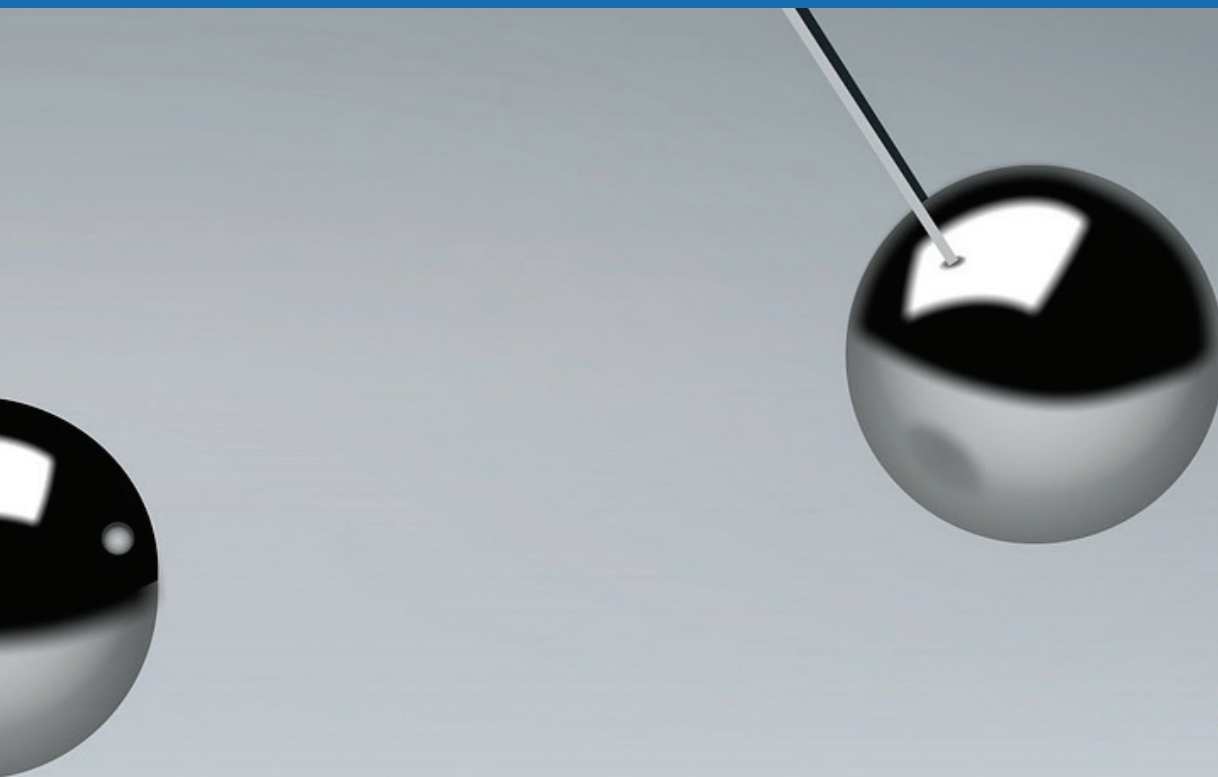
o que representava 9,9% a mais do que o volume do mesmo período de 2018.

Caíram, ainda, os cancelamentos de contratos de compra e venda de imóveis junto às construtoras. O percentual chegou a apenas 4,7% do total, bem inferior aos 23,5% alcançados em agosto de 2016.













Esse cenário propicia, sem dúvida, um ânimo novo para esses primeiros meses de 2020. De parte do CRECISP, nos colocamos ao lado de todos os profissionais, nos empenhando por sua atualização constante, pelo aprimoramento de suas atividades e, especialmente, trabalhando para que a categoria seja valorizada e reconhecida por toda a sociedade.

Para os colegas que ainda não conhecem o Conselho de perto, convidamos a estarem presentes e conviverem conosco, criando ótimas oportunidades de negócios e parcerias. O CRECISP está sempre de portas abertas para os profissionais que dignificam nosso mercado imobiliário. Um bom ano e uma ótima leitura!

Corretor de Imóveis José Augusto Viana Neto
Presidente | CRECISP





 Fale Conosco	O Leitor tem a palavra	05
 Giro Imobiliário	Apartamentos	06
 Artigo	Na Planta	07
 Capa	Portal	09
 Justiça	Assinatura	13
 Destaque	Trabalho	15
 Turismo	Cunha	18
 Destaque	Pesquisa	20
 Ações	Grupos de Trabalho	22
 Bem-estar	Dengue	29
 Inscrições	Balanço	31
 Parcerias	Avaliação	33
 Carreira	Estruturador	35
 Bate papo	SECOVI	37

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, Rosangela 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, Gerisvaldo F. da Silva, Giasone A. Cândia, Gilberto Y. Yogui, Isaura A. dos Santos, Jackson Carlos Franco, Jaime Tomaz Ramos, Jean Saab, José Augusto Viana Neto, Luiz Antonio Pecini, Luiz Carlos Kechichian, Luiz Roberto de Barros, Marcus Ortega Bonassi, Neiva Sueli Pivetta, Roberto N. Capuano, Rosangela 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, Antonio Pinto de Souza, 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)

César Miranda (MTb 28.602)

Jully Gomes (MTb 1.795/CE)

Christiane Saggese (MTb 24.016)

Diagramação:

Tamara Solitrenick Pinto Silva

Fotos/Imagens:

Caroline Waleska de Lima Silva

Felipe Arruda

Gilberto Nobutoshi Hashigushi

Leonardo Gütschow Salles

Leonardo Mendes Carvalho

Lucas Godoy de Oliveira

Natacha Marcatto Kussano

Renato Augusto G. Rodrigues

Vanessa da Silva Lopez

freeimage.com / freepik.com / pixabay.com

Tiragem: 126 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.



**Cursos CRECISP**

Venho agradecer pelos cursos disponíveis em 2019. Muito eficaz e principalmente sem custos. Parabéns.
Luciano Alves Seixas - Creci 197.595-F

Atendimento

A cerimônia de 07 de outubro de 2019, na qual recebi orgulhosamente meu diploma de corretor de imóveis, foi muito bem organizada e sua apresentação, de uma oratória excelente, demonstrou os muitos benefícios do Creci. Em continuidade à excelência no atendimento, liguei hoje para 38864900 e fui brilhantemente atendido pela funcionária Cristiane, educada, paciente, simpática e com todo conhecimento para esclarecer minhas dúvidas e me ajudar. PARABENS. Não tem uma segunda chance para causar uma primeira boa impressão e essa foi nota 10.
Leopoldo Jorge Lima - Creci 201.737-F

Curso Avaliações

Me sinto mui honrada e feliz com a competência desse Conselho, que não mede esforços em nos auxiliar no exercício da nossa profissão. Refiz o curso para realizar essa Avaliação e foi a melhor inspiração que poderia ter tido. Parabéns pela feliz iniciativa! Atualizado, completo, agradável e nos deixou saudades! Agora, para demonstrar esse trabalho, estou segura e confiante na minha capacitação. Meus sinceros agradecimentos!...
Maria Neuza Pereira - Creci 172.422-F

Plenária

Venho agradecer pelo maravilhoso evento. Fui muito bem recebida por todos, inclusive equipe. Não foi cansativo e, sim, muito proveitoso. Farei jus a todas as palavras que ouvi de incentivo e ensinamento. Mais uma vez, só tenho a agradecer.
Lucia da Silva Eleutéria Pedra - Creci 194.793-F

Clipping Imobiliário

Paravilhoso trabalho. Reitero meus parabéns!
Paulo Sérgio Maniga - Creci 63.361-F

Será de muita utilidade. Obrigado
Valdir Rodrigues - Creci 88.257-F

Parabéns pela iniciativa, tenho certeza que será de muito proveito para todos nós, e principalmente para mim. A informação é fundamental para qualquer profissional, e os corretores tem que estar muito bem atualizados do que se passa em sua Cidade, Estado, País e Mundo. Parabéns e Avante.
Sabino Sidney Pietro - Creci 33.662-F

Parabéns !
Fiquei muito feliz com este canal de comunicação e integração, sobretudo com a assinatura do CRECI/SP!!! É um privilégio poder compartilhar informações importantes com os clientes mais exigentes!
Márcia Christina Serafim - Creci 62.459-F

Conteúdos de grande valia. Já repassei aos Grupos de trabalho e corretores aqui do Litoral Norte. Obrigado.
Pedro Hirochi Toyota - Creci 55.881-F

CRECISP

O CRECI/SP trabalha, incansavelmente, para a melhora da categoria, seja nas centenas de cursos oferecidos, tanto presencialmente quanto no formato de ensino a distância. Luta diariamente por parcerias e convênios que favoreçam sempre, a cada vez mais, todos os seus inscritos.

Plínio Lins Nakamura - Creci 61.057-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.

Minha Casa, Minha Vida

Justiça determina que beneficiário do Minha Casa Minha Vida seja indenizado por atraso na entrega do imóvel. A Terceira Turma do Superior Tribunal de Justiça (STJ) fixou em R\$ 10 mil a indenização por danos morais por atraso de mais de um ano na entrega de imóvel comprado por meio do programa "Minha Casa, Minha Vida", em Pernambuco. Na decisão, o colegiado levou em consideração a situação de baixa renda da família que aguardava o imóvel, além do descumprimento do prazo original de entrega previsto no contrato e de sua prorrogação.

