

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



CRECI - 2ª REGIÃO

revista

www.crecisp.gov.br

CRECISP

PUBLICAÇÃO DO CONSELHO REGIONAL DE CORRETORES DE IMOVEIS DE SÃO PAULO - ANO 05 - Nº 09 - 2012

FISCALIZAÇÃO DO CRECISP

GARANTINDO MAIS SEGURANÇA NOS NEGÓCIOS IMOBILIÁRIOS

PORTAL IMOBILIÁRIO Tecnologia para o corretor

OPORTUNIDADE
Mercado de locação se aquece com a Copa

AUTUAÇÕES
Conselho aperta o cerco a facilitadores

CAPTAÇÃO
Boas oportunidades de negócios

CONSTRUÇÃO
Velhas áreas, novas vocações

ABC DO CORRETOR
Você sabe o que é usucapião?

Corretores, vocês realizam o sonho das pessoas na aquisição dos imóveis. Agora, tragam seus clientes para que possamos dar o melhor conforto e tranquilidade em seus novos lares

Corretor
de Imóveis*
Surpreenda-se com o
que nós reservamos
para você na indicação
CONSULTE-NOS!

**Todeschini**

* Atendimento exclusivo somente na loja Todeschini Nova Cantareira para todo o Estado de São Paulo, onde estará disponível tabela de remuneração para indicações oriundas de corretores de imóveis inscritos no CRECISP (Conselho Regional de Corretores de Imóveis de São Paulo) com a devida apresentação da carteira profissional do órgão.





ATENDIMENTO
DOMICILIAR
DE PROJETOS

DESIGN
DE INTERIORES

Entrega em 15 dias úteis

Atendemos todo
o Estado de São Paulo



Todeschini 

Nova Cantareira
Av. Nova Cantareira, 3381
São Paulo - SP - CEP: 02341-001
Tel.: 55 (11) 2203-4927 / 55 (11) 2362-3037
www.todeschininovacantareira.com.br

2012: ANO DA FISCALIZAÇÃO

A moralização da profissão é premissa básica no Conselho Regional

O número de corretores de imóveis no estado de São Paulo não para de crescer. Seja pelo bom momento do mercado imobiliário ou simplesmente por verificarem na profissão uma chance de obter ganhos e ainda ter uma rotina diferenciada de trabalho, muitas pessoas optam pela carreira e se inscrevem no CRECISP para poder exercer legalmente a corretagem.

Durante o ano de 2011, o CRECISP recebeu mais 10.438 novos inscritos, 11,37% a mais do que em 2010. Ao todo, foram 42 solenidades realizadas.

Por conta disso, nessa edição você vai conhecer alguns detalhes dessa profissão estimulante e promissora. Vamos detalhar os plantões de vendas, a captação de imóveis e mostrar como a carreira está rejuvenescendo com o ingresso de profissionais cada vez mais novos.

Também enfocamos a nova vocação de algumas áreas da cidade de São Paulo, que estão transformando a paisagem urbana. Você vai conhecer o novo layout do Portal do CRECISP, saber como a fiscalização está trabalhando pela moralização da profissão e o que está sendo feito pela entidade para coibir a ação dos facilitadores.

Boa leitura e bons negócios. ■

José Augusto Viana Neto
Presidente CRECISP



Ninguém vende mais imóveis no mundo que a RE/MAX®

Estamos presente em 87 países com cerca de 100 mil corretores e mais de 7 mil unidades franqueadas. Nossa rede já conta com mais de 160 unidades no Brasil. Descubra novas possibilidades de carreiras.

Faça parte da nossa equipe

Vantagens para o corretor:

- Ambiente corporativo agradável
- Ferramentas de marketing
- Sistema simples, fácil de usar
- Treinamentos na Universidade RE/MAX
- Ganhos ilimitados
- Reconhecimento internacional
- Os melhores estão no nosso time

RE/MAX®
São Paulo



Visite: www.remax.com.br
atendimentosp@remax.com.br
Ligue (11) 3097-9000



08 FALE CONOSCO

O leitor tem a palavra

10 GIRO IMOBILIÁRIO

As principais novidades do setor

12 CONSTRUÇÃO

Uma nova vocação

16 CIDADES

Excesso de chuvas: aumentam os riscos para a população

20 CARREIRA

Jovens ingressam na carreira de corretores de imóveis

24 ABC DO CORRETOR

Você sabe o que é usucapião?

26 FINANÇAS

Crédito imobiliário, o grande aliado na aquisição do imóvel

32 NOVIDADES

Ferramenta de Negociação e interatividade

36 ARTIGO

Certidão Negativa de Débitos Trabalhistas

37 DESTAQUE

Esforço reconhecido

28

CAPA

A menina dos olhos do CRECISP

38 CORRETOR

Imóveis de terceiros: diversas oportunidades de negócios aos corretores

42 RECICLAGEM

Preparação e paciência para atuar em imóveis de lançamentos



CRECISP

DIRETORIA

Presidente: José Augusto Viana Neto

Vice-Presidente: Walter Alves de Oliveira

Vice-Presidente: Jaime Tomaz Ramos

Diretor Secretário: Arthur Boiajian

Diretor 2º Secretário: Ruberval Ramos Castello

Diretor Tesoureiro: Francisco P. Afonso

Diretor 2º Tesoureiro: Gilberto Y. Yogui

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

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

Conselheiros Efetivos:

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

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

Conselheiros Suplentes:

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

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

Jornalistas Responsáveis:

Chrystiane Saggese (MTb 28.016)
Juliana Onofri de Oliveira (MTb 56.215)
Sonia Servilheira (MTb 20.261)

Fotos/Imagens:

Carlos A. Rios Fernandes, Felipe M. R. de Arruda, Felipe Perez, Gabriela E. Rodrigues, Gilberto Hashiguchi, Joice Holzel Domingues, Sheila Correia Ramos, Marian Castello Branco Leal, Samuel Sandes e Saulo Brício Stock.Xchng © e Shutterstock ©

Tiragem: 80 mil exemplares

Impressão: Gráfica Mundo



Diretor de Projeto: Laércio Gomes

Diretor de Contas:

Laércio Gomes (laercio@labelmarketing.com.br)

Projeto Gráfico: Label Marketing

Designers: Fabíola Contiero Macadura e Rogério Callamari Macadura

Para Anunciar: (11) 3685.1795
revistasp@labelmarketing.com.br



44 ARTIGO

A importância é definida pelo quanto a ação ajuda a alcançar os objetivos

46 JUSTIÇA

CRECISP aperta o cerco a facilitadores

48 DEBATE

Fórum dos Conselhos se reúne com Tribunais Regionais Federais e discute mutirões conciliatórios

50 OPORTUNIDADE

Mercado de locação se aquece com a Copa

52 TURISMO

Pelas águas do interior

56 ACONTECEU

Os eventos do CRECISP

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

COMUNICADO SOBRE CURSOS

Peço que o CRECI distribua um cartaz com esse comunicado importante para ser fixado em prefeituras, fóruns, cartórios, imobiliárias, para que falsas escolas não formem pseudocorretores.

Celino Rodrigues Coelho - CRECI 44778

Agradeço suas informações a respeito do abuso, safadeza e desonestidade das pessoas. Ainda bem que estamos ligados a uma entidade de respeito: CRECI.

Carlos Alberto – CRECI 77684

Acho interessante esse Conselho divulgar a todos os corretores quais os cursos que realmente são reconhecidos pelo MEC.

Sandra Regina Raymundo - CRECI 83395



PROPAGANDA

Parabéns pela iniciativa das veiculações programadas para os meses de agosto/setembro nos vários meios de comunicação. Essa atitude engrandece a nossa profissão.

Henrique Bispo - CRECI 95829

PALESTRAS

Tenho ido a suas palestras e demais palestras oferecidas pelo CRECI, as quais sempre são muito gratificantes e enriquecedoras profissionalmente. Desejo parabenizar pelo comprometimento e excelente trabalho como presidente do CRECI.

Liliana Geraldo – CRECI 103014

NOVA SEDE

Quero parabenizar toda a Diretoria pela aquisição da nova sede que demonstrará à sociedade a grandiosidade da classe e será um novo marco desta gestão.

Adelino Augusto de Andrade Junior
CRECI 35052-F

E-MAIL

A modificação no sistema de meu e-mail creci ficou excelente. Prático, rápido, sem burocracias, em suma é tudo o que eu esperava desse e-mail colocado à nossa disposição.

Celso Espinosa – CRECI 65677-F

SEMANA JURÍDICO-IMOBILIÁRIA

Agradeço ao CRECISP por trazer estes trabalhos para o conhecimento dos companheiros corretores de imóveis, qualificando-os para os serviços prestados.

Adolfo Júnior – CRECI 32766-F

AÇÃO CIVIL IMPROCEDENTE

Importante decisão a favor do Conselho. Isto mostra que pertencemos a uma entidade de grande credibilidade perante a sociedade e merecemos esse crédito pois defendemos sempre a lisura que o negócio requer e o bem estar da sociedade.

Antonio Alves de Macedo - 029486-F

MINHA CASA, MINHA VIDA

Aplaudo e apoio incondicionalmente a atitude de nosso presidente quanto à preocupação com a população de baixa renda, como também quanto à comercialização desses imóveis usados, porque do contrário, dentro de pouco tempo teremos várias cidades com imóveis velhos, desocupados e até invadidos, como aconteceu em várias cidades europeias. A exagerada ganância dos construtores tem que ter limite, e para isso nós profissionais do ramo temos que dar todo o apoio à iniciativa do Sr. Viana, pois além de ser algo justo, não deixa de ser uma atitude muito nobre por parte dele.

Del Consuelo Alvarez – CRECI 114409-F

AUMENTE A RECEITA DA SUA IMOBILIÁRIA



Crédito imobiliário, Seguros, Leilão Privado, oportunidades de transações dentro e fora do Brasil e todo o suporte necessário para enriquecer seu negócio. Entre em contato conosco e descubra por que a CENTURY 21 Brasil Real Estate foi reconhecida como a melhor franquia imobiliária do Brasil.



**Empresas
Negócios**

Cada Agência é Jurídica e Financeiramente Independente e Registrada no CRECI

Entre em contato agora mesmo:

+55.11.3330.0000

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

CENTURY 21®, mais de 150 franquias no Brasil e agora também no Uruguai

Curta nossa página
no Facebook

Century 21
BRASIL REAL ESTATE



FGTS PODERÁ SER UTILIZADO PARA REFORMA DE IMÓVEL

Em fevereiro foram publicadas as normas que permitem a utilização de recursos do FGTS (Fundo de Garantia por Tempo de Serviço) para a reforma da casa própria.

A linha de crédito, conhecida como FimacFGTS (Financiamento de Material de Construção), poderá ser utilizada para construção, ampliação e reforma de unidade habitacional. Além disso, o recurso poderá ser utilizado para implantar sistema de aquecimento solar na residência.

De acordo com as normas, o valor máximo de financiamento é de R\$ 20.000, e o valor do imóvel não pode ter valor de mercado superior a R\$ 500.000. Entre os pré-requisitos para obter a linha de crédito, o trabalhador deverá ter, no mínimo, três anos de trabalho sob o regime do FGTS, podendo ser na mesma empresa ou empresas diferentes.

Além disso, deverão apresentar contrato de trabalho ativo ou saldo em conta vinculada do FGTS na data de concessão do financiamento, correspondendo a no mínimo 10% do valor de avaliação do imóvel.

Fonte: Infomoney

FUNDOS IMOBILIÁRIOS: CONHEÇA MAIS SOBRE A APLICAÇÃO QUE CRESCERAM 140% EM 2011

Os fundos de investimento imobiliários movimentaram R\$ 912,46 milhões em 77.075 negócios em 2011, segundo dados divulgados pela BM&FBovespa em janeiro.

O número representa um crescimento de 140% na comparação com o ano anterior, quando o volume financeiro registrado foi de R\$ 379,09 milhões, em 24.983 negócios.

O que são e como investir

O Diretor Executivo da Consul Patrimonial, Marcus Vinicius de Oliveira, ressalta que o fundo imobiliário é, basicamente, a divisão do empreendimento em cotas administradas por uma gestora especializada. “Cada investidor pode comprar uma cota ou mais”, aponta.

Ele lembra que os fundos podem deter participação em imóveis de diferentes tipos, como prédios residenciais, comerciais, industriais, galpões e até mesmo Shopping Centers. “Ainda pouco exploradas, mas com grandes chances de apresentar altas rentabilidades, estão as cotas de empreendimentos envolvendo terrenos mais complexos de galpões industriais próximos a locais em ebulição, como o Porto do Açú e Campos (RJ) e Suape (PE)”, aponta o executivo.

A compra e venda das cotas é feita por meio da corretora de valores. Por isso, é preciso ter cadastro em uma para conseguir fazer estas transações. Assim como as ações, as cotas dos fundos possuem códigos que devem ser digitados no Home Broker para que a operação seja efetuada.

Fonte: Infomoney



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

*Fonte Pequenas Empresas Grandes Negócios por SERASA

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

- Custo zero para associação de sua imobiliária;
- Participação em um dos melhores sites brasileiros do setor;
- Parceria com o Banco Santander para sistemas de financiamento bancário;
- Benefícios na negociação de mídia impressa e online;
- Suporte total por meio da equipe especializada da Brasil Franchising.

Corretor: Venha trabalhar conosco!

Em média, 50% das visitas do site da rede são convertidas em negócios fechados nas unidades. Você, corretor, sinta a diferença em trabalhar com a assinatura de uma marca sólida, presente na mídia e na mente das pessoas.



Seja um franqueado: - (11) 3706 – 1444 - www.franquiainoveis.com.br

FRANQUIA
imóveis

BRASILFRANCHISING

Unidade Miami BR (55) 3711-3639 USA (305) 932-5253	Unidade Orlando USA (407) 791-9442	Campo Belo (11) 2925-5244	Vila Leopoldina (11) 3831-1193	Moema (11) 2889-7300	Higienópolis (11) 3861-7000	Moema (Pássaros) (11) 2729-3133	
Mooca (Juventus) (11) 3385-8383	Morumbi (11) 3739-2799	Perdizes (11) 2309-8620	Lapa (11) 3644-6655	Vila Madalena (11) 3811-7700	Tatuapé (11) 2095-2383	Vila Mariana (11) 2365-7200	Vila Prudente (11) 2501-7070
Vila Mascote (11) 2366-8154	Limeira (19) 3441-2724	São J. Rio Preto (Centro) (17) 3211-5151	São J. Rio Preto (Damba) (17) 3215-2241	São J. Rio Preto (Boa Vista) (17) 3222-3860	Sorocaba (15) 3033-2110		

+ 20 Lojas com contratos assinados em processo de abertura





UMA NOVA VOCAÇÃO

Áreas anteriormente conhecidas como redutos industriais mudaram o foco e hoje ganham novos condomínios residenciais

Reutilização. Nunca esse termo foi tão usado quanto agora. Em todos os setores, esse conceito ganhou espaço e destaque, seja no que diz respeito à reciclagem de materiais ou em um sentido mais amplo, através de uma nova utilização para um determinado espaço em uma cidade.

É exatamente isso que pode ser percebido em diversos bairros da Capital paulista, que vêm passando por profundas modificações através das quais, áreas que anteriormente serviam a um propósito, hoje se prestam a outro, bem diferente.

São Paulo vive um ciclo de reutilização pelo qual já passaram cidades como Nova Iorque – com a transformação dos galpões industriais do Soho em espaçosos lofts – e Buenos Aires, quando a zona portuária de Puerto Madero virou uma das regiões mais luxuosas do município. Exemplos disso são bairros como a Mooca, Jurubatuba, Vila Leopoldina e até mesmo o Centro Velho, onde a revitalização tem atraído condomínios residenciais e

moradores para ocupar o lugar de antigas fábricas e galpões industriais.

Uma das razões para esse processo de alteração na paisagem da cidade se encontra justamente pela falta de espaço. São Paulo já não tem mais para onde crescer e os poucos terrenos vagos existentes tiveram seus preços supervalorizados na última década. Por conta disso, as construtoras enxergaram uma nova vocação às áreas deixadas pelas indústrias, que há alguns anos optaram por se instalar em municípios onde a carga tributária fosse mais vantajosa.

Com isso, bairros inteiros estão se transformando e ganhando espigões modernos no lugar das indústrias com suas velhas chaminés. E os novos empreendimentos não se limitam apenas ao uso residencial. A novidade é oferecer conjuntos mistos, onde há a possibilidade de moradia e trabalho, um alívio para quem busca fugir do trânsito caótico da Capital. E assim, surgem novos adensamentos populacionais em locais onde quase ninguém imaginava morar.

A valorização dessas regiões também acompanhou a subida das novas construções: o preço médio do metro quadrado de algumas regiões subiu mais de 50%.

Transformação

Segundo o diretor da Empresa Brasileira de Estudos do Patrimônio do Estado de São Paulo – Embraesp – Luiz Paulo Pompéia, em meados da década de 70 já se começou a perceber o início desse processo de transferência das indústrias da Capital para o entorno ou ao longo das principais rodovias do Estado. “As que estavam situadas em especial na região do ABC, optaram por se afastar dos locais onde a pressão dos sindicatos era maior. A maioria das indústrias que estava na Capital já ocupava totalmente seus terrenos e não havia mais como ampliar a produção ou comprar terrenos vizinhos”, comentou Pompéia.

Ele também mencionou que, com o crescimento do município, as carretas utilizadas no transporte da produção industrial passaram a ter cada vez mais problemas para chegar às sedes das fábricas e até mesmo as manobras e a passagem pelas ruas ficaram mais difíceis.

“Hoje, o acesso ao município é restrito, mas quando um caminhão entra em uma grande cidade, gera uma série de transtornos, seja no asfalto das ruas, com a poluição ambiental, o trânsito. Além disso, o seguro do caminhão também fica mais caro, pois aumentam os riscos de acidentes.”

Para as indústrias que trocaram São Paulo por outros municípios, a vantagem da capitalização através da venda de seus galpões veio aliada à possibilidade de modernização. Isso porque dezenas de construções industriais já apresentavam uma defasagem muito grande no que diz respeito às novas tecnologias construtivas exigidas pelo mercado. Dessa maneira, puderam dispor de suas áreas, abrindo espaço para um novo nicho do mercado imobiliário.

Prédios de indústrias tradicionais paulistanas, como a Companhia União de Refinadores, na Mooca, a Cervejaria Brahma, no Paraíso, e a fábrica de chocolates Kopenhagen, no Itaim

Bibi, ficaram apenas na memória fotográfica da cidade, e hoje modernos condomínios - alguns combinando áreas residenciais e de serviços - ocupam seus lugares.

Outra vantagem para os novos empreendimentos é a área disponível desses locais que, em geral é bastante ampla, com capacidade para a construção de várias torres. Abre-se, dessa forma, a chance da instalação de um condomínio-clubes no local, com ampla área de lazer para atrair os moradores. As incorporadoras disputam palmo a palmo a aquisição dessas antigas edificações, que, em geral, ainda contam com facilidades adicionais, como ruas



asfaltadas, água, luz, esgoto e acesso favorecido a transportes públicos.

“Isso é vantajoso pelo próprio crescimento populacional”, afirmou Pompéia. Segundo o diretor da Embraesp, em termos de quantidade de habitantes, São Paulo cresce 0,7% ao ano, ou seja, ganhando cerca de 100 mil novos moradores anualmente.

Para quem busca adquirir um imóvel erguido em uma área cujo aproveitamento anterior era outro, a vantagem maior costuma se refletir no preço final desse imóvel. Bairros tradicionalmente residenciais, em geral, apresentam um custo muito superior do metro quadrado do que aqueles que, somente agora, estão ganhando essa nova vocação.

Isso não significa, no entanto, que essa facilidade vá permanecer indefinidamente. Ao contrário, imóveis construídos em uma área que acabou de ser reurbanizada tendem a obter uma excelente valorização, o que é um estímulo a mais para os futuros proprietários.

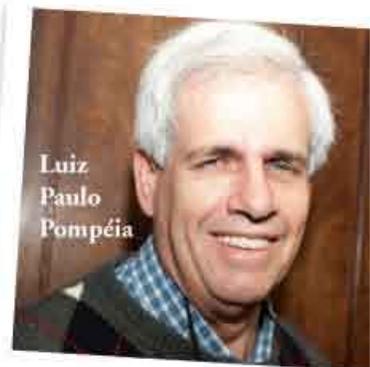
Contra

As alterações nesses cenários urbanos, no entanto, não estão contentando a todos os moradores das regiões mais afetadas. Muitas famílias que atravessaram gerações ao lado das chaminés das velhas indústrias, agora reclamam um posicionamento por parte do governo para evitar a verticalização excessiva desses bairros e preservar o patrimônio histórico da região. Na Vila Romana, por exemplo, moradores se reuniram em entidades que se opõem ao avanço dos novos empreendimentos no bairro e pleitearam junto ao Conpresp – Conselho Municipal do Patrimônio Histórico – a inclusão de algumas áreas em um processo de tombamento.

No entanto, o Conselho já se manifestou afirmando seguir a Lei de Zoneamento, do Plano Diretor da cidade, preservando imóveis que efetivamente têm valor histórico. Enquanto alguns especialistas em patrimônio criticam a verticalização, há outros que se unem às construtoras, alegando ser mesmo impossível contentar a todos.

Em alguns casos, os novos empreendimentos colocaram os antigos galpões industriais no chão, mas mantiveram as chaminés das fábricas, como forma de

preservar em parte a história das construções. É o caso, por exemplo, da Casa das Caldeiras, na avenida Francisco Matarazzo, na zona oeste da Capital. Ficaram apenas duas chaminés e a casa como parte do patrimônio. Os antigos galpões deram lugar a modernos edifícios comerciais. ■



Luiz Paulo Pompéia

Renovação do mercado imobiliário

Dentre os bairros que mais se destacaram nessa alteração de perfil estão Mooca, Jurubatuba, Vila Leopoldina e Tatuapé.

Período de Janeiro/1985 a Janeiro/2012

Mooca:

176 novos empreendimentos que consumiram 468.400 m² de terrenos (equivalentes a aproximadamente 47 Estádios do Morumbi). Foram construídos 1.351.100 m² de área privativa e 2.452.300 m² de área total.

Tatuapé:

347 novos empreendimentos que consumiram 947.600 m² de terrenos. Foram construídos 2.801.000 m² de área privativa e 5.223.000 m² de área total.

Jurubatuba:

22 novos empreendimentos que consumiram 318.000 m² de terrenos. Foram construídos 417.000 m² de área privativa e 834.500 m² de área total.

Vila Leopoldina:

15 novos empreendimentos que consumiram 159.000 m² de terrenos. Foram construídos 357.000 m² de área privativa e 652.300 m² de área total.

AUMENTE SEUS LUCROS

Seja um parceiro Regus e ganhe comissões pelas indicações.

Regus™



Como líder mundial em locações de escritórios mobiliados, a Regus possui centros de negócios com infraestrutura completa de salas comerciais disponíveis para atender todas as suas demandas por espaços comerciais em São Paulo, no Brasil e no mundo.

- Escritórios equipados e mobiliados para início imediato.
- Salas a partir de 8m² com capacidade de 1 até 150 pessoas.
- Disponíveis nas melhores regiões de São Paulo e do Brasil.
- Comissão garantida!

**Comece uma parceria de sucesso hoje.
Para mais informações, ligue 0800 707 3487**

Belo Horizonte, Brasília, Campinas, Curitiba, Fortaleza, Porto Alegre,
Recife, Rio de Janeiro, Salvador, São Paulo e Vitória.

regus.com.br

1200 localidades | 550 cidades | 95 países



EXCESSO DE CHUVAS: AUMENTAM OS RISCOS PARA A POPULAÇÃO

Como os governos municipal e estadual estão atuando para solucionar esse problema

Todos os anos, especialmente nos meses de dezembro a março, o aumento do calor contribui para a formação de grandes pancadas de chuvas e granizo, prejudicando uma boa parcela da população, principalmente aqueles que moram em locais de risco, como en-

costas, margens de rios e morros, ou até mesmo em submoradias.

De acordo com o mapeamento de 2010 realizado pela Prefeitura de São Paulo, foram identificadas 407 áreas de risco geológico na Capital, o que representa 13,5 quilômetros quadrados da área do

município ou 0,9%. Nesses locais foram avaliados 1.183 setores, sendo 608 de risco alto e muito alto e 575 de risco médio e baixo, com 105.816 moradias avaliadas. Destas, 28.933 moradias estão em situação de risco alto e muito alto.

Para melhorar a vida dessas 29 mil famílias que vivem nos setores de risco alto (R3) e muito alto (R4), foram realizados programas de intervenção, baseados nas diretrizes do mapeamento, através da implantação e programação de ações integradas, que vão da transferência de domicílios em risco à eliminação do risco por meio da construção de sistema de drenagem e tratamento de encostas. Além disso, a Prefeitura também promoveu a construção de unidades habitacionais, áreas de lazer e equipamentos públicos.

Obras e investimentos

As ações setoriais executadas pelas subprefeituras receberam investimentos de mais de R\$ 53 milhões em 2011. Foram 45 obras concluídas, 61 em andamento e outras 30 em licitação, num total de 136 intervenções desde 2011. A Secretaria de Coordenação das Subprefeituras executou, de 2005 a 2010, outras 501 intervenções em áreas de risco, com mais de R\$ 133 milhões em investimentos.

Desde 2005, a Secretaria de Habitação (Sehab) trabalha em 176 urbanizações de assentamentos precários, beneficiando cerca de 170 mil famílias. Além disso, foram implantados 17 parques lineares e outros 10 estão em obras. Os investimentos da Sehab e da Secretaria do Verde e do Meio Ambiente (SVMA) que envolvem áreas de risco saltaram de R\$ 109 milhões em 2005 para R\$ 937 milhões em 2010.

Também o Governo de São Paulo afirmou que é prioritário o atendimento às famílias que moram em áreas de risco. Segundo pesquisa realizada junto às prefeituras, o Estado tem 173.978 domicílios assentados em 3.042 áreas de risco (Pesquisa Municipal Unificada/FSEADE – PMU Habitação 2010). A grande maioria está localizada nas regiões metropolitanas, além das regiões de Registro (Vale do Ribeira) e de São José dos Campos (Vale do Paraíba/Litoral Norte).

Para fazer frente a esse problema, a Secretaria de Estado da Habitação vem desenvolvendo ações em parceria com os municípios e outros órgãos estaduais. A determinação é priorizar o atendimento a essas famílias e desenvolver ações corretivas para prevenir situações de escorregamentos, inundações, erosões e contaminação do solo, que podem ocasionar futuras tragédias. Com esse trabalho, o Governo do Estado pretende reduzir desastres ambientais, recuperar áreas degradadas e garantir a qualidade urbana e ambiental.

Um grande esforço vem sendo realizado para intensificar o atendimento e garantir moradias dignas à população que vive nessas áreas. Nos próximos quatro anos, o Governo do Estado pretende construir 150 mil novas moradias populares para atender as famílias de baixa renda, principalmente aquelas que moram em área de risco, favelas e cortiços e ganham até três salários mínimos, que não conseguem ter acesso a linhas de crédito para aquisição de moradias no mercado. A meta consta no Plano Plurianual (2012 e 2015) e está previsto um investimento

As famílias indicadas pelas prefeituras recebem mensalmente benefício no valor R\$ 300,00 até que elas possam retornar às suas moradias ou, havendo impedimentos para isso, até que tenham atendimento habitacional definitivo das esferas federal, estadual ou municipal



previsto um investimento da ordem de R\$ 6,2 bilhões. Para alcançar essa meta, estão sendo estabelecidas parcerias com os governos municipais e federal e com a iniciativa privada.