Além disso, o ministro Paulo de Tarso Sanseverino considerou o prejuízo causado a um comprador de uma família de baixa renda e o atraso superior a 12 meses.

No caso analisado, o contrato de compra foi celebrado em 2014 e previa a entrega das chaves em 2016 — prazo que não foi cumprido. Durante o processo, a construtora, a Caixa Econômica Federal e os compradores firmaram acordo judicial para a entrega das unidades em 2017. Porém, esse prazo também foi descumprido.

Em setembro deste ano, em julgamento de recurso repetitivo, a Segunda Seção analisou o atraso de imóveis no âmbito do programa habitacional, incluindo o reconhecimento do prejuízo presumido do comprador que não recebe o bem no prazo contratual, o que gera direito ao pagamento de indenização na forma de aluguel mensal.

Fonte: mixvale.com.br



FGTS

A aceleração do pagamento de dívidas do Fundo de Compensação de Variação Salarial (FCVS) vai permitir que o Fundo de Garantia do Tempo de Serviço (FGTS) receba uma injeção de recursos de R\$ 23 bilhões em sete anos. Isso será possível porque a Empresa Gestora de Ativos (Emgea) e as Companhias de Habitação Popular (Cohabs), por exemplo, têm créditos do FCVS que, segundo técnicos da equipe econômica, seriam direcionados para o pagamento de dívidas com o FGTS.

Segundo o secretário-executivo da Associação Brasileira das Cohabs e Agentes Públicos de Habitação (ABC), Nelson Szwec, a entidade propôs a inclusão, na Medida Provisória do FGTS, do esclarecimento sobre pontos divergentes com relação ao que deveria ser utilizado para cálculo da dívida e liberação de documentos exigidos para comprovação de contribuições feitas ao FCVS entre 1967 e 1977. Para ele, a medida não é um "jabuti", como são chamadas as emendas incluídas nos relatórios das medidas provisórias que não têm relação com o texto original enviado pelo Executivo ao Congresso, pois o FGTS será um dos principais beneficiados com a medida.

O secretário informou que existem 32 Cohabs municipais e estaduais no país, mas nem todas têm créditos do FCVS a receber. A dívida dessas entidades com o FGTS está calculada em R\$ 5,7 bilhões. Se as Cohabs receberem o crédito de R\$ 4,8 bilhões do governo referente ao FCVS, essa dívida cai consideravelmente e algumas entidades, que hoje estão inadimplentes, poderiam voltar a pegar recursos junto ao FGTS. Dados repassados ao Valor pelo Ministério da Economia mostram que a Emgea tem um crédito de R\$ 10,4 bilhões de dívida homologada do FCVS. O próprio FGTS aguarda o recebimento de R\$ 5,48 bilhões.

Na avaliação de técnicos da área econômica, a possibilidade de injeção de recursos do fundo de garantia é bem-vinda, principalmente, neste momento de aumento dos saques pelos trabalhadores devido às medidas anunciadas pelo governo para estimular a atividade econômica.

Fonte: Valor Econômico

Imóveis na

Planta

FIQUE ATENTO NA HORA DE COMPRAR

A compra de um imóvel é sempre uma grande conquista, e claro que a procura por imóveis novos é sempre maior. Com o mercado aquecido, principalmente nas grandes capitais, o surgimento de novos empreendimentos faz com que apareçam muitas novas oportunidades para quem está procurando adquirir um imóvel novo.

Porém, na hora de comprar um imóvel na planta, é preciso estar atento para que o sonho não se torne um pesadelo, principalmente por três motivos: entrega com atraso, entrega do imóvel diferente do que foi vendido no projeto e cobrança de taxas e valores acima dos permitidos por lei. Para fugir desses e de outros problemas, é importante prestar atenção nesses passos:

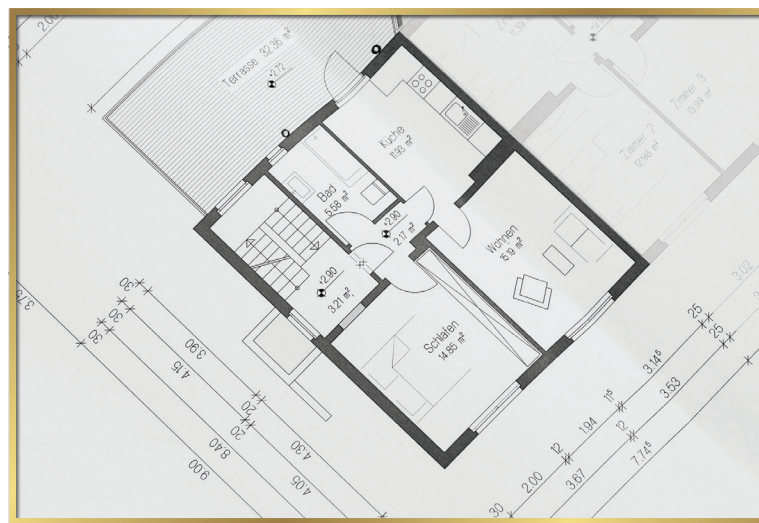
Trabalho da incorporadora: procure pesquisar sobre a incorporadora do empreendimento. Infelizmente, existem algumas no mercado que têm muitos problemas na justiça por conta de um trabalho que não respeitou o que foi acordado em contrato.

Histórico da construtora: como no caso da incorporadora, é preciso pesquisar sobre a reputação dela, pois algumas têm diversas reclamações em relação ao trabalho prestado.

Materiais de divulgação: ao se interessar por algum empreendimento que você tenha visto, tanto na internet quanto ao receber um folheto, leve junto na hora de visitar o representante a fim de confirmar que tudo aquilo que está na "propaganda" é o que de fato a incorporadora está vendendo.

Detalhes da maquete e localização: é preciso estar atento em relação à maquete para que você saiba para que lado estará a sua unidade, por exemplo. Isso pode influenciar a sua compra, já que muitas vezes a unidade pode estar virada para uma avenida, podendo apresentar muito barulho, coisa que você só vai descobrir quando estiver se mudando. Fique atento para não ter dor de cabeça lá na frente.

Documentos do empreendimento: a incorporadora precisa registrar uma série de documentos antes de poder comercializar o empreendimento. Por isso, nunca feche negócio sem antes ter acesso a toda documentação relacionada. Pois pode ocorrer de o empreendimento estar sendo comercializado irregularmente o que irá comprometer o comprador de diversas formas, inclusive podendo ser embargada a obra.



Registro das ações: lembre-se que somente documentos devidamente registrados podem ser reconhecidos por lei. Sendo assim, não economize em relação ao Cartório. Registre o imóvel a fim de comprovar que o mesmo pertence a você, como também para evitar que incorporadoras mal-intencionadas não vendam uma mesma unidade para duas pessoas diferentes.

Detalhes do contrato: antes de assinar o contrato, leia muito bem o mesmo a fim de não cair em nenhuma "pegadinha" ou concordar com algo que não é do seu interesse. Nessa hora, a melhor coisa a fazer é ter um bom escritório de advocacia ao seu lado, ele irá te auxiliar nas dúvidas, além de proteger os seus interesses.

Condições do seguro: alguns contratos têm no seu registro apenas a incorporadora como beneficiária, o que faz com que a indenização por possível atraso ou inadimplência acabe sendo custeada apenas pelo comprador. Por isso, fique atento para que conste também o seu nome como beneficiário caso ocorra algum pro-

blema por parte da incorporadora.

Custos extras: Os gastos na hora de comprar um empreendimento não estão apenas no valor da compra, pois o comprador também terá que custear a Escritura Pública, o registro da Escritura Pública no Cartório de Registro de Imóveis e o imposto (ITBI). Para quem vai financiar o imóvel após a entrega das chaves, importante também considerar os custos mantidos com a correção do INCC. É preciso estar atento também para que não sejam cobradas taxas abusivas, pois o valor relativo à corretagem pode ser cobrado, mas apenas se for apresentado previamente e de forma clara e é ilegal a cobrança de taxa de assistência jurídica.

Sim, é muita coisa que precisa ser analisada antes de comprar um imóvel, principalmente quando é na planta, já que o que estará sendo adquirido ainda não está no plano físico, e por isso é necessário que se busque saber tudo sobre o empreendimento a fim de que o sonho se torne realidade.



Dr. Rodrigo Karpát - Advogado militante na área cível há mais de 10 anos, é sócio fundador do escritório Karpát Sociedade de Advogados e considerado um dos maiores especialistas em direito imobiliário e em questões condominiais do país. Além de ministrar palestras e cursos em todo o Brasil, é colunista da ELEMIDIA, do portal IG, do site Síndico Net, do Jornal Folha do Síndico, do Condomínio em Ordem e de outros 50 veículos condominiais, além de ser consultor da Rádio Justiça de Brasília e ter aparições em alguns dos principais veículos e programas da TV aberta, como É de Casa, Jornal Nacional, Fantástico, Programa Mulheres, Jornal da Record, Jornal da Band, etc. Também é apresentador do programa Vida em Condomínio da TV CRECI. É Coordenador de Direito Condominial na Comissão Especial de Direito Imobiliário da OAB-SP e Integrante do Conselho de Ética e Credenciamento do Programa de Autorregulamentação da Administração de Condomínios – PROAD

Portal Imobiliário

Compromisso com você

O NOVO PORTAL CRECI PROMETE MUDAR AS RELAÇÕES NO MERCADO DE IMÓVEIS

O mês de dezembro trouxe um novo marco para a divulgação de imóveis no Brasil. A partir de agora, corretores de todo o País já contam com um novo Portal Imobiliário, que veio para se tornar a mais abrangente ferramenta de publicação de anúncios de compra, venda e locação de imóveis.

Em linha com as mais atuais tendências do mercado, o Portal Imobiliário CRECI disponibilizou facilidades, especialmente, para os que querem ser líderes e, ainda, receber o reconhecimento por parte de seus clientes.

O acesso a todos os recursos dessa nova ferramenta é bastante simples. Inicialmente, o corretor deve possuir um e-mail com o domínio @creci.org.br e estar em dia com suas obrigações perante o CRECISP, para que já possa usufruir dessa plataforma totalmente gratuita aos profissionais.

Após o acesso, o corretor terá que aceitar o Termo de Uso do Portal, apenas por uma única

vez, para utilizar as facilidades disponíveis. E não são poucas...

Quando se cadastra no Portal Imobiliário Creci, o corretor pode realizar a divulgação de sua carteira de imóveis com a opção de inserir fotos das propriedades em diferentes formatos, garantindo a qualidade de suas imagens. Também é possível postar vídeos das casas e apartamentos e, ainda, fazer um tour 360º por meio da internet.

“ESSE RECURSO TORNA A VIDA DO CORRETOR MUITO MAIS SIMPLES E FACILITA, TAMBÉM, A ROTINA DE QUEM ESTIVER PROCURANDO CASAS E APARTAMENTOS PARA COMPRAR OU ALUGAR”

comentou o presidente do CRECISP, José Augusto Viana Neto.



PORTAL
CRECI

Outra vantagem que o profissional tem à disposição é que o sistema permite o cadastramento de proprietários e sua associação aos imóveis da carteira do corretor.

Uma ferramenta bastante interativa, o Portal permite que o intermediador insira seus anúncios de forma manual ou automática, por meio de arquivos de integração XML, caso haja compatibilidade entre seu integrador e o Portal.

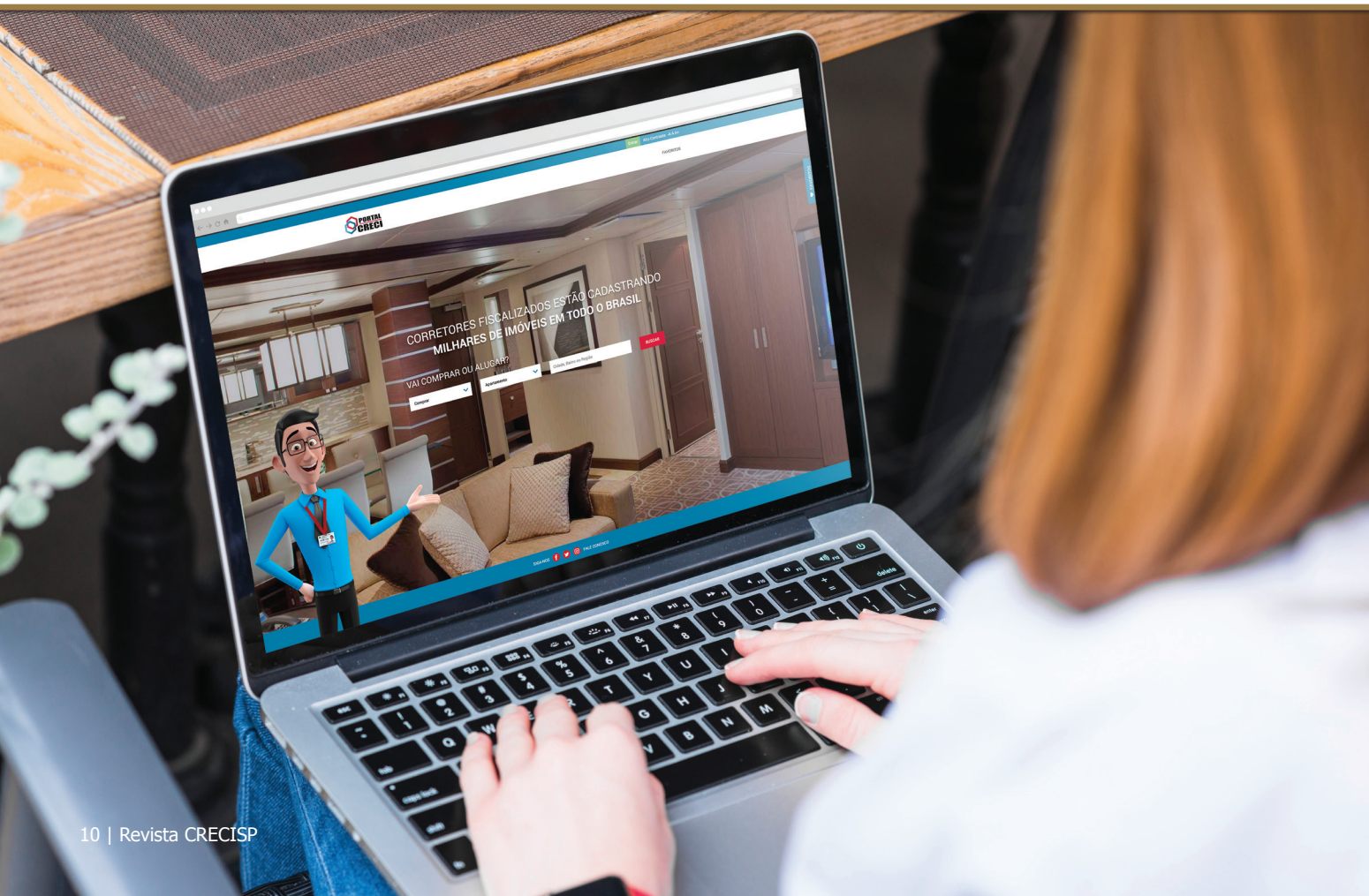
A postagem manual é feita por meio de três telas sucessivas: a primeira, contendo informações do imóvel; a segunda, com informações dos proprietários (obrigatório); e a terceira, com a inserção de fotos (não obrigatório), vídeos ou tour 360º (não obrigatório). Quanto à integração XML, que nada mais é do que um formato de arquivo disponibili-

zado geralmente por diversas empresas que fazem gestão imobiliária, o portal do Creci já integra com algumas empresas bastando que o corretor informe a empresa que quer utilizar esta integração via XML, e de posse deste dado, o corretor cadastra em seu perfil de importação dentro do sistema para realizar a inclusão automática dos imóveis.

Estatísticas

Os retornos dos anúncios também são dados importantes que o corretor deve ter em mãos para poder criar estratégias de venda e de divulgação mais efetivas.

Por essa razão, o portal irá disponibilizar um painel estatístico contendo informações de acesso dos anúncios dos corretores (os 3 anúncios mais acessados/clicados pelos inte-



ressados), um mapa apontando os locais que receberam mais cliques, o número de contatos recebidos, quantos anúncios foram publicados e negociados, e, ainda, qual a quantidade de anúncios que foram visualizados.

Além disso, para os corretores que optarem pela integração XML de forma automática, o portal contará com um painel em que serão visualizadas as estatísticas de importação dos imóveis: a quantidade de imóveis importados com sucesso, os alertas que ocorreram e os erros que devem ser corrigidos para que os imóveis possam ser integrados corretamente. E para proporcionar ao corretor uma experiência realmente diferenciada, o Portal do Creci segue as mais modernas práticas de otimização para mecanismos de busca (SEO). Dessa forma, todos os que buscarem por portais imobiliários na internet, terão o do Creci como uma das opções de primeira página na busca.

De acordo com a equipe técnica responsável pelo desenvolvimento do portal, essa será uma ferramenta que vai subsidiar o dia a dia



dos profissionais com o que há de mais valioso no mundo, atualmente: o trânsito de dados! A intenção é integrar o Portal a todos os sistemas já utilizados nas imobiliárias e, a partir daí, ter a leitura automática dos anúncios que são publicados. A cada atualização feita pelos corretores, o Portal também receberá essas informações de forma mais rápida e efetiva. A equipe também comentou que o principal objetivo do Portal está em linha com a filosofia de trabalho do CRECISP, que é a de gerenciar e garantir segurança às transações imobiliárias. Futuramente, a equipe do Conselho vai desenvolver outros recursos que facilitem ainda mais as atividades na corretagem. Será criado um manual de propriedades imobiliárias,

buscando a padronização de termos, já que o portal poderá ser utilizado por corretores de todo o País. “Em cada região, temos um vocabulário específico e, por essa razão, estamos procurando formas de identificar cada imóvel da maneira mais uniforme possível, visando facilitar o cliente no momento das buscas”, explicou o presidente do CRECISP. Além dessa preocupação, o Conselho também agregará novos recursos, como a possibilidade de se realizar a avaliação on line dos imóveis, o gerenciamento de locações, a emissão de contratos eletrônicos e o desenvolvimento de uma rede imobiliária no âmbito nacional, que proporcione soluções mais rápidas às questões pertinentes a cada segmento.

“NOSSO OBJETIVO É QUE, AO FINAL DE 2020, JÁ POSSAMOS CONTAR COM MAIS DE 2 MILHÕES DE IMÓVEIS ÚNICOS NO PORTAL, À DISPOSIÇÃO DE CLIENTES DE TODO O BRASIL.”