O objetivo é retirar a população que se encontra em áreas de risco ou em situação de vulnerabilidade social. Existem, porém, estados emergenciais nos quais o município necessita de uma ação imediata para abrigar famílias desalojadas por enchentes. Para esses casos, quando o município se encontra em situação de emergência ou estado de calamidade pública, o governo estadual disponibiliza os programas Auxílio-Moradia e Novo Começo, operacionalizados pela CDHU (decretos estaduais nº 56.664 e nº 56.665). As famílias indicadas pelas prefeituras recebem mensalmente benefício no valor R\$ 300,00 até que elas possam retornar às suas moradias ou, havendo impedimentos para isso, até que tenham atendimento habitacional definitivo das esferas federal, estadual ou municipal. Também recebem parcela única de R\$ 1 mil para a aquisição de móveis e utensílios, por exemplo. ■

Programa Serra do Mar

O Programa de Recuperação da Serra do Mar é um exemplo dessa diretriz da Secretaria de priorizar a erradicação de áreas de risco e promover a recuperação ambiental. Por meio dele vem sendo executado um grande trabalho de transferência de pessoas das áreas de encostas e de proteção ambiental na Baixada Santista para moradias dignas. Além de propiciar moradias seguras às famílias, o programa tem como objetivo prevenir riscos de catástrofes ambientais e combater a destruição de ecossistemas e a poluição das nascentes de água da Baixada, especialmente o Rio Cubatão, preservando o Parque Estadual da Serra do Mar.

Em Cubatão, 2.093 famílias já saíram da Serra do Mar, sendo que 1.549 foram para imóveis novos e 544 recebem hoje mensalmente auxílio-moradia até a entrega de moradias definitivas. No total, a CDHU vai reassentar 5.350 famílias que vivem nos bairros-cota e outros núcleos da Serra do Mar no município e atender com obras de urbanização outras 2.410 famílias que vivem em áreas desafetadas do parque.

Quem tem um imóvel, deve conhecer a **Mirantte Plus**.

SEJA NOSSO FORNECEDOR
CONSULTE-NOS PARA MAIS INFORMAÇÕES.
11 2337.5170

Aqui você conta com soluções completas para o seu lar, desde sua mudança, a troca de uma lâmpada ou até uma repaginação total na decoração de seu imóvel.

Estamos preparados para atendê-lo com a rapidez e a qualidade **MIRANTTE** que você já conhecel

Central de Atendimento **24h**



0800-666-0606

Para conhecer todos os nossos serviços vá até uma das agências MIRANTTE ou acesse www.mirantteplus.com.br

MIRANTTE^{Plus}
Soluções para o seu lar

CARREIRA

OPORTUNIDADE



JOVENS INGRESSAM NA CARREIRA DE CORRETORES DE IMÓVEIS

Mudanças no perfil do corretor estão colocando a profissão como uma das preferidas de faixas etárias cada vez mais novas

Aumenta, a cada ano, a procura pela atividade de corretores de imóveis, não apenas no Estado de São Paulo, como em todo o País. Os fatores são diversos, e incluem um mercado imobiliário em constante aquecimento. A estabilidade da economia brasileira tem contribuído para que o acesso à casa própria esteja mais fácil, principalmente por parte da população mais simples, com menor faixa de renda. E é natural que isso desperte o interesse pela profissão, por conta das boas perspectivas de ganhos que o mercado vem oferecendo.

A corretagem de imóveis é uma profissão que 'abraça' homens e mulheres, independentemente da idade que possuam. Mas o fato é que uma parcela significativa dos novos inscritos é composta por jovens, que estão dando sangue novo à carreira e ao segmento.

Atualmente, pode-se afirmar que a maioria dos profissionais está entre os 40 e 59 anos, faixa que abrange 53% dos inscritos no País. Antes, as pessoas que procuravam pela atividade tinham idade acima de 60 anos, sendo, a maioria, aposentados. Este novo perfil de corretores de imóveis possui formação universitária em diferentes áreas, seja em Economia, Direito, Administração, Engenharia, aliando as suas profissões à nova carreira e buscando uma ascensão econômica. São 48,7% dos intermediadores com formação em Ensino Superior e 14,9% com pós-graduação, especialização, mestrado ou doutorado.

“Os clientes estão muito mais exigentes, desejam informações completas sobre o imóvel que estão adquirindo. Portanto, os profissionais, hoje, estão muito mais preparados, seja educacional ou tecnologicamente, pois necessitam esclarecer prontamente as dúvidas e os diversos pontos que são

ESPECIALISTA EM TERRENOS PROCURA CORRETORES:

Para fazer **PARCERIA** com nossa empresa. Buscamos terrenos para incorporadoras, shopping centers, malls, empresas de logísticas.

TEMOS COMPRADORES



**Nosso compromisso na
intermediação de negócios**



..... **Creci 21.538J**

www.gustavofeola.com.br

Av. Paulista, 1471 - cj. 701 - São Paulo
contato@gustavofeola.com.br
(11) 3262-2949 / 3251-0519



Odil
Baur
de Sá

colocados pela população. E isto não acontece só no Brasil, mas no mercado imobiliário mundial, com a internet, e os meios de comunicação tradicionais, como jornais e revistas, contribuindo para esse desenvolvimento”, afirmou o presi-

dente do CRECISP, José Augusto Viana Neto.

O Estado de São Paulo conta, atualmente, com 116.344 mil corretores de imóveis inscritos, o que representa cerca de 50,7% do número total de profissionais no Brasil, que é **229. 617**

mil. E a tendência é que este contingente seja cada vez maior.

Dinamismo

Os corretores de imóveis mais jovens, além de se interessarem pelas novas tecnologias e buscarem uma quantidade maior de informações, também são mais dinâmicos.

“Estou no segmento há 40 anos e sei que os jovens são bem ativos. No mercado imobiliário, se vende a confiança, mas também – e muito – a informação. Costumo dizer que não negociamos imóvel, mas conhecimento. Os profissionais antigos têm mais experiência, conhecem mais o mercado, sabem mais sobre documentação. Algumas vezes, fornecemos mais segurança, mas no mercado, em geral, tanto os jovens quanto os mais experientes convivem muito bem”, ressaltou o vice-presidente do CRECISP, Jaime Tomaz Ramos.

“Antigamente, os corretores de imóveis demoravam dez anos para adquirir uma experiência suficientemente boa, ou seja, para se tornar um profissional de elite”

Para Odil Baur de Sá, presidente emérito do Sciesp, os jovens possuem um conhecimento tecnológico mais avançado do que os mais velhos, portanto levam vantagem sobre esta questão.

“Antigamente, os corretores de imóveis demoravam dez anos para adquirir uma experiência suficientemente boa, ou seja, para se tornar um profissional de elite. Hoje, os mais jovens aprendem tudo mais rápido, principalmente os que usam a internet. Estou no setor há mais de 50 anos, e uma das principais mudanças que percebi era que antigamente os profissionais não eram considerados de confiança, e hoje possuem uma excelente classifica-

ção social, as pessoas estão ingressando na carreira com vocação, não simplesmente porque o pai, o tio ou o avô foram corretores.”

Mulheres

A evolução da mulher corretora de imóveis está sendo muito grande no mercado imobiliário. Apesar de ainda ser em minoria, a procura da

corretagem pelo sexo feminino tem aumentado constantemente, representando cerca de 30% do total.

“Isso também influi muito, pois os filhos dessas corretoras querem dar continuidade ao trabalho desempenhado pelas mães, o que acaba aumentando o interesse na carreira”, afirmou Odil Baur de Sá. ■



Jaime
Tomaz
Ramos

MIRANTTE®

Soluções Imobiliárias

CRECI 6909

Venha
fazer
parte
desta
vitoriosa
equipe!



EXCLUSIVOS

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

Estamos contratando Gerentes de Vendas e Corretores.

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

www.mirantte.com.br

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

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

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

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

VOCÊ SABE O QUE É USUCAPIÃO?

Um direito adquirido, esse expediente ainda levanta dúvidas em muita gente



Muitos se perguntam o que é usucapião. Usucapir um imóvel nada mais é do que uma forma de aquisição de uma propriedade, embasada pela legislação brasileira, em que uma pessoa, depois de determinado tempo de posse de um imóvel pode se tornar dono dele, caso cumpra os requisitos necessários previstos em Lei. De acordo com Renata Cassiano Capuzzo, advogada especialista em direito imobiliário, não há vedação quanto a usucapir um imóvel. “Inclusive há até um incentivo. Porque para o meio do direito, se alguém construiu algo sobre determinada terra, é porque ela estava improdutivo, e desta forma, não gerava uma função social que toda terra deve gerar”.

Estão previstas na Constituição Federal e no Código Civil Brasileiro, sete formas de usucapir um imóvel, cada uma com suas condições de aceitação que devem ser aprovadas por um Juiz. *Veja no Box as formas de usucapião existentes.*

Para usucapir um imóvel, o requerente deve munir-se de documentos que comprovem os requisitos, inclusive a permanência pelo tempo exigido no local. De acordo com Renata, os

documentos podem ser os mais variados, como uma conta de telefone em nome da pessoa com data retroativa ou até mesmo prova testemunhal, como relatos de vizinhos. Após dada a entrada na ação para usucapir um imóvel e esta ter sido aceita por um Juiz, o requerente passa a ser seu único dono. “O imóvel usucapido não tem vedação nenhuma e pode ser alienado de qualquer forma”, afirma Renata. “Quando o imóvel é usucapido é como se ‘zerasse’ toda a parte registral; até se houver hipoteca, penhora, por exemplo, depois de ser registrado a usucapião, elas são desconsideradas”, completou.

Usucapir um imóvel pode parecer impossível, principalmente pelo tempo de permanência e sem ter havido nenhuma forma de notificação. Mas o que chama a atenção é que em uma cidade como São Paulo, por exemplo, acontecem muitas ações por usucapião. De acordo com o Tribunal de Justiça da cidade, estão efetivamente em andamento hoje na capital paulista mais de 9.550 ações por usucapião, desconsiderando as que foram encaminhadas a outros tribunais ou foros, por exemplo. “Eu acredito que isso aconteça porque a usucapião não é aparente. Você entra em uma casa, as pessoas que são suas



Renata Cassiano Capuzzo
Advogada / Consultora de
Direito Imobiliário da Empresa
LexMagister / Especialista em
Direito Tributário pela PUC/SP

vizinhas, ou elas entendem que você comprou, ou recebeu de herança, então como não tem vínculo de outras pessoas, e aquela pessoa que usucapiu provavelmente não fale, não tem como sabermos se nossos vizinhos, por exemplo, são proprietários, estão alugando aquele espaço ou quem sabe invadiram o imóvel”, afirmou Renata.

Locar é diferente de usucapir

Muitas pessoas confundem a questão do aluguel com a possibilidade de usucapir um imóvel. Termi-

nado o prazo estipulado para locação, você certamente será notificado, seja para renovar o contrato ou para deixar o imóvel. Desta forma, por mais que o locatário evite sair do imóvel, ele não poderá entrar com uma ação para usucapir um imóvel, porque primeiramente essa posse não será mansa e pacífica. De acordo com Renata, neste caso há apenas uma posse. “É como se fosse um auxílio. Então este “auxílio” oferecido pelo proprietário não pode ser utilizado contra ele, e desta forma a locação não pode, em hipótese alguma, ser entendida como usucapião”. ■

Existem hoje 7 tipos de usucapião. Para todos teremos como pontos comuns a necessidade de posse mansa, pacífica e ininterrupta. São eles:

a) Usucapião Extraordinário:

Art. 1.238 (Código Civil) - Prazo: 15 anos interruptos; Sem oposição; Posse deste imóvel como seu.

Parágrafo único. Prazo reduzido a 10 anos se utilizá-lo como sua moradia ou ter realizado obras ou serviços de caráter produtivo.

b) Usucapião Ordinário:

Art. 1.242 (Código Civil) – Prazo: 10 anos; Com justo título e boa-fé.

Parágrafo único. Prazo reduzido para 5 anos se adquirido onerosamente, registrado em cartório, cancelado depois; Utilizá-lo como sua moradia, ou ter realizado investimentos de interesse social e econômico.

c) Usucapião Especial: Há duas subespécies, vejamos:

- Urbano:

Art. 183 (Constituição Federal) e art. 1.240 (Código Civil) Prazo – 5 anos; Área urbana de até 250 m²; Utilizá-lo como moradia sua ou de sua família; Não pode ser proprietário de outro imóvel urbano ou rural; Este direito será reconhecido apenas uma vez para cada possuidor, seja homem ou mulher.

- Rural:

Art. 191 (Constituição Federal) e 1.239 (Código Civil) Prazo – 5 anos; Área de terra, em zona rural, de até 50 ha; Utilizá-lo como moradia ou tornando-a produtiva pelo trabalho seu ou de sua família; Não pode ser proprietário de

outro imóvel urbano ou rural.

d) Usucapião Coletivo:

Art. 10 (Lei 10.257/2001 – Estatuto da Cidade). Prazo – 5 anos; Áreas urbanas com mais de 250m², ocupadas por população de baixa renda para sua moradia; Impossibilidade na identificação dos terrenos ocupados por cada possuidor; Não pode ser proprietário de outro imóvel urbano ou rural.

O prazo pode ser somado (posse atual + a posse do antecessor) desde que contínuas; Necessita de declaração judicial para efetivar o registro no cartório de registro de imóveis; Nesta sentença, o juiz atribuirá igual fração ideal de terreno a cada possuidor, independentemente da dimensão do terreno que cada um ocupe, salvo acordo escrito entre os condôminos; O condomínio especial constituído é indivisível, e não pode ser extinto, salvo consenso de 2/3 dos condôminos, no caso de execução de urbanização posterior à constituição do condomínio; As deliberações quanto à administração do condomínio serão tomadas por maioria de votos dos condôminos presentes; Obriga a todos.

e) Usucapião Familiar:

Art. 1.240-A (Código Civil) Prazo - 2 anos; Exclusividade, sobre imóvel urbano de até 250m² (duzentos e cinquenta metros quadrados) cuja propriedade divida com ex-cônjuge ou ex-companheiro que abandonou o lar, utilizando-o para sua moradia ou de sua família; Não pode ser proprietário de outro imóvel urbano ou rural; Este direito será reconhecido apenas uma vez para cada possuidor, seja homem ou mulher.



CRÉDITO IMOBILIÁRIO

O GRANDE ALIADO NA AQUISIÇÃO DO IMÓVEL

Com taxas de juros mais favoráveis, bancos conquistam novos mutuários

O número de brasileiros que conquistam o tão esperado sonho da casa própria tem aumentado. As facilidades oferecidas pelas instituições para o financiamento habitacional aliadas ao bom momento da economia brasileira resultam na ampliação do acesso da população ao crédito para adquirir seus bens.

Em seu Relatório de Estabilidade Financeira, o Banco Central afirmou que o financiamento ha-

bitacional foi o que apresentou o maior ritmo de crescimento entre todas as modalidades de crédito em 2011, acumulando alta de 44,5% em doze meses. Levantamento feito pela ABECIP (Associação Brasileira das Entidades de Crédito Imobiliário e Poupança) confirma o aumento verificado pelo BC. Somente em 2011 foram emprestados mais de R\$ 79 bilhões através do SBPE – Sistema Brasileiro de Poupança e Empréstimo –, o que

representa um aumento de 42% com relação a 2010. Já com recursos do Fundo de Garantia por Tempo de Serviço (FGTS), de acordo com a CAIXA, foram mais de R\$ 73 bilhões, 43,5% a mais que no ano anterior.

“Se pensarmos em 7, 10 anos atrás, nós tínhamos algumas variáveis que impediam que o crédito imobiliário crescesse de forma contundente e sustentável. Entre elas tinha o problema de taxa de juros elevada, inflação no país, que acabou sendo controlada, tinha o problema de desemprego que não dava o conforto necessário para as pessoas poderem comprar seu imóvel. Havia uma legislação que ainda não deixava as instituições financeiras muito confortáveis para poder fazer uma operação de 20, 30 anos de prazo e depois foi instituída a alienação fiduciária. Então você teve uma série de variáveis que ao longo do tempo foram se associando para permitir que esse mercado tivesse um crescimento contundente. Com a redução da taxa de juros, maior confiança do consumidor e do empresário para poder investir, o país crescendo ano a ano, um arcabouço jurídico que desse condições para as instituições financeiras fazerem o crédito imobiliário, e sobretudo ganhos reais de salário em todas as categorias profissionais; tudo isso somado e associado acabou favorecendo para o aumento do financiamento imobiliário no Brasil”, afirmou Octávio Lazari Junior que, recentemente, assumiu a presidência da ABECIP.

As justificativas se comprovam se tomarmos como base os balanços anuais divulgados pelos principais bancos do país. Em todas as entidades foi registrado crescimento de cerca de 40% a 50% no volume de empréstimos para o crédito habitacional, e a previsão é que esta curva continue a subir.

O crédito imobiliário representa hoje cerca de 4,8% do PIB nacional, um número ainda baixo se tomarmos como exemplo outros países, como

o Chile e Espanha, em que os valores representam 19% e 65% do montante, respectivamente. “A expectativa é que atinja 10% dentro de 3 ou 4 anos”, afirmou Lazari. Mesmo assim o crescimento chama a atenção, já que ano passado o crédito imobiliário representava apenas 3,7% do PIB.



Taxa de juros

O grande diferencial competitivo dos bancos são as taxas de juros praticadas e as facilidades apresentadas por cada entidade. Quem oferece mais vantagem ao cliente acaba ganhando mais espaço. A taxa de juros padrão hoje para financiamento imobiliário é de 12% mais a taxa referencial, mas as instituições financeiras operam com porcentagens abaixo deste valor, em torno de 10%. “O interessado em comprar um imóvel deve procurar o seu banco, onde tem conta, e também os outros bancos; procurar uma melhor taxa de juros, aquela que

O que os bancos alegam é que as negociações partem daquele princípio, mas que cada caso é levado em consideração na hora de montar uma proposta

lhe atende com mais condição, verificar quanto vai dar o valor da parcela, saber se isso cabe direito no seu orçamento, procurar dar o máximo de entrada para financiar o menor valor possível. As condições de mercado hoje tanto quanto à taxa de juros quanto ao valor de mercado estão bastante atraentes”, afirmou o presidente da ABECIP.

Acessando os sites dos principais bancos do país, verificamos as diversas modalidades para aquisição do crédito imobiliário. Elas estão disponíveis para acesso de qualquer pessoa, e o que se nota, é que são bem semelhantes. O que os bancos alegam é que as negociações partem daquele princípio, mas que cada caso é levado em consideração na hora de montar uma proposta. Desta forma, a melhor opção na hora de contratar um financiamento imobiliário ainda é pesquisar! ■



A MENINA DOS OLHOS DO CRECISP

A agenda diária dos agentes de fiscalização inclui um ponto fundamental: moralizar o mercado imobiliário

Em 1962, mais precisamente no mês de agosto, era promulgada a lei nº 4.116, a primeira a regulamentar a profissão de corretor de imóveis no país. Em seu artigo 9º, a nova lei estabelecia que a fiscalização do exercício desta nova profissão estaria a cargo do Conselho Federal e dos Conselhos Regionais de Corretores de Imóveis, que estavam criados a partir daquele momento. Desta forma, a principal função do CRECI sempre foi a de fiscalizar o exercício ilegal da profissão, e proteger a sociedade dos maus pro-

fissionais, dando suporte para que atuem de forma ética e responsável.

O Departamento de Fiscalização do CRECISP é responsável por verificar a conduta de milhares de profissionais que atuam em todo o estado de São Paulo. Diariamente, seja internamente na sede e Delegacias, ou nas ruas, trabalham para garantir segurança às transações imobiliárias. Somente nos dois primeiros meses de 2012 foram lavrados mais de 12 mil autos de constatação, resultando em um total de 1.231 autos de infração e 316 notificações.

A rotina dos agentes de fiscalização varia bastante. Eles não têm rota fixa, nem região de atuação pré-determinada; o seu dia a dia é baseado na necessidade do Conselho. Ao chegarem aos seus locais de trabalho (sede e delegacias), participam de reunião por vídeo-conferência, pelo período de meia hora. Ali discutem assuntos pertinentes ao trabalho realizado, inclusive com chefes dos departamentos com quem tem contato constante: Secretária e Ética e Disciplina.

Logo após este período, o trabalho de cada agente é entregue por um dos seis coordenadores, responsáveis por dividir as tarefas diárias e recebê-las ao final do expediente. Com a rotina em mãos, eles saem a campo para cumprir suas atividades.

Para facilitar, cada agente conta com um veículo, um GPS, um laptop, um smartphone e uma impressora. Desta forma conseguem realizar suas tarefas de forma mais ágil e eficiente. Ao chegar a uma imobiliária, sua função começa já do lado de fora: verificar se o número de CRECI daquela jurídica está visível a todos. De acordo com Walter Rodrigues Navas, chefe do Departamento de Fiscalização do CRECISP, a rotina segue sempre um padrão. "Dentro da imobiliária eles vão procurar o corretor de imóveis responsável, vão se identificar como agente de fiscalização, e, a partir daí, começar a fiscalização. É obrigação do profissional verificar todas as pessoas que estão dentro do estabelecimento, a função de cada uma, ver toda a documentação, se existe uma empresa, se não há alteração de contrato, alguma coisa que esteja pendente. Se houver alguma irregularidade, ou notificam ou autuam direto, depende do que foi constatado".

Além das imobiliárias, outro local bastante comum de atuação são os plantões de venda. Nestes locais, o procedimento é bastante parecido, a diferença é que normalmente os agentes não vão sozinhos, mas em grupos, devido ao grande número de profissionais no local. A realização de blitz é outra atividade comum. São organizadas normalmente quando há necessidade de um grande contingente de agentes trabalhando ao mesmo tempo, por exemplo, em um grande lançamento de imóvel em

TRANSFORME SEU TERRENO A PARTIR DE 5.000 M² EM UM GRANDE NEGÓCIO.

A MRV Engenharia está à procura de áreas com metragem superior a 5.000 m² para futuros lançamentos imobiliários. Se você possui um terreno com essa característica, procure a MRV e aproveite essa grande oportunidade.



CONTATO:

terreno.sp@mrv.com.br
(11) 3512-6438 / 3512-6424
3512-4589

MRV
Engenharia



que haja diversos corretores trabalhando, ou ainda em feriados ou alta temporada no litoral.

Navas chama atenção para um ponto importante com relação ao trabalho de fiscalização. Ele ressalta que o agente não vai para as ruas com o intuito de constatar irregularidades, mas sim para orientar, ver a necessidade dos corretores. “Se nós estamos trabalhando e não diminui o número de irregularidades, teremos a impressão de que o trabalho não está sendo bem feito. A nossa intenção é diminuir a quantidade de infrações, notificações, porque quando este número cai, significa, por exemplo, que os que estavam irregulares passaram a se regularizar, e é isso que a gente busca com a fiscalização”.

O pseudocorretor

Os chamados pseudocorretores são aqueles que não possuem inscrição no CRECI e, desta forma, atuam ilegalmente no mercado imobiliário. Ao se deparar com este tipo de pessoa, o agente de fiscalização emite, no ato, um auto de infração, o que gera um processo internamente no Conselho. O autuado tem, então, um prazo para apresentar sua defesa e buscar sua regularização.

Passada a primeira autuação, caso ele continue exercendo o trabalho ilegalmente e venha a ser descoberto

“É obrigação do profissional verificar todas as pessoas que estão dentro do estabelecimento, a função de cada uma, ver toda a documentação, se existe uma empresa, se não há alteração de contrato, alguma coisa que esteja pendente.”

por um agente, este processo é automaticamente encaminhado ao Ministério Público para tomar as medidas de punição cabíveis. Vale ressaltar que a o exercício ilegal da profissão é um crime de contravenção previsto no artigo 47 do decreto-lei nº 3.688, de 3 de outubro de 1941, passível, inclusive de prisão por até três meses.

Denúncia

O trabalho de fiscalização do CRECISP se baseia, em sua maioria, nas denúncias e solicitações feitas através do site, ou enviadas por e-mail. A partir do recebimento, as mensagens são analisadas e encaminhadas aos departamentos responsáveis, para depois prosseguir com o trabalho.

No site do CRECISP, na página principal, há dois ícones: “Denúncia” e “Solicitação de Fiscalização”. No primeiro estão as instruções para a realização de denúncias, onde devem constar todos os dados do denunciante e, ainda, documentos

comprobatórios do que está sendo alegado. Este material é encaminhado diretamente ao Departamento de Ética e Disciplina para abertura de um processo, e, após a devida análise, são tomadas as providências cabíveis. Já a “Solicitação de Fiscalização” é mais simplificada, e não requer identificação do denunciante. Através dos dados fornecidos pelo denunciante é determinada a ida de um Agente de Fiscalização ao local dos fatos para a realização de uma constatação para confirmação da existência ou não das irregularidades denunciadas. Segundo esclarece o Chefe do Departamento de Fiscalização, Walter Navas, “nesse tipo de denúncia o nome do denunciante permanece anônimo, mesmo que este tenha sido informado. Desta forma, ao realizar a fiscalização, não há a possibilidade de o agente informar quem realizou a denúncia, nem mesmo por um descuido dele, preservando-se assim o sigilo quanto à identidade do denunciante”. ■

O sonho da compra de um imóvel é uma das conquistas mais importantes de sua vida.

Nós trabalhamos para que seu sonho seja realizado.



Construir, vender, comprar e administrar imóveis é com certeza um processo que requer experiência e responsabilidade. A Santa Sales Empreendimentos Imobiliários oferece serviços nessas áreas para que seus clientes possam ter a tranquilidade e a certeza necessárias de serem atendidos pelos melhores profissionais do mercado imobiliário.



SANTA SALES
Empreendimentos Imobiliários

11 5591-3199
www.santasales.com.br

NOVIDADES

TECNOLOGIA



NOVO PORTAL DO CRECISP:

FERRAMENTA DE NEGOCIAÇÃO E INTERATIVIDADE

Novo layout, mais recursos e novas possibilidades.
O Portal do CRECISP está a seu dispor

O Portal do CRECISP, lançado pelo Conselho em 2007, sofreu, recentemente, sua terceira atualização, com alterações visando tornar esta ferramenta mais dinâmica, para atender às expectativas, tanto dos corretores

de imóveis como dos próprios clientes.

O principal objetivo do Portal, que pode ser acessado através do endereço www.portalcreci.org.br, é promover uma negociação mais segura e eficiente de imóveis em todo o Estado de São Paulo.

Os corretores de imóveis podem participar gratuitamente do sistema, cadastrando suas propriedades e inserindo dados que agregam valorização aos imóveis, tais como: localização, metragem e número de dependências. E a população pode ingressar rapidamente no Portal, obtendo as informações dos empreendimentos de seu interesse.

Segundo Johan Klaus Kiray Morais, engenheiro que desenvolveu o Portal do CRECISP, algumas modificações atenderam às principais solicitações dos corretores. A ativação do sistema, por exemplo, ficou muito fácil e pode ser feita através da internet, a partir de qualquer microcomputador, pois a nova interface está intuitiva e muito mais leve.

“A ferramenta é gratuita e fácil de ser utilizada e não perde em nada para os portais pagos. A nossa intenção é oferecer um produto de qualidade ou até melhor do que as mídias convencionais”, comentou Johan.

Área do internauta

Nesta nova versão pode ser encontrada a área do visitante, e o próprio internauta poderá colocar os imóveis em sua cesta de favoritos e adicionar os corretores que deseja seguir, como se fosse uma rede social. Assim, todas as vezes que estes profissionais incluírem imóveis novos no portal, o internauta receberá uma notificação.

“Não é necessário ter uma conta cadastrada no Portal, e através do login de usuário do Facebook é possível se conectar a esta ferramenta. Estamos beirando três mil visitas por dia no Portal, então são mais de 120 mil visitantes por mês. Já estamos chegando a um número considerável.”

Área do corretor

A nova área do corretor pode ser acessada através do login de usuário e senha utilizado pelo intermediador na área restrita do corretor do site do CRECISP (www.crecisp.gov.br). No local podem ser encontradas notícias atualizadas, além da página de estatísticas, indicando como está a “vida” do intermediador dentro do portal, incluindo o fluxo de pessoas da sua cidade e região e os tipos



ACERTE NO ALVO!

A GTV Imóveis pode lhe ajudar.

Há mais de 35 anos, somos reconhecidos como uma marca de tradição e credibilidade no mercado imobiliário, com milhares de unidades comercializadas.

Agora, estamos recrutando Corretores de Imóveis autônomos para novos lançamentos. Equipes reduzidas, para a capital de São Paulo e interior.