Digital

Certificação

Digital

AGILIDADE E SEGURANÇA AOS CORRETORES DE IMÓVEIS

Em 2001, por meio da Medida Provisória 2200, o governo brasileiro instituiu a ICP (Infraestrutura de Chaves Públicas), com o intuito de garantir a autenticidade, a integridade e a validade jurídica de documentos em forma eletrônica, das aplicações de suporte e das aplicações habilitadas que utilizem certificados digitais, bem como a realização de transações eletrônicas seguras.

Com isso, o uso do certificado digital e da assinatura de documentos em ambiente virtual ganhou grande destaque nos mais diversos setores da economia. A partir daí, foram sendo criadas políticas públicas e realizando-se convênios para definir o uso desse recurso por uma gama de instituições, sejam públicas ou privadas.

A verdadeira importância da certificação digital é proporcionar segurança nas transações eletrônicas e deverá substituir, em sua grande maioria, as intermediações ou negociações feitas hoje em papel, pois possui utilidade na

representação, nos sites de serviços públicos, na assinatura de documentos e no seu trânsito. Segundo o diretor comercial, Mário Francisco Vilela, esse é um dispositivo eletrônico que, hoje, permite que um contrato seja recebido em formato PDF, ou seja, um arquivo digital, e que a assinatura seja feita no próprio arquivo.

“As instituições, aos poucos, vêm agregando essa tecnologia e é necessário dar confiabilidade, segurança no processo. Isso é um trabalho que é realizado pela Infraestrutura de Chaves Públicas, por meio do Instituto Nacional de Tecnologia (ITI), que é a organização responsável, pela estruturação de funcionamento.”

Vilela explicou que, no setor imobiliário, a certificação será um fator positivo, pois existe um trânsito de papel muito grande. No contrato de locação, por exemplo, são impressas três vias de papel, de dez páginas cada, somando 30 folhas, onde assinam os locadores, locatários, fiadores, advogados para dar credibilidade.



“Com a tecnologia da certificação digital, este processo se torna plenamente dispensável.”

Segundo Vilela, a Receita Federal foi a primeira instituição a utilizar essa tecnologia, evitando o sistema simples, de login e senha, que é mais vulnerável, porque, obviamente, pode ser copiado. “O certificado digital possui uma codificação, um procedimento técnico que o torna praticamente inviolável.”

Outra instituição que aposta na certificação digital como forma de melhorar ainda mais seus procedimentos é a Justiça Eleitoral. Segundo o diretor comercial, ela caminha para um dispositivo que, futuramente, no máximo em três a quatro anos, fará com que o eleitor, em sua própria casa, por meio do certificado digital, possa realizar seu voto, pois o sistema o reconhecerá. “Hoje, existe uma força muito grande para que as representações dos bancos utilizem essa tecnologia. Você tem três contas de bancos, dois cartões de crédito, conta poupança e outras aplicações, cada uma dessas contas possui um cartão! Então,

fatalmente, esquecemos senha, o cartão risca e temos problemas. Daqui a dois anos, provavelmente, vamos jogar tudo isso no lixo.”

No Brasil, existem mais de 50 certificadoras vinculadas ao ITI, que é a certificadora raiz e que vai criando seus braços. Com isso, os preços podem variar em até 200%. O certificado mais simples é um link gravado no computador. Para obtê-lo, é necessário apresentar sua documentação, seja pessoa física ou jurídica, digitais, ou traços faciais. “A certificação digital vai facilitar muito o trabalho dos corretores de imóveis, além de dar agilidade, mobilidade urbana. Só o fato de você não ter que ir ao cartório, já economiza duas a três horas de procedimento, principalmente para pessoa física. Por exemplo, para o juiz que pediu a avaliação de um determinado bem, você simplesmente vai fazer o seu trabalho, gerar um PDF com o seu certificado digital, automaticamente enviará o documento para o requisitante e isso acontecerá com a velocidade e a segurança muito maiores.”





Renovadas *Metas* Renovadas

13ª REUNIÃO DE TRABALHO APRESENTA PROPOSTAS PARA 2020

Mais de 1.300 pessoas, entre corretores, funcionários do CRECISP e conselheiros, estiveram em São Paulo, em novembro, para a realização da 13ª reunião anual de trabalho do Conselho. O principal objetivo desse evento é trazer à pauta as ações desenvolvidas pelas diversas comissões e grupos de trabalho da entidade e promover o planejamento para o ano seguinte.

Mais conhecida como Encontro de Líderes, essa reunião marca o profissionalismo, o comprometimento e a conscientização de cada corretor voluntário integrante dos grupos, em prol de um projeto voltado a toda a sociedade.

Nesta edição, realizada no Palácio das Convenções do Anhembi, a mesa de abertura foi comandada pelo presidente do CRECISP, José Augusto Viana Neto, que destacou a essência desse voluntariado nas conquistas obtidas pelo Conselho e pela categoria. Ao lado de Viana, estavam o presidente do Cofeci, João Teodoro da Silva; os presidentes do CRECI-SE e do CRECI-MG, Sérgio Sobral e Newton Marques Barbosa Junior; e os diretores do CRECISP, Jaime Tomaz Ramos, Gilberto Yogui, Arthur Boiajian, Ruberval Ramos Castello, Francisco Pereira Afonso e Isaura dos Santos. Conselheiros e delegados regionais, municipais e distritais também marcaram presença, liderando as comitivas das delegacias. Após os hinos à Bandeira e Nacional terem sido brilhantemente executados pela Banda da Polícia Militar de SP, o professor Rogério Teixeira, diretor do Grupo de Educação a Distância do Centro Paula Souza, apresentou aos corretores o novo curso de Técnico em Transações Imobiliárias na modalidade EaD, que será disponibilizado a partir do 2º semestre de 2020.

Acompanhado do coordenador pedagógico Wellington Sachetti, Teixeira falou sobre o Centro, que está presente em 322 municípios de SP e conta com 73 Fatec's, 223 Etec's, ministrando 151 cursos em todo o Estado.

"Atualmente, 57 cidades já recebem o ensino a distância. Para o novo curso de TTI nessa modalidade serão abertas 500 vagas em todos os polos, com disciplinas como comunicação, ética e avaliações. E nossa intenção é estender essa proposta ao Cofeci, para futuros estudantes de outros estados também."

Outra importante novidade levada aos profissionais foi o lançamento do Portal Imobiliário CRECI. O assessor do CRECISP, Johan Klaus Kiray de Moraes, apresentou essa ferramenta que poderá dar novos subsídios à atividade imobiliária, proporcionando grande segurança nas negociações (veja reportagem de CAPA).

Na sequência, o presidente João Teodoro se dirigiu à plateia para falar sobre a importância de eventos como esse para o aprimoramento de conhecimentos de toda a categoria. "Sempre foi nossa intenção uniformizar os procedimentos e o CRECISP é digno de todo respeito e admiração pela grandiosidade da organização, capacidade dos líderes e proficiência na resolução de problemas."

Após a fala do presidente do Cofeci, os grupos foram separados em salas temáticas para trocar ideias e criar um planejamento para 2020. No auditório principal, delegados e conselheiros assistiram à apresentação de Claudiney Full-

mann, de título: "Mude antes que seja obrigado a mudar". Ainda na mesma sala, quem se apresentou foi Mário Simões, que trouxe como tema: "Como transformar sonhos em realidade."

Marcelo Simonato também compartilhou seu conhecimento, na sala de funcionários, que discutiram o tema "Seja um profissional extraordinário".

Análise de Processos de Inscrição

A Coapin (Comissão de Análise de Processos Inscriçionários) foi liderada pelos preletores Aulício Pedro da Silva Filho e Priscila Rodrigues Takeishi, que falaram sobre a rotina da análise processual e dos cuidados quanto à documentação necessária para a instrução do pedido.

Jucon

A Junta de Conciliação (Jucon), cuja reunião foi conduzida pelo responsável pela Auditoria Interna do CRECISP, Ademir Lemos Filho, tem como atribuição promover um equilíbrio e uma harmonia entre as partes, evitando que uma divergência se torne uma ação judicial.

Ao dar condições para uma conciliação, o CRECISP se utiliza de uma medida excepcional de se colocar no lugar do outro, o que é sempre uma experiência gratificante.

Cefisp

A Comissão de Ética e Fiscalização Profissional, coordenada pelo Chefe do Departamento de Ética e Disciplina do Conselho, Rodrigo de Maio, destacou a importância de fazer cumprir os preceitos éticos que regem a profissão, contribuindo para a credibilidade do corretor de imóveis perante a sociedade. Essas questões, além da apreciação dos processos que adentram o Conselho, foram discutidas ao longo do encontro.

Loteamentos

O professor Carlos Cesar Pinheiro da Silva, preletor do grupo, trocou informações importantes sobre a legislação que regulamenta o uso e parcelamento de solo. Além disso, os membros também tiraram dúvidas com relação às exigências para se estabelecer um condomínio no Estado de SP.



Informática

O principal tópico abordado pelos membros do grupo de Informática foi o lançamento do Portal Imobiliário do Conselho. A apresentação, feita por Johan Klauss e Eduardo Nakayama, relatou os recursos dessa nova ferramenta, que já está à disposição dos profissionais.

Mulher Corretora

A preleitora Tania Sanches trouxe o empoderamento feminino como tema central de sua palestra, destacando o papel da mulher no mercado imobiliário. Também foram elencados os eventos e ações realizados pelos grupos ao longo do ano.