**COMISSÕES DIFERENCIADAS!
FAÇA PARTE DE UMA EQUIPE CAMPEÃ.**



www.gtv.com.br
Tel.: (011) 3887-4533

de imóveis mais procurados. Além disso, o próprio Portal responde qual o perfil de propriedades mais procuradas, para o corretor saber exatamente o que deve ser cadastrado, bem como comentários, que podem ser ou não aprovados pelo profissional.

Área da publicação

É possível publicar os anúncios de imóveis através de qualquer sistema de informática, internet, software ou sites, e até por intermédio da empresa em que o corretor está trabalhando existe a possibilidade de fazer o cadastro desta chave de geração de anúncios. “Ela é privativa e de conhecimento exclusivo do corretor.”

Novo layout

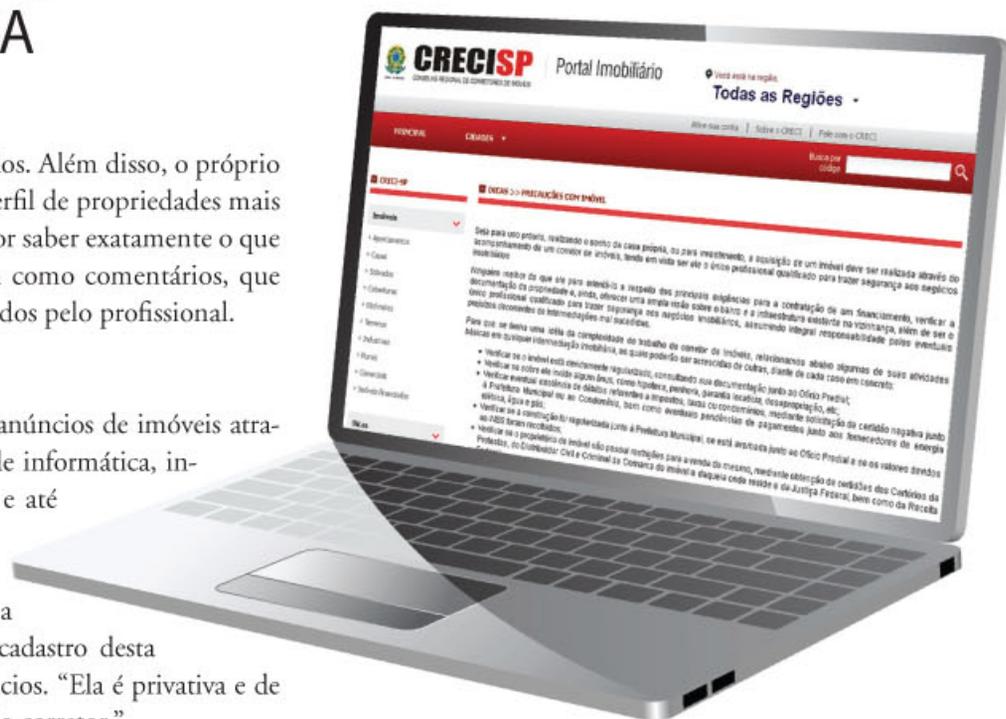
No Novo Portal pode ser encontrada uma galeria de imagens, um filtro otimizado que exhibe informações de acordo com a busca, a respeito dos últimos imóveis cadastrados na cidade. A navegação do internauta é compatível com tablets e sistemas “touch” de navegação, sensíveis ao toque.

“É possível navegar e alterar as imagens utilizando o dedo, além de inserir uma quantidade infinita de imagens das propriedades. Não tem limite, ao contrário do modo como funcionava nas primeiras versões do sistema, que só permitiam uma quantidade limitada de imagens. Os imóveis sem foto são exibidos no final, pois como é um portal visual, as fotos possuem prioridade. O objetivo é tornar o Portal mais atraente”, explicou Johan.

Ele comentou também como funciona a ferramenta que permite que se fale diretamente com o corretor. Através dela, se o cliente se interessar por um determinado imóvel e quiser esclarecer algumas dúvidas, a pergunta vai diretamente ao corretor, simplificando a negociação entre os dois. O histórico das perguntas e respostas fica contabilizado, tanto para o cliente como para o intermediador.

Perfil do corretor

De acordo com o engenheiro, os corretores po-



dem criar um perfil semelhante ao de uma rede social, e isso tende a crescer muito. “Não sabemos o desdobramento desse perfil. Pode ocorrer uma interação entre um corretor e outro, compartilhamento, pesquisa de conhecimento de região, etc.”

Atualmente, no perfil é possível ao corretor trocar a sua fotografia, modificar algumas informações pessoais e atualizá-las, escrever sobre sua experiência profissional, sobre quantos anos atua na profissão, e até mesmo os clientes podem indicar este profissional a um amigo, ou inseri-lo na lista de preferidos.

Os dados dos corretores ficam sempre abertos para todo mundo, e os dos clientes ficam sempre fechados. “O corretor fica sabendo que existe um cliente, chamado Sr. José, que quer uma apartamento em tal lugar, valendo de tanto a tanto, e ele recebe esta instrução, e se quiser, pode cadastrar um imóvel compatível com aquela notificação. Caso o cliente entre em contato com o corretor, os dois ficam visíveis entre si.” ■

Suporte Técnico

O suporte técnico relativo à utilização desta nova ferramenta está acessível através de email suporte01.atendimento@crecisp.gov.br (Suporte varia de 01 a 010) ou por telefone (11) 3886-4900 Departamento de Informática



SEGURANÇA E CREDIBILIDADE EM UM ÚNICO LUGAR!

Com a tradição da Mirantte Soluções Imobiliárias e da Assist Corretora de Seguros essa união proporcionará à você, nosso cliente, excelentes negócios em todos os segmentos de seguro, visando sempre um atendimento diferenciado e personalizado.

SAÚDE

FIANÇA

VIDA

EMPRESARIAL

PREVIDÊNCIA

CONSTRUÇÕES



CERTIDÃO NEGATIVA DE DÉBITOS TRABALHISTAS

A nova ferramenta do operador imobiliário

Enfim, os operadores imobiliários (corretores, notários, registradores e advogados) têm uma nova ferramenta de pesquisa em nível nacional. Trata-se da Certidão Negativa de Débitos Trabalhistas – CNDT, disponível para consulta desde 04.01.2012. Ela espelha a situação da pessoa jurídica em relação a todos os seus estabelecimentos, agências ou filiais no país.

Essa nova certidão foi instituída pela Lei nº 12.440 de 07 de julho de 2011 para dar segurança às licitações, mas seu uso pode ser estendido com sucesso aos negócios imobiliários, afastando o risco da *fraude à execução*. A Justiça do Trabalho levou meses elaborando o Banco Nacional dos Devedores Trabalhistas – BNDT e, ao final, apurou a existência de um milhão de devedores em todo o país.

A CNDT será valiosa ferramenta para o operador imobiliário, mas não diminui o rol das certidões exigidas. Convém lembrar que a fraude à execução não é o único risco da transmissão do imóvel. Muitos devedores tentam vender o imóvel por preço “vantajoso”, antes mesmo da fase de execução. Daí o motivo por que continuarão sendo exigidas as certidões de distribuição da Justiça do Trabalho, assim como da Justiça Federal e da Estadual, para aferição dos riscos de

todas as ações em curso.

A nova certidão pode ser obtida gratuitamente nos sites da Justiça do Trabalho, no link da CNDT, bastando que o usuário tenha o programa *Acrobat Reader* instalado em seu computador. De posse do número do CNPJ da empresa ou CPF quando o vendedor do imóvel é pessoa física, o operador imobiliário poderá realizar a pesquisa através dos sites do TST ou dos Tribunais Regionais. Em São Paulo existem duas opções:

- Tribunal Superior do Trabalho – a www.tst.jus.br
- Tribunal Regional do Trabalho de São Paulo www.trtsp.jus.br

O sistema desenvolvido pela Justiça do Trabalho é perfeito, não só pela gratuidade quanto pela agilidade. Ele ainda quantifica as certidões já emitidas desde o início de seu funcionamento. Do dia 04 até 28.01.2012, quando este artigo foi escrito, já foram emitidas 602 mil certidões.

Para os operadores imobiliários a CNDT representa um grande avanço e, ao mesmo tempo, um exemplo a ser seguido, tanto pela Justiça Federal quanto pela Justiça Estadual. ■

Fátima Diniz Castanheira
Advogada Especializada em Contratos

ESFORÇO RECONHECIDO

Aluno de TTI da ETEC é premiado com o curso de inglês nos Estados Unidos

Incentivo, determinação e a busca pelo aprimoramento são as principais características de José Carlos Garcia, estudante do curso de Técnico em Transações Imobiliárias, eleito o melhor aluno da ETEC - Escola Técnica de Sapopemba, extensão Stefan Zweig do Centro Paula Souza, de Sapopemba. Como prêmio, ao final de março, ele embarcou - junto com outros 250 alunos de outras ETECs e Fatecs do Estado de São Paulo - para Fort Lauderdale, nos Estados Unidos, onde estará participando de um curso intensivo de inglês.

A premiação faz parte de um programa que contemplará cerca de 600 bolsas até o mês de maio, incluindo os alunos das ETECs e Fatecs, além de professores, cujo principal objetivo é aprimorar a formação acadêmica e o conhecimento da língua inglesa, essencial no mercado imobiliário.

É a primeira vez que Garcia estará nos Estados Unidos para estudar. “Já estive lá a trabalho, mas é a primeira vez que vou para estudar. Acredito que vai ser uma rica experiência.”

Início

O estudante iniciou o curso em agosto de 2010, após uma seleção da própria escola. Entusiasmado com a profissão, ele conta, ainda, que tem uma empresa de eventos em São Paulo, embora pretenda, em um futuro próximo, morar em uma cidade do interior do Estado. “Visitei algumas imobiliárias, e vi que muitas das minhas dúvidas não foram esclarecidas. Então, percebi que o mercado precisava de profissionais preparados e resolvi descobrir como me tornar um corretor.”

“Comecei a fazer pesquisas na internet e acabei encontrando alguns cursos de TTI à distância, com duração de aproximadamente três meses. Percebi que não iria adquirir os conhecimentos necessários apenas com esse treinamento rápido, então entrei em contato com o CRECISP e me informaram que o governo, através da ETEC, iria oferecer o curso gratuitamente, mas de forma completa. Assim, ingressei na ETEC de Sapopemba.”

Garcia disse que durante um ano e meio em que frequentou as aulas, sempre foi um aluno exemplar. “Estudava com todo afinco, me dediquei em todas as disciplinas e meus conceitos sempre foram “MB” (Muito Bom). Nunca faltei nas aulas. Concorri com 1.600 alunos da ETEC de Sapopemba, e agora terei a oportunidade de estudar inglês, o que ajudará o desenvolvimento da minha profissão. Concluindo, me interesso muito pelo segmento imobiliário, pois sou síndico profissional e administrador de condomínios há muitos anos, e agora com o curso de TTI, credenciado como corretor de imóveis e com o inglês, completarei a minha área da gestão imobiliária.” ■

“Comecei a fazer pesquisas na internet e acabei encontrando alguns cursos de TTI à distância, com duração de aproximadamente três meses



CORRETOR

CAPTAÇÃO



IMÓVEIS DE TERCEIROS: DIVERSAS OPORTUNIDADES DE NEGÓCIOS AOS CORRETORES

Um bom captador de imóveis tem olhar certo para descobrir boas transações

Não há dúvida de que o mercado oferece uma gama enorme de imóveis para os mais variados perfis de clientes. Sejam residenciais ou comerciais, na periferia ou nos grandes centros, as propriedades estão à espera de quem esteja disposto a comprar ou alugar e, principalmente, de quem saiba enxergar nesses imóveis boas oportunidades.

Fazer a captação, ou seja, descobrir as melhores propriedades disponíveis para a negociação, é trabalho sério, destinado a verdadeiros profissionais da corretagem. São corretores que se especializam na captação, conhecidos como captadores ou promotores, e que estão acostumados ao contato com proprietários, clientes, bancos de dados e funcionários de edifícios, que, normalmente, indicam as propriedades disponíveis para venda ou locação.

As dicas que esses profissionais recebem podem partir de várias fontes. As informações, de maneira geral, tornaram-se socializadas com o advento da informática e da telecomunicação. As pessoas utilizam muito a internet para fazer este tipo de levantamento, além, é claro, dos anúncios tradicionais que são encontrados nos jornais de grande tiragem.

Exclusividade

Muitos corretores acreditam que a negociação de imóveis de terceiros pode se tornar ainda mais vantajosa, tanto para o proprietário como para o próprio profissional, quando existe a opção de exclusividade.

Quando há exclusividade, é possível investir mais em anúncios, em visitas e direcionar melhor os clientes. Essa é uma das principais metas das imobiliárias e dos corretores.

Sem exclusividade, cria-se uma competição muito maior entre os profissionais. Isso porque, se há 10 corretores negociando o mesmo imóvel, no mínimo 9 já sabem que vão atuar sem receber.

Isto é insegurança para o intermediador. Uma pessoa que deseja adquirir um bem visita cerca de 50 a 60 imóveis, por dois a três meses. O cliente tem que ter convicção se está fazendo uma boa compra, e muitas vezes, acaba tendo muitos corretores “pegando no pé” porque os imóveis que estão na região para intermediação são os mesmos, a única diferença são os corretores que são diferentes e isto cria uma pressão muito grande. Trabalhar com exclusividade é mais vantagem também para o cliente, porque um trabalho exclusivo é muito mais eficiente. As melhores propostas serão escolhidas pelo profissional.”

O corretor deve falar sobre seus honorários, incluindo também os valores que serão necessários para a emissão de certidões e demais documentos fundamentais na transação

Documentação

Para fazer a negociação do imóvel de forma segura é necessário verificar se o imóvel



CORRETOR

CAPTAÇÃO

está apto para venda e locação. Desta forma, é possível que o corretor de imóvel, o vendedor, locador ou locatário e próprio comprador possam sentir confiança.

Portanto é necessário ter em mãos a matrícula para saber quem de fato são os proprietários. É imprescindível verificar também se a propriedade possui algum débito, ou algum agravante, se o proprietário realmente tem condições de vender a propriedade, além da certidão negativa de débitos do IPTU e de condomínio.

“Você tem que comprar um imóvel com total segurança, porque na verdade é uma satisfação pessoal, é um sonho de consumo de todas as pessoas.”