Trabalho Social

As campanhas de solidariedade organizadas pelos membros mereceram destaque na apresentação da preleitora Simone Guerrero. A palestra tratou dos benefícios que essas ações proporcionam à toda a sociedade e, em especial, às parcelas mais necessitadas da população.

Divulgação e Pesquisa

Novamente, os grupos de Divulgação e Pesquisa estiveram juntos, coordenados por Marcelo Ponci e Sonia Servilheira. Foi discutida como é feita a coleta de dados das pesquisas realizadas com as imobiliárias e sua importância para a categoria. Com relação à divulgação, foram discutidas as realizações de 2019 e as principais formas de se repercutir as informações nos veículos de comunicação.

Estrutura

A segunda etapa do encontro foi organizada no sentido de apresentar a todos os participantes a estrutura do CRECISP. Todos os Departamentos e Setores, assim como suas respectivas funções e chefias, foram detalhados com o intuito de tornar clara a competência e capacidade produtiva do Conselho.

A missão e os objetivos da entidade foram repassados pela superintendente Mariângela Bezerra Oyafuso e pelos superintendentes adjuntos Julio Cesar Rios Fernandes e Priscila Rodrigues Takeishi.



Um convite ao descanso

CUNHA SE CONSAGRA COM UM OÁSIS NO INTERIOR PAULISTA

Uma estância climática a 236,6 km da capital paulista. Num verdadeiro oásis no alto do Vale do Paraíba, fica localizado o município paulista de Cunha. Aninhada entre três serras (Quebra-Cangalha, Bocaína e do Mar), a cidade já se consolidou como destino certo do turista que busca charme, aconchego, aventura, belezas naturais e paisagens espetaculares. Com uma altitude média de 1.100 metros, Cunha costuma ostentar temperaturas agradáveis o ano inteiro. O clima é temperado e seco, com variações de temperatura de -3 a 15 °C no inverno e de 15 a 25 °C no verão. Cenário perfeito para quem ama a atmosfera serrana e busca desacelerar e relaxar ao máximo nesse pequeno recanto de 1.407,319 km² de área, que possui apenas 21.866 habitantes.

Tranquila e pacata, na cidade não existe um único semáforo. Com tanta calma, o céu azul e o ar puro são bastante convidativos para atividades ao ar livre como passeios às grandes cachoeiras, ao Parque Estadual da Mata Atlântica ou à Pedra da Macela, de onde se avistam 180 km de litoral.

Situado a apenas 45 km de Parati, Cunha é o município que conserva a maior reserva de Mata Atlântica do País. Lá se encontram milhares de nascentes e de riachos que correm sobre pedras e uma vegetação abundante, rica em ipês, manacás, quaresmeiras, sibipirunas e um mundo de árvores floridas.

Com todos esses atrativos, Cunha ainda disponibiliza muitas opções de hospeda-

gem e gastronomia para seus visitantes. De acordo com a Prefeitura Municipal, são mais de 40 pousadas com os mais variados tipos de acomodação e diversos restaurantes que servem desde a comida caipira com influência mineira até a cozinha do interior da França. Além de fondues ou receitas à base de trutas, pinhão e cogumelos shitake, dos quais a região é grande produtora.

Partindo de São Paulo, tendo a via SP-070 como uma das alternativas de acesso, leva-se cerca de quatro horas até a estância climática, que se destaca também como pólo produtor de cerâmica, além de possuir uma rica cena cultural e religiosa. Um verdadeiro paraíso natural a espera de quem tem tempo a "perder" com a poesia e o encantamento do lugar!



O Lavandário

Desde 2013, Cunha vem se destacando também por uma atração inusitada: um campo de lavandas. Quem poderia imaginar que isso fosse possível em pleno Vale do Paraíba? Pois as temperaturas amenas e o solo alcalino da região tornaram a cidade um lugar ideal para o cultivo da planta.

O cenário é hipnotizante: num espaço equivalente a 15 campos de futebol, a cor lilás dá o tom das áreas floridas durante os 365 dias do ano. Isso só é possível graças a um sistema de plantio e poda rotativos.

Situado numa propriedade rural particular, mas aberto à visitação, "O Lavandário" de Cunha conta com mais de 40 mil pés, em sua maioria da espécie *lavandula dentata*. O bellissimo lugar conta ainda com uma loja de produtos de lavanda, um café, um deck de observação, dentre outras atividades.

Um passeio imperdível para quem visita a estância climática, que agrada principalmente os amantes de fotografia, pois a graça do lugar rende excelentes fotos e recordações inesquecíveis!

Horário de Funcionamento:

De sexta-feira a domingo e feriados, das 10h ao pôr do sol.

Ingresso:

É cobrado o valor de R\$ 10 por pessoa para a entrada no Lavandário de Cunha. Maiores de 60 anos pagam meia-entrada e crianças até 12 anos não pagam.

Endereço: Rodovia SP-171, Km 54,7, S/n – Boa Vista, Cunha – SP, 12530-000

Telefone: (12) 3111-6034



Mapeamento imobiliário

imobiliário

A PESQUISA CRECISP FAZ UM RETRATO MENSAL DAS VENDAS E LOCAÇÕES NO ESTADO DE SP

No segmento imobiliário, são poucas as fontes com dados confiáveis sobre as transações de imóveis em todo o País. Quem busca conhecer os altos e baixos desse mercado tem que juntar disposição e necessidade de informações se quiser ter sucesso nessa empreitada.

No entanto, indo de encontro a essa realidade, a Pesquisa CRECISP está, há mais de 30 anos, proporcionando aos corretores e à sociedade números confiáveis que norteiam o direcionamento do mercado, tanto estadual quanto no País. Consagrada por sua confiabilidade, a pesquisa oferece as tendências e delinea novas estratégias para a ampliação de negócios.

Quando foi lançado, o levantamento contava com a boa vontade dos colaboradores, proprietários e gerentes de imobiliárias, que informavam, mensalmente, o volume de imó-

veis vendidos ou alugados. Naquela época, havia muita dificuldade em obter informações, pois o CRECISP era, praticamente, pioneiro nessa iniciativa.

Com o passar do tempo, a pesquisa venceu a resistência dos profissionais e foi ganhando um alcance cada vez maior. Atualmente, cerca de 1.000 imobiliárias participam, respondendo as planilhas encaminhadas pelo Conselho e tornando possível a divulgação de números relativos à Capital e ao Estado, além das pesquisas específicas feitas esporadicamente, com valores de locação para imóveis de temporada.

Quem participa relata somente os negócios que, efetivamente, foram realizados, pois o levantamento não inclui anúncios feitos pelas imobiliárias. Na sede, uma equipe que reúne funcionários e estagiários estabelece o contato com os participantes, seja por telefone, e-mail ou WhatsA-



pp e recolhe os dados em mais de 30 cidades paulistas. A partir daí, é feita a compilação dos números que são, então, analisados por uma assessoria econômica terceirizada.

O presidente do CRECISP, José Augusto Viana Neto, finaliza a análise, comparando os números obtidos com os dos meses anteriores para que as informações possam refletir fielmente o momento do mercado. "Temos um cuidado e uma grande atenção aos dados que oferecemos aos corretores, pois eles mostram as principais tendências dos clientes em determinado período.

Divulgação

Além dos corretores, o levantamento do CRECISP é enviado por e-mail a jornalistas e redações de todo o País. Com isso, o Conselho repercute as informações obtidas, nos principais veículos de comunicação, destacando os altos e baixos do mercado imobiliário.

"Os profissionais de imprensa que atuam nesse segmento valorizam a Pesquisa do CRECISP e

sempre a utilizam como fonte para pautas voltadas à economia, cidades, dentre outros temas. E isso só é possível pela disponibilidade e boa vontade dos corretores que participam desses levantamentos e nos passam suas informações." Além disso, os dados do estudo do Conselho incentivam corretores a atuarem em mercados que acreditam ser promissores, vislumbrando novas perspectivas de negócios. É o que acontece, por exemplo, com as pesquisas de locação de temporada. O CRECISP identifica valores para aluguel de imóveis para férias e feriados, mostrando boas possibilidades de ampliação de rendimentos com essa atividade. Em contrapartida, proprietários e locatários também ganharam mais segurança nesse tipo de negociação pela intermediação de um corretor."