Para o corretor Fábio Oliveira CRECI 90.697E,

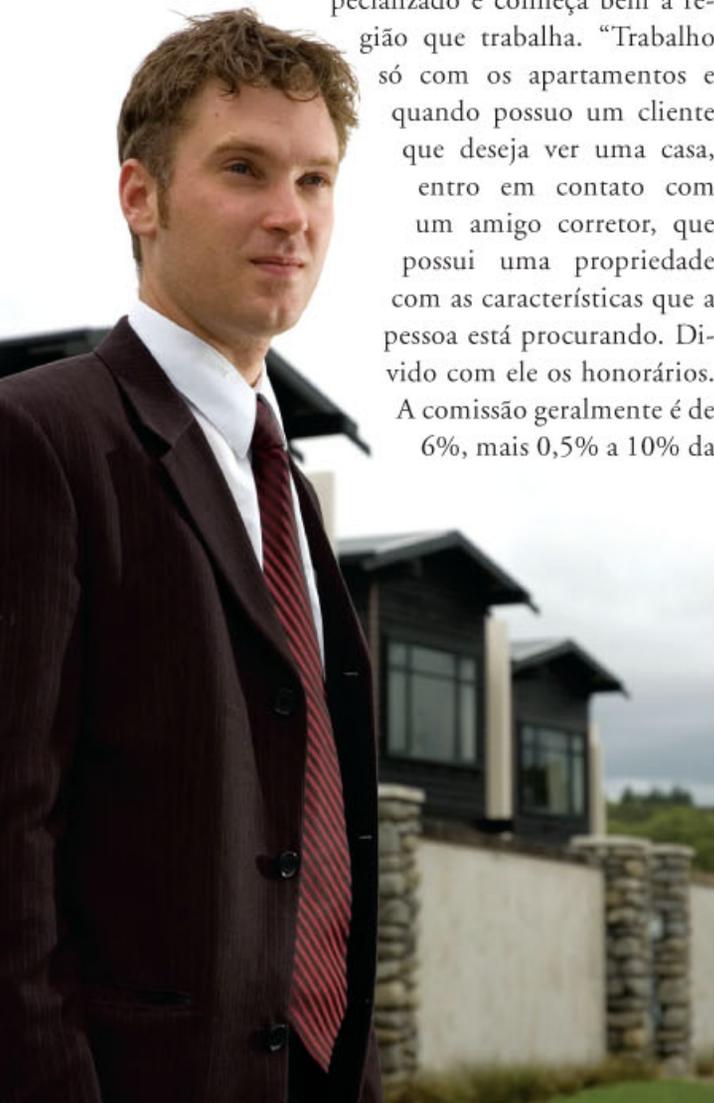
é importante que o profissional seja especializado e conheça bem a região que trabalha. “Trabalho só com os apartamentos e quando possuo um cliente que deseja ver uma casa, entro em contato com um amigo corretor, que possui uma propriedade com as características que a pessoa está procurando. Divido com ele os honorários. A comissão geralmente é de 6%, mais 0,5% a 10% da

comissão se profissional captou a propriedade.”

“Eu acredito na especialização, e desconfio quando o intermediador diz que conhece um pouco de tudo. Mas a exclusividade é um fator positivo para quem sabe trabalhar. Tem que ser feito um bom trabalho, algo diferenciado”. Conhecer o passo a passo da captação pode contribuir para o fechamento de um bom negócio e é muito vantajoso ao corretor saber a melhor maneira para abordar os proprietários. Antes de tudo, é essencial que o profissional saiba argumentar e deixar claras ao dono do imóvel todas as vantagens que ele terá ao contratar seu serviço. O corretor deve falar sobre seus honorários, incluindo também os valores que serão necessários para a emissão de certidões e demais documentos fundamentais na transação.

Quando o proprietário se sentir confortável e confiante na contratação do corretor, começa o trabalho de checagem de documentos para a venda da propriedade. A lista é grande e inclui a documentação do vendedor, do cônjuge – quando casado –, bem como uma série de certidões negativas de protestos e débitos. Também é preciso providenciar os documentos relativos ao imóvel e vistoriá-lo, para que se possa emitir um parecer técnico de avaliação mercadológica. Definido o preço, deve-se assinar uma autorização para a venda, se possível com exclusividade, garantindo ao corretor a possibilidade de negociar aquele imóvel.

A maioria dos captadores de imóveis é unânime em reputar a definição do preço do imóvel como uma das principais etapas da captação. Isso porque há proprietários que pensam em vender seus imóveis por preços fora da realidade do mercado. E dar a notícia ao dono do imóvel que esse valor é exagerado não é uma tarefa das mais agradáveis. Por essa razão, o corretor deve ter em mente que é melhor perder aquela captação do que tentar uma superavaliação apenas para contentar um possível cliente. ■



Transparência e eficiência com menos burocracia

CRECI 21609J

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

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

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

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



www.robotton.com.br

» Administração
de Condomínios

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

» Administração
de Imóveis

Tel. 11 3186-3400
Fax 11 5542-9564

» Negócios
Imobiliários

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

Nós Cuidamos



robotton

Gestão de imóveis
e condomínios

PREPARAÇÃO E PACIÊNCIA PARA ATUAR EM IMÓVEIS DE LANÇAMENTOS

Corretores contam como é o dia a dia em um plantão de lançamentos



Atuar em plantões de lançamentos de novos empreendimentos exige do corretor de imóveis experiência e um profundo conhecimento dos aspectos técnicos do imóvel. O profissional deve relatar suas principais vantagens, verificando o perfil que se encaixa ao futuro cliente, pois muitas vezes, o que se tem para ser oferecido ainda não está concretizado, se encontra somente na planta, e demandará um tempo razoável para ser finalizado.

Segundo o diretor da área de lançamentos de uma grande imobiliária da Capital, Marco Antônio Garofano, creci 062100E, o profissional, antes de tudo, tem que estar bem preparado, e ser paciente. “Muitas vezes, o corretor de imóveis fica um dia inteiro no plantão e pode não aparecer ninguém, mas em compensação pode

realizar um grande negócio. Além disso, muitos corretores já possuem sua própria carteira de contatos e os lançamentos podem se enquadrar naquilo que os clientes procuram.”

Garofano explicou que cada plantão possui a sua própria característica e a maioria deles ocorre na unidade do lançamento. A estrutura, que inclui alguns itens básicos, como mesa e armário, assim como a limpeza são de responsabilidade da imobiliária ou do próprio incorporador. Já os equipamentos, como notebooks e celulares, são específicos de cada profissional.

Os sorteios para o atendimento aos clientes são realizados diariamente entre os corretores presentes. O critério é respeitar o limite de horário, não chegar muito tarde ou atrasado ao local do plantão.

“O corretor de plantão trabalha com plantas, não tem um produto real para mostrar. Alguns falam que é mais difícil, já outros acham mais fácil. Estou no mercado há 20 anos, e hoje os profissionais estão mais estudados, mais instruídos. O corretor não tem horário, existe um tempo mínimo de permanência, mas quando o plantão é bom, os próprios corretores acabam querendo ficar, e entender mais o período.”

Características

O corretor de imóveis que trabalha com lançamentos possui algumas características diferenciadas do profissional que trabalha com imóveis de terceiros. O supervisor de produtos, Fernando Carreira, creci 111438F afirmou que, em termos de dinamismo, talvez seja menor que o corretor de terceiros. “Não posso dizer que é uma venda passiva, na verdade exige um pouco mais de calma. Mas existem pessoas que simplesmente não conseguem.”

Carreira disse ainda que os corretores dos plantões estão negociando um produto que é, na realidade, uma imagem e que, por isso, é preciso valorizá-la. O cliente que procura um imóvel ainda em lançamento não possui urgência imediata. “Na verdade, o corretor de imóveis tem como principal função realizar os sonhos das pessoas, então muitas vezes, o cliente deseja comprar uma nova propriedade para dar um “up grade” ou adquirir seu primeiro bem. Geralmente, neste último caso, os jovens casais são os que mais se interessam.” Já os indivíduos que procuram os imóveis de terceiros desejam mudar o mais rápido possível.

Prós e contras

Todas as profissões, independentemente da área de atuação, apresentam seus prós e contras. Mas, os especialistas que atuam no segmento imobiliário concordam que o importante é gostar e se identificar com a atividade. Em termos de remuneração, por exemplo, o diferencial para quem trabalha com lançamentos pode pesar bastante. Embora

seja definida pela tabela de honorários homologada pelo CRECISP, a porcentagem da venda de um imóvel de lançamento fica, em geral, entre 0,8% e 1,2%, muito inferior aos 6% preconizados pelo Conselho. E, nesse caso, a própria entidade tem trabalhado em prol da melhoria dessas condições.

“É óbvio que o corretor fica meses sem almoçar com a família, por exemplo, e acabam surgindo as cobranças. Mas um corretor de sucesso consegue vender quatro a cinco imóveis por mês. O mercado está bom e o valor dos imóveis continua crescendo. Além disso, o consumidor hoje está bem informado, e isso é bom para todos. O corretor tem que esclarecer as dúvidas, conhecer as características fundamentais do produto e ter a sensibilidade de saber se este imóvel se encaixa ou não no perfil da pessoa”, completou Carreira. ■





A IMPORTÂNCIA É DEFINIDA PELO QUANTO A AÇÃO AJUDA A ALCANÇAR OS OBJETIVOS

Nosso mundo competitivo nos exige esforço, foco e realizações. O grau de expectativa dos clientes só agrava isso. O tempo não para e cada momento perdido é um desperdício.

Administração do tempo é **administrar sua atuação ao longo do tempo**. É vital saber se tudo o que você faz lhe é útil? Se é importante? O que você faz com seu tempo?

Vejo corretores dizendo: *“Eu queria ter mais tempo!”*. E eu pergunto: *“Para fazer o quê?”*. A maioria responde com um *“ããããã...”* ou *“eu*

quero passar mais tempo com minha família...”. Ótimo! Eu pergunto *“para fazer o quê?”* e lá vamos nós de volta ao *“ããããã...”*

Tudo, hoje em dia, virou urgente. Mas não é bem assim. Existe muita diferença entre grau de importância e grau de urgência.

A importância é definida pelo quanto a ação ajuda a alcançar os OBJETIVOS. Quanto mais pessoas se beneficiarem desses objetivos, mais importante é essa tarefa. Já a urgência tem relação com a quantidade de tempo disponível para sua realização.



Quanto menor o prazo, maior a urgência.

Tarefas **IMPORTANTES e URGENTES** (conduzem a objetivos, mas o prazo é curto), são **crises**, emergências. Qualquer atraso corre risco de se transformar em crise. Neste caso, ou assumimos a tarefa de uma vez por todas e resolvemos, ou delegamos e cobramos a solução. Não há tempo para planos altamente elaborados, nem preguiças. Exige-se solução. Então não enrole!

Tarefas **NÃO-IMPORTANTES e URGENTES** (não ajudam a alcançar objetivos e têm prazo curto), são tarefas que **criaram para você...** São as interrupções, os pedidos de ajuda, os enganos (incluíram você num processo sem necessidade) e as tarefas que não eram suas, mas que você assumiu a responsabilidade para ajudar os outros. Quando você faz o trabalho do outro pelo outro, você impede o outro de aprender e herda a responsabilidade disso! Quando alguém lhe pede ajuda, você ensina a fazer, mas não faz por ela. Mas a pessoa quer sua atenção, por isso, ao invés de dizer “*eu não posso te ajudar agora*”, você diz “*Claro que posso lhe ajudar daqui 30 minutos!*” ou “*Sim. Eu posso lhe ajudar assim que terminar isto*”.

Ações **NÃO-IMPORTANTES e NÃO-URGENTES** (não conduzem a objetivos e não tem prazo curto) são **desperdícios de tempo!** Bisbilhotices

pela mera curiosidade sem propósito. Visitas sociais são importantes se respondem a propósitos sociais. Mas, se ultrapassa o limite do agradável ao outro, viram um desperdício. A única ação para estas atividades é **cancelá-las. Elimine qualquer real desperdício para você!**

Viva com ações **IMPORTANTES e NÃO-URGENTES!** Atividades que conduzem aos objetivos e que estão dentro do prazo. Uma tarefa não ser urgente, não significa que possa ser deixada para depois. Significa que é só fazer. Planejamento e ação! Lembre-se sempre que qualquer preguiça, procrastinação, falta de controle ou confusão fará estas atividades se tornarem importantes e urgentes (crises)... Defina seus objetivos. Saiba o que é necessário para realizar. E mãos à obra!!! ■

Anderson Bontorim é palestrante, graduado em “Gestão e Planejamento em Marketing e Vendas”, autor de diversos livros e com vasta experiência em consultoria profissional e empresarial.





CRECISP APERTA O CERCO A FACILITADORES

Com o apoio da Promotoria Pública, o Conselho quer reprimir ainda mais o exercício ilegal da profissão

A penar com cestas básicas somente aqueles que atuam de maneira ilegal no segmento imobiliário não é suficiente para moralizar o mercado. Essa é uma das premissas que o Dr. Fernando Alvarez Belaz expôs ao CRECISP.

Promotor público estadual na cidade de São José dos Campos, o Dr. Belaz solicitou esse encontro com o Conselho para relatar que, mesmo com a grande quantidade de processos contra pseudocorretores, o modo como esta contravenção está sendo reprimida tem se

mostrado ineficaz, pois não impõe responsabilidade a gerentes e demais gestores de imobiliárias. O Dr. Belaz chamou a atenção para o Código de Defesa do Consumidor, que estabeleceu um sistema de proteção às partes envolvidas nos negócios, evidenciando a parte mais fraca da relação. Sendo os contratos imobiliários, via de regra, por adesão, e configurando-se a figura do incorporador ou da imobiliária como fornecedor de bens e serviços, e a do adquirente como consumidor, tratando-se o bem imóvel de bem de consumo, é perfeitamente possível a responsabilização da empresa por acidente de consumo ou vício do produto. Além disso, ao facilitar o exercício da profissão de corretor a pessoas não habilitadas, a empresa está expondo o consumidor a um risco, sendo, por isso, passível de punição.