Os escritórios e imobiliárias que estiverem interessados em participar da Pesquisa CRECISP devem entrar em contato com o Setor de Atendimento Virtual do Conselho, pelo email: suporte12.atendimento@crecisp.gov.br



Com a mão na

Massa

SOLIDARIEDADE E COMPROMETIMENTO
DEFINIRAM AS AÇÕES DOS GRUPOS DE TRABALHO EM 2019



Combate à Dengue - Registro



Campanha de Natal - Itu



Combate à Dengue - Cruzeiro



Combate à Dengue - Hortolândia



Lar de idosos - Praia Grande



Combate à Dengue - Itu



Confraternização - Santo André



Campanha do Agasalho - Marília



Voluntariado - SJRP



Doação de Medicamentos - SJRP



Dia das Mulheres - Santo André



Combate à Dengue - Araçatuba



Dia das Crianças - Caraguatatuba



Dia das Crianças - Santos



Doação de Cabelo - Caraguatatuba



Dia da Mulher - SJRP



Café da tarde - Atibaia



Doação de Sangue - Zona Leste



Ação solidária - Piracicaba



Ação solidária - Santo André



Páscoa - Praia Grande



Dia das Mães - Praia Grande



Campanha de Agasalho - Campinas



Chá da tarde - Praia Grande



Chá entre amigas - Praia Grande



Páscoa - Osasco



Dia do Trabalho e Dia das Mães em Caraguatatuba



Combate à Dengue - Jales



Páscoa - Sorocaba



Combate à Dengue - São Caetano do Sul



Dia das Crianças - Marília



Lar de Idosos - Osasco



Dia das Mães - Rio Claro



Doação - Santo André



Dia das Mães - Santo André



Dia das Crianças - Sorocaba



Doação de alimentos - Ribeirão Preto



Dia das Crianças - Praia Grande



Doação de alimentos - Americana



Caminhada de adoção - Praia Grande



Happy hour imobiliário - Praia Grande



Dia das Crianças em Santo André



Visita a idosos em SJC



Confraternização em SJC



Confraternização na Zona Norte



Dia das Crianças - Mauá



Campanha do Agasalho - Santo André



Campanha do Agasalho - Santos



Campanha do Agasalho - Guarujá



Confraternização - Ribeirão Preto



Ação do coração - Praia Grande



Campanha do Agasalho - SJRP



Confraternização - Santos



Campanha do Agasalho - Caraguatuba e SJC



Campanha do Agasalho - Sorocaba



Doação de cabelos em Osasco



Dia dos Pais - Praia Grande



Confraternização - Itu



Confraternização - Arujá



Confraternização - Guarujá



Campanha do Agasalho - Piracicaba



Limpeza de praias - Caraguatatuba



Confraternização - Registro



Outubro Rosa - Praia Grande



Confraternização - Presidente Prudente



Confraternização - Jundiaí



Campanha do Agasalho - Osasco



Campanha de alimentos - Osasco



Campanha do Agasalho - São Caetano



Confraternização - Praia Grande



Dia das Crianças - Guarujá



Dia das Crianças - Araçatuba



Confraternização - Franca



Confraternização - Osasco



Campanha de Agasalho - Araçatuba



Campanha de Natal - Caraguatatuba



Artigos de higiene - Bauru



Confraternização - Caraguatatuba



Solidariedade - Araçatuba



Doação de alimentos - Bauru



Confraternização - Araçatuba



Dia das Crianças - Bauru



Doação de fraldas - Rib. Preto



Campanha de Natal - Osasco



Campanha de Natal - Americana



Confraternização - Sorocaba



Campanha de Natal - Praia Grande



Dia dos Pais - Rio Claro



Dia das Crianças - Guarulhos



Dia da Mulher - Sorocaba



Campanha do Agasalho - Guarulhos



Campanha de Natal - SJRP



Confraternização - Zona Norte



Lar de idosos - Rib. Preto



Páscoa - Guarulhos



Natal sem fome - Mauá



Natal sem fome - Santo André



Doação de Sangue - Pres. Prudente



Doação de panetones - Osasco



Corretores na luta contra a

Dengue

80% DOS CRIADOUROS DO AEDES AEGYPTI ESTÃO NAS RESIDÊNCIAS

O verão chegou e com ele também cresce a quantidade de alertas de combate à dengue. Por esse ser um período quente e com constantes pancadas de chuva, a velocidade de reprodução do mosquito *Aedes aegypti* costuma ser ampliada. Além da dengue, há o temor pela zika e chikungunya.

Em razão de mudanças das condições meteorológicas, a população deve dobrar o cuidado para prevenir a doença, já que o mosquito aproveita o calor e a água acumulada para se multiplicar.

Em um trabalho de cooperação com as autoridades de Saúde, inúmeros corretores de imóveis vêm intensificando vistorias nas casas e apartamentos que estão sob suas responsabilidades. As visitas não ocorrem apenas quando esses profissionais levam clientes para conhecer o imóvel.

Quando a casa ou o ponto for vistoriado, recebe um selo que informa o nome do corretor, o número de inscrição no CRECISP (Conselho Regional de Corretores de Imóveis de São Paulo) e a data da visita. Assim, o próximo corretor que visitar o apartamento deve fazer o mesmo. Os funcionários das imobiliárias também foram orientados a cobrir os ralos com adesivos.

Para o presidente do CRECISP, José Augusto Viana Neto, o envolvimento do corretor é fundamental porque se a cidade estiver infestada pelo mosquito, prejudicará diretamente o turismo e a temporada de férias

de milhões de pessoas que visitam a região nesta época do ano.

Ele acredita que somente dessa forma poderá ocorrer o controle da dengue, reduzindo o número de casos e evitando as mortes. “Nosso trabalho é uma colaboração para reforçar a luta contra a dengue. A conscientização é um assunto que deve preocupar qualquer cidadão de bem, independentemente de sua atividade profissional. Estamos fazendo nossa parte”, destaca.

Preocupação

No fim do ano passado, balanço divulgado pela Secretaria de Estado da Saúde apontou que em cada residência do Estado de São Paulo existem, em média, ao menos 2,5 focos do mosquito transmissor de dengue, zika e chikungunya. A pesquisa classificou os tipos de recipientes em: depósitos elevados (sótãos); depósitos não elevados (porões); móveis (vasos de plantas, garrafa pet, potes plásticos); fixos (calhas, lajes, piscinas) pneus; passíveis de remoção (toldos, entulhos, sucatas) e os naturais (plantas, ocas de árvore, bambu, por exemplo).

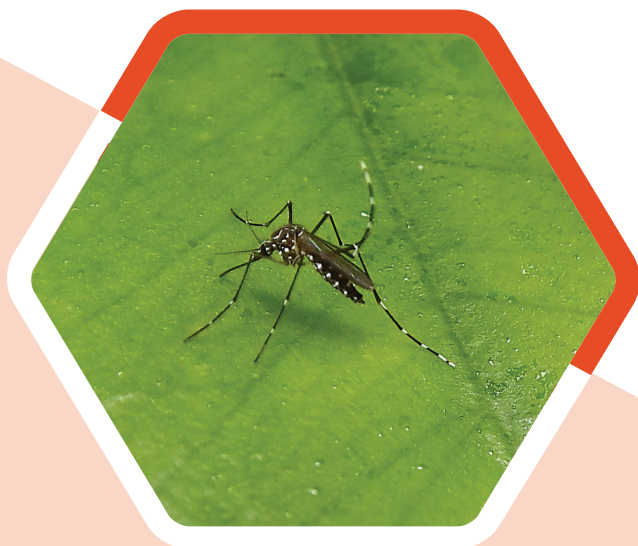
A maior prevalência de larvas do *Aedes* é em recipientes móveis, chegando a 1,3 criadouros por casa vistoriada. Os depósitos elevados e não elevados, bem como os recipientes naturais e pneus apresentaram índices pouco expressivos, mas também é preciso manter atenção a esses locais.

“Manter o meio ambiente limpo e preservado contribui para a saúde coletiva. Como 80% dos criadouros do *Aedes aegypti* estão nas residências, pedimos a colaboração de toda a população”, disse o secretário de Estado da Saúde, José Henrique Germann.

Cenário epidemiológico

Em 2019, até 11 de novembro, foram confirmados 390.654 casos de dengue no Estado de SP, com 256 óbitos. Houve ainda 72 casos de zika e 280 de chikungunya, sem óbitos de ambas as doenças. A dengue é uma doença sazonal, com oscilação de casos e aumento a cada três/quatro anos, em média. Em 2015, por exemplo, SP registrou recorde de infecções, com 709.445 casos e 513 óbitos.

Segundo a Secretaria de Estado da Saúde, devido à circulação do sorotipo 2 de dengue, em 2019, mesmo os pacientes que já tiveram dengue tipo 1, por exemplo, estão suscetíveis a infecções, o que contribui para o aumento de casos e, até mesmo, para a ocorrência de quadros clínicos mais graves.





Em franca **Expansão**

O NÚMERO DE NOVOS CORRETORES CRESCIU 10,4% EM 2019 COMPARADO COM O ANO ANTERIOR

A profissão de corretor de imóveis é árdua e trabalhosa, porém, quando bem exercida, pode render ótimos frutos. Como boa parte da maioria das atividades profissionais, o início é uma das fases mais complicadas.

E apesar dos obstáculos, inúmeras pessoas sonham em obter a credencial de trabalho para conseguir bons ganhos financeiros, flexibilidade no horário de serviço, conquistar satisfação pessoal, desenvolver uma rede de contatos, escolher onde atuar...

Como se vê, são diversas as motivações que levam todos os anos um contingente de homens e mulheres, em sua grande maioria na faixa dos 40 anos, a escolher a profissão de corretores de imóveis para dar início a um novo ofício.

Em 2019, apesar de o cenário econômico não ser

favorável para a expansão do setor imobiliário, 10.603 pessoas no Estado de São Paulo decidiram apostar em investir nos estudos sobre corretagem imobiliária para conseguir um diploma em Técnico em Transações Imobiliárias (TTI) e depois obter o registro profissional no CRECISP, responsável por fiscalizar a atuação do inscrito, a fim de assegurar à sociedade que os serviços sejam prestados por profissionais habilitados.



O levantamento apontou um crescimento de 10,4% em relação a 2018. Um número bastante expressivo considerando o retrato da atual conjuntura. Naquele ano, foram entregues 9.743 credenciais, em 52 sessões plenárias, sendo que os homens representavam quase 60%.

No CRECISP, a valorização do corretor e o trabalho de aprimoramento de conhecimentos oferecido pela entidade têm estimulado uma gama de profissionais das mais diversas áreas a iniciarem novos projetos no setor imobiliário.