O promotor sugeriu ao Conselho que, no auto de constatação emitido pelos agentes de fiscalização, conste o responsável direto pela imobiliária que esteja facilitando o exercício ilegal da atividade, para que seja penalizado pela

coautoria do crime de contravenção. Ele acredita que, ao contratar um pseudocorretor, o gestor da imobiliária tem como se informar sobre sua situação perante o CRECISP, assumindo, assim, o risco de ser processado concomitantemente.

Durante esse encontro, o presidente do CRECISP relatou ao Dr. Belaz que há casos de grandes imobiliárias que têm diversos processos de exercício ilegal da profissão, e determinou que fosse feita uma força-tarefa na região de São José dos Campos, para que os agentes fiscais dessem andamento às atuações já no modelo proposto pelo promotor.

De acordo com o Dr. Belaz, para que haja eficácia na repressão à pseudocorretagem, é preciso uma atuação coordenada entre o CRECISP e o Ministério Público. Na sua ótica, isso “permite que os fiscais do CRECISP lavrem autos mais completos, aptos a municiar - sem necessidade de custosas e demoradas diligências complementares requisitadas da Polícia Judiciária - o Ministério Público no exercício da persecução penal”.

Em entrevista à Revista CRECISP, o promotor afirmou que os resultados das atuações somente serão eficazes quando todos os envolvidos forem responsabilizados. “Potencializa-se e otimiza-se a atuação do CRECISP e do MP com a repressão aos coautores, pessoas responsáveis pela contratação de, por vezes, dezenas de ‘ilegais’. Sob o aspecto penal, responsabiliza-se sempre a pessoa física do ‘facilitador’. Porém, salvo melhor juízo, há uma necessidade de atuação mais incisiva, no plano administrativo, no qual o CRECISP é o agente de destaque, da punição do ‘facilitador pessoa jurídica’, ou seja, da pessoa jurídica da empresa imobiliária que patrocina a contratação de ilegais corretores.”

Com relação ao procedimento diferenciado no momento de fiscalizar um plantão de vendas ou um escritório imobiliário, o promotor sugeriu uma ação mais incisiva por parte da entidade. “Para eficácia da persecução penal é vital que o CRECISP, órgão por excelência encarregado da fiscalização e repressão ao exercício ilegal da profissão de corretor de imóveis

Esse procedimento marca a atuação do CRECISP e, sobretudo para futuras atuações, marca a responsabilidade dos ‘facilitadores’ que não mais poderão alegar desconhecimento dos fatos, por exemplo

autue, não apenas a pessoa que se encontra na mesa de atendimento aos clientes, mas também todas as pessoas que contribuíram para que o infrator esteja ali presente no estande de vendas. Nesse ponto, deve o fiscal identificar, por exemplo, o gerente responsável pelo pseudocorretor e, até mesmo, o superior hierárquico do gerente. O CRECISP poderia, por exemplo, em situações repetitivas, ouvir administrativamente o gerente e seu superior, tal qual se faz em inquéritos policiais. Esse procedimento marca a atuação do CRECISP e, sobretudo para futuras atuações, marca a responsabilidade dos ‘facilitadores’ que não mais poderão alegar desconhecimento dos fatos, por exemplo.”

E completou: “Ponto fundamental é que as representações sejam as mais completas possíveis, com indicação e reunião de provas, não só do pseudocorretor, mas dos ‘facilitadores’ (coautores), vez que suprir deficiências exige a requisição de diligências à Polícia Civil, instituição já sobrecarregada com a investigação de crimes maiores.” ■

Fórum dos Conselhos se reúne com Tribunais Regionais Federais e discute mutirões conciliatórios

Ao promover a conciliação, espera-se otimizar os processos e desafogar o Judiciário



O primeiro encontro ocorreu no dia 29 de fevereiro, na sede do Conselho Nacional de Justiça (CNJ), onde estiveram presentes diversos representantes de Conselhos de Fiscalização Profissional, liderados pelo presidente do Fórum dos Conselhos, José Augusto Viana Neto. Na ocasião, através de uma videoconferência, magistrados dos Tribunais Federais transmiti-

ram suas opiniões sobre a realização de mutirões conciliatórios como forma de agilizar os processos de execução fiscal pendentes na Justiça. O juiz auxiliar do CNJ, Erivaldo Ribeiro, e diversos integrantes de Conselhos Regionais e do Comitê Gestor de Conciliação do CNJ também expuseram seus pontos de vista a respeito da questão.

Em continuidade aos trabalhos, novas reuniões já

foram realizadas, nos tribunais Regional Federal da 4ª Região, da 2ª Região, da 1ª Região. Os eventos também reuniram integrantes das autarquias de fiscalização de todo o País, acompanhados pelos juízes federais do TRF-4, Jurandi Borges Pinheiro e Hermes Siedler da Conceição Jr., do Centro Judiciário de Solução de Conflitos e Cidadania (Cejuscon) no RS, e Eduardo Didonet Teixeira, do Cejuscon de SC, além de magistrados que atuam em varas de execuções fiscais; do TRF-2, o desembargador federal, Guilherme Calmon, e a juíza auxiliar do Núcleo de Conciliação, Marcela Brandão; do TRF-3, a desembargadora federal, Daldice Maria Santana de Almeida, e a coordenadora da Central de Conciliação de São Paulo, Fernanda Hutzler; e do TRF-1, o desembargador Reinaldo Soares da Fonseca e a juíza federal Gilda Sigmaringa Seixas.

O objetivo dessas reuniões é que se promovam mutirões conciliatórios que possam dar maior celeridade aos processos e reduzir a quantidade de ações de execuções fiscais propostas na Justiça Federal. Para o Estado, a maioria dessas ações é

O objetivo dessas reuniões é que se promovam mutirões conciliatórios que possam dar maior celeridade aos processos e reduzir a quantidade de ações de execuções fiscais propostas na Justiça Federal

pouco expressiva, embora os processos existentes se acumulem diariamente nos tribunais. Com as conciliações, muito desse contingente poderia ser evitado.

Segundo Viana, as autarquias estão se empenhando para que esses mutirões se realizem, efetivamente, e que se faça um convênio

de cooperação coletivo com acordos pré-processuais.

“O número de processos envolvendo anuidades e demais questões dos Conselhos é enorme, mas em termos de valor é pequeno o que acaba, de certa forma, congestionando o Judiciário. A ideia é limpar o que já está instalado, que é algo em torno de 130 mil processos só em São Paulo”, afirmou a Dra. Daldice.

“Assim, só irá tramitar o processo para o qual, efetivamente, não houver solução. Estamos nesse momento contando com a maior boa vontade dos Conselhos para que isso ocorra. O CNJ também tem facilitado esse contato por ser um órgão nacional. Em São Paulo, as conciliações já são uma realidade, embora em um patamar mínimo, visto que já foram pautadas e realizadas algumas audiências de conciliação, com resultados expressivos, não só

do ponto de vista econômico dos conselhos, mas também daqueles profissionais que, por alguma razão, deixaram a atividade mas se esqueceram de pagar as anuidades. Eles precisam apagar o passado ou vão gerar mais débitos”, concluiu a desembargadora.

A agenda do Fórum de Conselhos prevê ainda a realização de mais uma reunião, no TRF-5, dando andamento aos trabalhos a serem desenvolvidos pelo CNJ a partir de agora. ■





MERCADO DE LOCAÇÃO SE AQUECE COM A COPA

Muitos proprietários estão entusiasmados com as boas perspectivas de ganhos no aluguel de temporada

Falta mais de um ano para o início da Copa do Mundo, as chances da nossa seleção nem estão definidas, mas tem muita gente que já quer fazer um gol e ganhar um bom dinheiro com a locação de imóveis na época do campeonato.

Em várias cidades que sediarão os jogos de 2014, já começam a despontar anúncios, especialmente pela internet, ofertando casas e apartamentos para quem quiser assistir as disputas bem de perto. Muitos proprietários estão motivados e se preparam para deixar suas residências, ainda que temporariamente, em troca de dar um reforço no orçamento familiar.

A oportunidade de uma renda extra com a locação

de imóveis para turistas de outras partes do País e do mundo tem provocado um aquecimento no mercado e há quem acredite que os preços podem subir ainda mais até o início da Copa.

Em cidades como Rio de Janeiro, Manaus, Fortaleza e Recife, por exemplo, os apelos ainda são maiores, por conta das belezas naturais que os cenários locais oferecem. Já em municípios como São Paulo, é a proximidade dos estádios e a infraestrutura que chamam mais a atenção. Seja qual for o motivo, a ideia é atrair um grande número de turistas, aproveitando a maré alta para fechar bons negócios.

A maioria dos anúncios publicados na internet

traz uma lista de detalhes que vai além da metragem e das condições do imóvel. Muitos proprietários valorizam a vizinhança, mencionando restaurantes, shoppings, teatros e meios de transporte como forma de ganhar a atenção dos futuros interessados.

Tania Regina Cruz é proprietária de um apartamento próximo ao estádio de Itaquera e viu na sua construção uma chance de levantar um bom capital. “Eu moro no imóvel, e na época da Copa vou tirar meus pertences e passar um mês na praia. É a primeira vez que estou fazendo uma locação como essa, mas acho que, daqui até o início dos Jogos, a procura vai aumentar bastante.”

Tania também comentou que muitos corretores de imóveis já têm entrado em contato com ela, interessados em oferecer seu apartamento aos clientes. “Já sabemos que vai haver uma linha de ônibus para o estádio que sairá da porta do condomínio. E acredito que vá valorizar ainda mais o aluguel.” Por enquanto, a intenção da proprietária é fechar um pacote no valor de R\$ 75 mil pelo mês da Copa.

Outro locador que vai oferecer um serviço diferenciado é Adailton Marques Jordão. A casa que ele pretende alugar durante o período dos jogos tem quatro dormitórios, está mobiliada, tem TV a cabo, e capaci-



dade para abrigar cerca de 20 pessoas. “Minha casa é nova e fica bem ao lado do campo. Além do aluguel, vamos oferecer café da manhã e um motorista, que poderá levar os turistas ao shopping ou a um passeio a um sítio que temos em São Roque.” Por essas pequenas mordomias, Adailton pretende cobrar uma diária de US\$ 500 por pessoa.

Mercado

Mas se entre os proprietários o clima já é de grande expectativa, para os corretores de imóveis o momento é de moderação. “A chegada do estádio em Itaquera parou o mercado imobiliário da região”, afirmou Silvio José Gonçalves, membro da 1ª turma da Cefisp do CRECISP. Gonçalves acredita que ainda é muito cedo para que se consiga prever se a locação será bastante positiva na época da Copa.

“Conheço um grupo de investidores que está construindo um prédio na região com o intuito de alugá-lo durante os jogos. Serão apartamentos com dois dormitórios e cerca de 50 m², totalmente mobiliados. Até o início dos jogos, a intenção é finalizar a construção e disponibilizá-lo aos turistas para, só depois da Copa, negociar o empreendimento.”

Cuidados

O presidente do CRECISP, José Augusto Viana Neto, alertou os proprietários que pretendem alugar seus imóveis durante a Copa para que façam tudo por escrito. “Às vezes, o entusiasmo pode trazer prejuízos mais tarde. Recomendamos que os locadores procurem um corretor que os auxilie com a locação e que prepare um contrato para preservar seus direitos. É essencial definir o período da locação, a forma de pagamento e detalhar toda a infraestrutura disponível no imóvel, estabelecendo multas, caso as regras não sejam cumpridas.” ■

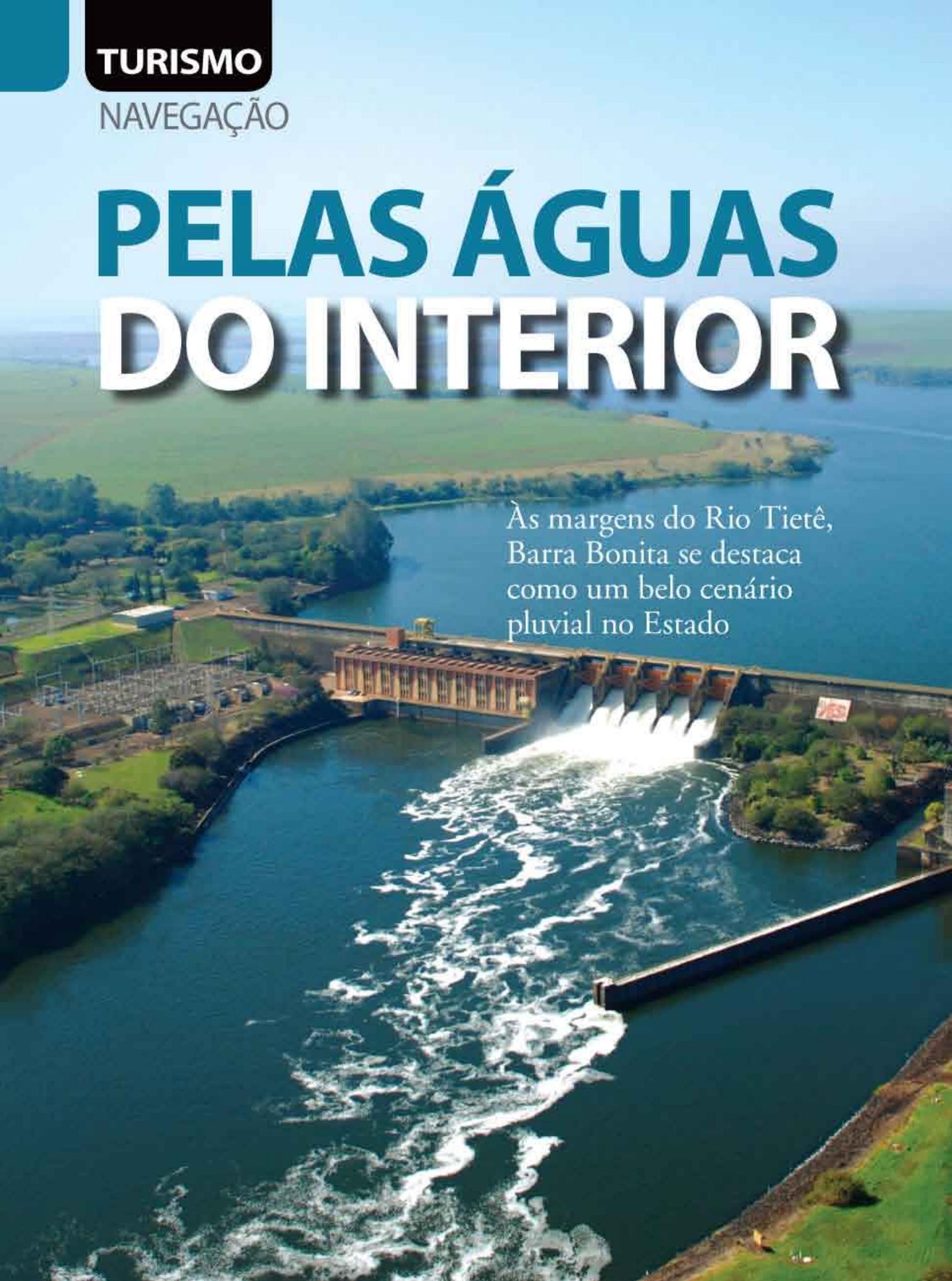


TURISMO

NAVEGAÇÃO

PELAS ÁGUAS DO INTERIOR

Às margens do Rio Tietê,
Barra Bonita se destaca
como um belo cenário
pluvial no Estado



As águas do Rio Tietê foram as responsáveis por trazer os primeiros desbravadores à região. E foi por volta de 1883 que o pequeno povoado, situado a quase 280 quilômetros da Capital, recebeu o nome de Barra Bonita, em uma alusão ao córrego que, até hoje, corta a região central da cidade.