Durante os eventos de entrega de credenciais ao longo do ano passado, o clima foi marcado por muita expectativa por parte dos recém-formados. E assim a maioria continua otimista e sonha com uma estabilidade financeira ancorada na retomada do mercado imobiliário que pode ser alavancada se o governo federal acertar nas medidas econômicas em seu segundo mandato de governo.

Incentivo

Para ter uma carreira diferenciada, o presidente do CRECISP, José Augusto Viana Neto, afirma que todo profissional precisa ir além. Por isso, é necessário investir permanentemente em qualifi-

cação e aperfeiçoamento, sobretudo em técnicas e práticas de intermediação imobiliária e gestão, pois esses temas são essenciais e serão bastante utilizados no seu dia a dia como corretor.

E lembra o presidente que o CRECISP tem investido em tecnologia e em ferramentas digitais de ponta, que possam facilitar a rotina na corretagem, para aprimorar os conhecimentos sobre a intermediação imobiliária e, em última análise, chegar a um resultado final positivo e satisfatório. O presidente destacou que o CRECISP, recentemente, passou a marca dos 200 mil inscritos, e o momento trouxe também uma reflexão sobre os caminhos que a profissão tem trilhado, ao longo de seus 57 anos de existência como atividade regulamentada.

De acordo com Viana, atingir essa marca significa a certeza de que a profissão ainda desperta grande interesse em boa parte da população. "São pessoas que ingressam nesse nicho de mercado com esperança, buscando realizar os sonhos de tantas famílias, os projetos de empresas ou mesmo resolver problemas de moradia momentâneos de inquilinos."

ESTATÍSTICAS



2020:

128.937 inscritos | 85.616 homens | 43.321 mulheres | Média de idade: 51 anos
Superior Completo: 22.407

Visibilidade

em alta na sociedade

CRESCER O NÚMERO DE CONVÊNIOS DE AVALIAÇÕES MERCADOLÓGICAS

2019 foi um ano importante para dar mais visibilidade ao trabalho do corretor de imóveis com os novos termos de cooperação de avaliação mercadológica assinados pelo CRECISP com diversos órgãos públicos. Ao longo do ano, foram celebradas 26 parcerias, o maior número desde 2013 quando a entidade deu início à assessoria técnica.

Para o CRECISP, uma vez que o termo de cooperação não contempla a transferência de recursos financeiros entre as partes, ao assinar o acordo com órgãos públicos e municípios, entre outros, colabora com a eficiência na administração pública, ou seja, proporcionando a estes uma economia na utilização de recursos públicos, que poderão ser aplicados em outras áreas.

E sobretudo, destaca o chefe de gabinete do CRECISP, Milton Moreira, a entidade estará contribuindo com o treinamento e aperfeiçoamento dos corretores dentro de sua área de atuação além de divulgar a categoria no segmento de avaliações.

Um dos convênios de maior destaque celebrado neste ano foi com o Governo do Estado de São Paulo. Atualmente, cerca de 30 mil imóveis pertencem ao governo e a intenção é de que seja feito um estudo detalhado de cada propriedade pública.

A parceria foi assinada em outubro pelo vice-governador, Rodrigo Garcia, e pelo presidente

do Conselho do Patrimônio Imobiliário do Estado, Bruno Lopes Correia, ao lado do presidente do CRECISP, José Augusto Viana Neto.

Um pouco de história

O primeiro convênio foi realizado com o Tribunal de Justiça do Estado de São Paulo (TJ-SP), em 2013. E desde então, o Conselho começou a ser requisitado por órgãos de justiça, prefeituras, universidades e autarquias.

Vale lembrar que uma lei federal exige que todos órgãos públicos atualizem anualmente o valor do patrimônio imobiliário para compor a prestação de contas.

O parecer técnico de avaliação mercadológica é um documento oficial criado pelo Conselho Federal de Corretores de Imóveis (Cofeci) que atende uma norma específica. Esse mesmo documento produzido pelos corretores de imóveis é aceito por tribunais e órgãos de controle externo.

O objetivo da assessoria técnica é facilitar a avaliação de preços de mercado, em casos de desapropriações, locações e outras transações imobiliárias. A avaliação leva em conta a localização, tamanho, documentação do imóvel e, por meio dela, é definido o valor de mercado.

Para emitir um parecer técnico de avaliação mercadológica, o corretor de imóveis deve ter realizado um curso de formação de perito avaliador. O CRECISP, por exemplo, oferece essa formação em 14 aulas pelo Proecci (Programa

de Educação Continuada para Corretores de Imóveis). Há corretores de todo o país. Ao concluir o treinamento já está apto para se inscrever no CNAI (Cadastro Nacional de Avaliadores Imobiliário) do Cofeci (Conselho Federal dos Corretores de Imóveis).

Investimento

Preocupado com o constante aprimoramento profissional dos seus inscritos, o CRECISP promoveu, no ano passado, o 1º Encontro de Corretores Avaliadores Mercadológicos (ECAM). Um total de 631 corretores avaliadores participou do encontro que teve 10 palestrantes com larga experiência em temas referentes ao dia a dia da avaliação imobiliária.

Os corretores tiveram a oportunidade de ouvir conceitos e técnicas essenciais para o desenvolvimento profissional e ainda tirar dúvidas com perguntas dirigidas aos conferencistas.

Responsável pela escolha dos temas, o presidente do CRECISP, José Augusto Viana Neto, disse que o evento foi uma oportunidade para o corretor se desenvolver, adquirir novas habilidades e competências para atuar como avaliador. Com o avanço da tecnologia, Viana destacou que a atualização profissional passa a ter suma importância para profissionais que querem se destacar no mercado de trabalho, tão competitivo e acirrado. E prometeu que uma nova edição será realizada em 2020.

Reconhecimento

A cada dia que passa, recebemos atribuições que exigem maior responsabilidade. Temos avaliado imóveis com características ímpares e de difícil conclusão para se chegar a um valor. Isso demonstra a grande capacidade que os corretores de imóveis têm e o nosso objetivo é fazer com que a palavra do profissional tenha cada vez mais credibilidade junto à sociedade.

José Augusto Viana Neto, presidente do CRECISP

1º

Universidade de São Paulo - 52 pedidos

2º

Ministério Público Federal - 39 pedidos

3º

Prefeitura Municipal de Catanduva - 38 pedidos

4º

Tribunal Regional do Trabalho - 2ª Região - 34 pedidos

5º

Prefeitura Municipal de Vinhedo - 31 pedidos

Estruturador

Estruturador

imobiliário

VIABILIZAÇÃO DE NEGÓCIOS, UMA ATIVIDADE EM ALTA NO MERCADO

A estruturação de negócios é uma atividade do mercado imobiliário que está se tornando indispensável! Basicamente, cabe ao estruturador a intermediação de áreas para empreendimentos imobiliários, como incorporação de edifícios residenciais, condomínios de casas ou indústrias, loteamentos, retrofit, built to suit, entre outros.

Para exercer esta atividade, extremamente técnica, o corretor deve estar capacitado para viabilizar soluções imobiliárias adequadas às necessidades do cliente, utilizando conhecimentos técnicos, legislativos, mercadológicos, jurídicos e econômicos. Encontrar áreas, prospectar, avaliar, analisar e realizar estudos e viabilidades, de acordo com as necessidades dos clientes, são tarefas do profissional estruturador imobiliário

Para tornar-se estruturador imobiliário é necessário ser corretor de imóveis, ter conhecimento de, no mínimo, cinco anos no segmento, conhecimento de mercado, informações sobre a parte jurídica e de avaliação, para realizar desde a captação até a viabilização do negócio.

Na realidade, o estruturador deve, com seu trabalho, gerar segurança para o mercado e para si próprio. Essa é uma atividade de médio prazo, que desenvolve uma operação que demora em torno de um ano para terminar.

Além disso, é preciso levar em conta o fato de que existem problemas que surgem ao longo

do caminho. Exemplo disso são os imóveis que fazem parte de inventários, onde várias partes querem negociar, mas uma delas se nega. Nesse caso, a ação se torna um trabalho realmente de formiguinha, bem específico e que demanda muito tempo.

Segundo o conselheiro do CRECISP, Roberto Nicastro Capuano, às vezes, o corretor de imóveis tem mais dificuldades por não estar preparado, não ter tanta vivência no mercado, já que a atividade exige uma boa experiência. "Você tem que achar um tipo de mercadoria para fazer o levantamento e não precisa perder tempo, mesmo porque a intermediação é livre."

Curso

A partir do início do próximo ano, o intermediador que tiver interesse, poderá participar de um curso que está sendo elaborado pelo CRECISP, totalmente gratuito e será direcionado aos profissionais que não possuem experiência no segmento.

Durante o treinamento, serão passadas informações sobre: incorporação imobiliária na prática, questões jurídicas e cartoriais, produtos e modalidades, legislação, questões ambientais e topográficas, projetos e cases, além do destaque para o trabalho do corretor na estruturação imobiliária (análises, avaliações, cálculos, etc) e análise de mercado.

"Vamos enfatizar a importância do estruturador e do avaliador de imóveis e a diferença

entre estas duas atividades. Será explicada a avaliação na estruturação imobiliária, um estudo que é realizado pelos corretores que possuem o CNAI e seguem o método chamado involutivo (baseado em modelo de estudo de viabilidade técnico-econômica para apropriação do valor)", explicou Sérgio Ferrador, um dos idealizadores do curso.