O desenvolvimento do município se deve, basicamente, à agricultura, a princípio voltada para o café e, depois, se concentrando na cana-de-açúcar. Cultura que trouxe progresso e muita gente à região.

Atualmente, com mais de 35 mil habitantes, Barra Bonita ganhou fama no Estado por suas belezas naturais e por oferecer aos visitantes uma paisagem fluvial muito diferente da encontrada pelos paulistanos: o Rio Tietê de águas limpas. É lá que essa corrente de água ganha vocação turística, atraindo praticantes de pesca, canoagem, vela ou simplesmente aqueles que buscam passar um dia diferente a bordo de um barco.

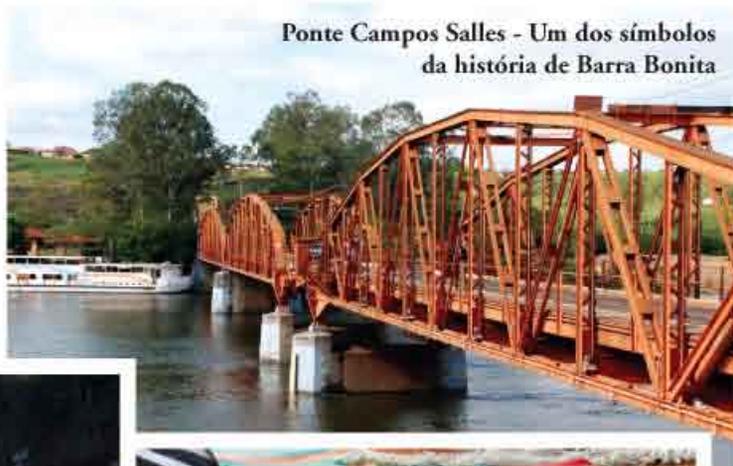
E é nesse município que se pode encontrar um dos passeios mais pitorescos do Estado: a Eclusa. Inaugurada em 1973, o trajeto pela Eclusa de Barra Bonita é feito por embarcações de porte médio com capacidade para cerca de 700 passageiros. O objetivo da construção foi o de viabilizar a Hidrovia Tietê-Paraná, mas a eclusa foi a

primeira na América do Sul a ser explorada também turisticamente, recebendo em torno de 15 mil visitantes por mês.

Com uma estrutura de 148 metros de comprimento, 12 metros de largura e um desvio máximo de 25 metros, próximo à Usina Hidroelétrica de Barra Bonita, a eclusagem é feita, em média, em 24 minutos, entre a subida e a descida das embarcações pelo desvio das barragens. Além da eclusa, também é possível conhecer toda a margem do Rio Tietê de barco, já que o turismo aquático é o mais procurado na região.

Voltando à terra firme, o visitante não pode deixar de conhecer o principal acesso do município à vizinha Igarçu do Tietê: a Ponte Campos Salles – ou Ponte dos Arcos, como a estrutura também é conhecida. Um dos grandes patrimônios da cidade, a estrutura foi totalmente construída na Alemanha e montada aqui. Inaugurada em 1915, mede 148,4 metros de comprimento e sua parte elevada, que hoje encontra-

Ponte Campos Salles - Um dos símbolos da história de Barra Bonita



Manobras de jet ski nas águas do Tietê



Tear Comunitário



Praça Rotatória - os elementos são os três símbolos da economia da cidade: turismo, a produção de açúcar e álcool e as olarias de tijolos



Museu histórico Luiz Saffi

se desativada, era utilizada para a passagem de barcos em épocas de alagamento do Tietê.

Outro ponto que vale a visita é o Memorial do Rio Tietê, com exposição de fotos, livros, maquetes, peças de embarcações e outros detalhes que fazem parte da história regional. Um item interessante são os potes contendo água de diferentes locais por onde o curso fluvial passa: Salesópolis, Mogi das Cruzes, São Paulo, Porto Feliz, Barra Bonita e Itapurá. Dá para imaginar a diferença na qualidade do material e no nível de poluição que podem ser facilmente percebidos.

Para quem gosta de peixes, Barra Bonita oferece uma estação de piscicultura, onde a criação é voltada para o repovoamento e equilíbrio do rio. Lá as visitas são monitoradas por um técnico e devem ser agendadas antecipadamente.

Mas se o turista está em busca de aventura aérea, pode optar por uma volta pelo teleférico que passa sobre a Praça Turística Waldemar Lopes Ferrá, às margens do Tietê, local onde também se pode andar de kart e pedalinho.

A mini-Cidade da Criança, a usina e a feira de artesanato são outros pontos que merecem destaque no roteiro de turismo da cidade. ■

Barra Bonita possui aproximadamente 12 mil residências, todas com rede de água e esgoto. Atualmente a cidade trata 20% de seu esgoto, mas já existe um projeto aprovado através do Programa Águas Limpas do Governo do Estado, aguardando apenas a liberação da verba para o início das obras, que visa o tratamento de 100% do esgoto do município. O investimento será de aproximadamente R\$ 13 milhões.

Vale destacar também, que através de um projeto de conscientização ambiental denominado de “Água no Ralo Não Rola” desenvolvido pela prefeitura local através do Departamento Municipal do Meio Ambiente, é feito um trabalho de coleta do óleo de cozinha. São vários os pontos de coletas espalhados pela cidade. Além de contribuir com a preservação do meio ambiente, o projeto tem alcance social. Toda a renda da venda do óleo é destinada para a EcoBarra, uma cooperativa de catadores de reciclados, e a ADEBB – Associação Desportiva de Barra Bonita para incentivo do esporte amador.



ondeficar.com

O Brasil se hospeda aqui

O maior portal 100% brasileiro
para reserva de hospedagens.

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

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

Acesse: www.ondeficar.com e boa viagem!



CONSELHO PROMOVE REUNIÃO DE TRABALHO

Funcionários do CRECISP presentes no evento



Com base na necessidade de se promover uma integração entre os funcionários que atuam na Capital e aqueles que exercem suas atividades no Interior e Litoral do Estado, a Diretoria do CRECISP convocou no dia 22 de dezembro todos os seus empregados para participarem de uma reunião no endereço de sua nova sede.

Na ocasião, foram debatidos e analisados todos os aspectos do trabalho desenvolvido em 2011 em todos os setores e departamentos, e, desta forma, foi possível traçar metas e objetivos para nortear as ações em 2012. Segundo o presidente do Conselho, esse encontro possibilitou a troca de experiências entre os funcionários e um aprimoramento cada vez maior dos serviços prestados à sociedade em geral.

“Estamos nos empenhando para que a população seja cada vez mais bem atendida sempre que buscar o CRECISP”, comentou Viana.



Gilberto Yogui, Francisco Pereira Afonso, Jaime Tomaz Ramos, José Augusto Viana Neto, Arthur Boiajian e Ruberval Ramos Castello



Walter Alves de Oliveira,
vice-presidente do CRECISP,
durante entrega de prêmio a aluno

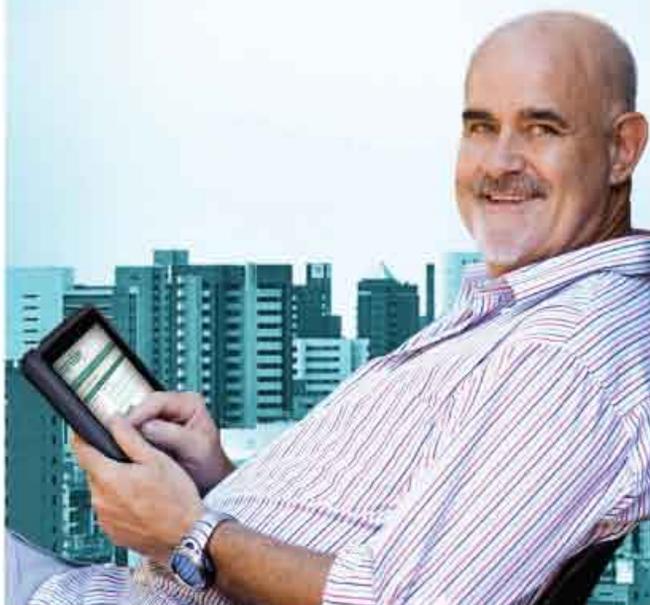
ALUNOS CLASSIFICADOS NA VII JORNADA CÍVICA RECEBEM SEUS PRÊMIOS

No dia 14, durante a última Reunião Plenária do ano, foram entregues prêmios aos alunos classificados na VII Jornada Cívica promovida pelo Conselho. Os estudantes do ensino fundamental da Escola Estadual Chiquinha Rodrigues produziram textos sobre a Independência do Brasil, após assistirem a um filme na sede do CRECISP, em setembro. As melhores redações foram escolhidas pelos conselheiros que, por iniciativa própria, agradeceram os jovens Pedro Henrique do Nascimento, William Barrientos, Natane Tais Rodrigues, Heitor Henrique Lelis Gil, Iris S. Nunes dos Santos e Julia Gomes de Almeida Rodrigues com a premiação.

“O CRECISP fica muito honrado em contar com a participação desses jovens e incentivar noções de civismo e de História do Brasil em sua vida acadêmica”, comentou o presidente.

lançamento

automação imobiliária
Immoble
web



mobilidade

Acesse a qualquer hora de qualquer lugar.

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

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

Entre em contato e adquira pelo telefone

0800-704-1418

Conheça as vantagens no site:

www.alterdata.com.br/immobleweb

 **ALTERDATA**
SOFTWARE

PALESTRAS AMPLIAM CONHECIMENTO DOS INSCRITOS

Constantemente, o CRECISP convida autoridades para ministrar palestras sobre os mais diversos temas, complementando o trabalho que já vem sendo feito através do Ciclo de Palestras e da Quarta Nobre. No dia 17 de novembro, o ex-Procurador de Justiça do Ministério Público do Estado de São Paulo, Marino Pazzagliani Filho, esteve na sede falando sobre Improbi-

dade Administrativa. Em dezembro, dia 9, foi a vez do Desembargador Sylvio Capanema, que tratou do tema Garantias Locatícias. E mais recentemente, dia 13 de janeiro, o Secretário Estadual de Energia, José Anibal, falou aos corretores de imóveis sobre Mobilidade Urbana. Todos os eventos tiveram transmissão ao vivo e as palestras estão disponíveis para acesso na TV CRECI.



EVENTO DEFINE COORDENADAS PARA OS TRABALHOS EM 2012

Realizado no dia 22 de outubro, no Hotel Transamérica, em São Paulo, o V Encontro de Líderes do Mercado Imobiliário conseguiu, novamente, mostrar a força do setor em todo o Estado. Mais de 1.500 pessoas, entre conselheiros, diretores, membros de Comissões e Grupos de Trabalho, além de funcionários do CRECISP, tiveram a oportunidade de debater as principais questões desse segmento, e também de participar de um grande momento de confraternização.

VIANA RECEBE TÍTULO DE CIDADÃO SANTAGERTRUDENSE

"Pela competência, pela sua honradez, pelo seu dinamismo, pelo seu trabalho... tudo isso me levou a fazer essa honraria hoje, esta noite, ao Presidente Viana". Desta forma, o Vereador Luiz Aparecido Basso justificou a criação do decreto 101/2011, aprovado por unanimidade na Câmara Municipal de Santa Gertrudes, que outorgou o título de cida-

dão santagertrudense ao presidente do CRECISP, José Augusto Viana Neto.

A solenidade, ocorrida em 2 de dezembro, contou com a presença do Prefeito Municipal João Carlos Vitte, e de várias autoridades, entre membros da Prefeitura Municipal, do CRECISP da região e de São Paulo, além de diversos corretores de imóveis.



Licínio Reis (assessor da presidência), Marcos P. Ferro e Luiz Pecini (subdelegado e delegado de Rio Claro), Luiz Ap. Basso (vereador), Viana, Maria José Denardi Tarumi (del. Munic. de Santa Gertrudes), Jaime Tomas Ramos (vice-presidente do CRECISP), José Augusto Sasso (Conselheiro), Gilberto Yogui (Diretor Tesoureiro), Nilton Busnello (gerente funcional) e Ruberval Ramos Castello (Diretor Secretário)

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



High Wall Inverter

FUJITSU

Venda, Instalação e Manutenção

Ligue e solicite uma visita!

Rua Garabed Gananian, 244 - Jd. Guapira - São Paulo - (11) 2902-2222 - www.mlopes-ar.com.br

Distribuidor
FUJITSU
FUJITSU GENERAL DO BRASIL

M. Lopes
Ar Condicionado
CLIMATIZANDO O SEU MUNDO

projetando ideias

produção
editorial

web
sites

criação de
peças
publicitárias

comercialização
de espaços
publicitários
+
consultoria
empresarial

customização
revistas
jornais
informativos

produção
visual

Traga o seu projeto para que possamos
desenvolver grande parcerias!



LABEL
MARKETING

11 3685 1795
WWW.LABELMARKETING.COM.BR