Gustavo Feola, outro corretor que contribuiu com a elaboração do treinamento, ressaltou, que essa avaliação do estruturador requer uma série de conhecimentos, e equivale a mais de 50% da atividade. "É preciso, inicialmente, identificar se a área serve para incorporação imobiliária ou não, checar o zoneamento, o potencial construtivo do terreno, o coeficiente de aproveitamento do terreno para a elaboração de uma incorporação, por exemplo.", complementou.

Nicho de mercado

O mercado está bastante positivo para o estruturador imobiliário, pois em 2019, o setor recebeu altos investimentos, que devem continuar em 2020, e tem se desenvolvido tanto para os compradores finais como para os investidores que, com juros baixos e maior estabilidade eco-

nômica, devem aplicar grande parte dos recursos na área imobiliária. Além disso, o Governo Federal tem procurado gerar condições melhores para os compradores, como facilidades no financiamento imobiliário e redução de juros.

Remuneração

No caso das incorporadoras, geralmente, quem faz essa remuneração são estas empresas e acabam condicionando esse pagamento à aprovação de projeto, escrituração final e conclusão do negócio, embora o corretor de imóveis já tenha cumprido todo o seu trabalho.

Portanto, as cláusulas resolutivas têm que ser resolvidas, para que o contrato tenha validade. Então, quando houver esse tipo de problema, é justo que o corretor tenha o direito de cobrar, pelo menos, 20% dos honorários combinados. "Essa é uma atividade que o corretor de imóveis quer aprender. É muito bacana, pois ela não trata só de estruturação, mas de conhecimento de mercado, tipo de estudo, trabalho, legislação, zoneamento, todos esses conhecimentos que devem ser aplicados. O estruturador faz essa previsão do que é negociável ou não. Este processo é uma responsabilidade", finalizou Capuano.



Aquecimento do

mercado

O mercado imobiliário demonstra bom aquecimento. Vendas e lançamentos, de acordo com uma pesquisa do Sindicato de Habitação de São Paulo (Secovi), já batem recordes no ano de 2019. Para falar sobre esse panorama positivo, a Revista CRECISP ouviu o engenheiro civil, diretor do departamento da indústria da Construção da Federação das Indústrias do Estado de São Paulo (FIESP) e presidente do Secovi, Basílio Jafet.

É possível estimar um balanço positivo para o segmento de lançamento de imóveis?

BJ: Sim. A nossa expectativa para 2019 era boa, mas não esperávamos um resultado tão expressivo. De 2014 até 2018, tivemos anos difíceis, e todos os números do nosso mercado caíram bastante. Porém, em 2019, dois fatores mudaram bastante esse quadro. O primeiro deles: voltou a confiança das famílias na economia. Depois de anos difíceis, sentimos que as pessoas estão mais confiantes na manutenção do emprego, nas promoções, no desenvolvimento pessoal. E o brasileiro voltou a assumir compromissos em longo prazo. Um segundo fator, tão ou mais importante, é que, com a queda dos juros, as prestações caíram muito. Para cada ponto percentual que os juros caem, a prestação cai em torno de 15%. Se você contrai um financiamento hoje, em relação ao ano passado, a prestação vai ser mais ou menos 1/3 menor. Isso faz uma diferença enorme, aumenta muito o número de pessoas que se interessam. E, se você soma com a demanda reprimida desses anos todos, nós efetivamente

temos condições de apresentar um excelente resultado para 2019.

Com relação aos juros, dá para sentir que essa queda, principalmente a mais recente da Selic, já está refletindo no mercado?

BJ: Nós estamos vendo um comportamento muito diferente do setor financeiro. Finalmente, estamos nos equiparando às economias mais desenvolvidas do mundo, onde existe uma saudável competição dos bancos atrás do cliente para poder financiar. Até pouco tempo, éramos nós que tínhamos que buscar, de qualquer maneira, conseguir alguma coisa. Agora não, os bancos oferecem o crédito e oferecem condições cada vez melhores, mais vantajosas para o cliente, porque a competição faz com que o "spreads" bancários diminuam e eles ofereçam juros cada vez menores.

E como o senhor vê essa medida da correção das parcelas pelo IPCA?

BJ: A prestação inicial calculada pelo IPCA é bem menor. Cerca de 30% a 35% menor, porque ao invés do Banco calcular o juro como

sempre calculou com a TR, que hoje está zerada, mas não deixa de existir, ele calcula IPCA mais alguma coisa. Como o IPCA tem estado bastante baixo, isso dá um cálculo de juros menor e a prestação inicial é bastante reduzida em relação ao cálculo anterior. A diferença é que, futuramente, ela vai subir de acordo com o IPCA. Mas como ela começa num patamar bem menor, até se igualar a que seria pelo financiamento com TR, vão se passar alguns anos e, nesses anos todos, o comprador vai ter uma condição melhor de aquisição porque vai poder pagar prestações mais reduzidas. Então, claro, cada um deve avaliar suas próprias condições e expectativas, como encara um eventual aumento de prestação se voltar a ter inflação, porém, de qualquer maneira, a gente oferecendo essa alternativa aumenta muito o mercado.

Em São Paulo, esses novos empreendimentos que estão surgindo estão mais voltados para qual faixa de renda?

BJ: Todas as faixas estão sendo atendidas. Hoje existe uma segmentação de mercado muito grande, as incorporadoras se especializam em determinadas faixas, algumas estão no alto padrão, outras na classe média, outras na habitação econômica e o mercado está respondendo bem em todos os seus segmentos.

Então não é só a classe média e média alta que estão comprando imóveis? O pessoal de renda mais modesta também está tendo a sua vez?

BJ: Principalmente. Quase 45% dos imóveis esse ano em lançamentos foram vendidos para a moradia econômica.

Temos um déficit habitacional na cidade de São Paulo que está em torno de 500 mil moradias. Qual é o principal desafio

para acabar ou minimizar esse déficit?

BJ: Em nossa opinião, existe um conceito equivocado em relação ao desenvolvimento urbano da cidade de São Paulo. A cidade, principalmente em suas regiões centrais, tem uma infraestrutura muito boa que pode abrigar moradias, mas temos, infelizmente, um plano diretor e um zoneamento muito restritivos. Se falarmos de Xangai, Pequim, Seul, Cingapura, Nova Déli, todas cresceram onde têm infraestrutura, fizeram um adensamento inteligente, permitiram uma verticalização que possa absorver um maior número de moradias, e com isso, baratearam muito a casa própria e o custo de infraestrutura, porque a mobilidade é menor, você trabalha e mora próximo. Aqui em São Paulo nós fizemos o contrário, na prática, acabamos expulsando muita gente para as franjas da cidade ao elitizar as regiões que contam com boa infraestrutura e com as necessidades da vida. Será que dá certo esse conceito? Será que nós devemos continuar privilegiando apenas esse centro e relegando os demais para as franjas, onde não existe tanta observância de plano diretor, de legislação etc? Nós não podemos correr esse risco. Há que se pensar melhor que se reavaliar todo o planejamento urbano de São Paulo.

E com relação a tecnologia, existe uma "briga" do homem e da máquina. Todo mundo fala que a tecnologia vai substituir os trabalhadores. Existe um medo também do corretor de ser substituído pelos aplicativos. Como o Secovi enxerga essa nova realidade?

BJ: Há 200 anos, Thomas Malthus dizia que a população do mundo ia crescer e não ia ter alimento para todo mundo e nós iríamos ter uma extinção em massa. Pelo contrário, o Mundo se reinventou e hoje nós temos uma

população 30 vezes maior que nos tempos dele e estamos vivendo muito melhor, com uma fartura muito maior do que há dois séculos. Isso se repete hoje. O elemento humano, ou seja, o corretor, no caso, é e sempre será necessário. Nós conduzimos transações complexas, você não está comprando uma gravata, um terno, você está comprando um bem. Então, são decisões importantes e onde nós não podemos errar. A presença de um corretor para dar a tranquilidade e sucesso a toda essa transação sempre será necessária e o aplicativo é o grande amigo do corretor, porque ele vai facilitar os contatos, vai normatizar uma série de procedimentos e vai fazer com que mais transações possam acontecer. Se eu puder falar alguma coisa, eu diria para o corretor: você tem que ficar muito próximo dos aplicativos, você tem que entender muito bem como eles funcionam e têm que torná-los seus grandes amigos e auxiliares.

Para os corretores, quais as perspectivas para o ano de 2020?

BJ: As condições da economia foram muito bem colocadas em 2019, tivemos Reforma da Previdência, outras reformas sendo propostas, a economia entrando nos eixos de uma maneira sólida. Economicamente, a gente vê as coisas fluindo, acontecendo e gerando benefícios, geramos 700 mil empregos com carteira assinada. Então, temos a perspectiva de um mercado bastante ativo sob o ponto de vista da oferta, a demanda por todos esses fatores parece que vai continuar crescendo. Nós ainda temos gente que adiou compras, que agora está começando a pensar em efetuar-las. Os plantões estão mais frequentados, e a perspectiva para o ano é boa, estou bastante otimista. Claro, às vezes um cataclisma político ou econômico, algo que acontece em outro País, reflete aqui e muda tudo, mas mantidas as condições de hoje, as perspectivas são boas.



**Acesse, curta, siga
nossas redes sociais**



crecisp



creci_sp



portalCRECISP



**Acompanhe e compartilhe
as principais informações
sobre o setor imobiliário!**